ПРОБЛЕМЫ
ТРАНСПОРТА
2

V 202
205

205

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТА

ВЫПУСК
ВТОРОЙ

I. О МЕТАЛЛОПРОМЫШЛЕННОСТИ
II. ТРАНСПОРТ В БОРЬБЕ С ДОРОГОВИЗНОЙ

15

ИЗДАНИЕ БЮРО ПРАВЛЕНИЙ ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ
И „ТРАНСПЕЧАТИ" 1924 НКПС — МОСКВА

95

84

Книга имеет:

Печатных листов	Выпуск	В переплетн. елин. соедин. №№ вып.	Таблиц	Карт	Иллюстр.	Служебн. №	Наклад и исписка
13		62					134 / 704

871

202
205
202
205

ПРОБЛЕМЫ ТРАНСПОРТА

ВЫПУСК
ВТОРОЙ

I. О МЕТАЛЛОПРОМЫШЛЕННОСТИ
II. ТРАНСПОРТ В БОРЬБЕ С ДОРОГОВИЗНОЙ

XXIV
6570

52-4601

БЮРО ПРАВЛЕНИЙ ж. д. СССР и „ТРАНСПЕЧАТЬ“ НКПС
МОСКВА—1924 г.

3-я типо-литография
„ТРАНСПЕЧАТИ“ НКПС
Петровка, Салтыковск. п., 9.

2015147553

Главлит № 18332.
Наряд № 1667.
Тираж № 1000.

ОТ РЕДАКЦИИ.

Настоящий выпуск „Проблем Транспорта“ посвящается целиком вопросам взаимоотношения между транспортом и различными отраслями промышленности.

Центральное место, по справедливости, отведено металлической промышленности, с которой транспорт, как неотъемлемое звено ее производства и основной в настоящее время потребитель ее продукции,— связан тесными узами взаимной зависимости.

Эта зависимость и общая для обеих отраслей дефицитность заставляет их свои взаимные расчеты и планы строить со строгим учетом всех возможностей государственного бюджета.

Первая из работ—„Прошлое и настоящее металлопромышленности СССР“ имеет своей задачей подойти объективно к положению металлической промышленности, основываясь на анализе ее возникновения и развития в довоенные годы.

Работавшая над этим вопросом Экономическая Секция Бюро Правлений жел. дор. руководилась директивой такого именно подхода к металлопромышленности, без всякой ориентации на ведомственные нужды и запросы. Современное положение государственных финансов и борьбы госорганов за овладение розничным рынком заставили авторов с особой осторожностью подходить к своей теме, имея в виду, что малейшая ошибка в принимаемом направлении может одной своей стороной ударить по смычке города и деревни, а дру-

гой — в части проведения жесткой концентрации — затронуть самое существование лучших кадров квалифицированных пролетариев, вернувшихся в настоящее время на свои заводы.

Задача первой работы — наметить объективные вехи дальнейшего развития металлопромышленности, так как транспорт при настоящем положении вещей уже в достаточной мере обеспечен металлом, и лишь вопросы цен могут повлиять на правильность его снабжения.

Помещаемая ниже статья инж. П. И. Красовского о паровозостроении отвечает на один из больных для металла вопросов — о необходимости дальнейшей постройки паровозов, и простыми, но на наш взгляд, весьма убедительными цифрами показывает, что потребность страны в перевозках на ближайшее время не требует дальнейшего восстановления основного капитала транспорта в части подвижного состава, путем вливания в него новых паровозов в течение ближайших лет.

Редакция считает единственно правильной в этом вопросе точку зрения, развитую в своей работе по металлопромышленности Ф. Э. Дзержинским, что слишком быстрое восстановление основного капитала, происходящее вне зависимости от платежеспособности потребителя и ложащееся, поэтому, тяжким и бесполезным бременем на государственный бюджет — выливается в форму не прогрессивного, а вреднейшего явления, мешающего планомерному возрождению народного хозяйства в целом.

Статья об использовании лома, скопившегося на железных дорогах, и политике этого использования на заводах Республики путем направления лома в передел для получения необходимых транспорту изделий,— устанавливает отправные точки, которыми руководилось Бюро Правлений при проведении этого вопроса в высших органах правительства.

Транспорт не может и не хочет быть ростовщиком, получающим чрезмерные суммы за свое имущество, а потому

и стал на такую позицию, которая позволила бы ему при передаче лома максимально влиять на удешевление необходимой ему продукции заводов с тем, чтобы этим путем расширить свою покупательную по отношению к металлу способность.

Вопросу о взаимоотношениях транспорта с основными отраслями промышленности и о роли транспорта в борьбе за снижение цен посвящены статьи Г. А. Спектора и С. Б. Жуковского „О взаимоотношениях транспорта с государственной промышленностью и госторговлей“ и „Об основной химической промышленности“.

Мы считаем необходимым подчеркнуть, что транспорт, успевший уже значительно опередить многие из отсталых отраслей промышленности, и в своем развитии должен был тянуть их за собой и влиять на уничтожение назревающих вредных тенденций, борясь с ними на основе резолюций Всесоюзной Партийной Конференции и 12-го Съезда Советов СССР.

В особенности характерной является борьба с Советом Съездов химической промышленности, обнаружившим определенный уклон в понимании своих экономических задач и ставшим на чисто капиталистическую точку зрения извлечения максимальной прибыли путем ничем не обоснованных надбавок на себестоимость продукции объединяемых им трестов и заводов и использования своего монопольного положения.

Работа проф. Мерцалова Г. В. является попыткой исследовать влияние цен металла и топлива на удорожание продукции транспорта и промышленности, проследив в то же время за тем, как такое удорожание отражается на сокращении покупательной способности рынка.

Другие заметки имеют цели дать справочный материал по постановленным вопросам „Проблем“.

Все публикуемые здесь работы отражают в себе ту деятельность, которую транспорт за последние несколько месяцев проявил по отношению к промышленности, стремясь поставить

ее организационные и коммерческие вопросы так, чтобы их решение обеспечило нормальное развитие народного хозяйства.

Централизация транспорта, сыгравшая в свое время печальную роль и при переходе к новой экономической политике обусловившая значительную неподвижность отдельных его частей, после проведенной Ф. Э. Дзержинским реформы дала вполне благоприятные результаты, позволившие транспорту быстро организоваться в условиях денежного обращения и в то же время стать орудием проведения государственной политики значительно раньше, чем это произошло с большинством оторвавшихся от постоянного государственного регулирования отраслей промышленности.

Поставленные им вопросы и о металлопромышленности и Донбассе послужили предметом особого рассмотрения Правительства; и если приведение этих двух важнейших отраслей в соответствие с нуждами народного хозяйства Республики в целом стало сейчас в центре внимания Правительства, то транспорт может гордиться тем, что в этом деле есть доля его участия, вытекающая из его лучшей организации.

Редакция „Проблем Транспорта“.

Прошлое и настоящее металлопромышленности СССР.

ПРЕДИСЛОВИЕ.

Пролетариату, взявшему в свои руки власть в России, досталось тяжелое наследство от его капиталистических предшественников—слабо развитые пути сообщения, убогая культура, развал сельского хозяйства и дезорганизованная и дисгармонически построенная промышленность.

Годы войны усугубили общее нестроение народного хозяйства, существовавшее и до мировой войны, а гражданская война, развернувшаяся на железных дорогах и в наиболеее промышленных районах, завершила их дело.

Поэтому перед правительством пролетарской Республики с момента перехода к мирному строительству, стала чрезвычайно трудная задача— не только восстановление, но и реконструирование народного хозяйства СССР так, чтобы оказалось возможным дальнейшее его планомерное и пропорциональное развитие.

Особые трудности представляет собою решение этой задачи в применении к металлопромышленности, являющейся основой развития будущего социалистического общества.

В условиях диктатуры пролетариата в стране преимущественно крестьянской, с мало интенсивным сельским хозяйством случайности и хаотичность капиталистического хозяйничания— получили особенно яркое отражение именно в развитии тяжелой металлоиндустрии.

Широкая покровительственная политика царских времен по отношению к металлопромышленности, проводившаяся с начала XIX столетия, вызвала в последней четверти XIX века, в связи с бурным ростом железнодорожного и усилением городского строительства, очень быстрое развитие металлургических предприятий, приведшее вскоре, благодаря

высоким дивидендам, приносимым заводами, и применению системы правительственных премий по заказам к спекуляции и грюндерству с его обычными последствиями.

К 1900 году страна обладала 65-ю крупными металлопредприятиями с капиталом в среднем около $2^1/_2$ миллионов рублей в каждом.

Уже в 1901 г., поэтому, открылся автоматический регулятор капиталистического производства — его жестокий кризис. Цены начали быстро опускаться: цена на сортовое железо, понизившаяся перед тем за десятилетие—с 1890 по 1900 г. —на 15%, в течение года упала на ту же величину. Заводы, отсталые, неокрепшие или недостроенные, были уничтожены или брошены. Произошла своеобразная капиталистическая концентрация производства на наиболее сильных заводах, оставивши—к началу нового подъема в 1909 г. 42 предприятия с капиталом около 6 миллионов рублей в каждом.

Концентрация производства, вызвавшая закрытие 23-х предприятий, дала увеличение загрузки в период подъема — 1909—14 г. — до 70% по чугуну и полупродуктам против загрузки 1904—1909 г. в 55,6% по чугуну и 59,6% по полупродуктам.

Предвоенный расцвет металлургии, сопровождавшийся повышением рентабельности заводов и удешевлением продукции, проникшим во все уголки народного хозяйства, был закреплен периодом войны, когда в течение полутора лет капитал металлопромышленных предприятий возрос, увеличившись почти вдвое—на 350 милл. рублей.

Гражданская война, разразившись с особой силой в Южном и Уральском металлургических районах, вывела из строя почти все заводы и перед Советской властью встала проблема выбрать из громадного разрушенного хозяйства, которое стихийно начало оживать с момента применения нэп'а, только то, что было совершенно необходимо для страны, отбросив все предприятия, возникшие до кризиса или созданные в целях конкурренции и спекуляции.

Решение вопроса о политике металлопромышленности в настоящее время, когда первая стадия ее организации завершена и в общих чертах выявлены и учтены все наиболее жизнеспособные предприятия, должно быть построено применительно к удовлетворению потребностей широкого рынка,

—государственного и частного, нужными ему товарами по наиболее дешевой цене.

В связи с этим встает вопрос о емкости современного рынка и возможном наличии заказов государственной промышленности и транспорта.

Возвращаясь к анализу довоенного рынка, мы видим, что пора государственного покровительства посредством больших казенных заказов заканчивается уже 1900-м годом. Металлопромышленность борется с кризисом и выходит из него путем перенесения центра своего внимания на широкий рынок, на котором она отыскивает необходимые ей для существования и развития средства.

Прочно укоренившаяся легенда о нерентабельности нашей металлопромышленности и ее неспособности существовать без государственных субсидий и специальных заказов, опровергается весьма обильными данными, которые подробно излагаются в помещаемых ниже статьях, и основана на извращении исторической перспективы.

По данным о работе металлосиндиката „Продамета", охватывающей к концу своей деятельности от 80 до 90 и более процентов всего сбыта металлических изделий, мы находим, что по основным видам металла, сортовому и листовому железу и балкам—транспорт, промышленность и городское строительство поглощали всего около 26%, в то время, как торговые фирмы, кооперация и земство распространяли среди прочих потребителей 73,8%. В 1905—1910 г. из среднего годового производства в 169,05 милл. пуд. для разных железных изделий, орудий и машин—потреблялось 85,32 милл. пуд., исключая рельсы, балки, бандажи и оси в количестве 34,5 милл. пудов. Для удовлетворения потребности широкого рынка от всей металлопродукции шло 63,20%. В готовых изделиях на рынок поступало 60,98 милл. пудов и лишь 24,34 милл. пудов шли на надобности машиностроения.

Между тем, при такой ситуации металлопромышленность не только не глохла, но имела возможность развиваться, значительно расширять свои капиталы и выдавать значительные дивиденды.

Данности Министерства Финансов и Совета Съездов Горнопромышленников здесь не совпадают, но если взять цифры Министерства Финансов, как более объективные, то

дивиденды 1900 г. в среднем выражаются в 8,6%, а 1903 г.— в 7, 1%. Совет Съездов Горнопромышленников для 1909 г. указывает дивиденд в 1,7%, при значительном росте основного, запасного и резервного капиталов. Слабые предприятия приносили убыток, но громадное большинство крупных предприятий оказывались прибыльными.

Проводя дальнейшую концентрацию и отбор из всех предприятий, которые оказались в руках Советской власти, мы могли оставить действующими только лучшие из них, оправдавшиеся еще до войны и показавшие свою пригодность к укреплению при условиях работы на широкий рынок.

Разумеется, довоенная практика не может служить единственным и бесспорным указателем для намечения современной политики металлопромышленности. Но, рассматривая существующее в настоящее время положение народного хозяйства, мы должны будем придти к выводу, что ориентация на крестьянский и городской рынки сохраняет в полной мере свое значение и силу и сейчас.

Сельское хозяйство, именно вследствие примитивности способов обработки земли, существовавших до войны, сохранило в себе способность к гораздо более быстрому возрождению, чем промышленость и транспорт. Если уже 1922—1923 г. дает возможность видеть, что сельское хозяйство достигло, примерно, 70% своей довоенной продукции, в то время, как промышленность — около 30%, то делается ясной необходимость ориентации всей государственной промышленности на обслуживание и дальнейшее укрепление именно сельского хозяйства. Промышленное машиностроение должно развиваться в первую очередь для тех отраслей легкой индустрии, которые работают на крестьянский рынок, ибо изношенность оборудования одинаково коснулась почти всех отраслей народного хозяйства, в том числе и легкой индустрии, но средства для своего восстановления легкая промышленность почерпает из обще-национального, а не государственного дохода.

Ориентация на государственные заказы, не давшая благих результатов и в пору капитализма, была бы сейчас сугубо неправильной, как по отношению к заказам тяжелой индустрии, так и по отношению к транспорту, так как обе эти отрасли продолжают нуждаться в существенной помощи

из государственного бюджета. Темп их восстановления должен соразмеряться с платежеспособностью крестьянского и городского населения.

Продукция транспорта, а, следовательно, и потребление им продукции тяжелой индустрии, есть производная, от развития сельского хозяйства и городской промышленности и оживления товарного оборота между ними, величина. Поэтому транспорт не может без существенного нарушения государственного бюджета усиливать темп своего восстановления, которое пошло бы за счет налогового обременения крестьянства, уменьшая его платежеспособность на рынке и получая от него добавочные средства наиболее невыгодным для государства путем.

Направление фронта металлопромышленности для работы на городском и крестьянском рынках требует, во-первых, приспособления цен на металлопромышленные изделия к покупательной способности населения, и, — во-вторых — правильной организации сбыта как путем приспособления металлообрабатывающей промышленности к выпуску на рынок нужных ассортиментов, так и организации дешевого торгового аппарата.

Вопрос о ценах является одним из наиболее больных вопросов металлопромышленности, продолжающей работать в общем с нагрузкой, не только не равной довоенному периоду кризиса, но значительно меньшей.

Было бы чрезвычайно опасно закрывать глаза на существующие чрезмерные цены на металлы и итти по линии малого расширения производства при высоких на него ценах.

Конвенция металлосиндикатов совершила, несомненно, громаднейшую ошибку, оптимистически расценивая возможности металлического рынка в смысле высоких цен. Произведенное нами сопоставление данных, приведенных Конвенцией металлосиндикатов в своем журнале за сентябрь месяц, с данными Московской Товарной Биржи убеждают нас в том, что наличие такой ошибки имело место. В то время, как по данным Конвенции средняя цена чугуна в декабре месяце на Московском рынке составляла около 3 р. 60 к.—4 р. за пуд, данные о сделках, зарегистрированных на Московской Товарной Бирже, показывают, что наиболее крупные сделки

совершались по гораздо более низким ценам, несмотря на монопольность металлосиндикатов:

10000	пудов	по 2 р. — к.
99000	„	„ 1 р. 66 к.
1000	„	„ 3 р. 80 к.
10000	„	„ 2 р. 65 к.
40000	„	„ 2 р. 50 к. и
1984	„	„ 3 р. 35 к.

Всего продано около 167980 пудов по 2 руб. в среднем за пуд.

Говорить о довоенном распространении металла можно было бы при ценах, которые соответствовали бы понизившейся покупательной способности населения, в соответствии с уменьшившимися размерами заработка против довоенной его нормы.

Методами, которыми может итти металлопромышленность в деле удешевления своей продукции, служат: дальнейшая концентрация производства на минимальном числе наиболее полно загруженных заводов, улучшение организации работ в целях наиболее полного использования рабочей силы и уничтожение бесхозяйственной траты материалов, которая, как читатель убедится из приведенных ниже данных, все еще имеет место в металлическом производстве, несмотря на значительные достижения последнего года в этой области. Пример „Продаметы“ в данном случае полезен. Необходимость расширения сбыта, несмотря на необычайную алчность этого синдиката, заставила его итти по линии оптимума цен, который дал бы максимальный доход путем увеличения нагрузки предприятий и возможности продвинуть металл в самые отдаленные разветвления народно-хозяйственной жизни.

Не менее существенным является вопрос об организации сбыта. Вышедший из доменного цеха чугун или готовая мартеновская болванка еще не являются продуктом, находящим себе широкое применение.

Стоящая перед нами сейчас очередная задача овладения рынком розничных цен с особой остротою ставит вопрос о крупной, средней и мелкой металлообрабатывающей промышленности, в окончательном виде сдающей свой товар торговцу или потребителю. Накладные расходы на единицу

изделий растут здесь в геометрической прогрессии, и одно удешевление продукции крупной металлургии еще ни в какой мере не может обеспечить низкую цену на конечную продукцию. Поэтому совершенно необходимо особое внимание металлопромышленности и правительства устремить в настоящее время именно на эту сторону производства.

Вместе с тем, организация торгового аппарата должна обеспечить сбыт готовой дешевой продукции, не обременяя ее размерами накладных расходов. Это возможно лишь при условии непосредственной торговли металлопромышленности с низовыми кооперативными и торговыми объединениями во избежание наростания накладных расходов по длинной цепи, существовавшей за последнее время в передаточных торговых инстанциях.

Торговый аппарат металлопромышленности только начинает налаживаться. Недостаток металла во время гражданской войны и в первый период нэп'а обусловил собою отсутствие у металлопромышленности потребности в разветвленном коммерческом аппарате, достаточно гибком для того, чтобы удовлетворить сбыт. Главметалл и металлосиндикаты служили органами для рассчетов с крупными ведомственными потребителями металла.

Поэтому сейчас металлопромышленность должна поставить перед собою задачу организации торговли своей продукцией с особенной силой и призвать себе на помощь и партию и все силы Советской Республики.

Роль металлосиндикатов не может ограничиваться моментом запродажи своих изделий первому попавшемуся покупателю, ибо это будет означать кризис сбыта через короткое время, при неуменнии посредника быстро сбыть закупленный им товар. Все производящие отрасли промышленности должны быть активными в деле сбыта своих товаров, организуя в своих интересах сбыт так, чтобы товары легко проникали непосредственно до потребителя.

Работая в этом направлении, металлопромышленность сможет значительно расширить свое производство, перестроившись применительно к задачам обслуживания рынка. Между тем по предположительному плану, помещенному ниже, сбыт сортового листового железа и балок, вместо довоенного соотношения в 73,8 для населения и 26,2 для

промышленности и транспорта, в настоящее время составляет только 47,5 для населения и 52,5 для находящихся на государственном бюджете или получающих от государства дотацию отраслей, при чем нами еще не учитывается количество черных металлов, потребляемых транспортом в порядке децентрализованного снабжения и достигающих весьма значительной величины—около 6,2 милл. пудов.

Исходя из изложенных выше соображений, мы считаем, что в настоящее время политика металлопромышленности должна быть построена применительно к ориентации в своей работе на широкий хозяйственный рынок, в первую очередь для удовлетворения потребностей сельского и городского населения. Приводимые ниже данные о потреблении им металла в довоенное время не могут считаться преувеличенными и в настоящее время, после пережитого на протяжении ряда лет сурового металлического голода. Вместе с тем, перспективы развития сельского хозяйства, несмотря на возможно средний урожай этого года, при происходящем уже энергичном сближении концов „ножниц", таковы, что этот поворот металлопромышленности, несомненно, себя оправдает.

Программа производства металлопромшленности должна в связи с этим, быть поставлена в зависимость от возможного потребления и отпуск государством оборотных средств должен предусматривать максимальное развитие производства, при условии наиболее полной загрузки наиболее выгодных заводов, с тем, чтобы это расширение отразилось на удешевлении металлической продукции.

Активная политика самой металлопромышленности и всей страны в деле организации сбыта металлических изделий облегчит дальнейшее удешевление продукции металлической промышленности, в основе которого должна лежать упорная борьба металлистов за упорядочение своего хозяйства и правильную организацию труда, которая дала бы возможность использовать для государства жертвы, приносимые рабочим классом, получающим заработки, не достигшие еще довоенных.

Неминуемый в ближайшее время подъем коммунального благосостояния городов, который мы уже начинаем наблюдать в Москве, Харькове, Ленинграде и др. крупных центрах, переживающих сейчас жестокий жилищный кризис, даст

добавочные средства металлопромышленности, как он уже один раз дал ей в период строительной капиталистической горячки 1911—13 г.

Развитие кампании по насыщению деревни металлом, кампании страховых органов по распространению кровельного железа и работы средней и мелкой металлопромышленности по приспособлению ассортимента продуктов и полупродуктов для нужд деревни, поможет металлу окрепнуть, изжив чудовищные факты выделки боронных зубьев из вагонных осей и сократив выросшую горимость селений.

К этой задаче должна быть приспособлена и организационная перестройка металлопромышленности, еще далеко не охваченной государственным направляющим аппаратом, так как решить задачу можно лишь твердо направив волю всех работников металла в одну точку — приспособление металлопромышленности к самостоятельному существованию без костылей госбюджета с опорой на дешевое удовлетворение потребностей народного хозяйства. Тогда будет выполнена работа, которую с такой жесткостью проводил, но не успел и не мог закончить, слепой, находившийся вне сознательного воздействия общества госплан капиталистического мира — промышленный кризис; сознательно руководящее народным хозяйством правительство и, в первую очередь, его плановый орган—наш Госплан—обладающий несравненно бо́льшими средствами и возможностями в деле регулирования народного хозяйства, найдет организационные пути и революционную энергию для проведения указанных нами мероприятий и впервые за время существования металлопромышленности в России приведет ее в соответствие с потребностями и нуждами народного хозяйства.

В. Межлаук.

P. S. Помещаемая ниже работа о металлопромышленности является коллективным трудом Экономической Секции Бюро Правлений, проведенным под ответственным руководством и редакцией заведующего Экосекцией Бюро Правлений Г. А. Спектора, объединившего работы Консультанта Экосекции Б. П. инж. А. П. Иванова и членов Хозсекции Трансплана инж. Б. П. Георгиевского и инж. В. Т. Гимельфарба.

В. М.

I. Развитие металлопромышленности и ее финансовая устойчивость в довоенный период.

Зарождение нашей металлургической промышленности началось в XVII веке в Центральном районе и Олонецком крае, когда было построено несколько железоделательных заводов. При Петре I создается ряд заводов на Урале при особом покровительстве правительства, которое и в дальнейшем „отечески" опекает уральскую промышленность. Раздача богатейших земель, прикрепление крестьян к заводам, посессионное право и т. п. создают благоприятные условия для развития промышленности в крае, и Урал делается главным поставщиком металла в России. Центр же, Польша и остальные районы играют второстепенную роль.

Но хищническое выжимание прибылей частными владельцами, чрезвычайно медленный оборот капитала и ограниченность оборотных средств не укрепляют Урал для конкуренции с постепенно усиливающимися районами. Наоборот, к моменту серьезного подъема на Юге в 90-х годах он выходит совершенно потрепанным, с устарелым, иногда Петровских времен, оборудованием и почти без всяких средств и надежд на восстановление былого величия.

В 60-х годах прошлого столетия Полякову дают концессию на постройку Азовской железной дороги и Джону Юзу в 70-х годах—Константиновской ветки с 1000 десятин земли, ссуду, премии и заказ на рельсы по высокой цене в 2 р. 50 к., с условием постройки завода.

Этим было положено основание Юзовского завода, и в 1871 г. была пущена первая доменная печь в районе коксовых углей. Почти одновременно (1872 г.) начал работать завод Пастухова (Сулинский) в антрацитовом районе. До открытия Криворожских руд и проведения Екатерининской дороги, соединившей Донецкий бассейн с Криворожским, заводы работали на местных рудах низкого качества.

Открытие в 1872 г. Криворожских железных руд создает блестящие перспективы для южной металлургии. Красный

железняк с содержанием железа от 60% до 71% ставит это месторождение по своему качеству на первое место в Европе. Впоследствии заводы Донецкого бассейна работают в среднем на 65%-ной руде. Кварциты с содержанием железа от 45 до 50% шли в отвал, но в будущем, при истощении месторождений, они, несомненно, представят большую ценность.

В 1886 г. основывается Александровский завод Брянского О-ва в Екатеринославе; в 1889 г. пускается завод Южно-Русского Днепровского Металлургического О-ва в Каменском. Южная промышленность становится на ноги; начинается непрерывный рост производства, который оставляет за собой все остальные районы.

Выплавка чугуна в России 1864—1914 г.г. в миллионах пудов по пятилетиям *).

ГОДЫ.	Юг.	Урал.	Центр.	Север и Прибалт.	Польша.	Сибирь.	Финляндия.	ВСЕГО.
1864.....	0,1	12,4	2,7	0,2	1,5	0,6	0,8	18,3
69.....	0,3	13,4	3,2	0,1	1,9	0,3	0,9	20,1
74.....	0,9	14,9	3,5	0,2	1,9	0,4	1,4	23,2
79.....	0,9	19,0	3,3	0,2	2	0,2	1,0	26,6
84.....	2,0	20,9	3,7	0,2	2,5	0,5	1,3	31,1
89.....	8,5	24,7	5,1	0,1	5,6	0,4	1,8	45,2
94.....	27,4	33,1	7,7	0,3	11,0	0,5	1,3	81,3
99.....	82,6	46,2	14,9	1,9	18,8	0,4	1,6	165,4
1904.....	110,8	40,1	5,6	0,8	22,8	0,3	1,0	181,5
09.....	122,9	34,9	4,2	0,1	13,2	0,1	0,1	175,6
10.....	125,8	38,3	5,7	0,1	15,3	0,1	0,5	185,8
11.....	147,7	44,9	5,5	0,1	21,1	0,1	—	219,4
12.....	173,4	50,6	8,3	0,1	23,9	—	—	256,3
13.....	189,7	55,8	11,8	0,1	55,6	—	—	283,0
14.....	186,2	52,4	10,5	0,1	14,9	—	—	264,1

*) „Общий обзор главных отраслей горной и горнозаводской промышленности", изд. Совета Съездов Горн. Юга России, 1915 г.

Выплавка чугуна в %% (по десятилетиям).

ГОДА.	Юг.	Урал.	Польша.	Центр.	Северный и Прибалт. край.	Сибирь.	Финляндия.
1860.....	—	71,1	7,0	15,0	2,0	0,9	4,0
1870.....	1,4	67,4	7,9	15,8	0,7	1,4	5,4
1880.....	4,6	70,9	8,7	11,9	0,7	0,6	4,7
1890.....	13,7	48,9	13,8	10,2	0,2	0,8	2,4
1900.....	51,3	28,3	10,1	8,0	1,1	0,2	1,0
1910.....	68,1	21,1	8,2	2,5	0,1	—	—
1911.....	67,3	20,4	9,8	2,5	0,0	—	—
1912.....	67,7	19,7	9,4	3,2	0,0	—	—
1913.....	67,0	19,0	9,1	4,2	0,03	—	—

Потребление железа в России в переводе на чугун *)
(в тыс. пуд. по пятилетиям).

ГОДА.	Ввоз.	Вывоз.	ВСЕГО.	Потреблен. на душу населения (пуд.).
1864.....	3.576	1.149	19.875	0,23
69.....	33.619	935	51.846	0,54
74..... ..	36.105	732	58.585	0,67
79.....	41.837	1.451	66.798	0,71
84.....	32.816	548	63.373	0,62
89.....	21.924	713	66.772	0,61
94..... ...	36.400	241	115.929	1,98
99.....	55.383	657	217.965	1,69
1904.....	16.474	1.182	195.719	1,38
09.....	19.041	13.896	180.140	1,15
10.....	26.876	6.933	205.538	1,27
11.....	35.805	6.214	248.667	1,51
12.....	41.736**)	2.400	290.336	1,73

*) Горн. инж. Гливиц: „Потребление железа в России“, изд. 1913 г.
**) По предварительным данным.

Роли Урала и Юга меняются и, хотя на первом наблюдается абсолютный рост выплавки, но в общем балансе металлургии удельный вес его падает непрерывно с 71,1% в 1860 г. до 19% в 1913 г. Даже Польша прогрессирует в сравнении с Уралом быстрее, оставаясь на одном уровне процентного участия в общероссийском производстве.

Из предыдущего мы видели, как под влиянием роста Юга постепенно стала создаваться наша крупная металлургическая промышленность и каков был темп ее роста с начала 90-х годов.

К моменту 1913 г. положение русской металлургии по сравнению с мировым железоделательным производством характеризуется данными следующей таблицы:

СТРАНЫ.	Чугун.		Железо и сталь.	
	В милл. пуд.	% %	В милл. пуд.	% %
Соедин. Штаты	1.890	40,0	1.943	42,7
Германия	1.179	24,4	1.178	24,8
Великобритания	650	13,6	461	10,1
Франция	324	7,0	270	6,0
Россия	283	6,0	246	5,4
Австро-Венгрия	107	2,2	164	3,6
Бельгия	152	3,2	119	2,9
Швеция	45	1,0	31	0,8
Канада	63	1,3	90	2,0
Прочие страны	64	1,3	78	1,7
Итого..	4.757	100	4.550	100

Таким образом, Россия заняла 5-е место, хотя и участвовала в мировом производстве в отношении выплавки чугуна всего в размере 6%, а железа и стали—5,4%.

Наибольший рост выплавки в период 1890—1900 достигает 22% в то время, как Северо-Американские Соединенные

Штаты дали 76%, Германия — 61%, Франция — 58%, Англия — 13%.

Развитию металлопромышленности способствовали следующие мероприятия правительства: в 1866 г. было повелено, чтобы все заказы для железных дорог выполнялись внутри России; в 1874 г. запрещен беспошлинный ввоз рельс из-за границы и установлены льготные условия казенных железнодорожных заказов с крупными премиями.

Общие таможенные мероприятия можно разделить, примерно, на 3 периода: первый период—с 1832 г. по 1849 г. — когда действовала система, которую можно назвать не охранительной, а строго запретительной; второй период: с 1850 по 1876 г.—умеренно-охранительный и третий период—с 1877 и до мировой войны — система безоговорочного проведения покровительственного принципа для отечественной промышленности.

За длинный ряд лет пошлина на металлы и изделия из них многократно менялась под влиянием ходатайств как крупных промышленников в отдельности, так и представительного их органа—Совета Съездов. Так было вплоть до 1891 г., когда подведен был серьезный фундамент под покровительственную политику при участии ее крестного отца Д. И. Менделеева.

Новый таможенный тариф по русско-германскому торговому договору, по конвенциям с отдельными государствами коснулся также металлов и изделий из них.

Со времени объединения железнодорожных тарифов в руках правительства последнее имело возможность и с этой стороны оказывать металлургии то или иное покровительство. Но главным толчком к подъему промышленности была железнодорожная строительная горячка, начавшаяся в период с 1890 по 1900 г.

С первых годов этого десятилетия начинается лихорадочное строительство новых заводов. Иностранный капитал вливается широким потоком в русскую промышленность, главным образом, металлургическую. Небывалое оживление нашей промышленности совпало с таковым же во всем мире.

За небольшой период 1871—1900 г., на Юге вырос ряд гигантов, при чем главное строительство падает на последнее пятилетие. В приблизительном хронологическом порядке

строится доменные заводы: 1) Юзовский — в 1871 г.; 2) Сулинский — в 1872 г.; 3) Александровский — 1886 г.; 4) Днепровский—1889 г.; 5) Гданцевский—1892 г.; 6) Петровский, 7) Дружковский, 8) Кадиевский, 9) Донецко-Юрьевский, 10) Таганрогский, 11) Никополь-Мариупольский, 12) Макеевский, 13) Русский Провиданс, 14) Краматорский, 15) Ольховский, 16) Керченский, 17) Константиновский и 18) Шодуар—в период 1895—1900 г.

Кроме того, строятся десятки крупных передельных и механических заводов, в числе их: Царицынский, Саратовский, Николаевский, Доменные Липецкие, Тульские; на Урале: Чусовской, Недеждинский в 1906 г.; усиливается Лысвенский, Катав-Ивановский.

Такое форсированное создание заводов, вызвавшие параллельное строительство и в других областях промышленности, главным образом, в горной, химической, керамической—объясняется в значительной степени потребностью в чугуне и железе на внутреннем рынке. Этот растущий спрос вызывал также усиленный привоз из-за границы за период строительства 1893—1899 г.г. машин и аппаратов.

Если рост выплавки чугуна можно объяснить потребностями строительства, в том числе и железнодорожного, то постройка новых и новых металлургических предприятий не вызывается действительными потребностями российского рынка с преимущественно земледельческим населением. Пуск в ход выстроенных заводов дал перепроизводство металла и закончился кризисом. В странах капиталистических, с более развитой индустрией, при тех же условиях промышленного подъема темп роста, как мы видели, был значительно слабее и равномернее, хотя также привел к кризису и застою в промышленности.

Большая часть металлургических предприятий выросла и развилась в связи с высокими покровительственными таможенными ставками и благодаря тому, что казна давала заказы по более дорогим ценам. Все это создавало благоприятные условия грюндерства и спекуляции.

В конце концов, многие заводы, построенные без достаточных основных и оборотных капиталов и необходимого оборудования, оказались в тяжелом положении. Если бы заводы возникли в соответствии с действительным ростом по

требления, они были бы и загружены иначе, и доходность их была бы другая. Степень загрузки с очевидностью иллюстрирует этот бесплановый рост металлопредприятий и диспропорцию производственных возможностей заводов с их фактическим использованием.

В среднем, в период 1904—1909 г. заводы были загружены по чугуну в 55,6% и по полупродукту—59,6% (Гливиц).

В России кризис 1900—1902 г. был вызван уменьшением промышленного строительства, а в дальнейшем—и замедлением темпа железнодорожного, вследствие затяжного обращения массы оборотных капиталов страны в основной. Промышленному кризису предшествовал денежный, сопровождавшийся крахом ряда банков.

В металлопромышленности кризис ударил прежде всего по предприятиям технически отсталым, устаревшим, по грюндерским и спекулятивным. Собственно, это был шаг истории, очистивший атмосферу промышленности от отмирающих и ненужных присосков. Объявляются несостоятельными О-во „Сталь" (предполагавшее работать на Олонецких рудах), Волжское Металлургическое О-во; закрываются горные заводы: Александровский в Петербурге, Семеновский в Москве, Истинские, Глебовские, Тульские, Кулебакский в Подмосковном районе; Лукьяновский и Гермозский на Урале; все пять заводов Волынской губ.; 3 завода в Олонецкой губернии и ряд заводов в Польше и многие другие. На Юге закрываются Нижне-Днепровский трубопрокатный и Алмазного Общества. Вообще на Юге кризис сказывается в остановке доменных печей и уменьшении выплавки чугуна с 91,7 милл. пуд. в 1901 г. до 83,4 милл. пуд. в 1903 г., в то время как общая мощность заводов определяла размер возможной выплавки в 161 милл. пуд.

Такая пониженная производительность объясняется тем, что большинство заводов только что начало работать к моменту кризиса или в начале его, а некоторые остались недостроенными, как, например, Керченский, затративший около 20 милл. руб., которых не хватило на полное оборудование, и проработавший очень недолго только по выплавке томасовского чугуна на одной доменной печи *).

*) Надо сказать, что в то время томассирования в России еще не было, и чугун был продан за границу.

Не все доменные печи смогли и должны были принять участие в производстве. Жалобы 26-го Съезда Горнопромышленников Юга России на то, что мобилизованный им капитал в одних лишь доменных печах, остановленных за неимением сбыта, достигает 25 милл. руб., что, считая из 6% годовых, составляет около 1,5 милл. руб. в год убытка или около 1,6 коп. увеличения средней себестоимости пуда чугуна, были неосновательны, тем более, что, когда выплавка чугуна с 1900 г. по 1903 г. по Югу упала всего на 7,7%, по остальным районам она понизилась на 22,6%.

С сокращением казенных заказов металлопромышленность ищет выхода на широкий рынок и рядом мероприятий добивается значительных результатов.

В 1900 г. Югом было отпущено казне 27,8% всего производства, а на рынок — 72,2%. В 1901 г. казне — 26,9%, рынку — 73,1%. В 1902 г. казне — 25,9%, рынку — 74,1%*) С другой стороны, „Вестник Финансов" в 1901 г. указывает промышленности на **объединение**, как на средство приспособления к рынку. Результатом этих советов появляется объединение металлопромышленности в виде ряда синдикатов, из которых большую роль играет „Продамета", охватывающая продажу значительной части продукции наших железоделательных заводов. Подробнее к этому вернемся ниже.

Послекризисное состояние промышленности в период 1903—1909 г. характеризуется хотя и медленным, но все же непрерывным ростом выплавки чугуна, которая, однако, не достигает в 1909 г. цифры 1900 г. События 1904—1906 г.— война и революция — замедлили темп роста (только 1904 г. дал исключительную цифру выплавки в 180,6 милл. пуд.) В этот период происходит окончательная перегруппировка в металлопромышленности: Юг прочно занимает первое место, и рост его производства, хотя и в замедленном темпе, идет непрерывно, намечается улучшение техники, концентрация производства и отмирание мелких и технически слабо развитых предприятий. Как видно из следующей таблицы, годы с 1903 по 1909 знаменовали собою резкое падение производительности всех районов, в особенности по чугуну, за исключением Юга.

*) М. Балабанов „Промышленность России в начале XX века".

Производство чугуна (в милл. пуд.).

	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909
Юг России	83,3	110,8	103,1	102	111,1	117,4	122,9
Урал.....	40,8	40,1	41,1	37,8	38,5	35,8	34,9
Подмосковн.....	5,7	5,7	5,2	5,2	4,8	4,9	4,2
Сев.-Приб.....	1,5	0,8	0,76	0,2	0,2	0,1	0,1
Польша.....	18,7	22,8	15,4	18,4	17,4	12,8	13,2
ВСЕГО.....	150	159,9	165,4	163,6	172	171	175

Производство железных и стальных полупродуктов *)

(в миллионах пудов).

	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1909
Юг России.	76,3	88,1	88,4	75,7	86,6	88,6	102,5
Урал..... ..	37,6	38,9	38,9	38,3	36,6	39,6	41,6
Подмосковн.....	7,3	8,5	8,1	8,2	7,5	7,1	8,4
Приволжск.....	8,6	11	10,1	8,7	8,6	8,4	7,7
Сев.-Приб...	7,7	10,6	8,2	9	9,5	9,1	9,6
Польша.....	24,4	27,1	20,2	23,6	22	24,4	21,2
ВСЕГО.....	161,9	184,1	166,9	163,5	173,2	174,8	191,0

*) Данные Центр. статист. железодел. промышленности.

Производство готовых железа и стали (в милл. пудов).

	1903	1904	1905	1906	1907	1908	1809
Юг России.....	63,9	72,8	68,2	62,6	73,2	75,5	89
Урал.....	28,4	29,5	32,7	34	33	31,6	33,6
Подмоскови.....	6,5	7,4	7,5	7,0	7,8	6,4	7,4
Приволжск.....	7,1	9,3	8,5	8,5	7,4	7,3	6,3
Сев.-Приб...	6,4	11,3	9,3	9,2	8,2	7,2	6,6
Польша.....	20,2	21,6	16,9	19,4	19,8	13,3	17,2
ВСЕГО.....	132,5	151,9	143,1	137,1	146,7	145,3	160,1

Урал из всероссийского поставщика превращается в производителя местного значения по всему крупно-сортовому металлу. Только мелкосортное и кровельное железо, литейный для тонких отливок чугун и мелкие изделия поставляются для рынка уральскими заводами. Производство чугуна за период 1903—1909 г. уменьшилось по Уралу почти на 15%; по Подмосковному району на—44%; по Северному и Прибалтийскому—больше, чем на 93%; в Польше—почти на 30%. В то же время на Юге произошло повышение выплавки на 47,5%. Ни один район не выдерживает натиска более сильного конкурента, лучше оборудованного технически, с концентрированным производством и поставленного в более выгодные экономические условия. Бороться с ним при имеющихся слабых средствах производства—трудно, и это учитывает Урал, начавший частично переходить к концу

описываемого периода от ручного труда к новым методам механизации производства и современным техническим оборудованиям. В большем масштабе это практически трудно выполнимо, ибо требует громадных средств, новых путей сообщения, а для многих заводов—и полной перестройки. Последнее в большинстве невыгодно, так как месторождения руд или совершенно выработаны или находятся уже накануне своего истощения, а леса вырублены. Таким образом, „исторически сложившиеся металлургические центры" (в толковании Гумп'а) естественно падают и исчезают, а на смену им выдвигаются новые, более жизненные, с широкой будущностью.

Довоенный период русской металлургии с 1909 по 1914 г. дает новую картину подъема и оживления металлопромышленности, при чем опять-таки за счет возрастающей производительности Юга. Усиленное строительство, предпринятое казной,—главным образом, морское военное судостроение,—укрепляет позиции русской металлургии, позволяет ей развернуть производство по чугуну до 70% своей мощности.

Для детального обследования финансового положения металлопромышленности необходимо было бы подробно рассмотреть баланс каждого предприятия, его акционерный, облигационный, запасный капиталы, производимые им отчисления на амортизацию, затраты на новые постройки и новое оборудование, т.-е. на все то, что создает ценность и солидность каждого предприятия.

К сожалению, подробные отчеты и в прежнее время были недоступны для постороннего глаза, а теперь их следы приходится искать по литературным источникам, имеющим характер буквально библиографической редкости.

Только этим и объясняется, что во многих печатных работах и во всех устных выступлениях по этому вопросу единственным источником являются сводки, обработанные по данным Статистического Отдела Совета Съездов промышленности и торговли, конечно, с определенной тенденцией инженера Гливиц в его известных работах по вопросам металлопромышленности. Разобраться в этом представляется возможным лишь при сопоставлении „средних" данных инж. Гливиц с первоисточником, что мы и попытаемся сделать.

Начнем с нижепроводимой таблицы:

ГОДЫ.	Число мет. предпр.	Акц. капит. в милл. руб.	% % дивиденда.	ГОДЫ.	Число мет. предпр.	Акц. капит. в милл. руб.	% % дивиденда.
1895.....	20	40,00	26,1	1903.....	52	231,4	1,6
1896.....	37	86,8	8,4	1904.....	52	229,4	1,8
1897.....	43	121,9	5,7	1905.....	52	229,2	1,2
1898.....	53	165,6	6,5	1906.....	52	165,0	0,3
1899.....	62	199,4	5,4	1907	51	264,3	0,4
1900.....	65	153,8	5,7	1908.....	48	251,1	1,0
1901.....	51	227,6	2,1	1909.....	42	238,1	1,7
1902.....	52	231,9	0,4				

При рассмотрении этой таблицы замечается значительная разница между периодами 1895—1900 г.г. и 1901—1909 г.г. В то время как первый характеризуется большими дивидендами, второй, наоборот, показывает понижение. Объясняется это тем обстоятельством, что во второй половине 90-х годов создавались крупные предприятия, которые сразу еще не успели стать на ноги. В связи с этим, при продолжающемся росте доходности старых крепких предприятий, средний процент дивидендов всех предприятий, естественно, снижался. Здесь же лежит и причина столь резкой разницы в дивидендах 1895 и 1896 г.г., когда число металлургических предприятий с 20 возросло до 37.

