

ЕКОН. ЖИТТЯ ЗАКОРДОН. КРАЇН

І. ШАФАРЕНКО

На шляху до аграрного бльоку Наддунайських та Надбалтицьких країн

Аграрна криза є один з найважливіших елементів загально-господарської кризи, що охопила мало не всі капіталістичні країни старого й нового світу. Давно вже відомо, що економічні кризи сильніше проявляються і більше відчуваються в країнах з сировинною базою, особливо, бідних на капітали, ніж у країнах індустріальних.

Загальне падіння цін на ринку с.-г. продуктів, з одного боку, і протекціоністські мита в країнах, що довозять ці продукти, з другого боку, — створюють серйозні труднощі для сільсько-господарських країн. При цьому звуження висоти земельної ренти і прибутків аграрного капіталу призводить до зменшення площі засіву с.-г. продуктів і взагалі — до загальної деградації сільського господарства.

Надто терпить середнє й дрібне селянство під впливом аграрної кризи в капіталістичних країнах, що призводить часто до повстання селян, як це спостерігається останнім часом в деяких країнах південно-східної і східної Європи. Загалом криза, що вибухла в цих країнах, межує майже з повною катастрофою сільського господарства. Рівновага, що спостерігалася раніше, у собівартості хлібної продукції в заоканських та європейських хлібо-експортних країнах, порушилася. Застосування новітніх с.-г. машин і знаряддя в екстенсивних зонах Австралії, Аргентини, Канади та Сполучених Штатів призвело в цих країнах до сильного падіння собівартості аграрної продукції.

Проте, застосування новітніх метод механізації у дрібних селянських володіннях або становить чималі труднощі, або на крайшій кінець не може дати потрібного ефекту; це спостерігалось вже давно, незалежно від аграрної кризи, яка ще більше погіршила становище.

Світове споживання хліба зменшується і в наслідок загальної господарської депресії, і через перехід до інших предметів харчування. Отже, річ цілком природна, що хлібних запасів по аграрних країнах не меншає. За дослідями Food Research Institut в Америці запаси пшениці в головних аграрних заоканських країнах були такі (в мільйонах бушелів):

Від редакції. Подані автором факти з достатньою ясністю викривають надто загострені протиріччя капіталізму всередині капіталістичних країн та між ними. Світова криза, розгортаючись, охоплює всі капіталістичні країни і з кожним днем все більше загострює ці протиріччя, штовхаючи перелякану буржуазію на шукання шляхів, які могли б відтягти крах капіталізму.

Однак, конференції, що проходять під різними флагами, переслідують єдину мету: тут будуть спроби консолідувати сили буржуазії і зрадників робітничої класи — соціально-фашистів всіх мастей і відтінків проти Радянського Союзу, знайти у війні проти нас засіб відтягти свою власну загибель.

Різні конференції, кампанії "радянського демпінгу", об'їзди білогвардійських генералів, "візити" прем'єрів та міністрів — переслідують єдину мету — задушити Радянський Союз, задушити комуністичний рух пролетаріату в новій війні.

	На кінець 1928-29 с.-г. р.	На кінець 1929-30 с.-г. р.
Сполучені Штати	262	280
Канада	104	95
Аргентина	130	65
Австралія	45	51

Хоч світові запаси пшениці трохи й знизилися 1929-30 року, але неможна забувати, що світовий врожай цього хліба в означеному році був на 542 млн. бушелів менший, ніж попереднього року. А останній врожай, майже всюди сприятливий, безперечно веде до збільшення світових запасів хліба.

Якщо в аграрних заокеанських країнах засівна площа і хлібна продукція надто зросли проти довоєнного часу, то за європейські країни цього сказати не можна. Далі в таблиці ми наводимо площу засівів під пшеницею, а також дані продукції цього хліба в головніших аграрних заокеанських країнах і в усіх європейських країнах (без СРСР) за два періоди:

	Площа засіву в млн. акрів		Продукція в млн. бушелів	
	1909—13 р.	1926—29 р.	1909—13 р.	1926—29 р.
Північна Америка	59,2	82,1	899	1356
Аргентина	16,1	20,3	147	255
Австралія	7,6	12,7	90,5	144
Індія	29,2	31,3	352	317
Разом заокеанск. країни	112,1	146,4	1488,5	2072
Європа (без СРСР)	72,8	69,9	1348	1283

Маємо, отже, збільшення площі засіву на 32,5% і продукції пшениці майже на 26% в заокеанських країнах і зменшення площі на 4% та продукції на 5% в Європі. Коли ж ми звернемося до аграрно-експортних країн Європи, то й тут бачимо приблизно те ж саме явище.

На жаль, не за всі ці країни є цілком порівнянні дані, бо кордони майже у всіх їх зовсім змінилися після війни. Щодо пшениці статистика поставлена ліпше і можна, отже, скласти порівняльну таблицю продукції цього збіжжя в довоєнних і повоєнних часах в теперішніх межах країн (в млн. квінталів по 100 кг.).

	1909—13	1924—28	1929-30
Болгарія	10,3	10,5	11,8
Угорщина	19,4	20,4	19,8
Польща	17,3	14,9	18,5
Румунія	43,2	27,1	30,4
Югославія	16,9	20,1	25,0

З усіх цих країн лише Югославія підвищила свою пшеничну продукцію за останні два роки майже на 50%, рівняючи з довоєнним часом; в Румунії спостерігається зниження продукції більш ніж на 30%, а в інших країнах значних змін не сталося. Загальний рівень продукції пшениці в усіх п'ятьох країнах лише за останні два роки наблизився до рівня продукції довоєнного часу.

Щоб видно було, якими взагалі хлібними ресурсами розпоряджають ці країни, наведемо тут дані за продукцію інших головніших хлібів, тільки за останні сім років, бо рівняти з довоєнною продукцією, через зміни кордонів, ледве чи можна без грубих помилок (в млн. квінталів):

	1974—28	1929-28	1924—28	1929-30
	Жито		Ячмінь	
Болгарія	1,7	2,3	2,5	3,1
Угорщина	7,2	7,4	5,2	6,0
Польща	55,3	69,1	12,5	15,2
Румунія	2,3	3,9	12,3	26,0
Югославія	1,7	2,3	3,5	4,1
	Овес		Кукурудза	
Болгарія	1,0	1,5	6,1	8,8
Угорщина	3,4	3,2	18,1	15,4
Польща	20,4	25,7	—	—
Румунія	8,7	13,4	40,5	51,7
Югославія	3,3	3,0	29,8	38,2

Чи можна говорити про надпродукцію хліба в розгляданих країнах проти довоєнного часу? Ледве чи можна. Загальний збір головних хлібів хоч і підвищився в деяких із цих країн за останні два роки проти попередніх років, але судячи з погектарного збору, що майже не змінився (а в Румунії навіть знизився) до — і повоєнних часів, а також з площі засіву, що (рахуючи в завоеваних межах) в деяких з цих країн навіть знизилась, — загальний збір хлібів не перевищив відповідно довоєнного збору (в Румунії він багато нижчий).

Зменшився і хлібний експорт Наддунайських країн, що замість 25-35% в довоєнні роки, становить нині лише 16-18% продукції. Ця обставина теж вказує на те, що надпродукції в тих країнах, рівняючи з роками до війни, — немає. А взагалі хлібний експорт розгляданих країн зумовлюється переважно європейським ринком (для Югославії на 96% Болгарії — 90,4, Польщі — 94,1, Угорщини — 90,6%, але ні в цій ні за якістю — хліб цих країн не може конкурувати з американським і радянським хлібом. Заокеанські країни диктують ціни, що як відомо, зазнали останнім часом величезного зрушення. Ціна пшениці знизилась за 10 років з 270 до 85 центів за бушель, тобто фактично становить лише $\frac{1}{3}$. Чи можуть боротися хлібоекспортні країни Європи (ми не кажемо за СРСР) з заокеанськими? Ясно, що тепер це ледве чи можливо. Характерний факт, що ілюструє це питання: Греція, що потребує хліба, ввозить його не з сусідніх країн — Болгарії й Югославії, а головню з далекої Америки. Фрахт далеким морським шляхом коштує

дешевше, ніж коротким залізничним шляхом з Београду або Софії. Через це американські хлібні вантажі йдуть в Далматські й Італійські гавані, а також доходять Ельбою до Чехословаччини, в той час як радіус хлібного збуту Дунайських країн надто обмежений.

Наслідком сильного падіння хлібних цін і кризи хлібного експорту являється велика заборгованість і зубожіння середніх та дрібних селян в допіру згадуваних європейських аграрних країнах. В Румунії налічується понад 3 млн. безземельних селян і карликових господарств площею до двох га, а в Польщі—до 2 млн. зовсім безземельних селян. „Аграрна реформа“ переведена в цих країнах, по суті справи не змінила. Великі й куркульські землеволодіння хоч і мусили бути трохи зменшити свої лятифундії, але ж привілеями вони користуються як і раніше. Парцелювання й продаж ділянок селянам провадиться на важких для них умовах. В цих же таки країнах спостерігаються досі пережитки феодално-кріпацьких часів. От, за даними Римського сільсько-господарського інституту на кожні 100 га орендованої землі у Польщі припадає:

	На грошову оренду	Натуральну оренду		Мішану оренду	
		За відробіток	За частину врожаю	За відробіток	За частину врожаю
У приватн. землеволодіннях	50,8	4,2	30,0	40,5	8,4
У володін. римсько-катол. церкви	50,1	6,5	27,6	6,4	6,5
У волод. греко-катол. церкви	33,2	11,3	40,5	8,3	6,1
Те саме—православн. церкви	25,2	11,5	57,3	1,5	4,3
Те саме — протестанської церкви	100,0	—	—	—	—

Ці числа показують, що феодална система—за відробіток ще досить поширена в Польщі.

Аграрна криза почалася у Польщі раніше ніж в інших країнах і досягла там, виявляючи хронічний стан, либонь не найбільшої гостроти. Польща експортує в останніх роках дуже багато жита, отже, як ціна на цей хліб упала на світовому ринку ще минулого року майже на 50%, то це явище дуже позначилося на польському сільському господарстві. А надто терпіти від цього селянська маса. Селяни несуть тягар податків, поплатків та гіпотечної заборгованості, обчислених за високими земельними цінами минулих років. Багато селянських господарств зовсім зруйновані, через що розвивається безробіття не тільки в промисловості, а й в сільському господарстві. А взагалі польське сільське господарство, що є основа для внутрішнього ринку індустрії й експорту, не показує знаків розвитку й інтенсифікації, а навпаки—деградує. Хлібний експорт Польщі показує в 1929-30 р. (до липня) збільшення на 150% проти попереднього року (688.456 проти 274.000 тонн), але це сталося головню за рахунок жита (330.845 тонн проти 709.080 тонн); тимчасом вартість хлібного експорту, тобто виторг за нього дав у зазначеному році лише 68,1% вартості експорту попереднього року.

В Румунії по великих землеволодіннях хліб збирають теж до 40% за відробіток. Збільшивши після війни свою територію з 139 до 296 млн. к. в. кілометрів з людністю в 16,5 (нині 18) млн. чол. проти 7,9 млн. до війни, Румунія, країна лятифундій, мусила була перевести

аграрну реформу в 1921 р. За цією „реформою“ близько 6 млн. га землі були парцельовані і перейшли до більш ніж 1 млн. безземельних селян і карликівих господарств. Земельний фонд складений був з маєтків тих власників, що проживали закордоном, або постійно здавали свою землю в оренду. Інші великі власники та куркулі могли удержати в своєму володінні від 100 до 500 га землі, залежно від місцевих умов. Загалом велике землеволодіння з цієї реформи не потерпіло, а потерпіли лише селяни, що набули землю. Ці селяни могли набути по одній ділянці до 5 га завбільшки (при екстенсивному сільському господарстві це порівнюючи мало), але ні засобів на знаряддя і с.-г. машини, ні відповідних, хоч трохи достатніх кредитів селяни не дістали. Довелося, отже, вдатися до приватних капіталістів і банків по кредити, виплачуючи за них до 30%.

