

(головно, в західних районах). Скільки спожито й добуто смоли у Франції це бачимо з осьяких даних:

За 1927 р.	
Добуто на коксувальнях	254 тис. тон смоли
„ „ газівнях	233 „ „ „
Разом	487 тис. тон смоли
Імпортовано із Саарської області . . .	15 тис. тон смоли
„ „ Німеччини	41 „ „ „
Разом	543 тис. тон смоли
Спожито для потреб розганання	338 тис. тон смоли
„ „ інших потреб	20 „ „ „
„ на експорт	13 „ „ „
Дорожнє будівництво	172 „ „ „

Із загальної пайки виробленого бензолу у Франції—1927 р.— 61.200 тон (1921 р. вироблено разом 10 тис. тон)— на газівнях вироблено 12.700 тон і на коксувальнях і смолоперегонних заводах—48.500 тон.

Що французька коксобензолна промисловість на багато розвинулася, це доведено цифрами зовнішньої торгівлі, наведених в № 10 „Хеміше-Індустрі“ за 1929 р. (продукти від розганання смоли без пеку):

	1913 р.	1927 р.
Імпортовано	74.910	12.500
Експортовано	2.332	51.673

Слід також підкреслити розвиток власної коксобензолної промисловости у Польщі. За даними „Хеміше-Індустрі“ (квітень 1927 р.) Польща, що ще 1923 р. імпортувала амоніакової салітри на 4.000 тис. злотих, вже 1925 р. зменшила свій імпорт до 340 тис. злотих; це показує, що польська промисловість вдовольняє внутрішнім потребам на амоніакову салітру.

3. МАНЬКІВСЬКА

До питання про поставлення кон'юнктурних спостережень у галузі товарообороту в 1928-30 р.

Поточний рік вніс цілу низку поважних змін у структуру господарських форм та в організацію господарських зв'язків. Вже протягом останніх років посилюлось зростання плянового, регуляційного начала в нашому господарстві, і це поступовно обмежувало вплив стихійних факторів і спричинилося до того, що 1929-30 р. характеризуватиметься перевагою в нашій економіці нових форм господарського життя. Якщо до 1928-29 р. безпосереднє плянове начало поширювалося головно на ті галузі народного господарства, де виробнича база була в руках усупільненого сектору (промисловість, транспорт, радгоспи, колгоспи), а вплив на неорганізоване селянське господарство здійснювано шляхом низки посередніх, здебільшого ринкових метод регулювання (система цін, промтоварне постачання тощо) то наступного року замість цих метод чим раз більшої ваги набуває безпосереднє регулювання виробни-

чих відносин, при чому окремі елементи ринкових форм існують і далі, але в корені змінюється їхнє економічне значіння і передусім їхня роль в системі регуляторів.

Контрактація, система пляново-регулятивних заходів на хлібозаготівньому ринку, безпосереднє видавання промтоварів тільки здавальникам хліба, розвиток сільсько-господарської кооперації, поширення колективного обробітку землі, ціла система агрикультурних заходів, всі ці методи втягують індивідуальне селянське господарство в загальну систему плянового господарства, вельми послаблюючи значіння ринку, як фактору регулювання господарчої діяльності. Регламентоване постачання також значно обмежує роль вільного ринку і в значній мірі змінює характер роботи всієї торговельної системи. Справи постачання та розподілу стають домінантними, типові торгові функції поступово відпадають.

Значіння самого поняття товарообороту за цих умов, звичайно, повинно змінитись. Поняття товарообороту мислить перед собою те, що розподіл матеріальних цінностей, створених у народньому господарстві, відбувається у наслідок стихійного процесу вільної циркуляції товарових та грошових мас. При цьому потрібні для репродукції пропорції настають в результаті стихійної гри ринкових сил. За сучасних умов, коли цінності розподіляється де-далі все більше пляновими методами, товарооборот в усе більшій мірі перетворюється на систему організованого пересування товарових мас відповідно до потреб народнього господарства. Торгівля втрачає свою капіталістичну функцію перетворення форм цінностей і все більше висуває на передній плян свою роль, як суспільно потрібної системи розподілу. Звідси постає потреба вивчаючи сферу торгівлі, ставитись до неї аналогічно, як і до інших виробничих галузів народнього господарства. Це стосується, наприклад, уведення в систему кон'юнктурних спостережень цілої низки якісних показників роботи торговельної системи, як це ми маємо при кон'юктурі промисловости (вартість роботи апарату, продуктивність праці в ньому тощо). Питання якості набувають особливої ваги в умовах великої господарчої напруженности, коли раціональне використання ресурсів дає не абияку можливість подолати наші труднощі.

Зміни господарчих форм, ясна річ, вимагають змінити й систему спостережень над ними.

Уся система кон'юнктурних спостережень в галузі товарообороту до цього часу базувалася переважно на спостереженні ринкових процесів. За об'єкти спостереження були—а) ринок сільсько-господарських товарів, де відчувалося головну масу продукції селянського господарства; б) ринок промтоварів; в) уся система цін, що була, з одного боку, важливим фактором розподілу народнього прибутку, а з другого—мала вплив на напрямки розвитку окремих частин сільського господарства (скотарство, технічні культури); г) робота торговельних систем, що, головню, й відбивала в собі характер кон'юнктури, розмір попиту та ступінь насичености ринку товарами. Більшість показників з цих об'єктів наступного 1929-30 року багато втратить на своїй показовості. У системі зв'язків між окремими галузями нашого господарства набирають усе більшої ваги виробничі та розподільні зв'язки, а не ринкові. Тому характер спостереження над цими зв'язками повинен бути трохи інший ніж був він до цього часу.

При вивченні нових господарських зв'язків постає ціла низка нових питань:

Оскільки ми маємо нові форми господарчих регуляторів, що вони не встигли ще цілком чітко викристалізуватись, — остільки цілком при-

роднім є передусім питання про міру пристосованості створеної системи нових форм господарських зв'язків та регуляторів до виробничої бази. Дослідивши це питання, ми zarazом матимемо уявлення і про те, в якій мірі планове господарство дійсно перемогло і перемагає стихійні ринкові процеси, і на яких ділянках виникають загрозові прориви.

Але для цього нам потрібно спочатку проаналізувати ті зміни, що виникають у характері вияву порушень рівноваги. Інакше кажучи, треба поставити питання: коли за нових умов у котрійсь галузі буде з якоїсь причин невідповідність, то як вона виявлятиметься. Якщо до цього часу порушення рівноваги в тих чи інших галузях нашого господарства нам вдавалося дуже часто виявити спостереженням якраз над ринком (невідповідність цін технічних та зернових культур, затоварювання та загострення дефіциту в окремих торговельних ланках, як показник змін стану попиту), то тепер, коли роля ринку дуже звужується, його вивчення буде ще недосить щоб виявити всі основні процеси нашого господарства. Порушення рівноваги, очевидно, безпосередньо відбиватиметься на виробництві та на виробничих зв'язках. Тому, в основу кон'юнктурних спостережень і треба поставити ці самі питання. З цього погляду особливу вагу матиме спостереження над сільсько-господарським ринком, вивчення роботи всієї системи сільсько-господарської кооперації, її впливу на розвиток сільсько-господарського виробництва.

Порушення народньо-господарської рівноваги буде відбуватись також і на ринкових явищах — там, де вони зберігли своє значіння. Але показовість таких кон'юнктурних ринкових симптомів за нових умов буде обмежена.

У всякому разі для нашого питання про пристосованість системи господарських зв'язків до виробничої бази та про можливі порушення ринкової рівноваги вони матимуть значіння допоміжної симптоматології, яка дає змогу краще зрозуміти значіння виробничих показників. В зв'язку з зазначеними змінами у значінні суто — ринкових симптомів різко міняється і відносна роля окремих показників для кон'юнктурної аналізи. Це можна бачити хоч би на прикладі показників у галузі цін, або показників роботи торговельних систем. Щодо спостереження цін у нових умовах, то тут далеко більшу увагу треба звернути на проблему ціноутворення, а не на рух цін, бо перше дасть можливість вияснити зміни виробництва й відповідний відбиток цих змін на рівні цін. Рух цін, що в умовах вільного товарового господарства відбиває в собі перш за все співвідношення попиту та пропозиції, втрачає в наших теперішніх умовах таке своє значіння. Система цін усупільненого сектору, де найголовнішу ролю мають елементи плянної директиви, домінує в нашому господарстві; при чому цю директиву обумовлюють міркування того чи іншого розподілу народнього прибутку, але плянова воля має своїм лімітом при цьому як раз цілу низку факторів з галузі ціноутворення (наприклад зниження відпускних цін промисловості залежно від зниження собівартості, роля покупної ціни та торгової недовідки при конструюванні роздрібною ціною споживача). Ось з яких міркувань набуває першорядної ваги дослідження умов ціноутворення, яке дасть більшу можливість схарактеризувати якість моментів у роботі виробничого та розподільного апарату країни.

Також змінюється і значіння показників з роботи торговельних систем у нашій кон'юнктурній аналізі. Робота торговельних систем уже не буде відбивати кон'юнктури ринку у звичайному розумінні цього слова, а говоритиме про непогодженість роботи торговельної системи, її якість і відповідність до тих завдань, що їх висунули нові господарські обставини.

Отже, розгляньмо докладніше, які конкретні завдання повстають по окремих галузях товарообороту, де особливо треба загострити увагу кон'юнктурного спостереження поточного року. Питання організації ринку сільсько-господарських товарів дуже тісно зв'язані з питанням організації сільсько-господарського виробництва. Посилення колективних форм сільсько-господарського виробництва відповідно змінюватиме всю структуру ринку. Повстає потреба провадити спостереження над двома формами господарства — колективним та індивідуальним і над їх взаємними зв'язками. Одним з найцікавіших питань в даному випадкові має бути питання про рентабельність та товарність нашого сільського господарства, про раціональне використання нових коштів, укладуваних в наше колективне господарство. Сільсько-господарська кооперація, яка в цей час буде головним здійснювачем колективізації в сільському господарстві, в основу своїх кон'юнктурних спостережень повинна поставити як загальне керування запровадженням колективних форм, так і всю систему заходів, які б утягали індивідуальне господарство в систему усуспільненого господарства (контракція), а також і спостереження над найбільшою ефективністю та раціоналізацією самого процесу колективізації. Процес бо колективізації і досі у нас розглядають з погляду кількості (збільшення кількості радгоспів та колгоспів, тракторів та мінеральних угноєнь), а не з погляду якості (підвищення продукційності праці, товарність, найвигідніше пристосування тієї чи іншої сільсько-господарської машини чи трактору і втягання при цьому індивідуального селянського господарства в виробничий процес. Всі ці завдання повинні відбитися в перебудованій системі кон'юнктурних спостережень.

Основне настановлення контрольних цифр на 1929-30 р. у галузі споживчої кооперації це як найбільше поширити обслуговування людини, як у частині постачання їй сільсько-господарських товарів і продуктів харчування, так і промислових товарів. Поширити обсяг обслуговування, з одного боку, та поліпшити якість роботи з другого, такі основні завдання споживчої кооперації 1929-30 р. В зв'язку з цим, найбільшу вагу мають відповідні кон'юнктурні показники. Поширення торговельної мережі, виконання директив про раціоналізацію та поліпшення якості роботи — ось що стоїть в центрі уваги кон'юнктурного спостереження 1929-30 р. Найбільшої ж ваги набирають найраціональніша постановка всієї роботи торговельної системи, як у розумінні здешевлення (поширення транзитних операцій), так і в розумінні посилення плянових, регуляційних начал (система попередніх замовлень та гендоговори). Кон'юнктурні спостереження мають досить чітко й виразно відбивати хід запровадження цих форм роботи торговельних систем, своєчасно сигналізуючи про всякі хиби.

Постанова РПО від 27-VIII 1929 р. накреслює низку заходів у справі раціоналізації роботи роздрібної торгівлі, а саме: поширити мережу спеціальних магазинів, що торгують окремими промисловими товарами (взуттям, готовим одягом); розвинути дрібну розвізну торгівлю (особливо на селі); збільшити торговий день, завівши нові зміни й диференціювавши часи відкриття та закриття роздрібних крамниць залежно від видів та районів торгівлі, а також потреб споживання, і таке інше. Отже постає ціла низка питань, знову таки якісного, виробничого характеру.

Спостереження над торговою діяльністю до цього часу базувалося на показниках, які відбивали головно стан попиту та пропонування (обіги, запаси) не виявляючи виробничих моментів торгової діяльності, бо вся система відбивала стихійні моменти ринку. З цього погляду по-

казова система видавати дефіцитні товари (заведена 1928-29 року) тільки здавальникам хліба. Наявність вільного стихійного ринку з вигіднішим еквівалентом для селянського господарства паралізувала цей захід, знизила попит селянства в кооперації, що призвело до великого нагромадження запасів по деяких ланках торговельної системи за сильного зростання дефіциту по інших. За такої форми організації ринку, коли державний заготовач є основний скупник селянського товарного хлібу, коли майже зовсім зник приватний ринок промислових товарів— таких явищ торгової роботи не може бути. Затоварювання окремих торговельних ланок указуватиме в основному на неправильний розподіл товарних мас, на неналагодженість роботи торговельної системи, а не характеризуватиме стану споживання.

Урахувати споживчий попит, коли немає вільного ринку і розподільна система недосконала — це дуже складне завдання. Практика 1928-29 р. показала, що розподільна система плянового постачання має цілу низку дефектів, і найважливіший із них — її нееластичність, що базується на недостатньому знанні попиту. Уніфікація норм дуже часто доводила до нагромадження запасів у деяких груп населення та перепродажу їх іншим групам, що не могли задовольнити свої потреби призначеною нормою.

Треба вважати за потрібне поставити зараз спостереження над постачанням та структурою попиту. Це спостереження можна організувати, як систематичні, анкетні звідомлення окремих районів та округових центрів (спроба, зроблена Торговельною секцією Держплану), поставивши низку питань про обсяг централізованого постачання робітникам і службовцям, про кількість закупу в приватному секторі, про задовільність норм, про своєчасність видавання товарів. Дуже важливе постійне спостереження бюджетних даних, бо воно дасть можливість налагодити роботу над будівництвом балянів окремих товарів та груп товарів, що тепер так потрібно для обміну та правильного розподілу товарних мас.

