

А. Шаурин

За упорядочение рынка строительных материалов

I

Все более разветвляющееся во всех областях народного хозяйства капитальное строительство заставляет нас серьезно задуматься над одним из важнейших вопросов этого строительства — над проблемой строительных материалов. Строительный сезон 1927/28 г. с наглядностью показал, что строительные материалы являются одним из узких мест нашего капитального строительства. Ряд наиболее необходимых строительных материалов является дефицитным. Поэтому ясно, какое важное значение приобретает вопрос о правильном и с народнохозяйственными интересами согласованном распределении имеющихся в наличии фондов этих материалов.

Последняя задача тем более актуальна, что производство значительной части строительных материалов крайне распылено и подвержено случайным изменениям. Проблема рынка строительных материалов усложняется еще тем, что тут переплетены самые разнообразные отрасли промышленности, имеющие свои особенности и в товаропродвижении. При этом тот или другой строительный материал отнюдь не является, напр., у данного синдиката, преобладающим в его оборотах. Это относится, напр., к олифе у Масложирсиндиката, к оконному стеклу — у Продасиликата, к строительному железу (в узком смысле слова) — у ВМС и т. д. Любая строительная организация вынуждена закупать разные строительные материалы у самых различных производителей или у самых различных товаропроводящих систем (кирпич — у промторгов, органов НКВнудела, предприятий ВСНХ; скобяные строительные материалы — у „Всекопромсоюза“, „Металлосклада“, ВЗОКа; лесоматериалы — у предприятий ВСНХ, НКЗемов, НКПС и т. д.). Наличие дефицита на тот или другой стройматериал, как это показывает произведенное НК РКИ обследование, еще более усложняет товарооборот, искривляя пути товаропродвижения.

Особенно характерно в этом смысле сопоставить данные о фактическом снижении цен производящими организациями с движением индекса оптовых цен ЦСУ. Например, в то время как по основным цемтрестам снижение отпускных цен с 1/X 1927 г. по 1/IX 1928 г. в среднем равно примерно 4%, индекс оптовых цен ЦСУ дает на 1/IX 1928 г. по сравнению с 1/X 1927 г. снижение

только в размере около 3%. Где-то в товаропроводящей сети задержался 1% снижения. То же самое наблюдается по другим строительным материалам. Снижение индекса оптовых цен ЦСУ идет крайне медленным темпом.

Индексы оптовых цен ЦСУ
(Базисные. База 1913 г. = 100)

	1927 г.		1928 г.	
	1/I	I/X	1/I	1/IX
Кирпич. красн. строит.	2.700	2.499	2.445	2.538
Цемент портландский.	2.731	2.629	2.623	2.586
Известь негашеная	2.689	2.676	2.630	2.578
Лес круглый	2.740	2.258	2.207	2.108
Лес пиленный	2.161	1.972	1.993	1.992

Правда, беглая проверка приведенных индексов выявила дефекты при их выведении, однако, более или менее приближенную картину движения оптовых цен они все же дают.

Кстати, совсем другое следует сказать об индексах отпускных цен ВСНХ СССР. Произведенная проверка показала, что индекс ВСНХ является сугубо ориентировочным и по ряду стройматериалов совершенно не отражает фактического положения вещей. По некоторым стройматериалам взято чрезвычайно незначительное количество показателей, а главное, с весьма незначительным удельным весом в соответствующей отрасли промышленности. Например, цены на известь учитываются только по двум трестам; цены на алебастр учитываются только по одному тресту, при чем удельный вес продукции этих трестов колеблется около 10%.

Разумеется, эти данные для составления индекса недостаточны, и, как показала проверка, индексы ВСНХ зачастую совершенно искажают действительное движение цен.

Напряженное положение на рынке строительных материалов требует безусловно внимательного к нему отношения со стороны регулирующих и планирующих органов. Однако, в действительности ни органы НКТорга, ни другие регулирующие и планирующие органы не уделили этому рынку достаточного внимания, а там, где эта работа все же проводилась, она носила недостаточно углубленный характер. Не выработаны до сих пор методы учета рынка, нет общего руководства этой работой и т. п. Работа эта затрудняется еще тем обстоятельством, что соответствующие организации, не смотря на наличие в их распоряжении изрядного срока времени, до сих пор не выработали нормы потребления строительных материалов по укрупненным измерителям.

Если обратиться к методам исчисления потребности в строительных материалах на 1928/29 г. и на пятилетие 1928/29 г. — 1932/33 г., то необходимо будет отметить ряд моментов, благодаря недоучету которых могут довольно значительно измениться общие размеры учтенной потребности в том или другом стройматериале.

Так, в области выявления потребности промышленности наблюдается неполная дифференциация капитальных вложений в каждой отдельной отрасли промышленности, что особенно важно в условиях все большего перемещения капитальных затрат в сторону нового строительства и уменьшения удельного веса капитального ремонта. В зависимости от этого должны изменяться также коэффициенты, применяемые к исчислению потребности в тех или других стройматериалах.

Плохо поставлено выявление потребности транспорта.

Не принимались также во внимание изменения в характере и технике строительства по коммунальному и жилищному строительству.