Промышленный кризис 1899—1900 г.г. определенно отозвался на финансовом положении металлургических предприятий только в 1901 году. Длительная депрессия и русско-японская война к концу рассматриваемого периода привели к усилению концентрации капиталов. Так, из таблицы мы видим, что в то время как в 1895 г. средний акционерный капитал на 1 предприятие составлял около 2 милл. руб., в 1909 г. он дошел до 6 милл. руб. Таким образом, мы видим,

что „обработка“ данных, легших в основу приведенной таблицы, такова, что она не дает истинного и реального представления о финансовой устойчивости металлопромышленности, и на ней строить какие-либо определенные заключения нельзя. Средние цифры по металлопредприятиям всей России с учетом дивиденда на суммарную цифру капитала как прибыльных, так и убыточных предприятий совершенно не показательны.

Поэтому мы обратимся к первоисточнику—„Ежегоднику Мин. Финансов“, например, за 1905 г., и там найдем данные, сведенные в таблицах по группам горнозаводских и металлических предприятий и говорящие нечто отличное от того, что рисует таблица инж. Гливица.

Горнозаводская группа (в милл. руб.).

ГОДЫ.	Основной капитал.	Прибыль.	Дивиденд к распр.	% % дивид.	Убыток в милл. руб.
1894.....	107	10,0	7	Свед. нет.	Свед. нет.
1895.....	129	20,6	10,4	„ „	„ „
1896.....	209	27,0	14,7	„ „	„ „
1897.....	237	31,4	15,8	„ „	„ „
1898.....	296	35,1	20,0	11,23	3,8
1899.....	406	49,4	31,6	8,52	4,2
1900.....	392	48,3	20,0	10,22	6,3
1901.....	435	40,0	15,1	8,45	13,7
1902.....	412	27,1	11,4	7,25	24,8
1903.....	433	28	11,5	7,18	33,0

Металлическая группа.

ГОДЫ.	Основн. капитал.	Облиг.	Запасн.	Аморт.	Прибыль.	Дивиденд.	% дивид.	Убыток в милл. руб.
1894.....	44	Св. н.	Св. н.	Св. н.	5,6	2,8	6,9	Св. н.
1895.....	44	„	„	„	8	3,9	8,8	„
1896.....	85	„	„	„	9,4	4,8	5,6	„
1897.....	149	„	„	„	14,3	7,5	5,0	„
1898.....	185,6	46	15,2	17,6	18,3	10,2	9,5	2,0
1899.....	250,3	53	20,9	22,5	22,2	11,6	6,7	9,0
1900.....	257,3	47	19,3	22,0	18,1	8,6	8,2	13
1901.....	313,8	76	23,8	29,0	27,6	8,5	7,3	26
1902.....	297,5	69	22,7	36,0	24,3	10,7	7,8	22
1903.....	297	66,5	22,5	44,0	29,5	11,7	7,1	25

За 1904 же год там же приведены подробные данные по каждому предприятию отдельно. По 48-ми предприятиям металлургической группы результаты работы в этом году выражаются общей прибылью в 11,4 милл. руб., из них дивидент к распределению—4,1 мил. р. и средний выданный дивиденд—8,7%. Часть же предприятий этой группы понесла убыток в 12,5 милл. руб.

По 35-ти предприятиям металлообрабатывающей группы прибыль — 12,6 милл. руб., к распределению — 4,5 милл. руб. выдача в дивиденд — 8%; убыток — 2,5 милл. руб.

Заметим, что упомянутые сведения даны по прибыльным и убыточным предприятиям раздельно. Для анализа остановимся только на металлической группе, так как горнозаводская группа включает и чисто горные предприятия Таблица по ней приводится нами лишь, как ориентировочная.

В подтверждение ранее высказанного положения об отмирании нежизненных и слабых предприятий, здесь наблю-

даем рост убытков ряда предприятий, дошедших в 1903 г. до суммы в 25 милл. руб.

В отношении же здоровых предприятий наблюдается их полная устойчивость. Несмотря на годы промышленного кризиса, валовая прибыль растет, отчисления в аммортизационный капитал идут непрерывно, запасный капитал примерно держится на одном уровне, % дивиденда колеблется в небольших пределах, в среднем около 7,5%, даже в годы кризиса. Мы видим, как приведенная сводка сильно отличается от таблицы в обработке Стат. Отдела Совета Съездов Промышленности и Торговли и инж. Гливица. Она выявляет подлинную картину прибыли работающих предприятий. Среди убыточных предприятий были, как это видно из „Ежегодника Мин. Финансов", такие, как, например, Керченский завод, давший за 1904 г. 3,4 милл. убытка, Уральско-Волжское Общество — 21,5 милл. убытка, Тамбовское — 2,8; Общество Комаровских заводов—1,1 милл. руб., Донецко-Юрьевское — 1,0 милл. руб. и т. д. — одни из них недостроенные, другие чисто спекулятивного характера, построенные не на месте. За тот же год некоторые солидные предприятия дали огромную прибыль: Новороссийское—1,3 милл. руб. и выдавшее 10% в дивиденд на акцию; Южно-Русско-Днепровское — 2,5 милл. руб. прибыли и выдавшее 12% в дивиденд; Русско-Бельгийское—3 милл. руб. прибыли и в дивиденд 9% и т. д.

Нельзя не упомянуть о росте амортизационных капиталов. Так, например, Южно-Русское Общество при основном капитале в 9 милл. руб. в том же 1904 г. имело запасный капитал в 5,7 милл. руб., амортизационный—11,5 мил. руб. и прочих капиталов—3,6 милл. руб.

О характере выгодности различных типов металлургических заводов дает представление статистика Совета Съездов Горнопромышленников Юга России, разделяя все предприятия на 4 типа: 1) комбинаты—доменные заводы с добычей руды, угля и кокса; 2) передельные заводы; 3) доменные заводы с добычей руды и 4) чисто доменные заводы без других производств.

Чисто доменные заводы: 1 предприятие в 1896 г. и 4 в 1909 г.—давали дивиденд лишь в первые 3 года: 1897—1899.

Доменные заводы с добычей руды — 1 предприятие в 1895 и 4 предприятия в 1897 г. по конец рассматриваемого

периода—давали весьма высокий дивиденд: в 1897 г.—10,6%, в 1898 г.—11,4%, в 1900—4,59%, но далее дивиденд до 1907 г. резко падает, а с этого года вновь подымается с 1,7% в 1907 до 2,6% в 1909 г.

Сведение о заводах первой и второй группы помещены в нижеследующей таблице:

Г О Д Ы.	Дом. зав. с добычей каменн. угля, жел. руды и производством кокса (комбин.).			Передельные заводы		
	Число.	Акц. капит. в милл. руб.	% % % дивиденда.	Число.	Акц. капит. в милл. руб.	% % % дивиденда.
1895.....	4	19,9	21,3	1	0,8	7,1
1896.....	5	27,6	19,8	2	0,8	4,0
1897.....	4	20,6	17,3	4	9,7	4.2
1898.....	5	28,2	12,8	5	17.8	4,0
1899.....	6	27,2	16,4	6	22,7	0,9
1900.....	5	41,1	12,2	7	27,3	0,4
1901.....	5	38,9	12,9	7	28,3	1,2
1902.....	5	40,4	10,5	7	25,4	2,6
1903.....	5	40,4	9.5	7	22,3	4,5
1904.....	5	40,4	8,0	7	22,3	5,4
1905.....	5	40,4	6,8	7	24,2	6,9
1906.....	7	63,2	3,8	7	24,2	6,7
1907.....	7	63,3	3,4	6	17,6	6,0
1908.....	6	63,5	3,8	6	27.5	3.7
1909.....	7	62,4	2,9	5	25,4	1,8

Заводы первой-третьей группы самые прибыльные; передельные заводы, выпускающие ходовой рыночной товар, как, например, трубы, держались на довольно высоком уровне прибыльности. Чисто доменные заводы—четвертая группа,—работающая в Центральном районе на низкопробных рудах—не могли быть прибыльны, вследствии узкого харак-

тера работы, невозможности утилизации избыточных доменных газов и нерыночного характера товара.

Сравнение финансового положения всех металлургичечких предприятий в стране с таковым же на Юге за рассматриваемый период показывает, что все естественные преимущества Южного Горнозаводского района дали ему возможность пережить кризисную полосу сравнительно легко, и южные заводы вышли из депрессии жизненно окрепшими.

В подтверждение этому приведем данные о финансовом положении 14-ти крупнейших заводов за время 1910—1912 г.[1])

I. Новороссийское О-во каменноугольных жел. и рельс. производств. (Английское О-во),

Основной капитал.....1.200.000 фунт. стер.
Запасный..... 500.000 „ „
Облигац..... 8.400 „ „
Дивиденд за 1912 г..... 5%
„ „ 1911 „..... 5%
Баланс на 1910 г. .....2.994.173 ф. ст.
Стоим. имуществ.....1.674.120 „ „ (за списан.)

II. Сулинский завод.

Основой капитал..... 7.000.000 руб.
Запасный..... 106.520 „
Погаш..... 1.539.945 „
Дивиденд 1911 г. 7%
„ 1912 „ 9%
Прибыль..... 1.524.255 руб.
Баланс на 13-е января.....14.958.944 „

III. Брянский рельсопрокатный жел. и механ. зав.

Основной капитал.....24.145.000 руб.
Запасный..... 4.030.000 „
Облигац.....10.253.062 „
Дивиденд 1910 г. 5 р. на каждую прив. акц. 2 р. 50 к. на об. акц.
Чист. приб..... 1.837.806 руб.

[1]) „Акционерно-паевые предприятия России“, изд. 1913 г. С.Петерб.

Отчислено:

На погаш. имущ.	931.214 руб.
Дивиденд за 1911 г.	6 „
Прибыль	2.406.967 „
Погаш.	935.445 „
Баланс на 1-е января 1912 г.	51.781.799 „
Стоим. имущества недвиж.	20.345.469 „
„ „ движ.	325.702 „
„ „ облиг. кап.	11.583.079 „

IV. Днепровско-Южно-Русский завод.

Основной капитал	15.000.000 руб.
Запасный	11.503.364 „
Погашен.	15.743.786 „
Облигац.	1.621.500 „
Дивиденд 1910—11 г.	12%
„ 1911—12 „	20%
Приб.	6.022.888 руб.
Баланс на 30-е июня 1912 г.	63.106.637 „
Стоим. имущ.	44.209.835 „

V. Криворожский жел. руд. Анонимн. О-во.

Основной капитал	13.500.000 фр.
Запасный	7.926.077 „
Погашен.	12.721.961 „
Облигац.	3.000.000 „
Дивиденд за 1910—11 г.	30 фр. на акцию
„ „ 1911—12 „	8%
Приб.	1.079.131 фр.
Баланс на 30-е июля 1912 г.	41.384.898 руб.
Стоим. недвиж. имущ.	28.193.953 „

VI. Русско-Бельгийск. Металлург. О-во (Петровс. зав.).

Основной капитал	20.000.000 руб.
Запасный	7.135.031 „
Погашен.	9.392.476 „
Облигац.	10.362.937 „
Акция по	250 „

Дивиденд за 1910—1911 г. 9%
„ „ 1911—1912 „ 12%
Приб. ..... 4.704.151 руб.
Баланс на 30-е июня 1912 г. ..... 55.215.842 „
Стоимость имущ. ..... 34.436.214 „

VII. Донецкое О-во железодел. и стальн. производства. (Дружковский завод).

Основной капитал ..... 7.687.550 руб.
Запасный ..... 3.219.211 „
Оборотный ..... 300.000 „
Погаш. ..... 7.358.374 „
Облигац. ..... 3.150.187 „
Акция по ..... 187 „
Дивиденд 1910—11 г. ..... 646.224 „ (8%)
„ 1911—12 „ ..... 1.109.908 „ (14%)
Баланс на 31-е мая 1912 г. ..... 26.706.358 „
Стоимость имущ. ..... 13.768.651 „

VIII. Донецко-Юрьевск. метал. О-во (открыт. 1895 г.).

Основной капитал ..... 22.100.000 руб.
Запасный ..... 1.040.011 „
Погашен. ..... 6.388.287 „
Акция по ..... 200 „
Дивиденд 1910—11 г. ..... 10 „
Приб. ..... 1.836.317 „
Дивиденд 1911—12 г. ..... 16 „
Приб. ..... 4.161.398 „
Баланс на 1-е июля 1912 г. ..... 45.257.347 „
Стоимость имущ. ..... 19.062.896 „

IX. Таганрогск. металл. О-во (открыт. 1896 г.).

Основной капитал ..... 9.999.900 руб.
Запасный ..... 254.492 „
Погашен. ..... 3.178.147 „
Акция по ..... 150 „
Дивиденд 1910 г. 6¼%
„ 1911 „ 7%
Баланс на 31-е декабря 1911 г. ..... 20.307.813 руб.
Стоимость имущ. ..... 12.232.543 „

X. Никополь-Мариупольск. Горн. металл. О-во (1896 г.).

Основной капитал	13.200.000	руб.
Запасный	1.157.299	„
Погашен.	1.471.663	„
Облигац.	2.442.500	„
Дивиденд. 1910—11 г.		$7^1/_2$%
„ 1911—12 „		12%
Баланс 1912 г.	22.926.197	руб.
Стоимость имущ.	16.034.656	„

XI. Русск. горн. и металлург. Унион (1911 г.).

Основной капитал	20.000.000	фр.
Акция по	500	„
Дивиденд за 1911—12 г.	680.788	„
Баланс на 30-е июня 1912 г.	40.060.122	„
Стоимость имущ. и мат.	3.052.442	„

XII. Русский Провиданс в Мариуполе (1899 г.).

Основной капитал	14.622.375	руб.
Запасный	116.643	„
Погашен.	1.352.836	„
Облигац.	2.250.000	„
Акции по	500	фр.
Дивиденд 1910—11 г.	32	„
„ 1911—12 „	43,85	„
Прибыль	1.209.687	руб.
Баланс на 30-е июня 1912 г.	22.352.548	„
Стоимость имущ.	12.693.792	„

XIII. Краматорск. Металл. О-во.

Основной капитал	7.225.000	руб.
Запасный	75.190	„
Погашен.	911.865	„
Акция по	250	„
Дивиденд за 1910 г. Убыток	116.903	„
„ „ 1911 „ Прибыль	619.912	„
	(дивид. не выдано)	

Дивидент за 1912 г. Прибыль..... 757.918 руб.
(дивид. не выдано).
Баланс на 30-е ноября 1912 г ....19.609.002 руб.
Стоимость имущ.....11.951.006 „

УРАЛ

XIV. Богословско-Горнозаводское О-во.

Основной капитал.....12.000.000 руб.
Запасный..... 112.632 „
Погашен..... 3.742.792 „
Облигац..... 6.820.200 „
Дивиденд на 1911 г. не было. Приб. 2.112.473 „
„ „ 1912 „ „ „ „ 2.252.650 „
Баланс. на 1-е января 1913 г. ....46.474 313 „
Стоимость имущ.....21.933.551 „

Приведенные данные вполне определенно характеризуют живую деятельность заводов. Мы видели, как в целом ряде заводов все имущество погашено и предприятия работают со значительной прибылью, увеличивая стоимость своего имущества и вводя все новые и новые оборудования.

Характерными примерами таких заводов являются Днепровский зав. и Донецкое О-во, дивиденды коих доходят до 12 и 20%.

Урожай 1909 г. и следующие годы при общем подъеме конъюнктуры повысили, как мы уже видели, доходность старых предприятий и вызвали к жизни ряд новых. Уже в 1913 г. утверждены 343 *) Устава новых акционерных обществ на паях; из них по металлургии: 1) для эксплоатации новых предприятий: а) по выплавке и обработке металлов русских предприятий—13 с акционерным капиталлом в 39,9 милл. руб., иностранных—2 предприятия с акционерным капиталлом—1, 4 милл. руб.; 2) учреждены для развития и расширения уже существующих предприятий 31 русск. предприятие, с акционерным капиталлом в 40,6 милл. руб., а всего 46 предприятий с акционерным капиталом в 81,9 милл. руб.

*) „Народное хозяйство 1913 г." Изд. Мин. Финансов.

За время с 1910 г. по 1913 г. рост капитала металлопромышленности и прибылей виден из следующей таблицы: *)

Капиталы (в милл. руб.).

ГОДЫ.	Основн.	Запасн.	Погашен.	Облиг.	Прибыль к распор.	Дивиденд.	% %
1910.....	407,5	65,9	118,5	94,8	50,1	19,5	4,8
1911.....	478,2	91,6	153,4	99,4	74,9	28,8	6
1912.....	556,8	90,5	164,2	100,1	93,8	41,2	7,4
1913.....	638	109	—	—	111	46	7

Анализируя эту таблицу, мы видим, что прибыль к распределению в 1910 г. составляла 12, 3% на основной капитал, в 1911 г.—15,9%, в 1912 г.—16,7%, в 1913—17,4%; размер же выданного дивиденда за это время соответственно был 4,8%, 6%, 7,4% и 7,2%.

В то время, как за 4 года основной капитал металлопромышленности вырос на 50%, выданный дивиденд возрос на 130%.

Таким образом, мы видим, что базироваться на одних средних дивидендах при соединении прибыльных и убыточных предприятий металлопромышленности нельзя. Рассмотрение балансов отдельных предприятий, даже при тех скудных сведениях, которые имеются у нас, приводит к заключению, что нерентабельной нашу металлопромышленность ни в коем случае назвать нельзя.

Характерно, что до сих пор деятели нашей металлопромышленности, отстаивая „историческую необходимость" государственных дотаций и казенных заказов в размере 75%, выдвигают аргумент о довоенной нерентабельности.

*) То же и „Ежегодн. Мин. Финансов".

В „Справочнике по Металлической и Электротехнической Промышленности", *) (стр. 40), приведена нижеследующая таблица:

КАТЕГОРИИ.	Металлопромышленн.	Вся промышленность.
Не приносящие дохода.....	28,7%	27,5%
Приносящие доход ниже среднего	23,1%	16,5%
Приносящие средний доход.....	37,4%	34,9%
Приносящие доход выше среднего.....	10,8%	21,1%

Мы полагаем, что суждение о рентабельности **по количеству** предприятий, приносящих тот или иной доход, совершенно недоказательно. Из изложенного мы видим анархический рост и такую же гибель нежизненных предприятий и в то же время расцвет заводов, имеющих крепкую естественную и экономическую базу для своего развития.

Кроме того, если принять во внимание, что по данным того же источника, число предприятий с капиталом до 2.000 р. (мелких) во всей промышленности в два раза выше количества их в металлопромышленности, то ошибочность мысли о нерентабельности вырисовывается еще нагляднее.

При относительно крупном характере нашей металлопромышленности меньший процент предприятий, приносящих доход выше среднего, не дает представления об общей сумме доходов. При национализации же производства определяющим моментом доходности различных отраслей промышленности является общая сумма их дохода, устанавливаемая путем рассмотрения балансов отдельных предприятий или их сводок по группам однотипных предприятий. Ни того, ни другого приведенная таблица не дает. Но все же и она выявляет интересную деталь. Оказывается, что металлопредприятий, совершенно не приносящих дохода, было 28,7%, в то время как во всей промышленности—27,5%, т.-е. больше всего на 1,2%.

*) 1-я сельско хоз. и кустарн. промышл. Выставка СССР, 1923 г.

Вывод из этого: в металлопромышленности процент убыточных предприятий стоит почти на одном уровне со всей промышленностью, а процент предприятий, приносящих средний доход, выше в металлопромышленности, чем во всей промышленности. Очевидно, что даже эти, методологически совершенно непоказательные данности говорят в пользу того положения, которое в отношении финансовой устойчивости обрисовано нами выше.

За годы войны выплавка чугуна падает, обрабатывающая же промышленность развивает свою деятельность до необычайных размеров. Затраты, сделанные на новое оборудование машиностроительных заводов по данным проф. Чарновского за $1^1/_2$ года войны, достигают 350 милл. руб., т.-е. оборудование по ценности почти удвоилось.

Выплавка чугуна в 1915 — 1919 г. (в милл. пуд.).

Г О Д Ы.	Юг.	Урал.	Центр.	Всего.
1915	167,6	Нет све	дений.	—
1916	176,15	46	9,7	231,45
1917	131,56	43,94	9	184,5
1918	12,6	15,66	3,2	31,46
1919	1,7	3,6	1,6	6,9

За время войны выходит из строя вся польская металлургия, уменьшается работоспособность транспорта для подвоза сырья и топлива к заводам. Все это на фоне бесконечных мобилизаций влияет на падение выплавки чугуна, в котором страна испытывает острый недостаток. Сокращение производства не останавливает построек доменных печей, и в 1916 году идет возведение 10-ти новых печей, в расчете на усиление производства в более нормальных послевоенных условиях народного хозяйства страны.

В общем, за время войны металлопромышленность блестяще справляется с оставленной ей трудной задачей: снабжением страны металлами для обороны, при этом высоких

специальных сортов, не уступающих по качествам заграничным.

В части оборудования и технических средств она вышла окрепшей с обновленным и усиленным аппаратом производства. Оборудование металлопромышленности возросло по предварительной оценке в 1, 5—2 раза *).

Гражданская война заставила обратить внимание на Центральный район, чтобы удовлетворить минимальные потребности Республики и стерла все завоевания Юга за весь предшествующий период. Заводы фактически все остановились, выплавка чугуна в 1920 году дала всего 0,9 и в 1921 г.— 1,77 милл. пуд. Из 63-х печей выработала одна домна-самовар на Петровском заводе, остальные же были выдуты или оставлены „на парах", что в конце концов привело к охлаждению и необходимости больших расходов при будущем ремонте. Рабочий кадр поредел, технический персонал частью уехал, частью рассосался по различным учреждениям, но оборудование сохранилось сравнительно хорошо.

При переходе к новой экономической политике встал вопрос об использовании южных заводов в более хозяйственном направлении. Полномочная Комиссия П. А. Богданова намечает к работе 3 доменных завода: Петровский, Юзовский и Александровский, при сохранении работы заводов Екатеринославской группы (без доменных печей) и Мариупольского завода. Заводы объединяются в один южный металлургический трест „Югосталь".

За период работы „Югостали" закрывается Петровский завод, усиливаются Юзовский и Александровский, Екатеринославская группа, сохраняются в небольшой части работы Макеевского, Днепровского и Таганрогского заводов.

На Урале работает 5 трестов: Богословский, Пермский, Средне-Уральский, Южно-Уральский и Екатеринбургский с заводами: 1) Богословский трест—Надеждинский доменный завод; 2) Пермский с 4-мя заводами; 3) Средне-Уральский с 3-мя заводами; 4) Южно-Уральский с 7-ю заводами и 5) Екатеринбургский—с 8-ю заводами. В Центральном районе функционируют доменные заводы: Кулебакский, Горный и Выксунский.

*) „Металлопромышленность Республики и ее нужды" 1921 год изд. ГУМП'а.

Таковой приблизительно была ситуация черной металлургии в благоприятное, казалось, время начавшегося усиления спроса на металл летом прошлого года.

Осенью 1923 г. металлопромышленность Республики стала перед грозной опасностью кризиса сбыта. Последний явился не следствием перепроизводства, а в результате, с одной стороны, ослабления покупательной способности населения, главным образом, крестьянства из-за непомерного вздутия цен на промышленные изделия (в том числе и на металлопродукцию), а с другой стороны—сокращение госзаказов.

Работа с расчетом на неизменного потребителя—государство—в лице, главным образом, транспорта и монопольное положение на рынке усыпляли бдительность ГУМП'а и Конвенции. Ни тот и ни другой орган не тревожились постановкой рационализации производства, необходимостью обдуманного подбора производственных единиц и т. п.

Мысль о том, что металлопромышленность была всегда нерентабельна и существовала на казенные заказы и государственную поддержку настолько овладела умами руководителей современной металлопромышленности, что мы не погрешим против истины, если будем утверждать, что ими вплоть до конца прошлого года не было сделано никаких действенных попыток подойти к изучению и удовлетворению потребностей широкого рынка.

Только давлением извне Конвенция и ГУМП вынуждались отступать от защищаемых ими калькуляций, где в форме многочисленных начислений на себестоимость бесхозяйственность находила себе непроницаемое прикрытие.

Мы верим, что процесс оздоровления металлопромышленности пойдет усиленным темпом, но при условии постепенной ликвидации вредной иллюзии об „исторической" нерентабельности, с одной стороны, и овладении широким потребительским рынком—с другой.

II. Емкость довоенного металлического рынка и его современные перспективы.

Общеизвестно, что первый толчек к быстрому развитию у нас железоделательного производства дали покровительственные пошлины и заказы для железнодорожного строительства в 90-е годы.

Однако, это было только толчком, так как благоприятные перспективы широкого частного потребления железных товаров в обширнейшей стране, с колоссальными естественными богатствами, с примитивными способами обработки земли, при неустроенных городах и быстро растущем населении уже и тогда рисовались основателям крупных металлургических заводов. Попытаемся ориентироваться в основных категориях потребителей металлопродукции в довоенное время, чтобы установить ту базу, на которой должно быть произведено планирование современного сбыта железных товаров.

В 1900 году общая ценность металлических производств в России составляла 398.000.000 руб. [1]), из коих на группу (а) металлов не в деле падает 115 милл. руб., группу (б) грубых, средних и тонких изделий—124 милл. руб. и на группу (в) крупной металлообработки—159 милл. руб. Из группы (в) на долю транспорта всех видов (ж.-д., водного и морского) падает 85 милл. руб., т.-е. 53%; участие же транспорта в потреблении металлов не в деле (группа „а“) вообще всегда было скромно. Данных об этом за 1900 г. не имеется, но перед войной потребление сортового железа дорогами в 1911 г. исчислялось в 3,64%, а в 1912 — 5,4%, листового за те же годы—2,85% и 3,23% от общего потребления. Не думаем,

[1]). Проф. В. И. Гриневецкий „Послевоенные перспективы русской промышленности“.

что впадем в большую ошибку, определив это участие в 10%, т.-е. 11,5 милл. руб. Тогда участие транспорта во всем металлическом производстве выразится в 21,7%.

В 1912 году, по данным того же источника, ценность всего металлического производства выражалась в 714 мил. руб.; на группу (а) — 163 милл. руб.; (б) — 249 милл. руб., (в) — 302 милл. руб. Участие транспорта в группе (в)—97 мил. руб., т.-е. 32,1%, вместо 53% в 1900 году, а по отношению ко всему производству, принимая его участие в группе (а) за 10% — 15,8%.

В крупной металлообрабатывающей промышленности потребление транспорта за время с 1900 по 1912 г. возросло только на 11%, а всех прочих—на 177%, т.-е. в 16 раз больше.

Интересно отметить возрастание потребления сельскохозяйственных машин того же периода с 10 милл. до 40 милл. р., т. е. в 4 раза; потребление же промышленных машин увеличилось за этот же период на 173%.

Таким образом, при почти станционарном потреблении транспортом металлических изделий одной только крупной индустрии—непрерывно возрастало потребление этих изделий со стороны сельского хозяйства и промышленности, работающей на широкий рынок массовых потребителей. Если же взять потребление металлических изделий крупной индустрии не только отечественных, но и ввозимых из-за границы, то удельный вес транспорта в потреблении падает еще сильнее и, наоборот, поднимается значение других групп потребителей.

Потребление металлических изделий в 1912 г. по данным проф. В. И. Гриневецкого:

	Отечеств.	Иностранн.	Всего.	%
	(миллионы руб.).			
Транспорт всех видов	97	22	119	23,5
Оборона	20	—	20	4
Сельхоз. маш.	40	55	95	18,8
Промышл. маш.	90	127	217	42,9
Разн. изд. ремонт.	55	—	55	10,8
Итого	302	204	506	100

Если же включить сюда группы (а) и (б), ввоз по (б) в 110 милл. руб. и стоимость продукции ремесленной и кустарной—165 милл. руб., то относительная ценность потребления металлических изделий транспортом всех видов даже с экипажами понизится до 10,47%.

В отношении категорий потребителей крайне интересна нижеприводимая таблица о поступлении заказов в Общество „Продамета" за 1911 и 1912 г.г.[1]). (*См. таблицу стр. 46*).

Железнодорожный спрос, как казенный, так и частный для 1911 г. составлял 24,06%, а для 1912 г.—25,20% от суммы всех сделок „Продаметы". При этом он значительным был только для рельс, бандажей и осей. Если исключить эти продукты, то удельный вес железнодорожного спроса принимает весьма скромные размеры, составляя в сортовом железе — 5,45%, листовом—3,23%, а в балках и швеллерах—1,2%.

Потребление разных казенных учреждений, в том числе и казенных заводов, выражалось в 0,43—0,53%.

Если же принять во внимание, что „Продамета" продавала от 81 до 91% всей потребности в ходовом железном ассортименте, то и указанные процентные отношения потребления транспорта являются совершенно характерными и для сопоставления их со всей продукцией русской металлопромышленности. Заводы, не входившие в этот синдикат, главным образом, Уральские, имели мало казенных заказов, работая для рынков Сибирского, Прикамского и прилегающего к Уралу районов. Производство казенных горных заводов в 1911 году, по данным „Статистического Ежегодника Совета Съездов Промышленности и Торговли за 1913 г.", шло почти в равных долях для казенных (главным образом, военных, и частных надобностей. Вся сметная его стоимость в упомянутом году равнялась 15,1 милл. руб. Потребление металлов морским и военным ведомством, удовлетворявшееся, главным образом, казенными горными заводами, до 1913 г. было незначительно; только в 1913 г. оно начинает играть заметную роль в общем металлическом потреблении.

Все вышесказанное весьма убедительно говорит о том, что довоенная металлопромышленность, пережив медовый месяц исключительных забот о себе со стороны правитель-

[1]) Горн. инж. Гливиц „Потребление железа в России", изд. 1913 г.

ства, мало-по-малу обретала свою жизненную базу в потребностях рынка, в его растущем спросе.

Если разделить клиентов металлопромышленности на следующие четыре группы: а) группу торгового спроса (фирмы), покупающую железо для перепродажи, б) группу фабричного спроса и спроса на передел (все фабрики, приобретающие железо для переработки его на изделия для продажи), в) группу потребительского спроса, берущую железо для своих надобностей: железные дороги, заводы, каменноугольные копи, нефтепромышленность и т. п. и г) группу кооперативного спроса (земские управы, земледельческие синдикаты в Польше, кооперативы и проч.), то спрос, касающийся сортового железа, листового и балок, взятых нами в общей сумме, в 1911 г. распределяется так:

а) для спроса торгового . . .	56.580.310	пуд.	— 73%
б) „ „ на передел . . .	14.235.515	„	— 18,1%
в) „ собственн. надобностей	6.296.337	„	— 8,1%
г) „ спроса кооперативного*)	490.433	„	— 0,8%
Итого	77.602.595	пуд.	— 100%

Эта таблица весьма красноречиво доказывает, что главным потребителем рыночного железа в России стало население, забирая 73,8% всего сбыта (а+г), в то время, как крупные потребители — (б) передельщики и (в) для собственных надобностей (дороги, рудники, заводы, нефтяная промышленность) берут только 26,4%.

Таким образом, положение, много раз выдвигавшееся ГУМП'ом, о том, что при национализации у нас промышленности к сумме довоенных казенных заказов ныне должны быть прибавлены крупные передельщики и потребители на собственные надобности (б+в), по существу не изменяет установленных соотношений частного и казенного спроса с превалированием первого.

Эволюция русской металлургии, о которой мы говорим здесь в качестве только что выявляющегося процесса, была еще в 1909 году отмечена стороной, которая стояла на по-

*) Столь незначительный процент не является показателем общекооперативного спроса, так как в него не вошло кровельное железо на сумму 3.918.900 руб. (для 1911 г.).

Подразделение клиентов.		Бандажи.			Оси.			Рельсы железнодорожные.		
		Количество пудов.	%% к итогам. Частному.	%% к итогам. Общему.	Количество пудов.	%% к итогам. Частному.	%% к итогам. Общему.	Количество пудов.	%% к итогам. Частному.	%% к итогам. Общему.
КАЗНА.										
Железные дороги.	1911 г.	525735	100	27.83	227371	100	29.11	13142098	100	55.08
	1912 г.	724628	100	39.05	250547	100	36.27	14759542	100	52.78
Казенные заводы	1911 г.	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	1912 г.	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Разн. казен. учрежд.	1911 г.	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	1912 г.	—	—	—	—	—	—	—	—	—
ИТОГО	1911 г.	525735	100	27.83	227371	100	29.11	13142098	100	55.08
	1912 г.	724628	100	39.05	250547	100	36.27	14259547	100	52.78
ЧАСТНЫЕ ЗАКАЗЧИКИ.										
Железные дороги	1911 г.	405715	29.76	21.48	170138	30.73	21.79	8512581	79.41	35.67
	1912 г.	281061	24.85	15.15	46383	10.51	6.71	9932960	77.85	36.76
Город. и Общ. учр.	1911 г.	21351	1.56	1.13	190	0.04	0.09	813601	7.59	3.41
	1912 г.	23002	2.03	1.24	727	0.16	0.11	1193168	9.35	4.42
Перерабатыв. зав.	1911 г.	926538	67.94	49.03	381158	68.85	48.81	816400	7.62	3.42
	1912 г.	823411	72.81	44.28	392321	89.11	56.79	792530	6.21	2.93
Торговые фирмы	1911 г.	2310	0.17	0.12	—	—	—	405165	3.78	1.70
	1912 г.	385	0.04	0.02	—	—	—	471532	3.69	1.74
Разные заказчики	1911 г.	7737	0.57	0.41	2114	0.38	0.27	171706	1.60	0.72
	1912 г.	3033	0.27	0.16	821	0.19	0.12	369486	2.90	1.37
ИТОГО	1911 г.	1363451	190	72.17	553600	100	70.89	10719459	100	44.92
	1912 г.	1130892	100	60.95	440252	100	63.73	12759676	100	47.22
ВСЕГО	1911 г.	1889186	—	100	780971	—	100	23861551	—	100
	1912 г.	1855520	—	100	690799	—	100	27019223	—	100

Листов. и широк.			Балки и Швелл.			Сорт. включ. рельсы рудн.			ИТОГО.		
	%% к итогам.			%% к итогам.			%% к итогам.			%% к итогам.	
Количество пудов.	Частному.	Общему.	Количество пудов.	Частному.	Общему.	Количество пудов.	Частному.	Общему.	Количество пудов.	Частному.	Общему.
200794	56.74	1.51	61845	52.27	0.41	1065492	81.22	2.11	15223335	97.09	14.47
321816	52.86	2.02	66383	56.81	0.35	1893540	87.32	3.73	17516461	96.62	15.25
134965	38.14	1.01	30370	25.57	0.20	194612	14.34	0.39	359947	2.30	0.34
267981	44.02	1.68	18600	16.78	0.40	205603	9.49	0.41	493264	2.72	0.43
18132	5.12	0.14	26095	22.06	0.18	51698	3 94	0.10	95925	0.61	0.09
19016	3.12	0.12	30859	26.41	0.16	69225	3.19	0.14	119100	0.66	0.10
353891	100	2.66	118310	100	0.79	1311802	100	2.60	15679207	100	14.90
608813	100	3.82	116842	100	0.61	2168448	100	4.33	18128825	100	15.78
173074	1.34	1.30	66430	0.46	0.44	770245	1.57	1.53	10098183	11.27	9.59
177336	1.16	1.11	162454	0.85	0.85	835158	1.74	1.67	11435352	11.82	9.95
36475	0.28	0.27	27112	0.18	0.18	148946	0.30	0.29	1047675	1.17	1.00
13092	0.09	0.08	127520	0.67	0.66	421955	0.88	0.84	1779464	1.84	1.55
4579599	35.33	34.39	1208144	8.15	8.09	9911126	20.17	19.64	17822765	19.90	16.93
4108754	26.77	25.75	1270836	6,65	6.61	8841406	18.44	17.64	16229258	16.78	14.13
7607935	58.69	57.14	13255943	89.42	88.75	37541197	76.38	74.40	58812550	65.66	55,88
9179174	66.39	63.86	17370294	90.88	90.33	35996689	75.06	71.81	64028074	66.18	55.74
564915	4.36	4.24	267624	1.79	1.79	777710	1.58	1.54	1791806	2.00	1.70
858942	5.59	5.38	181243	0.95	0.94	1861057	3.88	3.71	3273582	3.38	2.85
12961998	100	97.34	14825253	100	99.21	49149224	100	97.40	89572979	100	85.10
15346298	100	96.18	19112347	100	99.38	47956265	100	95.67	96745730	100	84.22
13315889	—	100	14943563	—	100	50461026	—	100	105252186	—	100
15955111	—	100	19229189	—	100	50124713	—	100	114874555	—	100

зиции противоположной интересам железозаводчиков и „Продаметы", а именно — марксистским журналом „Современный мир" (№ 1 за 1909 г., ст. Г. Гольдберга и № 2 за 1914 г.).

Как и каждое историческое явление, связь нашей металлургии с „казенным сундуком" претерпела естественное диалектическое превращение, перейдя от традиционного „кормления" к завоеванию твердого положения в народном хозяйстве страны.

И, конечно, всякие попытки современных хозяйственников-металлургов опереться на „историческую традицию" путем узаконения государственной дотации с минимумом 75% казенных заказов—являются покушением с негодными средствами. Не отрицая необходимости на ближайшие годы госпомощи тяжелой индустрии, мы все же не должны из поля своего зрения упускать необходимости стать бездефицитной путем приближения к потребности широкого рынка.

При разрешении вопроса о сбыте продуктов нашей металлопромышленности, в особенности сельскохозяйственных машин и орудий, крестьянству, при посредстве густой сети кооперативных складов, разбросанных по наиболее населенным и торгово-промышленным пунктам, полезно воспользоваться прошлым опытом торговой деятельности земств по сбыту населению железа и сельскохозяйственных машин и орудий.

По данным за 1908 г., около $^1/_8$ части потребляемых в России сельскохозяйственных машин и орудий проходило через земские склады при наличии довольно солидного и хорошо поставленного частного торгового аппарата. Кровельного железа сбывалось при посредстве земства около 6% всего потребления. По главнейшим товарам земская торговля железом и металлическими орудиями распределялась в 1908 г. следующим образом:

	Тыс. руб.	%%
Кровельного железа.....	2.515	23
Сортового „	478	4
Сельскохоз. машины, орудия и разн. металл. изд..	8.088	73
Итого...	11.081	100

Кроме того, земства продавали семена (на 1094 т. р.) и разные другие товары на сумму 1190 тыс. руб., в числе которых фигурируют удобрительные туки, самовары, утюги, швейные машины и т. д.

Сельскохозяйственные склады начали открываться в 90-х годах XIX века и число их быстро возрастало; в 1890 г. уездных складов было 37, в 1896 г.—уже 152, в 1898 г.—154, в 1904 г.—312; в общем же, с филиальными отделениями при волостных правлениях, сельскохозяйственных школах, фермах и т. д., к 1905 г. было всего 882 земских склада. Так же быстро росли и их обороты. К концу 80-х годов они составляли, примерно, около 100000 руб., в 1911 году поднялись уже до 5260 тыс. руб., а в 1907 г. сбыт земледельческих орудий и машин сменяется стационарным состоянием. Сбыт кровельного железа виден из следующей таблицы:

ГОДЫ.	Отпущено железа в тыс. руб.		Сел. маш. и орудий в тыс. руб.
	Кровельн.	Сортового.	
1901	1.313	195	3.752
1904	3.106	439	10.162
1907	2.686	592	10.070
1908	2.515	478	13.346
1909 *)	2.839	287	—
1910	3.248	493	—
1911	3.919	438	—

Около $^2/_3$ оборота приходилось на крестьян, остальная $^1/_3$—на земледельцев, при чем среди покупателей крупных машин в 90-х годах преобладали землевладельцы.

По данным бывш. Министерства Финансов, оборот земских складов по отпуску сельскохозяйственных машин и

*) Неурожайный год.

орудий составлял в 1908 году около 13 милл. руб., кроме того, в Сибири имелось в 1908 г. около 70 складов переселенческого Управления, обороты которых возрастали значительно интенсивнее земских складов. Так, в 1904 г. ими было продано машин и орудий на 1209 тыс. руб., а в 1908 г.— на 5176 тыс. руб. Частными складами (по 324 зарегистрированным) было продано в 1908 г. машин и орудий на 7,7 милл. руб. Но по данным бывш. Министерства Земледелия, число частных складов очень велико и в показанные цифры не вошли обороты крупнейших складов, выражающиеся миллионами рублей.

За последние годы, несомненно сбыт, сельскохозяйственных машин и орудий сильно увеличился.

Земские сельскохозяйственные склады практиковали следующие главные операции: 1) комиссионные, 2) продажу за наличные и 3) отпуск в кредит.

Комиссионные операции заключались, главным образом, в выписке тех или иных предметов по заказу частных лиц, а также в посредничестве по продаже местных изделий, чаще всего семян и орудий кустарного производства, и были распространены очень слабо, лишь в виде побочной операции складов.

В 1908 г. было отпущено за наличный расчет 47,3% и в кредит—52,7%, при чем кровельного железа в кредит отпущено 50,2%, за наличные—49,8, а сельскохозяйственных машин и орудий в кредит—56,1% и за наличные—43,9%. Сортовой металл отпускался преимущественно (на 78%) за наличные, а в кредит отпущено только 22%. Кредит давался на сортовое железо на срок от 3-х месяцев до 2-х лет, причем преобладали сроки в $^1/_2$ года и в 1 год.

Вообще сроки кредита чрезвычайно колебались: для кровельного железа они больше, для машин—короче. В первом случае кредит от 6 месяцев до 1 года допускали 38 земств (15 из них—6 месяцев и 20—1 год) и 48 земств—свыше 1 года до 10-ти лет (из них 21 земство—3 года). При отпуске машин и орудий практиковались следующие сроки: 86 земств допускали срок не свыше 1 года, 42 земства—1—2 года, 9—от 2-х до 3-х лет, 9—свыше 3-х лет.

Сами земства приобретали товар в большинстве случаев непосредственно от фирм в кредит, с рассрочкой платежа

на $^1/_2$—1 год с уплатой задатка в размере $^1/_3$ стоимости товара, реже—$^1/_2$ стоимости. У кустарей машины и орудия покупались редко и за наличный расчет. Таким образом, в смысле сроков кредита земские склады представляли своим должникам больше льгот, нежели сами имели при покупке от фирм, что является совершенно некоммерческим ведением дела.

Размер начислений на себестоимость товара в земских складах колебался в широких пределах. На себестоимость кровельного железа начислялось 2—7%. На сортовое железо—не менее 5%, большей частью—5—14%. На сельскохозяйственные машины и орудия чаще всего начислялось 5—15%.

Конечно, через посредство земских складов крестьянство удовлетворяло только небольшую часть своих потребностей. Большая часть железных товаров приобреталась у частных торговцев, которые отличались знанием рынка и деревни и давали при более дорогих ценах более удобные для крестьянства условия расчета, часто связанные с товарообменом.

Выделив основные категории потребителей железных товаров и их удельный вес, постараемся из имеющихся весьма скудных данных выяснить, на что шла в нашем хозяйстве продукция черных металлов.

Нижеприводимые цифры взяты для железных изделий и машин из среднего годового веса железнодорожных перевозок за период 1906—1910 г.г., а для остальных продуктов, легших в основу производства первых, среднее годовое производство за пятилетие, кончающееся годом раньше (1905—1909).

Среднее годовое производство за указанный период:

Разных железных изделий	38,6	милл. пуд.
Земледельческих маш. и орудий.....	8,9	„ „
Машин	6,5	„ „
Итого	5400	милл. пуд.*)

*) Близость этой цифры в действительности подтверждается анкетой Мин. Торг. и Пром. за 1908 г., использованной в статист. сведен. по обраб. фабр.-зав. промышл. Росс. империи за 1908 г. В них вес готовых железных изделий и машин для заведений с числом рабочих больше 15 человек определяется 54464 тыс. пуд.