Хоч урожай хлібів і підвищився за останні роки в Румунії, але хлібні ціни йдуть вниз, експорт упав, а експортні такси (4%-й збір з суми хлібного експорту знижено лише в середині 1930 р.) і високі земельні податки лягають важким тягарем на невеликий селянський бюджет. Через це селянська заборгованість зростає з року в рік. За останні три роки вона подвоїлася, дійшовши величезної суми в 150 млрд. лей. Виплата високих відсотків абсолютно непосильна селянам, що й призвело до поспільного примусового продажу майна дрібних селян, яке переходить таким способом до рук куркульні. Все це спричинялося і спричиняє розрухи серед селян майже по всій країні. Уряд певно стоїть на боці великого землеволодіння, проте, побоюючись щоб селянські розрухи не розвивалися далі, він змушений іти „на поступки“ селянам, заборонивши примусовий продаж їхнього майна. Крім того, вироблено проекти (вони лишаються тільки на папері) кооперувати дрібних селян, відкрити с.-г. кредитового банку тощо. Проте, ці пляни справі зараджують мало, аграрна криза росте, дрібні, а почасти й середні селяни все більше впадають в кабалу.

Угорщина, що втратила за Тріановським договором $\frac{2}{3}$ своєї колишньої території (з 283.000 кв. км. zostалися лише 93.000 кв. км.) зберегла велике землеволодіння. Оточена країнами „переможцями“ Малої Антанти, густо залюднена Угорщина почала в повоєнні роки посилено індустріялізуватися, хоч і сільське господарство її почало швидко ставати на ноги. Ще 1925-26 р. в країні було всього 500 тракторів, 1930 р. число їх досягло 7.000, а поакровий збір, наприклад, пшениці підвищився з 19,3 одиниць 1909—13 року до 20,5 1926—29. Через те хлібна продукція в цій країні підвищилась рівняючи з довоєнним часом. Проте ця обставина не змінила собівартості хлібної продукції, а заборгованість угорського сільського господарства теж зростає з року в рік. Зниження цін на пшеницю у країні в перші 9 місяців 1930 року на 36% викликала тривогу серед угорських аграріїв. Ідучи на зустріч їм, уряд запровадив хлібні премії. Хліб можна купувати лише, коли є спеціальні свідоцтва, які видає державна каса з розрахунку 3 пенго за 100 кг.; при експорті вартість цих свідоцтв повертається експортерів. Отже в першому випадку ці хлібні премії платить споживач, у другому — державна каса із спеціального фонду, складеного з податків на борошно та їх збільшення мита на каву, чай, какао, кінець-кінцем той таки ж споживач.

Щодо Югославії й Болгарії, то у першій з цих країн близько 71% людности живе з сільського господарства. Мало не $\frac{3}{4}$ людности в Югославії, що працюють кодо хліборобства й скотарства (загальна людність 1929 року виносила 13,2 млн.), дістає лише 39,4% загального прибутку. У цій країні спостерігається вже кілька років повільне, але не-

зміненні зменшення купівельної спроможності мас. Це позначається зменшенням національного довозу найголовніших предметів вжитку, застоєм у торгівлі тощо. Головне джерело прибутку сільської людності є не так хліборобство, як скотарство і птахівництво. Коли б споживання людністю посилося, то внутрішній ринок був би спроможний забрати майже всю сільсько-господарську продукцію країни. Однак Югославія змушена експортувати чималу частину цієї продукції. Останні два роки, протиположно попереднім двом, врожай хлібів був гарний. Проте, сильне зниження цін (от наприклад ціна кукурудзи становила в першому півріччі 1930 року лише 42% ціни попереднього року) сприяло посиленню депресії в сільському господарстві. Тут, як і в Болгарії, спостерігається затяжна аграрна криза. Уряд Югославії дає субвенції та усяково підтримує великих аграріїв. Він бере участь і в одному з найбільших акційних товариств, що експортує сільсько-господарські продукти, щоб таким способом активно виступати у світовій хлібній торгівлі.

З цього короткого огляду хлібоекспортних країн південно-східної і частини східної Європи видно, що аграрна криза й аграрні труднощі в них ростуть. Перспективи в усіх країнах після останньої хлібної кампанії ще більше погіршалися. Форми земельного розподілу між сільсько-господарською людністю цих країн, а знов же й негативний вплив аграрно-фінансового капіталу не поліпшують становища і не дають змоги вийти з чимраз гострішої кризи.

Відшукуючи проте вихід із такого становища і лишаючись в рамках існуючого аграрного ладу, деякі уряди хлібоекспортних країн південно-східної Європи почали виявляти з другої половини 1930 року помітну активність. На аграрних нарадах та аграрних конференціях, що змінюють одна одну, приватні й офіційні представники цих країн почали добирати способів і засобів боротьби з аграрними кризами. Отже як усі теоретичні міркування не призводять до практичних наслідків, а аграрна конференція при Лізі Націй одверто вказала на неможливість зменшити кризу широкими заходами в міжнародньому масштабі*), то активність хлібоекспортних країн виявилася в іншому напрямі.

На першій офіційній нараді Румунії, Югославії й Угорщини в Букурешті була вироблена координована відповідь на анкету Ліги Націй, чи певніше її митної комісії. Так звучало офіційне комюніке; але тут намітилися й далішні ходи, які незабарилися себе показати. Скоро після цього в Сінау закладено угоду між Румунією й Югославією про митне об'єднання. Практично це об'єднання не дає виходу з утвореного становища і не полегшує аграрної кризи, але думка, що лежить в основі угоди, іде далі і зачіпає важливі політично-економічні сторони.

Коли сільсько-господарські продукти мусять збуватися за спадними цінами, то в той же час аграрні продуценти змушені платити високі ціни за індустріальні продукти, захищені високими протекційними митами. Але таке явище знижує купівельну спроможність людності аграрних країн і ушкоджує таким способом індустріальні країни. Висновок, що випливає звідси, формулюється в кончності спеціальної угоди між індустріальними й аграрними країнами, обходячи нещасливу формулу міжнародніх торгових договорів „про найбільше сприяння“. Ця формула при договорах між двома країнами А і Б не дає змоги надавати країноі А преференційних мит країні Б, без того, щоб і всі інші країни, які мають договори з країною А, автоматично не користувалися б наданими країні Б пільгами. І от завдання полягає в тому, щоб усунути, або обійти цю

*) Див. нашу статтю „До аграрної проблеми в Німеччині“, „Г. У.“ березень 1930 року № 3.

формулу. Політичні цілі при первісній угоді двох країн сходилися приблизно на таке. Мала антанта „переможців“ йде до розвалу. У слов'янському Бріані, про створення сполучених штатів Європи, Румунія й Югославія добачили небезпеку економічного й політичного зближення індустріальних країн, що могло стати загрозою для аграрних країн; ідея погодження між цими країнами напрошувалася вже сама собою.

У цих плянах і комбінаціях лежав, як видно, основний корінь погодження між двома країнами південно-східної Європи. Але ідея групової угоди припала до вподоби й іншим країнам, за неї вхопилася особливо Польща, що висунула думку створити аграрний блок, включаючи країни південно-східної, почасти середньої та східної Європи і Балтики. На скликаній за ініціативою Польщі конференції у Варшаві були вже, крім представників Румунії, Югославії, Угорщини й Болгарії, ще й делегати від Чехословаччини, Есляндії й Латвії. Число учасників зросло, ускладнилися й завдання. Економічні й політичні цілі ще більше перемішалися, при чому і ті й ті почали скоро виявлятися. Австрійська газета великого капіталу „Neue Freie Presse“ писала перед Варшавською конференцією: „в аграрному блоку Дунайських країн виявляється рішучий поворот до усвідомлення ксечности європейської самооборони від економічної небезпеки з боку заокеанських країн і російсько-азійського континенту. Тим часом у пресі Польщі, Румунії та Угорщини вказувалося на „небезпечну конкуренцію з боку Росії“, а також на те, що „аграрний блок треба розглядати, як оборону європейської цивілізації від Радянського Союзу“.

Формально у Польщі ледве чи могли вірити в економічний успіх Варшавської конференції, тобто у можливість відшукати спосіб усунути аграрну кризу. Вже саме запрошення на конференцію ряду країн, що їх економічні інтереси цілком відмінні, говорить за те, що поряд з обговоренням аграрних питань, малося на увазі ще й інші цілі. Чехо-Словаччина, що за своєю господарською структурою є країною індустріальною, ставилася трохи негативно до ідеї об'єднання сусідніх аграрних країн, бо її інтереси йдуть врозріз з ними. Проте втручання Польщі змінило принаймні з зовнішнього боку становище і Чехо-Словаччина прийняла запрошення сусідньої країни взяти участь у конференції. Орган Бенеша „České Slovo“ висловив думку, що скликання конференції у Варшаві лишає далеко позаду аграрний блок Наддунайських країн, і що це явище, з одного боку, загрожує господарським інтересам Чехо-Словаччини, а з другого — робить можливим втрату гегемонії Чехо-Словаччини у малій антанті і перехід її до Польщі. До цих міркувань, що стосуються Чехо-Словаччини, яка боїться розвалу малої антанти, треба додати, що відколи ініціативу перейняла Польща, в ній взагалі почала кріпнути давня мрія про посилення на Балканах і про створення блоку країн від Балтицького до Чорного моря за її проводом. Тільки аграрного блоку може теж стати Польщі за знаряддя в її виступах у Лізі Націй і при укладанні торгових договорів із сусідніми країнами, насамперед з Німеччиною.

Але звернімося до економічних наслідків Варшавської аграрної конференції. Вони обертаються більше у сфері майбутніх перспектив, ніж у конкретних діях теперішнього часу. Широка, але більш теоретична, ніж практична резолюція, що стосується питань довозу, транзиту, с.-г. кредиту і раціоналізації в сільському господарстві, виходить далеко за межі існуючих можливостей, що їх загнукували на конференції. Не так загалом важливі були наслідки конференції, як та доля, що випала Польщі, як ініціаторові її скликання. Польське міністерство рільництва урочисто оголосило про „початок аграрного кооперативу

Балкан і Балтики". За успіх вважається також рішення організувати постійну комісію з країн, що брали участь у конференції; завдання цієї комісії полягає у вивченні господарських явищ зв'язаних з аграрними труднощами, експортом, імпортом, статистикою і т. д. Одне з найважливіших питань, що дебатувалися на конференції, торкалося і тут можливості усунути застереження „про найбільше сприяння“ в договорах між аграрними й індустріальними країнами. Іншими словами, преференційні мита, що їх могли б надати європейським хлібоекспортним країнам європейські ж такі індустріальні країни, не повинні поширюватися на інші країни, що під ними мається на увазі заокеанські аграрні країни та Радянський Союз.

Чи здійснимо це за сучасної структури торгових договорів, і чи підуть назустріч цим побажанням індустріальні країни? Питання стоїть головню Німеччини, Австрії, Чехо-Словаччини і почасти Італії. Постачання хліба розглянутими європейськими аграрними країнами не може покрити при середньому врожаї попиту вказаних індустріальних країн. Так, середні вивізні лишки хліба п'яťох країн (Румунії, Югославії, Угорщини, Болгарії й Польщі) коливаються загальною між 40 і 50 млн. квінталів на рік і тільки при інтенсифікації сільського господарства можуть дійти до 80 млн. квінталів. А потреба хлібного дозову обчислюється кругло для Німеччини в 45, Австрії й Чехо-Словаччини по 8 млн. квінталів на рік, тобто близько 61 млн. квінталів. Коли розглянути вивіз вказаних трьох індустріальних країн, то можна скласти таку таблицю:

	В и в і з у			% %	
	До заокеанських країн	До континент. Європи	До аграрної Європи		
З Німеччини	31	58		8	
З Австрії	14	79		29	
З Чехо-Словаччини	21	75		20	

Якщо Австрія експортує в аграрні європейські країни 29%, а Чехо-Словаччина $\frac{1}{2}$ всього свого вивозу, то Німеччина відсилає туди лише трохи більше ніж $\frac{1}{12}$ свого великого експорту, тоді як близько $\frac{1}{3}$ його йде в заокеанські країни, переважно в ті з них, звідки Німеччина дістає найбільшу частину аграрних продуктів. А втім, Німеччина веде нині аграрну політику в угоду великим аграріям, при якій митний мур утрудняє чужоземний довіз аграрних продуктів. От, наприклад, перемінні (скользяться) мита на пшеницю доведено у листопаді до 25 марок за 100 кг., через що фактично привіз чужоземної пшениці зовсім припинився. Гадають, що коли внутрішні запаси пшениці вичерпаються, то мито буде знижено, щоб таким способом трохи відкрити непрохідний мур для дозову чужоземної пшениці.