Треба ще торкнутися питання про роль ціни за сучасних умов. 1928-29 року ми мали систему двох категорій цін — цін приватного і усупільненого сектору. Великий розрив між цими двома групами цін дуже негативно впливав на стан всього народного господарства — він порушував перебіг хлібозаготовчої кампанії, підвищував ціни усупільненого сектору, негативно відбився на добробуті трудящих мас. 1929-30 року ми також матимемо систему цін як усупільненого, так і приватного ринку. Але це вже буде мати інше значіння. Роль ціни приватного ринку, як фактору розподілу народного прибутку, буде вже менша через обмеженість ролі приватного ринку; ціна цього ринку матиме менший вплив і на виробничі процеси, але вона буде дуже добрим показником того, в якій мірі стихійні моменти нашого господарства перебувають під впливом усупільненого сектору.

До цього часу у нас не було ще спостереження над нелегальним ринком. Організувати таке спостереження важко вже через самий характер організації нелегального ринку. Точного обліку руху цін, розміру обігу приватного капіталу та шляхів придбання краму навряд чи можна досягнути шляхом звичайного кон'юнктурного спостереження. У найбільшій пригоді в цій справі можуть стати анкетні дані та звідомлення спеціальної кореспондентської мережі.

Взагалі треба зазначити, що висування якісного, анкетного та експертного матеріалу треба на багато поширити за нових умов. Особливість сучасного стану полягає в тому, що тепер найважливішим стає спостереження над якісною стороною господарських процесів. Це за-

лежить від напружености багатьох наших проектувань, через що великої ваги набирає питання про підвищення ефективности використання наявних матеріяльних ресурсів. А це знов таки висуває якісні питання на перший план. Багато знову виниклих актуальних питань або майже зовсім не підлягають кількісному вивчання (як напр. якість продукції), або кількісна метода тепер поки що до них практично не може бути цілком пристосована через швидкість процесів трансформації. Отже, далеко не всі поставлені отут питання потягнуть за собою перегляд або поширення самих статистичних первісних показників. Навпаки, багато питань доведеться висвітлювати на підставі анкетного, експертного тощо первісного матеріалу. Тут величезне значіння має організація кореспондентської мережі вибіркового типу. Ці методи, як один з елементів вивчання ринку, зокрема, дуже розвинуті на заході. Так напр., у Сполучених Штатах поставлено вивчання стану та організації торгівлі. Це вивчання ґрунтувалося на роботі 300 місцевих підкомісій, які розіслали та проробили 250.000 анкет*). Дуже широко вживає репрезентативну експертизу так званих „фірм-кореспондентів“ і німецька кон'юнктура, напр., Берлінський Кон'юнктурний Інститут.

Широка організація збирання якісного первісного матеріалу від кореспонденції повинна також стати за одно з найголовніших завдань системи с.-г. кооперації. Організувавши подібну мережу, с.-г. кооперація зробила б вельми важливу для всього кон'юнктурного спостереження роботу.

Г. ФЕЛЬДМАН

Металопостачання України 1928-29 р.

Металопостачання 1928-29 р. одмінне від попередніх років тим, що згаданого року виявився гострий дефіцит усіх видів металу, як наслідок інтенсивного розгортання усіх галузів народного господарства й зокібна, тих галузів, що багато споживають металу. Подання металу відставало від збільшуваного на нього попиту і, через те, 1928-29 р. треба було ще дужче посилити плянові засади у металопостачанні, скоро збільшилась диспропорція між попитом і поданням металу.

Згадані обставини 1928-29 р. ускладнились іще й тим, що напочатку операційного року продукційні завдання металооброблювальної промисловости (загальне машино-будівництво, будівництво с.-г. машин, тощо) переглянуто на те, щоб ці завдання ще більше поширити. Отже, треба було збільшити відпускання металів і через те вже на початку року ґрунтовно змінено розподіл металу.

Наслідком цього затверджений на початку року баянс чорних металів переглянуто, як по лінії задоволення потреб окремих груп споживачів, як і по лінії збільшення товарової пайки виробу чорних металів. В остаточному виді затверджено баянса чорних металів аж 8-XI—29 р. і потім передано Главкам на те, щоб визначити норми окремим споживачам по основних металах.

На підставі цього, норми окремих підприємств Союзного значення визначено наприкінці березня, тобто, наприкінці 1 півріччя; а норми підприємств республіканського значення і будівництва встановлено лише в середині травня.

*) ЦК „Об изучении внутренней торговли САСШ“ Вопросы торговли № 4. 1929 г.

Усі ці моменти, що зійшлого року вельми негативно позначилися на розгортанні металопостачання, особливо помітно позначилися на Україні, скоро тут скупчені найбільші підприємства загального й с.-г. машинобудівництва і найважливіші об'єкти будівництва.

Крім цього, оці обставини ускладнилися ще тим, що встановлені норми мінялися і далі, скоро Міжвідомчі наради й окремі Наркомати протягом усього року міняли розподіл тих контингентів, які вони ж раніш затвердили; при чім, протягом року запроваджувано нових споживачів, зменшувано норми споживачам, які вже одержали метали, тощо. Цікаво зазначити, що зчаста не зараховувано у встановлені норми ті пайки, які раніш одержали окремі споживачі.

Отже, треба висновити, що не зважаючи на збільшене 1928-29 р. планування збуту чорних металів, протягом усього року ажніак не було твердого пляну.

Що це так, можна пересвідчитися на підставі осьяких даних, що показують наскільки задоволено потреби України в металах напочатку і наприкінці року:

Задоволення заявленої потреби збутовими призначеннями.

На 1-XI-28 р. На 1-X-29 р.

Сортове залізо	58,3	74,8
Трям і швелери	48,0	67,5
Провальцований дріт	53,5	53,9
Залізо дахове	42,0	53,3
Поцинковане залізо	32,4	40,3
Цвяхи	47,8	58,6

Що попит українських споживачів на метал наприкінці 1928-29 р. краще задоволено проти плянових передбачень на цей рік, то це здебільша від того, що, через тяжіння металургійних заводів до Українських Контор Синдиката, Українські Контори змогли збільшити своє значення в реалізації заводського матеріалу, що пішло на потреби українського ринку. По окремих металах чимало значило оце для задоволення металом попиту українських споживачів, скоро вага заводських матеріалів дійшла цього року по декотрих видах металів до 40% усього їхнього відвантаження для України. Це стосується до заготівлі і надібка. Також багато значила реалізація заводського матеріалу по сортовому залізу, аркушевому, тряхах, швелерах і залізничних рейках другого сорту, які використано на будівництво і тим самим дещо зменшено дефіцит тряхів і швелерів. Що реалізовано заводські матеріали, то через те Українські Контори Синдиката зуміли не тільки збільшити постачання основним своїм споживачам, а й дещо повніше вдовольнити також попит тих клієнтів, що їхні потреби передбачено не багато задовольнити в балянсі чорних металів.

Через усе це на багато збільшено відвантаження металів для українських споживачів 1928-29 р. Тимто, треба загалом визнати за сприятливе розгортання металопостачання українському ринку зійшлого року; бо, не зважаючи на вгорі згадані утруднення, що були від неодноразового змінювання норм окремим споживачам і поглиблені через ряд об'єктивних причин, наприклад: аварії на металургійних заводах, транспортні утруднення, тощо, потреби основних споживачів (загальне машинобудівництво, будівництво с.-г. машин, будівництво взагалі) задоволено безперебійно і загалом відповідно до їхніх програмних завдань.

Як саме збільшилися відвантаження окремих видів металу й метизів для потреб українського ринку можна бачити з осьяких даних:

Відвантажили контори ВМС по Україні.

Назва виробу	В тисячах тон		Зрост в %	
	В 1927-29 р.	В 1928-29 р.		
Чавун	230,4	299,6	+	30,0
Заготівля і надібок	12,9	22,6	+	74,9
Копальневі рейки	14,3	16,0	+	12,0
Сортове залізо	267,8	325,1	+	21,4
Трями й коритувате з-зо	31,2	34,6	+	10,8
Провальцований дріт	36,4	33,6	—	7,8
Аркушеве залізо	55,8	86,0	+	54,2
Дахове "	66,7	71,5	+	7,1
Процинковане з-зо	12,7	11,9	—	5,9
Бляха біла	4,8	6,7	+	38,3
Труби бляшані	19,5	21,0	+	08,1
Труби чавунні	18,2	24,4	+	33,7
Литво чорне	3,8	6,2	+	65,5
" емальоване	1,5	1,8	+	24,0
Посуд зшивний	2,2	3,1	+	42,6
" емальований	0,4	1,4	+	285,6
Дріт	11,0	17,7	+	60,6
Цвяхи	16,1	25,3	+	57,4
Предмети прямо-нютвані	7,1	13,6	+	91,6

Відвантаження на багато збільшилися мало не по усіх маталах і надто по тих металах, де реалізовано великі пайки з вільного запасу матеріалів. (Заготівля й надібок, аркушеве залізо, метизи). Що 1928—1929 р. зменшено відвантаження окремих металів (наприклад катанки), то це насправді не означає зменшення металопостачання, бо основний споживач катанки на Україні — Укртремас — почав сам її виробляти для свого метизного виробництва.

Проаналізувавши розгортання металопостачання України, треба підкреслити, що на підставі відвантаження, як 1928-29 р., як і попереднього року споживання металу на Україні зростало швидше від приросту товарної пайки виробу металів (в союзному масштабі). Оце головне було від того, що не абияк збільшено програмні завдання машинобудівельних трестів України і, зосібна, будівництво с.-г. машин, і також інтенсивного розгортання капітальних робіт у найбільших трестах України. Що була така сприятлива динаміка, то й через те і далі збільшувалась питома вага України у споживанні чорних металів: це бачимо протягом останніх трьох років з ось-яких даних:

	1926-27 р.	1927-28 р.	1928-29 р.
Чавун	26,2	31,0	33,7
Залізо сортове	30,2	31,1	32,7
Трями й швелери	20,5	19,3	22,0
Аркушеве залізо	25,7	27,0	30,0
Дахове "	19,5	20,7	20,6
Поцинковане "	22,2	25,2	23,9
Бляха біла	19,8	19,3	22,3
Труби бляшані	7,7	12,6	14,4
" чавунні	11,8	20,7	22,8

Питома вага України у споживанні збільшилася протягом останніх 3-х років ось-як:

в 1926-27 р.	в 1927-28 р.	в 1928-29 р.
26,8	27,0	28,8

Слід зазначити, що, не зважаючи на згадане зростання, Україна ще не дійшла свого довоєного значення у споживанні вальцювання, коли зважимо що на підставі ряду обчислень припадало 1913 р. на територію теперішньої України — 29,6% витрат вальцювання у колишній Росії.

Тим часом, коли розглянемо, як розвивалося останніми роками в окремих районах Союзу машинобудівництво і, зокрібно, будівництво с.-г. машин, то побачимо, що на Україні щодо цього відбулися великі зрушення на її користь.

Питома вага українського будівництва с.-г. машин республіканського значення невинно зростає, становлячи до усього їхнього виробу в Союзі:

в 1927-28 р.	в 1928-29 р.	в 1929-30 р.
54,7%	58,1	62,0

Коли зважити, що 1913 р. Україна продукувала лише 45% усіх вироблених с.-г. машин у колишній Росії, то й збагнемо, що питома вага України в споживанні вальцювання безперечно має бути на багато більша, як це є тепер і в кожному разі має дорівнювати питомій вазі 1913 р. Однак, питома вага України в споживанні вальцювання таки менша проти довоєнного часу, дарма, що так інтенсивно зростає будівництво с.-г. машин, як це доведено вгорі.

Наведені „ножиці“ у зростанні будівництва с.-г. машин на Україні, з одного боку, і зменшення питомої ваги України у споживанні металу проти довоєнного часу, з другого боку — треба пояснити саме по тим, що задоволено потреби с.-г. машинобудівництва в металах коштом широкого ринку. Приміром, за загального зростання 1928-29 р. відвантаження металу для споживачів України — 25%, кооперативним системам (промисловій, житловій, споживчій, сільсько-господарській) відвантажено основних чорних металів навіть дещо менш, проти попередніх років. За даними української Контори ВМС відвантажено згаданим кооперативним системам чорних металів останніми роками ось скільки:

Відвантажено кооперативним системам:

Номенклатура	В тисячах тонн		Зрост. відвант. в %
	1927-28 р.	1928-29 р.	
Сортове залізо . .	42,6	42,9	+ 0,7
Дахові „ . .	33,7	32,0	— 5,1
Поцинковане залізо	7,0	5,0	— 21,5

Відвантаження 1928-29 р. в основному збільшено у промисловості: у металопромисловості на продукційні потреби і в неметалопромисловості на потреби будівництва; при чім, в зв'язку з інтенсивним розгортанням будівництва нових об'єктів, надто багато відвантажено металу зійшлого року для неметалопромисловості. За даними Українських

Контор ВМС, збільшилося відвантаження металу 1928-29 р. для промисловости України ось скільки:

Відвантажено металевій промисловості:

Номенклатура	В тисячах тонн		Зрост. відвант. у % %
	1927-28 р.	1928-29 р.	
Чавун	193,6	243,0	+ 25,5
Сортове залізо . .	145,9	183,4	+ 25,7
Аркушеве „ . . .	32,5	48,5	+ 49,2
Вальцювання . . .	34,2	28,8	— 15,8
Дахове залізо . . .	9,7	14,8	+ 52,6
Трями й швелери .	7,6	10,4	+ 36,4

Відвантажено неметалевій промисловості:

Номенклатура	В тисячах тонн		Зрост. відвант. у % %
	1927-28 р.	1928-29 р.	
Сортове залізо . .	11,8	19,4	+ 64,4
Аркушеве „ . . .	6,1	14,9	+ 144,3
Трями й швелери .	3,6	6,3	+ 75,0
Дахове залізо . . .	3,7	4,3	+ 16,2
Поцинковане залізо	0,6	1,2	+ 100,0

Наслідком згаданих моментів, зійшлого року ще збільшилася питома вага промисловости у споживанні металів на Україні, за одночасного зменшення ваги широкого ринку. Приміром, по українській конторі ВМС кооперативні системи 1928-29 р. одержали вже менш металу, саме—17,2%, проти—19,3% зійшлого року.