Среднее годовое производство по черным металлам:

Литейного чугуна.....	26,2	м. п.
Сортового железа.....	54,1	„ „
Листового и универс.....	17,9	„ „
Кровельного	15,9	„ „
Рельс	22,9	„ „
Балок и швеллеров.....	7,8	„ „
Катанн. проволоки	9,4	„ „
Бандажей и осей.....	3,9	„ „
Прочих ассортиментов.....	10,95	„ „
Итого.....	169,05	м. п.

В передел на изделия и машины идут: литейный чугун, сортовое железо, катанная проволока, листовое и универсальное железо.

Если предположить, что на 1 пуд железных изделий и машин идет в среднем около 1,58 пуд. чугуна и железа не в деле, то для вышеуказанного производства в 54 милл. пуд. потребуется черных металлов 85,32 милл. пуд., т.-е. 50,5% от всего производства черных металлов в 169,05 милл. пуд.

Если же отбросим из этого последнего рельсы, балки, бандажи и оси, составляющие в общей сумме 34,5 милл. пуд., т.-е. те продукты металлургического производства, которые идут на железные дороги, и городское строительство, а не в передел, то в оставшейся части в 134,35 милл. пуд. вышеназванная цифра 85,32 милл. пуд. составляет уже 63,2%.

Здесь возможно единственное заключение о том, что большая часть так-называемых рыночных сортов железа шла на передел и попадала потребителю в виде готовых изделий и машин.

Указанная цифра (63,2%) ниже действительной, так как в анкете Министерства Торговли и Промышленности не были учтены потребности обширнейших групп мелких ремесленников, кузнецов, слесарей и т. п.

При этом очень существенно отметить, что главная часть железа шла на готовые изделия, а именно около

60,98 милл. пуд., т.-е. 46,49%, а на машиностроение—всего 24,34 милл. пуд., т.-е. 16,8%. По отношению ко всему производству черных металлов этот % снижался до 12,1%.

Этим опровергается неоднократно высказываемая Главметаллом мысль о том, что машиностроение является первым по количеству употребляемого на передел металла и что развитие крупного машиностроения—чуть ли не единственное спасение нашей металлургии.

Считая, что весь литейный чугун пошел на изделия и машины, получим для широкого рынка 133,45 — 85,32 = 48,13 милл. пуд. различных сортов железа, в том числе 15,9 милл. пуд. кровельного и 32,23 милл. пуд. остальных сортов.

О том, как распределялось это количество железа по главным категориям потребителей,—исчерпывающих данных не имеется. В отношении листового и универсального железа можно сказать утвердительно, что оно, главным образом, шло для фабрично-заводских целей и нефтяной промышленности.

Для определения величины спроса на сортовое железо имеются косвенные указания на то, что крестьянин был крупным его потребителем.

Если взять отпуск сортового железа о-вом „Продамета“ в Нижегородский район, пораженный в 1909/10 г. неурожаем, то он для этого года составлял 1146551 п. В следующем урожайном 1910/11 году он поднялся до 2128955 п., т.-е. на 86,7%. Такой интенсивный рост потребления за 1 год говорит об острой потребности деревни в сортовом железе и о том, что при малейшей возможности она его удовлетворяет, при том в таком же прогрессивно увеличивающемся объеме против неурожайного года, как и потребности в главнейших предметах личного обихода.

А между тем общеизвестно, что в первую голову после неурожайных годов относительно увеличиваются те расходные статьи крестьянского бюджета, которые связаны с личным потреблением, а за ними идут уже хозяйственные статьи.

Обращаясь к производству различных марок сортового железа по количествам, мы увидим, что наиболее распро-

страненные из них соответствуют тем, кои имеют спрос в крестьянском хозяйстве, а именно, полосовое, составляющее 28% всего производства сортового железа, круглое — около 23% и обручное — около 14%.

Едва ли мы будем далеки от действительности, если среднее годовое потребление крестьянского сортового железа в периоде 1905 — 1909 г. определим в 16 мил. пуд., т.-е. около 50% всего свободного от передела количества, что составляло ранее 4,57 ф. на душу. Такая цифра скорее ниже действительной, ибо довоенное годовое душевое потребление сельским населением железа не в деле и в изделиях определялось в 10 фун. Инж. Кузмин в 1906 г. („СПБ Ведомости") определял самые минимальные потребности деревни в железе, равными 1 пуду на десятину посева (т.-е. для данного момента свыше 57 милл. пуд. в год).

Кровельное железо, которое ранее в деревню шло через частные и земские склады и применение коего в пожарном отношении является первой необходимостью, безусловно найдет себе широкий сбыт при дешевых ценах и льготном кредите.

В этом отношении достаточно показательны данные 1911 г., в котором только через земские склады, как указано выше, прошло этого материала на 3.918.900 р. В городах же кровельное железо, на ряду с балками, круглым железом для железо-бетона и другими сортами для строительных целей, конечно, имеет и будет иметь возрастающий с каждым годом сбыт. Состояние наших крыш таково, что при удешевлении кровельного железа оно будет иметь весьма большой спрос.

Чтобы дать представление о степени благоустройства наших городов, приведем цифры из „Ежегодника России" за 1911 г. На 762 города 50 губерний электрическое освещение имелось в 57 городах, газовое — в 23, керосиновое — в 631, без всякого освещения—120; водопроводом могут похвастаться лишь 149, канализованы всего 27; скотобойни есть в 609; пожарные обозы в 742; трамваи в 42; телефоны в 137. Эти цифры на фоне обветшания коммунального имущества за годы мировой и гражданской войн рисуют широкое поле для развития городского строительства.

Перейдем теперь к рынку железных изделий и машин.

Нижеследующая таблица показывает емкость довоенного рынка по отдельным отраслям машиностроения в 1912 г.

Название отраслей.	Собственное производство.	Ввоз.	Емкость рынка.	% отпавш. производительности*).
	(в тысячах рублей)			
1. Сел.-хоз. машиностроение....	52.628	63.545	116.173	12
2. Вагоны.....	41.312	1.073	42.385	26
3. Паровозы, тендеры, электровозы	19.987	1.020	21.007	—
4. Судостроение торг.....	17.464	3.291	20.755	5
5. Электрические машины и приборы.....	16.865	9.088	25.954	51
6. Швейные машины.....	14.129	8.095	22.224	—
7. Газовые и нефтяные двигатели	11.353	12.096	23.449	27
8. Паровые котлы.....	9.777	2.597	12.374	65
9. Машины и аппараты для сах., винокур., пивоварен. и пр. заводов	6.737	—	—	51
10. Приводы и привод. части....	5.198	7.207	12.405	19
11. Насосы.....	4.521	1.525	6.046	31
12. Станки для обработки дерева и металла.....	3.748	—	—	—
13. Станки для обраб. волокн. веществ	2.813 1.209	13.172	17.194	60 79
14. Подъемные машины.....	3.226	984	4.210	14
15. Мельничные машины.....	1.368	—	—	9
16. Маслобойные машины.....	1.706	2.864	4.370	66
17. Велосипеды и их части.....	1.258	14.611	15.869	58
18. Автомобили и мотоциклеты...	246,2	307	553	40
19. Аэропланы	1.293	4.492	5.785	49

*) Вследствие отпадения от России Польши, Литвы, Латвии и Эстонии.

Название отраслей.	Собственное производство.	Ввоз.	Емкость рынка.	% отпавш. производительности*).
	(в тысячах рублей).			
20. Паровые машины.....	1 264	8.968	10.232	1,6
21. Локомобили.....	481,5	—	482	80
22. Турбины и водяные двигатели	—	—	—	–
23. Машины и аппараты содовых, крахмальных, кожевенных и др. заводов.....	784	—	784	35
24. Папиросные машины.....	580	—	580	—
25. Разные, особо непоименованные машины и механ	40.092	41.380	81.472	17
26. Разные машинные части в обработанном виде	2.274	21.528	23.802	21
27. Типографские и литографск. машины	—	1.721	1.721	—
28. Пишущие машины.....	—	1.263	1.263	—
Итого.....	302 милл. р.	220 м. р.	522 м. р.	—

Таблица эта**) показывает, что с.-х. машиностроение имеет наибольшую емкость на нашем рынке, а именно 22,2% от общей в 522 милл. руб. Как ни низка платежеспособность сельского населения, однако, состояние его инвентаря таково, что при малейшей возможности спрос на сельскохозяйственные орудия начинает успешно прогрессировать. В статье „Перспективы заказов металлопромышленности в 1923/4 г.“ в № 2 — 3 „Бюллетеня Конвенции Металлосиндикатов“, потребление сельскохозяйственных машин оценивается в 10% от общей стоимости заказов, в сумме 14 милл. руб. Однако, как только правительством были снижены цены на эти машины и разрешен отпуск в кредит, спрос на них значительно превысил вышеуказанную цифру. В интересной статье

*) Вследствие отпадения от России Польши, Литвы, Латвии и Эстонии.

**) Таблица взята из доклада Главметалла IX Съезду Советов: „Металлопромышленности Республики и ее нужды“.

инж. Глаголева „Сельскохозяйственное машиностроение и льготы крестьян", помещенной в „Известиях ЦИК" № 14 за 17/I с. г., отмечается, что после того, как вопрос о продаже и ценах сельскохозяйственных орудий и машин декретом ЦИК был поставлен в лучшие условия, чем это было в прошлом году, емкость рынка должна увеличиться по крайней мере до 25 милл. руб.

Но льготы крестьянину по отпуску сельскохозяйственных орудий являются только толчком к увеличению сбыта. Гарантировать же его прогрессивный рост в уровень с потребностями могут лишь следующие условия: концентрация производства, жесткая специализация (каждый завод ставится на однообразное производство), правильная постановка калькуляции, общее повышение производительности, ибо все это дает, в результате, снижение себестоимости и улучшение качества фабрикатов. Коэффициент вздорожания на сельскохозяйственные машины Главметаллом в его докладе в Промсекции Госплана 11-го января установлен в 1,52. Ныне, на основании полученных с мест отчетных калькуляций Сельмашсиндикат определяет его в 1,34 против довоенного, что при гораздо более высоких коэффициентах вздорожания на черные металлы и крупное машиностроение, является сейчас заметным достижением. Это лишний раз доказывает правильность нашей точки зрения на пути выхода нашей металлопромышленности на широкий рынок.

В связи с повышением спроса на сельскохозяйственные машины повысится и спрос на локомобили.

Вообще износ оборудования всей нашей промышленности, которое кое-как поддерживается употреблением частей оборудования бездействующих предприятий, вызовет в ближайшем будущем усиленный спрос на все отрасли нашего машиностроения.

Остановимся теперь на довольно обширном в довоенное время рынке чугунного литья, которое удовлетворяло нужды как городского, так и сельского населения.

В 1912 г. его было произведено 13,54 м. п. на сумму 43,56 милл. руб. Из них: *)

а) чугунного строительного литья . . . .4,2 м. п.

б) чугунных труб для водопроводов . .5,65 „ „

*) „Металлопромышленность Республики и ее нужды". Стр. 88.

в) приборов отопления водяного и парового .....1,055 м. п.
г) прочего чугунного литья .....2,63 „ „

Принимая во внимание нужды нашего городского благоустройства, а также налаженное массовое производство литья на заводах, можно быть уверенным в сильном развитии литейного дела, но при непременном условии — дешевого чугуна и литья.

Наконец, обратимся к группе металлических изделий.

В нижеприведенной таблице данные исчислены для грубых, средних и тонких изделий в пудах и золотых рублях *).

	Производство в милл. пуд.	Производство в милл. руб.	Ввоз в милл. руб
Грубые изделия.			
а) Гвозди, колючая проволока, болты, гайки, шурупы, заклепки, подковы, костыли, накладки, рессоры, пружины, ж.-дор. переводы.....	21,90	44,19	17.9
б) Клепаные изделия: котлы, резервуары, мосты, строительные фермы.....	11,57	41,00	—
в) Трубы железные и стальные, сварные и цельнотянутые ..	0,36	24,20	—
г) Цепи и канаты.....	0,69	4,82	—
д) Медные изделия, трубы, котельные изделия, провол. и пр.	2,44	17,68	—
е) Электр. кабели, проводз.....	0,76	18,88	—
Итого медн. изделий	3,20	36,51	—
Всего грубых изделий.	43,72	150,72	17,8

*) „Металлопромышленность Республики и ее нужды". Стр. 88.

	Производство в милл. пуд.	Производство в милл. руб.	Ввоз в милл. руб.
Средние изделия.			
ж) Ножевый, скобяной товар, инструменты	2,76	17,00	26,17
з) Слесарные, кузнечн. изд., весы, печные приборы	2,38	14,00	—
и) Жестяные изделия и посуда	1,85	13,08	7,13
к) Эмалирован. посуда	2,13	11,61	—
л) Провол. изд., игольный товар, крючки и петли, проволочн. ткани	0,17	1,46	4,13
Итого жел. изделий	9,29	57,15	37,43
м) Медн. изд., арматура и посуда	0,54	19,15	12,70
Всего средн. изд.	9,83	76,30	50,1
Тонкие изделия.			
н) Точные инструменты, электрич. приборы, часовой товар	0,19	9,14	25,97
о) Галант. и ювелирн. изд.	0,05	2,42	4,21
п) Оружие	0,37	7,63	3,31
р) Музыкальн. инструменты	—	0,15	8,51
Всего тонких изделий	0,61	19,34	42,00

Присоединяя сюда чугунное и стальное литье в количестве 13,54 м. п. на сумму 43,56 м. р., получим общий итог металлических изделий в 67,70 м. п. на сумму в 290 м. р. при ввозе на 110 м. р.

Таким образом, емкость рынка железных изделий измерялась в 400 м. р.

Если выбросить из группы грубых изделий предметы железнодорожного спроса, а также крупного фабрично-заводского оборудования крупных электрических установок, то все же останется масса предметов широкого потребления, на которые жизнь предъявляет нашей металлопромышленности свои острые и неотложные требования.

Ниже приводятся сведения о металлических предметах широкого потребления и сельского хозяйства, выпущенных в продажу в 1912 году, по данным Министерства Торговли и Промышленности.

Сведения о металлическнх предметах широкого потребления, выпущенных в продажу в 1912 году *).

Наименование предметов.	Количество в пудах.	На сумму в рублях.	Цена за единицу.
1. Предметы домашнего обихода:			
а) чугун посудн. литья..... пуд.	2.178.721	3.321.551	1 р. 48 к.
б) из ковкого чугуна..... „	269.232	1.623.358	6 р. 03 к.
в) провод.изд. ушки, ведерн. кольца для ключей и пр. хозяйствен. принадл..... „	44.729	216.512	5 р. 10 к.
г) посуда жел. черн. лужен. и оцинков..... „ шт.	471.275 226.800	2.655.282 —	4 р. 62 к.
д) иглы швейные..... „ шт.	3.545 727.046.827	— 483.869	0,37 р. за 1000 шт.
е) иглы машинные ..... „	3.100.000	14.590	4 71 р. за 1000 шт.
ж) булавки прост., англ. и пр. пуд. гросс.	4.793 205.000	— 113.472	0,19 к.
з) шпильки дамские..... пуд.	530	3.816	7,20 к.
и) крючки и петли..... „	13.766	131.326	9,13 к.
к) крючки и спицы вяз..... шт.	8.600.000	54.450	5р.40к. за 1000 шт.
л) крючки рыболовн..... „	29.992.500	29.894	—
м) ножи складн. и пероч..... пуд.	9.894	304.200	28,75 к.
н) ножи и вилки..... „	164.592	1.071.494	6,52 „
о) ножницы разн..... „	6.659	242.285	37,05 „
п) провол. мат., жел. меб. умыв..... „	672.890	4.084.437	5,95 „
р) метал. кух. столы..... „ шт.	119.893 53	466.384 —	3,83 „ 49,92 „
с) эмалир. ванны..... пуд.	179.484	961.320	4 р. 90 к.

*) Фабрично-заводская промышленность Евр. России в 1910—12 г. г., вып. 6, изд. Мин. Торговли и Промышленности. Петроград, 1914 г.

Наименование предметов.		Количество в пудах.	На сумму в рублях.	Цена за единицу.
т) эмалированн. посуда.....	пуд.	1.850.328	10.176.811	5 р. 80 к.
у) разн. ножев. товар.....	пуд. дюж.	28.191 420.468	730.607	6,78 к. 1,52 „
Итого.....	пуд. шт. гросс дюж.	6.018.519 768.966.180 205.000 420.486	26.685.658	—
2. Жестяные изделия				
а) жест. коробки и банки ...	пуд.	353.174	2.564.046	7,36 к.
б) разн. изд. из жест: бляхи для обуви, пломбы, катушки, портпапиросницы, пласт. для обуви и пр.....	—	—	731.744	—
в) металл. пряжки и кнопки..	пуд. гросс	5.636 87.130	197.051	24,42 к.
Итого....	пуд. гросс	358.810 87.130	3.492.841	—
3. Скобяной товар:				
а) замки висяч., двери, мебельн., части замк. и пр. замочн. товары	пуд. шт.	160.519 8.651.916	1.996.369	7. р. 31 к
б) домовые приборы окон. и дверн.	пуд. шт.	281.406 11.245	1.541.713	—
в) домов. приборы печн....	пуд. шт.	823.580 13.350	1.296.652	1 р. 57 к.
г) разн. дом. приборы.....	пуд. дюж.	56.984 10.300	359.125	6 р. 09 к.
Итого....	пуд. шт. дюж.	1.323.489 8.676.511 10.300	5.193.859	—
4. Инструменты:				
а) напильники	пуд. дюж.	98.964 241.267	1.544.134	11,96 к.
б) тиски слесарные.....	пуд.	70.160	345.362	5,13 „

Наименование предметов.		Количество в пудах.	На сумму в рублях.	Цена за единицу.
в) молотки, кувалды, кирки и наковальни.....	пуд. шт.	103.955 8.864	488.598	4,49 к.
г) топоры.....	пуд. шт.	49.945 382.521	658.501	7,84 „
д) стамески, долота, рубанки.	пуд. шт.	1.520 105.954	39.911	11,08 „
е) инструменты разн. столярн. кузн. и проч.....	пуд. шт.	274.306 216.946	1.589.791	7,68 „
Итого....	пуд. дюж. шт.	598.850 241.267 714.285	4.659.297	—
5. Предметы крестьянского обихода.				
а) косы	шт.	1.088.776	409.266	0,37 к.
б) серпы	пуд. шт.	20.108 46.614	217.356	10,35 „
в) лопаты.....	пуд. шт.	355.693 375.331	1.786.787	3,42 „ 0,66 „
г) вилы	пуд. шт.	177.787 591.014	890.770	4,27 „ 0,24 „
д) грабли..	пуд.	1.885	8.418	4,56 „
е) отвалы и лемехи	пуд. шт.	199.050 34.428	417.748	1,72 „ 2,15 „
Итого....	пуд. шт.	854.523 2.136.163	3.730.345	—
6. Слесарно-кузнечн. изделия.				
а) решетки, лестницы перила и пр.	пуд.	555.369	2.915.197	5,34 к.
б) разн. слес.-кузнечн. изд...	„	322.912	829.768	3,57 „
в) штампован. изд.....	„	176.773	675.973	4,49 „
г) кузнечн. поковки.....	„	36.501	145.182	3,98 „
Итого.....	пуд.	1.091.555	4.566.120	—

Наименование предметов.		Количество в пудах.	На сумму в рублях.	Цена за единицу.
7. Весы и гири.				
а) разн. весы	пуд. шт.	189.731 14.513	1.874.662	5,80 к.
б) гири чугунные	пуд. компл	173.105 125	432.456	2,05 „
Итого...	пуд. шт. компл.	362.836 14.513 125	2.307.118	—
8. Канцелярские принадлежности.				
а) разные		—	137.083	—
б) перья стальные	пуд. гросс.	6.950 130 000	407.517	53,02р.30к
Итого...	пуд. гросс	6.950 130.000	544.600	—
9. Гвозди, подковы.				
а) кован. гвозди	пуд.	543.813	1.158.836	2,31 к.
б) пров. гвозди	„	7.297.363	14.111.226	1,83 „
в) разн. гвозди	„	137.500	349.060	2,54 „
г) подковн. гвозди	„	312.682	1.759.141	5,62 „
д) конские подковы	„	86.277	291.614	3,28 „
е) сапожн. шпильки	„	68.810	223.896	3,25 „
Итого	пуд.	8.446.445	17.893.773	—
10. Разн. особо поименов. металл. изд.	пуд.	248.719	2.944.886	31,50 к.
11. Железостроит. конструкц. мелких мастерских	пуд.	130.512	985.309	7,47 „
12. Цепи всякого рода	пуд.	274.890	1.179.274	4,29 „
Всего...	пуд. шт. гросс. дюж. компл.	19.715.098 780.507.651 422.130 672.053 125	74.173.080	—

Вышеупомянутые предметы относятся, главным образом, к группе средних изделий, по которым ввоз составлял 50,1 милл. руб. Другими словами, отечественное производство в 74,173 т. р. немногим превышало половину емкости рынка.

При этих условиях, в планировании работ металлопромышленности на ближайшие годы нельзя игнорировать того высокого относительного значения, которое перечисленные производства имели в общем металлическом балансе страны.

Потребность в них копится долгими годами, с каждым месяцем становится острее. На пути реализации ее в жизнь стоят высокие цены. Перейти через них первой должна сама металлопромышленность путем организации массового производства и удешевления себестоимости.

Удешевление же производства может быть достигнуто только удачным сочетанием машинной и ручной (кустарной) работы. В этом отношении показателен пример быв. Русского завода Беккера в Либаве, добившегося в производстве вил, граблей, лопат и т. п. большого технического совершенства.

Массовое производство галантерейных изделий с отходом от нас Польши имеет все шансы на самое широкое развитие и верный сбыт.

Перейдем теперь к современному рынку.

Его емкость, основные категории потребителей и их удельный вес видны из нижепомещенной таблицы. Последняя составлена по данным №№ 2—3 „Бюллетеня Конвенции металлосиндикатов" („Перспективы заказов металлопромышленности на предстоящий 1923/24 г.).

Конечно, данные эти не полны и носят перспективный характер. Реальное воплощение их в жизнь зависит от ряда многочисленных обстоятельств, среди которых главнейшую роль играет финансовое положение заказчиков, а следовательно, и их покупная способность. Последняя же в значительной степени обусловливается уровнем цен.

В группе I показана потребность в черных металлах самой металлообрабатывающей промышленности, выпускающей на рынок изделия и машины; во II — потребность промышленности; в III — Наркомзема, Укр. СНХ, Нарком-

внудела по Отделу Коммунальных предприятий, Владимирского СНХ; предметы потребления этой группы можно отнести к потребностям широкого рынка (сельского хозяйства и городского); в IV—потребности казенных ведомств; в V—государственного строительства; в VI — НКПС (по централизованному снабжению) и морского транспорта; в VII — кооперации; в VIII — показаны суммы по каждой номенклатуре; в IX — общая потребность в круглых цифрах, по подсчету Конвенции.

См. таблицу на обороте.

Распределение продукции металлопромыш

Номенклатура. / Потребители.	Металлопромышленность.	%	Промышленность.	%	Наркомзем, Укр. СНХ, Наркомвнуд (Отд. Комм. предприят.), Влад. ГСНХ.	%	Наркомпочтель, Наркомфин, Главхозупр, Инж. Упр., Госбанк.	%
Чуг. перед.....	4176500	99,98	2000	0,02	—	—	—	—
Чуг. литейн.....	5555450	—	140105	2,3	211050	3,6	—	—
Лит. чугунн. и стальн.....	38500	1,3	1711979	60	329630	11,6	23439	0,9
Март. болван. ...	1805200	99,43	10000	0,5	800	0,04	—	—
Железо сорт. лист.	3473030	37,5	2515780	27,1	1266212	18,6	3450	0,03
Проволока.....	1307940	54,5	102102	4,2	201936	8,4	394933	16,2
Кров. жесть.....	188900	4,3	73990	3,6	19060	0,9	225422	11,2
Сталь подел.....	421000	20	8776	0,4	428047	20,3	67224	3,2
Рельсы всякие...	195000	3,4	372240	6,5	513050	9,1	—	—
Бандажи.....	—	—	—	—	40000	4,4	—	—
Балки.....	—	—	1080	6,0	8200	46,0	4000	22,5
Всего прокатного материала.....	5485870	24,5	3073968	13,7	2476505	11,0	691459	3,0
Готов. издел.....	134039	2,4	613228	10,7	335304	5,8	299034	5,2
Машины.....	—	—	7300	—	15070	—	7 шт.	—
По ценности в довоенн. руб...	20780941	15,35	18386890	13,51	11050362	8	6609581	5,33

*) В том числе стального литья — 93310 пуд.

**) Металл на постройку новых паровозов, ремонт паровозов и

ленности в 1923/24 г. по потребителям.

Волховстрой, Госуд. Кашир. стр., Госстрой.	%	НКПС (Центр. сн. Морск. Трансп.).	%	Кооперация.	%	И Т О Г О.	%	Общая потребность по „Бюллет. Конвенции“ в круглых цифрах.
—	—	—	—	—	—	4178500	100	4200000
6000	0,1	500	0,008	—	—	5913105	100	6000000
—	—	40716	1,5	696000	24,5	2839864 *)	—	—
575	0,03	—	—	—	—	1806575	—	2000000
278000	3,0	708295	7,6	1015000	10,9	9259767	100	—
3897	0,1	305761	12,7	95000	3,9	2401569	100	—
46740	2,3	—	—	1583750	78,0	2037862	100	—
724	—	63936	3,0	1125000	53,4	2114707	100	—
—	—	4500000	80,6	—	—	5680290	100	—
—	—	878000	95,6	—	—	918800	100	—
4524	25,5	—	—	—	—	17804	—	—
333885	1,5	6555992	29,2	3818750	17	22430799	—	20000000
4100	—	2929256	51,4	1390000	24,4	5704971	—	4800000
—	—	62 шт. **)	—	—	—	—	—	1000000
685730	0,49	58845657	42 8	19489450	14,5	138065350	100	—

вагоно в учитывается в одном количестве.

Считая выход годного литья в 70%, а изделий — 63%, мы видим из этой таблицы, что наибольшее количество черного металла идет на производство изделий, а именно — вместе с поделочной сталью около $15^1/_2$ милл. пуд., т.-е. 48% от общей потребности; второе место в потреблении занимает металл не в деле—около $8^1/_2$ милл. пуд.—26,4%; третье—рельсы и бандажи—6,5 милл. пуд.—20%; машиностроение занимает скромное место, потребляя около 1,6 милл. пуд. металла (5%).

В этом отношении современный рынок аналогичен довоенному. Но на этом аналогия оканчивается. Раньше частный потребитель забирал до 75% всей продукции, ныне, наоборот, на частный рынок по стоимости проектируется меньше четверти всей продукции. Считая, что с национализацией промышленности вполне естественно расширение категории казенных заказчиков, в то же время нельзя не обратить внимания на резкое увеличение удельного веса транспортных заказов. Как мы видели выше, в довоенное время его потребность в металлах составляла в ценностном отношении 10,7%, а в количественном—около 25% всей продукции. Теперь же стоимость заказов НКПС только по централизованному снабжению определяется в 42,8%, а в количественном отношении в 35%. Если же прибавить сюда децентрализованное снабжение жел. дорог, намечающееся на 1923—24 гг. в количестве 4.935.000 пудов черных металлов на сумму 8,7 милл. довоенных рублей и 1.295.620 пуд. запасных частей на сумму 7,8 милл. довоенных рублей, то процент участия транспорта увеличивается ценностно до 54,7%, а количественно—до 54,1%. Последняя цифра на самом деле еще выше, если принять во внимание еще и черные металлы, необходимые для паровозостроения и ремонта паровозов и вагонов (в прошлом 1922/23 г. около $1^1/_2$ милл. пуд.). Другими словами, металлопромышленность больше, чем наполовину работает на нужды транспорта.

Об объеме частного рынка можно судить по заказам кооперации, составляющих 14,5% стоимости всех заказов, отчасти по III-й группе заказчиков на сельскохозяйственное и городское благоустройство и по потребностям сельскохозяйственного машиностроения в I группе, составляющем

около 10% всех заказов; в общем, это составляет от 25 до 30% всего сбыта.

О все увеличивающемся спросе на сельскохозяйственные орудия, в связи с их удешевлением и отпуском в кредит, мы уже говорили; номенклатура потребностей групп III и VII указывает на сорта железа и изделия широкого частного потребления.

Главной причиной столь малой емкости рынка являются, по мнению Главметалла, не высокие цены, а ничтожная платежеспособность населения. Действительно, покупательная способность крестьянского рынка по данным проф. Л. Л. Литошенко[1]) сильно сократилась и определяется ныне для потребления металла в 40 коп. на душу.

Однако, теперь общеизвестно, что процесс оздоровления сельского хозяйства идет гораздо быстрее, чем промышленности. Так, продукция промышленности в 1922/23 г. составляет 25—30% от довоенной, продукция же сельского хозяйства поднялась до 70%. В 1923 г. посевы СССР[2]) возросли на 15—20%. На будущий год, несмотря на низкие хлебные цены и тяжелый по местам сельскозяйственный налог, ожидается дальнейший прирост посевов, примерно еще на 15%.

В динамике сельского хозяйства намечается ныне весьма показательная тенденция: тяга крестьян к сбыту своих продуктов на рынок, т.-е. к денежному хозяйству. Это стремление подтверждается более быстрым ростом посевов рыночных зерновых хлебов по сравнению с продовольственным и находит свое оправдание в ведении твердой денежной валюты.

Все эти изменения уже потенциально таят в себе симптомы возрождения деревни, а, следовательно, и быстрого роста рыночного спроса на предметы сельскохозяйственного инвентарного, строительного и личного обихода, до крайних пределов износившиеся за последний ряд лет.

Проф. Литошенко[1]) довоенную емкость сельского рынка на продукты промышленности и сельского хозяйства определяет в 2.580 милл. руб. С. Г. Струмилин,[2]) исхода из дан-

---

[1]) „Вестник Промышленности, Торговли и Транспорта“ № 1 за 1923 г.

[2]) „Экономическое Обозрение“ № 11 Пр. Огановский „Темп возрождения с.-х.“ стр. 17.

[1]) Крестьянские бюджеты 1922/23 г. Изд. ЦСУ 1923 г.

[2]) Емкость сельского рынка „Экономическое Обозрение“ № 1 за 1924 г.

ных проф. Литошенко, выводит, что нынешняя емкость с.-х. рынка составляет от 60 до 70% довоенной нормы. На основании этого и душевой расход на металл значительно превосходит цифру в 40 коп, указанную нами выше.

Здесь металлопромышленность и должна утвердить свою базу организации сбыта. Необходимо считаться с тем, что и расчеты на государственную помощь находятся в полной зависимости от благосостояния населения, главным образом, крестьянского, которое и сейчас способно по скромным подсчетам душевого расхода на душу в 40 коп. предъявить годовой спрос 40 к.×97.500.000=39 милл. руб.

Фабрикант сельско хозяйственных машин Джон Гриевз, много лет работавший для южной и средней России и хорошо изучивший условия крестьянского хозяйства в южной полосе, в своем докладе Торгово-промышленному съезду в Н.-Новгороде (1896 г.) представил следующий список орудий, признанных нужными для благоустроенного крестьянского хозяйства в южных губерниях:

Наименование орудий.	Вес в пудах
Железный плуг на 4 лош.	5
3-х лемешный плуг с сеялкой	10
Борона	4
Жатвенная машина	27
2-х конная молотилка	54
Всего	100

Но даже, если оставить один плуг и одну борону, то на хозяйство надо 9—10 пуд. металла в с.-х. орудиях, не считая мелкого инвентаря. При изнашиваемости в 10 лет, на каждый год нужно 1 пуд.

При серьезном удешевлении железа и его изделий, при жестком уменьшении накладных расходов по организации сбыта в связи с вышеозначенным симптомом возрождения

деревни и острым металлическим голодом, спрос, несомненно, увеличится. А лишние на душу 10 коп., истраченные на железные товары, дают металлопромышленности 10 милл. руб. В эту сторону и должно быть направлено все ее внимание.

К сбыту в деревне необходимо тщательно подготовиться, изучая потребности крестьянского хозяйства, мобилизуя товарные фонды при соответствующем ассортименте и наиболее льготных условиях расчета, опираясь в первую голову на кооперацию и организацию товариществ для коллективной закупки сельскохозяйственных орудий и др. железных товаров.

В настоящей главе сделана попытка оценки потребностей страны в черных металлах и изделиях из них и распределения их по категориям потребителей. Размеры этих потребностей являются исходной базой для выбора тех отраслей металлопромышленности, на которые ныне должно быть обращено особое внимание.

Правда, общее оскудение народного хозяйства страны сейчас оставляет неудовлетворенным самый острый спрос. Представители ГУМП"а нередко говорят о том, что крестьянин не купит железа даже при 50%-ном понижении цены на него. Но здесь кроется большая ошибка, ибо современное построение сбыта таково, что железо до деревни доходит по ценам минимум с 300% надбавкой на цены Конвенции. Конечно, если бы Конвенция дала нужный широкому рынку ассортимент и по ценам, в которых все накладные расходы по производству и сбыту сведены были бы к минимуму, этим бы самым был сделан здоровый шаг к оживлению сбыта.

В современных условиях надо не только искать рынок, но и организовать его. Задача эта трудна, но работа по ее достижению не безнадежна и настоятельно необходима. Ею должна заняться Конвенция, осуществляя тем самым свое прямое назначение.

Мы считаем нужным напомнить, что ГУМП в худшие времена, чем теперь, а именно в 1921 году стоял на совершенно правильной позиции, считая, что:

1) наибольшие надежды на успех могут питать те отрасли, в которых по широте рынка и по состоянию техники производства вообще — возможно применение методов

массового производства, с использованием в наибольшей мере малоквалифицированного труда, следовательно, с использованием всех средств автоматизации производства;

2) все наши сложные машиностроительные предприятия должны итти по пути специализации, сужения своих программ производства, дифференциации его, т.-е. выделения возможно большего числа подсобных производств в особые единицы, с проведением начал комбинирования и кооперирования предприятий и производств в различных фазах переработки;

3) размеры русского рынка для тех или иных изделий являются исходным и основным критерием для суждения о жизнеспособности намеченного производства, имея в виду, что современная техника, применяя весьма сложные орудия, упрощает задачу отдельных исполнителей в производстве и проведение методов рациональной организации руководства и контроля, упрощает общую задачу получения нужных результатов производства, как бы ни было сложно последнее.

Если эти единственно верные и вполне реальные положения были в загоне в течение 3-х лет, то теперь перед лицом необходимости организационной перестройки металлопромышленности следует их воскресить в качестве основных руководящих вех для всего планирования работы ГУМП"а.

III. Динамика цен и факторы удорожания себестоимости металлопродукции.

Вопрос о ценах на металлы и металлоизделия, в виду все продолжающегося их подъема до пределов малой доступности для рядового потребителя, заслуживает самого подробного и всестороннего рассмотрения, главным образом, с точки зрения влияния этих цен на сбыт товара и на возможность увеличения производства.

Наиболее высокие цены на металлы в России стояли в то время, когда почти все наше железное дело сосредоточивалось на Урале (т.-е. до 90-х годов прошлого столетия). В этот период торговля железом концентрировалась на Нижегородской ярмарке, куда спускалось уральское железо караванами и сдавалось покупателям по договорам, заключенным в предшествовавшем году. Договоры эти, обыкновенно, закреплялись солидным задатком (до 1 руб. на пуд законтрактованного железа). Цена на обыкновенное сортовое железо была выше 2-х рублей за пуд, что, при необычайно дешевом горючем и рабсиле, давало владельцам уральских заводов колоссальные прибыли.

Только начиная с 1889 года, цены на сортовое железо, как это видно из нижепомещаемой таблицы, несколько снижаются, упав с 195 коп. в 1889 г. до 173 к. в 1899 году.

Таблица цен на главнейший ассортимент железных товаров с 1889/90 г. по 1912 год.

ГОДЫ.	Чугун.	Сортовое железо.	Бандажи.	Рельсы.	Балки и швеллера.	Листовое железо.	Проволока.
1889/90.	67	195	277	156	225	254	203
1890/91.	62	186	275	161	214	233	181
1891/92.	65	177	307	164	219	216	174

ГОДЫ.	Чугун.	Сортовое железо.	Бандаж.	Рельсы.	Балки и швеллера.	Листовое железо.	Проволока.
1892/93.	—	179	296	166	222	224	179
1893/94.	—	182	274	166	224	229	199
1894/95.	69	177	261	159	197	203	170
1895/96.	65	167	246	152	178	192	168
1896/97.	67	175	226	149	182	200	171
1897/98.	—	180	218	143	180	205	176
1898/99.	79	174	199	122	154	194	175
1899/1900. . . .	—	173	178	117	151	186	166
1900/01.	63	165	164	127	140	171	158
1901/02.	52	145	160	124	125	149	139
1902/03.	41	127	159	123	85	145	115
1903/04.	41	128	159	120	93	163	114
1904/05.	43	124	156	117	106	167	121
1905/06.	44	121	163	112	100	178	131
1906/07.	44	119	170	112	100	179	141
1907/08.	43	114	167	108	102	177	122
1908/09.	43	103	163	109	95	168	106
1909/10.	43	115	145	109	92	152	99

Что же дали стране эти высокие цены? Казалось бы, под их влиянием сидерургия Урала должна бы быстро развиваться. На деле же именно эти монопольно высокие цены, оказавшись, благодаря своей непомерности, почти недоступными для широкого населения, создали искусственное сужение сбыта, и тем самым производство чугуна, этого основного для черной металлургии продукта, прогрессировало крайне медленно.

Владельцев же уральских заводов это мало беспокоило, так как получаемые ими барыши удовлетворяли их с избытком.

В первый период оживления русского железнодорожного строительства (в 70-е годы) Урал не был в состоянии удовлетворить спрос на необходимые железные изделия, и России пришлось десятками миллионов пудов ввозить железо из-за границы (с 1867 по 1886 г., Россия произвела в переводе на чугун 508.396 тыс. пуд., а ввезла 659.216 тыс. пуд., т.-е. 13% своего производства).

По окончании первого периода железнодорожного строительства потребление железа в России снова резко падает. Урал по прежнему слишком медленно развивает свое производство, несмотря на хорошие цены. Только Юг России с 1887 г. начал быстро увеличивать свое производство, стремясь использовать хорошие цены на железные товары, а также заказы правительства во второй период железнодорожного строительства, в 90-е годы.

По окончании последнего, а также после оборудования новых заводов начинается падение цен на железные товары, перешедшие, в связи с русско-японской войной, в продолжительную депрессию, вплоть до 1909—1910 г. В этот тяжелый для русской металлургии период цены упали более, чем на 40% (см. вышеприведенную таблицу). Экономические результаты для металлургии в это время были крайне печальны. Несколько предприятий, правда, не имевших солидных естественных баз для своего существования, прекратили свою деятельность, но громадное большинство из них все-таки „приспособилось" к новым условиям, стараясь до минимума сократить накладные издержки по производству и улучшая оборудование с целью уменьшения себестоимости и выпуска товаров по возможно дешевым ценам. В этот период заводы Юга действительно достигли наиболее низкой себестоимости: цеховой стоимости чугуна — около 39 коп., бессемеровской болванки — 57 коп. рельс — около 90 коп. (по данным Дружковского завода в 1903 г.).

В результате, в этот период низких цен (1901—1909) среднее годовое производство в России (в переводе на чугун) равнялось 166.575 тыс. пуд., при среднем душевом годовом потреблении в 1,28 пуд., в то время, как в период высоких цен (на 100% выше цен периода депрессии), с 1878 по 1889 г.,

годовое производство с 25.472 тыс. пуд. поднялось до 40.715 тыс. пуд., а душевое потребление — с 0,70 пуд. опустилось до 0,52 пуд.

Из вышеуказанного видно, что не высокая цена определяет максимум выгод для крупнейших отраслей народного хозяйства и создает наиболее благоприятные условия для их широкого развития, а, наоборот, лишь та, которая соответствует платежеспособности покупателя и потребителя. Во всяком случае, совершенно бесспорно, что в ряду причин, увеличивавших потребительскую емкость населения, важнейшую роль играли именно низкие цены на металлургическую продукцию.

В то время, как высокие цены, особенно при монопольном положении производителя, сильно суживают круг покупателей, фаворизируют технической косности, бесхозяйственности, плохому качеству продукции, цены „в обрез", т. е. только-только покрывающие издержки производства, представляют собой наиболее сильный стимул к прогрессу в производстве, как со стороны его качества, так и со стороны удешевления, расширяя в то же время размеры производства.

Низкие цены годов депрессии сильно способствовали внедрению железа в народное хозяйство России. Поэтому при начавшемся с 1909 г. хозяйственном подъеме, спрос на железо усиливается, что немедленно оказывает повышательное влияние на цены (см. таблицу цен). При этом нужно, однако, заметить, что эти цены, вплоть до мировой войны, ни разу не достигали уровня в периоде 1890 — 1900 г. г., оставаясь ниже их на 15 — 25%. Русская металлургия начала быстро увеличивать свое производство, которое, несомненно, если бы этому не помешали мировая и гражданская войны, снова, в силу внутренней конкуренции, вызывало бы понижение цен, что, в свою очередь, увеличило бы круг потребителей и т. д.

Наша черная металлургия питалась, главным образом, частным рынком, к нуждам коего она и приспособлялась, организовав в лице одного из крупнейших своих синдикатов—„Продаметы"—наиболее гибкий аппарат для сбыта своей продукции. Устав „Продаметы" был утвержден в июле 1902 г. Вначале последний синдицировал продажу листового и универсального железа; с 1903 г.—балок и швеллеров; с 1904—

бандажей и осей; с 1905—чугунных труб; с 1908 г.—сортового железа и с 1909—рельс.

Какой процент общего российского сбыта по отдельным материалам падал на долю этого синдиката, видно из следующей таблицы: [1]).

ГОДЫ.	Листовое и универсальное жел.	Балки и швеллера.	Бандажи и оси.	Чугунные трубы, фасонн. части.	Рельсы.	Сортовое железо.
	В процентах.					
1904.....	36,7	65,7	48,8	—	—	—
1905.....	69,2	78,9	64,0	16,0	—	—
1906.....	68,6	60,6	60,7	84,6	—	—
1907.....	70,2	77,1	68,0	87,4	—	—
1908.....	66,5	82,2	70,9	62,3	—	—
1909.....	75,5	81,3	65,0	44,0	—	80,98
1910.....	78,6	88,3	82,8	—	46,6	83,10
1911.....	81,2	91,9	81,5	—	80,00	86,60

„Продамета“ объединяла, главным образом, заводы Юга России, но к ней примкнули и некоторые крупные заводы Польши, Прибалтийского края, Центрального и даже Уральского районов.

„Продамета“ обнаружила особенную гибкость и уменье продавать изделия своих заводов в годы депрессии, когда приходилось думать не только о наиболее подходящем ассортименте, но и облегчать условия рассчета (путем долгосрочных кредитов, низкого процента учета покупательских векселей).

Так как многие заводы (дикие) не входили в „Продамету“, то для борьбы с ними на рынках, тяготеющих этим „диким“, „Продамета“ устанавливала специальные, более низкие цены; этим она создавала на некоторых районах благоприятные условия для распространения железных товаров.

[1]) Потребление железа в России—инж. Гливиц. 1913 г.

Вообще „Продамета" нивеллировала в разных районах цены, стараясь уничтожить отрицательное влияние тарифов на дальние от металлургии районы.

Внедрение балок, как строительного материала в русский рынок путем дешевых цен составляло одно из больших достижений „Продаметы". Годы подъема промышленности, несомненно, „Продаметой" были использованы в интересах металлургических заводов. В это время особенно ярко выявляется тенденция всех вообще синдикатов к возможно наибольшему повышению отпускных цен. Но так как при всяком повышении цен емкость рынка съуживается, что не в интересах производителей, то „Продамета", памятуя неудачные попытки к повышению цен в 1904 г., поднимала их с известным дальновидным расчетом, считаясь с платежеспособностью потребителей. В период вакханалии цен на все товары; в 1915—1916 г.г.—цены „Продаметы" на синдицированные товары были гораздо ниже цен несиндицированных железных товаров (гвозди). Мы очень далеки здесь от панегириков „Продамете", ибо знаем ее природу и цели, но при всем своем капиталистически предпринимательском и очень часто спекулятивном характере, она, в силу объективных условий, вынуждена была вести гибкую, живую, дальновидную политику цен, не выпуская из поля зрения и основного стимула своей работы—наживы.