Вище ми вказували, що заокеанський хліб йде в різні європейські країни; отже річ цілком природна, що надання переваг у вигляді преференційних мит європейським аграрним країнам від європейських же індустріальних країн спричинить шкоду заокеанській хлібній торгівлі і викличе протест заокеанських аграрних країн. З другого ж боку, й індустріальні європейські країни, маючи добрих покупців за океаном, не так вже легко підуть на поступки на користь європейським хлібоекспортерам. Це показала і небаезітересна дискусія, що відбувалася в економічній комісії Ліги Націй восени цього року, коли розглядалося наболіле питання аграрної кризи. Представники Румунії, Польщі й Болгарії обстоювали за тим, щоб європейські країни встановили преферен-

ційні мита таким способом, щоб сільські господарі, продаючи свої продукти, могли діставати певний прибуток. При цьому зазначалося, що подібні угоди річ не нова, що вони, мовляв, існують тільки між деякими країнами, і що подібного роду тарифи це ледве чи не єдиний дійсний засіб залагодити аграрну кризу. Як і слід було чекати, ідея преференційних мит на користь сільсько-господарських продуктів європейського походження наразилася на сильний опір представників заокеанських аграрних країн. Канада, Австралія, Південна Африка категорично протестували проти надання переваг на користь європейським аграрним продуктам, загрожуючи репресіями, щодо європейського ввозу. З промислових країн одна лише Німеччина принципово згодилася на запровадження преференційних тарифів, «якщо це не відіб'ється на її торгових стосунках з іншими країнами, і коли вона дістане замість цього компенсації для своєї промисловости. Загалом і ця єдина згода майже рівнозначна відмові.

Нещаслива формула „про найбільше сприяння“ стане здається найближчими роками набуток історії. От недавно німецьке міністерство чужоземних справ оголосило, що після 1935 року, тобто по скінченні торгового договору із Сполученими Штатами, Німеччина не вимагатиме обов'язково вставляти цю умову, коли укладатимуться нові договори. Але покищо ця формула дуже важлива і придумують способи, як її обійти. Для цього висунуто питання про *контингенти*, або про можливість відправляти певні контингенти аграрних продуктів до індустриальних країн взамін рівноцінних контингентів промислових продуктів. Проте, теоретично це розв'язувати легше, ніж практично, бо тут виступають такі питання, як конкуренція, ціни і т. д. Якщо хлібні ціни більш менш регулюються відповідно якості продуктів хлібними біржами, то ціни індустриальних продуктів здебільшого визначаються в капіталістичних країнах конкуренцією. Хто або який центр керуватиме розподілом замовлень поміж фірмами, встановлювати ціни? Ці, як і багато інших труднощів ледве чи можна подолати при капіталістичній системі та її протирівностях.

Із західно-європейських країн *Франція* особливо зацікавилася торговельно-політичним групуванням, що оце відбувається у південно-східній та східній Європі. Французький міністер торгу Флянден, що брав участь в економічних конференціях у Женеві і об'їхав південно-східні та деякі з середньо-європейських країн, заявив, що Франція енергійно змагає до „організації європейського господарства“, для чого вона ладна вжити всіх заходів, що ними вона розпоряджає. Поперше, Франція має намір фінансувати весь аграрний довіз південно-східних країн в розмірі 2¹/₂ млн. тонн хліба, щоб таким способом *організоване постачання продуктів країнами аграрного бльоку протиставити радянському хлібному експортові*, що завдає такого клопоту капіталістичним країнам. Далі, після фіяско Бріянового пляну про сполучені штати Європі у Женеві, Франція зацікавилася пляном колишнього австрійського канцлера Шоттера про групування країн приблизно однакової господарської структури. Між такими групуваннями плян передбачає „прокладення мостів, щоб таким способом об'єднання Європи почалося знизу“.

Ідея преференційних мит, а також укладення контингентних договорів не дуже до душі Франції, про що свідчили заяви Фляндена у Женеві. Коли, з одного боку, радянський експорт є пугало для Франції та її прибічників, то з другого боку, для них небажано і погодження Німеччини, а також Італії з аграрними південно-східними країнами. Через це й висунуто на першу чергу плян широкого фінансування цих країн від Франції, що має капіталів подостатком.

Друга Букурештська конференція, що в ній взяли участь представники тих же 8-ми країн, що й у Варшаві, не принесла чогонебудь нового. Подібні пляни, проекти й резолюції дебатувалося й прийнято як і в польській столиці. Загалом робота конференції йшла в двох напрямках: економічно-технічному і — важнішому — торгово-політичному. Якщо до першого відносилися питання поліпшення організації збуту, фінансування, стандартизації тощо, то в другому дебатувалося питання, що стосуються формули найбільшого сприяння, преференційних тарифів та вироблення платформи, щоб „пом'якшити“ вплив заокеанського й радянського експорту.

Наміри створити аграрний блок знаходять широку підтримку серед аграрно-капіталістичних партій багатьох європейських країн. Болгарська селянська партія Стамбулійського, хорватська — Радіча, чеська аграрна партія Свела досить проявили себе своєю реакційністю. Цей аграрно-капіталістичний рух південно-східних і східних країн, що серед них знаходиться також Польща, Греція і Балтицькі країни, перейшов і на інші європейські країни, а саме Австрію, Німеччину, Швецію, Францію й Голландію. Почавши своє політичне життя в 1929 році під назвою „міжнародне аграрне бюро“, це об'єднання буржуазно-селянських партій 14-ти країн мало свою другу конференцію минулої осені в Празі. Конференція цілком підтримувала точку зору аграрних конференцій у Сіні, Варшаві й Букурешті, до того ж у резолюції вказувалося на бажаність увійти в щільний зв'язок з заокеанськими аграрними країнами і на konieczність рекомендувати своїм урядам вживати заходів проти країн, що практикують демпінг. Це вістря безперечно спрямовано проти радянського експорту. Хоч у резолюції за радянську країну прямо і не зазначено, але у промові голови вказувалося на потребу встановити контроль в тих країнах, що стоять під загрозою радянського демпінгу. Взагалі наслідком з'їзду цього „зеленого інтернаціоналу“ — явилася солідаризація з плянами країн, що утворюють аграрний блок, і з економічного і з політичного погляду.

Яких тільки заходів не вживається у капіталістичних країнах проти аграрної кризи, що набирає дедалі більшого поширення. Високопротекційні мита, експортні премії, довозові свідчення, зниження експортних тарифів на аграрні продукти, субвенції урядів, державна скупка лишків за підвищеними цінами, утворення хлібних пулів, як от у Канаді і т. інш. Чи можна, однак, цими заходами, виробленими аграрною буржуазною політикою, зарадити справі, тобто усунути аграрні кризи без того, щоб змінити загальну структуру? Чи можна змінити нарямок кривої світових хлібних цін, коли механізація, особливо в заокеанських країнах, іде вперед, коли є величезні запаси хліба в тих же країнах при рік-у-рік добрих врожаях, і коли, з другого боку, мільйони голодують, не маючи змоги набувати цей хліб? Відповідь на ці запитання може бути лише негативна*).

Однак, аграрні країни прийшли до висновку, що заходи кожної з них зокрема недостатні і що через це треба діяти спільно. Один із впливових середньо-європейських органів великих аграріїв нещодавно писав: „теперішня аграрна криза не є більше кон'юнктурна, це криза структури загального світового господарства. Ізольовані протидії, що мають лише місцеве значення, вже недостатні. Що більше окремі країни замикаються одна від одної, замість того, щоб єдиною волею поставити продукцію і збут на певний шлях, то більше буде лихо і нужда і то

*) Відсилаємо читача до нашої статті: „До аграрної проблеми в Німеччині“ (кінець п.) „Госп. Укр.“ 1930 р. № 3.

гірше буде вплив загальних господарських факторів". Дійсно, заклик великих аграріїв не лишився без відгуку, і уряди стаючи на їхньому боці подають один одному руку, щоб об'єднатися на початку ніби на економічному ґрунті.

Але економічні явища тісно переплітаються у міжнародньому капіталізмі з рядом політичних моментів, що в Радянському Союзі досить відомі, і на них ми тут не спиняємось. Досить сказати, що ці політичні причини, хоч як об'єктивно дивитися на речі і на події, відіграють і відіграватимуть важливу роль при об'єднанні вказаних аграрних країн південно-східної і східної Європи. Вперше намічається створення не тільки аграрного блоку, а й блоку держав для спільних "економічних дій", і одна з головних цілей, що на неї очевидно будуть скеровані ці дії, є ріст експорту Радянського Союзу.

Є. І. КЕЛЬМАН

На шляхах науково-дослідчої роботи Всеукраїнського Інституту Торговлі

„Роль (науково-дослідчої роботи) в промисловості набирає виключної ваги в зв'язку з тими темпами, якими ми маємо розвиватися. Тут не місце обломовщини, не місце роботи по-старому. Треба хоч би що виконувати нові методи роботи, виконувати нові технологічні процеси, максимально можливими темпами вивчати всі наші сировинні ресурси, вишукувати нові види сировини для всіх галузей промисловості, вивчати способи використання їх, вивчати властивості всіх цих видів сировини і т. д. Цю величезну роботу повинні проробити наші науково-технічні установи, наші науково-дослідницькі інститути“ (з промови т. Куйбишева на XVI парт'їзді).

I

Перемога пролетаріату визволила нашу науку від її залежності від капіталу й відкрила перед нею нечувані можливості розгортання й розвитку. Перед відродженою наукою відкриваються безмежні горизонти, забезпечуючи використання її здобутків на користь не дрібненьким купкам буржуа, а на допомогу мільйонам трудящих, що власними силами будують нові форми життя.

Пролетарська революція, знищуючи ганебну підпорядкованість наукової творчості вимогам і замовленням капіталу, разом з цим утворює нові форми наукової діяльності, що більше відповідають загальній системі соціалістичної реконструкції і утворюють набагато кращі умови для наукової роботи. Коли за часів дореволюційної Росії — наукова творчість являла собою справу наукових поодиноких робітників, то зараз центр ваги наукової роботи перекладається в н/д інститути, катедри, лабораторії. Що правда, утворення численних наукових дослідчих інститутів бачимо за наших часів і в буржуазних країнах. Сучасний капіталізм відповідно до масштабів розвитку новітньої техніки, вивчення якої переростає сили поодиноких дослідників, ліквідує інтимно-ремісничий лад колишньої науки, будуючи міцні інститути замість окремих наукових кабінетів та об'єднуючи поодиноких наукових співробітників в міцні колективи *).

* За деякими підрахунками у всьому світі зараз є щось із 1000 н/д інститутів (freie Forschungsinstitute) L. Lemcke, Forschungsinstitute, Minerva-Zeitschrift 1930, № 134, стор. 51.

Але де, в якій країні можна знайти такі темпи справді казкового наростання нових і поширення та зростання старих науково-дослідних інститутів. Де, як не в країні рад, можна ще побачити таке уважне ставлення урядових кіл до потреб і вимог наукових установ, таке максимально можливе за сучасних фінансових умов матеріальне забезпечення останніх.