Скільки мали окремі споживачі 1928-29 р. на Україні металів і метизів, що їх відвантажили українські контори ВМС, бачимо з ось-яких даних:

Осіло металу на Україні по окремих споживачах:

Споживачі	В тис. крб.	% до підсумку
Транспорт	20.457	11,5
Наркомати й Держустанови .	4.840	2,7
Метальопромисловість	73.368	41,5
Неметалопромисловість	33.213	18,9
Комунгоспи й будівництво . .	7.075	4,0
Кустарно-пром. кооперація . .	7.183	4,1
Споживча кооперація	12.612	7,1
С.-г. кооперація	8.810	5,0
Житлова кооперація	4.146	2,3
Широкий ринок (через торги)	4.689	2,6
Експорт	338	0,2

Разом 176.731 100%

З наведених даних виходить, що двом категоріям споживачів: промисловості й транспорту постачано зійшлого року $\frac{3}{4}$ (точніше 72,0%) відвантаженого ВМС для України виробу; при чім, що широкому ринкові

(кооперації) головно відвантажувано метизи, то й набагато більше поставлено зазначеним споживачам чорних металів.

Оці дві категорії споживачів (промисловість і транспорт) такі і тепер багато важать у відвантаженнях для України, проти Союзу в цілому; це бо від специфічності України — розгортання гірничої й металооброблювальної промисловости.

Поряд з наведеними кількісними моментами, маємо зійшлого року в металопостачанні також і якісні зміни, скоро одночасно з вгорі згаданим зростанням відвантажень і питомої ваги промисловости й транспорту — промисловості й транспортів збільшено постачання, так званих марочних металів (добротних). А втім що до цього 1928-29 р. годі відзначити особливо помітних результатів, бо зійшлий рік закінчився великим недовантаженням добротного металу. Приміром, за даними Української Контори ВМС, що не виконали металургійні заводи замовлення на добротні метали, то й ПМТ'у не додано 1928-29 р. аркушевого заліза — 19% (річної норми), сортового — 20%, трямів і швелерів — 24%, суднобудівельної сталі — 23%.

Треба підкреслити, що це питання зв'язане з питанням про добротність, що гостро стоїть перед металургійною промисловістю, бо в зв'язку з посиленням темпом індустріялізації країни виникли нові об'єкти пристосування металів, і надто металів високої доброти. Наші радянські машинобудівельні заводи вже приступили до продукування тих машин (дизелі, зарубні машини, тощо), які раніш імпортовано. Цілком природно, що через це тепер пред'являють куди більші вимоги, як це було раніш, якщо до доброти основних металів, як і щодо збільшеного випускання високодобротного металу.

Тим часом, маємо щось зовсім інше. Саме, більшає пайка забракованого металу, дарма, що окремі заводи на багато поліпшили добротність вироблюваного металу. Можна напевно твердити, що і в наших обставинах можна на багато поліпшити добротність і високу добротність (раніш імпортованого) металу, якщо на це вживемо належних заходів на наших заводах.

На жаль, ще й до тепер ми нічого нічого не зробили, бо більшість заводів комерційно не зацікавлені випускати добротного металу. Тут чимало значить також і прагнення заводів, щоб не було, кількісно виконати програми й наказане зменшення собівартости. Більш за те, через дотеперішні ще анахронізми в цінах на метал, плянових і комерційних, заводи зацікавлені у більшому браку металу з боку НКШС (одержувач добротного металу), бо забракований транспортний метал збувається іншим клієнтам у комерційних цінах, тобто, в цінах вищих од плянових.

Коли зважити, що крім згаданих суб'єктивних причин маємо ще глибші об'єктивні причини, що є зв'язані з напруженою, ба навіть перенапруженою роботою промисловости, яка має зношене і мало відповідне технічне устаткування і не має достатнього числа інженерно-технічних сил, кваліфікованих майстрів, то що, то збагнемо, що розв'язати проблему доброти металу треба ув'язувати з опрацюванням багатьох практичних і конкретних заходів, що ґрунтуються головно на комерційній зацікавленості в цьому заводу, де виробляється добротний метал.

Отже, конче треба утворити такі економічні обставини, що за них можна було б посилити випускання добротного й високо добротного металу, бо близькими роками має різко збільшитися вживання високодобротного металу, в зв'язку з розгортанням тракторобудівництвом, суднобудівництвом, побудуванням нових автомобільних заводів, тощо.

Щоб гаразд розв'язати це питання, треба, на нашу думку, передусім порушити питання про вилучення окресленого числа заводів, де можна було б робити спеціалізацію випускання високодобротного металу. Крім цього, разом треба збільшити теперішні за ціником приплати за добротність з тим, щоб деякі приплати витрачувало на науководослідницькі роботи на поліпшення доброти металу, на підготування потрібних кадрів, на доукомплектування заводських лабораторій, тощо. Позатим, також треба вжити найрішучіших заходів поліпшити добротність нормального металу, бо поліпшувати добротність металу аж як зв'язано із суб'єктивними чинниками. І тут безперечно матимемо велику користь, коли ще посилимо роботу контрольно-бракувальних пунктів.

Усе це надто важить саме для України, бо, як це бачимо з вгорі наведених даних, серед споживачів металу на Україні найбільше значать промисловість і транспорт, тобто, ті категорії споживачів, для яких головне і треба виробляти добротний метал.

Отож, щоб поліпшити процес металопостачання, як по Союзу загалом, як і по Україні зокрема, треба не тільки поліпшити планування збуту металів (чого зійшлого року не багато зроблено), а й розв'язати питання про збільшене випускання добротного металу, бо від цього залежить безперебійність роботи основних споживачів України. Поряд з цим слід збільшити загальне постачання Україні металів відповідно до її питомої ваги, що її має Україна в загальногосподарському житті Союзу загалом і в металопромисловості зокрема.

Актуальні проблеми організації німецької промисловості

С. КАПЛАН

III. Картелі та раціоналізація *)

Коли змінилися господарські обставини, коли гасла раціоналізації почали панувати над усім, частина картелів вдалася до того, чого вона ніколи не робила та що суперечить їхній суті, як організації монополістичного панування на ринку. Ми вже згадували про те, як чимало економістів, не можучи вірно визначити місце картелів у сучасній організації промисловості та відбиваючи настрої певних верств промисловців, що прагнуть зберегти картелям їхню попередню славу і всіляко полегшити роботу картелям, дивоглядно переоцінили щодо цього спроможності картелів, ба навіть висунули твердження, що монополізація не є питомою ознакою картельної організації. Певна річ, нічого говорити про те, що вони жодної суперечності не можуть углядіти в тому, що картелям треба здійснювати раціоналізацію. Щоправда, треба підкреслити і другу надмірність: дехто з економістів не хоче визнати того, що картелі могли таки дещо зробити в ділянці раціоналізації. Ми гадаємо, що робота картелів в ділянці раціоналізації — це одна з оригінальних властивостей, що дають нам матеріал додатково змалювати становище картелів. Наша задача в тому, щоб виявити справжні спроможності щодо цього картелів на підставі аналізу того, що вони у цій ділянці зробили, викрити приховані тут суперечності та дати відсіч відверто апологетичним щодо цього так поширеним теоріям, що ними пробують довести конечність і характер реформи картельного законодавства і тим самим виявити істинну суть картелів. Заразом ми маємо стисло розглянути й висвітлити діяльність нового типу організацій (що нічого спільного з картелями не мають, але що їх часто-густо змішують з картелями), що набагато здобулися в ділянці раціоналізації.

Ми вже мали нагоду зазначити, що в дискусії про місце картелів у сучасній концентрації вибилася течія, що репрезентує інтереси так званого середнього стану (Mittelstand) і не абияк заінтересована у всебічному подальшому розвитку картелів. Представники цієї течії палко обговорювали цю проблему, гостро заперечували супроти процесу трестування й уґрунтовуючи свою лінію, висунули фальшиві, своєю суттю, реакційні теорії, і почали фальсифікувати дійсність аби тільки уґрунтувати свої твердження. Реальні їхні вимоги — зробити відповідну реформу законодавства. Першим теоретичним блиском цієї течії була „теорія картельного нагромадження“, саме автора Ферсгофена: слід усіма спосо-

*) Див. „Господарство України“ № 10, 1929 г.

бами розвивати картелі, бо через високі ціни ними можна зменшити споживальницькі тенденції людности, можна дати країні кошти на велике поширення репродукції засобів продукції. Високі норми нагромадження за допомогою картелів відповідають істотним інтересам сучасної Німеччини. Проте, підійшовши критично до цієї теорії — її можна розтрошити вщент. Крім цього, ця теорія так відверто пропагує картельну ідеологію, що вона не могла імпонувати навіть багатьом представникам цієї течії, що воліли краще оброблювати свої справи під скромнішою вивіскою громадського добра. З цього користалися ті, хто давно вимагає вжити актуальних суворих заходів супроти картельної — шкідливої інтересам споживача — політики. В результаті ця теорія лише пошкодила прихильникам цієї течії. Друге міркування було так би мовити „добродійного“ характеру. Саме говорили, що картелі це єдиний засіб зберегти славетний німецький середній стан — цієї підвалини німецької могутності. Цього не заперечує і це твердження є могутнім знаряддям у руках даної течії. Третє міркування, що з нього користаються для пропаганди, і що його треба визнати за досить вдале, полягає в тому, що нашими часами „зв'язаного“ господарства, скоро (тут захоплено викладаються теорії Зомбарта і Шмаленбаха) вже більш немає вільної конкуренції, треба вибрати з двох лих менше. Трест цілком нищить індивідуалізм господарського життя, натомість картель дає великі спроможності розгортати енергію вільнолюбивим підприємцям. Тимто, домагатимемося господарської свободи об'єднанням у картелі. Трест — це американський винахід, але годі його застосувати на німецькому вільнолюбивому ґрунті. Оцю пропагандистську, реакційненьку ідейку також висувають, як мотив до що найшвидшої реформи картельного законодавства. Нарешті, з міркувань так би мовити „теоретичних“ слід зазначити твердження, що прагнення монополістично панувати над ринком — це ще не є ознака картеля (оце твердження викликало, між іншим, не абияку дискусію). Тут треба зазначити, що це твердження — найкраще, серед жалюгідного теоретичного арсеналу цієї течії. По перше, воно цінує на те, що визнаються відбулі зміни в стані картелів (мало-по-малу приходить ся оці зміни все таки визнавати), але дослідження цього питання спрямовується на фальшивий шлях; по-друге, представники цієї поважно третьої течії мають тим самим поважні підстави вимагати реформи картельного законодавства. Тут виступив один з найвидатніших теоретиків картельного руху Герберт фон Беккерат. Дискусію розпочато його статтею у „Wirtschaftsdienst“, Heft 30, 29 Juli — Der Inhaltswandel des Kartellsbegriffs und seine wirtschaftliche Folgen. Беккерат гадає, що Ліфманове визначення: „Картелі — вільні об'єднання самостійних підприємців одної галузі для монополістичного панування над ринком“ — вже здавніло. Нове Беккератове визначення: „Картелі — союзи самостійних підприємців будьякої галузі, щоб регулювати продукцію й ринок в інтересах рентабельности підприємств — членів картелів. Ліфманове визначення склалося 80-90 роками минулого сторіччя і відбивало стан господарства саме того часу. Тепер ми маємо вже конкуренцію в організованому господарстві, де не абияк розповсюджені концерни, банківські об'єднання і в берегах цього господарства ґрунтовно міняються функції й суть картелів. Не дивниця, що проти концернів незалежне індивідуальне підприємство ледве-но животіє і стан його так-собі. Таке підприємство неминуче стає об'єктом впливу інших груп. Тимто, на Беккератову думку, картелювання особливо має велику вагу в тих галузях, де концерни неможливо організувати і де картелі неминучі. Якраз саме цим групам промисловців найбільше шкодить теперішнє картельне законодавство. Як говорить Беккерат картельний закон

1923 р. послаблює й руйнує картелі, скоро їхня суть тепер змінилася. Що картельне законодавство має невірне настановлення, то це через уґрунтування його на Ліфмановому визначенні. Тепер діяльність картелів, що пов'язана з раціоналізацією продукції і продажу, однаково корисна, як продуцентів, як і споживачеві, що має змогу тривало поширювати своє споживання. Новий характер діяльності картелів відчувається після стабілізації марки не тільки у нових, а й у старих союзах підприємців. Минули ті часи, думає Беккерат, коли на збитки конкуренції реаговано підвищенням цін. Таку тенденцію можна спостережати і тепер, але вона дедалі минається. Тепер прагнуть виявити свою силу на ринку не для того, щоб зискати картельну ренту, а щоб краще пристосувати продукцію до збуту. Політику цін картелі будують тепер не на тому, щоб забезпечити зиском відсталі підприємства й дати картельну ренту найкраще устаткованим, а на тому, щоб якомога поширити збут. Оцей новий характер діяльності картелів не дуже добре годиться з старим твердженням про те, що картель — організація для монополістичного панування на ринку.

