Пролетарии всех стран, соединяйтесь!

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО.

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ
ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

9

1926. СЕНТЯБРЬ

ИЗД. ГОСПЛАНА С.С.С.Р. МОСКВА

ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ
ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
ЖУРНАЛ

№ 9

СЕНТЯБРЬ

1926 г.

ИЗДАНИЕ ГОСПЛАНА СССР
МОСКВА

В журнале „ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО“
принимают участие:

Ай-Квак (Голланд. Индия), Александров И. Г., Баженов Б. Г., Базаров В. А., Бер (Англия), Бернацкий Л. Н., Берштейн-Коган С. В., Бессонов С. А., Боголепов Д. П., Боголепов М. И., Болдырев Г. И., Браславский И. Я., Брон С. Г., Буланже Н. П., Бухарин Н. И., Бухарцев Д. П., Варга Е., Варейкис И., Вайсберг Р. Е., Вильямс В. Р., Виноградский Н. Н., Вишеров Л. А., Вишневский Н., Владимирский М. Ф., Гинзбург А. М., Голендо М. С., Гольденберг Э., Гольман М. Б., Гордон А. С., Гордон Р. С., Гордеев Г. С., Горев А. А., Гольцман А. З., Гринько Г. Ф., Громан В. Г., Гуров П. Я., Гухман Б. А., Дволайцкий Ш. М., Дмитров (Болгария), Долгов А. Н., Дунаевский Ф. Р., Егоров К. Д., Есин В. З., Золотарев В. И., Каменев Л. Б., Кактынь А. М., Кафенгауз Л. Б., Килевиц С. С., Кениг Е. Л., Киселев С. М., Коларов (Болгария) Ковалевский Н. А., Красин Л. Б., Крицман Л. Н., Кржижановский Г. М., Кричевский С. И., Круг К. А., Кукель С. А., Куйбышев В. В., Лапинский Н., Ларичев В. А., Лауэстон (Америка), Лежава А. М., Лерман И. Е., Лозовский А., Лосицкий А. А., Людвиг (Германия), Мак-Манус А. (Англия), Мамченко Н. С., Мендельсон А. С., Милютин В. П., Миндлин З. Л., Михайлов А. М., Мотылов В. Е., Неопиханов А. А., Никитин Л. Л., Осинский В. В., Первушин С. А., Поливанов М. К., Преображенский Е. А., Пятаков Г. Л., Раевский Я. Г., Радек К. Б., Рамзин Л. К., Рапопорт Шарль (Франция), Рольф (Германия), Рой (Индия), Рудзутак Я. Э., Рыков А. И., Скобелев М. И., Смирнов А. П., Смирнов В. М., Свидерский А. И., Смилга И. Т., Сокольников Г. Я., Солнцев Л., Спектатор (М. Нахимсон), Струмилин С. Г., Сушков З. Г., Тальгеймер А. (Германия), Таубе Е. А., Терпигорев А. М., Том-Ман (Англия), Трахтенберг И. А., Троцкий Л. Д., Фалькнер С. А., Фельдман Г. А., Фрумкин М. И., Хейфец Л. М., Цыперович Г. В., Цышевский И. А., Четыркин В. М., Чиликин М. М., Членов С. Б., Чубарь В. Я., Шаров С. И., Шателен М. А., Шейн С. Д., Штейн Б. Е., Штерн А. Б., Эвентов Л. Я., Юр, Яковлев Я. А., Янушевский П. С., Ярилов А. А. и др.

Главлит № 62437. Типография изд-ва „Правда“ и „Беднота“. Москва, Серебр. наб., д. 23-а. Тираж 6.050

ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР Н. А. КОВАЛЕВСКИЙ

СОДЕРЖАНИЕ

ОТДЕЛ I

Экономика и экономическая политика

Стр.

С. Г. Струмилин. О судьбах частного капитала в СССР 7
— О построении государственного торгового аппарата. 33
Ц. Крон. О стоимости торгового посредничества. 53
Г. А. Ф. Следует ли провести девальвацию червонца? 69
Л. Н. Бернацкий. Современное положение жилищного вопроса 76
С. А. Первушин. К вопросу об об'екте, задачах и методах кон'юнктурного анализа вообще, анализа торговой кон'юнктуры в особенности 88
Г. Козлов. Реальный и денежный капитал 104
А. Неусыпин. Цель и принципы составления многолетних бюджетных планов. 126

ОТДЕЛ II

За Советским рубежом

Е. Варга. Мексика 137
Я. Виленкин. Заработная плата в Соед. Штатах Северной Америки. 155

ОТДЕЛ III

Экономика и техника

А. А. Горев. Электрификация промышленности. 163
W. Z. Перспективы развития электроснабжения в С.-А. С. Ш. 173

ОТДЕЛ IV

По районам

В. Е. Окольский. Привлеченные средства в работе украинских учреждений Госбанка и возможные мероприятия к увеличению их 181
Д. Попов. Товарное и денежное обращение в Северо-Кавказском крае в 1925/26 г. 199

ОТДЕЛ V

Критика и библиография

В. Лаврентьев. Развитие машин. § 2 тринадцатой главы I тома „Капитала“ Маркса с примечаниями С. А. Бессонова. 215
С. А. Первушин Вопросы районной кон'юнктуры 218
А. М. Гольденберг. Наше денежное обращение. Сборник материалов по истории денежного обращения. 221

Стр.

Як. Розенфельд. Тяжелая индустрия в СССР. Сборник статей . . . 225
Н. Мамченко. Советская торговля. Орган Наркомата внешней и внутренней торговли 228
Л. Хейфец. М. И. Фрумкин—Народное хозяйство и внешняя торговля СССР 231
Г. Черданцев. Р. Ландсберг и М. Житомирский — Экономические перспективы хлопковой кампании 1926/27 г. 233
Л. Бернацкий. Транспорт и хозяйство. Орган Совета правлений железных дорог 235

ОТДЕЛ VI

Статистика

С. Г. Струмилин. Динамика оплаты промышленного труда в России за 1900—1914 гг. 239
Динамика народного хозяйства СССР. Бюллетень № 20—21 253
Динамика мирового хозяйства. Бюллетень № 8 (18) 263
Исправления и опечатки 287

ОТДЕЛ I

Экономика и экономическая политика

С. Г. Струмилин

О судьбах частного капитала в СССР

За последние месяцы у нас было довольно много разговоров и споров о размерах частно-капиталистического накопления в СССР. Назывались без достаточного обоснования довольно крупные суммы и делались на этом основании весьма ответственные заключения.

Вопрос этот, однако, заслуживает самого углубленного внимания. Да и материалов для вполне об'ективного его разрешения у нас накопилось уже немало. В распоряжении Госплана имеется помимо общей отчетности целый ряд специальных ведомственных обследований, произведенных за последний год в связи с интересующим нас вопросом. Необходимо лишь критически проанализировать все эти материалы и подвести им итоги.

В особенности большой и даже, можно сказать, совершенно исключительный интерес представляет для нас вопрос о судьбах частного капитала в области торговли. Здесь теснее всего переплетаются у нас элементы нового социалистического и старого товарно-капиталистического хозяйства. По форме наша советская торговля радикально еще ничем не отличается от той дореволюционной торговли, которая доныне являлась единственным методом распределения благ во всем капиталистическом мире. Но и в нее уже постепенно проникают чужеродные этому миру начала планового регулирования цен и распределения товарных масс в соответствии с потребностью в них отдельных районов и групп населения. В области торговли частному капиталу у нас предоставлено наиболее широкое поприще для соперничества с обобществленным сектором нашего хозяйства. Здесь он может выявить все преимущества столь прославленной идеологами мелкой буржуазии „частной инициативы" и „частного интереса" в противовес общественной инициативе и общественным интересам советского строя. Здесь частный капитал дает нам свой „последний и решительный", арьергардный, бой. Кто же кого бьет в этом бою и почему?

Это проблема далеко не академической дискуссии, ибо здесь дело идет о жизни и смерти целых социальных классов и укладов.

Каковы же шансы социализма и капитализма на этом фронте классовой борьбы в СССР?

За время так называемого военного коммунизма, когда вся торговля у нас была частью вовсе упразднена, частью загнана в подполье, мы имеем меньше всего сведений о ее размерах и эволюции. В этот период советское государство в лице своих заградительных отрядов вело прямую борьбу с оружием в руках против олицетворяющего

частную торговлю мешечника. И теперь это уже ни для кого не секрет—мешечник в этой борьбе вооружен был такой силой, перед которой оказались совершенно недостаточными методы военного коммунизма. Мешечник вооружил лозунгами „свободной торговли" даже форты Кронштадта. И хотя эти форты пали перед знаменами военного коммунизма, но вместе с ними поколеблена была до основания и наша вера в целесообразность дальнейшего применения военных методов в этой области. На их место провозглашены были начала новой экономической политики, и свободная торговля стала основной предпосылкой этой политики.

Как же развертывалась частная торговля с провозглашением нэпа?

I. Торговая сеть

О первых шагах ее развития мы, к сожалению, не имеем пока достаточно полных сведений.[1] Сколько-нибудь полные и достоверные данные о размерах частной торговли мы имеем по данным патентной статистики, лишь начиная со второй половины 1922 г., т.-е. с того времени, как она уже в достаточной степени сорганизовалась и окрепла после своего выхода из подполья. Дальнейшее развертывание нашей торговой сети видно из следующей таблицы (см. табл. 1).

Картина получается чрезвычайно поучительная. Прежде всего бросаются в глаза чисто сезонные колебания числа выбранных патентов. Летом их выбирается больше, в зимний сезон меньше. Особенно резко это сокращение выявилось за январь—март 1923 г., ибо в другие годы мы имеем дело с шестимесячным зимним периодом, т.-е. захватываем и осень, на которую падает сезонная торговля фруктами и т. п. Нетрудно, однако, заметить, что эти сезонные колебания захватывают только торговцев первых двух разрядов, т.-е. торговцев с лотков и всякого рода ларьков и летних киосков.

Но гораздо важнее другое обстоятельство: это последовательное почти за весь период сокращение частной торговой сети за счет расширения сети государственной и кооперативной торговли. Только за два последних полугодия мы наблюдаем на ряду с общим ростом торговой сети довольно крупное возрастание числа частных торговцев—за год на целых 33%. Этот скачок в развертывании общей и частно-владельческой торговой сети соответствует еще большему скачку—за 1924/25 г. процентов на 60, за 1925/26 г. процентов на 40—в росте нашей индустриальной продукции. Столь крупное увеличение товарной массы в стране в условиях еще далеко ненасыщенного платежеспособного спроса населения создало чрезвычайно благоприятную кон'юнктуру для торговли вообще, а для частного торговца—в особенности. Ведь его розничные торговые накидки не регулировались никакими наркомторговскими лимитами. И частная торговля в полной мере использовала это весьма для нее выгодное обстоятельство.

И все же, если оглянуться на общие результаты развертывания торговой сети с конца 1922 г., то в общем итоге за четыре с лишним

[1] См. статью Ц. Крона „О частной торговле 1921/22 г.", в изд. „На новых путях", вып. I. М. 1923 г.

Таблица 1

Динамика торговой сети СССР по данным о выборке торговых патентов

В городах и селениях [1]

Секторы и периоды торговли	Разряды торговых заведений					Итого		В т. ч. бесплат. патент.	Число возвращ. патент.
	I	II	III	IV	V	абс.	%		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
I. Государственный									
1. Июль—дек. 1922	303	469	3.331	1.919	1.188	7.210	100	не было	нет сведений
2. Янв.—март 1923	19	355	3.646	2.799	1.561	8.380	116		
3. Апр.—сент. 1923	368	1.128	5.100	4.145	3.001	13.742	191		
4. Окт.—март 1923/24	1.714	902	6.568	4.662	3.693	17.539	243		
5. Апр.—сент. 1923/24	2.313	1.755	7.612	5.740	4.336	21.756	302	798	896
6. Окт.—март. 1924/25	3.709	3.355	9.625	6.920	5.064	28.673	398	1.677	586
7. Апр.—сент. 1924/25	756	3.150	10.203	8.694	5.801	28.634	397	2.918	813
8. Окт.—март 1925/26	377	3.022	11.194	11 872	7.123	33.590	466	3.985	нет
9. Апр.—сент. 1925/26	691	3.814	11.977	23.848	8.071	48.401	671	4.649	свед.
II. Кооперативный									
1. Июль—дек. 1922	2.349	1.632	16.765	2.451	479	23.676	100	не было	нет сведений
2. Янв.—март 1923	73	1.551	22.488	2.951	649	27.712	117		
3. Апр.—сент. 1923	221	1.957	26.448	4.146	1.373	34.145	144		
4. Окт.—март 1923/24	247	3.112	26.466	4 450	1.403	35.678	151		
5. Апр.—сент. 1923/24	971	6.363	48.732	6.627	2.167	64.862	274	31.100	1.494
6. Окт.—март 1924/25	1.087	10.446	68.979	9.416	3.109	93.037	393	44.598	3.055
7. Апр.—сент. 1924/25	1.867	12.055	80.791	11.967	3.855	110.535	467	48 188	2.782
8. Окт.—март 1925/26	842	10.155	82.716	16.192	5.176	115.081	486	44.810	нет
9. Апр.—сент. 1925/26	984	9.732	92.200	19.457	6.134	128.507	543	55.039	свед.
III. Частный									
1. Июль—дек. 1922	142.511	277.731	94.046	11.197	1.786	527.301	100	не было	нет сведений
2. Янв.—март 1923	71.191	216.582	113.435	10.549	1.897	413.654	78		
3. Апр.—сент. 1923	123.110	256.575	133.965	15.201	3.537	532.388	101		
4. Окт.—март 1923/24	74.080	217.419	119.764	11.906	2.231	425.400	81		
5. Апр.—сент. 1923/24	89.342	217.703	128.671	13.309	2.263	451.288	86	16.496	56.065
6. Окт.—март 1924/25	95.577	210.830	104.410	9.504	1.804	422.125	80	21.431	40.515
7. Апр.—сент. 1924/25	117.053	233.490	109.472	10.941	2.210	473.166	90	30.296	30.275
8. Окт.—март 1925/26	118.476	293.792	139.223	16.725	3.909	572.125	109	37.740	нет
9. Апр.—сент. 1925/26	158.441	291.951	155.155	19.009	4.088	628.644	119	64.443	свед.
I—III. Вся торговля									
1. Июль—дек. 1922	145.193	279.832	114.142	15.567	3.453	558.187	100	не было	нет сведений
2. Янв.—март 1923	71.283	218.488	139 569	16.299	4.107	449.746	81		
3. Апр.—сент. 1923	123.699	259.660	165.513	23.492	7.911	580.275	104		
4. Окт.—март 1923/24	76.041	221.433	152.798	21.018	7 327	478.617	86		
5. Апр.—сент. 1923/24	92.629	225.820	185.015	25 676	8.766	537.906	96	48.394	58.455
6. Окт.—март 1924/25	100.373	224.631	183.014	25.840	9.977	543.835	97	67.706	44.155
7. Апр.—сент. 1924/25	119.676	248.695	200.496	31 602	11.866	612.335	110	81.402	33.870
8. Окт.—март 1925/26	119.695	306.969	233.135	44.789	16.208	720.796	129	86.535	нет
9. Апр.—сент. 1925/26	160.116	305.497	259.332	62.314	18.293	805.552	144	124.131	свед.

[1] Составлено по данным НКФ с поправками на пропуски территории по данным соседних лет и включением бесплатных патентов. Ср. „Государств. и местн. налоги и доходы за 1922/23 бюдж. год". Изд. НКФ, 1924 г. и „Статистика государственных налогов и пошлин за 1923/24 бюдж. год". М. 1926 г.

Данные за октябрь — март 1925/26 г. предварительные, за апрель — сентябрь 1926 г. отчетные данные имелись только по 61 губ. (без Украины и некоторых других районов), по остальным районам число патентов получено путем экстраполяции по проценту роста в учтенных районах.

Данные о числе патентов I разр. в государств. и кооператив. торговле не вполне соответствуют числу торговых единиц, ибо за последний год выборка патентов на отдельных торговцев для них заменена выборкой личных промысловых свидетельств. Данные о числе частных торговых заведений III разр. за 1925/26 г. преувеличены за счет некоторого числа комиссионеров, обязанных с этого года выборкой вместо промысловых свидетельств — патентов III разряда.

года мы имеем увеличение частной торговой сети всего на 19%, в то время как государственная сеть возросла на целых 570%, а кооперативная—на 443%.

Это факт достойный всяческого внимания.

В 1912 г. на территории нынешнего Союза ССР было выбрано, включая полугодовые патенты в пересчете на годовые, всего 954 тыс. торговых патентов. При чем по разрядам применительно к нынешней номенклатуре это число распадалось следующим образом (в тысячах):

Разряды	1912 г.	1926 г.	В %%
I. Разносный и развозный торг	23,6	160,1	678
II. Ларьки, киоски	289,0	305,5	105
III. Мелочной торг	484,7	259,3	53
IV. Магазины	148,7	62,3	42
V. Оптовая торговля и пр.	8,3	18,2	219
Итого по I—V разряду	954,3	805,6	89,3
То же по II—V „	930,7	644,4	68,8

Нынешняя классификация не вполне совпадает с прежней. Поэтому по отдельным разрядам приведенные цифры не сравнимы. Кроме того, надо иметь в виду, что до войны в области развозно-разносного торга от выборки патентов огромное большинство видов торговли освобождалось. Но если сравнить общее число патентов по остальным четырем разрядам, то можно заключить, что нынешняя сеть к середине 1926 г. еще не достигла и 70% довоенной.

Конечно, в городах эта сеть достигла большего развития, чем в селениях. Но, к сожалению, современное понятие города со включением поселений городского типа не соответствует подразделениям довоенной патентной статистики. А потому привлечь для сравнения с нынешними довоенные данные по городам и селениям мы не можем. Что же касается развертывания торговой сети в городах и селениях за последние годы, то оно шло следующим темпом (см. табл. 2).

В городах торговая сеть за изучаемый период не только не росла, а даже несколько сократилась. При чем это сокращение шло, главным образом, за счет укрупнения торговых заведений. Заметное сокращение коснулось лишь наиболее мелких частных торговцев I и II разрядов. Но за то государственная и кооперативная сеть сильно расширилась. Что же касается сельской торговли, то здесь за все четыре года мы наблюдаем расширение торговой сети по всем секторам. Это об'ясняется, конечно, тем, что покупательная способность деревни все эти годы заметно возрастала, и мелкий торговец получил возможность достаточного сбыта даже в тех сравнительно небольших селениях, где три—четыре года тому назад он ни в коем случае не смог бы прокормиться. В селениях даже частная торговая сеть выросла за четыре года почти втрое. Но кооперативная сеть выросла там за то же время в 9 раз, а государственная даже в 30. А это значит, что частный торговец завоевывал себе твердые позиции только там, где он не встречал конкуренции со стороны кооперации или государственной торговли. То-есть, говоря иначе, частная торговля в деревне росла только в сторону совершенно незаполненной пустоты.

Таблица 2

Сельская и городская торговая сеть СССР

По данным о выборке патентов

СЕКТОРЫ И ПЕРИОДЫ ТОРГОВЛИ	Городская сеть				Сельская сеть			
	Разряды		Итого		Разряды		Итого	
	I—II	III—V	Абс.	%	I—II	III—V	Абс.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Государственный сектор								
1. Июль—дек. 1922 г. .	657	5.868	6.525	100	115	570	685	100
2. Янв.—март 1923 г. . .	267	6.908	7.175	110	107	1.098	1.205	176
3. Апр.—сент. 1923 г. . .	1.400	10.461	11 861	182	96	1.785	1.881	275
4. Окт.—март 1923/24 г. .	2.395	12.239	14.634	224	221	2.684	2.905	421
5. Апр.—сент. 1923/24 г. .	3.803	14.943	18.746	290	265	2.745	3.010	439
6. Окт.—март 1924/25 г. .	6.751	18.363	25.114	385	313	3.246	3.559	520
7. Апр.—сент. 1924/25 г. .	3.252	20.522	23.774	364	654	4.206	4.860	710
8. Окт.—март 1925/26 г. .	2.865	22.451	25.316	388	534	7.740	8.274	1.210
9. Апр.—сент. 1925/26 г. .	3.479	24.316	27.795	426	1.026	19.580	20.606	3.010
II. Кооперативный сектор								
1. Июль—дек. 1922 г. . .	1.759	12.210	13.969	100	2.222	7.485	9.707	100
2. Янв.—март 1923 г. . .	638	10.064	10.702	77	986	16.024	17.010	175
3. Апр.—сент. 1923 г. . .	818	11.962	12.780	92	1.360	20.005	21.365	220
4. Окт.—март 1923/24 г. .	1.169	12.164	13.333	95	2.190	20.155	22.345	225
5. Апр.—сент. 1923/24 г. .	3.130	20.449	23.579	169	4.206	37.077	41.283	425
6. Окт.—март 1924/25 г. .	5.190	27.477	32.667	234	6.343	54.027	60.370	621
7. Апр.—сент. 1924/25 г. .	7.273	30.339	37.612	269	6.649	66.274	72.923	750
8. Окт.—март 1925/26 г. .	5.428	30.591	36.019	258	5.589	73.493	79.062	816
9. Апр.—сент. 1925/26 г. .	5.443	31.609	37.052	265	5.273	86.182	91.455	943
III. Частный сектор								
1. Июль—дек. 1922 г. . .	343.716	91.544	435.260	100	76.556	15.485	92.041	100
2. Янв.—март 1923 г. . .	214.710	100.598	315.308	72	73.063	25.283	98.346	107
3. Апр.—сент. 1923 г. . .	276.248	120 216	396.464	91	103.437	32.487	135.924	148
4. Окт.—март 1923/24 г. .	209.236	106.626	315.862	73	82.263	27.275	109.538	118
5. Апр.—сент. 1923/24 г. .	221.864	113.715	335.579	77	85.181	30.528	115.709	126
6. Окт.—март 1924/25 г. .	204.851	88.505	293.356	67	101.556	27.213	128.769	140
7. Апр.—сент. 1924/25 г. .	229.947	87.780	317.727	73	120.596	34.843	155.439	169
8. Окт.—март 1925/26 г. .	241.325	104.481	345.806	79	170.943	55.376	226.319	246
9. Апр.—сент. 1925/26 г. .	249.901	110.014	359.915	83	200.490	68.239	268.729	292
I—III. Вся торговля								
1. Июль—дек. 1922 г. . .	346.132	109.621	455.754	100	78.893	23.540	102.433	100
2. Янв.—март 1923 г. .	215.615	117.570	333.185	73	74.156	42.405	116.561	114
3. Апр.—сент. 1923 г. . .	278.466	142.639	421.105	93	104.893	54.277	159.170	155
4. Окт.—март 1923/24 г. .	212.800	131.029	343.829	75	84.674	50.114	134.788	130
5. Апр.—сент. 1923/24 г. .	228.797	149.107	377.904	83	89.652	70.350	160.002	157
6. Окт.—март 1924/25 г. .	216.792	134.345	351.137	77	108.212	84 486	192.698	188
7. Апр.—сент. 1924/25 г. .	240.472	138.641	379.113	83	127.899	105.323	233.222	238
8. Окт.—март 1925/26 г. .	249.618	157.523	407 141	89	177.046	136.609	313.655	306
9. Апр.—сент. 1925/26 г. .	258.823	156.939	424 762	93	206.789	174.001	380.790	373

С этой точки зрения ее рост, разумеется, можно лишь приветствовать. Но, конечно, с насыщением тех совершенно необслуженных торговой сетью сельских районов, которых с каждым годом остается все меньше, дальнейшее ее расширение по линии частной торговли исключено. Что же касается кооперативной сети, то она и в тех районах, где уже имеется частный торговец, способна расширяться как в полной пустоте. И это вполне естественно. Кооперативные цены и сейчас процентов на 10 ниже, чем у частника. И это не случайно. Конкуренция с кооперацией на селе при существующей системе налоговых льгот первичной сети кооперативов для мелкого частного торговца—даже при всей его изворотливости—совершенно непосильна. Для крупной же частной торговли на селе и вообще не может быть достаточного простора.

Однако, данные о динамике торговой сети без освещения изменений в размерах оборотов этой сети еще недостаточно показательны. И мы должны обратиться к изучению динамики оборотов.

2. Торговые обороты

Первый вопрос, который здесь возникает, это вопрос о достоверности тех данных, которыми мы располагаем. Несомненно и число торговых заведений, охватываемое патентной, статистикой, далеко от стопроцентной полноты и точности. В области мелкой ручной уличной торговли ускользает от органов фиска, вероятно, не один десяток тысяч плательщиков. Но уже киоск, лавочку, магазин—никуда не спрячешь. И здесь точность учета можно считать вполне удовлетворительной. [1] Гораздо хуже обстоит дело с учетом торговых оборотов. Здесь при отсутствии надлежащей отчетности все данные базируются на голословном показании плательщика и опытности фининспектора, который на основании ряда внешних и далеко не достоверных признаков вносит свои поправки в показания плательщика.

Насколько отличаются показания плательщиков о величине оборота от исправленных налоговыми органами исчислений торгового оборота, можно видеть из следующей справки (см. табл. 3).

Как видим, размер поправок, какие приходится вносить налоговой инспекции в показания частного торговца, весьма изряден. В особенности по наиболее мелким заведениям, где реже всего встречается заслуживающая доверия документальная отчетность. Но характерно то, что с каждым годом размер этих поправок сокращается. Число заведений, ведущих правильную отчетность увеличивается. А пользуясь нормами оборотов по этим заведениям, налоговой инспекции нетрудно проверять правдоподобность показаний и по всем остальным. Да и сами торговцы, убеждаясь в бесплодности слишком резких уклонений от истины, с каждым годом сообщают все более точные сведения. Так, если исходить из коэффициентов таблицы 3, то в среднем по II—V разрядам для всей городской частной торговли СССР мы получили бы такой рост точности

[1] Менее удовлетворительно у НКФ распределение патентов по срокам их выборки и периодам торговли; в этом отношении иной раз данные о выборке патентов и обложении уравнительным сбором дают очень значительные расхождения.

Таблица 3

Средние обороты частных торговых заведений в Киеве и Харькове

На 1 заведение в тыс. черв. руб. [1]

Разряды	1923/24 г.						1924/25 г.					
	I полугодие			II полугодие			I полугодие			II полугодие		
	обложенный оборот	показанный оборот	гр. 3 в % к гр. 2	обложенный оборот	показанный оборот	гр. 6 в % к гр. 5	обложенный оборот	показанный оборот	гр. 9 в % к гр. 8	обложенный оборот	показанный оборот	гр. 12 в % к гр. 11
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
II	8,3	2,8	33	8,1	2,9	36	7,0	3,4	48	7,0	4,1	59
III	20,0	7,3	36	16,8	8,3	49	15,5	8,9	57	16,6	10,2	61
IV	89,4	41,6	46	83,5	51,6	62	86,8	66,0	76	100,6	83,6	83
V	288,0	215,9	75	325,2	278,0	85	301,6	292,8	97	395,0	394,2	100

показаний торговцев об их оборотах: за первое полугодие 1923/24 г. эта точность не превышает в среднем 43,7, за второе повышается до 54,2%, за следующее до 65% и за последнее достигает 72,6%.

Конечно, и с поправками налоговой инспекции имеющиеся у нас исчисления частного товарооборота нельзя считать вполне точными. Но за отсутствием других, более точных, они все же заслуживают всяческого внимания. Для разрешения поставленной нами задачи не годятся исчисления Наркомторга, которые суммируют обороты торговцев с оборотами производителей. Интересуясь выявлением торгового капитала, мы должны иметь дело только с торговыми заведениями. Для исчисления оборотов частной торговли за последние четыре года мы пользуемся нижеследующим приемом. Число заведений нам известно за большее число лет, чем сумма обложенных оборотов. За 1922/23 г. при падающей валюте обороты вообще не поддавались сколько-нибудь точному учету. А за 1925/26 год мы еще не имеем отчетных данных о сумме оборотов. Поэтому мы получили сумму оборотов за эти годы умножением полного числа заведений каждого разряда на средний оборот заведений соответствующего разряда за ближайший отчетный период, по которому имеются такие данные. Кроме того, мы учитываем и обороты торговцев I разряда. По данным специального обследования НКТорга он достигал в частной городской торговле 1.220 р. и в сельской—1.040 р. на один патент за год. Наконец, мы принимаем к учету и число бесплатных патентов, предоставляемых по действующему законодательству инвалидам войны и некоторым другим категориям торговых заведений.

[1] За I полугодие 1923/24 г. обследовано 175 заведений, за остальные периоды 389 заведений. См. „Частная торговля по материалам экспедиционного обследования в Харькове и Киеве". НКФ УССР. Х. 1926 г.

В результате всех этих исчислений получается такая динамика (см. табл. 4):

Таблица 4

Динамика оборотов частной торговли

В милл. черв. руб.

ПЕРИОДЫ ТОРГОВЛИ	Разряды торговых заведений					Всего		В т. ч. по бесплатн. патентам II—V разр.
	I	II	III	IV	V	Абс.	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
А. В городах								
1922/23	105,0	1.030,8	1.721,8	931,0	833,7	4.622,3	100,0	—
1923/24	71,9	844,4	1.769,3	863,6	729,7	4.278,9	92,5	31,4
1924/25	86,6	663,5	1.391,1	510,8	512,4	3.164,3	68,5	109,8
1925/26	101,4	692,5	1.629,8	771,1	993,6	4.188,4	90,6	146,6
Б. В селениях								
1922/23	30,1	189,8	261,6	35,5	25,6	542,6	100,0	—
1923/24	24,2	189,6	287,7	39,0	13,8	554,2	102,0	7,4
1924/25	36,8	208,6	278,3	51,3	32,8	607,8	112,1	21,0
1925/26	57,6	357,2	539,6	128,9	78,8	1.162,1	214,1	29,9
В. Всего								
1922/23	135,1	1.220,6	1.983,4	966,5	859,3	5.164,9	100,0	—
1923/24	96,1	1.034,0	2.057,0	902,6	743,5	4.833,1	93,6	38,8
1924/25	123,4	872,1	1.669,4	562,1	545,2	3.772,1	73,1	130,8
1925/26	159,0	1.049,7	2.169,4	900,0	1.072,4	5.350,5	103,6	176,5

Конечно, приведенное исчисление не гарантирует большой точности абсолютных величин, но для характеристики изменений в размерах частных оборотов от года к году оно в достаточной мере показательно.

Как видим, в городах торговый оборот частника за первые два года после 1922/23 довольно резко падал и даже в деревне расширялся довольно скромно. Но зато в 1925/26 г. под влиянием чрезвычайно благоприятной для частника кон'юнктуры мы наблюдаем в полном соответствии с вышеуказанным расширением торговой сети и довольно резкий скачок вверх оборотов.

Однако, абсолютный прирост оборотов частной торговли сам по себе, без сопоставления с оборотами государственной и кооперативной торговли, еще мало говорит. Кроме того, поскольку нас интересуют судьбы частного капитала, мы ни в коем случае не должны возводить в ранг опасных нам капиталистов тех наиболее мелких торговцев с лотков или из ларьков и киосков, которые едва ли оправдывают своей торговой выручкой даже полную оплату своего труда. Мы думаем, что и добрая половина торговцев мелочной торговли III разряда лишь с очень большой натяжкой может быть отнесена к разряду капиталистической торговли. Но во избежание излишних споров отнесем условно все частные торговые заведения III разряда к категории извлекающих прибавочную цен-

ность, т.-е. капиталистических по своей природе. Тогда динамика удельного веса капиталистического сектора в общем торговом обороте представится нам за последние четыре года в следующем виде (см. табл. 5):

Таблица 5

Динамика торговых оборотов по социальным секторам народного хозяйства СССР

В милл. черв. руб.

Сектора / Годы	1. Социалистический				2. Капиталистический		3. Простой товарный		Всего
	Государственный	Кооперативный	Итого						
			Абс.	%	Абс.	%	Абс.	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А. В городах									
1922/23	2.497	1.147	3.644	44	3.486	42	1.136	14	8.266
1923/24	2.934	1.997	4.931	54	3.363	36	916	10	9.210
1924/25	4.692	3.676	8.368	73	2.414	21	750	6	11.532
1925/26	7.202	6.824	14.026	77	3.395	19	794	4	18.215
Б. В селениях									
1922/23	43	403	446	45	323	33	220	22	989
1923/24	91	753	844	60	340	25	214	15	1.398
1924/25	163	1.461	1.624	73	362	16	245	11	2.231
1925/26	558	2.076	2.634	69	747	20	415	11	3.796
В. Всего.									
1922/23	2.540	1.550	4.090	44	3.809	41	1.356	15	9.255
1923/24	3.025	2.750	5.775	54	3.703	35	1.130	11	10.608
1924/25	4.855	5.137	9.992	73	2.776	20	995	7	13.763
1925/26	7.760	8.900	16.660	76	4.142	19	1.209	5	22.011

Обороты государственной и кооперативной торговли учитываются у нас с достаточной точностью и полнотой в текущей отчетности хозорганов и кооперативных центров. Поэтому нам не было здесь нужды прибегать к менее достоверным данным налоговой статистики. Тем более, что последняя до сих пор данных об оборотах синдикатов, торгов, а также верхних звеньев кооперативной сети еще ни разу надлежащим образом не разрабатывала. Но за 1922/23 г. полной отчетности хозорганов и кооперации у нас не было, и потому их полные обороты за этот год исчислены нами по динамике учтенной части их оборотов, исходя из числа выбранных патентов и среднего годового оборота на один патент каждого разряда. За 1925/26 г. мы воспользовались частью отчетными данными хозорганов и кооперации за первые кварталы этого года, частью данными о динамике выбранных патентов за I и II полугодие. По сравнению с исчислением контрольных цифр Госплана наш расчет, произведенный иным методом[1] и с учетом более поздних отчетных данных

[1] „Контрольные цифры народного хозяйства на 1926/27 г." М. 1926 г., стр. 373. Мы оцениваем частный оборот по числу всех выбранных патентов и средним обо-

за II полугодие, дает несколько иные абсолютные цифры, но тем не менее целиком подтверждает все ту же общую картину.

Картина эта показывает нам непрерывное падение удельного веса частно-капиталистических оборотов в общем их итоге. Даже 1925/26 г., столь благоприятный для частной торговли, не вносит существенных поправок в эту картину. Правда, в сельской торговле частный капитал за этот год несколько усилил свое значение, но в городах и в общем итоге по всей стране мы видим дальнейшее падение процента оборотов частного капитала.

Наши расчеты не претендуют на слишком большую точность. Весьма возможно, что в итоги последнего года придется со временем внести еще некоторые поправки. Но едва ли они смогут поколебать наши выводы. Частный сектор потерял за три года около 10% из 15% в мелкой и до 22% из 41% в капиталистической торговле, а социалистический, выиграв эти 32%, почти удвоил свой вес в общем итоге и обнимает уже не менее трех четвертей всего посреднического оборота.

3. Торговые капиталы

Переходя к оценке капиталов, занятых в торговле, мы попадаем уже в область гораздо менее изученную. Однако, в конце 1925 г. по заданию Госплана СССР—в связи с проблемой тяжести обложения частного капитала—было произведено аппаратом НКФина экспедиционное обследование частной торговли в семи крупных торговых центрах, которое позволяет сделать целый ряд хотя бы приблизительных исчислений в данной области. Обследовано было НКФином свыше 900 торговых заведений II—V разряда. Но, к сожалению, почти по всем вопросам имеются пробелы в отдельных анкетах. К тому же и методология разработки совсем не продумана. Поэтому, например, волей неволей приходится сопоставлять, скажем, средние обороты, исчисленные по одному числу заведений, со средними капиталами или товарными запасами, подсчитанными для другого числа заведений. В результате, коэффициенты средней оборачиваемости товаров, капиталов и т. п. получаются иной раз весьма ненадежные.

Правда, некоторые из этих коэффициентов можно до известной степени скорректировать данными другого аналогичного выборочного обследования, законченного в начале 1926 г. Наркомторгом. Но нужно иметь в виду, что хотя это последнее охватило в общем свыше 2,5 тысяч торговых заведений, но поскольку оно обнимало, главным образом, сельскую сеть и заведения мелких уездных городов—с наименее достоверной отчетностью,—то дефективных в том или ином отношении анкет в нем оказалось еще больше, чем

ротам заведений каждого разряда, а в „Контрольных цифрах" использованы готовые данные налоговой отчетности об общей сумме обложенных оборотов торговцев II—V разряда. Поэтому наши итоги должны превышать итоги НКФ. И за 1923/24 г. они действительно превышают их даже в большей мере, чем это об'яснимо необлагаемыми оборотами по бесплатным патентам и т. п., но за 1924/25 г. итоги НКФ даже несколько больше наших, что об'ясняется уже указанным выше расхождением данных НКФ о числе выбранных платных патентов с данными об обложении их уравнительным сбором.

у Наркомфина, и наиболее важные для нас коэффициенты оборачиваемости капитала, прибыльности и т. п. выведены всего на основании 200—300 показаний на всю страну.

Тем не менее, если нескольких тысяч бюджетов достаточно для освещения всего крестьянского хозяйства с его 22 миллионами дворов, то на 500—600 тысяч частных торговых заведений можно удовлетвориться и значительно меньшим числом выборочно обследованных единиц, лишь бы эта выборка дала достаточно типичное представительство целого, и в разработке материала не было допущено грубых методологических промахов. Конечно, первые опыты таких обследований не могут претендовать на полную безукоризненность в указанных отношениях. Но кое-что они все же дают.

Так, если воспользоваться коэффициентами оборачиваемости товаров и собственных капиталов частной торговли по обследованию НКФина и распространить их на весь учтенный нами оборот в табл. 4, то получим такую динамику этих величин за последние четыре года (см. табл. 6):

Таблица 6

Динамика собственных капиталов и товарных запасов частной торговли к концу года

В милл. руб.

Годы	Разряды торговых заведений							Всего	
	I	II	III	IV	V	I—II	III—V	абс.	%%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
А. Капиталы									
1922/23	3,17	29,80	156,6	72,6	78,8	33,0	308,0	341,0	100
1923/24	2,25	25,27	162,6	67,7	68,2	27,5	298,5	326,0	96
1924/25	2,89	21,31	132,0	42,2	50,0	24,2	224,2	248,4	73
1925/26	3,73	25,61	171,6	67,5	98,4	29,3	337,5	366,8	108
Б. Товары									
1922/23	3,38	31,75	182,3	96,7	106,5	35,1	385,5	420,6	100
1923/24	2.40	26,89	189,1	90,3	92,2	29,3	371,6	400,9	95
1924/25	3,08	22,68	153,5	56,2	67,6	25,8	277,3	303,1	72
1925/26	3,97	27,29	199,5	90,0	132,9	31,3	422,4	453,7	108
Товары в %% оборота [1]	(2,5%)	2,6%	9,2%	10,0%	12,4%	2,6%	10,1%	8,2%	—
Капит. в %% товаров [1]	(94%)	94%	86%	75%	74%	94%	80%	81%	—

Распространяя коэффициенты, характерные для наиболее крупных городских центров на всю частную торговлю, городскую и сельскую, мы, конечно, делаем известную ошибку. А именно, торговые обороты заведений, обследованных НКФином, значительно выше средней нормы и, значит, оборачиваемость товаров и капиталов в этих заведениях должна быть ниже средней. Но именно благодаря этому мы можем с уверенностью утверждать, что исчисленный нами здесь

[1] Коэффициенты V разряда исправлены по обследованию НКТорга, для I разряда приняты нормы II разряда.

размер частных капиталов скорее преувеличен, чем преуменьшен. И все же общая сумма средств капиталистической торговли даже к настоящему моменту, т.-е. к концу особливо удачного для этой торговли 1925/26 года, не превышает 338 милл. рублей, а все накопление этих капиталов по сравнению с предыдущим годом выражается суммой в 113 милл. рублей.

Как далеки эти цифры от тех, которыми нас еще недавно пугали некоторые слишком неуравновешенные представители оппозиции! У страха глаза велики. Но все же когда нас стращают наступлением частного капитала на наши социалистические позиции и называют такие цифры как 1.200 миллионов частного капитала или 400 миллионов торгового накопления за год, то нам становится скорее весело, чем жутко.

В одном оппозиционном документе фигурировало и такое исчисление „сверхприбыли торгового капитала", по которому она за 1924/25 г. определялась в 500 миллионов, а за 1925 26 г. даже в целый миллиард рублей чистоганом. Еслиб это была правда, и СССР действительно представлял такое золотое дно для частного капитала, то, конечно, у нас давно уж отбоя не было бы от предложений своих услуг со стороны иностранного капитала. Иностранные аргонавты капитала, как известно, отнюдь не спешат к нам, однако, в поисках за золотым руном в таком количестве, чтобы лишить работников нашего Концессионного Комитета необходимого им сна и отдыха.

Низкая цифра собственного частного капитала в торговле, полученная нами выше, соответствует средней его оборачиваемости по III—V разряду около 12 раз в год, а по всем пяти разрядам на круг она доходит до 18 раз за год. Товары, получаемые частью в кредит, превышают размеры собственных капиталов, а потому их оборачиваемость несколько ниже. Но все же для III—V разряда она достигает около 10 раз, а по всем разрядам даже 12 раз в год. Обследование Наркомторга в части оборачиваемости товаров дает по 198 городским заведениям 14,7 оборота в год, и по 235 сельским—13,4 оборота за год, т.-е. более высокие нормы, чем приведенные в нашей таблице. Но если ограничиться только теми заведениями, по которым Наркомторгу удалось собрать подробные балансы, то оборачиваемость товаров и капиталов в этих заведениях получается значительно ниже.

Таких балансов в нашем распоряжении имеется по городским заведениям 165 и по сельским—118, а всего 283. Цифра очень скромная по отношению ко всем 450, примерно, тысячам частных торговцев, которые подлежат изучению. Однако, если разбить их по разрядам городской и сельской торговли и взвесить по сумме оборота каждого из этих разрядов для всей страны, то исчисленный таким образом сводный баланс будет во многих отношениях весьма показательным и поучительным документом. Проделав такую сводку для городской и сельской торговли в отдельности, мы здесь приведем для экономии места только общую сводку для городов и селений (см. табл. 7 на стр. 20).

В приведенном сводном балансе свои капиталы в заведениях III—V разряда определились в 228 милл. черв. рублей, т.-е. всего

на 4 милл. больше, чем в таблице 6. Совпадение для столь грубых расчетов, как наши, чрезвычайно близкое. Но для мелкой торговли I—II разряда капиталы по балансам оказались значительно больше, чем по коэффициентам оборачиваемости (в табл. 6). Впрочем, это не очень удивительно. Балансовая отчетность в мелких предприятиях I—II разряда вещь, вообще говоря, чрезвычайно редкая и мало надежная. Если наличный „капитал" подсчитать здесь не трудно, то годовой оборот получить без тенденциозного преуменьшения гораздо труднее. В таблице 7 для этих разрядов оборачиваемость и капиталов и товаров во всяком случае сильно преуменьшена, чем и об'ясняется вышеуказанное преувеличение капитала.

Товарные запасы частной торговли по балансам представляются нам тоже несколько преувеличенными. Об'ясняется это, вероятно, естественным отбором учтенных в этой сводке заведений. Балансами располагали только более крупные заведения. А в более крупных заведениях оборачиваемость товаров ниже средней, т.-е. товары в отношении оборота составляют более высокий процент.

Замечательно, что сумма прибылей по нашей сводке составляет за 1924 25 г. по III—V разряду всего 86,7 милл., а по всем пяти разрядам—не свыше 114 милл. руб., т.-е. даже несколько меньше общего накопления, учтенного по таблице 6 (118 милл. руб.). Мы не знаем в точности, какая „прибыль" показана в балансах, собранных Наркомторгом,—та ли, какая исчисляется для обложения, т.-е. только за вычетом торговых расходов, или из нее сделаны уже вычеты и на оплату семейного труда торговцев и, таким образом, она представляет собою чистую предпринимательскую прибыль, годную для накопления. Но во всяком случае, даже если верно последнее, как это следует из постановки вопроса в обследовании, то мы получаем накопление, далеко не того масштаба, каким нас недавно запугивали весьма просвещенные экономисты.

Весьма большой интерес для оценки нашей сводки представляет собою статья „Займы у Госбанка", так как ее можно сопоставить с отчетными данными Госбанка о задолженности ему частной торговли. Балансы, сведенные в табл. 7, относятся к промежутку времени между 1 июля—1 октября 1925 г. По отчетности Госбанка на 1 июля он кредитовал частную торговлю на 11.140 тыс. руб., по нашей сводке эта сумма дает 11,7 миллиона. Совпадение достаточно удовлетворительное. К сожалению, по другим кредитным учреждениям отчетность не позволяет выделить для сравнения с нашими данными соответствующих итогов.

Заслуживает внимания факт, что помимо собственных капиталов в частной торговле завязано свыше 141 миллиона рублей заемных средств, в том числе около 15 милл. у торговцев I—II разряда и свыше 126 милл. в заведениях III—V разрядов. По отношению к собственному капиталу заемные средства достигают, стало быть, в частной торговле не менее 47%, из которых у государства позаимствовано в виде наличных средств или по товарному кредиту, не считая учета векселей, свыше 47 милл. рублей. Это не малая сумма. И уже в этом кредите социалистическое государство располагает достаточно солидным рычагом регулирования частно-капиталисти-

Таблица 7

Сводный баланс частной торговли СССР к концу 1924/25 г.

Исчисление

Статьи баланса	Разряды торговых заведений							Всего	
	I	II	I—II	III	IV	V	III—V	абс.	на 1000 р. обор.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Число заведений в тыс.	106,3	222,2	328,5	106,9	10,2	2,0	119,1	447,6	—
Занятый персонал в тыс. человек.	106,3	248,7	355,0	180,6	32,8	14,9	228,3	583,3	—
Оборот по продаже в милл. руб.	123,4	872,1	995,5	1.669,4	562,1	545,2	2.776,7	3.772,2	1.000
АКТИВ (в тыс. руб.)									
Имущество недвижимое	—	4.250	4.250	5.890	440	510	6.840	11.090	2,9
» движимое	1.760	4.870	6.630	7.270	940	1.430	9.640	16.270	4,3
Касса	1.070	14.650	15.720	24.320	4.130	2.800	31.250	46.970	12,5
Текущие счета	—	1.000	1.000	1.080	1.070	5.700	7.850	8.850	2,4
Ценные бумаги	140	690	830	5.500	1.234	350	7.084	7.914	2,1
Товары и материалы .	5.840	74.576	80.416	216.820	81.550	66.524	364.894	445.310	118,0
Дебиторы									
Подотчетные суммы .	—	—	—	1.290	3.944	9.093	14.327	14.327	3,8
Госорганы	350	—	350	1.310	262	929	2.501	2.851	0,8
Кооперативные союзы	—	—	—	160	510	690	1.360	1.360	0,4
Первичные кооперативы	—	—	—	320	5.209	1.366	6.895	6.895	1,8
Промышл. предприятия	—	—	—	—	1.020	28	1.048	1.048	0,3
Частные фирмы . . .	—	—	—	2.410	6.690	10.100	19.200	19.200	5.1
Отделения и агентства	—	—	—	1.250	—	13	1.263	1.263	0,3
Служащие и рабочие .	—	1.540	1.540	1.380	494	348	2.222	3.762	1,0
Частные лица	940	8.730	9.670	16.810	4.974	9.540	31 324	40.994	10,9
Векселя к получ. . . .	—	—	—	830	2.400	2.530	5.760	5.760	1,5
» к протест. . .	—	—	—	140	100	—	240	240	0,1
Итого по 7—17 .	1.290	10.270	11.560	25.900	25.603	34.637	86.140	97.700	26,0
Прочие активы	—	7.574	7.574	19.960	5.735	2.821	28.516	36.090	9,6
Всего по активу .	10.100	117.880	127.980	306.740	120.702	114.774	542.216	670.196	177,8
ПАССИВ (в тыс. руб.)									
Паевой капитал . . .	—	500	500	34.440	31.110	25 540	91.090	91.590	24,3
Основной и пр.	5.500	66.490	71.990	104.570	14.290	17.650	136.510	208.500	55,3
Итого по 1—2 . .	5.500	66.990	72.490	139.010	45.400	43.190	227,600	300.090	79,6
Кредиторы									
Займы у Госбанка . .	—	4.310	4.310	2.780	820	3.814	7.414	11.724	3,1
» » Промбанка .	—	—	—	700	—	3.460	4.160	4.160	1,1
» » О-в Вз. Кред.	—	720	720	5.350	1.880	912	8.142	8.862	2,4
» » пр. учр. и лиц	—	440	440	14.380	5.380	6.500	26.260	26.700	7,1
Подотчетные суммы .	—	—	—	970	—	—	970	970	0,3
Госорганы	140	3.820	3.960	16.950	11.150	2.206	30.306	34.266	9,1
Кооперативные союзы	—	—	—	960	430	592	1.982	1.982	0,5
Первичн. кооперативы	210	120	330	800	250	470	1.520	1.850	0,5
Частные фирмы . . .	820	3.690	4.510	29.310	9.520	10.060	48.890	53.400	14,1
Отдельные лица . . .	1.060	9.100	10.160	10.780	5.642	4.060	20.482	30.642	8,1
Векселя к платежу . .	—	2.090	2.090	23.080	13.620	25.660	62.360	64.450	17,1
Итого по 3—13 .	2.230	24.290	26.520	106.060	48.692	57.734	212.486	239.006	63,4
Прочие пассивы . . .	—	1.732	1.732	4.780	3.880	6.790	15.450	17.182	4,6
Прибыли	2.370	24.868	27.238	56.890	22.730	7.060	86.680	113.918	30,2
Всего по пассиву	10.100	117.880	127.980	306.740	120.702	114.774	542.216	670.196	177,8
Кредиторы минус дебит.	940	14.020	14.960	80.160	23.089	23.097	126.346	141.306	37,4

ческого товарооборота. Суживая или расширяя этот кредит, мы можем по своему произволу в очень значительных масштабах суживать или расширять общие итоги оборотов частной торговли, ибо каждый наш рубль оборачивается в этом обороте раз десять в год, если не больше.

Рентабельность частной торговли, согласно нашему сводному балансу по отношению к обороту, достигает всего 3%. Но по отношению к собственному капиталу она повышается до 38% годовых. Норма очень почтенная. Однако, прежде чем делать какие-либо выводы на этом основании, обратимся для сравнения к балансам кооперативной и государственной торговли.

По кооперативной торговле мы располагаем регулярной отчетностью, а потому предлагаемый ниже сводный баланс отражает собою действительное состояние этой торговли с несравненно большей достоверностью, чем это можно сделать для частной торговли. Однако, и в этой отчетности имеются все же известные пробелы, которые приходится восполнять путем исчислений (см. табл. 8):

Таблица 8

Сводный баланс кооперативной торговли СССР на 1/X 1924/25 г.

В милл. черв. руб.

Статьи баланса	Потреб. кооперация			Сельск.-хоз. кооперация				Всего по пп. 4 и 8
	Центры и союзы	Низов. сеть	Итого	Центры и союзы	Низов. сеть	Итого: Включ. кредит. общ.	Итого: Без кредит. общ.	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Оборот по продаже	1.575	2.330	3,905	546	684	1.230	1.230	5.135
Актив								
1. Имущество	51,8	68.3	120,1	26,9	91,0	117,9	117,3	237,4
2. Паи и ценные бумаги. . .	24,0	16,0	40,0	14,6	8,2	22 8	20,5	60,5
3. Касса и тек. счета	22,1	32,3	54,4	14,8	18,7	33,5	17,3	71,7
4. Товары и материалы. . . .	215,2	298,9	514.1	125,5	105,4	230,9	229,4	743,5
5. Дебиторы	357,2	127,6	484,4	232,2	177,1	409,3	240,4	725,2
6. Пр. активы	11,3	3,9	15,2	12,9	—	12,9	7,0	22,2
7. Убытки	—	—	—	2,3	—	2,3	2,3	2,3
Итого . . .	681,5	547,1	1.228,6	429,9	400,4	829,6	634,2	1.862,8
Пассив								
1. Капиталы паев и пр. . . .	134,4	118,3	252,7	68,4	91,5	159,9	111,3	364,9
2. Кредиторы	541,3	391,5	932,8	360,8	303,1	663,9	520,0	1.452,8
3. Пр. пассивы	—	—	—	—	2,9	2,9	2,9	2,9
4. Прибыли	5,8	37,3	43,1	—	2.9	2,9	—	43,1
Итого . . .	681,5	547,1	1.228,6	429,2	400,4	829,6	634.2	1.862,8
Кредиторы минус дебиторы .	184,1	263,9	448,0	128,6	126,0	254,6	279,6	727,6

В приведенной сводке отсутствует промысловая кооперация, хотя в своих верхних звеньях она занимается торгово-посредническими операциями. Но зато из оборотов потребительской и сельскохозяйственной кооперации мы не пытались выделить производственные операции связанных с нею мелких предприятий. В общем, однако, торговый оборот кооперации, если иметь в виду все ее отрасли, нами отнюдь здесь не преувеличен. Что же касается баланса сельскохозяйственной кооперации, что мы все же сочли необходимым по возможности очистить его не только от некоторых внутренних расчетов, но и от всех операций чисто кредитного характера—по всем обществам сельскохозяйственного кредита.[1] Это значительно понизило абсолютные итоги обязательств кооперации по торговым ее операциям. И все же на каждую сотню рублей собственных средств мы насчитываем здесь целых двести рублей заемных (сальдо задолженности). Частная торговля, по данным таблицы 7, в этом отношении значительно сильнее вооружена собственными средствами. В ней на каждую сотню собственного капитала чужие средства едва достигают 47 р., т.-е. в четыре раза меньше, чем у кооперации.

Эта огромная задолженность кооперации является следствием колоссального роста ее оборотов. Оборотной стороной медали является, однако, низкая рентабельность кооперативной торговли. Она вынуждена выплачивать за кредит огромные проценты. Правда, государство ничего не теряет, получая эти проценты в виде прибылей своих банков, но вечно стесненная в оборотных средствах кооперация не может их расширить и за счет прибылей, ибо они почти целиком поглощаются уплатой банковских процентов. Насколько эти платежи велики можно судить из следующего расчета. За кредит в 732 миллиона, считая вместе со всякими комиссионными процентов до 8, кооперация в 1924/25 г. должна была уплатить за год не менее 59 милл. рублей. Если бы она работала своим капиталом, то это повысило бы ее рентабельность с 41 до 100 милл. рублей, т.-е. более чем вдвое.

Правда, и в этом случае она наживала бы с каждого рубля оборота немного меньше, чем частный торговец. Но нужно еще учесть, что кооперативные цены в рознице ниже частных, в среднем минимум процентов на 8, и, стало быть, помимо указанных 100 милл. кооперация сэкономила еще потребителю за тот же год не менее $(2.330 + 684) . 0{,}08 = 240$ миллионов рублей. Этой экономии нельзя игнорировать. Вместе же с ней кооперация дала стране помимо прямых услуг в области распределения—целых 340 милл. руб. экономии. В то время как частная торговля не дала ей в этом отношении ничего, ибо все, что нажил частный торговец, составляет только его собственную частную выгоду.

Этот факт уже кое-что говорит нам о грядущих судьбах частной торговли в нашей стране. Частный торговец обладает всеми

[1] См. „Сводн. баланс системы сельскохоз. кредита СССР на 1/X—1925 г.", М. 1925 г., изд. Ц. С.-Х. банка. За отсутствием сводки по всему СССР мы воспользовались сводным балансом сельскохоз. кооперации по РСФСР и экстраполировали его по обороту на всю страну.

преимуществами частной инициативы, очень изворотлив, расчетлив, трудолюбив и т. д. А наша кооперация еще очень плохо организована, далеко еще не изжила мертвящего бюрократизма, поражает некультурностью своего низового аппарата, глубоко страдает от массовых растрат и хищений. И все же частный торговец, выручая от продажи товаров с каждого рубля свои 3 копейки, кладет их себе в карман, а кооперация экономит на каждом рубле оборота около 6,6 коп., т.-е. в 2,2 раза больше, и предоставляет всю эту экономию целиком—в лице трудящихся масс и органов избранной ими советской власти—всей стране.

Какая из этих двух систем при таких условиях должна победить, решить не трудно.

Баланс государственной торговли, по имеющимся у нас данным, может быть выражен в следующих цифрах (см. табл. 9):

Таблица № 9

Сводный баланс государственной торговли СССР на 1 октября 1925 г. [1]

В милл. руб.

Статьи баланса	Синдикаты (16)	Торги (62)	Акционерн. общества (9)	Прочая госторговля	Вся госторговля
1	2	3	4	5	6
Оборот по продаже	1.573,4	798,5	737,8	1.745,3	4.855,0
АКТИВ					
1. Имущество	49,8	14,2	18,3	31,0	113,3
2. Паи и акции	28,9	3,3	15,0	7,2	54,4
3. Денежн. средства	84,4	19,6	46,8	42,8	193,6
4. Товары и материалы	280,9	136,1	281,3	297,5	995,8
5. Дебиторы и векселя	564,9	162,0	300,6	354,1	1.381,6
6. Прочие активы	10,1	—	6,0	—	16,1
Всего . . .	1.019,0	335,2	668,0	732,6	2.754,8
ПАССИВ					
1. Капиталы	210,2	59,8	128,5	130,7	529,2
2. Фонды	13,7	6,7	12,1	14,6	47,1
Итого по 1—2	223,9	66,5	140,6	145,3	576,3
3. Кредиторы	783,5	257,9	491,1	563,7	2.096,2
4. Проч. пассивы	3,5	—	8,4	—	11,9
5. Прибыль	8,1	10,8	27,9	23,6	70,4
Всего . . .	1.019,0	335,2	668,0	732,6	2.754,8
Кредиторы минус дебиторы . .	218,6	95,9	190,5	209,6	714,6

Как видим, задолженность госторговли тоже значительно выше, чем у частника. Поэтому показанная по балансу рентабельность ее—

[1] По синдикатам, 60 торгам из 62 и большинству крупнейших остальных госорганов использованы отчетные данные; поправка на отсутствующие балансы внесена по обороту.

около 1,5% к обороту—без учета затрат государственной торговли на платежи банкам за кредит—не вполне сравнима с данными о частной торговле. Но по отношению к собственному капиталу в 576 милл. руб. чистую прибыль в 70,4 милл. руб., т.-е. 12,2%, не приходится считать слишком низкой. А если учесть, что в госрознице, как и в кооперативной торговле, продажные цены товаров были минимум процентов на 8 ниже, чем в частной торговле, и что экономия потребителя на этом за 1924/25 г. должна оцениваться не менее 108 милл. рублей, то в общем получим и вовсе приличную норму рентабельности.

Сводный баланс всех видов торговли дает такое соотношение в капиталах и обязательствах отдельных социальных секторов (см. табл. 10):

Таблица 10

Сводный баланс посреднической торговли СССР на 1/X 1925 г.

В милл. черв. рублей

Секторы / Статьи баланса	1. Социалистический				2. Капиталистический		3. Простой товарный		ВСЕГО
	Государственный	Кооперативный	Итого						
			абс.	%	абс.	%	абс.	%	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Оборот по продаже	4.855	5.135	9.990	72,5	2.777	20,2	995	7,3	13.762
АКТИВ									
1. Имущество	113,3	237,4	350,7	92,7	16,5	4,4	10,9	2,9	378,1
2. Ценные бумаги	54,4	60,5	114,9	93,6	7,1	5,8	0,8	0,6	122,8
3. Касса и тек. счета	193,6	71,7	265,3	82,6	39,1	12,2	16,7	5,2	321,1
4. Товары и материалы . . .	995,8	743,5	1.739,3	79,6	364,9	16,7	80,4	3,7	2.184,6
5. Дебиторы и векселя	1.381,6	725,2	2.106,8	95,6	86,1	3,9	11,6	0,5	2.204,5
6. Прочие активы	16,1	22,2	38,3	51,5	28,5	38,3	7,6	10,2	74,4
Баланс	2.754,8	1.860,5	4.615,3	87,3	542,2	10,3	128,0	2,4	5.285,5
ПАССИВ									
1. Капиталы и фонды	576,3	364,0	940,3	75,8	227,6	18,3	72,5	5,9	1.240,4
2. Кредиторы и векселя . . .	2.096,2	1.452,8	3.549,0	93,7	212,5	5,6	26,5	0,7	3.788,0
3. Прочие пассивы	11,9	2,9	14,8	46,3	15,4	48,2	1,7	0,5	31,9
4. Прибыль	70,4	40,8	111,2	49,4	86,7	38,5	27,3	12,1	225,2
Баланс	2.754,8	1.860,5	4.615,5	87,3	542,2	10,3	128,0	2,4	5.285,5
Кредиторы минус дебиторы	714,6	727,6	1.442,2	91,1	126,3	8,0	15,0	0,9	1.583,5
Свои и заемн. средства . . .	1.361,3	1.132,4	2.493,7	81,8	440,6	14,5	114,8	3,7	3.049,1

Как видим, если по оборотам доля капиталистического сектора к октябрю 1925 г. составляла не свыше 20%, то по состоянию капитальных фондов она еще меньше.

4. Торговые расходы

Пользуясь данными выборочного обследования Наркомфина и распространяя исчисленные им процентные нормы торговых и всяких иных издержек на весь оборот страны, мы получаем для частной торговли следующую картину (см. табл. 11 на стр. 26).

Нормы издержек, приведенные в таблице, исчислены по отчетности торговых заведений крупных столичных и областных центров. Мы не можем их считать—без достаточной проверки—характерными для всей страны. Несомненно, целый ряд указанных расходов—например, водопроводы, канализация и т. п.—быть может, вовсе даже отсутствуют в мелких городах и сельской торговле, но их место занимают какие-либо другие, непредусмотренные в приведенном списке, например, водовозы, хищение товаров, безнадежные долги и т. п. А в общем и целом картина получается все же весьма правдоподобная. Например, накопление торговцев III—V разрядов по данным таблицы 7 определилось в 86,7 милл. рублей, а здесь мы получили 85 милл., при чем в обоих исчислениях это накопление составляет около 3% от оборота и 38% от капитала. А между тем Наркомфин и Наркомторг, на коэффициентах которых построены эти расчеты, шли совершенно различными путями в своих обследованиях, охватили совершенно различный круг торговых пунктов и заведений и отнюдь не подозревали даже возможности таких совпадений в некоторых итогах этих обследований, какие мы здесь отмечаем.

О чем же говорит нам эта таблица?

Прежде всего заслуживает внимания закономерность, с которой растет процент торговой накидки от высших разрядов торговли к низшим. В III разряде он достигает 43% от себестоимости товаров и даже в среднем не падает ниже 35,5%. Но не мешает отметить, что за счет „накопления" из них можно об'яснить не более 3,7%, а за счет налогов, падающих на торговца, по меньшей мере 8,2%, т.-е. вдвое большую долю. А если к налогам прибавить еще и так называемые налогообразные платежи, взимаемые с торговца и за квартиру, и за коммунальные услуги, и за обучение детей по действующему прогрессивно-подоходному „классовому" тарифу, эта цифра возросла бы и выше—по нашей грубой прикидке, по крайней мере, на 1,5%.

Общая сумма налогов и сборов, падающих на частную торговлю по приведенному расчету превышает 220 милл. рублей, а если сюда еще прибавить миллионов 40 налогообразных платежей, то общая сумма их достигнет 260 милл. А это составляет от оборота по продажным ценам 7,1%, от оборота по себестоимости 9,7%, от валовой накидки 27,2% и по отношению к чистому накоплению—265%. Слишком удивляться при таких условиях высокому уровню торговых накидок или упрекать наши органы фиска в огульном налоговом послаблении частному торговцу,—как это иной раз делают некоторые из наших оппозиционеров,—едва ли правильно.

Иначе обстоит дело в отношении наиболее крупных торговцев IV и V разрядов. Здесь, повидимому, еще есть возможность некоторого пересмотра действующих норм в сторону повышения. Но и

Таблица 11

Торговые расходы, потребление и накопление в частной торговле СССР за 1924/25 г. по обследованию НКФ

Статьи расходов	Разряды торговых заведений							Всего II–V	
	II		III	IV	V	III–V			
	абс.	%%				абс.	%%	абс.	%%
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Оборот по себестоимости (в милл. руб.)	645,3	—	1.168,5	431,7	447,1	2.047,3	—	2.692,6	—
Оборот по продаже (в милл. руб.)	872,1	1.000	1.669,4	562.1	545,2	2.776,7	1.000	3.648,8	1.000
Валовая накидка (в милл. руб.)	226,8	260,0	500,9	130,4	98,1	729,4	262,2	956,2	262,1
То же в %% к себестоимости (в милл. руб.)	35,2	—	42,9	30,2	22,0	35,6	—	35,5	—
Торговые расходы (в тыс.р.)									
Аренда помещений	23.580	27,0	51.720	11.815	6.000	69.535	25,1	93.115	25,5
Содержание служащих	—	—	66.800	11.815	7.625	86.240	31,1	86.240	23,7
Страхование	—	—	11.520	2.080	1.417	15.017	5,4	15.017	4,1
Транспорт	10.470	12,0	14.350	10.175	11.450	35.975	13,0	46.445	12,7
Отопление помещений	2.012	2,3	4.835	671	329	5.835	2,1	7.847	2,1
Охрана »	4.182	4,8	6.805	1.067	436	8.008	2,9	12.190	3,3
Коммунальные услуги	3.144	3,6	13.530	2.025	766	16.321	5,9	19.465	5,3
Базарный комитет	5.500	6,3	5.680	1.354	542	7.576	2,7	13.076	3,6
Кредитн. расходы (%%)	14.750	16,9	16.190	3.995	2.722	22.907	8,3	37.667	10,3
Патентн. сбор (основн.)	3.580	4,1	8.182	2.246	1.415	11.843	4,3	15.423	4,2
Патентный сбор за личн. занят., склад.	1.565	1,8	1.668	506	383	2.557	0,9	4.122	1,1
Уравнительный сбор	25.300	29,0	50.000	14.610	9.810	74.500	26,8	99.800	27,4
Налог со строений	1.302	1,5	4.005	793	329	5.127	1,8	6.429	1,7
Гербовый сбор	789	0,9	3.000	1.232	1.956	6.188	2,2	6.977	1,9
Добровол. и принуд. сборы	2.092	2,4	3.335	793	978	5.106	1,8	7.198	2,0
Комиссион., реклама, тара и пр.	6.022	6,9	18.200	7.310	13.190	38.700	13,9	44.722	12,3
Итого	104.298	119,5	279.600	72.487	59.348	411.435	148,2	515.733	141,2
В т. ч. налогов и сборов	34.628	39,7	70.270	20.180	14.871	105.321	37.8	139.949	38,3
Торговая прибыль (в тыс. р.)	122.500	140,2	221.300	57.950	38.700	317.950	114,6	440.450	120,6
Подоходный налог (в тыс.р.)	8.420	9,7	27.200	11.360	11.460	50.020	18,0	58.440	16,0
То же в %% к торг. приб.	6,9%	—	12,3%	19,6%	29,6%	15,7%	—	13,3%	—
Личные доходы (в тыс. р.)									
Содержание	55.420	63,4	79.250	17.800	10.490	107.540	38,8	162.960	44,7
Квартирная плата	18.350	21,0	26.340	4.752	2.032	33.124	11,9	51.474	14,1
Целевой кварт. налог	3.696	4,2	6.681	2.154	1.149	9.984	3,6	13.680	3,8
Водопровод	3.472	4,0	4.585	781	319	5.685	2,0	9.157	2,5
Канализация	2.354	2,7	2.570	484	160	3.214	1,2	5.568	1,5
Освещение	2.250	2,6	2.963	561	223	3.747	1,4	5.997	1,6
Плата за обучен. детей	11.410	13,1	11.470	2.023	734	14.227	5,1	25.637	7,0
Прочие сборы	3.868	4,4	3.720	1.243	457	5.420	2,0	9.288	2,5
Итого	100.820	115,4	137.579	29.798	15.564	182.941	66,0	283.761	77,7
То же на 1 завед. в руб.	454	—	1.236	2.920	7.782	1.533	—	830	—
Накопление (в тыс. руб.)	13.260	15,1	56.521	16.792	11.676	84.989	30,6	98.249	26,9
То же в %% оборота по продаже	1,51	—	3,33	2,99	2,14	3,06	—	2,69	—
То же в %% своих капит. по табл. 6	62,2	—	42,8	39,8	23,4	37,9	—	40,0	—

здесь рассчитывать на что-либо значительное, повидимому, не приходится.

Правда, если исходить из цифр валовой торговой прибыли, какая определилась по нашей таблице за 1924/25 г. в огромной цифре 440 милл. рублей, то налоговую платежеспособность частной торговли можно было бы оценивать чрезвычайно высоко. В этот соблазн у нас уже, правду сказать, и впадали некоторые неосторожные люди. Но не следует забывать, что частная торговля эксплоатирует, главным образом, свой собственный семейный труд, прибегая к наемному лишь в отдельных наиболее крупных предприятиях. Поэтому в цифре 440 милл. помимо предпринимательской прибыли содержится и очень изрядная сумма заработной платы членов семьи торговца. Чтобы определить ее, мы пользуемся следующим приемом. Нам известно среднее число работников на каждое заведение по данным ЦСУ и средние нормы заработка торговых служащих.[1] Частный торговец не соблюдает 8-часового рабочего дня, дней отдыха и т. п. Поэтому его оплата труда могла бы быть несколько выше, чем у наемного персонала. Тем не менее, мы считаем возможным семейный труд торговцев оценить на круг по 648 р. в год, т.-е. по нормам оплаты кооперативной торговли за 1924/25 год. По этим нормам с надбавкой 17,4% на соцстрах и проч. начисления мы учли оплату всего труда, занятого в частной торговле, и за вычетом отсюда оплаты наемного труда по табл. 11 получили оплату семейного персонала частной торговли. Итоги этого расчета даны в следующей таблице (см. табл. 12 на стр. 28).

Как видим, первые два разряда несмотря на огромную накидку,— принятую нами для первого разряда в 60%,— не выручают полностью даже нормальной зарплаты. И если у них все же наблюдается некоторое накопление, то оно становится возможным лишь за счет сокращения личного потребления. Другое дело в более крупной торговле. Здесь предпринимательская прибыль достигает довольно значительных размеров, а потребление отнюдь не ограничивается масштабами нормальной оплаты труда. Совсем напротив, торговцы III–V групп проедают сверх нормального заработка около 95 милл. рублей, и все же у них остается для накопления еще около 85 милл. Но и здесь рессурсы торговцев III разряда в достаточной мере напряжены. Если же иметь в виду только торговцев IV и V разрядов, то все их накопление не достигает и 30 миллионов, и, еслиб мы путем дополнительного обложения изъяли из них даже до 50%, это не дало бы нам и 15 милл. рублей.

Конечно, весьма возможно, что приведенные расчеты далеко не полностью учитывают прибыли частной торговли. В частности, есть основание думать, что таблица 11 дает нам несколько преувеличенный расчет торговых расходов частной торговли.

По обследованию Наркомторга они значительно ниже и в среднем для всех разрядов сельской и уездной торговли не превышают 8% от оборота. Но, во-первых, обследование Наркомторга не вклю-

[1] См. „Материалы по статистике ЦК Профсоюза сов. и торг. служ. СССР". М. 1926 г., стр. 9.

Рентабельность и обложение частной торговли СССР по данным 1924/25 г. *Таблица 12*

Исчисление

ПОКАЗАТЕЛИ	Разряды торговых заведений							Итого
	I	II	III	IV	V	I—II	III—V	
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Торг. персонал в тысячах . . .	106,3	248,7	180,6	32,8	14,9	355,0	228,3	583,3
2. Число заведений »	106,3	222,2	106,9	10,2	2,0	328,5	119,1	447,6
3. Валовой оборот в милл. руб. . .	123	872	1.669	562	545	995	2.776	3.771
4. Валов. выручка (накидка)								
а) общая в милл. руб.	(46,2)	226,8	500,9	130,4	98,1	273,0	729,4	1 002,4
б) на 1 зав. за год в руб. . . .	434	1.002	4.730	12.800	49.000	833	6.120	2.240
5. Рабочая сила в милл. руб.								
а) наемная (включ. начисл.) . .	—	—	78,3	13,9	9,0	—	101,2	101,2
б) семейная	80,9	189,3	59,1	11,1	2,4	270.2	72,6	342,8
Итого . .	80,9	189,3	137,4	25,0	11,4	270,2	173,8	444,0
6. Торговые расходы в милл. руб.								
а) налоги и сборы	11,4	34,6	70,3	20,2	14,8	46,0	105,3	151,3
б) проч. расходы—без рабсилы	5,7	69,7	131.0	38.4	35,5	75,4	204,9	280,3
Итого . . .	17,1	104,3	201,3	58,6	50,3	121,4	310,2	431,6
7. Предпр. прибыль или убыток								
а) общая (§ 4—§§ 5 и 6) в м. р.	— 51,8	— 66,8	+ 162,2	+ 46,8	+ 36,4	— 118,6	+ 245,4	+ 126,8
б) Средняя на 1 зав. в руб. . .	— 487	— 300	+ 1.520	+ 4.580	+ 18.200	— 361	+ 2.060	+ 283
8. Личные расходы—без налогов								
а) за счет оплаты труда . . .	23,4	93,2	59,1	11,1	2,4	116,6	72,6	189,2
б) за счет предпр. приб. . . .	—	—	68,1	15.3	11.6	—	95,0	95,0
Итого в милл. руб.	23,4	93,2	127,2	26,4	14,0	116,6	167,6	284,2
в) Средн. на 1 зав. в руб. . . .	220	420	1.190	2.585	7.000	356	1.405	634
9. Налоги и сборы в милл. руб.								
а) подоходный	2,0	8,4	27,2	11,3	11,5	10,4	50,0	60,4
б) квартирный и пр.	(1,4)	7,6	10.4	3,4	1.6	9.0	15,4	24.4
Итого . . .	3,4	16,0	37,6	14,7	13,1	19,4	65,4	84,8
10. Накопление в милл. руб.								
а) за счет оплаты труда . . .	2,3	13,3	—	—	—	15,6	—	15,6
б) за счет прибылей	—	—	56,5	16,8	11,7	—	85,0	85,0
Итого . . .	2,3	13,3	56,5	16,8	11,7	15,6	85,0	100,6
в) Средн. на 1 зав. в руб. . . .	21	60	528	1.645	5.850	48	712	225
11. Общая сумма налогов в м. р. .	14,8	50,6	107,9	34,9	27,9	65,4	170,7	236,1
То же в %% к вал. выручке .	32,6	22,3	21,2	26,7	28,4	23,9	23,4	23,6

чает вовсе транспортных расходов и некоторых других. Затем, в нем почти вчетверо ниже показаны расходы по оплате наемного труда, И это вполне понятно: в селах и даже в мелких уездных городах наемный труд в частной торговле почти не применяется. Преуменьшенными в наркомторговских данных представляются нам и данные о подоходном обложении. Что тоже весьма естественно. Охваченный этим обследованием круг предприятий совершенно не включает в себя наиболее крупных единиц, сосредоточенных в столицах и областных центрах, которые при прогрессивности подоходного налога дают наиболее высокие нормы обложения. Что же касается всех остальных налогов, то по обоим обследованиям они определились одним и тем же процентом от оборота (3,8%).

Вернее всего, однако, что даже внесение некоторых поправок в коэффициенты таблицы 11 не изменило бы существенно наших выводов.

Центральный интерес для нашей проблемы представляет сопоставление торговых расходов частной торговли с соответствующими данными по государственной и кооперативной торговле. Сводя все имеющиеся, к сожалению далеко не полные, данные о торговых издержках в обобществленной торговле и распространяя их на весь учтенный товарооборот этого сектора, мы получаем следующую таблицу (см. табл. 13 на стр. 30).

Из приведенной справки видно, что торговые расходы в обобществленной торговле уже теперь, несмотря на все наши недочеты, ниже, чем в частной торговле. Конечно, это может быть частью об'яснено неточностью наших данных в отношении частной торговли. Однако, если вышеприведенные данные Наркомфина не типичны для всей частной торговли, включая сельскую, то все же они в достаточной степени отражают торговые издержки в тех торговых центрах, к которым они непосредственно относятся. И, стало быть, в этом смысле вполне сравнимы. А между тем сравнение получается далеко не в пользу частной торговли. Даже в рознице, где расходы всегда больше, кооперация несет расходов на 1000 рублей оборота около 90 руб., а частная торговля по обследованию Наркомфина — свыше 140. А если для сравнимости исключить налоги и зарплату, неодинаково обременяющие ту и другую торговлю, то в кооперации останется расходов 46,7 р. на 1000 р. оборота, а в частной торговле — 75,1 руб.

Но с общественной точки зрения труд, занятый в частной торговле, оплачивается он или нет, подлежит учету в издержках производства торговли. А с другой стороны, если мы в кооперативной торговле включаем затраты на оплату выборных органов правлений и т. п., то в частной должны учесть также и тот расход, который связан с содержанием хозяев—администраторов, поскольку он выходит за пределы нормальной оплаты их труда. И тогда сравнение между издержками производства торговли в частном и обобществленном секторе становится совершенно убийственным для первого (см. табл. 14 на стр. 31).

Оказывается, что торговая буржуазия за свои „услуги" ухлопывает совершенно непроизводительно только на свое содержание—

Таблица 13

Торговые расходы в государственной и кооперативной торговле в 1924/25 году

В милл. черв. руб.

Статьи расходов	Государственный				Кооперативный			
	Синдикаты		Торги и пр.		Центры и союзы		Низовая сеть	
	абс.	%	абс.	%	абс.	%	абс.	%
1	2	3	4	5	6	7	8	9
I. Годовой оборот по продаже	1.573	1.000	3.282	1.000	2.121	1.000	3.014	1.000
II. Торговые расходы								
1. Зарплата	14,16	9,0	71,55	21,8	40,91	19,3	93,58	31,0
2. Начисления и соцстрах	2,52	1,6	17,72	5,4	7,00	3,3	11,06	3,7
Итого по раб. силе	16,68	10,6	89,27	27,2	47,91	22,6	104,6	34,7
3. Содерж. торгов. помещений	7,87	5,0	32,49	9,9	12,20	5,8	20,23	6,8
4. Разъезды и командир.	2,04	1,3	7,55	2,3	9,11	4,3	16,26	5,4
5. Проч. трансп. расх.	36,19	23,0	21,01	6,4	—	—	—	—
6. Канцел., типограф., почтовые и пр.	3,15	2,0	9,19	2,8	7,81	3,7	12,01	4,0
7. Хранение товаров, страхование	3,46	2,2	2,30	0,7	1,16	0,6	2,06	0,7
8. Разные	2,20	1,4	22,32	6,8	20,90	9,9	63,73	21,1
Итого по 3—8	54,91	34,9	94,86	28,9	51,18	24,3	114,3	38,0
9. % за кредит	12,59	8,0	25,60	7,8	25,77	12,1	26,25	8,7
10. Налоги и сборы	15,73	10,0	30,85	9,4	14,92	7,0	26,58	8,8
Всего	99,91	63,5	240,6	73,3	139,8	66,0	271,8	90,2

сверх нормальной оплаты труда — гораздо большую долю оборота, чем в кооперации уходит на всю зарплату, включая сюда и правления и рабочий персонал. А если оценить положительный эффект обобществленной торговли в форме накопления и общественной экономии с тем, что дает в этом отношении частная капиталистическая торговля, то результат получится еще более плачевный для последней. И в процентах к обороту и по абсолютной величине обобществленная торговля дает обществу в несколько раз больше, чем капиталистическая, если даже условно допустить, что сумма частного накопления предназначается целиком для производительного использования.

Это в достаточной степени предуказывает, за какой из этих форм торговли обеспечена победа в наших общественных условиях. Но это отнюдь не должно служить предлогом для пассивно-выжи-

Таблица 14

Издержки посреднической торговли СССР за 1924/25 г. по социальным секторам (в милл. руб.)

Исчисление

Статьи издержек \ Секторы	1. Социалистический				2. Капиталистический		3. Простой товарный		ВСЕГО	
			Итого							
	Государственный	Кооперативный	абс.	%	абс.	%	абс.	%	В милл. рубл.	На тыс. рублей оборота
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
I. Товарооборот										
а) по себестоимости	4.444	4.683	9.127	914	2 047	737	722	726	11.896	864
б) по прод. ценам	4.855	5.135	9.990	1.000	2.776	1.000	995	1.000	13.761	1.000
II. Валов. накидка	411	452	863	84,6	729	262,2	273	274,3	1.865	135,5
в % к себестоимости	9,3	9,6	9,5	—	35,6	—	37,8	—	15,3	—
III. Издержки торговли										
1. Зарплата	85,7	134,5	220,2	22,1	86,2	31,1	—	—	306,4	22,2
2. Начисления	20,2	18,1	38,3	3,8	15,0	5,4	—	—	53,3	3,9
Итого по 1—2	105,9	152,6	258,5	25,9	101,2	36,5	—	—	359,7	26,1
3. Семейный труд	—	—	—	—	72,6	26,2	132,2	132,5	204,8	14,8
4. Содержание хозяев	—	—	—	—	95,0	34,2	—	—	95,0	6,9
5. Торгов. помещения	40,4	32,4	72,8	7,3	99,7	35,9	32,9	33,1	205,4	14,9
6. Транспортные	66,8	25,4	92,2	9,2	36,0	12,9	10,5	10,6	138,7	10,1
7. %% за кредит	38,2	52,0	90,2	9,0	22,9	8,3	14,8	14,9	127,9	9,3
8. Канцел., почта, телеф.	12,3	19,8	32,1	3,2	46,3	16,7	17,12	17,3	213,8	15,5
9. Прочие	30,3	87,9	118,2	11,9						
Всего по 1—9	293,9	370,1	664,0	66,5	473,7	170,7	207,6	208,4	1.345,3	97,8
IV. Налоги и сборы										
1. С оборота	46,6	41,5	88,1	8,8	105,3	37,9	46,0	46,2	239,4	17,4
2. С прибылей и пр.	—	—	—	—	65,4	23,6	19,4	19,5	84,8	6,2
Итого	46,6	41,5	88,1	8,8	170,7	61,5	65,4	65,7	324,2	23,6
Издержки плюс налоги	340,5	411,6	752,1	75,3	644,4	232,2	273,0	274,1	1.669,5	121,2
V. Накопление	70,4	40,8	111,2	11,1	85,0	30,7	15,6	15,7	212	15,4
VI. Экономия потребителя	108	240	348	34,9	—	—	—	—	348	25,3
Итого по V и VI	178,4	281,8	459,2	46,0	85	30,7	15,6	15,7	560	40,7

дательной политики с нашей стороны по отношению к капиталистической торговле. История за нас работает. Но она работает нашими руками. Удельный вес частной торговли падает, но мы не можем на этом успокоиться. Аппарат нашей обобществленной торговли уже достаточно вырос и окреп для того, чтобы притти в случае нужды на смену частному. И мы должны ускорять этот процесс всеми мерами экономического воздействия, какими для этого располагаем. А их в нашем арсенале вполне достаточно.

На высшие разряды торговли—IV и V—возможно воздействовать, как это уже намечено правительством, в порядке дополнительного обложения сверхприбылей. Но этому должно предшествовать обязательство их к ведению правильной отчетности и регулярному представлению своих балансов органам, регулирующим торговлю. Что же касается остальной сети частной торговли, то ее достаточно будет подчинить в порядке договорных условий тем требованиям в отношении розничных цен и накидок, какие мы пред'являем нашей кооперативной торговле. Мелкий розничник должен знать, что он получит товар от госорганов на приемлемых условиях только в том случае, если обяжется продавать его по строго установленным этикетным ценам.

Распространение этикетных цен, разумеется, является необходимой предпосылкой возможности общественного контроля за выполнением такого рода условий. И Наркомторгу следует позаботиться не только разработкой типового договора для снабжающих частную торговлю товарами госорганов, но и конкретными мерами к установлению этикетных цен и соответствующих им торговых скидок—для частной и кооперативной торговли.

Особого внимания заслуживает частный торговец, занятый скупкой сельскохозяйственной продукции у крестьянина. Чтобы обратить и его в простого агента-комиссионера госторговли, необходимо провести две меры. Во-первых, мы вовсе не обязаны обслуживать его государственным транспортом на льготных условиях. Если наш транспорт получает дотацию из бюджета, то не для того, чтобы возить частные грузы за счет этих дотаций. Тариф для частных отправителей должен быть повышен минимум на 10 – 15%. Это побудит частного скупщика сдавать свои заготовки государственному заготовителю. И тогда останется лишь установить типовые договора госзаготовителей с такой частной агентурой по заготовке хлеба и всякого сельскохозяйственного сырья, в которых должен быть обеспечен нормальный комиссионный процент агентуре и индицированные цены производителю.

Пристальное наблюдение регулирующих органов за рыночными процессами и своевременное плановое вмешательство в них для внесения необходимых коррективов по мере надобности—мы считаем само собою подразумевающимся условием победы на этом фронте.

Разрешению этой именно задачи мы и хотели бы посильно посодействовать настоящей работой.

О построении государственного торгового аппарата (синдикатов и торгов) [1]

Постановка вопроса. В докладе от 22 мая 1926 г. [2] Госплан подверг детальному обсуждению современное состояние товарооборота. В частности, там было уделено большое внимание вопросу о взаимоотношениях госпромышленности и кооперации и дана оценка генеральных договоров, как одного из важнейших явлений в области товарооборота. Освещение этих вопросов происходило под углом зрения тех нужд современного народного хозяйства, которые, проявляясь в длительном товарном голоде и высоком уровне розничных цен, обострили внимание к проблеме товаропроводящего аппарата и его наиболее целесообразной в данный момент организации. Очевидно, само собой, что под этим углом зрения следует рассматривать и вопрос о государственной торговле.

Таким образом, в настоящей записке Госплан, не анализируя всех сторон деятельности госторговли, останавливается только на тех из них, которые ныне приобретают наибольшее практическое значение в связи с вопросом об упрощении и рационализации товаропроводящего аппарата. Госплан попытается конкретно наметить те принципы, по которым должна в ближайшем будущем строиться сеть госторговли, разумея здесь под госторговлей только синдикаты и торги в их работе по сбыту продукции госпромышленности. Вместе с тем, поскольку вопрос этот тесно связан с проблемой генеральных договоров, оценка которых была дана в предыдущей записке, здесь не будут повторены доводы в пользу этого метода торговли.

I. Синдикатская система

Связь синдикатов с промышленностью. Синдикаты (и в меньшей степени—торги) являются неразрывной частью госпромышленности, представляя собою выделенный трестами для торговли промышленный капитал. Если некоторое время тому назад вопрос о значении процесса синдицирования был еще спорен, то в настоящее время уже не вызывает сомнений положительная его роль. Синдикаты все в большей степени охватывают продукцию госпромышленности; на ряду с этим у них все полней концентрируется и снабжение и финансирование промышленности. Они все теснее сливаются с промышленностью, создавая вместо разрозненной группы отдельных трестов— единый мощный орган. Тем самым облегчается и планирование производства и организация товарооборота.

---

[1] Докладная записка Госплана СССР, представленная Председателю Совета Народных Комиссаров Союза 12/VIII 1926 г. Доклад разработан Торговой секцией Госплана СССР под руководством И. Т. Смилги и председателя секции Н. Н. Виноградского при непосредственном участии члена-сотрудника секции тов. Ц. Крона. Печатается с некоторыми сокращениями.

[2] См. „План. Хоз." № 7 за 1926 г.

Существо спора в настоящее время лежит не в этих вопросах, а в формах торговой работы синдикатов и торгов, особенно первых, в направлении торговой деятельности синдикатов. Именно тот факт, что синдикаты все тесней сливаются с промышленностью, что из органа, покупающего продукцию трестов, они становятся органом самих трестов, их финансирующим и снабжающим, именно этот факт заставляет не только с точки зрения товарооборота, но и самой промышленности, ставить вопрос о методах торговой работы синдикатов. Встает вопрос о сжатии синдикатами своих собственных товаро-технических операций и выступлений на рынке, как комиссионного по существу работы, регулирующего и контролирующего органа госпромышленности.

Одной из существенных задач синдиката, как торговой организации, является максимальное освобождение средств промышленности от увязки их в торговый оборот. Централизация сбыта в едином аппарате дает трестам ряд громадных преимуществ, освобождая их от самостоятельной торговой работы, организуя единое выступление на рынке и т. д. Не только освобожденные, но и часто сконцентрированные у синдикатов оборотные средства могут быть направлены на производственные нужды, на заготовки, снабжения, на финансирование производства, перераспределение средств внутри самой промышленности и т. д. Финансовая политика синдикатов и должна состоять в таком использовании оборотных средств, чтобы максимально сохранить их для нужд производства. Именно этой политикой и об'ясняется заинтересованность промышленности в развитии процесса синдицирования. Уже отсюда ясна необходимость поставить вопрос о методах торговой работы синдикатов. Он имеет не меньшее значение и с точки зрения организации товарооборота в целом.

Вопрос о синдикатах с точки зрения товаропроводящего аппарата. Вопрос о товаропроводящем аппарате, как было выше указано, возник на почве наблюдающегося товарного голода, вызванной этим борьбы за товарную нагрузку, с одной стороны, и роста розничных цен—с другой. Эта обстановка, однако, скрывает более глубокие дефекты в построении товаропроводящего аппарата: сложность, многозвенность, параллелизм и анархия в путях продвижения товара со всей очевидной болезненностью сказались на всем народном хозяйстве. Реконструкция товаропроводящего аппарата, пространственное его размещение на началах районирования—эти два момента были выдвинуты Всесоюзным Совещанием Госпланов в марте с. г., как важнейшие элементы планового построения товарооборота. Проведение этих принципов является воистину актуальнейшей задачей.

Реконструкция товаропроводящего аппарата сводится в основном к следующему: нынешняя система для целого ряда важнейших товаров сохраняет (как будет дальше подробно показано) трехзвенный путь прохождения товара, считая одни торгово-технические звенья (центральное или областное, районное и местное розничное звено, например, отделение синдиката, райсоюз, первичный кооператив). Полное устранение этой трехзвенности не по силам современной товаропроводящей системе, но максимально возможный переход к двухзвенной системе

является необходимостью. Конкретно это возможно провести двумя путями: 1) расширением синдикатской сети и установлением непосредственной связи с первичной кооперацией или 2) проведением транзитного порядка снабжения от фабрики к райсоюзу и оттуда в первичный кооператив.

С точки зрения районирования торгового аппарата следует: 1) устранить параллелизм однородных торговых аппаратов в одном и том же пункте и 2) построить торговую сеть в соответствии с нуждами и особенностями каждого отдельного района, иногда за счет ее пространственного перемещения.

Под этими углами зрения будут проанализированы системы синдикатов и торгов.

Удельный вес синдикатов в товаропроводящем аппарате. Место синдикатов в торговом обороте может быть определено нижеследующей таблицей. В ней, в целях сравнимости отдельных торговых систем и устранения взаимной их задолженности, за оборотные средства приняты материальные ценности торговых систем, т.-е. товары, материалы и денежные средства. Итоги даны в нижеследующей таблице:

Оборотные средства синдикатов, торгов и потребкооперации

	На 1/X 1923 г.				На 1/X 1924 г.				На 1/X 1925 г.			
	С Нефтесиндикатом		Без Нефтесиндиката		С Нефтесиндикатом		Без Нефтесиндиката		С Нефтесиндикатом		Без Нефтесиндиката	
	В м.р.	В % %	В м.р.	В % %	В м.р.	В % %	В м.р.	В % %	В м.р.	В % %	В м.р.	В % %
Синдикаты	220,6	44,9	115,9	29,9	292,7	38,3	175,5	27,1	234,4	31,9	230,8	24,4
Торги	53,1	10,3	53,1	13,7	75,9	9,9	75,9	11,7	138,7	13,3	138,7	14,7
Потребкоопер. . .	218,0	44,3	218,0	56,4	395,0	51,8	395,9	61,2	674,5	54,8	574,8	60,9
Итого . . .	491,7	100,0	387,0	100,0	764,5	100	647,3	100	1.047,6	100	944,0	100

Соответственным образом и соотношение оборотов указанных трех систем дает (в %%) следующие итоги:

	1923/24 г.		1924/25 г.	
	Весь оборот	Оптовый оборот	Весь оборот	Оптовый оборот
Синдикаты	28,9	43,5	25,0	40,1
Торги	11,6	13,7	12,7	14,3
Потребкоопер.	59,5	42,8	62,3	45,6
Итого . . .	100,0	100,0	100,0	100,0

Удельный вес синдикатов в 1925/26 году упал еще более значительно.

Как та, так и другая таблица говорят об одном и том же факте: рост потребкооперации и торгов обгоняет рост синдикатов, удельный вес которых все более падает.

Значение синдикатов несмотря на эту тенденцию развития остается все же чрезвычайно большим. Оно прежде всего об'ясняется все большим охватом синдикатами продукции госпромышленности. Удельный вес синдикатов в сбыте продукции синдицированной промышленности выражается в следующих цифрах (в %% к отпуску синдицированных отраслей):

	%%
1923/24 г.	35,0
1924/25 г.	40,9
1925/26 г. (I полов.)	49,9
1925/26 г.	52,2
1926/27 г.[1]	71,0

Таким образом, основным органом, снабжающим торговый аппарат, становятся во все большей степени синдикаты. В связи с этим приобретают особое значение финансовые взаимоотношения синдикатов и торгового аппарата (потребкооперации и торгов).

Финансы синдикатов. Выше уже указывалось, что анализировать синдикаты вне учета их связи с госпромышленностью не представляется возможным. Это приобретает особое значение при оценке финансов синдикатов.

Паевые капиталы синдикатов, как показывает сводный баланс, достигли на 1 октября 1925 г. по 10 синдикатам номинальной суммы в 83.835,4 т. р. (не считая Нефтесиндиката; вместе же с ним 189,0 м. р.). Среди этих синдикатов первое место занимают (на 1/X 1925 г.):

	Паевой капитал (в тыс. р.)	Собствен. оборотн. средства (в тыс. р.)
ВТС	50.000	24.657
Металлосиндикат	10.000	8.495
Уралмет	6.000	4.026

Удельный вес собственных оборотных капиталов в общей массе оборотных средств 10 синдикатов (без Нефтесиндиката) составлял:

	%%
На 1/X 1923 г.	22,0
„ 1924 г.	11.8
„ 1925 г.	8,6

Наоборот, удельный вес кредитных источников меняется следующим образом (в %% ко всем средствам):

	Банков. кред.	Пром. кред.	Проч. кред.
На 1/X 1923 г.	21,2	3[illegible],8	20.0
„ 1924 г.	28,4	50,3	9,5
„ 1925 г.	31,4	49,8	10,2

[1] По предположениям Совета Синдикатов.

Рост оборотных средств синдикатов происходил в 1924/25 году в первую очередь за счет банковских кредитов, как это видно из динамики средств (в %% к предыдущей дате):

	Собственные средства	Все заемные средства	В т. ч. банковский кредит	Пром. кредиты
1/X 1924 г. (в %% к 1/X 1923 г.)	92	195	191	235
1/X 1925 г. (в %% к 1/X 1924 г.)	125	176	188	169

В итоге, если судить о синдикатах, как о чисто торговых организациях, то они мало чем отличаются от прочих видов торговли. Так, финансовые показатели в отношении торгов и кооперации (для примера взяты губ- и райсоюзы) таковы:

	Рост оборотн. средств		Рост собств. средств		Рост заемных средств		Удельный вес собств. средств	
	Торги	Райсоюзы	Торги	Райсоюзы	Торги	Райсоюзы	Торги	Райсоюзы
1/X 1923	100	100	100	100	100	100	34,2	27,0
1/X 1924	138	139	104	90	153	158	26,9	17,4
1/X 1925	525	178	138	85	311	213	18,7	12,8

Здесь, как и в синдикатах, преобладает рост заемных средств, за ними идут оборотные средства и отстают собственные. В смысле соотношения собственных и заемных средств синдикаты даже находятся в наихудших условиях. Однако, судить только на этом основании о финансовом положении синдикатов не представляется возможным. Особенность финансового хозяйства синдикатов состоит в неразрывной связи их операций по реализации товаров с финансированием трестов и снабжением их сырьем и материалами. Они в возрастающей мере концентрируют у себя кредиты, предназначенные для промышленности, и, таким образом, начинают выполнять по отношению к ней и банковские функции. Собственные капиталы синдикатов при этих условиях выполняют очень ограниченную роль: они осуществляют по преимуществу функцию покрытия незначительных неподвижных и неликвидных средств в активе. Не выступая как покупатели трестов, синдикаты и не нуждаются в обеспечении своих операций собственными значительными капиталами. Они выступают в товарообороте, опираясь на промышленные и банковские кредиты.

Состав капиталов синдикатов. Более точную картину дает очищенный баланс синдикатов. По исчислениям НКФ СССР чистая задолженность всех синдикатов (включая Нефтесиндикат) трестам на 1/X 1925 г. составляла:

по кредиту	347 милл. руб.
по дебету	142 „ „
Сальдо	205 милл. руб.

Кроме того, промышленность имела в виде паев (не считая паев ВСНХ и Промбанка) 111 милл. руб. Таким образом, вся сумма, вложенная промышленностью в синдикаты, составляла 316 милл. руб.

Банковский кредит выражается в следующих величинах:

по кредиту	241	милл. руб.
„ текущим счетам	50	„ „
„ паям	12	„ „
Чистый кредит	179	милл. руб.