Якими швидкими темпами зростають науково-дослідні інститути і витрати на них, видно з того, що лише по лінії науково-дослідних інститутів, які об'єднує НТУ ВРНГ СРСР, їх кількість з 28 інститутів 1925-26 р., на яких витрачено 11,9 мільйон. карб., збільшилась до 56 інститутів 1929-30 р., на яких витрачено 108,6 мільйон. карб.*).

Наркомторг до останнього часу стояв осторонь цього науково-дослідного руху. В системі НКТоргу УСРР ще недавно єдиним науково-дослідним інститутом був Всеукраїнський Н/Д Інститут Торгівлі в Києві, що утворився наприкінці 1929 року з кол. Всеукраїнського Торгового Музею. В РСФРР 1929 р. зорганізовано було Інститут Монополій Зовнішньої Торгівлі і лише в літку 1930 р. — Інститут Обміну й Розподілу.

Передача до Наркомторгу харчосмакової індустрії, поставила перед останнім зовсім нові, величезні завдання, розв'язати які не можна без допомоги науки; з другого боку, глибокі зміни в нашій економіці, викликали невідкладну потребу підняти відстау теорію до потреб життя; — все це спричинилося до того, що мережа науково-дослідних інститутів починає швидко збільшуватися — частково за рахунок н/д інститутів, що відійшли до Наркомторгу автоматично, разом з харчовою індустрією, частково за рахунок н/д інститутів, які утворено і утворюється наново.

Отже наприкінці 1930 р. в системі НКТоргу УСРР вже налічувалось 7 н/д інститутів з 2 філіялами та 3 н/д станціями; а протягом 1931 р. намічено відкрити ще 4 нових н/д інститути, поруч з чималим поширенням старих.

Навряд чи потрібно окремо обґрунтовувати питому вагу і значення наукових досліджень у тих ділянках господарства, що їх охоплював НКТорг. Корінна перебудова матеріально-зношеної і технічно-відстакої харчосмакової промисловости, організація на найраціональніших засадах постачання речей харчового й особистого споживання і реорганізація товарообміну в цілому, боротьба за збільшення харчових ресурсів і за поширення здорового сурогатування харчових продуктів і фуражу, радіоіонізація харчування взагалі і розвиток громадського харчування зокрема, вишукування нових форм експорту і керівництво заготівлями для експорту тощо — ввесь цей комплекс різноманітних питань настирливо вимагав науково-обґрунтованої проробки.

Ще виразніш відчувається грандіозність завдань, що їх покладається на науково-дослідчу роботу, зараз, коли на грані 1930 і 1931 рр. Наркомторг поділився на Наркомат Постачання і Наркомат Зовнішньої Торгівлі.

У галузі торгівлі утворюється нова база, що ставить перед нами нові завдання в справі організації заготівель с.-г. продуктів, перероблення їх на підприємствах харчової промисловости й організації постачання людині предметів особистого споживання. В результаті перемоги

*) Див. М. Лапиров-Скобло — „Пути роста и итоги научно-исследовательской работы в промышленности за 12 лет. Сб. научно-исследовательского сектора ПТЗЧ ВСНХ СССР к XVI с'езду ВКП 1930, стор. 31.

Дані про мережу н/д установ, підсегнах ВРНГ УСРР див. книгу: Научно-Исследовательские Институты. Научно-Техническое Управление ВСНХ УССР X. 1930, стор. 110.

соціалістичного сектора над приватним капіталом у галузі торгівлі утворено міцну господарську систему, що здійснює функції обігу товарів через всесоюзні галузеві об'єднання і міцну радянську кооперацію, що являє перемогу планового начала соціалізму над капіталістичною стихією ринку.

У галузі харчосмакової індустрії, продукція якої разом взята має 1931 р. становити понад 5 млрд крб., виникає ряд першочергових завдань, як-от: проблема повного завантаження цієї промисловости на основі розвитку соціалістичного рільництва, проблема технічної реконструкції через перенесення кращих зразків світової техніки до відсталих галузей харчосмакової промисловости тощо.

Нова смуга будівництва по-новому ставить і справу організації заготівель і постачання, оскільки замість розпорошеного індивідуального споживача й виробника, з якими торгівля мала справу в галузі заготівель с.-г. продукції і продажу промкрану, тепер виник і зростає колективний виробник і споживач в особі колгоспів на селі.

Не менш важливі корінні зрушення і в галузі зовнішньої торгівлі Союзу, обіг якої 1930 р. виріс до 80% довоєнного рівня, розвиваючись в умовах тяжкої світової економічної кризи і загострення боротьби капіталістичного світу проти СРСР на економічному фронті.

В ногу з цими великими завданнями, має йти й науково-дослідча робота; проте, коли т. Сталін, згадуючи про економіку взагалі й економіку сільського господарства зокрема, зазначав, що „теоретична думка не поспіває за нашими практичними успіхами і що ми маємо деякий розрив між практичними успіхами і розвитком теоретичної думки“ — то це твердження повною мірою можна прикласти і до тих проблем прикладної економіки, що стосуються сфери господарства, підлеглої Наркомторгові*).

II

Виходячи з зазначених передумов, зупинімося на тих завданнях, що стоять перед Інститутом Торгівлі. Відповідно до тої системи спеціалізації, що є домінуючою рисою сучасного внутрішнього обміну й розподілу і зовнішньої торгівлі, систему н/д інститутів, також як і систему ВУЗ'ів, в основному будується за принципом вузької спеціалізації. Відповідно до галузевих об'єднань (Союзцукор, Махороб'єднання, Союзамб тощо) визначається профіль прикріплених до них н/д інститутів. Проте, позиція Інституту Торгівлі є трохи відмінна від інших інститутів, що обслуговують окремі форми харчосмакової промисловости. Його головний об'єкт вивчення є товар, що циркулює на ринкові; проте, вивчення товару та товаропросування в умовах соціалістичної реконструкції з внутрішньої konieczности поширює рамки досліджень Інституту, надаючи їм в деякій мірі комплексного характеру. Вивчати товар це значить, з одного боку, вивчати організаційні форми товаропросування, переростання існуючої системи постачання в систему розгорнутого соціалістичного продукторозподілу, а з другого боку — вивчати ресурси окремих товарів — як сільсько-господарських, так і промислових. Вивчення товару було б неповне, коли б разом з тим товар не вивчати і під поглядом поліпшення якості й переведення стандартизації цих товарів, — справи першочергові, значення яких, як ефективних спо-

*) Резолюція Президії Комакадемії від 18-VI 1930 р. констатує навіть в роботі самої Комакадемії — „цілком недостатній поворот її до проблем сучасности, різке відставання теоретичної роботи від практики, надавничайно слабкий зв'язок з господарними організаціями по лінії науково-методологічної розробки важливіших проблем соціалістичного будівництва“ (Вестник Ком. Ак. 1930 г. № 38-39 стор. 4).

собів зменшити собівартість, полегшити виробництво і вдосконалити використання товарів масового виробництва — в достатній мірі підтверджує новіший закордонний, а зараз і деякий наш досвід.

Товаропросування вимагає дешевого, раціонально збудованого і чітко функціонуючого транспорту, разом з системою складів, розмір, структура і місце знаходження яких якнайкраще відповідали б сучасним формам товаропросування. Отже виникає потреба приділити увагу вивченню питань місцевого транспортно-складського господарства.

Наявні фонди товарних ресурсів треба вивчати з того погляду, щоб збільшити ці ресурси, зокрема харчові, шляхом використання нових об'єктів, що раніше не використовувались зовсім, або використовувались в недостатній мірі. До цієї групи питань тісно прилучаються також і питання утилізації, цебто вивчення системи заходів, що так само мають на меті збільшити товарні ресурси, але іншим способом — шляхом використання після певної переробки відходів і покидів, що залишаються в промисловості, в торгівлі, в побуті.

Коли товарні ресурси використовуються не на внутрішньому ринку, а призначаються чи можуть призначатися на експорт, то це вивчення треба провадити і з погляду цих експортних можливостей. Отже з логічною послідовністю виникає доцільність і потреба продовжити це вивчення з погляду проблем експорту, а зокрема з метою вивчення форм і перспектив нового експорту.

Ці загальні зауваження свідчать про те, що, залишаючись в цілому і основному н/д інститутом спеціалізованого типу, що обслуговує проблеми товару і товаропросування, Інститут Торгівлі в цій своїй єдності має разом з цим елементи комплексності.

Проте, цілком зрозуміло, що наукова робота Інституту має бути збудована так, щоб з одного боку вона була ув'язана з спорідненими науково-дослідними інститутами, а з другого боку, щоб в цій роботі уникнути зайвого паралелізму. Ті зв'язки з відповідними н/д інститутами, що вже є в Інститута Торгівлі, передбачається надалі чимало поширити й поглибити.

III

Коли новою є структура наших науково-дослідних інститутів, то не в меншій, а може ще в більшій мірі має бути нова і *методика їх роботи*. Тут насамперед актуальні дві проблеми: поперше, про *ув'язку теорії з практикою* і, подруге, про *впливування наукової роботи*.

1) Відірваність теоретичної думки від практичних вимог життя є хвибою науково-дослідчої роботи, яка в деякій мірі залишилася як спадщина дореволюційних наукових метод*).

Нарада директорів н/д установ, підлеглих НКТоргові УСРР, що відбулася в Харкові 26 — 28 жовтня 1930 р., констатувала, що „не всі інститути перебудували свою роботу лицем до виробництва“.

Ця ситуація утворилась не лише тому, що перебудова роботи на принципово нових засадах, на засадах органічного поєднання теорії й практики являє собою з організаційного боку часто-густо досить складну операцію, але ще й тому, що в лавах вчених все ще живуть, як наслідок своєрідного буржуазного академічного романтизму, цілком

*) На значення взаємодії між теорією й практикою звертають увагу й сучасні буржуазні економісти. Див. напр., брошуру директора відомого Кільського Інституту Всесвітнього господарства: В. H u r m s, Das Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel. — Hamburg. 1930. стор. 7-8 Але цю взаємодію Гармс. вірний традиціям буржуазної фразеології, спробує донести ніби таку науку можна збудувати незалежно від завдань політики (ohne politische Zielsetzung).

хібні, об'єктивно шкідницькі ідеї про „високу теорію“, яку не можна припинювати до поточної практики.

Теорія марксизму рішуче відхиляє це протиставлення теорії і практики. Для соціалістів, як зазначав *Ленін*, теоретична й практична робота зливаються до купи^{*)}, оскільки „безпосереднє завдання науки, за Марксом, у тім, щоб дати справжнє гасло боротьби (класи пригнічених)^{**)}“.

В матеріалах до доповіді *В. Куйбишева* на XVI з'їзді ВКП(б) читаємо: „Будуючи мережу дослідчих органів ВРНГ, покладено в основу принцип не прикладної й чистої науки, тому що наука є єдина у всіх своїх виявах, а принцип обслуговування актуальних питань, що їх висуває наша промисловість, з одного боку, і проробка основних питань та вишукування нових шляхів для реорганізації нашої промисловості на науковій базі, з другого“^{***)}.

Отже наукову роботу н/д інституту треба завжди спрямовувати в бік конкретних завдань виробництва, з тим щоб ефективність наукових досягнень Інституту в цілому, виправдували зроблені витрати.

Це не є вузький утилітаризм і не є недоцінка широких і глибоких тем більш абстрактного характеру, що дають Інституту наукове обличчя й висвітлюють природу окремих важливих проблем; але це є вимога тієї цілеспрямованості, що переутворює н/д роботу в органічний елемент всієї народно-господарської діяльності.

Звичайно, будуючи таким способом інститути, не можна звести їх до ролі звичайних операційних органів при виробництві, чи при наркоматі: це спричинилось би до деградації н/д роботи, цебто ця робота не далаб того корисного ефекту для народнього господарства, який вона може й мусить дати. Наукова робота вимагає певних об'єктивних передумов, а зокрема, певного часу, щоб дати науково-обгрунтовані й перевірені наслідки.

Ламаючи ці передумови, ми ставимо під загрозу якість наукової продукції.