Ця теорія, безперечно, досить імponує і цю теорію використали на пропаганду. Найбільшого розквіту у своїй боротьбі за існування ця теорія дійшла наприкінці 1928 р., саме перед Зальцбурзьким з'їздом юристів, де один з доповідачів доктор Освальд Леніх виступив з вимогою висвітлити противенство між монополією та картелями. Цей пункт був одним з бойових на цьому з'їзді. Перед з'їздом друком вийшла книжка Oswald Lehnth-Kartelle und Staat де він, як говорить журнал *Magazin der Wirtschaft* (№ 36, 1928) виступає, як „прекрасний знавець картельної практики, але як поверховий теоретик“ (bodenlosen Theoretiker), і де він поглиблено опрацював Беккератові твердження. Не можна сказати, щоб цю відверто апологетичну теорію добре підтримали усі буржуазні кола. Різку відповідь Беккератові дав відомий робітник картельного руху, голова картельного суду Чірський (Див. „Wirtschaftsdienst“, Heft 38. 1927 — „Zur Frage einer Wesenänderung der Kartelle“). Чірський перевіряв на фактичному матеріалі Беккератові твердження та інших і заявив, що аналізою цього матеріалу не доведено Беккератового оптимізму: бо саме і тепер переважає тенденція забезпечувати зиски найвідсталішим підприємствам картеля. Навіть нечисленні теперішні „калькуляційні“ картелі не стверджують Беккератового погляду. Якщо гарненько приглянемося до їхньої роботи, то можна виявити далекосяжний схематизм, що далекий від раціональної політики збуту. Цілком дарма, між іншим, Беккерат так нападає на картельне законодавство; аджеж годі ховати те, що найдавніші синдикати вугілля, заліза, цементу, тощо, лише через те не розпалися, що цьому стала на перешкоді держава із своїми законами про примусове синдикування. Також дали відсіч Леніхові деякі журнали, особливо „Magazin der Wirtschaft“, як і на з'їзді юристів. Строщити Леніхові теоретичні побудовання справа надто легка. Між іншим „Magazin der Wirtschaft“ зазначає те, що Леніх „підтасовує факти в інтересах своєї теорії“. А втім, навіть твердження про монополістичний характер картелів нічого не можуть змінити того факту, що в деяких галузях через особливі нові обставини картелі не можуть повнотою виявити свою справжню суть, бо за відносно високих цін швидко меншає попит і на сцену виступають сурогати, або з'являються нові конкуренти. Чи не оце часом дає матеріал говорити таке, як Леніх? Цю теорію прагнуть уґрунтувати фактичним матеріалом, що його пошукуючи, багато витратили сил декотрі члени картельного комітету державного союзу, (Див. *Schriften der Kartellstelle*, № 4, 1928, Доповідь Райхерта). „Державний союз“ роздав анкету серед своїх чле-

нів — картелів, де зазначено питання, яка їхня раціоналізаторська робота. Райхерт повідомляє, що одержано вже відповіді 40 картелів, і хоч через те годі остаточно й напевно будьщо говорити, але він все таки гадає, що ідея раціоналізації переможно поширюється. Стисло кажучи, відповіді можна формулювати осьяк: нормалізація, типізація й спеціалізація мають певну вагу. Продукційну програму спрощують аж надто багато. Приміром, одна галузь машинобудівництва раніш мала 26 видів з 112 різними моделями, а тепер лише один вид з 4 моделями. Подєкуди спрощують іще більше. Спрощуються конструкції, вимінюються досвідом, спільно організуються дослідчі інститути.

Ось це та картина всебічного технічного й організаційного значення, що її одержуємо, коли читати відповіді картелів про раціоналізацію. Очевидячки, що теперішньою формою картеля стає змішана форма картеля, що регулює продукцію й ціни. Вже тепер важко відрізнити, де картелі регулюють ціни і де регулюють продукцію.

Далі ми доведемо, що спроможності картелів в ділянці раціоналізації надто обмежені, що між картелюванням і раціоналізацією є гострі суперечності, як і перевіримо Райхертове твердження й інших на вельми інтересному фактичному матеріалі урядової комісії¹⁾.

Картель своєю суттю не може бути носієм ідеї продукційної раціоналізації (якщо не зважати на спроможності картелів раціоналізувати збут). Вже одне те, що картель має неминуче усією своєю політикою цін забезпечити прибутковість найвідсталіших технічно підприємств — його членів, промовляє за те, що він до певної міри гальмує процес раціоналізації в розумінні очищення господарства від підприємств, не здатних витримати конкуренцію у відвертому змагання. Щоправда, зчасти в середині синдикатів відбувається процес скуповування квот відсталих підприємств дужчими; але це поперше, може відбуватися лише в контингентованих картелях, і подруге, від цього меншає капіталонагромадження та проможність раціоналізувати поступові підприємства. В кожному разі, це лише палятив, що таки не розв'язує питання. Картель має на меті монополістично опанувати ринком та ажніак робити продукційну раціоналізацію, бо на це потрібні інші форми організації.

Далекосяжна раціоналізація формою картеля вже й через те не можлива, що жоден член картеля не є впевнений в тому, що довго картель існуватиме.

Картелем не можливо дійти далекосяжної раціоналізації. Бо щоб спеціалізувати продукційний процес, на це потрібні великі кошти, додаткові вкладання капіталу, технічні удосконалення. За такої спеціалізації підприємство стає надзвичайно чутливе до щонайменших коливань кон'юнктури. З індивідуального погляду спеціалізація має лише тоді рацію, коли встановлюється зв'язок між спеціалізованими підприємствами, що може забезпечити багаторічну спільну роботу. Зрозуміло, що такий зв'язок повинен зачепити не лише збут, а й фінансовий і продукційний бік підприємства. Не треба особливих доказів того, що навіть зверхні види картелі (синдикат) не можуть відповідати вимогам зазначеної раціоналізації. Крім цього, не треба також забувати, що картелі не можуть робити поважних продукційних поліпшень, бо від цього, скоро буде велике поширення продукції, картелі можуть занепасти, як монополістична організація. Це для марксиста — елементарна істина. За-

¹⁾ У своїй промові на засіданні картельного комітету в грудні 1925 р. (Schriften der Kartellstelle) Беккерат заявив, що постав новий тип картелів „Produktionskartelle“, що на його думку є щось пересічне між концернами та звичайними картелями. Ці картелі мають на меті нормувати й типізувати продукцію. Нашою аналізою ми ще доведемо, чи можна взагалі говорити про виникнення нового типу картелів.

галом, не треба забувати про величезну суперечність між картелюванням та раціоналізацією, що в ньому виявляється повоєнна криза капіталізму. Треба визнати, що німецька буржуазія вельми енергійно, правда не завжди успішно, здійснює завдання зменшити витрати продукції. Не менш енергійно поряд з насаджуванням секундометра й транспортної стіжки, насаджуються картелі. Якщо з погляду індивідуальних підприємців тут нема суперечностей (з транспортною стіжкою та картелем вони нагромаджують собі зиски), то з погляду народного господарства тут насправді маємо величезну суперечність, що від часу до часу відчуває й індивідуальний підприємець. Справді, від раціоналізації неминуче поширюється масова продукція. Зменшивши собівартість одиниці виробу, сума продуктів більшає, бо до цього неминуче спричиняється раціоналізація. Це господарський закон. Однак, на це потрібно на багато поширити ринки збуту. А поширити ринки збуту можливо лише, якщо зменшити ціни. Проте, розвиток картелів також неминуче спричиняється до контингентування продукції та збереження високих цін. Продукція поривається вийти за встановлені межі, бо в протилежному разі не може притаманно виявитися ефективність раціоналізації; а скоро продукція поривається вийти за встановлені межі, то через деякий час повинен картель зруйнуватися, нехай він і дуже любий серцю підприємця. Оце й є окремішній вияв більш загальної основної суперечности капіталізму; ця суперечність в тому, що обмежені прагнення збільшити вартість вступає в суперечність з засобами цього збільшення — збільшенням маси споживних вартостей. Ця суперечність — загальною своєю формою — суперечність між вартістю та споживною вартістю товару¹⁾. Драсфельд у „Deutsche Bergmerkszeitung“ показує, як навантаження впливає на ціноутворення:

Навантаження: 2,5 : 2,0 : 1,5 : 1,2 : 1,0 : 0,8 : 0,6 : 0,4 : 0,2
Коефіцієнт витрат . 90 : 100 112 124 150 175 215 300 550

Оце слід пояснити тим, що за зменшування продукції ряд витрат залишається стабільним²⁾.

А втім, невірно думати, що картелі не зважають на вимоги дійсності й нічого ніколи не роблять в ділянці раціоналізації. З масовим поширенням раціоналізації все таки картелі дещо зробили в ділянці нормування й типізації. Справа лише в тому, що саме вони можуть зроби-

¹⁾ Зонтер Р. „Концентрация и рационализация германской промышленности“. „Мировое хозяйство и мировая политика“. № 10-11, 1926 р. „Несмотря на то, что по мере объединения все больших масс капитала возрастает значение рационализации, она постепенно перестает играть роль фактора, понижающего цены. С усилением монополистических тенденций его роль все больше сводится к уменьшению издержек производства, что при современных условиях равносильно повышению прибылей концентрированного капитала без соответствующего расширения производства. Это особенность нынешней рационализации чрезвычайно важна для оценки кризиса капитализма, а следовательно и для оценки стабилизации“.

²⁾ Герм наводячи до цього дані про квоти одного синдиката жалібно волає „адже ж ці цифри не дозволяють раціонально працювати. Ці цифри звучать дуже сучно, так трагічно твориться доля підприємств (Herm G.—Die Volkswirtschaftliche Bedeutung der Kartelle in Deutschland. 1927).

Проте, Герм доходить осьякого безглузкого висновку „Величезне народно-господарське значення картелів особливо тепер в тому, що вони спричиняються до далекосяжної раціоналізації“.

Це питання ставить також С. Шіффер „Die ökonomische und socialpolitische Bedeutung der industriellen Rationalisierungsbestrebungen“. 1928. Цю більша раціоналізація, то більш спроможності збуту і більша купівельна спроможність (а монополії автор забув? С. К.). Якщо раціоналізація зв'язана з поширенням ринку на підставі поміркованих цін, то постає питання про те, як саме ставляться картелі до раціоналізації? Відповідь: „Вони тим самим ворожі раціоналізаторським тенденціям“ (стор. 81). Коли є картелі, то з раціоналізації споживачі не користуються (ціни залишаються на тій же висоті). „На мою думку, картелі—чинник, що більше загальмовує, як сприяє раціоналізації“.

ти і що не слід переоцінювати ці спроможності. Вже й раніше картелі дещо зробили. Особливо тепер це позначилося у зменшенні числа типів виробів. Сила силенна різних типів — ось що було технічно на заваді виникненню картелів або сприяло їхньому розпаду. Приклад — конвенція штучного шовку, що внесла порядок в хаотичне становище, коли кожна фабрика продукувала величезне число різних типів. Картелі зміцнюються також встановленням певної єдності в добротності виробу. Приміром: Райнський синдикат рудого вугілля замість численних приватних марок запровадив єдину марку „уніон“. Зв'язок споживачів з певними продуцентами отак свідомо розвивається.

Дещо робиться і в ділянці спеціалізації через відповідний розподіл замовлень, так що одне підприємство спеціалізується на вироблюванні невеличкого числа спеціальних продуктів.

Такі факти. Отже, 1) раціоналізаторські заходи картеля це переважно піклування його керівників коло зміцнення або організації картеля (це було і перед війною, щоправда у геть менших розмірах). 2) Нема спеціальних картелів, щоб раціоналізувати продукцію, тобто нема такого типу картелів, про які говорив Беккерат. Раціоналізація — побічний наслідок (Nebenwirkung) картеля. 3) Раціоналізаторські заходи картелів виявляються наочніше в тих галузях, де з тих чи інших причин крім картелів нема інших форм організації (див. про це у Manstaedt — Die monopolistischen Bestrebungen und ihre Bedeutung... 1928).

Маючи на увазі вищенаведені твердження Райхерта, що аналізує відповідь картелів на питання картельного комітету про їхні раціоналізаторські заходи, ми проаналізуємо фактичний матеріал про те, що ми маємо у машинобудівельній промисловості. Це ми робимо, по перше, через те, що всі посилаються на цю галузь, як на зразок, і по друге, що маємо на це вичерпний матеріал. Цей матеріал — вислід роботи урядової комісії, що дослідила цю галузь та опублікувала у збірнику: „Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für allgemeine Wirtschaftsstruktur (1. Unterausschuss). Zweiter Teil. Entwicklungslinien der industriellen und gewerblichen Kartellierung. Erster Abschnitt — Maschinenbau, 1928.

Союз німецьких струментальних фабрик (V.D.W.¹) Група № 2. В статуті групи сказано, що одна з її задач — брати участь у нормалізації, спеціалізації й типізації продукції. Експерт Р.: „Група організувала комітет для нормування. Кожний член зобов'язався додержувати вказівок цього комітету...“ (стор. 53). Група 3-4-5-6 — Голова: „чи зробили ви будьщо в ділянці раціоналізації?“. Відповідь — Б.: „Це питання обговорюємо, але досі нам ще не пощастило дійти спільної згоди (стор. 55)“. Група № 7: „Ми не маємо організації для спеціалізації“. Голова: „Чи вжито щодо цього заходів?“. Відповідь: „Переговори провадяться, але поки що ми не пішли вперед (стор. 55)“. Група № 8 — експерт Ш. „У цій групі вже цілими роками піклуються про спеціалізацію, але цьому на заваді несприятливі обставини...“ Група № 10: „Є лише три фірми, що об'єдналися на ґрунті раціоналізації“ (стор. 56). Група № 11 — лише 3 члени цієї групи встановили щільний зв'язок на ґрунті спеціалізації. Група 18 — у цій групі працює лише 24 роб. (стор. 57). „Ми поклали собі здійснити раціоналізацію й дійшли того, що наші машини на 20 % дешевші. Ми також здійснили типізацію та здешевили свій виріб ще на 25%“ (стор. 58). Разом 22 групи. Ті з груп, що тут не згадані, здебільша перебувають у стадії розпаду і через те нічого говорити про будьяку спеціалізацію.

¹) Ці союзи розпадаються на групи по окремих видах продукції.