Таким образом, очищенный баланс синдикатов составлял на 1/X 1925 г.:

Актив		Пассив	
Имущество и проч. неликвидные ценности	59	Собственный капитал	90
Касса и ценные бумаги	8	Промышленный капитал	316
Товары и материалы	267	Банки	179[1]
Дебиторы и покупатели	382	Другие кредиторы	133
Разные активы	6	Разные пассивы	4
Баланс	722	Баланс	722

Товары и материалы поглощали почти всю сумму промышленного капитала и только 49 милл. руб. оставалось на кредитование покупателей. Вместе с этим остатком последние поглощали всю сумму банковских и прочих кредитов и часть собственных капиталов. Если исключить Нефтесиндикат, то значение собственных капиталов еще уменьшится.

Кредитование товарооборота со стороны синдикатов. При этих условиях приобретает большое значение вопрос о целесообразном использовании синдикатами оборотных капиталов, являющихся ничем иным, как капиталами промышленности и банков. Исходя из задачи максимального сохранения их для производства, синдикаты могут вести двоякого рода политику: стремиться к максимальному возвращению средств или путем сокращения кредитования покупателей или путем такого построения методов своей торговой работы, при котором она дала бы максимальный эффект внутри самого синдиката, т.-е. путем отказа от собственных товарно-технических функций и перехода к торговле транзитным порядком.

По первому пути стремились итти синдикаты в 1924/25 году. Если проанализировать данные о балансах 10 синдикатов (без Нефтесиндиката), то получатся следующие результаты:

	1923/24 г. милл. рубл.	Милл. рубл. в % к 1923/24 г.	
Обороты по продаже и снабжению	755,1	1.313.6	174
Обороты по продаже товаров	448,6	882,2	197
Оборотные средства [2]	306,1	524,3	171
Заемные средства [2]	258,5	473,1	183
В том числе банковский кредит	83,3	158,5	189
Промышл. кредит [2]	140,9	261,9	186
Собственные средства [2]	47,6	51,3	108
Сумма дебиторов	157,3	311,2	198

[1] За вычетом текущих счетов синдикатов.

[2] Средние за год.

Переводя эти показатели на сроки оборачиваемости, получаем следующие цифры (в днях):

	1923/24 г.	1924/25 г.	Коэфф. ускор.
Оборотные средства	148	145	1,02
Оборот товаров материалов и сырья	58	45	1,29
Оборот товаров	80	60	1,33
Оборот дебиторов	76	86	0,88

ВСНХ на основании этих данных приходит к выводу, что 1924/25 г. вопреки кон'юнктуре не дал ускорения оборота всех средств, что об'ясняется, по его мнению, при значительном ускорении оборота товаро-материальных ценностей перекредитованием покупателей.

К этому утверждению нужно отнестись с большой осторожностью, так как, во-первых, данные о дебиторах относятся как к покупателям промышленной продукции, так и к трестам (по их снабжению), во-вторых, в 1924/25 году (в первой половине) частный покупатель заменялся кооперацией, требовавшей относительно более льготных условий кредитования, чем частник, и, в-третьих, начиная со II квартала, условия расчета с покупателями (в том числе с кооперацией) значительно ухудшились.

Если, тем не менее, на основе данных о замедленном обороте дебиторов и можно притти к выводу о неудаче попытки извлечения средств из товарооборота в 1924/25 году, и если (как это подчеркивалось НКФином при проработке вопроса) из'ятие средств из торговли путем сокращения сроков кредитования имеет ограниченные пределы, то это тем более обязывает обратить внимание на методы торговой работы синдикатов, оказывающие решающее влияние на размер промышленного капитала, вложенного в товарооборот. Из сводного баланса (стр. 38) видно, что собственный капитал синдикатов (90 м.р.) на $^3/_4$ вложен в имущество, ценные бумаги и денежные средства (67 м.р.), а из промышленного капитала (318 м. р.) почти $^4/_5$ вложено в товары и материалы (267 м. р.). Это доказывает, что кредитование покупателей почти целиком приходилось на банковские кредиты и другие источники и что, таким образом, размер средств, из'ятых из промышленности в товарооборот, обусловлен лишь в ничтожной степени политикой кредитования покупателей и почти целиком определяется методами работы синдикатов, ибо увязка 267 м. р. в товарах и материалах является следствием широкого развития торгово-технических (в том числе складских) функций синдикатов.

Во всяком случае, надо иметь в виду еще одно обстоятельство: рост дебиторов оказался возможным благодаря очень значительному кредитованию синдикатов, особенно, со стороны банков. Так, в частности, ВТС имел на 1/X 1925 г. значительные свободные резервы, которые, повидимому, не сократились и в текущем году. К сожалению, продолжить анализ, в виду отсутствия бухгалтерских данных за 1925/26 г., не представляется возможным.

Влияние транзита на работу синдикатов. Тем большее значение приобретает вопрос об усовершенствовании методов торговой работы внутри синдикатов, другими словами, вопрос о транзитном порядке торговых операций. Следующие цифры, характеризующие работы

отдельных синдикатов, являются достаточно показательными с точки зрения вопроса о выгоде транзита:

	Оборачив. средств (в днях)		Оборачив. товаров (в днях)		Оборачив. дебитор. (в днях)	
	1923/24 г.	1924/25 г.	1923/24 г.	1924/25 г.	1923/24 г.	1924/25 г.
ВТС	138	136	95	66	63	76
Металлосинд.	183	180	90	79	96	116
Уралмет	92	87	36	23	61	67
Продасиликат	164	177	71	57	83	109

Среди всех этих синдикатов Уралмет, широко применяющий транзит, дает не только наиболее быстрый оборот товаров (что естественно при высоком удельном весе транзита), но и кратчайшие сроки кредитования, и максимальную быстроту оборота всех средств. Этот факт служит иллюстрацией того, что транзитные операции выгодны и с точки зрения интересов промышленности. Отсюда вытекает, что переход к двухзвенности в процессе продвижения товаров путем введения транзита для синдикатов находит свое полное согласование и с финансовыми их задачами. Транзитные операции, освобождая средства синдикатов и сокращая их потребность в оборотных средствах, приведут к оздоровлению торгового оборота в целом, направляя имеющиеся средства (промышленности или банков) непосредственно, минуя синдикатскую систему, в торговый аппарат. В итоге это означает ускорение всего товарооборота и более быстрое возвращение средств в промышленность.

Этот вывод мог бы быть оспорен при двух условиях:

1) Если бы отпуск товаров в транзитном порядке взамен отпуска товаров из отделений (с более короткими и легко меняющимися сроками кредитования) привел бы к такому удлинению сроков кредитования, при котором не было бы компенсировано достигнутое этим ускорение оборота средств.

2) Если бы (что тесно связано с предыдущим) финансовое состояние торгового аппарата и скорость обращения его капиталов были такими, что не позволили бы осуществить на практике транзит и оправдали бы необходимость, в интересах здорового развития промышленности, в торговом посредничестве за твердый счет со стороны синдикатов.

Однако, то, что говорилось выше о капиталах кооперации и торгов, далее, опыт Уралмета и, особенно, опыт гендоговоров,—когда, несмотря на самые резкие отзывы со стороны госпромышленности, ни одного упрека не раздавалось в невыполнении кооперацией своих финансовых обязательств,—все это говорит за то, что этим опасениям на деле нет места.

В целях проверки этого вывода и установления пределов транзита, Госпланом было предложено ЦСоюзу и ВСНХ произвести соответствующие подсчеты. Но эта работа до настоящего времени осталась незаконченной ведомствами.

Во всяком случае, следует иметь в виду еще один момент: только в исключительных условиях нынешней кон'юнктуры синдикаты могли успешно развивать свои складские операции, не боясь слишком значительной увязки своих средств. Достаточно характерным является хотя бы тот факт, что товар на складах на 1/X 1923 г. в четыре раза превышал товар в пути, на 1/X 1924 г. всего в два раза, а на 1/X 1925 г. они уравнялись (согласно сводного баланса о 10 синдикатах (без Нефтесиндиката). Только условиями торговой кон'юнктуры может быть об'яснен этот факт минимальных складских остатков. При иных условиях такая денатурализация баланса не могла бы иметь места.

Торговые расходы синдикатов. Наконец, в деятельности синдикатов, связанной со складскими операциями, нужно отметить высокий размер торговых расходов. Счет прибылей и убытков дает за два года следующие итоги (в %% к обороту):

	1923/24 г. %%	1924/25 г. %%
Валовая прибыль	9,7	8,5
Валовые расходы	9,2	8,1

В числе валовой прибыли доход от продажи товаров, т.-е. торговая накидка, составил за 1923/24 г. по бухгалтерским данным 7,4% к обороту или 7,9% к себестоимости. За 1924/25 г. данных пока нет. Чисто торговые расходы (без транспортных), исчисленные по более полной номенклатуре, чем только что приведенные данные, составили:

	В %% ко всему обороту	В %% к обороту по прод. товаров
1923/24 год	4,4	7,8
1924/25 год (I половина)	4,0	5,6

Итоги о синдикатах. Подытоживая все сказанное и учитывая интересы и промышленности и товарооборота, Госплан приходит к выводу, что изменение методов торговой работы синдикатов в сторону усиления роли транзита является необходимым. Вместе с тем, следует помнить, что синдикаты являются в настоящее время столь значительной финансовой силой, что было бы крайне неосторожным слишком резкое нарушение их торговых функций. Необходимо лишь наметить общую линию развития синдикатов и затем на конкретном материале, по-товарно и по-районно, с учетом торговых организаций и их капиталов наметить практические меры.

II. Система торгов

Экономическая природа торгов. Функции торгов несмотря на длительность их работы (они возникли даже раньше синдикатов), далеко еще не получили достаточной оценки.

Между тем, в настоящее время и природа торгов и их значительная роль на рынке достаточно выявились. Согласно доклада ВСНХ, представленного в Госплан, обороты торгов составили в 1924/25 г. около 85% синдикатского оборота по продаже товаров (без Нефтесиндиката) или 65% (включая Нефтесиндикат) и свыше 30% оборота всей системы потребкооперации (по чистому ее обороту).

Торги провели в 1924/25 году около 20% продукции металлопромышленности (без сел.-хоз. машиностроения и судостроения), в том числе 40% металла, идущего на широкий рынок, около 16% продукции текстильной промышленности, около 23% продукции кожевенной промышленности, свыше 30% продукции маслобойной промышленности, свыше 55% продукции спичечной промышленности и около 19% продукции стекольно-фарфорово-фаянсовой промышленности. Кроме того, торги являются на местных рынках почти единственными проводниками рыночной продукции москательно-химической промышленности.

Характерной особенностью торгов является их двойственность: с одной стороны, это—организации, связанные с местной промышленностью, возникшие из ее капиталов, универсальные синдикаты местного масштаба; с другой стороны, это—чисто торговые организации, выступающие аналогично потребкооперации на местном рынке, с аналогичным ей ассортиментом. Эта двойственность функций торгов, их малая подчиненность плановым началам, многочисленность выступлений на инорайонных рынках и особенно известная система представительства,—все это ставило торги в довольно неопределенное положение и вызывало по отношению к ним иногда основательное недоверие. В настоящее время, однако, функции торгов выявились более отчетливо; очень важно то, что произошла дифференциация среди самих торгов в соответствии с экономикой районов их деятельности. Если разбить все торги на две группы по степени их связанности с местной промышленностью (по удельному весу продукции последней в оборотах торгов), то получаются следующие итоги:

1) Торги, малосвязанные с местной промышленностью, расположены в национальных республиках и на окраинах (Украина, Средняя Азия, Сибирь, Дальний Восток, Башкирия, Киргизия, Урал, Северо-Восточный и Средне-Волжский районы). Торги этих районов не имеют никакой инорайонной сети; это—торги, ставящие почти исключительной задачей обслуживание местного рынка. Именно они широко развивают розничную торговлю, составляющую 50% всех их оборотов; при этом большинство их сети (82%) расположено в пунктах ниже губернского значения. Сюда входит обширная розничная сеть украинского „Ларька", Сибторга, Узбекторга. Удельный вес всей этой группы торгов равен 36,8%.

2) Совершенно обратную картину представляет вторая, более значительная по своим оборотам группа торгов. Проводя до 40% своих оборотов за счет продукции местной промышленности и около 10%—по ее снабжению, эти торги до одной трети своих оборотов реализуют вне пределов своего района, одна четверть их торгово-оперативной сети также расположена вне своего района. Вместе с тем, они являются преимущественно оптовиками, розница составляет лишь 21,3% оборотов и, следовательно, их сеть расположена преимущественно (на 64%) в губернских и более крупных городах. Среди этой группы на долю небольшого количества торгов (Мосторг, Полесторг, Новтрестторг, Вятторг и пр.) приходится значительная часть всех инорайонных оборотов.

О некотором оздоровлении торгов говорит и динамика их сети. На 1/X 1925 г. по сравнению с 1/X 1924 г. выросло вне своего района лишь некоторое количество складов и магазинов в крупных городах;

та же сеть в более мелких городах и вся сеть контор, агентств и представительств вне своего района сократилась (конторы и пр. на 17%); в то же время торговая сеть в своем районе резко выросла (на 154%), и особенно резко сказалось углубление в более мелкие пункты (здесь сеть выросла даже втрое—на 186%); число же контор, агентств и пр. в крупных городах даже уменьшилось.

В целом, по всем торгам продукция местной промышленности составляла в 1924/25 г. 34% всей суммы их оборотов; кроме того, 10% приходится на долю снабжения промышленности (эти цифры не окончательны, так как они относятся к 41 торгу с удельным весом в 69%). Планы на 1925/26 г. не меняют существенно этих отношений.

Товарный ассортимент торгов составился из следующих величин:

	В %%
Текстильные товары	24,3
Пищевкусовые	24,0
Металлические	11,5
Москательно-химические	6,4
Кожевенные	6.3
Сел.-хоз. сырье	2,0
Силикатно-строит.	2,0
Прочие	23,5
Итого	100,0

Этот состав товаров, которыми оперируют торги, а равно и значительный процент в их обороте продукции крупной промышленности говорят об известной идентичности работы торгов и потребкооперации.

В оптовом обороте торгов контрагенты распределялись следующим образом:

	В %%
госорганы	43,4
кооперация	38,8
частные	17,8

Состав потребительской клиентуры—преимущественно первичная сеть. Если снабжение ее продукцией своей промышленности является вполне рациональным, то нельзя того же сказать о снабжении первичной кооперации синдицированными товарами. Здесь представляется необходимым разграничить работу синдикатов, торгов и союзной кооперации. Основной задачей торгов по линии этих товаров должно быть воздействие на частную торговлю путем планового ее снабжения. В этом отношении роль торгов может быть очень велика.

Финансы торгов. Капиталы торгов являются довольно значительной величиной в торговом обороте; собственные средства 60 торгов (из 62) равны средствам 10 синдикатов (без Нефтесиндиката). Оборотные же средства (исчисленные по методу материальных ценностей) составляют 60% средств синдикатов. Торги относительно слабо привлекли заемные средства (на 1/X 1925 г.—76,4%), благодаря чему их удельный вес в обороте отстает от веса собственных капиталов. Однако, в динамическом разрезе получается картина та же, что и у других видов торговли—превышение темпа роста заемных средств над оборотными

(в 1924/25 г. наблюдается особенно быстрый темп их роста, компенсирующий прежнюю отсталость) и оборотных—над собственными.

Показатели оборачиваемости у торгов таковы (в днях):

	1923/24 г.	1924/25 г.
Оборотных средств (без вычета дебиторов). . .	106	100
Товаров и материалов	46	44
Дебиторов	55	52

Здесь наблюдается иная картина, чем у синдикатов. Ускорение оборота товаров очень незначительно, что едва ли соответствует кон'юнктуре рынка. Зато—в противоположность синдикатам—ускорился оборот дебиторов. Он был бы еще более быстрым, если бы не замедление вексельных расчетов с промышленностью.

Торговые расходы и накидка. Качественный анализ работы торгов представляет значительные затруднения, проистекающие из большого их разнообразия. Особенно сильно здесь влияет район деятельности торгов, а равно производство ими смешанных операций, трудно дифференцируемых.

Торговые расходы составили у торгов с розницей до 20% в обороте—4,6% (с налогами и транспортными расходами), с розницей от 20% до 50%—8,7% и с розницей свыше 50%—11,4%, в среднем—7,4%, без транспортных расходов—6,8%.

Накидка к покупной цене составила у 33 торгов (удельный вес в обороте 51,8%)—11,2%. При этом накидка в опте составляла 10,3% и в розничe—17,9%.

III. Географическое размещение торгового аппарата

Географическое размещение торговой сети госорганов и потребкооперации. Рациональное построение товаропроводящего аппарата в смысле системы его звеньев самым тесным образом переплетается с пространственным его размещением, составляя с ним две стороны одного и того же явления. Оптовая торговая единица в каком-либо пункте не только строится в соответствии с размером спроса потребительского и торгового в данном пункте, но и самым фактом своего существования определяет тот или иной путь снабжения других, связанных с ней торговых единиц; далее, само собой разумеется, что географическое расположение данной торговой единицы самым сильным образом влияет на уровень цен и накидок, определяя собой транспортные расходы, нередко увеличивая их благодаря вынужденному ломаному тарифу, отправке партиями, меньше вагонных, и т. д.

Поэтому представляется целесообразным связать конкретный анализ государственной торговой сети с вопросами о ее пространственном размещении, детально анализируя по-товарно схему продвижения товара, вызываемую тем или иным построением сети, и влияние ее на уровень цен.

Необходимо, однако, указать на полную неприспособленность торговой статистики к разрешению этой задачи. Единственный полный материал—это патентная статистика НКФ, но она дает очень грубое формальное деление на разряды, не учитывает типа предприятий (регистрирует просто „госорган такого-то разряда", не отличая треста, синдиката, торга и т. д.), не учитывая значительной части бесплатных патентов и оборотов, особенно кооперации, по районам и, вдобавок ко всему, сильно запаздывает. Сопоставление этого материала с данными других ведомств почти невозможно из-за полного разнобоя в определении районов (районы ЦСУ не совпадают с районами Госплана, у ведомств имеются свои районы и т. д.). Наконец, и методологически такой учет очень затруднителен, так как сеть и ее обороты, естественно, учитываются по местонахождению данной торговой единицы, независимо от района ее деятельности, так что учет оборотов двух формально совпадающих отделений, скажем, Уралмета и Металлосиндиката, даже в одном и том же пункте (напр., Свердловске) фактически может дать значительное расхождение. [1] Часто единицей учета является даже не отделение, а правление предприятия (в наибольшей степени у НКФ, в последующем изложении в данных о торгах). Все это не только заставило Госплан собрать новый первичный материал, но и отнестись к нему очень условно, как к некоторой грубой ориентировке в вопросе.

Данные о распределении торгового оборота синдикатов, торгов и потребкооперации по союзным республикам и районам за 1924/25 г. обнаруживают, что в РСФСР оптовые обороты потребкооперации (всех союзов) сконцентрированы в относительно большей степени (84,8% оборота всех союзов), чем обороты госторговли (72%). Это об'ясняется не только большим оборотом Центросоюза и его секций, отнесенных к РСФСР (кроме соответствующих инореспубликанских его контор), но и прочих кооперативных союзов. Если взять соотношение оборота последних к оборотам синдикатов, этих основных снабжающих единиц, то по РСФСР они почти равны (синдикаты—1072 м. р., союзы—1016 м. р.), в то время как по прочим республикам они значительно меньше, особенно по Закавказью (синдикаты – 72,5 м. р., союзы—37 м. р.) и Ср. Азии (синдикаты—104 м. р., союзы—10 м. р.). Таким образом, уже с самого начала обнаруживается тот факт, что госторговля в национальных республиках является значительной силой, дополняющей слаборазвитую там кооперацию. Еще более резко это сказывается по отношению к торгам. В то время как обороты последних в Закавказье (32,9 м. руб.) и Белоруссии (13,9 м. руб.) почти равны оборотам всех союзов (ЗСФСР—39 м. руб., БССР—15,9 м. руб.), в Ср. Азии даже выше их (торги—47 м. руб., союзы—35 милл. руб.), а на Украине не очень уступают им (торги—124,7 м. руб., союзы—153 м. руб.); РСФСР же дает совершенно иное соотношение (торги—577 м. руб., союзы—1322 м. руб.), даже если откинуть ЦСоюз, то обороты торгов в РСФСР вдвое меньше оборотов областей, губерний и райсоюзов.

Что касается первичной кооперации, то распределение ее по республикам представляется в следующем виде: РСФСР—73,9%, УССР—20%, БССР—1,9%, ЗСФСР—3,1%, Ср.-Аз. респ.—1,1%; итого 100%.

---

[1] В данном примере у Металлосиндиката это—только Уральская область, а у Уралмета, кроме того, Вятская и Казанская губ. и Вотская обл., которые у Металлосиндиката эти губернии разбиты по двум другим определениям.

Первичная кооперация относительно еще слаба в национальных республиках и лишь на Украине представляет более значительную силу. Однако, и на Украине так же, как в Закавказье и Белоруссии,—а если откинуть конторы ЦСоюза,—и в Ср. Азии, обороты первичной кооперации (на Украине и в Белоруссии даже одной сельской кооперации) в абсолютных своих размерах выше оборотов союзов. Это заставляет предполагать, что в национальных республиках госторговля в значительной степени обслуживает первичные кооперативы, что еще более подчеркивает ее роль.

Переходя к отдельным районам РСФСР, следует, прежде всего, повторить, что материал здесь недостаточно отчетлив. Все же относительно высокий уровень оборотов синдикатов по отношению к коопсоюзам в Казакстане, Центрально-Земледельческом районе, Крыму, Северном Кавказе и Дальнем Востоке как будто подтверждает ту же тенденцию, которая отмечалась по отношению к союзным республикам.

Не менее отчетливы данные о торговой сети. Она распределяется по союзным республикам следующим образом (в %% к итогам по Союзу):

Республики	Госорганы за I половину 1924/25 г. (по выбран. патен.)	Лавки гор. и рабоч. коопер.	Лавки сельской коопер.
		На 1/X 1925 г.	
РСФСР	69,4	69,9	72,2
УССР	19,9	20.0	21,6
БССР	2,3	1,1	3,4
ЗСФСР	6,5	8,1	2,6
Ср.-Азиат. республики	1,9	0,9	0,2
Всего	100	100	100

Еще более тенденция этих цифр выясняется из следующего сопоставления. Если разбить все районы на две группы—центральные районы, с одной стороны, и окраины РСФСР вместе со Ср. Азией—с другой, то получатся следующие итоги:

Виды торговых единиц	Центральные районы		Окраины РСФСР и Средняя Азия	
	На 1/X 1924 г.	На 1/X 1925 г.	На 1/X 1924 г.	На 1/X 1925 г.
Торги				
Число орган. един.	184	177	158	143
Число операт. един.	366	706	228	409
Вместе с Украин. и Закавк.	—	706	—	1.240
Губ- и Райсоюзы				
Число орган. един.	307	—	187	—
Число опер. един.	1.515	—	528	—
В том числе розничных	795	—	69	—
Число городск. лавок	3.373	5.988	1.700	3.237
Вместе с Украин. и Закав. ССР	3.373	5.988	3.637	6.840

На I/X 1924 г. торговая сеть райсоюзов была сосредоточена в центральных районах в значительно большей степени, чем у торгов. Данных о райсоюзах на I/X 1925 г. еще не имеется, но, вероятно, соотношение остается то же. Далее, если взять все союзные республики, то выясняется значительно более сильное обслуживание этих республик торгами и в розничной торговле по сравнению с первичной городской сетью лавок.

IV. Основные черты торговой работы главных синдикатов [1]

Для освещения задач, стоящих перед синдикатским аппаратом, достаточно остановиться на важнейших товарных группах.

Сеть Нефтесиндиката и Солесиндиката не является в настоящее время предметом спорного обсуждения. Условия торговой работы первого из них делают наиболее целесообразным отпуск товаров в значительной доле (на 54%) непосредственно первичной кооперации из распыленной сети полутора тысяч базисных складов. Солесиндикат, работая в первое время по этому же методу складских операций, впоследствии ликвидировал значительную часть своих складов, передав их кооперации. Это отразилось и на уменьшении торговых расходов, и на сокращении остатков, и на росте мобильной части баланса. Продажа с колес с 67,4% всего оборота в III кв. 1923/24 г. поднялась к I пол. 1925/26 г. до 76,4%. У Солесиндиката остался лишь 51 склад, расположенный, главным образом, по водным путям.

Гораздо сложнее обстоит дело в области организации сбыта сложно ассортиментных товаров. На металлическом рынке до последнего времени—до организации Всесоюзного Металлургического Синдиката—выступали два синдиката—Уралмет и Металлосиндикат, совершенно различных по своему строению и по методам торговой работы. Металлосиндикат является даже в значительной степени перепродажной организацией чисто торгового характера.

Об'яснять различие в методах и результатах работы обоих синдикатов одной только разницей в ассортименте и клиентуре не приходится. Уралмет в отличие от большинства других синдикатов сразу вступил на путь организации транзитного снабжения своих покупателей, в то время как Металлосиндикат пошел по линии мелкооптовой торговли. Результаты не замедлили сказаться: Металлосиндикат при вдвое меньшем обороте вложил в него больше средств, чем Уралмет; другими словами, оборачиваемость капитала (за 1924/25 г.) у первого значительно ниже, чем у Уралмета—2,5 раза в год против 5,8 раз. Торговые накидки у Металлосиндиката составили 13,44%, за вычетом кустарных, неликвидных и случайных товаров—10,1% (не считая также продаж из магазинов, где накидка составляла 25%). В то же время Уралмет взимает по транзитным операциям, которые составляют 77% всего его оборота, лишь 1,5% комиссионных, по складскому же обороту синдицированными товарами—9%.

Торговые расходы Металлосиндиката выше, чем у Уралмета; все же он извлек довольно значительную прибыль, в то время как Уралмет ограничился очень небольшой суммой.

[1] Этот раздел в виду недостатка места печатается в сокращенном изложении.

Географическое размещение торговой сети синдикатов, так же, как и отдельных торгующих трестов, зачастую не соответствовало потребностям районов. Кроме того, отделениями обслуживалась только близлежащая территория, оставляя значительные „торговые пустыни". При этих условиях становился неизбежным многократный переход товаров из рук одной организации в другую. Все это не могло не повлиять на цены. Фактический уровень цен на металлотовары выше, чем их дает нормальная калькуляция. Это зависит не только от несоразмерно высоких накидок, но и от неправильностей в снабжении товарами. Совершенно очевидно, что борьба с ними со стороны синдикатов путем развития складских операций могла бы лишь привести к таким же результатам, какие дает Металлосиндикат—к дополнительной увязке средств, и не способствовала бы удешевлению товара. Единый Металлургический Синдикат на этот путь не становится и следует опыту правильной работы Уралмета. Что касается Металлосиндиката, то в части металлических изделий он должен быть приспособлен к обслуживанию лишь тех районов, где металлоторговый аппарат слишком слаб.

Нецелесообразность для синдикатов слишком глубокого проникновения собственным аппаратом в периферию доказывается и опытом ВТС. Все его мелкие отделения и агентства систематически оказывались убыточными и закрывались. С другой стороны, одними лишь складскими операциями из крупных центров он не может непосредственно обслуживать низовую торговую сеть. Опыт генеральных договоров с несомненностью показал, что себестоимость товара для последней понижается при транзитных сделках по сравнению со снабжением из отделений.

Отделения ВТС имеют то преимущество, что они на 80% снабжаются непосредственно с фабрик по предварительным заказам. Это ускоряет товарооборот и облегчает производство. Поскольку, однако, и кооперация берет на себя то же обязательство получения товара по предварительным расписаниям, постепенно сужая применение отборки товара по кипным картам, постольку и здесь будет ускорен и упрощен процесс превращения производственного ассортимента в торговый.

Организация планового сбыта силикатных товаров затрудняется тем, что Продасиликат еще не охватил в достаточной мере продукцию этой отрасли промышленности, особенно стекольной. Это вызывает нередко излишний пробег товаров, ломку тарифа и т. д. Сеть Продасиликата (16 отделений) не вызывает потребности в коренном пересмотре. Однако, применение транзита недостаточно: он составлял в I половине 1925 26 г. около 45%. Такие товары массового потребления, как оконное полубелое стекло, отчасти ламповое, дешевая сортовая посуда могут быть райсоюзами приобретены непосредственно со складов фабрик. При этом необходимо, однако, учесть и предстоящую специализацию заводов.

V. Выводы

1. Нынешнее состояние товарооборота ставит, как одну из актуальных проблем, задачу реконструкции товаропроводящего аппарата на основе его рационализации и удешевления, приведения в соответствие с наличными товарными массами и целесообразного пространственного размещения на началах его районирования.

В частности, одной из задач реконструкции является расширение применения двухзвенной системы продвижения товара за счет сужения трехзвенной. Одновременно необходимо устранение параллелизма однородных частей торгового аппарата и географическое перемещение их в соответствии с потребностями отдельных районов.

Реконструкция торгового аппарата должна иметь своей целью ускорение обращения средств, вложенных в товарооборот, и сокращение издержек обращения.

2. При рассмотрении системы государственной торговли (синдикатов и в меньшей степени торгов) необходимо особо иметь в виду, что она является неразрывно связанной с обслуживаемой ею госпромышленностью, представляя собою выделенный для торговли промышленный капитал трестов. Растущий охват синдикатами продукции госпромышленности, усиление операций по снабжению, укрепление финансовой мощности синдикатов со все усиливающейся тенденцией по финансированию промышленности через синдикаты,—все это усиливает зависимость трестов от синдикатов и превращает последние в важнейший орган промышленности. Указанные явления представляются фактами положительными, дающими возможность государству опереться на синдикаты в плановом построении производства и товарооборота.

3. Однако, стоящие перед народным хозяйством вышеочередные задачи, при наличии значительного роста кооперативного капитала и организационно-финансового укрепления кооперативного и госторгового аппарата, заставляют предъявить к синдикатам требование о пересмотре методов их торговой работы. Указанное выше усиление двухзвенной системы может быть наилучшим образом и с наименьшими издержками обращения осуществлено не путем расширения синдикатского аппарата и увязки новых средств промышленности в собственный торговый аппарат, а, напротив, путем усиления кооперативной системы и торгов и перенесения на них в максимально возможной степени необходимых торгово-технических функций.

Это же вытекает и из финансовых задач синдикатов, которые в конечном итоге сводятся к максимальному сохранению средств промышленности для нужд производства. Последнее достигается, с одной стороны, путем концентрации сбыта, освобождающей тресты от собственной торговой работы, и, с другой стороны, путем такого использования капиталов, при котором они могут быть быстрее всего возвращены промышленности или через синдикаты использованы на производственные нужды—заготовки, снабжение, финансирование отдельных, более слабых трестов, производственных работ и т. д.

4. Анализ балансов синдикатов за 1924/25 г. показывает, что несмотря на высокую конъюнктуру этого года синдикаты почти не ускорили оборачиваемости своих средств. Это объясняется удлинением сроков кредитования со стороны синдикатов, что преимущественно может быть отнесено за счет кредитования покупателей. Такое изменение условий работы могло произойти только благодаря усиленному кредитованию синдикатов, в частности, со стороны банков, что привело как, напр., у ВТС, к некоторому накоплению излишних средств.

Из того же анализа видно, что большая часть средств промышленности была увязана в материальных ценностях, в пределах синдикат-

ского оборота, что об'ясняется широким развитием торгово-технической (складской) работы синдикатов. Кредитование покупателей в подавляющей доле происходило за счет банковских кредитов и иных источников. Отсюда же следует, что размер промышленного капитала, увязываемого в товарообороте, находится в первую очередь в прямой и непосредственной связи с методами торговой работы синдикатов.

5. С точки зрения задач торгового оборота, указанных в п. I, и быстрейшего возврата средств промышленности следует признать, что наиболее целесообразным является не задержка кредитов на собственный товарный оборот синдикатов, а максимально возможная передача их торговому аппарату путем выполнения синдикатами организующих транзитно-комиссионных функций.

Опыт некоторых синдикатов (Уралмет), истекшая практика гендоговоров и организационно-финансовое укрепление кооперации и торгов дают основание полагать, что такой метод работы при правильном и не слишком форсированном темпе не приведет к излишней задержке средств в кредитовании торгового аппарата (что могло бы аннулировать выгоды транзита) и будет соответствовать условиям современной конъюнктуры и финансовым возможностям кооперации и торгов.

6. Индивидуальные особенности отдельных синдикатов и технические свойства отдельных товаров создавали различные методы торговой работы у разных синдикатов. Опыт последних лет показывает, что в общем намечается тенденция усиления комиссионно-транзитных операций; такая тенденция оправдывает себя, убыстряя оборот синдикатов, сокращая их торговые расходы и вызывая потребность в меньших оборотных средствах. Этой политики сбыта придерживались особенно Уралмет и Солесиндикат (в последние годы).

7. Преобладающим является, однако, в настоящее время стремление синдикатов к охвату местного рынка, опираясь на собственные складские операции. Опыт показывает, что там, где это стремление приводит к широкому развертыванию собственных отделений и агентств, оно вызывает убыточность отделений, рост накладных расходов и повышение наценки. Там же, где финансовые условия ограничивают развертывание аппарата, сеть синдикатов, построенная по принципу складских операций, не будучи в состоянии охватить сколько-нибудь широкую территорию, ведет к снабжению остальной части территории через излишние промежуточные звенья путем искривления пробега товара, создавая нередко ломку тарифа, что в конце приводит к тому же результату—росту цен.

8. Опыт нынешнего построения товаропроводящего аппарата говорит за то, что постепенный отказ синдикатов от несвойственных им функций местного оптового торгово-технического (складского) звена является необходимым.

В соответствии с этим необходимо усилить переход синдикатов от системы развития собственных торгово-технических (складских) операций к системе транзитных операций, в частности, через генеральные договора, поскольку это позволяет производственная специализация, техника продвижения товара, положение рынка и финансово-организационное состояние контрагентского торгового аппарата.

9. Торговая сеть синдикатов должна быть построена на основе этого принципа и согласована с организационно-финансовыми озможностями местного кооперативного и госторгового аппарата, избегая, во всяком случае, параллелизма с ним.

Отделения синдикатов должны вести операции по снабжению в областном масштабе, т.-е. организовать транзитное снабжение местного торгового аппарата в той степени, в какой он не обслуживается в центральном порядке генеральными договорами, а также складское снабжение в той мере, в какой эти операции необходимы для регулярного снабжения района, т.-е. в той части, которая не обслуживается в транзитном порядке местным торговым аппаратом.

10. Отделения синдикатов должны быть так построены, чтобы (в части складского снабжения) каждое из них было в состоянии питаться непосредственно с фабрики; открытие агентств, снабжаемых через отделения, как общее правило, недопустимо; исключения возможны лишь в тех районах (окраинных), где недостаточное развитие и организационно-финансовое состояние кооперативных союзов вызывает необходимость выполнения синдикатскими отделениями функций мелкооптового аппарата.

11. Складские операции отделений должны быть, как правило, крупнооптовыми, т.-е. иметь целью снабжение местного оптового аппарата (торгов и райсоюзов) теми товарами, ассортировка которых производится в отделении, а также прочими товарами в той части, которую местные организации не смогли поднять непосредственно транзитным порядком.

12. Географическое расположение торговой сети синдиката должно находиться в соответствии с указанными пунктами. Отделения синдикатов не должны находиться в таких пунктах, где весь местный торговый спрос (понимая под ним спрос со стороны всех тяготеющих к данному пункту районов) может быть в организационно-финансовом отношении удовлетворен транзитным порядком через местный торговый аппарат (райсоюзов и торгов).

13. В отношении отдельных, рассмотренных Госпланом товаров необходимо отметить следующие моменты:

а) рациональная организация металлоторговли требует максимального направления товара непосредственно в районные склады райсоюзов и торгов с фабрик (или базисных складов при них) и оттуда—в первичные кооперативы. Лишь по товарам, требующим сортировки или переработки, как инструменты, скобяной товар и т. д., требуется дополнительная сортировочная база. Опыт Уралмета показывает, что работа вновь организуемого ВМС может итти в направлении транзита с использованием кооперативного и госторгового аппарата. В связи с образованием ВМС работа Металлосиндиката в области черной металлургии и метиза должна быть радикально пересмотрена в сторону сокращения складского хозяйства и перенесения его в наименее обслуженные до настоящего времени районы;

б) по текстилю возможно расширение транзитного отпуска товаров по гендоговорам и переход значительной части кооперативного аппарата на прием товаров по предварительным расписаниям, в связи с чем должна быть сокращена сеть ВТС;

в) по фарфоро-стекольной отрасли следует отметить недостаточный охват Продасиликатом продукции, главным образом, стекольной, что тормозит плановую работу торгового аппарата. Сеть Продасиликата коренного пересмотра не требует; требуется, однако, расширение транзитных операций местных отделений.

14. Связь торгов с местной промышленностью носит другой характер, чем у синдикатов. Оборот по реализации ее продукции и снабжение промышленности составляет всего 43% всех оборотов торгов. В общем, намечается известная дифференциация торгов в соответствии с экономикой района их деятельности. У торгов в районах с развитой местной промышленностью обороты с ней составляют половину всех оборотов; это одновременно торги с развитым оптовым и инорайонным оборотом. На окраинах и в национальных республиках, где кооперация относительно слаба, развился тип чисто торговых организаций, с высоким удельным весом розницы. В течение 1924/25 года наблюдалось сокращение инорайонной сети контор, агентств и представительств.

Собственные оборотные средства торгов представляют довольно заметную величину; финансовое их положение в общем устойчиво. За последний год значительно выросло банковское кредитование торгов.

15. Основной задачей торгов является обслуживание местной промышленности и местного хозяйства (коммунальное и проч.). Работа торгов не должна препятствовать усилению процесса синдицирования в местной промышленности.

По отношению к продукции централизованной промышленности главной задачей торгов является плановое снабжение частной торговли. Снабжение первичной кооперации этими товарами может быть допущено лишь там, где этой работы союзные звенья не ведут или по организационно-финансовому положению не в состоянии охватить потребности первичной сети. Аппарат торгов должен явиться для продукции синдицированной промышленности неотъемлемым продолжением синдикатской сети, заменяя ее вместе с кооперативными союзами там, где это возможно. Торги должны стремиться к максимальному упрощению своего инорайонного сбыта и не задерживать процесса естественного вовлечения в синдикат местной промышленности.

16. Порайонное распределение торгового аппарата показывает значительную отсталость кооперации в национальных республиках и на окраинах и относительно большее развитие в них госторговли. Поэтому следует считать целесообразным дальнейшее укрепление и развитие синдикатского и торгового аппарата в них.

17. В целях обеспечения правильной работы торгового аппарата в указанном направлении следует помимо прочих мероприятий, намеченных в проекте постановления СТО, при сем прилагаемом, обратить особое внимание на использование банковского кредита, как важнейшего органа воздействия на товарооборот. [1]

[1] Табличный материал, приложенный к записке, по недостатку места не мог быть напечатан.

Ц. Крон

О стоимости торгового посредничества [1]

Несмотря на все богатство торговой статистики, какой не имеет ни одна другая страна, мы все же не можем похвастаться большими успехами в деле познания и изучения внутреннего товарооборота. И более всего это относится к той области, которая как будто должна привлечь в советском хозяйстве наибольшее внимание—к проблеме стоимости торговли для народного хозяйства. Если и в капиталистических странах ставится иногда вопрос об излишней дороговизне торговых процессов,—ставится без надежды на его практическое разрешение,—то в условиях советского хозяйства этот вопрос приобретает сугубое значение. И особенно в условиях борьбы за экономию, борьбы за уменьшение непроизводительных расходов точная и действительная оценка того, во что обходится народному хозяйству процесс обращения, является совершенно необходимой; между тем, кроме почти единственной работы ЦСУ (в балансе народного хозяйства), мы не имеем других серьезных попыток подойти к этой проблеме.

Анализ процессов обращения под интересующим нас углом зрения должен иметь своей задачей не только определение стоимости путей продвижения товаров от производителя к потребителю, т.-е. разницы между ценами производителей и потребителей (что может быть относительно легко—о степени относительности мы будем говорить подробно дальше—разрешено анализом цен на различных ступенях торговли); необходимо также оценить с народнохозяйственной точки зрения целесообразность наличных путей и методов обращения, установить структуру издержек обращения, их распределение между отдельными элементами обращения, включая и транспорт и связанное с этим распределение торговой прибыли по отдельным социально-экономическим категориям. Разрешение этой проблемы должно дать ответ на вопрос о размерах средств, накопленных товарооборотом, и о распределении этих средств.

Само собой разумеется, что исчерпывающий ответ на все эти вопросы может дать только баланс народного хозяйства и развернутый баланс товарооборота. Однако, и в рамках имеющихся материалов и вне балансового метода имеется возможность подойти к некоторому приближенному разрешению этих задач. Правда, состояние первичного и сводного материала таково, что полное разрешение задачи еще невозможно в ближайшем будущем. Однако, представляется целесообразным уже в настоящий момент подвергнуть соответствующей разработке имеющийся (хотя бы и недостаточный) мате-

[1] В порядке постановки вопроса.

риал в целях постановки проблемы и возможного приближения первичного и сводного материала к ее разрешению. Последующее изложение и имеет своей задачей указать, с одной стороны, некоторые методологические пути к ее частичному разрешению в рамках имеющихся материалов и, с другой стороны, подвергнуть последние вкратце обозрению по существу.

Следует иметь в виду и другое ограничение: настоящий очерк касается только операций по сбыту, и притом основной группы промтоваров, и совершенно не затрагивает процесса заготовок, концентрации сел.-хоз. товаров. В отношении этих товаров требуется самостоятельное исследование.

Исходным и решающим является вопрос о расстоянии между ценами производителей и розничными ценами. Эту торговую надбавку мы в дальнейшем определяем в результате отнесения розничной цены товара к цене производителя, включая в последнюю акциз; этот метод здесь необходим, поскольку в центре внимания мы ставим организацию торгового аппарата и его торговые издержки. Эта „надбавка", далеко недостаточная для исчисления динамики розничных накидок, как конъюнктурной величины,—что в достаточной степени вскрыто в настоящее время, [1]—служит для наших целей вполне пригодным об'ектом. Еще более характерным для нас является отнесение этой надбавки к розничной цене потребителя; она покажет нам долю и производителя и торгового посредничества в потребительском рубле. Этот метод указан и в упомянутой статье тов. Игнатьева и широко практикуется в иностранной литературе, особенно американской.

Баланс народного хозяйства ЦСУ за 1923/24 г. определяет торговую надбавку по товарной доле промышленной продукции (включая и кустарную продукцию) в размере 33,7%. Наши дальнейшие выводы не сопоставимы с этой величиной, ибо мы будем исходить из анализа цен основных товаров госпромышленности, по которым только и возможно найти достаточно конкретный материал.

Те выводы, к которым мы придем, никак не могут быть поэтому распространены на всю товарную продукцию промышленности, даже цензовой; нарастание цен на пути от производителя к потребителю, завися в значительной степени от организации товаропроводящих путей, будет резко отличным по разным группам промышленной продукции. В связи с этим мы не считаем также нужным в данном контексте производить взвешивание накидок отдельных товаров и даем средние арифметические итоги по исследуемым нами группам товаров. Взвешивание по нормам бюджетного набора в данном случае не будет правомерным, ибо мы исследуем не розничную накидку, а торговую надбавку на всем пути от производителя к потребителю; здесь требуется установление особых весов. Эти исчисления стоят в виде особой задачи.

Сравнение оптовых и розничных цен за более или менее длительный период производится четырьмя органами: ВСНХ, НКТоргом, Центросоюзом и ЦБ Статистики Труда. Последний орган мы опускаем, так как публикуемые им, взвешенные по бюджетным нормам средние накидки не

[1] См. хотя бы интересную работу тов. Игнатьева в „Экономическом Бюллетене Кон. Института" за 1924 г., № 10.

дают нам возможности сопоставить их с накидками других органов, об'екты же учета (оптовые цены КТА и частные цены) совпадают с наркомторговскими, при более широком круге городов.

Каждый из упомянутых органов имеет свой круг наблюдений, свои исходные пункты, и сопоставление их друг с другом чрезвычайно затруднительно. ВСНХ исходит из цен двух типов: для ситца, гвоздей, махорки, галош и спичек он берет отпускные цены трестов; для соли, сахара, керосина и подсолнечного масла—средние (взвешенные арифметические) оптовые цены отделений и контор синдикатов и трестов. Такое разделение имеет известное практическое значение; однако, для задачи, стоящей перед нами,—для определения разницы между ценами потребления и производства, независимо от организации первого сбытового звена,—оно явно дефектно, ибо устраняет однородность в исходных пунктах. У НКТоргa имеется другой дефект: исходной величиной у него является средняя губернская оптовая цена (цена КТА), так называемая „оптово-рыночная"; эта средняя цена не связана с каким-нибудь определенным расположением источника цены в товаропроводящем аппарате; вследствие этого ее природа довольно неопределенна и пользоваться ею поэтому для наших целей довольно затруднительно. Наконец, у Центросоюза—исходная так называемая „цена ЦСоюза" вообще неясная величина; на деле, по одним товарам это—отпускная цена трестов (ситец), по другим—цена франко—Москва (соль, керосин), цена в этих двух случаях явно непригодная для того, чтобы считать ее исходной, и, наконец, по третьим товарам—фактическая продажная цена ЦСоюза.

При этом сопоставление оптовых и розничных цен ведется в каждом из указанных органов: а) по разному, обычно ограниченному числу товаров (ВСНХ—9, НКТорг—8, ЦСоюз—18); б) по разному числу городов (ВСНХ—89, НКТорг—25, ЦСоюз—по неустойчивому числу); в) по различным методам (ВСНХ—средняя взвешенная по городам, по весам К. И., НКТорг и ЦСоюз—средняя арифметическая) и, наконец, г) по различным срокам (ВСНХ и ЦСоюз—на 1 каждого месяца, НКТорг—средняя на месяц).

Все это делает параллельное использование всех трех источников весьма затруднительным, а сравнение—условным.

В целях наибольшей сравнимости мы произвели перерасчет по семи однородным товарам.[1] В сведенном виде материал показывает следующие итоги (см. табл. № 1 на 56 стр.).

Установленные нами отношения могут служить руководящей нитью для определения нарастания цен по товаропроводящему аппарату. При этом необходимо сделать следующие поправки. ВСНХ и НКТорг черпают свой материал о частных розничных ценах из одного и того же источника (К. И.); все же, вследствие указанных выше особенностей учета, разница в уровне абсолютных цен 7 промтоваров у них составляет 4% в пользу ВСНХ (число городов у него значительно больше, чем у НКТорга). Учтя эту разницу и сопоставляя относительное нарастание цен, мы можем определить и соотношения в уровне оптовых цен ВСНХ и средних губернских цен КТА: разница составляет около 8%. Далее, сравнение конкретных оптовых цен ВСНХ и так называемых „цен

[1] Ситец, гвозди, махорка, соль, сахар-песок, керосин, спички.

ЦСоюза" показывает, что по некоторым из взятых нами 7 товаров они значительно выше у ЦСоюза (по соли у ВСНХ—60,4 к., у ЦСоюза—67 к.; по керосину—164,4 и 173,5 к.); это заставляет нас считать даваемую Центросоюзом накидку несколько преуменьшенной.

Таблица № 1

	I полов. 1924/25 г.	II полов. 1924/25 г.	1924/25 г.	I половина 1925/26 г. (предвар.)
1. Отношение частных розничных цен к оптовым ценам по 89 городам без Москвы (по данным ВСНХ)	157,5	147,5	152,5	151,3
2. Отношение частных розничных цен к средним оптовым губ. ценам по 25 городам без Москвы (по данным НКТорга) .	138,5	133,4	135,9	136,1
3. Отношение оптовых цен губ- и райсоюзов к ценам Центросоюза (по данным ЦСоюза) по	На 1/X 1924 г.	На 1/X 1925 г.		
64 союзам	116,1	112,1	114,1	—
По 71 союзу	—	111,3	—	110,0
4. Отношение розничных цен ЦРК и ЕПО в городах, где находятся правления союзов, к ценам ЦСоюза	На 1/X 1924 г.	На 1/X 1925 г.		
По 60 перв. кооперативам. . .	129,0	121,8	125,4	—
По 56 „ „	—	127,1	—	124,7
5. Отношение розничных кооперативных цен к средним оптовым губ. ценам по 25 гор. (по данным НКТорга)	—	118,6	—	117,1
6. Отношение розничных цен СельЕПО к ценам ЦСоюза .	На 1/X 1924 г.	На 1/X 1925 г.		
По 56—79 сельЕПО из 24 союзов	156,3	136,3	146,3	—
По 232—257 сельЕПО из 81 союза	—	138,2	—	137,2

Наконец, мы можем ввести сюда и цены частной розницы в деревне, а именно, статистика ЦСоюза показывает, что сельские частные цены процентов на 10 выше кооперативных сельских цен. Учитывая все эти моменты, мы можем набросать следующее примерное нарастание цен по товаропроводящему аппарату за 1924/25 г. в %% к цене ВСНХ:

1. Губернское оптовое звено	108,0
2. Губ- или Райсоюз по 7 промтоварам	114,1
по 18 „	115,2
3. Городское розничное звено:	
а) первичный кооператив по 7 промтоварам [1]	125,4
по 18 „ .	127,2
б) частный розничник	152,5
4. Сельское розничное звено:	
а) первичный кооператив по 7 промтоварам .	146,3
по 18 „ .	144,7
б) частный розничник	160,9

Таким образом, разница между исходной ценой ВСНХ и городской кооперативной розничной ценой, выраженная в %% к исходной величине—так называемая „надбавка"—составляет в среднем по промтоварам

[1] К уровню этой „накидки" может быть приравнена и госрозница, цены которой очень незначительно отличаются от кооперативных.

около 25—27%, для сельской розницы около 45%, в среднем по кооперации — 35%. Другими словами, доля государственно-кооперативного посредничества составляет четверть всей розничной цены, цены потребителя. Частная розница доставляет товар потребителю по значительно более высокой цене: по городу разница составляет—53%, по деревне—около 60% и в среднем (считая, что 3/4 оборотов розницы приходится на город) около 54%. В итоге, товар в среднем доходит до потребителя с накидкой в 44% (считая, что на долю частной торговли приходится 50% всей розницы) [1] или доля торгового посредничества составляет 30% цены потребителя. За счет опта приходится, примерно, 35% этой величины.

Все эти соотношения оказываются за последние 1 1/2 года довольно устойчивыми, особенно в кооперации. Здесь мы наблюдаем некоторое, очень замедленное снижение уровня так называемых „накидок". В частной торговле мы наблюдаем значительно большую изменчивость в зависимости от кон'юнктуры: снижение во II половине 1924/25 г., рост в I половине текущего года. Все же установленные средние примерные величины могут быть приняты нами, как достаточно показательные, в основу наших дальнейших рассуждений.

Оставляя анализ наших итогов пока в стороне, укажем только, что приведенные данные по 7 товарам оказались довольно репрезентативными для кооперативной торговли: учет по 18 промтоварам (средняя арифметическая) дает почти те же результаты. Едва ли это можно сказать про частную торговлю: кон'юнктура отдельных рынков (достаточных и недостаточных товаров), происхождение товаров (кустарные изделия),—все это сильно влияет на уровень цен и накидок. Поэтому распространять наши выводы на всю торговлю промтоварами не представляется возможным. Кроме того, повторяем—наши выводы, построенные на арифметических средних по небольшому количеству товаров, конечно, недостаточны для точной оценки.

Нашей дальнейшей задачей является установить, из каких элементов слагается это нарастание цен в процессе обращения и каким факторам оно обязано. Разрешение этой задачи представляет совершенно исключительные трудности, притом двоякого порядка: во-первых, отсутствуют достаточно полные и твердые отчетные данные о размерах и составе издержек обращения и, во-вторых, даже при наличии этих данных чрезвычайно трудно установить самый процесс нарастания цен по отдельным звеньям товаропроводящего аппарата. Движение товаров отличается таким своеобразием, что только детальный анализ, построенный на конкретном изучении особенностей каждого товара, мог бы в итоге привести к сколько-нибудь удовлетворительному разрешению вопроса. Этот метод является единственно правильным для дальнейшей постановки вопроса, и если нами делается попытка обобщения по отдельным торговым системам, то делается это условно в порядке предварительной и крайне грубой наметки, имея в виду, главным образом, рассмотреть материал и выявить его недостатки.

[1] Что наши расчеты вполне вероятны, показывают данные ВСНХ, определяющие торговую надбавку по продукции широкого рынка цензовой промышленности в 43%.

Более детальные данные изложены ниже в табл. №№ 5 и 6 (стр. 66—67). Мы здесь имеем важнейшие части издержек обращения, однако, далеко не полные. С одной стороны, здесь нет накладных расходов в их наиболее существенной части—издержек транспорта; с другой стороны, здесь осталась неучтенной часть валового наложения.

С народнохозяйственной точки зрения размеры издержек транспорта имеют огромное значение. Без них анализ издержек обращения был бы очень не полон. Между тем у нас имеются данные только о транспортных расходах синдикатов. Они составили по важнейшим синдикатам:

Таблица № 3

	В %% к обороту		В %% ко всем расходам (торгов. + транспортн.	
	1923/24 г.	I полов. 1924/25 г.	1923/24 г.	I полов. 1924/25 г.
Солесиндикат	20,9	15,0	55,2	52,2
Нефтесиндикат	2,6	—	18,1	—
ВТС	1,4	1,8	31.8	36,9
Уралмет	2,2	1,8	49,7	43,4
Металлосиндикат	1,1	4.4	10,2	37,4
Продасиликат	3,4	3,4	20,0	24,7

В среднем по всем синдикатам транспортные расходы составили 2,6% к обороту (31% всех расходов) в 1923/24 г. и 2,3% (36,4%)—в I половине 1924/25 г.

По торгам мы можем сделать следующее косвенное предположение: если принять указанные выше цифры (11,9%—все наложение на покупную цену и 8,4%—торговые расходы и прибыль), то разница, падающая на накладные расходы, составит 3,5%.

Вообще, размер накладных расходов должен находиться где-то между 2,5% и 4% к обороту, повышаясь по направлению к низовой, особенно сельской торговле. [1]

Более детально можно было бы выяснить значение транспортных расходов по цене тарифа и среднему пробегу отдельных товаров; в настоящей статье мы оставляем этот вопрос открытым. Можно принять среднюю величину накладных расходов по различным системам равной 3,5%. Мы получим тогда следующий суммарный подсчет (за 1924/25 г.)

[1] Так, по данным обследования кооперативных цен в Сев.-Кавказском крае накладные расходы на 1/XI 1925 г. составляли (в %% к покупной цене):

	В городских кооперат.	В сельских кооперат.
Ситец	3,3	4,9
Керосин	3,1	11.3
Махорка	2,6	6,3
Сахар-песок	2,2	3,6
Соль	56,3	37,8

См. „Цены и накидки потребкооперации". Изд. ЦСоюза. М. 1926 г. Стр. 85 и 87.

всех издержек обращения, охватывающий обороты синдикатов, торгов, губ- и райсоюзов и первичной кооперации, т.-е. громадный процент всей государственно-кооперативной распределительной торговли (о некоторой условности понятия распределительной торговли мы говорили выше). При общей сумме учтенного оборота в 5.472,1 м. р. издержки обращения составляли:

	В %% к обороту	В %% к итогу
I. Накладные расходы	3,5	27,3
II. Торговые расходы	8,2	64,0
В том числе:		
1) Независящие расходы (налоги, сборы и аренда)	2,4	18,8
2) Заработная плата	3,0 [1]	23,4
3) Прочие расходы	2,8	21,8
III. Прибыль	1,1	8,7
Итого	12,8	100,0

Таков примерный состав издержек обращения в значительной части обобществленного сектора распределительной торговли. Эти 700 м. руб. и вызвали, очевидно, то нарастание цены товаров на 35% в их пути к потребителю, которое мы констатировали выше.

Этот общий, поневоле очень грубый и приблизительный подсчет следует все же иллюстрировать некоторыми данными по отдельным товарам.

Размеры нарастания цен в зависимости от индивидуальных свойств отдельных товаров очень разнообразны. Обращаясь к большому количеству товаров (по данным ЦСоюза), мы находим здесь следующие колебания на 1/X 1925 г. (в %% к цене ЦСоюза):

	Райсоюз	Крупногор. ЦРК	СельЕПО
Железо шинное	146,9	160,1	215,6
Гвозди	121,6	136,4	164,0
Ситец	118,3	131,4	142,0
Сахар-песок и т. д. . .	108,2	111,6	123,2 и т. д.

Задачей дальнейшего внимательного изучения должно быть точное определение тех причин, которые вызывают эту разницу цен по отношению к каждому отдельному товару. Изучение всех этих причин сможет оказать существенное влияние на снижение издержек обращения, особенно в тех отраслях, где они чрезмерно велики. В данном случае нам хотелось бы обратить внимание на некоторые основные моменты.

Если мы проанализируем разницу в ценах по двум важнейшим кооперативным звеньям—райсоюзам и городским кооперативам (ЦРК), в обоих случаях устанавливая ее по отношению к цене первоисточника—отпускной цене, то мы получим следующие итоги (на 1/IV 1926 г.):

[1] Любопытно, что Б. Гухман по совершенно другим данным установил общую сумму заработной платы в государственной и кооперативной торговле равной 270 м. руб., что составляет ко всему обороту в 9.900 м. руб. 2,7%—величина, очень близкая к нашей (см. „Плановое Хозяйство", № 5 за 1926 г.).

Таблица № 4

Строение цен в кооперативной торговле (на 1/IV 1926 г.)

ТОВАР	Един. меры	Отпускная цена треста в коп.	Губ- и райсоюзы: Оптовая цена в коп.	Губ- и райсоюзы: Разница между оптовой и отпускной ценой (гр. 4—гр. 3): в коп.	в % к отпускной цене	в том числе: Накидка на себестоим.	в том числе: Разница между себест. и отпускной ценой (гр. 6—гр. 7)	ЦРК: Розничная цена в коп.	ЦРК: Разница между розничной и отпускной ценой (гр. 9—гр. 3): в коп.	в % к отпускной цене	в том числе: накидка на себестоим.	в том числе: Разница между себест. и отпускной ценой (гр 11—гр. 12)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Ситец . .	метр	35,0	39,6	4,6	13,5	8,3	5,2	42,9	7,9	22,6	15,4	7,2
Сах. песок.	пуд	9.80,0	10.22,0	42,0	4,3	3,0	1,3	10.90,0	1.10,0	11,2	7,6	3,6
Соль . .	„	60 4	72,2	11,8	19,5	11,1	8,4	85,3	24,9	41,2	21,7	19,5
Керосин .	„	1.64,4	1.75,5	11,1	6,8	3,0	3,8	2.08,3	43,9	26,7	13,4	13,3
Спички .	пачка	12,25	12,9	0,65	5,3	4,1	1,2	14,6	2,35	19,2	14,0	5,2
Махорка .	кило	92,8	1.08,0	15,2	16,4	6,7	9,7	1.22,0	29 2	31,5	13,9	17,6
Гвозди . .	„	24,9	29,7	4,8	19,3	8,9	10,4	34,4	9,5	38,2	18,9	19,3
В средн. по 7 товарам.	—	—	—	—	12,1	6,4	5,7	—	—	27,2	15,0	12,2
Железо шинное .	кило	12,5	18,1	5,6	44,8	12,0	32,8	21,6	9,1	72 8	18,8	54,0
Стекло .	лист	43,3	58,8	15,5	35,8	12,2	23,6	75,3	32,0	73,9	20,9	53,0

Эта таблица позволяет нам взглянуть несколько глубже в строение цен. Наша таблица составлена на условном предположении, что и райсоюзы и ЦРК покупают у первоисточника—у трестов или отделений синдикатов (соль, керосин) франко—склад продавца. При этом допущении мы видим, что накидка на себестоимость составляет в среднем по 7 товарам немного более половины всей разницы цен—у райсоюзов (53%) и у ЦРК (55%). Другими словами, только несколько более половины всей разницы между ценой городского потребителя (или сельского кооператива, покупающего у райсоюза) приходится за счет издержек обращения промежуточного торгового звена. За счет чего же приходится другая половина?

Здесь нет возможности дать какой-либо общий ответ. В части случаев остальную разницу забирает преимущественно крупнооптовое промежуточное звено (по ситцу—ВТС или кооперативный центр), на долю же транспорта приходится меньшая часть (по тому же ситцу из всей разницы на транспорт приходится лишь до 3%). В других случаях, наоборот, вся или почти вся разница покрывается транспортными расходами (соль, керосин). При этом характерно соотношение по каждому отдельному товару внутри всей разницы между данной (оптовой или розничной) и отпускной ценой: по соли, керосину, гвоздям и махорке накидка на себестоимость составляет меньшую долю всей разницы, уступая, очевидно, по размерам стоимости накладных расходов; по отношению к другим товарам—положение обратное.

Итак, помимо накидки, вызываемой издержками данного торгового предприятия, значительная „вина" в нарастании цены падает или на организацию товаропроводящего аппарата или на транспорт и пр. накладные расходы. Оценить каждый из этих факторов является задачей буду-

щего. Установив для каждого товара пути его движения, можно будет в итоге распределить все издержки обращения между отдельными элементами товаропроводящего аппарата: определить долю опта и розницы, издержки обращения каждого из них и т. д.

Пока же обратимся к выводам из имеющихся сейчас и проанализированных нами материалов.

Как известно, издержки обращения по К. Марксу могут быть разделены на две группы, друг с другом не совпадающие. К первой группе относится деление: 1) на издержки производительные, увеличивающие стоимость товаров и являющиеся ничем иным, как продолжением процесса производства в обращении (издержки транспорта), или, во всяком случае, сохраняющие стоимость товара (издержки хранения), и 2) на издержки купли и продажи, „чисто-купеческие" издержки. вытекающие лишь из превращения товара в деньги или наоборот и представляющие собой вычет из стоимости товара.

Вторая группировка возникает из деления по признаку общественной необходимости. Так, К. Маркс приводит издержки по ведению книг, как пример издержек, могущих быть общественно-необходимыми, но все же не увеличивающими стоимость товаров.

Само собой ясно, что современная статистика не дает возможности деления издержек обращения ни на одну из обеих групп. Но столь же ясно, что значительная часть издержек приходится на долю расходов, связанных с переходным пока периодом общественных отношений и требующих значительных непроизводительных издержек на обращение.

Стоящей сейчас задачей является максимальное снижение издержек, которые можно признать общественно-нецелесообразными. С этой точки зрения является существенным: а) уменьшение издержек, вызываемых излишней множественностью торгового посредничества (излишние количества звеньев, параллелизм торгового аппарата), и б) уменьшение торговых расходов.

В общей стоимости потребительского рубля (при сбыте через кооперацию) издержки обращения, не считая торговых расходов самой промышленности, составляют, как мы видели, около 25% всей величины, при покупке в частной торговле 1/3 цены уплачивается потребителем за посредничество торгового аппарата. Эти размеры издержек обращения являются для нашего хозяйства непосильными. Довоенные „накидки", поскольку о них можно судить по имеющимся скудным сведениям, были значительно ниже современных частных и, примерно, равны нынешним кооперативным. Так, разница в ценах составляла (в %% к оптовой):

	1913 г. (по данным К. И.)	II половина 1924/25 г. (частн. розница)[1]	II половина 1924/25 г. (кооп. розница)[1]
Сахар-песок	от 6 до 10%	9,0	6 ,8
Ситец	от 8 до 14%	29,6	13,4
Соль	от 41—53 до 176—196%	73,2	46,4
Керосин	от 16 до 45—49%	23,8	14,1
Спички	от 18 до 28%	34,9	23,0

[1] В %%% к средним губ. оптовым ценам. Мы считаем возможным сравнение только этих накидок с довоенными, так как в довоенных данных речь идет, очевидно, лишь о розничной накидке, а не о всей торговой надбавке. Недостаточная отчетливость в этом вопросе очень путает оценку наших надбавок.

В среднем довоенную розничную „накидку" считают около 20%.

По материалам Госплана „накидка" розничных цен к оптовым в гор. Москве по промтоварам составляла:

в 1913 г.	19,0%
в 1923/24 г.	39,4%
в 1924/25 г.	44,5%

Здесь нарушенное соотношение цен (в частной торговле) особенно наглядно.

Неблагополучно обстоит дело, как показывают эти цифры, и в смысле динамики соотношений. 1923/24 г. по сравнению с предыдущим (1922/23) годом дал снижение в разнице цен (по материалам Госплана, по 19 городам с 51,6 до 34,4%); но дальше, как мы уже отмечали выше, положение не только не улучшилось, но временами и ухудшалось. Что касается кооперативных цен, то они в 1924/25 г. по сравнению с предыдущим снизились, но в дальнейшем опять-таки стабилизировались.

Таким образом, дороговизна товаропроводящего аппарата у нас остается неизменной. Иногда для отрицания высоты наших розничных цен ссылаются на заграничную практику, на высокие розничные накидки в Германии или Соединенных Штатах. Но сравнение с заграничными накидками не является закономерным. Размер накидок и доля цены товара, которая падает на торговый аппарат, зависит от уровня развития всего народного хозяйства и сильно колеблется по отдельным странам. При этом, чем относительно дешевле производство и дороже рабочая сила, чем, с другой стороны, сложнее торгово-посреднический аппарат, тем выше относительная стоимость последнего. Так, в довоенной Германии накидки к производственной цене составляли (в %%): [1]

	в опте	в рознице
Мануфактура	20—30	30—50
Спички, свечи	10—12	20
Обувь	25 и более	70—100
Фарфоро-фаянсов. товары	7—10	40—85 и т. д.

Еще дороже торговый аппарат в С.-А. С. Ш.: в них на долю одной лишь розницы в торговле массовыми промтоварами приходится от 25 до 33% всей стоимости потребительского рубля; на всю распределительную торговлю падает от 30 до 55% конечной продажной цены. [2] Наиболее дорогим является розничный аппарат: одна его накидка составляет в продажной цене (за 1913—21 гг.) по мануфактуре от 30,5 до 34,6%, по бакалее—17—21,2%, по обуви—28,3—33% и т. д. [3] Накидка оптовика составляет от 1/4 до половины его накидки. Но ведь надо иметь в виду и структуру расходов: при дороговизне в С.-А. С. Ш. рабочей силы заработная плата составляет в среднем 50% всех торговых расходов в рознице (против 35% у нас в кооперации); на рекламу падает в среднем 3—4% к обороту или до 10% всех расходов. Но и в Соединенных Штатах дороговизна аппарата вызывает большие нарекания, несмотря

[1] См. J. Hirsch „Der moderne Handel, seine Organisation und Formen", 1925, стр. 209.

[2] См. F. Clark „Principles of marketing", 1925, стр. 512—513.

[3] Примеры взяты из книги K. Hall „The Handbook of sales Management", 1924, стр. 77—79.

на колоссальную покупательную способность населения. Тем более является задачей советского хозяйства до минимума свести издержки обращения и поставить их в уровень с общим состоянием народного хозяйства.

Одной из причин нарастания розничных цен является множественность звеньев, через которые проходит товар. Центросоюз полагает, что 60% всех промтоваров проходит через одно первичное кооперативное звено, но это относится только к кооперативной системе. Если мы будем рассматривать весь товаропроводящий аппарат, и в частности синдикатскую торговую систему, как первое техническое звено, то два звена являются минимумом для продвижения товаров; сложно-ассортиментные товары проходят, как правило, три звена. Между тем, в Соединенных Штатах, если даже в обороте участвуют три звена (по тем же сложно-ассортиментным товарам — текстилю, бакалее, железо-скобяным товарам), то высшее звено выступает исключительно, как комиссионер, без ведения складских операций. К этому же пути ведет у нас система генеральных соглашений и договоров между госпромышленностью и кооперацией. Развитие этой системы при обязательном условии укрупнения мелкооптового звена (райсоюзного) и улучшения техники приобретения товаров (переход от системы отбора товаров к системе заказов) является шагом вперед в деле сокращения торговых издержек.

С другой стороны, в тех же целях необходимо и устранение параллелизма в торговом аппарате, особенно в условиях товарного голода, когда не может быть обеспечена полная нагрузка всего действующего торгового аппарата. Развертывание сети не в соответствии с нагрузкой вызывает излишний рост торговых расходов. При разрешении вопроса в этом направлении следует учесть и необходимость дальнейшего роста кооперативной системы и достаточно осторожный подход к здоровым частям государственной торговли.

Анализируя отдельные статьи торговых расходов (табл. № 5, стр. 66) в торговом аппарате, следует особое внимание обратить на заработную плату в кооперации; будучи относительно выше, чем у синдикатов и торгов, она требует снижения своего удельного веса. По подсчетам Б. Гухмана в госторговле имеется 150 тысяч служащих (за 1924/25 г.), в кооперации же — при том же размере оборотов—220 тыс. Даже учитывая значение в этом вопросе розничной торговли кооперации, следует все же отметить некоторую ненормальность. Она видна из того, что заработная плата у райсоюзов стоит относительно почти на том же уровне, что у первичной кооперации, между тем как в розничной торговле ее удельный вес обычно должен быть значительно выше. Кроме того, очень велики у кооперации расходы на раз'езды и командировки (и у союзов, и у первичной кооперации). Соответствующие цифры видны из следующей таблицы (в %% к итогу всех расходов):

	Зарплата	Раз'езды, командировки
Синдикаты	22,1	3,2
Торги	26,5	2,9
Губ- и райсоюзы	32,3	(5—8)
Гор. раб. коопер.	35,2	1,7
Сел. потр. о-ва	35,8	5,3

В среднем довоенную розничную „накидку" считают около 20%.

По материалам Госплана „накидка" розничных цен к оптовым в гор. Москве по промтоварам составляла:

в 1913 г.	19,0%
в 1923/24 г.	39,4%
в 1924/25 г.	44,5%

Здесь нарушенное соотношение цен (в частной торговле) особенно наглядно.

Неблагополучно обстоит дело, как показывают эти цифры, и в смысле динамики соотношений. 1923/24 г. по сравнению с предыдущим (1922/23) годом дал снижение в разнице цен (по материалам Госплана, по 19 городам с 51,6 до 34,4%); но дальше, как мы уже отмечали выше, положение не только не улучшилось, но временами и ухудшалось. Что касается кооперативных цен, то они в 1924/25 г. по сравнению с предыдущим снизились, но в дальнейшем опять-таки стабилизировались.

Таким образом, дороговизна товаропроводящего аппарата у нас остается неизменной. Иногда для отрицания высоты наших розничных цен ссылаются на заграничную практику, на высокие розничные накидки в Германии или Соединенных Штатах. Но сравнение с заграничными накидками не является закономерным. Размер накидок и доля цены товара, которая падает на торговый аппарат, зависит от уровня развития всего народного хозяйства и сильно колеблется по отдельным странам. При этом, чем относительно дешевле производство и дороже рабочая сила, чем, с другой стороны, сложнее торгово-посреднический аппарат, тем выше относительная стоимость последнего. Так, в довоенной Германии накидки к производственной цене составляли (в %%): [1]

	в опте	в рознице
Мануфактура	20—30	30—50
Спички, свечи	10—12	20
Обувь	25 и более	70—100
Фарфоро-фаянсов. товары . .	7—10	40—85 и т. д.

Еще дороже торговый аппарат в С.-А. С. Ш.: в них на долю одной лишь розницы в торговле массовыми промтоварами приходится от 25 до 33% всей стоимости потребительского рубля; на всю распределительную торговлю падает от 30 до 55% конечной продажной цены. [2] Наиболее дорогим является розничный аппарат: одна его накидка составляет в продажной цене (за 1913—21 гг.) по мануфактуре от 30,5 до 34,6%, по бакалее—17—21,2%, по обуви—28,3—33% и т. д. [3] Накидка оптовика составляет от 1/4 до половины его накидки. Но ведь надо иметь в виду и структуру расходов: при дороговизне в С.-А. С. Ш. рабочей силы заработная плата составляет в среднем 50% всех торговых расходов в рознице (против 35% у нас в кооперации); на рекламу падает в среднем 3—4% к обороту или до 10% всех расходов. Но и в Соединенных Штатах дороговизна аппарата вызывает большие нарекания, несмотря

[1] См. J. Hirsch „Der moderne Handel, seine Organisation und Formen", 1925, стр. 209.

[2] См. F. Clark „Principles of marketing", 1925, стр. 512—513.

[3] Примеры взяты из книги K. Hall „The Handbook of sales Management", 1924, стр. 77—79.

на колоссальную покупательную способность населения. Тем более является задачей советского хозяйства до минимума свести издержки обращения и поставить их в уровень с общим состоянием народного хозяйства.

Одной из причин нарастания розничных цен является множественность звеньев, через которые проходит товар. Центросоюз полагает, что 60% всех промтоваров проходит через одно первичное кооперативное звено, но это относится только к кооперативной системе. Если мы будем рассматривать весь товаропроводящий аппарат, и в частности синдикатскую торговую систему, как первое техническое звено, то два звена являются минимумом для продвижения товаров; сложно-ассортиментные товары проходят, как правило, три звена. Между тем, в Соединенных Штатах, если даже в обороте участвуют три звена (по тем же сложно-ассортиментным товарам — текстилю, бакалее, железо-скобяным товарам), то высшее звено выступает исключительно, как комиссионер, без ведения складских операций. К этому же пути ведет у нас система генеральных соглашений и договоров между госпромышленностью и кооперацией. Развитие этой системы при обязательном условии укрупнения мелкооптового звена (райсоюзного) и улучшения техники приобретения товаров (переход от системы отбора товаров к системе заказов) является шагом вперед в деле сокращения торговых издержек.

С другой стороны, в тех же целях необходимо и устранение параллелизма в торговом аппарате, особенно в условиях товарного голода, когда не может быть обеспечена полная нагрузка всего действующего торгового аппарата. Развертывание сети не в соответствии с нагрузкой вызывает излишний рост торговых расходов. При разрешении вопроса в этом направлении следует учесть и необходимость дальнейшего роста кооперативной системы и достаточно осторожный подход к здоровым частям государственной торговли.

Анализируя отдельные статьи торговых расходов (табл. № 5, стр. 66) в торговом аппарате, следует особое внимание обратить на заработную плату в кооперации; будучи относительно выше, чем у синдикатов и торгов, она требует снижения своего удельного веса. По подсчетам Б. Гухмана в госторговле имеется 150 тысяч служащих (за 1924/25 г.), в кооперации же — при том же размере оборотов—220 тыс. Даже учитывая значение в этом вопросе розничной торговли кооперации, следует все же отметить некоторую ненормальность. Она видна из того, что заработная плата у райсоюзов стоит относительно почти на том же уровне, что у первичной кооперации, между тем как в розничной торговле ее удельный вес обычно должен быть значительно выше. Кроме того, очень велики у кооперации расходы на раз'езды и командировки (и у союзов, и у первичной кооперации). Соответствующие цифры видны из следующей таблицы (в %% к итогу всех расходов):

	Зарплата	Раз'езды, командировки
Синдикаты	22,1	3,2
Торги	26,5	2,9
Губ- и райсоюзы.	32,3	(5—8)
Гор. раб. кооп.	35,2	1,7
Сел. потр. о-ва	35,8	5,3

Таблица № 5

Состав торговых расходов (в %% к их общему итогу) в государственной и кооперативной торговле за 1923/24 и 1924/25 гг.

Статьи расходов	Синдикаты (без Нефтесинд.)		Торги	Губ- и рай-союзы		Гор. раб. о-ва		Сел. о-ва
	1923/24	1924/25	1924/25	1924	1924/25	1924	1924/25	1924/25
Заработная плата [1]	24,9	22,1	26,5	33,1	32,3	36,0	35,2	35,8
Проч. организац. расходы (разъезды, командир., типографские и почт.-тел. расходы)	9,0	8,4	7,3	5,4[3]	Свед. нет	2,9[6]	4,1	8,3
Оперативн. расходы (%% по займам, хранение и проч.) .	24,2	25,8	20,6	13,2	17,1[4]	9,3	8,2	14,0
Налоги, сборы,[2] аренда, культ.-просвет. расходы	24,3	40,0	45,6	29,3	13,1[5]	28,1	35,1	19,6
Прочие расходы . .	7,6	3,7	—	19,0	32,5	23,7	17,4	22,3
Итого . .	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
% к обороту	4,5	4,0	6,8	13,7	7,5	13,5	11,6	12,4

Отсюда ясно, что рационализация штатов и аппарата является одной из важнейших задач дня.

Особое значение имеет вопрос о той доле торговой надбавки, которая идет на торговую прибыль. Темп накопления для учтенного нами круга государственных и кооперативных предприятий—1,1% к обороту—следует признать крайне невысоким. Только в сельской первичной кооперации прибыль доходит до 3,4%. По отношению к собственному капиталу (табл. № 6) прибыль в опте составляет от 4 до 8%, к оборотному — 2,5% — 3% при учетном проценте в 9%.[7] Кооперативная розница дает в 1924/25 году 31,6% к собственному (очень незначительному) капиталу и 14,7% — к оборотному. Правда, пока отсутствуют данные за I пол. 1925/26 г., когда темп накопления, особенно в низовой кооперации, повидимому, увеличился.

При проводимой политике цен увеличение прибыли возможно, очевидно, не путем повышения накидок, а снижения расходов.

Сложность задач, стоящих перед обобществленной торговлей по рационализации ее аппарата и удешевлению ее посредничества, увеличивается вследствие необходимости выдержать конкуренцию частной торговли, работающей совершенно другими методами. Однако, скудость

[1] Без социального страхования.
[2] Включая социальное страхование.
[3] Только разъезды и командировки.
[4] Только проценты по займам.
[5] Без аренды и культ.-просвет. расходов.
[6] Только разъезды и командировки.
[7] Торги при 34% розницы в своих оборотах не могут быть отнесены всецело к опту.

Таблица № 6

Прибыль в госторговле и потребительской кооперации

Виды организаций	Отчетный год	Сумма оборота в милл. руб.	Собств. капитал в м. р. 1/X/1924 г. и 1/X 1925 г.	Оборотн. капит. (средний за год)	Прибыль (за вычетом убытков)			
					В милл. руб.	В %% к обороту (графа 3)	В %% к собств. капит. (гр. 4).	В %% к ср. обор. капитала (гр. 5)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Синдикаты	1923/24	900,0	170,7	259,5	6,3	0,7	3,7	2,4
	1924/25	1.718,8	184,2	327,2	9,3	0,5	5,1	2,9
То же без Нефтесинд.	1923/24	800,0	57,2	146,7	уб. 0,3[1]	—	—	—
	1924/25	1.469,0	65,5	211,4	5,1	0,4	7,8	2,4
Торги (47)	1923/24	342,4	44,7	68,7	уб. 0,8	—	—	—
	1924/25	685,3	61,1	125,7	8,8	1,3	14,4	7,0
Союзы потребит. кооперации	1923/24	864,7	125,6	—	5,6	0,7	4,5	—
	1924/25	1.721,1	134,3	227,5	5,8	0,3	4,3	2,5
Потребит. о-ва . . .	1923/24	1.186,1	79,4	146,2	20,3	1,7	25,6	13,9
	1924/25	2.183,8	118,3	253,2	37,2	1,7	31,6	14,7

имеющихся материалов о частной торговле не дает нам возможности полностью оценить качество ее работы и ее стоимость для народного хозяйства в распределительной торговле.

Выше мы констатировали, что уровень цен частной торговли составлял в городе по отношению к отпускной цене—153%; к местной оптовой цене—136%. Вполне возможно, что еще 10% этой разницы приходится на долю снабжающих розницу источников.

Во всяком случае мы имеем следующие показания по частной торговле (по биржевым материалам):

	По Киеву		По Ленинграду		По Ростову	
	Валовая прибыль	Чистая прибыль	Валовая прибыль	Чистая прибыль	Валовая прибыль	Чистая прибыль
Оптовая и полуоптовая торговля	12—14%	3,6%	от 6 до 17%	от 1,3 до 3,3%	от 10 до 20%	от 5 до 15%
Розничн. торговля	20%	11,5%	от 10,5 до 22,5%	от 3 до 11%	от 12 до 25%	от 8 до 18%

Торговые расходы в частном опте составляют в среднем 8—10%, в городской рознице в среднем 10—13%. Среди этих расходов на первом месте стоят зависящие (налоги и аренда), составляющие в рознице до 80% всех расходов и падающие в опте до ½. Оборачиваемость в частной торговле достигает очень значительной величины; в мелкой и средней рознице до 24 и больше раз, в частном опте около 12 раз в год. При такой быстрой оборачиваемости прибыль на собственный капитал должна быть очень велика. Так, одно из обследований ее показало для опта 120% в год, для полуопта — 176% и для розницы — 380%. В общем, быть может, не будет преувеличением сказать, что до половины всех издержек (10% из 20—25%) составляет у частной розницы именно торговая прибыль.

[1] Убыток приходится за счет ВТС.

Таким образом, мы имеем в частно-капиталистическом секторе совершенно иную структуру издержек обращения, чем в обобществленном. Значительная доля их падает на торговую прибыль, и быстрый темп торгового накопления сдерживается только благодаря налоговой политике государства. По данным Ф. Э. Б. НКФина за первое полугодие 1924/25 года налоги и налогообразные платежи по 65 городам РСФСР составили в среднем 50% доходов частной торговли. Если выделить отсюда уже учтенные нами в торговых расходах промысловый налог и арендную плату, а из квартирной платы сохранить (условно) в качестве налогообразного платежа только половину, то получится следующая примерная шкала дополнительного обложения (в %% к обложенным доходам):

	%%
I разряд	11,6
II „	12,3
III „	14,7
IV „	20,0
V „	21,4
В среднем	17,3

Остающийся для розничной, особенно мелкой, торговли чистый доход не превышает зачастую необходимого прожиточного минимума, являясь по существу заработной платой торговца; для торгового накопления, в моменты повышенной кон'юнктуры очень значительного, остается место лишь в ограниченном круге более крупных торговцев, при чем и здесь накопление капитала идет не столько путем обычного сбыта товаров, сколько через другие операции (валютные, спекулятивные и пр.).

Оценивая работу частного капитала, следует указать, что она во многом приближается к довоенным условиям, но имеет и резкие отличия. Несмотря на рост накидок прибыльность осталась, примерно, на довоенном уровне; она составляла в 1910—13 гг. по мелочной торговле 9% к обороту, по оптово-розничной 7,3%. Благодаря более медленной оборачиваемости прибыль составляла тогда к собственному капиталу в первом случае 232%, во втором случае—57,2%. При повышенной быстроте оборота и росте накидок должна была бы сильно увеличиться прибыльность, если б в еще большем размере не увеличились и расходы.

Дальнейшее изучение издержек обращения и сравнительный анализ нашего обобществленного товарооборота с частно-капиталистическим, и—в особенности—с заграничным, должно будет значительно облегчить разрешение одной из важнейших стоящих перед нами народнохозяйственных задач—сокращение издержек торговли.

Г. А. Ф.

Следует ли провести девальвацию червонца? [1]

I. Наша денежная система

Золотая ли у нас валюта?

Мы утверждаем, что у нас система двойная—одна для внутренних отношений СССР, другая для связи с иностранными рынками. Это, однако, не может означать, что обе системы не находятся в связи и взаимодействии.

За границей мы установили свободный обмен нашего червонца на инвалюту, на золото по твердо установленному курсу. Исправность этого обмена обеспечена на 100% и может в любой момент произойти по желанию любого держателя червонца. Внутри страны эта возможность хотя и ограничена неопределенным сроком, однако, также обеспечивается государством по установленному паритету.

Ограничивается не только возможность обмена, но и потребность в золоте и инвалюте: устанавливается количество импортных товаров, ограничиваются поездки за границу, ограничиваются суммы, переводимые за границу. Таким ограждением внутреннего товарного и денежного рынков от внешнего достигаются (отчасти) условия для поддержания паритета нашего червонца. Однако, никаких экономических способов воздействия на внутренний валютный рынок нет, как только какими-либо нелегальными способами прорываются заграждения между внутренним и внешним рынками. Наличие контрабанды, напр., может создать спрос на инвалюту, не входящий в рамки наших плановых предположений.

Мы не имеем экономических способов контролировать и регулировать накопление золота и инвалюты внутри страны. Мыслимы и операции по нелегальному переводу наших червонцев за границу для обмена на инвалюту, закупки товаров и накопления. В этих областях разница в покупательной силе нашего червонца внутри и вне страны может в любой момент создать повышенный, непредусмотренный, несбалансированный спрос на инвалюту как на нашем вольном внутреннем денежном рынке, так и у дверей наших заграничных финансовых агентств.

Вне страны никаких иных способов, кроме свободного обмена наших червонцев, для поддержания установленного паритета не существует, и мы всегда должны будем считаться с некоторой нелегальной, внеплановой, несбалансированной утечкой наших червонцев, а следовательно, и нашего золота или инвалюты за границу. Внутри страны диктатура пролетариата имеет много способов воздействия на неле-

---

[1] В порядке обсуждения. Ред.

гальные операции с нашей валютой. Однако, и внутри страны некоторый непредусмотренный спрос на инвалюту будет существовать (для накопления, спекуляции), спрос, не сбалансированный предложением золота и инвалюты со стороны частных держателей, и государство ежегодно должно будет предоставлять эту разницу (интервенция) для поддержания устойчивости червонца.

Можем ли мы сказать при таких условиях, что наша валюта золотая. Мы должны определенно ответить, что по ту сторону границы она золотая, а по эту сторону—нет. Внутри страны золото и инвалюта лишь товар, на который государство поддерживает определенную червонную цену регулированием всяческими способами спроса и предложения. Золото и инвалюта внутри страны не всеобщий эквивалент, не деньги, а один из товаров, служащий, главным образом, для целей внешнего обмена. Таким образом, мы не можем сказать, что у нас просто бумажно-денежная система, но не можем также сказать, что наша валюта в общем и целом—золотая. [1]

Однако, нам могут заметить, что мы сами признаем, что государство удовлетворяет фактическую потребность в инвалюте и золоте прямым ли путем, путем ли интервенции, и что поэтому нет основания отрицать, что наша система золотая. Регулирование же цен и система таможенных ставок существует и в тех странах, где существует свободный обмен валюты на золото. Нам могут поставить вопрос, каков тот критерий, при помощи которого можно установить, какова система денежного обращения, золотая или нет, раз весь спрос на инвалюту и золото так или иначе удовлетворяется. Мы полагаем, что единственным критерием является возможность обменять любое количество внутренней валюты на инвалюту во всякое время и по любому поводу и по индивидуальному желанию. Уже поэтому мы говорили, что наша денежная система внутри страны не золотая. Однако, дело не в классификации, не в словах, не в определениях. Необходимо осознать нашу денежную систему во всей ее конкретности, со всеми ее особенностями, чтобы дать себе отчет в значении того или иного паритета. Поэтому-то мы и дали конкретную характеристику нашей денежной системы, не успокоившись на классификации и определениях.

II. Установленный паритет и его значение

Вопрос о паритете постоянно связывается с вопросом о внутренних и внешних ценах, при этом происходит невероятная путаница понятий и установление связей, которых фактически не существует.

Мы ставим вопрос ребром: можно ли установить определенное соотношение внутренних и внешних цен одними лишь таможенными заграждениями и системой монополии внешней торговли. Иного ответа, кроме да, быть не может. Разумеется, для этого должны существовать определенные предпосылки в области издержек производства, внутреннего строения рынка и пр. Необходимо, чтобы отсутствие таможенных

[1] Мы вполне согласны с указанием С. Г. Струмилина, что „покупательная сила (нашей) денежной единицы поддерживается прежде всего регулированием цен на продукты государственной промышленности" („План. Хоз.", 1926 г., № 6).

заграждений мешало выявлению каких-либо существующих тенденций на внутреннем рынке, и чтобы система таможенных заграждений и внешняя экономическая политика способствовали выявлению этих тенденций для того, чтобы получились желательные соотношения между внутренними и внешними ценами в результате определенной экономической политики. На контрмеры иностранных государств в области таможенных тарифов существуют контр-контрмеры в виде вывозных премий. Никаким уровнем паритета эти соотношения не обусловлены, лишь бы паритет был устойчивым и не имелось бы постоянных или перемежающихся явлений изменения и колебания паритета. Уровень паритета никакой роли здесь не играет.

Уровень паритета мог бы играть роль лишь в том случае, если бы мы на каком-либо из рынков играли значительную роль и наши минимальные цены, основанные на издержках производства и обмена, при высоком паритете влияли бы в направлении повышения цен на данном иностранном рынке. Такой роли на внешних рынках мы еще не играем.

Изменение паритета может в корне изменить все вышесказанное.

Для того, чтобы это было не так, необходимо было бы, чтобы таможенные тарифы также быстро изменялись, как и цены, или чтобы тарифные ставки устанавливались бы в золотой валюте. Таким образом, даже при неустойчивой валюте можно устанавливать соотношения между внутренними и внешними ценами.

Поскольку обеспечены твердые устойчивые соотношения,—товар внутри страны — внутренняя валюта — внешняя валюта (или золото)—товар вне страны,—всегда осуществимо определенное соотношение между ценой товара внутри страны и ценой товара во вне при помощи таможенных тарифов. Лишь в периоды изменения отношения между двумя элементами всей цепи могут меняться отношения между конечными элементами: товарами внутри и вне страны.

Золотой паритет нашего червонца приравнен к паритету довоенных 10 рублей. Хотя и в ограниченном количестве, обмен червонца Госбанком по этому курсу производится. Между тем наши товарные цены в среднем вдвое выше довоенных. Мы имеем явные и огромные „ножницы" между ценами товарными и установленной червонной ценой на золото—золотым паритетом.

Что же, это явление об'ясняется действительным удешевлением стоимости золота внутри страны, удешевлением издержек производства золота в СССР по сравнению с довоенным временем? Такими данными мы не располагаем. Также нельзя этого сказать и про зарубежные соотношения, где не наблюдается такого повышения золотых цен по сравнению с довоенными.

Наши оптовые цены поднялись по сравнению с довоенными сильнее американских на 35%, английских на 26%, немецких на 64%, французских на 60%, а золото при этом относительно товаров подешевело вдвое. Это совершенно невероятно, когда в Америке оно относительно товаров подешевело лишь на 31%, в Германии на 15%, во Франции на 17,5% и в Англии на 35%. Из этого сопоставления совершенно ясно, что „ножницы" между ценами на товары и на золото в СССР

в значительной степени основаны на монополии золотой торговли, государственной монополии кредитно-денежных функций, регулировании внутренней торговли, на системе таможенных тарифов, государственной монополии внешней торговли. Установленный паритет в настоящее время явно противоречит товарным ценам и ценности золота как внутри, так и вне страны.

Кто же теряет и кто выигрывает от такого уровня паритета, не соответствующего ни довоенным, ни зарубежным соотношениям? Уровень этот явно слишком высокий по сравнению с реальными соотношениями между ценой золота и всеми остальными товарами как внутри, так и вне страны.

Для того, чтобы определить, кто и когда теряет и выигрывает при таких соотношениях, проследим главные операции с золотом и иностранной валютой. Какая-нибудь из экспортных организаций заготовила товар в СССР и продала его за границей. За товар получена иностранная валюта (золото). Иностранная валюта обменивается экспортной организацией на русскую валюту в Госбанке. Госбанк приобретает дешево валюту и на этом наживает разницу между официальным курсом и стоимостью золота в СССР (плюс расходы на превращение золота в монету). Значительную долю, а то и всю разницу между внутренними и внешними ценами на экспортируемый товар кладет себе в карман Госбанк, а экспортирующая организация жалуется на нерентабельность экспорта.

Мы в начале статьи указывали, что разница между внутренними и внешними ценами обусловливается всем комплексом государственных мероприятий, но это вовсе не означает, что от уровня валютного паритета не зависит распределение этой разницы между всеми посредниками, включая и Госбанк. Однако, прежде всего какова эта разница? Чтобы ее определить, надо проследить следующий расчет. Экспортер покупает товар в СССР за 100 черв. рублей, продает его за границей за 100 долларов, вносит в Госбанк 100 долларов, получает за 100 долларов, примерно, 192 черв. рубля и получает валовую прибыль в 92 черв. рубля. Госбанк покупает за границей на 100 долларов золота и кладет его в свои подвалы. Если бы Госбанк хотел систематически приобретать на внутреннем рынке золото по 192 черв. рубля за 100 долларов (в золоте), то это оказалось бы неосуществимым, так как по такой цене соответствующего количества инвалюты и золота не оказалось бы, и золото и инвалюта обошлись бы по значительно более высокой цене, чем это обозначено на червонной банкноте. Это, однако, не означает, что получаемая при этой экспортной операции прибыль остается в недрах Госбанка. Поставляя иностранную валюту в обмен за червонцы нашим импортирующим организациям Госбанк теряет при импорте столько же, сколько он наживает при экспорте. Лишь постольку Госбанк может нажить, поскольку обслуживаемые им экспортные операции превосходят импортные. Однако, это нисколько не смягчает того факта, что импортирующие организации получают импортную премию за счет экспортирующих. Наконец, надо отметить, что далеко не вся премия остается в руках импортера, так как часть ее отнимает фиск путем взыскания пошлин. Таким образом, в конечном итоге этой сложной системы выигрывает фиск.

Однако, нам могут задать вопрос, закономерно ли такое сопоставление условий, которые могли бы быть, если бы импорт и экспорт золота и его котировка были бы совершенно свободными (и тем самым оно приобрело бы у нас значение всеобщего эквивалента, дающего один общий мировой уровень для всех цен), с теми условиями, которые существуют в настоящее время. Можно ли вообще считать прибылью и убытком разницу между тем, что есть, и тем, что могло бы быть?

В данном конкретном случае да, ибо мы имеем возможность сопоставлять не только с тем, „что могло бы быть“, но и с тем, что в действительности есть. Это явствует из простого факта, что на 192 червонных рубля мы можем произвести во столько-то раз меньше золота внутри страны, чем мы в состоянии купить на 100 долларов за границей и приблизительно во столько же раз, во сколько раз меньше мы можем купить товаров в СССР за 192 червонных рубля, чем за границей за 100 долларов. Этими соображениями вполне оправдываются те сопоставления и расчеты, которые мы выше привели.

Таким образом, существующий у нас паритет явно подкрепляет и облегчает импорт и затрудняет экспорт. Система таможенных тарифов затрудняет и импорт, но экспорт может быть поддержан лишь системой экспортных премий и улучшением нашего экспортного аппарата. Это лишь усложняет условия нашей внешней торговли и создает искусственно нерентабельность экспорта в ущерб нашим внешним оборотам. Происхождение его совершенно ясно из динамики товарных цен с 1922 года. По отношению к „общетоварному эквиваленту“ наша валюта инфляционировала, между тем как золотой паритет оставался прежним благодаря всем вышеприведенным условиям.

В наших условиях, внутри страны червонная валюта измеряется не золотом, а товарными индексами цен. Золото является у нас исключительным, единственным товаром, для которого поддерживается монополистическими методами прежний уровень цен. В этих условиях, чем больше наша червонная валюта будет инфляционировать, тем больше при настоящем золотом паритете это будет способствовать ажиотажу на валютном рынке.

III. Какое значение имело бы изменение золотого паритета

Политика инфляции неминуемо повела бы к самым тяжелым экономическим и политическим последствиям, и надо быть ничего не понимающим в экономике и политике человеком, чтобы рекомендовать постепенное инфляционирование нашей валюты. Это, однако, отнюдь не означает, с другой стороны, что можно и необходимо впадать в панику при всяких кратковременных колебаниях цен, как бы они ни были нежелательны. Паникерство в значительнейшей степени ограничивало бы при отсутствии запасов возможности развития. Необходимо лишь зорко следить, чтобы временные явления не превращались в постоянные, и постоянные явления не принимать за временные.

Однако, девальвация, переход валюты на другой более низкий паритет ни в какой степени не означала бы явлений инфляции. Уровень внутренних червонных цен практически не стоит в зависимости от паритета.

Он установлен теми законами, которые присущи нашему денежному обращению внутри страны. Именно поэтому изменение паритета не повлияло бы на цены внутри страны ни в какой ощутимой степени. Разумеется, накануне девальвации червонец устремился бы за золотом и инвалютой, и мы несомненно наблюдали бы явления валютной спекуляции. Но велики ли свободные запасы инвалюты и золота в стране и значительны ли ее обороты? Никоим образом, тем более, что накануне девальвации вряд ли много нашлось бы охотников продавать золото и инвалюту.

Держатели инвалюты внутри страны на девальвации могли бы кой-что нажить. Однако, эта сравнительно небольшая потеря окупилась бы той экономией, которую мы получили бы от того, что значительно уменьшились бы расходы на интервенцию, так как таковые обусловлены почти исключительно разницей между ценами на золото и прочие товары внутри страны. С другой стороны, держатели нашей валюты за границей могли бы потерять при девальвации. Но много ли их и нет ли способов избежать всех этих нежелательных и нас компрометирующих явлений?

Необходимо также упомянуть, что номинально потерпели бы ущерб и держатели наших червонцев внутри страны. Они лишились бы окончательно надежды получить когда-либо золото за червонцы по довоенному паритету. Однако, решающее значение здесь имел бы лишь уровень цен товаров и те ценности, которые попрежнему в обмен на червонец продолжал бы получать покупатель.