Известный синдикат „Кровля" объединял многие из уральских заводов исключительно по сбыту кровельного железа, но удельный вес его по отношению к производителям, не участвовавшим в нем, был много ниже „Продаметы", что видно из следующей таблицы по сбыту этого сорта железа.

ГОДЫ.	Общий имперский сбыт.	Общество „Кровля".	% %
	Пуды.	Пуды.	
1907.....	13.668.699	6.610.221	48,25
1908.....	15.582.942	8.814.097	56,50
1909.....	19.914.362	10.776.635	54,15
1910.....	21.602.502	8.166.637	37,80
1911.....	21.397.442	9.500.000	46,57
1912.....	22.025.000	8.000.000	36,36

Этот синдикат не отличался дальновидностью „Продаметы"; повышательная его политика в 1909 г. не имела никакого успеха, главным образом, вследствие противодействия земств, после чего роль его начинает падать.

Все эти синдикаты, преследуя интересы своих членов, в первую очередь тщательно изучали рынок, его потребности, имея в виду обеспечить сбыт на долгие годы.

Наша современная металлопромышленность, работающая почти исключительно на нужды госзаказчиков, до сих пор слишком мало обращала внимания на потребности широкого рынка. А, между тем, как раз ее производительность настолько развивается, что за удовлетворением госзаказчиков, к тому же сжатых финансовым кризисом, у ней остаются большие запасы изделий. При этих условиях нет иного выхода, как планировать сбыт с расчетом на вольный рынок, другими словами – базировать расширение производства на основе дешевых цен, наиболее подходящего ассортимента товаров и удобного расчета для массового потребителя.

Теперь обратимся к ценам, в последнем счете предопределяющим размеры сбыта каждого товара.

При установлении отпускных цен Главметалл, совершенно игнорируя платежеспособность государства и населения, руководствуется исключительно, так-называемыми, „восстановительными" ценами, т.-е. ценами, которые не только покрывают издержки производства, но и погашают капитальный ремонт, амортизацию имущества (восстановление основного капитала металлургии) и включают в себе еще 10-ти процентную прибыль.

Прежде всего является вопрос: насколько целесообразно восстанавливать металлургию **вне** общего плана восстановления всего хозяйства Республики в целом. Как теперь для всех ясно, без создания солидного рынка восстановление промышленности едва ли под силу государству.

Восстановление металлопромышленности и темп ее развития должен быть согласован с общегосударственным планом восстановления всего нашего хозяйства, и средства необходимые для этого, должны быть приведены в соответствие как с удельным весом данной отрасли хозяйства в ряду с остальными, так и с общим состоянием государственного бюджета. Поскольку же нами до сих пор не изжит общий

финансовый кризис, постольку и металлургическая промышленность должна в организации сбыта и гибкой политики цен искать источник своего дальнейшего существования.

К сожалению, Конвенция металлосиндикатов не пошла по этому пути, а применяла „жесткое наблюдение и руководство торговой деятельностью синдикатов металлопромышленности с целью предупреждения самосъедения синдикатов в пылу борьбы за рынок". (35-й тезис ГУМП'а к докладу на VI Всероссийском Съезде Союза Металлистов).

Это руководство выразилось пока ни в чем другом, как в непрестанном повышении отпускных цен — этом обычном методе работы капиталистических синдикатов. Такой метод теперь, при монопольном положении производителя, является действительно самым удобным. Но при этом Конвенция упустила из виду только одно, а именно, что та или другая степень платежеспособности потребителей ставит известный предел всякой повышательной тенденции, даже в странах капиталистически богатых.

Между тем, в настоящих хозяйственных условиях, когда извлечение максимума прибыли не ставится главной целью нашей промышленности—Конвенция металлосиндикатов могла бы путем рационального распределения заказов, организованного содействия металлопромышленности в снабжении ее финансовыми средствами, дешевыми материалами, а главное—путем тщательного изучения рынка сбыта металлов и изделий из них—оказать большие услуги металлургии.

Промышленные объединения, концентрируя различные хозяйственно-коммерческие функции многочисленных заводов, в результате должны уменьшать, а не увеличивать накладные расходы на производство. Фактически же ныне наблюдается обратное явление: тресты, синдикаты и, наконец, Конвенция синдикатов, внося в живое производственное дело массу бюрократизма, отягощают себестоимость производства лишним расходом. В отношении же главнейших своих задач—всестороннего изучения рынков сбыта, создания подходящих ассортиментов железных товаров для вольного рынка (в особенности для удовлетворения крестьянского хозяйства), выявления не убыточных для металлопромышленности и в то же время льготных для потребителей условий расчета—

в этом отношении, надо признаться, Конвенция металлосиндикатов до сих пор ничего не сделала.

Перейдем теперь к методам выявления отпускных цен, т.-е. к тем калькуляциям, кои Конвенция представляет в Госплан для определения плановых цен.

В этих калькуляциях определяется себестоимость чугуна, мартеновской болванки и прокатной продукции для трех районов: Урала, Центра и Юга; все вычисления относятся к средним шихтам, к средним расходам топлива, рабсилы, энергии и к средним накладным расходам для вышеуказанных районов.

Такая исходная база калькуляции в корне неверна и совершенно ненадежна.

Каждое металлургическое предприятие настолько индивидуально в отношении качества и стоимости употребляемых им руд, флюсов, топлива, оборудования, обеспечения квалифицированной рабсилой, технического персонала, положения в отношении путей сообщения и т. п., что установление для таких обширнейших районов, как Урал, Центр или Юг, одной **средней** себестоимости—задача совершенно нереальная.

Так, например, в довоенное время Кусинский завод на Урале доводил цеховую себестоимость чугуна до 23 коп., Надеждинский—до 35, в то время, как Кыштымские заводы давали чугун в 55 коп., Невьянские—в 60 коп. На Юге России, в приморском районе всегда выплавляли чугун почти на 10—15 коп. дороже заводов, стоящих на угле.

При таком подходе к калькуляции психологически становится совершенно понятным, что при определении средних: шихт, расходов топлива и рабсилы — берутся более преувеличенные данные, с тем, чтобы покрыть наиболее дорогие и наименее хозяйственные производства.

Только реальные сметы отдельных заводов, детализированные по каждому роду расходов, могут дать действительную картину издержек производства, как основы для установления отпускных цен.

Способ исчисления расходов Правлений, синдикатов, коммерческих и налогов таков, что здесь берется известный процент от полной себестоимости: на Правление — 4%, налоги—4%, синдикат—5%, коммерческие расходы—1%. Иначе говоря, чем выше себестоимость или чем сложнее и больше

производство, тем накладные расходы (в действительности, более или менее постоянные) становятся более вздутыми.

На амортизацию, которая в довоенное время производилась из прибылей и в издержки производства предварительно не записывалась, тоже начисляется 5—6%, а иногда и значительно выше. Так, например, циркуляром МСНХ от 2/I—24 г. за № 21, на основании приказа ВСНХ, № 333 от 31/VI—23 г. „О нормах отчисления на амортизацию"—установлены следующие размеры отчислений: для завода „Пресс"—10,1%; „Котло-аппарат" — 14,1%; Климовского — 14,5%; Красная Пресня—19,6%. Такая „амортизация" в состоянии буквально убить производство.

Что касается капитального ремонта, то расходы по этой статье должны погашаться в течение нескольких лет, в зависимости от срока существования ремонтируемого оборудования.

Калькуляции на период октябрь — декабрь пр. года по Югостали имеют более реальный характер, так как исходят из данных определенных предприятий: Юзовского и Александровского заводов, но в смысле преувеличения накладных расходов страдают теми же недостатками, какими обесценивались предъявлявшиеся ранее ГУМП'ом расчеты. Все это подтверждает и Комиссия РКИ, обследовавшая Богословский комбинат и Юзовский завод, а также ознакомление НКПС'а с работой Брянского завода.

При этих совершенно неправильных методологических приемах калькуляции, принцип возстановительных цен в интерпретации Конвенции не может быть принят и является поэтому предметом категорического оспаривания с нашей стороны.

Конвенция, пытаясь доказать убыточность плановых цен, указывает на повышение цен частного металло-рынка, которое наблюдалось летом и в сентябре 1923 г. По данным № 2—3 „Бюллетеня Конвенции металлосиндикатов" *) указанные цены колебались на:

литейный чугун	от	1,75	до	4,2	черв. руб.
сортовое железо	„	2,—	„	6,—	„ „

*) Таблица цен 25-ти городов, приложенная к статье „Обзор рынка черных металлов".

железо	шинное	от 3,—	до 5,50	черв.	руб.
„	кровельн.	„ 4,—	„ 12,—	„	„
„	обручное	„ 3,25	„ 8,5	„	„
гвозди	проволочн.	„ 4,8	„ 18,—	„	„

Эти данные, по мнению Конвенции, отнюдь не предвещали наступившего к концу сентября кризиса и давали ей возможность везде говорить „об убыточности" для металлопромышленности цен, установленных Госпланом в отношении госзаказчиков.

Однако, цены по вышеприведенной таблице, нуждаются в серьезном коррективе. Так, например, для Москвы цены на литейный чугун в ней показаны: 1/IX — в 3 р. 70 к. — 4 р.; 7/IX—в 3 р. 70 к.,—4 р.; 14/IX—в 3 р. 60 к., - 3 р. 90 к.; 21/IX—в 3 р. 60 к.,—3 р. 80 к.; 28/IX—в 3 руб. 60 коп., — 3 р. 80 к., в то время, как по нашей справке на Московской Товарной Бирже за сентябрь продано 167.984 п. чугуна по средней цене в 2 руб., а именно—10.000 пуд. по 2 руб., 99.000 пуд. по 1 р. 66 к., 1.000 пуд. по 3 р. 80 к., 10.000 п по 2 руб. 65 коп., 40.000 пуд. по 2 руб. 50 коп. и 1.984 пуд. по 3 руб. 35 коп.

Другими словами, Конвенция в своем органе отметила только две ничтожных сделки по высоким ценам, игнорируя остальные, более крупные по ценам низким.

Если и остальные „биржевые" цены этой таблицы столь же отвечают действительности, то вряд ли на них можно было строить оптимические предположения относительно „высокой конъюнктуры" для железных товаров. Интересно установить, насколько уменьшились металлические запасы заводов за вышеуказанное время „благоприятной конъюнктуры"? Не создавалась ли эта конъюнктура **сдержанным** отпуском товаров, а **не усиленным на них спросом**, ибо лишние 5 — 10 вагонов металла при этих обстоятельствах в состоянии были сбить высокие цены до уровня весьма скромных.

Разразившийся прошлой осенью кризис сбыта был для Главметалла, повидимому, вполне неожиданным. Он с полной несомненностью доказал, что наша металлопромышленность основывается исключительно на госзаказчиках и совсем не занимается техникой сбыта. Работая в роли казенного по-

ставщика для различных ведомств по примеру б. казенных горных заводов, она не обращала внимания на требования, которые могли быть предъявлены ей широким рынком. Поэтому первая попытка сокращения транспортных заказов — поставила ее перед тяжелым тупиком.

Наконец, для защиты „высоких цен“ на металл, Конвенция приводит ссылки на за-границу, где, по ее утверждению, степень вздорожания мало чем отличается от таковой же у нас.

Вполне объективное представление о несопоставимости в этом вопросе России и Западной Европы можно почерпнуть из данных „Экономического Бюллетеня Конъюнктурного института“, *) которые свидетельствуют, что, по мере изживания тяжелых последствий империалистической войны и восстановления расстроенного ею мирового хозяйства, в Англии и Северо-Американских Соединенных Штатах отмечается устойчивая тенденция понижения цен на металл и приближение их к довоенным. Имевшее место в течение истекшего года некоторое повышение объясняется благоприятной конъюнктурой рынка. Наконец, коэффициент роста цен у нас почти в два раза выше, чем в Англии и Америке.

Ограничимся указанием цен для литейного чугуна № 3 в Англии (в золотых копейках):

1913 г. средняя цена.....44,5 коп за пуд.

1923 г.:		1923 г.:	
Январь	68	Май	89
Февраль	79	Июнь	83
Март	92	Июль	77
Апрель	92	Август	71

Максимальная цена была в марте—92 к., поднявшись против довоенной на 107%; затем цены начали падать, вплоть до августа, оставаясь на уровне цен этого последнего до конца года и давая коэффициент вздорожания против довоенного времени лишь в 59%.

При этом надо иметь в виду, что повышение цен в Англии является не результатом увеличения себестоимости,

*) № 9 — 10 за 1923 г.

а последствием усиленного спроса со стороны не только внутреннего рынка, но и внешнего: Германии, Бельгии, Японии.

Предъявленная Конвенцией отпускная для госучреждений цена на литейный чугун в 1 р. 65 к., превышает довоенную в 70 к. на 121%, т.-е. удорожание против английского рынка у нас более, чем в два раза. Вздутая же цена вольного рынка на литейный чугун 3 р. 50 к. на 1/IX—23 г. на 400% превышала довоенную.

Таким образом, ни принцип восстановительных цен, ни расчеты на высокие цены вольного рынка, ни ссылки на движение цен металлов на внешних рынках не могут оправдать упорного и настойчивого давления Конвенции металлосиндикатов на Госплан с целью фиксации им повышенных коэффициентов вздорожания.

Отпускные цены для НКПС на черные металлы и изделия из них определяются помножением довоенных рыночных цен на коэффициент вздорожания. Оба эти элемента утверждаются Госпланом.

За довоенные цены обычно принимаются рыночные 1913 г, т.-е. периода сильного подъема промышленности и цен на металл. Например, на литейный чугун и сортовое железо Госпланом утверждены были соответствующие довоенные цены в 70 к. и 150 к., что при заводской стоимости на Юге России в 1913 г. первого в 47 к., а второго в 100 к., уже включает в себе надбавку в 49—50%.

Вообще, утверждаемые Госпланом довоенные цены скорее были выше действительных в 1913 г., так как они часто брались из прейскурантов. При этом, конечно, не учитывались существовавшие тогда скидки для крупных потребителей (например, инструментальной стали), с другой стороны, в основу цен нередко клались единичные сделки по высоким ценам; так, например, довоенная цена бандажей определена Госпланом в 250 к. при общеизвестной для Юга России цене в 180 к.

Коэффициент вздорожания для черных металлов: чугуна железа сортового, кательного, кровельного, заготовки и гвоздей был принят в 61,4 для исчисления в товарных рублях или в 1,75 р.—для червонного; для телеграфной проволоки—в 2 для тов. исчисления или 2,5—для червонного

исчисления; для быстрорежущей стали—2,25 для товарного исчисления или 2,8—для червонного. Для запасных частей от 1,6—1,8 в товарном исчислении—2—2,45—в червонном.

Предполагается, что коэффициент вздорожания определяет совокупность всех обстоятельств, которые повышают реальную стоимость производства в современных условиях. Значит, если бы он применялся к довоенной **себестоимости** металлической продукции, то в полученной, таким образом, цене он давал бы приблизительно верное отражение производственной конъюнктуры современной металлопромышленности. При настоящем же положении, когда на этот коэффициент множатся довоенные **продажные цены,** состоящие из себестоимости и прибыли, то в полученной таким путем отпускной цене будет заключаться не только увеличенная довоенная себестоимость, но и в **той же пропорции увеличенная довоенная прибыль.**

Ясно, что такой метод установления плановых цен в корне неправилен.

В основу их должен быть положен принцип самоокупаемости издержек производства и покрытия расходов на поддержание действующих оборудований в исправности, а потому и коэффициенты вздорожания отнюдь не могут служить фондом для покрытия всех тех расходов, которые, с одной стороны, являются следствием бесхозяйственности, а с другой—создают возможность восстанавливать металлопромышленность вне общего плана народно-хозяйственной жизни Республики.

В этом отношении НКПС'у приходится выдерживать упорную борьбу с Главметаллом, который, например, в ноябре прошлого года представил на утверждение Госплана новые отпускные цены, превышающие июньские на 30%. Какова судьба этого представления—нам неизвестно, но в последнее время Главметалл начинает отказываться от прейскурантного метода определения отпускных цен, которые при тяжелом финансовом положении госзаказчиков и отсутствии спроса могут катастрофически сузить и без того слабую емкость рынка, а, следовательно, вызвать и сокращение производства.

Обследования на месте некоторых заводов показывают, что действительная себестоимость производства, а также накладные расходы значительно ниже тех цифр, кои фигу-

рируют в калькуляциях Конвенции. Так, например, стоимость передельного чугуна на Надеждинском заводе была не выше 98 коп., считая в том числе 10 коп. на социальные расходы и 5,25 к. на амортизацию; на Брянском заводе в Екатеринославе, несмотря на сверхсметный расход кокса, себестоимость чугуна, если взять действительные накладные расходы, равные $^1/_4$ сметных, составит 116 коп.; на Кулебакском заводе чугун, несмотря на цеховые накладные расходы в 17 коп., обходится в 84,50 черв. коп.; сметные цеховые накладные расходы Брянского завода Югостали на 1923—24 г. выведены в сумме 4.937.000 руб.; в действительности же они, как это выяснено на месте путем обследования, едва ли превзойдут 1.200.000 руб.

Налоги, на покрытие коих берется по калькуляции 4% для Коломенского и Сормовского заводов, составляют около 1%. Несомненно, что реальные расходы по правлениям трестов, синдикатов и расходы коммерческие значительно ниже поставленных 10% от заводской себестоимости. Таким образом, один серьезный перерасчет издержек производства по каждому предприятию уже значительно снизит калькуляционные „восстановительные" цены Конвенции металлосиндикатов.

Но самое существенное снижение цен дает энергичная, а главное—умелая борьба с теми факторами, кои так повышают себестоимость металлической продукции в сравнении с довоенной.

Сближение „ножниц", в данном случае максимальное снижение себестоимости металла (вопрос жизни и развития не только металлопромышленности, но и всего хозяйства Союза), диктует и условия подбора и предприятий, на которых могла бы базироваться крупная металлопромышленность.

Несомненно, таковыми должны быть наиболее совершенные в техническом отношении единицы; при этом необходим учет их географического положения, экономичности работы на них и возможной степени их нагрузки. Не может быть двух мнений о недопустимости параллельной работы в нескольких предприятиях с ничтожной нагрузкой на каждом, когда это не вызывается ни политическими, ни какими-либо другими серьезными причинами. Однако, именно такой была работа в последнее время Югостали, разбросавшей заказы

по ряду заводов в совершенно незначительных величинах [1]) и не загрузившей ни один из них полностью.

Вопросы не концентрации, а расширения производства должны были бы стоять перед металлопромышленностью, если бы в ней в свое время восторжествовал **плановый принцип**, по которому в первую очередь максимально загружается одно предприятие, и лишь после этого остаток неиспользованных заказов передается на другое, вырабатывающее ту же продукцию.

Фактически же увлечение **количеством** работающих заводов затемняло более существенную с хозяйственной стороны деталь: **размеры загрузки**. Только этим можно объяснить, что при наличности двух действующих доменных заводов на Юге один нагружен на 30%, другой на 40%.

В результате такой нагрузки двух заводов себестоимость вздувается на том и другом, ибо она таит в себе крупные цифры непроизводительных накладных расходов.

Характерный пример распыления заказа и сознательного уменьшения нагрузки дает справка ХМО ЦУЖЕЛ'а по заказу НКПС на поставку 640.000 пуд. бандажей, кои намечено передать:

Кулебакскому заводу. ....390.000 пуд.
Сормовскому.. ....175.000 „
Луганскому..... ..... 75.000 „

По сведениям, полученным от заводского инспектора НКПС'а, Кулебакский завод, получая только половину всего заказа, начинает распускать рабочих бандажного цеха, который был сейчас нагружен до производительности в 70.000 пуд. в месяц. Таким образом, дробя заказ, ГУМП дезорганизует наладившееся производство на Кулебакском заводе, с прекрасной термической обработкой, каковой на Сормовском не имеется.

Создается впечатление, что выбор завода для исполнения какого-либо заказа или постоянной работы носит совершенно

[1]) На Днепровском заводе работает одна 15-ти тонная мартеновская печь и ведется прокатка листового и сортового железа по внутренним заказам. Во что обходится пуд изделий на этом гиганте—трудно представить Таганрогский завод имеет в программе 200 тыс. пуд. труб, Мариупольский и Макеевский тоже получили сортовое железо, листовое, проволоку и накладки. Всем понемножку, чтобы никто не был забыт.

случайный характер, не оправдываемый теми индивидуальными особенностями, кои присущи каждому отдельному предприятию.

Что касается Урала, то выбор Надеждинского завода, конечно, надо признать удачным, как наиболее серьезной металлургической единицы, но необходимо стремиться к его полной нагрузке, хотя бы за счет относительно слабых предприятий. Существование мелких заводов на Урале может быть оправдываемо, конечно, местными условиями, и сами заводы в большинстве имеют местное значение, но на Юге к выбору завода необходимо подойти с максимальной осторожностью и обдуманностью. Элементы рационального подбора заводов разработаны очень подробно в книге „Металлургические заводы Юга России" УСНХ,1923 г. Руководствуясь ими, можно твердо и определенно остановиться на наиболее подходящей группе заводов.

Предприятия разделены на 3 группы:

1. Лежащие на угле.
2. На пути следования угля и руды.
3. Приморские.

Последняя группа, расположенная вдалеке от источников сырья, при современных условиях не может быть использована.

Из первых двух по своей мощности выделяются заводы: 1) Александровский, 2) Днепровский, 3) Петровский, 4) Юзовский.

Расход материалов на 1 пуд готового продукта и себестоимость пуда чугуна, наиболее низкие на этих заводах, заставляют говорить только о них. Что же касается оборудования, то самыми совершенными надо считать Днепровский и Александровский заводы; прокатные устройства первого не уступают американским, и понятным становится его огромная рентабельность, о которой мы уже говорили в начале статьи.

Если предпочтение дано Александровскому заводу из соображений комбинирования работы с рядом стоящими трубопрокатными б. Шодуар и проволочно-гвоздильным б. Гантке, то никак нельзя оправдать работу Юзовского завода, изношенного и устарелого. Как комбинат с углем, он также ока-

зался несостоятельным, вследствие плохого качества своих углей, и Югосталь переходит на уголь Петровского завода, прекращая работу Юзовских копей.

Что выбор Юзовского завода был неудачен—в этом надо твердо сознаться Главметаллу и вести линию работы в направлении Александровского и Днепровского заводов, нагружая последовательно их до отказа.

Болезненно ревнивое отношение к оценке деятельности своих предприятий, слепая убежденность в безошибочности своих калькуляций, заявления, что **„все обстоит благополучно"** и лучшего требовать нельзя—создали обостренную форму отношений Главметалла со всеми, кто не был твердо уверен в „непогрешимости папы" и „осмеливался" критиковать и подозревать что-то неладное.

Вопрос касался, главным образом, цен, и позиции были непримиримы.

Произведенные РКИ и отчасти НКПС обследования выяснили с полной очевидностью, что дело не в покупной способности рубля и не в условиях работы, а прежде всего в условиях **наблюдения за этой работой и в организации.** Произведенные РКИ обследования с целью выяснения точных калькуляций заводов Юзовского, Надеждинского и, отчасти Александровского, подтверждают положение многих противников Главметалла, и перед лицом фактов он уже начинает сдавать позиции.

Сметная калькуляция, составленная на основании обследования РКИ и принятая в соединенном заседании РКИ, Главметалла, Госплана, Югостали и НКПС 14/I с. г., дала в результате цену на чугун 108,5 коп. без амортизации и расходов Правления против 155,5 коп. отстаиваемых Конвенцией. Параллельно обследование выяснило несколько ярких штрихов разрухи и бесхозяйственности: на коксовых печах, при работе на углях с 32-мя процентами летучих веществ в беззольной массе, отходящие газы не утилизируются даже под котлами. Расходы по энергетическому топливу в семнадцать раз превышают таковые в 1916 году. По объяснениям Югостали, большой перерасход по паровому хозяйству вызывался в указанные месяцы: 1) плохим состоянием котлов, 2) недостаточностью газа, получаемого при работе 2-х доменных печей и 3) неудовлетворительным состоянием воздухо-

дувных машин. В сентябре сожжено угля под котлами 235 тыс. пуд. при выплавке чугуна 684 тыс. пуд. Чтобы оттенить эти цифры, приведем ноябрьский расход по Александровскому заводу: выплавлено 690 тыс. пуд. чугуна; сожжено угля для подачи пара доменному цеху около 42.500 пуд. т.-е. почти при том же количестве выплавленного чугуна здесь угля сожжено в 5 раз меньше.

Передвижение грузов. В 1913 г. расход по этой статье составлял 1,02 коп. на 1 пуд чугуна. По отчетным данным за апрель—3,23 коп., май—3,27 коп. и июнь—5,64 коп. и сентябрь—6,6 коп., несмотря на увеличение за эти месяцы производства, а следовательно, и грузооборота.

Данных для анализа этого явления не имеется и его можно объяснить только предположительно возрастанием расходов по ремонту в связи с плохим состоянием подвижного состава и путей [1]).

Екатеринославский Комбинат — Александровский завод, трубопрокатный и б. Гантке. Положение этого Комбината значительно удачнее; Александровский завод хорошо механизирован, оборудование современное, расположениецехов рационально. Что же касается хозяйственной жизни Комбината, то в этом отношении можно высказать много упреков. В коммерческой области ни технической персонал, ни даже администрация не принимают почти никакого участия. Накладные расходы по сметам Юго-стали явно преувеличены.

Не используются возможные пути экономии. В частности, доменный цех при большом пережоге кокса (1,46 пуд. на 1 пуд чугуна в ноябре) мог бы снизить этот расход до 1,17 п. добавляя 15% железной стружки в шихту. (по опытам доменного цеха завода): в мартеновских цехах применяется жидкое топливо; отчасти на Александровском и полностью на трубопрокатном заводе лом не используется в тех пределах, какие сейчас достигнуты в мартеновской плавке. Даже два звена одного комбината, рядом стоящие, работают различно: Александровский—на 40% чугуна, трубопрокатный—на 50%. При условиях одинаковой работы на 40% и замены нефти углем себестоимость болванки понизилась бы на первом на 3 коп., на втором—на 15,6 к.

[1]) Объяснительная записка РКИ к сметной калькуляции на 1923—24 г. по Юзовскому заводу на передельный чугун.

О возможности в этом направлении итти гораздо дальше говорит калькуляция завода „Серп и Молот“ (бывш. Гужон) [1]). Завод, работая на более дорогих, чем на Юге, материалах, довел стоимость металлической шихты в мартеновской печи до 84,2 коп. против 100,27 коп. Югостали, утвержденной в исправленном виде Конвенцией в 96,97 коп. [2]).

Наиболее полные и интересные данные привезла Комиссия РКИ по обследованию Богословского Комбината. Не касаясь кулькуляций, которые выведены немного ниже представленных трестами, до разбора их удельного веса смешанной Комиссией из заинтересованных ведомств, остановимся на отдельных моментах жизни и деятельности Комбината.

Вся отчетность треста велась в течение 1922—23 г. **в дензнаках**, т.-е. в величинах, совершенно несравнимых за отдельные периоды года. Никаких калькуляционных Комиссий на заводе не было, и ни один техник в деле калькуляций участия не принимал. При этих условиях фактически не было и не могло быть никаких калькуляций [3]).

Бухгалтерия, не связанная с техническим отделом, допускала такие, например, ошибки: подсчет генераторного газа велся из расчета выхода 2,7 куб. м. из одного пуда, а надо считать 2 куб. метра из 1 килограмма.

Железная дорога—протяжением 276 вер. против 139 в. 1913 года.

Уголь выдается на паровозы без учета, машинисты получают поверстные и не беспокоятся, конечно, ни об экономии топлива, ни о надлежащем содержании паровоза.

Управление дороги в 1913 г.:	23 чел.;	в 22 г.—	103 чел.
Служба Тяги	„	6 чел.;	„	— 29 „
Всего без пар. бриг.	„	62 чел.;	„	—165 „
Грузооборот пудоверст	„	1.878 милл.;	„	—921 мил. п.
Расход угля	„	2.040.310 п.;	„	—2.303.609

Заработная плата по рубке дров, по железным и угольным рудникам выплачивается в большой части натурой, причем при найме рабочие обусловливают снабжение своих

[1]) Работы и перспективы Маштреста. 1923 г. Москва.

[2]) Калькуляция, утвержденная на октябрь, ноябрь, декабрь.

[3]) Интересно, какими данными оперировала Конв. Мет. Синдикатов устанавливая цены на чугун и рельсы?

семейств на местах, и трест имеет свои склады и персонал в Вологодской и прочих губерниях. Конечно, эти функции, по справедливому мнению РКИ, могли бы быть с успехом переданы кооперативам. Пересчет натур выдач создает излишние штаты конторщиков, составляющие по лесным операциям (размер которых достигает всего 40% от 1913 г.)—418 чел. против 257 чел. 1913 г.

Угольные копи. Выработки открытые. Условия работы более благоприятные, чем в 1913 г. при одинаковой годовой добыче: вагоны подаются непосредственно к выработке, работа экскаваторов более интенсивна и обходится дешевле 1913 года.

В 1913 году стоимость 1 куб. саж. вскрыт..... 5 руб.
В 1923 „ „ „ „ „ „ ..... 3 р. 20 к.
Стоимость угля франко-копь в 1913 г..... 3, 79 к.
В 1923 г..... 6,123 к.

Такое несоответствие объяснимо лишь из рук вон плохой организацией работ.

По заводу интересно в общих расходах увеличение амортизации, падающее на пуд чугуна в 25,29 коп. против 2,81 коп., довоенной. Фактически же заводом израсходовано и списано за 1 год 5,32 коп., тоже на пуд рельс—45,970 коп. против довоенной—5,619 коп. Фактическая затрата—9 коп.

По прокатным цехам наблюдаются бесконечные остановки: заправка стана, недостаток воздуха, перерыв тока, плохой уголь, нагрев болванок, разогрев печи и т. п.

На эти простои не обращается внимания. Рабочим же, кроме сдельной платы, оплачивается и простой, чем еще больше увеличиваются непроизводительные расходы, а таковых по Надеждинскому заводу и без того более, чем достаточно.

В элементах себестоимости [1]) имеются весьма характерные цифры в отношении количества подсобных рабочих и служащих по сравнению с довоенным временем по передельному чугуну и рельсопрокатке.

---

[1]) № 2—3 „Бюллетень Конвенции“, стр. 15 и 16.

	Количество на пуд. человеко-часов.					
	По чугуну.			По рельсам.		
	До войны.	Современн.	% к довоен.	До войны.	Современн.	% к довоен.
а) Прям. продукт. производ. рабсилы.....	0,30	0,35	117	0,27	0,27	100
б) Непродукт. (подсобн. раб. и служ. общезаводск. и по тресту) ..	0,25	0,71	284	0,88	2,40	273

Эта таблица показывает почти троекратное против довоенной нормы увеличение затрат по статье „б".

Мы привыкли слышать объяснения высоких цен металлов вздорожанием сырья, увеличением транспортных расходов, падениям рубля, словом, всем, что не зависит от металлопромышленности.

Приведенные факты, с которыми принуждены согласиться и Главметалл, и тресты, и синдикаты—убийственны. Даже при существующей бесхозяйственности, указания на которую проходят красной нитью по всем обследованиям, цены выводятся значительно выше действительной себестоимости. Деньги валяются повсюду, но их никто не подбирает, не хочет или не умеет — это все равно.

Современная же заработная плата, как известно, ниже довоенной, и весь вопрос только в правильной организации производства.

Правильное распределение рабочей силы, полное ее использование должно дать эффект выше довоенного, но для этого надо отнестись к делу по хозяйски, с расчетом и втянуть в это хозяйство весь технический персонал и рабочую массу.

Совершенно несостоятельны все ссылки на вздорожание сырья, транспорта и т. д. В этом особенно наглядно убеждают нас данные по Надеждинскому заводу, где цикл всего производства настолько замкнут, что определяющим фактором издержек всего производства является почти исключи-

тельно заработная плата, которая составляет 94,2% всех расходов, и только 5,8% тратится на покупку подсобных материалов на стороне.

Общие выводы, которые надлежит сделать из данных нашего анализа, в полном соответствии с руководящими императивами Партии, которая только что на Всесоюзной Конференции подвела итоги последнему периоду хозяйственной жизни Союза и взяла твердый курс на „план" и „смычку" — выводы эти ясны и элементарны.

Металлопромышленность должна сознаться, что **так дальше работать** нельзя и, приняв это, стать на новые пути.

Эти пути: 1) хозяйственность при продуманном и точном разработанном плане; 2) максимальная нагрузка предприятий и расширение в сторону только по использовании данного предприятия до отказа; 3) в пределах политических возможностей работа только на технически наиболее совершенных заводах, при непрекращающейся механизации работ; 4) вовлечение в коммерческую политику завода всего персонала, от которого зависит производство, при разумном использовании системы премий; 5) недопущение реального уменьшения заработной платы, что вполне возможно и неубыточно, если рабочая сила используется полностью и рационально; 6) предоставление заводоуправлениям значительной самостоятельности; 7) уплотнение управленческого аппарата до самых сжатых форм; 8) снижение цен и подход вплотную к широкому рынку, с минимальными торговыми расходами, минуя посредников.

Мы знаем, что Главметаллом проделана громадная работа, что главную работу по возстановлению промышленности он принял на себя — честь ему и хвала. Критиковать легче, чем работать. Но если есть ошибки, если эти ошибки исправимы, то величайшая заслуга нашей молодой Республики — уменье признаваться в своих ошибках и исправлять их с такой же революционной стремительностью, с какой были перестроены все устои прежней жизни. Мелочному самолюбию здесь не место — мы творим общегосударственное дело и должны отрешиться от ведомственного антагонизма.

О паровозостроении и ремонте подвижного состава на заводах.

В мае 1922 года ВСНХ, изыскивая работу для паровозостроительных заводов, вошел с докладом в СТО, в котором, устанавливая наличность мощных и работоспособных паровозостроительных заводов, полагал необходимым поднять вопрос об аннулировании заграничных заказов на паровозы, с тем, чтобы освобождающиеся суммы обратить на паровозостроение на русских заводах, которое он предполагал в размере 800 паровозов на $1^1/_2$ года.

В июле того же года заказ шведских паровозов был снижен на 500 паровозов, и в связи с этим вопрос о выдаче заказа на новые паровозы за счет средств шведского заказа получил свое реальное разрешение.

При разработке этого вопроса в Госплане представители НКПС указывали на ненужность для транспорта постройки новых паровозов, так как с точки зрения ускорения оживления паровозного парка выгоднее более интенсивно вести капитальный ремонт имеющихся паровозов, чем строить новые паровозы, ибо за ту же сумму можно оживить в три раза больше паровозов капитальным ремонтом, чем построить таких же новых паровозов. НКПС считал при этом, что помощь со стороны заводов должна быть в размере 600 паровозов капитального ремонта в год.

Представители же ВСНХ утверждали, что помощь капитальным ремонтом может быть оказана лишь в том случае, если вместе с ремонтом будет выдан заказ на новые паровозы, так как при одном капитальном ремонте невозможно сохранить работоспособность паровозостроительных заводов.

Необходимое годовое число новых паровозов намечалось Промсекцией Госплана в 225 шт.

После обсуждения этого вопроса в Госплане, последним было вынесено постановление о постройке в течение 3-х лет 508 новых паровозов и производстве в тот же срок 1800 паровозов капитального ремонта, оформленное затем договором от 25-го декабря 1922 года.

НКПС, согласовывая эти цифры, оговаривал, что на паровозостроение не должны отвлекаться средства, подлежащие отпуску на ремонт подвижного состава.

Эта точка зрения была поддержана Госпланом, как это явствует из примечания к пункту б) протокола заседания Президиума Госплана от 18 июля 1922 г. следующего содержания: „При разрешении вопросов о финансировании промышленных паровозостроительных предприятий должно быть принято во внимание сбережение в расходовании золотого фонда, которое получится от аннулирования заграничных заказов паровозов".

В начале 1923 года был урегулирован вопрос о ремонте вагонов на заводах ВСНХ, который выразился договором на ремонт 2800 пассажирских вагонов и возобновление 8700 товарных вагонов в течение $2^1/_2$ лет. Поскольку НКПС шел навстречу по передаче ремонта пассажирских вагонов на заводы, постольку он возражал против возобновления товарных вагонов, указывая на ненужность возобновления, пока в инвентаре имеются десятки тысяч больных вагонов, которые он сам может с меньшими расходами оздоровить. Однако, в целях поддержания вагонных цехов заводов в заключенный 26 апреля 1923 года договор было включено возобновление товарных вагонов.

В течение времени, протекшего со времени заключения договоров, произошли значительные изменения общего положения, которые требуют коренного пересмотра договорных отношений.

Первоначальным перспективным планом, представленным в Госплан в августе 1922 года, потребность в здоровых паровозах операционного парка определялась:

в 1923—1924 г.	7800	паров.
„ 1924—1925 г.	9000	„
„ 1925—1926 г.	9900	„
„ 1926—1927 г.	10800	„
„ 1927 - 1928 г.	11700	„

Между тем после подробной разработки перспективного плана в 1923 году цифры видоизменились следующим образом:

в 1923—1924 г.	7916	паров.
„ 1924—1925 г.	7968	„
„ 1925—1926 г.	8305	„
„ 1926—1927 г.	8537	„
„ 1927—1928 г.	8714	„

Эти последние цифры потребности в паровозах, выведенные из ожидаемых грузооборота, веса поездов, оборота вагонов и суточного пробега паровозов, подверглись детальному рассмотрению Транспортной Секции Госплана, которая не только не признала их преуменьшенными, но, напротив, даже несколько понизила их, сократив некоторые запасы.

Цифры эти показывают, что потребность в паровозах значительно меньше, чем это считалось в 1922 году, и что, следовательно, оздоровление паровозов, понимаемое, как постройка новых и оживление кладбищенских, должно итти в значительно меньших размерах. Статистические данные за декабрь 1923 года показывают наличие здоровых паровозов на сети в 9000 штук (из них исправных охлажденных в запасе около 3000), и, следовательно, теоретически нам в течение ближайших 5-ти лет не надо ни строить новых паровозов, ни оживлять кладбищенских.

Однако, после признания вышеуказанных очень скромных цифр потребности на ближайшие 5 лет, уже теперь удовлетворяемых существующим наличием, сторонники нового паровозостроения выдвинули другой повод необходимости постройки паровозов — устарелость существующего паровозного парка. Так, одна из комиссий, разбиравшая этот вопрос, пришла к убеждению необходимости „в ближайшие пять лет возобновить безусловно около 4200 паровозов, т.-е. по 840 штук в год, кроме ремонта эксплоатируемых паровозов“.

Конечно, к такому заключению можно притти, лишь не считаясь ни с реальным состоянием парка, ни с перспективным планом потребности паровозов.

В вопросе возобновления старых паровозов чрезвычайно много спорного: можно спорить о предельном возрасте старых паровозов, можно спорить о выгодности или невыгод-

ности капитального ремонта старых паровозов по сравнению с постройкой взамен старого — нового паровоза, можно, наконец, спорить о выгодности использования для известных работ паровоза старого слабого типа перед новым мощным паровозом.

Но суть дела заключается в том, что этот спор будет своевременен лишь через 5—8 лет, а до того времени надобность в паровозах настолько невелика, что мы ее удовлетворим оживлением, так сказать, бесспорных паровозов.

Действительно, исходя из цифр наличия в 19600 паровозов на 1-е января 1923 года с поправками на 1-е ноября для паровозов сер. Э, которые поступали с заводов в течение года, мы имеем число паровозов бесспорных серий, т.-е. исключив из наличия (не считая серии О) серии Д, П, Я, Н, А, В. Ж, І, Ф, Ч, Т и 50% Ь, — равным 7748 шт., со средним возрастом 11 лет.

Кроме того из числа 7541 нормальн. паровозов к расчету примем лишь паровозы Ов, построенные после 1901 г., со средним возрастом около 20 лет,—таких паровозов—4138, следовательно, общее количество „бесспорных“ паровозов будет 7748 + 4138 = 11886 паровозов, со средним возрастом 15 лет. Надо думать, что такой средний возраст никто не может считать большим не только теперь, но и через 5 лет.

Для получения парка к 1927—1928 году надо еще посчитать 240 шведских и 300 русских паровозов, прибавляя которые, мы получим парк „бесспорных“ паровозов в 1927 г. в 12426 паровозов.

Общая потребность в паровозах в 1927—1928 году (здоровых и больных) определяется перспективным планом в 10980 шт., — следовательно, и к этому времени мы будем иметь избыток в 1446 паровозов (12426—10980) паровозов.

Таким образом и с точки зрения возобновления „устарелого“ парка — постройка паровозов для транспорта не нужна. Однако, НКПС полагает, что невозможно закрыть паровозостроение полностью, и поэтому считается с необходимостью постройки, в видах поддержания ядра паровозостроения, новых паровозов в количестве 50—75 штук, того типа, который мог бы быть с выгодой использованным, для данного времени — мощного пассажирского типа.

Второе обстоятельство, которое требует пересмотра договорных отношений заключается в том, что финансирование заказов на подвижной состав, вопреки оговорке НКПС и постановлению Госплана, идет за счет общего бюджета НКПС, при чем кредиты вносятся в бюджет не в размере договорной суммы, а в значительно меньшей, предоставляя НКПС-у изыскивать средства для исполнения договоров внутри себя.

Так как бюджет НКПС-а дефицитен, то естественно НКПС не мог предусмотривать оплату договоров в полном его объеме и обратился в СТО с ходатайством об уменьшении объема работ на заводах, оставляя лишь те, которые ему необходимы, или которые он может с выгодой использовать, и отказываясь от ненужных работ.

Исходя из этого положения, НКПС выдвинул следующую программу:

17 — новых паровозов,
330 паровозов капитального ремонта и
1100 вагонов капитального ремонта.

Так как естественно, что такое резкое сокращение программы сразу невозможно, то надо было найти какое-то среднее решение, которое можно было бы увязать с отпущенными средствами.

17-го ноября 1923 года состоялось заседание Президиума Госплана, в присутствии руководителей ВСНХ и НКПС т.т. Рыкова и Дзержинского, посвященное этому вопросу. На этом заседании была выяснена ненужность для транспорта постройки новых паровозов, и в речах, как т. Дзержинского, так и тов. Рыкова была отмечена необходимость перехода заводов на такую продукцию, которая была бы нужна и рентабельна для страны, а не представляла бы из себя мертвого капитала, в виде ненужных транспорту новых паровозов.

Президиум Госплана тогда постановил: продолжать в ближайшие три месяца в области паровозостроения и ремонта паровозов программу прошлого года, а особой комиссии рассмотреть вопрос о приспособлении металлических заводов для удовлетворения других потребностей.

Ни первая, ни вторая часть постановления не были исполнены: темп работ заводов шел значительно выше программы прошлого года, которая была оценена контрольной

цифрой в 22.000.000 тов. рублей, и ныне стоит перед фактом значительного, по сравнению с прошлым годом, перепроизводства продукции, а следовательно денежного перерасхода против имеющихся у НКПС средств. Комиссия же, изыскивавшая—чем бы заменить паровозостроение, нашло лишь возможность замены на будущий год небольшой части паровозостроения против договора другими заказами того же НКПС.

Дальнейшее развитие этого трудного вопроса таково.

Комиссия Госплана, отступая от мнения, как председателя ВСНХ, так и Народного Комиссара Путей Сообщения, что заводы должны давать нужную и рентабельную для страны продукцию, пошла по линии наименьшего сопротивления и решила поддержать заводы за счет интересов хозяйства транспорта.