Союз німецьких фабрикантів друкарських машин. Разом тут 9 груп. Члени цих груп частинно, наприклад, продуценти ротативних машин і літографських машин об'єдналися в організацію для спеціалізації (з письмовної доповіді стор. 95). „Ми намагалися запровадити норми для формату друкарських машин. Ми також посилили спеціалізацію й типізацію. Практично ми це робимо невеличкими підгрупами. Поважних наслідків ми дійшли лише у 5-й підгрупі (літографські машини) і в 3. Дещо зроблено також і в ділянці спеціалізації. 8 членів нашого союзу продукують один тип машин, а 11 продукують машини 2-3 типів. Лише великі фірми продукують по старому різностатного типу виробу“ (з письмовної доповіді, стор. 101-102). Опит — група ротативних машин — експерт Ф.: „нормування загальнується тим, що чимало підприємств вже раніше встановили свої норми. Загалом важко узагальнювати роботу нормувального комітету. Ми нормуємо продукцію, як і в інших галузях, досить таки повільним темпом“. Ган: „Загалом можна висновити, що всезагальне нормування у вашій спеціальності розвивається надто поволі?“ (відповідь позитивна). Чи оце маємо також у спеціалізації й спробами зменшити число типів?“ (позитивна відповідь). (стор. 10). Експерт С.: „Додатково я маю зазначити, що чимало наших фірм, головні, середні й дрібні підприємства дійшли не абияких успіхів в ділянці спеціалізації. Деякі великі фірми також зменшили число типів. (Та це робиться не в масштабі загального картеля, а невеличкими групами, ба навіть окремими підприємствами — С. К.).

Додаток — союз німецьких фабрикантів літографських машин (V.d. St). Ми переживаємо скрутні часи. Цей тип машин дедалі витискується. Ще за інфляційної доби ми організували нормалізацію, типізацію й спеціалізацію. Через ринкові утруднення меншає ефект спеціалізації. Наше виробництво дуже невеличке. Тут особливо важить нормування (з письмовної доповіді стор. 207 — 214). Раніш було 48 типів виробів, тепер 3. Я гадаю, що в нашій галузі навряд чи зможемо дійти кращого, якщо не вдамося до спеціалізації.

Союз фабрикантів підіймальних машин, тощо (A. V). Є чималі досягнення щодо вимінювання досвідом, утворено спеціальні комісії для нормування, ба навіть організовано інститут. Норми для нас вироблено, та важко їх здійснити (письмова доповідь стор. 212). Опит „дикого“ (фабрикант — не член картеля):

Голова „Якої Ви думки про спеціалізацію й нормувальну роботу згаданого союзу?“ Відповідь: „На нашу думку наслідки діяльності союзу на цьому полі дуже не величкі. Як мені відом, там носяться з ідеями нормування. На практиці чи навряд це в будь чому виявилось. В кожному разі, ми — не члени картеля не можемо відзначити таких фактів“ (стор. 276).

Verband deutscher Kuvertmaschinenfabriken — „Товариство для спеціалізації“ організовано 1917 р. Що з великими труднощами ми здійснювали типізацію й спеціалізацію продукції, то це від надто скрутного стану цієї галузі на світовому ринку. Це „товариство для спеціалізації“ має 5 фабрик (стор. 303). Кожна фабрика виробляє певний тип машин; до спеціалізації було 20 типів машини, тепер 3—4 типи. Наш союз, скоро вийшла з нього фірма Екнера, це присутнє товариство суто для спеціалізації. Попередні функції картеля тепер виконує союз (R. M. V).

У цій групі також є члени товариства для спеціалізації, які фірма Екнера (з письмовного звідомлення стор. 305). Професор Файлер: „Чи можна з ваших слів висновити, що ваш союз те саме, що картель?“ Відповідь: „наш союз не позначається тенденцією панувати над ринком.

Монополістичний характер нашого об'єднання утворюється само собою, бо через нашу спеціалізацію ми продукуємо дешевше, як конкуренти. Підприємство, що продукує окреслений тип виробів, завжди може дешевше проти інших працювати". (стор. 328).

Досліджуючи проблему німецької раціоналізації ми маємо ще один важливий момент, що його часто-густо недооцінюють у нашій літературі, а саме обмежені спроможності здійснювати раціоналізацію в зв'язку з перешкодами з боку споживачів. У багатьох галузях, зокрема, в машинобудівельній, чимало споживачів-капіталістів, що їхня продукція має пристосовуватися до різноманітних смаків, не абияк перешкоджають раціоналізації аж до бойкоту спеціалізації тих підприємств, що від їхньої продукції залежить характер їхньої власної продукції.

Отже, на підставі наведеного матеріалу можемо висновити осьщо: 1) Успіхи раціоналізації в машинобудівельній промисловості на багато перебільшено у багатьох дослідженнях і виступах. 2) Такого типу картелів, що його зазначає Беккерат — саме „Produktionskartelle“ нема і посутно таких картелів не може бути. Визнаючи, що окремі картелі можуть так чи інакше сприяти розвитку окремих моментів раціоналізації¹⁾, ми все таки повинні констатувати, що в машино-будівельній промисловості (як зазначає машино-будівельна промисловість щодо цього править за зразок) здебільша маємо перед собою не картелі, а об'єднання невеличкого числа фірм, щоб спеціально нормувати, типізувати й спеціалізувати. Та чи можна оці об'єднання вважати за тип картелів? На нашу думку — не можливо. Але через що саме їх все таки відносять до типу картелів? Через те, що ці об'єднання для спеціалізації об'єднали продаж, або договором встановили мінімальні ціни. Проте, певна річ, цього замало, щоб мати право говорити про картельну форму, бо тут нема монополістичного опанування ринком. Тут маємо не тільки іншу мету, ба навіть і нема спроможностей монополістично панувати на ринку, бо крім 3—4 об'єднаних фірм є ще чимало інших, що викидають на ринок велику пайку виробу і не входять до даного об'єднання. На нашу думку, цілком слушно з приводу цього говорить у своїй інтересній статті Dr Jutzi („Zusammenschlüsse in der Wirtschaft“ — „Wirtschaftsblatt Niedersachsen 1926 № 25/26“) осьщо: Через вимоги часу й потребу раціоналізувати треба було організувати об'єднання нового типу, що їх можна назвати товариством для спеціалізації (Specialisierungsgemeinschaften). Ці об'єднання також регулюють продукцію, але не загальним контингентуванням, а радше спрощенням виробничих програм, через що можуть окремі підприємства виробляти певні типи й серії виробу. Оцим шляхом і торує машинобудівельна промисловість (підкреслили ми С. К.). Та тут не обмежувались цими спеціальними товариствами, й об'єднали функції продажу і ззовні ми маємо стару картельну форму". (підкреслили ми — С. К.). Тут треба підкреслити, що ці об'єднання для спеціалізації — це нова своєрідна форма організації промисловості, але не слід змішувати її з картелями. Навіть Verband Deutscher Kuvertmaschinen — Fabrikanten не ламає цієї картини. Про цей союз вже 1925 р. згадав на засіданні картельного комітету голова нинішньої урядової комісії для обсліду форм організації — Ляммер, що назвав його одним з найновіших картелів для типізації. З вище неведеного про цей союз матеріалу виходить, що союз складається з 5-ти фірм, і через те, що у цій галузі є ще — но 1 або 2 серйозні фірми, то й через те це товариство для спеціалізації є зара-

¹⁾ Матеріалом про обслід машино-будівельної промисловості доведено, що картелі усіма способами загалом посували справу раціоналізації вперед, нехай і з недостатнім успіхом.

зом і картелем, нехай і заперечують цьому представники цього об'єднання. А втім, це поодинокий — і навряд чи показовий факт, тим більш, що це дуже своєрідна галузь, з надто невеличким числом підприємств.

4) Заразом з матеріалу виявляється ще одна нова відмітна риса у сучасній спеціалізації, саме: що раніш роблено спеціалізацією у будьякому підприємстві ґрунті тривалого розвитку й зміни ринкових обставин, зв'язувано з волею й заходами індивідуального господарського суб'єкта і не була наслідком умови різних підприємств, то теперішня спеціалізація позначається тим, що її роблять здебільша на підставі умови (див. про це у Шіфера: „Die heutige Spezialisierung ist... eine Vertrag-smä Bige Arbeitsteilung“ цит. праця стор. 30).

Про картельний закон 1923 р. В зв'язку з тим, що сперечання про місце картелів у поінфляційній Німеччині часто — густо виявляється у вимогах зробити реформу картельного законодавства і саме через те тепер надто загострилися, ми вважаємо за потрібне стисло це питання розглянути.

Ми вже згадували, що мало не усі верстви промисловців вимагають зробити оцю реформу, проте свої вимоги капіталістичні верстви по різному уґрунтовують. Поза тим також по різному розуміють характер передбаченої реформи. Можемо накреслити осьякі течії: 1) Реформу треба зробити через те, що закон від 2-го листопаду 1923 р. дуже утрудняє розвиток картельного руху й спричиняється здебільша до їхнього розпаду. Тимто, вимоги полягають у тому, щоб цей закон скасувати, або в крайньому разі його залишити (зважаючи на „громадську думку“) та внести деякі поправки, що цей закон знешкодять. 2) Друга діаметрально протилежна думка та, що закон 1923 р. на практиці дав мізерні наслідки; отже, треба цей закон відповідно змінити так, щоб справді обмежити спроможності картелів зло вживати своєю господарською могутністю *) 3) Картельний закон не змінювати. 4) Вилучити з під чинности цього закону картелі, що сприяють раціоналізації продукції.

Цю картельну реформу мотивують зробити, щоб пом'якшити закон або його скасувати, осьяк: а) Картелі — це єдине справжнє гальмо супроти сучасних тенденцій „зв'язаного“ господарства. Принципи треста суперечать індивідуалізму, натомість як картелі з його колективістичними принципами на практиці — єдина спроможність зберегти господарську свободу у берегах сучасного господарського розвитку. В цьому дусі виступає „Deutsche Kohlenzeitung“ № 23, 1928, „Freiheit durch Bindung“ б) Скоро єдино картелями можна зберегти середній стан, цю „підвалену велич німецької нації“, то саме реформою законодавства можливо цей середній зберегти. в) Державна політика суперечна бо з одного боку маємо посилену охоронну політику, що від неї розвиваються картелі, а з другого, закон супроти картелів. Проф. Ферсгофен зазначає: В господарській історії буде відзначено інтересний випадок коли уряд, утворюючи своєю митною політикою дуже добрий ґрунт до розвитку картелів, водночас провадить з ними жорстоку боротьбу (Kertellstelle, № 1, 1925. г) Не вірно, на підставі закону 1923 р. підводити під чинність картельного суду усі картелі, зокрема об'єднання для раціоналізації (Schriften der Kartellstelle № 4, 1928). д) Монополізація є тепер відмітною ознакою картеля. Суть картелів ґрунтовно змінилася, і через те скоро нема більш причин закону 1923 р., той повинно скасувати і самого закона. Оце й є головні міркування, щоб послабити чинність закону чи його скасувати.

*) В комісії райхстагу (1926 р.) директор Шеффер заявив, що Federal Trade Kommission для побороювання монополістичних об'єднань у З'єднаних Державах Північної Америки має 3,7 міль. дол., чи мало філій, а все таки нічого і ніяк зарадити собі не можуть. Кожен марксист розуміє, через що вони тут не можуть дати собі ради і через що німецький уряд на даній стадії розвитку здійснюватиме прокволом навіть закона 1923 р.

Розгляньмо тепер мотиви за саме таку картельну реформу, щоб посилити репресивні заходи: а) Реально чинний закон не дав поважного ефекту, бо його реалізують ті, що суттю своєю мають підпадати під чинність цього закону (так ставить, наприклад, питання в комісії райхстагу представник соціально-демократичної фракції). Треба утворити не залежну (!) картельну установу. Поширити чинність закону на трести. Цього ж погляду також додержує і проф. Зайцев, що підкреслює надто мізерний вплив цього закону на практиці. (M. Saitzew—Aktuelle Organisationsprobleme der Industrie, 1928). Цікаво зазначити, що кола підприємців посутню не підтримують вимогу посилити репресивні заходи; і це виявилось в тому, що на з'їзді юристів 1928 р. взято на посміх гучні фрази соц. демократів. А втім, серед підприємців маємо 2 течії: перша течія вимагає ґрунтовно змінити законодавство, друга — залишити даний закон без змін.

Проте, що до цього вирішальну вагу мають голоси з лав концернів і трестів, що головню вимагають зробити лише — не невеличкі зміни у теперішньому законодавстві. З другого боку, скоро картелі висловлюють монополії концернів хоч трестів, відповідні капіталістичні кола заінтересовані в тому, щоб якнайбільше визволити його з під кайданів державного законодавства, що дещо стає на заваді безперешкодно розгортати роботу величезним трестам. Ця суперечність, що її надто важко подужати, як і вагання промислових кіл виявляється і в учених сперечаннях юристів і в бездіяльності державної влади. Однак, з усіх даних треба гадати, що картельне законодавство не буде скасовано (хочби з політичних міркувань) і проти картелів репресій не буде посилено, бо це вже шкодить кровним інтересам концернів і трестів; кінець кінцем через загальні вимоги всетаки буде зроблено реформу картельного законодавства,¹⁾ однак з такими поправками до теперішнього закону, що виявлять новий стан картелів, як виразників монополії концернів і трестів, тобто кінець кінцем отак змінений закон буде максимально допомогти трестам реалізувати їхні інтереси.

IV. Концернування і трестування.

Коли ми аналізуємо поінфляційну концентрацію перед нами знову постає питання про суть і місце концернів у системі організації промисловості та про їхні взаємини з трестами. Оце питання для інфляційного періоду ми так-сяк розв'язали у журналі „Хозяйство Украины“ № 7, 1928 р. (стор. 186 — 198). Там, між іншим ми запропонували „Понимать под концерном тот круг предприятий, который при помощи финансового участия находится под влиянием небольшой группы и который, как правило, не может совпадать с понятием производственного единства“ (стор. 189). Проаналізувавши розпад концернів у перший період після стабілізації марки, ми висловили, що „в течении 1925-26 г. происходит полная ликвидация одних концернов и коренная реорганизация других. Новые условия хозяйствования сделали невозможным дальнейшее существование конгломератов предприятий об'язанных своим возникновением централизации собственности“ (стор. 196). Ми вважаємо, що наша аналіза загалом є слушною, та всетаки вважаємо, що її треба дещо приточнити на підставі дослідження стабілізаційної смуги.