Наукова діяльність, що провадиться в нормальних передумовах, може мати і має *подвійний характер*: поперше, це *науково-консультаційна діяльність*, цебто наукова проробка поточних конкретних питань, що їх ставлять практичні установи та підприємства; ця діяльність найбільш наближується до вищезгаданої операційної роботи, проте, відміна кількісна в даному разі набуває якісного характеру; не зважаючи на конкретність таких консультацій, вони залишаються формою наукової діяльності, оскільки вони є наслідком обгрунтованих і перевірених всіма приступними методами наукових досліджень. Науково-консультаційна діяльність дає найбільш зрозумілі і безпосередні наслідки для виробництва; в цьому позитивна сторона цієї форми наукової діяльності; але ця діяльність самою своєю природою має більш-менш випадковий характер; це є її негативна сторона.

Друга форма наукової діяльності — *науково-систематична*, — не має цього дефекту; ця діяльність підпорядковується твердому плану з тематикою, заздалегідь визначеною. Ефект цієї діяльності розраховано на більш-менш значний масштаб практичного застосування, її наслідки не завжди виявляються з такою хуткістю, як в разі науково-консультаційної діяльності, але вона являє собою яскравіший ступінь наукової творчості, що розкриває найширші перспективи й забезпечує найвищі коефіцієнти корисної дії. Але ця науково-систематична діяльність має

*) *Ленін*, I, Изд. 3-е. 192.

**) *Ленін*, I, Изд. 3-е. 218.

***) Виповнення п'ятидесятиго плану промисловості. Матеріали к докладу *В. Куйбишева* на XVI с'їзді ВКП(б), 1930. стор. 151.

бути прийнята цілеспрямованістю на основні завдання виробництва, на забезпечення методами наукового знання успішного виконання й перевиконання промфінпланів відповідної галузі господарства.

Цю ув'язку теорії з практикою Інститут Торгівлі прагнув здійснювати з перших кроків свого існування: і тематика, яку розроблюється, зважаючи на чергові практичні питання соціалістичної реконструкції товарообігу, і методи дослідчої роботи, матеріали для якої збираються по практичних установах, а в чималій частині розроблюють чи підготовують до остаточної наукової розробки практичні робітники відповідних ділянок господарства за допомогою наукових сил і апарату Інституту, і перевірка здобутих наслідків на відповідних виробництвах, — всі ці засади н/д роботи Інституту мають за своє завдання прикласти до життя цю передумову правильно збудованої н/д роботи радянського Інституту. Але, цього безперечно не досить. Треба щоб цей зв'язок вилився в форму постійного органічного співробітництва і обміну досвідом. Треба щоб н/д робота починалась в первісному низовому виробничому осередкові (крім кореспондентів, що почасти вже є) цілої мережі таких опірних пунктів, філіалів тощо.

2) *Планнявання наукової роботи* є другою передумовою її ефективності.

Зараз в умовах переможного виконання промфінплану, коли ми вступили в вирішальний третій рік п'ятирічки, зайва річ доводити, що н/д робота, що має забезпечити найкраще і найшвидче виконання й перевиконання п'ятирічного плану та дати обґрунтовані дані для збудування генерального плану соціалістичного будівництва, що ця наукова робота тим самим включається в загальну систему плану. Планування науки являє собою лише один з елементів планування нашого господарства. Що правда, планування наукових робіт є справа нова, і над методологією цього планування треба буде ще чимало попрацювати^{*)}. Зокрема, при цьому слід звернути увагу на паралелізм в науковій роботі, якого треба шляхом планування н/д роботи в основному уникати; але щодо окремих груп питань, то при певній обережності такий паралелізм може бути й корисним, прискорюючи темпи розв'язання поставлених проблем і утворюючи взаємну контролю наукових досліджень.

Планування роботи окремих інститутів вимагає планування і роботи всього наукового колективу всередині кожного інституту. Н/д робота Інституту має являти собою не сукупність розрізнених і лише механічно об'єднаних досліджень окремих робітників, а Інститут повинен бути єдиним організмом.

З цього погляду особливої ваги набуває розгортання колективних робіт та співробітництва окремих частин Інституту^{**)}. Такі форми співробітництва почасти маємо в Інституті Торгівлі, коли, напр., товародослідча лабораторія проробляє питання про якість певної продукції, а економічна частина обробляє наслідки цих лабораторних досліджень під поглядом економічних показників.

^{*)} Не можна на сьогоднішній день визнати задовільною в цілому справу планування н/д роботи: „Н/д робота йде фактично самопливом. Потрібно організаційно забезпечити втілення планового режиму в цю важливу галузь і тим самим добитися зміцнення наукового характеру і всебічної обґрунтованості нашого господарчого планування“. Тези Паскуцького, цит. у А. Ярилова, н/д робота в ЦЧО — „На плановому фронті“, 1930, № 7, стор. 58.

^{**)} В Ухвалі Президії Комуністичної Академії СРСР з приводу організації н/д роботи Інституту Економіки зазначено: (2) „Добитися максимального здійснення в науковій роботі Інституту методи колективних робіт шляхом утворення життєдатних і активних груп з окремих комплексних і приватних проблем“. („Проблеми Економіки“, 1930, № 8-9, стор. 143).

Інститут Торгівлі має річні пляни своєї н/д роботи; складено вже і попередній п'ятирічний плян його науково-дослідчих робіт*).

Цей плян не має остаточного характеру; в умовах бурхливого зростання нашого господарства і глибокої зміни його організаційних форм, тематику цих н/д робіт, очевидно, ще доведеться в окремих частинах переробити, але основні віхи Інституту вже намічено, і його роботу введено в плянове річчє.

П'ять секторів Інституту: 1) товарових ринків, 2) внутрішнього обміну й розподілу, 3) якості й стандартизації, 4) транспортно-складської справи й 5) зовнішньої торгівлі — є базою цієї н/д роботи. Товародослідча і зернова лабораторії Інституту, з одного боку, і торговий музей, з другого боку, являють собою ті агрегати Інституту, які разом з бібліотекою становлять матеріальну базу для розгортання плянної н/д роботи, на чолі якої стоїть основна частина Інституту — економічна частина.

IV

За перший рік своєї роботи Інститут має вже деякі досягнення. Економічна частина опрацювала низку тем з галузі вивчення окремих товарових ринків (м'ясо, птахи, городина і т. і.), боротьби за збільшення харчових ресурсів (маргарин, кролі, соя та ін.), з утилізації (кухонних покидів, різних відходів і ін.), з організації та раціоналізації торгівлі (велика робота в справі дослідження втрат у торгівлі, про нові форми торгівлі, про закриті розподільники тощо), зовнішньої торгівлі (конвенції між СРСР та Грецією і її економічне значення, тимчасова торговельна угода між СРСР та Великобританією тощо) та з комерційної освіти (преміювання торговців, стан комерційної освіти тощо).

Чималу роботу виконала й товарово-дослідча лабораторія: деякі з її досліджень мають чимале практичне значення, от як дослідження про виробництво паперу і толю з водорості клядофора, про виробництво фарб з гнилої цибулі, про використання кісток до виробу ковбас тощо; великого масштабу набрало дослідження про олію з рослин, яких не вживається на виробництві, та про переробку кісток плодів і овочів на харчову і технічну олію.

Досить важливі наслідки має також і н/д робота зернової лабораторії, яка вивчала різні сорти пшениці України з погляду їх млиних та хлібопечних властивостей і різні питання хлібопечіння, сурогатування хліба тощо. Окремо слід згадати про дослідження над соєю: лабораторія встановила схему перемелювання бобів сої і знайшла способи дезодорації сої.

Торговий музей (виставочна частина), на базі якого виник Інститут Торгівлі, являє собою багату колекцію експонатів (числом коло 14), яку нещодавно збільшено через приєднання Товарового Музею кол. Київського Інституту Народного господарства. Перед цим музеєм стоїть завдання перетворитися в колекцію стандартизованих товарів, що обертаються на ринку, з особливою увагою на експортне значення останніх**).

Всеукраїнська харчова виставка, яку в дні Жовтневих Свят 1930 р. відкрито при Інституті на базі його виставочної частини, продемонструвала в численних експонатах, діаграмах, мапах тощо перед тисячами трудящих, що її відвідали, заходи партії й уряду в справі збільшення

*) Про зміст цього пляну див. І. Бованенію. Провідні шляхи н/д роботи Інституту Торгівлі. Вісник Інституту Торгівлі 1930 р. вересень, стор. 42-46.

**) Дані про виставочну частину Інституту наводяться у виданні: Всеукраїнський н/д Інститут Економіки, Техніки та Раціоналізації Торгівлі. Київ. 1930 р. Те ж в скороченому вигляді німецькою мовою: Das ukrainische wissenschaftliche Forschungsinstitut des Handels in Kiew. 1930.

харчових ресурсів країни, зокрема, значення колективізації в справі збільшення товаровості сільського господарства, перспективи і доцільність поширення нових культур (сої, кукурудзи тощо), та перевагу громадського харчування над індивідуальним.

Чималу ролу в науковому житті Інституту відіграє бібліотека Інституту, що має зараз коло 9.000 томів спеціально добраної літератури. Щорічно одержується 115 радянських і 57 чужоземних часописів. Бібліотека широко обмінюється виданнями як з радянськими установами, так і з чималим числом закордонних. При бібліотеці утворено архів недрукованих матеріалів, бібліографічну картотеку і архів вирізок.

Великим завданням, покладеним на Інститут, не відповідає обмежений штат наукових співробітників. Своє існування Інститут почав з 15 штатними науковими одиницями; число їх наприкінці 1930 р. збільшилося до 25. За планом 1931 року передбачається чимале збільшення наукових кадрів Інституту. Разом з тим, починаючи з кінця 1930 р., при Інституті зорганізовано аспірантуру, що має підготувати нові, зараз дуже дефіцитні, наукові кадри з тих галузей, які обслуговує Інститут.

Наслідки своїх досліджень Інститут публікує в своєму Віснику (короткі статті та повідомлення — вийшло три числа) — в серії науково-популярних брошур, в формі окремих публікацій і в „Наукових Записках“ (монографічні дослідження), перший том яких в грудні 1930 р. вийшов в світ.

Всі ці видання пройняті єдиною метою: допомогти силами наукових досліджень великому соціалістичному будівництву на відповідальній дільниці боротьби за поліпшення постачання робітничої класи, за збільшення харчових ресурсів, за посилення нашого експорту. Але лише за активною допомогою широких кіл практичних робітників, господарчих установ і радянської громадськості Інститут може сподіватися впоратися з обов'язками, що на нього покладені.

М. ДУБІЛЬТ

Одеська щетинна фабрика

Одеська щетинна фабрика тепер єдина на Україні. Свою роботу вона почала ще 1920 р. Число робітників тоді не перевищувало 100 чол., а робота фабрики обмежувалася тільки переробленням кінського волосу.

1922 р. фабрика перейшла в приміщення, що його вона займає і нині. Число робітників за вказівками відділу праці відповідно до тодішнього стану фабричного приміщення було доведено до 140 чолов. Почавши з цього часу, окрім кінського волосу фабрика почала переробляти ще й щетину.

За цей час, фабрика безупинно розширяла своє виробництво і за випуском продукції і за числом робітників. Фабрика організувала ряд допоміжних підприємств. До них стосується щіткарський цех, деревообробний цех, виробництво дерев'яної тари, щоб пакувати власні експортні вироби, устатковано дезінфекційну камеру. Ці підприємства обладнано, використавши наявну площу, а це не могло призвести до гострої невідповідності між об'ємом виробництва, кількістю робітників і наявною виробничою площею. Останній момент обмежуючи тепер розвиток фабрики, спричинився до цілого ряду несприятливих показників її роботи. Значення цього ще погіршується тим, що виробництво на 90% експортне, і продукція його має добрий збут закордоном.