Что же касается операций на внешних рынках, то здесь на экспорте выигрывается то, что теряется на импорте. С другой стороны, девальвация упростила и облегчила бы условия нашего экспорта. Сократились бы до минимума расходы на валютные интервенции. Мы получили бы общий с мировым измеритель цен. Исчезла бы тяга к валютной спекуляции и к накоплению золота и инвалюты. Мы подошли бы ближе к возможности золотого обращения. Исчез бы контрабандный экспорт червонной валюты. Оздоровились бы импортные условия. При этом страхи перед возвращением к длительным инфляционным явлениям были бы праздны, так как для того нет решительно никаких оснований.

IV. Как осуществить девальвацию

1) Девальвация не должна причинить фактического ущерба кому бы то ни было. Это первое и основное условие для ее проведения. Эта реформа не должна ни в малейшей степени поколебать доверия к нашей денежной системе, к нашим финансам. Девальвация должна быть проведена, как чисто техническое мероприятие, служащее для дальнейшей стабилизации нашей денежной системы. „К дальнейшему укреплению червонца и снижению цен через девальвацию". Вот лозунг, который правильно отражал бы суть дела.

2) Девальвация должна быть проведена таким образом, чтобы на этой операции частный капитал получил бы минимум прибыли.

3) Девальвация должна установить теоретически правильный паритет червонца так, чтобы червонец в равной степени отражал уровень цен на золото и на все прочие товары по совокупности. Паритет должен быть таков, чтобы потребность и необходимость интервенций могли быть сведены им до минимума.

Первое условие относится, главным образом, к иностранным держателям нашей валюты и к нашим кредиторам за границей, предоставившим нам кредиты в той или иной форме в червонной валюте. Прежде всего надо отдать себе отчет в ограниченности круга этих держателей и кредиторов. По отношению к этой группе мы должны в течение определенного срока продолжать обмен по прежнему паритету. Эта группа не должна понести никакого ущерба от девальвации. Также мы должны пересчитать все наши взаимные обязательства со всеми концессионерами так, чтобы они не потерпели никакого ущерба. При этих условиях доверие к нашей финансовой системе не будет нарушено за рубежом.

Внутри страны мы должны провести пояснительную кампанию среди всех трудящихся о техническом значении реформы, о причинах и целях ее проведения, о том, что она не только не нарушает интересов трудящихся, но осуществляется в их интересах.

Так как никаких экономических причин не будет для изменения внутренних цен в связи с девальвацией, то мер для их удержания на прежнем уровне принимать возможно и не придется. Однако, во избежание каких-либо анархических действий со стороны наших хозяйственников вопрос должен быть освещен надлежащим образом в печати и на собраниях.

Обмен по новому курсу в пределах СССР должен быть введен одновременно. Одновременно же должны быть изменены таможенные тарифы, чтобы облегчить положение импортирующих организаций, которые сразу лишатся импортной премии, основанной на прежнем паритете. Вообще по отношению к госорганизациям и кооперации надо будет проявить при осуществлении реформы достаточно гибкости, чтобы не нанести их работе случайного ущерба.

С другой стороны, должны быть приняты меры, чтобы наши экспортные организации не уронили цен на внешних рынках и сдавали бы излишек своих прибылей.

Обмен инвалюты и золота на червонцы внутри страны может быть осуществлен по новому паритету лишь для тех сумм, которые прибудут из-за границы через определенный срок после проведения девальвации. Этим будет в значительной степени исключена возможность наживы на излишки паритета.

Мы рассмотрели здесь лишь основные мероприятия, необходимые при проведении реформы. Но нам кажется, что они в достаточной мере иллюстрируют практическую осуществимость девальвации при соблюдении поставленных нами условий.

Л. Н. Бернацкий

Современное положение жилищного вопроса

Жилищный вопрос в царской России имел весьма любопытную и поучительную историю, останавливаться на которой, однако, не место в рамках настоящей статьи; достаточно ограничиться указанием, что жилищный кризис почти во всех городах подготовлялся уже давно, подобно тому, как это имело место и за границею в случаях очень быстрого роста отдельных городских поселений.

Кроме того, хотя в дореволюционное время средняя площадь на одного городского жителя была довольно высокой (около 16 кв. аршин, т.-е. 8 кв. метров), она распределялась чрезвычайно неравномерно, и в рабочих жилищах наблюдалась огромная скученность, сопряженная, обычно, с самыми антисанитарными условиями жилья.

Немудрено, что после Октябрьской революции пролетарская масса стала искать немедленного выхода из своих невозможных жилищных условий и что советское правительство предприняло ряд мер по более равномерному распределению жилой площади. Но это новое распределение по времени совпало с тяжелым экономическим кризисом, в частности—топливным. Результатами отсутствия топлива были почти повсеместное прекращение действия центрального отопления и недостаточная топка обыкновенного; это, в свою очередь, повлекло за собой отсыревание стен и замерзание водопроводных и канализационных труб, т.-е. чрезвычайную порчу домов. Помимо того, ряд деревянных строений, жилых и нежилых, равно как и внутренних деревянных частей, был разобран на отопление. Сюда присоединилось еще и бесхозяйственное пользование домами вообще, в силу как несознательности многих новых жильцов, так и непривычки их к различным элементам оборудования домов более совершенного устройства, куда они переселились. Многие учреждения, особенно временно занимавшие жилые помещения, в этом отношении были не только не лучше, но еще и хуже отдельных лиц.

Уже этих одних причин было бы достаточно для значительного разрушения существующего жилого фонда, но сюда надо добавить непосредственное разрушение от военных действий в некоторых городах за 1918—21 гг., а в других—полное оставление многих квартир на произвол судьбы в эти же годы. Последнее об'яснялось усиленным отливом городского населения.

Насколько велик был упомянутый отлив, видно из того, что в 125 крупнейших [1] городах СССР, насчитывавших в 1910—12 гг. 13,7 милл.

[1] С населением свыше 30.000 чел.; сюда не вошли города Дальнего Востока и Закавказья (кроме Баку), а также некоторые города Узбекистана и Европейской части СССР, для которых по 1920 году данных не имелось.

жителей, в 1920 г. осталось всего 10 миллионов. Конечно, падение населения распределялось неравномерно по отдельным городам; это легко видно хотя бы из того, что если мы вычтем в обоих случаях население Ленинграда, где уменьшение населения достигло крайнего предела, то получим цифру 11,7 милл. для 1910—12 гг. против 9,3 для 1920 г., т.-е. соотношение 1,26 вместо 1,37. В действительности оба эти отношения были даже гораздо больше, т.-е. падение населения к 1920 году было много сильнее, чем указано; в самом деле, с 1910—12 гг. по 1918 г., в котором началось уменьшение городского населения, последнее непрерывно прибывало, и если взять для всего Союза ССР тот же процент роста, как в предшествовавший период, то можно определить население указанных 125 городов к моменту его уменьшения в 16—16,5 милл., а это дает падение городского населения к 1920 г. уже в 1,6 раза против наибольшего, бывшего ранее.

В эти годы отлива городского населения наблюдается также усиленное занятие жилых помещений под учреждения самого различного назначения. Иногда занимались дома почти необитаемые, но большей частью жильцы выселялись и размещались потом где придется.

Когда после прекращения гражданской войны городское население стало расти, ему пришлось столкнуться с жилищным фондом, частью разрушенным, частью занятым под учреждения, а в результате — испытать острую жилищную нужду. Следует, однако, отметить, что рост этот был далеко не повсеместным, и здесь мы видим весьма любопытную картину: целые районы и в период после 1920 г. претерпели не увеличение, а уменьшение числа городских жителей, тогда как в других определился очень быстрый прирост; вместе с тем, ряд городов сохранил свое население почти без изменения по сравнению с 1920 г. Если взять упомянутые выше 125 городов, то окажется, что все города Черноморского и Азовского побережья (кроме Ростова), почти все города Урала и Нижнего Поволжья, а также очень многие города Украины, Северного Кавказа, Центральной Черноземной области и Сибири лишились между 1920 и 1923 гг. некоторой части своего населения; это явление наблюдалось в 55 городах упомянутых районов, где с 3,9 миллионов 1920 года население уменьшилось к 1923 г. до 3,3 миллионов. В остальных районах только в 10 городах население уменьшилось или осталось без изменения (в 1920 г.—450 т. ж., в 1923 г.—430 т. ж.). Зато в остальных 60 городах население возросло с 6,1 до 7,7 милл., т.-е. на 25%; в 1910—12 годах население этих городов равнялось 8,8 миллионам. Если же вычесть из последних трех цифр население Ленинграда, то получим: для 1920 г. 5,4 милл., для 1923 г.—6,7 милл., для 1910—12 гг.—6,8 милл. Таким образом, обе последние цифры почти одинаковы, т.-е. население 59 из числа крупных городов Союза ССР в 1923 г. сравнялось с населением 1910—12 гг.; в настоящее время, можно думать, это население равно таковому в 1914—15 годах. Опять-таки и здесь встречается достаточная неравномерность: в целом ряде городов возрастание населения к 1923 году по сравнению с 1920 г. было очень невелико, не превышая 5—10%, тогда как в других наблюдается чрезвычайно бурный рост (напр., Москва—51%, Ленинград—50%, Баку—26%, Бакинский рабочий район—49%, Орехово—42% и т. д.).

Естественно, что при полном отсутствии нового жилищного строительства до 1923 года и при огромном износе или полном уничтожении

значительной части жилищ, многие города оказались в крайне тяжелом положении; особенно это проявлялось там, где образовались новые административные центры, в силу усиленного притока населения, с одной стороны, занятия многих жилых зданий под учреждения—с другой. Таким образом, в 1923 г. средняя площадь на городского жителя СССР оказалась равной 12,8 кв. аршин,[1] довольно равномерно распределяясь между отдельными республиками; но если отсюда вычесть всего 6 крупных городов, у которых средняя площадь была свыше 15 кв. аршин, т.-е. равна „голодной" санитарной или выше ее,[2] то для остальных средняя площадь выразится цифрой в 11,9 кв. арш.[3]

В отдельных (и весьма нередких) случаях, естественно, средняя площадь на жителя оказалась гораздо ниже, доходя в некоторых больших городах до 8—9 кв. аршин на человека (Ташкент, Барнаул, Армавир, Челябинск, Семипалатинск); такие же и даже меньшие площади оказались в ряде рабочих поселков.

Полная жилая площадь в городах по всему Союзу ССР может быть принята для 1923 года в 30,5 миллионов кв. саженей. В последующие 2 года, когда новое строительство еще не развилось значительно, эта цифра благодаря продолжавшемуся хотя и в гораздо меньшей мере разрушению домов была даже несколько ниже, но для 1926 года ее уже можно считать близкою к 31 миллиону кв. саженей. Таким образом, стабилизация всей жилой площади уже достигнута и даже начался некоторый прирост ее; но последний, достигший всего 1½% по сравнению с 1923 г., далеко не соответствует приросту городского населения, определяемому за этот период, примерно, в 10%.

Таким то образом и оказывается, что с 1923 г. по сие время идет непрерывное падение средней жилой площади на 1 человека; к сожалению, мы не имеем точных данных о современном количестве городского населения и о занимаемой им площади, но вышеприведенные соображения позволяют считать ее не превышающей 11,5 кв. аршин (1,3 кв. саж.) на человека, а если вычесть 6 вышеупомянутых крупных городов, находящихся в 1923 г. в сравнительно благоприятных жилищных условиях (и, увы, теперь их по большей части утративших), то средняя площадь окажется не свыше 10,8 кв. аршин (1,2 кв. саж.).

Как видно, эта площадь почти в 1,5 раза меньше довоенной. Распределение последней по городам было, разумеется, чрезвычайно разнообразным, а соотношение в них с современной оказывается еще более различным. Но независимо от абсолютного и относительного размера

---

[1] Здесь и в дальнейшем мы сохраняем русские меры, как более привычные для читателя; перевод в метры может быть сделан очень легко, имея в виду, что 1 кв. аршин равен 0,5 кв. метра, 1 кв. сажень—4,5 кв. метрам и 1 куб. сажень—10 куб. метрам (округленно).

[2] Ленинград—26,4 кв. арш., Одесса—18, Томск—16,9, Киев—16, Смоленск и Минск по 15,5.

[3] Распределение по отдельным республикам (за вычетом 6 перечисленных городов):

РСФСР (включая УзбССР и ТуркССР)	12,2
То же без Москвы	12,0
УССР	11,0
БССР	13,0
Азербайдж. СССР	10,6

жилой площади, современной и довоенной, в каждом городе резко изменились самые условия пользования квартирами.

Прежде всего, в глаза бросается более равномерное распределение жилой площади между отдельными группами населения; этот факт настолько общеизвестен, что не требует цифровых подтверждений.

Бо̀льшая равномерность распределения населения в пределах каждого города, разумеется, до известной степени парализует понижение средней жилой площади. Но ряд других моментов имеет уже иное влияние. Те помещения, которые ныне уплотнены, ни в какой мере не рассчитывались на коллективное пользование; это не только создало крайние бытовые неудобства для обитателей квартир, но и вредно повлияло на санитарные условия жизни. Перегрузка уборных, раковин и умывальников, неправильное использование кухонь, скопление лишней мебели и домашней утвари в коридорах, а иногда и в жилых комнатах, очень часто неравномерное отопление, постоянное охлаждение коридоров, недостаточно опрятное содержание лестниц и дворов,—все это создает обстановку, вовсе не благоприятствующую санитарному благосостоянию домов. Надо еще добавить непривычку самих жильцов к коллективной жизни, и в результате еще более ухудшаются бытовые и санитарные условия.

Наконец, условия коллективного проживания в неприспособленных для него домах влекут за собой усиленный износ последних, способствуя развитию сырости, порче водопровода и канализации и т. д.; а эти явления, в свою очередь, вреднейшим образом отзываются на здоровье обитателей дома.

Современное равномерное распределение населения эквивалентно равномерной скученности его, что в случае эпидемий чрезвычайно облегчает распространение их с молниеносной быстротой по всему городу, как мы в действительности и видим.

Как известно, минимум средней жилой площади, позволяющий проживание в достаточно благоприятных санитарных и гигиенических условиях, исчисляется в 20 кв. аршин (2,2 кв. саж., 10 *кв. м*) на человека; полное несоответствие этой величины с фактическим наличием жилой площади заставило перейти у нас к пониженной так называемой „голодной" санитарной норме в 16 кв. аршин (1,8 кв. саж., 8 *кв. м*). Однако, как видно из вышеприведенных цифр, даже этого скромного идеала мы далеко не достигаем, и наша средняя площадь в 1½ раза меньше „голодной" санитарной; а если учесть отрицательные стороны проживания в уплотненных, не приспособленных для коллективной жизни домах, то, конечно, недостаток площади скажется еще ощутительнее.

Это обстоятельство, естественно, заставило отнестись самым отрицательным образом ко всем попыткам дальнейшего принудительного уплотнения населения в пределах существующей жилой площади. Но ведь нельзя ограничиваться одним отрицанием: городское население безудержно растет, размещаясь всякими путями, дозволенными и недозволенными, на недостаточной и без того площади. Здесь заключается наиболее грозная опасность, так как именно этот стихийный прилив влечет автоматическое падение средней жилой площади в наиболее важных городах и рабочих поселках, падение, иногда идущее с катастрофической быстротой.

Наша основная и неотложная задача заключается в том, чтобы предупредить эту опасность, пока не поздно, и пойти в указанном направлении с неуклонною последовательностью: сначала — прекращение падения жилой площади (стабилизация ее), затем — постепенный рост ее, сперва до „голодной" санитарной нормы, а впоследствии — и до „настоящей".

Естественно, что меры борьбы против жилищного кризиса должны приниматься по двум линиям: сохранения существующего домового массива и создания нового. Не нужно, однако, думать, что линии эти независимы друг от друга; наоборот, между ними существует теснейшая взаимная зависимость, и нам в дальнейшем еще придется вернуться к ней.

Задача сохранения существующего жилфонда упирается непосредственно в вопрос о квартирной плате, вопрос настолько важный и сложный, что его мы считаем необходимым подвергнуть особому обсуждению. Здесь достаточно указать, что квартирная плата составляет главнейший, а в большинстве случаев—и единственный источник дохода всех домовладений, кроме тех мелких (правда, крайне многочисленных) частных, в которых помещается лишь один владелец со своею семьею. А раз доход не достаточен для покрытия всех расходов по содержанию, ремонту и амортизации дома, то не приходится ожидать от последнего наибольшего возможного срока службы. Таким образом, установление соответствующей действительным потребностям квартирной платы есть необходимая предпосылка для длительного сохранения дома в целости. Пока приходится констатировать, что этого соответствия дохода с расходом у нас еще не достигнуто даже при проводимом ныне в жизнь повышении квартирной платы, и что в этом направлении предстоит еще ряд крупных мероприятий, направленных не только на приближение средней стоимости квартирной платы к действительно необходимой, но и на приближение ее к большей равномерности. В этом случае проведение в жизнь классово-подоходного принципа должно быть достигнуто не путем установления градаций ставок квартплаты в зависимости от социального положения жильца и его дохода, а от введения соответствующего прямого обложения известных категорий квартиронанимателей.

Разумеется, введение системы „унитарной" квартирной платы не может быть осуществлено сразу, так как необходимо считаться с платежеспособностью населения и с возможностью для трудящегося уделять на оплату квартиры лишь некоторую долю своего бюджета. Но, во всяком случае, все дальнейшие мероприятия по данному вопросу должны постепенно подводить скалу квартирных ставок к принципу унитарности.

Как увидим ниже, эта предпосылка абсолютно необходима и для возможности более широкого привлечения средств населения к новому жилищному строительству, в котором чувствуется острейшая нужда.

Мы уже отметили, что новое жилищное строительство должно преследовать две цели: прекращение падения существующей средней жилой площади и увеличение последней до размеров, соответствующих санитарным требованиям. При огромной нехватке существующей средней жилой

площади даже до голодной санитарной нормы можно заранее сказать, что одновременное достижение указанных двух целей практически невыполнимо, и что план нового жилищного строительства должен итти в строго определенной последовательности: сперва — стабилизация жилплощади, а затем — постепенное повышение ее.

Выполнение этих двух задач различно по об'ему и по требованиям, к нему пред'являемым. Действительно, количество квадратных саженей, подлежащих ежегодному возведению для стабилизации жилплощади, должно покрывать, во-первых, потребность всего прироста городского населения и, во-вторых, естественный износ существующих домов. Так как и прирост населения и износ домов из года в год почти одинаковы, то и об'ем домов, возводимых ежегодно с целью стабилизации, также оказывается величиной достаточно определенной и почти постоянной в течение нескольких лет. Таким образом, здесь мы имеем дело с заранее заданными величинами, менять которые нужно лишь в самых малых пределах, благодаря чему ежегодный „голодный" минимум жилищного строительства определяется весьма просто.

Иначе обстоит дело с увеличением средней жилой площади: прежде всего, слишком неопределенна та норма, к которой мы должны стремиться. Но если даже на первое время принять за таковую 16 квадратных аршин на человека, то совершенно произвольным оказывается тот срок, в течение которого может быть произведено указанное достижение, а, следовательно, произвольным оказывается и то количество квадратных саженей, которое для этой цели должно возводиться ежегодно, при чем, конечно, оно может меняться для каждого года. Так как ежегодный возможный размер домостроительства зависит от материальных и финансовых рессурсов, то они определяют и ту добавку, которая может тратиться на увеличение жилой площади после того, как будет достигнута стабилизация последней.

Соответственно сказанному мы рассмотрим отдельно ежегодную потребность постройки домов в целях стабилизации, а затем — необходимые размеры и возможную последовательность увеличения средней площади.

Ежегодный прирост городского населения исчисляется, примерно, в 675—700 тысяч человек; чтобы не произошло падения существующей средней жилой площади, необходимо снабжать каждого из них 11,5 или, кругло, 12 кв. аршинами (1,33 кв. саж., 6 кв. м.) жилой площади; в сумме это даст 900.000 кв. саж. в год.

Сюда надо добавить еще возмещение естественного износа домов в размере около 0,5% их площади, т.-е. 150.000 кв. саж. в год. Всего, следовательно, получается 1.050 000 кв. саж. в год или, округленно, 1 миллион. кв. саженей.

Для более правильного учета возможностей возведения соответствующего об'ема домов, необходимо принять во внимание довольно обширное мелкое частное строительство, развившееся за последние годы. К сожалению, сколько-нибудь точных данных о нем мы не имеем, и лишь с очень грубым приближением можно сказать, что, предполагая размеры его почти стационарными, в ближайшее время следует ожидать возведения за счет этого источника до 200.000—250.000 кв. саж. в год. Указанное строительство — карликового типа, на 90% состоящее из одноквар-

тирных домов, почти или вполне сходных с сельскими постройками, и развивающееся, главным образом, в мелких городах, а в больших—только на окраинах или в пригородных районах.

Таким образом, на долю государственных учреждений и предприятий, а также кооперативных организаций остается возведение около 800.000 кв. саж. в год, что соответствует, при самом сжатом об'еме 3,2 кб. саж. на 1 кв. саж. жилой площади, 2,5 миллионам кб. саж. Добавляя не менее 600.000 кб. саж. мелких частных построек, [1] получаем в общей сложности минимальную ежегодную потребность в новом строительстве в 3,1 милл. или, кругло, 3 милл. кб. саж. Эта цифра очень близка к ежегодному довоенному об'ему; [2] оказывается, таким образом, что нам необходимо довести жилищное строительство почти до довоенных размеров лишь для предотвращения дальнейшего падения и без того недостаточной средней жилой площади. Сколько-нибудь значительное увеличение последней требует уже развертывания жилищного строительства в более широком масштабе, чем довоенное.

То количество жилой площади, которое требуется для доведения ее в среднем до 16 кв. аршин на человека, может быть получено на основании общей жилой площади существующих домов, исчисляемой кругло для всего СССР в 31 милл. кв. саж., и из средней фактической площади на человека, равной 11,5 кв. арш. Недостача, следовательно, равна 4,5 кв. арш. на человека или $\frac{4,5}{11,5} = 39\%$ по отношению ко всей площади, что дает общую квадратуру в $31.000.000 \times 0,39 = 12$ милл. кв. саж. Исходя из принятых ранее 3,2 кб. саж. на 1 жил. кв. саж., получим полный потребный об'ем для достижения указанной цели равным $12 \times 3,2 =$ = 38,4 миллионов кубических саженей.

Эта цифра настолько огромна, что реализация ее в сколько-нибудь короткое время абсолютно немыслима, тем более, что фактически она еще повысится, благодаря необходимости довести впоследствии до 16 кв. аршин среднюю площадь, предоставляемую вновь прибывающему населению и принятую при предыдущих расчетах равной всего 12 кв. аршин. Означенная добавка соответствует 1 милл. кб. саж. к исчисленной выше потребности каждого года.

Между тем, в целом ряде городов и отдельных городских районов стеснение жилой площади огромно, и наши средние цифры отнюдь не характеризуют того минимума, в котором не живут, а прозябают целые миллионы советских граждан. Вот этой-то наиболее обездоленной части населения необходимо, как можно скорее, притти на помощь и в этом именно направлении должны быть сделаны первые шаги, как только удастся выйти из периода, ограничивающего об'ем жилищного строительства одной стабилизацией жилплощади. Подобное обездоление касается, в первую очередь, рабочих, так как средняя площадь на одного рабочего близка к 9,5 кв. арш.; в отдельных районах колебания этой цифры в обе стороны очень велики.

[1] Следует отметить, что об'ем на единицу жилой площади мелких частных построек меньше, а именно около 2,5 кб. саж. на 1 кв. саж. как в виду малой высоты зданий, так и в виду очень часто встречающегося совмещения кухни с жилым помещением.

[2] До войны строилось около 3,4 милл. кб. саж. в год в пределах территории СССР.

Задавшись целью, в первую очередь, довести указанную площадь до средней фактической, которой пользуется все городское население, т.-е. до 12 кв. арш., получаем добавку в 2,5 кв. арш. на каждого рабочего и члена его семьи; если вычесть наиболее высоко оплачиваемые категории рабочих, жилая площадь которых не отличается от средней городской, то можно принять количество лиц, особенно нуждающихся в повышении жилой площади, равным 9 миллионам человек. Таким образом, первоочередным этапом в деле повышения жилой площади будет создание $\frac{2,5 \times 9.000.000}{9} = 2,5$ милл. кв. саж. жилой площади или $2,5 \times 3,2 = 8$ милл. кубических саженей.

Говорить о денежных суммах, потребных для выполнения вышеуказанных задач, пока возможно лишь весьма условно, так как для определения стоимости 1 кб. саж. на ближайшие годы необходимо исходить из нескольких предпосылок, обусловливающих правильное развитие строительства и нуждающихся для реального проведения в жизнь в ряде мероприятий, эффект которых сказывается лишь с течением времени. Помимо того, даже после выполнения всех этих предпосылок налицо остается огромная разница между отдельными районами СССР в отношении климата, бытовых условий, стоимости рабочих рук, рола и стоимости строительных материалов, применяемых для жилищного строительства. Эта разница всегда затрудняла и будет затруднять определение средней для всего Союза ССР стоимости единицы любого сооружения, а в частности—жилого дома. Достаточно указать, что в настоящее время стоимость 1 куб. саж. деревянных домов колеблется между 80 и 180 рублями для отдельных районов, а каменных и кирпичных от 100 до 300.

Во всяком случае, основными предпосылками к исчислению стоимости на ближайшие годы должны служить: 1) общее снижение цен и постепенное приближение их к довоенным; 2) уменьшение накладных расходов; 3) постепенное установление правильного баланса стройматериала и рабсилы, с одной стороны, потребности в них—с другой; 4) рационализация производства строительных работ и материалов; 5) рационализация типов жилых домов; 6) правильный выбор материалов для них. Первые три предпосылки должны дать общее снижение строительного индекса, чрезвычайно высокого, как мы увидим ниже; вторые три—дать уменьшение стоимости 1 куб. саж., а особенно—1 кв. сажени жилых домов, независимо от строительного индекса.

Средняя стоимость 1 кб. саж. для 1925/26 года была исчислена Строительной секцией Госплана СССР в 180 рублей; [1] та же средняя стоимость в довоенное время была не свыше 75 рублей с кб. саж., что дает общий индекс по СССР $\frac{180}{75} = 2,4$. Резко проявившийся в первой половине календарного 1926 г. ажиотаж на рынке строительных материалов повысил

[1] Для Москвы 250 р., для остальной РСФСР — 170 р., для УССР и БССР—по 160 р., для ЗСФСР—140 р., для Узб. и Турк. ССР по 180 р; при исчислении этих цен был учтен очень высокий % деревянных домов для РСФСР и БССР, а для УССР и, особенно, ЗСФСР широкое применение местного камня.

исчисленную цифру, примерно, на 10%, т.-е. довел абсолютную стоимость до 190—200 р., а индекс—до 2,5—2,6. Так как теперь этот ажиотаж изжит, то можно остановиться на индексе 2,4 и средней стоимости 1 кб. саж.—180 рублей. Все указанные предпосылки будут проведены в жизнь далеко не сразу, и, несомненно, снижение строительного индекса будет итти довольно медленно; на будущий год он вряд ли может быть принятым ниже 2,2, что дает среднюю стоимость 1 кб. саж. в 165 руб. Если предположить, что уже в 1926/27 году будут приняты некоторые меры по рационализации конструкций и т. д., то возможно допустить снижение стоимости 1 кб. саж. даже до 160 рублей.

Жилищное строительство, производимое разного рода госучреждениями, госпредприятиями и кооперативами в 1926/27 году, исчисляется в общей сумме около 240 миллионов рублей, что соответствует 1,5 млн. кб. саж.; таким образом, налицо оказывается недохват в 1 миллион кб. саж. до того количества, которое необходимо было бы построить для стабилизации средней жилой площади. Если же учесть мелкое частное строительство, то окажется, что непокрытыми остаются около 30% потребного для строительства об'ема домов. Отсюда с полною ясностью вытекает, что на 1928 год необходимо предвидеть минимальное повышение об'ема жилищного строительства на $\frac{30}{70}=40\%$ по сравнению с 1926/27 годом, если мы желаем добиться стабилизации средней жилой площади в 1928 году; так как в 1926 27 году предвидится возрастание всего на 20% по сравнению с 1925 26 годом, то переход к повышению на 40% может оказаться затруднительным и стабилизации удастся достигнуть лишь в 1929 году.

Мы видим, какие огромные усилия должны быть приложены только для того, чтобы прекратить падение средней жилой площади; а ведь еще масса средств должна быть впоследствии вложена в новое строительство для повышения этой площади. Мы уже приводим цифру, потребную только для улучшения положения рабочих физического труда, но ведь надо иметь в виду, что когда будет, наконец, достигнута стабильность жилой площади, последняя будет меньше существующей (примерно, 11 кв. арш. вместо 11,5); следовательно, к первоочередной задаче также придется отнести повышение жилой площади для всего населения хотя бы на 1 кв. арш., что дает около 9 милл. куб. саж.

Возложить дело этого огромного нового строительства целиком на плечи государства решительно невозможно, в виду бесконечной массы иных задач, требующих денежной помощи с его стороны. Население, кровным образом заинтересованное в улучшении своих жилищных условий, должно участвовать денежными средствами в новом домостроительстве, ожидая со стороны государства, главным образом, льготного кредитования, которое и развивается с каждым годом. Благодаря отсутствию у нас крупных частных капиталов, могущих быть использованными для постройки „доходных“ домов, главную роль здесь могут сыграть вложения широких масс населения как путем индивидуального мелкого строительства, так и путем строительства кооперативного. Первое может иметь место только в мелких городах, на окраинах и т. д., тогда как возведение больших домов, единственно допустимых в сравнительно

центральных частях больших городов, под силу лишь кооперативам.

За последние годы видную роль начинает играть мелкое частное строительство. Об'ясняется это целым рядом льгот, предоставленных застройщикам. Нечего и говорить, какое значение имело это вовлечение частных средств, так как без него падение жилой площади шло бы несравненно быстрее. Но, к сожалению, мы не наблюдаем подобного роста в кооперативном строительстве; между тем, рабочим жилищно-строительным кооперативам предоставляются гораздо большие льготы, чем частным застройщикам, так что, казалось бы, они должны были бы участвовать в строительстве в гораздо большей доле, чем те 7,5 миллионов рублей, которые ожидаются в 1926/27 году, как собственные средства кооперативов, и которые составляют всего 2½% от общей суммы расходов на новое строительство.

Конечно, известное значение здесь имеет абсолютный размер тех платежей, которые приходится делать при поселении во вновь выстроенном доме. Возьмем, для примера, два дома—каменный и деревянный—стоимостью первый в 640 рублей с квадратной сажени жилой площади [1] и второй—в 370 рублей. Проценты на капитал примем одинаковыми, именно 2½%, т.-е. очень низкие, а срок погашения для каменного дома в 45 лет и деревянного в 20. Тогда ежегодные расходы, вытекающие из единовременного вложения капитала, будут в первом случае 30, а во втором — 28 руб., т.-е. в месяц 2 р. 50 к. и 2 р. 30 к.; ежегодные расходы по ремонту, содержанию и амортизации примем всего в 1 р. 50 к. Тогда полная квартирная плата выразится цифрою около 4 р. за кв. сажень.

Эти цифры для больших городов окажутся выше, примерно, на 1 рубль благодаря как более высокой строительной стоимости, так и большим расходам на содержание и т. д. (2 рубля вместо 1 р. 50 к.). Обратно, в мелких городах, пригородах и т. д. можно ожидать снижения на 50—75 копеек, а иногда и на весь рубль.

Таким образом, при средней площади в 12 кв. аршин на человека и семейности в 3 человека средняя квартирная плата оказывается равной 16 рублям в месяц, возрастая в больших городах до 20 руб. и понижаясь в мелких до 10—12. Для семьи в 4 человека вышеприведенные цифры соответственно заменятся 20, 25 и 13—15 рублями.

Эти стоимости, во всяком случае, выше довоенных, хотя в последние входила еще прибыль домовладельца. Выше они и тех средних унитарных цен, которые, как указывалось выше, требуются для полной самоокупаемости национализированных и муниципализированных домов, построенных до революции.

Расходный бюджет домов последней категории слагается из двух элементов: 1) расходов на содержание, амортизацию и нормальный ремонт (текущий и капитальный); 2) расходов на так называемый капитально-восстановительный ремонт, включая сюда и ликвидацию запущенности. Расходы первой категории для больших городов исчисляются в 2 рубля на 1 кв. саж. жилой площади в месяц, а для мелких городов

[1] Эта цена приблизительно в 1½ раза меньше стоимости московских каменных домов, построенных в 1926 году.

и окраинных районов в 1 р.—1 р. 20 к.; средняя их величина для СССР может быть с известным приближением принята в 1 р. 60 к. Размеры расходов второй категории менее определенны, так как они могут разверстываться на различное число лет; во всяком случае, при правильной постановке дела и льготных условиях кредитования, их нельзя считать менее 1 рубля в среднем для СССР. Таким образом, полная квартирная плата в среднем оказывается около 2 р. 50 к., повышаясь до 3 руб. в больших городах и снижаясь в малых до 1 р. 75 к.—2 р.[1]

В общем, можно считать, что квартирная плата в жилых домах, построенных на вышеуказанных льготных условиях, почти на 50% меньше квартплаты, построенной на принципе самоокупаемости.

Однако, даже перед такой относительно значительной разницей многие не остановились бы, раз ее уплата прибавляет несравненно большие удобства по сравнению с имеющимися в существующем доме. Но если в последнем человек платит 1 рубль с квадратной сажени, а не то и еще меньше, то он в огромном большинстве случаев будет всячески цепляться за очень неудобное, но зато очень дешевое помещение. Вот эта-то огромная разница квартирной платы в существующих домах, где она построена по классовому принципу, и в домах новых, где она поневоле строится на принципе самоокупаемости, заставляет воздерживаться многих трудящихся от участия в кооперативном строительстве и затрудняет заселение новых домов, кем бы они построены ни были. Именно здесь мы видим ту тесную связь между квартирной платой и новым строительством, о которой упоминалось выше; вывод ясен — чем больше приблизится квартирная плата к самоокупаемости, тем шире трудящееся население будет привлечено к участию в новом строительстве.

Несомненно, что кроме шагов в этом направлении должны быть приняты и весьма решительные шаги в деле удешевления строительства на основании уже изложенных выше предпосылок, благодаря чему сблизится стоимость квартир в домах новых и существующих, т.-е. прибавится лишний и весьма важный стимул к возведению этих новых домов.

Мы видим, следовательно, как тесно взаимно сплетены различные факторы, влияющие на рост жилищного строительства; поэтому для правильного решения вопроса о последнем не должен быть упущен из виду ни один из них. Вопросы квартирной платы, вопросы удешевления строительства, вопросы его финансирования, правовые вопросы,—все имеют одинаковое значение и должны быть разрешаемы параллельно, а к ним надо добавить еще вопросы снабжения материалами.

Если одним из ограничительных моментов для развития нового строительства является момент финансирования, то такое же значение имеет и момент материального снабжения. Наша продукция строительных материалов настолько захирела за время 1918—1923 годов, что когда строительство вообще, а жилищное в частности, стало быстро развиваться, она все время отставала от пред'являемых к ней требований.

[1] В случае значительной разрушенности домов целого города все вышеуказанные цифры могут повыситься копеек на 50.

Большая часть главнейших материалов, нужных для домостроительства, удовлетворит потребности 1926/27 года на 90—95%, но некоторые материалы (стекло, известь, различные сорта железа) окажутся далеко отставшими, хотя их нехватка и будет меньше, чем в 1925/26 году Поэтому, говоря о необходимости роста жилищного строительства и о привлечении к нему денежных средств, приходится подчеркнуть и необходимость одновременного развития продукции стройматериалов, при чем развитие это должно итти самым напряженным темпом для тех материалов, в которых теперь ощущается и будет ощущаться на ближайший год острая нехватка.

С. А. Первушин

К вопросу об об'екте, задачах и методах кон'юнктурного анализа вообще, анализа торговой кон'юнктуры в особенности [1]

В настоящее время не надо доказывать важность и необходимость кон'юнктурных исследований в СССР. Не приходится доказывать также и того, что кон'юнктурные колебания в хозяйстве являются одной из форм хозяйственной динамики, что кон'юнктура динамична по самому существу своему [2] и потому не может быть изучаема вне тесной связи с общей динамикой хозяйства, не опираясь на нее. Об этом также спору нет. Однако, в вопросах о пределах самого кон'юнктурного анализа и в соответствии с этим об его методах существуют весьма значительные расхождения. В связи с этим весьма различно понимаются и ближайшие очередные задачи своевременного кон'юнктурного анализа. Если одни исследователи стремятся из бесконечного разнообразия фактов хозяйственной динамики выбрать какие-то основные типичные „показательные" факты и, следя непрерывно за динамикой их, как симптомов, судить о сменах кон'юнктур, а также и об'яснять таковые, то другие исследователи, наоборот, видят дальнейший успех кон'юнктурного анализа в возможно полном исчерпывающем балансовом охвате всех сторон народнохозяйственного целого. В связи с этим очередную задачу кон'юнктурных наблюдений они усматривают в дальнейшем расширении поля анализа и соответственно кон'юнктурных программ.

Этот балансовый подход получил свое наиболее яркое выражение в статьях В. Г. Громана, В. И. Зейлингера, Е. С. Полюта. Так, например, В. И. Зейлингер подчеркивает, как существенный дефект наших кон'юнктурных исследований, что мы „в сущности не охватываем всех сфер народнохозяйственного производства" (мелкая промышленность, строительство). „Полнота схвата требуется и в других сферах народного хозяйства".

В этом последнем балансовом подходе кон'юнктурный исследователь оперирует с динамическими рядами уже не столько чисел-симптомов, сколько чисел-итогов!.. Здесь кон'юнктура, как таковая, перестает существовать, она „теряет свое лицо" и явно заменяется динамикой народнохозяйственного целого, выраженной в форме текущего баланса. Кон'юнктурные исследования „в пределе" превращаются в изучение текущего развернутого во времени народнохозяйственного баланса. Понимая всю научную и практическую ценность такой широкой постановки динамических исследований, их огромную ценность и для дела изучения кон'юнктуры, лишь несколько сомневаясь в технико-статистической их осуществимости (по крайней мере на ближайшее время), мы все же хотели бы подчеркнуть, что это особая задача, идущая параллельно с кон'юнктурной работой, но отнюдь не заменяющая ее. Это два самостоятельных об'екта изучения, параллельно идущих двумя самостоятельными методами. При этом, признавая огромное значение параллельного с кон'юнктурой „балансового" изучения в годовом разрезе для построения своего рода „физиологии" хозяйства, без которой невозможно и постижение явлений социальной патологии и построение их теории (т.-е. теории кон'юнктуры), мы считаем в то же время неправильным наметившийся у ряда экономистов-статистиков уклон в сторону краткосрочных квартальных и даже месячных (?!) балансов, и тем более попытки „связать" месячные „кон'юнктуры" с месячными балансами. [1] Если возможен месячный баланс простого по своему составу частного хозяйства, как известная счетно-бухгалтерская операция, то вряд ли возможен месячный баланс сложного народного хозяйства, как экономико-статистическая операция: баланс в сугубо экономическом (а ведь это нас и интересует), а не счетно-бухгалтерском смысле. Благодаря полной неразработанности теории баланса народного хозяйства, эти два подхода нередко смешивают. Между тем, их надо всегда учитывать и особенно в применении к нашему хозяйству сложного состава, переживающему „переходный" период. Если элемент искусства имеется во всяком балансе, то здесь пределы этих элементов особенно растяжимы, при чем они увеличиваются по мере уменьшения срока, на который исчисляется баланс. Я уже оставляю в стороне технико-статистические трудности получения хотя бы самых грубых месячных итогов (даже по продукции, скажем, мелкой промышленности), я считаю их, вопреки теории вероятностей, перейденными. Однако, целый ряд элементов, составляющих законченный баланс, экономически не укладываются в короткие сроки (особенно к питальная часть, да и сельское хозяйство!) и потому входят в краткосрочный баланс в виде крайне условных, нередко экономически просто фиктивных [2] величин, экономически ничего не отражающих, делающих чрез то крайне спорным и баланс в его целом. Поэтому увлечение „балансом" в кон'юнктурном анализе не всегда „полезно"; являясь нередко незаменимым пособием, балансовый метод может служить и источником значительных ошибок в виду чего „границы" пользования балансовым методом в кон'юнктурном анализе должны быть строго определены и во всяком случае „не максимальными".

Против кон'юнктурного метода—метода анализа по ряду симптомов (различного рода барометры и так называемые динамические коэф-

---

[1] В порядке обсуждения.

Настоящая статья воспроизводит в основном доклад автора в Институте Экономики в первом МГУ.

[2] Ср. С. А. Первушин. „Хозяйственная кон'юнктура", М., 1925 г. Изд. „Эк. Жизнь".

[1] Месячный баланс возможен лишь для отдельных элементов народного хозяйства (внешняя торговля), но не для народного хозяйства в его целом.

[2] Например, „квартальная" продукция сельского хозяйства, как частное от деления годовой продукции на четыре (!). К такому методу нередко прибегает В. Г. Громан.

фициенты)—нередко выдвигается то возражение, что они недостаточно показательны. Недостаток состоит в том, что количественные невязки отдельных показателей не могут быть выявлены, пока к ним не применен балансовый метод.

В только что высказанном суждении, с одной стороны, мы имеем недооценку значения „системы“ показателей и индексового метода, которые как будто достаточно гарантируют (в этом ведь и сущность индексового метода) от ошибок и даже количественных невязок отдельных показателей. С другой стороны, переоценивается значение „балансового“ метода—реальности получаемых при его посредстве итогов (особенно при кратких сроках баланса) с точки зрения чисто экономической, а не счетно-бухгалтерской. [1]

Конечно, чем сложнее хозяйственная система, чем разнороднее ее состав и резче ее колебания, тем относительно большее количество элементов народнохозяйственного целого следует привлекать для текущего кон'юнктурного анализа в качестве симптомов кон'юнктурных колебаний. Однако, все же это число показателей (не три, не пять, как на Западе) должно быть строго ограничено; все же назначение этих показателей быть симптомами, а не итогами. Не с бухгалтерией, а с метеорологией ближе всего сходится по своим методам наука о кон'юнктуре. Слишком большой экстенсивный размах „вширь“ представляется нам опасным и по существу не нужным. Не экстенсификация, а интенсификация кон'юнктурного анализа является очередной задачей момента.

Подходя с этой точки зрения прежде всего к программам современных кон'юнктурных наблюдений в СССР, как они изложены хотя бы в статье В. Г. Громана „Постановка кон'юнктурных наблюдений“, [2] мы полагаем, что основные „кон'юнктурные“ элементы хозяйственной жизни ими в общем грубо улавливаются, и вопрос идет не столько в расширении „до полного охвата“, сколько в некоторой „перестройке“ программы в соответствии с особенностями современной экономики нашей страны и теми целевыми заданиями, кои сейчас ставит ее государственная власть: а) в сторону более тщательного изучения низовых процессов, б) в сторону более тщательного изучения „ценовых“ явлений, меновых процессов (не только, сколько произведено в пудах и тоннах, но и на какую сумму произведено по рыночной цене), в) в сторону большего внимания в явлениях обмена к рынкам предметов производственного назначения и, наконец, г) в сторону более тщательного изучения „качественных“ сдвигов, совершающихся под влиянием рационального фактора.

При этом подчеркивая необходимость внимательного изучения ценовых показателей кон'юнктурных [3] и „денежных“ элементов народнохозяйственной динамики на ряду с натуралистическими, мы никоим

[1] Кон'юнктурный и балансовый подход представляют собой две полярности, синтез которых в значительной мере не реален. Или балансовый метод учета до мелочей („кишки и копыта“), в таком случае кон'юнктура отягчается до чрезвычайности большим и неперевариваемым грузом, с точки зрения кон'юнктуриста принудительным ассортиментом. Или баланс составляется в угоду кон'юнктуре „без мелочей“ и путем бесчисленных интерполяций и экстраполяций. В таком случае он теряет свой смысл, как баланс.

[2] „Плановое Хозяйство“, № 4, 1926 г.

[3] Сейчас они на „втором“ месте.

образом не считаем правильным „перегиб“ в эту сторону, по примеру Гарвардской школы. Заимствуя у американцев их математико-статистическую методологию в обработке „временных“, в частности, „кон'юнктурных“ рядов (методы устранения вековой тенденции и нахождения плавных уровней кривых, методы элиминирования сезонных колебаний и „колеблемости“), [1] мы, однако, считаем ошибочным с экономической точки зрения принятие их системы экономических показателей, в значительной мере односторонней, ограничивающейся преимущественно ценовыми показателями, тем, что немцы называют „Geldkreislauf“, в широком смысле этого слова. В этом отношении более правильным является путь, избранный новейшей германской школой кон'юнктуристов (Institut für Konjunkturforshung). [2] Так же, как и американцы, германские кон'юнктуристы, конечно, уделяют большое место денежно-рыночной стороне народнохозяйственной динамики; однако, в отличие от американцев они не в меньшей мере интересуются и товарно-производственной стороной ее. Не только „Geldkreislauf“, но и „Guterkreislauf“—являются об'ектом их анализа. Под „Guterkreislauf“ Кон'юнктурный Институт в Берлине понимает материальный оборот народного хозяйства (Stoffwechsel der Wirtschaft), в частности движение производства, транспорта, торговли и потребления.

Со всеми вышеуказанными четырьмя поправками статистическая база кон'юнктурного анализа и соответственно система кон юнктурных показателей должна несколько измениться. Однако, не столько в недостатке содержания наличных кон'юнктурных материалов, которые мы нередко прорабатываем не более, чем на 50%—60%, также не в недостатке или ограниченности имеющихся показателей, а главным образом, в другой области мы видим некоторые „темные“ точки в нашей кон'юнктурной работе и главные очередные задачи кон'юнктурного анализа. Это, во-первых, низкое качество получаемых цифр, обилие так называемых предварительных данных в кон'юнктурных обзорах и не всегда большая достоверность позднейших так называемых „выверенных“ данных. Если и не слишком легкие, то во всяком случае в весьма значительной мере „облегченные“ способы получения статистической цифры (без надлежащего статистического инструктирования, без „строго статистических предрассудков“) для кон'юнктурных обзоров должны быть заменены, по возможности, настоящими статистическими цифрами, полученными с соблюдением элементарных требований „статистической гигиены“. Улучшение „качества“ статистической цифры—это настойчивая потребность современного момента, когда с переходом от „восстановления“ к периоду реконструкции амплитуда колебаний кон'юнктурных кривых ослабляется, когда ошибка в единицах процентов может иметь существеннейшее значение. Это улучшение качества возможно только тогда, когда мы возможно ограничим наши требования. „Жесткий лимит и своего рода „режим экономии“ должны быть и в программах кон'юнктурных наблюдений.

Во-вторых, недостатком современного кон'юнктурного анализа является отсутствие хорошо проработанной системы показателей и отсутствие так называемых групповых синтетических показателей.

[1] Ср. С. А. Первушин. „Хозяйственная кон'юнктура“. 1926 г.

[2] Ср. Vierteljahrshefte zur Konjunkturforschung, 1 Jahrg. 1 Heft, Berlin. 1926.

Неоспоримый с точки зрения статистико-методологической, представляя логически ту же самую категорию, что index numbers цен, единый показатель кон'юнктуры в наших современных конкретных условиях разрыва связей отдельных элементов народного хозяйства, конечно, имеет свои возражения и является спорным, так же, как, впрочем, нередко и индекс цен в тех же отношениях.[1] Однако, вряд ли могут быть такие же серьезные возражения против групповых синтетических показателей, характеризующих одну отрасль, один сектор народнохозяйственного целого. Между тем, потребность в таких групповых синтетических показателях чрезвычайно велика. В самом деле, давая характеристику, например, промышленной кон'юнктуры, мы даем отдельно цифры продукции и устанавливаем те или иные изменения за тот или иной срок (повышения или изменения), далее мы даем отдельно ряд цифр, характеризующих сбыт промышленной продукции, далее, изменение числа рабочих, наконец, ряд относительных чисел, свидетельствующих об изменениях в финансовом положении промышленности. Однако, мы не даем какого-либо обобщающего ряда, позволяющего сделать „синтез" в известной количественной форме в отношении промышленной кон'юнктуры в ее целом. То же самое в отношении торговой кон'юнктуры, где даем картину роста или падения биржевых оборотов, грузооборота, розничных продаж, далее иногда отдельно даем картину изменений в финансовом положении торговли и этими параллельными показателями, необ'единенными в единый групповой - ограничиваемся. То же самое нужно сказать в отношении показателей, характеризующих денежное обращение и кредит. В этом смысле наши кон'юнктурные обзоры являются не столько законченными „обзорами" кон'юнктуры, сколько „материалами" лишь к кон'юнктурной оценке и не более! Я не хочу этим сказать, что в современных кон'юнктурных обзорах не дается какой-либо обобщающей характеристики кон'юнктуры по отдельным секторам народного хозяйства. Конечно, такая оценка нередко (но не всегда) дается. Однако, очень часто она не вполне корреспондирует с приводимыми необ'единенными об'ективными показателями, она часто бывает неадэкватна им. Между статистическим основанием и сделанной кон'юнктурной оценкой иногда бывает значительный „lag", нередко, „оценка" носит в себе следы значительного суб'ективизма.

Вполне прав поэтому Г. М. Кржижановский, когда в своем обширном докладе[2] на с'езде плановых работников он отмечает, что „мы не тратили бы столько времени на споры об инфляции, если бы правильно были поставлены кон'юнктурные наблюдения". „Чувствуется большой недостаток в продуманной системе экономических показателей для многоразличных надобностей хозяйственной характеристики",—говорит Г. М. Кржижановский; далее чувствуется „и недостаток в научно-исследовательском шаблоне",—добавим мы от себя. Касаясь нашего, тогда только что вышедшего труда „Хозяйственная кон'юнктура", в другом своем докладе „К пересмотру плана ГОЭЛРО" Г. М. Кржижановский, правда, в очень осторожной форме упрекнул нас в „научно-исследовательском

[1] Когда дисперсия отдельных цен очень велика.

[2] Г. М. Кржижановский. „Очередные задачи планирования". „Плановое Хозяйство", № 4, 1926 г.

шаблоне". Впрочем, мысль Г. М. Кржижановского, судя по вышеприведенной цитате из другого доклада, была уже. Шаблон и притом научно-исследовательский (т.-е. основанный на научно-математическом анализе корреляционной связи, временной последовательности и показательной силы отдельных симптомов) составляет, конечно, одну из основ „клинического" кон'юнктурного анализа, как шаблонное измерение температуры тела, шаблонное исследование мочи, крови в клиническом анализе больного, как существует неизменный шаблон в метеорологии, науке по методам наиболее близкой к кон'юнктурному анализу.

Конечно, не мог Г. М. Кржижановский упрекать нас в том, что мы целиком переносим западно-европейский шаблон на изучение динамики русского народного хозяйства, наоборот, у нас целая глава посвящается особенностям русского народного хозяйства и вытекающим отсюда своеобразиям метода.[1] Это своеобразие применяемых у нас методов подчеркивают в критических разборах наших работ проф. А. Ф. Фортунатов, В. К. Дмитриев, И. И. Левин и М. И. Боголепов (в довоенное время), В. А. Базаров, проф. Н. Д. Кондратьев, проф. В. Я. Железнов, проф. В. М. Штейн в послевоенную эпоху (недавние рецензии). Возражение Г. М. Кржижановского, и формально совершенно правильное, заключается в том, что мы до известной степени „шаблон", установленный для исследований кон'юнктурных колебаний в капиталистических странах, переносим на современное хозяйство СССР, которое является переходным к социализму строем. „Автор,—говорит он,—по моему суживает рамки вопроса...". „Мне кажется, что наши хозяйственные начинания в значительной степени позволяют нам провести грань между обозрением кон'юнктуры социалистического характера и тем шаблонным научно-исследовательским подходом к вопросу кон'юнктуры, который в этом труде развивается".

Мы принимаем этот упрек, но хотим внести в него все же две существенные поправки. Первая заключается в том, что, конечно, наши показатели в значительной мере не совпадают не только с западно-европейскими, но и даже с довоенными русскими. Так, в силу именно социально-экономических особенностей современной эпохи, мы для характеристики промышленной продукции берем валовую продукцию государственной промышленности, а не потребление чугуна (как в довоенное время); в силу тех же особенностей нашего „переходного" строя мы берем хлебозаготовки, как показатель современной кон'юнктуры сельского хозяйства в помесячном разрезе. В силу тех же особенностей мы здесь вводим, как особый показатель социальных сдвигов,—показатель расхождения цен („ножниц") сельскохозяйственных и промышленных продуктов по своеобразному методу, выработанному Госпланом в 1922 г. (персонально покойным А. О. Дембо).

Вторая наша поправка сводится к тому, что несколько шаблонное пользование показателями, не адэкватными эпохе переходного времени, не составляет какую-либо особенность, нам присущую, а, обусловливаясь

[1] Обширность территории и разнородность отдельных ее частей, индустриально-земледельческий характер страны, относительно большой удельный вес „розничного оборота" и т. д.

чисто об'ективными причинами, характеризует до сего времени и все прочие кон'юнктурные публикации, в том числе и Госплана СССР. Путем сопоставления соответствующих частей нашей книги и кон'юнктурных обзоров Госплана за период с момента денежной реформы, особенно за ближайшее полугодие, непосредственно следующее за ней, читатель увидит, что мои показатели те же самые, что и в госплановском обзоре Кон'юнктурного Совета, той же самой является и экономическая оценка кон'юнктуры, что, конечно, не случайно, а обусловливается тем, что автор книги был за этот период (апрель—июль 1924 г.) и докладчиком Президиума Госплана.

Спрашивается, почему же до сих пор не выработаны показатели кон'юнктуры, которые бы действительно соответствовали эпохе переходного периода? Ответ совершенно ясен. Систему показателей, действительно соответствующих эпохе, нельзя построить, не уяснив конкретной зависимости отдельных элементов современного народнохозяйственного целого друг к другу, к народному хозяйству в целом, т.-е. без уяснения целого ряда закономерностей, современному строю присущих. Между тем, установление этих закономерностей встречает ряд огромных об'ективных трудностей, не только в недостатке статистического материала (на это мы больше всего по линии наименьшего сопротивления имеем обычай ссылаться), но и в сугубой сложности современной хозяйственной структуры, как переходной, сугубо динамичной и в исключительной краткости периода наблюдения, доступного нам (с 1923 г.). Благодаря только что указанным двум условиям об'ективно научно установить экономические закономерности, отражающие особенности эпохи – вещь, исполненная величайших трудностей.

Поэтому-то несмотря на усиленную работу в этом направлении с 1921 г. целого ряда лиц (В. Г. Громана, Н. Д. Кондратьева, между прочим, и автора этих строк) в целом ряде учреждений (Госплан, Институт Экономических Исследований НКФ, Кон'юнктурный Институт), установленных закономерностей мы имеем чрезвычайно мало, а главное—они не совсем того, вернее совсем не того типа, который требуется в соответствии с поставленными целями. В виде примера возьмем, как наиболее популярные, эмпирические закономерности В. Г. Громана, как закономерности восстановительного процесса.

I. Восстановительный процесс (если отвлечься от социально-политических форм и моментов реконструкции) заключается в тенденции к восстановлению довоенных размеров пропорций и экономических связей между отдельными элементами народного хозяйства.

II. В виду этого, более сильно потерпевшие отрасли народного хозяйства имеют тенденцию восстанавливаться быстрее, чем менее потерпевшие.

III. Соотношение цен различных групп товаров определяется соотношением ценности массы этих товаров, при чем уже с 1922/23 года это соотношение тяготеет к довоенной норме, примерно (если отвлечься от импорта), в отношении 37% и 63%, при чем первая цифра выражает собою отношение ценности массы сельскохозяйственных товаров к общей ценности всей товарной массы, а вторая процентное отношение ценности промышленных товаров к той же товарной массе.

IV. С момента почти восстановления впереди всех элементов идет развитие денежной массы и кредита, при чем с каждым следующим годом развитие кредита опережает даже развитие денежной массы.

Конечно, эти закономерности чрезвычайно спорны. Они только начало, не претендующее на законченность, их экономический смысл не всегда расшифрован. Особенно это относится к известным „37“ и „63“ и закономерностям в сфере денежного обращения и кредита; присоединив лишних два года, вы установите, если и не диаметрально противоположную, то во всяком случае глубоко отличную тенденцию в движении денежной массы и кредита.

Но не в этом дело; допустим, что на основании первых годов восстановительного процесса, по существу еще незаконченного, установить тенденции эпохи восстановления вполне возможно, и допустим, что они установлены правильно. Все же по своему содержанию они настолько общи и односторонни (охватывая лишь одну сторону современного хозяйственного процесса), что вряд ли можно, исходя от них, найти „специфически“ характерное современной послереволюционной эпохе, ей одной присущее, ее экономически отличающее. С известными поправками эти закономерности, поскольку они характеризуют восстановительные процессы, могут быть применены с тем же успехом и к капиталистическому восстановлению, в частности, например, к послевоенной Франции. Поскольку же они относятся к русскому хозяйству (37 и 63), то являясь одинаково приложимыми как к современной эпохе, так и к довоенной „Руси“ даже девяно тых годов (!), они, в случае их правильности, представляют закономерность настолько общего порядка (чем больше об'ем, тем меньше содержание), что также не могут быть положены за основу при уяснении „происходящего сейчас“.

Являясь самыми „общими“ закономерностями восстановительного процесса, как такового, они тем менее могут быть положены в основу для изучения динамики хозяйства, которое характеризуется не только восстановлением хозяйственной жизни, но и ее реконструкцией, ее перестройкой, идущей параллельно в целом ряде направлений, которое является переходным. Нередко это возражение отводится на том основании, что в восстановительную эпоху эти „элементы“ реконструкции занимают относительно второстепенное место, грубо говоря, сначала народное хозяйство переживает восстановительный процесс, и лишь после его завершения переходит в стадию реконструкции. Такая гипотеза не верна, особенно при рассмотрении тенденции по отдельным годам „восстановительного“ периода и „по отдельным отраслям народного хозяйства“. Так, например, слабо разрушенное в производственном отношении, снабженное дополнительно землей (но без дополнительного инвентаря), освобожденное от „арендных“ платежей, встретившееся в то же время с относительно дорогим уровнем промышленных цен крестьянское хозяйство уже в 1923/24 году вступило на путь настоящей реконструкции, интенсификации хозяйства (откармливание скота, перераспределение порядка и временной последовательности в отчуждениях продуктов сельского хозяйства). Эти моменты мы отмечали еще при обзоре хозяйственной кон'юнктуры в летний период 1924/25 г., высказав тогда мысль (до „осенних“ дождей еще), что

кон'юнктура хлебного рынка будет в первое полугодие крепкой и н смотря на урожай, следует считаться с непрерывно повышающимся, а понижающимся уровнем хлебных цен. Игнорированием моментов рекс струкции в сельском хозяйстве обусловливается и неправильное „пре сказание" движения индексов, и в частности, зернофуражных. Перед здесь ссылаются на „осенние" дожди. Эта гипотеза явно не состоятельн Несмотря на „осенние" дожди урожай был все же хорошим, итоги хлебозаготовок главных хлебов, включая частных заготовителей, все же огромные—727 м. п. против 503 в 1924/25 (плановые заготовители заготовили 511 м. п. против 274 м. п. в 1924/25 г.), но они располагались во времени совершенно по иному порядку, а цены установились на совершенно ином, чем ждали, уровне по причинам, указанным нами выше (реконструкция).

Эта же ошибка в точности повторяется при прогнозе хлебных цен и в настоящее время, в связи с чем и в области политики цен нередко ставятся для данного года слишком трудно выполнимые задания. Так, например, учитывая процессы реконструкции в деревне, а также размеры и особенности урожая этого года, мы считаем, что и в нынешнем году сел.-хоз. кон'юнктура должна быть „крепкой", в связи с чем реально осуществимую очередную задачу политики сел.-хоз. цен мы видим в их стабилизации на достигнутом к концу 1925/26 года уровне (он, конечно, ниже средне-годового уровня). Этот взгляд, развитый нами в статье „К оценке современного хозяйственного положения"... („Эк. Жизнь", № 195), встретил энергичные возражения со стороны С. М. Кузнецова, Л. Н. Юровского, В. Г. Громана, М. Н. Соболева и Д. А. Лоевецкого. Если их возражения не основаны на явном недоразумении (все они неправильно приписывают мне мысль о стабильности цен на средне-годовом, т.-е. более высоком уровне), то в таком случае они грешат в трех направлениях:[1] во-первых, не доучитывают реконструктивные процессы в деревне, во-вторых, переоценивают возможности снижения себестоимостей и отпускных цен промтоваров (здесь возможности на этот год почти исчерпаны, особенно если принять во внимание повышение жел.-дор. тарифов); в-третьих, недооценивают трудностей, связанных с снижением сел.-хоз. цен в условиях усиливающегося расхождения цен с.-х. и промтоваров. Последнее, впрочем, к В. Г. Громану не относится.

Теперь допустим, что во всех остальных секторах, в частности в промышленном производстве, „реконструктивный процесс" имел ничтожное значение (3% реконструкции и 97% восстановления!); спрашивается, не наложил ли он все же сугубого отпечатка на всю экономику страны в 1924/25 году, проявив себя, главным образом, лишь в сфере сельского хозяйства? Конечно, да! Хозяйственные трудности первого полугодия (нерентабельность экспорта, дефицитность баланса) ведут, между прочим, свои корни и от отмеченных выше явлений в сфере сельского хозяйства. Итак, „закономерности" реконструктивного процесса не менее важны, чем закономерности восстановительного процесса, без их уяснения нельзя построить и систему кон'юнктурных показателей, адэкватных эпохе.

[1] Я также имею в виду стабильность цен первой руки (отпускных и заготовительных). Снижение же розничных цен и я считаю возможным.

Спрашивается, как же уловить эти, по преимуществу качественные, закономерности реконструкции? Как выразить их в количественной форме, каким методом уловить кон'юнктурные отклонения от них? Последний вопрос о методе, думается нам, здесь не вызывает особых затруднений: он тот же, что и при обычном кон'юнктурном анализе, он благоприятно разрешается между прочим и применением метода статических и динамических коэффициентов В. Г. Громана, сущность коего была уже изложена на страницах „Планового Хозяйства". Что касается пути установления самых закономерностей реконструктивного процесса (их плавных уровней), то здесь нельзя указать какого-либо единого универсального пути. Сложности и разнородности состава современного народнохозяйственного организма естественно соответствует и сложность методологического подхода. В общем, в соответствии с двумя преобладающими типами современного хозяйства (государственно-социалистический—по преимуществу городской, и простое товарное производство в сельском крестьянском хозяйстве) мы можем наметить и два основных пути установления закономерностей реконструкции.

В сельском хозяйстве—хозяйстве частных товаропроводителей—реконструкция идет по линии интенсификации; поэтому и „закономерности" реконструкции укладываются в рамки закономерностей интенсификации сельского хозяйства. Что касается закономерностей реконструкции городского государственно-социалистического и „тяготеющего" к социализму хозяйства, то здесь реконструкция в основном определяется рациональным фактором—экономической политикой государства, в связи с чем закономерности реконструкции здесь идут в тесной зависимости от тех конкретных целевых заданий, которые проводятся государством,—этими целевыми заданиями определяются. Поэтому знание „конкретных целей", последовательно и более или менее à la longue вы-

двигаемых в том или ином секторе хозяйства, позволяет наметить и здесь закономерности реконструкции.

После высказанных общих методологических соображений перейдем к вопросам методологии и очередным программным задачам специально в сфере торговой кон'юнктуры. Указанные выше три общих „директивы" кон'юнктурного анализа в СССР должны быть положены в основу особенно здесь, а именно максимальное внимание к низовым процессам и усиление „цензового" аспекта в изучении явлений обмена. Наконец, усиление внимания к рынкам средств производства. Избегая в этом отношении крайностей американизма и Гарвардской школы, мы все же должны усилить изучение явлений обмена именно в ценовом аспекте, а не только в натуралистическом. Все большее вовлечение СССР в орбиту мирового хозяйства (развитие внешней торговли) требует сугубого внимания не только к количественной стороне товарооборота (физический об'ем), но и к ценовой. В этом отношении представляется нам более правильным своего рода „серединный" путь, избранный недавно возникшим в Берлине Германским Институтом für Konjunkturforschung, где более или менее одинаковое место уделяется как натуралистическому, так и ценовому аспекту. Указанные три директивы мы должны твердо помнить, имея в виду особенности стихийного развития торговой кон'юнктуры СССР и для учета по преимуществу количественных кон'юнктурных сдвигов. Другую группу показателей и здесь составят показатели каче-

ственных кон'юнктурных сдвигов, качественных перестроек кон'юнктурного порядка, происходящих на фоне „тенденции" реконструкции торговли. Как мы отмечали выше, эти реконструктивные процессы быстро или медленно, но в общем, как правило, идут по пути, намечаемому рациональным фактором, в своих плавных уровнях определяются теми целевыми заданиями, кои здесь ставятся государством. Поэтому их уяснение дает нам базу и для определения прямых линий (плановых уровней) реконструктивных тенденций, отклонения от которых мы должны уловить в кон'юнктурном анализе. Спрашивается, каковы же эти целевые задания в сфере торговли и какие отсюда вытекают следствия для кон'юнктурного анализа. В общей и грубой форме ответ на этот вопрос таков.

1. Государство стремится изменить соотношение социалистических и капиталистических элементов, рациональных и стихийных элементов в торговом обороте в пользу первых. Отсюда реконструктивный процесс идет здесь по линии постепенного вытеснения частно-капиталистических форм торговли торговлей обобществленной. Отсюда возникает в кон'юнктуре проблема отдельно следить за динамикой торговли государственной, кооперативной и частной как в отношении оборота, так и цен; показателем в данном случае является относительное число, показывающее отношение оборота частных лиц к обороту обобществленной торговли, а также отношение уровня цен в частной торговле к ценам государственно-кооперативным.

2. Государство ставит себе далее целью уменьшение издержек торгового посредничества, уменьшение расстояния между производителем и потребителем, что требует внимательного изучения динамических процессов в товаропроводящей сети и в частности: а) динамики соотношения оптовой и розничной торговли, городской и сельской, центральной и периферийной (т.-е. за динамикой товаропроводящей сети), б) динамики соотношения оптовых и розничных цен (оптово-розничные „ножницы") и, следовательно, движения цен на основных ступенях посредничества.

3. Государство, в силу особенностей своей социальной структуры не имеющее возможности экономически слишком тесно связаться меновыми узами с капиталистическим миром, стремится поддерживать известное равновесие, известную пропорцию в соотношении промышленной и сельскохозяйственной продукции и избегать диспропорций, что в свою очередь требует внимательного наблюдения: а) за динамикой соотношений оборотов с промышленными и сельскохозяйственными товарами (товарные массы, цены, „ножницы"), б) за относительным уровнем цен тех и других (проблема „ножниц" и меновых эквивалентов).

4. Государство стремится рационализировать финансовую сторону торговли в соответствии с отмеченными выше целями, изменить соотношение в финансовом положении государственной, кооперативной и частной торговли в интересах первой. Отсюда сдвиги в области финансового положения торговли. Отсюда проблема динамического его изучения.

Синтезируя выводы, полученные от анализа стихийных восстановительных и по преимуществу рационального порядка и реконструктивных закономерностей, мы можем следующим образом построить и систему основных показателей торговой кон'юнктуры, сведя их в четыре принципиально отличные группы показателей.

I. Показатели количественных кон'юнктурных сдвигов

А. Ценовые

а) цен
1 индекс „чутких" товаров
2) индекс оптовых цен
3) индекс розничных цен
3а) индекс промышленных товаров групповой)
3б) индекс сел.-хоз. товаров (групповой)
б) внутр. оптов. торговли
4) индекс оборотов (биржевых) оптовой торговли (71 биржи) в черв. руб. [1]
в) внутр. розн. торговли
5) индекс оборотов (продажи) розничной торговли в черв. руб.
6) индекс заготовок главнейших с.-х. продуктов (в черв. руб.)
г) внешней торговли
7) ценность ввоза (в черв. руб.)
8) ценность вывоза (в черв. руб.).

Б. Показатели физического об'ема

а) индекс физического об'ема оптовой внутренней торговли (бирж. обороты в довоен. ценах)
б) индекс физического об'ема розничной торговли (продажи в довоенных ценах)
в) физический об'ем заготовок
г) грузооборот (суточная погрузка)
д) индекс товарных остатков
е) индекс об'ема внешней торговли: импорт (в довоен. ценах), экспорт (в довоен. ценах).

II. Показатели качественных кон'юнктурных сдвигов

А. Ценовые

а) индекс ценностных сдвигов с.-х. и пром. товаров („ножницы")
б) индекс платежно-меновых связей города и деревни (на основе текущ. бюджет. исследов. и данных так назыв. крестьянского индекса)
в) индекс розничной накидки (оптово-розничные „ножницы")
г) индекс накидки частной торговли
д) индекс финансового положения торговли
1) государственной
2) кооперативной
3) частной
е) индекс разницы внутренних и мировых цен экспортных товаров
ж) индекс платежноменовых связей хозяйства СССР и мирового хозяйства (индекс баланса внешней торговли).

Б. Натуралистические

а) отношение индекса физического об'ема частной торговли к индексу государственно-кооперативной торговли
б) отношение индекса физического об'ема внутренней торговли к индексу физического об'ема внешней торговли
в) индекс доли частных заготовок главнейших сел.-хоз. продуктов.

Первые две группы показателей (количественных изменений) об'единяются в синтетические групповые показатели по методу невзвешенной геометрической [2] средней с исключением векового движения, сезона и колеблемости по методу проф. Kelley. [3] Вторые две группы качественных динамических показателей по природе своей не допускают об'единения и приводятся лишь в необ'единенном виде.

[1] Этот показатель биржевых оборотов существует временно впредь до постановки непосредственного учета оборотов оптовой торговли по оборотам оптовых фирм.

[2] Ср. С. А. Первушин. „Хозяйственная кон'юнктура". Глава III.

[3] Ср. там же, а также С. А. Первушин. „Новейшие течения в методологии кон'юнктурных наблюдений на Западе". („План. Хоз.", 1925, № 6).

Такова система показателей торговой кон'юнктуры, которая при ряде несомненных несовершенств, все же, думается нам, позволяет выявить наиболее интересные как количественные, так и качественные кон'юнктурные сдвиги в сфере торговли на фоне общего динамического процесса.

Теперь возникает вопрос, в какой мере „наличные" статистические материалы по торговой кон'юнктурной статистике удовлетворяют тем требованиям, кои вытекают из приведенной программы показателей, и каковы очередные задачи. В этом отношении сравнительно более благополучно обстоит дело с материалами по индексам цен. Здесь мы имеем грубо правильные индексы отпускных цен (ВСНХ), оптовых цен (Госплан СССР), городских розничных цен Кон'юнктурного Института НКФ. Очередная задача здесь: а) в скорейшей постановке индекса кон'юнктурно-чутких товаров на основе мелко-оптовых цен и б) в правильной постановке индекса сельских цен, в частности, так называемого крестьянского индекса, в широком масштабе. Наконец, должен быть поставлен индекс разницы мировых и внутренних цен, главным образом, экспортных товаров.

Гораздо хуже обстоит дело с показателями оборотов торговли и ее финансового положения. Здесь при наличии известных и неоспоримых достижений степень научного познания, которой мы достигли, в общем все же очень не высока. Недостатки сводятся к следующему. Прежде всего, в сфере кон'юнктурного учета оптовой торговли. Мы имеем здесь в качестве основного показателя данные о биржевых оборотах. В качестве самой грубой характеристики кон'юнктурных сдвигов биржевые обороты, конечно, очищенные от фиктивных „внутрисиндикатских" сделок (что не всегда удается) и генеральных договоров (например, Центросоюза с ВТС сроком на 1 год), служить могли и до известной степени могут и сейчас. Их недостатки сводятся к следующему. В силу целого ряда экономических и правовых особенностей и тех рамок, в которые поставлены наши биржевые обороты, биржа не всегда и не везде отражает правильно оптовый оборот, иногда она является кривым зеркалом. Особенно эта кривизна видна теперь, когда наша промышленность перешла на работу на заказ, продавая в октябре иногда продукцию на год вперед (генеральные договора). Что, напр., в нынешнем году резко падающая от октября вплоть до июля кривая биржевых оборотов обозначает? Мы затруднились бы дать ответ на основании этой кривой, в частности, затруднились бы говорить на основании этой кривой о какой-нибудь исключительно резкой депрессии нашей торговли в первом полугодии 1925/26 года. Поэтому не отрицая известного грубого значения динамики биржевого оборота, как кон'юнктурного показателя, мы все же считаем здесь неизбежным переход к непосредственному „выборочному" учету оборотов оптовых фирм как государственных, кооперативных, так и частных, при чем на ряду с оборотом должны здесь учитываться и товарные остатки этих фирм, а также основные данные по финансовому их положению. Последнее наличными кон'юнктурными материалами освещается крайне слабо (периодические обследования торговых фирм, подведомственных ВСНХ, а также обследования Центросоюза), между тем мы не можем иметь „кон'юнктуры" торговли, не зная изменений ее финансового положения.

Изучение низовых процессов идет сейчас двумя путями: во-первых, путем качественных характеристик корреспондентской сети, во-вторых, путем непосредственного статистического учета оборотов низовой торговли.

Что касается качественной характеристики, то кроме Госплана СССР (сеть ОТКиЦ), который был здесь пионером, имеется еще сеть в Экономическом Управлении НКТорга, далее—сеть Кон'юнктурного Института НКФ, ЦСУ и т. д.; этот список можно было бы увеличить рядом других учреждений. Все эти материалы страдают одним и тем же дефектом, а именно, очень малым числом точек наблюдения. НКФин имеет 200—300 точек, а Госплан—80. Правда, по идее корреспондентская сеть НКФ должна обладать гораздо большим числом точек, она рассчитана на 1000 или на 1200, но к моменту обзора она достигает, примерно, 300—312 точек. Лишь ЦСУ сейчас имеет в этом отношении как будто большие возможности.

Переходим к попытке непосредственного учета низовых оборотов. Этот непосредственный учет немного захватывает госрозницу, несколько и частную торговлю. Однако, в основном наше наблюдение над низовыми процессами идет по линии кооперации, и здесь мы также имеем ряд параллельных попыток. Прежде всего, тут на первом месте приходится поставить районную сеть Бюро Кон'юнктурного Совета Госплана СССР. Предполагалось здесь охватить до тысячи самостоятельных низовых кооперативов, на самом деле учитывается не более 600—700. НКТорг имеет на весь Союз 264 точки наблюдения, из которых около 180 сельских и около 60—70 городских. Разрабатывает такого рода данные и НКФин. По идее—по одному городскому и сельскому кооперативу на уездный город или всего около 800—900 точек, а фактически имеется тоже 250—300. Собирает сведения, конечно, и Центросоюз. Он должен получать от всех союзов сведения, но эти данные крайне запаздывают. В срочном порядке он получает сравнительно очень небольшое количество сведений, и во всяком случае, здесь дело идет не о тысяче, а может быть о 400 и 500.

В общем, кон'юнктурные данные по учету розничной торговли, собираемые целым рядом учреждений параллельно (Районными Кон'юнктурными Советами, НКТоргом, Центросоюзом, Сельскосоюзом, Кон'юнктурным Институтом НКФ): а) охватывают лишь крайне ограниченное число по преимуществу кооперативных низовых лавок (150—600), не могущих характеризовать динамику низовых оборотов даже в пределах кооперативных оборотов, тем более, что отсутствие удельного веса отдельных показателей в общем розничном обороте района не дает возможности выявлять динамику розничных оборотов как по району так и по Союзу в целом; б) не дают возможности различить обороты по промышленным и сельскохозяйственным товарам; в) в еще меньшей степени охватывают госрозницу и особенно частную торговлю, удельный вес которой на низах все же весьма значителен; г) сообщаемые сведения конечно, не дают материалов для суждения о финансовом положении низовой торговой сети; д) нередко в учет принимаются то отдельные лавки, то целые об'единения, что вызывает „двойной" учет.

Наконец, последнее звено в торговле между городом и деревней (платежно-меновые связи города и деревни), могущее быть учтенным

лишь при посредстве срочного бюджетного исследования и текущего учета базарной торговли, также почти не освещается наличным материалом срочной кон'юнктурной статистики. Здесь кое-где имеются материалы (Ц.-Ч. обл., Западн. обл., Украина), скорее, как исключение, но отнюдь не как правило.

На основании этого по линии кон'юнктурного учета розничной торговли мы считаем необходимым следующие изменения и дополнения: а) число пунктов выборочного наблюдения должно быть расширено (2500—3000), б) эти пункты наблюдений должны быть репрезентативны и равномерно распределены по территории в целях порайонного изучения, в) об'ектом кон'юнктурного учета низовых кооперации должна быть не отдельная лавка, а первичное потребительское об'единение, возглавляемое хозяйственно самостоятельным правлением, при чем должно быть указано число об'единений, число лавок и удельный вес учитываемых об'единений в общем обороте низовой сети, г) кооперативная отчетность низовой сети должна быть преобразована, чтобы сведения о продажах сообщались отдельно как по промтоварам, так и по с.-х. товарам, с выделением нескольких главнейших основных товаров оборота (ситец, гвозди, мука), д) кроме сведений о продаже в сферу срочной статистики низовой кооперативной сети должны быть включены вопросы о товарных остатках низовой сети, о финансовом положении низовой кооперации и о протестованных векселях низовой кооперации; е) должно быть максимально расширено наблюдение над низовой сетью частной торговли.

Что касается изучения наиболее низовых процессов в товарообороте, касающихся товарооборота между городом и деревней, то таковое возможно путем организации: а) срочных текущих бюджетных исследований,[1] б) срочной статистики базарной торговли. Имея все отмеченные выше данные, мы сможем на ряду с показателями количественных кон'юнктурных колебаний построить также и относительные коэффициенты, учитывающие кон'юнктурные колебания по линии качественных реконструктивных процессов. Вот таковой представляется нам необходимая перестройка кон'юнктурно-торговой статистики, а также и расширение ее, требуемое в связи с поставленными выше заданиями.

Осуществление вышеуказанных все же крупных задач в порядке срочной кон'юнктурной торговой статистики возможно, конечно, лишь при плановом распределении отдельных специальных задач торговой статистики между отдельными ее органами.

В соответствии с особенностями современной структуры наших органов, ведающих вопросами торговли, и в соответствии с имеющимися уже в торговой статистике достижениями, собирание и обработка статистического материала, относящегося к биржевой оптовой торговле, должны быть сосредоточены в Совете С'ездов Биржевой Торговли; данные о первичных продажах органов ВСНХ—в ЦОС'е ВСНХ; организация выборочного учета оборотов оптово-торговых фирм есть дело ЦСУ; собирание и обработка статистических материалов, характеризующих

[1] Задачей срочной бюджетной статистики, основанной на текущих приходо-расходных записях, является освещение не всего бюджета в его целом, а лишь денежной его части, денежного приходо-расхода по главнейшим статьям.

динамику розничного оборота, должны быть распределены между статистическими органами ЦСУ, НКТорга и Центросоюза. При этом распределении изучение кооперативной торговли сосредоточивается преимущественно в Центросоюзе или в Кооперативном Центре; НКТорг, освобождаемый от систематических кон'юнктурных наблюдений за кооперативной сетью, наоборот, сосредоточивает свое внимание на изучении госторговли (госрозницы) и частной торговли; ЦСУ через свои местные органы сосредоточивается на труднейшей задаче изучения совокупных покупок и продаж на самых низовых рынках при посредстве: а) текущей бюджетной статистики (как городского, так и сельского товарооборота), б) статистики базарной торговли (привозы зерна, льна, пригоны скота и т. д.), в) выборочного учета низового оборота в его целом (кооперации, госрозницы и частных).

Наконец, в целях более полного и всестороннего освещения низовых процессов должно быть не только сохранено, но и значительно расширено применение метода срочных корреспондентских (экспертных) показаний, которые одни отмечают в описательной форме не только количественные, но и качественные кон'юнктурные изменения на низах, которые, как показал опыт госплановской корреспондентской сети, нередко сигнализируют о намечающихся на низах тенденциях, переломах и сдвигах ранее чисто статистических цифровых показателей и вносят ряд чрезвычайно интересных нюансов.[1] Конечно, при огромности территории и разнородности отдельных частей ее, число корреспондентов должно быть не 100, не 200, даже не 500—600, а примерно, около 3000 При этом числе и правильном инструктировании мы могли бы иметь действительно надежную и густую сеть, которую могли бы со временем превратить в „балловую" статистику по видам на кон'юнктуру.

Задача организации такой правильно поставленной и по возможности густой сети корреспондентских показаний (на подобие текущей с.-х. балловой статистики видов на урожай) в широком масштабе, конечно, статистически посильна только Центральному Статистическому Управлению, которое должно взять на себя также и эту работу.

[1] На необходимость организации широкой сети экспертов правильно указывает и В. И. Зейлингер (Об'екты и методы кон'юнктурных наблюдений „План. Хоз.", № 4 1926 г.): „Насколько имеет это значение,—говорит он,—показывает совещание по оценке хлебных заготовок и товарных масс, когда с'ехавшиеся представители мест внесли существенные поправки и дополнительные нюансы в общую оценку"... „Союзному Госплану нужно обратить на это особое внимание",—говорит он. Здесь мы хотели бы отметить лишь одно. Союзный Госплан обратил на это особое внимание еще осенью 1923 года и организовал вышеупомянутую сеть экспертов (сеть ОТК и Ц'а. То же самое февральское совещание, на которое ссылается В. И. Зейлингер, показало как правдиво и чутко эта сеть отражает „местные" кон'юнктурные сдвиги и „ставит" проблемы. Все основные нюансы, которые выявились на совещании, были уже известны центру благодаря этой сети. Но большего здесь дать Союзный Госплан не может непосредственно. Он должен в этом отношении опереться либо на республиканские госпланы, либо, что правильнее, на ЦСУ.

Г. Козлов

Реальный и денежный капитал [1]

Развитие производительных сил, их быстрый темп роста оказывает огромное революционизирующее влияние на соприкасающиеся с процессом производства процессы обращения, видоизменяя их характер и организационные формы. Этому влиянию подвергся и кредит, как один из моментов процесса обращения. За последнее время (конец XIX и начало XX столетия) мы имеем развитие целого ряда новых явлений в кредите и среди них одно из интереснейших, остановившее на себе внимание буржуазной теории кредита, это явление создания денежных кредитных средств самими банками: широко развитые акцептные операции, предоставление права клиентам выписывать чеки на банк, не имея там вклада и т. п. Одним словом, все те операции, в которых денежные средства, какими кредитуется клиент, создаются самим банком и где, следовательно, активная операция предшествует пассивной. На эти операции указал еще Витгерс. [2]

Развитие этих явлений и попытки их об'яснений привели к возникновению целого направления, наиболее ярким представителем которого является Ган. Это направление пытается доказать существование новой стадии капиталистического хозяйства—кредитного хозяйства, как совершенно противоположного предыдущему—хозяйству денежному, нового типа денежного капитала, по природе своей совершенно не базирующегося на золотых деньгах.

В чем же сущность этих новых явлений и где их границы — вот основные вопросы, которые предстоит исследовать. Ответить на них, очевидно, можно, лишь выяснив природу денежного капитала и его отношение к капиталу реальному.

I. Природа ссудного денежного капитала

Следует различать четыре вида денежного капитала: 1) денежный капитал, как форму существования промышленного капитала, „рассматриваемую с точки зрения ее отличия от других форм капитала, т.-е. от товарного капитала и производительного капитала“; [3] 2) денежный капитал, как капитал, приносящий проценты в широком смысле слова, т.-е. все процентные бумаги, все притязания на будущее производство; 3) денежный капитал, как капитал, приносящий проценты в более узком смысле слова, просто как деньги, предназначенные для ссуды; 4) денежный капитал, как выражение стоимости определенной массы товарного капитала.

[1] Настоящая статья представляет собой расширенные тезисы доклада, прочитанного и обсуждавшегося в семинарии по кредиту, проф. И. А. Трахтенберга в Институте Красной Профессуры.

[2] Витгерс. Денежный рынок.

[3] „Капитал“, т. III, ч. 2, стр. 1.

Отличие второго от третьего заключается в том, что „государственные фонды, равно как и акции всякого рода и иные ценные бумаги суть сферы помещения для капитала, предназначенного к ссуде, предназначенного функционировать в качестве капитала, приносящего проценты. Они суть формы, в которых капитал может быть отдан в ссуду. Но сами они не суть тот ссужаемый капитал, который в них вложен. С другой стороны... когда промышленник или купец хочет дисконтировать вексель или заключить заем, ему нужны вовсе не акции или государственные бумаги. Ему нужны деньги“. [1]

Третий тип денежного капитала это—деньги, непосредственно предназначенные для ссуды, тогда как второй это лишь форма, в которой капитал может быть отдан в ссуду.

Второй тип денежного капитала—всякого рода ценные бумаги—нас здесь не интересует. Остановимся пока на различии между первым и третьим типом—между денежной формой промышленного капитала и денежным ссудным капиталом.

Промышленный капитал в процессе своего обращения попеременно принимает денежную товарную и производительную форму. В одной из стадий существования промышленного капитала деньги играют роль капитала. Эта их функция капитала не вытекает из самой природы денег. Деньги здесь становятся капиталом лишь потому, что они не просто расходуются как деньги, а авансируются, авансируются таким способом, который в результате их кругооборота должен дать их самовозрастание. Деньги являются денежным капиталом не в результате своих функций денег, а лишь в связи с общим движением капитала. Но в то же время „денежный капитал, поскольку он действительно функционирует, не выполняет никаких других функций, кроме функций денег“. Он действует лишь просто как деньги, как покупательное средство элементов производства. Ни в один из моментов кругооборота промышленного капитала деньги не отчуждаются как капитал, а только как деньги.

Денежный капитал, как стадия существования промышленного капитала, не является „идеальным моментом“ (а при развитии кредита—только идеальным моментом), через который должен пройти промышленный капитал, а обязательно в известной своей доле он существует в реальной форме, на ряду с товарным и производительным капиталом. „...Экономисты очень склонны забывать, что всякая часть необходимого в предприятии капитала не только последовательно принимает три формы денежного капитала, производительного капитала и товарного капитала, но что различные доли его существуют одна возле другой в этих трех формах, хотя относительная величина этих долей постоянно меняется“. [2]

Этот денежный капитал может в результате общественного разделения труда даже обособиться, как самостоятельный денежно-торговый капи-

[1] „Капитал“, т. III, ч. 2, стр. 16—17.

[2] „Капитал“, т. II, стр. 236.

тал, сделаться носителем особой отрасли предприятий. „Те чисто технические движения, которые совершают деньги в процессе обращения промышленного капитала и, как мы теперь можем прибавить, товарно-торгового капитала (так как последний берет на себя часть движения в обращении промышленного капитала и совершает его как свое собственное специфическое движение)—эти движения, сделавшись самостоятельной функцией особого капитала, который совершает их и только их, как операции, свойственные исключительно ему, превращает этот капитал в денежно-торговый капитал. Часть промышленного капитала и, говоря точнее, также товарно-торгового капитала, постоянно находится в денежной форме не только как денежный капитал вообще, но как денежный капитал, занятый именно этими техническими функциями. От всего капитала отделяется и обособляется в форме денежного капитала определенная часть, капиталистическая функция которой заключается исключительно в том, чтобы исполнять эти операции для всего класса промышленных и торговых капиталистов. Как в случае с товарно-торговым капиталом, так и здесь—от промышленного капитала, находящегося в процессе обращения, в виде денежного капитала, отделяется известная часть и исполняет для всего остального капитала эти операции процесса воспроизводства. Следовательно, движение этого денежного капитала опять-таки суть лишь движение обособившейся части промышленного капитала, находящегося в процессе своего воспроизводства“. [1]

Эта цитата дает великолепное об‘яснение тому, что так часто путают, благодаря повседневной практике. Она показывает, что самостоятельность денежно-торгового капитала лишь кажущаяся. На самом же деле этот вид капитала лишь односторонне развитая функциональная форма промышленного капитала. Между тем, на практике денежно-торговый и денежно-ссудный капитал почти всегда об‘единены в одном предприятии—в банках, природу которых никак нельзя понять без того, чтобы не провести строгого различия между обоими видами капитала.

Но деньги в процессе реального воспроизводства играют не только роль покупательного средства. Конкретные условия воспроизводства приводят к периодическому высвобождению денег, занятых в обороте промышленного капитала. Это высвобождение связано: 1) с различной продолжительностью рабочего периода и периода обращения; 2) с различием во времени возвращения и возмещения стоимости отдельных частей капитала; 3) с накоплением прибавочной стоимости до известных пределов в денежной форме. Таким образом, деньги в функции сокровища становятся формой существования промышленного капитала. Но деньги, являющиеся в данный момент сокровищем для данного индивидуального капитала, могут быть использованы в качестве покупательного средства в обороте другого индивидуального капитала. Владелец свободных денег ссужает их капиталисту, который может их тотчас же применить в своем деле. Та роль, которую деньги выполняют в этом акте, совершенно отлична от роли денег в процессе воспроизводства промышленного капитала. Деньги здесь получают функцию капитала „особого сорта“, отличного от капитала промышленного. В самом

[1] „Капитал“, т. III, ч. I, стр. 299.

деле, в обороте промышленного капитала деньги функционируют только как деньги, как покупательное средство, функцию капитала они приобретают в связи лишь с общим движением капитала. Здесь же в случае ссуды владелец бросает их в обращение не как деньги, а как капитал, „как капитал не только для себя, но и для других“.

„На основе капиталистического способа производства определенная сумма ценностей, представленная в деньгах или товарах—собственно в деньгах, превращенной форме товара—дает возможность извлечь из рабочих определенное количество труда даром; дает возможность присвоить себе определенную прибавочную ценность, прибавочный труд, прибавочный продукт; поэтому ясно, что самые деньги могут продаваться в виде капитала, но в виде товара sui generis, или может быть куплен капитал в форме товара или денег. Он может продаваться, как источник прибыли“. [1] Таким образом, владелец денежного капитала уступает заемщику капитал с целью использования заемщиком его потребительной стоимости, его свойства производить прибавочную стоимость. Но право на уступленный капитал, титул остается за собственником. Капитал должен вернуться к своему собственнику в денежной форме. Только благодаря такому возвращению деньги играют роль капитала, иначе их собственник „покупал бы на них, как на деньги“.

Все движение этого вида капитала сводится к $Д—Д'$ без каких-либо посредствующих звеньев.

Потребительная стоимость всех товаров потребляется, а вместе с ней уничтожается и стоимость, носителем которой являлась первая. „Товаро-капитал, напротив, обладает той особенностью, что потреблением его потребительной стоимости его стоимость и потребительная стоимость не только сохраняются, но еще и увеличиваются“. [2] Для заемщика потребительная стоимость взятого в ссуду капитала, т.-е. купленного им товаро-капитала, заключается в способности его произвести для него прибыль. Покупатель любого товара покупает его потребительную стоимость, оплачивая лишь его настоящую стоимость, покупатель же товаро-капитала возвращает через некоторое время стоимость этого товара плюс его потребительную стоимость, плюс оплаченное право ее использования частью той прибыли, которую он получил—процентом. Процент и является ценой, уплачиваемой за товаро-капитал функционирующим капиталистом капиталисту—собственнику. Но эта цена не является выражением стоимости данного капитала, как в обычном товаре. Стоимость капитала имеет как бы две цены: одну—соответствующую настоящей стоимости, другую—процент. Очевидно, что процент—это иррациональная форма цены. „Цена сведена здесь к своей чисто абстрактной и бессодержательной форме, к такой форме, что это есть определенная сумма денег, уплачиваемая за нечто, фигурирующее так или иначе в качестве потребительной стоимости“... [3]

Таким образом, в явлении ссудного денежного капитала мы имеем дело с новым видом общественных отношений, с отношением, создаю-

[1] Теории прибавочной ценности, т. III, стр. 355.
[2] „Капитал“, т. III, ч. I, стр. 336.
[3] Там же, стр. 339.

щимся между капиталистом—собственником и функционирующим капиталистом. Процент показывает, что мы здесь не имеем непосредственного отношения между денежным капиталистом и рабочим, а прежде всего между денежным и промышленным капиталистом. Отношение с рабочим возникает через промышленного капиталиста. Юридическая собственность на капитал отделяется от экономической собственности и присвоение части прибыли совершается отделенным от процесса производства собственником капитала.[1] Такова природа ссудного капитала.

Самая форма капитала, приносящего процент, возникла раньше промышленного капитала. Ростовщический капитал предшествует по времени промышленному капиталу. Но с развитием последнего первый становится лишь производной от него формой, процент—частью прибыли.

Действительное отношение, соответствующее капиталу, приносящему процент, скрыто, фетишизировано больше, чем в каком-либо другом виде капитала. Прежде всего, денежно-ссудный капитал выступает, как меновая стоимость, имеющая совершенно самостоятельное существование, так как на соответствующем рынке этот вид капитала всегда существует в форме денег. Не видно, что деньги только преходящая форма в процессе воспроизводства реального капитала. Во-вторых, доход с денежного капитала—процент—получается как бы независимо от результатов производства, просто как результат собственности. Владение деньгами порождает новые деньги. Капитал как вещь получает свойство приносить доход. Здесь представление о капитале является наиболее туманным и фетишизированным. Этим и об'ясняются особенные трудности и нелепости, встречающиеся в буржуазной экономии при разрешении вопросов, связанных с сущностью кредита. Отсюда же понятна трактовка денежно-ссудного капитала, как самостоятельного вида капитала, независимого совершенно от капитала реального. Достаточно вспомнить о докторе Прайсе, утверждавшем, что „один шиллинг, отданный в ссуду при рождении Спасителя из 6% с процентами на проценты, вырос бы в сумму большую, чем могла бы вместить вся солнечная система, превращенная в шар, диаметр которого равнялся бы диаметру орбиты Сатурна."[2]

С другой стороны, есть теории, совершенно упускающие самостоятельный характер и отрицающие самостоятельную роль за денежно-ссудным капиталом. К этим теориям, по нашему мнению, принадлежит и теория кредита проф. Каценеленбаума. Достаточно хотя бы привести каценеленбаумановское определение кредитной сделки.

„...В современном хозяйстве каждая кредитная сделка является по существу—передачей чужому предприятию для временного обращения известной доли национального вещного капитала, а по форме—передачей заемщику со стороны кредитора известной суммы денег."[3]

Здесь совершенно устранено самостоятельное значение денежного капитала—специфические черты денежного кредита, так как в этом определении подчеркивается, что кредит есть передача вещного капитала

[1] „Теории прибавочной ценности", т. III, стр. 362.
[2] „Капитал", т. III, ч. I. стр. 382.
[3] Каценеленбаум. Учение о деньгах и кредите, ч. 2, стр. 21.

и лишь по форме передача денег. Но ведь и при отдаче в ссуду товарного капитала передача по своей форме есть передача определенного денежного капитала. А сущность денежного кредита по Марксу заключается именно в том, что деньги ссужаются как капитал, что ссужается денежный капитал и что это составляет особую самостоятельную категорию экономических явлений. В определении же Каценеленбаума нет возможности провести грани между ссудой товарного и ссудой денежного капитала, сугубая важность чего неоднократно подчеркивалась Марксом. В ссуде товарного капитала мы не имеем никакого нового вида общественных отношений, здесь остаются прежние, лишь несколько видоизмененные отношения между промышленными капиталистами. В ссуде денежного капитала мы имеем новый вид отношений, новый тип капиталиста.

„Спрос и предложение ссудного капитала были бы тождественны со спросом и предложением капитала вообще... лишь в том случае, если бы вовсе не существовало денежных кредиторов, а вместо них имелись бы капиталисты, владеющие машинами, сырыми материалами и т. п., и отдающие эту свою собственность в ссуду или в наем—подобно тому, как теперь сдаются дома—промышленным капиталистам, которые сами являются собственниками части этих предметов. При таких обстоятельствах предложение ссудного капитала было бы тождественно с предложением элементов производства промышленным капиталистам или товаров купцам. Но совершенно ясно, что в этом случае распределение прибыли между кредитором и заемщиком всецело определялось бы, в первую очередь, отношением между капиталом, данным в ссуду, и капиталом, составляющим собственность того, кто его применяет к делу".[1]

Достаточно привести цитату из Каценеленбаума, чтобы увидеть, что его понимание ссудного капитала противоречит приведенному марксовому определению ссудного капитала. „Не забудем,—говорит проф. Каценеленбаум,—что ссудный капитал есть реальный капитал, здание, машины, сырье и т. д. Лишь незначительная часть этого капитала реализуется в деньгах. У всех кредиторов в целом тот капитал, который они передают в чужие предприятия, есть реальный капитал, состоящий из конкретных вещей".[2] Здесь мы имеем совершенно ясное смешение коммерческого и денежного кредита; здесь четко выявляется то, что замазано в вышеприведенном определении кредитной сделки и это подчеркивает не марксистскую его сущность.

Смешение коммерческого и денежного кредита неизбежно должно привести к непониманию процента. В самом деле, Каценеленбаум определяет процент так: „Цены ссудных капиталов, как товара, есть процент".[3] А что он понимает под ссудным капиталом, это мы уже видели. Следовательно, процент есть цена ссужаемых зданий, машин, сырья. Между тем, по Марксу, процент есть цена денег, ссужаемых на капитал. И следующая цитата из Маркса, направленная против Оверстона, прямо относится к проф. Каценеленбауму: „Если бы спрос и предложение денежного капитала, определяющие размер процента, были

[1] „Капитал", т. III, ч. 2, стр. 58.
[2] Каценеленбаум. Учение о деньгах и кредите, ч. 2, стр. 139.
[3] Там же.