Чи можна говорити про кризу концернування? Чи можна говорити про кризу концернування у перший період після стабілізації марки? На

¹⁾ Справа в тому, що закон на 1923 р. складано в обставинах ґрунтовно одмінних од теперішніх, коли значення картелів в господарстві цілком інше. Ясно, що картельну реформу треба зробити вже хоч би через те, що потрібно відбити в законодавстві оці нові обставини.

це треба відповісти позитивно. Нові господарські обставини економічно перевірили нову форму централізації власности. Закони ринку вступили у свої права і випробували концерни. Тут ми не вважаємо за потрібне змальовувати ці нові обставини, бо вони усім відомі, і ми їх докладно змалювали у наших попередніх статтях. Нам лише треба підкреслити, що перевірка концернів мала бути надто серйозною, скоро від поновлення в повному обсязі дії ринкових законів німецьке господарство одночасно пережило затьмужку й глибоку депресію. Про що говорять факти? Вони говорять, по перше, про те, що специфічні інфляційні організації були остаточно ліквідовані. Ті концерни, що були собою хаотичним конгломератом підприємств (Стіннесовий, Зіхелів) зазнали цілковитого краху. Цим доведено, що нову форму централізації власности — концерн, якщо вона не має нічого спільного з процесами господарської раціоналізації, засуджено на ліквідацію.

Цим фактом доведено, що оця особливість централізації власности (хаотичний конгломерат підприємств) була від специфічних властивостей інфляційної доби. Оце саме стверджується іншими концернами, що ґрунтовно змінилися та визволилися від нашарувань інфляційної доби і що, в такому зміненому виді далі успішно розгортали свою діяльність. Тут концерн — найновіша своєрідна форма централізації власности — організувався відповідно до потреб господарської раціональності. Ми підкреслюємо „дещо відповідно“, бо в обставинах інфляції через ламання ринкових законів не могло бути цілковитої відповідности до потреб господарської раціональності. Не дивниця, що даремна справа відкривати процес централізації власности від потреб господарської раціональності (неконежна продукційна одність). Згідно з цим, треба дещо приточнити вищенаведене наше поняття „концерн“. Та про це далі. Спробуємо поки що висвітлити поняття концерну в період депресії. Певна річ, що чимало концернів, правда кепсько, але через поважну реорганізацію (вона визволила їх од інфляційних нашарувань) всетаки вийшли переможцями в період депресії.¹⁾ Більш за те, наступними роками ми маємо процес їхнього подальшого розвитку мало не в усіх основних галузях німецької промисловости. Ми вже мали нагоду в попередньому розділі підкреслити питому вагу концернів у картелях кам'яновугільної й сталевій промисловости. Щоб оце наше твердження конкретизувати можна навести осьякий матеріал. У кам'яновугільній і залізничній промисловості вирішальну пайку виробу розподілено 1925 р. між 10 великими концернами.

Дальшими роками число їх збільшилося до 7, а пайка їхньої участі іще збільшилася (Див. Wiedenfeld — Gewerbepolitik, стор. 72, та інші). Половину усього виробу цементної промисловости скупчено в 3-х концернах, при чім останніми роками зростала їхня питома вага. (G. Kühn — Die Konzernbildung in der Zementindustrie). В калійній промисловості маємо постійне зростання 4-х концернів (особливо 2-х з них), що скупчили у своїх руках переважну пайку виробу, навіть у текстильній промисловості концернування на багато поширилося. На підставі усього цього можна висновити, що концерн, як нова форма централізації власности, подужав поінфляційні труднощі й останніми роками на багато розвинувся. Тепер, скоро ми виявили цей факт, треба висвітлити особливості концерна на даній стадії їх розвитку, відзначити відносини концерна в системі організації промисловости та нарешті, твердо встановити зміст цього поняття.

¹⁾ Цю проблему чудово аналізує у своїй праці проф. Душницький „Das Konzern — Problem“, не зважаючи на недостатнє розуміння інфляційної концентрації.

Щоб краще змалювати сучасні концерни порівняємо їх з інфляційними й довоєнними концернами (краще кажучи із зародками концернування до війни). Звичайно, нічого говорити про поширення концернування перед війною. Можна говорити про концерни лише в галузях важкої індустрії, нехай вони ще не набули самостійного значення і щоно почали виростати з рямців змішаних підприємств. Приміром, сюди можна зарахувати підприємства Тіссена, Крупа, Штумма, Дайч, Люксенбург, Гельзенкірхен. Цілоком вичерпну характеристику довоєнних „концернів“ маємо у Душницького (цитована праця стор. 120-122). Душницький наводить осьякі відмітні риси довоєнного „концерну“: 1) В органічній структурі передусім важать інтереси продукційно-технічної організації¹⁾. 2) Коло їхньої діяльності надто обмежено. В основному їхня діяльність обмежується рямцями важкої індустрії подальша переробка в основному їх більш не інтересує. 3) Ці „концерни“ зв'язані один з одним синдикатами, і концерни надто заінтересовані, щоб вони існували. 4) Провідна форма об'єднань за побудування концерна — фузія. 5) Його організацію можна ототожнювати з поняттям продукційної одності. Загалом він стоїть обіч від загальної політики та господарського керовництва.

Зіставляючи панівний тип інфляційних концернів з довоєнними, треба констатувати діаметральну протилежність їхніх ознак, а саме: 1) На чільному місці стоїть гонитва по речові цінності й дуже мало важать інтереси продукційно-технічної організації. 2) Своєю діяльністю вони охоплюють усе німецьке народне господарство. (Це саме і подивляють усі буржуазні економісти та псевдомарксисты, що захоплюються розгоном „вертикальної“ концентрації—див. мою статтю в № 7 1928 р. „Хозяйство Украины“). 3) Ці концерни не зв'язані один з одним організаціями картельного типу, і взагалі вони з собою пов'язані досить слабо, здебільша, випадково. 4) Провідна форма об'єднань — спільність інтересів. 5) Здебільша ці концерни не мають нічого спільного з поняттям продукційної одності. 6) В господарському та загально-політичному житті країни—вони надзвичайно багато важать (згадаємо історію з першими невдачами стабілізувати марку).

Ми можемо сказати, що концерн поінфляційного періоду, це, головнo, синтеза довоєнного й інфляційного концерна. Поінфляційний концерн відмітний ось чим: 1) Інтереси продукційно-технічної організації не так багато важать, як перед війною, але висуваються на чільне місце й є одним з найважливіших критеріїв його побудування. Недосить сказати, що реорганізовані концерни визволилися від нашарувань речових цінностей інфляційної доби. Після стабілізації марки концерни розвивалися загалом по шляху раціоналізації і тепер найбільше важать проблеми масової продукції, типізації й спеціалізації. Тут можна зазначити, що концерни через особливості своєї побудови, виявилися недосить гнучкими виконати підприємствам ряд продукційно-технічних і фінансових задач. (див. про це у А. Heinrichsbauer—Die Entwicklung der Zusammenschüßbewegung in der rheinisch-westfälischen Großindustrie. „Wirtschaftliche Nachrichten für Rhein und Ruhr № 3, 1926). Однак, проблеми раціоналізації в організації концернів все таки були одним з поважних критеріїв.

1) „Strukturwandlungen“ Н. Schäffer—„Kartelle und Konzerne. „Концерни до війни виникали в зв'язку з потребами технічного розвитку. Скоро техніка у тій чи іншій галузі дещо розвинулася, зараз же поширювалися зв'язки через фузіонування між підприємствами, тощо. Від того факту, що утворення концернів, що в основному, тоді охоплювало два щаблі продукції було результатом технічного розвитку було те, що в різних галузях концерни виникали в різний час“. Тут треба зробити лише одну оговорку: навряд чи можна називати ті організації, що про них говорить Шеффер, закінченими концернами

Проте, скоро перед війною мова мовилася про вузько-технічне завдання, то тепер мова мовиться про загальну економічну раціональність. 2) Поінфляційний концерн не абияк вибився з рядів змішаних підприємств, але водночас своєю роботою не охоплює цілого народного господарства. Це з причин раціональної господарки. 3) Рівнож як і перед війною концерни зв'язані між собою картелями, та тепер вони вже найбільш важать у картелях, що вже висловлюють їх інтереси. 4) Якщо перед війною головною формою зв'язку в концерні була фузія, а підчас інфляції елементарні види спільності інтересів, то тепер найбільш поширеним є фузіонування, як і зверхній вид спільності інтересів, що мало не дорівнює фузії, а саме—Betriebsgemeinschaft¹⁾. 5) Що перед війною поняття концерна ототожнювано з поняттям продукційної одності, а підчас інфляції з хаотичним конгломератом усяких підприємств, що не мають нічого спільного з продукційною одністю, то тепер концерн за надто великий на те, щоб його ототожнювати з продукційною одністю; але концерн позначається менш-більш, як суцільний продукційний організм, що його окремі частини так-сяк підібрано з міркувань економічної раціональності. Що перед війною концерни не дуже впливали на політичні справи, а підчас інфляції виявляли свою диктатуру в загальному політично-господарському житті, то тепер, по перше, вони обмежені картелями, і по друге, що найважливіше—трестами. Тимто, ця найновіша форма централізації власности дійшла найвищого і менш-більш закінченого вивершення в концернах поінфляційної доби.

Що ж ми розуміємо під поняттям концерна та яке місце має концерн у системі організаційних форм німецької промисловости? У попередніх статтях я пропонував „понимать под концерном тот круг предприятий, который при помощи финансового участия находится под влиянием небольшой группы и который, как правило, не может совпадать с понятием производственного единства“. Тепер на підставі щойно зазначено, ми можемо поглибити наше визначення так: концерн—найновіша форма централізації власности, що позначається осьякими ознаками: 1) Він складається з групи підприємств, що її підпорядковує собі невеличка група капіталістів, беручи фінансову участь і вживаючи інших способів опанувати підприємство. 2) Ця форма, як правило, не збігається своєю організацією з поняттям продукційної одності (у вузькому розумінні цього слова). 3) Але ця форма здебільша має характер менш-більш суцільного продукційного організму, що його окремі частини підігнано один-одному з міркувань економічної раціональності в широкому розумінні цього слова, зовнішньою ознакою чого є спільність управи.

Додаючи оцю третю рису до нашого визначення, ми цим підкреслюємо взаємозалежність між процесом централізації власности й централізації продукції, взаємозалежність, що так слабо виявлялася за інфляційної доби і так наочно підкреслена за поінфляційної доби розвитком концернування. Найкраще визначає поняття концерна, на нашу думку, серед інших економістів, проф. Душницький (цитована праця), нехай і дещо хибує його визначення. „Концерн—це найскладніша й зверхня немонополістична організаційна форма, що її питома тенденція до мало не безмежного поширення, що менш-більш повно включає в собі різноманітні форми об'єднань (сюди передусім відноситься „спільність інтересів“ й „участь“) і підпорядкована єдиному організаційному керівництву“. (стор. 28). Визначення оце хибує на осьщо: по перше, автор

¹⁾ „Betriebsgemeinschaft“ зверхній вид спільности інтересів одмінний від фузії лише тим, що юридично збережено зовнішню незалежність підприємств. Див. про це докладніше у моїй статті „Хозяйство Украины“ № 6, 1928 р.

у своєму визначенні, як і в своїй праці, підкреслює таку ознаку, як немонополістичний характер концерна. Скоро концерн монополізує ринок, то це на думку Душницького, вже не концерн, а звичайнісінький картель. Пристати на це твердження досить трудно. Певна річ, ми можемо назвати дану групу підприємств концерном, якщо вони не є монополістичною організацією і це здебільша може бути; але скоро концерн дійшов монополії на ринку, то це ще не значить, що він перетворився у картель чи трест. Трестом ми його не можемо назвати через те, що тут нема цілковитого злиття підприємств в єдине продукційне ціле, та крім цього, поняття концерна ширше за поняття треста, бо теоретично трест може бути за члена того чи іншого концерна; також концерн не може перетворитися у картель, бо картель це не форма централізації власності. Може бути і навпаки: картель перетворюється у картель, якщо сталося з одним картелем у текстильній промисловості. Про це промовляють промови директора Шеффера на засіданні картельної комісії райхстагу 1926 р. ((Reichstag, III Wahlperiode 1924-26, № 2496)

Ми пристаємо на думку Душницького, що збереження самостійності підприємств — членів концерна не є ще доконечною ознакою. Цілком слушно також говорить Душницький, коли він заперечує трактувати концерн, як абсолютно вивершену й замкнуту одиницю через те, що проти побудови індивідуального підприємства чи треста — його побудова цілком інша.

Всупереч іншим дослідникам, ми раз-у-раз підкреслюємо, що концерн — форма централізації власності. Крім наших доказів про це у наших попередніх статтях, можна додати ось що: якщо концерн не є формою централізації власності, а окресленою формою організації продукції, то чим пояснити те, що концерни питомі не лише галузям з високим рівнем концентрації, ба навіть таким, де картелювання відбуваються ще з труднощами. Через що саме маємо концерни і в металургії, і в текстильній галузі промисловості? Через що ми маємо концерни і в Німеччині, і в Англії, і у Франції? Хиба можливо припустити, що в цих країнах є однаковий рівень концентрації продукції? І треба підкреслити, що саме специфічні обставини війни та інфляційної доби спричинилися до такого інтенсивного поширення цієї форми централізації власності. Вже на підставі вищенаведеного можемо загалом визначити місце концерна й його відносини до системи організації промисловості. Справді, концерном не можливо замінити ані картель, як організацію збуту, ані „спільність інтересів“, ані фузії чи трести, що організують продукцію й збут. Концерн усі ці форми не заміняє і не витискує, бо концерн — форма централізації власності, а не форма промислової організації. А втім, скоро централізація продукції під загальним керівництвом є другою стороною процесу централізації власності, то концерн не, аби як мініма значення картеля (картель втрачає своє провідне значення) і тою чи іншою формою впливає на розвиток й усіх інших форм продукційної організації стосовно до тих задач, що їх раціоналізація порушує перед. Певний інтерес мають взаємини між концерном і трестом. Але перед тим, як розглядати ці взаємини, треба висвітлити особливості трестування у сучасній Німеччині.