Еще хуже обстоит с учетом потребности сельского потребителя, потребности совхозов, колхозов и т. д. Значительная часть этих потребностей совершенно не учитывается.

Ясно, что при таком состоянии выявления емкости рынка нечего удивляться тем „сюрпризам“, которые обыкновенно появляются во время строительного сезона.

Не лучше обстоит с вопросом выявления размеров предложения стройматериалов, особенно минерального происхождения. До сих пор не имеется центрального органа, который наблюдал бы за местной промышленностью стройматериалов. Если в центре дело регулирования и планирования рынка стройматериалов поставлено крайне слабо, то на местах эта работа зачастую совершенно отсутствует. В основание определения емкости рынка кладутся данные товаропроводящих или производящих организаций, составленные, в свою очередь, на основании сравнительно незначительного количества заявок потребителей, которые сами крайне слабо знают свои потребности. Потребители дублируют свои заявки, чем еще более затрудняется определение емкости рынка.

Материалы НК РКИ дают по этому вопросу ряд крайне характерных примеров. Например, ВСНХ АзССР определил в начале 1927/28 г. (на основании имевшихся у двух местных цементных заводов заявок от потребителей на цемент) потребность всех потребителей АзССР в цементе в размере 209 тыс. бочек, при производственной программе этих заводов в 270 тыс. бочек. На основании этих данных ВСНХ АзССР обратился в республиканский Госплан и НКТорг с ходатайством о воспреещении завоза в АзССР иностранного цемента. Между тем, в действительности потребность АзССР в цементе, даже при плане завоза в 150—220 тыс. бочек, не была удовлетворена полностью и этот же ВСНХ, ранее требовавший

воспреещения завоза цемента, был вынужден в конце апреля 1928 г. обратиться к НКТоргу с просьбой о дополнительном ввозе. В других республиках, наоборот, потребность в стройматериалах была определена в явно преувеличенных размерах (напр., в ССР Армении).

Характерно также отметить, что на местах зачастую отсутствуют как годовые, так и пятилетние сводные планы строительства. Местные органы, с трудом предугадывая размеры местного строительства на будущий год, очень часто никак не могут добиться соответствующих сведений от республиканских и союзных организаций, которые предполагают строиться на данной территории. А без этих сведений все планы развития промышленности стройматериалов местного значения не имеют под собою сколько-нибудь твердой почвы. Упорядочение этого вопроса должно стать в центре внимания местных планирующих и регулирующих органов.

II

Трудность регулирования рынка строительных материалов натывается на неслаженность заготовительной работы строительных организаций и крупных потребителей стройматериалов.

В свою очередь, почти все строительные организации жалуются на сильное запаздывание с заключением договоров на работы и на еще более позднее получение нарядов по работам, что не дает возможности составить реальные планы снабжения стройматериалами и приводит к фактическому отсутствию планов снабжения. Так, например, если при производственной программе в 28 млн. руб. Текстильстрой имел на 1/IV 1928 г. заключенных договоров и переходящих работ с 1927 г. на сумму в 23 млн. рублей, или 82%, то нарядов на работы получено по 1/I 1928 г. только на 3,8 млн. руб., а по 1/V 1928 г. — на 5,2 млн. руб., т. е. всего лишь на 18,5% предполагаемой программы. В результате такого положения „Текстильстрой“ составил в сентябре 1927 г. план снабжения на 4,8 млн. руб., а в феврале 1928 г. план уже изменяется до 16,2 млн. руб., при чем только в последних числах мая 1928 г. заканчивается проработка более или менее реального плана снабжения.

То же самое видим у других строительных организаций. Так при производственной программе Узгостроя в размере 13,5 млн. руб. к концу июня он имел договоров только на 3 млн. руб., у конторы „Строитель“ (Москва) вся сумма работ в 1928 г. определяется в 24,5 млн. руб., а к началу строительного сезона было заключено договоров только в размере 37% от всей суммы намеченного строительства. Проектов же к началу строительного сезона 1928 г. было только четыре, остальные составлялись во время работы. Примерно то же самое наблюдается у других строительных организаций.

Само собою понятно, что неупорядоченность выявления объектов строительства, несвоевременное заключение договоров и запоздание

рабочих чертежей приводят к самым нежелательным последствиям на рынке строительных материалов вообще и в заготовительной деятельности строительных организаций — в частности.

Благодаря указанным причинам строительные организации вообще крупные потребители запаздывают с заключением договоров на стройматериалы, что приводит, напр., к слишком сдержанному и часто совершенно недостаточному развитию местной промышленности строительных материалов. Так, в АзССР при производственной программе на 1927/28 г. в 7,2 млн. штук кирпича потребность к началу строительного сезона была выявлена по заявкам только на 3,5 млн. штук, а договоров было заключено только на 2,1 млн. шт. То же самое видим в Ленинграде, Тамбове и в других местах. Дело доходит даже до того, что производственные предприятия Ленинграда, Тулы и ряда городов Украины были вынуждены из-за отсутствия договоров с местными организациями запродать свою продукцию в другие районы, хотя позже выявился большой недостаток в этих стройматериалах на местах.