тождественны со спросом и предложением действительного капитала, как это утверждает Оверстон, то процент должен был бы одновременно стоять и низко и высоко по отношению к различным товарам или по отношению к одному и тому же товару в его различных стадиях (сырой материал, полуфабрикат, готовый продукт"). [1] Ничего удивительного, что, не вникнув как следует в теорию денежно-ссудного капитала Маркса, сильно отклонившись там от Маркса в части, касающейся процента, Каценеленбаум не только не дает ничего похожего на марксистскую теорию процента, но излагает обычную для буржуазных экономистов теорию „натурального капитального процента", которую мы встречаем и у Викселя, и у Вебера, [2] и т. п. экономистов.

Денежно-ссудный капитал, таким образом, несомненно является самостоятельным типом капитала, так как он представляет собой особый вид общественных отношений. Но эта самостоятельность вовсе не такого характера, чтобы можно было предполагать возможность существования этого вида капитала без капитала производительного. Но надо помнить, что самостоятельность данного вида капитала определяет и самостоятельность его движения, не совпадающего с движением денежной формы промышленного капитала (даже в свободной ее части). Ссудным капиталом могут сделаться всякие свободные деньги, а не только высвободившиеся из оборота промышленного капитала (например, деньги некапиталистических производителей). Но не только в смысле своего происхождения, но и применения движения денежно-ссудного капитала не обязательно входит в движение капитала промышленного: в реальном капиталистическом обществе масса ссудного капитала занята в операциях с фиктивными ценностями, в операциях биржевого капитала. Таким образом, различие в природе денежной формы промышленного капитала и денежного ссудного капитала сказывается на практике в различии их движений.

Необходимо отметить еще одно чрезвычайно важное свойство денежно-ссудного капитала—это его фиктивность. Денежно-ссудный капитал по природе своей фиктивен. „Если даже предположить, что формой существования ссудного капитала является исключительно форма действительных денег, золота или серебра, товаров, вещество которых служит мерилом стоимостей, то и в этом случае значительная часть этого денежного капитала неизбежно будет фиктивной, т.-е. простыми титулами стоимости, совершенно так же, как знаки стоимости". [3]

В самом деле, пусть А положил в банк вклад наличными деньгами в 100 рублей. Банк ссудил эти деньги Б, Б уплатил за товар их В, В эти деньги внес на свое имя в банк. Одна и та же сумма наличных денег в 100 рублей вызвала существование долговых притязаний на

А к банку на 100 руб.
банка к Б на 100 руб. } 300 рублей
В к банку на 100 руб.

А и В могут, в свою очередь, выписывать чеки, ссужать ими целый ряд лиц или уплачивать за покупку товара. Эти чеки могут вызвать целый

[1] „Капитал", т. III, ч. 2, стр. 57.
[2] Wiksel. Geldzins und Güterpreise. Weber. Depositenbanken und Spekulationsbanken.
[3] „Капитал", т. III, ч. 2, стр. 47.

ряд новых вкладов и новых чеков и т. д. Таким образом, денежно-ссудный капитал по природе своей фиктивен и эта его фиктивность вызывает неизбежно существование фиктивных средств обращения (что не противоречит природе средств обращения вообще). С другой стороны, уже из самой функции денег, как платежного средства, растет возможность создания фиктивных денег, и как следствие коммерческого кредита, мы имеем появление фиктивного денежно-ссудного капитала в форме банкнот. Таким образом, и природа денег, и природа ссудного капитала порождают возможность существования ссудного капитала в форме фиктивных денег. Однако, базой денежного обращения попрежнему остаются золотые деньги. Все кредитные сделки покоятся на этой золотой основе, ибо только в золотых деньгах воплощается „материальная сущность абстрактного богатства", только „золото представляет посредством своей потребительной ценности потребительную ценность всех товаров. Оно—материальный представитель вещественного богатства; золото „precis de toutes les choses" (Boisguillbert) компендиум общественного богатства". [1] И если в периоды сравнительного благополучия забывается это значение золота, то в периоды падения конъюнктуры, в периоды кризисов оно дает о себе знать. „Из слуги оно становится господином, из обыкновенного работника—повелителем товаров". [2]

Итак, мы отметили важнейшие свойства денежно-ссудного капитала: 1) его самостоятельность, специфичность соответствующих ему общественных отношений (капитал „особого сорта"; 2) его связь с производительным капиталом; 3) возможность расхождения в движении между ним и промышленным капиталом; 4) его фиктивность; 5) в то же время невозможность эмансипироваться от золота. [3]

2. Денежный и реальный капитал

Перейдем к выяснению вопроса об отношении между ссудно-денежным и реальным капиталом. Это момент чрезвычайной сложности. Для Маркса это были „единственно трудные вопросы" в теории кредита. [4] Большой материал, почти исчерпывающий для понимания связи между денежным и реальным капиталом, мы прежде всего находим во II томе „Капитала", в анализе процесса воспроизводства общественного капитала и во 2 части III тома, в главах, специально посвященных исследованию между этими двумя видами капиталов (глава 31—32).

Блестящий анализ общественного воспроизводства, данный Марксом во II томе, достаточно известен и обычно в марксистской литературе ему уделяется соответственно много места. Но гораздо меньше внимания обычно обращают на себя указанные главы III тома, которые, однако, не менее важны, и без которых совершенно невозможно понять движения ссудно-денежного капитала в реальном обществе.

[1] „К критике", стр. 128—129.
[2] Там же.
[3] „Но как протестантизм не эмансипировался от основ католицизма, так и кредитная система не эмансипировалась от базиса монитарной системы" („Капитал", т. III, ч. 2, стр. 133).
[4] „Капитал", т. III, ч. 2, стр. 14.

Анализ общественного воспроизводства II тома ведется в рамках абстрактного капитализма, капитализма без кредита, в соответственных главах III тома принят во внимание кредит. Очевидно, что только во втором случае может быть дан анализ действительного движения ссудно-денежного капитала.

Что мы находим во II томе важного для исследуемого здесь вопроса? Это вкратце следующее: для нормального хода общественного воспроизводства требуется наличие денежного капитала в размерах, определяемых законами денежного обращения. Всякое движение этого капитала в денежной форме связано с ходом реального воспроизводства. Деньги, после того как они обслужили процесс воспроизводства, должны вернуться к исходному пункту. Если же часть капиталистов накопляет в денежной форме, то в условиях нормального воспроизводства это означает, что другая часть капиталистов осуществляет действительное накопление, расширение общественного производства.

Однако, в такой формулировке это верно лишь по отношению к уже завершенному годовому (примерно) циклу воспроизводства, по отношению к его результату, ибо вполне возможно в процессе движения данного годового цикла такое накопление денег, которое не отражает действительного накопления на другой стороне. Например, накопление доходов, которое, поскольку оно осуществляется, обычно происходит в денежной форме. Во-вторых, существует еще одно исключение: это накопление вновь добываемых благородных металлов. Это накопление прямо противоположно общественному накоплению, ибо означает рост faux frais капиталистического производства.

Таким образом, первое, что мы должны установить, это то, что денежное накопление в общем соответствует действительно происходящему реальному накоплению (мы здесь отвлекаемся от реального кон'юнктурного цикла), хотя не каждой, взятой в отдельности, накопленной сумме денег будет соответствовать действительное накопление. Второе—очень важное положение—заключается в том, что соответствие между накоплением денежного капитала и накоплением реального капитала вовсе не означает еще, что данным накопляемым суммам в любом моменте соответствуют свободные товарные запасы, ждущие реализации. Оно означает лишь, что соответственное количество реального капитала вошло в производственный процесс, но не означает, что уже имеются готовые товары или что где-то обязательно застряли запасы старых. Третье, что необходимо здесь подчеркнуть—реальное, расширяющееся с каждым новым циклом производство не может быть обслужено суммой денег, имевшихся в распоряжении общества в предыдущем производственном цикле. Новое производство золота в реальной жизни лишь частично обслуживает все расширяющееся производство. Усиление скорости обращения тоже не в состоянии полностью покрыть этот недостаток, и если бы не было кредита,—говорит Маркс,—то расширение производства „было бы ограничено размерами производства благородных металлов".[1] Таково огромное значение кредита.

Взаимоотношение ссудно-денежного и реального капитала при развитой кредитной системе значительно усложняется. Здесь „накопление

[1] „Капитал", т. II, стр. 329.

ссудного капитала может быть достигнуто без всякого действительного накопления, при помощи чисто технических средств, каковы расширение и концентрация банкового дела, сбережение оборотного резерва или резервного фонда, принадлежащих частным лицам платежных средств"... „Таким образом, масса ссудно-денежного капитала, на самом деле, растет совершенно независимо от действительного накопления".[1] Это первое. Второе то, что накопление дохода в денежной форме, которое является ничем иным, как накоплением просто денег при развитии кредита, выступает, как накопление денежно-ссудного капитала. Маркс считает этот момент в особенности заслуживающим внимания. „Самый важный из выводов предшествующего исследования состоит в том, что расширение части доходов, предназначенное для потребления... прежде всего проявляется, как накопление денежного капитала"... А дальше Маркс показывает, почему этот вывод самый важный: „Следовательно, в накопление денежного капитала входит один момент, существенно отличающий его от действительного накопления промышленного капитала, потому что часть годового продукта, предназначенная для потребления, отнюдь не становится капиталом".[2] Для нас еще интересен вопрос о соответствии между свободным ссудным капиталом и товарным запасом, ждущим реализации. Очевидно, что в случае, когда накопляются доходы, соответствие все же будет. Накопление денег, превращающихся в ссудный капитал, здесь результат реализации товара. В том же случае, когда накопление ссудно-денежного капитала происходит 1) просто как накопление в денежной форме, 2) или за счет применения чисто технических средств, или же 3) за счет роста золотого фонда общества, ясно, что во 2 и 3 случаях на ряду с этим какого-то нового накопления свободных товарных запасов вовсе не происходит и соответствия здесь нет. Для 1 же оно не обязательно (т.-е. накопление в свободной товарной форме).

Таким образом, „накопление ссудного капитала состоит просто в том, что деньги осаждаются, как деньги, предназначенные для ссуд. Этот процесс совершенно отличен от действительного превращения в капитал; это только накопление денег в такой форме, в которой они могут быть превращены в капитал. Но накопление это может, как было показано, служить выражением моментов, весьма отличных от действительного накопления".[3] Если же рассмотреть движение денежно-ссудного капитала в кон'юнктурном цикле, то мы увидим, что движение почти все время прямо противоположно ходу действительного накопления. Из того, что сказано прежде, ясно следует, что каждое новое расширение всего круга производства требует все большего количества денег для обслуживания расширяющегося процесса обращения. Если мы расширение производства в кон'юнктуре грубо представим себе в виде наслоения концентрических кругов, то количество свободного ссудного капитала в каждом новом круге будет соответственно уменьшаться (это даже в том случае, если отвлечься от весьма активной роли кредитной системы). И наоборот, в фазе падения кон'юнктуры

[1] „Капитал", т. III, ч. 2, стр. 34.
[2] Там же, стр. 43.
[3] „Капитал", т. III, ч. 2, стр. 46.

мы имеем дело с отрицательным воспроизводством, идущим в обратном порядке тому движению, которое было раньше. Соответственно обратное движение получает и ссудно-денежный капитал: количество его начинает увеличиваться. Накопление ссудного капитала здесь становится результатом приостановки действительного накопления. То же и в отдельных случаях: колебание цен, перерывы в ходе дел могут содействовать высвобождению денежного капитала. При чем это высвобождение может выражать наступление и более благоприятных, равно как и менее благоприятных возможностей общественного воспроизводства.[1]

Резюмируем, накопление денежно-ссудного капитала в общественном масштабе, несомненно, связано с ходом действительного накопления. Это неизбежно вытекает, как мы видели, из самой сущности этого вида капитала. Однако, характер связи вовсе не таков, что оба движения идут параллельно. Они расходятся. Это верно для всякого абстрактного капиталистического производственного процесса, поскольку принят в расчет кредит, даже вне зависимости от условий конъюнктурного цикла.

Если представить себе такой гипотетический случай капиталистического производства, где кредитная система не действовала бы, и где мы имели бы полную пропорциональность между различными его частями—если бы в таком обществе привести в действие кредитную систему, то совершенно очевидно, что это одно уже было бы причиной всяческой дальнейшей диспропорции в производстве. Так как, если бы кредитование даже проводилось строго в рамках пассивов кредитной системы такого общества, то мы все же имели бы перепроизводство денежно-ссудного капитала, которое давило бы на действительное производство, расширяя его за рамки его возможностей. Это противоречие между движением денежно-ссудного и действительного капитала могло бы быть разрешено только в кризисе.

С другой стороны, при очень быстром темпе расширения производства, кредитование и в рамках пассивов могло бы оказаться недостаточным и являлось бы тормозом для развития производительных сил.

Мы не хотим этим сказать, что единственной причиной кризисов в реальном обществе и основной причиной является диспропорция между денежно-ссудным и реальным капиталом. Нет, причиной кризисов является более глубокая диспропорция, возникающая в самом производстве, но нет никакого сомнения в том, что и диспропорция между денежно-ссудным и действительным капиталом является одним из моментом общей анархии капиталистического производства и имеет свою долю в причинах, вызывающих бурные катастрофы производственного процесса.

3. Границы кредитования

Если предположить, что все предложение свободного денежного капитала оседает на пассивах совокупной кредитной организации общества, то такие пассивы (т.-е. пассивы с народнохозяйственной точки зрения, пассивы, где взаимные расчеты банков исключены) не определяют собой возможных размеров кредитования.

[1] „Капитал", т. III, ч. 2, стр. 44.

Пассивы могут превышать по величине своей возможное с народнохозяйственной точки зрения применение денежного капитала и могут не достигать его. Величина пассива, таким образом, не является границей кредитования, как это полагала старая кредитная школа. Это вытекает из всего вышесказанного. Где же и в чем граница кредита? Для этого необходимо более детально рассмотреть механизм воздействия ссуженного денежного капитала на реальный капитал.

Все значение кредитования сводится, главным образом, к ускорению темпа общественного воспроизводства. Для части сделок деньги вовсе отпадают, обращение имеющихся же денег значительно ускоряется, золотые деньги заменяются суррогатами. Эти явления увеличивают спрос, ускоряют реализацию имеющихся товаров, что, в свою очередь, вызывает ускорение воспроизводства и более быстрый темп всех дальнейших метаморфоз. С другой стороны, кредитование предоставляя отдельным капиталистам распоряжение над капиталом значительно большим, чем их собственный капитал, ведет к более быстрой централизации и концентрации капитала, ускоряет создание новых предприятий, увеличивает производительность труда и, следовательно, тоже ускоряет темп развития производительных сил. Это ускорение в темпе означает действительное увеличение производительных сил общества, но это увеличение возможно лишь либо за счет повышения производительности материальных факторов, уже находящихся в процессе производства, либо за счет вовлечения в воспроизводственный процесс еще не вовлеченных, но имеющихся его элементов. В этом только и заключаются возможности кредита. Конечно, без кредита капиталистическое производство было бы ограничено размерами производства благородных металлов, но „не следует себе создавать каких бы то ни было мифических представлений о производительной силе кредита".

Мы дальше увидим, что у Гана господствует именно такое мифическое представление о действии кредита на реальный капитал.

Поскольку речь идет о кредите денежном, ускорение всего темпа развития производства является результатом как бы бросания дополнительных денег в обращение (по существу здесь, конечно, ускорение обращения уже прежде выпущенных денег, но эффект один и тот же). Денежный кредит прежде всего влияет на денежное обращение и только через механизм денежного обращения получается взаимодействие между ссудно-денежным капиталом и реальным капиталом. Ведь, на самом деле, денежный капитал действительно функционирует только, как деньги. Следовательно, взаимодействие между денежным кредитом и реальным капиталом есть, прежде всего, взаимодействие денег и товаров.[1]

Это проясняет вопрос и о границах кредита. Это прежде всего границы денежного обращения. С точки зрения сферы денежного обращения такими границами кажутся наличные товарные запасы. На самом же деле, не только наличные товарные запасы. Эти границы несколько шире. Здесь мы подходим к очень важному пункту, к вопросу о так называемой „антиципации". В этом вопросе царствует колоссальная путаница, привнесенная сюда буржуазными экономистами и

[1] Любопытна, но абсолютно неверна попытка Коморжинского разрешить вопрос о сущности этого взаимодействия (Komorzynski. Die Nationalökonomische Lehre vom Kredit).

связанная с представлением о какой-то особенной, таинственной производительной силе кредита. [1] На самом же деле все сводится к следующему. Пусть у нас неиспользованных в производстве товарных запасов на 1000 рублей, скорость обращения при данном темпе производства—5; тогда, чтобы двинуть эти товары на соответствующие предприятия, казалось бы, нужно всего 200 рублей. Но при таком решении вопроса упускается из виду вот что: а) по отношению к переменному капиталу: рабочим заработок выплачивается не ежедневно; когда рабочим выплачивается недельная заработная плата, вовсе не обязательно, чтобы налицо были свободные товары в размере недельного запаса, производство ведь непрерывно, и в течение всей следующей недели, когда рабочий будет потреблять, запасы товаров будут пополняться; б) по отношению к постоянному капиталу то же самое—совершенно необходимо авансирование таких сумм, которым в настоящий момент—момент авансирования—не соответствуют еще товарные запасы, но они появятся к тому времени, пока деньги будут фактически израсходованы (например, попадут из центра на периферию при авансировании заготовок сырья); в) по отношению к прибавочной стоимости: ведь эта тысяча рублей, вовлеченных в производство, даст прибавочную стоимость, для обращения которой необходимы дополнительные деньги. Эти деньги в ряде случаев могут быть безболезненно авансированы до появления товаров, являющихся прибавочным продуктом (и здесь часто все дело зависит от времени, которое пройдет между авансированием и фактической реализацией).

Таким образом, денежное обращение всегда может и необходимо должно несколько опережать размеры настоящего товарного обращения. К этому, по существу, и сводится вся возможность „антиципации“. Только здесь надо различать две принципиально различных антиципации. Первую—когда существует антиципация стоимости будущего товара, когда данному выпущенному рублю не соответствует никакая стоимость не только в свободной товарной форме, но и в связанной форме производительного капитала (случай В); и вторую антиципацию, когда, собственно, антиципируется не вновь созданная в будущем стоимость, а лишь ее определенная свободная товарная форма. Второй случай не менее важен, чем первый, ибо дополнительное кредитование, вызывая дополнительный спрос, может заставить ускорить производственный процесс, ускорить процесс превращения производительной формы в товарную и тем самым, в одно и то же время, по существу, увеличить сумму произведенных стоимостей.

В этой антиципации, конечно, ничего мистического нет. Она возможна лишь постольку, поскольку это позволяют наличные производственные условия. Таким образом, эти реальные производственные потенции и являются действительными предельными границами кредита.

Движение промышленного цикла, диспропорции в самом производстве расстраивают производственный аппарат, суживают производственные возможности, ведут к отрицательному воспроизводству и, вместе с этим, суживают и границы кредита.

[1] См., напр., Macleod-Elements Schäffle. Die Grundlagen der politökonomie.

Движение пассивов не отражает этих действительных народнохозяйственных границ. Величина пассива сама по себе еще ничего не говорит о размерах возможного кредитования. Мы еще раз напомним, что движение предложения свободного денежного капитала включает в себя такие моменты, которые абсолютно отличны от хода действительного накопления. Ведь даже в реальной кон'юнктуре движение пассивов является, в известной мере, только барометром кон'юнктуры, но ничего не говорит еще о возможных абсолютных границах кредита. Возьмем тот момент кон'юнктуры, когда пассивы начинают уменьшаться. Означает ли это, что обязательно в тот момент снижение кредита? Нисколько. Это означает лишь, что кон'юнктура непрерывно идет вверх, но это еще не значит, что наступил момент, когда кредит должен быть снижен. Наоборот, поскольку кривая производства еще не приостановилась, а движется вверх, такая приостановка кредита может искусственно вызвать преждевременный кризис.

Абсолютная величина пассивов еще ничего не говорит о допустимой абсолютной величине актива, ибо она ничего не говорит об абсолютных границах кредита.

Есть еще одна граница кредита, не менее важная. Она вытекает не из уровня развития производительных сил в капитализме, а из самой капиталистической формы. Это—„золотая граница“—величина золотой наличности, находящаяся в распоряжении кредитной системы. Конечно, сама по себе, абсолютная величина золотого запаса еще ничего не говорит о величине возможного кредитования, так как развитие кредитной системы и кредитной техники в значительной мере уменьшает количество золота, необходимого для текущих расчетов. А рост общественных связей, все более ярко выраженный общественный характер производства развивают и укрепляют веру в него, создают тот „национальный кредит“, который дает возможность даже в периоды кризисов расплачиваться внутри страны банкнотами при приостановленном размене. Однако, эмансипироваться от потребности в золоте для внешних расчетов кредитная система не может. На подступах к кризису, когда создается большой пассивный баланс,—или расплачивайся золотом, или жертвуй своей валютой. Совершенная утопия думать, что здесь „организация“ может заменить „наличные“. Не говоря уже о том, что мы здесь имеем непреодолимые трудности при расчетах стран с высоко организованным капитализмом между собой, не надо забывать о неравномерности развития различных стран при капитализме, которая никакой банковой организацией не может быть преодолена. Совершенно невозможно себе представить, чтобы самая лучшая организация кредитных систем могла бы заменить золото при пассивном балансе Англии по отношению к Индии (Индия теперь в „нормальные“ годы поглощает около 30% мировой добычи золота). Таким образом, эмансипироваться от золота кредитная система не в состоянии, хотя ее развитие создало большие возможности для уменьшения необходимой золотой наличности как для внутренних, так и для международных расчетов. Эта золотая народнохозяйственная граница заставляет всю кредитную систему вести осторожную политику сдерживает кредитную экспансию.

Наличие определенных границ кредита не делает, однако, еще кредитные учреждения капитализма ликвидными. Абсолютная ликвидность,

т.-е. способность во всякое время выполнить свои обязательства, учреждениям капиталистической кредитной системы не гарантирована. Такая абсолютная ликвидность при капитализме невозможна. Капиталистическое производство не в состоянии учесть своих собственных границ. Кредитная система не в состоянии устранить кризис, а, наоборот, часто является одним из моментов, усиливающих диспропорциональность производства. Кредиту по его природе имманентно свойственно стремление к постоянному расширению производства, к превращению всякого бездеятельного гроша в действующий капитал. Кредит всегда стремится прорвать границу капиталистического производства, но всегда терпит в этом жестокое поражение.

Сам кредит создает мистифицирующую оболочку производству в форме фиктивного капитала и этим самым для самого себя еще больше скрывает свои собственные границы. Рост количества ценных бумаг и операций с ними расширяет границы активных операций, делает их еще более эластичными, как бы менее зависимыми от рамок реального производства. Но это временное, очень быстро переходящее расширение границ кредита. Биржевой кризис делает для всех очевидным мнимый характер этого расширения.

4. Денежное капиталосоздание

Мы констатировали расхождение в движении денежного и реального капитала. Мы видели, что пассив не определяет размеров актива. Эти моменты еще до того, как они были схвачены и осознаны теорией, были причинами развивавшейся практики денежного капиталосоздания. Не так давно эти же моменты были подхвачены школой Гана, и по этому поводу ею строится пустейшая теория о новой фазе капиталистического хозяйства—„кредитном хозяйстве" в отличие от предыдущего „денежного хозяйства". Постараемся разобраться в сути этого явления. Активы создают пассивы. Это несомненный факт современной кредитной практики. Но здесь надо различать два вида расширения активов над размерами пассивов, два далеко не одинаковых по своему месту и значению в народном хозяйстве.

1. Предположим, что у банка А нет в настоящий момент свободных средств, но у банка Б они имеются. Банк Б вексель клиента Х принимает либо с банковым акцептом, либо его вексель вовсе не учитывается. Тогда клиент Х может договориться с банком А выставить на него (на банк) тратту, сроком через 30 дней. Банк А акцептирует ее, Х учитывает ее в банке Б. Если все событие протекало только в этих рамках, то очевидно, что оно особого народнохозяйственного значения не имеет. Банк А превысил свои пассивы, но это было сделано так, чтобы использовать пассивы другого банка. По существу во всей кредитной системе в целом никакого превышения активов над пассивами не произошло (мы активы и пассивы, как мы уже говорили, понимаем не узко бухгалтерски, а в их народнохозяйственном смысле). Актив превысил пассив не в народнохозяйственном, а в частно-хозяйственном смысле.

2. Но возможен другой случай (более частый), когда созданные банком кредитные обязательства не учитываются за наличные деньги, а, послужив в качестве средства обращения в метаморфозе ряда товаров, осаждаются в качестве вкладов в каком-либо из банков. Здесь именно

ссудно-денежный капитал, осевший на пассиве, является результатом предшествующей активной операции. Актив создал пассив уже не в частно-хозяйственном, а в народнохозяйственном смысле, так как денежные средства, предоставленные кредитной системой народному хозяйству, превысили наличные вклады (плюс, конечно, собственные капиталы банков), а часть последующих вкладов явилась уже результатом этого превышения. По существу, это явление создания активов банками означает создание новых орудий обращения. Если следствием такой деятельности банков не будет нарушено регулярное функционирование механизма обращения, то очевидно, что условия воспроизводства действительно требовали дополнительного денежного капитала, который не мог быть предоставлен посредством уже имевшихся орудий обращения.

Активность банка в этом отношении иногда пытаются объяснить исключительно явлениями, связанными с конъюнктурой, инерцией кредитной экспансии. Нам кажется, что здесь причины более глубокие, более длительного характера, чем временные конъюнктурные явления. В самом деле, как прежде создавались кредитные орудия обращения? Коммерческий кредит был той основой, на которой строилась система банкнотного обращения. Банкнотами удовлетворялась все растущая потребность расширяющегося производства в наличных деньгах. Однако, роль коммерческого кредита стала падать. Он все в большей степени стал замещаться банковым, денежным кредитом. Вместе с этим стало падать и значение эмиссионных банкнотных банков. Удовлетворение растущей потребности в деньгах не могло происходить прежним способом на основе коммерческого кредита через эмиссионные банки. Эта задача выпала на долю коммерческих банков. Банкнота стала уступать в своем значении расчетному чеку и акцептированному векселю. Конечно, в период перенапряжения кредита в конъюнктуре банки использовывают сверх меры и этот способ для удовлетворения спроса на кредит, но причина этого явления—„денежного капиталосоздания"—совершенно другая. Она связана с быстрым темпом развития производительных сил и на основе этого с ростом значения денежного кредита. Как мы уже подчеркивали неоднократно, денежно-ссудный капитал расходится в своем движении с действительным, процесс производства автоматически не выделяет для нужд воспроизводства точно такого количества свободного денежного капитала, который необходим в соответствии с возможными размерами его расширения. Это и делает совершенно необходимым создание денег денежной формы капитала со стороны банка. Возможность же такого денежного капиталосоздания заложена уже в самой природе ссудно-денежного капитала, одной из существенных черт которого является его фиктивность. А погоня за увеличением прибылей постоянно толкает банки к реализации этой возможности и к удовлетворению таким образом необходимой общественной потребности.

Что касается самых способов денежного капиталосоздания, они весьма разнообразны. Наиболее излюбленными являются предоставление права выписывать чеки на банк в размере определенной кредитованной суммы и всевозможные виды акцептов.[1]

---

[1] См., напр., Weber. Depositen und Spekulationsbanken. Красношеков. Современный американский банк.

Банки, располагая в известной мере свободой выбора в способе создания новых орудий обращения, далеко не свободны в смысле определения их количества. Границы денежного капиталосоздания — это границы кредита вообще: а) производственные возможности — тот реальный запас производительных сил, который может быть втянут в производство, и б) золотой запас. Свобода делания денег не есть еще эмансипация от золота. Конечно, в результате роста производительных сил, роста производственных связей значительно облегчается взаимно-расчетное дело. Кредитные деньги начинают играть роль настоящих денег, поскольку они взаимно погашают друг друга. [1] Но кризисы и тот спрос на реальные деньги, который проявляется в эти периоды, показывают, что хотя количественно растет роль кредитной организации в смысле замены золота „организацией", но не верно, что „организация функционально становится равноценной золоту". Качественного скачка здесь еще нет. Он при капитализме невозможен. Развитие кредитных денег не изменяет одной из существенных черт природы денежного капитала, его базирования на золоте.

Еще один момент надо подчеркнуть. Делание денег, как и кредит вообще, воздействуя на процесс обращения, ускоряя его, ускоряет и процесс воспроизводства, процесс накопления. Но этим самым расширением воспроизводственного процесса как бы расширяются границы самого кредита. Здесь, конечно, ничего мистического нет. Кредит не может установить для себя произвольные границы. Кредит сам по себе еще не создает реального капитала. Эти границы определяются и расширяются всецело в зависимости от размеров наличных производственных факторов, и делание кредитных денег здесь ничего не меняет. Роль кредита здесь весьма аналогична роли катализатора в химической реакции, т.-е. такого вещества, которое, не принимая участия в самой реакции, своим присутствием лишь ускоряет ее.

В результате создания активов появляются пассивы. Пассивы здесь возможны двоякие: либо предоставление кредита сопровождается открытием пассивного счета, либо пассив является уже результатом реального прохождения созданных кредитных денег через ряд товарных метаморфоз. Первые пассивы, очевидно, недолговечны, соответствующая им активная операция уже совершена раньше, и они для банка не играют роли нормальных пассивов. Второй тип пассивов, конечно, с народнохозяйственной точки зрения отличается от нормальных пассивов, но с точки зрения банков они не имеют почти никаких различий.

Каковы же результаты создания активов в слишком больших размерах вне соответствия с реальными границами? Если это происходит в период „нормального капитализма" с разменными банкнотами, то здесь мы будем иметь дело с ускорением развития всего цикла и с ускоренным глубоким кризисом, который разрушит ряд банковых учреждений, особенно изощрявшихся в стремлении „перешагнуть границы капиталистического производства". Если же это перекредитование произойдет

[1] Маркс говорит про векселя, которые свободно обращаются: „Поскольку они, в конце концов, погашают друг друга при сведении счетов, по требованиям и долгам они абсолютно выполняют функцию денег, так как в таком случае не происходит заключительного их превращения в деньги". („Капитал", т. III, ч. I, стр. 386).

в период неразменной валюты, то мы будем иметь все последствия инфляции: рост депозитов, покрытие долгов банкам—накопление таких средств, которые банками не могут быть использованы, [1] рост требования на наличные, на иностранную валюту, общее падение ценности всей валюты; но в то же время на основе этого может создаться мнимая конъюнктура, которая очень скоро обнаружит свой ложный характер.

С другой стороны, медленный темп роста активных операций, чересчур осторожная политика банков, когда налицо действительная потребность в кредите, действительные возможности разворачивания производства,—такая политика приведет лишь к падению пассивов и замедлению в темпе развития производительных сил.

Остается определить, что, собственно, создают банки: деньги ли только или денежный капитал? Нам кажется, что вполне возможно применить здесь термин—денежный капитал. Что такое денежный капитал? Это денежная форма капитальной стоимости. Обязательно ли эта денежная форма должна быть воплощена в реальных деньгах? Нет, не обязательно. Следовательно, фиктивные деньги могут быть формой существования капитала, а следовательно, банки могут создавать денежный капитал. Поскольку эти деньги ссужаются капиталистам лицам, в руках которых эти деньги будут функционировать, как денежный капитал,—это денежный капитал. Но, конечно, не надо смешивать ссуду денег и ссуду капитала. В период кризисов, например, деньги в значительной степени одалживаются не как капитал, а как платежное средство. Они не капитал, так как они не будут служить для продолжения капиталистического производства, а просто для уплаты долга. То же, когда деньги ссужаются для потребления. Эта ссуда денег, хотя для заимодавца эти деньги самим фактом ссуды становятся капиталом, „на самом деле независима от процесса капитала. В этом случае процент, как прибыль „upon expropriation", является фактом, независимым от капиталистического производства, как такового — от создания прибавочных ценностей." [2]

Еще пара замечаний, чтобы не вызвать недоразумений. Ссуда капитала вообще, конечно, не идентична с выпуском средств обращения.

[1] Впрочем, все эти моменты в условиях инфляции могут видоизменяться в зависимости от политики банков.

[2] „Теории прибавочной ценности", т. III, стр. 380. Всем путаникам в марксовой теории кредита по вопросу о ссуде денег и ссуде капитала следует внимательно вчитаться в следующую цитату из Маркса:

„... Здесь не говорится о тех случаях, когда процент может быть простой передачей денег и не должен выражать действительной прибавочной ценности; когда, например, деньги даются взаймы „расточителю", т.-е. для потребления. Тот же случай может, однако, получиться, когда они одалживаются для платежа. В обоих случаях они отдаются взаймы, как деньги, а не как капитал; но для их собственника они становятся капиталом благодаря только акту отдачи взаймы. Во втором случае, при дисконтировании или ссуде на товары, не проданные в данный момент, они могут относиться к процессу обращения капитала, необходимому превращению товарного капитала, как денежный капитал. Поскольку ускорение этого процесса превращения,—как в настоящем кредите,—ускоряет воспроизводство, следовательно, производство прибавочной ценности, одолженные деньги являются капиталом. Поскольку они, наоборот, служат лишь для уплаты долгов, не ускоряют процесса воспроизводства, быть может, делают его невозможным или сокращают,—они представляют лишь платежное средство (только) деньги для заемщика и для заимодавца—капитал, на самом деле не зависимый от процесса капитала" (там же).

Кредит может быть увеличен без всякого нового выпуска средств обращения. В то же время выпуск средств обращения может и не увеличить кредита, увеличение или уменьшение кредита может совершенно не влиять на величину обращения. Это все верно, но мы здесь рассматриваем тот случай, когда свободного денежного капитала нет и когда предоставление нового денежного капитала совпадает вполне с выпуском средств обращения. Возможность такого случая и его необходимость, мы пытались доказать.

А теперь перейдем к Гану. У него в работе „Volkswirtschaftliche Theorie des Bankkredits" мы находим, собственно, две основные идеи:

1) Сущность современного хозяйства заключается в том, что оно кредитное в противоположность предыдущему типу хозяйства—денежному.

2) Кредит обладает большой производительной силой, так как перераспределяет капиталы и может, таким образом, „из ничего создать капитал". Разберемся в обосновании и сущности этих положений. Нынешняя стадия хозяйства—кредитная,—говорит Ган,—так как главную массу средств обращения составляют кредитные деньги. Наличные деньги играют дополнительную роль и имеют второстепенное значение. При чем вообще весь денежный капитал общества не является результатом накопления свободных средств, а результатом предшествующего предоставления кредитов, активной операции. Активы, как правило, предшествуют пассивам. Результатом активной операции и является кредитное средство обращения—кредитный документ, гарантирующий кредит заемщика перед всеми должниками в народнохозяйственном смысле (т.-е. всеми, кто отдаст реальные блага за этот документ).[1] Таким образом, предоставление кредита не ограничено размерами пассивов, ибо пассив всегда результат активов. Не ограничена эта деятельность банков и размером золотого фонда. Конечно, иногда возникает потребность в наличных. Но наличные это—законные платежные средства—банкноты, а банкноты лишь формально разменны—эмиссионные банки при всем желании не могут произвести обмена большинства банкнот на золото. Они не в состоянии быстро стянуть золото в свои кассы, так как у них в настоящее время весь золотой резерв страны. Поэтому прекращение размена периодически неизбежно. Банкнота по существу не разменна. А это обстоятельство делает в отношении наличных денег всю кредитную систему ликвидной, ибо эмиссионный банк совершенно не ограничен в своей возможности удовлетворять потребность отдельных банков в наличных.

Не представляет никаких сомнений, что это полное отрицание роли золота, выдвигаемое Ганом, не соответствует действительности. История кризисов последнего времени свидетельствует, что золото попрежнему в эти периоды „из раба становится повелителем".

Верно, конечно, то (мы уже отмечали это), что рост общественных производственных связей, отражающийся в росте расчетной операции, уменьшил относительно величину необходимого золотого фонда, но сама золотая база осталась. Золотая граница действует, и капиталистическое производство попрежнему „все снова и снова разбивает себе голову об

[1] ..„Nach jener Anffassung ist das Vertrauen nur das Motiv jeden Kreditverkehrs selbst, nach unserer Meinung bildetes den Gegensbund des Kreditverkehrs selbst"... ..„Achnlich Macleod"... Hahn-Theorie, стр. 51—52. Примечания.

эту границу".[1] Таким образом, основная предпосылка гановской теории рушится, как явно неверная, а вместе с ней падает вся сказка о кредитном типе хозяйства. Еще Маркс отмечал, что „натуральное хозяйство, денежное хозяйство и кредитное хозяйство противопоставлялись друг другу, как три характерные экономические формы в движении общественного производства. Во-первых, эти три формы вовсе не представляют равноценных фаз развития. Так называемое кредитное хозяйство само есть лишь форма денежного хозяйства, поскольку оба обозначения выражают функции обмена или способа обмена между самими производителями. В развитом капиталистическом производстве денежное хозяйство является лишь основой кредитного хозяйства... во-вторых, так как в категориях: денежное хозяйство, кредитное хозяйство, подчеркивается и берется в качестве отличительного признака не хозяйство, т.-е. не самый производственный процесс, а соответствующий хозяйству способ сношений, обмена между различными агентами производства или производителей...

...Впрочем, узости буржуазного кругозора, где все внимание поглощается практическими операциями, как раз соответствует воззрение, что не характер способа производства служит основой соответствующего ему способа обмена, а наоборот.[2]

А у Гана мы встречаем именно такую узость. Он схватывает поверхностные явления, об'являет их категориями, конструирующими новый тип хозяйства, не заглядывая в глубину, не видя, что основа—способ производства не изменился. А это сказывается, как мы увидим, и на его рецептах, которыми он пытается спасти мир—создать „вечную высокую кон'юнктуру".

Итак, по Гану, золотой фонд не является границей кредитной деятельности банка. Такой же отрицательный ответ дается Ганом по отношению ко второй, установленной нами границе—наличию материальных производственных факторов. У Гана здесь, собственно, мало оригинального. Много заимствовано у Маклеода[3] и у Шумпетера.[4] Ган думает, что даже при сильном расширении кредитования никакой инфляции не будет. „Jede Kreditvermehrung bewirkt Vermehrung der güter infolge Veränderung ihrer Verteilung. Der Kredit zieht die Güter aus dem Nichts heraus"... (Hahn-Theorie, стр. 141).

Таким образом, основной смысл кредита—перераспределение реальных ценностей, предоставление тех запасов, которые предназначены для непосредственного потребления, для целей дальнейшего воспроизводства. Вопрос о возможности этого есть, по мнению Гана, не столько проблема теоретическая, сколько практическая и политическая. Никаких особых свободных запасов реального капитала при расширении кредита не требуется, так как „das erforderliche Kapital durch den Kredit jeweilig zur Produktion gebracht werden kann". (Hahn, стр. 142).

Но в реальной кон'юнктуре, по мнению Гана, дело не доходит до этих границ. Еще раньше начинается кризис сбыта. Его причины чисто

[1] „Капитал", т. III, ч. 2, стр. 114.
[2] „Капитал", т. II, стр. 92—93.
[3] Macleod. Elements.
[4] Schumpeter. Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung (в особ. стр. 214—219).

психологические. Люди не привыкли потреблять выше определенного уровня, и когда этот уровень в ходе кон'юнктуры достигается, люди перестают расширять потребление, начинают накоплять и это служит причиной кризиса. Этот кризис сопровождается кредитным кризисом. Возможность кредитного кризиса уже заложена в несоответствии между сроками обязательств, создающихся при кредитовании. Обязательство, которое банк берет на себя—краткосрочное (вернее, бессрочное), оно вручается клиенту как то, чем банк кредитует клиента. Вместо него банк получает обязательство клиента—долгосрочное. Обязательство банка может быть в любую минуту ему пред'явлено к оплате. Обязательство же клиента не может быть когда угодно превращено в наличность. Таким образом, самый характер кредитной сделки уже заключает в себе элемент неликвидности.

В нормальных условиях банк, конечно, может реализовать свои активы в другом банке и таким образом восстановить свою ликвидность, но когда наступает кризис, когда все банки стремятся к тому же, разражается кредитный кризис. Кредитный кризис, по мнению Гана, легко устранить согласованием деятельности банков, их концентрацией и, наконец, созданием единого банка. При едином банке совершенно немыслим кредитный кризис. Что касается общего кризиса, то его можно преодолеть предоставлением возможности работать в запас, на склад, не для потребления („как это было во время войны"), путем предоставления беспроцентного кредита со стороны государства или же скупки всех товаров и стремлением кредитных учреждений поддерживать все время высокую кон'юнктуру. Единственное препятствие, которое, по мнению Гана, может стать на пути к беспрерывному увеличению производства, это недостаток рабочей силы. Вообще же, „теоретическая возможность вечной высокой кон'юнктуры не должна быть отнесена к царству утопии". [1]

Все эти рассуждения Гана достаточно сами говорят за себя. Мы видим здесь обычное для буржуазной политической экономии непонимание двигающих пружин кон'юнктуры и причины кризисов. Конечно, все это беспредельное и бесграничное перераспределение реального капитала путем кредита с несоблюдением рамок действительно свободного, не втянутого еще в производство—представляет собой ничто иное, как обычное перекредитование, перегрюндерство и ускоряет, усиливает и обостряет кризис. Ибо кризис вызывается не психологическими причинами (это же обычный довод политической экономии фабрикантов и банкиров, что рабочий выше определенного предела потреблять не в состоянии, что потребление выше этого предела, очевидно, лишь „психологическая" привилегия современных феодалов промышленности и кредита), а диспропорцией в самом производстве. И эта диспропорция не может быть устранена созданием единого банка. Организация кредита без организации промышленности не может устранить кризиса, а бессмысленные мечты о возможности скупки всех товаров в периоды кризисов (производство не для потребления!) давно уже высмеяны.

Мы здесь не пытались полностью изложить идеи Гана и дать их подробную критику. Это мы сделаем в другом месте. Но из того, что

[1] Hahn, там же, стр. 152.

мы сказали, совершенно ясно, что в основном, в его теории мало новых идей. Это перепевы старых, неоднократно всплывавших на поверхность теорий. Почему они всплыли сейчас?

Маркс когда-то по поводу кредита, оказываемого путем выпуска банкнот, высмеивал тех экономистов, которых особенно поражал этот вид кредита: „Последняя форма кредита кажется профану особенно поразительной и важной". Современным профанам в научной политической экономии кажутся особенно важными эти новые формы кредита путем акцептов, чеков и т. д. Эти явления настолько поражают буржуазную политическую экономию, что она из них выводит даже новый тип хозяйства—кредитное хозяйство и возможность вечной кон'юнктуры. Эти интересные явления современного кредита, однако, как мы видели, имеют строго определенные границы и прорвать границ капиталистического производства и всех конструирующих его особенностей не в состоянии. Они имеют подчиненное значение.

А. Неусыпин

Цель и приципы составления многолетних бюджетных планов

Прежде чем приступить к изложению самой темы мы считаем необходимым в двух словах остановиться на терминологии и на том содержании, которое последней подразумевается.

К настоящему времени можно считать почти установившимся термин „финансовый план" для обозначения многолетних бюджетных проектировок. В литературе не раз мы встречали заголовок „трехлетний финансовый план".[1] Однако, этот установившийся термин мы считаем не совсем точным. Не совсем точным именно потому, что термин этот ассоциирует представление о всей финансовой деятельности государства, куда войдут и бюджет, и кредит, и денежное обращение. Даже больше, с представлением „финансовый план" вполне согласуется охват и той деятельности огромного количества государственных предприятий, которые работают на началах хозяйственного расчета. Бюджет, следовательно, это только часть целого, один из важнейших элементов того целого, которое можно было бы назвать финансовым планом. Поэтому, в целях большего соответствия определения с определяемым содержанием, мы остановились на термине „бюджетный план".

Поскольку затем мы говорим о многолетнем бюджетном плане, в высокой степени важно установить, что под этим многолетним планом подразумевается. Подразумевается ли единый бюджетный план, который охватывает период в три, пять лет, вместо общепринятого периода в один год или же здесь следует понимать нечто иное как совокупность ряда планов, каждый из которых представляет обыкновенный государственный бюджет.

Не останавливаясь сейчас на этом вопросе подробно, так как последнее будет ясно из дальнейшего, ответим только, что под многолетним бюджетным планом мы понимаем систему ряда годовых бюджетов, где в одно и то же время имеют место и обособленность годовых бюджетов и единство всех их в целом.

В чем заключается цель многолетнего бюджетного плана? Общий ответ, какой можно было бы дать на поставленный вопрос, был бы приблизительно таков: цель многолетнего бюджетного плана заключается в плановой увязке как самих бюджетов со всеми сто-

[1] См. статьи проф. К. Шмелева в „Фин. Газ." от 4 июля 1925 г., А. А. Никитского в „Плановом Хозяйстве" № 11, 1925 г. и др.

ронами народного хозяйства, так равно и ожидаемых рессурсов с теми затратами, какие государство предполагает произвести в течение проектируемого периода.

Но это именно только общий ответ. Между тем, нам представляется значительно более важным получить ответ в смысле установления непосредственной практической цели многолетнего бюджетного плана. Такой целью, по нашему мнению, если при этом исходить из задач советской экономики на ближайший период, будет возможно более точное определение той доли расходов в ряде предстоящих бюджетов, которая придется на капитальные вложения вообще и на затраты по осуществлению новых мероприятий в частности.

Попытаемся обосновать правильность этого ответа.

Как известно из нашей дозоенной практики, движение государственных бюджетов вплоть до начала мировой войны в общем представляло картину определенного из года в год увеличения последних. Картина эта не нарушалась даже и в годы неурожаев в стране, хотя урожаи, как опять-таки известно, имели на бюджет в дореволюционной России определяющее влияние. Правда, рост бюджетов в этих случаях, может быть, и принимал более умеренный характер, однако, в то же время не переставал быть возрастающим.

Эта тенденция бюджетов к ежегодному увеличению их размеров, мы полагаем, сохранится и на послереволюционные годы. Тем с большей уверенностью можно говорить об этом в отношении ближайшего к нам периода, когда бюджет сохранит еще в себе черты восстановительного процесса.

Сопоставляя теперь этот систематический рост бюджетов с глазнейшей частью расходов, т.-е. тех расходов, задачей которых является удовлетворение запросов со стороны нормальной деятельности государства, и которые к тому же растут без лишних скачков, мы придем к заключению, что последние всегда найдут себе соответствующее удовлетворение.

Совсем другое дело—расходы по капитальному строительству.

Заняв довольно солидное место в нашем бюджете, расходы эти не только не склонны к самосокращению или к некоторой стабилизации, а наоборот, проявляют тенденцию к неизменному увеличению. И нужно признать, что тенденция эта совершенно здоровая, что она находится в полном соответствии с системой и задачами нашего хозяйства. Больше того, увеличение капитальных вложений в условиях нашей системы хозяйства есть безусловный императив.

Представляя огромную необходимость, эти расходы, однако, далеко не обеспечены в той же степени, как большинство обыкновенных (нормальных) расходов. Их удовлетворение,—такова, по крайней мере, существующая практика,—гораздо чаще зависит от остатков обыкновенных расходов и хорошей конъюнктуры, чем от необходимости их производства. Между тем, характер этих расходов требует совершенно противоположного к ним отношения.

Посмотрим теперь на то своеобразие расходов по капитальным вложениям, которое делает их обязательными и в смысле производства расходов и в смысле планового предвидения.

Большинство новых государственных мероприятий, а они именно и относятся, главным образом, к расходам по капитальным вложениям, требуют для своего осуществления настолько крупных средств, что для бюджета в пределах одного года они бывают не под силу. А если принять во внимание, что капитальные вложения в каждом бюджете идут по целому ряду статей, тогда невозможность полного их финансирования за один год станет совершенно очевидной. Совершенно естественно поэтому что общую сумму затрат на те или другие мероприятия приходится разбивать на несколько лет.

С другой стороны, и самая техника исполнения этих мероприятий в силу грандиозности последних также не может быть закончена в течение одного года. Аналогично финансовой стороне и здесь также техническое осуществление мероприятий приходится распределять на несколько лет.

Вместе с тем, всякое такое мероприятие, осуществление которого рассчитано на ряд лет, требует беспрерывного завершения и притом в срок по техническим условиям самый короткий. Это совершенно неоспоримый принцип.

Таким образом, из характеристики природы расходов по капитальным вложениям и из указания на всю желательность и необходимость их производства легко понять остроту вопроса и то, какими же в конце концов средствами мы обладаем для их выполнения.

Вот именно здесь, в преодолении неизвестности возможного финансирования капитальных вложений и заключается главная практическая цель многолетнего планирования бюджетов. Цель эта, как нетрудно видеть, создает не только „теоретический" интерес к планированию, но она делает это планирование в высокой степени необходимым и обязательным.

Перейдем теперь к самому планированию. Первый вопрос, на который приходится в таком случае ответить, это вопрос о том, каким образом и при каком плане можно ближе всего подойти к намеченной нами практической цели. Ответ на поставленный вопрос можно было бы приблизительно формулировать следующим образом: наиболее вероятное определение расходов по капитальному вложению для ряда ближайших лет (по бюджету) возможно только в том случае, если бюджетные перспективы ближайшего периода будут приведены в возможно полную ясность. Разработанный же план бюджетов на определенный ближайший период составит конкретное выражение этих перспектив. Не задаваясь, разумеется, целью теперь же составить этот план, мы наметим только те общие принципы, которые, по нашему мнению, должны служить руководящими вехами при его построении.

Анализируя перспективное планирование бюджетов вообще, мы заметили в нем вопросы, расположенные в двух плоскостях: вопросы самой методики планирования и вопросы материального содержания бюджетов, если можно так выразиться. При этом к первым мы относим: содержание плана, срок и метод планирования, а ко вторым—ценностный об'ем и перспективы финансовой политики. Составление ясного представления по всем этим вопросам и должно быть первым этапом плановой работы в области бюджета.

Начнем с вопросов методики планирования. Содержание плана представляет собою тот непосредственный предмет, на котором фиксируется главное внимание плана. Таким предметом может быть, во-первых, доходная часть бюджета, во-вторых, расходная часть в основном с доходной частью в качестве ориентировки и, в-третьих, та и другая части одновременно, как части одного целого – бюджета. Проанализируем возможность планирования по всем этим трем линиям.

Доходная часть, как показала практика, до последнего времени составляла почти исключительный предмет внимания при разработке многолетних планов бюджета. Это и понятно: нельзя производить расходов, не имея в распоряжении соответствующей наличности. Такой путь планирования на первый взгляд представляется вполне правильным. Кажущаяся правильность такого планирования, однако, быстро теряет под собой почву, как только мы подойдем к вопросу с точки зрения установленной нами ближайшей цели бюджетных планов. Установление тех или других максимальных или минимальных доходных бюджетов на ряд предстоящих лет отнюдь еще не разрешает вопроса о размерах капитальных вложений за эти годы. Вопрос этот остается в такой же степени открытым, как и до проектировки доходов. Мы может сказать даже больше: фиксация ряда доходных бюджетов, хотя бы и обоснованных реально, не гарантирует нам в полную обеспеченность даже расходов по содержанию нормальной и бесперебойной деятельности государственного аппарата. Последняя может иметь место только в том случае, если мы будем знать также и самые расходы.

В свою очередь, разработка плана по одной только расходной части, хотя бы и с координацией на некоторую реальность в доходной части, также не может быть признана вполне правильной. В этом случае вполне возможны, с одной стороны, недоучет доходов, что вовсе не соответствует интересам развития производительных сил, а с другой — недостаточно глубокая проработка и самой расходной части, поскольку ей не корреспондирует хорошо проработанная доходная часть. Остается последний путь, путь параллельной разработки как доходов, так и расходов, при этом разработки, одинаково внимательной к обеим из этих частей.

К содержанию же плана относится и вопрос о том, должен ли многолетний план бюджетов ограничиваться только государственным бюджетом или же он должен также включать и местные бюджеты.

Защитники включения в перспективные планы также и местных бюджетов обосновывают свои соображения тем, что между государственным хозяйством и хозяйством местным существует теснейшая финансовая зависимость, которая выражается: 1) в участии государственного бюджета в расходах местных бюджетов, 2) в общности доходных источников и 3) в общности целого ряда видов доходов.[1]

Нет сомнения, зависимость безусловно тесная. Но это отнюдь не говорит еще о том, что у госбюджета больше нет такой зависимости. Действительно, разве мы не найдем такую же тесную зависимость госбюджета от всей нашей госпромышленности и торговли?

[1] Проф. К. Шмелев. Там же.

Конечно, найдем. И тем не менее, никто не настаивает на их об'единении. В условиях старой экономической политики, „когда одной из главнейших задач этой политики было определенно поставленное и неуклонно проводимое стремление к превращению государственного бюджета в единый бюджет единого хозяйства“,[1] всякое стремление к обобщению было совершенно понятно. Другое дело теперь, когда на ряду с директивной централизацией всего государственного хозяйства имеет место широкая функциональная децентрализация отдельных отраслей. Каждая такая отрасль при экономической увязке через плановое регулирование со всеми остальными отраслями хозяйства в финансовом отношении представляет самодовлеющую единицу. Поэтому мы полагаем, что не о включении местных бюджетов в многолетние бюджетные планы должна быть речь, а о более точном разграничении сфер того и другого в отдельности, тем более, что увязка государственного и местных бюджетов может быть осуществлена по другой линии,—по линии контрольных цифр всего народного хозяйства.

Перейдем теперь к вопросу о сроке, на который можно и должно строить предположения по бюджету. Вопрос этот, полагаем мы, легко разрешается самой целью планирования бюджетов. Цель эта—практическая, заключающаяся в возможно более реальном определении той доли рессурсов в бюджетах, которая может быть направлена по адресу капитальных вложений. Выше мы установили, что новые государственные мероприятия, которые и составляют обычную форму капитальных вложений, отличаются определенными специфическими чертами и в том числе многолетним сроком своего осуществления. Продолжительность этого срока (постройки крупной электростанции, железнодорожной линии, завода и т. п.), как известно, определяется в три, пять лет. Обстоятельство это служит одним из важнейших соображений в пользу определенной продолжительности периода планирования.

Последний вопрос из этой категории — это вопрос о методе, каким производить разработку будущих бюджетов — методом ли „изолированным“ или „комбинированным“.[2] Под первым, при этом понимается такое установление размеров будущих бюджетов, когда не принимаются во внимание посторонние моменты, хотя бы они имели на бюджет определяющее влияние. Бюджеты определяются из своего собственного развития, как если бы им была присуща своя внутренняя динамическая закономерность. Под методом комбинированным понимается проектировка в зависимости и в связи с другими явлениями народного хозяйства.

При выборе метода, надо полагать, не может быть двух мнений; сама цель плана его предопределяет. И в самом деле, что может дать метод изолированной проектировки — максимум, общую массу бюджета с некоторой вероятностью на реальность. Но плана, как такового, с увязкой всех элементов бюджета с другими отраслями народного хозяйства этот метод не даст. Не приходится говорить о

[1] Об'яснит. записка НКФина к смете бюджета на январь—сентябрь 1922 г.

[2] Оба термина мы заимствуем из работы по этому же вопросу А. А. Никитского. Там же.

расходной части бюджета, где основательная проработка отдельных элементов безусловно необходима; нельзя также составить и доходной его части,не затронув отдельных источников государственных рессурсов. Кроме того, о методе изолированной проектировки в наших условиях не может быть речи и с точки зрения теоретической. Невозможность эта обусловливается тем, что для экстраполирования будущих бюджетов необходимо достаточное количество исполненных бюджетов (а технически при этом условии и возможна только экстраполяция). Последних же у нас, как известно, еще очень мало. Остается поэтому другой метод,—пусть он называется комбинированным,—во всяком случае, такой метод, где полный учет действительности, ее, так сказать, непосредственная оценка принимается за правило.

Установление этих общих положений самого процесса планирования составляет первую необходимую предпосылку бюджетного планирования; вторую предпосылку составит, как мы наметили выше, установление положений в отношении материального содержания бюджета.

Во-первых, о ценностном об'еме современного бюджета. Вопрос о ценностном об'еме современного бюджета, точнее ряда ближайших бюджетов, сводится к тому, какой удельный вес они должны будут составлять в общей массе всего народного дохода. Разрешение этого вопроса хотя бы в форме наметки некоторой тенденции к его изменению применительно к 1913 году даст дополнительный критерий для проверки составленного плана.

Существовавшая долгое время практика бюджетного проектирования, практика, которая и в настоящее время еще не совсем изжила себя, заключалась в том, что развитие бюджетов нашего времени рассматривалось в полном соответствии с развитием бюджетов довоенных. Т.-е. так, что если бюджет 1913 года в отношении к общей валовой продукции народного хозяйства составлял некоторое значение, равное X и к сумме народного дохода — $У$, то это же значение он должен приобрести и в наше время.

Подобную точку зрения мы считаем совершенно неправильной. И вот почему. Хозяйственная жизнь нашей страны в дореволюционное время строилась по линии огромного количества отдельных частных хозяйств, где хозяйство самого государства представляло такое же квази-частное хозяйство; оно было только первым среди равных. Совершенную противоположность представляет хозяйственная жизнь в условиях Советского Союза. Здесь государство является в подавляющей степени и организатором и главой всей хозяйственной жизни, здесь все основные богатства страны принадлежат тому же государству. И совершенно естественно поэтому, если бюджет государства в наших условиях примет несколько иной удельный вес, чем это было в довоенное время.

В сторону увеличения или в сторону уменьшения должен измениться бюджет? Если мы взглянем на расходную часть бюджета, то вопрос разрешается с первого же взгляда. Действительно, все расходы по капитальному строительству в общем представляют отдел, совершенно чуждый довоенному бюджету. Затем, расходы государственного аппарата, когда задачей последнего является ра-

бота в несколько раз более сложная, чем в довоенное время, также должны быть значительно выше. Правда, в нашем бюджете нет таких расходов, как уплата долгов по займам, нет таких крупных расходов на оборону, как до войны, однако, в своем относительном значении ко всему народному хозяйству они не могли бы компенсировать происшедших увеличений других статей.

Аналогичную же картину представляет, естественно, и доходная часть. Не останавливаясь на общих соображениях, в отношении доходной части приведем только в качестве иллюстрации небольшой пример. В условиях довоенной России в отношении доходов частно-капиталистических предприятий, а им именно и принадлежала почти вся промышленность и торговля, государственный бюджет довольствовался, в сущности говоря, одним только промысловым налогом. Вся прибыль, таким образом, оставалась у тех же частных предприятий. Другое дело теперь, когда, с одной стороны, подавляющее количество предприятий принадлежит государству, прибыль которых определенным порядком из'емлется в госбюджет и, с другой, когда и в отношении частно-коммерческих доходов госбюджет не ограничивается одним только промысловым налогом, но параллельно с ним применяет налог подоходный.

Все это вместе говорит за то, что относительное значение советского бюджета должно быть выше бюджета довоенного. Положение это нам представляется совершенно бесспорным и потому его необходимо иметь в виду при проектировке бюджетов. Таким образом, если достижение Советским Союзом „национального дохода" или валовой продукции 1913 года связывается с 1928 или 1929 годом, то это вместе с тем должно служить критерием, что в отношении бюджета этот уровень 1913 года уже пройден.

Последний момент, который мы должны отметить, это—каковы перспективы в области финансовой политики на ближайший период. Предугадать заранее характер финансовой политики на ближайший период в три, пять лет представляется наиболее сложным вопросом планирования. В том именно и заключается особенность всякой политики, что она представляет собою совокупность нередко непредусмотренных мероприятий, необходимых в той или другой конкретной обстановке.

Однако, являясь следствием данной конкретной обстановки, мероприятия финансовой политики, как и вообще политики, в то же время подчинены общей линии поведения. Эта общая линия поведения в противоположность отдельным мероприятиям применительно к требуемому для бюджетного планирования периоду представляется вполне реальной и способна в силу этого стать об'ектом предвидения. И кроме того, те же самые мероприятия финансовой политики воздействия на бюджет в то же время подчинены бюджету: сам бюджет становится как бы исходным пунктом определенных шагов политики. Формулируя несколько иначе, можно было бы сказать: бюджет—это директива.

Обращаясь, в первую очередь, к расходам, следует сказать, что поскольку все стороны государственной жизни приобрели достаточную устойчивость, оставив далеко позади себя период налажи-

вания, следует заключить, что все те расходы, задачей которых не является увеличение самой базы государственной деятельности, ее размаха, другими словами, расходы обыкновенные, будут увеличиваться за счет качества этой деятельности, но не количества. Рост этих расходов, следовательно, обеспечен от всяких неожиданностей, от всяких скачков. Это первый момент.

Второй чрезвычайно важный момент состоит в том, что центральным узлом нашей экономики является развитие и совершенствование основных элементов хозяйства—промышленности, сельского хозяйства, транспорта и т. д. При этом, так как их развитие и совершенствование в наших условиях возможно только при значительной помощи со стороны бюджета, то крупные ассигнования на указанные цели в последнем (капитальные вложения) должны стать правилом.

Теперь несколько замечаний относительно доходной части. Какие перспективы, во-первых, ожидают нас в отношении ролей обыкновенных и чрезвычайных доходов?

Сначала о чрезвычайных. Складываясь, главным образом (теперь и впредь), из доходов от кредитных операций, доходы эти по существу зависят от общего состояния денежного рынка. Как известно, до последнего времени эти доходы в силу недостатка свободных средств вообще, с одной стороны, и в силу наличия возможностей для спекулятивного их использования—с другой, в значительной мере задерживались в своем развитии. Ближайший период, надо полагать, будет итти под знаком некоторого улучшения в этом отношении, однако, не настолько, чтобы резко увеличить эту область государственных доходов. Кроме того, рассчитывать на этого рода доходы в бюджете не приходится еще и потому, что они далеко не составляют идеала в государственном финансовом хозяйстве. Главная роль в бюджете, следовательно, должна остаться за обыкновенными доходами.

Обращаясь теперь, в свою очередь, к обыкновенным доходам, важно установить, какие перспективы ожидаются по линии налоговых и неналоговых доходов.

В литературе по этому поводу наблюдаются две точки зрения. Согласно одной из них, бюджет теперь же должен развиваться по линии неналоговых доходов, так как развитие его по линии налоговых доходов будет служить признаком неблагополучия в социалистическом хозяйстве. [1] Согласно другой точке зрения, для настоящего периода, когда хозяйство наше строится по принципу „кто—кого", налоги для государства должны составить могучее орудие регулирования. И поэтому не об отмене налогов, не об отмирании их, а лишь об их упорядочении и совершенствовании может итти речь. [2]

Чтобы ответить на этот вопрос с большей определенностью, посмотрим на дело под углом зрения непосредственной оценки. В общей сумме неналоговых доходов, как известно, 80% (за 1924/25 г.)

---

[1] А. А. Никитский. Там же.

[2] Брюханов. „О финансовых перспективах Союза ССР на 1925/26 год".

составляют доходы от транспорта и связи, т.-е. от таких отраслей, которые нуждаются в расходах гораздо больших, чем они дают доходов. Поэтому, если их доходы в дальнейшем и будут расти, чего отрицать не приходится, то они в значительной степени будут носить оборотный характер. Между тем, для бюджета важен рост доходов маневренных, т.-е. таких доходов, которые в расходной части не находили бы себе соответствующего прикрепления, или, другими словами, доходов, которые можно было бы адресовать в расходной части по линии наибольших хозяйственных и политических достижений.

Таким образом, сопоставляя ряд бесспорных положений, а именно: 1) необходимость увеличения капитальных вложений и 2) незначительное увеличение роста маневренной части от неналоговых доходов, следует заключить, что вторая из приведенных точек зрения на налоговые доходы в большей степени соответствует действительности.

Изложенные выше принципы бюджетного планирования, думается нам, достаточно четко рисуют те общие рамки, в которых должна расположиться канва самого плана. Однако, было бы далеко не убедительным утверждать, что этого достаточно для приступа к построению плана. Последнему, совершенно естественно, должен предшествовать глубокий анализ того материала, который мы имеем в ряде исполненных бюджетов. Уяснение этого материала, с одной стороны, дало бы возможность обнаружить те твердые линии нашего бюджета, которые в известной степени оставалось бы только продолжать, с другой — и те нездоровые уклоны, внесение оздоровляющих направлений в которые было бы важнейшей задачей плана. Ибо ясно—перспективный план—не только уловление развивающейся стихии, но и—режим поведения—путь, по которому двигаться не только желательно, а и должно.

ОТДЕЛ II

За Советским рубежом

Е. Варга

Мексика [1]

Мало найдется в настоящее время стран, столь интересных для нас в социальном и внешне-политическом отношении, как Мексика. В самом деле, если не считать Южного Китая, это единственная страна, где до известной степени существует рабоче-крестьянский режим. Это страна, которую капиталистическая печать всего мира клеймит названием большевистской. Вот один пример из тысячи:

„...Все же Мексика сейчас одна из наиболее обольшевиченных стран. Ведь уже президент Обрегон щедро раздавал оружие индейцам и батракам и через наемных подстрекателей разжигал ненависть к собственности, т.-е. жажду собственности; расхищение земель, грабежи и разбои проходили безнаказанно и даже восхвалялись". [2]

Этот „большевизм", о котором мы ниже еще поговорим подробней, явился естественной реакцией против практиковавшейся веками системы расхищения земель, приведшей к тому, что весь земельный фонд Мексики попал в руки очень малочисленной группы эксплоататоров, а земледельческое население осталось буквально без клочка собственной земли. История Мексики есть история расхищения земли туземцев; только аграрная революция 1910—1923 гг. внесла некоторую перемену, но она и сейчас еще далека от завершения. Аграрная история Мексики может служить образцом аграрной истории всей Южной Америки, да и вообще всех порабощенных народов, втянутых в круг европейской культуры.

На ряду с аграрным вопросом Мексику делает для нас особенно интересной ее борьба против империализма Соед. Штатов. Американский капитал неудержимо внедряется в Мексику, при чем хищническая коррупция стоящих у власти клик господствующего класса всячески облегчает это внедрение. Борьба против американского империализма тесно переплетается, таким образом, с борьбой рабочих и крестьян против крупного землевладения и церкви. Эта борьба является вместе с тем, поскольку можно судить на основании имеющихся скудных материалов, борьбой против собственных крупных помещиков и собственной буржуазии. Повидимому, Мексика либо окончательно будет превращена Соед. Штатами в американскую колонию, либо же борьба против империализма, в виду теснейшей связи американского капитала с туземными эксплоататорами, приведет страну на путь антикапиталистического переворота. Положение Мексики во многом сходно с положением Китая.

Аграрный вопрос в Мексике

Мексика—страна с редким населением. В 1910 г. она насчитывала 15 милл. жителей при территории в 2 милл. *кв. км*, т.-е. на 1 *кв. км* приходилось 7,2 жит. Она занимает приблизительно такую же площадь, как

---

[1] Из очередного международного обзора автора, подготовляемого к печати Издательством „Московский Рабочий".

[2] „Der Tag", от 20/V—1926 г.

Германия, Франция, Испания, Англия и Италия вместе. Тем не менее, в стране царит такой земельный голод, какой едва ли сыщешь еще где-либо на земном шаре. Чтобы понять это явление, нужно иметь в виду два обстоятельства. Во-первых, плотность населения распределена очень неровно. В центральной области, напр., в штате Мексико, она выражается цифрой в 41 (на 1 *кв. км*), а в засушливых северо-западных областях падает ниже одного жителя на *кв. км*. Второе обстоятельство, связанное с первым, заключается в очень неодинаковой плодородности почвы. Только 8% всей земельной площади годится под распашку. По данным 1910 года земельная площадь распределялась следующим образом: [1]

	В миллионах акров
Вся площадь	491
Хозяйственно-непроизводит. земля	300
Пастбищная земля	120
Лес	40
Пахотная земля	30

Хотя земледельческая техника во многих областях Мексики еще довольно примитивна, все же пригодная для обработки площадь вполне могла бы удовлетворить потребности населения, если бы вся земля не находилась в руках небольшого числа крупных помещиков. Учет крупного землевладения, произведенный в 1910 г. по отдельным штатам, показывает, что из семейств, занимавшихся земледелием, собственную землю имели—в лучшем случае (в Мексиканской Калифорнии) только 11,8%, а в худшем (в штате Оаксака)—0,2%; средняя цифра, к сожалению, не указана, но ее можно принять приблизительно в 2—3%. Из статистических данных, относящихся к 30 штатам, приведем данные для наиболее населенных: [2]

Штаты	Земледельч. население	Его процент. отношение ко всему насел.	Число семейств, занят. в земледелии	Крупные землевладельцы	% семейств. влад. собств. землей	% безземельных семейств
Халиско	932.235	77,1	186.447	7.296	3,8	96,2
Оаксака	901.442	86,7	180.288	499	0,2	99,8
Пуэбло	896.618	81,4	179.234	1.259	0,7	99,3
Веракрус	887.369	78,3	177.474	1.954	1,1	98,9
Мексико	831.347	84,0	166.269	856	0,5	99,5
Мичоакан	928.947	83,6	165.789	4.518	2,7	97,3
Гванахуато	776.443	71,7	155.289	4.533	2,9	97,1
Идальго	590.776	91,4	118.159	1.645	1,3	98,8

Уже из этих цифр видно, что земля сконцентрирована в гигантских владениях. Действительно, в Мексике есть земельные владения, далеко

[1] The Land systems of Mexico, George Me Cutchen Mäc Bride, American Geographical Society, 1923, стр. 21 (в дальнейшем цитируется под заглавием „Land systems"). Серьезная, дельная книга!

[2] „Land systems", стр. 154.

превосходящие по своим размерам всякую европейскую норму, как об этом можно судить по следующей таблице:

Число крупных имений в некоторых штатах в 1910 году [1]

Штаты	Свыше 1.000 *га*	Свыше 5.000 *га*	Свыше 10.000 *га*	Свыше 25.000 *га*	Свыше 50.000 *га*	Свыше 100.000 *га*	Свыше 300.000 *га*	Свыше 400.000 *га*
Агваскали-Энтес	31	8	19	3	—	—	—	—
Морелос	22	10	9	3	—	—	—	—
Мексико	64	17	10	2	2	—	—	—
Оаксака	89	31	18	8	2	—	—	—
Синалька	293	86	37	7	1	1	—	—
Халиско	453	120	46	10	1	—	—	—
Колима	29	18	13	6	1	—	—	—
Дуранго [2]	135	110	90	47	25	7	2	1
Мичоакан	102	53	29	17	12	2	—	—
Веракрус	393	136	65	13	7	1	—	—
Итого	1.611	589	336	116	51	11	2	1

В Мексике есть латифундии, равняющиеся по величине Бельгии и Голландии, вместе взятым,—латифундии, для пересечения которых по железной дороге требуется целый день езды.

Само собой понятно, что при таком распределении земли, когда почти вся она сосредоточена в латифундиях и 99% земледельческого населения не имеют никакой земельной собственности, крупные землевладельцы должны были стать самодержавными господами в стране. До 1915 года население Мексики фактически находилось в рабской зависимости от крупных помещиков. Аграрная революция несколько улучшила с тех пор положение, но, повидимому, все еще не изменила его в корне. Мы говорим—повидимому—потому, что за неимением материалов из первых рук очень трудно составить себе точное представление.

Происхождение крупного землевладения

Огромные мексиканские латифундии образовались в результате расхищения земель, производившегося в течение четырех столетий господствующим классом.

Тотчас после завоевания Мексики испанцами, в начале XVI века, население страны оказалось в руках отдельных испанских пришельцев, которые обязывались обращать его в христианство и охранять его жизнь и имущество. Некоторые испанские предводители приняли, таким образом, под свою руку по 10—12 тысяч, а Кортес—23 тысячи душ—для их обращения, т.-е. для их эксплоатации в качестве крепостных. [3]

[1] „Land systems", стр. 79.

[2] „Данные для Дуранго местами, очевидно, преувеличены, так как указанная общая площадь крупного землевладения превосходит всю территорию штата".

[3] Some aspects of the agrarian questions in Mexico, Helen Philipps, University of Texas Bulletin, Texas 1925 (в дальнейшем цитируется под заглавием „Аграрный вопрос"). Книга содержит в себе богатый материал; точка зрения автора насквозь буржуазная.

С этого момента начинается мартиролог мексиканского народа (некоторые племена которого, как ацтеки, уже достигли к тому времени очень высокой ступени культурного развития), без перерыва продолжавшийся до 1915 года. Его главное содержание—непрекращающаяся экспроприация каждого клочка земли. Провозглашенная в 1810 году независимость Мексики от Испании ни малейшим образом не изменила этого положения. Все распоряжения по охране туземцев, все аграрные реформы послужили в конечном счете только к ускорению процесса земельной экспроприации. Из многочисленных разбойничьих методов, которые при этом применялись, мы отметим только некоторые.

„Излюбленный метод земельной экспроприации туземцев заключался в том, что их заставляли или уговаривали разделить общинную землю [1] между отдельными членами общины и затем отбирали у каждого в отдельности его участок. Это достигалось путем сотрудничества крупных помещиков с местными властями, обыкновенно с индейским казиком, который в большинстве случаев был покорным орудием в руках грабителей. Крестьяне, не имевшие никакого представления о значении купчих, которые они при этом получали, охотно продавали их за кусок хлеба с маслом... Обычай индейцев оставлять невозделанными запасные земли также давал помещикам повод забирать эти земли, как заброшенные". [2]

Время от времени правительство производило проверку прав на владение землей. Этим всегда пользовались для дальнейшего ограбления индейцев, которые плохо разбирались в юридических документах.

Впоследствии был издан закон, по которому каждый имел право донести на человека, по его мнению, незаконно владеющего своей землей. Эта мера, якобы направленная против хищных владельцев латифундий, фактически явилась орудием (или предлогом) для дальнейшего ограбления туземцев.

Обезземеленные деревни попытались тягаться в судебном порядке. Это дало возможность испанским стряпчим обогатиться за счет туземного населения. Иные тяжбы тянулись веками, некоторые из них еще застала революция 1915 года. Но многие деревни были вынуждены отказаться от своих исков до окончания дела, потому что у них не было средств для оплаты судебных издержек. Ограбление туземцев продолжалось без перемен до самого начала аграрной революции.

На ряду со светскими разбойниками огромную роль в этом ограблении играла церковь. Она собирала десятину со всех решительно сельскохозяйственных продуктов, а кроме того получала дарения, пожертвования и т. д. Громадное множество испанских попов всякого рода нахлынуло в страну. Они торговали, давали деньги в рост, грабили земли. Среди них встречались кузнецы и сапожники, многие были совершенно безграмотными и т. д. [3]

Бедноту грабили под всеми возможными предлогами. За церковный обряд венчания с жениха брали всю его годовую выручку и т. д. Награбленные суммы употреблялись церковью и монастырями на покупку земель и на ссуды крупным землевладельцам.

---

[1] „Туземное население жило в условиях, напоминающих русский „мир". Земля принадлежала общинам; эта общинная земля (egido) обрабатывалась и до сих пор обрабатывается сообща, по старинным обычаям. Некоторые авторы говорят поэтому о мексиканском аграрном коммунизме; уместнее было бы выражение „первобытный коммунизм".

[2] „Аграрный вопрос", стр. 31.

[3] „Аграрный вопрос", стр. 46.

„В начале XIX века Лукас Аламан, верный сторонник духовенства в его позднейшей борьбе с республиканским правительством, высчитал, что до об'явления независимости Мексики не меньше половины всего крупного землевладения и капитала страны находилось в руках церкви". [1]

В период от 1830 до 1890 гг. светские землевладельцы вели упорную борьбу против церкви. За это время было экспроприировано и продано церковных земель на 100 милл. золотых пезо. Но трудовые крестьяне не получили при этом ничего; все перешло в руки светских землевладельцев. Зато последние продолжали заодно экспроприировать и общинные земли, так что положение масс еще ухудшилось, между тем как церковь несмотря на понесенные убытки быстро оправилась снова.

При Диасе, которого все буржуазные авторы прославляют, как лучшего правителя Мексики, расхищение земель продолжалось в самых широких размерах, но теперь значительная часть награбленного досталась уже иностранным, в первую очередь американским капиталистам. Ограбление туземцев совершалось на этот раз под маской колонизации. Закон, первоначально изданный как будто в целях колонизации, был постепенно видоизменен так, что превратился в великолепное средство для расхищения земель. Предоставленные по этому закону земли приходились, главным образом, на менее населенные северные и северо-западные провинции. Первоначально было постановлено, что при распределении колониальных земель участок, получаемый одним лицом, не должен превышать 6.250 акров. Однако, компания и отдельные лица, получившие обширные площади земли для колонизационных целей, не соблюли этого условия. И так как минимальный надел колониста был определен в $12^1/_2$ акров, то в результате вышло так, что некоторые лица получили в концессию 500.000 акров, отдали из них 200 семействам по $12^1/_2$ акров, а остальные 497.500 акров присвоили себе—и все это, не нарушив условий концессионного договора. [2]

Это наделение землей в колонизационных целях приняло гигантские размеры. Так, напр., следующие компании и отдельные лица получили:

	В миллионах акров
Луи Гюллер и К°	13,48
Пабло Маседо	6,22
Флорес	5,40
Адольфо Булле	1,76
Землеустроит. о-во Sonova	3,50
Уитлер	1,33
Мексиканск. землеустр. о-во Chiapaz	1,61
Мартинес	1,75
Англо-Мексиканск. землеустр. о-во	1,66 [3]

„Общее количество земли, предоставленное колонизационным компаниям во время правления Диаса, составляет 63,56 милл. акров, т.-е. около 13% всей земельной площади Мексики... До 1907/8 г. в этой громадной области поселилось по частной инициативе не более 4.735 колонистов, из которых только половина были мексиканцами". [4]

В связи с этими земельными концессиями расхищение общинной и частновладельческой земли туземцев продолжалось своим чередом. Под предлогом разгрузки центральных судебных органов земельным

---

[1] „Аграрный вопрос", стр. 60.

[2] „Аграрный вопрос", стр. 107.

[3] S. G. Inman. Problems in Panamericanism, 1921, стр. 77.

[4] „Аграрный вопрос", стр. 109.

концессионерам было предоставлено право самолично разбирать дела частных собственников в пределах своего концессионного района.

„Концессионные компании забирали целые деревни и принуждали крестьян платить аренду за землю, бывшую в их владении с незапамятных времен, а порой даже за свои дома... Для отнятия деревень пользовались, далее, законом о праве доноса на владельцев общинной земли. Многие деревни, не имевшие соответствующих удостоверений, перешли, таким образом, в руки доносчика: последний становился их владельцем, а крестьяне превращались в крепостных того помещика, к которому отходила их земля. Иногда в официальном документе о предоставлении земли стояло требование, чтобы все жители такой-то деревни выселились из нее в определенный короткий срок. Посредством доносов завладевали землей индейских деревень даже некоторые губернаторы отдельных штатов. Мартинес, бывший много лет губернатором Пуэбло при Диасе, согнал будто бы таким путем с земли население целых деревень, а землю забрал себе". [1]

В тех случаях, когда дело касалось искусственно орошаемой земли, помещики лишали ее притока воды, вынуждая таким образом туземцев уйти с нее, а затем захватывали оставленную землю в свою собственность.

„Очень часто крестьян индейских деревень сгоняли в пустынные горные места, где они с величайшим трудом добывали себе пропитание, тогда как рядом плодоносные равнины оставались невозделанными в руках частных владельцев". [2]

Положение сельскохозяйственных рабочих

Обезземеленным туземцам не оставалось ничего другого, как работать в больших имениях. Они сделались, и в значительной степени остаются ими до сих пор, фактическими крепостными крупных помещиков. В отдельных латифундиях крепостное население (peons) составляет в среднем от 2.000 до 5.000 душ. Хотя крепостная зависимость была формально отменена, она сохранилась и отчасти сохраняется до сих пор в таком виде: помещик дает батраку денежный аванс, которого тот при ужасающе низкой заработной плате никогда вернуть не может и поэтому, согласно законам страны, никогда не может покинуть своего работодателя. По статистическим данным 1910 года в 834 крупных хозяйствах работало 3.183.402 батрака в условиях этой фактической крепостной зависимости. Вместе с семьями это составляет 10 милл. человек, т.-е. $^2/_3$ всего населения. Кроме того, в сельском хозяйстве было занято еще только 410.000 человек — независимых средних собственников и крестьян, при чем следует заметить, что вследствие недостатка земли и эти последние жили большей частью в страшной нужде.

Никаких цифровых данных о положении сельскохозяйственных рабочих у нас нет. Это об'ясняется феодальными условиями их эксплоатации. Положение рабочих менялось, как это обычно бывает при феодальных порядках, в зависимости от характера данного помещика. Некоторое общее представление дают следующие описания:

„Владельцы латифундий платили батракам до революции около 25 центов в день... Рабочие попадали в долговую зависимость от помещика. Последний сам способствовал этой задолженности: долги привязывали рабочего к имению, они переходили по наследству к его детям и

[1] „Аграрный вопрос", стр. 116.
[2] „Аграрный вопрос", стр. 121.

внукам. Когда до революции кто-нибудь справлялся в Мексике о цене большого имения, ему называли, напр., цифру в 100.000 долларов, куда входила не только стоимость земли и построек, но и стоимость хозяйских батраков. Покупатель приобретал долги, числившиеся за батраками, а вместе с тем, фактически, и самих батраков". [1]

В одном описании, относящемся к 1923 году, мы читаем: „Я увидел цепь небольших холмов, вздымавшихся посреди огромного кукурузного поля. На возвышенном месте стоит барская усадьба, в которой живет управляющий; сам хозяин наверное проживает в городе Мексико или в Париже. Далее, на расстоянии в полмили, заросшие кустарниками склоны холмов испещрены двумя сотнями карликовых хижин, высеченных из камня. Взрослый человек едва ли может выпрямиться в них во весь рост. Одна комната, грязный пол, окон нет, над головой кровля из тростника, травы или кирпича; вместо кровати—соломенная койка, вместо одеяла—плетенка. Эти жилища более тесны, душны и не здоровы, чем помещения, в которых хозяин держит своих мулов". [2]

О положении промышленных рабочих за этот период у нас нет никаких сведений. Но понятно само собой, что при страшной нищете земледельческого населения положение промышленного пролетариата тоже должно было быть очень плохое.

Аграрная революция

„История Мексики с начала XIX в. есть история борьбы между стоящим перед угрозой истребления пролетариатом и привилегированными классами—духовенством и помещиками".

„Аграрный вопрос", стр. 131.

Приблизительно с 1910 года Мексика находится в полосе аграрной революции, которая не завершена до сих пор. По имеющемуся у нас скудному материалу, который к тому же в значительной части наверное подтасован, трудно составить себе ясное представление о ходе событий. Важнейшие черты происходящей революции рисуются нам в следующем виде:

1) Полнейшее отсутствие революционных партий имело своим последствием то, что революция неизменно предавалась своими вождями.

2) Эти вожди почти все без исключения вышли не из среды сельскохозяйственных рабочих, а были офицерами или политиками господствующего класса. Поэтому всякий раз повторяется одна и та же картина: после победы вожди предательски отрекаются от истинных целей революции, от передачи земли трудящемуся народу.

3) При том большом влиянии, каким Соед. Штаты и Англия пользуются в Мексике, при их сильной заинтересованности в мексиканской нефти, они подстрекали и финансировали попеременно революционные и контр-революционные восстания. Проблемы аграрной революции перекрещиваются, таким образом, с проблемой империалистического внедрения в Мексику и с борьбой между Англией и Соед. Штатами.

4) Несмотря на продолжающиеся уже 15 лет революционные битвы, земельный вопрос не разрешен до сих пор. В положении сельскохозяйственных рабочих, повидимому, не произошло серьезных перемен,

[1] Inman. Problems in Panamericanism, стр. 63.
[2] New Republic, от 28/III 1923 г.

тогда как, наоборот, положение промышленного пролетариата, по всей видимости, значительно улучшилось.

Мы, разумеется, не имеем здесь возможности излагать ход революционной борьбы в Мексике. Отметим только некоторые наиболее характерные явления.

Революция 1910 года разразилась совершенно стихийно: „Восстание 1910 г. раскинулось очень широко. Оно вспыхнуло сразу во всех уголках страны, потому что решительно везде были жертвы бесправия—крестьяне, у которых отняли землю; деревни, незаконно лишенные общинной земли; люди, недоедавшие изо дня в день; дети, отцы которых были буквально ограблены и затем отправлены в качестве крепостных на работу в больших имениях в гибельных тропических областях... Не Мадеро задумал и осуществил эту революцию; она увенчалась успехом—поскольку она им увенчалась—против воли Мадеро". [1]

Действительно, когда революционная волна вынесла Мадеро на пост президента, он стал искать компромиссов с помещиками, пытался отделаться полумерами и фактически предал революцию. В некоторых городах пролетариат, отчаявшись дождаться раздела земель, сам захватил и разделил крупные имения, но вследствие противодействия правительства это движение окончилось ничем. Революционеры были вынуждены за незначительные уступки со стороны помещиков вернуть захваченные имения. [2]

Несколько лет спустя революция вспыхнула снова. На этот раз—может быть, в первый раз за весь период аграрных восстаний—под руководством бывшего батрака Сапаты. Воззвание этого вождя проникнуто подлинно революционным духом.

„Пусть сеньор Мадеро,—говорится в воззвании,—и с ним весь мир знают, что мы не сложим оружия, пока нам не будет возвращена общинная земля наших деревень, пока мы не получим обратно земли, украденные у нас во время диктатуры Диаса, когда правосудие зависело от каприза диктатора. Мы не сложим оружия, пока не перестанем быть рабами деспотических магнатов и землевладельцев Морелоса (один из мексиканских штатов). Мы не сложим оружия, пока нищета и голод заставляют нас посылать наших детей на работу в помещичьих полях, когда они не вышли еще из детского возраста и не научились еще грамоте". [3]

Волна классовой борьбы то поднималась, то опускалась. Мадеро был вытеснен открытым контр-революционером Хуэртой, правление которого ознаменовалось настоящей вакханалией земельных грабежей. А между тем этот самый Хуэрта был до захвата власти одним из наиболее пламенных революционных ораторов. [4] Его сменил у власти Каранса, пытавшийся потушить пламя аграрной революции путем компромисса. Знаменитый декрет от 6 января 1915 года требовал возвращения земли нуждающимся в ней деревням, но возвращения в легальном порядке и с компенсацией помещиков за уступленную ими землю. Интересы крупного землевладения охраняются в этом декрете настолько, что в нем имеется следующий пункт: общинная земля для деревень должна быть взята не у одного помещика, а по возможности у всех окрестных помещиков по небольшим частям, чтобы „в отношении каждого отдельного помещика был допущен минимум несправедливости". [5]

[1] „Аграрный вопрос", стр. 132.
[2] „Аграрный вопрос", стр. 134.
[3] „Аграрный вопрос", стр. 137.
[4] The Nation. New York, от 10/VI 1925.
[5] „Аграрный вопрос", стр. 142.

Итоги аграрной революции, размеры и успехи которой были очень различны в различных штатах, в зависимости от местных условий, были подведены в конституции 1917 года. Согласно этой конституции каждый отдельный штат должен определить максимум земельной площади, которой может владеть отдельное лицо или акционерное общество. Излишки земли должны быть разделены на участки и пущены в продажу своими владельцами на условиях, которые будут установлены правительствами отдельных штатов. Все договоры и концессии, которые были заключены прежними правительствами, считая до 1876 года, и которые сводились к предоставлению монополии на землю, воду и естественные богатства отдельным лицам или компаниям, были об'явлены подлежащими пересмотру, и правительство было уполномочено расторгнуть их, если они окажутся в серьезном противоречии с общественными интересами.

В силу этого параграфа конституции до 1 сентября 1919 г. правительством было из'ято 37 милл. акров земли. [1] И тот же параграф явился вместе с тем причиной всех дальнейших конфликтов с Соед. Штатами и Англией, ибо под его действие подпадали и концессии, предоставленные разным нефтяным компаниям, а также земельные концессии.

Однако, отнятая у помещиков земля была разделена и возвращена деревням лишь в сравнительно небольшой своей части. В какой именно, об этом мы находим в источниках самые различные и противоречивые данные. Наивысшая цифра указана в 15 милл. акров. Юридические формальности очень затягивают процедуру раздела. Значительная часть крупных земельных владений явным образом только перешла из рук в руки; место бежавших помещиков заняли участвовавшие в революции офицеры, что не внесло никаких существенных перемен в положение батраков. События протекали весьма различно в отдельных штатах, в зависимости от под'ема революционной волны. Есть штаты (напр., Пуэбло), где к сентябрю 1921 г. было наделено землею до 84 деревень; в других штатах за это же время землю получили не больше двух—пяти деревень. [2] Максимальные размеры земельных владений тоже были определены весьма различно в отдельных штатах, при чем на ряду с классовыми и политическими отношениями играли роль и естественные условия. В некоторых областях вместо конфискации земли у крупных помещиков было введено нечто вроде системы наследственной аренды: земля оставалась во владении прежних собственников, но им было предписано сдавать ее частями в наследственную аренду за наличный расчет прежним крепостным. В этом последнем случае все сводится к переходу от прежней системы кабальной закрепощенности к несомненно столь же тяжелой для батраков арендной системе. [3]

Борьба между помещиками и безземельными массами велась в течение всего этого периода с большим упорством. Так, помещики отказались принять государственные бумаги, предложенные им правительством в качестве выкупа за отчужденную землю. Они ссылались при этом на то, что в виду неуплаты государством процентов по своим долгам, эти „земельные боны" не представляют никакой ценности. „Поэтому помещики систематически отказываются принимать их и настаивают на том, что под маской законности над ними учинен грабеж". [4]

Они ищут, далее, поддержки у иностранных правительств. И небезуспешно. К началу 1923 года иностранные правительства вручили правительству Мексики через своих дипломатических представителей 129 про-

[1] „Аграрный вопрос", стр. 145.
[2] „Land systems", стр. 166.
[3] „Land systems", стр. 170.
[4] „New Republic", от 11/IV 1923 г.

тестов от имени иностранных землевладельцев и концессионеров. Лозунг помещиков гласит: „Назад к Диасу!“. [1]

В мексиканской аграрной революции есть, несомненно, и такое течение, которое ставит себе целью создание слоя крепких крестьян. В некоторых штатах было постановлено, что земля должна быть разделена на отдельные фермы и распродана среди лиц, имеющих необходимый инвентарь для ведения фермерского хозяйства. [2] Это постановление ясно показывает, что вместо революционного массового раздела земли целью движения ставится создание класса богатых крестьян.

Так, предательство вождей сопутствует и препятствует аграрной революции в Мексике до сегодняшнего дня. Велеречивые революционеры, именующие себя социалистами и большевиками, становятся контрреволюционерами, как только им удается с помощью пролетариата захватить власть. Вожди выходят из рядов господствующего класса,— сельский пролетариат находится на столь низком уровне культурного развития, что до сих пор еще не мог выдвинуть из своей среды настоящего вождя. Личные связи с господствующим классом, влияние империалистических угроз (об этом см. ниже), жалобы на то, что раздел земли влечет за собой упадок производительности,—все это неизменно развращало до сих пор всех вождей революции, приходивших к власти.

Что раздел земли ведет к понижению производительности, на этом особенно настаивает буржуазная печать.

„Раздробление больших имений на мелкие участки и произведенные с этой целью экспроприации привели пока что к сильному понижению хлебной продукции страны. Крестьянин производит на своей плодородной земле ровно столько, сколько ему нужно для пропитания своего семейства. В результате, Мексика, собиравшаяся вывозить пшеницу и кукурузу, производит даже меньше, чем ей нужно для собственного потребления“. [3]

Совершенно в таком же духе пишет немецкий полуофициальный орган „Wirtschaftsdienst“: „Сельское хозяйство страдает от проведения радикального аграрного законодательства, которое поселяет тревогу среди землевладельцев и отнимает у них охоту к крупным предприятиям и инвестированиям“. [4]

Теперь уже нельзя сомневаться, что давление со стороны империалистов и страх перед экономическими последствиями радикального аграрного переворота сделали предателем революции и нынешнего президента Каллеса.

Каллес пользовался сочувствием как промышленного, так и сельскохозяйственного пролетариата Мексики, мощно поддержавшего его в борьбе против контрреволюционера Хуэрты. Он сам выдавал себя за социалиста и даже за ученика Ленина. Социалистом называет его, напр., „Daily Herald“.[5] Капиталисты всех стран, в свою очередь, несколько опасались правительственной деятельности Каллеса. Но эти опасения рассеялись совершенно, когда выяснилось, что его политика, несмотря на все его радикальные и социалистические фразы, по существу ничем не отличается от политики его предшественников. Тон, в каком говорят о нем большие английские и американские газеты, становится дружелюбнее с каждым месяцем, по мере того, как он все определеннее использует аппарат правительственной власти против городского и сельского

[1] „New Republic“, там же.
[2] „Land systems“, стр. 187.
[3] „Times“, от 17/VI 1925 г.
[4] Wirtschaftsdienst, от 19/VI 1925 г.
[5] A socialist President, Daily Herald, от 13/X 1924 г.

пролетариата. 4 февраля 1925 года „Times“ с удовлетворением констатировал, что позиция правительства по отношению к большевизму выяснилась. Г-н Моренес, рабочий лидер, бывший в течение последних четырех лет одним из главных сотрудников Каллеса и занимавший в то время пост министра промышленности и торговли, несколько неожиданно заявил, что мексиканская рабочая партия не желает иметь ничего общего с большевизмом, и что правительство не допустит, чтобы Мексика была использована против Соед. Штатов, как центр коммунистической пропаганды. Вскоре вслед затем правительство Каллеса прямо выступило против бастующих рабочих, угрожавших железнодорожному имуществу.

Шесть месяцев спустя „Times“ пишет: „Новый глава мексиканского государства сначала заявил, что он придерживается большевистских взглядов, но его последующее поведение дает мало оснований для такого обвинения... Он об'явил, что будет применять аграрные законы надлежащим образом („in its proper form“), и он наверное уже обезоружил многих хищных крестьянских вожаков, угрожающих мексиканским и иностранным землевладельцам. Он предпринял, далее, шаги для обуздания крайних элементов среди рабочих“. [1]

Месяцем позже уже сообщается о вооруженном подавлении батрацкого движения.

„Мексиканское правительство всячески старается подавить движение сельскохозяйственных рабочих, вырождающееся в прямой бандитизм. В особенно угрожаемые области не раз высылались правительственные войска. В штате Веракрус дело дошло до столкновений между войсками и рабочими. Сильный патруль, знавший о предполагавшемся нападении, заранее окопался. При столкновении из семи нападавших шестеро были убиты, и среди них вождь всего движения—бывший полковник Мигель Алакон“. [2]

Аналогичны сообщения мексиканского корреспондента „Wirtschaftsdienst“ о положении осенью 1925 года: „Разоружение аграрников, представителей крайней политики экспроприаций, почти закончено. Из аграрных комиссий удалены элементы, злоупотреблявшие своими правами и положением для политических целей. Раздел земель, там где он был начат, снова отменен. Наконец, вопрос о компенсации вступил в стадию практического осуществления благодаря декрету об аграрных долговых обязательствах“. [3]

Все эти факты не позволяют сомневаться, что аграрная революция в Мексике еще далека от своего завершения. Аграрная революция встречает препятствия не только со стороны землевладельцев и церкви в самой Мексике, но и со стороны английского и американского империализма, при чем последний окружает Мексику все более тесным кольцом, постепенно превращая ее в свою колонию.

Мексика — добыча американского империализма

Возможно, что аграрная революция прошла бы с большим успехом, если бы землевладельцы не находили всякий раз опору в Соед. Штатах. Буржуазия Соед. Штатов издавна [4] смотрит на всю область вокруг Ка-

[1] „Times“, от 29/VIII 1925 г
[2] „Frankfurter Zeitung“, от 11/IX 1925 г.
[3] Wirtschaftsdienst, от 18/IX 1925.
[4] Еще 80 лет тому назад Соед. Штаты, в разбойничьей войне, отняли у Мексики половину ее территории: Техас, Новую Мексику, Аризону, Калифорнию. Аграрная конституция „крепкого демократического юга“ и империалистический поход

раибского моря, как на специальную „сферу своего влияния". Сама Мексика граничит с территорией Соед. Штатов на севере и северо-востоке; на востоке ее соседями являются Куба и Гаити, на юге—области, взятые под свое покровительство Соед. Штатами для охраны Панамского канала. Политически она находится в окружении Соед. Штатов, экономически—она в руках сев.-амер. капитала. Попытка разрешить аграрный вопрос действительно революционным путем наталкивается на могущественное противодействие американских интересов, для которых речь идет здесь о защите особенно ценной добычи нефти. Нефтяные богатства Мексики стали для нее роковыми, они превратили ее в предмет борьбы между американским и английским нефтяным капиталом, в нефтяную колонию. Впервые нефть была добыта в Мексике в 1901 году пресловутым американским нефтяником Догенни. [1] Но настоящая разработка нефтяных источников началась только после 1910 г. и развивалась следующим образом:

Годы	В милл. тонн.	В 0/0/0 к мировой добыче
1910	0,5	1,1
1915	4,9	7,7
1920	24,5	23,5
1921	29,0	25,3
1922	27,3	21,7
1923	21,8	15,1
1924	21,0	14,3
1925	18,0 (по газ. сообщ.)	—

В некоторых районах добыче сильно повредило затопление буровых скважин соленой водой. Установлено, что пока вскрыта только часть месторождений.