Для этого она увеличивает число новых и ремонтных паровозов против того минимума (22.000.000 тов. руб.), который распределен Главметаллом по заводам, а для покрытия перерасхода против контрольной цифры она уменьшила резко ремонт с 1100 до 400 очень нужных транспорту пассажирских вагонов.

Таким образом НКПС за поставку ненужных ему 130 новых паровозов должен заплатить неполучением необходимых ему для упорядочения перевозок пассажирских вагонов

Целесообразность такой жертвы должна быть всесторонне взвешена; даже, как временный компромисс, она не много поможет работе металлопромышленности, больно отозвавшись на бюджете транспорта.

П. И. Красовский.

Об использовании лома на транспорте.

В связи с чугунным голодом вопрос о рациональном использовании 25 милл. пудов (вместе с неразобранными паровозами) лома черных металлов на транспорте приобретает особенно серьезное значение. Этим количеством с избытком покрывается вся годовая потребность в ломи русской металлургии. Вопрос этот, получивший 23-го декабря п. г. свое разрешение в Госплане, имеет длительную историю.

Комиссия по реализации ломи при Президиуме Бюро Правлений жел. дор. в течение 2-х месяцев вела непосредственные переговоры с ГУМП'ом и Рудметторгом. С самого начала ею было выдвинуто предложение не о продаже лома, а о его переделе в нужную НКПС'у продукцию. При этом НКПС обязывался доставить лом в указанное ГУМП'ом заводы к определенному сроку.

ГУМП, не имея в своем распоряжении принципиальных возражений против идеи передела, выдвинул единственный аргумент—это техническое неудобство и боязнь перепутать свой лом, закупленный у военного ведомства, с транспортным и, якобы поэтому, необходимость перестройки всей производственной программы. Конечно, эта мотивировка не отличается особой убедительностью, ибо НКПС'у безразлично, из чьего лома будет выделана продукция. Единственным моментом, определяющим сделку, казалось бы, является выполнение обязательств НКПС'ом по доставке в срок и в определенных количествах лома, оговоренного качества, с одной стороны и фиксирование стоимости передела ГУМП'ом—с другой.

Но если бы даже и пришлось, ради этого перестраивать производственную программу (в необходимости чего мы глу-

боко сомневаемся), то и это следовало бы сделать, ибо, во-первых, производственная программа ГУМП'а не определена и по-сейчас, а во-вторых, всякая программа должна в себе отражать всю совокупность реальных возможностей, а не наоборот. Иначе она была бы мертвой схемой, стесняющей живую мысль и душу работы.

После длительных переговоров ГУМП обязался дать довоенную цену передела с коэффициентом вздорожания 1,4. Но накануне следующего заседания от него получилось уведомление, что ни о каком переделе не может быть речи и что лом может быть приобретен по 35 коп. за пуд франко-завод, т.-е. по цене, которая поставлена в калькуляции передельного чугуна и литой болванки.

Эта цифра в 35 коп. расшифровывается 26-ю коп. франко-вагон станция отправления, а в переводе на довоенный расчет при коэффициенте 1,25 дает всего $19^1/_2$ коп.[1]) Принимая во внимание, что лом играет важную роль в качестве ценностного фактора в мартеновании, естественным и единственным правильным критерием оценки его стоимости мы должны принять соотношение цены на него с существующими ценами готовой продукции по заказам НКПС.

Упоминаемая ГУМП'ом калькуляция ни в коем случае не может служить основанием для установления реального размера и соотношений различных ценностных элементов себестоимости, ибо ни Промсекция, ни Статистико-Экономическая Секция Госплана, ни Президиум последнего, устанавливая довоенные цены и коэффициент вздорожания в 1,4, самых элементов калькуляции не утверждали. Наоборот, Промсекция Госплана, в лице своего председателя т. Хренникова, отнеслась к этим калькуляциям критически и пользовалась ими лишь за неимением другого материала.

О том, во что цена в 26 коп. очищается для железных дорог, реализующих лом, видно из следующей справки Октябрьской дороги о накладных расходах по пакетировке, резке и погрузке.

---

[1]) По признанию самого же Главметалла в 1913 г. цена лома на заводе Гужон составляла $\frac{40{,}38}{0{,}7476}=54{,}1$ к. (Доклад ГУМП'а, стр. 61).

Наименование работ.	Цена в момент заключения договора с пуда.	Ныне в зимнее время с пуда.
Пакетировка и прессовка кр. желез	3 коп. золотом с погрузкой.	10 коп. золотом без погрузкой.
Резка крупного лома (с попутной сортировкой).....	7 - 8 коп. зол.	12—15 коп. золотом (до I/XII).
Разбивка комьев стружки...	1,5 коп. зол.	До 3 коп. зол.
Погрузка лома..... ...	1,3—2,25 к. зол. весом в 15—30 п. в штуке ломи.	5,5—6,5 к. зол. с пуда.

Таким образом при ценах договора от 27/VIII п. г. дорога ныне имеет для:

Наименование ломи.	Цена.	Расходы.	Остается дороге.
Кровельн. пакетов...	12 к.	10+5,5=15,5 к.	3,5 к. убытка.
Стружки.....	8 к.	5,5 к.	2,5 к. прибыли вместо 7,5 к. намеч. ранее.
Прочего лома:			
а) мелкий.....	26 к.	5,5 к.	21,5 к. приб.
б) требующ. резки.	26 к.	5,5+15=20,5 к.	0,5 к. прибыли вместо 24 и 18 к., исчисл. ран е.

И так, на пакетированном железе дорога имеет 3,5 копейки убытка, на стружке—2,5 коп. прибыли, на крупном ломе, количество коего достигает $^1/_3$ всего запроданного лома,—$^1/_2$ копейки убытка, при этом не учтены еще случайные расходы. Рудметторгом убыточность цены в 26 коп. не отвергается и им ведутся переговоры с Уралметом об увеличении договорной цены для компенсации Октябрьской ж. д.

В довоенное время годный для мартенования лом покупался заводами по 40 коп. и дороже, а чисто рельсовый--

даже по 55 коп., при продажной цене рельс в 1 руб. 12 коп. за 1 пуд. Таким образом, рыночная стоимость лома составляла от 31 до 49 %% стоимости рельс, давая следующий эквивалент: за 1 пуд рельс—3,2 или 2,8 пуда лома.

Современная же твердая цена в 26 коп., по которой совершены сделки Рудметторга с отдельными дорогами, при заявленной Конвенции Метеллосиндикатов цене рельс—в 2 р. 80 коп. червонных (см. „Экономическая Жизнь" № 43 за 1923 года), составляет только 9% стоимости рельс или 1 пуд рельс—эквивалентен 10,9 пуда лома.

Уж одно это, столь резкое, больше, чем в 3 раза понижение реальной стоимости лома, должно возбудить сомнение в правильности представленных в Госплан ГУМП'ом калькуляций или свидетельствовать о крупных хозяйственно-технических дефектах самого производства.

Обращаясь далее, к этим калькуляциям, нельзя не указать на то, что железный лом вводится в мартеновскую шихту: Югосталью в 25%, Уралмет'ом—в 44% и только в Центральном районе—в 48%, в то время, как интересы НКПС'а, а в виду чугунного голода и государственные интересы требуют введения лома в максимальном количестве, хотя-бы в 80%, если же цена шпигеля позволит, то и больше (Путиловский завод в мартеновскую шихту берет только 10% свежего штыкового чугуна, Гужон—12%).

Конечно, это весьма важное обстоятельство окажет соответственное влияние на себестоимость окончательной продукции.

В калькуляции Конвенции цеховые расходы по переделу общие расходы, разные начисления, аммортизация, налоги, расходы трестов, синдикатов и коммерческие настолько вздувают себестоимость передела, что она превосходит довоенную почти в 5 раз (по Уралмету стоимость мартеновского передела—88,94 копейки против довоенной в 16,18 коп.). В связи с этим, дешевизна лома по калькуляции буквально тонет в остальных расходах. Мало того, самый метод начисления разного рода расходов в калькуляциях таков, что высота себестоимости готовой продукции в конечном счете определяется не стоимостью основных элементов процесса (сырье, топливо, рабсила, и т. д.), а суммой бесконечных процентных начислений, которая прогрессивно повышается

от первичных металлургических процессов к окончательным. Это подтверждается и просьбой ВСНХ в СТО соответственно повысить цены на продукцию, если будет увеличена цена на лом.

Предложение НКПС отдать свой лом в передел с оплатой всех расходов по нему, по существу, с обще-государственной точки зрения является наиболее целесообразным и объективным, ибо дает подход к определению реальной роли ломи в процессе производства.

Но естественно, что расходы по переделу должны быть исчислены не на основании вышеупомянутых калькуляций, а исходя из существующей практики Госплана в отношении цен на готовую продукцию, т.-е., должен быть установлен довоеный размер расходов по переделу лома в нужную транспорту продукцию и умножен на коэффициент вздорожания.

По имеющимся у нас подробным данным, относящимся к стоимости передела на рельсы во второй половине 1914 г., на Юзовском заводе все расходы по нему при введении лома в мартеновскую шихту в 80%, с оплатой добавочного передельного чугуна и общих расходов, выражаются в 51,18 к., т.-е. дав заводу 1,18 пуда годного лома, транспорт, при доплате 51,18 коп. получил-бы 1 пуд рельс первого сорта.

ВСНХ в своем отношении на имя СТО указывает на то, что разница между калькуляционной ценой в 35 коп. франко-завод и предлагаемой НКПС'у—26 коп. франко-вагон места погрузки,—в 9—10 коп. идет на транспортные расходы. Между тем, представители Главметалла не раз указывали на то, что Рудметаллторг продает железнодорожный лом потребителя по 30 коп. Тоже обстоятельство подтвердил и Уралмет, ведущий переговоры с Бюро Правлений. Таким образом, получается, что Рудметторг имеет 4 коп. на пуд комиссии, т.-е. $15^1/_2\%$.

Транспорт же, передавая металлопромышленности лом по 26 коп за пуд, фактически в цене готовой продукции кроме транспортных расходов, оплачивает еще $15^1/_2\%$ Рудметторгу. Между тем, роль последнего сводится лишь к тому, что он продает ломь потребителям, не неся при этом почти никаких расходов, ибо сдачу производит дорога, а приемку—те предприятия, с которыми Рудметторг входит в договорные отношения.

Что же касается заграничных операций, то и тут Рудметторг пользуется услугами второго комиссионера, в лице Аркоса.

Транспорт, стремясь к возможному удешевлению металлопродукции, конечно, ни в коем случае не может принять на себя расходов по содержанию комиссионера ГУМП'а, который к тому же свои комиссионные обязанности передает другим организациям.

Вопрос о ломи, будучи перенесенным в Госплан, претерпел длительные и горячие обсуждения в Металлической Комиссии Промсекции Госплана и в самой Промсекции. Металлическая Комиссия, признав цену в 26 коп. „обидно малой", повысила ее до 32 коп. за лом (80%) и стружку (20%). При этом идея передела была отвергнута по мотивам, до мелочей аналогичных тем, которые в свое время приводил ГУМП. Промсекция утвердила эту цену в 32 коп. против голоса Председателя, считавшего возможным поднять ее до 45 к. Наконец, Президиум Госплана 23/XII м. г. согласился с позицией НКПС о переделе, но при этом указал, что НКПС „не может вмешиваться в технику производства по переделу и в хозяйство ГУМП'а".

Это указание носит весьма важный и глубоко принципиальный характер. В связи с ним возникает вопрос: в праве ли, например, советская печать обсуждать проблему „ножниц", расхождение лезвий которых обусловлено, в числе прочих причин, и большими накладными расходами, плохим использованием рабочей силы, пережогами топлива, излишним расходом сырья на единицу продукции в госпромышленности, в том числе и тяжелой индустрии, т.-е. всем тем, что характеризует неудовлетворительную хозяйственную постановку дела.

Конечно, никто не сочтет это „вмешательством в хозяйство". Концентрация широкого общественного советского мнения вокруг вопросов народного хозяйства есть исключительная заслуга Советской власти. Последняя в этом радикально отличается от буржуазных стран Запада, где воля хозяина—закон, где все покрыто мраком коммерческих тайн.

Но и там бывают моменты, когда государство невольно вынуждено класть свою руку на хозяев, зарвавшихся в рабочем вопросе в политике цен и т. п.

У нас же, поскольку промышленность национализирована и судьба ее связывает круговой порукой всю страну,— суверенность „хозяйских прав“ в управлении ее отдельными отраслями корректируется ответственностью перед Республикой за то или иное осуществление этих прав.

Но кроме этих предпосылок, нельзя обойти молчанием и органического единства всего народного хозяйства, где каждая хозяйственная ячейка является лишь звеном в цепи целого организма.

Так, транспорт тесно связан со всей промышленностью и современный кризис сбыта с естественной необходимостью влечет за собой ослабление грузооборота. Поэтому и вопрос о снижении себестоимости транспортных услуг, являющихся в известной мере причиной расхождения „ножниц“, тесно связан со стоимостью услуг промышленности транспорту. Особенно эта связь близка с металлической и топливной промышленностью. Здесь транспорт кровно заинтересован в рациональном ведении хозяйства этих двух отраслей. И Госплан, в Комиссиях и Президиуме которого происходит вся работа по установлению цен по договорам НКПС, по выработке технических требований к сдаваемой транспорту металлопродукции, до сих пор не считал нашу критику расчетов ГУМП‘а себестоимости вмешательством в его хозяйственные прерогативы.

Тем более ошибочно постановление его о „невмешательстве НКПС‘а“ в вопросе об использовании лома.

НКПС как в своем докладе в СТО, так и в выступлениях в Госплане указывал на то, что широкое применение лома в мартеновской шихте даст возможность выпустить на рынок лишних 15—16 милл. пудов чугуна, который Республике так необходим, и в то же время удешевит цены продукции, поставляемой транспорту. Естественно, что эти соображения заставляют нас настаивать на загрузке максимального % лома. Очевидно, это обстоятельство Госпланом истолковано как „вмешательство в технику ГУМП‘а“.

Фактически завод „Серп и Молот“ (б. Гужон) за период январь—сентябрь 1923 года работал при шихте, состоящей из 13% чугуна и 87% ломи (см. „Работа и перспектива развития Моск. Машинотреста“. Издание 1923 г., стр. 25). По нашим сведениям, завод Шодуар по текущей производствен-

ной программе нагружает 50% лома. При увеличении загрузки на 10%, т.-е. до 60% завод получил бы экономию в сырье в 260.000 рублей, что на 1 пуд болванки дало бы экономию в 12,2 коп.

В полемике с нами ГУМП указывает на то, что в русских тяжелых условиях английская металлургия была бы не в состоянии так дешево работать, как это делает наша

Столь лестное суждение о себе, к сожалению, опровергается жестокими фактами.

При ценах в Англии в октябре на рельсы в 1 р. 22 коп. черв. за пуд цена лома составляла 55,8—58,4 коп., т.-е. 45,7—47,9%%; у нас же, при цене рельс — 2 р. 12 к. ломь расценивается в 32 коп., т.-е. в 15,1%. Таким образом, при цене рельс у нас на 80% дороже, чем в Англии, ломь нами расценивается на 70—80% дешевле. Очевидно, вся предпочтительная разница в цене на ломь у нас с избытком поглощается его переделом в рельсы. Мы еще не имеем калькуляции, составление которой предложено Госпланом ГУМП'у. Но поскольку в расчетах ГУМП'а с НКПС существуют определенные коэффициенты вздорожания к довоенным ценам, постольку и стоимость передела должна определяться теми же нормами. Если же это будет не так, то нам вновь придется „вмешиваться в технику и хозяйство ГУМП'а", т.-е. оспаривать различные ценностные элементы калькуляций.

Мы думаем, что в современных условиях такое „вмешательство" есть нечто иное, как мощный фактор для сближения лезвий ножниц. На него имеет неотъемлемое право НКПС, потребляющий 48% продукции заводов ГУМП'а и как потребитель и как наркомат, которому народное хозяйство страны предъявляет серьезные и ответственные требования.

НКПС, оплачивая большие накладные расходы металлопромышленности, ее неисправность в исполнении договоров, а также и далеко не государственную политику цен, которая царит в госторговых органах, естественно, должен актуально поставить вопрос о рациональном использовании ломь, как средства удешевления потребной транспорту продукции.

Идет спор не в плоскости борьбы **из-за цены**, а о том, чтобы 85 милл. пудов лома—ценное достояние Республики—было использовано с наибольшим эффектом для народного хозяйства.

Но между тем в № 2—3 „Бюллетеня Конвенции Металлосиндикатов“ председатель последней т. Вейцман (ст.5) тоже говорит с укором „экономистам из НКПС“ (ковычки принадлежат т. Вейцман), что они не соглашаются продать по 26 к. ломь, „скопленную у него (т.-е. НКПС) в течение 10-ти лет“.

Тов. Вейцман забывает, что ломь эта засчитана в оборотный капитал дорог, как вполне реальная ценность. Только таковой она должна быть и реализована. Задача НКПС заключается лишь в том, чтобы государство внутри страны получило от реализации ломи все выгоды.

До сих пор вся эта выгода поглощалась теми бесконечными начислениями на себестоимость, которыми изобилуют калькуляции ГУМП'а.

P. S. Статья эта была уже написана, когда 11-го января с. г. СТО встало всецело на точку зрения „экономистов из НКПС“, постановив:

1) Обязать НКПС и ГУМП в течение недели договориться о приеме в передел количества лома, потребного для исполнения заказов НКПС.

2) Поручить Госплану в тот же срок установить довоенную стоимость передела и коэффициент вздорожания, не превышающий соответствующего на готовую продукцию.

Гр. Спектор.

Январь 1924 г.

Цены на топливо и металл и влияние роста на вздорожание продуктов промышленности и сокращение емкости крестьянского рынка.

Топливо и металл играют огромную роль в хозяйственной жизни индустриальных стран; топливом питается многомиллионная масса механических двигателей как в промышленности и транспорте, так и в земледелии; на металле базируется оборудование страны, ее средства производства и орудия труда. В связи с этим, стоимость топлива и металла принимает участие, и не малое, в образовании почти всех товарных ценностей, и вопрос об удешевлении топлива и металла является одной из основных и актуальных задач современной экономической политики.

У нас, в России, проблема металла и топлива осложняется резким расхождением в ценах на сельскохозяйственные продукты, с одной стороны, и на промышленные изделия — с другой, в связи с чем понижение цен на топливо и металл постулируется, как неотложная и первоочередная задача момента. В связи с различным удельным весом металла и топлива в нашем сельском хозяйстве и промышленности цены на них неодинаково влияют на общепромышленный и сельскохозяйственный индексы. В то время, как рост цен на топливо и металл повышает уровень общепромышленного индекса,—он не оказывает почти никакого влияния на увеличение себестоимости и цен сельско-хозяйственных продуктов, вследствие чего этим ростом только усугубляется расхождение индексов.

Машинное производство и сила пара еще не известны крестьянскому земледелию и не вошли в обиход нашей

деревни, и расходы на топливо и металл играют пока ничтожную роль в себестоимости сельскохозяйственной продукции крестьянства.

Неизмеримо выше, чем в сельском хозяйстве, участие топлива и металла в образовании себестоимости продукции нашей фабрично-заводской промышленности. Так, по данным проф. Гриневецкого (см. его „Послевоенные перспективы промышленности"), расходы на топливо составляют от 4-х до 15-ти процентов общей стоимости промышленных изделий. По Варзару (см. „Статистич. свед. по обрабатыв. фабрично-заводск. промышленности"), для некоторых производств процент этот повышается до 16,7% (обработка минеральных веществ), 21,7 (электрические станции и водопроводы) и 25% (горные заводы). Расход металла в металло-обрабатывающей промышленности определяется В. И. Гриневецким в 27% общей стоимости этого производства. По Варзару, процент этот повышается до 40%. Затем, во всех других отраслях промышленности расходы на металл входят в стоимость амортизации оборудования, ремонта машин и заводских устройств, вспомогательных материалов и др.

Таким образом, повышение цен на топливо и металл — ингридиенты себестоимости всякого промышленного продукта, неизбежно влечет за собой вздорожание последнего.

Помимо непосредственного влияния на повышение себестоимости и цен фабриката, рост цен на топливо и металл способствует повышению индекса промышленных цен еще и другим способом — путем увеличения стоимости транспортных услуг. По данным Наркомпути, расход на топливо, металл и изделия из металла составлял до войны 26,7% стоимости железнодорожных перевозок, т.-е. более одной четверти.

В то время, как сельскохозяйственное производство не пользуется почти совершенно услугами железнодорожного транспорта для получения необходимого ему сырья и материалов и расходы по этой статье составляют ничтожную долю себестоимости сельскохозяйственных продуктов, в промышленности, и наоборот, роль парового транспорта велика, и при его посредстве доставляется почти все необходимое для промышленного производства сырье и топливо, и расходы по оплате перевозок этого сырья и топлива составляют довольно

значительную в некоторых отраслях промышленности часть общей стоимости производства loco завод. Так, по данным сборника „Проблемы транспорта“, (вып. I-й) оплата провоза материалов, необходимых для выработки одного пуда чугуна на юге России, составляла в 1913 г. 10,74 коп. и, таким образом, равнялась 21,5% максимальной заводской себестоимости пуда чугуна — 50 коп. При этом, в большинстве случаев провоз промышленного сырья и топлива, ввиду отдаленности месторождений минерального топлива и районов сырья от центров нашей обрабатывающей промышленности, совершается на далеких расстояниях и провозная плата составляет довольно значительную цифру, несмотря на дешевые железнодорожные тарифы (по данным В. И. Гриневецкого, на расстоянии 1000 верст на один пуд: для каменного угля 9,62 коп., для лесных материалов—11 коп., для чугуна—13,36 коп. и для железа — 20,81 коп.) и является заметной величиной в себестоимости многих фабрикатов.

Таким образом, рост цен на топливо и металл, определяющие в известной части стоимость железнодорожных перевозок, удорожает провозную плату и, ввиду неодинакового участия парового транспорта в образовании себестоимости сельскохозяйственных продуктов и промышленных изделий в месте производства, тем самым содействует опять-таки повышению только общепромышленного индекса, т.-е. еще более углубляет расхождение звеньев „ножниц“.

Отсюда явствует также и то, что в интересах всей промышленности, особенно чувствительной к вздорожанию транспортных услуг, так как провозная плата за сырье и топливо значительно повышает издержки производства и даже в интересах самой металлопромышленности, всемерно противится чрезмерному росту цен на топливо и металл, отягощающему стоимость перевозок лишними расходами.

Между тем, в истекшем 1923 г. отмечался усиленный рост цен и на донецкое топливо, и на чугун, и железо. По данным Наркомпути, расход на 1 мил. пудо-верст ныне повысился, по сравнению с довоенным временем, на 63% (см. доклад НКПС т. Дзержинского на конференции союза железнодор. 3/XII-23 г.), что стояло в связи преимущественно с увеличением расходов на топливо (на 83,3%), на металл (на 161,8%) и на изделия из металла (на 78%). Увеличение

же этих расходов обусловливалось, как увидим ниже, главным образом, резким повышением цен на металл и топливо.

В связи с ростом расходов на топливо и металл поднялся и их удельный вес в стоимости железнодорожных перевозок — с 26,7% (до войны) до 37,2% по смете на 1923—24 г. Стоимость перевозок по сравнению с довоенной повысилась на единицу продукции (на один миллион пудо-верст) на 100,3 червонн. руб., из которых около 44% (43.7 черв. руб.) приходится на увеличение расходов по топливу (22 черв. руб.), по металлу (17,8 черв. руб.) и изделиям из него (3,9 ч. р.).

Конечно, в известной доле увеличение этих расходов связано и с повышением количества топлива и металла, приходящегося на единицу продукции, т.-е. на 1 милл. пудо-вер., но в значительно большей степени повышение это обусловливается ростом цен по сравнению с довоенными ценами на топливо и металл.

Так, по данным уже цитированного доклада Ф. Э. Дзержинского, при увеличении расходов на топливо против довоенных (на 1 милл. пудо-версту) на 83%, цена одного пуда 7000 калорийного топлива, израсходованного на железных дорогах, поднялась с 14,2 черв. коп. до 21,7 коп., т.-е. увеличилась на 53%; таким образом, на долю пережога топлива, вызываемого, между прочим, ухудшением качества топлива, по сравнению с довоенным временем, остается только 30% увеличения. Увеличение расходов по топливу, в связи с ростом цен, особенно значительно по статье минерального топлива-тогда как растительное (дрова) осталось почти на уровне довоенной его стоимости. Увеличение стоимости отечественного угля составило в 1922 — 23 г. 84%, а в 1923 — 24 г. 98%, для донецкого топлива процент этот возрастает до 112%. Увеличение расходов по металлу и изделиям на единицу транспорта составляет 136% по сравнению с довоенными расходами; а коэффициент повышения против довоенных цен на металл и изделия из них в большинстве случаев колебался в пределах 0,72 — 1,7, а для расчета по децентрализованным заказам коэффициент вздорожания был установлен Госпланом в размере 1,4; таким образом, и в отношении металла увеличение расходов обусловливалось, главным образом, ростом цен.

Если же получат осуществление дополнительные требования Главметалла к заявке Наркомпути, то стоимость перевозок должна составить на 1 милл. пудо-верст 276 черв. руб. и увеличиться против довоенной на 73,3%, а расходы на металл и изделия возрастут против довоенных на 239%.

Себестоимость транспортных услуг в этом случае должна возрасти (на 1 милл. пудо-верст) на 116,9 черв. руб., из которых падает на рост расходов по металлу и топливу 60,2 черв. руб. или 51,5%, в т. г. 22 черв. руб. на топливо 38,2 руб. на металл и изделия. Таким образом, удоражание себестоимости перевозок более чем на половину—на 38%—вызывалось бы увеличением расходов на металл и топливо, в связи, конечно, с ростом цен на последние. Намечаемые Главметаллом новые цены должны значительно возрасти по сравнению с установленными СТО и в несколько раз — по сравнению с довоенными, как это видно из следующей таблички.

Металлоизд.	Довоенн. цена.	Цена установл. СТО.	Договорн. цена.	Намечаемые Главметалл. нов. цены.	
				Абс. ц.	В %% к довоенн.
Рельсы	1,12	1,70	1,70	2,43	217
Накладки	1,65	—	2,80	5,06	307
Костыли	2,29	3,40	4,10	6,20	271
Болты	2,68	—	4,85	6,53	244

Понятно, что такое повышение цен, удоражающее стоимость перевозок, было бы не в интересах народного хозяйства страны в целом и нашей промышленности, работающей на сырье и топливе, требующих пробега на больших расстояниях.

Из изложенного ясно, что не повышение, а снижение цен на топливо и металл постулируется интиресами нашего народного хозяйства, как транспорта, так и промышленности; понижение это важно и в целях сжатия лезвий „ножниц“ в отношении сельскохозяйственных и промышленных индексов, а также и для нашей промышленности, работающей

на экспорт, вынужденной по всем статьям издержек производства равняться по мировому рынку, где себестоимость топлива и металла или приближается к довоенным или, во всяком случае, не расходятся от них так далеко, как у нас. При этом необходимо отметить, что приведенный выше рост цен на топливо и металл имеет место в отношении только плановых цен на эти продукты, стоящих на более низком уровне, чем цены на рынке, где прочие, неплановые потребители, и в особенности мелкие производители, работающие на деревню, и мелкие потребители — крестьяне — покупают топливо, металл и изделия по ценам, значительно более высоким, чем плановые цены.

Еще более выпукло и резче сказывается повышение цен на топливо и металл в росте стоимости тех промышленных продуктов, в производстве которых большой удельный вес приходится на потребление металла и топлива.

Так, по данным инж. Е. Перельмана (см. „Экономическую Жизнь" за 1923 г., № 65 (1516) ст. („Эволюция цен в металлической промышленности"), расход на топливо (кокс) чудовищно возрос по сравнению с довоенным и притом в предприятиях Югостали, где оплата железнодорожного транспорта не входит в себестоимость топлива, так как уголь и кокс получаются у комбинатов с копей, расположенных вблизи заводов и соединенных с ними подъездными путями. При повышении общей стоимости передельного чугуна против довоенной в 2,64 раза (на 164%), стоимость топлива (кокса) возросла **в 4,13 раза (на 313%)**, в связи с чем удельный вес топлива в себестоимости южного чугуна поднялся с 26,8% в довоенное время до 41,9%—в октябре 1923 г.

Таким образом, из общего повышения современной себестоимости чугуна по сравнению с довоенной в сумме 92 к. (1 р. 48 коп. против 56 коп.)—47 коп. или более половины падает на увеличение расходов по коксу (с 15 к. до 62 к.). Если до войны из 100 коп., затраченных на производство чугуна, на топливо (кокс) расходовалось только 26,8 коп., в настоящее время Югосталь расходует уже 41,9 коп., т.-е. **в 1,56 или в полтора раза более**. Этот факт, однако, не смущает инж. Е. Перельмана и, производя в своей статье анализ составных элементов современной себестоимости чугуна, он смело заявляет, что „**такие же явления мы наблюдаем в довс-**

енной стоимости", т.-е. полтораразовый перерасход против нормального по статье топлива. Между прочим, инж. Перельман отмечает, что „эволюция вздорожания стоимости металла явилась не столько результатов вздорожания отдельных элементов", сколько той ясности, которую удалось внести в представление о действительной себестоимости производства. Отмечая далее перерасход топлива (кокса) в 30%, объяснения он ищет только „в лесозаготовках и шахтах", забывая, что в Югостали объединено хозяйство и на копях, и коксовых фабриках, и на заводах.

Впрочем, об этом, как и вообще о выступлении „в защиту металлургии" подробно в конце статьи.

По данным той же статьи, коэффициент повышения для сортового металла в октябре 1923 г. составлял 2,15 и для проволоки и гвоздей даже 2,83 по сравнению с довоенной стоимостью.

Если принять, таким образом, коэффициент вздорожания сырого металла 2,15, а для донецкого топлива[1]): 2,01 для угля и 2,44 для антрацита, то вздорожание продуктов сельскохозяйственного машиностроения, столь необходимого в крестьянском обиходе, только по металлу и топливу будет равно 51%, как это видно из данных, заимствованных из книги: „Калькуляции, балансы и техническая отчетность нашей промышленности". По этим данным, в довоенной себестоимости сельскохозяйственных машин и орудий падало на сырье, которое здесь было почти исключительно металлическим, 45% и на топливо 61,2%; таким образом, на оба эти ингридиента — топливо и металл — приходилось 51,5% умножая стоимость этих элементов на 100%, получаем, что общая себестоимость сельскохозяйственных машин и орудий должна увеличиться в настоящее время по сравнению с довоенной только за счет вздорожания южного металла и донецкого топлива на 51,5%, т.-е. в полтора раза.

Рыночные цены на сырой металл и донецкое топливо, потребляемые в сельскохозяйственном машиностроении, составляют в настоящее время (см. „Хозяйство Украины"

---

[1]) Рыночные цены на уголь марки „ПЖ" за 8 мес. 1923 г. в среднем составляли 23,5 тов. коп. и для антрацита 34,4 к. против цен 1913 г.— 11,7 коп. для угля и 14,5 коп.—для антрацита А. П.

№ 7 от 15 декабря 1923 г.). (Цены даны в черв. руб. и коп. франко-вагон или станц. отправления за пуд.).

	Довоенные цены.	Цены в декабре 1923 г.	% довоенн. цен к ценам 1918 г.
Чугун лит. № 1	60 к.	1 р. 65 к.	275
Железо сортовое.....	1 р. 40 к.	2 р. 80 к.	200
Кокс 1 с.	20,6	50 к.	243
Уголь марок ПУС ПС	11,7	26 к.	222
Антрацит АП АК.....	14,5	24 к.	235

По данным отчетной калькуляции завода „Коса“ (бывш. завод Посселя на ст. Вилейка), приведенным в уже упомянутой книге „Калькуляция, балансы и техническая отчетность нашей промышленности“, цена шестиручной косы марки „Подкова“ обыкновенной отделки по каталогу составляла до войны 50 коп. за штуку, а в последней четверти 1922 г. (т.-е. задолго до установления повышенных конвенцией цен на сырой металл) поднялась до 97 коп. зол. или почти на 100%, при чем расходы на сырье—металл и топливо—повысились с 21,83 коп. до 35,89 коп., т.-е. на 19,06 коп. или 69%.

Если для металла взять коэффициент вздорожания против довоенного времени 2,15, то расход на одну косу составит (16 коп. × 2,15) 34 коп., или увеличится на 18,4 коп., а расход на топливо, при условии работы на донецком топливе, составит 11,7 коп., вместо довоенных—5,8 коп. Таким образом, повышение цен металла и топлива удоражает современную стоимость косы на 24,3 коп. или на 48,6%, т.-е. почти на половину ее довоенной стоимости.

По данным Л. Н. Литошенко (см. Вестник Промышленности, торговли и транспорта № 1 за 1923 г.), покупательная способность крестьянского населения и емкость сельскохозяйственного рынка по отношению к продуктам обрабаты-

вающей промышленности ныне сократились в 7 раз по сравнению с мирным временем. Если душевое потребление продуктов промышленности в крестьянском бюджете в год составляло до войны 21 р. 31 к., то ныне оно ровно только 4 р. 94 к., при чем хозяйственное потребление, куда входят металлические продукты и изделия, сократилось с 3 р. 54 к. до 94 коп. По отдельным составным элементам хозяйственное потребление распределялось следующим образом:

Годовое потребление продуктов промышленности на душу в крестьянском бюджете.

	До войны.		В настоящее время.	
	Абс. цифр. в зол. руб.	% по всему бюджету.	Абс. цифр. в зол. руб.	% по всему бюджету.
Хозяйственн. потребл.	3,54	16,6	0,94	20,8
В том числе:				
а) группы с преобладанием металл. изделий:				
1. Сельско-хозяйств. инвентарь.....	1,39	6,5	0,17	4,2
2. Мелк. иструмент..	0,10	0,5	0,03	0,6
б) Группы с участием металл. изделий:				
3. Строительн. материал.....	1,49	7,0	0,42	9,0
4. Транспорт.....	0,37	1,7	0,16	3,5

Как видно, современное потребление металла в деревне, если считать только одну группу а), понизилось не только абсолютно, но и относительно; потребление это составляет ныне 20 коп. на душу, против 1 р. 49 коп. в довоенное время, и, таким образом, сократилось в 7,45 раза; удельный вес металлического потребления понизился с 7% до 4,8%. Во второй группе, где преобладают лесные строительные материалы и деревянные изделия (в транспорте) встречаются

также металлические изделия: гвозди, принадлежности повозок, кровельное железо (до войны). Если выделить из этой группы металлическое потребление в размере 20 коп. на душу, то современное максимальное потребление металла в деревне составит около 40 коп. на душу.

По данным бюджетного обследования, душевое потребление сельского населения в 1921—22 году некоторых металлических изделий составляло:

Плуги (в пудах)	0, 024.
Косы и серпы (в штуках)	0, 017.
Гвозди (в пудах)	0,0069.

Если допустить, что крестьянин, в случае снижения цен и оказания ему кредита с рассрочкою платежа на закупку необходимого ему металлического инвентаря, повысит свое душевое потребление металла до 50 коп., т.-е. из всей суммы, расходуемой им ныне на хозяйственное потребление (94 к.), свыше половины, т.-е. 53%, затратит на покупку сельскохозяйственных орудий и других необходимых ему в хозяйстве металлических продуктов, то вся емкость крестьянского рынка в отношении металла составит (50 коп. × 97.600.000 душ) = 48,80 милл. зол. руб. По данным проф. А. Б. Кафенгаузена (см. статью его „Крупная промышленность в 1923 г." в „Вестнике Промышленности, Торговли и Транспорта"), продукция всей металлопромышленности составила за первое полугодие 1922—23 г. 98, 49 милл. р. по довоенным ценам.

Считая годовую продукцию в 148 милл. руб., потребление металла крестьянским рынком (48,8 милл. руб.) составит по отношению всей продукции 24,6%, т.-е. около $^1/_4$ всего потребления, что было бы очень большим достижением. В действительности, процент этот еще выше, так как из общей суммы продукции следует вычесть продукцию электротехнической промышленности (около 23 милл. руб.), не потребляемую в крестьянском хозяйстве.

Но в действительности емкость крестьянского рынка, по крайней мере, в два раза ниже его потенциальной покупательной способности. Вследствие удорожания заводской себестоимости металла в два раза по сравнению с довоенной, на крестьянском рынке в настоящее время может быть потре-

блено металла вдвое меньше[1]), чем то позволяет его покупательная способность. К сожалению, вопрос о емкости крестьянского рынка не освещен в статьях „Экономической Жизни“ о „Проблеме металла“. В статье „Государство, кооперация и рынок в потреблении металла“ не имеется данных о распределении металла между кооперацией, работающей в деревне, и кооперацией, обслуживающей городского потребителя. Помимо того, на 28% емкости „рынка“ (в отличие от госпотребителей) спрос на металл показан совместно для частных лиц, организаций и госорганов.

Таким образом, высокие цены на металл обусловливают сокращение емкости крестьянского рынка для продукции нашей металлопромышленности, не давая крестьянину возможности закупить то количество металла, которое он мог бы иметь при современной его покупательной способности, значительно ослабленной по сравнению с довоенным временем.

По данным журнала „Хозяйство Украины“, цены на 1 октября 1923 г. на металлоизделия составляли по сравнению с довоенными:

	1-го октября 1923 г.	Довоенн. цены.	Цены 1923 г. в % к довоенным.
Чугун литейный	3 р. 50 к.	70 к.	500
Железо кровельное	7 „ — „	2 р. — „	350
„ листовое.....	6 „ — „	1 „ 70 „	353
Гвозди кровельные.....	7 „ 50 „	2 „ 50 „	300

[1]) Фактически крестьянин закупает металла еще меньше. Если коэффициент вздорожания по заводской себестоимости—2 (и даже выше) то коэффициент повышения цен на металлы и изделия из них на рынке составляет от 2 до 5, в особенности для мелкого потребителя — крестьянина, на пути к которому от завода-производителя металл проходит через многих посредников. Нас здесь интересует вопрос о влиянии цен на металл, определяемых заводской стоимостью, и, конечно, вопрос о накладных расходах, удорожающих сбыт металла потребителю и, сильно сокращающих емкость крестьянского рынка,—вопрос большой важности; и необходимость такой организации сбыта металла, которая упрощала бы путь его прохождения к потребителю и сократила расходы по сбыту, очевидна до ясности.

Душевой расход на гвозди составляет в крестьянском хозяйстве 0,0069 пуд., а на крестьянскую семью, считая в среднем по 5 душ на семью, составит 1,38 фунт.; разница между современной и довоенной ценой на фунте гвоздей составляет 12,5 коп. и на кровельном железе также 12,5 коп., итого 25 коп., лишних против довоенных цен поглощают четверть минимальной покупательной способности крестьянского двора в отношении металла, равной 1 р. (20 к. × 5) на одних только фунтовых закупках гвоздей и кровельного железа. Себестоимость теперешней косы (в июле 23 г.) превышает довоенную (97—50) на 47 коп., разница в цене почти равна максимальной норме душевого потребления металла в крестьянском бюджете (50 коп.).

Если ограничиться только заводской стоимостью, поскольку она определяется стоимостью топлива и металла, то мы увидим, что и здесь разница между довоенной и современной стоимостью оказывается значительной величиной по сравнению с душевым потреблением металла. Так, в указанном выше примере удорожания стоимости косы от повышения цен на металл и топливо, равного 24,3 коп., разница эта настолько значительна, что составляет 48,6%, т.-е. почти половину той суммы, которую крестьянин максимально может уделить в год на приобретение изделий из металла.

Установленная Конвенцией цена литейного чугуна, потребляемого в сельскохозяйственном машиностроении, составляет, как указано выше, 1 р. 65 к. против довоенных 60 к., т.-е. более на 1 р. 05 к., а разница на угле составляет 11,8 коп. на пуд. По данным книги „Калькуляция, балансы и технич. отчеты в нашей промышл.", изданной Технопроминспекции РКИ, в сельскохозяйственном машиностроении расходы на производственные материалы, т.-е. почти исключительно на металлическое сырье, составляли до войны 45% себестоимости единицы продукции, а расходы на топливо 6%. При средней довоенной цене выпуска простых плугов около 4—4 р. 50 к. за пуд., принимая во внимание установленный нами выше коэффициент вздорожания металла и топлива (по сравнению с довоенным временем) не менее, чем 2,0, получим, что современная стоимость простого плуга удорожается только за счет роста цен на топливо и металл на 51,5% (45% × 100 + 6,5 × 100) или на 2 р. 06 к. на пуде,

в том числе вследствие вздорожания металла на 1 р. 80 к. на пуде (400 × 45%) и от вздорожания топлива на 26 коп. (400 × 6,5%).

Таким образом, вздорожание стоимости плуга на один пуд в 2 р. 06 к. (по сравнению с довоенным временем) в 4 раза превышает максимальное душевое потребление железа крестьянским двором в 5 душ составляет более $^4/_5$ (82% от 2 р. 50 к.). Понятно, что при таких условиях сжимается емкость крестьянского рынка, а заводские склады переполнены изделиями.

Что касается вздорожания других продуктов промышленности, входящих в группу „личное потребление", крестьянского бюджета (ситец, мыло, сахар, керосин, обувь), то, несомненно, влияние вздорожания топлива и металла сказалось и на них увеличением их себестоимости, но удельный вес этого влияния не так значителен, как в приведенных выше примерах.

По данным цитированной выше нами книги РКИ увеличение накладных расходов на топливо, по сравнению с довоенным временем, представляется в следующем виде[1]): расходы на топливо в производстве 1 пуда сахара до войны составляли 10 коп., ныне 23 коп., в производстве мостовья—32 коп. до войны и ныне 78 коп., в производстве хлопчато-бумажной пряжи 60 коп. ныне 2 руб. 50 коп., но так как удельный вес расходов на топливо в составе себестоимости этих продуктов выражается небольшим процентом от 2,07 (спички) до 4,62% (сахар), то влияние увеличения расходов на топливо, хотя увеличение это весьма сильно, незначительно, а именно: для сахарного песка влияние вздорожания топлива отражается на увеличении его стоимости 3,6%, для мостовья—5%, для хлопчато-бумажной пряжи—7,7% и для спичек—3,7%.

Причинами, вызывающими увеличение расходов на топливо по сравнению с мирным временем, являются, по мнению С. Молчанова, (см. его статью в Вестнике промышленности, транспорта и торговли „Причины вздорожания изделий промышленности") более высокий против общетоварного уровня коэффициент вздорожания топлива и особенности со-

[1]) Нужно иметь в виду, что данные о ценах относятся к началу 1923 г.

временных условий производства: 1) недогрузка предприятий 2) изношенность парового и силового хозяйства, 3) плохое качество топлива и др.

К сожалению, отсутствие материалов не позволяет проследить влияние роста цен металла и машин на увеличение себестоимости производства указанных выше продуктов.

Резюмируя все вышеизложенное, мы должны притти к следующим выводам:

1. Понижение уровня цен на топливо и металл является одним из основных условий оздоровления нашего народного хозяйства. помимо того, что оно будет содействовать сближению ныне сильно расходящихся у нас индексов сельскохозяйственных и промышленных продуктов, понижение цен на металл и топливо крайне важно в интересах уменьшения расходов по транспорту и предоставления возможности более дешевого провоза необходимых промышленности сырья и топлива.

Наконец, оно будет содействовать снижению цен на все промышленные изделия и особенно на изделия тех отраслей промышленности которые, являются поставщиками предметов оборудования нашего сельского хозяйства, снабжающими крестьянина металлическим сельскохозяйственным инвентарем.

2. Понижение это может быть достигнуто путем установления более правильного хозяйства как на рудниках, и копях, где добываются уголь и руда, так и на заводах и фабриках.

3. Необходима организация при посредстве кооперативов сбыта сельскохозяйственных машин и орудий, а также других изделий, необходимых крестьянскому хозяйству, с представлением земледельцам кредита с рассрочкою платежа.

Г. В. Мерцалов.

О взаимоотношениях госпромышленности и госторговли с железнодорожным транспортом, как потребителем [1]).

1. Плановое снабжение жел. дорог.