Следует отметить еще один момент (кстати сказать, влияющий на увеличение дефицитности ряда стройматериалов минерального происхождения). Речь идет о неравномерных отгрузках стройматериалов минерального происхождения по сезонам, что крайне вредно отражается на производстве этих стройматериалов, тормозит его в зимние месяцы и приводит к перебоям в снабжении строительства в сезонное время. Например, по договорам „Стромсиндиката“ с его поставщиками по цементу отгрузка в октябре, ноябре и декабре 1927 г. колеблется от 180 до 190 тыс. бочек в месяц, показывая уже в марте 1928 г. 355 тыс. бочек, а в апреле — 382 тыс. бочек. По алебастру соответственно около 2,5 до 3 тыс. тонн в октябре, ноябре и до 9 тыс. тонн в апреле. По извести — 2,5 тыс. тонн в октябре и декабре и до 8 тыс. тонн в апреле. Ход выполнения договоров показывает, что для промышленности стройматериалов такая неравномерная отгрузка не под силу. В то время как план отгрузки алебастра в октябре выполнен промышленностью в размере 227% в ноябре — 150%, в апреле же выполнение плана отгрузки равно только 48%; по извести в октябре — 171%, а в марте — 61% и т. д. Эти цифры лишней раз доказывают необходимость более равномерного распределения отгрузки крайне громоздких стройматериалов минерального происхождения по сезонам, не вынуждая промышленность сокращать производство в зимнее время.

Несвоевременное заключение крупными потребителями договоров на стройматериалы приводит также к несвоевременному финансированию стройпромышленности (по авансам), что значительно задерживает и приводит даже к невыполнению производственных программ.

Так, например, Древлестрест в Ленинграде имел договоры с покупателями на поставку леса до 1/I 1928 г. на 27,8 тыс. куб. метров

а в одном январе заключил договоров на 24,3 тыс. куб. метров, в апреле, на 15,2 тыс. куб. метров и т. д. Или ВМС только 23/IV 1928 г. закупает 23 тыс. бочек цемента, Хлебозэкспорт 29/III — 12 тыс. бочек, Ленинграджилсоюз в мае 1928 г. — 20 тыс. бочек, Ленинградстрой — в июне 1928 г. — 10 тыс. бочек, Транстрой в мае 1928 г. — 7 тыс. бочек, Новоросторпорт — в марте — 14 тыс. бочек. Закавказская жел. дор. в середине февраля — 60 тыс. бочек и т. д., и т. п. Точно так же известь закупалась, напр., Текстильстроем только в конце февраля (3,3 тыс. тонн), Москоопстроем — тогда же — 1,6 тыс. тонн и т. д.

Поэтому своевременное заключение договоров на строительные работы, своевременное выявление объектов строительства и своевременное заключение договоров на стройматериалы являются теми задачами, достижение которых будет в значительной степени определять состояние рынка стройматериалов в будущем строительном сезоне.

К недочетам организации продвижения стройматериалов относится также недостаточное развитие транзита от поставщика до места работы и завоз этих материалов на промежуточные склады строительных организаций. Удорожание стройматериалов, предназначенных для иногородних построек, благодаря их прохождению через московские склады (напр., у Госпромстроя), составляет для металлических строительных материалов около 10%. Для лесных материалов завозные склады Москвы для московских же построек удорожают эти материалы на 12% и т. д. По Севкавэнергстрою складские расходы в I квартале 1927/28 г. составили 14% к покупной стоимости этих материалов. Одни только складские расходы (без погрузки, выгрузки, перевозки) по Сельмашстрою составляют 2,5% ко всей стоимости всех стройматериалов (прошедших и непрошедших склады). Характерно также отметить, что Севкавэнергстрой, напр., 53% от закупленных стройматериалов держал на складе. Все эти данные показывают, что одно только упорядочение прохождения стройматериалов от поставщика до стройки могло бы в значительной степени удешевить строительство.

Ненормальными следует также считать практикуемые строителями внеплановые закупки стройматериалов, что приводит к дезорганизации рынка и к излишним переплатам. О размерах этих внеплановых закупок можем судить по тому, что в I полугодии 1927/28 г. у Сельмашстроя они составили 14%, у Росжилсоюза — 15%, у Текстильстроя — до 20% и т. д. С этим же вопросом связан вопрос о закупках крупных партий стройматериалов со складов перепродавцов, что удорожает для строителей известь, алебастр и мел примерно на 15%, а цемент — на 5—6%. Такие покупки производили Госпромстрой, Русгерстрой, Госпромцветмет, Союзхлеб, Сокстрой, МОГЭС, Текстильстрой и многие другие организации.

Дефицит на строительные материалы, желание „застраховать“ себя, как и отсутствие планов снабжения, приводят также к таким

явлениям, когда, напр., Ленинградский Откомхоз представляет заявку на кирпич, на 100% превышающую его действительную потребность. Или, другой пример, Ленинградгубжилсоюз, имея потребность в алебастре в размере 15 тыс. тонн, заключил договоры на 25 тыс. тонн. Сельмашстрой имел на 1/X 1927 г. по стеклу оконному более годового запаса, по алебастру — более годовой потребности, по асфальту — превышение годовой потребности в пять раз. Мосгубжилсоюз также заключил в 1927/28 г. договоры на кирпич в размерах, превышающих его потребность.