Трестування. За поінфляційної доби, протягом усієї історії розвитку німецького народного господарства на сцену виступають трести; при чім надто вражає темп трестування. У теперішній Німеччині трест це не поодинокий факт, а масовий рух і як нова форма організації промисловості має відповідне місце в усій системі регулювання продукції й збуту. Досить нагадати ряд теперішніх трестів, а саме: 1) Хемічний трест, 2) Рурський сталевий трест, 3) Горішньо-Шлеський сталевий трест,

4) Середньо-Німецький сталеливарний трест, 5) Машино-будівельний трест (Демаг, монопольне виробництво) підймальних крантів, 6) Вагоно-будівельний трест, 7) Судно-будівельний трест (Wesertrust) 8) Трест для виробництва лінолеуму (Deutsche-Linoleumwerke A. G.), щоб мати певну уяву про розгін трестування за такий короткий час (і цей процес ще зовсім не вивершений. Деякі з цих трестів є собою такі величезні продукційні одиниці, що їх можна дорівняти до величезних американських трестів. Досить навести один зразок: „Об'єднані сталеливарні заводи А. Г.“ (Сталевий трест). На початку своєї організації акційного капіталу сталевий трест мав 800 міл. марок. Акційний капітал, позики й облігації доходять суми в 1 мільярд 350 міл. марок. Продукційна база треста осьяка: 1) 48 вугільних копалень, 153 вугільних шахт; 2) Коксу добувається 9 міл. тон; 3) Поклади руди — охоплюють 45 тис. га, 14 домен і 68 доменних печей, з річним видобутком 10 міл. тон; 4) Сталеливарні заводи — з річним видобутком у 8.500 тис тон; 5) Власні залізничні вітки в 1244 клм., 8 власних портів, 54 вантажівних пристаней з крантами; 6) Робітників та службовців було у вересні 1926 року — 188.068 (Уферман — „Німецький сталевий трест“ — 1927 р. стор. 73—74).

Цілком природно, що слід розглянути причини „раптового“ посиленого процесу трестування, специфічні особливості трестування і взаємини між трестами й концернами. Заразом зробимо деякі теоретичні висновки. Передусім розгляньмо причинки трестування, що ми у попередніх статтях дещо висвітили. Після стабілізації валюти німецьким промисловцям треба було розв'язати питання, як поновити свою спроможність конкурувати на світовому ринку в тих обставинах, коли собівартість їхнього виробу дещо більша, коли підприємства не цілком користуються та й не можуть скористатися із збільшених спроможностей свого продукційного апарату, коли Німеччина не мала такої могутньої зброї змагатися на світовому ринку, як експорт капіталу. Не дивниця, що гасло раціоналізації стало гаслом технічного й структурного поновлення німецької промисловости. Треба було розв'язати питання про таку форму промислової організації, що від неї можна було дійти найкращого продукційного ефекту. І це питання розв'язано фюзіонуванням й трестуванням промисловости. Що саме через специфічні господарські обставини німецькі великі промисловці мусіли були вдатися до трестування, це доведено їхніми власними виступами. Особливо відмітна промова голови сталевих трестів Феглера перед урядовою анкетною комісією: „Я ажніяк не перебільшую, коли заявляю, що скоро половина підприємств — членів сталевих трестів не об'єднуються в сталевий трест, то через кілька місяців їх очікує катастрофа. Через те, що ми зосередили виробництво 14 сталевих підприємств на 4-х, ми мали поважний продукційний ефект — зменшили собівартість (стор. 374)... Я можу сказати, що єдино через що ми організували сталевий трест було лише те, що з одного боку, ми були переконані, що роздрібленість підприємств у нас надто велика для того, щоби ми могли протистояти чужоземній конкуренції... цілком слушно те, щоб нам треба на величезних ділянках змагатися з найдужчими конкурентами закордоном і негодні кінець-кінцем стріляти з рушниць проти гармат. Завод Гарі у З'єднаних Державах Північної Америки продукує 300 тис. тон щомісячно; а найбільше підприємство, що його мала Німеччина до організації сталевих трестів — це завод Тіссена, що продукував 72 тис. тон. Отже, ми повинні з 72 тис. тон конкурувати супроти 300 тис. тон“. (стор. 376). В цю ж дудку грає йому другий кит сталевих трестів — Тіссен, що заявляє: „Ми надто мало зробили в ділянці технічної раціоналізації. Ми повинні визнати, що американці так рушили вперед, що інколи робиться страшно: чи змо-

жемо своєчасно зробити все потрібне, щоб не пасти задніх" (стор. 383). Отож, найважливішим причинком до трестування—це конкуренція С. Д. П. А. й інших, держав, як і змагання за світовий ринок. Щось подібне говорить також перед анкетною комісією керівник Хемічного тресту Бош: об'єднання інтересів, що було в нас раніш, тепер ажніяк не-придатне, бо годі за їхньою допомогою здійснити потрібні заходи на раціоналізацію; через те ми й об'єдналися у фузію" (стор. 437). (Verhandlungen und Berichte... Erster Teil. 1928).

Беркенкоф Р. зазначає осьяку особливість німецького трестування проти американського. Причинки виникнення оцих трестів були різноманітні. Трести в З. Д. П. А. виникали з причин, не зв'язаних безпосередньо із завданням раціоналізації, а радше з рухом курсів цінних паперів і фондів. Рурський же трест організовано з причин сировинних і ринково-господарських. Автор хоче підкреслити ту слушно загально думку, що треба шукати причинків розвитку німецького трестування в особливостях повоєнного розвитку Німеччини, коли треба було здійснювати сувору раціоналізацію техніки й структури. З цілком інших причин виникли американські трести. Генріхсбавер¹⁾ будучи очевидячки тої думки що й Беркенкоф, зазначає, що одмінні причини виникнення трестів позначилися у певному організаційному побудуванню трестів. Коли американський трест складається з багатьох дрібненьких підприємств, що їх трест абсолютно примусово собі підпорядкував, натомість німецький трест це, головню, результат умови концернів. І, нарешті самі німецькі трести треба розмежовувати. Приміром, не слід змішувати сталевого тресту з хемічним. Гаразд висвітлює це питання проф. Ліфман²⁾ „коли фузія в хемічній промисловості це результат піднесення цієї промисловости, що майже не позначено кризою (тут звичайно, Ліфман дещо перебільшує, бо насправді криза мусіла була таки добре зачепити цю галузь, але проти інших галузів промисловости хемічна промисловість безперечно не абияк розквітла, як розмірно молода галузь, де можуть ще дуже багато важити технічне удосконалення і до тогож, держава дуже заінтересована розгорнути цю галузь С. К.), натомість об'єднання в Райнсько-Вестфальській — „дитинча потреби“, продукт назвичайно несприятливих відносин у цій індустрії... це об'єднання не розвивалося певними стадіями, а за тє пологи сталевого тресту були забарні й важкі й народилася неповна фузія (деякі зберегли за собою ряд підприємств не внесених у трест). У протилежність хемічного тресту сталевий трест обтяжений позиками, головню американськими³⁾. Тим самим Ліфман підійшов до інтересного теоретичного питання, що його він не поставив, та що його треба таки порушити.

Ліфман цілком слушно зазначив, що німецькі трести, по перше, не розвивалися певними стадіями і по друге, що найважливіше, вони „дитинча—потреби“, продукт надзвичайно несприятливих обставин. У попередніх статтях (див. „Хозяйство Украины“ № 6-7-12, 1928 р.) ми вже мали нагоду підкреслити оцю обставину. Здебільша досі переважала,—ба навіть і тепер переважає уява про те, що трести утворюються в

¹⁾ Heinrichsbauer A. — Die Entwicklung der Zusammen schlussbewegung... „Wirtschaftliche Nachrichten“... № 3. 20/1. 1926.

²⁾ R. Liefmann — Die Konzern und Fusionsbewegung in der heitigen deutschen Volks wirtschaft. „Bauwissenschaft“ Heft 16-19. 1926.

³⁾ Дехто з економістів, на приклад, Файлер (редактор Франкфуртської Газети) вважають, що німецькі трести відмітні тим, що вони існують одночасно з картелями. На мою думку, годі в цьому вбачати особливості німецького трестування. Оце ж саме ми, суттю своєю, маємо в багатьох галузях американської промисловости, але в прихованому виді, в зв'язку, з особливостями американського законодавства.

зв'язку з процесом розвитку продуктивних сил певної розгортаної галузі промисловості. Німецькі трести промовляють за те, що зверхні форми промислової організації капіталізму можуть виникати й розвиватися не в період розвитку капіталізму, в добу *Stürm und Drang* у капіталізму, а й в добу його занепаду, в добу світової кризи; більш за те, вони виникають часто-густо саме через оці „надзвичайно несприятливі обставини“. Однак, трести виникли лише в певних галузях, та й то не в усіх. Цим доведено, що для трестування потрібний певний рівень розвитку продуктивних сил і в зв'язку з тим, певний рівень концентрації продукції. Та за даного рівня розвитку продуктивних сил і дійденого щаблю концентрації продукції можуть бути дуже різноманітні форми організації продукції й збуту, як до основних господарських обставин, що мають забарний характер (наприклад, тривале стиснення або поширення місткості зовнішнього й внутрішнього ринку, характер експорту капіталу, особливості стану тої галузі, що її витискають, або вона витискує інші в зв'язку, з особливостями технічного розвитку, спроможності природної монополії тощо).

На підставі цього, ми доходимо осьякої думки: трестування як форма промислової організації може бути не тільки в період піднесення, а й в період занепаду капіталізму; не зв'язано безпосередньо з розвитком продуктивних сил і може бути лише на певному рівні дійденої концентрації продукції. На одному й тому ж рівні розвитку продуктивних сил і концентрації продукції можуть бути різні форми організації продукції й збуту, як до тривалих особливих господарських обставин, що позначаються на формах організації ¹⁾.

Наостанці ми повинні підкреслити, що питома вага трестів в основних галузях німецької промисловості досить велика для того, щоб скеровувати політику цієї галузі в своїх інтересах (щоб ствердити цю тезу досить обізнатися з питомою вагою трестів у картелях), Душницький побоюється, що в зв'язку з організацією трестів концерни надалі не матимуть свого значення. Оце побоювання ґрунтується на тому, що Душницький змішує форми організації промисловості з формою централізації власності. Концерни можуть і надалі розвиватися, сприяючи утворенню треста, і згодом можуть його цілком собі підпорядкувати своїм інтересам (наприклад, один шведсько-американський концерн цілком підпорядкував собі шведський сірниковий трест). Інша річ, що на взаєминах трестів і концернів можуть прекрасно житися й зростати внутрішні суперечності між окремими групами капіталістів у даній країні. Цього саме Душницький не второпав.

V. Вертикальна чи горизонтальна організація промисловості.

Чи організація промислових підприємств має бути вертикальною чи горизонтальною? Отак формульовано це дискусійне питання 1925-26 р. З приводу цього, найбільше дослідників говорили, що тепер панівною формою є горизонтальна форма організації (об'єднання однородних підприємств). Ця думка так вкорінилася, що й марксістські дослідники додержувались тої ж думки. Говорили, що вертикальна концентрація, мовляв, більш не придатна (це доведено крахом концернів). Гаслом часу є раціоналізація, що виявляється в нормалізації, типізації й спеціалізації продукції. Щоб здійснити оці гасла раціоналізації й потрібна горизонтальна організація продукції. Оці голоси були дуже поширені 1925-26 р.

¹⁾ З цього погляду не цілком слушно говорить Душницький (стор. 269). Не слід перебільшувати значення концернування для німецької трестифікації; це слушно, але також не треба применшувати й інші обставини, що від них дійдено до треста.

Ще наприкінці 1926 р., на з'їзді промисловців Долішньої Саксонії, голова з'їзду упевнено говорив, що трестування матиме горизонтальний характер (*Wirtschaftsblatt Niedersachsen* № 25-26 1928), ба навіть на початку 1928 р. проф. Манштедт у своїй доповіді підкреслював перевагу горизонтальної організації. (Mannstebt—цим. праця стор. 10). Та вже 1926 р., і особливо останніми роками лунають дедалі то дужчі голоси, що вертикальна організація не тільки не втратила своєї ваги, а й має неабиякі перспективи розвитку. Одні й тіж журнали, що писали 1925 р. одне, 1926 р. пишуть вже щось інше. Наприклад, „*Magazin der Wirtschaft*, № 6, 1925.“ повідомляючи про збори акціонерів А. Е. Г. величає горизонтальну концентрацію, а вже у серпні 1926 р. (№ 36) підкреслює значення вертикальної організації та її перспективи подальшого розвитку.

Ми вважаємо, що цілком помилково ставити питання, „чи“—„чи“ (чи горизонтальна, чи вертикальна організація). Відповіді вірно на це питання треба так: і те, і те в їхньому взаємозв'язку. Об'єднання може бути горизонтально-вертикальним (об'єднання ряду однородних підприємств з рядом неоднородних). Правда, як цілком слушно зазначає проф. Гірш (*Wandlungen im Aufbau der deutschen Industrie*), слід зважити також специфічні особливості різних галузей промисловості. Наприклад, у важкій промисловості може й повинна з погляду економії витрат переважати вертикальна форма об'єднань, а в інших (текстиль) центр роботи щодо економії треба перенести на розподіл праці між однородними підприємствами. Крім цього, треба також зважити, як впливає кон'юнктура на горизонтальну чи вертикальну форму організації об'єднань (бо кон'юнктура слабше позначається на вертикальних об'єднаннях.) Тут можемо навести ще інші міркування, що їх за браком місця не розглядаємо.