Лишаючи поки на боці ряд несприятливих технічно-економічних показників цього виробництва, слід відзначити, що стан його не задовольняє елементарним вимогам техніки безпеки і професійної гігієни. Останнє обслідування від пожежного догляду попереджає про велику загрозу виробництву щодо пожеж. Ряд інших комісій вказують на неминуучу незадовільну поставу охорони праці, враховуючи дефекти приміщення. У зв'язку з цим заохоруння серед робітників, що роблять коло кінського волосу, становить близько 10% наявного складу, а робітників коло щетини — близько 5%. Несприятливість цього становища посилюється тим, що робітників-щетинників, як кваліфікованих, аж ніяк неможна повністю замінити, надто враховуючи теперішню кон'юнктуру ринку праці.

Погані умови праці унеможливають зберігання наявних кадрів кваліфікованих робітників і підготову нових, бо за теперішніх умов спостерігається серед робітників тенденція змінити свою кваліфікацію. Тимчасом за теперішнього стану фабрики було б зовсім недоцільно робити будь-які капітальні витрати в царині охорони праці.

І, нарешті, по лінії комунальній, — те, що фабрика розташована в центрі міста, у дворі, оточеному жилими будинками, неможна довго терпіти. Питання про те, щоб якнайшвидше перенести фабрику за межу міста, вже ставлять відповідні органи.

Не кажучи вже про те, що фабрика знаходиться у приміщенні, непридатному для цієї мети (вона займає коло 40 кімнат, призначених для жилих і торгових приміщень), що цехи фабрики з цієї причини дуже вузькі; що зв'язок одного цеху з другим не має широких пройм, що цехи розміщено нерационально; що між одним поверхом фабрики і другим різні рівні в тих двох корпусах, що їх тепер займає фабрика і які різні часом будови (обидва вони досить старі і зношені) — фабрика могла існувати за таких умов тільки як кустарна, з чималою масою ручних процесів.

Далі, зважаючи конечність форсування експортного виробництва, а також сировинну базу фабрики, цей рід виробництва без серйозної реконструкції не зможе ні існувати, ні тим більше розвиватися.

Нижче ми перейдемо до розгляду технічно-економічних показників роботи фабрики.

Ілюструючи ту ж таки думку про непридатність приміщення для дальшого поширення виробництва, треба вказати на те, що майбутнього року робота фабрики проходитиме в іще напруженіших умовах в розумінні забезпечення площею, і що забезпечення площею стане за непоборну перешкоду до дальшого розгортання фабрики.

От оця таблиця вказує на ріст числа робітників фабрики та забезпечення їх площею:

Р о к и	Число робітників	Уся виробнича площа (кв. м.)	На одного робітника в кв. м.	У відсотках
1927-28	205	2070	10,0	100
1928-29	245	2070	8,5	85
1929-30	305	2070	6,8	68
1930-31	600	2070	3,5	35

В таблицю не включено площі під конторою.

Коли ще зважити, що у прийняту нами цифру виробничої площі включена площа під їдальні, душі, роздягальні та ФЗУ, всього розміром

533 кв. м., то на кожного робітника разом з його робочим місцем вийде ще на 25% менше виробничої площі проти виведених нами норм. Ці цифри можна характеризувати, як найнижчу ненормально-крайню границю забезпечення корисною площею у процесі виробництва.

А коли ще зважити, що цього року замовлено закордоном нові машини, які мають прибути наступного року і що для них потрібна буде додаткова площа, приблизно до 320 кв. м. (близько 15% всієї теперішньої площі), то стає під сумнів можливість встановити нові машини в цьому будинку (не кажучи вже про те, що теперішнє приміщення зужитковане й старе, що воно час-від-часу дає небезпечні розколини навіть при теперішньому числі машин).

Недостатність корисної площі ілюструється ще одним фактором — нерациональною організацією самого виробничого процесу. Коли взяти число робітників, що працюють у кожній зміні, то вийде так:

Щетинний цех у I-й зміні працює 200 чол., у II-й — 40 чол. і у III-й — 10 чол., коло кінського волосу працюють 3 змін по 80 чол. у зміні.

Тоді, коли машиновий відділ, що працює на 3 змін, має по щетинному цеху у I-у змінну розмірно повне обтяження, його обтяження різко падає у II-у і III-ю змін. Окрім цього, видатки на цехову адміністрацію та інші адмін.-госп. видатки, зв'язані з обслуговуванням змін, падають меншим розміром, ніж подає число робітників по змінах та їх обтяження. Конечність пристосовуватися до даних житлових умов примушує так нерівномірно ламати виробничий процес, і це здорожує його, отже, впливає на собівартість продукції.

Як вже раніше вказувалося, ліміт дальшому розширенню виробництва є норма забезпечення корисною площею. З цього боку показники випуску продукції для майбутнього року є граничні за теперішніх умов, і вже далі розгортати виробництво стане неможливо.

От ці цифри вказують на ріст випуску продукції.

Р о к и	Продукція	Кількість з тоннах	У % %	У тис. крб.	У % %
1927-28	Щетина	118	100	691	100
1928-29	"	165	138	1057	153
1929-30	"	185	157	1300	188
1930-31	"	160	135	1120	162
1927-28	Кін. волос	157	100	336	100
1928-29	"	266	173	663	197
1929-30	"	867	574	2167	645
1930-31	"	900	358	1350	402
1927-28	Щітки	—	—	232	100
1928-29	"	—	—	210	90,5
1929-30	"	—	—	348	150
1930-31	"	—	—	500 - 1000	215 - 430

Примітка. У таблиці дано річний переробіток сировини в готову продукцію.

Звертає на себе увагу те, що темпи росту перероблення сировини відстають від вартости випущеної продукції (не зважаючи на зниження собівартости за ці роки). Це вказує на те, що фабрика випускає продукцію все більше кваліфікованого асортименту і цим підвищує цінність своєї продукції, а тим самим і валютний ефект. От, напр., збільшено виробіток трудомісних сортів щетини, виробіток фабрики все більше наближається до закінченого фабриката.

Визначені на 1930-31 р. контрольні числа переробітку сировини з точки зору сировинної бази України не є граничні. З цього боку фабрика має змогу підвищити кількість продукції навіть за межі програми 1930-31 р., враховуючи і те, що вона єдина на Україні і що в Одесі, як у вихідному пункті, концентрується вся сировина для експортного переробітку, а також запроєктований Держпланом чималий ріст стада (коней, великої рогатої худоби та свиней).

Проте, за теперішнього стану фабричного приміщення, а звідси і виробництва в цілому, без реконструкції його видається недоцільним, бо воно загрожує, поряд із ростом виробництва, так само і ростом втрат,

Складського господарства фабрика майже немає. Площа складу недостатня — всього близько 760 кв. м., тоді як її треба 2.000 кв. метр; вони зовсім не пристосовані до зберігання сировини й палива; їх доводиться орендувати в різних частинах міста; це здебільшого підвальні приміщення. Близько 70% всієї сировини і палива доводиться зберігати не при фабриці, а порівнюючи далеко від неї — на складах. Через це фабрика терпить цілий ряд зовсім непродукційних витрат. В наслідок того, що склади знаходяться не при фабриці, вантажі в розмірі 70% всього надходження мусять проходити зайву операцію вивантаження, навантаження та приставки. Замість безпосередньої приставки з вагона на фабрику, вантаж проходить через склад. Що це стає фабриці показує такий розрахунок:

З усієї кількості сировини на 1930-31 р. в 1060 тонн, 70% проходить через склади, або 742 тонни; кількість послідків на складі визначається в 10% або 106 тонн, і паливо проходить через склад в кількості 1100 тонн; всього 1948 тонн на рік. Рахуючи з тонни навантаження-вивантаження і приставки (за даними фабрики) 4 крб. 88 коп., дістаємо переплату на рік в сумі 9506 крб.

В наслідок непристосованости і недостатности приміщення, зовсім не поставлено роботу щодо утилізації послідків. Тепер послідки з кінського волосу становлять близько 10% переробленої сировини. Їх реалізується по ціні 274,5 крб. за тонну, а коли утилізувати їх, поставивши виробництво крученого волосу, цінність послідків значно підвищилася б. Кручений волос з послідків Одеської щетинної фабрики знайшов би собі ужиток у мебльовій промисловості (матраци, канапи, тощо) і особливо у залізничному господарстві для устаткування м'яких і спальних вагонів. І те і те терпить тепер велику недостачу в цій сировині і користується взаємні неї сурогатом (соломою). Ринкова ціна на кручений волос доходить до 3600 крб. за тонну. Скільки фабрика не добирає на послідках, показує такий розрахунок:

Уся маса послідків для 1930-31 р. визначається в 106 тонн, або 10% від переробітку сировини. Реалізаційна ціна цих послідків (неперероблених), рахуючи 274,5 крб. за тонну, становитиме $274,5 \times 106 = 29.075$ крб.

Коли переробляти послідки на кручений волос, приймаючи виробничі видатки у 30% від реалізації ціни в 2745 крб. за тонну (менше від теперішньої на 25%), дістаємо всього видатків

87.291 "

Вартість крученого волосу 100 тонн (включаючи послідки)
по 2745 крб. за тону, всього

274.500 крб.
158.123 ..

Недобір визначається в

Отже, загальні дефекти приміщення зумовляють чималі втрати через використання послідків.

Через те, що будинок тісний, перероблений кінський волос ніде пакувати. Відсортований у виробництві кінський волос складають знов до купи, при фабриці, і тут уже, коли пакують, його удруге сортують (правда, це полегшується основною роботою щодо сортування, проробленою на виробництві). При цьому товар псується, він збільшує послідки на 2%, а повторне сортування стає 4 крб. за тону.

Коли звернутися до підрахунку, то ми дістанемо такі числа для 1930-31 р.

Кількість послідків з кінського волосу при повторному сортуванні від 900 тонн готового фабрикату 2%	18 тонн
Вартість 18 тонн продукції кінського волосу по 2500 карб. становить	45,000 крб.
Повторне сортування 900 тонн по 4 крб.	3,600 ..
Включається вартість послідків 18 тонн по 275.5 крб за тону, всього	4,959 ..
Разом втрат	43.641 крб.

По перелічених нами статтях, загальна сума безпосередніх втрат і недоборів за теперішньої організації виробництва становитиме на 1930-1931 р. 211.300 крб.

Проте, фактична цифра втрат ще більша:

1. На виробництві не миють, за браком приміщення, валовик, його тільки сортують. Реалізаційна ціна за кордоном на митий валовик вища від немитого на 20%. Отже, коли поставити відповідні роботи, можна було б набагато підвищити валютний виторг.

2. Коли кінський волос вийде з дезинфекційної камери, його за браком спеціальної сушарні не просушують достатньою мірою. Його доводиться сушити на даху самої фабрики. Не кажучи вже за примітливості самого способу, треба вказати, що в дощ його не знімають. Зимом справа ще більше погіршується. Кінський волос сушать у самому приміщенні, і цілком він ніколи не просушується. Через це волос пліснявіє, ціна його за кордоном нижча від ціни за стандартний волос, а цим знижується валютний ефект. Часто надходять рекаламації від закордонних фірм.

3. Через вогкі підвали послідки волосу гниють і погіршується їх якість. Та ціна за послідки, що її ми вказали вище, далеко менша за ту, що її можна було б вторгувати, коли б послідки зберігати в сухих складах.

4. Через те, що дерев'яні вироби (щітки) для технічних цілей не просушуються, погіршується продукція для внутрішнього ринку, ці вироби тріскаються, їх відсилають назад. Річ природна, що фабрика терпить на цьому втрати.

5. Не додержується елементарних правил гігієни і це спричиняє низьку продукційність праці та впливає на собівартість продукції.

6. Через брак відповідних приміщень, великі запаси переробленого волосу лежать чекаючи на пакування. Звичайно, такий постійний запас становить 40—50 тонн на сумму до 125 тис. крб., що постійно і мобілізовані,

7. Неправильна побудова змін на виробництві спричиняє нерівномірне завантаження його, а це, знов, здорожує собівартість.

Всі ці фактори дозволяють заокруглити цифру втрат на Одеській щетинній фабриці до 300 тис. крб. на рік (для 1930-31 р.)