III

Если неудовлетворительно поставлена заготовительная работа у строительных организаций и других крупных потребителей стройматериалов, то положение еще более ухудшается почти полным отсутствием регулирования товаропроводящих путей по этим материалам. В частности, оперативные функции между торгующими организациями по обслуживанию различных групп покупателей недостаточно размежеваны. Это создает излишние товаропроводящие звенья и приводят к искривлению товаропроводящих путей. Приведем несколько примеров. Севзапторг продает в мае 1928 г. купленный у Сев.-Зап. конторы Стромсиндиката мел в город Самару — Самарскому Госстрою. Или тот же Севзапторг перепродает закупленный у Стромсиндиката цемент крупными партиями таким организациям, как Северная железная дорога. Ленинградгубжилсоюз перепродает в мае 1928 г. купленный у Стромсиндиката цемент Мурманской жел. дороге и Лыносоюзу. Акц. общество ВЗОК заключило сделку по отпуску Юго-Восточным ж. д. 850 тонн алебастра. Свердловский жилсоюз продал кровельное железо Уралторгу и т. д., и т. п.

Совершенно ненормально удорожаются строительные материалы благодаря посредничеству банков. Банки, руководствуясь исключительно коммерческими соображениями и получая в свои руки довольно значительные количества дефицитных строительных материалов, распределяют их без всякого плана и без всякой увязки с соответствующими регулирующими и планирующими центрами, допуская дальние и встречные перевозки. О размерах оборотов банков со стройматериалами можно судить по тому, что один Цескомбанк продал этих материалов (по 25/VI 1928 г.) на 9 млн. руб. В том числе около 2.000 вагонов цемента, около 600 вагонов лесоматериалов, 1 млн. штук кирпича, на 500 тыс. руб. оконного стекла, 2 тыс. вагонов разного железа и т. д.

Вдобавок ко всему сказанному следует отметить отсутствие размежевания в торговле стройматериалами между жилсоюзами и торгами. В этом вопросе — что ни город, то свои законы. Товаропроводящая сеть по обслуживанию местного планового и внепланового строительства, госбюджетных учреждений, коммунальных хозяйств, широкого рынка, индивидуального рабжилстроительства и т. д.

находится в самом неудовлетворительном состоянии. Особенно плохо обслуживается уездное строительство.

Местные торги сплошь и рядом не занимаются своими функциями: снабжают стройматериалами и порайонных покупателей в ущерб местному строительству; развивают чрезмерную работу по снабжению крупного строительства крупным оптом, где торги являются зачастую лишь излишне удорожающим стройматериалы звеном между соответствующим синдикатом и непосредственными крупными потребителями.

Особенное внимание заслуживает работа жилсоюзов. Сейчас наблюдается положение, когда развитие торгово-снабженческой деятельности жилсоюзов происходит без соответствующей увязки с объемом и значением жилищно-кооперативного строительства в том или другом районе. При этом торговая работа имеет нередко целью изыскание средств для подведения материальной базы под свое существование.

В ряде районов жилкооперация превратилась в товаропроводящую систему по снабжению строительными материалами широкого рынка, местной промышленности, коммунальных и других предприятий. Удельный вес отпуска стройматериалов на сторону показывает даже тенденцию к возрастанию. О размерах отпуска на сторону можно судить по тому, что, напр., Воронежский жилсоюз отпускает стройматериалы вне своей системы в размере 74,6% от всего своего оборота, Свердловский жилсоюз — 76,7%, Армавирский — 78,8%, Сталинградский — 80%, Тульский — 80,3%, Черноморский — 86,5%, Севастопольский — 88,7% и т. д.

Совершенно естественно, что чрезмерное раздувание торгово-снабженческой деятельности многих жилсоюзов, отвлекая их от исполнения прямых и им присущих обязанностей, приводило к ослаблению технического руководства и организационного обслуживания объединяемых этими жилсоюзами низовых кооперативов и к хозяйственным затруднениям самих жилсоюзов (напр., протесты векселей у Сталинградского, Майкопского и Воронежского жилсоюзов). По линии жилсоюзов может быть отмечен еще целый ряд других недочетов, как-то: незначительный удельный вес транзитных операций, крайне высокие наценки ряда жилсоюзов, перекупка стройматериалов у торгующих организаций, недостаточная заготовка жилсоюзами стройматериалов централизованного снабжения через Центрожилсоюз и т. д.

Если снабжение городского рынка находится в далеко неудовлетворительном положении, то в еще худшем положении находится снабжение сельского рынка, где работа обеих товаропроводящих систем (сел.-хоз. и потребительская кооперация) часто между собою не согласована.

IV

Остановившись на отдельных рынках стройматериалов следует особо отметить неорганизованность рынка материалов минерального происхождения.