Наші твердження доведено історичним розвитком промисловості не тільки Німеччини, а й інших країн. Гасла раціоналізації, що панували після інфляції, не тільки не виключають вертикальну організацію, а й її спричиняють. Не вже можна говорити, що комбінація вугілля із залізом суперечить раціоналізації? Більш за те, годі сучасну промисловість на теперішньому її рівні технічного розвитку уявити собі без вертикальних об'єднань. Суто вугільне підприємство суперечить потребам технічної раціоналізації. Щодо цього, можемо навести цікавий діалог між керівником сталевого синдиката Кльонбахом та проф. Бюхером на засіданні урядової комісії для обсліду організаційних форм промисловості. Ось цей діалог: Бюхер „чи можна тепер уявити собі залізоробне підприємство без вугільної бази?“,—Кльонбах—„Ні“. Залізоробні підприємства з продукцією сталі в пів. міл. тон і більш не можливі без вугільної бази... підприємство, що тепер тільки добуває вугілля, не життєздатне“ (*Verhandlungen und Berichte Erster Teil* стор. 371) (див. там же доповідь Сіменса). Устами Кльонбаха й Семенса говорять тверезі німецькі промисловці, що розв'язують питання про ту чи іншу форму організації не з погляду теорії, а саме-но з погляду холодних розрахунків калькуляції. Це питання рентабельності. І там, де сьогодні панує одна форма організації, завтра може панувати друга, а по-завтра третя. І нарешті, факти життя цілком спростовують твердження, що вертикальна організація піймала облизня. Це не вірно не тільки стосовно об'єднань, що є собою звичайнісінькі змішані підприємства (до речі їх є сила—силенна) а й якщо розуміти вертикальний характер об'єднань в широкому розумінні цього слова. Хіба хемічний трест, хіба сталевий трест—це не величезне об'єднання вертикально-горизонтального типу? Зрозуміло, що заперечувати цьому не варта. Інша спра-

ва, що теперішні вертикальні об'єднання одмінні від вертикальних об'єднань інфляційної доби, коли в об'єднання увіходили підприємства різноманітних галузів промисловости. З цього погляду, таки справді маємо регрес вертикальної організації. Та ми вже доказали (див. наші статті в „Хозяйство Украины“ № 7, 1928 р.), що немає право говорити про вертикальну організацію, наприклад, підприємств Стіннеса. Стіннесовий концерн має мало що спільного з тим, що ми розуміємо під справжньою вертикальною організацією.

В чім же річ? Через що так сильна була течія 1925-26 р., коли її преставники твердили, що вертикальна організація промисловости зруйнувалася цілком. Це можна пояснити осьчим: 1) Попервах, після стабілізації марки в німецьких промислових колах відбувалася реакція після „вертикальних“ поривань інфляційної доби. Щоб стався крах „вертикальних“ концернів, то й через те потерпали за цей тип об'єднань. 2) Крах вертикальних концернів вважали за крах ідеї вертикальної організації взагалі. Помилково ототожнювати вертикальну організацію промисловости з вертикальними об'єднаннями інфляційної доби. 3) Вузьке розуміння задач німецької раціоналізації першими часами переважало у німецькій економічній літературі й відбивало те, що справді робилося в промисловості. Кожний незалежно від інших вдався до раціоналізації власного підприємства, або поєднювалися з однородними підприємствами; та це були лише перші кроки. 4) Невеличкий розгін раціоналізації першими часами був від великого браку капіталу. Щоб утворити вертикальну організацію потрібно мати великі кошти на менш-більш довгий час, бо процес продукції стає тривалішим¹⁾.

Усе це спричинилося до того, що першого—другого року справді переважав горизонтальний тип об'єднань. Та це був лише епізод, що його, проте, вважали за відмітну рису усієї епохи. На цю вудочку потрапило багато марксистів, саме через те, як ми вже зазначали у попередніх статтях, що вони аж ніяк не збагнули суті процесу інфляційної концентрації.

VI. Спільність інтересів чи фузія?

Одним з бойових моментів дискусії про організаційні форми промисловости було питання про те, яке місце мають за теперішньої доби „об'єднання інтересів“ і фузія. Перед війною переважали фузії, натомість підчас інфляції панівною формою об'єднання декількох підприємств була „спільність інтересів“ різних видів, від найнижчих до зверхніх. Яке місце мають і повинні мати ці форми в добу раціоналізації? Можна напевно сказати, що потреба здійснити раціоналізацію завдала смертельного вдару спільності інтересів, як форми організації за стабілізаційної доби. Через що саме? З тої власне простої причини, що роблячи серйозну раціоналізацію треба, щоб підприємець — член даного об'єднання для раціоналізації, був твердо переконаний в його міцності. Аджеж, після розпаду такого об'єднання даному підприємству, якщо воно спеціалізувалося, часто-густо загрожує крах. Зроблена раціоналізація може дати ефект лише тоді, коли є тривалість співробітництва поєднаних підприємств. Коли навіть незагрожує крах, то після розпаду загрожують не аби-які фінансові утруднення. На загальну думку (тут нема сперечань), зробити справжню раціоналізацію можливо лише в такому об'єднанні, що йому не загрожує розпад через внутрішні непогодженості. „Спільність інтересів“ будьякого виду не може відповідати цій потребі,

¹⁾ Це питання добре аналізує Беркенкопф Р. „Der Konzernabbau“ Die Neuorganisation der deutschen Grossindustrie seit der Währungs stabilisierung. Видруковано у „Ruhr und Rhein Wirtschafts Zeitung“.

бо хоч її складають зчаста на довгий час (до 100 років), проте, всетаки може загрожувати розпад і до закінчення терміну умови; це через те, що згідно із законом про цю форму (§ 723) кожний член об'єднання має право вийти з даного об'єднання, якщо будуть поважні на це причини (Kündigungsgesetz). Раніше думали, що навряд чи будуть використовувати це правило на практиці, однак справді найновішим розвитком доведено ці побоювання (можна вказати на численні випадки такого розпаду „спільності інтересів“). Тепер форму об'єднань інтересів вибирають для горизонтальних об'єднань лише в 2-х випадках: 1) Коли фузія не можлива з міркувань гонору, особистих непорозумінь, тощо. 2) І це найчастіше, випробувати, чи буде вигідна фузія даних підприємств, тобто тут спільність інтересів є перехідним шаблоном до фузії. Отже, безперечно те, що для горизонтальних об'єднань—форма фузії найпридатніша робити раціоналізацію—має витиснути „спільність інтересів“ (долі ми доведемо це твердження фактичним матеріалом). Дещо спірне питання про те, якою мірою можна пристосувати спільність інтересів до об'єднань вертикального типу, також здебільша пов'язаних з потребою робити раціоналізацію. Факти промовляють за те, що в цій ділянці „спільність інтересів“ є таки досить поширеною формою організації. Зрозуміло, що підприємств не так то легко відмовляється від своєї самостійності й прагне за всяку ціну її підпримувати. Якщо зважити, що розпад спільностей інтересів у даному разі не загрожує такими поважними ускладненнями, як це можливо за горизонтальною концентрацією, то нам треба визнати, навряд чи спільності інтересів є пройденим етапом і для вертикальних об'єднань. Але тут, маючи на увазі доконечно робити раціоналізацію, має переважати зверхній тип об'єднання інтересів, так званий „Betriebsgemeinschaft“, коли даний вид межує з фузією способом своєї продукції. Вельми цікавими щодо сказаного долі є промови керівних промисловців перед урядовою комісією для обсліду організаційних форм. (Verhandlungen und Berichte... Erster Teil).

Кльонбах (керівник залізо-робної промисловости): „Переважною формою є фузія, хоч подибується спільність інтересів. Ми маємо багато прикладів того, що спільність інтересів була перехідною формою до фузіонування“.

Тиссен: „Важко будьщо зробити в спільності інтересів, особливо, коли намагаються робити раціоналізацію. Тепер ми на одному підприємстві (August-Tyssen-Hütte) зосередили виробництво 80% залізничних матеріалів, що їх раніше вироблявано на 4 або 5 підприємствах. Це неможливо було робити в спільності інтересів, бо кожний гадав би так: — я не знаю, що буде далі, якщо спільність інтересів розпадеться. Тепер (за фузії—С. К.) це однаково (на яких підприємствах зосереджувати той чи інший вид продукції.—С. К.).

Дайч (А. Е. Г.) також висловлюється за фузію і додає (в зв'язку з тим, що уряд видав 1926 р. закона, що полегшує протягом певного часу організацію фузії): вельми бажано було б, щоб термін чинности цього закону, що кінчається 1-го жовтня, продовжувало і тим самим, можна булоб поширювати і надалі фузії без великих оподаткувань“ (стор. 409).

Сіменс:—„За спільності інтересів ніхто не хоче відмовлятися від фабрикування ряду своїх продуктів, бо згодом важко буде поновити і продукцію.. Заковика в осьчому: за спільності інтересів залишається індивідуалізм. Там завжди панує думка, що буде, коли буде розірвано угоду (Wie wird es, wenn wir auseinandergehen)? Через те окремі фабрики надто неохоче пристають на врізування продукційної програми. Вихід з цього-фузіонування“ (стор. 434—36).

Бош (хемічна промисловість): „спільність інтересів, що була в нас раніше, тепер абсолютно неможлива, бо годі здійснити серйозну раціоналізацію. Через те ми й реорганізувалися у фузію (стор. 437). Про це саме говорить також представник виробництва лінолеуму (стор. 452). Промисловець Клем: „Найкраще — це фузія. (стор. 476). Голова:—„Різними промовами доведено, що можливо здійснити раціоналізацію здебільша лише за тісного об'єднання“. Експерт Юбелен: „І це єдино можливий шлях“. (стор. 478).

Тепер ми можемо стисло розглянути фактичний матеріал про поширення обох форм. На це ми опрацювали на підставі місячних даних „Wirtschaftskurve“ і журналу „Wirtschaftsdienst“ таблицю нововиниклих фузій та об'єднань інтересів:

	Спільність інтересів + збільшено — зменшено	Фузії
1924 р.	+ 5 ¹⁾	+ 1 ¹⁾
1925 р.	+ 15,—3 ²⁾	+ 13 ²⁾
1926 р.	+ 10 ³⁾	+ 30 ³⁾
1927 р.	+ 13 ⁴⁾	+ 20 ⁴⁾
1928 р.	+ 17,—6 ⁵⁾	+ 35 ⁵⁾

Для нашої таблички ми брали не всі випадки фузіонування. Щодо фузій ці дані, безперечно, не цілком повні, бо журнали відзначали лише найінтересніші випадки (велике фузіонування). Проте, вже з даної таблиці бачимо бурхливе зростання фузіонування і розмірно кволий темп зростання об'єднань інтересів.

На думку банку „Disconto Gesellschaft“ 1925-26 р. маємо співвідношення між теперішніми об'єднаннями інтересів та фузіями, як 3:5. Даними також доведено, що утворені об'єднання інтересів Betriebsgemeinschaft здебільша є собою перехідна форма до фузії. Таблицею також доведено, що надто посилюється темп фузіонування починаючи з 1926 р. Це слід пояснити осьчим: до березня 1926 р. організовувати фузії було надто важко через перешкоди законодавства. Оподаткування „об'єднань інтересів“, невеличке (законодавство сприяло спільності інтересів), натомість фузії оподатковувалося розмірно дуже високо і це суттю своєю оподаткування мало характер заборонного. 31 березня 1926 р. видано закон (Steuermilderungsgesetz), згідно з чим оподатковується фузії розмірно так не високо, що відпали усякі законодавчі обмеження організовувати фузії. Розвиток фузії забезпечено законом до 30 вересня 1927 р., але згодом цей термін продовжено ще на один рік. Оця історія

¹⁾ Фузія 2-ох дуже великих машино-будівельних фірм.: „Спільність інтересів“ цементної, автомобільної машино-будівельної та хемічної промисловости. Ці об'єднання інтересів типу „Betriebsgemeinschaft“, що побідні до фузії зчаста є перехідною формою до фузії.

²⁾ Об'єднання інтересів текстильної, цементної й електричної промисловости. Ці об'єднання розпалися в хемічній промисловості і паперовій. Крім цього, в зв'язку з розпадом концерну, цього року розпалося чимало об'єднань інтересів, що їх не внесено в графу. Чимало фузій є собою реорганізовані об'єднання інтересів (з них деякі об'єднання спільности інтересів утворилися лише торік).

³⁾ Спільність інтересів типу „Betriebsgemeinschaft“ переважно у судно-будівельній, машино-будівельній і текстильній промисловості. Маємо не абияке зростання фузіонування у різноманітних галузях, а саме вугілля, залізо, калій, хемічні фабрики, суднобудівництво, машинобудівництво, тощо.

⁴⁾ Спільність інтересів типу „Betriebsgemeinschaft“ головню в суднобудівельній промисловості. Фузії є переважно в машинобудівельній, суднобудівельній і хемічній промисловості.

⁵⁾ З розпалих 6 „об'єднань інтересів“ з реорганізовано у фузії і з 17 нових більше число мають характер „Betriebsgemeinschaft“ (очевидячки, щоб випробувати перед фузією). Об'єднання ці переважно горизонтального типу, 35 фузій є у різних галузях промисловости.

із законодавством найкраще промовляє за могутню течію в промисловості до фузіонування. Заразом, оцим фактом ще раз доведено те, як легко провідні кола промисловців пристосовують законодавство до своїх інтересів, скоро на це є менш більш поважні підстави. Крім цього фактичний матеріал також промовляє за те, що мало не усі хоч дещо великі галузі промисловости втягнулися в процес фузіонування. Флехтгайм (*Neue Rechtsformen industrieller Zusammenschlüsse* 1928), підкреслює ще одну особливість сучасних фузій: До останнього часу знали лише фузії 2-х товариств. Типічним був випадок коли велике товариство проковтувало друге — менше товариство. Сучасне фузіонування тепер відмітне об'єднанням багатьох товариств через умови; при чім у цю умову увіходять рівні своєю силою конкуренти. Що є такого роду умови, то це від специфічних особливостей раціоналізації на даній смузі розвитку промисловости.

Отож, через особливості повоєнного розвитку, і особливо за поінфляційної доби, маємо чимало ґрунтовних змін в усій системі організації німецької промисловости, що змінили зміст й питому вагу старих форм та висунули ряд нових форм, що їхня питома вага мінялася, якдо особливостей той чи іншої смуги пройденого етапу. Заразом, факти концентраційного й централізаційного процесу німецької промисловости є тріумфом марксивської теорії, бо розвиток капіталістичної німецької промисловости їде шляхом давно зазначеним марксивською думкою, і лише таким могутнім знаряддям справжньої наукової аналізи, як марксивська методологія можливо гаразд орієнтуватися у надто складних явищах сучасного капіталізму.