Для положения Мексики, как колониальной страны, характерны следующие два обстоятельства:

1) все ее нефтяное богатство находится целиком в руках иностранцев;

2) нефть вывозится в сыром виде—в самой стране она почти совсем не подвергается переработке.

Нефтеперегонные заводы строила, главным образом, английская компания Mexican Eagle; нефть, добываемая американскими капиталистами, вывозится почти исключительно в сыром виде. В стране 20 нефтеперегонных заводов, вырабатывающих преимущественно топливную нефть. „Остальные нефтепродукты ввозятся большей частью из Соединенных Штатов" (стр. 196).

Вокруг мексиканской нефти завязалась ожесточенная борьба между американским и английским капиталом,—борьба, в которой пускались в ход все средства, революции и контр революции, дипломатические и биржевые комбинации, и которая закончилась победой американского капитала. Участие отдельных концернов в добыче нефти выражается следующими цифрами (в процентах):

на юг хищной северо-американской буржуазии хорошо, хотя несколько риторично, изображены в книгах борца за независимость Латинской Америки, аргентинского писателя Мануэля Угарте. The destiny of a continent, New York. 1925.

[1] В дальнейшем мы пользуемся данными только что появившейся превосходной книги: Die Erdölwirfschaft der Welt, K. Krüger'a и G. Ponhardt'a, Штутгарт, 1926 г., стр. 185—200.

	1923 г.	1924 г.
Стандарт Ойл	15	35
Догенни	24	23
Синклер	10	9
	8	7
Американский капитал	—	74
	26	13
Международный капитал . . .	10	11

Добываемая нефть почти вся вывозится—75% в сыром виде, 5% в виде очищенных нефтепродуктов, остальная—в виде полуфабрикатов. Внутри страны потребляется только 10% преимущественно в самом производстве по добыче и перегонке нефти. Из вывозимого количества 78% направляется в Соединенные Штаты, 6% в Англию, остальное в южную Америку, на Кубу, в Канаду.

Революционные правительства пытались прекратить или, по крайней мере, ограничить беззастенчивое расхищение американцами естественных богатств страны и извлечь из них финансовые выгоды. В созданной Каррансой конституции 1917 г. параграф 17 гласит, что земельные концессии (с которыми было связано право на эксплоатацию естественных богатств) могут предоставляться только мексиканцам и мексиканским компаниям, и что концессии, приобретенные раньше иностранцами, подлежат пересмотру.

Эти попытки привели к затяжному конфликту с Англией и Соединенными Штатами, дипломатия которых всемерно защищала „приобретенные права" нефтяного капитала. [1] Правительству Обрегона пришлось в 1920 г. пойти на попятную и признать, что концессии, предоставленные до 1917 г., остаются в силе.

Мексиканское правительство ввело, далее, вывозную пошлину на сырую нефть. В ответ Стандарт-Ойл прекратила вывоз. Новый конфликт с Соединенными Штатами. Мексиканское правительство заменило вывозную пошлину налогом на нефть, хранящуюся на складах,—Стандарт-Ойл грозит совсем закрыть производство. Приговором верховного мексиканского суда (!) конфликт был разрешен в пользу американцев: § 27 конституции был лишен обратной силы, „приобретенные права" об'явлены священными, правительство Обрегона признано Соединенными Штатами. Зато нефтяные капиталисты пошли на уплату разнообразных налогов. Налоговые поступления Мексики с налога на нефть составляли: в 1922 г.—81 милл. пезо, в 1923 г.—62 милл., в 1924 г.—55 милл., в 1925 г.—41 милл. [2] За четыре года поступления уменьшились вдвое! Англия отнеслась к посягательству на священные права нефтяного капитала с еще большим раздражением, чем Соединенные Штаты. Целых восемь лет, до осени 1925 года, Англия не признавала мексиканского правительства из-за § 27 конституции 1917 года. Она не признала его и тогда, когда к власти пришло правительство Макдональда. „Президент (Мексики) и его министры, вероятно, никогда не предполагали, что рабочее правительство потребует в качестве необходимого базиса для признания гарантию защиты британских прав и британской собственности",—

---

[1] Насилие и подкуп, классические средства первоначального накопления, применялись при этом самым беззастенчивым образом. Так, напр., г-н Догенни обещал статс-секретарю С.-А. С. Ш. Макаду, зятю высоконравственного Вильсона, миллион долларов в том случае, если его „переговоры" с Мексикой увенчаются успехом. (См. „New York Times", от 11/III—1924 г.)

[2] Последние две цифры взяты нами из „Manchester Guardian Commercial", от 1/IV 1926 г.

пишет с большим удовлетворением „Times“. [1] Правительство Макдональда встало и в этом случае на сторону англо-голландского капитала против мексиканских рабочих.

А тем временем борьба за каждый пункт нефтяного законодательства продолжалась и продолжается своим чередом. В первых числах апреля 1926 г. в Мексике был издан новый закон, по которому все права на эксплоатацию нефти получают форму концессий сроком на 50 лет, считая с начала эксплоатации. „Это значит,—с негодованием восклицает специальный корреспондент „Times“,—что права некоторых собственников потеряют силу через несколько лет, и право собственности перейдет к мексиканскому правительству,—новый акт конфискации!“ К тому же это ведь нарушает соглашение, заключенное Мексикой и Соед. Штатами в апреле 1923 г. о том, что § 27 лишается обратной силы. Не менее резкое осуждение встретил изданный в то же время закон, по которому иностранцам запрещается в пограничной полосе в 100 *клм* и прибрежной полосе в 50 *клм* приобретать права на эксплотацию земли и вод, а также становиться в этих районах акционерами мексиканских компаний, занимающихся такой эксплоатацией. Иностранные акционеры должны письменно подтвердить, что они подчиняются мексиканским законам. Собственность иностранцев в названных областях сохраняется за ними до их смерти, но их наследники должны продать ее мексиканцам в течение пяти лет. Капиталисты находят, что это есть конфискация, потому что ни у одного мексиканца не найдется средств для покупки.

„Единственный способ положить предел конфискационной политике мексиканского правительства заключается в гораздо более тесном дипломатическом сотрудничестве великих держав“,—говорит „Times“. Это показательно для политического положения Мексики. Соединенные Штаты не допускают Англию до вооруженного вмешательства в мексиканские дела; Англии не остается поэтому ничего другого, как искать содействия Соед. Штатов. В конце концов, нефтяной капитал найдет пути и средства для обхода и упомянутого выше нового закона. Нефть фактически останется в руках американцев. Но экономический захват страны происходит и во всех других областях. Национализированные железные дороги тоже пришлось вернуть американским капиталистам. Американский капитал проникает во все отрасли промышленности, монополизирует внешнюю торговлю, господствует в финансовом мире. Он шаг за шагом превращает Мексику в свою колонию.

В области вложения капиталов Англия все больше вытесняется Соед. Штатами. Цифровые данные об инвестированиях, правда, сильно расходятся, но приблизительно можно принять, что доля Соед. Штатов превосходит долю Англии в пять раз.

Во внешней торговле Соед. Штаты имеют безусловный перевес. Америка поставляет не только большие партии товаров, но и „все те предметы потребления, которые находят себе сбыт в среднем городе, селе или местечке Соед. Штатов“. [2] Мексика является почти что частью внутреннего рынка Соед. Штатов. В зависимости от местных условий одни и те же товары то вывозятся, то ввозятся. Сырая нефть отправляется из Калифорнии на западно-мексиканские нефтеперегонные заводы Mexican Eagle, на востоке хлопок ввозится из Мексики в Соед. Штаты, на западе—из Соед. Штатов в Мексику и т. д.

[1] „Times“, от 8/IV 1924.
[2] Trade with Latin America, Dep. of Commerce, 1924, стр. 2.

Внешняя торговля составляла: [1]

В миллионах песо (песо равно приблизительно половине доллара)

	1913 г.	1920 г.	1921 г.	1922 г.	1923 г.	1924 г.
Ввоз	187	358	494	304	315	304
Вывоз	261	407	757	945	740	711

Главнейшая доля внешней торговли приходится на Соед. Штаты. В 1924 г. внешняя торговля распределялась следующим образом (по Statesman Jearbook, 1926 г.):

В миллионах песо

	С. Штаты	Великобрит.	Германия	Франция	Испания
Ввоз . . .	233	23	23	16	7
Вывоз . . .	443	35	18	8	4

Большое оживление внешней торговли вообще, и с Соед. Штатами в особенности, дает представление о том, как интенсивно американский капитал расхищает Мексику: ведь помимо избытка импорта Соед. Штаты имеют там еще „инвестирования“, так что часть извлекаемой из Мексики прибавочной стоимости накапливается в самой Мексике.

Финансы страны тоже находятся в сильной зависимости от Соед. Штатов. Мексика не знает валютных затруднений, потому что ее денежное обращение почти исключительно металлическое. При высокой продукции золота и серебра это естественно. В 1924 г. вследствие усиленной чеканки серебра курс серебряных денег понизился по отношению к золоту процентов на восемь. Бумажных денег в обращении мало—одни банкноты. Во время революции правительство приостановило уплату процентов по государственным долгам, что дало американцам, главным кредиторам Мексики, еще один удобный повод для вмешательства. Недавно основан кредитный банк и возобновлена уплата процентов по государственным долгам.

Всеми способами—политическим давлением и вложением капиталов, при помощи внешней торговли и культурной пропаганды—добиваются Соед. Штаты покорения Мексики. В том же направлении работает и Американская Федерация Труда. Правда, молодая буржуазия всех стран Латинской Америки начинает оказывать все более сильное сопротивление. Но буржуазными средствами не удается спасти страну от порабощения иностранным капиталом. Как в Китае, так и в Мексике, антиимпериалистическое движение может победить только в форме социальной революции.

Промышленность и промышленный пролетариат

За последнее десятилетие промышленность Мексики сделала некоторые успехи. Ее развитие задерживается тем, что составляющие две трети населения сельскохозяйственные рабочие не имеют средств для покупки промышленных товаров, а, с другой стороны, богатый господствующий класс потребляет преимущественно заграничные товары.

[1] Commerce Jearbook, стр. 574.

В 1923 г. число промышленных рабочих составляло: [1]

	В тысячах
Всего	284
Из них в горной промышленности	85
„ текстильной „	52
„ пищевой „	36
„ транспорте „	7

При общем количестве населения в 15 милл. это свидетельствует о весьма низком уровне индустриализации. Колониальная зависимость страны от Соед. Штатов замедляет рост промышленности, ибо американский капитал предпочитает снабжать Мексику готовыми фабричными продуктами, чем открывать предприятия в большевистской стране.

Весь капитал, вложенный в промышленность (включая горное дело и добычу нефти), оценивается в 1.187 млн. пезо.[2] Из этой суммы приходится:

	миллионах пезо
На нефтяную промышленность	70
„ горную „	38
„ электро-силовые установки	67
„ швейную промышленность	89
„ пищевую „	72

Эти цифры явно неправильны, так как по данным „Erdölwirtschaft“ в одну нефтяную промышленность вложено 800 милл. пезо!

О положении промышленных рабочих трудно составить себе вполне ясное представление. Если принимать во внимание букву закона, их положение следует признать очень хорошим. § 123 мексиканской конституции 1917 г.[3] устанавливает 8—часовой рабочий день, при ночных работах—7—часовой, для детей—6—часовой. Запрещается женский и детский труд в ночное время; раз в неделю день отдыха; выдача зарплаты наличными деньгами и участие (обязательное) рабочих в прибылях; право стачек, выплата трехмесячного заработка при увольнении без уважительных причин, обязательный разбор конфликтов государственными комиссиями и т. д. Если конфликтная комиссия находит стачку мотивированной, она имеет право обязать работодателя возместить рабочим, полностью или частично, убыток, понесенный ими за время забастовки. Такой случай действительно недавно имел место в Мексике (это было в 1923 г.), во время забастовки в одной типографии. Одна французская текстильная фабрика самочинно уволила полдюжины рабочих; когда администрация отказалась принять их обратно, правительство запретило фабрике работать до тех пор, пока рабочие не будут возвращены.

Но в какой мере все эти правила регулярно проводятся в жизнь, и в какой—остаются на бумаге, определить довольно трудно.[4] Во всяком случае, перечисленные законы не помешали иностранным предпринимателям наживать в Мексике колоссальные прибыли. В только что цитированном номере „New Republic“ мы читаем: „Но даже и при новых по-

[1] Commerce Jearbook, 1925, стр. 574 (Издание Департамента Торговли С.-А. С. Ш.).
[2] Wirtschaftsdienst, от 19/VI 1925 г.
[3] „New Republic“, от 25/IV 1923 г.
[4] Для их действительного проведения требуется особое законодательство в каждом отдельном штате. Такое законодательство (шт. Халиско в 1923 г.) описано в Monthly Labour Review, издаваемом Департаментом труда С.-А. С. Ш. (июнь 1924 г.).

рядках в Мексике еще можно наживать солидные барыши. Некоторые капиталисты в частной беседе заявляли, что они приспособились к новому положению и надеются взять свое. ...Директор одного завода, американец, говорит: здесь сейчас гораздо меньше большевистских явлений, чем в 1915—1917 гг. Страна начинает поправляться. Мы сумеем пробиться и наживать деньги и с этим притязательным рабочим классом“.

О величине заработной платы мексиканского рабочего мы нашли только отдельные указания в различных журналах. Средний дневной заработок составлял:

	1922 г.[1] (в пезо—1/2 долл.) Мужск.	Женск.		1924 г.[2]
Электростанции (макс.)	2,67	—	Гончарн. промышл. .	1,68
Ювелирн. пром. . . .	2,00	1,14	Кожевен. „ .	1,99
Столярная „ . . .	1,86	1.17	Пищевая „ .	2,06
Спичечная „ . . .	1,22	0,50	Добыча металлов . .	2,20
Хлопковая „ . . .	1,49	0,79	Швейная промышл. .	2,38
Обувная „ . . .	1,90	0,85	Транспорт	3,78
Свечн. зав. (мин.) .	1,00	0,52	Добыча нефти . . .	5,44

О заработной плате в текстильной промышленности за 1924 год недавно опубликованы новые данные.[3] Они тоже показывают сравнительно с 1924 годом значительное повышение:

	Дневной заработок в пезо					
	Мужской		Женский		Детский	
	Макс.	Мин.	Макс.	Мин.	Макс.	Мин.
1922 г. . . .	2,23	0,75	1,04	0,54	—	—
1924 г. . . .	2,53	1,20	2,50	0,60	1,70	0,57

В отчете ИККИ („Год работы и борьбы“) находим следующие данные о высоте заработной платы в Мексике за 1925 год:

Средний дневной заработок промышлен. рабочего	3 пезо
„ „ „ сел.-хоз. „	0,75 „

„Заработная плата женщин и подростков гораздо ниже. В деревнях есть женщины и подростки, работающие за 10—12 центов по 12—14 ч. в день, в промышленности—за 25—70 центов по 9 – 10 час.“ (стр. 287).

Местами власти, повидимому, сознательно добиваются повышения уровня заработной платы.

В Юкатане, как сообщает тамошний американский консул, государственные конфликтные комиссии издали 19 июня 1925 г. постановление о повышении заработной платы по следующей шкале:[4]

	%
При месячном заработке ниже 20 пезо на	200
„ „ „ в 21—30 „ „	150
„ „ „ „ 31—40 „ „	125
„ „ „ „ 41—50 „ „	100

При дальнейшем возрастании месячного заработка на каждые 10 пезо повышение зарплаты уменьшается на 5%; при заработке свыше

[1] „Labour Monthly“, июнь 1924 г.
[2] Wirtschaftsdienst, от 19/VI 1925. Цифры взяты из сообщений частного корреспондента Бенкера и явно преувеличены.
[3] „Labour Monthly“, апрель 1926 г.
[4] „Labour Monthly“, сентябрь 1925 г.

300 пезо оно установлено в 5%. Проведение этой меры в жизнь значительно улучшило бы положение наихудше оплачиваемых рабочих и имело бы большое нивеллирующее значение. Но осуществляется ли на практике и в какой мере подобные предписания,—этого мы не знаем.

С другой стороны, власти очень энергично выступили против рабочих, когда последние, весною 1924 г., захватили нефтяные предприятия в Таншко. Нефтяная промышленность была недавно об'явлена делом государственной важности, в виду чего всякая стачка в этой отрасли считается незаконной.

В общем положение в Мексике представляется нам в следующем виде. Нынешнее правительство, не способное и не желающее разрешить аграрный вопрос революционным путем, пытается создать промышленную рабочую аристократию, которая вместе с укрепляющейся отечественной буржуазией могла бы явиться противовесом против революционного сельского пролетариата. Хотя заработная плата промышленных рабочих по своей абсолютной величине очень низка, она все же во много раз превосходит оплату труда сельскохозяйственных рабочих, по отношению к которым промышленные рабочие действительно составляют аристократию. Покровительство промышленным профсоюзам, приглашение одного профсоюзного вождя на пост министра промышленности и труда, [1] тесная связь мексиканских профсоюзов с Американской Федерацией Труда,—все это говорит о том, что правительство Каллеса хочет развратить промышленный рабочий класс, создать промышленную рабочую аристократию с мещанской идеологией, отколоть промышленный пролетариат от сельского и лишить, таким образом, этот последний его естественного авангарда.

Задача коммунистической партии Мексики заключается, конечно, в том, чтобы предупредить этот раскол, об'единить пролетарские силы в городе и деревне и в борьбе с империалистами добиваться революционного разрешения аграрного вопроса.

[1] „Каллес сделал поистине мастерский ход, назначив профсоюзного вождя Моронеса министром промышленности, торговли и труда",—пишет The Nation от 24/VI 1925 г.

Я. Виленкин

Заработная плата в Соединенных Штатах Северной Америки

Положение пролетариата в Америке совершенно не соответствует росту капиталистического богатства страны. Следующая таблица, взятая из февральского номера 1926 г. „Survey of Current Business", официального органа американского министерства торговли, дает представление о почасовой зарплате неквалифицированного рабочего в различных районах Соединенных Штатов с 1913 по 1925 гг.:

Средний заработок (в центах в час)

Годы	Соединен. Штаты в целом	Новая Англия	Средне-Атлантич. штаты	Южно-Атлантич. штаты	Средние Юго-Вост. штаты	Средние Юго-Зап. штаты	Средние Сев.-Зап. штаты	Средние Сев.-Вост. штаты	Горные штаты	Тихо-океанск. штаты	Полная зарплата (без стола) с.-х. раб. (доллар. в мес.)	
1913	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	30,21	долл.
1914	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	29,72	„
1915	20	20	20	14	12	16	21	25	26	26	29,97	„
1916	23	25	24	16	13	17	24	28	29	28	32,58	„
1917	28	31	30	21	17	21	29	34	36	36	40,19	„
1918	36	39	38	27	23	28	39	45	44	45	49,13	„
1919	41	41	41	32	28	36	43	53	47	52	56,77	„
1920	49	49	50	37	32	40	53	62	55	60	65,05	„
1921	36	38	35	26	25	28	35	45	46	50	43,58	„
1922	32	39	36	21	20	24	31	31	37	48	42,09	„
1923	38	51	45	25	22	25	39	34	42	54	46,74	„
1924	38	50	45	28	24	27	40	36	41	52	47,22	„
1925	38	46	45	27	25	27	27	38	44	52	47,88	„

О чем говорит эта таблица? Она указывает на то, что в Соединенных Штатах, как и во всех других странах, не существует равномерной заработной платы. В Ново-Английских и Средне-Атлантических штатах зарплата неквалифицированных рабочих почти одинакова: она увеличилась с 1915 г. почти вдвое. В Южно-Атлантических, Средних Юго-Восточных и Средних Юго-Западных штатах зарплата тех же пролетариев также почти одинакова: она увеличилась с 1915 г. почти вдвое. Но в сравнении с Северными штатами зарплата в Южных штатах почти вдвое меньше. Это об'ясняется тем, что эти штаты населены неграми и иммигрантами мексиканцами, потребности которых очень низки. Кроме того, в этих штатах женский и детский труд применяется в сильной степени, ибо местные законы почти что не ставят преград при использовании этого труда. В Средних Северо-Западных и Северо-Восточных

штатах зарплата не повысилась настолько, насколько она повысилась в вышеуказанных штатах. Это об'ясняется тем, что сельскохозяйственные продукты подешевели и находятся в изобилии в этих штатах. В Горных и Тихоокеанских штатах зарплата всегда была выше и продолжает оставаться более высокой до настоящего времени, ибо промышленность в этих штатах еще не пустила глубоких корней, и им приходится ввозить промышленные продукты из восточных и средних штатов, что обходится дорого, благодаря отсутствию водных путей. Правда, последнее время это положение несколько изменилось после проведения Панамского канала, соединяющего Тихий и Атлантический океаны.

Дает ли эта таблица какое-нибудь представление о зарплате неквалифицированных рабочих в Соединенных Штатах? Приведенные данные говорят нам лишь о почасовом заработке, при чем неизвестно, сколько в среднем часов в неделю и сколько недель в году американский рабочий занят на фабрике. Но что больше всего нас поражает в этой таблице—это низкий уровень зарплаты сельскохозяйственных рабочих. В сравнении с 1915 г. зарплата этих 2 миллионов батраков в Америке повысилась лишь на 63%, а между тем продукты первой необходимости повысились несравненно больше, как мы увидим ниже, так что реальная зарплата сельскохозяйственных рабочих понизилась: в 1915 г. батрак мог жить на 30,31 долл. без стола гораздо лучше, чем в 1925 г. на 47,88 долларов.

Но эта таблица зарплаты по районам не дает, однако, полного представления о заработке неквалифицированных рабочих в среднем по всей Америке. Воспользуемся для этой цели другими данными, появившимися в февральском номере 1926 г. „Monthly Labor Review", официальном органе американского министерства труда. и дающими почасовую оплату неквалифицированных рабочих в различных отраслях промышленности. Данные эти собирались на фабриках, которые вербовали новых, совершенно неквалифицированных рабочих, взрослых мужчин. Некоторые учреждения давали две скалы зарплаты—например, одну скалу для 10—часового рабочего дня, а другую—для 8—часового, а также одну для чернокожих, а другую для мексиканских рабочих. Но при составлении таблицы все эти различия, к сожалению, стушевались, хотя ясно, что самую низкую зарплату получают рабочие тех районов, где негритянское и мексиканское население преобладает, а самую высокую зарплату получают рабочие в тех районах, где преобладает 8—часовой рабочий день.

Упомянутые данные дают зарплату очень ограниченного количества неквалифицированных рабочих—62.278 человек, занятых, главным образом, в тяжелой промышленности.

Согласно этому источнику, средний заработок каждого рабочего равняется 40,2 цента в час. Если мы предположим, что рабочие заняты 8 часов в день и 6 дней в неделю, то мы получим около 19,00 долларов в неделю заработка на каждого рабочего, а на такую сумму невозможно прожить при американской дороговизне жизни. Если же взять минимальную зарплату, т.-е. 15 центов в час, то нетрудно себе представить, какое жалкое существование влачит такой рабочий.

Все данные, которые мы до сих пор приводили, дают нам представление лишь о зарплате неквалифицированных рабочих. Посмотрим теперь, как велика зарплата квалифицированных рабочих в сравнении с неквалифицированными. Из февральского номера 1926 г. „Survey of Current Business" мы заимствуем следующую таблицу, которая дает нам известное представление о еженедельном заработке квалифицированного и неквалифицированного рабочего. Заработная плата дается лишь для 23 крупных отраслей промышленности:

Годы	Средняя зарплата	Заработная плата мужчин			Заработная плата женщин
		Средняя	Квалифиц.	Неквалиф.	
		В долларах			
1914	12.54	13,30	14,16	10,71	7,84
1920	29.51	31,72	33,31	27,11	18,27
1921	23,57	25,05	26,56	20,48	16,07
1922	24,06	25,69	27,42	20,53	15,99
1923	26,25	28,27	30,12	22,61	17,46
1924	26,27	28,31	30,04	22,86	16,89
1925	26,89	29,20	30,84	23,58	17,43

Эта таблица показывает, что заработная плата неквалифицированных рабочих на 25% ниже, чем квалифицированных, а заработная плата женщин почти на 40% ниже среднего заработка мужчин. Эта таблица также показывает, что зарплата с 1914 г. повысилась больше, чем вдвое. Допустим даже, что эти цифры точны. Значит ли это, что реальная зарплата повысилась на столько же?

Следующая таблица, взятая из февральского номера 1926 г. „Monthly Labor Review", показывает, насколько продукты первой необходимости повысились с 1913 г. по декабрь 1925 г. Данные эти составлены на основании сведений, собранных в 32 крупных городах, а за основу сравнения взят 1913 г.

Процентное увеличение цен на продукты и квартирную плату в сравнении с 1913 годом (принятым за 100) в Соединенных Штатах (взят декабрь)

Продукты	1914 г.	1915 г.	1916 г.	1917 г.	1918 г.	1919 г.	1920 г.	1921 г.	1922 г.	1923 г.	1924 г.	1925 г.
Пища	5,0	5,0	26,0	57,0	87,0	97,0	78,0	49,9	46,6	50,3	51,5	65,5
Одежда	1,0	4,7	20,0	49,1	105,3	168,7	158,5	84,4	71,5	76,3	71,3	69,4
Жилище	100,0	1,5	2,3	0,1	9,2	25,3	51,1	61,4	61,9	66,5	68,2	67,1
Отопл. и освещ.	1,0	1,0	8,4	24,1	47,9	56,8	94,9	81,1	86,4	84,0	80,5	86,9
Домаш. надобн. .	4,0	10,6	27,8	50,6	113,6	163,5	185,4	118,0	108,2	122,4	116,0	114,3
Различные . . .	3,0	7,4	13,3	40,5	65,8	90,2	108,2	106,8	100,5	101,7	101,7	103,5
В общем на все предметы . .	3,0	5,1	18,3	42,4	74,4	99,3	100,4	74,3	69,5	73,2	72,5	77,9

Из таблицы явствует, что с повышением номинальной зарплаты цены на продукты первой необходимости повысились, примерно, на столько же, а, следовательно, реальная зарплата осталась в общем на

уровне 1913 года. Кроме всего вышеуказанного, нужно еще принять во внимание более важное обстоятельство. Приведенные цифры, как мы уже указывали, говорят нам лишь о почасовом или недельном заработке, при чем неизвестно, сколько в среднем недель в году и даже сколько дней в неделю американский рабочий занят на фабрике. Между тем, известно, что многие отрасли американской промышленности являются сезонными, и, в особенности, после войны предприятия очень часто временно приостанавливают работу, в соответствии с рыночной кон'юнктурой. К тому же интенсивность труда в Америке столь велика, что она отражается на здоровье рабочего: заболевания очень часты, и потеря заработной платы из-за болезней и несчастных случаев весьма значительна, а социального страхования в Америке не существует вовсе. Согласно отчета инженерного общества, занимающегося исследованием вопроса о потерях (waste), швейники теряют в течение года 31% всех рабочих дней, сапожники 35%, а строительные рабочие 37%. Углекопы же, добывающие смолистый уголь, за последние 30 лет в среднем теряли ежегодно 93 рабочих дня.

Согласно официальных данных, почасовая реальная зарплата организованных рабочих повысилась на 37,1%. Означает ли это фактическое, реальное повышение зарплаты? Во-первых, эти данные не указывают сколько дней в году и сколько часов в день занят рабочий. Мы уже указывали, что сезонная работа преобладает в Соединенных Штатах, что большинство предприятий не работает круглый год. Если все это принять во внимание, то реальная зарплата американских рабочих окажется гораздо меньше, чем вышеуказанные официальные данные. Кроме того, здесь средняя зарплата высчитывается в 1913 г. лишь для 12.096 рабочих семей, а в 1925 г. для 717.916 рабочих семей. Поэтому эти данные и не сопоставимы, тем более, что разница в зарплате различных категорий рабочих в Америке очень велика. Официальные данные не указывают, какие категории рабочих взяты при составлении этой таблицы. Опыт говорит за то, что это, по преимуществу, категории рабочих с высшими ставками. Нужно еще принять во внимание, что организованные рабочие, в общем, зарабатывают больше, чем неорганизованные, при чем необходимо помнить, что в Соединенных Штатах лишь около 14% всего рабочего класса организовано. А потому эти официальные данные совершенно не отражают общего положения всего американского пролетариата.

Словом, мы можем из всего сказанного заключить, что зарплата далеко не так повысилась, как это представляют официальные данные, и жизненный уровень даже квалифицированных рабочих после войны очень мало изменился. Положение же чернорабочих, несомненно, нисколько не улучшилось, скорее даже ухудшилось.

Рабочие—аристократы, члены союза строительной промышленности, добились того, что в 1924 г. их заработная плата повысилась: в г. Нью-Йорке строительные рабочие получали от 7,20 до 12 долларов в день. Из двадцати профессий, которые заняты в строительной промышленности, зарплата 14 профессий равнялась в среднем 10 долларам в день; среди этих категорий рабочих находятся плотники, водопроводчики, маляры. Самую высокую зарплату (12 долларов в день) получают каменщики, машинисты (работающие на передвижных машинах) и штукатуры.

При оценке годового дохода этих рабочих мы должны помнить, что рабочие строительной промышленности работают в среднем в течение года всего 63% нормального рабочего времени. Например, плотник, работающий пять с половиной дней в неделю и получающий по 10 долларов в день, должен был бы заработать 55 долларов в неделю. Но тот же

самый рабочий, занятый всего 63% нормального рабочего времени, получает в среднем в течение года от 34 до 35 долларов в неделю При этом не нужно забывать, с какими серьезными опасностями сопряжена работа на постройках: несчастные случаи происходят очень часто, а случаи заболевания еще чаще. При отсутствии социального страхования в Америке все это нужно принять во внимание, ибо в этой стране меньше, чем где бы то ни было, обращают внимание на охрану труда. Рабочий в случае заболевания не получает никакой поддержки, а если происходит какой-нибудь несчастный случай с рабочим, то предприниматели в некоторых штатах уплачивают лишь расходы по лечению, а в других штатах работодатели не платят ничего, если они могут доказать, что несчастный случай произошел по вине рабочего. Опыт показал, что в капиталистических судах это нетрудно доказать. Не нужно еще забывать, что такую зарплату рабочие строительной промышленности получают в крупных промышленных центрах. В среднем во всей стране строительные рабочие зарабатывают меньше 30 долларов в неделю. Для американских условий жизни такой заработок не является большим, если мы примем во внимание, что на одну квартирную плату уходит у рабочего Соединенных Штатов от 30 до 40% заработка.

Положение углекопов, добывающих смолистый уголь, ухудшилось: в 1920 г. эти шахтеры в среднем зарабатывали 35 долларов в неделю в 1921 г.—28 долларов, а в 1924 г.—согласно данных, опубликованных в февральском номере „Monthly Labor Review"—их зарплата понизилась еще больше—от 22 долл. до 25 долл. (в штате Теннеси зарплата этой группы шахтеров упала до 14½ долларов в неделю).

В транспортной промышленности, где по предположению многих исследователей преобладает высокая зарплата, последняя имеет тенденцию падать: согласно частному капиталистическому исследовательскому бюро („National Bureau of Economic Research"), зарплата транспортных рабочих равнялась в 1920 г. 31 долл. в неделю, а в 1921 г. она уже упала до 25—23 долларов.

Таким образом, мы видим, что даже в этих трех отраслях промышленности—в строительной, угольной и транспортной,—где зарплата считается очень высокой, средняя зарплата не превышала 35 долларов в период процветания и падает до 25 долларов в период депрессии и совершенно не соответствует той дороговизне жизни, которая существует в Соединенных Штатах.

Если же мы рассмотрим положение рабочего класса в других производствах, то картина получится еще худшая, т.-е. зарплата окажется еще ниже. Самым лучшим исследованием по положению наемных рабочих в Соед. Штатах является работа, опубликованная упомянутым выше бюро „National Bureau of Economic Research". Согласно данных этого бюро, в 1918 г. средняя зарплата во всех отраслях промышленности страны оценивалась в 1.078 долларов в год или 20,73 долларов в неделю. Около 1920 г., в период расцвета, средний годовой заработок равнялся 1.367 долларам или 26,30 долларам в неделю, в 1921 г., в период депрессии, зарплата упала до 1.040 долларов в год или 20 долларов в неделю, а в 1924 и 1925 гг. годовая зарплата незначительно поднялась и дошла до 1.092 долл. или до 21 долл. в неделю, согласно исчислению „Survey of Current Business". Зарплата в Соединенных Штатах колеблется в период под'ема между 11 долларами в неделю для сельскохозяйственных рабочих, получающих наиболее низкую зарплату, и 35 долларами для углекопов, а в 1921 г., в период депрессии, между 9 и 10 долларами для сельскохозяйственных рабочих и 32 долларами для служащих в фи-

нансовых учреждениях.[1] Государственные и коммунальные служащие получают от 18 до 19 долларов в неделю, в коммерческих предприятиях—около 25 долларов, а на фабриках—от 20 до 25 долларов.

Таким образом, мы видим, что несмотря на существование высокой почасовой и поденной зарплаты, в некоторых отраслях промышленности общая средняя зарплата колеблется между 20 и 25 долл. в неделю. Самая высокая зарплата достигает 30 долларов в неделю, а самая низкая—сельскохозяйственных рабочих—10 долларов.

Как мы видим, даже средняя зарплата американских рабочих не соответствует тем требованиям, которые выдвигают апологеты капиталистического общества, т.-е. официальные защитники буржуазного строя. Эта зарплата также не соответствует тем требованиям, которые были выставлены на последнем с'езде Американской Федерации Труда бюрократическими вождями. Последние бросили новый лозунг: зарплата должна повышаться в соответствии с увеличением производительности труда рабочего. Средняя зарплата американского рабочего, несомненно, сильно отстает и от этого требования.

[1] Мы берем для максимума 1921 г. заработную плату служащих в финансовых учреждениях, так как для этого года она была самой высокой, подобно тому, как в периоды под'ема зарплата углекопов в 1922 г. после стачки была максимальной.

ОТДЕЛ III

Экономика и техника

А. А. Горев

Электрификация промышленности

Главнейшими применениями электричества в промышленности являются: получение движущей силы, получение тепла и в частности высоких температур, получение света, получение продуктов непосредственного химического действия тока (электрохимия), которое связывается иногда с тепловыми его действиями (напр., получение алюминия), применение с целью сигнализации и управления механизмами на расстоянии.

Применение электричества в довоенной русской промышленности было развито в сравнительно широкой мере только для получения силы и электрического освещения фабрик и заводов. Заимствуя из-за границы, главным образом из Германии, как оборудование для электрических станций, так и оборудование для электрификации фабрик и заводов, довоенная промышленность никогда не стояла на уровне последних достижений техники. Развитие новых применений, развернувшееся особенно широко после 1910 года, осталось почти без влияния на русскую промышленность; таким образом, в настоящее время состояние электрификации нашей промышленности отвечает тому уровню ее, который характерен для периода 1900—1910 гг. за границей. Только в самое последнее время необходимость увеличить продукцию некоторых наших фабрик и заводов, а равно и улучшить их изношенное оборудование, в особенности в области теплосиловых установок, повела к некоторому пополнению электрического оборудования нашей промышленности.

Совершенно иначе ставится вопрос о применении электричества в нашем новом промышленном строительстве. За последние пятнадцать лет, когда наша промышленность поддерживалась только текущим ремонтом, электротехника сделала огромные шаги вперед. Особенно характерно для этого периода изобретение и усовершенствование ряда машин, приборов и процессов, которые сделали электричество применимым с коммерческою выгодой в громадном числе отраслей производства. С другой стороны, развитие новых методов получения и распределения электрической энергии значительно понизило ее цену, что в свою очередь содействовало расширению круга ее экономически рентабельного применения. В результате, электрификация промышленности достигает теперь в передовых индустриальных странах весьма высоких степеней. Так, применение электричества для получения движущей силы в С.-А. С. Ш. в 1924 характеризуется данными, помещенными в таблице 1 (на стр. 164).

Если принять во внимание, что американская промышленность строилась не в последние десять лет и что, следовательно, электрификация протекает в нее лишь постепенно, широко развиваясь только в реконструируемых и новых предприятиях, нужно признать степень участия электричества в силовом хозяйстве, выражающуюся цифрой в 60%, весьма высокой. Так как в этот итог входят в большом количестве старые предприятия, электрификация коих будет произведена тогда, когда существующее силовое оборудование будет изношено, следует думать, что в новых предприятиях, сооруженных за последние годы, почти вся энер-

Таблица № 1[1]

ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ	Потребленная эл. энергия в милл. квт.-час.	В том числе получено от собственных станций милл.квт.-часов	Доля элект. энергии в общей потребности в движущей силе %
Химическая промышленность	4.443	1.063	60,3
Черная металлургия и передел (исключая машиностроение)	6.104	3.710	54,0
Железнодорожные мастерские	892	232	71,8
Резиновая промышленность	872	313	80,3
Лесная и деревообделочная промышл.	1.358	580	31,2
Кожевенная промышленность	404	160	62,8
Машиностроение	1.695	504	80,9
Металлы и металлические изделия (кроме черного металла)	1.506	410	81,1
Пищевая промышленность	3.517	847	60,2
Бумажная и полиграфическая	3.986	1.724	57,2
Минеральная промышленность	1.638	499	59,3
Транспортные средства	2.051	599	87,2
Текстиль	2.171	849	56,1
Разные	667	140	—
Итого	31.004	11.631	59,7

гия, необходимая для приведения в движение станков и машин, распределяется в виде электричества. Этот вывод косвенно подтверждается тем, что применение электричества растет гораздо быстрее общего роста применения движущей силы. Так, например, в силовом хозяйстве американской черной металлургии произошли за период от 1909 по 1919 гг. следующие изменения.

Общая мощность первичных двигателей (в лош. сил.) увеличилась с 3.354 тыс. до 5.578 тыс., или на 66%. В том числе в виде электричества утилизировалось соответственно 795 т. лош. сил и 1.909 т. лош. сил, что дает увеличение на 140%. Однако, кроме производимой на своих станциях энергии, эта отрасль промышленности покупала от электрических станций общего пользования в 1909 г. 77 т. лош. сил, а в 1919 г.—804 т. лош. сил, т.-е. на 950% больше. В итоге непосредственно применяемая мощность возросла с 2.805 т. лош. сил до 3.637 т. лош. сил, или на 30%, тогда как мощность, применяемая в виде электричества, увеличилась с 872 т. лош. сил до 2.713 т. лош. сил, или на 211%.

Степень электрификации в силовом хозяйстве черной металлургии возросла за это десятилетие с 24% до 43%; для 1924 года мы имели цифру 54% для той же отрасли промышленности.[1] Рассматривая силовое хозяйство американской черной металлургии, Шовер, автор доклада на международной электрической конференции, приходит к тому заключению, что современная тенденция характеризуется полной электрификацией всего силового хозяйства, за исключением воздуходувок, при чем

[1] Electrical World. Vol. 87, 1926., стр. 44.

[2] Данные для 1909 и 1919 гг. взяты из Transaction of the forst World Power Conference, Vol. IV, стр. 492. Сопоставление цифр 24% и 43% с цифрой 54% можно сделать только с той оговоркой, что эти цифры взяты из разных источников.

особенно быстро развивается покупка энергии от станций общего пользования и параллельная работа с ними своих станций.

Подобный вывод может быть сделан почти для всех отраслей промышленности. Голоса в пользу непосредственного привода некоторых механизмов специальными первичными двигателями раздаются все реже и реже и только в таких отраслях промышленности, где благодаря нерациональной постановке дела не приходится экономить топливо. Так, например, даже в американской лесопильной промышленности, как показывает таблица 1, степень электрификации достигает всего 30%; это об'ясняется тем, что рациональная утилизация отбросов древесины, получающихся при распиловке кряжей в количестве от 40% до 50% общего ее количества, поставлена еще в редких случаях, и эти отбросы расходуются как топливо, при чем количество энергии, которое из них может быть получено, значительно превышает необходимое для производства. Между тем комбинирование лесопильного производства с производством целлюлозы, древесной массы и лесохимическим производством могло бы дать этим отбросам более выгодное применение; в таком комбинате отброс древесины получил бы известную цену, что сейчас же повело бы к необходимости экономии топлива, при каковом условии электрификация сразу получила бы решительный перевес над непосредственным приводом от малых паровых машин, так как централизация производства энергии в электрической станции дала бы раза в три меньший расход топлива. В данном случае задержка в применении электричества об'ясняется просто хищническим ведением хозяйства, что в условиях капиталистических стран часто оказывается наиболее выгодным.

Такие же, в сущности, причины задерживали до самого последнего времени широкую электрификацию в каменноугольной промышленности. Пока тщательная сортировка и промывка угольной мелочи с извлечением из нее всех возможных к продаже на рынок сортов не находила себе экономического оправдания, на рудниках оставалось значительное количество мелочи, которая могла без счета сжигаться в топках паровых котлов, так как запас энергии в ней превышал необходимую потребность. При таких условиях стоимость пара была чрезвычайно низкой и устройство электрификации не окупалось. Напротив, в последнее время, в особенности на французских рудниках, введена чрезвычайно тщательная промывка мелочи с продажей облагороженного продукта на сторону, при этих условиях электрификация стала выгодной и в этой области, и при восстановлении французской каменноугольной промышленности она получила самое широкое распространение. Перспектива нашего углеснабжения представляет, несомненно, большую аналогию с Францией; поэтому при реконструкции и устройстве новых шахт в Донбассе нам необходимо также вводить полную электрификацию всех механизмов.

Предпосылкой для столь широкого применения электричества в качестве движущей силы явилось, разумеется, высокое совершенство электрического двигателя. В последние годы этот механизм сильно усовершенствован; в настоящее время выработаны типы, которые позволяют удовлетворить всем требованиям в отношении скоростей, регулирования числа оборотов приспособляемости к изменениям нагрузки, которые могут быть пред'явлены любым заводским или фабричным механизмом. При этом электродвигатель сохраняет за собой общие преимущества, недоступные никакому другому первичному двигателю: отсутствие необходимости в уходе, высокий коэффициент полезного действия, быстрота пуска в ход и остановки, потребление энергии только во время работы, экономия места в фабричном помещении, практически любая мощность— от десятков тысяч лошадиных сил до долей лошадиной силы, при уме-

ренной удельной стоимости самых малых размеров, управление на расстоянии и т. д.

Применение электрического тока для нагревания в противоположность силовому его применению выгодно далеко не во всех случаях. В нашей довоенной промышленности такое применение встречалось только, как исключение. Превращение энергии топлива в электричество происходит сейчас в лучших центральных станциях с коэффициентом полезного действия в 20—25%. Значительно больший коэффициент полезного действия дают только станции — комбинаты, которые могут отдавать отработавший в паровой турбине пар для производства. Однако, область распространения таких станций ограничена, и там, где они могут быть сооружены для целей нагревания, выгоднее применять именно этот отработавший пар, а не электричество. Таким образом, при суждении о выгодности применения электричества для нагревания приходится считаться с потерею 4/5 энергии топлива при превращении ее в электричество. Во всех тех случаях, где коэффициент полезного действия нагревательного устройства, работающего непосредственно на топливе, превышает 20%, применение электричества невыгодно даже в том случае, если стоимость его будет определяться только стоимостью топлива, пошедшего на его производство. Между тем, в промышленных нагревательных устройствах удается получить более высокий коэффициент полезного действия. Напротив, ряд мелких нагревательных приспособлений, применяемых в домашнем обиходе, обладает весьма низким коэффициентом полезного действия, почему в этой области электричество получает за границей широкое применение. При этом в те часы, когда на станции имеются свободные машины, ток отпускается по цене, близкой к топливной слагающей его стоимости. Удобство электрических нагревательных приборов, простота ухода за ними, отсутствие грязи, экономия в домашнем труде и т. д. дают электрическим нагревательным приборам перевес и в том случае, если стоимость их эксплоатации оказывается несколько выше стоимости пользования плитой, самоваром и т. д.

Иначе дело обстоит с применением избытков гидравлической энергии. Устройство регулирующих приспособлений, которые позволяли бы полностью использовать энергию водного потока в точном соответствии с колебаниями потребности в ней, оказывается часто слишком дорогим; в таких случаях гидроэлектрическая станция имеет избыток мощности в ночное время, когда общая нагрузка уменьшается и может отпускать такую энергию своим потребителям по исключительно низкому тарифу. Благодаря этому применение ночной энергии таких гидроэлектрических станций для целей нагревания и отопления оказывается выгодным. Этим об'ясняется распространение в районах дешевой гидроэнергии такого странного на первый взгляд механизма, как электрический паровой котел. Такие котлы применяются на фабриках, питаемых гидроэлектрической энергией и нуждающихся в паре для производства и отопления (Канада, Норвегия, Франция). Развитие аккумуляторов тепла (термос, котел Рута и т. д.) расширяет круг применения суточных избытков гидроэнергии для отопления и нагревания; в Скандинавии, например, применяется электрическая печь—термос, которая нагревается ночью и держит тепло достаточное для отопления и варки пищи до следующей ночи.

Гораздо более широкое применение получила электрическая печь, дающая высокую температуру, а иногда служащая одновременно и для непосредственного химического действия электрического тока. Применения ее в современной промышленности весьма обширны; важнейшие из них даны в таблице 2 (см. стр. 168 - 169), с указанием основных элементов калькуляции стоимости продукта. Кроме термического действия тока широко применяется и электрохимическое его действие—электролиз растворов и расплавленных солей. Кроме алюминия и других легких металлов, которые получаются почти исключительно этим путем, большой интерес представляет электролитическая очистка цветных металлов, связанная с извлечением содержащихся в их рудах золота и серебра и, наконец,— электролитическое получение чистого железа из лома или высокопроцентных руд. Этот последний процесс связывается иногда с производством непосредственно в электролитической ванне железных труб, путем осаждения железа на вращающийся в ванне цилиндрический электрод. Некоторые данные о важнейших продуктах электролиза даны в таблице 3 (см. стр. 170).

Значение электрохимии и электрометаллургии особенно велико в промышленности тех стран, которые имеют дешевую гидроэлектрическую энергию. Так, например, в Норвегии электрическая энергия распределяется между отдельными категориями потребителей так: [1]

Распределение произведенной в 1923 году в Норвегии электрической энергии между потребителями

Назначение	Отпущено милл. квт. часов	То же в расчете на 1 жителя квт.-часов
Свет и домашний обиход . . .	1.200	450
Получение движущей силы . .	1.000	350
Электрохимия и электрометаллургия	4.000	1.500
Всего . . .	6.200	2.300

Во Франции в 1924 году из общего количества произведенной электрической энергии в 8 млрд. квт.-часов свыше 1 миллиарда было израсходовано на электрохимию и электрометаллургию, в том числе:

Электросталь	60	милл. квт.-час.
Ферро-силиций	100	„
Ферро-манган	80	„
Алюминий	400	„
Электролиз металлов (цинк, медь, железо)	70	„
Кальций карбид	500	„
	1.210	милл. квт.-час.

Важнейшими из этих применений электричества у нас могут быть следующие:

1. Производство алюминия: возможность его постановки определяется наличием Тихвинских бокситовых руд и возможностью получения дешевой энергии (р. Ковда и некоторые другие в Сев.-Западной области, Днепровская станция, некоторые установки на Кавказе). Необходимость его очевидна; поставить это производство временно, до готовности крупных гидростанций, необходимо будет на паровых станциях, работающих на дешевых сортах каменного угля или антрацитовых штыбах, где энергия может стоить меньше 1 коп. за квт.-час. Масштаб продукции в первое время—10.000 тонн в год.

2. Производство искусственных удобрений. Это производство у нас вовсе не поставлено; между тем в С.-А.С.Ш., Германии, Норвегии и Франции

[1] ETZ. 1926. Heft 23, стр. 668. Norberg Schultz. Die Allgemeine Electrisitätsvertorgung Norwegens.

Таблица № 2

Железо и его сплавка (переменный ток)

Продукты	Сырые материалы	Колич. сырья на 1 т. продук.	Цена тонны сырья в фунтах	Стоимость сырья на 1 тонну продук.	Общая стоим. сырья	Потребн. энергия в квт.-ч. на тонну	Стоимость энергии в фунтах	Рыночная цена продукта в фунтах
Ферро-марганец 75%	Марганцевая руда	1,60	5,0	8,0	11,57	3.500	2,00	17,0
	Известь	0,14	0,75	0,11				
	Кокс	0,90	2,25	2,02				
	Электроды . . .	0,08	18,00	1,44				
Ферро-силиций 75%	Кварц	1,80	0,60	1,08	5,74	16.000	9,15	18,75
	Кокс	0,80	2,25	1,80				
	Железный лом .	0,50	5,0	2,50				
	Электроды . . .	0,02	18,0	0,36				
Ферро-хром	Хромовая руда .	2,25	4,5	10,12	15,34	9.500	5,44	22,5
	Антрацит	0,88	2,25	1,98				
	Электроды . . .	0,18	18,0	3,24				
Ферро-молибден 75%	Молибденит . . .	2,3	250,0	575,0	578,55	8.400	4,80	714,0
	Кокс	0,3	2,25	0,68				
	Железный лом .	0,25	5,0	1,25				
	Электроды . . .	0,09	18,0	1,62				
Силико-манган 25%—50%	Марганцевая руда	1,4	5,0	7,0	11,74	5.800	3,31	24,5
	Кварц	0,4	0,6	0,24				
	Кокс	1,6	2,25	3,60				
	Электроды . . .	0,05	18,0	0,90				
Электроплавка чугуна	Железная руда .	1,72	1,25	2,15	3,45	2.500	1,43	7,0
	Известь	0,06	0,75	0,05				
	Древесный уголь	0,37	3,00	1,11				
	Электроды . . .	0,008	18,00	0,14				
Электросталь	Железный лом .	1,10	5,0	5,5	5,76	1.000	0,57	10,0
	Ферро-манган . .	0,002	17,0	0,04				
	Известь	0,11	0,75	0,08				
	Электроды . . .	0,008	18,0	0,14				
Ферро-вольфрам 75%	Вольфрамит . . .	2,25	36,5	82,12	84,62	8.600	4,91	115
	Железный лом .	0,5	5,0	2,5				

Продукты	Сырые материалы	Колич. сырья на 1 т. продук.	Цена тонны сырья в фунтах	Стоимость сырья на 1 тонну продукта	Общая стоим. сырья	Потребн. энергия в квт.-ч. на тонну	Стоим. энергии в фунтах	Рыночная цена продукта в фунтах
Искусственн. наждаки, аллундум, алоксит и т. д.	Боксит	2,00	1,25	2,5	4,53	3.500	2,00	20,0
	Кокс	0,18	2 25	0,4				
	Железный лом .	0,20	5,00	1,00				
	Электроды . . .	0,035	18,00	0,63				
Кальций карбид	Кокс (или антрацит)	0,7	2,25	1,58	3,43	4.000	2,29	15,5
	Известь	1,75	0,75	1,31				
	Электроды . . .	0,03	18,00	0,54				
Кальций цианамид	Кальций карбид .	0,85	15,5	13,17	13,17	300	0,17	17,1
	Азот	—	—	—				
CS_2	Древ. уголь . . .	0,2	4,0	0,8	6,94	1.000	0,58	25,0
	Сера	1,05	5,5	5,78				
	Элексироды . . .	0,02	18,0	0,36				
Карбид кремния (карборунд. кристаллон и т. д.)	Белый плок или кварц	1,9	0,6	1,14	5,51	8.500	4,5	45
	Кокс или антрацит	1,2	2,25	2,65				
	Соль	0,06	4,00	1,75				
	Опилки	0,37						
Графит аморфный	Антрацит, нефть	2,0	2,25	4,50	4,50	7.800	4,45	12,0
Графит электроды	или кокс	2,0	4,00	8,00	8,00	16.000	9,15	75,0
Кремний	Кварц	2,85	0,6	1,71	3,74	24.000	13,7	80,0
	Кокс	0,90	2,25	2,03				
Фосфор желтый	Фосфорит	8,20	2,00	16,4	21,26	12.000	6,85	170,0
	Кварц или песок	3,60	0,60	2,16				
	Кокс	1,20	2,25	2,70				

Примечание. Стоимость энергии принята в 5 англофунтов за киловатт-год (8.760 квт.-часов), что дает стоимость 1 квт.-часа около 0,6 копейки.

Таблица № 3

Важнейшие продукты электролиза

ПРОДУКТЫ	НЕОБХОДИМОЕ СЫРЬЕ	Сырья на 1 тонну прод.	Стоим тонны сырья в фунтах	Стоимость сырья на 1 тонну продукта	Общая стоим сырья в фунтах	Количество электр. энергии на 1 т. прод. в квт.-часах	Стоим. энергии в фунтах	Рыночная цена продукта в фунтах
Алюминий	Окись алюминия	2,2	20	44,00	60,42	28.500	16.280	110
	Криолит	0,1	42	0,42	—	—	—	—
	Электроды	0,8	20	16,00	—	—	—	—
Кальций	Хлористый кальций	5,0	5,5	27,5	27,5	42.000	24,00	140
Натрий металлический . . .	Расплавленный едкий натр .	3,0	20,0	60,0	60,0	13.000	7,43	105
Цинк электролитический . .	Полиметаллическая руда . .	—	—	—	—	4.000	2,28	33
Магнит	Карнелинит	—	—	—	80	27.000	15,4	400
Железо электролитическое, вращающийся катод . . .	Чугун	1,5	5,0	7,5	7,5	7.310	4,17	25
Железо электролитическое, стационарный катод . .	Чугун	1,5	5,0	7,5	7,5	1.620	0,92	15

построены громадные фабрики связанного азота, производящие в мирное время искусственные азотистые удобрения и легко приспособляемые для работы на оборону в военное время. В этой области кроме связанного азота имеет громадное значение и переработка фосфоритов; в частности, получение комбинированных фосфорно-азотистых удобрений. Наличие на территории Союза громадных залежей фосфоритов при тех ценах на электрическую энергию, по которой она может отпускаться для этой цели нашими будущими плановыми районными станциями, обеспечивает возможность широкого развития таких производств и получение удобрений по таким ценам, при которых применение их в сельском хозяйстве станет выгодным.

3. Производство ферро-сплавов и электростали должно получить у нас самое широкое развитие. Современное машиностроение в высокой мере пользуется подбором металла подходящего качества для различных деталей машин. Некоторые отрасли, как, например, производство автомобилей и авиодвигателей современных типов, стали возможными только благодаря появлению специальных сортов стали. Развитие нашей металлургии должно по необходимости сопровождаться развитием производства ферро-сплавов, поскольку мы ставим себе задачей самим производить необходимые нам машины и в особенности орудия производства. Вся современная электротехника применяет специальные сорта железа и стали, для которых также необходимы ферро-сплавы. Для постановки у нас таких производств имеются налицо руды всех необходимых металлов: марганца, хрома, вольфрама, молибдена и т. д. Некоторые из этих руд, в частности марганцевые, имеются в таких количествах, которые позволяют ставить производство в расчете не только на внутренний, но и на внешний рынок.

Заслуживает также внимания вопрос о непосредственном получении металла из руды путем электрического тока. Этот способ находит себе пока ограниченное применение (Швеция), требуя для своей рентабельности наличия высокопроцентной руды, дешевого древесного угля и очень дешевой электрической энергии. Подобные условия имеются в Закавказье в районе Ганджи, где находятся громадные залежи высокопроцентной железной руды (Дашкесан), переработка коей обычным термическим способом встречает затруднение в отсутствии поблизости коксовых углей. Возможно, что переработка руды этого месторождения будет производиться путем непосредственного электролиза. Этот процесс находится в настоящее время в стадии быстрого развития и имеет, повидимому, большую будущность.

4. Ряд других электротермических и электрохимических производств также должен быть у нас поставлен в ближайшее время. Развитие добычи цветных металлов потребует их электролитической очистки; производство шлифовальных материалов (корунд, алунд, карборунд) графита и графитовых электродов должны быть развиты в соответствии с развитием машиностроения и производством продуктов электрической печи; наконец, в области химии (сода, фосфор, хлор и т. д.) электричество должно будет сыграть крупную роль.

Применение электрического света в промышленности получило широкое распространение еще до войны, однако, развитие осветительной техники и громадное значение рационального освещения выяснилось только в последние годы. Обследования, произведенные на фабриках и заводах, доказывают, что рациональное освещение является необходимым условием высокой производительности труда. Внимательное отношение к вопросу об искусственном освещении позволяет сделать работу при искусственном свете не только столь же легкой и произво-

дительной, как и при хорошем естественном освещении, но иногда даже создать более выгодные условия. Между тем известно, что требование хорошей освещенности естественным светом сильно удорожает стоимость строений и заставляет иногда располагать отдельные час и производства, отступая от требования максимальной рациональности. Вопросы этого рода заслуживают самого серьезного внимания при нашем новом строительстве, которое может быть значительно удешевлено расчетом на возможность постоянной работы при электрическом свете.

Громадное значение имеет развитие электрической сигнализации, переноса на расстояние показаний приборов и управление механизмами издали при помощи электричества. Устройство таких приспособлений позволяет концентрировать наблюдение за многими механизмами в руках одного наблюдателя и ведет к значительному сокращению эксплоатационного персонала и к повышению качества эксплоатации. В С.-А.С.Ш. экономия эксплоатационного персонала, развитие автоматического обслуживания и централизации наблюдения оказались весьма выгодными и получили широкое развитие. В наших условиях недостатка в квалифицированной рабочей силе, при дороговизне жилстроительства вопросы этого рода имеют исключительное значение.

В заключение необходимо отметить то влияние, которое предполагаемое развитие сетей центральных районных станций должно оказать на сооружение станций-комбинатов, предназначенных для электрификации нашей промышленности. Во многих случаях эти станции-комбинаты будут давать более дешевую энергию, чем центральные районные станции, так как они основываются на комбинированном получении электричества и пара или получении электричества из тепловых отбросов. Проектировка таких станций в том случае, когда они будут работать параллельно с общерайонною сетью, должна учесть к выгоде для предприятия ряд особенностей. Так, мощность станции не должна определяться потребностью самого предприятия в электрической энергии, а полной утилизацией всех тепловых отбросов или потребностью в паре для производства, в расчете на то, что избыток или недостаток энергии может быть отдан в сеть или взят от нее. Механизмы, служащие для производства электрического тока, могут вовсе не иметь резерва, и сосредоточение всей мощности станции в одной единице дает большие выгоды предприятию. Проектировка в этих предположениях может значительно удешевить как первоначальную стоимость устройства станций-комбинатов, так и производимую ими энергию.

W. Z.

Перспективы развития электроснабжения в С.-А.С.Ш.

(По американским взглядам)

Вопросы „электрического будущего“ С.-А. С. Ш. волнуют Европу не в меньшей степени, нежели самих владельцев гигантской электроснабжающей индустрии Америки. Европа с особенным вниманием следит за успехами американской электрификации и старается всеми силами предопределить дальнейшие пути ее развития. По этому поводу имеется на всех языках бесконечное количество трудов, принадлежащих авторам, „побывавшим“ и „не побывавшим“ в Америке... Все эти труды или, во всяком случае, некоторая их часть не понравились американцам, и главное, им не понравилось довольно распространенное мнение о том, что „С.-А. С. Ш. уже совсем близки к грани перепроизводства электрической энергии“. Такой прогноз ближайшего их „электрического будущего“ буквально взбесил американцев, и они обрушились на „взбаломученную Европу“—эту „отсталую страну“, которая, по мнению газеты „American News“, „гораздо более нуждается в деньгах, установлении терпимого для гражданина порядка и трудовой дисциплине, нежели американцы нуждаются в советах европейцев“. Правда, нам неизвестно, кто именно является виновником такого нервного выпада против „всей Европы“,—быть может это целый коллектив пишущих на самых разнообразных языках,— но, во всяком случае, „трансатлантическое планирование“ Америки, конечно, имеет место почти в каждой стране Европы.

Методология „американского планирования“ весьма своеобразна и она особенно интересна в области электрификации. Центральный вопрос—определение максимальной потребности в электрической энергии, т.-е. определение требуемой мощности электроцентралей, которые могут быть рентабельно эксплоатируемыми. Такой анализ сделан для важнейших областей потребления электрической энергии, и получены совершенно „утешительные“ данные, по которым не только не намечается перепроизводства электрической энергии, но возможен и кризис электроснабжения... К этому надо прибавить еще и то, что цифры будущего спроса на энергию подсчитаны без учета роста всех видов, т.-е. количества населения, промышленности и т. д., а также и без учета могущих возникнуть новых форм применения электрической энергии.

Американские подсчеты по этому поводу сводятся к нижеследующим цифрам:

1) Мощность токоприемников бытовой нагрузки в настоящее время исчисляется в 21.799.000 квт. Подсчитано, что население С.-А.С.Ш. обслужено лишь на 7.3%, а посему для развития электроснабжения по этой статье расхода энергии имеется еще в запасе мощность в 274.872.000 квт. токоприемников различного рода.

2) Тепловое использование электрической энергии для промышленных целей в настоящее время дает нагрузку в 1.313.000 квт. и составляет лишь 2,9% от максимальной потребности в мощности. Таким образом, имеется резерв для развития электроцентралей в 42.992.000 квт.

3) Токоприемники моторной нагрузки имеют суммарную мощность в 11.620.170 квт. и составляют 43,5% возможной нагрузки; таким образом, имеется резерв в 162.128.830 квт.

4) Железные дороги и трамваи дают нагрузку в 2.413.722 квт., составляющих 28% возможной потребности в мощности. Резерв в пользу развития электроцентралей исчисляется мощностью в 6.190.278 квт.

5) Токоприемники по электрификации сельского хозяйства имеют общую мощность в 299.083 квт. и составляют лишь 3,7% возможной потребности, следовательно, имеется резерв токоприемников в 7.854.917 квт.

6) „Коммерческое освещение" имеет токоприемники, мощностью в 4.209.480 квт. и составляет 62,1% от возможной мощности токоприемников, резерв которых исчисляется в 2.553.520 квт.

7) Различные мелкие токоприемники, не входящие в вышеперечисленные, имеют суммарную мощность в 1.734.050 квт. и составляют 33,3% от возможного использования мощности для этих целей. Резерв равен 3.467.950 квт.

8) Электрическое печение дает мощность токоприемников в 140.000 квт. Резерв потребной мощности определен в 2.576.000 квт.

Само собой разумеется, что мы привели американские данные лишь о некоторых предполагаемых видах использования электрической энергии, но все же наиболее влияющих в общем балансе спроса на электрическую энергию при современном состоянии техники. Нельзя здесь же не упомянуть, что на очереди один гигантский потребитель электрической энергии—автомобильный транспорт. Этот вопрос в конкретной форме, правда, не выдвигается американцами столь категорически, как все вышеперечисленные, но все же он имеет все основания для того, чтобы его внимательно рассмотреть. Есть целый ряд работ весьма видных специалистов, доказывающих полную необходимость и целесообразность электрификации большей части автомобильного движения в С.-А. С. Ш. По этому поводу, между прочим, серьезным оппонентом является Форд, который в своей книге „Сегодня и завтра" (Today and Tomorrow) как бы вскользь замечает: „Когда цены на газолин сильно повысятся, мы его заменим другим топливом". Расшифровка этой фразы имеется у Форда в последующем изложении: „Мы в большинстве случаев не пользуемся каким-либо изобретением немедленно, мы ждем соответствующих условий рынка". Во всяком случае, удастся или не удастся „коммерция" Форда, автомобильный транспорт является претендентом на такое количество энергии, какую не поглощают в С.-А. С. Ш. все прочие потребители, вместе взятые. Возможность использования электрической энергии для этих целей неоспорима, ибо уже теперь во многих странах существует множество всяких разновидностей электрических автомобилей. Это обстоятельство создает еще один гигантский резерв потребных мощностей при развитии американского электроснабжения. Нельзя, конечно, предположить, что все аккумуляторы для автомобилей возможно будет заряжать в часы минимумов, а с другой стороны, единовременно потребная мощность только для аккумуляторов далеко перерастет ныне установленную мощность электроцентралей С.-А. С. Ш.

Как бы то ни было, американцы все же имеют все основания для веры и в дальнейшее развитие своей электрификации. Большие надежды, возлагаемые ими на потребление энергии в домашнем быту, построены ими на основании данных прошлого опыта, и этот опыт никто отрицать не может. Наоборот, целый ряд трудов об Америке совершенно однотипно рисует характернейшие стороны американского быта и всегда в центре бытовых потребностей — электрическая энергия. Американское благоустройство, комфорт и т. д.,—все это покоится на электрической энергии, всегда сопутствующей американцу во всей его жизни и его делах. Никто с такой легкостью и полной верой в коммерческий успех дела не бросит мощную электроцентраль вглубь непроходимого девственного леса, как американцы. Интересно впечатление об Америке автора недавно переведенной на русский язык книги „Америка и Европа"—А. Файлера: „... Чего ожидает немец, услышав подобное описание: узкие примитивные дороги, а в конце пути, быть может, небольшую примитивную шварцвальдскую деревушку, с деревенской корчмой, в которой не столько за деньги, сколько за доброе слово можно получить столь же примитивный ночлег. И что же? Вместо этого автомобиль мчит вас по широкому асфальтированному и осмоленному шоссе... А в остальном густой непроходимый лес... Гостиница такая, какой нет во всей Германии; двести комнат с двумястами ванн и всевозможными удобствами... Торговая улица с богатыми выставками в окнах, все залито ярким электрическим светом"—таково впечатление человека, жителя не „отсталой" страны. Когда „лесопилка", под влиянием которой возник этот город Лонгью, углубится в девственный лес, возникнут еще города—крупные потребители электрической энергии.

Что касается промышленного использования электрической энергии в С.-А. С. Ш., то, кроме цифр и официальных американских отчетов, есть интересная по фактическим материалам книга профессора доктора-инженера Мюллера „Soziale und technische Wirtschaftsführung in Amerika".

Из заключений и данных автора как нельзя более следует, что вся форма производственной деятельности, технологическое разделение труда, методы производства,—все это построено исключительно на случай наличия электрической энергии. Недаром сами американцы, проводя параллель между довоенной и нынешней Америкой, резко подчеркивают: „Современная Америка—это не та, которая существовала до войны—это электрифицированная Америка". Не электрифицированные производства расцениваются, как „пережиток", конец которому весьма близок. Таким образом, электрическая энергия, как непременный спутник быта и деятельности американца, расценена правильно и, главное, найдены формы рентабельного использования этой энергии. Эти два факта, вместе взятые и усиленные наличием огромных капиталов, и позволяют американцам строить и выполнять свои программы.

Однако, каковы показания прошлых лет в динамике развития мощности электроцентралей и в какой срок американцы покроют тот резерв токоприемников, данные о которых мы выше приводили? Средний годовой процент прироста мощности в С.-А. С. Ш. для последних лет, приблизительно, в 12%. Общий „резерв" токоприемников исчисляется мощ-

ностью в 356.719.495 квт. Но так как весь резерв токоприемников в будущем не будет одновременно нагружать центральных станций, то потребуется установление дополнительной мощности в $\frac{16}{43} \times$ 356.719.495 квт. = = 132.732.612. [1] Таким образом, при годовом приросте мощностей в 12% и при ныне существующей мощности в 23.200.000 квт. потребуется, примерно, 50 лет для установления потребной мощности.

Это вычисление, сделанное на основании американских данных и без учета дополнительной потребности в энергии, связанной с ростом хозяйства и повышением удельных норм в домашнем быту, обеспечивает многолетнее „спокойное" развитие американской электроснабжающей индустрии... Так и говорят американцы—„если не будет каких-нибудь force majeur". Американская доктрина, раз'ясняющая понятие „force majeur" столь многогранна, что нам очень трудно установить все те „помехи", которые могут изменить дальнейший темп роста электроснабжения в С.-А. С. Ш. Но мы чувствуем, что максимальной для них „неприятностью" является усиление борьбы за национализацию „средств общенародного значения", к коим в первую очередь, конечно, относится электроснабжение. На случай осуществления этого акта, „богатые" американцы предсказывают молниеносную гибель одного из самых грандиозных дел Америки—электрификации. Агитация в пользу ненационализации электроснабжения, проводимая владельцами электроснабжающей индустрии, подкрепляется „подачками"—дивидендами владельцам акций электроснабжающей индустрии. Среди этих владельцев много трудового элемента, который, к сожалению, чувствует себя „тоже" акционером и, следовательно, ослабляет натиск сторонников национализации электроснабжения. С другой стороны, широкие массы плохо верят в то, что после национализации электроснабжения энергия будет отпускаться по более дешевой цене, чем это имеет место теперь, и живя „настоящим" или, во всяком случае, перспективами весьма не далекого будущего, не идут твердым шагом вперед... Между тем американские капиталисты при финансовой и трудовой поддержке тех же трудовых масс блестяще делают свое дело, пользуясь мощным оружием капитала—техникой.

Те огромные цифры, до которых, по мнению американцев, должна дойти мощность американских централей, не встречают препятствий ни с точки зрения потенциальных запасов энергетических рессурсов, ни с точки зрения удовлетворения возможного спроса на продукты электротехнической промышленности.

В отношении использования низкосортных, не транспортабельных сортов угля и топливных отбросов американцы превзошли собственные ожидания—топливная слагающая паротурбинных станций при сжигании под котлами низкосортных углей равна, приблизительно, 0,5 копейки на квтч., а при сжигании нефти—1 копейке.... Это для нас не совсем естественное явление, для С.-А. С. Ш.—конкретный факт. Об'яснение этого факта можно найти, с одной стороны, в успехах сжигания низкосортных углей в С.-А. С. Ш., а с другой стороны, в распо-

[1] $\frac{16}{43}$ — отношение нынешней максимально действующей мощности к мощности токоприемников.

ложении мощных американских централей в районах низкосортных углей и в ценах на эти угли. Подробное освещение второй части вопроса читатель найдет в немецкой книжке: „Im Lande der billigsten Kohle" (издание Союза Горнорабочих Германии).

Достижения техники сжигания низкосортных углей позволяют американцам использовать огромные резервы для электрификации ценного топлива и, следовательно, „не беспокоиться" о грядущем кризисе топлива. Экономика электрификации, построенной на сжигании дешевых углей, весьма убедительна—она позволяет американцам в самом широком масштабе пользовать электрическую энергию для тепловых процессов, и поэтому те огромные потребности в энергии, на которые рассчитывают американцы, вряд ли могут породить сомнения.

„Лучшее дело в Америке—это электроснабжение"—вот аксиома американцев, которую они твердо помнят, и этот факт пользуют „по-американски".

При осуществлении большой программы электроснабжения должны быть совершены соответствующие работы по созданию электроцентралей. Эта работа и с точки зрения технического совершенства проекта и с точки зрения стоимости 1 квт. установленной мощности имеет колоссальное значение. Тариф на энергию отражает в себе первоначальные затраты на электроцентраль, а конструкция станции, выбор ее месторасположения и т. д.—отражаются на эксплоатационных расходах, т.-е. себестоимость электрической энергии является функцией целого ряда аргументов, определяющихся из всей совокупности экономических и технических признаков данной электроцентрали. Наличность этих положений и требует определенного опыта в электростроительстве, именно того опыта, каким богата Америка. Этот опыт накоплялся десятилетиями, ничего не было забыто из прошлых неудач, и вследствие этого повторные ошибки или вовсе не имеют места или чрезвычайно редки.

На самом деле, если просмотреть отчеты больших американских фирм по электростроительству, то красной нитью проходит то, к чему мы неустанно должны стремиться—исполнительные сметы никогда не выходят из рамок предположенных ассигнований и трагические для нас „перерасходы" менее всего имеют место в электростроительстве С.-А. С. Ш. Тот опыт, о котором мы говорили, является порукой успешной деятельности грандиозных американских фирм по электростроительству, имеющих стаж многих десятилетий. Так, известная американская фирма „Stone & Webster", существующая уже 37 лет, построила много силовых станций, с общей мощностью в 2.750.000 HP. Эта фирма за время своей деятельности израсходовала по различным сооружениям 5.500.000.000 долларов... Это не единственная фирма в Америке с солидным масштабом работ—их много и опыт этих фирм высоко расценивается американцами.

При обсуждении вопроса о национализации электроснабжения американцы в первую очередь говорят о „гибели" опыта и, следовательно, о совершенно иных ценах на электрическую энергию и о всех вытекающих отсюда последствиях. Нельзя, конечно, отрицать опыта этой фирмы и многих других фирм, но все же трудно согласиться с „гибелью" опыта в случае национализации электроснабжения, ибо не логична утеря квалификации отдельных работников при изменении „адреса" работодателя.

Правда, организационная сторона дела имеет колоссальное значение, особенно хорошо мы это знаем, но в условиях американской действительности все это будет выглядеть иначе. Нельзя не указать, что фирма, о которой мы говорили выше, чтобы показать свою мощь, указывает: „Мы занимаем площадь в 3 акра и все наши служащие, в общей сумме, уже достигают 1.500 человек". Вот этим нас можно удивить меньше всего—1.500 служащих, в число которых входят и конструкторы, и финансисты, и все прочие постоянные служащие предприятия, не представляют собою „раздутый штат", если принять во внимание об'ем работ и финансовые обороты фирмы... Таким образом, в ныне существующих об'ективных условиях С.-А. С. Ш. американцы имеют все основания строить свою будущую „большую программу" электрификации. Их „электрическое будущее" в их понимании вопроса рисуется им вполне обеспеченным, и они верят, что никакая внешняя сила не должна нарушить выполнения программы. В то положение, что „рост электрических шин как нельзя более способствует обострению борьбы за классовые интересы", они плохо верят или, вернее, вовсе не верят. „Развращающий пример Европы" фигурирует во всех случаях „убеждения усумнившихся" рабочих, и эти „убеждения" подкрепляются уголовными санкциями действующих законов, всячески направленных к „ограждению священного права собственности".

Резюмируя изложенное, мы не можем не согласиться с тем, что мы не видим „грозных признаков" перепроизводства электроэнергии в Америке, хотя, конечно, и не разделяем американской методологии исчисления будущих потребностей в энергии. Во всяком случае, американская электрификация и важная часть ее—электроснабжение—должны быть нами всячески изучаемы и все их положительные стороны „импортированы" к нам.

ОТДЕЛ IV

По районам

В. Е. Окольский

Привлеченные средства в работе украинских учреждений Госбанка и возможные мероприятия к увеличению их [1]

Слабое развитие вкладных операций, незначительные размеры привлеченных в банки средств уже в течение нескольких последних лет сделали привлечение пассивов одною из важнейших задач Госбанка и других банков СССР.

Ряд принятых мероприятий: директивы о хранении госучреждениями и госпредприятиями своих касс в Госбанке и других банках, развитие безденежных расчетов вообще и, в частности, через расчетные отделы и путем зачисления причитающихся клиентам по учету и ссудам сумм на их текущие счета, льготы вкладчикам, ускорение техники по операциям текущих счетов и проч.,—много содействовали значительному росту вкладов в последние годы. Так, по украинским учреждениям Госбанка за 1924/25 год тек. счета и вклады возросли с 31.863 тыс. руб. до 64.943 тыс. руб., больше чем вдвое, а если не считать тек. счета НКФина, то почти в $2^1/_2$ раза (с 22.863 до 55.837 т. р.).

Несмотря на то, что все эти мероприятия усиленно проводились и в текущем 1925/26 г., текущие счета и вклады украинских учреждений Госбанка с 1 октября до 1 апреля снизились с 58.922 до 57.767 тыс. р. При этом надо иметь в виду, что в последнюю сумму вошли тек. счета Соцстраха на 5.784 т. р., перенесенные в Госбанк из Промбанка и Украинбанка в последние 2 месяца, до переноса составлявшие незначительную сумму; так что снижение всех остальных текущих счетов будет значительно большим. По 4 основным банкам на Украине (Госбанк, Промбанк, Украинбанк и Внешбанк) тек. счета за 1924/25 г. увеличились больше чем вдвое, а за половину 1925/26 г. уменьшились на $18{,}1\%$.

Таким образом, привлечение пассивов со второй половины текущего года стало первейшей задачей Госбанка и других банков, так как стабилизация, а тем более падение текущих счетов, ставит преграду развитию работы банков; увеличение пассивов является „conditio sine qua non“ дальнейшего развития банковского кредита, а следовательно, и вообще экономического развития нашей страны.

И если продолжать и усиливать уже применяемые мероприятия безусловно необходимо, то, как показал опыт первого полугодия текущего года, ограничиваться ими в настоящее время слишком недостаточно: необходимы еще другие более радикальные меры.

Для выяснения возможных новых мероприятий к увеличению пассивов следует предварительно охарактеризовать в цифрах значение последних в работе украинских банков, удельный вес отдельных категорий вкладчиков и выяснить основные причины их роста или снижения.

Собственные и привлеченные средства. Абсолютные размеры и удельный вес привлеченных средств украинских учреждений

---

[1] В порядке обсуждения.

Госбанка в общей сумме их оборотных средств и их динамика за 1924/25 г. и первую половину текущего 1925/26 г. представляются следующей таблицей (с 1/X 1925 г. без тек. счетов НКФина по госбюджету, перенесенных в Правление):

	1/X 1924 г.		1/IV 1925 г.		1/X 1925 г. (по заключ. балан. 1924/25 г.)		1/X 1925 г. (по вступ. балан. 1925/26 г.)		1/IV 1926 г.	
	Сумма	Стат. процент	Сумма	Стат. процент	Сумма	Стат. процент	Сумма	Стат. процент	Сумма	Стат. процент
Собствен. работавш. капит.	49.756	50,8	53.544	40,6	140.252	60,0	140.252	61,5	210.466	72,8
Текущ. счета и вклады . . .	31.863	32,5	51.762	39,3	64.943	27,7	58.922	25 9	57.767	20,0
(То же без т/сч. НКФ по госуд. и местн. бюджету) . . .	(22.863)	(23,3)	(32.356)	(24,5)	55.837)	(23,8)	(55.837)	(24.5)	(55.064)	(19,0)
Прочие пассивы.	16.369	16,7	26.465	20,1	28.815	12,3	28.815	12,6	20 806	7,2
Итого . .	97.988	100,0	131.771	100,0	234.010	100,0	227.989	100,0	289.039	100,0

Как видно из этой таблицы, удельный вес тек. счетов и вкладов колебался от $^1/_5$ до $^2/_5$ всех оборотных средств украинских учреждений Госбанка; при этом в первом полугодии предыдущего года тек. счета значительно возросли и по абсолютным размерам и по удельному весу; а в текущем году снизились и в абсолютных суммах и по удельному весу; если же исключить перенесенные в Госбанк из Промбанка и Украинбанка тек. счета Соцстраха, то снижение остальных тек. счетов в тек. году будет еще сильнее.

В довоенное время привлеченные средства филиалов крупных банков составляли около $^3/_4$ всех их оборотных средств, и меньше $^1/_5$ части составляли собственные средства банка.

В довоенное время вклады и тек. счета составляли около 140% денежной массы (не считая госбюджетных средств), а в настоящее время около двух третей денежной массы в обращении (без т/счета НКФина). В С.-А. С. Ш.—свыше 400%, т.-е. в 4 раза больше денежной массы в обращении (для 1909 г.).

Столь незначительные и абсолютные и относительные размеры привлеченных средств (по отношению к денежной массе в обращении и ко всем оборотным средствам банка), а в особенности снижение тек. счетов в первом полугодии тек. года, несмотря на применение ряда вышеперечисленных мероприятий, создают угрозу дальнейшему экономическому развитию.

Текущие счета отдельных отраслей народного хозяйства. Приведем данные, какие отрасли народного хозяйства держат на

[1] Уменьшение суммы тек. счетов произошло вследствие перемещения в Правление Госбанка тек. счетов НКФина УССР по госбюджету.

тек. счетах (без вкладов) в украинских учреждениях Госбанка свои свободные денежные средства и какова динамика их тек. счетов:

	1/X 1924 г.		1/IV 1925 г.		1/X 1925 г. (по заключ. балан. 1924/25 г.)		1/X 1925 г. (по вступит. балан. 1925/26 г.)		1/IV 1926 г.	
	Сумма	Стат. процент	Сумма	Стат. процент	Сумма	Стат. процент	Сумма	Стат. процент	Сумма	Стат. процент
Госпромышл. .	4.813	15,2	6.342	12,4	19.834	30,8	19 834	34	11.598	20,2
Госторговля .	1.186	3,7	738	1,5	2.361	3,7	2.361	4	1.808	3,1
Транспорт . .	1.467	4,6	3.577	7,0	6.397	9,9	6.397	11	3.201	5,6
Кооперация .	1.204	3,8	1.494	2,9	4.127	6,4	4.127	7	3.339	5,8
Частн. лица .	1.249	3,9	1.320	2,6	2.506	3,9	2.506	4	2.409	4,2
Кредитн. учр. .	3.487	11.0	3.644	7,1	6.265	9,8	6 265	11	4 482	7,8
Некоммерч. .	18.330	57,8	33.937	66,5	22.863	35,5	16.842	29	30.387	53,1
(То же без тек сч. НКФина)	(9.330)	(29,4)	(14531)	(28,5)	(14280)	(22,2)	(14280)	(24,5)	(27684)	48,3)
Итого . . .	31.736	100,0	51.052	100,0	64.353	100,0	58.332	100,0	57.317	100,0

Динамика тек. счетов по 4 банкам Украины представлена следующей таблицей:

	1/X 1924 г.		1/IV 1925 г		1/X 1925 г.		1/IV 1926 г.	
	Сумма	Стат процент	Сумма	Стат. процент	Сумма	Стат. процент	Сумма	Стат. процент
Госпромышленность	10,5	18,6	13,6	16,1	33,8	28,6	21,5	22,2
Госторговля	2,9	5,1	2,6	3,1	7,1	6,0	5,3	5,5
Транспорт	1,8	3,2	4,1	4,9	7,1	6,0	3,6	3,7
Кооперация	2,4	4,2	3,4	4,0	9,6	8,1	8,3	8,6
Частн. клиентура	1,5	2,7	1,6	2,0	3,3	2,7	3,3	3,4
Кредитн. учрежден.	4,0	7,1	4,5	5,2	10,4	8,7	7,8	8,1
Разные (некоммерч. НКФина, страхов. и проч.)	33,5	59,1	54,8	64,7	47,0	39,9	47,0	48,5
Итого . . .	56,6	100,0	84,7	100,0	118,3	100,0	96,9	100,0
Стат. процент	100,0	—	149,7	—	209,0	—	81,9	—

Из этих таблиц видно, что от $^1/_3$ до $^2/_3$ всех тек. счетов составляют тек. счета некоммерческих хозрасчетных организаций, т.-е. НКФина и страховых организаций (остальные некоммерческие организации имеют незначительные суммы на тек. счетах); при этом в 1924/25 году некоммерческие счета в первое полугодие сильно росли, а во втором снизились по линии т/счетов НКФина: в первом полугодии идет накопление налогов и страховых сборов; во втором—госбюджетные средства больше расходуются, чем поступают; больше расходуются и страховые суммы

как вследствие значительного увеличения пожаров в летнее время, так и вследствие расходов сумм соцстраха на курортную кампанию и отпуска.

Налоги и страхование. Естественно напрашивается вопрос, нельзя ли увеличить еще значительно больше поступления налогов и страховых сумм?

Что по существу представило бы увеличение налогов и страховых сборов? Увеличение перекачки несколько большей части доходов крестьян и зарплаты рабочих и служащих в доходы государства.

И если крестьянство в последние 2 года отдавало в государственный фонд относительно мало, а если учесть, что до войны оно платило большие суммы по аренде земли у частных землевладельцев и довольно большие платежи крестьянскому банку, то нынешние платежи крестьянства много меньше довоенных.

И совершенно правильно на 1926/27 г. единый сельскохозяйственный налог увеличен с 60 м. р. до 78 м. р. (по Украине).

Совершенно правильно было бы увеличить страховые премии (сборы) с тем, чтобы в меньшей пропорции увеличить страховое вознаграждение, по крайней мере по обязательному страхованию. Слишком ничтожные суммы страхового вознаграждения (в сравнении со стоимостью застрахованного имущества) делают страхование мало популярным и мало полезным.

Увеличенные обороты и прибыль страховых организаций увеличат их тек. счета; часть прибыли в необходимых размерах пойдет на усиление страхового капитала, который должен храниться на тек. счете в Госбанке, а остальная часть в доход государства, увеличив текущие счета НКФина.

Наоборот, чтобы не вызвать удорожания себестоимости промпродукции и содержания аппарата госбюджетных учреждений, отчисления в кассы Соцстраха (14%) не могут быть увеличены. Но вопрос об уменьшении отчислений в Соцстрах поднимается: ведется кампания о снижении дополнительных отчислений, которые составляют громадные суммы (коммунальные услуги, ясли, спецодежда и пр. и пр.); по текстильной промышленности все эти начисления на зарплату составляют формально 46% зарплаты, а фактически 51—61% (в отдельных трестах еще выше—московский трест б. Цинделя—74%).

Коммерческие тек. счета. Текущие счета коммерческих предприятий в украинских учреждениях Госбанка в 1924/25 г. почти непрерывно росли, особенно же в IV квартале за полгода они увеличились с 13.4 м. р. до 17,1 м. р. или на 27.6%, а за год с 13.4 м. р. до 41,5 м. р., т.-е. больше, чем в 3 раза; за полугодие 1925/26 г. они уменьшились с 41,5 м. р. до 26.8 м. р. или на 35.4% и притом по всем отраслям народного хозяйства.

По 4 банкам Украины динамика та же: за полугодие 1924/25 г. коммерческие тек. счета возросли с 23.1 м. р. до 29.9 м. р. или на 29,4%, а за год увеличились до 71,3 м. р. или на 208.7%, т.-е. больше, чем в 3 раза; за полугодие 1925/26 г. они снизились до 49,9 м. р.—на 21.4 м. р. или на 30%.

Что же вызывает рост или снижение коммерческих текущих счетов вообще и по отдельным отраслям народного хозяйства?

Непосредственной причиной снижения тек. счетов является финансовое напряжение во всех отраслях народного хозяйства, именно, неудовлетворенная потребность в наличных средствах (кассовых и на тек. счетах) вследствие недостатка своих и заемных оборотных средств для расчетов как с рабочими, так и за приобретаемые товары. Но эта

потребность во многих случаях фактически значительно преувеличена нерациональной постановкой коммерческой части предприятий.

Уменьшение „запасов". Так, многие промышленные предприятия вкладывают в запасы топлива, сырого материала, в полуфабрикаты и в готовые изделия во много раз больше своих и заемных средств, чем это требовалось при более рациональной постановке. Американская промышленность стремится достигнуть предела и считает себя близкой к нему тогда, когда запасы топлива и сырого материала составляют трехдневную потребность в них. Мы пока не Америка, но все же полугодовые запасы топлива и сырья являются непомерно большими, особенно же при нашей бедности в оборотных средствах. [1]

При настоящей налаженности транспорта и заготовительных аппаратов во многих случаях вполне возможно и рационально было бы ограничиться месячными и полумесячными (если не меньшими) запасами топлива и некоторого сырья, а свободные средства держать на тек. счетах для использования их через банки другими предприятиями или употребить на погашение своей задолженности банкам, освободив средства для кредитования других клиентов.

Это наследие совзначной эпохи, когда при колоссальном росте цен и неналаженности транспорта все стремились обеспечить бесперебойное производство и дешевые закупки сырья возможно большими запасами, должно быть в корне изжито. Еще в 1923/24 г. некоторые тресты имели запасы топлива, сырья и готовой продукции на 1½ года и больше (Юрт и др.). Запасы эти в текущем году значительно меньше, но все же по имеющимся данным во многих случаях представляются слишком большими.

Госбанк при установлении кредитов должен учитывать эти обстоятельства (запасы топлива, сырья, полуфабрикатов, готовых изделий) путем сокращения кредитов при нерациональном расходовании оборотных средств на чрезмерные запасы. Конечно, при этом необходимо считаться с сезонностью заготовок сырья (напр., свеклы для сахарных заводов) и с особенностями отдельных предприятий.

Запасы товаров у госторговли и кооперации также велики, преимущественно неходовых товаров (излишние запасы консервов у „Ларька",

---

[1] Как велики „запасы" сырья (материалов), топлива и готовых изделий и какая большая часть оборотных средств вложена в излишние чрезмерные запасы, можно иллюстрировать многими примерами. Ограничимся отчетом Химугля.

По отчету Химугля за 1924/25 г. на 1 октября 1924 года состояло запасов материалов и топлива (кроме материалов в пути и кроме неликвидных материалов) на 5.391 т. р.; заготовлено их в течение 1924/25 г. на 11.491 т. р., осталось на 1 октября 1925 г. на 7.523 т. р. и следовательно, израсходовано за год на 9.359 т. р., т.-е. на 1 октября 1924 г. было запасов материалов и топлива больше, чем на полгода, да и на 1 октября 1925 г. эти запасы составили 7.523 т. р.—не меньше полугодового запаса, учитывая расширение производства. Отдельно топлива было на 1/X 1924 г. на 5.17 т. р., израсходовано за год на 844 т. р., т.-е. запасы составили 62% годовой потребности; на 1/X 1925 г. топлива уже меньше—на 415 т. р. (но значительно больше вспомогательных материалов), но и это составляет больше квартальной потребности, что при общем недостатке топлива и при недостатке средств Химугля является непомерно большим.

На 1 октября 1924 года запас материалов и топлива (5.391 тыс. руб.) составлял больше половины собственных оборотных средств (10.274 т. р.), а на 1 октября 1925 г.—70% (запасов на 7.523 т. р., собственных оборотных средств 9.508 т. р.) почти ⅘ части собственных средств вложены были в полугодовые запасы материалов и топлива. На 1 октября 1925 г. все заемные оборотные средства в сумме 4.311 т. р. были вложены в излишние запасы материалов и топлива (всего 7.523 т. р.).

Средний „запас товаров" составлял квартальный сбыт их в первые 3 квартала 1924/25 г. и половину сбыта IV квартала т.-е. запас товаров составлял трехмесячный (и полуторамесячный) сбыт, что является также чрезмерно большим, особенно при плановом сбыте (по сделкам, договорам и заказам).

которые стали портиться и спускались по удешевленной цене). Запасы неходовых товаров создаются часто принудительным ассортиментом, ныне воспрещенным. Сжатие кредитов торгующим организациям заставит их приобретать товар с большим разбором и в необходимых размерах.

Транспорт также стремится увеличивать свои запасы топлива и сырья (для строительной и ремонтной кампании). И здесь должны быть установлены максимальные нормы запасов (как и минимальные).

Для возможности значительного сокращения запасов необходимо, чтобы предприятия, поставляющие топливо, сырье и вспомогательные материалы, отпускали их пропорционально заявкам (контрактам, сделкам), а не выполняли полностью (до потребных сроков) заказы одних в ущерб своевременному выполнению заказов других предприятий.

Это одна сторона нерациональной постановки коммерческой работы госпромышленности, госторговли и кооперации, увеличивающей потребность в оборотных средствах и снижающей тек. счета. И Госбанк может путем согласования вопросов с ВСНХ воздействовать своей кредитной политикой на рационализацию постановки дела в госпромышленности, госторговле и кооперации и таким путем освободить значительные суммы, бесполезно увязанные в чрезмерных запасах.

И если эти запасы топлива, сырья и вспомогательных материалов приобретаются в значительной части не на наличные, а под векселя, без расходования оборотных средств, то оплата векселей в срок требует или списаний с тек. счета или нового кредитования в другом банке, что и является вложением своих или заемных средств в запасы.

Впрочем надо сказать, что эта мера могла бы значительно увеличить тек. счета только в том случае, если бы в запасы вкладывались свои собственные оборотные средства, которые в противном случае оставались бы на тек. счетах; это может относиться лишь к очень немногим предприятиям. Но все же благодаря высвобождению значительных сумм из „запасов“ увеличились бы на тек. счетах временно свободные кассовые средства и госпромышленности и госторговли; но значительно большая их часть пошла бы на сокращение задолженности банкам, освобождая в них средства для удовлетворения в необходимом кредите других клиентов.

Влияние банковских операций. Обратимся далее к непосредственным операциям в банках, увеличивающим или снижающим тек. счета.

Элементарное представление о росте тек. счетов от взноса наличных денег, временно или длительно свободных в отдельных отраслях народного хозяйства, и о снижении тек. счетов путем востребования наличных денег, правильное в отношении эпохи возникновения „банкирских контор“, далеко не соответствует сложной системе связанных банковских операций с ее чекооборотом, системой безденежных расчетов путем бухгалтерских перечислений по счетам.

Поступило наличных денег на тек. счета по украинским учреждениям Госбанка за 1924/25 год 688 м. р.; взято наличных денег с тек. счетов за этот же год 997,8 м. р., т.-е. взято из банка наличных денег с тек. счетов на 309,8 м. р. больше, чем внесено; и тем не менее тек. счета за год возросли на 326 м. р. (с 31.736 до 64.353 т. р.), вследствие зачисления счетовым порядком на тек. счета 1.775 м. р. при списании меньшей суммы в 1.433 м. р.

Учет и ссуды. Что же создает рост тек. счетов в порядке мемориальных записей? Прежде всего активные операции—путем зачисления на тек. счета значительной части сумм, причитающихся клиентам к выдаче по учетно-ссудной операции (всего по украинским учреждениям причиталось к выдаче 599 м. р.). Данных о том, какая часть причитающихся по учету сумм зачисляется на тек. счета по периферии, не имеется; по конторе же почти все причитающиеся клиентам суммы зачисляются на их тек. счета. Часть зачисленных на тек. счета сумм, конечно, берется с тек. счетов наличными (какой процент и в какое время установить невозможно), часть перечисляется в погашение задолженности других клиентов, но все же часть перечисляется на тек. счета других клиентов (не изменяя общей суммы тек. счетов) или остается на тек. счетах клиентов, получивших ссуду на свои тек. счета. Но и погашение задолженности других клиентов с тек. счетов, освобождая кредитные рессурсы банка, делает возможным дальнейшее кредитование клиентов путем зачисления сумм на тек. счета. Так что учетно-ссудные операции вызывают рост тек. счетов, но размер их ограничивается предельной напряженностью касс.

Учетно-ссудные операции по украинским учреждениям Госбанка за 1924/25 г. увеличились с 41.2 м. р. на 1 октября 1924 г. до 125,7 м. р. на 1 октября 1925 г. или на 206%, т.-е. в 3 раза; а за первую половину текущего года они возросли с 119,9 м. р. до 157,7 м. р. или на 31,5%; считая же и целевые ссуды, увеличение за 1924/25 г. составило 128% (с 65,6 до 149,4 м. р.), а в истекшем полугодии всего 32% (с 151,2 до 200,0 м. р.). По 4 банкам учетно-ссудные операции в 1924/25 г. возросли с 102,4 м. р. до 240,6 м. р. или на 135%; за половину 1925/26 г. они увеличились всего до 303,7 м. р. или на 26,2%. Значительно меньший рост учетно-ссудных операций в текущем году в сравнении с 1924/25 г. значительно меньше содействовал росту тек. счетов в текущем году. А замедленный рост учетно-ссудных операций определился в текущем году сжатием кредитов, политикой изъятия денег из обращения.

Переводы и инкассо. Затем на динамику тек. счетов имеют большое влияние переводные операции, которые производятся большею частью путем списания сумм с тек. счетов; поступающие переводы также большею частью записываются на тек. счета. По всем украинским учреждениям Госбанка за 1924/25 г. выдано переводов на 915,9 м. р. и получено ими переводов на 781.6 м. р. К сожалению, не имеется данных по периферии, какая часть выданных переводов производится взносом наличных денег, а какая—списанием с текущих (и иных) счетов.

На динамике текущих счетов значительно отражаются и инкассовые операции, так как выкуп документов производится большею частью путем списания сумм с тек. счетов, а причитающиеся клиентам суммы большею частью записываются на их тек. счета. По украинским учреждениям Госбанка инкассировано документов за 1924/25 г. на 209,9 м. р.

Так как переводные и инкассовые операции производятся большею частью путем списания сумм с тек. счетов или зачисления их на тек. счета, то в общей системе и сети банков СССР они могут оказать влияние на динамику общей суммы текущих счетов во всех банках только в той своей части, которая производится наличными деньгами или связывается с другими счетами клиентов (онкольными, корреспондентскими или учетными), и в этой своей части переводные и инкассовые операции значительно содействуют росту или снижению общей суммы тек. счетов во всех банках СССР.

Расчетный баланс Украины. В масштабе же украинских учреждений Госбанка и других банков переводные и инкассовые операции влияют на динамику общей суммы текущих счетов еще в зависимости от полученных на Украину из других союзных республик и от выданных из Украины на другие союзные республики переводов и инкассовых поручений. А относительные размеры этих операций зависят от того, что по своей стоимости превышает: привоз товаров на Украину или вывоз товаров из Украины, т.-е. от торгового и расчетного балансов Украины и от сроков ликвидации расчетов по привозу и вывозу товаров. Поэтому развитие производства на Украине товаров, потребляемых за пределами Украины, является одним из основных условий возможности роста тек. счетов на Украине (вопрос немного осложняется тем, что клиенты украинских учреждений Госбанка имеют тек. счета и за пределами Украины, особенно в Москве). Действительно, если в настоящее время (за определенный срок, положим за год) Донуголь продает за пределы Украины угля на 100 м. р., а при некотором увеличении добычи (еще на 120 м. р.) будет продано им за пределы Украины на 200 м. р. (на 100 м. р. больше), то, очевидно, на его тек. счета в Украине будет поступать из-за пределов Украины больше переводов; Донуголь будет посылать за пределы Украины на инкассо векселей (или ж.-д. дубликатов) на большую сумму, а инкассированные там суммы будут в большей сумме зачисляться на его тек. счета на Украине, а со счетов Донугля перечислялись на счета других клиентов; если же эти суммы будут зачисляться не на тек. счета Донугля, а на его онкольный счет, уменьшая задолженность Донугля, то этим освобождаются в банке средства для дальнейшего кредитования клиентов, в том числе и Донугля, путем зачисления сумм на тек. счета.