Особенно относится это к рынку кирпича. На местах отсутствует оперативное планирование его производства и реализации. Сбыт продукции местных кирпичных заводов почти нигде не объединен. Каждая крупная строящаяся организация вынуждена закупить кирпич у большого количества самых разнообразных поставщиков. Такое положение приводит к неравномерному распределению кирпича между основными группами потребителей, при чем наименее удовлетворенным оказывается зачастую наиболее важный участок промышленного строительства.

Выступление на кирпичном рынке большого количества продавцов приводит к встречным перевозкам и к вывозу его из районов, которые сами ощущают недостаток в кирпиче. Каждое предприятие судит о емкости рынка по тем заявкам, какие оно получило от потребителей. Кирпич продается всякому покупателю вне зависимости от его отдаленности от завода и стоимости перевозки. К чему это приводит видно хотя бы из того, что, напр., закупленный строительной конторой „Строитель“ кирпич у Стройбюро Донугля имеет покупную цену, равную 33 рублям, а цена этого кирпича франко—постройка—80,5 рублей за тысячу, из которых на один только фрахт падает 36,33 рубля, тогда как стоимость кирпича, закупленного у Моссиликата, составляет франко—постройка только 51 рубль за тысячу. Текстильстрой имел расходов при закупке кирпича на расстояние в 90 км — 33,2% к покупной цене, при расстоянии около 500 км (гор. Сумы) — 76,4% и т. д. О том как должны влиять на себестоимость строительства такие перевозки кирпича, можно судить по Текстильстрою, у которого закупки кирпича с перевозкой около 500 — 600 км составили 82% всех его закупок (20 млн. штук).

При настоящем состоянии кирпичного рынка, его упорядочение мыслимо, главным образом, путем объединения сбыта продукции местной государственной кирпичной промышленности, создавая этим известное оперативное регулирование этого рынка. Объединения эти должны, понятно, происходить в рамках местного хозяйства.

Большого внимания заслуживает также цементный рынок. Казалось бы, при значительной концентрации производства этого строительного материала (в основном 4 крупных треста) и при наличии специального синдиката для объединения сбыта цемента, на этом рынке должен был бы существовать относительно нормальный порядок. В действительности же мы видим совершенно другое. На цементном рынке господствует полная неорганизованность. Стромсиндикат объединял в 1927/28 г. сбыт цемента только в размере 35%, при чем, как и по кирпичу, каждый трест выступает самостоятельно, у каждого из них имеется громадное количество покупателей, а отпуска отдельным покупателям достигают зачастую очень незначительных размеров. Новоросцемент, напр., по одному только правлению заключил за семь месяцев 1927/28 г. 213 запродаж, среди которых 73 запродажи до 100 бочек, при чем

имеются запродажи по 20 — 30 бочек. Запродаж до тысячи бочек было 170 и только 43 запродажи превышали каждая тысячу бочек. Продажа производилась любой и всякой организацией, без всякого плана. Примерно то же по другим цементным трестам. Например, по Цемтресту запродажи до тысячи бочек занимают около 50% от всего количества запродаж.

Такое положение привело, кроме крайне неравномерного распределения цемента по отдельным районам и категориям потребителей, к большому количеству встречных перевозок, благодаря чему излишне загружался транспорт и удорожалась стоимость цемента. По неполным данным за восемь месяцев 1927/28 г. излишний пробег груза равен нескольким миллиардам тонно-километров. При этом встречаются самые невероятные перевозки. Напр., вместо того чтобы от Брянского завода перевезти цемент на расстояние 12 километров до ст. Болва, он отправляется из Новороссийска с пробегом 1.429 километров, или цемент с Подольского завода Цемтреста следует на станции Западного района в распоряжение Брянского завода, а цемент последнего следует в район Подольского завода. Таких примеров сотни. Усиление синдицирования — единственный выход из такого положения.

Не намного лучше, а иногда даже хуже обстоит вопрос с другими стройматериалами минерального происхождения. Чтобы иметь некоторое представление о степени концентрации сбыта этих стройматериалов, приведем несколько цифр об их синдицировании. О цементе мы уже говорили.

По извести удельный вес Стромсиндиката (по отношению к продукции крупных предприятий) составляет в 1927/28 г. 29%, по алебастру — 47,4%, по огнеупорным изделиям — 8,3%, по шиферу — 38,9%, мелу — 15,7%, метлахским плиткам — 57,3% и т. д. Как видим, Стромсиндикат не охватил еще даже продукцию крупных производственных объединений. Мы подчеркиваем — крупных производственных объединений, так как ни по извести, ни по алебастру Стромсиндикат и не должен охватывать продукции мелких и разбросанных предприятий.

Сбыт продукции последних необходимо объединить в местном масштабе: через торги или через комиссии из представителей заинтересованных организаций при местных торговых делах.

Перед Стромсиндикатом же стоит ответственная и трудная задача по усилению синдицирования крупных предприятий перечисленных нами отраслей промышленности, что устранил необходимость в их собственном торговом аппарате, устранил их разрозненное выступление на рынке и обеспечит более нормальное снабжение стройматериалами основных групп потребителей.