В обширной литературе по вопросу о „ножницах", различных вычислениях и подсчетах себестоимости промышленной продукции в группе накладных расходов не мало места уделено было расходам транспортным.

Действительная оценка удельного веса этого вида накладных расходов, по сравнению с таковыми в довоенное время, приводит к результатам более, чем удовлетворительным, ибо, если принять во внимание те огромные переплаты которые несет транспорт на основных элементах своего потребления—топливе и металле, то станет совершенно понятным и законным то повышение тарифов над довоенными, которое изредка и по отношению к отдельной группе товаров могло наблюдаться, в размере не превышающем 10—20%.

Переплаты же транспорта на топливе, главным образом, на угле в 1923—24 г. выразятся в сумме более 30 милл. руб. по сравнению со стоимостью (67 милл.) того же количества в 1913 г. иначе—более чем на 50%.

Все переплаты за металл, которые понес транспорт за прошлый операционный 1922—23 год, по предварительным подсчетам, выражаются в 70% общего расхода по сравнению с суммой за эти же металлы по ценам 1913 г. Одна переплата по централизованным заказам равняется сумме около 25—28 милл.—руб.

---

[1]) Из доклада, прочитанного 27/XI пр. г. Зав. Эконом. Секцией Президиума Бюро Правлений Г. А. Спектор в Постоянном Совещании по материалоснабжению при Народном Комиссаре Путей Сообщения.

В этих переплатах, которые таким бременем ложатся на транспорт, но еще более тяжело должны будут отозваться на тарифах, если удорожание предметов металлопромышленности пойдет дальше или даже останется на той высоте, на которой находится в настоящее время, необходимо различать два рода причин.

Одни из них, с некоторой оговоркой, можно было бы отнести к причинам объективного порядка, коренящимся в организации самого производства, для устранения которых необходима длительная и систематическая работа. Эта работа должна будет выразиться в самой суровой концентрации производства, увеличении нагрузки предприятий, в мероприятиях, направленных к повышению производительности труда и к понижению накладных расходов на единицу вырабатываемой продукции.

Другая же серия причин с полным основанием может и должна быть изжита порядком срочным, как категория причин, которые не связаны органически с производственным процессом, а зависят исключительно от организации и управления предприятиями.

В дальнейшем изложении речь будет итти исключительно о тех переплатах транспорта на металл, в основе которых лежат причины второго порядка.

К характеристике настоящего положения взаимоотношений транспорта с трестами металопромышленности можно отнести ту оценку, которая в прошлом была дана по поводу работы „Продаметы“ на страницах органа промышленников „Утро России“: „заказы общественных организаций путешествуют целыми месяцами с завода на завод, как души грешников в чистилище, и только, пройдя целый ряд мытарств, приостанавливаются, наконец, на каком нибудь заводе, чтобы еще несколько месяцев ждать очередной прокатки“.

Положение это в настоящее время, несмотря на то, что промышленность национализирована и в 75% своей продукции обслуживает гос. учреждения, все же по существу не изменилось и по прежнему факторами, удорожающими заготовительную работу транспорта, являются неаккуратность работы госпоставщиков от металлопромышленности, затяжка в исполнении договоров и подчас решительный отказ трестов

принимать заказы в порядке плана децентрализованного снабжения

Кроме того, здесь, же надо отметить, как постоянное явление, волокиту в переписке и несвязанность всей работы в металлопромышленности.

В подтверждение указанного положения можно было бы привести сотни примеров [1]), но мы ограничимся только самыми типичными.

Моск.-Казанская жел. дорога 2/I—23 г. заключает договор с Уралметом и, согласно этому договору, Уралмет должен был поставить в первую четверть года 13.000 пуд. кровельного железа. С получением от завода извещения о том, что заказ выполнен и готов к сдаче, дорога командирует своего представителя, который, однако, к приемке не был допущен. Вслед за этим поступает извещение от Уралмета о передаче заказа, в виду перегруженности данного завода, другому тресту. Одновременно с этим Моск.-Казанской дороге удается установить, что изготовленное для нее железо было продано органу, которому это железо совершенно не было нужно, как потребителю, но которое он закупил для дальнейшей перепродажи. Этим органом оказалась Транссекци, которая и предложила Казанской дороге купить это железо при существовании договорной цены в 2 р. 40 к. за пуд—по 5 р. 60 к.

В данном случае, кроме неисполнения договора, следует констатировать такую торговую работу Уралмета, которая совершенно справедливо может быть характеризуема, как антигосударственная.

Не менее разительным примером такого же неаккуратного отношения металлопромышленности к своим обязательствам может служить следующий случай. Югосталь из 25.000 пуд. чугуна, принятых к поставке по договору с Моск.-Бел.-Балтийской дорогой, доставила лишь только 5.000 пуд. чугуна, а остальные 20.000 пуд. дорога должна была закупить на вольном рынке, конечно, с переплатой чуть ли не в 70% против плановых цен. Кроме того, дорога принуждена была заготовлять этот материал в исключительно спешном порядке, в результате чего пришлось закупить бракованный чугун.

---

[1]) По материалам, собранным Комиссией по борьбе с дороговизной при Президиуме Бюро Правлений жел. дорог.

Конечно, самый факт потребления технически мало пригодных материалов является уже фактором, удорожающим стоимость готовой продукции и понижающим ее качество.

К таким же чрезвычайно крупным переплатам со стороны той же дороги привел отказ следующих объединений Главметалла от заключения децентрализованных договоров: Московского Маштреста, Югостали и частично Гомзы.

В связи с этим правлению дороги пришлось много материалов приобретать на частном рынке и, конечно, с большими переплатами. Характерно, что та же дорога купила у Югостали, отказавшейся подписать договор, болтовые скрепления по цене 11 р. 50 коп. черв. за пуд, иначе—в полтора раза дороже плановой цены в 8,2 черв. руб. Чугун в количестве 21.000 пуд. был закуплен у Уралмета по цене 2 р. 75 к. за пуд против плановой—в 1 р. 23 коп., т.-е. дороже более, чем в два раза.

Гомзой, вместо 23.000 пуд. кровельного железа, к исполнению принято было только 8.000 пудов. Югосталь же совершенно отказалась заключать договоры на 2.00 пуд. кровельного железа. Цена на железо Госпланом была установлена в 2 р. 70 коп. за пуд для Гомзы и в 2 руб. для Югостали. При коэффициенте вздорожания 1,40 и при коэффициенте для перевода в червонное исчисление 1,25, цена эта соответственно исчисляется для Гомзы—4 р. 72 1/2 коп. и для Югостали—3 р. 50 коп. черв. Фактически же железо дорогами было разновременно закуплено по средней цене 7 р. черв., т.-е. от полутора до двух раз дороже.

Моск.-Киево-Воронежской дороге Южмаштрест отношением от 22 июня пр. г. за № 519 предложил цены на запасные части нормальных крытых вагонов в довоенных рублях Дорога на основе этого предложения 24/VII пр. г. за № 22464 выдала заказ, на что последовал отказ Южмаштреста от прежних цен и заявление об увеличении указанных цен на 50%. Правление дороги согласилось и на это повышение и снова выдало заказ, который также не был принят, а 18/IX п. г. за № 7052 последовало новое извещение о том, что заказ может быть выполнен с новой надбавкой в 15%.

Потеряв время в бесплодных переговорах и крайне нуждаясь в этих запасных частях, Правление согласилось и на эту надбавку, вновь выдав заказ 28/IX; но и от этого заказа

Южмашгрест отказался, увеличив цены на отдельные вагонные части до 25% (на буферные стаканы и тарелки).

По договору от 10 апреля п. г. Петроградский Судостроительный трест обязался доставить той же дороге 16.000 п. запасных вагонных частей и свинцовые трубы общей стоимостью в 96.230 зол. руб. При этом дорогой был выдан тут же задаток в сумме 25%. К 10/VII должна быть произведена первая поставка до 2.000 пудов, а остальное количество равными партиями—ежемесячно в течение года. Спустя месяц т. е. 14/V, трест запросил у дороги чертежи вагонных частей, хотя для завода, изготовляющего вагонные части не только для Киево-Воронежской, но и для других дорог, эти чертежи, казалось бы, совершенно не нужны. Тем не менее, они были посланы. Дальше начинается бесконечная переписка. На отношения дороги от 30/VII № 22—4779, 14/VIII № 22—5107, 31/VIII № 22—5501, 15/IX № 22—5968 и 28/IX № 22—6408—трест ограничивается отписками со ссылками то на позднюю присылку чертежей, то на отсутствие материалов для поковок. Убедившись в бесполезности переписки, дорога прибегла к командировке на завод своих агентов. Последние неизменно привозили сообщения о том, что завод к исполнению заказа не приступал. Наконец, 30/X, после уведемления треста от 12/IX № 2349—8733 о начале поставки с октября месяца—командированный на завод агент сообщил, что готовой продукции не имеется и задержка объясняется отсутствием сырья.

Такую же тактику Московский Машинотрест усвоил и по отношению к Моск. Курской дороге. Будучи обязан заготовить для нее кровельное железо, он отказался от заключения договора с мотивировкой, что цены, установленные Госпланом, для него совершенно неприемлемы. В отмену же этих цен он предложил настолько высокие, что дорога, при всей острой нужде в железе, не могла на них согласиться и вынуждена была закупить кровельное железо по внеплановым ценам у Уралмета.

При этом следует заметить, что и Уралмет запродал не свободную наличность железа, а ту, которая предназначалась для сдачи в плановом порядке другим дорогам. Таким образом, этой сделкой Уралмет поставил и другие дороги-заказчицы в затруднительное положение, предрешив тем для них

необходимость закупать тоже железо в срочном порядке, и, конечно, по чрезвычайно высоким ценам, на вольном рынке.

Московско-Курская дорога вынуждена была также закупать у Уралмета болты и костыли, которые шли под видом инспекторского брака, а иногда в виде излишка выработанной доброкачественной продукции, тогда как дороге заведомо было известно, что Уралмет имел вполне годные материалы, но скрывал их от Инспекции НКПС'а, принимающей для дорог готовую продукцию.

Заказ Северных ж. д. на вагонные и запасные части и около 50% паровозных был передан Петроградскому Маштресту по договору, заключенному в марте 1923 года. В августе же месяце, после долгого молчания треста и отсутствия ответа на все запросы дороги, представителю последней, прибывшему на место, было передано, что только с этого момента заводы начнут выпускать годную отливку.

Все неизмеримые потери, которые должна была понести дорога от такого „точного" исполнения заказов, когда Петроградский Маштрест с марта по август только готовился приступить к заказу, оказались ликвидированными случайными взаимными расчетами дороги с Гомзой, которые дали возможность уже с Гомзы получить необходимую продукцию в тех количествах, которые ожидались.

Не создайся такого счастливого стечения обстоятельств— дорога в деле ремонта оказалась бы в самом критическом положении.

Чрезвычайно небрежное отношение органов металлопромышленности к взятым на себя обязательствам еще усугубляется тем обстоятельством, что частные контрагенты, хорошо осведомленные о невыполнении заказов заводами, зная хорошо острую нужду дорог в металлопродукции, спешно стараются закупать у заводов все излишки готовой продукции, с тем, чтобы выступить с предложениями более высоких цен. И так как у дорог, узнающих о невыполнении заказов только по прошествии длительного срока, нет никакого выбора источников для приобретения металлоизделий, то они невольно толкаются в цепкие лапы посредников, оплачивая щедрой рукой неаккуратность металлопромышленности.

Характерную политику цен ведет Уралмет. По каким-то, никому неведомым соображениям цены на товары он повы-

шал после крупных запродаж. Продав большие партии товаров, а затем повысив цены, он некоторое время сидит без покупателей, которые пользуясь повышением, сами торгуют, дешевле Уралмета. Особенно пользуются этим частные торговцы, которые за наличный расчет имеют 10% скидку с синдикатских цен*).

Правление Октябрьской дороги, в исполнение приказа НКПС и ВСНХ за № 1523, разослало трестам спецификацию изделий и проект договоров с просьбой приступить к заключению договоров. В ответ на это Петроградский трест массового производства своими отношениями: от 18/XII — 22 г. за № 3895, 22/XII—22 г. за № 5891 и 24/XII—22 г. за № 5418 заявил, что заказ на изготовление тянутой проволоки и гвоздей может быть принят лишь при условии предоставления ему сырья, в виде катанки, или выдачи аванса на закупку таковой в размере не менее 50% общей суммы заказа.

Петроградский Маштрест на отношение дороги от 11/XII 1922 г. за № 4050 и 21/XII — 22 г. за № 5791, согласовав препровожденную ему спецификацию и проек договора, отношением от 3/I—23 г. за № 61/К/20, заявил, что он может принять заказ на изделия при следующих непременных условиях:

1. Что стоимость изготовления изделий не входит в цену, выработанную НКПС и ВСНХ, почему, в случае, если на заводах треста не будет готовых изделий, таковые будут изготовлены за особую плату и за счет Октябьской ж. д.

2. Впредь до установления Госпланом окончательных основных цен в довоенных рублях аванс исчисляется в денэнаках, не по индексу 500, а по индексу общероссийского товарного рубля, публикуемого Госпланом на день платежа По утверждении новых довоенных цен аванс будет пересчитан и будет произведен дополнительный расчет.

Петроградский же Строительный трест в ответ на препровожденную ему дорогой при отношении от 14/XII — 22 г. за № 5219 спецификацию и 21/XII—22 г. за № 5767—проект договора в своем отношении от 28/XII—22 г. за № 273 прислал Правлению дороги свой проект договора, с просьбой дать отзыв.

*) № 107 „Экон. Жизни“ от 9 II с. г. См. ст. Н. Бирина: „Уралмет на распутье“.

Правление, рассмотрев представленный трестом договор и внесенные в него редакционные поправки и согласовав окончательно редакцию договора с Правлением треста, передало его для подписания.

12/II—23 г. трест возвратил договор дороге неподписанным, заявив, что до получения из Москвы от ГУМП'а типового договора, он от подписания согласованного им же договора отказывается.

Петроградская Контора Московского Машинотреста на посланные ей спецификации и проект договора при отношениях от 8/XII—22 г., № 3925 и 21/XII — 22 г. за № 5763, никакого ответа дороге не дала. При личных запросах и телеграфных переговорах Уполномоченный этой Конторой заявил, что спецификация и проект договора, полученные им от дороги, направлены в Москву, в Главную Контору для согласования, и до получения указания из Москвы подписать договор отказался.

Петроградская Контора Гомзы по препровожденным ей спецификациям к проекту договора при отношении дороги от 8/XII—22 г., № 3699 и 23/XII—22 г., № 5945 — официального ответа не дала. При телефонных и личных запросах — Уполномоченный Конторы сообщил что полученные им от дороги спецификация и проект договора направлены им в Московскую Контору.

Та же волокита получилась и рядом других объединений: Югосталью, Госпромцветом, Уралметом и др.

Почерпнутые из материалов обследования дорог Комиссией Госплана весной 1923 г. примеры иллюстрируют положение, при котором металлопрорышленность в целом представляет чрезвычайно сырую расхлябанную организацию и что центр оказывается без наличия деловой и организационной связи с местными организациями. При этом он мало осведомлен о работе своей периферии, о степени ее производственной мощности, загрузки и возможности возложения на свои объединения тех или иных договорных обязательств.

В связи с этим становится понятным то легкое отношение к договорным обязательствам металлопромышленности, которое она берет на себя по отношению к транспорту. Фактически договоры являются клочками бумаги, игнорирование которых стало систематическим.

К сожалению, все сказанное в отношении металлопромышленности свойственно и другим отраслям госпромышленности. Нижеприводимый пример красноречиво подтверждает это.

Московско-Курской дорогой 27 января и 17 апреля 1923 г., в целях обеспечения шпалами и пиленными материалами, были заключены договора с трестом „Средневолголес", с точным определением сроков и мест сдачи изготовленной продукции. При этом дорога выплатила тресту авансом 25% суммы всего заказа, так как Средневолголес без этого аванса не считал возможным приступить к указанной работе. С самого начала выполнения договора трест начал предъявлять продукцию, совершенно не соответствующую условиям договора. Так, им было заявлено, что шпалы и брусья, а также и другие лесоматериалы он будет сдавать не в районе Курской дороги, а Казанской.

Несмотря на все затруднения, вытекавшие из этого, дорога пошла навстречу, согласившись на указанный район. В дальнейшем трест уже совершенно вне соответствия с требованиями дороги сдает материалы в 100 саженях от линии. Дорога идет и на эту жертву и тем берет на себя излишние расходы. Поощренный этой уступкой Средневолголес идет дальше и начинает сдавать шпалы несортированными и несложенными в штабеля или сложенными таким образом, что не было никакой возможности ни проверить, ни принять сдаваемую продукцию. Дорога попыталась применить пени, предусмотренную договором, на что Средневолголес в самый разгар массовых операций заявил об аннулировании договора.

В результате спора и рассмотрения вопроса в специальной Арбитражной Комиссии были приняты новые сроки поставки, при чем таковые были отодвинуты на полтора месяца после момента арбитража.

Казалось бы, что после этого дорога будет обеспечена лесоматериалами, но, получив эти новые льготы, Средневолголес своих обязательств не выполнил и в сентябре предъявил дороге требование об аннулировании всех договорных соглашений. В результате больших споров Средневолголес предложил заключить с ним новые договора с измененными сроками и по новым ценам: вместо 65 к. за шпалу—1 р. 40 к. и вместо 37 коп. за фунт пиленого материала от 70 коп. до

1 руб. В том же соответствии Средневолголес изменил цены и на другие лесоматериалы.

Чтобы застраховать себя от недостатка в лесоматериалах, Правление дороги было вынуждено заключить ряд новых соглашений с другими лесными объединениями по ценам, значительно более высоким, чем они были зафиксированы в первоначальном договоре со Средневолголесом.

Насколько слабо развито чувство обязательства перед государством у госпромышленности, может служить следующий пример. При объезде Начальником Хозяйственного Отдела М.-Курской ж. д. заводов, работающих на дорогу, выяснилось следующее: на одном из заводов им было прочтено секретное распоряжение о том, что вагоны ремонтируются этим заводом слишком хорошо и что другие заводы, объединяемые тем же трестом, не в состоянии дать такую же выработку, а потому предлагается снизить качество ремонта. Поскольку внутреннюю жизнь нашей промышленности в отношении госпотребителей покрывает так-называемая „коммерческая тайна", постолько у транспорта есть основание предполагать, что такие распоряжения, в целях „оздоровления производства", являются далеко не единичными случаями.

К указанным дефектам необходимо также присоединить тот бюрократизм и тяжеловесность, которые отмечаются в организациях госпромышленности и в последнем счете самым болезненным образом отражаются на работе дорог. Что это так, что бюрократизм прочно укоренился в этой области,—подтверждают материалы обследования жел. дор. Комиссией Госплана, а также данные Октябрьской жел. дор., приведенные Председателем Правления Октябрьской дороги на Всероссийском Пленуме Бюро Правлений ж. д. 1—4 августа 1923 года.

Трестами часто делаются предложения товаров, без обозначения цены и без указания сроков поставки. При желании уточнения этих пунктов дороги чуть ли не на второй день оказывались перед фактом нового повышения цен. Если же последние и фиксировались, то очень редко выдерживались заявленные для их действительности сроки.

В целях устранения указанных дефектов, на которые обратила внимание и Комиссия Госплана, Октябрьская до-

рога обращалась к Северо-Зап. Экосо с целью добиться авторитетного указания всем торгово-промышленным предприятиям Области на недопустимое отношение их к вопросу снабжения жел. дорог.

К каким результатам привело это обращение — неизвестно, но можно с уверенностью констатировать, что эти уродливые явления не изжиты и посейчас. Это подтверждается документами и более позднего времени.

Московский Маштрест 13/IX пр. г. отношением № 7478 предложил Моск.-Курской дороге 5.000 пуд. кровельного железа по биржевой цене — 3 р. $6^1/_2$ черв. коп. за пуд.

После рассмотрения этого предложения, Правление дороги особой телефонограммой просило трест прислать своего представителя для приема заказа. Представитель не явился, и Правление дороги 28 сентября пр. г. послало заказ непосредственно в трест. Прошел месяц, и 1 ноября за № 1822 Маштрест сообщил, что железо может быть изготовлено лишь к 15-му ноября и по цене 4 р. 40 к. за пуд, т.-е. дороже ранее заявленной на 93,5 черв. коп. При этом изменение цены поставщик объяснил заполнением всей программы работы на октябрь месяц и повышением цен, рассчитанных на 15-е ноября.

Но вздувание цен достигается и окольным путем: требованием пестрой комбинации всевозможных расчетных коэффициентов, а также приурочиванием сдачи продукции к 1-му числу нового месяца, так как расчеты по децентрализованному снабжению производятся по курсу дня на 1-е число того месяца, в котором сдается продукция.

Оценивая существовавший до сих пор порядок планового снабжения с точки зрения обеспеченности интересов транспорта, необходимо отметить его одностороннее значение и исключительную выгодность для промышленности.

Прежде всего, во всех договорах основные цены указывались, как цены предварительные, ибо предвиделось в будущем их повышение. При этом надо отметить, что как и прежде, так и теперь рыночные цены нередко были ниже тех, которые по приказу № 1523 определялись для договоров.

Так, например, на вагонный баббит № 3 Госпромцвет, в порядке приказа № 1523, установил цены в 6 р. 10 коп.

за пуд зол., тогда как рыночная цена колебалась от 3-х до 4 х р. Электростали была заказана Моск.-Курской дорогой обыкновенная углеродистая инструментальная сталь по цене 10 р. за пуд зол., в то время, как на рынке таковую сталь можно было купить по цене, во всяком случае, вдвое дешевле.

В тех же случаях, когда какому-нибудь из объединений ВСНХ плановые цены казались невыгодными, оно, совершенно не считаясь с постановлением Госплана, просто повышало их: Госпромцвет увеличил цены приблизительно на 15 — 20%; Машинотрест самовольно вводит промышленный индекс Госплана, который дает цены на продукцию выше указанных в начальных договорах и т. п.

Необходимо отметить, что в приказе № 1523 была установлена чрезвычайная длительность сроков сдачи материалов, а именно, начиная с апреля месяца 1923 г. по февраль месяц 1924 г. Чтобы избежать указанных невыгод в будущих договорах, следует сроки поставок значительно сократить и тем застраховать себя от переплат за приобретаемые по вольным ценам материалы и запасные части в случае экстренных потребностей по ремонту.

Вышеприведенные конкретные данные говорят о том, что все обязательства госпромышленности, пени, недоимки и т. п. при неаккуратном выполнении заказов, являются сплошной фикцией, ибо как только дорогам приходится переходить к арбитражу, то обычно арбитраж ставит вопрос в такой плоскости, что нужно итти навстречу госорганам, делая отступления в изъятие от договоров.

В теории одним из самых действительных средств для побуждения поставщиков транспорта аккуратно и добросовестно выполнять принятые на себя обязательства являются пени за просрочку. Закон даже требует включения в договор условия о неустойке, как на случай просрочки, так и на случай неисполнения договора подрядчиком-поставщиком.

Положение о господрядах и поставках в обеих редакциях (4 июля—22 г. и 26 июля—23 г.) имеет специальную статью, говорящую об обязанности включения в договор условия о неустойке (пени).

Но на практике неустойка, вносимая органами транспорта в договор о поставках и подрядах, далеко не гаран-

тирует для заказчика подлежащее исполнение договора, особенно в тех случаях, когда поставщиком выступают госорганы. Кодексы имеют узаконения, которые значительно ослабляют угрозу неустойки для госпоставщиков. Статья 142 Гр. Кодекса устанавливает право суда по просьбе должника уменьшить неустойку, если она чрезмерно велика в сравнении с действительными убытками кредитора. Для Арбитражных Комиссий, которые разбирают имущественные споры между госпотребителями, имеется специальное Положение статья 13 которого дает Комиссии право, принимая во внимание общегосударственные интересы, полно или частично освободить должника от ответственности или обязательства. Опираясь на эти узаконения, Арбитражная Комиссия за последнее время все чаще и чаще отказывает органам транспорта в присуждении пени с неисправных должников.

Между тем, при столкновении интересов госучреждений, особое внимание должно быть отдано транспорту. Не подлежит сомнению, что транспорт является одной из важнейших отраслей народного хозяйства. Нормальная работа его не только укрепляет экономическую мощь страны, но и обеспечивает ее безопасность от внешних посягательств. В связи с этим транспорт может рассчитывать на сугубое внимание к нему со стороны законодательства. Интересы его должны быть по возможности защищены преимущественно перед всякими другими интересами.

Одним из самых существенных моментов в правильной деятельности транспорта является его своевременное и полное снабжение всеми потребными материалами. В силу этого договоры транпорта о подрядах и поставках должны привлекать к себе бдительное внимание судов, к которым обращаются железные дороги для побуждения своих поставщиков к выполнению их обязательств. Необходим законодательный корректив в пользу НКПС в форме, определяющей взаимные отношения заказчиков и поставщиков госучреждений. Вне этого пени и взыскания с неисправных поставщиков останутся мертвой буквой, а не побудительным стимулом к исправной работе.

Правда, для недобросовестных поставщиков законодателем установлена уголовная кара (ст. 130 Уг. Код.), но при-

веденная статья применяется почти исключительно к частным поставщикам. Как только дело касается госпоставщика, органы надзора чрезвычайно неохотно становятся на линию уголовного преследования. Обыкновенно они отказываются от привлечения госорганов к уголовной ответственности и предлагают обращаться в Арбитражную Комиссию, т.-е. перенесение дела в плоскость гражданского спора. Такая нерешительность органов надзора объясняется неясностью ст. 130 Уг. Кодекса. При изучении указанной статьи возникает вопрос: может ли она быть применима к поставщикам госучреждениям, или же она имеет в виду только частных поставщиков, интересы которых вполне и без остатка подавляются соображениями государственными.

Этой неясности необходимо положить конец, и особым актом указать, что в случае неаккуратного исполнения договора госпоставщиком, он, в лице его ответственных руководителей подлежит уголовной ответственности по 130 статье Уг. Кодекса. С проведением в жизнь указанных мероприятий транспорт получит более или менее твердые гарантии в исполнении договоров.

Самая система финансирования централизованного снабжения значительно удорожает получаемую транспортом продукцию. По данным ЦХЖЕЛ'а на 1 августа 1923 г. с дорог произведено вычетов на сумму 23 милл. индексных золотых рублей. По тем же исчислениям стоимость изделий, отправленных дорогам, по предварительным данным оценивалась в 18 милл. зол. индексных рублей. При таком соотношении фактическая поставка составляла на 1-е августа только около 35% от сумм, удержанных с дорог. Если же к этой сумме причислить еще 2.104.000 руб. за продукцию, которая была принята на заводах, но еще не отправлена, то получится, что фактическая поставка составляет даже при этих условиях лишь 47% с удержанной суммы.

Таким образом, оплата централизованных заказов выливается в форму прямого финансирования металлопромышленности за счет транспорта, независимо от той полноты с какой НКПС ею обслуживается. И, конечно, беспроцентное пользование ГУМП'ом средствами НКПС, будучи капитализированным, дает значительную цифру, которую транспорт приплачивает к плановым ценам.

Но если и дороги Московского узла сплошь бессильны найти ответственный первоисточник своих снабженческих злоключений, то на местах,— при отсутствии организаций, в которых дороги могли бы найти инстанцию для разрешения споров с органами госпромышленности, возникающих в связи с выполнением заказов — создается буквально безвыходное положение. Дороги поставлены в условия полной беззащитности, а ЭКОСО очень часто не в состоянии должным образом воздействовать на местную промышленность, прикрывающуюся сплошь и рядом распоряжениями своих центров.

Практика исполнения транспортных заказов, иллюстрированная нами в многочисленных документальных примерах, с наглядной очевидностью подчеркивает отсутствие прочной организационной связи с одной стороны между трестами и их центральными объединениями, а с другой—между трестами и входящими в их состав производственными единицами. Этот разрыв является одним из главных источников переплат транспорта.

Необходимо такое построение тяжелой индустрии, в частности металлической, при котором деятельность треста являла бы собой законченный цикл производства, а не отдельные и при том совершенно несогласованные операции по существу единого производственного процесса.

Современные металлосиндикаты стали самодовлеющими центрами, ведущими сепаратную политику производства и сбыта. С этой стороны их объединение — Конвенция — поскольку вхождение в нее носит добровольный характер неспособно оказать какое-либо значение на урегулирование их работы. Наоборот, она сама по первому абцугу принялась „выравнивать“ цены и ставила себе в заслугу, что подняла их, использовав „высокую конъюнктуру рынка“. Насколько эта конъюнктура была „высока“, мы видим из совпадения момента ее фиксирования (июль п. г.) с началом неизжитого и поныне кризиса сбыта. Стимулом действительного выравнивания цен отнюдь не является создание Конвенции, ибо оно производится влиянием извне: обследованиями синдикатов НКРКИ и Госпланом, в результате упорной борьбы

НКПС за понижение коэффициентов дороговизны и с бесхозяйственностью, находящей свое прикрытие в калькуляциях Конвенции.

После обследования НКРКИ Богословского комбината и Югостали становится очевидным, что Конвенция в лучшем случае была прикрытием для крайне бесхозяйственной работы синдикатов и что последние из органов, противостоящих основному регулирующему центру — ВСНХ — должны ограничиться скромной ролью комиссионера, обслуживающего тороговозаготовительные нужды своих членов, при этом не за 5 — 10%, а за 2,6%, как это делала „Продамета" или даже за 1%, по примеру представительства заводов Гутобанка в Польше.

Являясь потребителем более 50% всей продукции металло-промышленности, транспорт должен в ее организационной схеме занять соответствующее место и из безвольного объекта тех отрицательных сторон, которые обрисованы нами выше, стать элементом, активно воздействующим на организацию производства и удешевление продукции.

Борьба за здоровую организацию тяжелой индустрии с устранением всех паразитических и удорожающих наростов в конечном итоге должна создать то равновесие экономического существования транспорта и тяжелой индустрии, которое, в общем и целом определяя все устои национализированного хозяйства страны, в настоящее время в корне поколеблено соотношением расчетных коэффициентов: на топливо 2,2, на металл в среднем 1,7, а на ж. д. тарифы максимально — 1,2.

2. Закулочно-заготовительная деятельность ж.-д. по внеплановым ценам.

Выше мы видели, как плановое в порядке госзаказов снабжение транспорта фактически превращается в „плановую" вынужденность дорог к громадным переплатам под угрозой остановки движения.

Следующие цифры дают наглядное представление о том соотношении планового децентрализованного и внепланового

металло-снабжения, которое наблюдалось на отдельных дорогах в 1923 г. и которое само по себе обуславливало необходимость переплат:

1) По М.-Казанской ж. д.
Уплачено Главметаллу.....653.000 з. р.
Приобретено вне плана.....240.000 „ „

2) По М.-Бел.-Балтийской ж. д.
Уплачено завод. Главметалла...297.000 „ „
Закуплено вне плана.....460.000 „ „

3) По Южным ж. д.
Уплачено завод. Главметалла...596.000 „ „
Закуплено вне плана.....427.811 „ „

4) По Орл.-Витебской ж. д.
Уплачено завод. Главметалла... 90.000 „ „
Закуплено вне плана.....269.200 „ „

5) По М.-Киево-Воронежской ж. д.
Уплачено завод. Главметалла... 82.000 „ „
Закуплено вне плана.....620.000 ч. р.

6) По Северо-Западным ж. д.
Уплачено заводам Главметалла..285.000 з. р.
Закуплено вне плана.....271 450 „ „

7) По Северным ж. д.
Уплачено заводам Главметалла..378.154 „ „
Закуплено вне плана.....360.758 „ „

Таким образом, за металлическую продукцию децентрализованного снабжения Главметаллу уплачено 2.381.000 зол. руб., тогда как на вольном рынке металлических изделий приобретено на 2.647.000 зол. руб. Оказывается, что транспорт на вольном рынке закупил более половины продуктов децентрализованного снабжения.

Это обстоятельство заставляет особенно внимательно остановиться на условиях заготовительной деятельности транспорта на вольном рынке по внеплановым ценам.

Изучение внепланового снабжения дорог заставляет нас вплотную подойти к анализу нашей госторговли и методов ее работы. Здесь, как это ни странно и ни больно, мы находим наиболее яркое по своей уродливости и бесшабашности выражение антигосударственных тенденций. При всей неопро-

вержимой наличности объективных причин расхождения „ножниц“, острым углом выдвигаются и субъективные моменты дороговизны, т.-е. зависящие в большей степени от людей и системы, чем от обстоятельств.

Увлечение прибылями довело цены до такого состояния, что к ним стал невозможен подход с какими-либо объективными критериями. В условиях советского строя, казалось бы, определяющим моментом цены товара должна быть его производственная себестоимость. Но в современных ценах эта основная ценностная категория буквально теряется во всех тех бесконечных наслоениях, которыми она в изобилии обростает на пути к потребителю. Эти наросты фактически не всегда укладываются даже в понятии: накладных и торгово-посреднических расходов и предпринимательских прибылей. Ниже, многочисленными примерами иллюстрируются глубоко болезненные явления, свидетельствующие о том, что современная госторговля усвоила не только самые худшие традиции дореволюционной торговли, но и утрировала их до весьма уродливых форм.

Ввиду того, что в последнее время в вопросе борьбы с дороговизной выдвигается мотив о том, что источником ее является не производство, а накладные расходы посреднических и торговых организаций, следует остановиться на торговой деятельности трестов-производителей.

По свидетельству Правления Бел.-Балт. ж. д., Стеклофарфортрест в предложении товаров, изложенном в официальной бумаге, указывает, что цены его не являются окончательными, а подлежат торгу. И это не единичный случай, а лишь наиболее характерный, повторяющийся с той лишь разницей, что одни откровенно пишут, а другие не менее откровенно делают такую торговую „политику“.

Очевидно, что до тех пор, пока себестоимость продукции будет скрыта под всепоглощающим мраком „коммерческих тайн“ и „восстановительных цен“,— покупающее учреждение будет всегда под угрозой: очутиться в роли одураченного простака. Цены Стеклофарфортреста, по данным Бел.-Балт. ж. д., на 20% выше цен Продасиликата и на 40% цен частного продавца.

По свидетельству всех дорог Московского узла, выявляется весьма знаменательное положение: в торгах на круп-

ные поставки, несмотря на весь острый кризис сбыта, совершенно не принимают участие гострести. И это происходит при наличности избытка готовой продукции и отсутствии средств!

За последние 4 месяца торги сплошь не удаются. Конечно, объяснение такого положения лежит в том, что всякая здоровая конкуренция выявляет нормальную цену, корректируемую всей совокупностью рыночной конъюнктуры. Не мудрено поэтому, что практика ориентировки дорог в заявляемых ценах натолкнула их на необходимость корректировать цены госорганов по ценам частных торговцев и соискателей заказов. При использовании услуг частного капитала для заготовки дорог максимально в 2—3%, дороги все же вынуждены пользоваться его ценами для проверки солидности предложений госоорганов.

Госпромцветметом, которому Правлением М.-К.-Воронежской ж. д. был выдан заказ на баббит, была установлена цена в 12 р. в то время, как в частных фирмах существующая цена колебалась от 5 до 6 руб. зол. В последнее время Госпромцветмет предложил баббит по 9 р. 35 коп., цена же его в Трансмосторге—5 р. 35 коп. а у частных фирм — от 4 р. 75 к. до 5 р. В июне месяце Уралмет предложил олово английской марки „Барашек" по цене 90 руб. зол. Частная фирма „Техметалл" на олово этой же марки заявила цену в 60 руб. зол. 11 мая справочная цена на азбестовый картон Резинотреста — 540 руб. дензн. 23 г. за пуд, у частной фирмы гр. Подкантер—17 р. 50 коп.

Государственное объединение „Москож" предложило Правлению Северных ж. д. 750 пар сапог по 40 р. за пару, в то время, как у частных лиц такая же партия была приобретена по 20 руб. за пару, при чем сапоги в последнем случае были более лучшего качества и куплены с гарантией полугодовой носки. Цены кооперативных организаций на сапоги нисшего качества колебались от 21 до 27 руб. за пару.

Госпромцвет 25-го октября пр. г. за № 2376 предложил баббит Правлению Казанской дороги по 9 р. 30 к. за пуд, в то время, как цена частного завода была зафиксирована в 5 руб. ЭТЦР 1 октября пр. г. той же дороге предложил

стальной 6 м/м гросс по цене 55 руб. за пуд; частные же фирмы—по 40 руб. Государственная Контора по остеклению назначила цены на зеркальные стекла в 2 раза дороже, чем частная фабрика Павлова. Мосторг за мумию назначил 7 р. 50 к., а частная фабрика Панкратьева по 4 р. 75 к. за мумию лучшего качества.

Правление Курской дороги точно также указывает на то, что госорганы обычно заявляют цены выше частных контрагентов. Это обнаруживается сразу, если ознакомиться с предложениями производственных и торговых организаций, адресованными этой дороге.

Так, цену на полушубки госорганы заявили в 25 руб. за штуку, а частные контрагенты — 21 руб. Путем длительных переговоров дороге удалось заставить госорганы снизить цены. Украинский трест Вакот предложил рукавицы по 1 р. 67 к. за пару, в то время, как частные организации по 1 р. 50 к. В результате удалось заставить Вакот согласиться на цену меньшую 1 р. 55 коп.

Насколько цены рынка отстают от цен госпромышленности, как договорных, так и вольных, служит следующий пример из практики Транснаба (Правда, № 9 от 11/I—24 г.): чушка сыромятная у Москожа за 1000 шт.—290 руб., частный торг.—190 руб.; кисти у Мосторга—3 р., частный торг.—2 р. 50 к., точильные камни у ЦАТО—пуд 3 руб., частный торг.—2 р. 20 к., дороже на 36%; свинец рольный ЦАТО—за пуд 11 руб., частный торг.—10 р., т.-е. дороже на 10%.

Жиркость, Нефтесиндикат и Резинотрест не разговаривают с дорогами и не предъявляют образцов своих изделий до тех пор, пока в кассу не вносится полная сумма предполагаемой покупки, и только после того, как представитель дороги получает из кассы платежный ордер, ему показывают материалы, и дорога может производить соответствующий анализ. В конечном счете получается ряд недоразумений и конфликтов, распутать которые не всегда представляется возможным.

Так, например, Жиркость предложила Правлению Курской дороги мыло с содержанием жиров в 48%. При анализе оказалось, что фактическое содержание жировых кислот составляет лишь 46%. Когда дорога предъявила претензию, то Жиркость ей ответила, что она предлагала мыло с содер-

жанием 48% жиров, и не жировых кислот. Между тем, как основная ценность мыла определяется именно содержанием жировых кислот.

Лако-Краска поставляет той же дороге свинцовые белила марки „00", тертые на масле. Для них существуют определенные технические условия. Между тем, оказывается, что Лако-Краска под маркой белил „00" сдает белила, бывшие под маркой „0", т.-е. качеством более низким. Когда дорога представила соответствующие требования, то получила в ответ, что разделение на марки относится не к данному случаю и что белила „00" идут вне номеров, по особому заказу.

У Северной дороги возник конфликт с Расмаслом о невыполнении технических условий при поставке 4-х вагонов олифы.

При предъявлении дорогами технических требований к поставляемой продукции, со стороны госорганов сплошь рядом приходится слышать указание на то, что современный рынок нетребователен и поглотит все товары, несмотря на их низкое качество.

Казалось бы, что мы уже изжили тот период, когда промышленность не считалась с качеством выбрасываемых на рынок фабрикатов. Ведь хорошее качество товара подчас является более действенным стимулом борьбы с дороговизной, чем самое понижение цен.

Нам кажется, что вопрос о технических требованиях необходимо утончить и поставить его в жесткие рамки той качественной нормы, с которой дороги дожны подходить к заготовляемым предметам. Следует обратить самое серьезное внимание на постановку наших лабораторий и испытательных станций и на подбор для них квалифицированных работников. Улучшение качества продукции и удлинение срока ее службы—это элемент, экономически столь же важный, как и понижение ее цены.

Мы уже указывали на то, что вакханалия цен вынуждает дороги при каждой даже самой незначительной покупке рядиться с госорганами. Цены „с запасом" стали буквально бытовым явлением нашей госторговли.

11 октября пр. г. Госбанк предложил Правлению Северных ж. д. валенки по 7 черв. руб. за пару в то время, как

Губсоюзы: Пермский и Вятский просили за валенки лучшего качества значительно ниже, в результате чего Госбанком цены были снижены первоначально до 5 р. 95 коп., а под конец до 5 р. 60 к. за пару. Фактические валенки того же сорта были закуплены у кооперативного объединения Инвалидов Татреспублики по 4 р. 75 к. за пару, т.-е. почти на 35% дешевле. Тамбовский трест назначил за серое шинельное сукно для охраны Северных ж. д. по 4 р. 54 к. арш., затем цены были снижены до 4 р. 17 к., а в конце концов трест согласился на 3 р. 24 коп. за аршин. „Трудодежда" за пошивку обмундирования у той же дороги запросила 3 руб. 50 коп. за комплект, но после упорных торгов согласилась взять 2 руб. 50 коп.

Центросоюз при закупке Екатерининской дорогой 2.000 полушубков запросил 22 руб. за штуку, запродал за 18 руб. Украинолес предложил лесоматериалы по 1 р. 15 к. за торговый дюйм, а уступил по 1 р. 05 к.

Мы видим, что и кооперация, державшаяся обычно средних рыночных цен, не чужда запроса в ценах. А Госбанк, который теперь регулирует кредит в целях борьбы с дороговизной, сам скопировал тактику других госорганов.

Естественно, что при таком состоянии цен дороги ищут какой-нибудь точки опоры, чтобы застраховать себя от переплаты. Казалось бы, что самым надежным критерием цены должны быть — цены биржевых сделок. Но у дорог в практике своей работы установился твердый взгляд на справочные биржевые цены, как на максимальный предел, выше которого нельзя платить, но не больше. Причина этого кроется в том, что публикуемые биржевые цены не отражают истинной конъюнктуры рынка, а являются результатом случайных, отдельных сделок, а порой и сложных искусственных комбинаций частных лиц с целью вздутия цен.

В биржевых материалах совершенно не находит себе отражения конъюнктура всего рынка. Биржи в своей работе ограничиваются только отметкой о фактическом обороте.

Для иллюстрации того, насколько биржевые котировки не могут служить даже ориентировочным материалом в заготовительных операциях жел. дорог приводится следующая таблица, составленная по данным Правления Северных дорог.

Предмет поставки.	Цена Московской Товарной Биржи.	Цена, по которой выдан заказ.	% отношения заготовител. цены к биржевой.
Железо сортовое.....	3 р. 23 к.	2 р. 20 к.	69%
Сапоги валеные.....	7 „ 50 „	4 „ 75 „	53%
Полушубки.....	22—30 р.	15 р. и ниже	68—50% и ниже.
Алебастр	0,55 р.	0,20 р.	54%

Здесь во всей остроте встает вопрос о необходимости создания собственной конъюнктурно-осведомительной ячейки дорог, которая будет исходить из реальных предложений и фактических сделок на местах. Такое осведомление, чуждое при обработке всяких предвзятых подходов и посторонних целей, заставит заготовительные аппараты дорог не ограничивать своего интереса лишь столичным и местным, по расположению Правлений, рынками, а вызовет необходимость знакомиться с рыночной ситуацией других районов.

Существующая практика заготовок говорит и о том, что дороги, где хозяйственные части персонально наиболее подвижны, находят источники закупки на стороне, держатся непосредственных производителей, стараясь использовать рыночную конъюнктуру в целях удешевления заготовок. Другие же переплачивают, основываясь на случайных предложениях и биржевых ценах.

В результате один и тот же предмет, приобретаемый дорогами Московскаго узла приблизительно в одно и то же время и одинакового качества, для каждой дороги имеет свои заготовительные цены, подчас резко отличающиеся одна от другой.

Например, Северной дорогой приобретены валенки по 4 р. 75 к. за пару; Киево-Воронежской—в среднем по 5 р. 25 к. Полушубки Бел.-Балт. жел. дорогой заказаны по 7 р.