Отчего же зависит в основном в связи с указанными безденежными операциями (по учету, переводам, инкассо и др.) рост или снижение тек. счетов в банках на Украине?

Если в одни периоды времени тек. счета росли и быстро росли (как в IV квартале 1924/25 г.), а в другие даже снизились (как в I квартале тек. года), то это не случайное совпадение (или не только совпадение) многих процессов (операций), а, по всей вероятности, связывается с основными влияющими факторами.

Кроме вышеуказанной причины относительных размеров вывоза и ввоза товаров и активности или пассивности расчетного баланса Украины можно отметить еще и другие факторы, влияющие на рост или снижение тек. счетов на Украине.

Кассовые операции клиентов и денежная масса в обращении. По Всеукраинской конторе Госбанка за 1924/25 г., как и в 1923/24 г., общая сумма выданных клиентам наличных денег по всем видам операций 300,9 м. р., а получено от них 286,9 м. р., выдано на 14,0 м. р. больше, чем получено, т.-е. через Госбанк пущено в обращение 14,0 м. р. За первую же половину тек. года, наоборот, получено от клиентов на 11,6 м. р. больше, чем им выдано (получено от них 175,6 м. р., а выдано им 164,0 м. р.), т.-е. из'ято из обращения 11,6 м. р., при чем это из'ятие денег из обращения происходило не естественным путем, вследствие избытка у клиентуры наличных денег в обращении (как это бывало до войны в зимнее время), а путем настойчиво проведенных мероприятий, согласно директивам Правления об из'ятии денег из обращения, путем сжатия кредитов и перечисления наличных денег в запасный фонд. Данных по периферии не имеется, но в виду того, что на периферии расчеты наличными деньгами в отношении к расчетам безденежным производятся значительно шире, чем по конторе, и учитывая большую потребность на периферии в наличных деньгах, чем в центре, можно предположить, что в 1924/25 г., как и в центре, клиентам на периферии было выдано наличных денег больше, чем получено от них, а в первой половине тек. года при „из'ятии денег из обращения" из'ято их относительно не так много, как в центре, но тенденции соответствуют центру.

Таким образом, в 1924/25 г. денежная масса в обращении значительно увеличилась: по СССР на 83,5% (с 622,7 м. р. до 1.142,9 м. р.), а в полугодие тек. года почти не увеличилась (на 1 апреля—1.204,2 м. р. или +5,4%). Точных данных об изменениях денежного обращения на Украине нет, но по приблизительным подсчетам Госплана УССР темп роста денежного обращения на Украине в I полугодии тек. года также много меньше, чем за 1924/25 г.

Если и не считать, что тек. счета изменяются пропорционально изменению денежной массы в обращении, то все же зависимость эта вообще должна быть прямой, а не обратной. Незначительный рост денежной массы в обращении при оседании части денег в крестьянстве и значительном темпе возрождения народного хозяйства (урожай, рост промышленности) повлиял также в сторону снижения тек. счетов.

Из'ятие денег от клиентов в текущем году не увеличило кассовых резервов украинских учреждений Госбанка, так как наличные перечислялись в запасный фонд; напротив, кассовые резервы украинских учреждений Госбанка уменьшились за полгода с 11,8 м. р. до 7,0 м. р., что задерживало рост учетно-ссудных операций, а тем самым и тек. счетов, так так бо́льшее увеличение учетно-ссудных операций, увеличивая тек. счета, еще больше увеличило бы напряженность касс, которая и без того возросла по украинским учреждениям Госбанка за полугодие с 17,9% в октябре до 11,3% в марте.

Сравнительно слабое развитие кредитования в I полугодии текущего года недостаточно удовлетворяло потребность народного хозяйства в увеличении оборотных средств и создавало финансовое напряжение, а вследствие вложения госпромышленностью значительных сумм в реконструкцию основного капитала, лишь на половину пополненных ссудами под заем хозяйственного восстановления, финансовое напряжение особо остро ощущалось госпромышленностью, тек. счета которой особенно сильно сократились на 41,5% (с 19.834 до 11.598 с. ч.).

Выдача наличных с текущих счетов. За 1924/25 год выдано с тек. счетов наличными деньгами на 309,8 м. р. больше, чем их получено на тек. счета. За первую половину тек. года по конторе также выдано с тек. счетов наличных денег больше, чем поступило их—на 26,8 м. р. Это один из показателей, что у клиентуры Госбанка на Украине ощущался и ощущается недостаток наличных денег, против потребного им размера.

И если перечисление сумм с одних текущих счетов на другие не изменяет общей суммы тек. счетов, если списание с текущих счетов в покрытие задолженности, давая банку возможность немедленно же увеличить задолженность других клиентов путем зачисления причитающихся к выдаче сумм на тек. счета, также не уменьшает общей суммы тек. счетов, то получение с тек. счетов наличных денег (для зарплаты, расплаты с крестьянами) не только уменьшает общие размеры тек. счетов, но и кассовую наличность и тем самым уменьшает размеры возможного кредитования даже путем зачисления причитающихся сумм на тек. счета. При уменьшенной кассе рост учетно-

ссудных операций, а, следовательно, тек. счетов, слишком понизил бы и без того сниженное выдачею наличных процентное обеспечение тек. счетов кассою. Увеличение напряженности касс украинских учреждений Госбанка непрерывно растет: по украинским учреждениям Госбанка за октябрь 1925 г. 17,9%, за январь 1926 г. – 12,7% и за апрель—10,7%.

При настоящем отношении выдач наличных с тек. счетов к счетовым списаниям эта напряженность подходит к предельной: выдача наличных с тек. счетов по конторе составляла в отношении всех списаний в октябре 1925 г.—14,1%, в январе 1926 г.—13,7%, в апреле—11,5% (близко к американским данным).

Выдача наличных по другим операциям также уменьшает возможность роста учетно-ссудных операций, а следовательно, текущих счетов.

Зачисление зарплаты на текущие счета. Наличные деньги берутся клиентами и с тек. счетов и по другим операциям (переводы, инкассо, учет), главным образом, для выплаты зарплаты. И если бы оказалось возможным не выдавать зарплату наличными, а полностью или значительный процент ее зачислять на тек. счета рабочих или хотя бы служащих, а тем более, если бы и дальше расходование зарплаты производилось в значительной части чеками, а не наличными, и суммы этих чеков вновь зачислялись бы на тек. счета торгующих и других учреждений (гороткомхозы), которым рабочие или во всяком случае служащие платили бы чеками, то кредитные рессурсы Госбанка на много увеличились бы. Число членов профсоюзов на Украине исчисляется в 1.465 тыс. человек. Рабочие и служащие получают в среднем (в округлении) около 50 руб. в месяц, и всей зарплаты в один месяц выплачивается по Украине около 70 милл. руб.

Часть зарплаты попадает к крестьянам непосредственно или через базарных торговцев в уплату за их продукцию; из нее некоторая незначительная часть откладывается (сбережения), а другая значительно большая часть идет на уплату налогов, на покупку промтоваров отчасти в кооперации, госторговле и попадает через них (и тресты) опять в банки, но при этом проходит значительное время (в среднем, вероятно, около месяца) пока эта часть зарплаты попадет в банки, так как очень часто приходится долго ждать необходимого товара мануфактуры, железа, с.-х. орудий и пр.). Другая большая часть зарплаты рабочих и служащих идет на покупку промтоваров и сельскохозяйственных товаров большею частью в кооперации или государственных магазинах и отчасти Гороткомхозу (плата за квартиру, коммун. услуги и проч.), и оттуда поступает в банки же, но для этого также требуется значительное время.

Таким образом, проходит значительное время прежде чем большая часть зарплаты попадет в банки, банки, выдавая наличные с текущих счетов или иных счетов для выплаты зарплаты, уменьшают свои кассовые резервы (и тем самым свои кредитные рессурсы) на сумму циркулирующей зарплаты, а ко времени поступления зарплаты в банки они опять выдают наличные для выплаты зарплаты, вновь уменьшая свои кассовые резервы. Наличные, попадая от рабочих и служащих в кооперацию, к госторговле и трестам, далеко не все возвращаются в банки, так как они накопляют наличные в своих кассах к моменту выдачи зарплаты и так как некоторая часть наличных находится в обращении между ними и их частными контрагентами. Так, за 1924 25 год обороты Донугля по кассе составили 145 милл. руб. (по дебету и столько же по кредиту) при общей сумме зарплаты в 60 милл. руб., а обороты по его тек. счетам составили всего около 100 милл. руб. Суммы, которые собирают наличными предприятия, организации и учреждения для выплаты зарплаты, не внося их на тек. счета, должны быть весьма значительны, если вся месячная зарплата составляет около 70 м. р.

Таким образом, вопрос о зачислении зарплаты на текущие счета с постепенным, по мере надобности, получением ее на руки имеет огромное значение. Необходимо направить все усилия для преодоления больших препятствий к зачислению зарплаты на тек. счета, препятствий как технических, так и бытовых, психологических и прочих.

В каких конкретных формах возможно и целесообразнее выплачивать зарплату через тек. счета и расходовать ее не наличными, а чеками? Это два отдельных вопроса. Рассмотрим сначала только зачисление зарплаты на тек. счета в Госбанке или других банках (или на книжки сберкасс), без права расплачиваться чеками. Отметим, что суммы сберкасс находятся или на текущем счете в Госбанке, или через покупку ценных бумаг передаются на тек. счета НКФина в Госбанке).

Выплата зарплаты наличными с текущих счетов. Что этим будет достигнуто? Какие результаты?

1) Прежде всего, при зачислении зарплаты на тек. счета (или на книжки сберкасс) зарплата будет получаться наличными не сразу, а в несколько приемов; не будут сразу выдаваться из банков и из касс предприятий крупные суммы наличных, а выдача зарплаты растянется на весь почти месяц, в первые дни—более крупными суммами, в конце месяца—более мелкими. Это уже явится большим достижением, так как не надо будет, как ныне, накоплять наличные как во всех предприятиях, так и в банках, и тем самым делать эти наличные бездеятельным „мертвым“ капиталом как в периоде накопления, так и в руках рабочих после получения зарплаты.

2) Те значительные суммы, которые ныне собираются в кассах предприятий для выдачи зарплаты, будут вноситься в Госбанк (или другие банки) на текущие счета предприятий, увеличивая и текущие счета и, что еще важнее, кассовые резервы банков.

3) Та часть наличных, которая будет взята в первые дни после зачисления сумм на текущие счета, через некоторое время (в незначительной части даже через 2—3 дня) начнет поступать в банки на текущие счета торгующих организаций, гороткомхозов и пр. учреждений, коим рабочие будут платить, и дальнейшие выплаты с текущих счетов будут производиться сначала в небольшой части, а затем даже полностью вернувшимися на текущие счета наличными, ранее выданными.

4) На текущих счетах в день зачисления зарплаты будет огромная сумма почти всей зарплаты Украины (около 50 милл. руб.), но к концу месяца она будет снижена до незначительной суммы сбережений в 1—2% зарплаты (около 1 милл. руб.). Для того, чтобы на текущих счетах оставалась непрерывно значительная и мало меняющаяся часть зарплаты, таковая должна зачисляться на текущие счета не в один срок, а в несколько сроков; практически было бы достаточно и удобно всю зарплату зачислять на текущие счета в 6 сроков в течение месяца: для одних предприятий и учреждений 15 и 30 числа, для второй трети — 10 и 25 числа и для остальной трети—5 и 20 числа. Тогда на текущих счетах будет оставаться приблизительно от 1/3 до 2/3 зарплаты, т.-е. минимальный остаток около 20 милл. руб. наличных денег, которые ныне периодически частью изъемлются из банков, а большей частью даже не поступают в банки, накапливаясь в кассах предприятий.

Во избежание огромной работы по мелким выдачам необходимо установить минимальную выдачу наличными в 10% месяч-

ной зарплаты для каждого рабочего (или установить минимум выдачи в 10 руб.) и установить выдачи в круглых суммах— в рублях или еще лучше в 5, 10, 15 и т. д. рублей, допуская выдачи не в рублях, а с копейками лишь для округления остатка. Эта мера не вызовет никакого неудобства для вкладчиков (кроме, может быть, крайне редких единичных исключений), но значительно сократит число выдач и расчеты при выдаче наличных и при записях этих выдач по книгам, и тем самым на много сократит размеры работы по этим счетам, а следовательно, и стоимость этой работы. Если же не урегулировать этой мерой выдачи с текущих счетов, то огромная масса мелких выдач потребует огромной работы служащих по ведению этих текущих счетов и, следовательно, непосильных расходов на оплату этой работы.

Конкретные формы при проведении какого-либо мероприятия могут свести на нет все его полезные последствия и вызвать даже отрицательные результаты. И в данном случае колоссальная работа по учету массы мелких выдач должна быть так или иначе сведена до возможно небольших размеров. И в этих целях, кроме установления минимума выдачи, было бы правильно производить выдачи по этим текущим счетам только 2 раза в неделю и не непосредственно каждому вкладчику, а через уполномоченного по предприятию, допуская, конечно, исключения из этого правила.

Для значительного сокращения работы по этим текущим счетам следует совсем не начислять процентов вкладчикам, так как незначительные суммы процентов не могут стимулировать накопления вкладов; но для вкладов с минимальным стабильным остатком в течение месяца в 10 руб. начислять на этот остаток 12% годовых, т.-е. за каждый месяц по 1 коп. с 1 рубля, какой расчет даст большое сокращение работы.

Еще много больше упростилась бы работа по этим текущим счетам, если бы оказалось фактически возможным вместо открытия текущих счетов каждому рабочему или служащему, — открывать один „счет по зарплате“ каждому отдельному предприятию или учреждению, и по мере выплат с этого одного счета всем рабочим и служащим предприятия списывать соответствующие суммы в каждом предприятии в „расчетной ведомости“ с подлежащей выплате каждому рабочему суммы. Но при такой постановке дела эти счета не носили бы характера текущих счетов, так как неудобно было бы зачислять на этот счет в течение месяца отдельные случайные взносы; также неудобно было бы начислять проценты на минимальный стабильный остаток по отдельным счетам.

Разработка этих или иных конкретных форм не входит в задачу настоящей статьи. Однако, необходимо высказаться безусловно отрицательно против одновременной выдачи зарплаты всем рабочим и служащим 20 числа каждого месяца (или в иное число месяца), как это проектировалось НКТрудом: это создало бы большие кассовые затруднения и в банках и на предприятиях. Зарплата должна выдаваться или зачисляться на текущие счета на разных предприятиях в разные сроки.

Расходование зарплаты чеками. Значительно больших результатов в смысле накопления и содержания наличных денег на текущих счетах в Госбанке и других банках можно было бы достигнуть, если бы и расходование зарплаты, по крайней мере, значительной ее части, производилось не наличными, взятыми с текущих счетов, а чеками, суммы которых зачислялись бы на текущие счета тех клиентов, которым лица, имеющие текущие счета, платили бы чеками (торговым организациям, гороткомхозам и пр.). Однако, учитывая затруднения, вызываемые при этом малограмотностью, с одной стороны, и громоздкостью расчетов по мелким платежам—с другой, здесь имеет смысл говорить лишь о расплате чеками на суммы не меньше 20 или 10 руб. (при покупках одежды, обуви, при платежах за квартиру и пр.).

Другие мероприятия. Из ряда мероприятий к увеличению пассивов можно предложить следующие, хотя и не столь существенные, но в совокупности могущие дать значительные положительные результаты (оговариваемся, что некоторые из этих мероприятий уже проводятся или проектируются в том или ином масштабе, направлении и конкретном содержании).

1) Безденежные расчеты. Надо полагать, что не все сделано в развитии безденежных расчетов вообще и в крупных центрах в работе расчетных отделов. Общий оборот расчетного отдела при Всеукраинской конторе Госбанка за апрель 1926 г.—176 м. р., в Киеве—60 м. р., в Одессе—16 м. р., Екатеринославе—12 м. р. Начал работать расчетный отдел в Николаеве. Обороты в 16 м. р. расчетного отдела в Одессе, как в крупном торговом и промышленном центре, слишком недостаточны и указывают на слабую постановку дела.

Сравнительно недостаточно развиты безденежные расчеты на периферии, если даже учитывать особенности ее работы. Это можно усмотреть из того, что в одних отделениях они проводятся достаточно широко, а в однородных им других—много слабее, как по учетно-ссудным операциям, так и по тек. счетам: в одних отделениях выдача с тек. счетов наличными меньше и значительно меньше счетовых списаний, в других в 2, 3, 5 и 10 раз больше счетовых списаний и при том не только в мелких отделениях, но и в более крупных. Так, в Николаевском отделении выдача с тек. счетов наличными за 1924/25 г. была в 6 раз больше, чем списания с счетов (первые составили—19.837 тыс. руб., а вторые—3.313 тыс. руб.); а в более мелком Нежинском—всего в $2^1/_2$ раза или соответственно 7.859 тыс. руб. и 3.208 тыс. руб. В общем же итоге по филиалам Госбанка на Украине кассовые выдачи с текущих счетов составили 48,7%, а счетовые списания—51,3%. По центру же соответственно 27,6% и 72,4%. При этом процент кассовых выдач с тек. счетов по периферии в течение 1924/25 г. не уменьшался, а даже незначительно увеличивался, а по центру почти непрерывно снижался с 47,5% до 15,9%, особенно после января, когда стал работать расчетный отдел.

Эти слишком противоположные данные о безденежных расчетах на периферии заставляют думать, что далеко не во всех филиалах обращается должное внимание на их развитие, даже если принимать во внимание различный характер их работы, клиентуры. Задача инспекции обратить, где следует, на эту сторону дела должное внимание администрации соответствующих отделений.

2) Контроль за кассами клиентов. Необходим контроль над взносом наличных денег на тек. счета в банки госпромышленностью, госторговлей и кооперацией как в центре, так и на периферии. В Харькове контора Госбанка получает 2 раза в месяц сведения о кассовых остатках своих клиентов. Но кассовые остатки могут и не являться показательными: предприятие может после 1 (или 16 числа) собирать наличные в своих кассах как для выдачи зарплаты, так и для других платежей, которые могут быть произведены, и чеками, и эти кассовые расходы могут быть значительными при незначительных остатках на 1 и 16 каждого месяца, так как они к этим срокам могут быть сознательно снижены. В целях контроля необходимо иметь за каждый месяц сведения о кассовых расходах с подразделением их на 1) внесенные на тек. счета в банки (в том числе и в Госбанк), 2) вне-

сенные по другим операциям в банках, 3) израсходованные в платежи контрагентам.

Но эти меры приведут к положительным результатам только в случае ответственности стоящих во главе предприятий лиц за выполнение директив о хранении касс на тек. счетах и о расчетах чеками, а не наличными деньгами во всех возможных случаях. Должно поднять вопрос об ответственности управляющего и бухгалтера предприятия за невыполнение этих директив, ответственности сначала небольшой материальной, а затем при повторении отступлений от директив—административной, а в серьезных случаях и уголовной. Лишать же предприятие кредита или сокращать таковой за невыполнение этих директив с народнохозяйственной точки зрения неправильно, вредно и не так побудительно.

3) Ускорение операций по тек. счетам. В известных случаях (цифровых данных, конечно, нет) клиенты вместо взноса наличных денег на тек. счета и расплаты чеками расплачиваются прямо наличными деньгами, так как взнос денег и получение сопряжены с тратой времени. Если в настоящее время для проведения одной кассовой операции по тек. счетам требуется 5—10 минут, то это слишком много: если приходят почти одновременно 5—10 клиентов, то для получения, даже для взноса денег на тек. счета потребуется для позже подошедших клиентов не 5—10 минут, а все полчаса и больше.

Необходимо ускорить, особенно в потребных случаях—при наплыве вкладчиков—прохождение операций по тек. счетам. И это возможно сделать, сократив время для совершения одной операции до 1, максимум 2 минут.

4) Тек. счета частных лиц. Для привлечения вкладов частных лиц, имеющих небольшие или более крупные накопления, необходимо повысить процент, платимый Госбанком по тек. счетам и вкладам частных лиц. Платимые в настоящее время банками 6% по тек. счетам (и до 8—10% по вкладам—Украинбанк) не представляют для частных лиц интереса. Если же процент будет значительно повышен—до 15%, даже 20% годовых, то это уже представит интерес для частных лиц, обладающих даже небольшими денежными средствами, но не ведущих торговли, а накапливающих сбережения. Да и те торговцы, кои обладают свободными средствами, могут быть привлечены на тек. счета и войти в чекооборот.

Конечно, не сразу будут изжиты опасения, что эти вклады могут быть реквизированы или что не будут производиться дознания, всегда не желательные, каким путем эти средства приобретены. Но все же некоторая часть накоплений частных лиц будет привлечена в банки, и сумма эта будет расти, как растут вклады в о-вах взаимного кредита, хотя последние не так легко выдают вклады обратно и нередко находятся в затруднительном финансовом положении. Госбанк же в платежах по вкладам не может быть в затруднительном положении, так как, в крайнем случае, может прибегнуть к эмиссии.

Но может ли Госбанк и другие банки платить по вкладам 15—20% и брать по учету 9—12%? Само собой разумеется, как общее правило, это абсолютно невозможно. Но платить частным лицам по текущим счетам даже 20% Госбанк может, если будет брать по учету с частных лиц не 12—15%, а 22—25% (все же меньше, чем о-ва взаимного кредита). И это возможно и выгодно даже в том случае, если вклады частных лиц будут превышать их задолженность по учету (конечно, в известных границах и пока вклады частных лиц не будут составлять большей части общей суммы тек. счетов, чего опасаться пока не приходится). На внесенные частными лицами 1 милл. руб. наличными можно открыть кредит клиентам, входящим в жиро-оборот, на 5 милл. рублей, и проценты, полученные банком по учету, превысят в общей сумме проценты, платимые банком по тек. счетам, если частным лицам платить по тек. счетам даже 20%, а государственным и кооперативным предприятиям—6%, по учету с частных лиц брать 22—25%, а с государственных 12—15%, как и ныне.

Является ли это удорожание кредита в Госбанке (и других банках) для частных лиц приемлемым с точки зрения политики банков в отношении частного капитала и задачи снижения частного учетного процента? Частные лица нуждаются в увеличении кредита, а не в более низком учетном проценте, чем берут с них о-ва взаимного кредита, так как при большей оборачиваемости у них оборотных средств, размер учетного процента мало отражается на доходах частных клиентов и не отражается на их накидках на товары (цель, которую хотят достигнуть снижением частного учетного процента). Кроме того, в Госбанке, как и в акционерных банках, кредитуется небольшой процент частных лиц, нуждающихся и прибегающих к небольшому кредиту. Однако, низкая сравнительно со ставками об-в взаимного кредита и с частным дисконтом учетная ставка в Госбанке нисколько не влияет на снижение ими накидок на товары; она представляет для них „премию“ на счастливый случай, получаемую ими при кредитовании в Госбанке за счет рессурсов и доходов последнего. Другое дело, если бы Госбанк и другие банки пониженным учетным процентом путем конкуренции (переманивая частных клиентов от об-в взаимного кредита и от частных дисконтеров) могли повлиять на всеобщее снижение учетного процента в об-вах взаимного кредита и у частных дисконтеров; если бы это было достигнуто, то накидки на товары несколько снизились бы, но и то при условии, если бы не было товарного голода. Несмотря на то, что Госбанк берет по учету с частных лиц всего около 13—15%, об-ва взаимного кредита берут значительно больше—свыше 30%; частный же дисконт, повышаясь в последнее время, доходит до 50—100%, а в Ленинграде—еще много выше. Очевидно, низкий учетный процент Госбанка и других банков нисколько не может содействовать снижению частного учетного процента, поскольку дело идет не о конкуренции в погоне за частными клиентами по учету, не о переманивании их от частных дисконтеров и от об-в взаимного кредита.

В отношении об-в взаимного кредита, поскольку они платят по тек. счетам 15—18%, а по учету взимают около 30% (и выше), несмотря на низкий учетный процент для них в Госбанке и других банках (около 15%), также было бы правильно повысить ставку по их тек. счетам до 12%, а по учету до 18%, так как это несколько приблизило бы ставки к „нормальным“ и не должно было бы отразиться на их учетной ставке.

Так как об-ва взаимного кредита при переучете берут в Госбанке большею частью наличные деньги для выдач своим клиентам из удвоенного процента и в этой своей работе (переучет в Госбанке) они являются посредствующим крайне дорогим аппаратом, сокращающим кассовые резервы Госбанка, то поддерживать их пониженной учетной ставкой с народнохозяйственной точки зрения просто неправильно; а повысить процент по их вкладам в банк было бы правильно, так как они сами платят по вкладам около 15—18% годовых.

Что может дать эта мера (значительное увеличение ставок по тек. счетам и вкладам частных лиц, а отчасти и об-в взаимного кредита,

при небольшем увеличении учетной ставки)? Какого прироста тек. счетов частных лиц можно ожидать? Это может сказать только опыт, но все же некоторого прироста денежных средств от частных лиц ожидать безусловно можно.

Переводные и инкассовые операции частных лиц. Для некоторого увеличения кассовых резервов банка, а следовательно, для возможности роста тек. счетов от увеличения учетно-ссудных операций было бы целесообразно производить бесплатно переводы и инкассовые поручения частных лиц, если суммы переводов и инкассо подлежат зачислению на тек. счета в учреждениях Госбанка. Хотя наличные могут быть дальше взяты с тек. счетов, но не все, не сразу после зачисления, не полностью и, как показывает опыт (кассовые и счетовые расходы с тек. счетов), значительная часть сумм, зачисленных на текущие счета остается там долгое время, что создает рост текущих счетов.

Повышение процента по вкладам в сберкассы. Сберкассы платят вкладчикам с августа 1925 г. повышенный процент—8—9% частным лицам и 6% юридическим лицам. В тек. году сберкассы получают по своему тек. счету в Госбанке 15% и кроме того имеют большой доход по операциям с ценными бумагами (за 1924/25 год этот доход был особенно велик, так как сберкассы делали большие и очень выгодные операции с займами и по учету обязательств Центрокассы НКФина).

За 1924/25 год сберкассы по СССР получили чистой прибыли около 2½ милл. руб., а уплатили вкладчикам всего около 650 т. р. процентов, т.-е. могли бы платить вдвое, втрое высший процент. Но если считать, что такой большой прибыли по операциям с ценными бумагами сберкассы больше не будут получать, то все же, получая вместо 6% прошлого года 15% по тек. счету, сберкассы могли бы значительно повысить процент по тек. счетам частных лиц, оставив для юридических лиц 6%. А для того, чтобы стимулировать „длительные накопления", было бы возможно и правильно платить проценты не по дням (как платят банки), а каждый месяц на минимальный остаток по счету, но за то в размере, по крайней мере, 12% годовых, т.-е. по 1 коп. в месяц на каждый рубль минимального остатка. Это в общей сумме не дало бы увеличения платимых процентов (может быть очень небольшое увеличение), но зато много сократило бы работу по начислению процентов. Возможно, что более точный подсчет, учитывая беспроцентные тек. счета по госбюджету и проч., дал бы возможность увеличить процент для частных лиц на минимальный месячный остаток до 18%, и это уже значительно стимулировало бы помещение сбережений населения в сберкассы.

Привлечение крестьянских сбережений. Остается еще большой вопрос о привлечении в сберкассы или на тек. счета в Госбанк массы распыленных крестьянских сбережений.

Здесь надо отметить, что крестьянство в массе своей не интересуется размером процентов, платимых сберкассой. Основными условиями для привлечения крестьянских сбережений являются прежде всего: 1) полная уверенность крестьян в неприкосновенности их вкладов, 2) полная тайна этих вкладов, 3) быстрая без канцелярских проволочек в очередях выдача без всяких задержек испрашиваемых сумм и 4) усвоение крестьянством выгоды и удобств помещения сбережений в сберкассы: а) сохранность сумм, б) невозможность утраты и трудность растраты сбережений (по нужде или под пьяную руку), в) выполнение сберкассами словесных (записанных под диктовку) поручений об уплате сельхозналога, страховых сборов и иных платежей

(переводы, погашение долгов сельхозбанкам и проч.). Но прежде всего должно быть в корне изжито причисление вкладчиков к „кулакам-буржуям". Все это может быть результатом длительного процесса непрерывной кампании по привлечению в сберкассы крестьянских сбережений.

В числе прочих мер необходимо продолжать опыты сберкасс при ссыпных пунктах—зачисление на книжки сберкасс сумм, причитающихся крестьянам за проданный хлеб. Этому, по нашему мнению, можно значительно посодействовать, если при зачислении сумм в сберкассы платить на 2—3 коп. больше на пуде хлеба: проценты, которые когда-то заплатит сберкасса—дело будущего, а тут крестьянин, обычно сильно торгующийся за эти добавочные копейки, сразу получит на 3 коп. больше на каждый пуд хлеба. Во всяком случае, эту меру при более благоприятных рыночных ценах и на первое время, пока крестьяне не будут втянуты более значительно в сберкассы, необходимо было бы применять, сначала для опыта хотя бы в нескольких ссыпных пунктах.

Выводы

1) Несмотря на то, что в текущем году усиленно применялись все меры к привлечению пассивов, последние в украинских учреждениях Госбанка, как и в других банках, за первое полугодие значительно снизились вопреки первоначальным и квартальным планам и в противоположность почти непрерывному росту их в последние два года.

2) Слабое развитие тек. счетов, стабилизация их, а тем более снижение при уже высокой напряженности кассовых резервов Госбанка (и других банков) угрожают дальнейшему развитию кредитной работы Госбанка и других банков, а следовательно, и дальнейшему росту народного хозяйства; при некотором росте промпродукции в первые 3 квартала тек. года корректированный промплан ВСНХ УССР на IV квартал роста не предполагает.

3) Непосредственной причиной снижения тек. счетов является недостаток собственных оборотных средств и капиталов почти во всех отраслях народного хозяйства и слабое увеличение заемных оборотных средств и капиталов (кредитования) при росте хоз. жизни.

4) Однако, потребность в заемных оборотных средствах и капиталах преувеличена, вследствие нерациональной постановки коммерческой части госпредприятий. Во много раз преувеличенная против действительных потребностей часть оборотных средств вкладывается в „чрезмерные запасы" топлива, сырья, полуфабрикатов и готовых изделий (в одних предприятиях топливо, в других—готовые изделия и т. д.)

5) Слабое развитие кредитования в последние месяцы текущего года, после большого роста в прошлые годы, не соответствует растущей потребности народного хозяйства в кредите и вызывается недостатком кредитных рессурсов как эмиссионных, так и привлеченных.

6) Искусственное сокращение денежной массы в обращении путем сжатия кредитов при растущей потребности в средствах вообще и наличных деньгах в частности почти во всех отраслях народного хозяйства (условно, кроме сельского хозяйства) вызывает снижение тек. счетов в банках.

7) Пассивность расчетного баланса Украины по отношению к другим союзным республикам, при оседании в крестьянстве значительной части сумм по экспорту сельскохозяйственной продукции, вызывает снижение тек. счетов в банках.

8) Выдача наличных денег из банков по тек. счетам уменьшает размеры тек. счетов и резервы банков и по другим операциям.

9) Слишком низкий процент по вкладам как в банках, так и в сберкассах мало стимулирует вклады частных лиц.

10) Задерживает возможный рост вкладов также общая причина—опасение частных лиц делать вклады в банки и сберкассы.

Столь серьезное положение со вкладами требует применения ряда новых, радикальных и более мелких мер к привлечению пассивов. Мероприятия эти можно разбить на две группы: 1) мероприятия высших органов власти, которые Госбанк и другие банки могут тем не менее выдвигать и отстаивать и 2) мероприятия, которые могут проводить банки непосредственно по своему решению. Первые имеют решающее значение, вторые—второстепенное.

Из мероприятий высших органов власти намечаются следующие: 1) мероприятия к возможно экономному расходованию госпромышленностью, госторговлей и кооперацией своих и заемных средств, главным образом, по линии сокращения „запасов" топлива, сырья, полуфабрикатов и готовых изделий до минимально необходимых размеров; 2) в виду большого удельного веса тек. счетов НКФина и страховых организаций в общей массе тек. счетов, увеличение первых имеет большое значение и возможно при увеличении сельхозналога (не считая других налогов) и при увеличении страховых премий (сборов) по обязательному страхованию. В отношении выплаты зарплаты принять следующие меры: 3) выдавать зарплату попрежнему два раза в месяц, но в разных предприятиях и учреждениях в разные сроки, в разные числа месяца, а всего 6 раз в месяц: для одних предприятий—31 и 15 числа, для второй трети предприятий—5 и 20 и для остальной части 10 и 25 числа; 4) зачисление зарплаты на тек. счета в сберкассы или в банки с правом расплачиваться чеками на более крупные суммы (минимум 10 рублей); 5) зачисление причитающихся крестьянам за проданный хлеб сумм на книжки сберкасс с увеличением при этом условии на 3 коп. цены каждого проданного пуда хлеба; 6) начисление в сберкассах вкладчикам процентов на минимальный месячный остаток в размере 12% годовых (на 1 руб.—1 коп.), а в случае возможности на некоторый период времени (на 1 год) и 18% годовых. Из мероприятий, которые может проводить Госбанк непосредственно, намечаются: 1) развитие безденежных расчетов в некоторой части филиалов и постановка работы расчетных отделов в самых крупных центрах страны; 2) улучшение и распространение на периферию контроля за кассами клиентов и за выполнением ими директив о хранении касс в банках и расчетах чеками во всех возможных случаях; 3) ускорение прохождения операций по тек. счетам; 4) бесплатное выполнение переводных и инкассовых поручений частных лиц при условии зачисления сумм на тек. счета в учреждениях Госбанка; 5) увеличение процента по тек. счетам частных лиц до 15—18% при одновременном увеличении учетной ставки до 20—22%.

Снижение кредитных рессурсов банков, в то время как потребность в кредите растет, а дальнейший рост всего народного хозяйства в значительной степени зависит от кредита, заставляет принять все возможные меры к увеличению кредитных рессурсов банков (к росту тек. счетов) и к увеличению кассовых резервов, не останавливаясь перед радикальностью этих мер.

Д. Попов

Товарное и денежное обращение в Северо-Кавказском крае в 1925/26 г.

I

Северный Кавказ является районом производящим. Сельское хозяйство края носит резко выраженный зерновой характер и размещает свою продукцию на внекраевых—внутрисоюзном и мировом—рынках. Промышленность края связана с сельским хозяйством не по линии сбыта, а по линии снабжения сырьем; промышленная продукция в основном также имеет экспортный характер. Напротив, внутрикраевая промышленная товарная масса более, чем на половину составляется из промтоваров, ввозимых из Союза.

Контрольные цифры народного хозяйства края[1] давали на 1925/26 г. следующее цифровое выражение товарообороту края с Союзом: из общей товарной массы зернопродуктов в 164 милл. пуд. на внутрикраевом рынке (потребление городов края) может быть размещено всего лишь 10%, вся же остальная масса зерна подлежит вывозу в сыром и переработанном виде на внутрисоюзные и внешние рынки. Товарная часть продукции всей промышленности края (как цензовой, так и мелкой) определялась контрольными цифрами в 531,6 милл. черв. руб., в том числе к вывозу 239,5 милл. руб. или 45%. Доля ввезенных из Союза и импортированных промтоваров в общей внутрикраевой промышленной товарной массе в 765,8 милл. руб. составляет 57,8%.

Столь тесная связь края с общесоюзной экономикой обусловливает зависимость хозяйственной кон'юнктуры края, с одной стороны, от общесоюзной кон'юнктуры, а с другой—от того направления экономической политики, которое проводится центром по отношению к краю. Особенно рельефно эта зависимость проявилась в текущем году.

Благодаря исключительному урожаю в текущем году валовая и товарная сельскохозяйственные массы края дают громадный рост.[2] Хлебо-

---

[1] Контрольные цифры народного хозяйства Северо-Кавказского края на 1925/26 г. Изд. Севкавплана, 1926 г.

[2] Для выявления состояния хлебного рынка мы располагаем сведениями о заготовках плановых заготовителей, сводками Коммерческого Телеграфного Агентства о рыночных ценах и данными Северо-Кавказских жел. дорог о хлебных погрузках. В сфере товарооборота мы имеем в качестве показателей обороты 9 бирж края, обороты краевого союза потребительских обществ, обороты 12 крупнейших городских ЕПО и ЦРК, обороты 52 деревенских кооперативов, состоящих корреспондентами Краевого Кон'юнктурного Бюро и, наконец, данные о завозе промтоваров и продажных оборотах по 8 крупнейшим представительствам внекраевых трестов и синдикатов (Солесиндиката, Текстильсиндиката, Кожсиндиката, Резинотреста, Сахаротреста, Югостали, Центробумтреста, Донгостабфабрики), реализующих свои товары в пределах края. По кредиту и денежному обращению имеются исчерпывающие сведения о движении задолженности по учетно-ссудным операциям и остатках вкладов по краевым конторам и филиалам всех банков, при чем мы всюду исключаем показатели по Сельхозбанку в виду нехарактерности его операций для общекредитной кон'юнктуры. Для учета денежной массы мы берем данные краевой конторы Госбанка; бюджетный индекс исчислен краевой секцией Статистики Труда.

фуражный баланс на 1925/26 г. исчисляет валовой сбор всех зернопродуктов в 506 милл. пуд., что составляет 251% от урожая прошлого года и 83% от урожая 1913 г.; потенциальные излишки (без внутрикрестьянского оборота, но включая запасы) исчислены в 299,8 милл. пуд., в том числе 158 милл. пуд. пшеницы, 42 милл. пуд. ячменя и 14 милл. пудов ржи. Как видно, последняя культура существенной роли в краевом балансе зерновых хлебов не играет. Товарные излишки подсолнуха после поправок на понижение сбора из-за дождей исчислены в 23 милл. пуд.

Анализируя условия поступления хлеба на рынок, контрольные цифры связывали его размеры с тем реальным эквивалентом в форме промышленных товаров, который мог быть предложен крестьянству в обмен на хлеб. Поскольку основная масса промтоваров ввозится в край извне, об'ем фактической массы товарного хлеба определялся соответствующими размерами завоза в край промтоваров. Соответственно этому контрольные цифры намечали два варианта хлебофуражного баланса края. По первому варианту фактическая товарность определялась в 131,8 милл. пуд.; этому варианту соответствовал ввоз промтоваров в край, превышающий прошлогодний на 43,1%. Второй вариант исчислял фактическую товарность в 164 милл. пуд.; условием осуществления этого варианта являлось перемещение в край товарных ценностей на 391,6 милл. черв. руб. или на 64,4% более, нежели в прошлом году. Размеры импорта товаров из-за границы в обоих вариантах приняты были в 51,5 милл. руб.

Остающаяся масса хлебных излишков по первому варианту в размере 167,9 милл. пуд. и по второму—135,7 милл. пуд. оставалась у крестьянства в форме натуральных запасов. Эти запасы составляются из двух слагаемых: „1) страхового фонда на случай неурожая и 2) нетоварного запаса, выступающего в качестве средств сбережения в натуральной форме. При этом во второй своей части эти запасы сохраняют, так сказать, потенциальную товарность, которая при некоторых изменениях экономической политики Союза по отношению к краю, может полностью или частью превратиться в товарность действительную".[1]

Таким образом, значительные запасы хлеба не поступали на рынок только потому, что, как это отмечалось в контрольных цифрах, они не имели достаточного товарного покрытия. Абсолютные размеры этих запасов предполагались весьма высокими: в то время как валовая продукция хлебов урожая 1925/26 г. по краю составляла всего лишь 10,8% общесоюзного сбора, запасы по первому варианту исчислялись в 37,6% общесоюзных и по второму 29,3%. Коэффициент соотношения между валовым сбором и запасами по Союзу составлял 8% (по пересмотренному балансу), а по краю (по двум вариантам) 33% и 26%.

Фактический ход хлебозаготовительной кампании распадается на две резко отличные фазы: первая продолжается с июля до декабря и характеризуется свободной конкуренцией плановых и внеплановых заготовителей. Вторая имеет своим началом декабрь и определяется монополизацией заготовительного рынка основными заготовителями.

Кон'юнктура хлебного рынка края в первый период кампании складывалась под влиянием целого ряда неблагоприятных факторов, изменивших в обратную сторону предполагаемое соотношение спроса и предложения. С одной стороны, мы имели форсированный платежеспособный, с лихвой покрываемый энергичным финансированием государственный спрос. План хлебозаготовок основных хлебозаготовителей был утвержден Крайисполкомом в размере 175 милл. пуд., при чем календарное распределение этого плана предусматривало его реализацию на 64,5 милл. пуд. (36,8% годового плана) в квартале июль—сентябрь, на 60,6 милл. пуд. (33,2% годового задания) в октябре—декабре и на 37,4 милл. пуд. (21,3%) в январе—марте. Остальная часть подлежала заготовке в апреле—июне.

[1] Контрольные цифры народного хозяйства Северо-Кавказского края, стр. 21.

Между тем, благодаря оголению потребляющих районов вследствие отгрузок на экспорт, [1] возник сильный неплановый спрос за счет притока заготовителей из внутренних районов Союза. В результате, хлебный рынок разбился на два относительно самостоятельных участка: рынок государственных заготовок с лимитными ценами, ориентирующимися на мировые, и внеплановый рынок, заготовительные цены которого определялись условиями внутреннего потребительского рынка, не связанного мировыми лимитами. Благодаря этому на рынке основных заготовителей реализовалась лишь та часть крестьянского зерна, которая оставалась свободной за покрытием спроса внеплановых заготовителей. Первая половина кампании характеризуется этой борьбой за перераспределение хлеба между основными и неплановыми заготовителями с неизбежным ростом рыночных и заготовительных цен. Внеплановые заготовки в начале кампании концентрировались преимущественно вокруг пшеницы, и поэтому наибольший неуспех дали пшеничные заготовки основных заготовителей.

Итог хлебозаготовок за июль — декабрь рисуется следующей таблицей:

	Июль—сент.	Окт.—декабрь	Итог за полугодие
План заготовок	64,5 м. п.	60,6 м. п.	125,1 м. п.
Фактич. заготовки	55,0 „	40,0 „	95,0 „
Процент выполнения	85,2 „	66,0 „	75,9 „

За этот же промежуток времени внеплановые заготовки по исчислениям Крайвнуторга составили 26 милл. пуд. Общий об'ем предложения зерна, таким образом, близок к намеченному планом Крайисполкома, но охват этого предложения основными заготовителями ниже плана на 24,1%.

Движение цен за тот же промежуток времени представлено в следующей таблице:

	1/VIII			1/X			1/XII		
	Гос. заг. цена	Рыноч. цена	Абсол. разн.	Гос. заг. цена	Рыноч. цена	Абсол. разн.	Гос. заг. цена	Рыноч. цена	Абсол. разн.
Пшеница	111	121	10	118	126	8	114	138	24
Рожь	106	84	22	56	72	6	69	87	18
Ячмень	71	71	—	66	72	6	66	74	8

Маневрирование ценами со стороны основных заготовителей, как метод борьбы с уходом зерна на внеплановый рынок, было об'ективно осуждено на неудачу. При повышении заготовительных цен внеплановый

[1] За квартал июль—сентябрь из реализованных основными заготовителями края 38 милл. пуд. зерна на экспорт было сдано 24 милл. пуд., а на снабжение внекраевых рынков—4,2 милл. пуд., в том числе пшеницы всего—0,6 милл. пуд.

рынок соответственно повышал рыночные цены, и абсолютная разница между ценами основных заготовителей и рыночными продолжала сохраняться. К тому же повышение цен для основных заготовителей имело достаточно узкий об'ективный предел в уровне мировых цен. Понижение директивных цен и некоторое сокращение государственного спроса вызывали реакцию рынка в виде сокращения об'ема предложения зерна, при чем сокращение предложения по отдельным культурам было прямо пропорционально степени снижения цен (например, цены на ячмень в октябре были снижены с 66 до 55 коп. и заготовки его упали с 9,3 милл. пуд. в сентябре до 2,3 милл. пуд. в октябре). Сокращение привозов при неослабевающем спросе на неплановом рынке влекло к росту рыночных цен. В результате, понижение госзаготовительных цен вело к диаметрально противоположным последствиям, и к декабрю месяцу, „ножницы" между заготовительными и рыночными ценами дают наибольший раствор.

Междурайонный разрыв цен, при чем максимально низкие цены оказались на Северном Кавказе, увеличивал прибыльность внеплановых заготовок и форсировал дальнейший наплыв в край инорайонных заготовителей.

Среднемесячные цены с возов на пшеницу и ячмень в сентябре 1925 г.

(В коп. по материалам Госплана)

	Пшеница		Ячмень	
	Цена	В %/% к цене С. Кав.	Цена	В %/% к цене С. Кав.
Украина	156	123,8	98	134,3
Нижн.-Волжская обл.	140	111,1	—	—
Средн.-Волжская обл.	152	120,7	—	—
Центр.-Черн. обл.	141	111,9	76	104,2
Крым	101	80,2	104	142,5
Северный Кавказ	126	100	73	100

В пределах рассматриваемого полугодия государственные заготовки прогрессивно сокращались. Помесячная динамика заготовок основных заготовителей дает следующую картину:

Заготовлено	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
В милл. пуд.	21,9	30,7	16,9	12,9	10,2

Параллельного сокращения внеплановых заготовок, однако, не последовало несмотря на высокие рыночные цены. Предложение зерна в большей степени сократилось на участке государственных заготовок. По данным контрольных пунктов Наркомторга вывоз внеплановых заготовителей с Северного Кавказа в ноябре достиг рекордной цифры—39%.

	Хлебн. погрузки в прямом и местном сообщ. (в вагонах)	Погрузки на экспорт	Отправки на внутр. рынки внеплановых заготовителей (в тыс. пуд.)
Сентябрь	10.540	11.039	3.905
Октябрь	13.252	8.608	5.188
Ноябрь	14.350	4.491	6.089
Декабрь	11.019	4.090	4.590
Январь	11.138	4.313	6.093

Приведенная таблица, несмотря на некоторую несравнимость абсолютных величин 2 графы все же достаточно наглядно говорит о падении общего итога государственных перевозок и некоторого роста— и абсолютного и относительного — частных и инорайонных. Декабрь и январь, захваченные экономическим регулированием на транспорте, дают резкое падение погрузок в прямом и местном сообщении, несмотря на увеличение в январе отправок госзаготовителей.

С декабря месяца в связи с указанным регулированием на жел.-дорожном транспорте, т.-е. с перечислением хлебных грузов плановых заготовителей в 5 категорию отправителей, начинается новый период заготовительной кампании. Успешность регулирования означала изоляцию краевого заготовительного рынка и уничтожение конкурентного внепланового спроса. Разница в уровне заготовительных и потребительских цен сохранялась, но не могла быть реализована внеплановым заготовителем и теряла значение активного экономического фактора. Эту меру удалось провести с успехом благодаря двум особенностям краевой экономики: ничтожности местного спроса на хлеб, чем устранялась конкуренция со стороны внутренних заготовителей, и отдаленности края от потребляющих районов. Эта отдаленность превышала транспортабельность гужевой перевозки зернопродуктов и этим исключала возможность массового вывоза хлеба гужом, как это имело место в других районах. К февралю месяцу внеплановые заготовки на вывоз свелись к нулю, и заготовительный рынок был монополизирован государством. Об'ем заготовок стал определяться целиком об'емом предложения, охватываемого основными заготовителями на 95—96%.

Ликвидация внеплановых заготовок отчетливо сказалась на биржевых оборотах с зернофуражом:

Обороты с зернофуражом по 9 биржам края

	Обороты в тыс. рублей	% изменения к предыдущему мес.
Декабрь	4.443	—
Январь	6.593	+ 48,3
Февраль	6.508	— 1,3
Март	6.092	— 6,4

Устойчивость оборотов характеризует активность и напряженность внутреннего рынка, далеко не насыщенного снабжением со стороны основных заготовителей. Рост оборотов к январю post-factum свидетельствует о той благоприятной кон'юнктуре сбыта и том удельном весе, который имели внеплановые заготовители на потребительском рынке. Об'ективным пределом роста оборотов с зернофуражом являлись рамки, предложения зерна, реализуемого основными заготовителями преимущественно в порядке нарядов, при постоянной неудовлетворенности спроса.

II

После нормализации спроса заготовительная кампания развертывалась благоприятно. Итоги заготовок за промежуток январь—апрель 1926 г. рисуются следующей таблицей:

Заготовки	Январь	Февраль	Март	Апрель
В милл. пуд.	12,5	15,1	10,1	11,7

Рост заготовок сопровождался сохранением заготовительных цен на директивном уровне с тенденцией к понижению, падением рыночных цен и сжатием „ножниц“ между заготовителями и рыночными ценами:

Движение цен на зерно

	На 1/XII 1925 г.			На 1/II 1926 г.			На 1/IV 1926 г.		
	Загот. цена	Рыночн. цена	Абсол. разн.	Загот. цена	Рыночн. цена	Абсол. разн.	Загот. цена	Рыночн. цена	Абсол. разн.
Пшеница	114	138	24	115	123	8	114	Свед.	нет
Ячмень	66	74	8	60	68	8	62	Свед.	нет

Сохраняющаяся разница между заготовительной и рыночной ценой экономически безвредна: реализация хлеба по рыночным ценам ограничена рамками местного спроса, поглощающего не более 5—6% общего предложения зерна.

Особое положение создалось на рынке маслосемян: уменьшение сбора из-за дождей, политика низких цен со стороны государства и энергичная конкуренция местной мелкой и кустарной маслобойной промышленности привели к непрерывной повышательной тенденции рыночных и заготовительных цен, что создало неуспех заготовок и повлекло невыполнение производственной программы трестированной жирмаслобойной промышленности края.

В результате заготовительной кампании к 1 мая с рынка было снято 144,7 милл. пуд., в том числе 61,7 милл. пуд. пшеницы, 33,9 милл. пуд. ячменя, 9,8 милл. пуд. ржи и 17 милл. пуд. подсолнуха. Измененный план заготовок, утвержденный СТО, в размере 145 милл. пуд. выполнен на 100%. Экспортный план остался, однако, невыполненным полностью. Причину невыполнения экспортного плана надо искать в кон'юнктуре

заготовок по другим районам Союза. Заготовительные контингенты по краю значительно превышают экспортные задания; потребление края оторвало ничтожную часть заготовленного зерна—5,2 милл. пуд., в том числе пшеницы всего лишь 2,4 милл. пуд. Однако, благодаря вялому темпу заготовок других районов северо-кавказский хлеб вместо экспорта шел на снабжение внутренних рынков. Так, в первом квартале из реализованных основными заготовителями 38 милл. пуд. зерна на экспорт сдано 24,9 милл. пуд., на снабжение внутренних рынков 4,2 милл. пуд.; во втором—из 53,9 милл. пуд. на экспорт 21,9 милл. пуд. и на внутренние рынки 11,9 милл. пуд. и, наконец, в январе—марте из 46,5 милл. пуд. на экспорт 13,6 милл. пуд. и на внутренние рынки 16,3 милл. пуд.

Присоединив к сумме государственных заготовок 30 милл. внеплановых заготовок и 10 милл. пуд., заготовленных государством в мае, получим общий итог заготовок с 1 июля 1925 г. по 1 июня 1926 г. в 185 милл. пуд. Таким образом, фактическая товарная масса хлеба приблизилась ко второму варианту контрольных цифр. В будущий год деревня вступает с запасами потенциально товарного хлеба в количестве 100—110 милл. пуд. Контрольные цифры полагали, что „общее предложение крестьянского хлеба определяется ценностной массой ввозимых в деревню промтоваров“. Анализ процессов товарного обращения показывает, что размеры товарного фонда не являются единственным стимулом для выбрасывания хлеба на рынок; центр тяжести затруднений текущей хлебозаготовительной кампании лежит в борьбе крестьянства против существующих меновых эквивалентов на хлеб и промизделия.

III

Товарное обращение края характеризуется следующей сводной таблицей: [1]

	Июль—март 1924/25 г.	Июль—март 1925/26 г.	Процентное отношение 1925/26 г. к 1924/25 г.
	В миллион. руб.		
Стоимость заготовок основных заготовителей—сельхозналог . . .	23,4	101,4	433,3
Обороты 9 бирж края	217,1	369,2	170,0
Продажа главных госорганов . . .	80,2	123,6	154,1
Продажные обороты Крайсоюза и Крайрабсекции	18,4	50,7	274,5
Продажные обороты 12 гор. ЕПО .	41,0	64,8	157,9
Продажа 52 деревенских кооперат. .	5,1	9,9	194,3

[1] Законченный экономический цикл края не совпадает с операционным годом. Благодаря доминирующей роли сельского хозяйства начало „экономического“ года относится к 1 июля. Поэтому мы пользуемся данными и за IV квартал 1924/25 года, без которых нельзя обойтись при характеристике процессов товарного и денежного рынка.

Максимальный рост дают покупательный фонд сельского населения и показатели розничного оборота. Оптовый оборот и снабжение товарами (продажи представительств) отстают от потребительского спроса. Это расхождение осенью приняло формы товарного голода. Рынок поглощал не только завозимые товары, но и ранее накопленные запасы, которые к октябрю свелись почти к нулю. Так, по основным товаропроводящим организациям остаток хлопчато-бумажных тканей на 1 июля составлял 6.196 кип, на 1 октября 825 кип; махорки—819 ящиков на 1/VII и 74 ящика на 1/X; кожа, выделанная на соответственные числа, 266 и 13 тонн. Параллельно падал завоз товаров: хлопчато-бумажных тканей в июле завезено 8.708 кип, в августе — 5.635 кип, в сентябре — 5.136 кип; махорки—в соответственные месяцы—5.505 ящиков, 3.905 ящиков и 3.843 ящика; обуви—28.000 пар, 18.300 пар и 25.000 пар.

За этот же промежуток времени бюджетный промышленный субиндекс вырос с 2,05 до 2,21.

Сезонный взрыв потребительского спроса в равной мере захватил и город и деревню. Позже положение изменилось. Городской спрос продолжал сохранять равномерно напряженный характер. Динамика оборотов городской кооперации подтверждает это положение. Продажи Крайрабсекции в октябре—декабре составили 7,2 милл. руб., в январе—марте 9,1 милл. руб. Продажи городских ЕПО в октябре—декабре составили 25,1 милл. руб., в январе—марте—23,5 милл. руб.

Об'ективным пределом роста городского спроса является недостаточность товарного снабжения города. Об этом дает представление следующая таблица динамики покупок и продаж городской кооперации:

	Июль-сентябрь	Окт.—декабрь		Январь—март	
			В % % к		В % %
Покупка	15.712	22,7	+44,5	21,0	—7,5
Продажа	16,4	25,1	+53,0	23,5	—6,4

Продажи городской кооперации обгоняли покупку. По отдельным месяцам амплитуда колебаний еще значительней. В октябре продажи выросли на 30,1%, покупки на 18,4%; от ноября к декабрю продажа выросла на 11,1%, покупка на 4,7%. Иную картину мы наблюдаем по линии деревенского спроса. Если сравнить обороты городской и деревенской кооперации поквартально с соответствующими кварталами прошлого года, то мы увидим, что по городской кооперации продажи в I квартале текущего года составили 153,7% продаж I квартала 1924/25 г., II квартал соответственно дает 183,6%. По деревенской кооперации картина противоположная: I квартал составил 179,1% продаж I квартала п/года, а II—175,9%.

Динамика продаж деревенской потребительской кооперации также подчеркивает картину некоторого притупления потребительского спроса в деревне:

	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март
	В тысячах руб.								
Продажи деревенской кооперации	565	945	1.248	1.314	1.266	1.223	1.078	1.192	1.162

Некоторое сжатие потребительского спроса отражается и в оптовом товарообороте:

Динамика оптового товарооборота

	IV квартал 1924/25 г.	I квартал 1925/26 г.	II квартал 1925/26 г.	II квартал в % % к I
	В миллионах руб.			
Оптовая продажа главных госорганов	41,1	40,6	37,8	93,1
Общий биржевой оборот	118,7	141,3	109,0	77,1
Оборот с промтоварами	86,2	114,1	89,3	72,2

Анализируя причины сокращения оптового товарооборота, мы не можем поставить их в связь с ухудшением товарного снабжения. По сведениям Крайторга завоз и остатки товаров во II квартале увеличились; так, мануфактуры завезено 669 вагонов против 559 в первом квартале; соли 946 тыс. пуд. против 883 тыс. пуд.; завоз махорки составляет 105 вагонов против 45,2 в прошлом квартале. Завоз обуви превысил завоз прошлого квартала вдвое (завезено 220 тыс. пар против 111 тыс. в первом квартале). Одновременно растут и остатки товаров.

Таким образом, несмотря на абсолютно высокий уровень потребительского спроса, явления товарного голода в его острой форме во втором квартале рассосались. Это, однако, об'ясняется не столько абсолютной насыщенностью рынка, сколько поглощением покупательного фонда деревни высокими розничными ценами. Контрольные цифры, констатируя противоречие между ценностной массой ввозимых в край товаров и покупательным фондом деревни в качестве одного из путей к разрешению этого противоречия, указывали на „увеличение ценностной массы ввозимых в край товаров без увеличения их действительного количества, т.-е. в под'еме цен на промышленные товары". В действительности, это противоречие и было разрешено ростом цен, но не столько оптовых, сколько розничных. В самом деле: с 1 июля к 1 января оптовой индекс возрос с 1.898 до 1.982, т.-е. на 4,7%; бюджетный промышленный субиндекс возрос с 2,05 на 1/VII до 2,33 на 1/I, т.-е. на 13,6%, при чем этот индекс в сущности отображает динамику городских цен. Благодаря большему удельному весу частной торговли в деревне и соответственно меньшей дисциплинированности кооперации, уровень розничных цен в деревне бесспорно выше. Мы, к сожалению, не располагаем крестьянским индексом, но данные Крайсоюза о сельских ценах кооперации и частного рынка свидетельствуют о значительном превышении их над городскими. Так, на 1/IV лист стекла в городской кооперации стоил 89,5 руб., в деревенской—91,5, а в частной деревенской рознице—127,0.

Высокий уровень розничных цен, поглощая все средства деревни, способствовал росту предложения зерна после устранения с рынка непланового заготовителя и сохранения государством лимитных цен. Деревня не обладала избыточными денежными средствами и потому для приобретения необходимого минимума промтоваров продавала хлеб по ценам, против которых осенью активно боролась. Однако, по той же причине мы имеем затоваривание 100 милл. пуд. хлеба. В своем потреблении деревня ограничивает себя минимумом, не желая реализовать всю свою продукцию по существующим меновым эквивалентам. Улучшение

завоза промтоваров при сохранении на прежнем уровне розничных цен не даст желательного эффекта. Помимо этого некоторая часть нетоварного хлеба находится в руках наиболее крепкой части крестьянства, для которой стимулы накопления в денежной форме отсутствуют.

IV

Сезонному обострению товарного голода соответствует сезонное обострение на денежном рынке.

Состояние денежного обращения рисуется следующей табличкой основных показателей по краю в целом:

	На 1/VII 1925 г.	На 1/X 1925 г.	На 1/IV 1926 г.
	В милл. руб.		
Денежная масса	36,2	81,4	69,4
Задолжен. по учетно-ссудным операциям	61,1	68,3	75,4
Вклады и тек. счета	23,3	42,3	32,9

К 1 октября обострение денежного рынка достигло максимального предела: громадный рост денежной массы, громадный приток свободных средств на текущих счетах,—все это при одновременном росте цен как будто свидетельствует о значительной инфляции.

Прежде всего, однако, денежная масса по краю возросла не за счет банковского кредитования. За IV квартал—с 1 июля по 1 октября—об'ем кредитования увеличился всего лишь на 7,2 милл. руб., в то время как денежная масса за тот же промежуток времени возросла на 45,2 милл. руб. Прирост кредитования составил, таким образом, всего лишь 16% от роста денежной массы. Денежная масса формировалась за счет средств на финансирование заготовок.

Из этих же источников росли вклады и текущие счета, вопреки мнению о перекредитовании товарооборота. В самом деле, увеличение вкладов падает на IV квартал на следующие категории банковской клиентелы:

	Вклады на 1 июля	Вклады на 1 октября	Прирост
Местная госпромышленность . .	3,5 м. р.	7,4 м. р.	3,9 м. р.
Местная госторговля	1,1 „	2 „	0,9 „
Внекраевые представительства .	3,0 „	5,6 „	2,6 „
Местн. союзн. кооперация . . .	0,5 „	1,8 „	1,3 „
Первичн. кооперация	0,6 „	2,1 „	1,5 „
Транспорт	2,1 „	5,0 „	2,9 „

Задолженность по учетно-ссудным операциям за этот же промежуток времени дает следующие цифры: местная госпромышленность—плюс 3,6 милл. руб., госторговля—минус 0,3 милл. руб., внекраевые представительства—плюс 2,2 милл. руб., местная союзная кооперация—минус 0,2 милл. руб., первичная кооперация—плюс 0,1 милл. руб., транспорт—плюс 2,3 милл. руб. Прирост вкладов, таким образом, не об'ясняется расширением кредитования товарооборота. Об'ем кредитных средств, находящихся в распоряжении торговых организаций, или совершенно не увеличился, или же увеличился несравненно в меньшей степени нежели прилив вкладов. Очевидно, вклады росли за счет извлекаемой от населения денежной массы. Феномены товарного обращения раскрывают этот кредитный парадокс.

IV квартал характеризуется энергичным ростом оборотов торговых организаций, продажа которых охватывает не только текущий товарный завоз, но и накопленные ранее товарные массы. Истощение товарных фондов не покрывается соответствующим приливом товаров, и денежные средства, снимаемые у населения, отлагаются на текущих счетах. Это явление наблюдается и по розничным и по оптовым организациям, так как товарное питание сократилось по всем звеньям товаропроводящей сети.

Избыток средств в товарообороте носил временный и преходящий характер; изменение условий товарооборота с октября месяца немедленно привело к отливу временно свободных средств в товарооборот. Изменение условий товарооборота прошло по двум направлениям: улучшилось товарное снабжение края и замедлилась быстрота товарооборота. Первое требовало у торговых организаций денежных средств для покрытия расходов по оплате закупаемых товаров. Замедление оборота было довольно существенно: по исчислениям Крайсоюза оборот товарных ценностей в сельской кооперации требовал 31 день в октябре, 34 дня в ноябре (замедление на 9,7%), 37 дней в декабре (замедление на 8,8%) и 46 дней в январе (замедление на 21,6). При сохранении и даже некотором сокращении размеров денежной массы денежное обращение, в свою очередь, замедлилось; коэффициент скорости обращения денег является существенным слагаемым при определении общей массы денежных средств. Очевидно, уменьшение этого коэффициента должно быть компенсировано увеличением активных средств в товарообороте (мертвые денежные запасы в расчет не могут быть приняты). В результате, с октября месяца начался резкий отлив вкладов, которые с 1 октября по 1 апреля по госпромышленности упали с 7,4 милл. руб. до 3,9 милл. руб., по госторговле с 2,0 милл. руб. до 1,3 милл., внекраевым представительствам с 5,6 милл. руб. до 4,3 милл. руб., союзной кооперации с 1,8 до 0,8 милл. руб., первичной кооперации с 2,1 до 1,7 милл. руб. и транспорту с 5,0 до 2,3 милл. руб.

Общая ориентация кредитной политики за этот период была направлена на расширение производственного кредитования за счет сокращения торгового. В результате, общая задолженность по учетно-ссудным операциям по всем банкам края, кроме сельскохозяйственного, с 1 июля по 1 апреля изменилась следующим образом (см. табл. на 210 стр.).

Финансирование заготовок с 22 милл. на 1 ноября снизилось до 11 милл. на 1 апреля.

Сжатие кредита торговым организациям увеличивало темп отлива вкладов. Одновременно к январю месяцу резко ухудшились условия торгового кредита: увеличилась доля платежей наличными и сократились сроки кредитования. Ряды данных дают повсюду однородную картину изменений условий расчета. Так, по трем товарным биржам (Ростовской,

	На 1 июля		На 1 апреля	
	В тыс. руб.	В %% к итогу	В тыс. руб.	В %% к итогу
Всего	61.158	—	75.433	—
В том числе:				
Госпромышленность	16.340	26,7	23.643	31,3
Транспорт	2.855	4,7	6.073	8,1
Представительство	10.623	17,4	13.393	17,8
Госторговля	2.521	4,1	3.917	5,2
Кооперация союзн. мест. . . .	9.949	16,3	9.492	12,6
„ „ иногород. .	2.896	4,7	3.091	4,1
Кооперация первичная	9.170	15	9.704	12,9

Краснодарской и Армавирской) процент сделок в кредит к общей сумме сделок на промтовары в ноябре составлял 46,7%, в декабре—33,1%, в январе—16%, в феврале—21,9%, в марте—16,8%. Сроки кредитования по данным Ростовской биржи изменялись следующим образом:

Месяцы	Кредитованная сумма	В том числе	
		Кредит до 3 мес.	Кредит свыше 3 мес.
Декабрь	15,7 м. р.	8,9 м. р.	3,4 м. р.
Январь	11 „	6,7 „	0,9 „

В феврале—марте длительные кредиты упали до 1,2 милл. руб. и 0,2 милл. руб.

Взяв данные Ростовской биржи по текстилю, что элиминирует влияние товарного оборота, видим аналогичную картину:

Месяцы	Общая сумма сделок в милл. руб.	Кредитов. в %%	%% краткосрочн. кред. к кредитов. суммам	%% кредита свыше 3 мес.
Октябрь	7,6	65,6	34,1	10,1
Ноябрь	3,9	61,2	32,5	7,2
Декабрь	4,2	64,3	36,3	8,9
Январь	3,6	58,9	44,1	2,0
Февраль	3,4	47,4	60,2	2,1
Март	3,5	57,4	47,4	2,1

Таким образом, при некоторых колебаниях в ту или другую сторону с января месяца условия торгового кредита достаточно тяжелы и, во всяком случае, далеко ниже декабрьского уровня.

Сектор государственно-кооперативного оборота деньгами отнюдь не перенасыщен.

Чувствительнейшим фактором, позволяющим сравнивать денежную массу с товарооборотом, являются биржевые обороты. За 9 месяцев—с июля по апрель—они возросли на 70%; денежная масса на 1 апреля составляет 190% к 1 июля. Некоторое несоответствие обусловлено поправочным коэффициентом на общее повышение денежности народного хозяйства, в частности крестьянского. Говорить о деревенской инфляции, однако, не приходится. Непред'явление добавочного платежеспособного спроса со стороны крестьянства в I и II кварталы и продолжающееся выбрасывание хлеба на рынок свидетельствуют об отсутствии избыточных средств в деревне. Небольшое повышение наличных денег в руках крестьянства аналогично образованию небольших натуральных запасов и представляется явлением вполне нормальным. Эти средства не могут перейти в форму концентрированного покупательного спроса, требующего соответствующего товарного эквивалента. Бесспорный избыток денежных средств имеется на частном рынке, но в виду самостоятельности этой проблемы мы остановимся на ней в другой раз.

Движение бюджетного индекса свидетельствует о рассасывании инфляционных явлений к январю—февралю: промышленный субиндекс к 1/XII с 2,05 на 1/VII возрос до 2,33; к марту—спустился до 2,24. Весеннее обострение спроса несомненно вызовет небольшое повышение, не имеющее, однако, угрожающего характера.

V

Резюмируя, мы приходим к следующим выводам о характере кон'юнктуры края в 1925/26 г.

1. Основным содержанием хлебозаготовительной кампании явилась борьба государственного заготовителя с повышательной тенденцией хлебных цен. Последние ориентировались по ценам внутреннего рынка и обгоняли государственные лимиты, ограниченные уровнем мировых цен. Организационно эта тенденция выразилась в параллельном существовании двух рынков (государственного и внепланового). Существование внепланового рынка питалось напряженным спросом внутрисоюзных потребляющих районов и неурегулированностью заготовок других производящих районов.

2. Преодоление хлебных цен было достигнуто только в результате экономической изоляции краевого заготовительного рынка благодаря экономическому регулированию на жел.-дор. транспорте. Успех этой меры в основном предопределялся удачным географическим расположением края. Эта мера привела к ликвидации внепланового рынка и к монополизации спроса основными заготовителями. В итоге хлебные цены были сохранены на уровне, рентабельном для экспорта.

3. Абсолютные размеры заготовок в крае достаточно высоки. Заготовительный план выполнен. Недовыполнение экспортного плана вызвано ненасыщенностью потребляющих районов и переотправкой хлебных грузов на внутренние рынки.

4. Прогноз контрольных цифр об омертвлении части потенциально-товарных излишков хлеба оправдался. В будущий год деревня переходит с запасами нетоварного хлеба не менее 100 милл. пуд. При настоящем состоянии сельского хозяйства края и его основных капиталов (коли-

чество рабочих лошадей в 1925 г. составляло всего лишь 38,5% довоенных), непоступление такой крупной массы хлеба в процесс воспроизводства задерживает развитие производительных сил в деревне.

5. Непред'явление на рынок всего товарно-потенциального хлеба вызвано несоответствием между уровнем хлебных и промышленно-розничных цен. Существующие меновые эквиваленты заставляют крестьянство воздерживаться от реализации хлеба свыше элементарных производственных и потребительских нужд.

6. Констатированное контрольными цифрами несоответствие между ценностными товарными массами промышленности сельского хозяйства нашло себе разрешение в росте ценностной массы промышленных товаров при неподвижности их количественного об'ема,—т.-е. повышение цен. При этом повышение прошло не за счет оптовых, а розничных цен и было апроприировано торговым аппаратом,—в первую очередь, частным.

7. Товарные массы хлеба совпали со вторым вариантом контрольных цифр. Завоз товаров, напротив, прошел скорее по первому варианту. Это несоответствие об'ясняется указанным выше ростом цен.

8. Поглощение покупательного фонда деревни высокими ценами и затоваривание части хлеба смягчили явления товарного голода и устранили опасность деревенской инфляции. Избыток денежных средств в товарообороте полностью компенсировался ростом оборота и отсутствием широкой кредитной поддержки со стороны государства.

9. Инфляционные явления в целом носили сезонный характер и рассосались к весне. Однако, на рынке частного капитала, исключенного фактически из товарооборота, чувствуется острый избыток средств. Это явление имеет изолированный характер и не может повлечь общей дезорганизации денежного рынка.

10. Товарное обращение держится на высоком уровне. Отсутствие товарных запасов грозит к осени воспроизвести на расширенной основе затруднения текущей кампании. Основными мероприятиями экономической политики на ближайший промежуток перед заготовительной кампанией по отношению к краю должны явиться: подача крупных товарных масс внутрисоюзного и импортного происхождения в ассортименте деревенских потребностей, обеспечение хлебными запасами внутреннего рынка и расширение кредитования торговых организаций для накопления товарных фондов.

ОТДЕЛ V

Критика и библиография

Развитие машин. § 2 тринадцатой главы I тома „Капитала“ Маркса с примечаниями С. А. Бессонова. Изд. „Московский Рабочий“, 1926 г. 443 стр. Ц. 4 р. Тираж 3.000 экз.

С появлением „Примечаний“ тов. Бессонова, занимающих, кстати сказать, 0,9 текста книги, одной новой серьезной марксистской работой стало больше.

По сути дела автор укрылся за скромной формой примечаний к Марксу и дал вполне законченную, методологически цельную работу по вопросам развития техники при капитализме.

Однако, автор меньше всего ставил своей задачей дать описание развития техники со специально-технологической точки зрения. Наоборот, автор избрал довольно ограниченный круг машин и механических двигателей, о которых он рассказывает в различных местах своей работы, не останавливаясь порой перед некоторыми повторениями (паровая машина, бутылочная машина Овэна, изобретение Леонардо-да-Винчи и т. п.). Специалист-технолог поэтому именно с „спецовской“ точки зрения вряд ли найдет в рецензируемой книге что-либо для себя новое.

И тем не менее, не только для специалиста-технолога, но и для экономиста работа тов. Бессонова представляет безусловно незаурядный интерес.

Ценность рецензируемой книги состоит в том, что автор пытался дать,—и, как мы увидим, далеко не безуспешно—марксистскую методологию техники.

Для осуществления поставленной цели автору пришлось выполнить по существу две задачи: с одной стороны, дать критическую оценку буржуазно-идеалистических представлений о техническом прогрессе при капитализме как о „самодавлеющем проявлении человеческого гения, стремящегося к непрерывному совершенству“; с другой стороны, автору пришлось разрешить ряд неясностей, существующих по этому вопросу в марксистской среде, и дать пространные комментарии к отдельным замечаниям Маркса и Энгельса, которые выявляют влияние технического процесса на изменение социальных отношений капиталистического общества.

Немалый интерес представляют также—пусть даже спорные—попытки тов. Бессонова характеризовать изменения социальных отношений в современном капиталистическом обществе в результате роста техники на протяжении первой четверти нашего века. В связи с последним вопросом весьма интересна характеристика процессов „врастания в социализм“, происходящих в недрах капиталистического общества.

Ограниченные размерами журнальной рецензии, мы остановимся только на этих основных проблемах, которые, однако, далеко не исчерпывают содержания книги.

В начале своей работы тов. Бессонов констатирует, что „анализ потребительной ценности, условий ее создания и ее взаимоотношений с меновой стоимостью до сих пор входил лишь в очень строгих границах

в рамки политической экономии", а между тем, „потребительная ценность и связанный с ней конкретный труд могут войти в круг вопросов политической экономии в том случае, если они рассматриваются с точки зрения их влияния на экономические формы" (курсив мой *В. Л.*) (39, 40 стр.). Таким образом, с самого начала своей работы тов. Бессонов рассматривает „развитие машин" или, иначе говоря, технический прогресс с точки зрения воздействия технического „базиса" на социальные „надстройки".

В этом отношении безусловный интерес представляет характеристика тов. Бессоновым социальных отношений на современной фабрике под влиянием развития орудий труда автоматического транспорта. Во-первых, автоматический транспорт вытеснил с фабрики чернорабочего. Во-вторых, „он изменил тип рабочего вообще. Если прежде разделяли категории обучения подученных и необученных рабочих, то современная фабрика знает, в сущности, только одну категорию—наскоро натасканных подученных рабочих" (стр. 93). Пример апостола автоматического транспорта—Генри Форда—целиком подтверждает это положение.

Но если изменился тип рабочего, то не меньшие изменения претерпел за последнюю четверть века и тип „офицера промышленности"—техника и инженера.

В современной капиталистической фабрике, пишет тов. Бессонов, инженер все больше и больше отделяется от рабочего (104).

Здесь мы видим, с одной стороны, подученного рабочего, выполняющего дробные и частичные операции, который поэтому не может охватить весь производственный процесс в целом.

Чернорабочие вытеснены автоматическим транспортом. Мастера—по словам тов. Бессонова—также исчезли из пределов современной капиталистической фабрики. „Роль мастера, как контролера... над рабочими... все больше и больше переходит к автомату, неумолимый ход которого дисциплинирует рабочего лучше всякого мастера" (105). С другой стороны, „сложность современных автоматов, задачи изучения производственного процесса и расчленения его на частичные операции, передаваемые рабочему... все это настолько сложно, что на место мастера ныне, как общее правило, становится так называемый „инженер-практик" (106).

Итак, на современной фабрике инженер противостоит рабочему. „Тенденция, отмеченная Марксом, получает свое законченное выражение. Отдельный рабочий совершенно теряется в своем значении перед автоматической системой машин, управляемой инженерным корпусом капитализма" (108).

Если эти изменения в социальной структуре капиталистической фабрики и отмечались буржуазной технологической литературой, то их наиболее глубокий марксистский анализ (если не считать далеко не полных и спорных работ тов. Иванова, посвященных С.-А. С. Ш., и Ерманского „Научная организация труда и система Тэйлора".) дается тов. Бессоновым впервые. В этом несомненное достоинство его работы.

Автор не ограничивается этим анализом, но характеризует также социальные отношения и капиталистической системы в целом.

Поскольку по этому вопросу автор, главным образом, ограничивается изложением общеизвестных взглядов Маркса и Ленина, мы не будем останавливаться на характеристике этой части его работы. Отметим лишь, что автор красной нитью проводит положение о том, что концентрация предприятий и централизация капиталов, которыми характеризуется современный капитализм, является не только результатом погони за прибылью, но в своей последней основе имеет материальный базис высоко развитой промышленной техники, который делает невозможным увеличение прибыли и экономии без соответствующего увеличения размеров и концентрации производства.

Отсюда же вытекает и постановка автором проблемы вростания капитализма в социализм или, иначе говоря, проблемы созревания предпосылок социализма внутри капиталистического общества.

В заключение нужно остановиться на разбираемой автором проблеме влияния техники и технологии, как науки, на развитие капитализма.

Взяв за основу положение о том, что „технология раскрывает активное отношение человека к природе, непосредственный процесс производства его жизни, а следовательно, общественных отношений его жизни", автор на ряде хорошо проработанных примеров показывает, что технология в своем развитии меньше всего является порождением „жажды" созидания радости творчества, как таковой; наоборот, технология в каждый данный момент есть сама по себе продукт уже данных производственных отношений. Не развитие технологии, как то полагает Зомбарт, породило развитие капитализма, но капитализм в своем развитии оплодотворил технический прогресс, предоставил такие возможности для роста техники и расцвета технологии, каких не могло быть при докапиталистических формах. Но сам же капитализм на определенной ступени своего развития тормозит технический прогресс, который перерастает рамки капиталистических отношений.

Широкий технический базис современного капитализма—концентрация средств производства и их массовое применение—означает „соединение и совместные действия значительного числа рабочих, т.-е. общественное сочетание труда (431) в широчайшем масштабе. Обобществление процесса труда, его кооперативный характер на базе развитой техники—основной материальный элемент социализма.

На ряду с этим коренными, не осознанными капиталистическим обществом предпосылками социализма, постепенно и в области экономической и в области идеологической „созревают элементы коммунистического хозяйства в недрах самого капитализма" (420).

Во-первых, „ощупью, вслепую человечество уже в эту эпоху учится рассматривать весь земной шар, как единый общий источник производственных сил... Такого рода с'езды, как недавняя мировая энергетическая конференция в Лондоне, были бы немыслимы в эпоху прежнего капитализма" (419).

Во-вторых, в среде буржуазных экономистов „рядом с ценностной оценкой полные права гражданства получила натуральная оценка во многообразных единицах потребительной ценности", употребляемой по отношению к капиталистическому обществу (420).

Развитие новой техники и производственных отношений диктует неизбежность „ожесточенных гражданских боев" для того, чтобы коммунистические элементы приобрели бы руководящую роль.

Таковы основные выводы книги тов. Бессонова. Мы не в состоянии были привести богатой и интересной аргументации бесспорных положений автора, которая сама по себе представляет немалый интерес, так как автор оперирует с богатым по содержанию материалом, заимствованным им из многочисленной литературы.

Книгу надо рекомендовать.

В. Лаврентьев

Вопросы районной кон'юнктуры. Под редакцией П. П. Дьяконова и Е. С. Полюта. Плановая Комиссия Центр.-Черноземной области. Кон'юнктурный Совет. Вып. I. Воронеж. 1926.

Нельзя не приветствовать хороший почин Кон'юнктурного Совета Центрально-Черноземной области. Как правильно указывается в предисловии к первому сборнику „местные органы кон'юнктуры не только являются корреспондентами Госплана СССР, его местными наблюдателями, но являются органами, работа которых имеет серьезное значение для правильного регулирования местной хозяйственной жизни, для правильного построения местных хозяйственных планов".

Выполнение этих задач выдвигает ряд сложных вопросов „и в деле об'ема кон'юнктурных наблюдений и в способах обработки кон'юнктурных материалов". „Приемы изучения хозяйственной кон'юнктуры должны быть соответствующим образом приспособлены к экономическим особенностям района". Таким образом, возникает понятие „местной" кон'юнктуры, возникает ряд своеобразных методологических вопросов, связанных с местной районной кон'юнктурой. Освещению этих вопросов, касающихся методологии теории и практики местной кон'юнктурной работы, и посвящен сборник „Вопросы районной кон'юнктуры". В соответствии с экономическими особенностями области, как чисто земледельческой, естественно выдвигаются на первый план „вопросы изучения сельского крестьянского хозяйства", вопросы отыскания закономерностей в его области.

Таково содержание вышедшего сборника. Нельзя не пожалеть прежде всего о не совсем удачном расположении материала. Так, четыре статьи Е. С. Полюты (местные закономерности, местные бюджетные исследования, местные индексы и балансы местного хозяйства), последовательно освещающие ряд „местных" методологических вопросов и до известной степени об'единенные одной идеей, почему-то правильно чередуются с тремя другими статьями совершенно иного содержания (статьи Е. С. Полюты идут нечетными номерами). Правильнее было бы их соединить. Так как центр сборника составляют именно его статьи, то на них и остановимся главным образом. Наиболее удачной, интересной и законченной из них мы считаем его третью статью „Помесячные наблюдения за денежным оборотом крестьянских хозяйств". Автор правильно и убедительно доказывает необходимость такого рода наблюдений на местах. „Никакие данные, входящие в официальную программу кон'юнктурных наблюдений... не могли вскрыть процессы, протекающие в крестьянском хозяйстве с такой полнотой, чтобы можно было на основании их делать заключения о состоянии крестьянского хозяйства в целом и о степени влияния его на разные стороны народного хозяйства". „Единственный путь здесь—это развернутые во времени (помесячно) бюджетные исследования". На этот путь и стало Кон'юнктурное Бюро Центр.-Черноз. области, которое организовало помесячные наблюдения за денежным оборотом крестьянского хозяйства в форме приходо-расходных книг (кассовых записей). Основной формой этих записей является кассовая приходо-расходная книга, в которую должны помещаться все денежные приходы и расходы данного крестьянского хозяйства по мере их производства, с указанием даты, в которое было осуществлено получение денег или расход их. К кассовой книге прилагается 12 открытых писем, в которые должны заноситься помесячные итоги прихода и расхода по следующей форме:

1. Приход за месяц: а) денежный остаток в начале месяца, б) выручено за месяц от продажи скота, хлеба и других продуктов сельского хозяйства, в) получено взаймы или возвращен хозяину долг, г) прочие денежные приходы, д) всего прихода.

2. Расход за месяц: а) затраченно на покупку хлеба, кормов, скота и др. сел.-хоз. продуктов, б) уплачен долг или дано взаймы, в) заплачено налогов, г) прочие расходы, д) всего расходов, е) осталось денег к концу месяца.

Простота этих приходо-расходных записей, по словам автора, дает возможность широкого их распространения. Так, в Воронежской губернии были заложены записи в 1.000 хозяйствах. Приходо-расходные записи распространялись через учителей, агрономов и кооператоров. Познакомивши с методологией и техникой приходо-расходных записей, автор дал и первый опыт их разработки, притом по отдельным социально-экономическим группам, в частности, по 9 посевным группам. В этой части статьи мы находим ряд любопытных выводов о динамике продаж и покупок продуктов сельского хозяйства, о движении денежных остатков. Интересен тот вывод автора, что „данные динамики остатков не дают основания предполагать о наличии у крестьянского населения интенсивного накапливания денежных средств". „Повидимому бюджет крестьян регулируется, с одной стороны, недостатком промышленных товаров и, с другой стороны, сдержанным выпуском продуктов сельского хозяйства на рынок, отвечающим ограниченному предложению промышленных товаров". „Стремления же побольше продать, чтобы превратить товары в деньги у населения не наблюдается". В частности, интересен вывод, относящийся к началу текущего года о том, что „максимум денежного накопления у крестьян приходится на август—сентябрь, с какового срока денежная наличность обнаруживает тенденцию к снижению, т.-е. имеет место констатированное Кон'юнктурным Советом Госплана СССР явление рассасывания денежной наличности у крестьян (рассасывания „осеннего" инфляционита).

Эта статья Е. С. Полюты заслуживает большого внимания. Проделана ценная работа и хотелось бы, чтобы она не осталась без подражания со стороны других районов (насколько нам известно, в несколько иной форме текущие денежные бюджетные исследования ведутся Кон'юнктурным Бюро Украины, Урала и Западной области).

В настоящее время метод, избранный Кон'юнктурным Бюро Центр.-Черноз. области, мы считаем практически наиболее целесообразным. В частности, на первое время неизбежно и ограничение текущих бюджетных записей лишь денежным оборотом, оставляя в стороне натуральный оборот. Однако, мы все же полагаем необходимым внесение некоторых коррективов, так, например, вряд ли возможно в сводке доходов и расходов, даваемой домохозяином на обратной стороне открытого письма (12 раз в год), давать совокупную выручку от продажи или совокупный расход на покупку хлеба, кормов, скота и др. сел.-хоз. продуктов; нам кажется совершенно необходимым и совершенно нетрудным выделять особой статьей прихода или расхода покупку—продажу и зерна и скота. Вряд ли возможно не выделять доходов от промыслов. Должно быть обращено, наконец, большее внимание на обеспечение типичности обследуемых хозяйств. Об этом Е. С. Полюта ничего не говорит, между тем 900—1.000 бюджетных анкет вовсе уже не такое „большое число", чтобы можно было совсем „забыть" сложный для всякого бюджетного исследования вопрос о типичности. Особенно, если вспомнить, что Е. С. Полюта разбивает и это число на девять групп и дает погрупповые коэффициенты. Статья Е. С. Полюты, посвященная методологии баланса местного хозяйства, также интересна, главным образом, как показатель той напряженной методологической работы, которая ведется в некоторых наших районных кон'юнктурных бюро в целях усовершенствования и углубления методов „кон'юнктурного познания".

Однако, самое спорное в этой статье—это идея „помесячных“ балансов, которую Е. С. Полюта энергично проводит. Здесь он большой оптимист в отношении статистического материала. Он считает, что составление таких балансов в значительной мере реально осуществимо. Если согласиться с ним, что это вполне „возможно“, то все же остается открытым вопрос „действительно ли это нужно“. Если построение годового народнохозяйственного баланса,—а для отдельных частей его и полугодовых, быть может, даже квартальных балансов,—действительно чрезвычайно ценно для экономического анализа, то „краткосрочный“ месячный баланс в этом отношении вызывает ряд глубоких сомнений. Во всяком случае, экономический смысл его не вполне ясен. Нет ли здесь известного увлечения, как год тому назад декадными кон'юнктурами, а два года тому назад—„ежедневными“ кон'юнктурами.

О работе Е. С. Полюты „Построение местных индексов“ мы пока говорить не будем, так как она не закончена. Обратим лишь внимание на не совсем правильное и не совсем гладкое включение в состав этой статьи первых глав труда И. Фишера „The Making of Index-numbrs“. Лучше бы было опубликовать их отдельно. Наименее разработанной из всех четырех статей Е. С. Полюты является его первая статья „Экспериментальный метод в области экономических исследований“.

В ней имеется ряд интересных мыслей, в частности, интересен и законен вопрос, „не стоим ли мы на пути к медленному внедрению в область изучения экономических явлений метода опытного исследования—отличного от метода простого, хотя и научно-построенного наблюдения“; не является ли „кон'юнктурный“ подход к изучению экономических явлений—опытным исследованием?

Автор на это отвечает утвердительно; он признает три способа опытного исследования в области экономического явления: изучение планового хозяйства, техника кон'юнктурных наблюдений и бюджетные наблюдения. Так, например, Гарвардская школа, по мнению автора, очищая с помощью приложения математического метода статистический ряд, исключая вековую тенденцию и сезонные колебания, производит над явлениями, выраженными этим статистическим рядом эксперимент, ибо весь прогресс очищения сводится к изоляции определенного рода явлений. Конечно, в суждениях Е. С. Полюты есть доля истины, конечно, „техника“ Гарвардской школы это известный шаг по пути к экспериментальному методу, однако, „остаточный“ фактор все же остается, его роль еще очень велика и в экономике нет надежды на его преодоление. Суждения Е. С. Полюты в этом отношении отличаются большим оптимизмом, далеко не обоснованным.

Автор слишком преувеличивает роль и пределы элиминирования—„очищения статистических рядов от влияния каких бы то ни было обстоятельств“. Е. С. Полюта затрагивает здесь слишком много вопросов в ущерб освещению каждого из них. Глава „Отношение различных школ политической экономии к экспериментальному методу“ изложена слишком кратко и несколько суб'ективно. О роли Маркса, Ленина сказано слишком мало и не совсем правильно. Заслуги В. Г. Громана (стр. 20) также освещены неправильно. Основная заслуга последнего вовсе не в том, что „он раньше других почувствовал необходимость в установлении экономических закономерностей (эту необходимость чувствовали все; с этой целью был еще в 1918 г. учрежден Инст. Экспер. Иссл. Наркомфина, Кон'юнкт. институт при Тимирязевской Академии, а также и не в установленных им закономерностях, кои слишком общи и в то же время достаточно спорны. Заслуга В. Г. Громана и притом очень большая вовсе не в этом, а в предложенном им методе отыскания закономерностей и изучения кон'юнктуры и динамики—в применении метода статических и динамических коэффициентов.

Мы довольно подробно остановились на работах Е. С. Полюты, чтобы показать, как выросли наши районы, какая энергичная работа мысли в них ведется. И Центр.-Черноземная область в этом отношении не единственный пример. Достаточно указать на Украинское бюро, которое имеет также свой журнал, посвященный вопросам местной кон'юнктуры, регулярный, насчитывающий уже свыше десятка выпусков, очень серьезно поставленный. Располагая большими научными силами крупного центра, украинцы, конечно, имеют перед собой гораздо более широкие возможности.

В заключение, мы хотели бы предостеречь наши районы от двух увлечений. Во-первых, от слишком смелого отыскания местных закономерностей и особенно преждевременной их „канонизации“ и публикации. Современная эпоха переходного времени так сложна, период наблюдения так мал и незакончен (их восстановление еще продолжается), качество получаемой статистической цифры еще так не высоко, что с „экономическими закономерностями надо проявлять сугубую осторожность, не боясь „несколько опоздать“ с их „открытием“ (это особенно относится к местам).

Второе наше предостережение касается „районного методологического сепаратизма“. Судя по предисловию, „своеобразие“ районных методов слишком преувеличивается в Центр.-Черноз. области. Возьмем ли мы проблему местного, крестьянского индекса бюджетного исследования, то увидим, что в основе методы те же, задача та же, что и на Украине, в Западной области, в Поволжье, в Северном Кавказе. В зависимости от особенности района меняются, конечно, конкретные технические подробности, меняются, например, весовые соотношения, но методы остаются те же (они меняются больше в зависимости от суб'ективного, чем об'ективного фактора). Особого „черноземного“ метода здесь нет и не может быть. Учитывая это обстоятельство, а также ограниченность наших научно-исследовательских сил, мы думаем, что было бы неправильным, если бы методологическая работа шла в каждом районе своими путями слишком самостоятельно, если бы примеру Черноземной области последовала Татреспублика, Западная область и т. д. Здесь должна быть кооперация, а в значительной мере также и известное разделение труда между районами. В частности, например, Е. С. Полюта, бесспорно энергичный и талантливый работник, взял на себя все же непосильное бремя разработки почти всех вопросов. Правильнее было бы, если бы „вопросы районной кон'юнктуры“ были бы об'единенным органом нескольких районов. Только в этом случае, думается нам, мы можем иметь серьезный и периодический журнал „Вопросы районной кон'юнктуры“, а потребности в таком органе оспаривать нельзя.

С. А. Первушин.

Наше денежное обращение. Сборник материалов по истории денежного обращения в 1914—25 гг. Под ред. проф. Л. Н. Юровского. Финансовое Изд-во, 1926 г., стр. 350.

Рецензируемая книга охватывает период с 1914 до 1925 гг.; кроме того, в ней представлены данные, относящиеся к довоенному времени.

Статистические данные по истории нашего денежного обращения представлены весьма подробно. Эта часть сборника включает таблицы

о денежном обращении, о курсах и об индексах товарных цен. Здесь также помещены данные о денежном обращении за период с 1901 года по 1914 год, о количестве золотой, серебряной и медной монеты в 1914—1916 годах, об эмиссии бумажно-денежных знаков за все последующее время (государственных кредитных билетов дореволюционных образцов, разменных марок типа почтовых марок, казначейских разменных знаков, государственных кредитных билетов образца 1917 г.—„думских", казначейских знаков образца 1917 г.—„керенок", государственных кредитных билетов образца 1918 г. — „пятаковок" и т. д.). За ними следуют данные об эмиссии и общем количестве денег в обращении в 1914—1925 гг., составе всей денежной массы по видам денег и купюрам, ценности эмиссии и всей денежной массы, темпе эмиссии и движении денежной массы, территориальном распределении денег. Завершают эту часть сборника таблицы монетных паритетов, официальных курсов, а также индексы Статистики Труда, розничный — Кон'юнктурного Института НКФ (всесоюзный и московский), оптовый – Госплана, сбытовых отпускных цен государственной промышленности ВСНХ.

Первый раздел статистических материалов, посвященный денежному обращению, включает 25 групп таблиц, из которых каждая представляет подробную дифференцированную сводку соответствующих данных.

Так, например, в XVI группе (билеты государственного банка СССР) помещен свод всех балансов эмиссионного отдела государственного банка с 28/XI 1922 года до 1/I 1926 года. Эти, как и все другие группы таблиц составлены с исчерпывающей полнотой. Каждой группе таблиц предшествует краткая, но достаточно подробная характеристика статистических материалов и произведенного подсчета с пояснением отдельных вопросов, связанных с теми или иными моментами нашего законодательства о денежном обращении и с техникой эмиссии.

В сборнике помещены также новые данные из истории нашего денежного обращения, которые до сего времени не были опубликованы. В числе их следует особо отметить таблицы о территориальном распределении денег (отсылка денежных знаков в отдельные районы в 1917—1921 гг., [1] поступление денег в кассы НКФ по районам при деноминации 1922 г. и 1923 г. и при выкупе совзнаков в 1924 г.).

Специальность тех задач, которые были поставлены изданию сборника, об'ясняет, конечно, особенности, допущенные при его составлении в части, касающейся статистических материалов. К их числу нужно, между прочим, отнести элементарность расчета дохода от эмиссии и реальной ценности денежной массы (табл. 158—166). Сборник представляет собой материалы для современников и историков-исследователей нашего денежного обращения.

Вторая часть сборника включает систематический перечень законодательных актов по истории денежного обращения за период с 25 октября 1917 года по 31 декабря 1925 года и библиографический указатель книг, брошюр, газетных и журнальных статей, материалов с'ездов и совещаний за период с 1918 г. по ноябрь 1925 г. Лучше всего удалась систематизация данных по эволюции расчетной единицы и по видам денежных знаков. Приходится лишь пожалеть, что в систематическом перечне упущены законодательные акты по вопросам кредита и преобразования кредитной системы. В этой части законодательство финансовой революции, естественно, упиралось в проблемы денежного обращения. Систематизация законодательства о кредите привела бы к некоторому расширению

[1] Данные по районам за 1917 — 1921 годы впервые были опубликованы в книге Р. Е. Вайсберга „Деньги и цены" (Подпольный рынок в период военного коммунизма).

сборника, но в интересах выполнения той задачи, которая поставлена сборнику, это следовало бы сделать.

В свое время, как известно, ленинградским отделением Института Экономических Исследований НКФ была произведена большая и весьма серьезная работа по систематизации всего законодательства о финансах. В результате этой работы было издано пять томов „Сборника декретов и распоряжений по финансам", охватывающих период с 1917 по 1922 гг. Работы эти, повидимому, не были использованы при составлении систематического перечня в рецензируемом сборнике. Имеются также некоторые упущения в библиографическом указателе. Кроме некоторых упущений (пропущено, например, достаточно подробное указание на цитированные выше систематические исследования, являющиеся едва ли не одной из основных работ по истории законодательства и идеологии денежной политики), в библиографическом указателе мало затронута провинциальная печать; недостаточно также отмечены материалы с'ездов и совещаний. Следовало бы, нам думается, составить, по мере возможности, указатель работ по истории нашего денежного обращения, появившихся в иностранной печати.

Третья часть сборника включает ряд статей, которые представляют собой, по существу, введение в изучение истории нашего денежного обращения. Однако, в некоторых из них имеются пробелы и ошибки. Основной пробел заключается в том, что в очерках, посвященных развитию денежного обращения и работе эмиссионных аппаратов, почти совсем не освещена идеология денежной политики советского правительства и опыт послеоктябрьского периода в области денежного обращения.

Денежная политика этого периода представляет чрезвычайный интерес как теоретический, так и практический, захватывая самые глубокие основы теории денежного обращения; за прошедшие до реформы семь лет (1917—24 гг.) страна пережила исключительный по своей интенсивности процесс деградации денежного обращения и последующего его восстановления.