V

Если по рынку строительных материалов минерального происхождения мы были вынуждены констатировать его неорганизован-

ность, то примерно так же надо характеризовать и рынок лесных стройматериалов.

Во-первых, следует отметить отсутствие по лесоматериалам систематически и методически проработанных и между заинтересованными учреждениями и организациями согласованных балансов как валового, так и товарного спроса и предложения.

Такое положение затрудняет как общее регулирование лесного рынка, так, в особенности, межрайонное планирование сбыта. Разница в определении потребности в пиломатериалах у различных организаций достигает 35%. Например, Госплан РСФСР определил потребность в пиломатериалах в 1927/28 г. в размере 11,2 млн. куб. метров, а НКТОрг РСФСР — в размере 8,2 млн. куб. метров, Совет лесотрестов — 10,6 млн. куб. метров, ВСНХ СССР — 8,7 млн. куб. метр и т. д. При этом одними организациями дефицит по пиломатериалам определен в размере 21%, а другими — в размере 10%. По круглому лесу у одних организаций определен избыток в размере до 13%, а у других, наоборот, дефицит в размере 8% и т. д.

Само собою ясно, что при столь противоречивых показателях состояния лесного рынка трудно проводить какую-либо определенную политику регулирования рынка.

Положение усугубляется еще тем обстоятельством, что до сих пор фактически отсутствует единый производственный план, нет производственной увязки между многочисленными заготовителями (лесная промышленность ВСНХ, лесзаги НКЗемов союзных республик, отдельные железные дороги, лесная кооперация, жилкооперация, целый ряд крупных самозаготовителей, разные ведомства и т. д.).

Правда, соответствующее постановление Совета Труда и Обороны о составлении единого производственного плана было принято еще в мае 1926 г., но до сих пор оно не проведено еще в жизнь.

Для характеристики состояния лесного рынка укажем, что Дон уголь вынужден закупать лесоматериалы у 100 разных поставщиков, Югосталь — у 30 поставщиков, ВМС — у 32 и т. д. Это положение объясняет одновременно крайнюю затруднительность и частые перебои в снабжении крупных союзных организаций — лесопотребителей — НКПС, сельхозмашстроения, вагоностроения и т. д. — лесоматериалами.

Если такова картина снабжения крупных потребителей лесоматериалами, то в еще худшем положении находится снабжение широкого городского и сельского рынков. Неорганизованно происходит также снабжение лесоматериалами коммунального хозяйства и местной промышленности. О состоянии товаропроводящей сети по лесоматериалам можем судить по тому, что во многих городах (особенно на Украине) снабжение лесоматериалами местной промышленности, госбюджетных учреждений и коммунального хозяйства находится в руках жилкооперации.

На ряду с этим в крупных строительных центрах наблюдается наличие чрезмерного количества продавцов по пиломатериалам и круглому лесу, что дезорганизует рынок и затрудняет возможность его планирования. При этом, по данным Московской товарной биржи, крупное место на московском рынке занимают лесные тресты — около 20% от всего количества продавцов. Промторги занимают на московском рынке — 13% (по отношению к количеству продавцов), лесзаги НКЗема — 7%, железные дороги — 7% и т. д. На украинском рынке первое место занимают лесные тресты — 29%, жел. дор. — 25,8%, лесзаги — 12,5% от количества продавцов. Удельный вес Лесосиндиката, по данным НК РКИ УССР, в продажах на украинском рынке (по сумме) равен только 35,9%, зато сами тресты занимают тоже 35%, лесзаги НКЗема — 10,3%, железные дороги — 5% и т. д.

Примерно то же самое видим на других основных рынках. Такое положение объясняется слабым синдицированием лесной промышленности, что видно из следующих данных.

Удельный вес Лесосиндиката РСФСР в реализации товарной части лесоматериалов лесопромышленности ВСНХ равен в 1927/28 г. по пиломатериалам только 41%, по круглому лесу — 43,5%, по шпалам — 51,5%. Если при этом учесть, что сама товарная часть лесоматериалов лесопромышленности ВСНХ составляет в 1927/28 г. только 59,5% от всех поступающих на рынок пиломатериалов и 14,1% от всего поступающего на внутренний рынок круглого леса, то крайне незначительное влияние Лесосиндиката, как регулятора рынка, станет вполне очевидным.

Правда, благодаря концентрации реализации на основных потребляющих рынках, Лесосиндикат достиг в 1927/28 г. положения, при котором его удельный вес на этих рынках составляет, примерно, 35%. Ясно, что этого недостаточно для того, чтобы действительно держать рынок в своих руках.

Упорядочение лесного рынка привело бы, несомненно, к определенному сокращению издержек обращения, что подтверждается произведенным НК РКИ обследованием.

Следует еще добавить, что до сих пор крайне слабо применяется отправка лесоматериалов маршрутными поездами, что удешевило бы провоз примерно на 10—15% и значительно сократило бы (примерно, на одну треть) время нахождения лесоматериалов в пути и, следовательно, освободило бы некоторую часть оборотного капитала в лесоторговле, с одновременной разгрузкой железнодорожного транспорта.