Ці втрати зв'язані з непристосованістю приміщення та недостатністю його площі, рівняючи з об'ємом виробництва. Все це диктує konieczність переведу фабрики у нове приміщення, щоб забезпечити дальший розвиток виробництва, його раціоналізацію та зниження собівартості.

Вартість нового приміщення фабрики орієнтаційно визначається:

Цехи 20 т. куб. м.	320	тис. крб.
Склади 18 т. куб. м.	180	" "
Разом	500	" "
Перевіз устаткування	30	" "
Водогін та каналізація	18	" "
Опалення та вентиляція	66	" "
Перенос підйомачів та встановлення конвеєрів	18	" "
Інші	38	" "
Всього	670	тис. крб.

Порівнюючи вартість нового приміщення для щетинної фабрики із сумою втрат на теперішньому виробництві, маємо, що нове приміщення оплатило б себе за два роки.

До проектування нового приміщення фабрики треба приступити ще цього року, щоб використати будівний сезон наступного року і тим самим забезпечити розширення виробництва в 1931-32 р.

А. САТУНОВСЬКИЙ

Бюджетовий індекс робітників України за 1927-28 — 1929-30 р.р.

Динаміку цін на речі робітничого споживання у нас вивчають за допомогою, так званого, бюджетового індексу.

Методологію обчислення цього показника ніколи не визнавалося за цілком досконалою. Останніми ж роками ця методологія зазнає аж надто гострої критики, як у пресі так і в практичній роботі тих організацій, що використовують цей показник.

Окремі методологічні дефекти обчислюваного бюджетового індексу формулювалося уже не раз і їх принципове значення з теоретичного погляду ні в кого не викликало сумніву. Практичне ж значення тих чи інших методологічних дефектів бюджетового індексу, в розумінні тієї помилки, до якої вони призводять, гаразд іще не висвітлено. Одно з завдань даної статті і полягає в тім, щоб дослідити це останнє питання. За матеріали для такого роду дослідження нам стане робота відділу статистики праці кол. ЦСУ України, що досліджувало це питання.

Друге завдання цієї статті в тім, щоб розглянути динаміку цін на речі робітничого споживання по Україні за період 1926-27 і 1929-30 р. р. та проаналізувати її найважливіші фактори. А що таке завдання ставити доцільно, це виходить з того, що це питання, не вважаючи на всю його практичну важливість, не висвітлювалось протягом досить довгого часу через зазначене вже недовір'я до точности даних обчислюваного (Держпланом) офіційного бюджетового індексу і через відсутність інших джерел у цій справі. Але ми зараз уже можемо підійти до цього завдання, бо це нам дозволяє той матеріал, що зібрався в результаті згаданої вже роботи відділу статистики праці ЦСУ.

* * *

Пізнавальне значення показників динаміки цін на речі робітничого постачання от у чому:

1) Цей показник може стати за один з елементів для статистичного визначення динаміки реальної зарплати. У цьому службова роля бюджетового індексу.

2) Самостійне ж пізнавальне значення бюджетового індексу полягає в тім, що він характеризує одну з тих умов (ціни), серед яких реалізується грошовий прибуток робітника.

Питання про реальну зарплату хоч і не становить собою теми цієї статті, однако, як ця проблема надзвичайно важлива, ми вважаємо за потрібне висвітлити, як бюджетовий індекс зв'язаний з реальною зарплатою і в якій мірі він допомагає статистично визначити її динаміку. Реальна зарплата вимірюється сумою тих матеріальних благ і по-

слуг, які дістає робітник для відновлення своєї робочої сили. Прибутки робітника в одній своїй частині складаються з надходжень у грошовій формі, а в другій частині з надходжень у натуральній формі. Отже, у складі реальної зарплати ми бачимо один елемент, а саме, натуральну зарплату, який зовсім не залежить від зміни цін на речі робітничого споживання. Щодо грошової частини зарплати, то вона не вся витрачається на речі робітничого споживання. Тому від зміни цін реальна зарплата міняється тільки в тій своїй частині, яку становить грошова зарплата, що витрачається на речі робітничого споживання. З другого боку, та частина грошового прибутку робітника, що витрачається на речі робітничого постачання, для якої бюджетовий індекс повною мірою характеризує зміни умов реалізації її в натуральну форму, утворюється крім заробітної плати ще й з інших грошових прибутків, не зв'язаних з роботою в наймах. Тому бюджетовий індекс не зовсім точно відбиває вплив зміни цін навіть на ту частину джерела реальної зарплати, яку ми виділили, як залежну від динаміки цін на речі робітничого споживання. Для того, щоб мати точний показник впливу цін на реальність грошової частини зарплати, що витрачається на речі робітничого споживання, треба б було брати зміну цін не на всі речі робітничого споживання, а тільки на ту їх частину, що набувається на грошовий прибуток від зарплати. Але як та частина грошового прибутку, реалізованого на споживання, яка не зв'язана з роботою в наймах, важить у робітника порівняно небагато, а також оскільки робітник, витрачаючи гроші на предмети споживання, нагряд чи робить якусь різницю в цілевому їх вживанні, виходячи з характеру джерела надходження цих коштів (зарплата чи інший який прибуток), то ми й можемо без великої практичної помилки припустити, що обидві ці частини грошового прибутку витрачаються на споживання однакової структури. Тому ми й можемо практично прийняти, що бюджетовий індекс зв'язаний з зміною реальної зарплати в тій її частині, яка собі за джерело має грошову зарплату, що витрачається на речі робітничого споживання. Це й визначає відношення бюджетового індексу до реальної зарплати.

Однак, виявивши відношення бюджетового індексу до реальної зарплати, ще не розв'яжемо самої проблеми обчислення цієї зарплати. Тут треба ще конкретизувати й саме поняття реальної зарплати в радянських умовах і виявити ті джерела, з яких вона утворюється, крім грошової зарплати. Щодо проблеми реальної зарплати в тій її частині, що має своїм джерелом грошову зарплату, зв'язану пропорційною залежністю з бюджетовим індексом, то тут треба підкреслити, що навіть у цій частині питання про реальну зарплату не може бути розв'язане самим тільки бюджетовим індексом (звичайно, коли є дані про зміну самої грошової зарплати). Причина цьому та, що сума речей робітничого споживання, яка визначає собою рівень реальної зарплати і її зміну, вимірюється двома показниками: масою (об'ємом) цих речей споживання і їхнім складом. А бюджетовий індекс зв'язаний з реальною зарплатою тільки в частині маси (фізичного об'єму) засобів споживання. Отже для того, щоб мати повну уяву про зміну реальної зарплати навіть в тій її частині, що має своїм джерелом грошову зарплату, треба крім індексу зміни цін на речі робітничого споживання мати ще певний показник, що характеризував би вплив зміни складу споживання на реальну зарплату.

* * *

Перш ніж підійти до першого з поставлених собі завдань — дослідити практичне значення окремих методологічних дефектів обчислюва-

ного бюджетового індексу, на нашу думку, було б доцільно дещо спитися та описати найголовніші з цих дефектів.

Перший методологічний дефект офіційного бюджетового індексу в тім, що коли його будують, то за ваги беруть набуття не звітного періоду, як це слід би робити відповідно до завдання цього показника, а незмінні набуття базисного періоду. До 1929-30 року, коли індекс будували до бази 1926-27 року, за ваги брали споживання 1926-27 р., незмінне на всі дати від 1926-27 до 1929-30 року. Від 1929-30 року, коли індекс стали обчислювати до бази 1928-29 року, за ваги почали брати споживання уже цього року. Отже, протягом усього часу від 1926-27 року ваги були змінені тільки один раз у зв'язку з зміною бази. І цілком зрозуміло, що за тих змін в складі споживання, особливо останнього часу, які сталися як в зв'язку з системою нормування постачання, так і під впливом сильних змін цін на ряд товарів на приватному ринку, ця метода обчислення індексу на основі постійних ваг споживання викликала цілком справедливі нарікання. А для України це становище в частині ваг ускладняється ще й тим, що індекс будують не на основі споживання українських робітників, а беручи пересічне споживання робітників усього Союзу.

Другий вельми серйозний момент, що ганджує матеріали офіційного бюджетового індексу, є та метода обчислення пересічних цін на окремі товари, якої додержують, коли обчислюють цей індекс. Річ у тім, що робітник одну частину свого набуття робить у приватника, а другу частину в усупільненому секторі торгівлі. А тому, при обчисленні бюджетового індексу беруться пересічні ціни з цін усупільненого сектора і приватного сектора торгівлі, а щоб їх знайти, цінам кожного сектора торгівлі треба надавати певні ваги, що відповідали б ролі цих секторів у постачанні робітника. Це обчислення пересічних цін робилося так, що в 1927-28 р. і в 1928-29 р., тобто протягом двох років, ваги секторів торгівлі зоставалися незмінні, такими як були в 1926-27 році. Само собою розуміється що це було серйозною причиною хибности індексу, особливо в 1928-29 р., коли ми мали інтенсивне витиснення приватної торгівлі з сфери робітничого постачання.

Критика бюджетового індексу по цій лінії привела до того, що з 1929-30 року методологія обчислення пересічних цін була значно змінена. Починаючи з 1-Х 1929-30 року, при обчисленні пересічних цін (пересічних для усупільненого і приватного секторів торгівлі) секторам торгівлі уже стали надавати не незмінних ваг базисного періоду, а заведено поквартальну зміну ваг, цебто протягом кожного кварталу помісячні ціни обчислювалися за вагами секторів торгівлі попереднього кварталу. Інакше кажучи, ваги секторів не змінюються тепер тільки протягом кварталу і від звітного дати вони відстають пересічно на один квартал.

Така зміна системи обчислення пересічних цін уже являє собою безумовно серйозне вточнення як порівняти з дотеперішньою методою; проте і цей спосіб не можна ще визнати за цілком задовільний, якщо мати на увазі ту безнастанну зміну ролі секторів торгівлі у робітничім постачанні, яку ми маємо навіть протягом одного місяця, а не тільки від кварталу до кварталу.

II. Практичне значення окремих методологічних дефектів побудови офіційного бюджетового індексу

Уявлення про сукупну величину хибности офіційного бюджетового індексу, обумовленої обома згаданими вище причинами, можна мати,

коли зіставити цей індекс з обчисленнями відділу Ст. Праці ЦСУ України, вільними від цих хиб. Це зіставлення подано в такій таблиці:

	Індекси до бази 1926-27 р.			1929-30 р. до бази 1928-29 р.
	1927-28 р.	1928-29 р.	1929-30 р.	
1. Офіційн. індекс Центр. Бюра Статис. Праці і Держплану Союзу . . .	98,7	112,8	127,3	112,7
2. Обчислен. Відд. Стат. Праці ЦСУ	98,8	104,3	111,4	105,3
рядок 1 — рядок 2	-0,1	+8,5	+15,7	+7,4

В 1927-28 р. відзначені методологічні дефекти офіційного бюджетового індексу практично не мали значного впливу на його хибність, і дані за цей період майже точно збігаються з обчисленням відділу Статистики Праці ЦСУ. На інші ж зіставляювані дати офіційний індекс вищий від обчислень ЦСУ України, при чім абсолютна величина хибності офіційного індексу така значна, що немає ніякої важливості його практично використовувати.

Те, що офіційний індекс хибує саме в бік прибільшення його, не є несподіване і цілком пояснюється характером тих основних причин, що обумовлюють цю хибність. Справді бо, коли застосовувати постійні ваги секторів торгівлі, взяті за даними 1926-27 року, від цього буде прибільшення індексу, бо цим самим прибільшується проти фактичного становища роля приватника, де ціни мають вищий рівень, ніж у усуспільненому секторі. Так само індекс збільшуватиметься і тоді коли при його обчисленні брати базисне споживання, бо здебільшого фактичне споживання звітних періодів відрізняється від базисного тим, що видаток тих товарів, що сильно подорогшали, зменшується і натомість зростає видаток товарів, які зовсім не подорогшали або ж подорогшали менше. Отже, будуючи індекс на базисному споживанні, ми збільшуємо вагу тих товарів, що сильно подорогшали.