Революционное законодательство во многом следовало путями, известными странам капиталистического мира, перенесшим бумажно-денежное хозяйство. Не мало было и оригинального в денежной политике современной эпохи социальной революции. Особенное внимание науки привлекают живучесть „эмиссионных финансов", отказ от металлического „фетишизма", параллельное обращение, деноминации, подготовка и проведение реформы. Уроки русской революции в области денежного обращения говорят, прежде всего, о том, что система „эмиссионных финансов" фактически более устойчива и теоретически представляет большую ценность, чем это казалось буржуазной экономической науке. В исторической перспективе система „эмиссионных финансов" должна быть признана одним из лучших средств финансирования социальной революции. Эффективность ее ограничивается переходным периодом укрепления политической власти пролетариата. Опыт нашей революции показывает также пути реформы расстроенного денежного обращения, утверждая в качестве систематических категорий — понятия деноминации, металлического исчисления и на его основе параллельного обращения.

Отсутствие теоретически обобщающих выводов, в свете которых фактические данные статистики эмиссии и развития законодательства приобретают научный интерес и значение, является досадным недостатком статейного материала.

На ряду с этим есть, к сожалению, некоторые ошибки в помещенных статьях. Периодизация финансовой революции представлена, нам

думается, неправильно. Экономическая история семи лет революции (до денежной реформы) обычно определяется распространенной формулой „углубление революции, военный коммунизм, новая экономическая политика“. Периодизация финансовой революции несколько отличается от этого разделения, позволяя более подробную характеристику развития каждой эпохи. В развитии нашего денежного обращения, со времени октябрьского переворота до начала новой экономической политики, следует различать три периода. Первый год с месяцами после октября (ноябрь 1917 г.—декабрь 1918 г.) знаменовал собой начало финансовой революции, наиболее сильные удары по буржуазному правопорядку. Эмиссия старых государственных кредитных билетов и легализация денежных суррогатов. Таково было содержание денежной политики периода, стремившегося, прежде всего, к снабжению фронта достаточным количеством денежных знаков. Революционного в законодательстве о денежном обращении в первый период было немного. Главным мотивом денежной политики во втором периоде (с начала 1919 г. до осени 1920 г.) остается, как и в первый год после Октябрьской революции, эмиссия бумажных денег, но содержание и смысл законодательства изменяются в соответствии с развитием идей социалистического строительства.

Различие между новыми „расчетными знаками“ и старыми „государственными кредитными билетами“ было больше формальное, так как в действительности старые „государственные кредитные билеты“ давно уже сделались „расчетными знаками“. Тем не менее декрет СНК 4 февраля 1919 г. имеет несомненный исторический смысл и значение, являясь гранью в денежной политике, открыто порвавшей со старой идеологией „товарных“ денег и ставшей на путь новой денежной системы для перехода к ликвидации денежного хозяйства. Формальное завершение социалистического переустройства народного хозяйства привело совершенно закономерно к „социализму в финансах“ (третий период, осень 1920 г.—весна 1921 г.). В области денежного обращения был проведен ряд мероприятий к сокращению денежного обращения путем развития безденежных расчетов и натурализации заработной платы. Политика эта завершалась производившимися в конце 1920 г. работами по „введению новых методов учета в единицах трудовых затрат“ и по составлению единого материального бюджета для всего „общества—хозяйства“.

При некоторых своих недостатках сборник выделяется рядом исключительных достоинств, в первую очередь, тщательностью разработки статистических данных и богатством содержания.

Составленный по материалам Валютного Управления НКФ СССР, сборник открывает новые возможности в исследовании нашего денежного обращения за период войны и революции. В последние годы со времени реформы интерес к этим вопросам психологически, совершенно закономерно, ослабел. Современные затруднения в денежном обращении снова ставят на очередь исследование проблем нашей денежной политики, снова привлекая наше внимание к истории реформы. Тем более своевременно издание сборника.

А. М. Гольденберг

Тяжелая индустрия в СССР. Уголь, нефть, железо и медь. Сборник статей.[1] Под общей редакцией проф. В. Э. Дена. ГИЗ М.—Л. 1926 г., стр. 336. Цена 3 р. 50 к.

Сборник представляет собою ценное пособие по ознакомлению с прошлым и настоящим нашей горной и металлургической промышленности. С этой точки зрения следует настоящий сборник отнести к числу наиболее значительных за последнее время литературных явлений экономико-описательного характера.

Все очерки, вошедшие в настоящий сборник (за исключением очерка проф. А. В. Венедиктова) составлены, повидимому, по одной программе (хотя не во всех работах она проводится достаточно полно): рессурсы в недрах, добыча, способы добывания, переработка, последовательные стадии производства, условия рынка, финансовое положение (эта часть разработана слабо), организационная структура. Главнейшие моменты иллюстрируются данными мирового развития соответствующих отраслей.

Отметим только, что очерки, посвященные отдельным отраслям, при всех отмеченных выше достоинствах их страдают следующим крупным дефектом: давая об'ективное описание прошлого и настоящего, авторы воздерживаются от изложения перспектив, намечающихся для описываемых отраслей и для отдельных районов (исключение составляет прекрасный очерк о нефтяной промышленности В. С. Клупта). Затем, мы в одной только статье того же Клупта нашли попытку дать отображение в экономике описываемой отрасли происшедшего социального переворота.

По части же полноты внешнего описания все очерки стоят на высоте. Выгодно отличается очерк т. Брейтермана, в котором проблема желтого металла получила интересную эконом.-географическую постановку.

Обратимся теперь к работе А. В. Венедиктова, представляющей собою крупное самостоятельное исследование,—она только внешне связана с остальными статьями сборника.

Проблемы организации железной и угольной промышленности—до войны, во время войны, при временном правительстве, в первый период Октябрьской революции, в период военного коммунизма и при новой экономической политике,—впервые нашли себе столь полное и серьезное исследование, опирающееся исключительно на первоисточники какое мы имеем в названной работе. Этот труд дает описание и анализ организационного строительства всей нашей крупной промышленности.

В частности, читатель узнает из документов, цитируемых в этой книге, ряд новых фактов из периода потуг временного правительства по регулированию промышленности, а также из первого периода Октябрьской революции, когда советское правительство не решалось еще встать на путь полного отстранения бывших владельцев, и допускало возможность оставления их при предприятиях на особых началах.

Излагать содержание этой работы, значит пересказать всю историю об'единительных тенденций нашей тяжелой индустрии с конца прошлого века до наших дней и рассказать ее именно так, как это удалось сделать автору исследования. Мы предпочитаем отослать читателя к самому исследованию.

---

[1] В сборнике помещены статьи: пр. В. Э. Дена — Железорудная и железоделательная промышленность, проф. А. Д. Брейтермана — Медная промышленность, прив.-доц. М. Б. Вольфа — Каменноугольная промышленность, В. С. Клупта — Нефтяная промышленность и очерк А. В. Венедиктова — Организация железной и угольной промышленности, последний стоит несколько особняком и о нем подробнее ниже.

Нашу задачу мы усматриваем в том, чтобы отметить некоторые особенности этой работы и внести некоторые дополнения и поправки. [1]

Документы, на которых построена работа проф. А. В. Венедиктова, в значительной мере связывают автора в его изложении. Отсюда некоторые явления непропорционально вырастают, а другие остаются в тени (последние в лучшем случае освещаются в подстрочных примечаниях).

Так, на стр. 14 в подстрочном примечании без достаточного анализа сообщается о вступлении в 1909 г. крупнейших южных заводов в состав Международного рельсового синдиката. Этот факт заслуживает несколько большего внимания и весьма характерен, как показатель роста связи нашей довоенной тяжелой индустрии с мировым финансовым капиталом. Добавим, кстати, что, кроме упоминаемых автором (со слов Л. Б. Кафенгауза) [2] вошедших в состав Международного рельсового синдиката заводов Южно-Рус.-Днепровского, Рус.-Бельгийского и „Провиданс", к нему впоследствии примкнули также заводы Дружковский и Таганрогский.

Далее, прослеживая основные вехи правительственного „регулирования" распределения металлов в период империалистической войны, автор, ссылаясь на доклад главного уполномоченного по снабжению металлами и топливом в заседаниях Экономического Совета при временном правительстве (инж. П. И. Пальчинского), [3] утверждает, что до Февральской революции главный уполномоченный Особого Совещания по обороне по снабжению металлами не пользовался аппаратом синдикатов „Продамета" и „Кровля" и что только при временном правительстве эта связь правительственного регулирования с синдикатами получила практическое осуществление. В действительности „Расмеко" [4] и до февраля находился в самой тесной связи с „Продаметой" и „Кровлей". В помещении „Продаметы" происходили наиболее крупные совещания „Расмеко" с ведомствами и заводами, и аппарат „Продаметы" прорабатывал важнейшие материалы для „Расмеко". От этой связи с деловым аппаратом синдикатов казенное регулирование не сделалось менее бумажным, как до, так и после февральской революции. С синдикатами было связано как царское правительство, так и временное правительство. Нам хотелось бы только отметить, что при царском правительстве связь „Расмеко" с синдикатами была по существу более действительной. К „демократическому" временному правительству промышленники относились явно пренебрежительно, — при старом режиме они никогда не позволяли себе такого „непочтительного" отношения, как при временном правительстве.

На той же 58 стр. автор, пользуясь протоколами I с'езда военно-промышленных комитетов, отмечает нежелание Центрального военно-промышленного комитета „ставить выполнение государственных задач в зависимость от соглашений с организациями, представляющими и преследующими частные интересы" (читай „Продамета"). Для автора и для читателя позиция промышленных „общественников" того времени остается не понятной. Между тем, в приведенной выдержке как в капле воды отражаются общественные настроения дореволюционной России. Аграрно-народнические настроения, ретроградные и либеральные, окрашивали собою все так называемое „общественное мнение". Откровенная связь с промышленниками не служила к украшению „общественного"

[1] Пользуясь данными, известными автору настоящей заметки на основании личного участия его в некоторых упоминаемых проф. А. В. Венедиктовым организациях.
[2] Синдикаты в русской железной промышленности. М. 1910 г.
[3] Бывший тогда главным уполномоченным по снабжению металлами и топливом.
[4] Сокращенное название управления названного главного уполномоченного.

деятеля. С открытым классовым забралом решались выступать [1] только некоторые промышленные деятели, главным образом, из тех, кто подобно П. П. Рябушинскому [2] связывал интересы „Великой России" с интересами „третьего сословия". Даже А. И. Коновалов [3] неоднократно подчеркивал, что он не является „классовым представителем промышленности".

Отсюда понятно, что с'езд военнопромышленных комитетов, собравшийся в июле 1915 г. и находившийся под впечатлением великого отступления армии, хотя и состоявший в подавляющем большинстве из представителей крупной промышленности (остальные участники роли не играли) и руководимый последними, должен был придать своей организации облик „общественности", став в уровень с „союзами земств и городов", а для этого надо было замаскировать связь с промышленниками. Характерно, что на этом же с'езде его руководители из „Совета с'ездов представителей промышленности и торговли" [4] провели формальное отделение Центрального военно-промышленного комитета от названного „Совета с'ездов", в недрах которого Центральный военно-промышленный комитет зародился и который возглавлялся до I с'езда военно-промышленных комитетов председателем „Совета с'ездов", Н. С. Авдаковым. [5] Руководители Совета с'ездов, фактические заправилы с'езда военно-промышленных комитетов (происходившего в помещении Совета с'ездов), в стремлении придать организации военно-промышленных комитетов характер „независимости от Совета с'ездов" не остановились даже перед тем, что выдвинутый ими в председатели А. И. Гучков был незадолго до того „скомпрометирован" в глазах крупных железозаводчиков участием в секвестре Путиловского завода. Такова была маскировка.

Отметим затем, что все изложение „законодательного творчества" временного правительства по части регулирования хозяйства выдерживается автором в таких „серьезных" тонах, как будто это „творчество" имело отношение к действительной жизни.

Между тем, проф. Венедиктову несомненно хорошо известно, что детально рассматриваемые им измышления канцелярий министерств временного правительства никакого реального значения не имели. Жизнь проходила мимо законодательного „творчества" временного правительства.

Несомненно, более показательными для организации промышленности являлись самочинные попытки промышленников и банков к об'единению некоторых уральских и южных металлургических предприятий в единый трест, которые происходили в 1917 г., откликом которых в 1918 г. являлись „проекты" Мещерского и группы Стахеева. Но вот такого рода явлениям, хотя и не получившим осуществления, автор считает возможным уделить всего несколько строк в подстрочном примечании (стр. 69—70). Явная непропорциональность...

На стр. 83 автор сообщает, что ВСНХ предложил представителям Стахеевского концерна в 1918 г. принять личное участие в качестве специалистов в организации металлургического треста на Урале. Они же „согласились (подчеркнуто нами. Я. Р.) предоставить советскому

[1] Мы говорим не о выступлениях по специфическим промышленным вопросам — тут классовая обнаженность была полная, — а по так называемым „общим" вопросам.
[2] Лидер московского купечества.
[3] Один из крупнейших фабрикантов, член IV гос. думы и министр временн. правительства, — прогрессист.
[4] Всероссийская организация торг.-пром. класс, возникшая в 1906 г. и пользовавшаяся огромным влиянием на царское правительство.
[5] Крупный углепромышленник, член гос. совета от промышленности.

правительству все 100% акций, но пожелали войти в трест именно в качестве официальных представителей концерна, а не в качестве отдельных специалистов. Соглашение не состоялось".

Да позволено нам будет по поводу этого сообщения опубликовать следующее: 1 января 1918 г. Стахеевский концерн праздновал „освящение" приобретенного им до Октябрьского переворота дома, принадлежавшего ранее в. кн. Сергею Александровичу (Петроград, Невский пр., уг. Фонтанки, ныне дом им. тов. Нахимсона). На этом торжестве главный руководитель концерна, Батолин, обратился к служебному персоналу с речью, смысл которой состоял в том, что его не страшит, если большевистская власть конфискует у концерна все его капиталы, важно только одно, чтобы служебный аппарат не распылился. Американцы предлагают Стахеевскому концерну огромные капиталы. При этом он демонстрировал телеграмму с предложением капитала из Америки (возможно, что телеграмма была фиктивная, нравы этого предприятия допускают возможность такого предположения). На время, пока будет держаться большевистское правительство, необходимо приложить все старания, чтобы сохранить аппарат концерна... Таков был смысл этого напутствия „хозяина" через 2 месяца после переворота.

Читатель понимает теперь „согласие" стахеевцев на предоставление советскому правительству 100% акций, лишь бы войти в проектировавшийся трест в качестве официальных представителей концерна. Это „согласие" тем более понятно после того, как судебные органы советской власти неоднократно вынуждены были разбирать дела экономической контр-революции, тесно связанные с работой некоторых сохранившихся старых концерновских и заводских аппаратов...

За исключением отмеченных нами сомнительных мест, рецензируемый сборник можно считать вполне удовлетворительным.

Як. Розенфельд

Советская Торговля. Орган Народного Комиссариата Внешней и Внутренней Торговли СССР. №№ 1, 2, 3, 4 за 1926 г.

Рецензируемый журнал—двухнедельник—возник из об'единения периодических органов двух раздельно существовавших ранее торговых наркоматов. Обращение от редакции, помещенное в первом номере, формулирует основной задачей нового издания—всестороннее освещение вопросов внешней и внутренней торговли в их органической связи. Нельзя, правда, сказать, чтобы в первых четырех номерах журнала эта программа уже нашла достаточно заметное выражение. Задача анализа вопросов внутренней и внешней торговли в их органической связи может быть достигнута только в результате длительной работы.

Наиболее полно формально достигнута эта задача в отделе „Товарные рынки и цены". В этом отделе каждого номера дается довольно обстоятельный обзор внешнего и внутреннего рынка по всем основным товарным группам (хлебофураж, лен, хлопок, масло, яйца, кожсырье, нефть, лес, уголь и т. д.). Компактно составленные, систематически из месяца в месяц фиксирующие динамику отдельных рынков обзоры могут служить вполне удовлетворительным справочным материалом для торговых работников.

Общим недостатком отдела является отсутствие „стандарта" в обзорах, отобранного типового их построения, облегчающего пользование ими. Кроме того, обзоры не всегда содержат данные о фактическом экспорте и импорте в Союз того или иного товара за освещаемый период, а эти данные весьма нужны именно для выявления органической связи явлений внутреннего и внешнего рынков.

Наименее совершенен пока отдел „Экономических обзоров", ограничивающийся периодическими статьями о торговой кон'юнктуре, в общем мало деталирующий вопросы. Несомненно, что орган Наркомата Торговли должен создать особый тип экономического обзора, выполняющий задачи анализа основных рыночных процессов и отыскания узловых проблем на каждый период.

Первый отдел журнала содержит ряд интересных статей по общим вопросам торговой политики и конкретным вопросам экономики торговли и практики ее регулирования. На важнейших из них необходимо остановиться.

В № 1 помещена статья Н. Бабахана „К вопросам планирования торгового оборота".

Констатируя, что „волна интереса к плановости докатилась до работников аппарата торговли в последнюю очередь" по ряду причин как об'ективного, так и суб'ективного характера, автор подчеркивает необходимость твердого курса на плановость в торговле и пытается формулировать как об'ем планирования торговли, так и его методы. Однако, автор в этом актуальном вопросе не идет дальше слишком общих и не новых мыслей, хотя в большинстве случаев и вполне верных.

Отказ от всеобщего планирования торгового оборота и сосредоточение внимания на узловых пунктах регулирования, бессилие декретно-административных методов и необходимость методов комбинированного воздействия экономическими и законодательными мероприятиями,—эти мысли уже вполне освоены и повторение их не двигает вперед. Точно так же слишком общи и формулировки задач плановой организации рынка, начиная с самой общей—обеспечение победы социалистических элементов над капиталистическими—и кончая наиболее „конкретной"—такая организация сбыта промпродукции и мобилизации продуктов сельского хозяйства, которая „обеспечивала бы наиболее быстрый, безболезненный и дешевый путь движения товаров по этим двум встречным каналам".

Не случайно поэтому, что, говоря об „узловых пунктах" регулирования, автор в качестве примера таких крупнейших узлов приводит „ножницы" между промышленными и сельскохозяйственными ценами в 1923/24 г. и „ножницы" оптово-розничные в 1925/26 г. Дальше „ножниц" он не идет.

Нет спора о том, что проблема розничных цен,—крупнейший узел товарного голода, но ее ныне нельзя кардинально решить, не решив другой, перекрывающей уже первую, проблемы такой организации внутреннего рынка, которая максимально обеспечивала бы осуществление экспорта.

Ныне центральная проблема организации рынка уже в этом, и одно это обстоятельство тянет регулирование товарооборота от отдельных узлов и „узелков" к целостной экономически осмысленной программе действий, опирающейся на анализ процессов в их взаимно-зависимости, а не ограниченную эмпирию отдельных „управлений".

Совершенно не касается автор вопроса о средствах осуществления плановых предначертаний Наркомата Торговли, способах воздействия Наркомата не на частный даже, а на государственный и кооперативный сектор товарооборота.

А между тем, практически это довольно острый вопрос. В какой мере основательны жалобы хозорганизаций на злоупотребление методами „распределительной работы" Наркомата и, с другой стороны, сколь утешительны результаты работы Наркомата в этой ее части? Или в какой

мере Наркомат владеет средствами экономического воздействия на товарооборот, в частности главнейшим из них—кредитованием? Эти вопросы автором совершенно не затронуты. Они не поставлены и в других статьях всех четырех номеров журнала, хотя частично на эти вопросы отвечает содержательная статья тов. Коптева „Итоги хлебной кампании 1925/26 года и главнейшие задачи на 1926/27 год“ в № 3.

Хотя и недостаточно отчетливо, но совершенно правильно автор формулирует необходимость более ответственной коммерчески регулирующей деятельности крупнейших основных хлебозаготовителей, и вместе с тем усиление изучения Наркоматом экономики хлебного рынка за счет отказа от „оперативных“ увлечений „нарядами“ по полунаркомпродовским традициям.

Центральной проблемы внешней торговли, а по нашему мнению и всего товарооборота касаются в двух интересных статьях А. Совалов („Развитие промышленности и импорт“, № 4) и Г. Геллер („Итоги первого полугодия 1925/26 года в области внешней торговли“, № 1).

Тов. Совалов, анализируя динамику нашего импорта и его структуру, устанавливает, что с 1925/26 года импорт становится самым узким местом нашего хозяйства, главнейшим „лимитом“ развертывания промышленности. Необходимость поставить импорт максимально на службу задачам индустриализации приводит автора к выводу о потребности всемерного форсирования сырьевых отраслей нашего внутреннего хозяйства, чтобы освободить возможно большее место в импортном плане для промышленного оборудования.

По вопросу о способах и средствах стимулирования развития сырьевых отраслей хозяйства и обеспечения поступления сырья госпромышленности автор ограничивается, однако, только самими общими положениями.

Тов. Геллер, анализируя выполнение экспорта и импорта в первом полугодии текущего года, обосновывает мысль о том, что невыполнение экспорта нельзя связывать только с условиями хозяйственной кон'юнктуры этого года (просчеты, дожди и проч.); оно является следствием тех хозяйственных процессов, которые развиваются в нашей экономике в последние годы.

Медленный рост экспорта (для сел.-хоз. экспорта стабильность на протяжении трех последних лет) автор об'ясняет двумя причинами—ростом внутреннего потребления как непроизводительного, так и производительного и повышательной тенденцией цен на внутреннем рынке, при понижательной на мировом. Отсюда нерентабельность экспорта, обостряемая непомерно высокими накладными расходами и невысоким качеством и ассортиментом наших экспортных товаров.

Автор опускает почему-то два крупнейших фактора этой нерентабельности: об'ективный—несоответствие валютного паритета покупательной силе червонца на внутреннем рынке и суб'ективный—чрезвычайно низкое качество нашей торговой работы за границей, бюрократизм, неуменье использовать кон'юнктуру, плохая упаковка и хранение товаров и прочее. Давая в остальной части правильный анализ трудностей осуществления экспорта, автор, однако, этим и ограничивается, совершенно не касаясь мероприятий экономической политики необходимых, для противодействия неблагоприятным явлениям внешнего товарооборота.

Особо должна быть отмечена статья А. Минкина в первом номере журнала на тему о режиме экономии в торговле. Автор не только с достаточной яркостью освещает вопрос об особо крупном значении борьбы за этот режим в торговле, но и намечает совершенно правильно пути этой борьбы,—не только и не столько экономная организация работы каждого предприятия, сколько упрощение, сокращение и рационализация торговой сети в целом, как системы.

В общем журнал откликается на основные вопросы торговой политики, экономики и кон'юнктуры, но имеет пока один существенный недостаток. Стержень планового регулирования товарооборота,—анализ практики подчинения элементов стихии государственному воздействию, искание новых путей этого подчинения на наитруднейшем участке борьбы за план,—этот стержень еще далеко в недостаточной мере пронизывает содержание журнала.

Журнал имеет кроме вышеназванных еще ряд отделов (денежный рынок, фрахтовый рынок, юридический отдел, торгово-политическая хроника), дающих довольно богатый информационный материал, главным образом, по внешней торговле.

Недурно поставлен обзор печати. Отдел статистики, пока еще не богатый, прогрессирует и обещает восполнить отсутствие систематических данных по торговой статистике. Совсем слаб отдел библиографии, к тому же по составу рецензируемых изданий целиком отражающий прежнее бытие журнала,—„Внешняя торговля“. За исключением одного отзыва, все остальные относятся к иностранным изданиям, имеющим, может быть, некоторое отношение к мировой торговле, да и то весьма косвенное.

Н. Мамченко

М. И. Фрумкин. Народное хозяйство и внешняя торговля СССР. ГИЗ, 1926, стр. 72.

Недостаток популярной литературы по внешне-торговым вопросам, доступной массовому читателю, сильно чувствуется. Рассматривая рецензируемую брошюру в этом разрезе, нельзя не приветствовать самую мысль автора о выпуске такой работы. Ценность брошюры была бы значительно большей, если бы приводимые в ней материалы, относящиеся к 1923/24 г. и несовпадающим периодам 1924/25 г., не опубликовывались в ней с таким запозданием.

После рассмотрения общих задач нашей внешней торговли автор переходит к анализу экспорта и импорта и их соответствия интересам рационального развития хозяйства Союза; все эти вопросы он рассматривает с точки зрения осуществления внешне-торговых операций на основе принципа монополии и его выгод для народного хозяйства. Особую главу тов. Фрумкин посвящает анализу торговли с Востоком.

Крупным пробелом является то, что тов. Фрумкин обходит молчанием все вопросы планирования внешней торговли, имеющие столь существенное значение. Анализируя вопрос об экспорте, автор вовсе не останавливается на вопросе о том, за счет какой части общих рессурсов мы могли бы производить развертывание экспорта. Нельзя считать исчерпывающим ответом для широкого круга читателей весьма правильное,—но недостаточное положение автора, что „необходимо форсировать промышленный экспорт даже в том случае, если имеются неудовлетворенные потребности внутри страны“.

Однако, тов. Фрумкин глубоко прав, когда, указывая на расширение наших связей с мировым рынком, утверждает, что на ряду с трудностями мы—в силу целого ряда экономических причин—можем спокойно продолжать работу в направлении расширения вывоза и усиления необходимого импорта, ибо народное хозяйство зарубежных стран „заинтересовано в нашем сырье и хлебе. Неменьшая заинтересованность существует и проявляется к нашему импорту“.

Верно указание автора на важность увязки интересов внутреннего и внешнего рынков, первым организационным шагом к чему является слияние двух Наркоматов в об'единенный НКТорг. Рассматривая даль-

нейший ряд организационных вопросов внешней торговли, автор останавливается на огромной роли Торгпредств в деле расширения операций по ввозу и вывозу и укрепления монополии внешней торговли и наших позиций на внешних рынках. Можно с уверенностью сказать, что ряд лет, в течение которых внешняя торговля с большим успехом осуществляется на основе принципа монополии, с неопровержимостью доказал важность и выгоды для народного хозяйства монополии внешней торговли.

Одним из методов оперативного оформления монополии является лицензионная система. Следует еще раз пожалеть, что брошюра вышла с большим запозданием на пороге IV квартала 1926 года, кончая—по преимуществу—свой анализ первой половиной 1924/25 года; если бы материал брошюры касался более позднего периода, автор мог бы дать авторитетную оценку работы Лицензионного Совещания, созданного для специальной и очень ответственной работы по распределению импортных контингентов.

Довольно подробно тов. Фрумкин останавливается на анализе нашего экспорта и его соответствия интересам развития хозяйства страны, выводя вполне правильное положение, что и „в условиях усиления темпа восстановления народного хозяйства при росте экспортной торговли и увеличении ее до уровня массовой торговли экспортными товарами" монополия внешней торговли содействует ее дальнейшему развитию и расширяет экспорт, ибо она полностью обеспечивает исчерпывающий охват внутреннего рынка и использование всех возможностей, которыми располагает народное хозяйство. Анализируя взаимодействие отдельных факторов нашей экономики, автор показывает, как влиял экспорт на оздоровление нашего хозяйства, на динамику цен, на выравнивание линии внутреннего спроса и экспорта.

Оценивая наши импортные операции, тов. Фрумкин высказывает неоспоримое положение, что быстрый темп восстановления промышленности достигнут в значительной мере благодаря существованию монополии внешней торговли, которая явилась мощным заслоном против товарной интервенции. Динамика импорта, соотношение в нем отдельных групп товаров исследуется и обосновывается автором довольно подробно и приводит его к совершенно определенному и вполне верному выводу: „...благодаря существованию монополии внешней торговли, эволюция структуры импорта протекает в соответствии с общими задачами нашей хозяйственной политики", при чем „в условиях ограниченных импортных возможностей регулирование импорта дает возможность обеспечить удовлетворение наиболее существенных потребностей страны".

Анализ импорта по суб'ектам торговли показывает, что подавляющая часть импорта осуществляется через аппарат Торгпредств; автор прав, говоря, что „развитие импортной деятельности привело к углублению монополии государства в виде все большей концентрации импорта в единой организации—в коммерческих частях Торгпредств". Это единство позволило СССР добиться прочных связей с мировым рынком и повысить качественно и количественно наш импорт.

Вопрос о финансировании внешней торговли едва затронут автором; что касается весьма важного вопроса об импортных кредитах, то он вовсе обойден молчанием.

В последующем изложении тов. Фрумкин переходит к рассмотрению вопроса о нашей торговле с Востоком. Здесь ясно указывается причина различного характера экономической политики Союза в отношении Запада и Востока. Автор подробно останавливается на разборе наших торговых отношений с различными группами восточных стран, на составе нашего ввоза и вывоза на Восток, на обоснованиях принципа безлицензионного оборота, выявляя и здесь решающее значение монополии внешней торговли. Однако, в изложении совсем не уделено места вопросу о том, какие методы торговли с Востоком наиболее себя оправдывают; нет упоминания об ярмарках и их роли в торговле с Востоком; нет указания на то, как содействовали благоприятствуемые нами страны развитию торговли с СССР.

В общем, правильное освещение принципиальных вопросов, популярность изложения и достаточное количество фактического материала,—делают книгу вполне подходящей для массового читателя, мало знакомого со всем комплексом вопросов внешней торговли.

Л. Хейфец

Р. Ландсберг и М. Житомирский. Экономические перспективы хлопковой кампании 1926/27 г. С предисловием А. Е. Аксельрода. Изд. Центрального Управления Печати ВСНХ СССР. Москва—Ленинград, 1926 г. Стр. 92. Тираж 1.000. Ц. 2 р. 25 к.

Рассматриваемая брошюра содержит две статьи: „Экономические мероприятия в области хлопководства в связи с хозяйственной кон'юнктурой хлопковых районов"—Р. Ландсберг и „Опыт построения экспортно-импортного плана республик Средней Азии на 1926/27 г."—М. Житомирского. Основная идея брошюры—дать на опыте хлопковой кампании 1925/26 г. „схему плана" предстоящей кампании 1926/27 г. в приблизительных и ориентировочных цифрах, каковые, однако,—по убеждению предисловия,—„в общем и целом, оправдаются, подвергшись лишь небольшим изменениям под влиянием причин кон'юнктурного свойства". Брошюра фиксирует внимание исключительно на экономических мероприятиях, умалчивая о вопросах чисто организационного и административно-технического характера, а также о финансовой стороне планирования.

Нельзя не признать актуальными и весьма существенными и те вопросы, которые охватывают содержание работы: это все-таки абрис операционного плана в его наиболее крупных чертах. Но вот здесь-то и возникает ряд сомнений. Когда мы открываем книгу, посвященную плановым перспективам, и узнаем, что в 1930 г. в Средней Азии у нас будет 1.097 тыс. дес. хлопчатника, которые придут на смену 1.001 тыс. дес. 1929 г., а последние, в свою очередь, счастливо заместят 922 тыс. дес. 1928 г., мы (если не знаем, что такое перспективный план!) удивляемся силе человеческой мысли вообще, а плановой в особенности. Шутка ли, за пять лет вперед предвидеть с точностью до одной тысячной масштаб столь сложного явления! Но, зная смысл и цель перспективного планирования, мы не придем в особый энтузиазм от этой точности. Мы знаем, что синтетические идеи перспективного плана—его основа, масштабы—прикидка к действительности и вместе с тем поверка его общей осуществимости (его реальности), а конкретные цифры в моменте времени это только конечный результат плана в перспективном разрезе, фиксация нашей воли в перспективном факте, взятом в ряду других, теоретическая вероятность наступления которого, как единичного факта, исчезающе ничтожна (невероятна). Когда перспективный план непосредственно ставит своей задачей начертать программу наших действий, тогда он переходит в план операционный. В связи с этим переходом меняется значимость его элементов, вся его природа: вся сила и значение операционного плана заключается в точности предвидения именно конкретных фактов и обстоятельств, так как в рамках последних, за или против таковых, должны быть направлены наши действия, наша воля.

Здесь возникает ряд вопросов, лежащих по линии взаимоотношений между перспективным и операционным планом: 1) может ли операционный план строиться на календарной цифре перспективного плана; 2) может ли он не учитывать основных типовых кон'юнктурных условий и влияния общеплановых мероприятий; 3) может ли он быть частичным; 4) целесообразно ли публиковать предварительный вариант операционного плана? Нам думается, что на все эти вопросы приходится ответить отрицательно. Кто не учитывает этих моментов, у того получаются своего рода стратегические упражнения в тылу, а не на фронте.

Что же получилось вследствие непринятия во внимание всех этих моментов? А получилось следующее: 1) экспортно-импортный план на 1926/27 г. предполагает, что развитие идет по цифрам перспективного плана, а поэтому у нас будет 651 тыс. дес. посева и около 42 милл. (41.757 тыс.) пуд. сырца, при чем отсюда выводятся и все остальные элементы (мы знаем, что точность этого предвидения грешит, примерно, на 100 тыс. дес. посева и 10—12 милл. пуд. хлопка); 2) в том же стиле, т.-е. исходя из перспективных моментов, произведены подсчеты заготовок сырья и строительства; 3) типовые и плановые кон'юнктурные моменты никак не оценены (в том числе водный вопрос, земреформа, хлебные цены и т. д.), а они имели, как оказывается, решающее влияние, и они сыграют громадную роль в будущей хозяйственной кон'юнктуре, но оценить их мы не можем (стр. 43).

Целесообразно ли публиковать (не иметь, не разрабатывать, а именно публиковать) первые варианты (по времени) операционного плана, когда он еще не вырос, если можно так выразиться, из пеленок? Здесь есть психологический момент, которым не следует пренебрегать. Воля должна быть укреплена, а не расслаблена перед работой: цифры операционного плана должны отчетливо сидеть в голове, за них должна быть борьба в действии, вокруг них—складываться достижения. В этом смысле совершенно правильно убеждение предисловия о непоколебимости расчетов, но, к сожалению, не адэкватно действительности.

Переходя к отдельным моментам брошюры, следует отметить, что указанная статья Р. Ландсберг дает интересный обзор хозяйственной кон'юнктуры хлопковых районов в хлопковую кампанию 1925/26 г., снабженный как табличными, так и графическими иллюстрациями. Вторая часть статьи, посвященная перспективам, содержит не столько прогноз хозяйственной кон'юнктуры, сколько проект разнообразных мероприятий по устранению вредных последствий сезонного скопления средств у дехкан. Нам кажется, что этот момент имеет значительное влияние, но оно психологически преувеличено катастрофическим положением с хлебом в прошлогоднюю кампанию.

Опыт построения экспортно-импортного плана республик Средней Азии на 1926/27 г. М. Житомирского, несмотря на отмеченную спорность общего подхода, все же представляет некоторый интерес, именно, как опыт построения баланса, но только не экспортно-импортного, а своего рода расчетного, где в статьях вывоза (притока денег) фигурирует строительство (по ирригации, транспорту, текстилю) на ряду с прямым экспортом, а в статье ввоза (расхода денег) на ряду с прямым импортом часть внутреннего оборота по хлопковой линии, необходимая для баланса. Не входя в оценку правильности такого построения в целом и в деталях, нельзя все же не отметить двух вещей: 1) нельзя не учитывать, как это делает автор (стр. 60), бюджета, так как это при заведомой и для автора дефицитности последнего опрокидывает все построения, а 2) нельзя без дальнейших разговоров все балансовое сальдо покрывать импортом товаров.

Наконец, следует отметить весьма небрежную корректуру цифровых таблиц, в результате которой в книге имеется ряд досадных опечаток.

Г. Черданцев

Транспорт и Хозяйство. Орган Совета Правлений железных дорог, №№ 1, 2, 3, 4, 5 и 6 за 1926 г. Изд. Совета Правл. ж. д. Москвы.

„Транспорт и Хозяйство" является органом Совета Правлений железных дорог и, естественно, на первый план выдвигает вопросы экономического характера; более подробно задачи журнала изложены в программной статье А. Б. Халатова, помещенной в № 1, хотя автор оговаривается, что „задачи журнала сложны и многогранны, и только в процессе работы они определятся и выявятся со всей точностью и во всей своей полноте". Конечно, эта оговорка была существенно необходимой и совершенно правильной, так как только вполне установившееся периодическое издание может с известной точностью придать этим задачам конкретную реальную форму.

В сказанном нетрудно убедиться, если сопоставить сильно выдвинутые в упомянутой программной статье вопросы о новом железнодорожном строительстве, о водном и местном транспорте с тем материалом, который фактически появился в журнале. Новому железнодорожному строительству, помимо статьи И. Н. Борисова о плане этого строительства на ближайшие годы (в № 1), посвящено всего 3—4 коротких заметки; вопросы местного транспорта затрагивает (правда, очень основательно) только одна статья—Гольдберга-Златогорова, начатая в № 6. Вопросам водного транспорта посвящено гораздо больше места, но ни в одной из ряда напечатанных статей нет анализа того удельного веса, который должен занимать водный транспорт в хозяйстве СССР, нет выявления его взаимодействия с прочими путями сообщения и совершенно отсутствует тот элемент, который для журнала имеет первостепенную важность—элемент освещения местных потребностей.

Таким образом, основными темами рецензируемого журнала, как, впрочем, и можно было ожидать, оказались темы, касающиеся эксплоатации железных дорог. И нужно сказать, что в этом отношении журнал дает читателю богатый материал, конечно—неравноценный, но, во всяком случае, достаточно хорошо профильтрованный редакцией и достаточно интересный.

Для журнала, подобного рецензируемому, одинаково важное значение имеют вопросы общего характера и вопросы местные; последние особенно существенны потому, что положительные и отрицательные стороны работы одной дороги или даже одного из элементов ее дают массу полезных указаний для других и нередко вызывают живой обмен мнений, в результате которого, по французской поговорке, „искрится истина".

Этим местным обзором в рецензируемых номерах уделено много внимания; достаточно указать, что в этих номерах имеется описание работы, ее условий и перспектив по 8 железным дорогам, не считая кратких заметок и описаний отдельных отраслей хозяйства.

Статьи общего характера очень разнообразны по содержанию. Много внимания уделено обзорам работы транспорта вообще и железнодорожной сети в частности; наиболее исчерпывающей и широко охватывающей здесь является статья Е. Н. Спенглера (№ 3).

Очень широко отражены разные отрасли снабжения, при чем весьма характерно, что наибольшее количество статей посвящено лесным заготовкам. По топливоснабжению имеются всего 2 статьи, обе в № 3, но зато очень интересные (Н. Хрунова и Л. В. Наумова); в области металлоснабжения следует отметить „Трехлетний план развития металлопромышленности“ И. А. Калинникова (№ 4) и „Паровозо- и вагоностроение“ Р. Я. Гартвана (№ 6).

Вполне понятно, что столь больной вопрос для транспорта, как финансовый, вызывает не менее интереса к себе, чем столь же больной вопрос снабжения, и породил к жизни ряд серьезных статей: „Финансовое положение транспорта“ Грунина (№ 4), „Основные моменты финансирования“ В. Карташева (№ 2), „Амортизация имущества ж. д.“ проф. Михальцева (№ 2), „Об инвентаризации основного ж.-д. имущества“ И. Ю. Старинкевича (№ 6) и др.

Эксплоатационной деятельности железных дорог посвящены статьи В. Я. Новикова-Максимова („Условия, в которых приходится работать железной дороге“, № 2), В. Д. Ещенко и В. А. Соковича („Об увеличении скорости продвижения грузов на железных дорогах“, № 4) и т. д.

Экономика железных дорог в целом нашла отражение в теоретическом исследовании М. В. Земблинова „О материальной природе транспортной продукции“ (№ 1), в очерке проф. Дена „Влияние железных дорог на хозяйственную жизнь“ (№ 2), в статье К. Черевко „Об экономике и экономических обследованиях на транспорте“ (№ 6) и в заметке по поводу методов экономического обследования Ю. Малевского-Малевича (№ 5).

Один из важнейших для транспорта вопросов—организационный—затронут в № 1 интереснейшей статьей Н. Н. Зимина „Наболевшие вопросы на транспорте“, где автор касается также вопросов финансирования, планирования и т. д. Говоря об этой статье, нельзя не отметить чрезвычайно правильного взгляда редакции, поместившей ее несмотря на несогласие с некоторыми положениями автора, так как, по мнению редакции, „многие наболевшие вопросы на нашем транспорте могут быть изжиты только путем детального их обсуждения на страницах нашей транспортной печати“. К сожалению, как эта статья, так и некоторые другие, помещенные в дискуссионном порядке, не вызвали того оживленного обмена мнений, на который в праве была рассчитывать редакция.

Уже исключительно организационному вопросу, в частности—пресловутой децернации, посвящены статьи в №№ 4 и 6: „Организация контроля и самоконтроля на железнодорожном транспорте“ В. Горбылева, „Восемь или одна инстанция“ Черного и „Децернация, самоконтроль и вневедомственный контроль“ Д. В. Егорова. Не касаясь, как и раньше, правильности выводов, к которым приходят авторы, считаем необходимым отметить, что анализ той тяжелой болезни, которая может любую организацию сделать никуда негодной, а именно—бюрократизма, проведен с наибольшей ясностью в статье Черного. Будет ли децернация подходящим лекарством для излечения от этой погани—вопрос другой.

Можно было бы еще многое написать о журнале „Транспорт и Хозяйство“, обязательными отделами каждой из книжек которого являются „хроника“, „библиография“ и „за границей“, но полагаем, что даже приведенный сухой перечень главнейших элементов его содержания достаточен для того, чтобы показать, насколько журнал интересен не только для транспортника, но и для всякого, кому приходится иметь дело с экономическими проблемами транспорта, как одним из важнейших факторов народного хозяйства.

Л. Бернацкий

ОТДЕЛ VI

Статистика

С. Г. Струмилин

Динамика оплаты промышленного труда в России за 1900—1914 гг.

Изучая динамику оплаты труда в СССР за последние годы, мы довольно часто сопоставляем ее уровень с довоенным. Но гораздо поучительнее было бы сопоставить динамику роста зарплаты за последние годы с тем, что мы могли наблюдать в той же стране при капиталистических условиях производства в дореволюционный период нашего индустриального развития. Однако, чтобы получить возможность таких сопоставлений, необходимо прежде всего собрать воедино и подвергнуть критической оценке те весьма скудные и далеко ненадежные данные по оплате труда, какие у нас остались от довоенного времени.

В царской России не было статистики труда и потому не велось систематического учета зарплаты промышленного пролетариата. Более или менее массовые ежегодные данные о зарплате рабочих крупной обрабатывающей промышленности мы находим в публикациях фабричной инспекции в связи с требованиями нашего законодательства о штрафах, лишь начиная с 1900 г.

Фабричная инспекция получала отчетность о зарплате только по тем заведениям, по которым производилось штрафование рабочих, а так как закон о штрафах 1886 г. запретил их употребление в пользу хозяина, то с момента издания этого закона практика штрафования сильно сузилась. И заработная плата регистрировалась едва в одной четверти всех заведений, подчиненных фабричной инспекции. Но зато это были крупнейшие заведения, а потому регистрация все же охватывала от половины до трех четвертей всех фабрично-заводских рабочих.

В общих итогах по всей стране заработная плата рабочих в применявших штрафы заведениях изменялась за 1900—1914 годы следующим образом (см. табл. № 1 на 240 стр.).

В этой таблице мы исправили несколько, иной раз довольно существенных, арифметических погрешностей, вкравшихся в подлинные „Своды отчетов фабричных инспекторов“. В связи с этим средний годовой заработок для всей России изменился следующим образом:

Годы	До поправки	С поправкой
1900	194,08	193,9
1901	202,88	200,3
1902	202,40	201,6
1903	217,03	213,9
1907	257,71	241,4

По отдельным округам и губерниям значение исправленных погрешностей, конечно, гораздо больше. Но и после этих поправок пользоваться приведенным динамическим рядом годового заработка для каких-нибудь серьезных выводов было бы преждевременно. Мы не знаем еще, насколько сопоставимы наши данные за разные годы по охваченной ими территории, кругу предприятий, составу рабочих, продолжительности ра-

Таблица № 1

Заработки фабрично-заводских рабочих в заведениях, применявших штрафование, за 1910—14 гг.[1]

ГОДЫ	Число заведений, применяв. штрафование	В них рабочих в тысячах	Выплачено заработка в милл. руб.						Средний заработок на 1 рабочего в руб.	Взыскано штрафов в тыс. руб.
			Наличными деньгами	Товарами из лавок		Итого	Харчами	Всего		
				Фабричных	Кооперативн. и др.					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1900	4.836	(1.202)	213,6	14,0	3,8	231,5	1,5	233,0	193,9	570,5
1901	4.756	(1.228)	220,8	14,1	8,1	243.0	3,1	246,1	200.3	555,0
1902	4.831	(1.234)	222,7	15,0	7,6	245,3	3,5	248,8	201,6	529,5
1903	4.827	1.254	(236,6)	(14.7)	(7,2)	(258,5)	(3,2)	(261,7)	208,6	527.4
1904	4.678	1.261	241,4	15,3	7,6	264,2	5,6	269,8	213,9	535,9
1905	4.058	1.268	233,7	14,0	7,5	255,2	5,4	260,6	205,5	316,8
1906	3.836	1.250	263,1	17,6	5,8	286,5	3,1	289,6	231,7	276,6
1907	3.209	1.204	262,0	19,9	5,8	287,7	(2,9)	(290,6)	241,4	312,2
1908	3.547	1.277	281,5	21,6	6,5	309,6	2,8	312,4	244,7	432,6
1909	3.647	1.319	284,7	21,3	6,4	312,4	2,3	314,7	238,6	465,0
1910	3.614	1.377	304,9	21,7	7,0	333,7	1,5	335,2	243,9	544,6
1911	4.072	1.480	341,8	21,1	7,2	370,1	1,6	371,7	251,2	605,3
1912	4.245	1.539	360,6	21,6	8,8	391,0	1,5	392,5	255,0	696,7
1913	4.324	1.657	404,2	21,1	9,7	435,0	1,9	436,9	263,6	774,9
1914	3.672	1.426	356,0	19,9	9,6	385,5	1,6	387,1	271,5	632,3
За 15 лет . .	—	—	4.226,6	272,9	108,6	4.609,2	41,5	4.650,7	—	7,775,3
В %%%	—	—	90,9	5,9	2,3	99,1	0,9	100,0	—	0,17

бочего года и целому ряду других обстоятельств. В одном лишь отношении приведенные данные показательны и без дальнейших уточнений—это в отношении подразделения заработка на денежный и натуральный.

Как видим, наличными деньгами выплачивалось около 90% всего учтенного заработка. Остальное падает на забор товарами в фабричных и иных лавках за счет предприятия и харчевое довольствие тех рабочих, которые им пользовались от хозяина.

Бесплатное харчевание, судя по приведенным данным, было мало распространенным явлением в нашей промышленности. Считая долю харчей в довоенном бюджете рабочего не менее 45%, мы должны заключить, что весь заработок рабочих, пользовавшихся хозяйскими харчами, превышал расход на харчи не более, чем в 2,2 раза. И, если на харчи падает в нашей таблице около 0,9%, то общий заработок, а стало быть, и общее число рабочих на хозяйских харчах составляло не свыше 0,9.2,2, т.-е. 2% всего числа фабрично-заводских рабочих.

Бесплатное пользование квартирой в нашей таблице вовсе не учтено. Но в общем для всей страны оно едва ли достигало значительной суммы.

[1] Из сопоставления основной таблицы „Сводов" о заработной плате с другими таблицами и данными смежных лет удалось установить следующие погрешности: в 1900 г. не доучтено около 27 т. раб. по Харьковск. губ., в 1901 г. по Симб. губ. недоучтено около 6 т. раб., что повысило заработок остальных до 939 р. в год, в 1902 г. недоучтено около 5 т. рабочих по Рязанской губ. (ср. табл. на стр. 144), в 1903 г. и в 1907 г. переучтена зарплата по Моск. губ. за счет нештрафовавшихся заведений, каковая ошибка для 1907 г. указана в „Своде" 1907 г. на стр. XXXVIII, а для 1903 г. установлена из сопоставления с 1902 и 1904 гг. и указания „Свода" за 1911 г. стр. LV, что средний заработок 1903 г. (без Кавказа) составлял 208 р.

Правда, прямых данных по этому вопросу в „Сводах отчетов фабричных инспекторов" не имеется. Но из других источников нам известно следующее. По обследованию 1899 г., охватившему около 550 тыс. рабочих крупных предприятий, целых 71,8% рабочих пользовалось помещением от предприятий. В том числе 49% бесплатно и 22,7% платно.[1] Весьма вероятно, что эти проценты нельзя распространить на всю массу фабричных рабочих, так как в более мелких предприятиях реже имелись рабочие жилища, чем в крупных. Но все же они весьма показательны. До 50% фабричных пользовались хозяйским помещением бесплатно. И тем не менее это не составляло, повидимому, большого расхода для предпринимателей. По обследованию В. Е. Варзара расход всех фабрично-заводских предприятий на содержание рабочих жилищ не превышал в 1900 г. 1,75% от общего итога заработной платы. А если еще учесть, что около 32% помещавшихся в них рабочих оплачивали эти расходы, то на долю бесплатных помещений придется отнести не свыше 1,2% от учтенной зарплаты.

По другому обследованию В. Е. Варзара—за 1908 г.—стоимость бесплатной квартиры учтена в общей сумме зарплаты, но, к сожалению, вместе с харчами и другими натуральными „дополнительными выдачами". По отношению к денежной плате все эти натуральные статьи, взятые вместе, составляют, однако, по всей промышленности не свыше 2,4%. И если на харчи из этой суммы, по нормам таблицы 1, снять около 0,9%, то на бесплатное помещение и прочие дополнительные выдачи опять-таки останется очень скромная величина—около 1,5%.[2]

Не учтены в таблице 1 и так называемые ныне „начисления на зарплату", т.-е. прочие расходы предпринимателей в пользу рабочих помимо непосредственно выдаваемого им на руки заработка. Но и эти расходы в довоенное время были весьма незначительны.

По обследовании В. Е. Варзара за 1900 г. на общую сумму выплаченной зарплаты в 278 м. р. расходы промышленности в пользу рабочих составляли:

1. Содержание жилищ	4.869 т. р. или	1,75%
2. Врачебная помощь	4.607 „ „ „	1,66 „
3. Страхование рабочих	1.464 „ „ „	0,53 „
4. Содержание школ	1.066 „ „ „	0,38 „
5. Прочие учреждения	1.189 „ „ „	0,43 „
Итого по 1—5 . .	13.136 „ „ „	4,75 „
То же без жилищ	8.267 „ „ „	3,00 „

Содержание жилищ в той части, в которой оно не оплачивалось квартирной платой, мы относим к натуральной зарплате. И, стало быть, все прочие расходы в пользу рабочих приходится оценивать всего в 3%.

В 1908 г. все эти расходы, включая и содержание жилищ, составили по В. Е. Варзару 30 996 тыс. руб. на 556 милл. руб. выплаченной зарплаты или 5,58%. А если отсюда сделать скидку на содержание платных и бесплатных жилищ—около 2,1%,—то на все „начисления" останется не свыше 3,5%.

[1] Уваров и Лялин. Охрана жизни и здоровья рабочих. М. 1907 г., стр. 114.

[2] Из расчета на 1 рабочего, пользующегося бесплатной квартирой, это составит не более 7—8 р. в год. Цифра более, чем скромная. Но если учесть селедочную плотность населения фабричных казарм того времени, то эта дешевизна станет более понятной.

Если же оставить пока в стороне „начисления“ и иметь в виду только вышеуказанный недоучет по бесплатному помещению рабочих около 1,5%, то преувеличивать его значения не придется. [1] Эта сумма и сама по себе не велика. Но еще меньше ее значение при изучении динамики оплаты труда, поскольку отмеченная погрешность распространяется, примерно, одной и той же процентной величиной на все сопоставляемые годы.

Посмотрим, однако, в какой мере сопоставимы эти данные по другим основаниям. С точки зрения охваченной ими территории они не вполне сравнимы по двум основаниям. Во-первых, с 1914 г. по условиям войны из учета выпал целый Варшавский округ. А во-вторых, и за другие годы вследствие подчинения фабричной инспекции новых губерний, в особенности на Кавказе, полной сравнимости сопоставляемых данных мы заранее предположить не можем. По отдельным округам и районам мы получаем такую динамику оплаты труда (табл. № 2):

Таблица № 2

Годовой заработок фабрично-заводских рабочих России по округам в заведениях, применявших штрафование, в кредитных рублях

Годы	Округа						В среднем		
	1. Петербургский	2. Варшавский	3. Харьковский	4. Поволжский	5. Московский	6. Киевский	По всей России (6 окр.)	То же без Кавказа	То же без Варш. окр. (5 окр.)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1900	265,3	227,9	(187,0)	155,7	169,5	133,2	193,9	193,4	187,3
1901	273,0	223,9	191,7	(195,0)	175,3	127,2	200,3	201	196,0
1902	288,4	229,8	194,2	194,0	(170,5)	131,4	201,6	202	196,5
1903	287,6	234,0	211,1	200,5	(173,8)	154,2	208,6	208	203,5
1904	301,2	248,0	225,8	196,7	177,5	141,8	213,9	213	207,7
1905	262,6	245,8	209,6	212,3	177,3	138,5	205,5	205	199,0
1906	313,8	296,6	221,7	234,6	197,6	155,4	231,7	231	222,7
1907	320,8	298,4	236,7	200,6	(208,9)	169,9	241,4	241	233,1
1908	322,9	298,6	256,7	199,7	209,8	179,6	244,7	242	236,2
1909	302,5	304,2	248,7	205,9	201,6	176,0	238,6	236	228,5
1910	309,5	300,4	219,0	204,0	208,6	178,8	243,9	242	232,0
1911	315,8	307,4	268,1	215,9	212,7	190,7	251,2	248	241,5
1912	322,7	303,8	270,8	220,9	216,5	191,2	255,0	253	246,5
1913	339,3	302,4	286,3	231,6	219,0	196,9	263,6	261	257,2
1914	375,9	—	301,2	241,9	221,3	219,0	—	—	271,5

Наиболее высокий уровень оплаты труда мы наблюдаем в Петербургском округе, за ним следуют Варшавский и Харьковский, а последние места занимают Поволжский, Московский и Киевский. В этих различиях помимо различного уровня дороговизны жизни очень существенную роль играет весьма неодинаковый в каждом районе состав рабочих и производств, а также средняя продолжительность рабочего года.

[1] Современные данные о бесплатной квартире см. у М. П. Романова—Эконом. обозр. 1926 г., VI, стр. 86, и у Г. С. Полляка—Стат. Труда, 1926 г., № 6.

Прежде всего, несколько слов стоит сказать о возрастно-половом составе рабочих, как факторе среднего уровня оплаты труда. Из обследования дифференциальной оплаты труда накануне войны, за июнь 1914 г., мы знаем, что поденный труд рабочих различного возраста и пола расценивался у нас на рынке в следующей пропорции:

Взросл.	мужчина	141 к. — 1,0
„	женщина	72 „ — 0,5
Подростки	мужск. пола . . .	60 „ — 0,4
„	женск. пола . . .	47 „ — 0,33
Дети до 15 лет		33 „ — 0,23

Если принять эти соотношения за нормы перевода более дешевого женского и детского труда на полноценный мужской труд средней квалификации, то годовой заработок рабочих разных округов за 1913 г. выразится в следующих цифрах:

Округа.	Заработок в руб. Полн. работник	Заработок в руб. Среднего	Средний работник в %% полного
1. Петербургский . . .	428	339,3	0,793
2. Варшавский	393	302,4	0,771
3. Харьковский	327	286,3	0,876
4. Московский	293	219,0	0,736
5. Поволжский	268	231,6	0,866
6. Киевский	231	196,9	0,854

Как видим, наибольшее преобладание взрослого мужского состава рабочих наблюдалось у нас в Харьковском, Поволжском и Киевском районах, а наименьшее—в Петербургском, Варшавском и Московском. Тем не менее, оплата труда в первых была в общем значительно ниже, чем во вторых. В какой мере это об'ясняется более высоким уровнем цен в столичных районах с привозным хлебом, мы в точности определить не можем за отсутствием порайонных индексов цен за дореволюционный период. Но если воспользоваться современными данными о порайонной стоимости бюджетного набора, скажем, на 1 января 1926 г., то получим такие соотношения:

Округ (губерн. города)	Стоимость набора в руб.	Стоимость набора в %%
1. Московский	19,54	116,0
2. Ленинградский	19,03	113,2
3. Харьковский	18,29	108,7
4. Киевский	16,88	100,3
5. Поволжский	16,82	100,0
В среднем по 229 городам [1] .	16 р. 47 к.	—

Вычисленные нами здесь соотношения по округам охватывают только губернские города. И все же расхождение их достигает весьма почтенных размеров. Со включением мелких городов и фабричных по-

[1] „Стат. Труда“, 1926 г., № 1, стр. 8. В Петерб. округ входили Прибалт. губ., ныне отпавшие. Окружные итоги взвешены по населению губернских городов за 1923 г.

селков оно было бы еще крупнее. Но и без того разница в уровне цен, скажем, между Московским округом и Поволжьем (включая Урал) несколько даже больше, чем в оплате труда полного работника в тех же округах за 1913 г. Менее понятен пониженный по сравнению даже с Поволжьем уровень оплаты труда в Киевском округе. Уровнем дороговизны жизни его нельзя об'яснить. Но здесь имеется другое об'яснение. В Киевском округе было сосредоточено большинство сахарных заводов. Это производство сезонное, а фабричная инспекция, исчисляя годовой заработок, приравнивала годового работника сезонному—без всяких поправок.

Какое это может иметь значение для Киевского округа, можно видеть из следующих данных. Средний годовой заработок рабочего по этому округу за 1913 г., включая сахарное производство, составлял 196,9 р., а исключая его—262,8 р. По сахарному же производству годовой заработок показан при этом в 111 р., хотя по другим источникам месячный заработок в этом производстве достигал в сезоне 1912/13 г. 21,9 рубля, что за 12 месяцев тоже дает годовой заработок в 263 р. [1]

Меньшее, но все же довольно серьезное значение имело бы исключение сезонных рабочих и для других округов и даже для всей страны в целом. Вот, например, как изменяются средние нормы „годового" заработка по всей стране в связи с исключением сезонных производств—свеклосахарного, винокуренного, кирпичного и других,—учитываемых вместе с ними в соответствующих подгруппах:

Годовой заработок в рублях [2]

Годы	Включая сезон. произв.	Исключая их	Разница в °/°/°
1910	243,9	(248,8)	2,0
1911	251,2	261,6	4,1
1912	255,0	266,8	4,6
1913	263,6	273,5	3,8
1914	271,5	285,5	5,2

К сожалению, за более ранние годы отчетность фабричной инспекции не дает возможности произвести такое же исключение сезонных производств. И потому динамику оплаты труда приходится изучать по всем производствам вместе, не исключая сезонных.

Обращаясь к общей динамике уровня зарплаты по таблице 2, мы могли бы сделать такой вывод. Как по всей России, так и за исключением Кавказских губерний или всего Варшавского округа, динамика оплаты труда за изучаемые годы дает одну и ту же картину почти непрерывного роста. Исключение составляют только два года—1905 и 1909. Но 1909 г. был годом рекордного урожая и низких хлебных цен. А 1905 г. был годом рекордного забастовочного движения. Каждый рабочий на круг потерял в этом году вследствие забастовок не менее 14,3 рабочих дней, в то время как за 1904 г. эти потери не превышали 0,1 дня. Таким образом, рабочий год, подлежавший оплате в 1905 г., был, несомненно, короче соседних лет.

[1] См. „Статистику производств, облагаемых акцизом". Изд. Гл. Упр. Неокл. Сборов, за соотв. год.

[2] 1914 г. без Варшавского округа; прирост годового заработка с 1910 до 1911 гг. исчислен за исключением целиком IX и XI групп, включающих сезонные производства.

Однако, из того факта, что номинальная оплата труда за изучаемый период росла, мы не можем еще сделать—без изучения движения цен за то же время—никаких дальнейших выводов. К сожалению, вполне надежных исчислений индексов дороговизны жизни за дореволюционный период у нас еще нет. Если же воспользоваться наиболее удовлетворительным пока исчислением М. Е. Подтягина, то получим такие ряды (см. табл. № 3):

Таблица № 3

Годовой заработок ф.-з. рабочих России в заведениях, применявших штрафование, в рублях

ГОДЫ	Номинальный			Реальный			Индекс дороговизны (1913=100)
	По всей России с сезонн. производств.	Без Варш. округа: С сезонными произв.	Без Варш. округа: Без сезонн. производств.	По всей России с сезонными произв.	Без Варш. окр.: С сезонн. производст.	Без Варш. окр.: Без сезонн. производ.	
1	2	3	4	5	6	7	8
1900	193,9	187,3		255,2	246,5		76,0
1901	200,3	196,0		257.2	251,7		77,9
1902	201,6	196,5		255,2	248.8		79,0
1903	208,6	203,5		268,0	261,6		77,8
1904	213,9	207,7		267,1	259,4		80,1
1905	205,5	199,0		242,8	235,2		84,6
1906	231,7	222,7		254,6	244,8		91.0
1907	241,4	233,1		231,1	227,0		102,7
1908	244.7	236,2		236,8	228,6		103,3
1909	238,6	228,5		242,0	231,8		98,6
1910	243,9	232,0	(244,0)	258,4	245,7	258,5	94,4
1911	251,2	241,5	252,1	265,6	255,3	266,5	94,6
1912	255,0	246 5	258,5	251,3	242,8	254,6	101,5
1913	263,6	257,2	267,0	263,6	257,2	267,0	100,0
1914	—	271,5	285,5	—	251,8	264,8	107,8
1915	—	322	—	—	212,7	—	151,4
1900—04	203,7	198,2	—	260,5	253,6	—	78,2
1905—09	232,2	223,9	—	241,5	233,5	—	96,0
1910—14	—	249,7	261,4	—	250,5	262,3	99,7

Здесь уже никакой тенденции к повышению реальной оплаты труда не обнаруживается. Наоборот, средний заработок за 1900—1904 гг., хотя это были годы кризиса и застоя, несколько выше, чем за пятилетие 1910—1914 гг., хотя это была эпоха промышленного оживления и под'ема. Но если бы мы отсюда заключили, что норма оплаты труда промышленных рабочих имела за это время тенденцию к понижению, то мы могли бы ошибиться. Дело в том, что с развитием крупного машинного производства состав рабочих неизбежно должен был изменяться в сторону замещения более дорогого мужского труда более дешевым—женским и юношеским. И этот процесс действительно имел место. Пользуясь отчетностью фабричной инспекции и вышеприведенными нормами перевода

женского и юношеского труда на полноценный мужской, мы получаем такую картину:

Таблица № 4

Динамика возрастно-полового состава фабрично-заводских рабочих России за 1901 — 1917 гг.[1]

ГОДЫ	% рабочих к началу года						Общие итоги к началу года в тысяч.		Средний работн. в %% полного	
	Взрослых от 18 лет		Подростков 15—17 лет		Малолетних до 15 лет					
	Мужч.	Женщ.	Мужч.	Женщ.	Мужч.	Женщ.	Абсол. число	В перев. на полн. работн.	По всей России (6 округов)	Без Варш. округа
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1901	67,5	22,2	5,3	3,1	1,1	0,8	1.691	1.395	82,4	82,7
1902	66,7	22.7	5,3	3,3	1,2	0,8	1.691	1.384	81,8	82,2
1903	66,2	23,1	5,4	3,5	1,1	0,7	1.654	1.348	81,5	82,1
1904	65,9	23.0	5,8	3,6	1,0	0,7	1.684	1.371	81,4	82,0
1905	65,9	23,5	5,6	3,5	0,9	0,6	1.661	1.350	81,3	82,0
1906	65 2	24,4	5,5	3,5	0.8	0,6	1 685	1.368	81,2	81,6
1907	64,0	25,3	5,5	3,7	0,9	0,7	1.718	1.383	80,5	80,9
1908	64,3	25,6	5,1	3,5	0,9	0,6	1.809	1.463	80,8	81,1
1909	63,9	26,2	5,0	3,5	0,8	0,6	1.805	1.455	80,6	80,9
1910	63,2	26,8	5,1	3,5	0,8	0,6	1.833	1.471	80,2	80,6
1911	62,8	26,7	5,3	3,8	0,8	0,6	1.952	1.560	79,9	80,3
1912	62,6	26,6	5,5	3,9	0,8	0,6	2.051	1.637	79,8	80,2
1913	62,6	26,6	5,5	3,9	0,8	0,6	2.152	1.716	79,8	80,2
1914	62,3	26,5	5,7	4,1	0,8	0,6	2.320	1 844	79,5	80,2
1915	61,6	27,4	5,7	3,7	0,9	0,7	1.961	1.553	—	79,4
1916	55,8	31,4	6,6	4,3	1,1	0,8	1.922	1.460	—	76,2
1917	51,8	34,2	6,8	4,8	1,4	1,0	2.094	1.544	—	73,8

Как видим, за все изучаемое время мы можем отметить хотя и медленное, но неуклонное понижение мощности рабочего состава, особенно заметное за годы войны в связи с мобилизациями запасных. Это понижение физической мощности фабрично-заводского рабочего в связи с возрастающей механизацией индустриального труда происходило, главным образом, за счет увеличения процента взрослых женщин и подростков обоего пола.

Что же касается малолетних, то доля их в общей массе трудящихся определенно сокращалась. Это особенно замечательно потому, что труд детей наиболее дешев и беззащитен против всякой эксплоатации. Правда, законом 1882 г. для детей был установлен более короткий по сравнению со взрослыми рабочий день. Но с тех пор этот закон путем целого ряда отступлений был значительно обезврежен для предпринимателей. И тем не менее, детский труд не возрастал, а сокращался. В. А. Зайцев в своей работе „Труд и быт рабочих подростков" правильно отмечает, что эта тенденция совершенно определенно наметилась уже в 70-х годах прошлого века, т.-е. задолго до начала действия законов об охране

[1] В начале 1914 г. из учета выпало 353 т. раб. Варш. округа. И потому дальнейшие итоги относятся только к 5 округам. В общие итоги рабочих не включены рабочие раздаточных контор и прочие, работающие на стороне.

детского труда. И мы вполне разделяем приведенное им об'яснение этого явления: „Усложнявшаяся техника уменьшала поле применения детского труда. Сложная машина требовала взрослых рабочих, и... вместо детей идет работать мать". [1]

Но если учесть это изменение состава рабочей массы и определить динамику оплаты полного работника мужчины по приведенным в таблице 4 коэффициентам, то получим такую картину:

Годовой заработок полного работника в России

(без Варш. окр.) в рублях

Годы	Номинальный	Реальный	Коэфф. перевода [2]
1900	226,4	298,2	(82,7)
1901	237,7	305,0	82,5
1902	239,0	302,4	82,2
1903	247,9	318,6	82,1
1904	253,2	316,5	82,0
1905	243,0	287,6	81,8
1906	273,8	301,0	81,3
1907	288,0	280,2	81,0
1908	291,6	282,3	81,0
1909	282,9	286,9	80,8
1910	288,2	305,2	80,5
1911	300,9	318,0	80,3
1912	307,4	302,6	80,2
1913	320,9	320,9	80,2
1914	340,2	315,4	79,8
1900—04 . . .	240,8	308,2	82,3
1905—09 . . .	275,9	287,6	81,2
1910—14 . . .	311,5	312,4	80,2

Как видим, из расчета на полного работника 1913 г. дал, включая сезонные производства, максимальную цифру заработка в 320 р. И хотя по отдельным годам мы можем отметить довольно заметные колебания нормы оплаты труда, однако, в общем за последнее пятилетие она несколько повысилась по сравнению с первыми годами. Но все это повышение не превышает 1%, и если еще вспомнить, что первое пятилетие характеризовалось застоем, а последнее—под'емом промышленной кон'юнктуры, и что с новым падением кон'юнктуры упала бы и зарплата, то придется заключить, что в общем и целом уровень оплаты труда за весь изучаемый период в 15 лет в лучшем случае можно признать стационарным.

Но до сих пор мы еще не учитывали изменений в квалификации рабочих. А они, несомненно, имели место. Порывалась связь с землей индустриального рабочего, повышался его профессиональный стаж и, в особенности, заметно повышался средний процент грамотности рабочих. По данным переписи 1897 г., если их сопоставить с данными 1918 г.,

[1] Вл. Зайцев. Труд и быт рабочих подростков, М. 1926 г., стр. 117. Ср. также стр. 115 о действии шпульных машин и пр.

[2] Средний из двух показаний—к началу и концу года.

получаем такой прирост грамотности индустриального пролетариата [1] (см. табл. № 5):

Таблица № 5

Грамотность фабрично-заводских рабочих в 50 губ. Евр. России по данным переписи 1897 г. в %%

Группы производств	Малолетние до 15 л.		Подрост от 15 до 17 лет		Взросл. от 18 лет		Все рабочие					
							1897 г.			1918 г.		
	м.	ж.	м.	ж.	м.	ж.	м.	ж.	о. п.	м.	ж.	о. п.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1. Добыча руд и копи . .	44,0	17,7	43,6	20,3	32,8	10,6	33,2	11,8	31,7	—	—	—
2. Выплавка металлов . .	59,3	20,5	55,8	27,9	38,1	11,6	39,2	13,7	38,2	—	—	—
В среднем по добыв.	18,6	18,2	48,0	21,8	34,2	10,8	34,8	12,1	33,4	73,8	52,5	69,4
3. Обработка волокн. вещ.	65,3	36,8	72,6	32,1	52,2	16,6	53,9	18,6	38,9	75,4	38,3	53,1
4. „ живот. прод	64,8	20,3	66,6	26,8	46,9	18,6	49,2	19,6	48,0	85,9	56,3	77,1
5. „ дерева . . .	67,6	18,0	72,2	31,7	57,8	29,0	59,7	28,5	58,4	74,4	46,4	69,7
6. „ металлов .	68,0	35,4	75,9	42,6	66,0	30,9	66,8	32,2	66,2	86,0	58,4	82,7
7. „ минер. вещ.	63,9	44,4	64,5	38,5	48,7	24,5	50,5	28,5	48,2	—	—	—
8. Химич. произв.	64,0	28,4	67,6	31,3	55,9	30,6	56,7	30,7	49,7	78,8	54,8	70,0
9. Вино, мед, пивокур. . .	66,7	62,1	65,5	32,2	47,3	21,6	47,9	23,4	46,7	—	—	—
10. Произв. проч. напитк. .	86,7	50,0	77,6	58,8	61,5	41,0	62,7	43,1	61,9	—	—	—
11. Обработка проч. продуктов	67,6	29,3	68,2	33,4	51,0	26,0	52,6	26,9	51,2	—	—	—
12. Табачная	64,9	36,7	69,1	35,3	66,7	29,0	66,7	30,2	43,0	—	—	—
В среднем по 9—12 .	67,3	35,2	68,1	34,7	51,2	27,6	52,6	28,8	49,8	75,0	48,5	66,1
13. Полиграф. произв. . .	84,8	35,9	90,0	45,9	87,3	47,4	87,4	45,3	82,7	96,7	89,2	94,8
14. Произв. часов, инстр. приборов	85,8	50,0	90,1	68,0	82,8	57,4	84,3	57,9	83,4	94,2	80,7	91,8
В средн. по обрабат.	69,0	35,5	73,6	33,4	57,5	19,9	59,2	21,7	52,2	79,7	43,3	63,3
В средн. по 14 гр. 1897 г.	68,3	35,2	72,3	32,9	54,8	19,5	56,5	21,4	50,3	—	—	—
То же в 1918 г. по 28 губ.	87,4	68,9	90,1	64,9	76,5	36,4	—	—	—	79,1	44,1	63,9

Приведенные данные не вполне сравнимы по территории и кругу охваченных рабочих, но все же они достаточно ярко отражают по всем возрастно-половым и производственным группировкам очень значительный прирост грамотности. Меньше всего этот прирост за 20-летний период отразился на общих итогах грамотных обоего пола, что, впрочем, вполне естественно. Грамотность мужчин и женщин, взятых в отдельности, выросла гораздо больше, чем в общем итоге для обоего пола, потому что одновременно процент более грамотных мужчин в общем итоге рабочих снизился за счет относительного прироста женщин. Но и

[1] См. „Первая всеобщая перепись населения Рос. имп. 1897 г. Численность и состав рабочих в России", т. I, 1906 г. и „Грамотность в России", изд. ЦСУ, М. 1922, стр. 45 и сл.

общий прирост грамотных с 52,2% до 63,3% нельзя считать слишком скромным.

Как же он должен был отразиться на квалификации, а стало быть, и на оплате рабочих?

На основании имеющихся в нашем распоряжении статистических материалов мы оцениваем средний школьный ценз наших рабочих в 3—4 года. При таком цензе квалификация и оплата грамотных рабочих повышается по нашим расчетам процентов на 40 по сравнению с неграмотными. [1] Исходя из этой нормы и вычислив по коэффициентам грамотности (табл. № 5) и возрастно-полового состава (табл. № 4) среднюю грамотность рабочих обрабатывающей промышленности за весь изучаемый период, получим такие ряды [2] (см. табл. № 6):

Таблица № 6

Годовой реальный заработок рабочего в обрабатывающей промышленности [3]

Исчисление

ГОДЫ	% грамотных			Квалификац. в %% к неграмотн. мужч.			Реальный заработок 1913 г. в рублях			
								Неграмотных		
	Мужчин	Женщин	Обоего пола	Мужчин	Женщин	Обоего пола	Всех рабочих	Мужч.	Женщ. (0,566 гр. 9)	Обоего пола
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1900	61,6	24,7	52,3	124,6	62,3	108,3	246,5	227,6	128,8	162,1
1901	62,5	25,6	52,9	125,0	62,5	108,7	251,7	231,5	131,0	164,6
1902	63,4	26,5	53,5	125,4	62,7	108,6	248,7	229,0	129,6	162,6
1903	64,3	27,5	54,2	125,7	62,9	108,6	261,6	240,8	136,2	170,8
1904	65,3	28,4	55,3	126,1	63,1	109,0	259,4	238,0	134,7	168,5
1905	66,1	29,1	55,9	126,5	63,3	109,1	235,2	215,8	122,1	152,5
1906	67,0	29,9	56,4	126,8	63,4	108,8	244,8	224,9	127,2	158,4
1907	67,9	30,9	57,0	127,2	63,6	108,3	227,0	209,5	118,6	147,4
1908	68,6	31,6	57,7	127,5	63,8	108,6	228,6	210,4	119,3	148,2
1909	69,6	32,4	58,4	127,9	64,0	108,6	231,8	213,1	120,6	149,4
1910	70,5	33,2	59,0	128,2	64,1	108,5	245,7	226,4	128,2	158,1
1911	71,4	34,1	60,0	128,6	64,3	108,6	255,3	235,0	133,0	163,8
1912	72,4	35,3	60,9	128,9	64,5	108,9	242,8	223,0	126,2	155,5
1913	73,3	36,2	61,8	129,3	64,7	109,3	257,2	235,5	133,3	169,3
1914	74,2	37,0	62,3	129,6	64,8	108,7	251,8	230,2	130,5	159,5
1900—04	63,4	26,5	53,6	125,4	62,7	108,6	253,6	233,4	132,1	165,7
1905—09	67,8	30,7	57,1	127,2	63,6	108,7	233,5	214,7	121,6	151,1
1910—14	72,4	35,2	60,8	128,9	64,5	108,8	250,5	230,0	130,2	160,0

Вследствие повышения процента грамотности квалификация и мужчин и женщин, занятых в обрабатывающей промышленности, выросла по нашему расчету за изучаемый период по меньшей мере на 3—4%. Но в связи с увеличением процента менее грамотных женщин в среднем для рабочих обоего пола этот прирост снижается до еле заметной величины.

[1] С. Г. Струмилин. Хозяйств. значение народного образования. Изд. „Эконом. Жизнь", М.—Л., 1924 г., стр. 18.

[2] Для каждой возрастно-половой группы ежегодный прирост грамотности за 1897—1918 гг. исчислен, как средний арифметический за 21 год.

[3] Без Варшавского округа.

В 1914 г. оплата женского труда средней квалификации по данным обследования Козьминых-Ланина оказалась, примерно, вдвое ниже мужской. Но если учесть разный процент грамотности мужчин и женщин в 1914 г., то квалификацию неграмотной женщины придется определить в 0,566 от уровня квалификации неграмотного фабрично-заводского рабочего—мужчины. Вместе с тем, если норма оплаты труда полного работника без поправки на изменение его квалификации дала у нас выше даже некоторый незначительный прирост за последнее пятилетие, то здесь, из расчета на неграмотного работника или работницы, примерно, одной и той же квалификации,—за весь период мы имеем определенное снижение нормы оплаты труда. Откуда приходится заключить, что во времена царизма, если за некоторые периоды высокой кон'юнктуры и наблюдался известный прирост реальной зарплаты, то и в эти периоды он отставал в своем росте от прироста квалификации рабочего. И, стало быть, норма эксплоатации труда даже в эти периоды скорее возрастала, чем падала.

Здесь нужно учесть еще одно обстоятельство. До сих пор мы имели дело только с оплатой труда в заведениях, применявших штрафование, т.-е. в относительно наиболее крупных. В какой же мере оплата труда в такого рода заведениях отражает собою среднюю норму оплаты для всей промышленности?

Нам известно, что оплата труда в более крупных предприятиях по общему правилу была выше, чем в мелких. К сожалению, этот факт у нас очень мало изучен за отсутствием соответствующих массовых данных по группам предприятий различного размера. Наиболее разработанные в этом отношении данные имеются у нас только по Московской губернии за 1901—1909 гг. [1] И в отношении однородных и при том численно сильно представленных в Московской губернии производств эти данные вполне подтверждают вышеуказанную закономерность. Для иллюстрации приведем, например, следующие данные:

Таблица № 7

Средний годовой заработок фабрично-заводских рабочих Московской губернии

Группы по размерам предприятий	Обработка хлопка				Обработка металла			
	Среднее число рабочих		Средний заработок в рублях		Среднее число рабочих		Средний заработок в рублях	
	1901	1909	1901	1909	1901	1909	1901	1909
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Свыше 1000 рабоч. . . .	2.695	3.263	170,79	222,62	3.056	2.905	346,54	407,90
2. От 501 до 1000 рабоч. . .	700	770	159,30	204,01	749	642	310,23	351,32
3. „ 101 „ 500 „ . .	213	254	165,00	183,26	202	181	309,36	337,01
4. „ 51 „ 100 „ . .	76	73	153,28	158,74	74	73	270,98	308,18
5. „ 21 „ 50 „ . .	33	34	148,04	147,68	33	34	245,61	292,71
6. До 20 рабоч.	12	11	143,60	135,40	14	14	242,92	285,47
В среднем .	351	612	167,44	214,83	120	146	309,12	359,05

[1] И. М. Козьминых-Ланин. Девятилетний период фабр.-зав. промышленности Моск. губ. М. Год издания не обозначен.

Об'яснение того факта, что в крупных предприятиях оплата труда выше, чем в мелких, можно усматривать в различных моментах. И прежде всего, в том, что органическое строение капитала в крупных предприятиях выше. Пользуясь лучшей техникой, крупные предприятия экономят на числе рабочих, а потому могут оплачивать их выше. Концентрированные в больших массах рабочие, с своей стороны, являются обычно более организованными и более требовательными в отношении оплаты труда. Кроме того, наиболее крупные предприятия сосредоточиваются по общему правилу в более населенных пунктах, где уже сама более высокая степень дороговизны жизни повышает требовательность рабочих в указанном отношении.

Конечно, оплата труда возрастает гораздо медленнее среднего размера предприятий. В 1901 г. прирост заработка по нашей таблице отставал раз в 50 от прироста среднего числа рабочих на одно предприятие в высших группах. В 1909 г. это отставание вдвое меньше, т.-е. при возрастании размера предприятий на 100% средний заработок повышался процента на 4 или около того. Но тем не менее и такой прирост надо считать весьма значительным.

Исходя из него, можно было бы думать, что наши данные об уровне зарплаты по заведениям, применявшим штрафование, значительно преувеличены по сравнению со средним уровнем по всем заведениям. Ведь средний размер заведений, применявших штрафование своих рабочих, по сравнению с остальными, подчиненными фабричной инспекции, выражался в следующих цифрах (см. табл. № 8):

Таблица № 8

Средний размер заведений, подчиненных фабричной инспекции в России

ГОДЫ	Завед., применявшие штрафование			Остальные заведения			Все заведения к концу года		
	Число заведений	Число рабочих		Число заведений	Число рабочих		Число заведений	Число рабочих	
		Всего в тыс.	На 1 завед.		Всего в тыс.	На 1 завед.		Всего в тыс.	На 1 завед.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1900	4.836	(1.202)	249	13.443	489	36,4	18.279	1.691	92,6
1901	4.756	(1.228)	258	13.063	463	35,5	17.819	1.691	94,9
1902	4.831	(1.234)	255	11.342	420	37,1	16.173	1.654	102,3
1903	4.827	1.254	260	10.548	430	40,8	15.375	1.684	109,5
1904	4.678	1.261	269	9.937	400	40,3	14.615	1.661	113,6
1905	4.058	1.268	313	10.189	417	40,9	14.247	1.685	118,1
1906	3.836	1.250	326	10.212	468	45,8	14.048	1.718	122,5
1907	3.209	1.204	375	11.592	605	52,2	14.801	1.809	122,3
1908	3.547	1.277	360	11.383	528	46,4	14.930	1.805	120,9
1909	3.647	1.319	362	11.086	514	46,4	14.734	1.833	124,5
1910	3.614	1.377	381	12.111	575	47,5	15.725	1.952	124,1
1911	4.072	1.480	363	12.528	571	45,6	16.600	2.051	123,2
1912	4.245	1.539	363	13.111	613	46,8	17.356	2.152	124,0
1913	4.324	1.657	383	13.553	663	48,9	17.877	2.320	129,8
1914	3.672	1.426	388	10.906	535	49,1	14.578	1.961	134,5
1900—04 . .	4.786	1.236	258	11.667	440	37,7	16.453	1.676	102,0
1905—09 . .	3.660	1.264	345	10.892	506	46,5	14.552	1.770	121,6
1910—14 . .	3.985	1.496	376	12.442	591	47,5	16.427	2.087	127,1

Заведения, применявшие штрафование, раз в семь крупнее остальных. Поэтому можно было бы думать, что и оплата труда в них значительно выше, чем в остальных. Но, на самом деле, это не так. Дело

в том, что к числу крупнейших предприятий принадлежат текстильные с пониженной квалификацией и нормой оплаты труда, а к числу наиболее мелких—полиграфические и целый ряд других—с повышенным против среднего уровнем квалификации и оплаты рабочих. По крайней мере, для Московской губ. мы получили за 1901—1909 гг. следующие соотношения (см. табл. № 9):

Таблица № 9

Годовой заработок фабрично-заводских рабочих Московской губернии за 1901—1909 годы

ГОДЫ	В заведениях с числом рабочих						В среднем		Среднее число раб. на 1 завед	
	Свыше 1000 ч.	от 501 до 1000 ч.	от 101 до 500 ч.	от 51 до 100 ч.	от 21 до 50	до 20 раб.	по всем завед., подчин. фабр. инспекции	по завед., примен. штрафов. рабочих	подчиненное фабр. инсп.	применявш. штрафован.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1901	195,5	185,2	213,3	212,4	214,8	188,9	201,4	202,7	167	334
1902	193,9	178,2	203,1	219,6	219,3	199,5	197,1	191,2	182	342
1903	193,0	186,9	214,0	216,8	205,9	189,4	200,3	(198,1)	189	356
1904	197,6	190,2	211,1	211,9	219,7	184,8	201,7	204,5	190	359
1905	200,9	188,4	212,4	214,4	219,1	202,3	203,3	202,2	204	436
1906	222,0	226,5	239,5	234,8	234,9	202,1	228,3	221,0	210	347
1907	236,0	234,0	243,0	240,6	241,8	203,7	237,5	233,7	223	527
1908	238,9	227,8	239,0	237,5	233,3	210,1	236,5	237,8	221	545
1909	239,6	234,4	229,6	246,4	256,0	216,4	237,4	228,0	221	552
1901—1909 . . .	213,1	205,8	222,8	226,3	227,2	199,4	215,9	213,2	201	422

Здесь, по всем производствам, взятым вместе, уже нет правильного роста зарплаты с ростом заведения. И, в общем, в заведениях, применявших штрафование, уровень оплаты труда получился чрезвычайно близким к общему уровню оплаты по всем заведениям. Отсюда мы заключаем, что и в общих итогах по всей России вышеприведенные данные о динамике зарплаты в заведениях, применявших штрафование, достаточно показательны для характеристики оплаты труда по всей обрабатывающей промышленности.

А если это так, если почти полная неподвижность реальной оплаты труда до Октябрьской революции в течение по меньшей мере пятнадцати лет приходится признать неоспоримым фактом, то послереволюционная динамика зарплаты приобретает сугубо показательное значение. С момента завершения гражданской войны реальная оплата индустриального труда возрастает у нас ежегодно на целые десятки процентов. Правда, до сих пор мы лишь восстанавливали в этой области то, что было потеряно за время войны и революционной разрухи. И ныне—с достижением довоенных норм—пойдем вперед более замедленным темпом. Но если даже дальнейший прирост зарплаты нам придется ограничить 5—6 процентами в год, то и в таком случае наши ежегодные достижения будут неизмеримо выше того, что до революции достигалось целыми десятилетиями упорной классовой борьбы пролетариата.

Таковы пока еще только первые плоды пролетарской революции.

ДИНАМИКА НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА СССР

Бюллетень № 20—21 Экономико-Статистической Секции Госплана СССР

под ред. С. Г. Струмилина

Составляется по материалам Бюро Кон'юнктурного Совета и Статбюро Госплана

СОДЕРЖАНИЕ

А. Основные показатели динамики народного хозяйства СССР за 1923/24, 1924/25 и 1925/26 гг.

Б. Текущие динамические таблицы

II. Промышленность

1. Динамика крупной госпромышленности СССР за 1924/25 и 1925/26 хоз. годы.
2. Динамика главнейших отраслей производства крупной госпромышленности СССР в 1924/25 и 1925/26 хоз. годах.

IV. Транспорт

1. Месячные показатели грузооборота, средне-суточной погрузки и валового дохода железных дорог в границах СССР.

V. Товарообмен

1. Структура капиталов всех синдикатов СССР на 1 октября 1924 г.
2. То же на 1 октября 1925 г.
3. Структура капиталов потребительской кооперации СССР на 1 окт. 1924 г.—1 янв. 1926 г.

VI—IX. Финансы, кредит, денежное обращение, индексы цен и цены

1. Сводная таблица по финансам, кредиту и денежному обращению за апрель—июнь 1926 г.
2. Всесоюзный бюджетный индекс Статистики Труда и оптовый индекс Госплана в 1925/26 г.

А. Основные показатели динамики народного хозяйства СССР за 1923/24, 1924/25 и 1925/26 гг.

№№ по порядку	Показатели	Единица счета	1923/24 г.	1924/25 г.	Месяцы 1925/26 г. Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
	I. Хлебные заготовки (средн. за месяц)												
1	Заготовка хлеба	Тысячи тонн	580	560	1.125	822	934	830	995	807	595	—	—
2	Заготовительная цена ржи	Товарн. коп.	28	48	43	44	45	49	—	—	—	—	—
3	То же	Червон. коп.	47	86	75	78	82	92	103	106	100	—	—
	II. Промышленность (средн. за месяц)												
4	Добыча угля	Тысячи тонн	1.315	1.338	1.915	1.918	2.092	2.026	2.116	2.266,1	2.173	—	—
5	Добыча нефти	» »	495	579	647	628	645	635	584	644	666	—	—
6	Выплавка чугуна	» »	55,0	108,6	159,2	153,4	171,1	181,2	163,3	189,2	189	—	—
7	Прокатка металла . . .	» »	57,5	111,2	166,8	153,6	165,4	168,0	177,0	194.1	199,0	—	—
8	Производ. хлоп.-бум. пряжи	» »	8,5	15,5	21,4	19,3	20,7	19,5	20,1	19,9	20,9	—	—
9	» » » ткани.	Милл метров	69,6	124,2	175,5	158,0	170,3	163,2	169,4	174,7	192,0	—	—
10	Сумма продукции промышл.	Милл. черв. руб.	278,6	388,7	552,4	535,5	583,6	56 ,1	594,5	(629,6)	(657,5)	—	—
11	» » » .	По довоен. ценам { милл. руб.	126,2	202,1	281,9	271,6	294,9	285,1	297,7	(313,7)	(329,9)	—	—
12	Выработка на 1 чел. в день.	{ в рублях	—	7,39	7,47	7,64	7,79	7,82	8,06	8,17	—	—	—
	III. Труд (средн. за месяц)												
13	Число рабочих цензовой промышленности	Тысячи	1.615	(1.889)	(2.238)	(2 231,1)	(2.385,0)	(2.430)	(2.459)	—	—	—	—
14	Средн. дневная зарплата пром. раб. (реальн.) . .	В условн. моск. коп.	91,5	110,0	124,6	(128,9)	(125,0)	123,7	124,3	—	—	—	—
15	Средн. дневная зарплата пром. раб. (номин.) . .	В черв. коп.	155,3	189,9	217,3	(228,8)	(226,9)	230,2	236,3	—	—	—	—
	IV. Транспорт (средн. за месяц)												
16	Жел.-дорожн. перевозки .	Милл. тонно-клм.	5,62	6,92	9,97	(9,24)	(9,27)	(9,05)	(8,66)	(9,88)	(9,63)	(8,48)	—
17	Средне-суточная погрузка	Тысячи вагонов	13,5	17,4	25,1	23,9	23,2	22,5	23,8	24,6	24,6	20,7	—
18	Валовой доход жел. дорог.	Милл. черв. рублей	56,7	78,9	101,5	101,0	112,4	107,5	102,3	—	—	—	—
	V. Торговля (средн. за месяц)												
19	Оборот 70 провинц. бирж .	Милл. черв. руб.	121,9	283,5	552,1	409,1	403,1	364,5	359,3	(345,9)	(366,4)	—	—
20	Оборот Моск. товар. биржи.	» » »	129,6	249,3	467,0	399,0	286,4	235,0	237,5	222,1	414,7	—	—
21	Реализация по 150 произв. об'ед. ВСНХ	» » »	74,1	122,2	166,0	125,2	(130,0)	(100,6)	(94,1)	(87,5)	86,0	—	—
22	Вывоз из СССР	» » »	—	42,3	76,5	53,9	42,4	(34,8)	43,2	57,4	—	—	—
23	Привоз в СССР	» » »	—	52,8	73,1	64,9	55,9	60,9	53,6	57,0	—	—	—
	VI. Финансы (средн. за месяц)												
24	Поступл. обыкн. доходов .	Милл. черв. руб.	122,6	196,1	268,4	262,8	294,5	290,2	268,8	—	—	—	—
25	В т/ч. налогов и пошлин .	» » »	53,9	94,9	139,9	136,6	146,5	154,0	135,4	—	—	—	—
	VII. Кредит												
26	Сумма вклад. и тек. счетов по Госбанку и 4 акционерным банкам на 1 число месяца	Милл. черв. руб.	277	567	757	811	778	760	792	784	—	—	—
27	Остаток задолж. по учетно-ссудн. операциям на 1 число месяца	» » »	586	1.251	1.855	1.979	2.050	2.091	2.126	2.186	—	—	—
	VIII. Денежное обращение												
28	Денежная масса на конец месяца	Милл. черв. руб.	406	799	1.247	1.287	1.269	1.241	1.246	1.204	1.223	1.173	1.209
29	Денежная масса на конец месяца	» товар. »	238	446	711	718	693	653	643	614	621	620	661
30	Эмиссия за месяц	» черв. »	49,9	43,3	104,0	39,8	—17.4	—27,9	4,4	—41,6	18,6	49,9	36,5
	» »	» товарн. »	29,4	24,5	55,2	22,3	—9,6	—14,9	2,3	— 21,3	9,4	25,7	13,2
	IX. Индексы цен (на 1 число мес.)												
31	Оптовые Госплана . . .	1913 = 100	170,2	179,2	174,2	175,3	179,3	183,3	190,2	193,9	196,2	196,8	189.3
	а) промышленный . . .	»	215,7	192,4	194,9	196,4	197,6	198,2	199,6	200,1	201,7	203,3	203,5
	б) сельскохозяйств. . .	»	134,2	166,9	155,6	156,3	162,6	169,4	181,3	187,8	190,8	190,4	175,9
32	Всесоюзный бюджетный .	»	195,7	202,0	192,3	201,0	205,3	209,9	219,9	224,5	228,8	234,5	232,5
	а) промышленный . . .	»	253,9	228,2	225,0	232,3	233,5	233,1	233,2	234,5	242,0	246,8	248,0
	б) сельскохозяйств. . .	»	163,2	187,5	174,0	183,4	189,5	196,8	212,5	218,9	221,3	—	—

1. Заготовка хлеба показана по 9 плановым организациям, учитываемым Наркомвнуторгом.
2. Источники помещаемых в сводной таблице данных и методологические указания см. в частных таблицах.

Б. ТЕКУЩИЕ ДИНАМИЧЕСКИЕ ТАБЛИЦЫ

Отдел II. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

Таблица № 1

Динамика крупной госпромышленности СССР за 1924/25 и 1925/26 хоз. годы (по данным ЦОС'а ВСНХ)

№№ по пор.	СРОКИ	Сред. мес. число раб. в тыс. чел.		Валовая продукция: В миллионах рублей — По довоен. ценам		В миллионах рублей — По соврем. ценам		В %% к началу соот. чис. — По довоен. ценам		В %% к началу соот. чис. — По соврем. ценам		В %% к соот. пер. пред. года — По довоен. ценам		В %% к соот. пер. пред. года — По соврем. ценам	
		1924/5	1925/6	1924/5	1925/6	1924/5	1925/6	1924/5	1925/6	1924/5	1925/6	1924/5	1925/6	1924/5	1925/6
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	А. За месяц														
1	Октябрь	1.423	1.764	187,7	281.9	372.6	552,4	100	100	100	100	150	150	118	148
2	Ноябрь	1.424	1.823	179,2	271,6	351,6	535,5	94	96	94	97	150	152	125	152
3	Декабрь	1.429	1.866	198,3	294,9	396,0	583,6	106	105	104	106	162	149	138	151
4	Январь	1.444	1.901	206,0	285,1	397.7	567,1	111	101	107	103	159	138	136	143
5	Февраль	1.466	1.925	210,8	297,8	403,4	594,7	112	106	108	108	153	141	130	147
6	Март	1.487	1.946	222.6	314,8	423,8	631,8	119	112	114	114	164	141	146	149
7	Апрель	1.488	1.930	216,3	323,7	412,4	653,1	115	114	111	118	166	149	154	158
8	Май	1.500	1 897	220,4	284,8	418,6	579,0	117	101	112	105	161	129	152	138
9	Июнь	1.550	1.898	226,5	296,1	429,7	602,6	121	105	115	109	170	131	161	140
10	Июль	1.588	—	204,9	—	389,3	—	109	—	104	—	157	—	147	—
11	Август	1.626	—	223,2	—	426,3	—	119	—	114	—	161	—	152	—
12	Сентябрь	1.690	—	264,0	—	511,4	—	141	—	137	—	160	—	155	—
	Б. За квартал														
I	Октябрь—декабрь	1.425	1.818	565,2	848,4	1.110,2	1.671,3	100	100	100	100	154	150	127	151
II	Январь—март	1.466	1.924	639,4	897.7	1.224,9	1.793,6	113	106	110	107	159	140	137	146
III	Апрель—июнь	1.513	1.908	663,2	902,2	1.260,7	1.834,7	117	106	114	110	166	136	155	146
IV	Июль—сентябрь	1.635	—	692,1	—	1.327,0	—	122	—	120	—	158	—	150	—
	В. За год	1.510	—	2.559,9	—	4.922,3	—	—	—	—	—	160	—	142	—

Крупная госпромышленность учитывается ЦОС'ом ВСНХ и составляет около 80% цензовой промышленности. Валовая продукция оценена по методу целых отраслей (валовой оборот отрасли за вычетом потребленных в ней полуфабрикатов ее производства). Валовая продукция по современным ценам получена переводом из довоенной по средне-месячному пром. индексу Госплана. Цифры изменены по сравнению с предыдущим годом в связи с пересчетом ЦОС'ом продукции и числа рабочих по сквозному ряду предприятий. Цифры за май и июнь 1926 г. предварительные.