До сих пор очень слабо применяются также водные и смешанные (железнодорожно-водные) перевозки лесоматериалов (5—6% от общего количества реализации Лесосиндиката), что, между прочим, объясняется также высокой стоимостью смешанных перевозок и неурегулированностью тарифа смешанных перевозок. Так, стоимость перевозки 1 куб. метра лесоматериалов по железным дорогам от

Перми до Тифлиса равна 27 р. 10 к., а смешанные перевозки обходятся в 27 р. 12 к.; от станции Ляля до Тифлиса по жел. дор.— 27 р. 99 к., а смешанные — 28 р. 38 к.; от Тавды до Эривани по жел. дор.— 30 р. 37 к., смешанным железнодорожно-водным сообщениям — 31 р. 24 к. и т. д. Ясно, что при таком соотношении тарифов нет стимула к расширению смешанных железнодорожно-водных перевозок.

Некоторое удорожание лесных стройматериалов получается также, благодаря небрежному отношению лесопроизводящих организаций к погрузке леса в вагоны, в результате чего отправляются неполногрузные вагоны, что удорожает фрахт в среднем в размере 35,3 коп. на куб. метр лесоматериалов.

Удорожающим моментом является также отсутствие элементарной стандартизации пиломатериалов у строительных организаций и у лесотрестов.

Отсутствие на рынке хотя бы в самых минимальных размерах сухого выдержанного леса для плотничных и столярных работ является одним из значительно удорожающих строительство моментов. Благодаря отсутствию выдержанного леса все чаще встречаются случаи переделки недавно произведенных плотничных и столярных работ на постройках, что приводит к значительным излишним расходам. Такие случаи зафиксированы в Ленинграде, Москве, Владимире и в других городах.

Таким образом, лесной рынок требует к себе гораздо большего внимания, чем ему уделялось до сих пор.

Вместе с тем, неотложной задачей является объединение в Лесосиндикате сбыта (кроме дров и лесоматериалов, идущих на удовлетворение местных потребностей): а) продукции лесотрестов союзного значения и Уралмета в части, предназначенной к реализации на внутреннем рынке; б) продукции лесной промышленности ВСНХ союзных республик и трестов местного значения; в) товарной части продукции органов НКПС. Представляется также абсолютно необходимым приступить к постепенному сосредоточению в Лесосиндикате реализации продукции лесоматериалов лесзагов НКЗемов союзных республик.

VI

Совершенно специфическое место занимает рынок скобяных строительных материалов. Производителями этих материалов являются почти исключительно кустари (около 75%). Основное количество скобяных стройматериалов дает Тульская губерния, где в 1926/27 г. было изготовлено скобяных товаров на 12 млн. руб., а в 1927/28 г., примерно, на 13,5 млн. руб.

Если на скобяном рынке можно отметить ряд довольно серьезных достижений, к которым относится, во-первых, уменьшение в заготовках скобяных стройматериалов удельного веса частного капитала с 35% в 1926/27 г. до 10% в 1927/28 г. и, во-вторых, увеличение

заготовок через кооперативную систему — с 1 млн. руб. в 1926/27 г. до 4,5 млн. руб. в 1927/28 г., то одновременно наблюдается также целый ряд серьезных недочетов.

К последним относится, например, наличие на тульском рынке большого количества заготовителей, что отражается как на повышении цен на скобяные товары, так и на их качестве. Серьезным недочетом скобяного рынка следует также считать крайне неудовлетворительное снабжение кустарей металлическим сырьем. В 1927/28 г. этот рынок был недоснабжен в плановом порядке, почему Тулкупромсоюз и другие заготовители были вынуждены закупать необходимые для них металлы у торгующих организаций, удорожая этим себестоимость сырья, одновременно продавая на внекооперативном рынке засланные ВМС ненужные сорта металлов.

Отрицательное влияние на рынок скобяных стройматериалов оказало также несвоевременное заключение договоров потребителей с Всекопромсоюзом, затянувшееся на 3—4 месяца, вследствие чего был отчасти упущен зимний заготовительный сезон.

На 1928/29 г. необходимо добиться, чтобы все 100% заготовок Тулкупромсоюза по скобяным изделиям реализовались бы через Всекопромсоюз и, сократив количество заготовителей, добиться своевременного стопроцентного охвата скобяных стройматериалов промысловой кооперацией. Одновременно необходимо произвести распределение основных потребителей скобяных стройматериалов между основными заготовителями и обеспечить бесперебойное снабжение кустпромкооперации металлическим сырьем.