короткие и 18 руб. длинные, Северной—по 36 р. 50 к.; Екатерининской у Центросоюза—по 18 р. 50 к., М.-Курской—по 21 р.; М.-К.-Воронежской—по 32 р.

Характерно, что каждая в отдельности дорога указывает на то, что заготовленный товар вполне доброкачествен; некоторые же из них со стороны поставщиков имеют вполне реальные гарантии срока носки.

Запутанность рыночной конъюнктуры и существующий кризис не дают возможности установить какую-либо закономерность в движении цен. Нередки случаи, когда и посредничество само по себе, как будто и предполагающее и накладные расходы, служит как раз средством удешевления продукции. Так, Северной дорогой у Уполномоченного Туркреспублики закуплено 7.000 пуд. железа по 6 р. 20 к. в то время, как с Главметаллом заключен договор на такое же железо по 6 р. 90 к.

Здесь мы вплотную подходим к той роли, которую должен играть Трансмосторг (ныне Трансснаб) в деле снабжения дорог и удешевления заготовок. К сожалению, он не всегда справляется с этой своей непосредственной задачей. По Северным ж. д. за период июль—октябрь 1923 г. Трансмосторг получил заказ на сумму, соответствующую лишь 4,5% всех заказов, а за текущий квартал по 15-е ноября — менее 2%. Здесь он идет на ряду с частной промышленностью, доля которой в заказах дороги составляет 3,4%.

Очевидно, поскольку дороги стремятся завязать в закупочных операциях связи с непосредственными производителями, постольку в отношении их Трансмосторг является фактором удорожания цены, ибо отсутствие оборотных средств лишает его возможности производить массовые заготовки из первоисточника. Этим только и можно объяснить то обстоятельство, что дороги пользуются услугами Трансмосторга пока в ограниченных размерах.

Правда, при более гибком и подвижном аппарате он все же и с ограниченными средствами мог быть ближе и полезнее дорогам, хотя бы чисто комиссионными операциями и знанием рынка. И в этом направлении необходима вся сила нашего воздействия на него с тем, чтобы он стал обслуживающим дороги своим органом.

Резюмируя все вышеизложенное о заготовительной деятельности дорог по имеющимся в нашем распоряжении материалам, необходимо установить следующее:

1. В снабжении жел. дорог преобладает продукция госпромышленности. Монопольное положение последней и создает нездоровую атмосферу рынка, где цены устанавливаются случайно, „с запросом", независимо от производственной себестоимости. Растущее средостение между производителем и потребителем и распыление товаров между целой массой посреднических организаций и кооперативных ячеек диктует необходимость создать при Трансмосторге небольшой, но квалифицированный конъюнктурно-информационный Отдел, который поставил бы своей задачей изучение центральных и районных рынков, предложений и фактических сделок дорог. Обработка этих сведений и приведение их в систему в форме порайонных сводок с опубликованием в „Вестнике Путей Сообщения" или же в специальных бюллетенях даст возможность дорогам правильнее ориентироваться в направлении своей заготовительной деятельности.

2. Упрощение всех формальностей, связанных с торгами, сокращение сроков, уменьшение предварительных залогов и т. п. послужит стимулом для создания более широких конкурирующих условий для поставщиков. Одновременно с этим транспорт, являющийся одним из крупнейших потребителей промышленных изделий, должен вести борьбу за привлечение к соревнованию непосредственных госпроизводителей. Теперь, когда при сокращении банковского кредита и правительственных дотаций госпромышленность в достаточной степени предоставлена своей инициативе, есть много оснований ожидать, что она и сама будет вынуждена внимательнее относиться к спросу со стороны транспорта. Ослабление формальных условий торгов должно привлечь и частных поставщиков, участие которых если и дает малый % поставок, то все же может служит орудием корректирования цен госпредприятий.

3) Поставить в порядок первоочередных задач по борьбе за снижение цен на заготовляемые дорогами товары, выправление деятельности Трансмосторга по линии теснейшей связи с дорогами и обслуживания их своим знанием рынка. Такая работа его, носящая характер организационной и ком-

мерческой увязки запросов и потребностей дорог с обслуживающими последние промышленными и торговыми организациями—даже при необходимости оплаты услуг Трансмосторга будет более действенным стимулом удешевления, чем его обязательное участие в конкуренции, в качестве поставщика за свой счет. При этом важна теснейшая связь не только с тяжелой и легкой госиндустрией, но и с мелкой кустарной, частной и кооперативно-артельной промышленностью, ибо опыт дорог показывает, что нередко здесь предлагаются более низкие цены.

4. Перенесение центра тяжести заготовок окраинных и провинциальных дорог на Московский рынок путем организации дорого стоющих представительств, является ошибочным и коммерчески невыгодным постольку, поскольку концентрация спроса в одном месте естественно тем самым вызывает возрастание цен. Функции таких представительств при условии правильной организации Трансмосторга могли бы быть с успехом заменены его провинциальными отделениями и агентурами.

5. Правления дорог должны обратить все свое внимание на подбор работников по снабжению, на удешевление заготовок, на работу местных производственных и торговых госорганов, на политику цен, на выявление себестоимости продукции, заготовляемой как хозяйственным путем и в своих подсобных ячейках, так и вырабатываемой местными производственными предприятиями. Накопленный таким путем материал даст возможность активнодейственного выступления в местных ЭКОСО и в своих Экономических Совещаниях по вопросам, связанным с борьбой за понижение цен.

В центре же эти материалы должны быть использованы в целях выявления в высших государственных органах не только дороговизны цен, но и факторов, влияющих на последнюю.

Задача настоящей статьи заключается в выявлении основных недугов тяжелой и легкой индустрии и госторговли на фоне крупных потребительских интересов железных дорог. С этой стороны все приведенные в ней примеры с наглядной очевидностью рисуют основные причины современного кризиса сбыта, ибо все те мытарства и переплаты,

которые несут жел. дороги, в той же мере задевают и других потребителей, в конечном счете—и население.

Вывод напрашивается сам собой: вне изжития организационной безалаберности, бесхозяйственности никакие дотации, никакие госзаказы, хотя и в 100% производственной мощности тяжелой и легкой индустрии, не способны все же вывести последнюю из того тяжелого состояния, в котором она находится.

Декабрь 1923 г. **Гр. Спектор.**

Основная химическая промышленность в деле „оздоровления" транспортного хозяйства.

В ряду факторов, играющих крупнейшую роль в построении транспортного бюджета, не последнее место занимают вопросы снабжения железнодорожного хозяйства продукцией основной химической промышленности. Вместе с остальными элементами материального снабжения транспорта—химическая продукция, ее цены и калькуляция—не могут не стать предметом тщательного и вдумчивого анализа со стороны транспортников. Тем более теперь—когда не теряющая своей остроты и непряженности задача восстановления транспорта должна упираться не столько в бюджетные ресурсы нашей страны, сколько в рационализацию, улучшение и удешевление всех отраслей работы в пределах транспортного хозяйства. С этой точки зрения подъем транспорта, одной своей стороной, покоится на улучшении всех измерителей органической работы транспорта и другой,—на стоимости всех приобретаемых со стороны предметов материального снабжения. Цель настоящей статьи дать объективный анализ положения, в котором очутился транспорт в его желании обеспечить химическими антисептиками задачу восстановления своего шпального хозяйства (пропитка шпал химическими антисептиками). По ориентировочным данным НКПС в 23–24 г. предположено пропитать одиннадцать миллионов штук шпал. Из них 8 миллионов—хлористым цинком и 3 миллиона—креозотом. Примерная потребность в антисептиках для этой цели такова: хлористого цинка—656.000 п. (считая 82 п. на 1000 шт. шпал) и креозота—150.000 пуд. (считая 50 п. на 1000 шт. шпал). Мы, к сожалению, не располагаем точными данными о производственном плане основ

ной химической промышленности на 23—24 г., чтобы наглядно выразить насколько велика в процентном отношении доля потребления транспорта по группе хлорцинка, креозота и соляной кислоты (идущей на приготовление хлорцинка), все же констатируем крупнейшую потребительскую роль транспорта по этой группе химической продукции, достигающую по хлорцинку, например, едва ли не все 100% фактического производства. Совершенно естественно, что ремонт шпального хозяйства, возможность и размер этой операции упираются в бюджетные возможности НКПС—с одной стороны, и в рыночные цены на химическую продукцию—с другой. Установленная Финансово-Контрольным Комитетом НКПС расценка в 42 к. за пропитку одной шпалы и явилась, по существу, выражением бюджетных рессурсов НКПС для этой цели. Между тем, предъявленная химической промышленностью, в лице его Совета С'ездов, цена на 1 пуд жидкого хлорцинка в 4 р. 80 к. (зол.) определяет стоимость пропитки шпал в 54,5 коп., т.-е., превышает контрольную и максимальную цифру НКПС на 29,7% (12,5 к.). Вся операция ремонта шпального хозяйства дает, таким образом, увеличение, примерно, на 1.375.000 р. против цифры НКПС, вследствие чего Совет С'ездов химической промышленности, его цены и его калькуляция оказываются выше бюджетных сил нашего транспорта. Острота вопроса вытекает из того факта, что насущная задача восстановления шпального хозяйства находит свой предел в монопольных ценах Совета С'ездов, о которые разбиваются все надежды НКПС'а искать разрешения этой задачи в пределах химического рынка нашей страны. В самом деле, все крупные заводы основной химической промышленности об'единены в шесть трестов. Последние, в свою очередь, об'единены в организацию синдикатского типа—Совет С'ездов,—диктующую народному хозяйству свои цены, и этот факт охвата отечественного химического рынка системой монопольных цен обязывает нас искать разрешения нашей потребительской задачи в выяснении экономической природы этих цен, в их праве на разумное экономическое существование. Мы совершенно сознательно оговариваем свое естественное право заняться этой задачей, чтобы не оказаться перед лицом рассуждений, примерно, такого типа: „объективные" финансовые возможности транспорта не покрывают

„об'ективных" цен Совета С'ездов и поэтому дело не в ценах, а в финансовой помощи государства, либо транспорту—для оплаты промышл. продукции, либо Совету С'ездов—для обеспечения „объективных" и „восстановительных" цен. Необходимость действительно объективного освещения этого вопроса вырастает, прежде всего, из сопоставления наших синдикатских (с'ездовских) и заграничных цен на названную выше продукцию.

Цены на антисептики на внутреннем и заграничном рынках.

Наименование антисептиков.	Внутренний рынок.			Заграничный рынок.						Довоенные цены.	
	Совет С'езд.		„Коксо-бензол".	Браун-Форс.		Аркос.		Вольф.			
	р.	к.	р.	р.	к.	р.	к.	р.	к.	р.	к.
1. Твердый хлорцинк	9	10	—	—	—	5	12	5	90	1	—
						Петроград включая пошлину.					
2. Жидкий „	4	80	—	—	—	—	—	—	—	1	75
3. Креозотовое масло	—	—	4	2	11	1	40	—	—	1	—
				без пошлины		без пошлины					
				3	11	2	40				
				с пошл. Петрогр.		с пошл. Петрогр.					
4. Соляная кислота ..	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	33

Как видно, стоимость твердого хлорцинка „Аркоса" на 44% дешевле нашей, а Вольфа—на 35%. Цена нашего треста „Коксо-Бензол" на креозот соответственно выше заявленной цены фирмы Браун-Форс—на 28,6% и „Аркоса"—на 66%. Мы не располагаем, к сожалению, точными и проверенными ценами заграничного рынка на жидкий хлорцинк, все же имеем основания считать для него пропорцию повышения, аналогичную твердому хлорцинку. Сравнение же современных цен внутреннего рынка с довоенными показывает, что

цена на жидкий хлорцинк поднялась в 2,8 раза, на соляную кислоту—в 6,82 раза и на креозот—в 4 раза.

Эти данные, раньше всего, заставляют нас остановиться на элементарном арифметическом подсчете, имеющем наглядный практический смысл. Стоимость антисептика (хлорцинка) на пропитку одной шпалы при цене Аркоса в 5 р. 12 к. за пуд—составляет 19,2 коп.; при цене Вольфа в 5 р. 90 к.—22,1 к.; и, наконец, при цене Совета С'ездов в 9 р. 10 к.—34,1 коп.

Таким образом, платя по отечественным ценам Совета С'ездов, транспорт должен переплачивать по сравнению с ценами Вольфа—12 коп. на каждой шпале.

Аналогичный подсчет по креозотовому маслу (20 и 15,6 к. на 1 шпалу по ценам Совета С'ездов и фирмы Браун-Форс) дает разницу в 4,4 коп., на 1 шпалу. Для календарного плана пропитки 11 милл. шпал (8 милл. хлорцинком и 3 милл. креозотовым маслом) переплата, по сравнению с заграничными ценами, составляет внушительную сумму в один миллион девяносто две тысячи рублей золотом. Соотношение русских и заграничных цен ставит перед нами, совершенно естественно, вопрос, являются ли продажные цены Совета С'ездов действительно результатом объективных (производственных и рыночных) условий, в которых работает основная химическая промышленность, или в основе этого факта лежат некоторые мотивы, уходящие корнями в монополистскую природу Совета С'ездов. С этой точки зрения для нас представит особый интерес по своему практическому эффекту калькуляция Советом С'ездов 1 пуда соляной кислоты (от февраля 23 г.), приведенная в сборнике НКРКИ: „Калькуляция, балансы и техническая отчетность" (изд. 1923 г.). В приводимой ниже калькуляционной ведомости приведены отчетные калькуляционные данные по трем главнейшим объединениям (Бондюжское, Мосхимоснова и Уралхим) и сметная калькуляция по Фосфатотуку. Данные объединений относятся ко второй половине 22 года, средняя же калькуляция Совета С'ездов—к февралю 1923 г.

Табл. А.

Сравнительная калькуляционная ведомость стоимости 1 пуда соляной кислоты и 0,7 п. сульфата.

Название объединения и завода.	Основ. матер.		Топливо		Труд.		Общие и накладные расходы.	Общая себестоимость.	
	Серная кислота.	Поварен. соль.	Норма расхода калькуляции.	Стоимость на 1 пуд.	Норма расхода на час.	Стоимость на 1 пуд.	Стоимость на 1 пуд.	р.	к.
	Стоимость.								
1. Бондюжск. зав.	32,35	27,3	1840	9,6	—	10,04	45,5	1	50
2. Мосхимоснова (Дегун. зав.)...	31,2	32,8	1560	9,5	0,291	6,62	18,65	1	23 (без торгов. расходов).
3. Уралхим (Полевский зав.)	33,71	54,0	2850	5,42	—	15,28	4,54	1	45
4. Фосфатотук (Кинешемск. зав.)..	36,6	6,45	650	4,69	0,954	2,4	49,6	1	60
5. Совет С'ездов .	34,4	52,58	3000	9,4	1,76	38,11	56,2	2	80

Совершенно очевидно, что калькуляция Совета С'ездов дает резкое повышение по всем расходным коэффициентам калькуляций отдельных производственных объединений. Рабоче-Крестьянская инспекция в своем анализе приведенной выше таблицы, оценивала калькуляции Совета С'ездов, сравнивая их с действительной средней калькуляцией. Последнюю она получала путем нахождения среднего арифметического по отдельным графам приведенных данных. Сравнивая средние данности с соответствующими „средними" Совета С'ездов, РКИ писала:

„общая средняя стоимость сырья составляет 86,6 коп.; она несколько ниже выведенной Советом С'ездов—1,04 к. и на много выше довоенной нормы Бондюжского завода—16,6 к.".

О нормах расхода топлива та же РКИ писала следующее:

„для Фосфатотука, Мосхимоснова и Бондюга норма расхода топлива дает расход в 1275—1560 калорий, откуда следует, что норма топлива, принятая в калькуляции Совета С'ездов в 3.000 калорий, дает слишком высокую цифру".

О расходе рабочей силы: „норма, принятая Советом С'ездов в 1,76 человеко-часа, должна быть признана чрезмерно-высокой". И далее: „накладные расходы по заводам колеблются по отдельным объединениям от 17,5 до 47 коп. Совет С'ездов определяет ее в 35% себестоимости, что дает 56,2 к., цифру несколько преувеличенную на наш взгляд". В результате„—средняя заводская себестоимость определяется в 1,49 вместо 2,38, выведенных в калькуляции Совета Съездов".

„Несомненно, что калькуляция Совета Съездов взята, все-же, с некоторым запасом" — заканчивает свой обзор с'ездовской калькуляции РКИ.

Как видно, здесь налицо не более, как совершенно необоснованное, искуственное повышение всех почти данностей (сырье, труд, накладные расходы и т. д.) производственных калькуляций отдельных объединений, отдавших себя под ярмо синдикатской опеки. Достойное завершение получил синдикатский размах в итоге по „общей себестоимости": цена Совета Съездов за пуд соляной кислоты (2.80) на 90% выше цены Бондюжского завода (1.50), на 75% больше максимальной цены, входящих в Совет, трестов (Фосфататук) и на 120% больше минимальной (Мосхимоснова).

Метод РКИ в оценке с'ездовской калькуляции ни в коей мере нельзя признать вполне пригодным для точного выяснения истинного размаха синдикатской калькуляции, хотя и он, как было выше видно, обнаружил величину искусственного подъема продажных цен. Выводить среднюю цену для всех объединений по принципу арифметически-средней величины, значит, на деле создавать совершенно искусственное, арифметическое подъитоживание всех элементов себестоимости через голову подлинных расходных коэффициентов, т.-е. приходить в результате к некоей уравнительной синдикатской калькуляции, абсолютно не отражающей производственной жизни отдельных объединений, их достижений или недостатков, успехов или бесхозяйственности. В сборнике СТО „На новых путях" (выпуск IV) в статье о калькуляции основной химической промышленности (стр. 260), в части, касающейся анализа технических норм расхода при выработке соляной кислоты, мы читаем: „из этих цифр особенно резко выделяются расходы поваренной соли, серной

кислоты и топлива на Бондюжском заводе при выработке соляной кислоты, что должно быть объяснено большей приспособленностью этого завода для выработки соляной кислоты, составляющей одно из главнейших массовых производств Бондюга; так, по программе на 22—23 г. Бондюг предполагает выработать 1.400.000 пуд. соляной кислоты, Мосхимоснова—220.000 пуд. Фосфататук—50.000 пуд. и Уралхим—55.000 пуд. Насколько отвечает экономической природе вещей складывать расходные коэффициенты, допустим, гиганта—Бондюга и Фосфататука, чтобы разделив сумму на два получить продажную цену и для Бондюга и для Фосфататука—говорить не приходится. И однако, как было видно выше, Совет Съездов именно такой арифметический принцип применяет для установления продажных цен, сочетая его с принципом необоснованных арифметических „надбавок". Так создавались монопольные цены, оплату счетов по которым предъявляли другим отраслям народного хозяйства. Мы совершенно сознательно остановились детально на „калькуляционных" методах Совета С'ездов, проводившихся им в начале 1923 г., так как—и мы это сейчас докажем—от своей позиции „правильного калькулирования" Совет С'ездов не отказывается вплоть до настоящего дня. Новые времена, новые песни. Увы, не для всех. Снижение расходов, уменьшение цен—все это и поныне идет мимо Совета С'ездов отскакивая, видимо, как резиновый мяч от устоявшейся психологии надбавок и повышений.

Мы приводили в начале нашей статьи цены, предъявленные транспорту Советом С'ездов: сол. кислота—2 р. 25 к.; жидкий хлорцинк—4,80; твердый хлорцинк—9,10. Эти цены представлены Советом С'ездов в ноябре—декабре 1923 г. Мы видели, далее, что они невыносимы для рессурсов транспортного бюджета и ставят под угрозу задачу восстановления шпального хотяйства ж. д. сети. И, наконец, мы представили вниманию читателя разницу цен нашего и заграничного рынка, при которой заграничные цены вполне укладываются в бюджетные рамки НКПС. На основе этих данных решительная попытка НКПС, в лице Бюро Правлений жел. дор., пробить стену мудрого синдикатского калькулирования, добиться добровольного снижения цен до настоящего дня далека от своей цели. Каковы причины?

Мы предоставляем слово руководителю Совета С'ездов. (Материалы Экономической секции Президиума Бюро Правлений): „дороговизна твердого хлористого цинка об'ясняется непомерным вздорожанием поваренной соли, по сравнению с довоенной стоимостью, и фактическим пользованием при производстве чушковым металлическим цинком (имеющим стремление повышаться в цене), в то время, как за границей для производства хлорцинка пользуются суррогатом цинка безусловно более низкой стоимости, чем чушковый цинк. Что же касается накладных расходов, то таковые соответствуют фактическим затратам. В виду этого цены на хлористый цинк и соляную кислоту являются в соответствии с себестоимостью минимальными и понижены быть не могут. Поскольку мы стоим перед фактом ожидающегося снижения цены на соль и акциза—то химическая промышленность обеспечена на 50% солью, закупленной по старым ценам, а потому понижения цен на соляную кислоту и хлористый цинк в зависимости от новых цен ожидать нельзя, во всяком случае из продукции производства химпромышленности в первом полугодии".

В связи с этими доводами и для выяснения строгости их аргументации мы предлагаем вниманию читателя следующую табличку—выборку, взятую нами из сравнительной калькуляционной ведомости Совета С'ездов конца 1923 г., т.-е., первого квартала текущего оперативного года.

Калькуляция 1 пуда соляной кислоты 18 объединений, входящих в Совет Съездов (в пуд. и зол. копейках).

Наименование объединений.	Общая выработка.	Стоимость основн. сырья (повареннн. соли).			
		Цена заготов.	На 1 пуд.	Цена восстановит.	На 1 пуд.
	Пудов.				
1. Бондюжский	273.464	45,00	23,21	45,00	23,21
2. Фосфатотук	2.518	72,00	39,9	100,0	57,6
3. **Мосхимоснова**:					
а) Дегунинск. зав.	15.954	85,00	46,75	118,0	64,9
б) Скоропуск. зав.	4.135	120,0	64,8	120,0	14,8
в) Докторовск. зав.	12.820	123,0	68,75	123,0	68,75
4. Химуголь	47.926	50,0	40,0	—	—
5. Совет Съезд	—	123	—	123	53,5

Таким образом, данные Совета Съездов позволяют сделать, по крайней мере, два вывода. Первый заключается в том, что по наиболее дешевой цене—в 45 к. за пуд—заготовлена соль на Бондюжском заводе и что, во всяком случае, на показанное в таблице производства 273464 п. сол. кислоты Бондюжский завод расходовал поваренную соль, стоившую ему по 45 к. за пуд. Второй вывод, касающийся доли каждого объединения в общей выработке соляной кислоты, дает следующую картину:

Распределение общей выработки сол. кислоты (356811 п.) по объединениям (в %% к общему количеству):

Бондюжский завод	75,3%
Мосхимоснова	11,0%
Химуголь	13,0%
Фосфататук	0,7%

Итак, 75,3% всей продукции (т.-е. в $3^1/_2$ раза больше, чем все остальные, вместе взятые) соляной кислоты падает на объединение, заготовительная цена соли которого равна 45 коп. Оставляя в стороне доводы Совета С'ездов о нынешнем снижении цен и акциза на соль и о влиянии этого фактора на величину продажной цены (кстати, доводы, определенно говорящие о решительном непонимании самого духа советского хозяйствования, движущих сил его), мы спрашиваем—где же основания у Совета Се'здов „калькулировать" соль в производстве соляной кислоты по 1 р. 23 к., т.-е. на 173% выше реальной стоимости основного сырья, предъявлять эту калькуляцию транспорту, настаивать на ней и т. д. Неудивительно, что там, где у Бондюжского объединения стоимость поваренной соли, падающей на 1 пуд соляной кислоты, показана в 23,21 к.—у Совета Съездов—53,5 коп., т.-е. повышение по главнейшей графе производственной калькуляции дано по Бондюгу—на 130%, по Константиновскому заводу „Химугля"—в 33% и т. д. Совершенно аналогичен подход Совета С'ездов и к остальным графам производственных расходов отдельных объединений. Так, например, производственная зарплата Бондюжского завода (в % к заводской себестоимости)—3,1%, Химугля (Константин. завод)—2,68%, по „средней" же калькуляции Совета С'ездов—5,4%. Единственный довод, который только и мог бы

говорить за наличие, скажем мягко, описанного нами своеобразного подхода с'ездовского калькулирования—это равнение в установлении продажных цен на слабейший трест, калькуляция которого блещет величиной расходных коэффициентов, в данном случае—на Фосфататук. Если это стремление, к сожалению, и имеет (вернее—имело) место в общей системе нашего синдикатского калькулирования, то в данном случае нам представляется нелепой мысль за счет спасения микроскопического и, очевидно, нерентабельного производства соляной кислоты (размером в 2500 п.) ставить барьер путем невыносимых цен между гигантом—Бондюгом и нашим рынком, в частности—НКПС. Включение в расчет Мосхимосновы и Химугля не на много меняет дело. Или Совет С'ездов считает, что именно такой подход отвечает нынешним интересам народного хозяйства, особенно сегодняшнему дню нашего хозяйственного быта?

Общий результат с'ездовских подсчетов нашел себе, естественно, прямое выражение в приводимой ниже сравнительной таблице продажных цен соляной кислоты.

Сравнительная таблица продажной стоимости соляной кислоты (в золотых копейках).

1. Бондюжское объединение	123,07 коп.
2. Фосфататук	227,99 „
3. Мосхимоснова:	
а) Дегун. завод	209,02 „
б) Скоропуск. завод	215,43 „
в) Доктор. завод	192,49 „
4. Химуголь	181,92 „
5. Совет С'ездов	225,00 „

Таким образом, цена об'единения, поставившего на рынок (за определенный период) 75,3% всей продукции соляной кислоты по всем объединениям—повышена Советом С'ездов на 81,8%. Именно, поэтому мы полагаем, что практически такой принцип калькулирования есть по существу искусственный и опасный экономический барьер между основной химпромышленностью и нуждами остальных отраслей народного хозяйства.

Не более утешительные результаты мы получим, если будем исходить не из сравнения калькуляций отдельных объединений с калькуляцией Совета С'ездов, а внимательно присмотримся к калькуляции Совета С'ездов со стороны ее внутреннего построения, к соотношению величин ее расходных коэффициентов.

Калькуляция 1 пуда соляной кислоты 18° (Совета С'ездов).

Статьи расхода.	Стоимость на 1 пуд. в копейках.
I. Сырье.	
Соль поваренная 95%	53,50
II. Полуфабрикаты.	
Серная кислота 52%	48,32
III. Вспомог. матер.-произв.	3,90
IV. Топливо.	
Дрова куб. саж.	19,25
V. Цеховые расходы.	
Материалы Топливо Зарплата	31,37
VI. Накладн. заводск. расх.	37,65
Заводская себестоимость	185,33
VII. Расходы Правления	27,0
	212,33
Прибыль 6%	12,72
Продажная стоимость	225,00

Внутреннее несоответствие приведенной калькуляции, на наш взгляд, заключается в том, что заводские накладные рас-

ходы по отношению к заводской себестоимости составляют 21%, а расходы Правления — 15%. Итого — 36%. По другой таблице расчетов цены на жидкий хлорцинк видно, что заработная плата по производственному заводскому персоналу составляет на 1 пуд продукции 10,35 коп. в то время, как оплата обслуживающего персонала, кроме Правления,—14,5 к., т.-е. на 40% выше. И, наконец, из калькуляции твердого хлорцинка видно, что топливо—производственное и цеховое—дают расход на 1 пуд. — 23 коп., а топливо, показанное в числе накладных заводских расходов — в 19,59 коп., т.-е. всего на 20% ниже.

Мы намеренно ограничиваемся только этими, скажем мягко, несоответствиями в построении калькуляций, ибо они достаточно вскрывают хозяйственную несостоятельность с'ездовских расчетов. Правда, эти расчеты могут вовсе не отражать подлинных расходных коэффициентов отдельных заводов и трестов, а являются результатом арифметических операций, но от этого их удельный вес не повышается.

Еще более разительны подсчеты Совета Съездов по части хлорцинка. Калькуляция Совета Съездов определяет цену металлического цинка (идущего на приготовление хлорцинка), приобретаемого за границей в 8 р. за пуд. Стоило лишь слегка, помимо С'езда, **ознакомиться с ценами цинка на заграничном рынке,** как выяснилось, что цена его **значительно ниже** (5,70 с пошлиной франко-Петроград). „Заграничные фирмы используют лом и обрезки цинка — поэтому их цены на хлорцинк ниже".

Какие же мудрые расчеты диктуют Совету С'ездов не итти по следам заграничных фирм и мешают, вместо дорогого металлического цинка, пользоваться его отбросами и суррогатами? Или за-граница нашему Совету С'ездов не указ? Но дело оказывается не в нелепых доводах Совета С'ездов о „ломе и обрезках". Мы имеем дело **с совершенно произвольно вздутой, бесхозяйственной „калькуляционной" цифрой.** Перед нами производственная калькуляция Мосхимосновы (входящей в Совет Съездов) за ноябрь месяц. В ней черным по белому написано:

Общая выработка хлорцинка.....7.409 пуд.

Расход цинка:

Цинк металл. англ....	493 „	á 6.50	Вместо 8 руб. Совета С'ездов.
Цинк металл. перепл.	1.300 „	à 4.00	

В переводе на разговорный, понятный язык это означает, что действительную, реальную цифру себестоимости цинка в 6 руб. 50 коп. и 4 руб. **подменили** показанной в калькуляции Совета цифрой в 8 руб., при чем **подменили до смешного неприкрыто, откровенно**. Смелость дерзания хороша, слов нет. Но ее **следует расценивать иным масштабом, там, где речь идет о больных вопросах нашего хозяйствования**.

Таким образом, перед нами случай ничем не оправдываемого вздутия Советом Съездов цены, рассчитываться за которую предлагали транспорту. Каковы были экономические, действительные основания у Совета С'ездов для установления таких высоких цен, **при которых совершенно естественно поставить вопрос о выходе на заграничный химический рынок? Решительно—никаких.**

Именно поэтому совершенно очевидно, что сама постановка вопроса о заграничном рынке уходит корнями не в завод, **не в подлинную калькуляцию завода** и, даже об'единения—их цены для транспорта сходны и приемлемы. Вопрос этот вырастает там, где заводские цены попадают в „калькуляционный" фильтр синдикатского творчества и становятся невыносимыми для потребителя. Вопрос о выходе потребителя-транспорта, в частности, на заграничный химический рынок слишком серьезен по своему экономическому и политическому, содержанию. И, именно поэтому ответственность за вынуждаемый Советом С'ездов поворот транспорта к заграничному химическому рынку, ответственность перед рабочими заводов, по справедливости, падает на Совет С'ездов на его „цены" и „надбавки".

Как видно, мертвая хватка политики высоких цен прочно и надолго овладела Советом Съездов. Психология безудержных надбавок и „цинковых" калькуляций **уже сейчас является реакцией косности**, тихого, но верного сопротивления против **об'явленного партией лозунга решительного снижения цен**. Калькуляционная практика Совета Съездов **крайне ценна именно по своему принципиальному содержанию**. В самом деле, повседневная и периодическая печать, общая и специальная, достаточно форсировали перед советскими хозяйственными

кругами руководящую мысль советской власти и партии— решительное и радикальное изменение политики цен. Декабрь месяц был уже месяцем завершения печатной компании этого года, месяцем, когда на очереди стояло формальное закрепление новых начал в политике цен. И что же? Именно в декабре месяце происходит Съезд основной химической промышленности, **на котором закрепляется вся предыдущая „калькуляционная" политика Совета Съездов** и — мало того — **решается вопрос о новом повышении цен.** В пылу резко „повышательного" настроения участники договариваются до..... **оштрафования объединений, отступивших в своей торговой практике от цен Совета Съездов.** Под угрозой остракизма оказался Химуголь, нашедший для себя возможным несколько понизить „сугубо государственную" расценку, данную свыше. „Констатируя факт отступления от цен, определенных Советом, Съезд признал недопустимым в дальнейшем сепаратные выступления Членов Съезда".

Недопустимость снижения цен принимается после того, как был оглашен отчет Совета, в котором находим такое место: „до настоящего времени не удавались никакие сделки с Наркомземом, так как последний все время имеет стремление к получению этих товаров из-за границы". И далее: „неудачным для основной химической промышленности положением является примечание 3 к ст. 112 действующего Таможенного Тарифа, допускающего беспошлинный ввоз продуктов для борьбы с вредителями полевых культур и т. д. Чуткое монополистское сердце Совета Съездов **тревожно оглядывается на Таможенный тариф**, в котором, видимо, находят свою защиту полевые культуры нашего сельского хозяйства „от цинковых цен" попечительного о нуждах отечественной промышленности Совета Съездов. Духом частно капиталистического интереса несет от такого рода „попечений". Народное хозяйство должно быть решительно освобождено от такого рода „попечительных" оков. И чем раньше, тем лучше.

С. Жуковский.

Материалы к вопросу о металлопромышленности.

Методы сравнения нашей себестоимости с заграничными ценами.

Несомненно, что современные цены на металл и топливо значительно выше на заграничных рынках, чем довоенные, но при сравнении наших цен с заграничными, позволяющем делать правильные выводы, необходимо, во-первых, отмечать наблюдаемую за ряд последних лет тенденцию в динамике заграничных цен на металл и топливо, во-вторых, обращать внимание на коренное различие современной рыночной конъюнктуры у нас и за границей и, наконец, на разницу, довольно существенную, в темпе роста цен наших по сравнению с заграничными.

Более объективное и детальное обследование динамики цен за послевоенный период времени на рынках двух крупнейших индустриальных стран—С.-А. Соединенных Штатов и Англии—показывает нам, что по мере изживания тяжелых последствий империалистической войны и восстановления расстроенного ею мирового хозяйства, в Англии и С.-А. С. Штатах отмечалась устойчивая тенденция понижения цен на топливо и металл и приближения их к довоенному уровню. Имевшее место в течение истекшего года некоторое повышение цен объясняется благоприятной конъюнктурой рынка, где, как увидим ниже, отмечался усиленный спрос на топливо и металл. Наконец, коэффициенты роста цен у нас и заграницей резко разнятся: наши значительно выше (иногда в два раза), чем английские и американские, как это покажет дальнейшее изложение.

Но пока несколько слов о приемах „защитников" металлургии и некоторых неточностях в их статьях. Инж. Перельман (см. № 280/527 „Торг. Пром. газеты") определяет **среднюю** стоимость тонны литейного чугуна в Англии в

5,85 фн. стерл. (на 15 ноября—23 г.), тогда как в действительности это не средняя, а максимальная цена. Продажные цены в Англии на чугун в ноябре были следующие (см. „Иностр. Торг. Обозр." прилож. № 23 и 24): гематит (West Coots) 117 шилл. за англотонну и литейный клевеланд № 3—100 шилл., но обычно и до войны гематит расценивался дороже (на 19—20%) других сортов чугуна (и цена его отнюдь не была „средней стоимостью" для всего английского литейного чугуна), как это видно из следующей таблички (цены в коп. за пуд):

	1911	1912	1913
Мидльсбро.			
Гематит	48,1	56,4	53,1
Литейный № 3	36,4	45,1	44,5
Глазко.			
Клевеланд литейный № 3 .	36,2	44,7	44,1

Затем, едва ли правильно сопоставлять рост **себестоимости** производства у нас с ростом **рыночных цен** за границей.

Если себестоимость производства металла у нас возросла ныне, в 2,4 и 2,82 раза (см. статью Е. Перельмана в „Эконом. Жизни" № 65) по сравнению с довоенной, то это явление совсем другого порядка, чем тот факт, что в Англии рыночная цена (почему то инж. Перельман называет ее „средней стоимостью")*) литейного чугуна 15 ноября была в 2 раза выше, чем до войны.

Факторы, влияющие на образование рыночных цен, иные, чем те, которые определяют себестоимость производ-

*) При этом инж. Перельман считает, что коэффициент вздорожания у нас преуменьшен, благодаря тому, что мы сравниваем современную цену в червонных рублях с довоенной в довоенных рублях". Однако, он забывает, что и устанавливаемый им коэффициент роста английских цен получается путем сравнения довоенных цен в довоенных фунт. стерл. с ценами в современной валюте, ныне также обесцененной против 1913 г. и в Англии.

ства; последняя более устойчива и менее зависит от многообразных и непрерывно изменяющихся условий рыночной конъюнктуры, и резкие колебания рыночных цен (амплитуда колебания последних может быть очень велика в течение не только года, но и одного месяца) могут иметь место и при неизменяющейся себестоимости производства. Так, в Северо-Американских Соединенных Штатах, в связи со стачкой углекопов в 1922 г., уголь в августе подорожал до 24 коп. за пуд, т. е. в 8 раз по сравнению с довоенным временем, но было бы, конечно, неправильным на основании этого утверждать, что себестоимость угля в Америке возросла в 8 раз и что, таким образом, коэффициент вздорожания в С.-А. С. Штатах в 4 раза выше, чем у нас для вздорожания Донецкого угля (2,0). Колебания рыночной конъюнктуры преходящи, и цены могут сильно изменяться в сторону как повышения и понижения, равняясь, однако, по себестоимости, которая остается более устойчивой. Так в Англии, несмотря на колебания цены кокса с 52% в августе до 35—45% в ноябре, цена готовой продукции изменилась с 98 шилл. в августе до 100 шилл. в ноябре, т.-е. повысилась на 2% при понижении стоимости кокса на 33%—14%. Повышение же этой цены против довоенной с учетом падения фунта стерлингов с 9,46 руб. по паритету на 8,58 р. даст всего 48%. Соответствующее вздорожание для германского чугуна будет 43%, американского—39%.

Эти цифры действительного процентного вздорожания дает следующая табличка, взятая нами из № 23 „Statistik und Wirtschaft“ (стр. 734).

	Германия: за метр тонну в зол. марках.	Англия: за тонну в шилл.	Соед. Штаты: за тонну в американск. долларах.
Конец ноября 1923 г.	106,17	100/—	24,14
Средняя за 1913 г....	74	61/5	17,14
Июль 1914 г.....	69,50	51/3	14,75

Таким образом, нельзя выхватывать отдельные цифры о ценах на металл или топливо и случайный и преходящий рост цен сравнивать с ростом себестоимости.

Если же взять рост цен на металл вольного рынка у нас (см. „Хозяйство Украины“ за 1923 г.), то получим следующие коэффициенты вздорожания:

	Цены в черв. руб. и коп. 1-го октября 1923 г.	Довоенные цены.	Коэффиц. роста.
Чугун литейный	3.50	70	5.00
Железо кровельное ..	7.00	2.00	3.50
Гвозди проволочные..	7.50	2 50	3.00

Как видно, коэффициенты эти в $1^1/_2$ и даже 2 раза превышают приведенный инж. Перельманом коэффициент вздорожания чугуна в Англии (около 2,—0). Что понижательная тенденция цен на металл в Англии и Америке за послевоенный период времени устойчива, показывает анализ ниже приводимых данных.

По данным „Эконом. Бюллетеня Конъюнктурн. Института“ (см. № 9–10 за 1923 г.), индексы оптовых цен на металл и металлические изделия в С.-А. С. Штатах и на чугун и сталь в Англии за период 1913—1923 г. выразились следующими цифрами:

Г о д ы:	Сев.-Амер. С. Штаты.	Англия (индекс).
1913.....	100	100
1920.....	192	—
1921.....	129	210
1922.....	122	137
М е с я ц ы: 1923 г.		
I.....	133	134,0
II.....	139	140,4
III.....	149	—
IV.....	154	—
V.....	152	—
VI.....	148	—

Таким образом, в 1922 г. цены в Америке только на 22% превышали довоенные цены, а в Англии на — 37%, снизившись против 92% в 1920 г. для Америки и против 110% в 1921 г. для Англии. В 1923 г. отмечается подъем, а в апреле американский чугун на 54% или в $1^1/_2$ раза был дороже, чем до войны. Но, во-первых, рост этот все же значительно ниже коэффициента вздорожания чугуна у нас (2,64), во-вторых, повышательная волна стала уже спадать.

Что касается Англии, то в начале 1923 г. коэффициент роста был только 40%, но к середине года он повысился и достигал 100%.

Если взять индексы Economist'a на металлы и минералы вместе, то по месяцам 1923 г. он изменялся следующим образом:

I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
159	172	181	180	176	167	160	158

Таким образом, рост цен на металл и топливо поднялся против довоенного уровня на 85%, но затем опять началось падение цен.

Но подъем этот был вызван громадным усилием спроса на металл в С.-А. С. Штатах в связи с грандиозным строительством в первом полугодии 1923 г. (общая стоимость разрешенных к постройке зданий в 225 городах поднялась с 1.250 милл. долл. за полугодие 1923 г. до 1.760 милл. долл. или на 40%) и повышенным производством, как в автомобильной (рост производства на 76% против 1922 г.), так и в других отраслях промышленности, потребляющих черный металл. Ничего подобного описанному, конечно, не наблюдается у нас. По данным т. Вейцмана, заводские склады у нас „завалены“ металлическими изделиями, не находящими, себе сбыта на рынке.

Что касается конкретных цен на металл и топливо, то движение их видно из данных нижеприводимой таблицы (заимствовано из „Экон. Бюллетеня Кон. Инст. к № 9—10, где цены даны в Англии для иоркширского угля, Hutten-Kots и для литейного чугуна III, в С.-А. Соед. Штатах для угля Fairm,

Hutten kots и для литейного чугуна Phil II, в переводе в золотые рубли и копейки за пуд.).

	ЧУГУН.		КОКС.		УГОЛЬ.	
	Соед. Штаты.	Англия.	Соед. Штаты.	Англия.	Соед. Штаты.	Англия.
	В копейках за пуд.					
1913 г. ср. мес. ..	—	—	—	—	4	9
1923 г.						
Январь	93	68	30,0	19,0	12,0	14,0
Февраль	93	79	25,0	20,0	—	16,0
Март	100	92	26,0	25,0	7,0	17,0
Апрель	103	92	22,0	27,0	7,0	17,0
Май	102	89	19,0	27,0	6,0	17,0
Июнь	96	83	17,0	27,0	7,0	17,0
Июль	88	77	16,0	25,0	6,0	16,0
Август	69	71	17,0	23,0	6,0	14,0

Повышение цен в Англии на уголь (17 коп. против 9 коп. до войны или на 89%) и на кокс (27% против 16,2 до войны или на 67%), конечно, шло значительно пониженным темпом по сравнению с ростом цен у нас, где цены повысились с 11,7 коп. до 26,0 черв. коп. или на 122% для Донецкого угля марки ПУС/ПС, а на кокс—с 16 до 50 коп. (цены на декабрь 1923 г. по данным „хозяйства Украины" № 7) или на 212,5%, при чем для английского угля мы взяли максимальное повышение, а в июле и августе цены начали уже снижаться. Цены на американский уголь повысились на 75—50% против довоенной, но повышение это у нас и в Англии происходило при совершенно иной рыночной конъюнктуре. У нас донецкое топливо испытывает кризис сбыта и с трудом размещается на рынках за отсутствием спроса, а в Англии, вследствие рурской оккупации, первая половина года прошла под знаком высокой конъюнктуры, так как вся

Европа снабжалась английским углем и коксом взамен рейнско-вестфальского.

Что касается чугуна, то вздорожание его было сильнее. Максимальная цена в марте составила 92 коп. против 44,5 к. довоенной цены и поднялась, таким образом, на 107% против 164% в России, хотя в августе понизилась и составляла **100 шилл. за англо-тонну**, при чем на этом последнем уровне держалась и в ноябре 1923 г. (см. Иностранное торговое обозрение"). Но опять-таки повышение цен было вызвано усиленным спросом не только для внутреннего рынка, но и для внешнего, так как за первое полугодие железные и стальные изделия усиленно экспортировались из Англии в Германию, Бельгию и заокеанские страны, в том числе и в Японию, которая с прошлого года вдвое увеличила закупки английского железа. Понятно, что никакого оживления на русском рынке металла не имелось и не имеется.