Таблица № 2

Динамика главнейших отраслей производства крупной госпромышленности СССР в 1924/25 и 1925/26 хоз. годах

№№ по порядку	Сроки	Добыча камен. угля и антрацита (в тыс. тонн)		Добыча нефти (в тыс. тонн)		Металлургическое производство						Хлопчато-бумажное производство							
						Выпл. чугуна (в тыс. тонн)		Выпл. мартена (в тыс. тонн)		Прокатка металла (в тыс. тонн.)		Хл.-бумажн. пряжа (в тоннах)		Шерстян. пряжа (в тоннах)		Льняная пряжа (в тоннах)		Хл.-бумажн. ткань (в тысяч. метров)	
		1924/25	1925/26	1924/25	1925/26	1924/25	1925/26	1924/25	1925/26	1924/25	1925/26	1924/25	1925/26	1924/25	1925/26	1924/25	1925/26	1924/25	1925/26
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	А. За месяц																		
1	Октябрь .	1.583,7	1915,4	580,9	647,9	79.955	159.204	131.814	226.670	98.008	166.808	14.116	22.071	2.336	3.038	4.296	5.101	114.083	175.358
2	Ноябрь . .	1.324,5	1917,5	556,8	628,2	74.233	153.434	121.678	208.265	91.631	153 559	12.284	19.918	2.051	2.719	3.516	4.593	101.532	157.900
3	Декабрь .	1.396,9	2092,9	517,2	645,1	89.278	171.110	140.436	216.115	101.065	165.416	13.928	21.403	2.290	3.009	3.824	5.205	120.902	170.204
4	Январь . .	1.382,1	2026,0	518,6	635,4	91.113	181.241	149.121	233.965	109.022	167.968	14.570	20.159	2.308	2.756	4.015	5.260	122.436	163.160
5	Февраль .	1.446,8	2115,6	506,4	583,9	89.025	163.283	141.950	226.685	109.500	177.014	14.814	20.802	2.317	2.868	4.084	5.623	123.664	169.413
6	Март . . .	1.465,8	2266,1	574,0	643,9	106.747	189.194	160.302	263.869	112.225	194.111	15.213	19.871	2.300	2.872	4.170	5.793	127.338	174.603
7	Апрель . .	1.062,6	2162,0	585,0	666,0	105.079	190.179	148.041	249.689	113.902	198.374	15.846	20.945	2.252	2.918	4.072	6.380	130.985	182.498
8	Май . . .	1.051,8	1797,8	621,5	728,4	122.752	198.765	174.290	250.580	131.355	172.829	15.900	17.405	2.255	2.425	3.920	5.095	128.825	139.356
9	Июнь . . .	1.255,1	1992,0	615,2	738,6	128.305	198.170	174.960	247.072	127.780	183.372	17.644	20.364	2.327	2.798	3.912	5.345	138.790	176.425
10	Июль . . .	1.275,3	—	615,6	—	123.957	—	157.772	—	113.655	—	12.865	—	1.983	—	3.090	—	100.790	—
11	Август . .	1.272,7	—	613,4	—	141.477	—	169.771	—	128.705	—	17.106	—	2.362	—	3.867	—	125.303	—
12	Сентябрь .	1.566,2	—	656,0	—	146.600	—	198.207	—	153.355	—	20.769	—	2.884	—	4.770	—	164.372	—
	Б. За квартал																		
I	Окт.—сент.	4.305,1	5925,8	1654,9	1920,2	236.456	483.748	393.928	651.050	290.704	485.783	40.328	63.392	6.677	8.766	11.636	14.899	336.517	503.462
II	Янв.—март	4.294,7	6407,7	1599,0	1862,5	286.885	533.718	451.373	724.519	330.747	539.093	44.597	60.839	6.925	8.496	12.269	16.676	373.438	507.176
III	Апр.—июнь	3.369,5	5951,8	1821,7	2133,3	356.136	587.014	497.291	747.341	373.037	554.575	49.390	58.714	6.834	8.141	11.904	16.820	398.600	498.279
IV	Июль—авг.	4.114,2	—	1885,0	—	412.034	—	525.750	—	395.715	—	50.740	—	7.229	—	11.727	—	390.465	—
	В. За год .	16.083,5	—	6960,6	—	1.291.511	—	1.868.342	—	1.390.203	—	185.055	—	27.665	—	47.536	—	1.499.020	—

Данные за май и июнь 1926 г. предварительные.

Отдел IV. ТРАНСПОРТ

Таблица № 1

Месячные показатели грузооборота, средне-суточной погрузки и валового дохода железных дорог в границах СССР

Периоды наблюдения	Перевозка всех грузов в коммерческом движении	Общий пробег всех грузов	Средне-суточная погрузка	Перевозка чисто-коммерческих грузов	Пробег чисто-коммерческих грузов	Перевезено отдельных чисто-коммерческих грузов						Валовой доход
						Хлеб	Каменный уголь	Нефть	Дрова	Лесоматериалы	Прочие	
	Тыс. тонн	Милл. т.-клм.	Тыс. вагон.	Тыс. тонн	Милл. т.-клм.	В тысячах тонн						Тыс. черв. рубл.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1924/25 г.												
Октябрь—декабрь	6.601	3.670	16.339	5.192	3 185	841	852	230	601	329	2.334	72.332
Январь—март	6.332	3.868	16.408	4.687	3.309	903	605	254	600	399	1.924	72.834
Апрель—июнь	6.615	3.824	16.636	4.981	3.231	792	601	334	290	606	2.329	78.719
Июль—сентябрь	8.149	4.453	20.209	6.123	3.680	987	959	318	378	641	2.838	91.613
В среднем за 1924/25 г.	6.924	3.951	17.298	5.239	3.351	881	754	284	467	494	2.392	78.931
1925/26 г.												
Октябрь	9.971	5 215	25.114	8.227	4.512	1.311	1.187	297	551	562	4.319	101.524
Ноябрь	9.687	5.284	23.867	8.071	4.622	1.326	1.099	316	646	467	4.217	101.009
Декабрь	9.597	5.675	23.172	7.991	4.961	1.398	1.183	328	828	430	3.834	112.387
Январь	9.425	5.786	22.526	7.770	5 081	1.347	1.241	346	922	487	3.406	107.491
Февраль	8.877	5.521	23.818	7.191	4.768	—	—	—	—	—	—	102.331
Март	(9.877)	(6.130)	24.594	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Апрель	(9.631)	(6.078)	24.624	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Май	(8.484)	—	20.736	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Примечания: 1) Данные «Ежемесяч. Бюлл. Трансп. Стат. ЦСК»,
2) Данные в скобках предварительные.

Отдел V. ТОВАРООБМЕН

Таблица № 1

Структура капиталов всех синдикатов СССР на 1 октября 1924 года (в тыс. черв. рублей)

№№ по пор.	НАИМЕНОВАНИЕ СИНДИКАТОВ	В имуществе	В матер. ценностях	В денежн. ценностях	Итого в оборотн. средствах гр. 3+4	Итого всего капитала гр. 2+5	В том числе заемн. средства	Прибыль (+) или убыток (—)
	1	2	3	4	5	6	7	8
1	Нефтяной	25.615,6	110.323,5	6.124,7	116.448,2	152.063,8	25.267,7	6.544
2	ВТС	937,0	109.458,3	20.455,0	129.913,3	130.850,3	110.224,3	—2.061
3	Металлический	106,2	5.278 4	295,1	5.573,5	5.679,7	2.119,7	52
4	Уралмет	192,0	5.403,0	462,8	5.865,8	6.057,8	1.744,3	111
5	Сельмаш	48,6	977,0	92,2	1.069.2	1.117,8	210,7	76,7
6	Сольсиндикат	439,5	3.657,6	1.225,7	4.883,3	5.322,8	3.208,3	450,0
7	Махорочный	90,3	236,5	765,7	1.002.2	1.092,5	854,0	—62
8	Размасло	26,8	347,6	14,7	362,3	389,1	34,3	37
9	Жировой	4,3	481,3	99,8	581,1	585,4	443,0	42
10	Кожевенный	1.230,2	16 964,5	2.188 0	19.152,5	20.382,7	12.507,2	1.169
11	Продасиликат	220,3	3.403,9	342,1	3.746,0	3.966,3	3.071,5	23
12	Крахмало-паточный	1,1	—	11,0	11,0	12,1	0,7	—
13	Госрыбсиндикат	245,9	4.403,0	365,3	4.768,3	5.014,2	2.498,3	53
14	Госсельсиндикат	105,6	459,5	40,9	857.8 [1]	963,4	—	2
15	Винсиндикат	111,9	2.770,6	50,9	2.821,5	2.933,4	1.715	13,5
	Итого по п.п. 1—15	39.375,3	264.164,7	32.583,9	297.056,0 [1]	336.431,3	163.979,9	6.450,2
	Кроме того, по двум неучтен. синдикат.	(968,2)	(6.495,8)	(800)	(7.295,8)	(8.264,0)	(4.032,2)	—4.960,0
	Всего по всем 17 синдикат.	40.343,5	270.660,5	33.333,9	304.351,8 [1]	344.695,3 [2]	168.012,1	1 490,2

Примечания: 1) В сумму оборотных средств Госсельсиндиката включена разница между дебиторскими и кредиторскими счетами в сумме 357.4 милл. черв. руб (дебетовое сальдо).

2) Оборот 15 синдикатов за 1923/24 год выразился в сумме 1.001.612 тыс. черв. руб.; оборот всех синдикатов за тот же год по нашим исчислениям определен в 1.026.275 тыс. черв. руб., таким образом, по обороту 15 синдикатов составляют 97,6% оборотов всех синдикатов. Пользуясь этим коэффициентом, определяем капитал всех синдикатов СССР на 1 октября 1924 года.

Источники: Отчеты и балансы отдельных синдикатов.

Структура капиталов всех синдикатов СССР на 1 октября 1925 года *Таблица № 2*

(в тыс. черв. руб.)

НАИМЕНОВАНИЕ СИНДИКАТОВ	КАПИТАЛЫ													Результаты прибыли или убытка
	В имуществе			Оборотные средства								Всего капитала	В том числе заемных средств	
				В материальн. ценностях			В денежных ценностях							
	Недвижимом	Движимом	Итого	Товарах	Матер. и таре	Итого	В кассе	На текущ. счет	В пути	Итого	Всего оборот. средств			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
1. ВТС	125,7	1.128,8	1.254,5	90.822,7	13.415,4	104.238,1	2.011,3	29.498,4	1.958,3	33.468,5	137.706,6	138.961,1	87.301,9	1.897,1
2. Металлосиндикат	—	340,9	340,9	20.711,4	10,2	20.721,6	216,0	1.928,6	161,4	2.306,0	23.027,6	23.368,5	8.725,9	2.323,3
3. Сольсиндикат	46,0	174,6	220,6	4.380,4	370,2	4.750,6	44,0	881,9	319,0	1.174,9	5.925 5	6.146,1	5.672,7	123,3
4. Продасиликат	15.8	204,3	220,1	3.134,0	228,8	3.362,8	45,4	221,7	74,9	342,0	3.704,8	3.924.9	1.042,6	22,9
5. Уралмет	135,3	209,6	344,9	6.494,2	266,8	6.761,0	98,1	970,0	66,4	1.134,5	7.895,5	8.240,4	1 031,2	28,6
6. Сельмаш	78,6	19,0	97,6	6.570,1	3,4	6.573,5	27,0	1.122,7	51,8	1.200,5.	7.774,0	7.871,6	5.574,6	83,7
7. Кожевенный	2.005,0	677,2	2.682,2	20.885,5	5.863,9	26.748,4	265,6	5.534,4	531,4	6.331,4	33.079,8	35.762.0	26.752,7	302,7
8. Спичечный	—	—	5,2	98,4	—	98.4	9,2	62,7	—	71,9	170,3	175,5	49,1	20,7
9. Маслосиндикат	73,2	2,0	75,2	12,3	195,2	207,5	16,6	240,8	—	257,4	744,9	540,1	—	343,6
10. Жировой	—	—	26,5	33,4	1,6	35,0	(18,6)	(215,3)	10,5	244,4	279,4	305,9	73,9	— 15,0
11. Махорочный	28,2	87,6	115 8	24,9	103,4	128,3	47,2	1.217,3	51,8	1.316,3	1.444,6	1.560,4	1.179,8	—
12. Нефтяной	35.640,6	6.001,3	41.641,9	81.855,3	10.030,0	91.885,3	784,6	7.016,8	2.196,9	9.998,3	101.883,6	143.525,5	18.962,7	4.209,1
13. Крахмало-паточный	—	21,0	21,0	—	7,9	7,9	14,9	673,4	31,7	720,0	727,9	748,9	628,4	6,3
14. Госрыбсиндикат	6,3	198,6	204,9	4.777,6	116,1	4.893,7	51,1	593,0	119,6	755,7	5.649,4	5.845,3	2.952,9	— 18,8
15. Госсельсиндикат	291,0	—	291,0	3.174,0	81,4	3.255,4	55,2	91,2	12,0	158,4	3.413,8	3.704,8	3.822,5	22,8
16. Винсиндикат	13,6	142,0	155,6	2.063,0	351,0	2.414,0	105,2	208,5	12,5	326,2	2.740,2	2.895,8	2.195,3	—382,6
Итого по п.п. 1—16	38.499,3	9.206,9	47.697,9	245.037,2	31.045,3	276.082,5	3.810,5	50.406,7	5.590,2	59.807.4	335.889,9	383.587.8	165.966,2	8.967,7

Источники: Отчеты и балансы отдельных синдикатов.

Таблица № 3

Структура капиталов потребительской кооперации СССР на 1 октября 1924 г.—1 января 1926 г.
(в милл. черв. руб.)

Периоды / Формы капитала	В имуществе	В материальн. ценностях	В денежных ценностях	Итого в оборотн. средств. (гр. 3 + 4)	Итого всего капитала (гр. 2 + 5)	В том числе заемн. средств	Прибыль
1	2	3	4	5	6	7	8
На 1 октября 1924 г.	91,5	373,8	24,7	398,5	490,0	262,0	35,5
» 1 января 1925 »	104,6	444,0	26,8	470,8	575,4	329,4	40,4
» 1 апреля 1925 »	110,9	454,1	34,3	488,4	599,3	353,1	42,5
» 1 июля 1925 »	112.6	469,4	37,1	506,5	619.1	342,6	51,6
» 1 октября 1925 »	120,1	514,1	54,4	568,5	688,6	432,8	43,1
» 1 января 1926 »	122,5	614,9	61,3	676,2	798,7	502,8	69,5

Таблица составлена по материалам Центросоюза.

Отдел VI—IX. ФИНАНСЫ, КРЕДИТ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ, ИНДЕКСЫ ЦЕН И ЦЕНЫ

Таблица № 1

Сводная таблица по финансам, кредиту и денежному обращению за апрель—июнь 1926 г.
(в милл. черв. руб.)

НАИМЕНОВАНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ	Апрель	Май	Июнь	В %%% к одноим. сроку 1925 г. Апрель	Май	Июнь
1	2	3	4	5	6	7
I. Финансы						
Обыкновенные доходы	328,4	279,7	—	163	151	—
В том числе:						
1) Прямые налоги	47,8	30,0	—	168	177	—
2) Косвенные налоги	82,4	80,3	—	157	142	—
3) Пошлины	12,8	10,7	—	124	109	—
4) Неналоговые доходы	185,3	158,6	—	168	155	—
В том числе по п. 4						
НКПС	118,3	98,1	—	148	134	—
НКПиТ	12,4	10,6	—	157	136	—
II. Кредит						
Сумма вкладов и тек. счетов по Госбанку и 4 акцион. банкам на конец месяца	856	814	782	131	118	117
Остаток задолженности по учетно-ссудным операциям по Госбанку и 4 акцион. банкам на конец месяца	2.255	2.208	2.236	176	162	152
III. Денежное обращение						
Денежная масса на конец месяца черв. р.	1.222,8	1.172,9	1.209,4	157	148	143
тов. р.	621,3	619,6	660,5	156	150	147
Эмиссия за месяц черв. р.	18,6	—49,9	36,5	130	—	67
тов. р.	9,4	—25,7	19,7	129	—	69

Примечания: 1) Данные предварительные
2) Пересчет в товарные рубли сделан по оптовому индексу плана
3) Без вкладов и тек. счетов НКФ.

Таблица № 3

Всесоюзный бюджетный индекс Статистики Труда и оптовый индекс Госплана в 1925/26 г. (1913 г. = 100)

Месяцы и даты	Общий индекс		Сельскохозяйствен. индекс		Промышл. индекс		Отношение к общему индексу				Отношение промышленного индекса к сельскохозяйств. индексу («ножницы»)	
							Сельскохоз. индекса		Промышлен. индекса			
	Бюдж.	Оптов.	Бюдж.	Оптов.	Бюдж.	Оптов.	Бюдж.	Оптов.	Бюдж.	Оптов.	Бюдж.	Оптов.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
А. На отдельн. числа мес.												
1 июня	232,5	189,3	223,8	175,9	248,0	203,5	96	93	107	107	111	116
11 »	—	186,3	—	170,5	—	203,4	—	92	—	109	—	119
15 »	228,3	—	217,7	—	247,2	—	95	—	108	—	114	—
21 »	—	184,9	—	167,9	—	203,5	—	91	—	110	—	121
1 июля	—	183,1	—	164,3	—	203,9	—	90	—	111	—	124
11 »	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
15 »	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
21 »	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Б. В среднем за месяц												
Апрель	232,5	197,1	225,9	191,3	244,1	203,0	97	97	105	103	108	106
Май	236,8	194,2	230,6	185,1	247,9	203,6	97	95	105	105	108	110
Июнь	—	185,7	—	169,4	—	203,5	—	91	—	109	—	120
В. В среднем за квартал												
Январь—март . . .	221,9	191,7	214,7	183,9	234,8	199,8	97	96	106	104	109	109
Апрель-июнь . . .	—	192,3	—	181,7	—	203,3	—	94	—	106	—	112

ДИНАМИКА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Бюллетень Сектора Мирового Хозяйства

Бюро Кон'юнктурного Совета Госплана

под редакцией С. А. Фалькнера

№ 8 (18) Сентябрь 1926 г.

Содержание бюллетеня № 8 (18)

А. Кон'юнктура мирового хозяйства

(Сводная таблица показателей)

Б. Диаграммы Сектора Мирового Хозяйства

Потребление и накопление в Соединенных Штатах в 1922—1926 гг.
Потребление и накопление в Англии в 1922—1926 гг.
Потребление и накопление во Франции в 1922—1926 гг.
Потребление и накопление в Италии в 1922—1926 гг.
Потребление и накопление в Германии в 1922—1926 гг.
Потребление и накопление в Японии в 1922—1926 гг.

В. Динамика отдельных отраслей

I. Сельское хозяйство

1. Посевные площади, оценка урожая и сбор пшеницы на 1926 г. в странах Северного полушария.
2. Посевные площади, оценка урожая и сбор ржи на 1926 г. в странах Северного полушария.
3. Сбор хлебов в 1926 г.

II. Товарообмен

4. Ввоз и вывоз каменного угля, железа и железных изделий главнейших стран
5. Внешний товарооборот 32 стран за 1913—1926 гг.

III. Денежный и капитальный рынок

6. Положение крупнейших эмиссионных банков в первой половине 1926 г.

Сводная таблица Сектора Мирового Хозяйства

Отрасли хозяйства	Сроки / Страны	1913 г.	1922 г.	1923 г.	1924 г.	1925 г.		1925 год					1926 год						
		Месячные средние					Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
I. Промышленность	а) Соед. Штаты [1]																		
1. Общий об'ем продукции крупной промышленности (Индексы в %% к 1913 г.)	1) добывающ.	100	103,9	142,0	133,3	137,7	147,2	153,9	135,5	143,1	134,4	132,2	131,2	122,5	140,9	133,3	146,3	157,2	—
	2) обрабатыв.	100	119,7	141,0	133,9	148,1	152,9	143,4	144,6	161,2	145,8	144,6	144,6	142,2	162,3	156,4	152,9	152,9	—
	б) Англия по 7 отр. [2]	100	80,9	88,8	90,9	87,2	81,2	81,2	81,2	88,8	88,8	88,8	90,8	90,8	90,8	62,9	62,9	62,9	—
	» 11 »	100	82,5	85,9	90,7	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	в) Франция [3]	100	—	96,4	112,3	116,7	112,3	112,5	123,0	132,8	116,4	119,1	131,6	129,5	127,1	122,8	114,5	—	—
	г) СССР [4] . . .	100	—	35,0	48,7	78,4	67,8	73,9	87,4	93,3	89,9	97,6	94,4	98,6	104,2	106,5	94,2	—	90,1
2. Добыча угля (в тыс. метрических тонн)	а) Соед. Штаты	43.088	36.057	49.736	43.213	44.231	43.431	48.851	42.519	48.326	46.204	48 153	48.716	44.143	49.829	43.813	42.740	46.202	47.084
	б) Англия . .	24.336	21.133	23.450	22.646	20.694	21.551	16.726	19.010	21.231	20.690	22.882	21.939	21.657	24.235	22.200	—	—	—
	в) Франция [5] .	3.654	2.595	3.140	3.675	3.935	3.851	3.791	3.967	4.186	4.079	4.085	4.251	4.088	4.566	4.200	3.942	4.430	4 381
	г) Германия [6] .	11.782	9.929	5.185	9.902	11.061	11.240	11.061	11.355	11.950	11.189	11.367	11.190	10.611	11.424	10.086	10.678	11.756	13.074
	д) СССР . . .	2.642	865	1.075	1.259	1.473	1.275	1.273	1.566	1.915	1.917	2.092	2.026	2.116	2.266	2.162	1.798	1.992	2.032
	е) Мировой показатель [7]	95.058	78.240	91.730	90.178	—	90.177	90.581	88.145	98.231	94.007	98.911	98.182	92.406	102.810	92.054	68.429	—	—
3. Добыча нефти (в тыс. метрических тонн)	а) Соед. Штаты	2.880	6.462	8.489	8.275	8.761	9.363	9.303	9.000	8.950	8.548	8.476	8.297	7.589	8.413	8.327	8.700	8.587	—
	б) СССР . . .	715	399	435	516	601	616	613	656	646	628	645	635	583	644	666	728	739	759
4. Выплавка чугуна (в тыс. метрических тонн)	а) Соед. Штаты	2.601	2.276	3.391	2.632	3.082	2.707	2.747	2.770	3.071	3.071	3.302	3.369	2.970	3.497	3.505	3.537	3.287	3.276
	б) Англия . . .	869	415	630	620	528	501	452	456	481	502	511	542	510	578	530	90	42	18
	в) Франция [5] .	757	440	453	638	706	724	713	717	739	740	748	763	707	772	768	783	778	792
	г) Германия [6] .	910	783	411	651	848	886	766	735	742	760	717	689	631	716	668	736	720	768
	д) СССР . . .	351	17,0	32,5	62,2	129,0	124,0	141,5	146,6	159,2	153,4	171,1	181,2	163,3	189,2	190,1	190,1	198	192
	е) Мировой показатель [8]	6.160	4.328	5.383	5.141	—	5.399	5.274	5.280	5.703	5.724	5.932	6.005	5.479	6.371	6.303	5.987	—	—
5. Выплавка стали (в тыс. метрических тонн)	а) Соед. Штаты	2.564	2.927	3.682	3.117	3.741	3.137	3.479	3.549	3.955	3.970	4.040	4.217	3.863	4.560	4.190	4.008	3.811	3.709
	б) Англия . . .	649	494	718	696	626	600	485	650	663	664	617	646	715	797	675	46	33	32
	в) Франция [5] .	581	373	415	576	618	625	617	632	668	647	659	661	630	726	683	667	694	718
	г) Германия [6] .	981	976	525	820	1.018	1.031	899,5	880	928	876	764	791	816	950	869	900	977	1.022
	д) СССР . . .	354	29,8	61,7	95,0	176,7	157,8	169,8	198,2	226,7	208,3	216,1	234,0	226,7	266	249,7	250,6	247,1	237
	е) Мировой показатель [9]	5.797	5.284	5.982	5.952	—	6.167	6.248	6.541	7.156	6.979	6.926	7.122	6.865	8.049	7.439	6.659	—	—
6. Хлопчато-бумажная промышленность	а) Соед. Штаты (потреб. хлопка в тыс. кип) . .	465	507	543	460	536	484	449	483	544	543	575	583	567	635	576	517	519	461
	б) Франция [10] . выраб. хл.-бум.	—	17,14	17,49	17,37	18,20	17,47	18,13	18,53	19,08	18,06	19,27	18,07	18,33	20,40	—	—	—	—
	в) СССР пряжи в тыс. м. т.	25,30	4,86	6,45	9,78	17,42	12,87	17,11	20,77	22,07	19,92	21,40	20,16	20,80	19,87	20,95	17,41	20,36	14,19
	г) Англия [11] . . . (эксп. хл.-бум. тканей в миллион. *кв. м*)	—	291,8	288,5	309,7	308,9	310,2	287,6	301,0	306,8	272,6	319,4	297,7	306,0	336,9	236	254,2	274,2	—

Отрасли хозяйства	Сроки / Страны	1913 г.	1922 г.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	Июль	1925 г. Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	1926 г. Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль
		Месячные средние																	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
7. Судостроение [13] Строящийся тоннаж (в тыс. брутто тонн)	а) Соед. Штаты	148	139	42	42	89	—	—	70	—	—	89	—	—	101,8	—	—	—	—
	б) Англия . .	1.957	1.469	1.395	1.297	885	—	—	1.009	—	—	885	—	—	843	—	—	841	—
	в) Франция . .	229	189	111	197	174	—	—	150	—	—	167	—	—	156	—	—	—	—
	г) Германия . .	545	416	324	355	234	—	—	307	—	—	234	—	—	217	—	—	149	—
	д) Мировой показатель [12]	3.179	—	2.580	2.546	2.070	—	—	2.027	—	—	2.070	—	—	—	—	—	—	—
II. Товарообмен 1. Движение оптовых цен (в золотом исчислении) индексы: 1913 г. = 100 [14]	а) Соед. Штаты (Bradstreet) . . .	100	132	145	140	151	155	153	154	155	156	152	149	145	142	140	138,5	138,3	137
	б) Англия (Economist)	100	146	152	158	165	165	165	164	160	160	158	156	154	152	150	150	150	150
	в) Франция (Statistique gén.) . .	100	139	130	135	134	136	136	136	125	122	120	124	121	114	111	114	111	106
	г) Германия (Stat. Reichsamt)) . . .	100	82 [15]	95 [15]	123	130	135	132	126	124	121	121,5	120	118	118	123	123	125	127
	д) СССР (Госплан)	100	—	135	174	183	175	173	174	175	179	183	190	194	196	197	189	183	182
2. Движение стоимости жизни Официальные индексы: 1913 г. или 1914 г. = = 100	а) Соед. Шт. [16]	100	169	171	171	175	—	—	—	—	—	178	—	—	—	—	—	175	—
	б) Англия [16] . .	100	181	174	175	175	173	174	176	176	177	175	173	172	168	167	168	170	170
	в) Франция [17] .	100	297	327	364	400	—	401	—	—	421	—	—	451	—	—	140	—	—
	г) Германия [18] .	100	42 [15]	59 [15]	115	140	143	145	145	144	141	141	140	139	138	140	140	141	142
	д) СССР [19] . .	100	—	149	201	204	194	187	192	201	205	210	220	225	229	239	233	227	228
3. Внешняя торговля (ценность в милл. зол. ден. единиц) а) Привоз (только для потребления внутри страны)	а) Соед. Штаты (доллары) . . .	146,4	253,9	309,6	292,1	344,7	317,6	332,9	342,3	366,4	369,1	388,8	407,7	381,4	433,6	389,3	312,5	337,0	—
	б) Англия (фунт. стерл.)	54,9	68,3	76,6	86,1	96,6	87,3	78,1	87,0	95,5	101,2	119,6	105,9	83,6	94,8	91,2	73,7	86,8	90,8
	в) Франция (фр.)	701,8	835,1	848,6	903,9	889,1	738,1	802,3	1.052,9	1.026,7	941,2	1.055,5	875,6	1.000,0	948,3	884,5	719,1	789,6	631,5
	г) Германия (марки)	897,5	516,7	512,0	759,1	1.035,7	1.154,1	1.178,5	1.054,5	1.074,1	855,4	757,6	707,5	661,7	645,3	723,1	702,8	791,9	942,1
	д) СССР (руб.) [21]	101,7	22,5	12,0	18,2	39,8	36,5	27,0	43,2	48,5	38,7	31,7	36,5	32,8	37,0	—	—	—	—
б) Вывоз (только товаров внутренней продукции)	а) Соед. Штаты (доллары) . . .	204,0	313,8	340,9	374,8	401,5	331,6	372,6	412,7	482,9	439,4	459,5	388,1	345,8	364,9	379,2	348,1	338,0	—
	б) Англия (фунт. стерл.)	43,8	54,6	60,1	60,6	63,9	64,7	60,9	60,5	67,1	61,0	65,8	60,4	62,8	66,4	52,7	45,8	50,1	57,3
	в) Франция (фр.)	573,4	720,4	790,0	933,7	935,5	847,8	792,8	939,0	1.003,4	862,8	897,0	755,5	791,1	923,1	767,0	730,6	711,9	668,6
	г) Германия (марки)	841,4	330,8	508,5	545,7	733,2	742,9	724,6	776,6	846,5	791,1	793,9	795,5	783,0	923,1	778,3	729,6	758,8	821,3
	д) СССР (руб.) [21]	118,4	6,8	17,2	25,2	30,5	26,7	37,0	47,5	55,4	36,9	24,9	23,6	28,7	36,2	—	—	—	—
III. Денежное обращение [13] 1. Количество всех видов денег в обращении в милл. ден. единиц (на конец месяца)	а) Соед. Штаты (доллары) [22] . .	2.575	4.733	4.951	4.993	5.008	4.720	4.784	4.827	4.901	4.972	5.008	4.740	4.814	4.806	4.854	4.871	4.835	4.858
	б) Англия (фунт. стерл.) [23]	29,6	398,3	397,8	397,6	385,3	391,3	384,5	381,5	378,3	376,4	385,3	373,0	372,5	381,8	382,3	383,9	379,5	379,7
	в) Франц. (фр.) [23]	5.714	36.359	39.114	40.885	51.085	44.496	45.445	46.354	46.679	49.184	51.085	50.618	50.991	52.127	52.208	52.735	53.914	56.022
	г) Германия (зол. мар.) [22]	6.070	1.295,2 мрд. бум. м.	2.274	4.274	5.181	4.891	4.983	5.056	5.066	4.977	5.181	4.846	4.924	5.062	5.030	5.042,8	5.169,4	5.281,4
	д) СССР (черв. руб.) [22]	2.299,6	117,6	322,0	742,7	1.269,3	915,2	1.015,6	1.142,9	1.246,9	1.286,7	1.269,3	1.241,4	1.245,8	1.204,2	1.222,8	1.172,9	1.209,4	1.233,9

Отрасли хозяйства	Сроки / Страны	1913 г.	1922 г.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	Июль	1925 год: Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	1926 год: Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль
		Месячные средние																	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
2. Валютные курсы	а) Соед. Штаты	100	100 [13]	100 [13]	100 [13]	100 [13]	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	б) Англия . . .	100	95,2[13]	89,3[13]	97,0[13]	99,7[13]	99,9	99,8	99,6	99,5	99,6	99,7	99,8	99,9	99,9	99,9	99,9	100,0	99,9
	в) Франция . .	100	37,6[13]	26,9[13]	28,0[13]	19,4[13]	24,4	24,3	24,5	23,0	20,6	19,4	19,6	19,1	18,6	17,6	16,4	15,2	12,8
	г) Германия . .	100	0,06 [13]	—	100 [13]	100 [13]	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100,0	100,0
Индексы курсовой цен. данной валюты на Нью-Йоркской бирже	д) СССР . . .	100	—	—	—	—	100,2	100,2	101,1	100,2	100,1	100,1	100,1	100,1	100,1	100	100,1	100,1	100,1
	е) Мировой показатель [25]	100	—	—	—	79,5	79,8	79,9	80,1	80,0	79,8	79,4	80,7	80,8	80,5	80,2	80,0	80,0	79,6
3. Обороты расчетных палат	а) Соед. Штаты (Нью-Йорк, долл.)	7,89	18,16	17,83	20,82	23,64	23,40	20,22	21,77	25,95	23,48	26,96	27,10	21,45	28,09	25,96	23,39	24,19	23,83
	б) Англия (Лондон, фунт. стерл.)	1,37	3,10	3,05	3,29	3,37	3,50	3,04	3,00	3,63	3,25	3,55	3,49	3,14	3,49	3,31	3,22	3,24	—
(в миллиардах ден. единиц)	в) Франция (Париж, франки) . .	1,53	13,14	19,89	30,67	30,96	29,45	24,28	21,72	39,81	42,10	46,38	37,29	37,77	47,47	44,60	48,7	49,6	35,8
	г) Германия (Рейхсбанк, з.м.)	6,10	—	—	2,52	4,24	4,61	4,43	4,38	4,65	4,22	4,40	4,18	3,89	4,41	4,47	4,50	4,61	4,90
	д) СССР (О.В.Р. Правл. Госбанка. Черв. рубл.) . .	—	—	0,02	0,06	—	0,30	0,28	0,34	0,41	0,37	0,41	0.43	0,43	0,50	0,51	—	—	—
IV. Транспорт	а) Соед. Шт. [26] (в тыс. груженых вагонов)	—	3.650	4.145	4.120	4.255	4.211	4.648	4.655	4.798	4.436	4.007	3.838	3.965	4.200	4.112	4.456	4.451	4.545
1. Погрузка жел. дорог. (месячная — в милл. тонн, кроме Соед. Штатов и Франции)	б) Англия . . .	33,78	25,45	29,00	28,38	27,2	29,0	22,4	26,0	28,3	27,5	28,8	28,2	27,9	31,3	28,5	6,0	—	—
	в) Франция (суточная — в тыс. гружен. вагон.)[27]	—	44,3	50,4[29]	53,2	53,9	49,9	51,8	55,6	58,2	57,5	55,7	53,0	57,7	58,6	55,4	53,7	55,8	52,8
	г) Германия [28] .	35,25	33,25	20,02	21,70	30,91	32,90	31,32	32,07	35,35	31,46	27,61	24,81	25,36	28,72	27,07	27,53	—	—
	д) СССР . . .	13,09	—	5,07	5,85	7,58	7,06	8,04	8,84	9,95	9,24	9,16	9,05	8,66	9,88	9,57	—	—	—
2. Судооборот морских портов	а) Соед. Штаты	8.923	10.836	11.073	11.427	11.601	13.530	13.532	12.376	12.912	11.788	10.748	9.124	8.902	10.324	9.888	11.987)	13.380	—
	б) Англия . . .	9.741	8.590	10.149	10.045	9.814	10.618	9.631	10.099	10.788	9.866	9.631	9.509	8.601	9.775	9.843	6.253	8.412	9.643
	в) Франция . .	5.052	5.183	6.047	6.268	6.735	7.545	7.379	6.856	7.521	6.503	6.229	6.165	5.463	6.729	7.040	6.948	7.090	—
	г) Германия . .	4.435	3.735	5.106	5.104	5.666	6.002	6.234	5.854	5.983	5.494	5.113	4.813	4.501	5.142	5.228	5.330	6.319	—
(в тыс. регистровых тонн)	д) СССР . . .	2.599	308	428	500	2.168	2.678[31]	3.072[31]	3.342[31]	2.852[32]	2.260[30]	1.641[30]	1.408[31]	1.524	1.539[31]	2.320[30]	2.421[30]	2.790	—
	е) Мировой показатель [33]	56.313[34]	54.093	60.786	64.145	—	74.287	73.747	71.582	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
V. Труд	а) Соед. Штаты (индекс числа занят. раб. в промышл.)	100[35]	89,4	101,1	91,3	91,2	89,3	89,9	90,9	92,3	92,5	92,6	93,3	94,3	93,7	92,8	91,7	—	—
1. Безработица	б) Англия, %%[36]	—	14,0	11,6	10,3	11,3	11,2	12,1	12,0	11,4	11,0	10,5	11,1	10,5	9,8	9,2	14,5	14,7	—
	в) Герман., %%[37]	2,9	1,5	10,2	13,1	6,8	3,7	4,3	4,5	5,8	10,7	19,4	22,6	21,9	21,4	18,6	18,1	18,1	17,7
	г) Франция (в тысяч.) [38] . . .	—	5,5	1,3	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5	0,8	0,5	0,4	0,4	0,4	—
	д) Вся Европа (в тыс.)[39] . .	—	—	—	—	—	2.092	2.282	2.330	2.373	2.776	3.645	4.364	4.257	(3.800)	(3.600)	(4.200)	(4.200)	—
2. Реальная заработная плата	а) Соед. Штаты (шт. Нью-Йорк)[40]	100	117	125	128	127	126	126	125,7	126,0	125,6	126,3	(127,1)	(125,9)	(128,5)	—	—	—	—
	б) Англия [41] . .	100	107,9	99,0	101,1	103,0	104,0	103,4	102,3	102,3	101,7	102,9	104,0	104,7	107,1	107,8	107,1	105,9	105,9
Индексы в %% к довоенной	в) Франция (углекопы)	100	104	107	106,3	99,7	—	98,8	—	—	96,6	—	—	—	—	—	—	—	—
	г) Германия [42, 44]																		
	1) необуч. рабочих	100	80,8[43]	79,5	91,8	93,5**	93,0	93,2	94,1	95,4	98,6	98,8	99,8	100,6	101,0	99,9	99,8	99,3	98
	2) обуч. рабоч.	100	62,2[43]	62,2	85	87,7**	87,5	87,4	88,5	89,8	92,8	93,0	93,9	94,7	95.0	94,1	93,9	93,3	92,1
	д) СССР [45] . .	100	31,5	53,7	—	—	96,3	95,3	100,4	101,1	92,9	94,6	88,7	(87,8)	(88,8)	—	—	—	—

Отрасли хозяйства	Сроки / Страны	1913 г.	1922 г.	1923 г	1924 г.	1925 г.	Июль	1925 год: Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь	1926 год: Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль
		Месячные средние																	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
3. Стачки и локауты	а) Соед. Штаты																		
А—число конфликтов	А	—	1.083	1.506	1.227	—	103	121	105	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Б—число участн. (в тысячах)	Б	—	1.608	774	651	—	13	26	161	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
В—число потерян. человеко-дней (в тыс.)	б) Англия																		
	А	1.459	576	628	709	601	78	75	69	80	72	62	63	62	63	68	37	32	(25)
	Б	664	552	405	612	438	216	218	44	43	50	57	26	22	37	51	2.673	1.082	(1.052)
	В	9.800	19.850	10.670	8.420	7.980	1.857	2.813	413	440	575	629	412	366	460	424	36.114	23.387	(23.018)
	в) Франция																		
	А	1.073	—	—	918	—	78	72	63	75	77	52	—	—	—	—	—	—	—
	Б	220	—	—	120	—	29	8	5	6	11	5	—	—	—	—	—	—	—
VI. Денежный и капит. рынок																			
1. Учетный процент центральн. эмиссионных банков	а) Соед. Штаты	3,5	4,21	4,43	3,6	3,42	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	3,5	4	4	4	3,5	3,5	3,5	3,5
	б) Англия . . .	4,77	3,70	3,49	4,0	4,58	5	4,5	4,5	4	4	5	5	5	5	5	5	—	—
	в) Франция . .	4,0	5,0	5,0	6,0	6,5	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6
	г) Германия . .	5,87	6,58	39,5	10,0	9,0	9	9	9	9	9	9	8	8	7	7	7	6,5	6,0
	д) СССР. . . .	6	12	10	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	8	—
2. Эмиссия ценных бумаг (в милл. долларов)	а) Соед. Штаты	—	358,7	358,7	466,1	518,0	598,3	297,2	462,6	423,1	571,5	683,7	652,3	534,0	608,8	520,0	647,3	579,0	522,2
	б) Англия . . .	100,7	215,7	109,0	89,3	137,9	90,3	12,9	163,3	127,8	154,6	110,2	142,3	129,5	108,2	79,8	50 9	140,6	122,1
	в) Франция . .	42,4	113,4	59,2	23,6	15.9	15,7	5,7	8,1	26,9	10,2	7,8	10,0	13,1	12,9	8,1	38,3	14,6	6,7
	г) Германия . .	24,5	3,7	2,4	5,4	26,4	20,5	10,1	10,6	25,7	15,6	133,1	17.3	8,2	8,6	13,1	9,1	—	—
Вся эмиссия	Мировой показатель [46] . .	—	586,7	568,3	630,4	—	789,8	344,3	671,6	670,9	795,5	886,1	854,3	694,0	—	—	—	—	—
В том числе внешняя эмиссия (включая колониальн.)	а) Соед. Штаты	—	52,6	22,9	83,8	91,0	160,8	35,0	85,1	85,8	181,4	82,6	85,4	61,2	50,6	127,3	97,4	111,2	110,6
	б) Англия . . .	80,1	54,1	49,6	49,9	39,8	54,6	7,0	3,7	46,7	100,5	54,6	93,5	19,1	53,5	35,8	31,1	75,1	68,7
3. Курсы акций Индексы	а) Соед. Штаты (Annalist, 25 пром. акций).	100	169	185	198	262	256	272	280	300	300	305	309	309	271	249	252	266	280
	б) Англия (Lond and Cambr. Ec. S. 20 пром. акций) .	100	133	162	160	180	172	178	177	185	192	187	191	187	182	177	182	186	181
	в) Франция (Lond. a. Cambr. Ec. Serv.—10 металлопром. акций) .	100 [47]	117	151	136	99	100	107	102	97	93	91	96	99	102	97	99	104	123
	г) Германия (W. u. St. — Общий индекс). . . .	100	9,4	16,2	26,4	28,6	26,4	24,3	25,7	24,5	22,4	21,6	24,0	26,4	28,0	30,5	30,3	32,1	34,6
4. Банкротства (число)	а) Соед. Шт. .	1.213	1.868	1.597	1.613	1.572	1.451	1.353	1.234	1.407	1.462	1.628	2.073	1.700	1.882	1.742	1.640	1.574	1.661
	б) Англия . . .	294	423	451	422	418	479	315	352	404	398	390	445	387	494	389	285	395	—
	в) Германия . .	815	84	22	504	932	797	751	914	1.164	1.343	1.660	2.092	1.998	1.871	1.302	1.046	913	701

Примечания к сводной таблице

[1] Индексы Survey of Current Business, перечисленные по основанию 1913 г.=100.

[2] Индексы London and Cambridge Economic Service.

[3] Индексы Société d'études et d'informations économiques.

[4] По данным о крупной промышленности, подведомственной ВСНХ.

[5] В послевоенных границах (включая Эльзас-Лотарингию).

[6] В послевоенных границах (без Эльзас-Лотарингии, Саарской области и Польской части Верхней Силезии). Для довоенной Германии месячная средняя 1913 г. составляла 15.843 тысячи метрических тонн угля, 1.397 тысяч метрических тонн чугуна и 1.429 тысяч метрических тонн стали. Цифры за 1924 и 1925 гг. по данным журнала «Stahl und Eisen».

[7] Добыча 12 стран: Соединенных Штатов, Англии, Бельгии, Голландии, Франции, Саарской области, Германии, Польши, Чехо-Словакии, Брит. Индии, Южной Африки и СССР.

[8] Продукция 10 стран: Соединенных Штатов, Англии, Бельгии, Люксембурга, Польши, Франции, Германии, Швеции, Канады и СССР.

[9] Выплавка 11 стран: Соединенных Штатов, Англии, Франции, Бельгии, Люксембурга, Италии, Швеции, Германии, Польши, Канады и СССР.

[10] Приближенные цифры, исчисленные нами на основании данных Statistique générale de la France.

[11] Экспорт хлопчато-бумажных тканей составляет около 80% всей их продукции.

[12] По след. странам: Соединенным Штатам, Англии, Ирландии, Английским колониям, Франции, Бельгии, Италии, Нидерландам, Испании, Швеции, Дании, Германии, Данцигу, Японии и проч. странам.

[13] Годовые показатели относятся к концу года.

[14] Индексы на конец месяца, кроме Германии, для которой дана месячная средняя.

[15] В золот. исчислен. по курсу доллара.

[16] Индексы на конец квартала (Соед. Штаты, 1913 г.=100) или месяца (Англия, июль 1914 г.=100).

[17] Квартальный полный индекс г. Парижа. 1 января—30 июня 1914 г.=100.

[18] Месячная средняя; 1913/14 г. = 100.

[19] Конец месяца; 1913 г.=100.

[20] С февраля 1925 г. новый расширенный индекс (приблизит. на 10% выше старого).

[21] Только по европейской границе; в милл. рублей по ценам 1913 г.

[22] Все виды денег, включ. звонк. монету.

[23] Только бумажные деньги: банкноты (Франция), банкн. и казнач. бил. (Англия).

[24] Паритет=100.

[25] Индекс Сектора Мир. Хоз. Госплана СССР, взвешенный по доле участия отдельных стран и частей света в мировой торговле в среднем за 1922, 1923, 1925 гг.

[26] Месячные показатели, полученные путем умножения недельной средней за данный месяц на 4 1/3.

[27] Средняя погрузка по главным железным дорогам, включая государственные (кроме Эльзас-Лотарингии).

[28] В послевоенных границах без ж. д. Эльзас-Лотарингии, в границах сети современных Reichseisenbahnen.

[29] Неполные цифры, вследствие оккупации Рура.

[30] Кроме портов Тихого океана.

[31] Кроме Владивостока.

[32] Кроме Ленинграда и Владивостока.

[33] Исчислено по 28 странам.

[34] Без судооборота Греции, Чили и Палестины.

[35] Данные Bureau of Labor Statistics, перечисленные по основанию июнь 1914 г.=100.

[36] % безработных среди застрахованных рабочих.

[37] % полных безработных среди членов профсоюзов.

[38] Число безработных, получающих пособие от государства.

[39] Только безработица, учитываемая официальной статистикой—по 17 странам: Англии, Франции, Бельгии, Италии, Голландии, Швейцарии, Швеции, Норвегии, Дании, Германии, Австрии, Венгрии, Ч.-Словакии, Польши, Финляндии, Латвии, Эстонии.

[40] Исчислено по индексу стоимости жизни гор. Нью-Йорка.

[41] Исчислено по индексам о номинальной плате проф. Боули (8 производств).

[42] До сентября 1924 г. исчислено по индексу стоимости жизни за период реализации платы (с 7 числа отчетного месяца по 7 число следующего месяца), а за последующие сроки—по индексу соответствующего месяца.

[43] Средняя за апрель, июль, октябрь, ноябрь и декабрь.

[44] С февраля 1925 г.— по новому индексу стоимости жизни (см. выше примечание 20).

[45] Данные Ц. Б. Статистики Труда.

[46] Эмиссия 9 стран: Соединенных Штатов, Англии, Франции, Италии, Швейцарии, Нидерландов, Швеции, Дании и Германии.

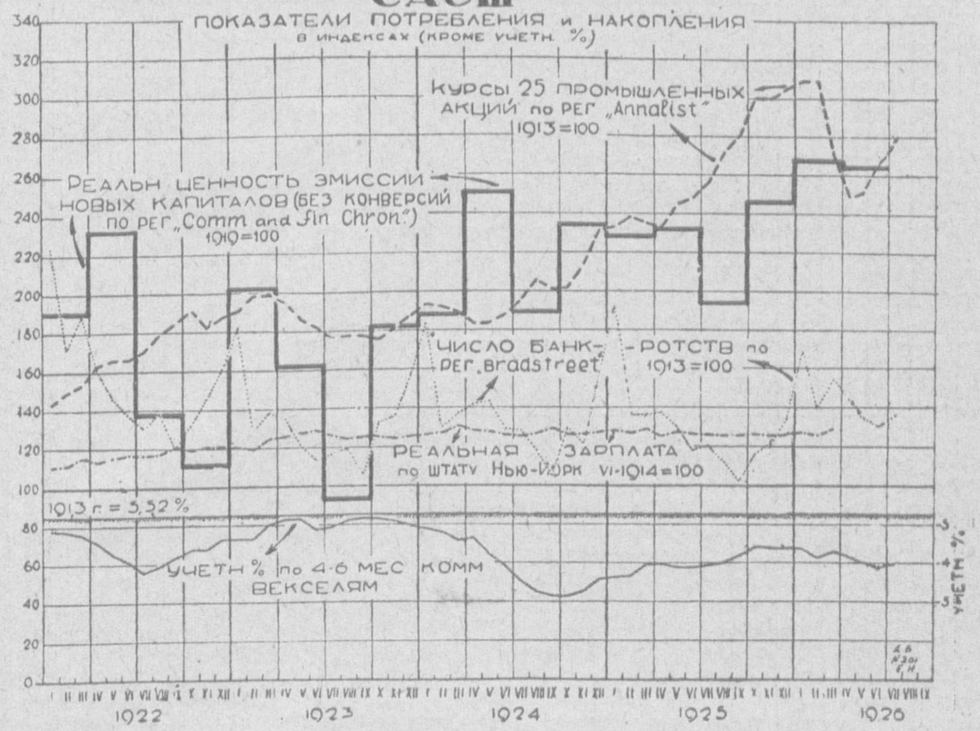
[47] Средняя за 1904—1913 гг.=100.

* Цифры за 1925/26 г. изменены в связи с включением угарно-вигоньевой пряжи.

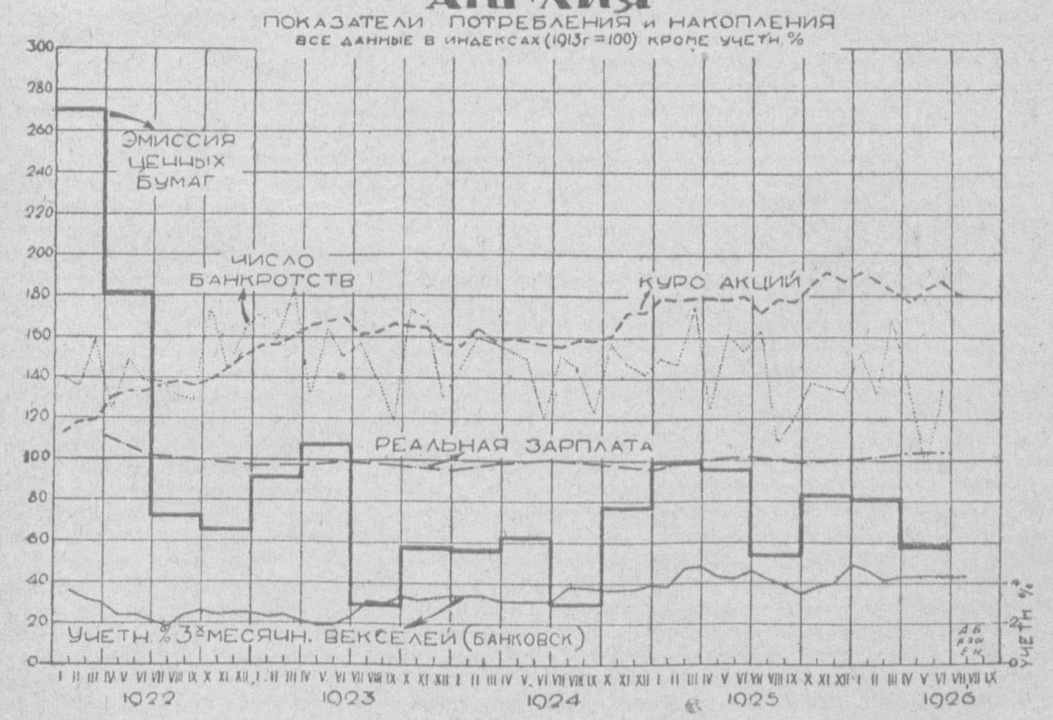
** По новому индексу стоимости жизни.

Б. ДИАГРАММЫ СЕКТОРА МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

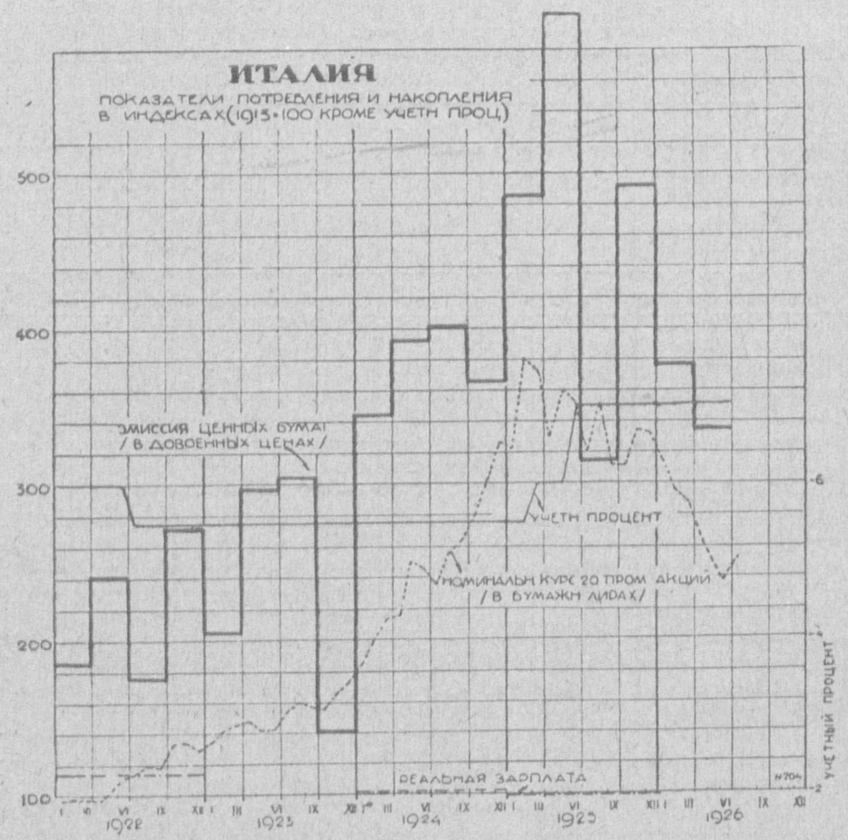
САСШ



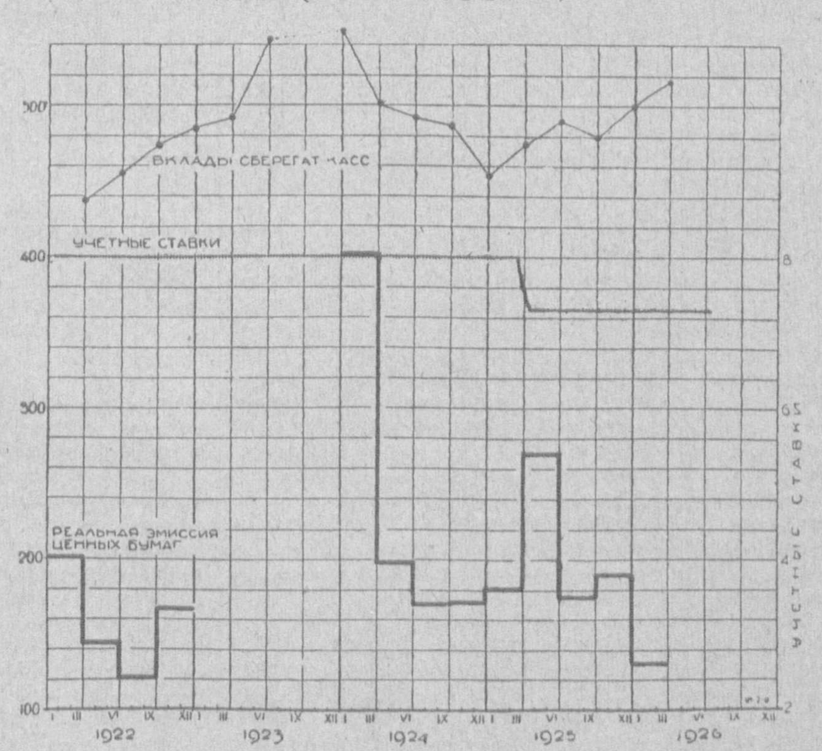
АНГЛИЯ



ФРАНЦИЯ
ПОКАЗАТЕЛИ ПОТРЕБЛЕНИЯ и НАКОПЛЕНИЯ
в %% к 1913 г
ЭМИССИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ
В ДОВОЕНН ФРАНК
(1907-1913г=100)
УЧЕТНЫЙ ПРОЦЕНТ (ОФФИЦ)
(1904-1913=100)
КУРСЫ 10-ТИ МЕТАЛЛ АКЦИЙ
(1904-1913=100)
РЕАЛЬНАЯ
ЗАРПЛАТА в УГОЛЬН ПРОМ
(1913=100)
400
300
200
100
0
1922
1923
1924
1925
1926


ИТАЛИЯ
ПОКАЗАТЕЛИ ПОТРЕБЛЕНИЯ И НАКОПЛЕНИЯ
В ИНДЕКСАХ (1913=100 КРОМЕ УЧЕТН ПРОЦ)
ЭМИССИЯ ЦЕННЫХ БУМАГ
/В ДОВОЕННЫХ ЦЕНАХ/
УЧЕТН ПРОЦЕНТ
НОМИНАЛЬН КУРС 20 ПРОМ АКЦИЙ
/В БУМАЖН ЛИРАХ/
РЕАЛЬНАЯ ЗАРПЛАТА
УЧЕТНЫЙ ПРОЦЕНТ
500
400
300
200
100
6
4
2
1922
1923
1924
1925
1926

ГЕРМАНИЯ
ПОКАЗАТЕЛИ ПОТРЕБЛЕНИЯ и НАКОПЛЕНИЯ
в %% к 1913 г
ЧИСЛО
БАНКРОТСТВ
ЭМИССИЯ АКЦИОНЕРНОГО
КАПИТАЛА
(по Wirtschaft und Statistik)
НОВЫЙ ИНДЕКС
РЕАЛЬНОЙ ЗАРПЛАТЫ
(СРЕДН ДЛЯ КВАЛ И
НЕКВАЛ РАБОЧ)
СТАРЫЙ ИНДЕКС РЕАЛЬНОЙ
ЗАРПЛАТЫ (СРЕДН для КВАЛИФ и НЕКВАЛ
РАБОЧИХ).
КУРС АКЦИЙ
200
100
0
1922
1923
1924
1925
1926


ЯПОНИЯ
ПОКАЗАТЕЛИ ПОТРЕБЛЕНИЯ И НАКОПЛЕНИЯ
В ИНДЕКСАХ (1913=100 КРОМЕ УЧЕТН %)
ВКЛАДЫ СБЕРЕГАТ КАСС
УЧЕТНЫЕ СТАВКИ
РЕАЛЬНАЯ ЭМИССИЯ
ЦЕННЫХ БУМАГ
УЧЕТНЫЕ СТАВКИ
500
400
300
200
100
8
6
4
2
1922
1923
1924
1925
1926

Отдел I—СЕЛЬСКОЕ

Посевные площади, оценка урожая и сбор пшеницы на 1926 г. в странах Северного полушария

Таблица № 1

СТРАНЫ СЕВЕРНОГО ПОЛУШАРИЯ	Посевные площади					Оценка урожая		Продукция				
	Средняя 1920—1924 гг.	1925 г.	1926 г.*	% % отношения 1926 г. к средн. 1920—1924 гг.	% % отношения 1926 г. к 1925 г.	По данным Римского Института тута ** на 1 августа 1926 г.	На 1 июля 1926 г.	Средняя 1920—24 гг.	1925 г.	1926 г.	% % отношение 1926 г. к средн. 1920—24 годы	% % отношение 1926 г. к 1925 г.
	Тысячи гектаров			В % %	В % %			Тысячи квинталов				
	1	2	3	4	5	6	7	12	13	14	15	16
ЕВРОПА												
1. СССР [1]	15.180,3	19.122,7	—	—	—	—	—	82.593,2	157.055,8	—	—	—
2. Франция	5.362,2	5.613,8	5.446,0	101,6	97,0	—	—	74.052,0	90.042,0	—	—	—
3. Италия	4.645,7	4.723,7	4.850,0	104,4	102,7	—	—	48.487,5	65.548,0	55.870,0	115,2	85,2
4. Испания	4.194,0	4.339,2	4.324,6	103,1	99,7	—	—	37.455,1	44.250,7	42.821,2	114,3	96,8
5. Румыния	2.604,6	3.300,9	3.185,7	122,3	96,5	—	—	22.013,2	28.506,0	30.000,0	136,3	105,2
6. Юго-Славия	1.530,3	1.773,4	1.690,6	—	—	—	—	14.050,4	21.404,3	—	—	—
7. Германия [10]	1.427,2	1.552,1	—	—	—	—	—	24.927,6	32.172,7	—	—	—
8. Венгрия	1.296,0	1.451,0	1.425,9	110 0	98,3	—	—	14.405,1	19.506,9	18.335,0	127,3	94,0
9. Болгария	937,2	1.026,8	1.026,4	109,5	100,0	—	138	7.921,4	13.510,8	11.467,0	144,8	84,9
10. Польша	1.000,1 [2]	1.093,7	1.108,3	110,8	101,3	—	—	11.072,5 [2]	15,762,1	14.757,0	133,3	93,6
11. Великобритания:												
а) Англия и Уэльс	736,7	606,9	644,3	87,4	106,2	—	—	15.966,3	13.818,2	14.529,5	91,0	105,1
б) Шотландия	23,7	19,7	—	—	—		105	619,8	548,7	—	—	—
в) Сев. Ирландия	2,6	1,5	—	—	—	—	—	54,7	35,3	—	—	—
12. Чехо-Словакия [10]	620,5	617,9	623,8	100,5	101,0	—	—	9.097,1	10.698,3	—	—	—
13. Португалия	432,4	—	—	—	—	—	—	2 905,1	3.123,7	—	—	—
14. Греция	411,3 [3]	—	—	—	—	—	—	2.881,4	3.040,8	3.037,1	118,7	99,9
15. Австрия [10]	191,1 [2]	195,9	196,0	102,6	100,0	—	—	2.249,9 [4]	2.904,3	2.680,0	119,1	92,3
16. Швеция	142,3	146,8	—	—	—	108	106	2.731,5	3.753,4	—	—	—
17. Бельгия	а) 132,3	147,7	а) 138,7	104,8	93,9	—	—	3.361,9	3.940,1	3.455,2	102,8	87,7
18. Литва	82,6 [4]	112,0	122,5	148,4	109,4	—	а) 97; б) 103	879,3 [4]	1.438,4	1.163,7	132,4	80,9
19. Дания	80,2	80,0	—	—	—	101	106	2.313,6	2.652,9	—	—	—
20. Швейцария [5]	67,0	64,5	—	—	—	96	95	1.338,8	1.449,0	—	—	—
21. Голландия [6]	61,0	55,6	53,2	87,3	95,7	106	114	1.687,2	1.562,9	1.300,0	77,0	83,2
22. Латвия	29,7	48,1	—	—	—	—	а) 40; б) 60	291,4	589,2	—	—	—
23. Эстония	17,6	20,5	—	—	—	—	91	159,0	215,3	—	—	—
24. Своб. Ирландия	14,5	9,0	—	—	—	—	—	311,8	204,4	—	—	—
25. Финляндия	13,2	15,3	15,3	116,2	96,9	—	119	169,4	252,3	177,0	104,5	70,1
26. Норвегия	12,3	8,9	8,9	72,4	100,0	96	98	201,1	133,5	154,0	76,6	115,4
27. Люксембург [10]	9,5	10,9	11,2	118,3	102.9	—	—	101,1	150,6	167,8	166,0	111,4
28. Мальта	4,2	3,5	3,8	90,3	107,7	—	—	76,2	74,5	84,3	110,7	113,2
АМЕРИКА												
1. Соед. Штаты [7] а)	16.251,1	12.654,3	14.893,8	91,6	117,7	—	—	161.075,2	107.669,2	170.503,3	105,9	158,4
" " б)	7.963,0	8.470,6	8.451,5	106,1	99,8	—	—	66.197,6	73.721,3	57.970,1	87,6	78,6
2. Канада	8.729,6	8.891,9	9.094,0	104,2	102,3	—	102	92.541,5	111.960,0	86.263,8	93,2	77,0
3. Мексика	917,5	469,8	—	—	—	—	—	2.886,0	2.569,1	—	—	—
4. Гватемалла	9,8	8,9	—	—	—	—	—	69,3	40,8	—	—	—
АЗИЯ.												
1. Британ. Индия	11.840,1	12.858,3	12.330,6	104,1	95,9	—	—	94.268,8	90.082,7	88.436,7	93,8	98,2
2. Турция [8]	1.671.0 [11]	1.840.6	1.306.5	78,2	71,0	—	—	—	—	—	—	—
3. Япония	497,4	465,0	461,2	92,7	99,2	—	—	7.260,3	8.039,9	7.540,3	103,9	93,8
4. Сирия	342.0 [9]	389,9	364,7	106,6	93,5	—	—	1.822,5 [9]	1.639,0	—	—	—
5. Корея	355,7	358,9	—	—	—	—	—	2.674,1	2.860,2	2.862,6	107,0	100,1
6. Кипр	73,9	74,2	—	—	—	—	—	629,0	565,8	—	—	—
7. Великий Ливан	44,7 [4]	55,0	52,2	116,9	94,9	—	70	277,6 [4]	400,0	365,4	131,6	91,3
8. Формоза	4,0	—	—	—	—	—	—	23,5	—	—	—	—
9. Палестина	—	—	—	—	—	—	—	803,4	1.018,3	—	—	—
АФРИКА												
1. Алжир	1.362,8	1.460,1	1.506,8	110,6	103,2	—	—	6.364,3	8.891,5	8.100,0	127,3	91,1
2. Франц. Марокко	868,6	1.060.6	1.066,0	122,7	100,5	—	—	5.593,0	6.500,0	5.200,0	93,9	80,0
3. Египет	576,2	558,3	—	—	—	—	97	9.774,3	9.865,1	10.126,2	103,6	102,6
4. Тунис	538,1	657,5	650,0	120,8	98,9	—	—	1.794,3	3.200,0	2.800,0	156,0	87,5
5. Киренаика	10,2 [10]	20,0	20,1	—	—	—	—	51,1 [10]	150,0	—	—	—
6. Триполитания	10,0 [11]	15,0	15,0	—	—	—	100	—	25,0	50,0	—	—

Примечания: * Предварительные данные. ** 100=средн. оценка урожая за последние 10 лет. *** Условные обозначения: 5—отлично, 4—хорошо, 3—удовлетворительно, 2—плохо, 1—очень плохо; а) озимые, б) яровые.
[1] Не включены Закавказье, Туркестан и Дальний Восток. [2] Средн. за 1921—24 гг. [3] Средн. за 1920—23 гг. [4] Средн. за 1922—24 гг. [5] Включая пшеницу с примесью ржи и полбы. [6] 60 — удовлетворительно, 70 — хорошо, 90 —отлично.
[7] 100=состояние культуры, обещающее нормальный сбор. [8] Включая Европейскую Турцию. [9] Средн. за 1922—1924 гг. [10] 2—хорошо; 3—удовлетворительно; 4—плохо. [11] 1924 г.

Источник: Bulletin de Statistique agricole et commerciale. Rome, 1926.

Посевные площади, оценка урожая и сбор ржи на 1926 г. в странах Северного полушария

Таблица № 2

№№ по порядку	СТРАНЫ СЕВЕРНОГО ПОЛУШАРИЯ	Посевные площади: Средняя 1920—1924 гг.	Посевные площади: 1925 г.	Посевные площади: 1926 г. *	Посевные площади: Процентное отношение 1926 г. к средней 1920—24 гг.	Посевные площади: Процентное отношение 1926 г. к 1925 г.	Оценка урожая: По данным Римского Института ** на 1-е августа 1926 г.	Оценка урожая: По данным Римского Института ** на 1-е июля 1926 г.	Оценка урожая: По данным Римского Института ** на 1-е августа 1925 г.	Оценка урожая: По данным соответствующей страны *** на 1-е августа 1926 г.	Оценка урожая: По данным соответствующей страны *** на 1-е июля 1926 г.	Оценка урожая: По данным соответствующей страны *** на 1-е августа 1925 г.	Продукция: Средняя 1920—24 гг.	Продукция: 1925 г.	Продукция: 1926 г.*	Продукция: Проц. отн. 1926 г. к сред. за 1920—24 гг.	Продукция: Проц. отн. 1926 г. 1925 г.
		Тысячи гектаров			в %%%	в %%%	Тысячи квинталов						Тысячи квинталов			%%%	%%%
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
	ЕВРОПА																
1	СССР[1]	22.447,2	27.099,9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	150.106,1	194.976,6	—	—	—
2	Польша	4.393,2[2]	4.903,9	4.852,3	110,4	98,9	—	—	—	—	а)3,2б) 3,1	а)3,8б)3,0	47.958,0[2]	65.385,4	5.128,0	115,0	84,3
3	Германия[7]	4,263,7	4.708,7	—	—	—	—	—	—	а)3,0б) 2,9	а) 2,9б)2,8	а)2,5б)3,0	58 755,8	80.628,8	—	—	—
4	Франция	888,8	868,8	857,4	96,5	98,7	—	—	—	—	—	—	9.858,4	11.090,7	—	—	—
5	Чехо-Словакия[7]	874,0	847,0	841,7	96,3	99,4	—	—	—	а) 2,8	а) 2,8	а)2,3	11.981,6	14.757,5	—	—	—
6	Испания	725,5	747,1	751,8	103,6	100,6	—	—	—	—	—	—	6.937,4	7.589,9	6.881,2	99,2	90,7
7	Венгрия[7]	630,8	692,9	687,9	—	—	—	—	—	—	—	—	6.193,9	8.261,7	7.567,0	122,2	91,6
8	Литва	565,1[3]	542,0	448,6	79,4	82,8	—	90	—	—	2,7	—	5.719,3[3]	6.633,8	3 588,8	62,7	54,1
9	Австрия[7]	361,9[3]	381,2	384,0	—	—	—	—	—	а)2,7б) 2,7	а)2,4б)2,5	2,1	3.862,2[3]	5.500,9	4.690,0	128,4	85,3
10	Швеция	341,7	352,1	—	—	—	99	99	—	2,9	2,9	а)3,7б)3,1	5.384,8	7.132,9	—	—	—
11	Румыния	290,1	270,5	299,7	103,3	110,8	—	—	—	—	—	—	2.199,9	2.031,5	2.500,0	113,6	123,1
12	Латвия	238,5	266,6	—	—	—	—	30	—	—	—	—	2.030,1	3.150,9	—	—	—
13	Финляндия	233,7	234,3	216,0	92,4	92,2	—	73	—	—	3,0	—	2.679,7	3.475,8	2.353,0	87,8	67,7
14	Бельгия	222,4	231,2	229,0	103,0	99,0	—	—	—	—	—	—	5.043,9	5.513,2	5.038,2	99,9	91,4
15	Португалия	220,6	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1.301.6	1.199,2	—	—	—
16	Дания	219,0	214,5	—	—	—	99	101	—	—	—	—	3.317,8	3.491,5	—	—	—
17	Голландия[4]	202,3	198,5	197,2	97,5	99,4	102	97	122	68	65	82	4 001,1	4.122,9	3.400,0	88,0	82,5
18	Юго-Славия	192,9	199,3	а) 166,1	—	—	—	—	—	—	—	—	1.416,2	1.997,5	—	—	—
19	Болгария	179,1	183,2	172,6	96,4	94,2	—	143	—	—	—	—	1.432,3	2.257,9	1.935,0	135,1	85,7
20	Эстония	158,6	154,8	—	—	—	—	85	—	—	2,0	—	1.588,1	1.825,6	—	—	—
21	Италия	122,4	126,0	121,0	106,2	103,2	—	—	—	—	4,0	—	1.439,4	1.703,9	1.677,0	116,5	98,5
22	Великобритания						—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	а) Англия и Уэльс	31,6	20,3	19,4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	б) Шотландия	2,6	2,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	в) Сев. Ирландия	0,3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
23	Греция	29,8[5]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	266,7	243,6	318,6	146,8	130,8
24	Швейцария	20,4	19,2	—	—	—	96	95	—	—	—	—	416,4	417,0	—	—	—
25	Норвегия	12,5	9,0	9,0	71,5	100,0	84	81	102	—	—	—	216,1	155,9	147,0	68,0	94,3
26	Люксембург[7]	7,8	6,3	6,3	80,7	99,2	—	—	—	2,1	2,5	—	87,7	91,4	88,2	100,6	96,5
27	Свободная Ирландия	2,5	3,1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	АМЕРИКА																
1	Соединенные Штаты[6]	2.007,2	1.654,4	1.457,3	71,9	87,2	—	—	—	—	66,7	—	17.914,9	12.369,3	10.643,0	64,6	96,3
2	Канада	561,4	344,9	321,2	57,3	93,3	—	95	101	—	—	—	5.187,8	3.477,0	2.348,9	59,4	86,2
	АЗИЯ																
1	Турция[8]	113,6	119,0	79,4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
	АФРИКА																
1	Алжир	0,7	0,9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5,8	6,9	—	—	—
2	Франц. Марокко	—	0,2	0,2	—	129,9	—	—	—	—	3,0	—	—	0,8	2,0	—	250,0

Примечания: * Предварительные данные. ** 100 = средняя оценка урожая за последние 10 лет. *** Условные обозначения: 5—отлично, 4—хорошо, 3—удовлетворительно, 2—плохо, 1—очень плохо. а) озимые, б) яровые. [1] Не включены Закавказье, Туркестан и Дальний Восток. [2] Средняя за 1921—1924 гг. [3] Средняя 1922—1924 гг. [4] 60=удовлетворительно; 70=хорошо; 90=отлично. [5] Средн. за 1920—23 гг. [6] 100=состояние культуры, обещающее нормальный сбор. [7] 2 = хорошо; 3 = удовлетворительно; 4 = плохо. [8] Включая Европейскую Турцию.

Источник: Bulletin de Statistique agricole et commerciale. Rome, 1926.

Таблица № 3

Сбор хлебов в 1926 г. (в миллионах квинталов)

Хлеба и страны	Среднее за 1920—24 гг.	1925 г.	1926 г.
	1	2	3
Пшеница			
Европа (15 стран)	166,6	211,5	197,3
Канада и Соед. Штаты	319,8	293,5	314,7
Азия (4 страны)	104,3	101,4	99,2
Северная Африка (3 страны) . .	23,5	28,5	26,2
Всего (25 стран) . . .	614,2	634,9	637,4
Рожь			
Европа (14 стран)	86,1	113,0	95,3
Канада и Соед. Штаты	23,1	15,8	14,0
Всего (16 стран) . . .	109,2	128,8	109,3
Ячмень			
Европа (16 стран)	73,3	81,1	82,6
Канада и Соед. Штаты	55,0	71,9	61,5
Азия (3 страны)	26,1	29,0	24,9
Северная Африка (3 страны) . .	15,3	20,1	13,1
Всего (24 стран) . . .	169,7	202,1	182,1
Овес			
Европа (15 стран)	86,4	97,6	101,0
Канада и Соед. Штаты	266,7	298,6	253,4
Северная Африка (3 страны) . .	2,1	2,8	2,1
Всего (20 стран) . . .	355,5	399,9	356,5

Источник: Bulletin de Statistique agricole et commerciale. Rome, 1926.

Ввоз и вывоз каменного угля, железа и железных изделий главнейших стран

(В тыс. метр. тонн)

ДАТЫ	Соед. Штаты				Англия				Германия				Франция				Польша	
	Каменный уголь		Железо и жел. издел.		Каменный уголь		Железо и жел. издел.		Каменный уголь		Железо и жел. издел.		Каменный уголь		Железо и жел. издел.		Каменный уголь	
	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз	Ввоз	Вывоз
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1913 г.	1.453	23.300	322	2.796	—	77.919	2.267	5.052	10.540	34.572	305	6.312	18.711	1.114	157[1]	588[1]	—	—
1919 г.	1.993	21.900	333	4.476	—	39.083	517	2.268	—	—	—	—	19.108	458	—	240	—	—
1920 г.	1.158	39.800	456	5.004	—	29.326	1.127	3.300	363	2.061	—	—	25.809	325	1.085	912	—	—
1921 г.	1.041	25.100	119	2.196	3.556	26.669	1.672	1.728	918	2.172	—	—	18.398	1.455	468	1.620	—	—
1922 г.	4.802	13.400	653	2.028	—	69.030	895	3.456	13.685	1.698	2.501	2.649	22.421	2.021	768	2.004	2.183	5.323
1923 г.	1.980	24.100	747	2.040	—	85.843	1.351	4.392	24.912	1.586	1.328	1.737	26.284	2.130	696	2.170	134	12.558
1924 г.	486	19.158	1.834	1.872	—	66.584	2.764	3.904	12.887	7.271	1.324	1.957	25.153	1.956	684	2.772	—	—
1925 г.	546	18.725	956	1.788	—	51.648	2.753	3.795	7.608	13.637	1.448	3.559	18.296	4.506	176	3.865	—	8.031
1925 г.																		
Январь	—	1.297	78	144	—	4.436	239	331	881	1.376	261	304	1.470	201	26	265	—	811
Февраль	—	1.127	93	104	—	4.414	249	304	728	727	78	241	1.664	488	15	261	—	740
Март	—	1.138	93	157	—	4.462	249	317	886	1.026	99	328	1.619	471	16	278	—	822
Апрель	—	1.134	72	157	—	4.430	279	306	770	922	109	249	1.219	350	16	284	—	773
Май	—	1.709	69	153	—	4.726	209	327	817	1.258	134	278	1.469	324	11	284	—	758
Июнь	—	1.778	84	139	—	3.794	205	280	670	1.216	143	239	1.380	361	11	319	—	866
Июль	—	2.144	65	141	—	4 513	216	312	381	1.351	133	264	1.366	285	20	330	—	387
Август	—	2.311	70	192	—	3.324	237	292	230	1.319	109	292	1.481	316	13	338	—	506
Сентябрь	—	1.821	70	139	—	3.964	202	278	559	1.244	124	308	1.636	480	12	386	—	491
Октябрь	—	1.310	81	144	—	4.452	222	375	556	1.163	100	359	2.041	426	14	294	—	556
Ноябрь	—	1.532	81	174	—	4.407	215	327	627	1.080	94	322	1.596	419	11	391	—	664
Декабрь	—	1.424	100	144	—	4.706	253	346	505	1.015	64	375	1.453	496	12	435	—	657
1926 г.																		
Январь	—	1.016	80	177	—	4.215	255	342	380	1.005	68	391	1.432	301	9	346	—	664
Февраль	—	1.067	102	160	—	4.409	235	345	424	1.379	69	377	1.605	419	11	352	—	579
Март	—	1.463	93	172	—	4.778	263	413	428	1.179	69	466	1.352	390	18	354	—	277
Апрель	—	1.411	114	198	—	4.360	265	318	417	1.156	84	451	1.571	386	20	349	—	691
Май	—	1.873	110	176	4	1.471	167	278	252	1.882	88	401	1.220	385	23	320	—	800
Июнь	—	2.565	126	162	600	35	237	235	154	2.518	105	423	1.088	375	20	300	—	1.400
Июль	—	3.688	84	198	2.320	8	248	275	118	3.640	98	467	1.095	470	—	—	—	1.835

[1] В старых границах.

Источники: The Iron and Coal Trades Review, The Iron Trade Review, Recueil Mensuel de l'Institut International du Commerce. Bruxelles.

Таблица № 5

Внешний товарооборот 32 стран (в милл. долларов) за 1913, 1922, 1923, 1924, 1925 и 1926 гг.

ДАТЫ	Европа (19 стран)	Америка (5 стран)	Азия, Африка и Австралия (8 стран)	Итого (32 страны)	Примечание
	1	2	3	4	
1913 г. Ср. мес.	1.900,5	622,1	430,0	2.952,6	
1922 г.					
Январь . . .	1.492,9	710,6	502,1	2.705,6	Исчислено Сектором Мирового Хозяйства по данным Bulletin Mensuel de Statistique. Société des Nations. Genève.
Февраль . . .	1.491,6	688,7	505,5	2.685,8	
Март	1.766,5	845,5	527,1	3.139,1	
Апрель . . .	1.684,3	736,3	510,4	2.931,0	
Май	1.802,4	819,6	527,0	3.149,0	
Июнь	1.763,1	856,3	488,0	3.107,4	
Июль	1.761,9	808,4	481,6	3.051,9	
Август . .	1.739,3	858,5	476,2	3.074,0	
Сентябрь . .	1.673,1	857,1	457,4	2.987,6	
Октябрь . . .	1.785,8	1.034,2	501,7	3.321.7	
Ноябрь . . .	1.803,7	1.017,2	539,5	3.360,4	
Декабрь . . .	2.017,6	971,0	590,7	3.609,3	
1923 г.					
Январь . . .	1.749,0	939,3	540,5	3.228,8	
Февраль . . .	1.689,8	886,9	577,6	3.154,3	
Март	1.858,4	1.047,1	594,9	3.500,4	
Апрель . . .	1.863,3	914,5	586,2	3.394,0	
Май	1.935,0	989,6	547,9	3.472,5	
Июнь	1.907,8	954,5	528,3	3.390,6	
Июль	1.729,1	844,7	487,3	3.111,1	
Август . . .	1.826,7	901,6	492,3	3.220,6	
Сентябрь . .	1.837,6	936,2	482,1	3.255,9	
Октябрь . . .	2.025,3	1.051,2	571,7	3.648,2	
Ноябрь . . .	1.980,1	1.064,7	570,3	3.615,1	
Декабрь . . .	2.140,6	1.071,7	582,3	3.794,6	
1924 г.					
Январь . . .	1.818,8	997,7	631,5	3.448,0	
Февраль . . .	1.982,4	987,7	648,7	3.618,8	
Март	2.116,4	998,3	651,6	3.766,3	
Апрель . . .	2.212,9	926,8	565,9	3.705,6	
Май	2.376,1	966,2	559,9	3.902,2	
Июнь	2.069,4	910,7	496,8	3.476,9	
Июль	2.134,0	853,2	506,8	3.494,0	
Август . . .	2.125,7	909,4	526,8	3.561,9	
Сентябрь . .	2.245,0	1.021,0	573,2	3.849,2	
Октябрь . . .	2.561,2	1.295,4	611,9	4.468,5	
Ноябрь . . .	2.476,6	1.185,6	667,9	4.330,1	
Декабрь . . .	2.925,4	1.154,0	713,4	4.792,8	
1925 г.					
Январь . . .	2.562,8	1.147,8	728,5	4.439,1	
Февраль . .	2.405,7	1.040,3	770,1	4.216,1	
Март	2.559,1	1.217,3	784,8	4.561,2	
Апрель . .	2.395,2	1.050,1	675,9	4.121,2	
Май	2.401,4	1.079,8	632,7	4.113,9	
Июнь	2.454,7	1.046,9	605,0	4.106,6	
Июль	2.389,8	1.057,1	587,2	4.034,1	
Август . .	2.321,2	1,124,6	631,7	4.077,5	
Сентябрь . .	2.506,0	1.182,9	600,0	4.288,9	
Октябрь . .	2.638,8	1.311,3	690,9	4.641,0	
Ноябрь . . .	2.499,3	1.256,6	730,0	4.485,9	
Декабрь . . .	2.635,8	1.329,1	698,5	4.663,4	
1926 г.					
Январь . . .	2.272,1	1.162,8	718,4	4.153,3	
Февраль . .	2.231,7	1.104,8	690,4	4.026,9	
Март	2.448,5	1.222,5	729,3	4.400,3	
Апрель . . .	2.279,8	1.112,6	623,4	4.015,8	
Май	2.015,3	1.062,5	613,7	3.691,5	
Июнь [1] . . .	2.213,6	1.082,0	576,9	3.872,5	

[1] Предварительные данные.

Таблица № 6

Отдел III—ДЕНЕЖНЫЙ И КАПИТАЛЬНЫЙ РЫНОК

Положение крупнейших эмиссионных банков в первой половине 1926 г. (на конец месяца в милл. зол. марок)

СТРАНЫ	Денежное обращение 1926 г.					
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
	1	2	3	4	5	6
Страны с золотой валютой						
Англия	7.560,8	7.511,7	7.773,2	7.722,2	7.380,4	7.724,2
Швеция	531,2	550,4	593,3	559,9	549.9	593,9
Норвегия	286,3	288,7	316,0	312,2	305,0	345,6
Дания	419,8	425,2	451,4	452,1	440,6	446,3
Голландия	1.405,8	1.381,0	1.385,3	1.378,9	1.424,7	1.365.4
Швейцария	628,8	628,0	654,5	645,7	632,4	648,3
Испания	2.617,2	2.588,6	2.562,0	2.603,6	2.642,0	2.863,8
Итого	13.452,9	13.373,6	13.735,7	13.674,6	13.825,0	13.987,5
Страны со стабилиз. валютой						
Германия	4.846,3	4.923,8	5.049,9	5.030,4	5.042,8	5.169,4
Данциг	32,8	32,4	33,9	33,6	32,9	35,9
Австрия	525,4	520,4	524,0	533,4	528,7	539,4
Венгрия	297,1	288,9	279,3	301,6	284,5	290,3
Польша	433,1	439,1	430,4	362,4	326,2	372,3
Литва	35,6	37,2	40.9	39,9	38,5	37,2
Латвия	67,9	69,9	71,8	69,7	68,2	67,8
Эстония	38,6	39,6	40,5	40,2	37,2	—
СССР	2.681,5	2.691,1	2.601,2	2.641,4	2.533,4	2.612,2
Финляндия	136,6	142,7	146,5	144,0	139,5	137,2
Итого	9.094,9	9.185,1	9.218,4	9.196,6	9.031,9	9.298,9
Страны с бумажн. обращением						
Франция	8.022,9	7.867,9	7.744,4	7.429,2	6.971,6	6.549,2
Бельгия	1.423,1	1.415,5	1.337,1	1.221,0	1.088,4	1 026,3
Италия	3.517,8	3.430,3	3.438,7	3.377,8	3.207,6	3.032,9
Португалия	387,5	382,8	392,0	386,9	383,1	395,4
Чехо-Словакия	901,3	880,0	889,1	873,7	862,0	898,2
Румыния	373,8	359,8	362,1	351,1	327,4	379,6
Болгария	100,3	103,3	105.0	116,1	110,4	108,6
Юго-Славия	429,7	422,6	420,0	426,8	417,0	408,0
Греция	239,1	258,0	248,2	241,6	235,4	—
Итого	15.395,5	15.120,2	14.936,6	14.424,2	13.602,9	13.033,6
Всего по Европе	37.943,3	37.678,9	37.890,7	37.295,4	36.459,8	36.320,0
Соединенные Штаты	19.896,4	20.210.0	20.175,2	20.377,9	20.448,0	20 2?6,1
Япония	2.581,3	2.469,6	2.255,5	2.246,4	2.321,8	2.522,0
Брит. Индия	2.939,1	2.964,8	2.974,3	2.816,2	2.856,2	2.923,3
Нидерл. Индия	637,0	623,5	606,3	617,4	601,7	606,4
Чили	203,1	226,8	219,3	220,2	211,7	195,5
Перу	104,5	105,1	104,5	103,4	100,7	103,1
Уругвай	272,0	273,0	281,2	273,4	267,2	—

СТРАНЫ	Золотой запас 1926 г.					
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
	7	8	9	10	11	12
Страны с золотой валютой						
Англия	2.945,9	2.952,0	2.999,0	2.990,8	3.043,9	3.072,5
Швеция	258,8	258,4	258,2	258,0	257,6	257,1
Норвегия	165,6	165,6	165,6	165,6	165,6	165,6
Дания	235,4	235,4	235,4	235,4	235,4	235,2
Голландия	738,9	728,3	724,2	722,5	729,3	719,7
Швейцария	362,3	346,0	338,3	338,8	339,3	339,7
Испания	2.054,9	2.054,9	2.054,9	2.054,9	2.055,0	2.058,1
Итого	6.761,8	6.740,6	6.775,6	6.766,0	6.826,1	6.847,9
Страны со стабилиз. валютой						
Германия	1.320,8	1.448,2	1.556,9	1.557,3	1.557,8	1.558,1
Данциг	—	—	—	—	—	—
Австрия	8,7	8,7	8,7	8,7	10,8	11,0
Венгрия	43,5	56,0	62,1	65,3	81,1	88,9
Польша	108,4	108,5	108,6	108,7	108,9	109,1
Литва	13,5	12,6	12,7	12,8	12,8	12,8
Латвия	19,1	19,1	19,1	19,1	19,1	19,1
Эстония	—	5,5	5,6	5,6	5,6	5,6
СССР	382,8	331,1	318,6	316,7	316,5	317,1
Финляндия	35,0	35,1	35,1	35,0	35,0	35,0
Итого	1.931,8	2.024,8	2.127,4	2.129,2	2.147,6	2.156,7
Страны с бумажн. обращением						
Франция	2.983,9	2.984,0	2.984,0	2.984,1	2.984,2	2.984,3
Бельгия	221,9	221,9	221,9	221,9	221,9	221,9
Италия	918,5	918,7	918,9	919,0	—	—
Португалия	39,0	39,0	39,0	39,0	39,0	39,0
Чехо-Словакия	113,8	113,9	114,2	114,2	114,3	114,5
Румыния	112,6	113,1	113,3	113,7	114,0	114,2
Болгария	33,6	33,7	33,9	34,1	34,3	34,3
Юго-Славия	62,0	62,8	63,5	63,9	64,4	64,9
Греция	38,1	38,2	38,2	38,5	38,6	—
Итого	4.523,3	4.525,3	4.526,9	4.528,4	4.529,7	4.530,7
Всего по Европе	13.217,0	13.290,7	13.429,9	13.423,6	13.503,4	13.535,3
Соединенные Штаты	18.533,3	18.659,3	18.869,6	18.880,0	18.865,0	18.892,3
Япония	2.211,2	2.213,1	2.211,5	2.213,5	2.213,5	2.213,5
Брит. Индия	456,0	456,0	456,0	456,0	456,0	456,0
Нидерл. Индия	340,3	342,4	340,9	337,8	329,7	338,0
Чили	254,0	259,8	242,3	235,0	224,3	225,1
Перу	98,1	98,1	96,0	94,0	96,0	100,1
Уругвай	242,2	242,2	242,2	242,2	242,2	—

СТРАНЫ	Частные кредиты 1926 г.					
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
	13	14	15	16	17	18
Страны с золотой валютой						
Англия	1.511,7	1.615,9	1.769,2	1.385,1	1.466,8	2.106,2
Швеция	332,7	314,8	336,9	319,3	315,0	354,5
Норвегия	254,8	249,9	267,0	257,6	253,2	314,6
Дания	121,8	117,1	143,1	177,8	138,4	137,6
Голландия	370,7	342,9	352,5	348,6	345,7	331,4
Швейцария	266,7	254,6	274,5	284,6	280,4	295,4
Испания	1.445,7	1.381,3	1.328,5	1.489,1	1.502,8	1.591,1
Итого	4.304,1	4.276,5	4.471,7	4.262,1	4.302,3	5.130,8
Страны со стабилиз. валютой						
Германия	2.254,4	2.146,7	2.050,7	1.987,9	2.028,3	2.129,5
Данциг	15,0	12,5	12,7	11,4	10,8	10,9
Австрия	85,2	65,3	54,6	58,5	52,7	47,7
Венгрия	110,7	109,7	102,1	123,0	128,4	121,2
Польша	185,7	191,6	186,0	155,0	136,1	145,5
Литва	21,0	20,6	20,2	19,6	18,7	18,6
Латвия	93,2	93,8	97,8	96,9	95,5	94,4
Эстония	—	—	66,4	66,6	66,3	65,4
СССР	1.117,9	1.169,1	1.187,6	1.190,7	1.104,0	1.146,1
Финляндия	50,5	60,0	63,5	62,9	65,9	77,8
Итого	3.997,1	3.932,8	3.841,6	3.772,5	3.706,7	3.857,1
Страны с бумажн. обращением						
Франция	934,1	900,9	866,6	939,6	906,4	870,5
Бельгия	214,6	187,8	232,9	227,9	230,6	187,1
Италия	2.219,9	2 313,3	2.275,4	2.303,7	—	—
Португалия	33,3	29,4	32,1	33,0	32,7	30,8
Чехо-Словакия	138,5	116,0	122,5	112,4	106,9	109,4
Румыния	164,8	157,6	156,6	147,3	139,1	163,0
Болгария	49,5	50,5	50,8	53,3	—	55,9
Юго-Славия	97,3	98,3	97,8	101,8	97,1	94,0
Греция	186,9	194,9	186,4	179,0	168,0	—
Итого	4.038,9	4.048,7	4.021,1	4.089,0	4.037,8	3.982,4
Всего по Европе	12.340,1	12.258,0	1.334,4	12.123,6	12.046,8	12.970,3
Соединенные Штаты	2.035,6	2.420,6	2.654,8	1.891,6	2.011,7	2.104,5
Япония	1.015,7	912,0	719,1	619,0	714,1	761,8
Брит. Индия	—	—	—	—	—	—
Нидерл. Индия	109,5	86,4	86,2	88,3	89,3	95,8
Чили	—	—	—	—	—	—
Перу	40,8	42,0	40,8	46,1	41,8	—
Уругвай	367,2	363,3	359,5	410,1	—	—

СТРАНЫ	Государственные кредиты 1926 г.					
	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
	19	20	21	22	23	24
Страны с золотой валютой						
Англия	5.730,3	5.534,2	5.752,8	5.785,5	5.936,7	6.032,7
Швеция	14,6	14,6	14,6	14,6	14,6	14,6
Норвегия	—	—	—	—	—	—
Дания	—	—	—	—	—	—
Голландия	—	22,3	22,8	14,3	—	—
Швейцария	—	—	—	—	—	—
Испания	350,0	348,6	348,4	353,6	359,6	389,0
Итого	6.094,9	5.919,7	6.138,6	6.168,0	6.310,9	6.436,3
Страны со стабилиз. валютой						
Германия	1.804,8	1.817,0	1.820,1	1.813,3	1.798,4	1.797,3
Данциг	6,5	6,5	6,5	6,4	6,3	7,1
Австрия	149,6	150,9	150,3	151,5	152,3	153,3
Венгрия	114,8	113,3	113,2	111 5	111,5	111,4
Польша	1.261,5	257,8	251,2	212,4	187,7	209,1
Литва	2,3	2,6	3,1	3,4	3,6	3,8
Латвия	45,7	46,3	47,4	45,7	44,5	43,9
Эстония	17,3	18.1	22,2	22,2	22,2	—
СССР	1.134,7	1.129,5	1.103,4	1.110,5	1.079,6	1.107,3
Финляндия	27,6	27,6	27,6	27,6	27,6	27,6
Итого	3.564,8	3.569,6	3.545,0	3.504,5	3.433,7	3.483,0
Страны с бумажн. обращением						
Франция	6.280,9	6.164,7	6.089,5	5 785,5	5.478,1	5.203,9
Бельгия	991,6	992,7	927,7	801,3	758,3	649,2
Италия	1.553,5	1 548,9	1.545,4	1 512,8	—	—
Португалия	353,3	357,0	362,4	359,5	350,6	360,2
Чехо-Словакия	621,1	618.6	617,7	616,1	612,5	609,4
Румыния	200,8	192.2	190,1	180.5	166,6	193,3
Болгария	145,9	151,7	151,6	152,1	151.4	151,8
Юго-Славия	331,9	330,2	330,2	330,7	331,0	331,8
Греция	211.5	226.0	216,7	205,0	206,2	—
Итого	10.690,5	10.582,0	10.431,3	9.943,5	9.567,5	9.218,6
Всего по Европе	20.350 2	20.071,3	20.114,9	19.616,0	19.312,1	19.137,9
Соединенные Штаты	2.741,3	2.635,9	2.432.3	3.038,9	2.638.9	2.722,1
Япония	—	—	589,4	607,5	606,8	621,7
Брит. Индия	883,9	8-4.2	878,	86?,8	872,7	873,4
Нидерл. Индия	67,3	88,9	65.6	61,1	73,2	69,5
Чили	186,1	172,1	156.4	145,8	135,3	126,9
Перу	—	—	—	—	—	—
Уругвай	—	—	—	—	—	—

Источники: Wirtschaft und Statistik, 1926 г.

ЗАМЕЧЕННЫЕ ИСПРАВЛЕНИЯ И ОПЕЧАТКИ

в № 7 (17) Бюллетеня Сектора Мирового Хозяйства

Страница	Колонка	Строка	Напечатано	Должно быть
267	15	11 сверху	12.162	2.162
267	16	11 „	1.836	1.798
273	16	13 „	47,3	647,3
273	16	4 „	(3.093)	2.673
273	16	5 „	(35.114)	36.114
278	5	15 „	101,4	101,0
281	10	1 снизу	—	4,0
281	10	2 „	4,0	—
284	1	10 сверху	115,02	11,502
287	1	3 „	12.867	12.876

ИСПРАВЛЕНИЯ В НАСТОЯЩЕМ НОМЕРЕ

Страница	Строка	Напечатано	Должно быть
55	28 сверху	25	45
56	Таблица № 1 7 стр. сверху	25	45
69	10 „ „	хотя и ограничена неопределенным сроком	хотя и ограничена
75	5 „ снизу	на излишки паритета	на изменение паритета

ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ на 1927 год

НА ЕЖЕМЕСЯЧНЫЙ ПОЛИТИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

„ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО“

В журнале имеются следующие отделы:

1. **ЭКОНОМИКА и ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА.** — Руководящие статьи по основным вопросам экономической политики, теории и практики планового хозяйства, экономические исследования и проч.

2. **ЗА СОВЕТСКИМ РУБЕЖОМ.**—Статьи и обзоры по вопросам мировой экономики.

3. **ЭКОНОМИКА и ТЕХНИКА.**—Энергетика. Наши реконструктивные достижения. Новейшие достижения техники как иностранной, так и союзной и проч.

4. **ПО РАЙОНАМ.**—Статьи по вопросам экономического развития районов. Районирование.

5. **КРИТИКА и БИБЛИОГРАФИЯ.**—Систематические обзоры вновь выходящей экономической литературы.

6. **СТАТИСТИКА.**—Статистические исследования. Статистический бюллетень народного хозяйства СССР, под редакцией С. Г. Струмилина. Статистический бюллетень мирового хозяйства, под редакцией С. А. Фалькнера.

Подписная цена на журнал „ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО“ на 1927 г.:

На 12 мес. без переплета . . . . . **18** руб.
„ 6 „ „ „ . . . . . **10** „
„ 3 „ „ „ . . . . . **5** „ **50** к.

Цена отдельного номера без переплета—**2** руб.

На 12 мес. в переплете . . . . . **22** руб.
„ 6 „ „ „ . . . . . **12** „
„ 3 „ „ „ . . . . . **6** „ **50** к.

Цена отдельного номера в переплете—**2** р. **50** к.

Для заграницы подписная цена на журнал „ПЛАНОВОЕ ХОЗЯЙСТВО“ и на приложения повышается на 50%.