* * *

Особо острый дефицит наблюдался в 1927/28 г. по олифе. Основной причиной является падение урожайности льняных и коноплянных маслосемян. На ряду с этой основной причиной имеется ряд также очень важных моментов, которые привели к уменьшению предложения маслосемян для выделки черных масел. К причинам последнего порядка относится, например, неудовлетворительное снабжение НКТоргом подсолнечным маслом и хлебом районов произрастания коноплянных и льняных маслосемян, что заставило крестьянство обратить эти масла для пищевых целей, к переработке семян в кустарках и к захвату значительной части заготовок частниками. Указанное обстоятельство, как и неудовлетворительная организация заготовок семян для выделки черных масел, привело к падению удельного веса обобществленного сектора в заготовках маслосемян (льняных и конопляных) с 33% от всего товарного выхода в 1926/27 г. до 25% в 1927/28 г. (соответственно в абсолютных цифрах с 205 тыс. тонн до 172 тыс. тонн. Следует также отметить крайне низкий удельный вес производительной мощности маслодельных заводов обобществленного сектора (33%) и громадный удельный вес по выделке черных масел частной кустарной промышленностью (67%).

Дефицит в олифе увеличился еще благодаря тому обстоятельству, что со стороны НКТорга не были приняты своевременные меры к его равномерному распределению, хотя недостаток в олифе был очевиден уже с самого начала операционного года (заявки промышленности, транспорта, кооперации и госторговли были равны 83 тыс. тонн черных масел, а первоначальный план выработки черных масел государственной и кооперативной промышленностью был равен только 53 тыс. тонн). Отрицательное влияние на баланс черных масел оказал также отпуск в начале операционного года 1.380 тонн этих масел жировой промышленности на нужды мыловарения.

В будущем году надо уже с самого начала считаться с возможностью нехватки олифы (хотя заготовки, напр., льняного семени, протекают гораздо успешней, чем в прошлом году), почему надо приложить все меры к избежанию ошибок прошлого года. Одновременно необходимо, чтобы ВСНХ срочно приступил к разработке вопроса о замене части олифы подсолнечным и минеральным маслами и нефтяными остатками с тем, чтобы переработанная из указанных масел и нефтяных остатков олифа поступила в продажу к началу будущего строительного сезона. Необходимо также внести большую четкость в распределение олифы между основными потребителями, — в частности, ограничить или даже совершенно прекратить потребление черных масел для нужд мыловарения. Очередной задачей является также поднятие удельного веса обобщественного сектора в заготовке маслосемян и ограничение и строгое соблюдение местами норм местного оседания черных масел.

VII

Суммируя все приведенные нами выше соображения о рынке строительных материалов, мы приходим к следующим основным выводам.

1) Упорядочение рынка строительных материалов отстало от процесса улучшения организации самого строительства, которое в связи с изданием постановления Совета Труда и Оборона от 1/VI 1928 г. имеет уже тот „нормативный костяк“, на который может опираться дальнейшее улучшение постановки планирования и проектирования строительства. Этого нет еще по рынку строительных материалов.

2) Наши плановые органы недоучли важности строительного рынка и необходимости выработки методов и приемов его учета.

3) Регулирующие органы, оказывая слишком незначительное влияние на упорядочение рынка строительных материалов, не подошли еще вплотную к организации рынка основных потребителей этих материалов.

4) Мы явно запоздали с постановкой действительно исчерпывающего учета производства и производственных возможностей

строительных материалов, особенно, распыленных отраслей строительных материалов минерального происхождения.

5) Опыт истекшего строительного сезона показал также необходимость наличия известного количества строительных материалов в качестве нераспределенного остатка для удовлетворения срочных и непредвиденных потребностей во время строительного сезона. По цементу представляется целесообразным оставлять нераспределенным [примерно около 10% годовой реализации Стромсиндиката, а по лесоматериалам — около 5% от реализации Лесосиндиката.

6) Усиление синдицирования и объединение сбыта ряда строительных материалов в масштабе местного рынка являются очередными задачами дня.

7) По бемскому оконному стеклу следует в срочном порядке проработать вопрос о переходе стеклопромышленности на выработку мерного бемского стекла по заказам потребителей. Следует также упорядочить планирование этого стройматериала, добиваясь более равномерного насыщения отдельных районов и основных групп потребителей. По полубелому оконному стеклу необходимо добиться распределения его реализации через потребительскую и сельскохозяйственную кооперацию в меру их фактических возможностей, т.е. с учетом сети и финансового положения отдельных союзов, не допуская ошибки 1927/28 г.

8) С рынка строительных материалов должны быть сняты Цекомбанк и городские банки. При этом необходимо прекратить торговые операции этих банков со всеми строительными материалами как в форме комиссионных поручений, так и в форме резервации.

9) Окончательно должно быть установлено, что жилищная кооперация не должна заниматься снабжением широкого городского рынка, местных госбюджетных учреждений, коммунальных хозяйств, местной промышленности и т. д., каковая работа должна целиком перейти к системе местных торгов. Этим будет положен конец параллельной работе обеих указанных товаропроводящих систем и будет положен предел тому „торгашеству“, которое до сих пор процветает в жилищной кооперации — особенно на Украине.

10) Снабжение индивидуального рабжилстроительства необходимо в основном сконцентрировать в жилищной и потребительской кооперации.

Мы перечислили только основные мероприятия. К ним надлежит присоединить вопросы складского хозяйства, транспорта и друг. Не подлежит сомнению, что проведение их в жизнь значительно улучшило бы положение на рынке строительных материалов, оздоровило бы общее состояние его и облегчило бы проведение работ по капитальному строительству в 1928/29 г.