Таким образом, за границей отмечается тенденция к понижению и себестоимости и цен на металл, а у нас, при слабой емкости рынка и отсутствии спроса, Конвенция металлосиндиката упорно и настойчиво путем, давления на Госплан, стремится установить повышательную тенденцию в ценах на металл и довести их до уровня „восстановительного" индекса, т.-е. более чем в 2 раза высшего по сравнению с довоенным, причем в поисках доводов за повышение прибегают к аналогиям и сравнениям с европейскими ценами.

Но даже повышенные в 1923 г. цены на топливо и металл, сопоставленные с нашими, говорят о том, что в Англии и С. Штатах работают на топливе и металле во много раз более дешевых, чем у нас. Наш уголь (26 к.) почти в 4 раза дороже американского (7 коп.), наш кокс дороже английского вдвое (50 против 25), а чугун (по данным за июль — август 1923 г.) расценивается в 2 раза выше, чем английский (1 р. 65 к. против 77 коп.) и на 78,5% дороже американского (88 коп.).

Но у нас, ссылаясь на громадное возрастание себестоимости (в $2^1/_2$ и даже в 3 раза), по сравнению с довоенною, стремятся поднять цены на металл путем соглашения между трестами государственной металлопромышленности до чрезвычайно высокого против довоенного уровня. Но как раз именно эта повышательная тенденция, не находящая себе

оправдания в условиях рынка, ведет к повышению себестоимости промышленной продукции, транспортных услуг, углубляет пропасть между деревней и городом (как показано в статье о влиянии роста цен на металл и топливо), и, в конце концов, упирается в тупик — полное отсутствие спроса со стороны рынка, в особенности крестьянского.

Относительно высокие цены в Англии и Америке на металл за 1-е полугодие 1923 г., опирающиеся на высокую рыночную конъюнктуру дают огромную прибыль металлопромышленникам этих стран, тогда как наши металлургические тресты, при еще более высоких ценах на металл, получают многомиллионную дотацию от государства, т.-е. в конечном счете—от крестьянства.

Между тем, стальной трест в Америке увеличил свой чистый доход с 34,78 милл. долларов за первую четверть 1923 г. до 47,86 милл. долларов во второй четверти, т.-е. на 38%.

Если обратимся к Англии, то по данным, взятым из книги: The Workers Register of labour and Capital 1923 by the labour Reseach Department London", окажется, что средний дивиденд, выданный 98-ю английскими железоделательными и угольными обществами за период с 1/VII—1921 года по 1/VII—1922 г., выражается скромной цифрой в 7,1%. Однако, просматривая балансы этих обществ, обнаруживается необычайный рост всех их капиталов как основных, резервных, так и оборотных. Приведем несколько примеров:

Guest, Keen Nettlefolds	Весь кап. на 30/VI—14 г.	6.475.000 ф. с
	„ „ „ 31/III—22 г.	16.130.000 ф. с.
Dorman Long C°	„ „ „ 30/XI—13 г.	2.079.000 ф. с.
	„ „ „ 30/IX—22 г.	9.130.000 ф. с.
Conset Iron C°	Весь капитал в 1919 г.— 2.061.000 ф. с.	Акционеры, кроме дивидендов получили на основной капитал в 1000000 ф. с. даровых акций на 2 м. ф. с., т.-е. бонус 200%
	Весь капитал в 1920 г.— 4.980.000 ф. с.	

Укажем еще на ряд фирм:

	Весь капит. в 1913 г. в ф.	Тоже в 1922 г.
Baldwins	1.722.000	9.604.000
Bolckw Vaughan	4.310.000	6.439.000
Dorman Long	2.079.000	9.130.000
Ebbw Vale	1.571.000	9.299.000

Машиностроительные фирмы:

	В 1913 г.	В 1922 г.
Vickers Ltd	9.500.000	31.000.000
Armstrong Whitworth C°	9.952.000	18.961.000
General Electric C°	1.213.000	10.041.000 в 1921 г.
Birmingham Small Arms	1.632.000	8.721.000

Есть несколько способов скрыть колоссальные барыши: а) путем переоценки своего имущества (выдача даровых акций), б) путем расширения и улучшения своего оборудования, г) разными комбинациями по покупке материалов, фиктивным запродажам и пр.

Вышеприведенные цифры показывают, во сколько раз возросла ценность железоделательных и механических предприятий и как мало убедительны уверения английских промышленников о малой прибыльности их дела.

Можно ли, спрашивается, при таких бешеных прибылях акул английской металлургии производить какое-либо сопоставление наших цен на металл с английскими?!

Разница между нашими и английскими металлургами совсем „невелика", а именно: в Англии в 1922 г. при коэффициенте вздорожания цен в 1,6 (91 шилл. к 55 шилл. зпенсами) получались баснословные прибыли, представление о которых дают вышеприведенные цифры; у нас же при коэффициенте себестоимости по плановым заказам в 2 идет бесконечная ряда о размере дотаций.

В заключение необходимо указать еще на следующее. У нас теперь принято сопоставлять современные цены с довоенными, понимая под последними ценами 1913 год. Берут цены 1913 года на донецкое топливо и на железо и сталь и, умножая их на коэффициент вздорожания 1,4; 1,7; 2,0 и даже более получают современные цены, но забывают при этом, что цены 1913 года были исключительно высокими, вследствие необычайного подъема экономической конъюнктуры в этом году в России. Кризис не сбыта, а кризис производства в этом году был так велик, что для удовлетворения спроса страны на уголь и металл было разрешено ввозить из-за границы на льготных условиях и уголь и чугун. Так как в настоящее время намечается совершенно другая конъюнктура, т.-е. падение спроса и трудность раз-

мещения продукции и металлургии и угледобычи, то было бы более правильным сравнивать теперешние цены с довоенными не периода подъема, а периода застоя и депрессий, т -е. в 1900—1910 годы.

Если мы возьмем среднюю цену на кокс (передельный—на Юге России) за 3 года 1908—1910 (15,6; 14,6 и 14,8 коп.), то получим цену кокса в 15 коп. за пуд франко-станция отправления Донецкий Бассейн (см. „Свод товарных цен за 1913 г.", изд. бывш. Минист. Торг. и Пром.). Таким образом, цена кокса в 1913 г.—26,4 коп. с которой теперь обычно сравнивают для получения коэффициента вздорожания, является на 76% повышенной против цен в годы плохого сбыта металлургических продуктов за ослаблением спроса на рынке.

Беря среднюю цену для литейного чугуна за 2 года (1909—1910 г.)—42,7 коп., получаем, что цена 1913 г. 70,9 к. повысилась против цены 1909—1910 г. на 66%.

Госпланом в 1923 г. была определена современная цена литейного чугуна для Юга, исходя из довоенной цены в 70 к., помноженной на коэффициент вздорожания 1,4 и полученная, таким образом, цена составила 98 зол. коп. Между тем, исходя из цены, указанной нами выше и более соответствующей современным условиям рынка—42,7 коп. за пуд, мы получили бы современную цену не 98 зол. коп., (42,7×1,4), а 60 коп. т.-е. более, чем в 3 раза ниже, чем установленная Конвенцией с 10 октября 1923 года (1 р. 65 чер. коп.). Сортовое железо в 1913 г. расценивалось в 1 р. 50 к., а средняя цена его за 1909—1910 г. составляла 128½ коп., т.-е. была ниже на 17%. Цена, установленная Конвенцией с 1-го октября 1923 г.—2 р. 80 к., почти на 120% превышает эту цену.

То же наблюдается в отношении цен на донецкий уголь и антрацит. В вышеуказанных примерах мы брали довоенную цену угля, 7 коп., тогда как средняя цена его за 3 года (1908—1910 г.) 8,23 коп. Современная цена (за 8 мес. 1923 г.) в товарных копейках составляла 23,5, т.-е. была на 193% больше, т.-е. коэффициент вздорожания почти 3, а не 2 (принимая цену 1913 г. 11,7 коп.). Цена плитного антрацита взята для 1913 г. в 14,5 коп., а средняя цена его за 3 года (1908—1910)—10,7 коп.

Таким образом, современная цена 35,4 тов. коп. выше этой цены в 3,31 раза или на 231%, тогда как коэффициент вздорожания по сравнению с ценой 1913 г. значительно ниже и составляет 2,44 (на 142%).

Изложенное выше еще более подчеркивает высокий уровень современных цен на металл и топливо, в особенности, по сравнению с ценами на сельскохозяйственные продукты, которые в 1913 г. не так сильно поднялись, как цены на уголь и железо.

Г. С.

Несколько цифр.

(к вздорожанию продукции в СССР и за границей).

Нижеприводимые цифры[1]) дают отдельные штрихи, рисующие динамику зарплаты, цен на чугун и сортовое железо, и рост доходности угольных предприятий в Англии. Не смотря на отрывочность этих данных, они все же являются в высшей степени показательными на фоне попыток провести аналогию темпа вздорожания металлопродукции и угля у нас и за-границей.

I. Средний заработок рабочего на рудниках (включая всех рабочих).

	На июнь 1914 г.		На ноябрь 1918 г.		На январь 1921 г.		На октябрь 1922 г.	
	шилл.	пен.	шилл.	пен.	шилл.	пен.	шилл.	пен.
Для всей Англии..	6	5,54	13	2,17	20	3,09	9	3,00

II. Средний недельный заработок механического рабочего.

	На август 1914 г.		На декабрь 1918 г.		На декабрь 1920 г.		На ноябрь 1922 г.	
	шилл.	пен.	шилл.	пен.	шилл.	пен.	шилл.	пен.
Слесаря и токаря..	38	11	76	—	89	6	57	6
Литейщики.....	41	8	—	—	92	10	59	9
Модельщики.....	42	1	83	—	94	3	61	4
Чернорабочие.....	22	10	—	—	70	9	40	5

[1]) Взяты из The Workers Register of labour and Capital 1923 by the labour Research Department London.

III. Средний недельный заработок металлургических рабочих.

	На декабрь 1914 г			На февраль 1921 г.			На декабрь 1922 г.		
	фунт. стерл.	шилл.	пенс.	фунт. стерл.	шилл.	пенс.	фунт. стерл.	шилл.	пенс.
Литейщик 1-й руки....	10	7	10	17	9	5	8	4	2
„ 2-й „	6	15	—	11	10	9	5	8	5
„ 3-й „	5	3	6	10	10	9	4	19	—
Горновой.....	6	8	6	11	8	7	5	7	5
Помощник.....	2	15	2	6	19	2	3	5	4
Газовщик.....	2	2	—	5	5	10	2	9	7
Ковшевой 1-й руки	2	18	—	7	5	8	3	8	4
„ 2-й „	1	19	1	4	18	7	2	6	4
Крановый машинист....	2	1	4	5	4	4	2	8	11
Паровозный машинист..	2	4	9	5	13	1	2	14	1
Чернорабочий.....	1	—	—	3	10	4	1	15	6

Заработок рудничных рабочих и механических почти на 50% выше довоенного; что касается металлургических, то только у высококвалифицированных рабочих заработок ниже довоенного, а у остальных выше на 30—75%.

Заработок же наших рабочих, занятых на рудниках и в металлопромышленности, значительно ниже довоенного (60—65%).

Так как, в сущности говоря, в стоимости сырья, топлива—стоимость рабсилы играет доминирующую роль, то отсюда ясно, что причины вздорожания металлической продукции у нас и за границей в корне различны и сравнивать их ни в коем случае невозможно.

Интересно привести таблицу среднего вздорожания жизни в Англии с 1915—1922 г. в сравнении с июлем 1914 г.[1]) в %%. (*См. таб. на след. стр.*).

[1]) По данным „Labour Gazette".

Начало мес.	1915 г.	1916 г.	1917 г.	1918 г.	1919 г.	1920 г.	1921 г.	1922 г.
Января	10—15	35	65	85—90	120	125	165	92
Февраля	15	35	65—70	90	120	130	151	88
Марта	15—20	35—40	70	90	115	130	141	86
Апреля	15—20	35—40	70—75	90—95	110	132	133	82
Мая	20	40—45	75	100	105	141	128	81
Июня	25	45	75—80	100	105	150	119	80
Июля	25	45—50	80	100—105	105—110	152	119	84
Августа	25	45—50	80	110	115	155	122	81
Сентября	25	50	80—85	110	115	161	120	79
Октября	30	50—55	75—80	115—120	120	164	110	78
Ноября	30—35	60	85	120—125	125	176	103	80
Декабря	35	65	85	120	125	169	99	80

То-есть заработок рабочих отставал от вздорожания.

V. Таблица движения цен на литейный чугун марки „Кливленд № 3".

	шилл.	пенс.
1913 г.—4-й квартал	55	3
1919 г.—1-й „	118	4
1919 г.—4-й „	161	2
1920 г.—4-й „	224	5
1921 г.—1-й „	198	1
1921 г.—1-й „	111	2
1922 г.—Апрель	90	—
1922 г.—Август	87	6
1922 г.—Октябрь	96	3
1922 г.—Декабрь	91	—

VI. Таблица движения цен на сортовое железо.

	фунт.	шилл.	пенс.
1913 г.	9	—	—
1919 г.—Январь	10	—	—
1919 г.—Июль	25	—	—
1920 г.—Январь	27	—	—
1920 г.—Май	33	—	—
1921 г.—Январь	31	—	—
1921 г.—Июль	20	—	—
1922 г.—Январь	16	—	—
1922 г.—Июль	13	10	—
1922 г.—Декабрь	13	10	—

Из сопоставления цифр табл. IV и V с движением рабочей платы видно, что цены увеличивались на значительно больший процент, чем зарплата—другими словами, металлопромышленность все время получала прибыль, особенно высокую в 1919—20 г.г. (См. предыдущую статью).

Интересна таблица доходности угольных предприятий в Англии (данные угольной комиссии в 1919 году).

Сред. дох. за 5 лет до 1913 . . 13,1 м. ф. с. при доб. 270 мил. тонн
„ „ „ „ „ в 1914 . . 15,5 „ „ „ „ „ 265 „ „
„ „ „ „ „ „ 1915 . . 21,4 „ „ „ „ „ 253 „ „
„ „ „ „ „ „ 1916 . . 37,8 „ „ „ „ „ 256 „ „
„ „ „ „ „ „ 1917 . . 27,7 „ „ „ „ „ 248 „ „
„ „ в I-е полуг. 1918 . . 10,0 } 29,5 м. ф. с. { 118 „ „
„ „ „ II-е „ „ . . 19,5 } { 109 „ „

Шесть крупных угольных обществ с 1917 по 1920 г. выдали своим акционерам бонусы в виде даровых акций в размере от 25 до 100% своих основных капиталов.

Инж. А. П. Иванов.

К распространению металла в деревне.

Улучшение работы металлопромышленности поставлено одним из главнейших заданий в наступившем новом хозяйственном году. Действительно, ни одна из отраслей нашей промышленности не нуждается в такой мере в поддержке государства, как металлическая, и в то же время никакая другая отрасль промышленности не находится в столь беспомощном положении по отношению к учету нормальных рыночных потребностей, как та же металлопромышленность. Она действительно не знает, что день грядущий ей готовит. Металлический рынок у нас никогда не изучался. Сколько-нибудь точно осведомленными в требованиях рынка были лишь металлические синдикаты: „Продамета" и „Кровля". Но эти знания составляли их коммерческую тайну и с распадением синдикатов никем не были обработаны.

За последние годы народное хозяйство претерпело коренные изменения и учесть сейчас емкость рынка по отношению к тем или иным фабрикатам можно лишь весьма приблизительно; особенно это относится к металлам.

Тем не менее, в последнее время стали выявляться прямые и косвенные показатели, позволяющие иметь более обоснованное суждение об этом предмете, чем, скажем, полгода тому назад. Начались обследования и рынков и потребительских групп. Чем дальше, тем яснее будет становиться вопрос о емкости нашего рынка, а только на основе этих знаний и могут строиться промышленные программы.

До сих пор металлопромышленность работала преимущественно на государство. Сокращение заказов НКПС поставило пред ней срочный вопрос об изыскании путей для размещения своей продукции. Конвенция металлосиндикатов пошла по линии наименьшего сопротивления, занявшись разработкой

вопроса о получении заказов по другим отраслям государственного хозяйства: судостроения, оборудования портов, электрификации, топливному хозяйству, текстильному делу, табачному производству, сахарному делу и коммунальному хозяйству.

Только до наиболее необходимого дела—изучения непосредственно потребительского рынка и продвижения товара на этот рынок у металлистов-хозяйственников не дошла еще очередь.

Между тем, после кризиса 1899—1901 г.г. и затишья 1905—1906 г.г., потребительский рынок стал оказывать все большее и большее влияние на оживление металлопромышленности и ему она была обязана, главным образом, начавшимся сильным под'емом в 1910—1914 г.г. Старейший горнозаводский район—Урал—настолько эмансипировался от казенных заказов (вносивших сильную неустойчивость в заводскую работу и до войны), что за десятилетие 1903—1912 г.г. его отправки, в среднем, составили: на железнодорожный спрос 20,2%, фабрично-заводский—14,8%, рыночный—55,4%.

Со второй половины минувшего года металлический рынок стал испытывать перебои, при чем начали расти запасы и чисто потребительских сортаментов. Так, на складах уральских заводов и Уралмета имеется сейчас до 1.500.000 пудов кровельного железа, при чем далеко еще не ясно, как будут размещены запасы и новая продукция в наступившем году, хотя этот товар за всю историю нашей металлопромышленности имел наиболее устойчивый и постоянный спрос.

Мы считаем существенно важным осветить вопрос о сбыте кровельного железа и указать на одно из возможных мероприятий для продвижения его на крестьянский рынок.

Производство кровельного железа за последние 20 лет составляло около 10% всей продукции металлургических заводов, выражаясь следующими цифрами (в тысячах пудов):

1903 г.	14.456 тыс. п.	1912 г.	22.428 тыс. пуд.
1904 „	14.136 „ „	1913 „	24.298 „ „
1905 „	13.441 „ „	1914 „	23.289 „ „
1906 „	12.840 „ „	1915	18.091 „ „
1907 „	14.760 „ „	1916 „	10.220 „ „
1908 „	18.592 „ „	1917 „	6.451 „ „

1909 г.	21.244 тыс. п.	1918 г.	4.336 тыс. пуд.
1910 „	22.921 „ „	1919 „	2.948 „ „
1911 „	20.680 „ „	— „	— „ „

Наибольшая выработка приходится на 1913 г. (24 милл. пудов), а, начиная с 1916 г. производство начинает резко падать. В 1919 г. было выработано только около 3 милл. пудов. В последующие годы металлопромышленность переживала тяжелый кризис производства и выработка исходного основного продукта—чугуна, по сравнению с 1913 г. составляла: в 1920—21 г.г.—2,7%, в 1921—22 г.г.—4%, в 1922—23 г.г—7,2%.

Сейчас, при налаживающемся производстве, ощущается кризис сбыта. Даже на 1924 г. по отношению к кровельному железу металлосиндикаты имеют заявок от всех своих потребителей (по специальному опросу) всего на 2.043 тыс. пуд. в том числе от производительных организаций на 88 тыс. пудов и от потребительских на 1,954 тыс. пудов.

Довоенное производство кровельного железа, к общему производству готовых изделий, в процентном отношении, составляло:

	% к общ. произв. готов. изделий.
1903 г.	10,7
1904 „	9,3
1908 „	12,6
1912 „	9,9

В среднем, кровельное железо составляло десятую часть производства готовых изделий в металлической промышленности.

Процентное отношение производства кровельного железа по отдельным районам, по отношению к производству всей страны, составляло:

	1903 г.	1908 г.	1912 г.
На южно-русских зав.	12	13	24
„ уральских	81	78	61
„ подмосковных	3	3	5
„ приволжских	1,1	1,4	6
„ северн. и прибалт.	2,3	2,7	1
„ Польши	2	2	3

Производство кровельного железа на $^4/_5$ принадлежало Уралу, но постепенно он стал уступать свою позицию. В 1912 г. он произвел $^3/_5$ всей продукции кровельного железа, а Юг—$^1/_4$ часть. (В 1903 г. выработка кров. железа уральскими заводами составляла 11,5 милл. пудов, в 1912 г.—13,5% милл. пудов. Таким образом, в абсолютных цифрах производство Урала по этому сорту железа возрастало, но относительно падало).

В настоящее время по кровельному железу Урал сохранил свое старое место. В 1922/23 г. Югосталь реализовала на рынке кровельного железа своего производства 691.494 п., а Уралмет (объединяющий 90% по продаже производства уральских горнозаводских трестов) продал за тот же год кровельного железа вместе с котельным (отдельных цифр у нас нет) 2.317.000 пудов.

Довоенное процентное отношение производства кровельного железа ко всему производству готовых изделий в отдельных районах равнялось:

Южных заводов:

1903 г.....2,7%
1904 „.....2,5
1912 „.....4,3

Уральских заводов 1912 г.

1903 „.....41
1904 „.....37
1912 „.....34

Подмосковных:

1903 г..... 6
1904 „ 6
1912 „ 12

Приволжских:

1903 г..... 2,3
1904 „ 2,2
1912 „ 13

Северных:

1903 г..... 3,7
1904 „ 3,1
1912 „ 1,6

Указанные выше цифры реализации кровельного железа Югосталью и Уралметом в прошлом году должны быть признаны весьма низкими, имея в виду, что шесть лет почти не производилось городского и сельского строительства и зная, что потребность в этом строительном материале должна быть значительной. Что касается городов, то они стоят перед сплошным перекрытием своих железных крыш, которые от отсутствия ремонта и окраски приходят к состоянию, близкому к полной негодности. Если Москва в этом отношении уже успела несколько подремонтироваться, то провинциальные города, за малыми исключениями, еще не приступали к ремонту крыш из-за высокой стоимости кровельных материалов.

Есть ли спрос на кровельное железо в деревне?

Сельский рынок потребляет кровельное железо прежде всего в противопожарных целях.

Проф. В. Мачинский, обследовавший крестьянское строительство в разных районах, в „Вестн. Гос. Страхования" (№ 20—1923 г.) приходит к выводу, что со стороны пожарной безопасности на Юге главное задание—не столько плановое упорядочение, сколько борьба против соломенных покрытий. В черноземных центральных губерниях острее вопрос о промежутках между строениями и на ряду с этим та же борьба против соломенных покрытий. В центральной нечерноземной полосе в центре внимания должно стоять плановое разделение избы от крытого двора и замена драночного покрытия огнестойким.

Агент госуд. страхования Д. П. в том же журнале (№ 17—1923 г.) пишет:

„Ахиллесовой пятой деревни является традиционная соломенная кровля. Кровельного железа на рынке нет. Существующие железные крыши ветшают без ремонта, не красятся и скоро отживут свой век. Появившаяся им на смену тесовая крыша, по дороговизне леса и гвоздей, стала доступна только богачам". Дальше тот же агент пишет: „В жизни страны революция дала большой сдвиг, нашедший себе отражение и в сельском строительстве. Отражение это, правда, слабо, но первый сдвиг с мертвой точки уже сделан. Этим моментом следовало бы воспользоваться в целях направления строительства по желаемому руслу. Деревня беспомощна в ну-

ждается в технических силах. Ей нужны показательные постройки и указка техники, иначе деревня долго будет блуждать в поисках того, что давно, быть может, известно культурным странам".

Здесь уместно будет сказать, что новыя веяния в улучшении сельского строительства прежде всего поддерживаются теми военнопленными, которые, в количестве полутора миллиона человек, возвратились из Германии и Австрии. Пребывание в течение нескольких лет на немецких фермах, где работало большинство наших военнопленных, сказалось повышенными запросами, в частности, к жилищу, но пока эти запросы не могут реализоваться в силу известных общих условий.

Характерной особенностью довоенного времени по отношению к кровельному железу, было то, что его распространением занимались почти все земства, выдвигая эту деятельность в числе проводившихся противопожарных мероприятий на первое место. Не смотря на противодействие царского правительства, не позволявшего объединения земской деятельности в какой-либо области, в 1906 г. был организован так-наз. Земский железный союз по приобретению и сбыту кровельного железа в деревне. За первые шесть лет своего существования Земский жел. союз купил и распространил среди населения 12 милл. пудов кров. железа (в среднем по 2 милл. п. в год), а в 1915 г.—даже 3 милл. пудов. Работа земств дала очень сильный толчок распространению кров. железа в деревне, так как оно отпускалось в кредит на три года и благодаря этому железная крыша стала доступна крестьянину.

На операции по распространению кровельного железа была употреблена часть земских страховых капиталов. Работа по противопожарным мероприятиям в деревне и повышение грамотности сказались заметным уменьшением убытков от деревенских пожаров, хотя число пожаров и возросло. По сводным данным быв. министерства внутренних дел за 50 лет (1860—1910 г.г.), опустошительность пожаров была по разным районам следующая:

Северный район	1,8%
Центральный Черноземный	3,9%
Средне-Черноземный	4,6%

Юго-Восточный	4,9%
Западный	2,2%
Белорусский	3,2%
Малороссия	2,3%
Южный	1,5%
Привислянский	2,4%
Предкавказье	1,3%

По данным земского страхования, убытки от пожаров понижались следующим образом. За первые три пятилетия 1871—85 г.г. горимость страховой суммы держалась на одном уровне от 1 р. 31 к. до 1 р. 35 к. на 100 р. страховой суммы. Но затем убыки от горимости начинают сильно понижаться. В пятилетие 1891—1895 г.г. они составляют 1 рубль, а в пятилетие 1910—1914 г.г. всего 73 коп. на 100 руб. страховой суммы.

Между тем число пожарных случаев сильно росло.

Было пожаров: (в среднем)

В 1860—1864 г.г.	58	тысяч.
„ 1865—1869 „	83	„
„ 1870—1874 „	128	„
„ 1875—1879 „	160	„
„ 1880—1884 „	205	„
„ 1885—1889 „	238	„
„ 1890—1894 „	241	„
„ 1895—1899 „	271	„
„ 1900—1904 „	315	„
„ 1905—1909 „	408	„

Таким образом, за пятьдесят лет число пожаров увеличилось в семь раз, в то время как число населения увеличилось только в три раза. Но в тоже время общая убыточность от уничтожения имущества огнем понизилась почти в два раза. Иначе говоря, средний убыток от одного пожара понизился более, чем в четыре раза.

Но и принимая эту последнюю цифру, пожарные убытки для всей страны составляют колоссальную цифру. В настоящее время в Госстрахе по обязательному страхованию застраховано около 20 миллионов крестьянских дворов. По-

исчислению Госплана, общая стоимость крестьянских строений (рыночная, а не страховая) несколько превышает 10 миллиардов рублей, т.-е. один крестьянский двор оценивается в среднем в 500 руб. Принимая пониженную горимость, установившуюся в последние пред войной годы в 2,5%, мы видим, что огнем ежегодно уничтожается народного достояния на огромную сумму 250 миллионов рублей. Эти колоссальные убытки деревни от пожаров должны заставить серьезно призадуматься над их возможным уменьшением.

Правда, по данным прошлого года, сельская горимость в настоящее время сильно понизилась против довоенной. В то время как Ленинград и Москва горят „по старому", деревня стала очень беречься от огня. Этому содействует и отсутствие продажи спиртных напитков и особенно экономическия условия нашего времени: крестьянин знает, что если он сейчас сгорит, то вряд-ли сможет построиться снова. Известный страховый деятель И. Сигов, констатируя в „Вестн. Гос. Страх." наблюдающееся загадочное уменьшение горимости, в тоже время рекомендует не обманываться устойчивостью этого явления. О действительной горимости мы сейчас вообще не имеем точных сведений, так как пожарная статистика отсутствует, а данные за начальный период деятельности Госстраха еще не показательны. И. Сигов полагает, что горимость на ближайшие годы не будет сильно отклоняться от той, которая установилась в последние пред войной годы. А вместе с этим приобретают прежнее значение и противопожарные мероприятия, между ними на первом месте—распространение в деревне кровельного железа.

Какая сумма расходовалась земствами на противопожарныя мероприятия? Эти мероприятия разделялись на безвозвратныя, к которым относилось—содержание технического персонала, пособия на покупку пожарных инструментов, расходы по устройству показательных мастерских огнестойких материалов, на устройство водоемов и праздников древонасаждения. Возвратные расходы обращались на ссуды по покупке кровельного железа, пожарных машин и проч. Такие расходы со счета страховых капиталов производили 35 земств. Состояние страховых капиталов точно рисует участие их в ссудах на покупку кровельного железа и пожарных машин.

На 1 января 1915 г. по 38-ми земским губерниям страховые капиталы находились:

в процентн. бумагах	35.680.928	р., или	38,58%
в наличн. деньгах	7.291.834	„ „	7,88
в долгах:			
а) на противопожар. меры	11.464.098	„ „	12,40
б) за губерн. земствами	23.555.400	„ „	25,47
в недоимках	10.636.225	„ „	11,50
за подотч. лицами и в имущ.	3.855.613	„ „	4,17
	92.485.098	„ „	100,00

Имея в виду: 1) настоятельную необходимость помочь металлопромышленности снова продвинуться на сельский рынок и 2) не менее настоятельную нужду этого рынка в кровельном железе при невозможности для крестьян сразу оплачивать нужные им железные крыши, мы считаем своевременным поставить вопрос о том или ином участии страховых капиталов в распространении кровельного железа в деревне.

Вместо земских складов у нас имеются в провинции 214 складов Госсельсклада (во всех губернских и крупных уездных городах). Работы с кровельным железом эти склады не производят, так как оборотные капиталы Госсельсклада малы и кроме того, по действующему положению им отпускаются в кредит только сельскохозяйственные машины. Финансовая помощь Госстраха, специально на распространение кровельного железа, могла бы оказать заметный толчок этому делу. Правда, сам Госстрах, только что начавший работу, не располагает столь крупными страховыми капиталами, какие образовались у земств в результате сорокалетней страховой деятельности.

За первый организационный год деятельности Госстраха (1921/22), его работа свелась к следующему. Общий сбор премий составил в золоте 2.256 тыс. руб., других доходов 58 тыс., всего—2.314 тыс руб. Расходы: выдано пожарного вознаграждения 160 тыс., процентов и премий 166 тыс., административных расходов 818 тыс., отчислено в резервный капитал 481 тыс. Осталось 684 тыс., из которых 373 тыс. составляют чистую прибыль и 313 тыс. потеряно на курсовых разницах. В сентябре 1923 г. коллегия Наркомфина уве-

личила капитал Госстраха до 5 милл. руб. золотом, каковая сумма вместе с резервным капиталом составила 7.500.000 р. золотом. Этот размер страховых капиталов далек еще от довоенных страховых капиталов, выражавшихся в 150 милл. руб. золотом (92 милл. руб. у земств и 57 милл. у акционерных страховых обществ), но развертывающаяся в общесоюзном масштабе работа Госстраха сразу стала давать значительные текущие средства. На 1923/24 г. обязательные страховые платежи по огню, граду и скоту исчислены в 39,4 милл. руб. Эта крупная сумма, даже принимая учитываемые 10% недоимок, определяются в 35 милл. рублей золотом и если горимость сохранится в прошлогоднем размере (для особенно бережного отношения к огню у населения остались те-же стимулы), то резервные капиталы сразу получать очень крупный прирост за один текущий год, тем более, что процентное отношение административных расходов с расширением масштаба деятельности будет все время падать и в конечном счете, вероятно, не будет превышать средний процент земских страховых расходов (около 17%).

Таким образом, возбуждение вопроса об участии страховых капиталов в распространении кровельного железа в деревне уже в настоящее время является актуальным.

В заключение мы должны отметить, что всякая попытка к продвижению на сельский рынок должна при современных условиях сразу давать положительную реакцию. Экономическое управление ВСНХ Украины в настоящее время учло общее количество металлических изделий, которые были распростанены в прошлом году в украинской деревне. Оказывается („Эконом. Жизнь“ № 91 от 19 января) непосредственный сбыт металлоизделий крупной промышленности шел почти исключительно по линии реализации с.-х. машин, а в остальной части крестьянские потребности покрывались мелкой кустарной промышленностью. Тем не менее, Югосталью размещено на крестьянском рынке 335 тыс. пуд. чугуна и 846 тыс. пуд. разного железа. ЭКУ считает, что следует приблизить продукцию металлопромышленности к селу, путем организации здесь складов, а также установить отпуск металлических изделий в кредит, на таких же основах, какие установлены СТО для сбыта с.-х. машин.

А. Л.

О емкости городского и сельского металлических рынков.

Представленные Комиссией СТО, по вопросам металлопромышленности, соображения Статистическо-Экономической секции Госплана о емкости рынка выведены в ряде таблиц, составленных на совершенно неправильной основе—обследовании бюджета рабочих Ленинграда, Москвы и Иваново-Вознесенска в декабре 1922 г., т.-е. в районах в потребительском отношении наиболее богатых.

Распространенные на всю Республику уже простым подсчетом населения они привели к преувеличенным выводам в части потребности населения в предметах домашнего обихода, с другой же стороны, потребность в строительном материале учтена ненормально низко.

Для суждения о правильности выкладок Госплана нами составлена по тем же графам нижеприводимая таблица с цифрами общей продажи по всей России предметов фабрично-заводской промышленности, по данным Министерства Торговли и Промышленности за 1912 г.

Нормальная потребность в металлических изделиях.

Наименование групп предметов.	Данные Госплана.			Данные Мин. Торг. и Пром.			
	Городск.	Сельск.	ВСЕГО.	Городск.	Сельск.	ВСЕГО.	+ — мил. р.
1. Кровати жел., матрацы, железн. мебель умывальники.....	6,49	—	6,49	—	—	4,08	+ 2,41
Из прочих металлов....	0,13	—	0,13	—	—	—	+ 0,13
2. Посуда и утварь железная, чугунная....	3,60	19,36	23,00	—	—	16,10	+ 6,90
Из прочих металлов....	2,40	12,70	15,10	—	—	8,93	+ 6,17

Наименование групп предметов.	Данные Госплана.			Данные Мин. Торг. и Пром.			
	Городск.	Сельск.	ВСЕГО.	Городск.	Сельск.	ВСЕГО.	+ — милл. р.
3. Горелки медн. лампы,	—	—	—	—	0,68	2,02	— 2,02
Друг. предм. обиход.	—	—	—	1,34	—	—	—
Лампы жестян. и чуг.	—	—	—	—	—	0,83	— 0,83
4. Машины и инструм. Столов. жел. стальн.	1,50	7,90	9,40	—	—	1,93	+ 7,47
Из прочих металлов....	0,25	1,45	1,70	—	—	—	+ 1,70
5. Кухон. жел. чугун..	0,45	2,45	2,90	—	—	0,83	+ 2,07
Из прочих металлов....	0,85	—	0,85	—	—	—	+ 0,85
6. Домашн. жел. стальн.	1,76	9,40	11,15	—	—	2,4	+ 8,75
7. Швейные машины...	4,17	—	4,17	—	—	14,13	— 10,04
Итого из черных металл.	—	—	57,11	—	—	40,30	+ 16,81
Итого из проч. металл..	—	—	17,78	—	—	10,95	+ 6,83
ВСЕГО.....	—	—	74,89	—	—	51,25	+ 23,64

Таким образом, по этим статьям продажа за весь 1912 год была на 23,64 милл. рубл. меньше, при чем необходимо заметить, что в нашу цифру вошли:

эмалирован. посуда .....10,17 милл. руб.
горелки и лампы ..... 1,5 „ „
швейн. маш. на лишн..... 10 „ „

При исчислении Госпланом потребностей в швейных машинах не принято было во внимание сельское население, что совершенно неправильно.

В общем, по всем статьям вошли предметы следующих наименований: вся железная утварь и прочий домашний инвентарь; чугунная посуда, цинковое литье и посуда, посуда железная, луженая и оцинкованная, алюминиевая посуда, эмалированные и штампованные изделия; в посуде цветных металлов: самовары, медная и прочая посуда; другие предметы обихода включают: примусы, мясорубки и прочий мелкий хозяйственный инвентарь.

По 4-й рубрике включено все производство по России колунов, топоров, ножи складные и прочий ножевый товар, ножницы, пилы и прочие инструменты, что не является целиком предметами домашнего обихода и делает нашу цифру преувеличенной.

В подсчеты Госплана не вошли многие предметы, главным образом, городского обихода, имеющие и в настоящее время значительный спрос:

1) жестяные коробки и банки.....2,56 милл. руб.
2) бляхи, блочки, папиросницы ....0,73 „ „
3) лампы и фонари.....0,96 „ „
4) проволочные изделия (ушки, кольца для ключей, крючки и пр.) . .0,22 „ „
5) иглы, крючки, булавки и проч...0,80 „ „

Всего..5,27 милл. руб.

Что потребность во многих изделиях, из перечисленных, велика, показывает интенсивная работа завода Пресс (бывш. Жако) в Москве.

При подсчете потребности в металле на городское и сельское строительство Госпланом выведены цифры емкости этих рынков: 11,6 милл. (по довоенным ценам) для сельского и 13,45 милл. руб. для городского строительства.

Среднее годовое производство до войны по кровельному железу—15,9 милл. пудов.

В переработку шло:

На посуду (575.000 п.+10%)..... 635.000 пуд.
По фабричным заведен. тоже на посуду (1.250.000+10%).....1.375.000 „

По фабричн. завед. на печн. приборы	600.000	пуд.
И проч.	100.000	„
	2.710.000	„
В переработку по слесарным и кустарным заведениям.....	650.000	„
	3.360.000	„

Не будет преувеличением, если мы возьмем цифру потребления кровельного железа на строительные нужды 12.000.000 пудов. С отходом Польши, Прибалтики и Финляндии эта цифра сократится, примерно, на одну треть, что даст потребление в 8 милл. пудов для города и деревни.

Нельзя согласиться с цифрой потребности в кровельном железе для города в 3,75 милл. руб., так как, хотя строительство сейчас ничтожно, но состояние крыш в городах таково, что ремонт должен занять значительно большее место, чем до войны, чтобы привести постройки в нормальное состояние. Можно определенно судить, что не менее 20% крыш требует полной смены, и от общей стоимости кровельного железа в городских строениях 250 милл. рублей это даст 50 милл. руб. по довоенным ценам. По нашему мнению, потребность в кровельном железе сейчас выше, чем в мирное время, и на ближайшие годы выражается цифрой не меньше 8 милл. пудов довоенного потребления.

Абсолютная потребность деревни в кровельном железе была чрезвычайно высока. Исследования статистиков Пермской губернии в 1906 г. по строениям, застрахованных по обязательному земскому страхованию выясняют, что если перекрыть железные крыши, покрытые деревом, то потребовалось бы железа до 20 милл. пудов. По расчетам деревянная крыша стоила 2 р. 40 коп. саж., а железная обошлась бы в 2 р. 16 коп.

Подобные же расчеты с подробными выкладками сделаны на одном из Съездов Урал. Пром. инж. Фалеевым. Съезд признал цифры довольно точными, а потребность по ним исчислялась сотнями миллионов пудов. Насколько прочно начало внедряться кровельное железо в деревню, показывает

продажа его земствами, которая доходила до суммы 3,9 милл. руб. в год. Вопрос в подходе к крестьянину, оказании кредита, хотя бы за счет страхового капитала (как это делали земства), в продаже железа без десятков посредников и не по „вольным" ценам, а только восстановительным.

Необходима пропаганда железной крыши в деревне. Потребность в сортовом железе, подсчитанная Госпланом для города кажется нормальной, для деревни же не учтено железо для транспортного состава. По сортименту Продаметы можно судить, что деревня потребляла такого железа до 16 милл. пудов, следственно, и теперь эта потребность велика и может быть учтена в 10—11 милл. пудов. Должны быть учтены также и предметы сельскохозяйственного мелкого инвентаря — косы, серпы, лопаты, вилы, грабли, отвалы, лемехи, фабричное изготовление которых выражалось в сумме 3,7 милл. руб. с общим весом до 1 милл. пудов.

Гвозди кованные, подковные, проволочные и конские подковы изготовлялись на общую сумму 17,3 милл. руб., при весе 8,2 милл. пудов. Внося соответственные коррективы, мы все же должны признать, что потребность населения в металле огромна.

Крупная промышленность продолжает еще в значительной части, кроме вновь произведенного металла, потреблять и запасы (в 1922 году потребление запасов достигало почти третьей части всей продукции металлообрабатывающей) 14 милл. пудов из общего количества 46 милл. пуд. В еще большей части пользуется запасами мелкая кустарная промышленность, порерабатывая старый чугун и железо. Общее же участие мелкой кустарной промышленности в снабжении как города, так и деревни металлоизделиями, несомненно, значительно больше исчисленной цифры. Но поскольку крестьянский рынок крепнет и получает известную устойчивость, а, с другой стороны, старые запасы металлов ограничены, мелкая промышленность потребует от крупной в 1924 г. и в последующие годы значительно большего количества металлов для переработки.

Подсчеты, сделанные Главметаллом о сельском потреблении на душу в настоящее время $2^1/_2$ фунта железа в год нам кажутся неправильными, потому что не учтен громадный

рынок старого железа, из которого крестьянин черпает сырье для нужных ему изделий. Крестьянин скорее предпочитает затратить каторжный труд для приведения этого сырья в требуемые ему формы, чем переплачивать на заводских изделиях. Здесь необходимо, также создать род конкуренции железа с ломом и завоевать крестьянский рынок снижением вольных цен.

Для того, чтобы иметь более верное представление о потребности деревни в рыночных металлоизделиях, необходимо тщательно изучить имеющиеся—далеко, впрочем, неполные —сведения, характеризующие эти потребности в довоенное время, чтобы уловить известную закономерность, зависящую от тех или иных общих условий хозяйства. Затем, необходима специальная широкая анкета по вопросу о современных потребностях в металлоизделиях, материал для коей дадут первичные кооперативы, волисполкомы, уездотделы и Губземуправления. Кроме того, необходимо обследовать экспедиционным порядком (подворно) несколько типичных районов, хотя бы территориально очень ограниченных. Весь этот материал с последующей разработкой торговой и железнодорожной статистики даст возможность подойти к вопросу на базисе более точных данных.

Данные за всю историю металлопромышленности свидетельствуют, что спрос на металлоизделия со стороны деревни имеет наибольшую устойчивость по сравнению со всеми остальными видами потребителей. Влияние урожаев и неурожаев, конечно, сказывается и здесь, но амплитуда колебания значительно меньше, чем в отношении железнодорожного, промышленного и городского спросов. Таким образом, если удастся нащупать основные потребности деревни в металлоизделиях в данных условиях, в последующем могут быть установлены сравнительно точные коэффициенты колебания этого спроса, в связи с резко меняющимися общими факторами, влияющими на крестьянские хозяйства (урожай, цены, площадь посевов).

В 1924 году мы имеем три важных фактора для развития торгового оборота деревни:

1) повышение цен на хлеб и предполагаемый урожай;

2) создание устойчивой мелкой монетной единицы, отсутствие которой тормазило развитие торговли на местах, сводя ее к примитивному товарообороту;

3) создание сельско-хозяйственного банка.

Пересмотр квартирной платы в сторону увеличения в городах, поставленный на очередь ближайших дней, в целях улучшения состояния домов, также не дает права смотреть пессимистически на рынок широкого потребления.

Гр. Спектор.

Б. Георгиевский.

ОГЛАВЛЕНИЕ.

Стр.

1. От Редакции 3
2. Прошлое и настоящее металлопромышленности СССР с предисловием В. Межлаук 7
3. **П. И. Красовский**—О паровозостроении и ремонте подвижного состава на заводах 96
4. **Гр. Спектор**—Об использовании ломи на транспорте 102
5. **Г. В. Мерцалов**—Цены на топливо и металл и влияние роста их на вздорожание продуктов промышленности и сокращение емкости крестьянского рынка 111
6. **Гр. Спектор**—О взаимоотношениях госпромышленности и госторговли с железнодорожным транспортом, как потребителем 125
7. **С. Жуновский**—Основная химическая промышленность в деле „оздоровления" транспортного хозяйства 152

Материалы по вопросу о металлопромышленности.

8. **Г. С.**—Методы сравнения нашей себестоимости с заграничными ценами 166
9. **Инж. А. П. Иванов**—Несколько цифр 177
10. **А. Л.**—К распространению металла в деревне 181
11. **Гр. Спектор и Б. Георгиевский**—О емкости городского и сельского металлических рынков 191

71


2015147553