Беручись тепер вяснити величину тієї хибності офіційного індексу, яку дають норми споживання, будемо мати на увазі, що цей фактор хибності індексу, як уже згадувалось, складається з двох моментів: 1) застосування базисного споживання замість споживання звітних дат, 2) застосування для українських індексів союзних норм споживання замість українських.

Подивімось спочатку, як впливає на індекс другий із цих двох моментів. Для цього наведемо зіставлення помісячних індексів за 1927-28 і 1928-29 р. р., побудованих як на союзному, так і на українському споживанні. За базу у цих індексів взято 1926-27 рік.

Протягом двох років індекси, побудовані на споживанні українських робітників, у першому півріччі менші від індексів, побудованих на союзному споживанні, а в другому півріччі більші. Така зміна протягом року знаку різниці між обома індексами пояснюється тим, що в українському споживанні більшу вагу, ніж у союзному, мають такі сезонні продукти, як городина та м'ясні продукти, які як раз і дають більший зріст цін у другому півріччі ніж у першому.

Величина помилки індексу Центр. Бюра Статистики Праці — в результаті застосування союзного споживання замість українського — невелика: протягом двох років для 15 місяців ця помилка буде менша

Різниця між індексами, побудованими на українському споживанні на союзному.

	1/X	1/XI	1/XII	1/I	1/II	1/III	1/IV	1/V	1/VI	1/VII	1/VIII	1/IX	Перес. за рік
1927/28 рік.													
Індекси, побудовані на Укр. споживанні 1. мінус інд., побудов. на союзн. спож. . .	-0,6	-0,9	-0,5	-0,3	-0,1	-0,4	+0,1	+0,7	+0,9	+1,3	+1,3	-0,2	-0,2
Індекси, побудовані на укр. спож. у % % 2. до індек. побуд. на союзн. спожив.	99,2	99,3	99,5	99,7	99,9	99,7	100,1	100,6	100,8	101,3	101,4	99,7	99,8
1928/29 рік													
Індекси, побудовані на укр. спож. мінус 1. Індекси, побуд. на союзн. спожив.	-1,1	-1,1	-1,4	-1,2	-1,0	-0,5	+0,5	+1,8	+1,6	+0,2	+0,4	-1,0	-0,6
Індекси, побудовані на укр. спож. у % % 2. до індек. побуд. на союзн. спожив.	98,8	98,7	98,7	99,0	99,0	99,5	100,3	101,5	101,4	100,3	100,4	99,2	99,5

від 1,0%, для 8 місяців вона була від 1% до 1,5% і тільки в одному випадку становила 2,2%. Пересічна річна помилка для 1927-28 року становила 0,2%, а для 1928-29 року—0,6%.

Коли зіставити індекси за першу половину 1929-30 року до бази 1928-29 року, результати будуть аналогічні до попередніх двох років.

Різниця між індексами, побудованими на українському споживанні 1 на союзному.

	1929-1930 рік						
	1/X	1/XI	1/XII	1/I	1/II	1/III	Пересіч. за 1 півріччя
1. Індекси, побуд. на укр. споживанні мінус							
Індекси, побудован. на союзн. споживанні . . .	+0,1	-0,4	-0,1	-0,4	-0,9	-1,2	-0,6
2. Індекси, побудов. на спожив. у % %							
до індек., побуд. на укр. союзн. спожив.	100,7	99,5	99,9	99,7	99,2	99,0	99,5

Отже, можна зробити той висновок, що протягом розглянутого часу помилка українського офіційного індексу, від того, що було взяте союзне споживання замість українського, практично була невелика, і коли б це було єдиним дефектом офіційного індексу, то практично ним ще можна було б користуватися.

Уже децю більші будуть помилки офіційного бюджетового індексу від побудування його на споживанні базисного періоду замість споживання звітного періоду.

Для пересічно-річних індексів ці помилки такі:

	1927/28 рік до бази 1926/27 р.	1928/29 рік до бази 1926/27 р.	1928/29 рік до бази 1927/28 р.
Індекси, побудовані на споживанні баз. періоду			
1. Мінус інд., побудов. на спож. звітн. періоду . . .	+1,0	+2,4	+1,2
Індекси, побудовані на спож. баз. періоду у % ⁰ / ₀			
2. До інд. побудов. на спож. звітного періоду	101,0	102,4	101,1

Тут вельми показовим буде те, що індекси, побудовані на базисному споживанні, яке відстоїть від звітного періоду на два роки, дають помилку вдвоє більшу, ніж індекси, побудовані на базисному споживанні, що відстоїть від звітного періоду на один рік.

Різницю між помісячними індексами, побудованими на споживанні, базисного періоду, і індексами, побудованими на споживанні, пересічному за звітний рік, маємо для індексів за 1928-29 рік, побудованих до бази 1926-27 року.

Різниця між індексами, побудованими на споживанні 1926/27 р. і індексами, побудованими на споживанні, пересічному за звітний рік (1928/29).

	1928/1929 рік.													Перес. за рік
	1/X	1/XI	1/XII	1/I	1/II	1/III	1/IV	1/V	1/VI	1/VII	1/VIII	1/IX		
Абсолют. різниця	+0,8	+1,1	+1,5	+1,4	+2,0	+2,6	+1,9	+2,0	+1,4	+2,1	+2,2	+1,3	+1,7	
Різниця у ‰	100,8	101,0	101,3	101,4	102,0	102,1	101,6	101,6	101,3	102,0	102,0	101,2	101,6	

Різниця між помісячними індексами побудованими на споживанні базисного періоду, і індексами, побудованими на пересічно-річному споживанні звітного року для всіх місяців 1928-29 року показує перебільшення першого року індексів над другими.

Помилка бюджетового індексу що, її маємо коли брати базисні ваги споживання, як видно з наведених даних, становить уже величину, яка має деяке практичне значення. Однак, слід зазначити, що дуже часто, розбираючи питання про ваги споживання, на яких будують той чи інший індекс, цьому моментові надають далеко більшого практичного значення, ніж він того заслуговує*) величиною заподіяваної ним помилки.

Важніші будуть помилки офіційного бюджетового індексу від застосування постійних ваг секторів торгівлі. Особливо ж великі будуть ці помилки, коли ваги секторів торгівлі брати незмінними щодо стану їх у базисний період і цей останній буде значно віддалений від звітного моменту.

*) Тут мається на увазі тільки практичну, а не принципову сторону цього питання.

Різниця між індексами, побудованими на вагах секторів торгівлі базисного періоду 1926-27 р. і індексами, побудованими на вагах звітних місяців.

	I-X	I-XI	I-XII	I-I	I-II	I-III	I-IV	I-V	I-VI	I-VII	I-VIII	I-IX	Пересічно за рік
А. Різниця по індексу за 1927-28 р.													
1. Абсолют. різниця . . .	+1,3	+1,4	+1,5	+1,8	+2,1	+2,2	+2,1	+2,7	+2,8	-0,1	+2,0	+0,9	+1,5
2. Різниця у % %	101,4	101,4	101,5	101,8	102,1	102,2	102,2	102,6	102,7	99,9	102,0	100,9	101,5
Б. Різниця по індексу за 1928-29 р.													
1. Абсолют. різниця . . .	+4,1	+4,5	+4,9	+4,6	+5,7	+7,6	+6,9	+6,8	+9,1	+11,0	+9,5	+9,0	+7,0
2. Різниця у % %	104,1	104,3	104,9	104,4	105,3	107,0	106,4	106,3	108,2	110,0	108,7	108,2	106,5

Помилка, що її маємо від застосування постійних ваг секторів торгівлі, у всіх випадках спричиняється до прибільшення індексу і в 1928-29 р. досягає великих розмірів. 1927-28 року, коли ще не було такої гострої зміни ваг секторів торгівлі проти 1926-27 року, ця помилка далеко менша.

Трохи менші помилки будуть того офіційного бюджетового індексу, що будується на вагах секторів торгівлі які змінюються щокварталу (з відставанням на один квартал), хоч і тут вони всеж таки лишаються досить великі.

Різниця між індексами, побудованими на вагах секторів торгівлі, що змінюються раз на квартал, і індексами, побудованими на вагах секторів торгівлі, що змінюються щомісяця.

	1929-30 рік до бази 1928 29 року						Пересічно за півріччя
	I-X	I-XI	I-XII	I-I	I-II	I-III	
1. Абсолютна різниця . . .	-1,5	+2,3	+4,1	+2,1	+4,4	+6,7	+3,0
2. Різниця у %	98,5	102,1	104,0	102,0	104,3	106,6	102,8

Про застосування до індексів ваг секторів торгівлі, що змінюються раз на квартал, треба сказати, що помилка офіційного бюджетового індексу в цій разі більшає ще й від того, що ці постійні на квартал ваги визначається в кількісному, а не грошовому виразі. Обчислюючи індекси за такими постійними на квартал кількісними вагами секторів торгівлі, ми при цьому для окремих місяців кварталу вагу приватника в грошовому виразі фактично матимемо помісяця все більшу бо ціни в приватній торгівлі, зростають швидше ніж в усупільнений. Коли ж при обчисленні помісячних індексів на кожний квартал брати постійні ваги секторів торгівлі, визначені вже в грошовому виразі, і пересічні ціни рахувати по гармонійній пересічній, то, через згадане вище скоріше зростання цін у приватника, це автоматично призводитиме до безперервного зменшення ваги приватної торгівлі в натуральному виразі, а це в свою чергу призведе до прибільшення індексу. Фактичному становленню ваг частка приватника залишилась незмінна. В результаті хибність офіційного бюджетового індексу буде менша.

Про розмір цього впливу можна судити, коли зіставити два варіанти індексів за 1 півріччя 1929-30 року до бази 1928 29 року, побудованих на вагах секторів торгівлі, що міняються раз на квартал, з яких один варіант побудовано на натуральних вагах секторів торгівлі, як і в офіційному індексі, а другий на грошових вагах, при чому для обчислення пересічних цін з приватного й усупільненого секторів взято гармонійну пересічну:

	I-X	I-XI	I-XII	I-I	I-II	I-III	Пересічно за рік
Індекси, побудовані на натур. вагах секторів торгівлі мінус індекси, побуд. на грошових вагах	+1,0	+1,1	+1,0	+1,3	+2,0	+3,8	+1,7

На підставі усіх наведених тут даних ми можемо, закінчуючи цей розділ, зробити той висновок, що з усіх методологічних хиб офіційного бюджетового індексу до найбільших помилок призводить вживана при його обчисленні метода в частині ваг секторів торгівлі, і що абсолютна величина цих помилок така, що вони можуть геть чисто змінити дійсну картину.

* * *

Зважаючи на те, що динаміка цін на речі робітничого споживання висвітлюється в даній статті, як уже зазначалось спочатку, на підставі індексів, побудованих відділом Статистики Праці ЦСУ України в порядку дослідної роботи, при чому методологія їх вельми відрізняється від офіційного індексу, — ми вважаємо за потрібне трохи спинитися на цій методології перш ніж перейти безпосередньо до другого завдання даної статті. Це треба зробити ще й тому, що ряд установ у своїй практичній роботі уже використовує ці дані.

Основне методологічне питання, що повстає при побудуванні бюджетового індексу, як і взагалі всякого індексу, це питання про вибір формули. Практично це питання зводиться ось до чого: 1) чи будувати індекс за формулою середньої із відношень, чи за агрегатною формулою, і 2) які ваги треба при цьому брати — базисного періоду, звітного періоду чи інші які. Визнано, що будуючи бюджетовий індекс, найправильніше користуватися агрегатним індексом, побудованих на вагах звітного періоду з тим, щоб за ці ваги брати кількість купованих товарів. *) Отже, якщо означити ціни товарів у базисному періоді через p_0 , у звітному періоді через p_1 , а кількості куплених у звітному періоді товарів через q_1 , то формула індексу буде така:

$$\frac{\sum p_1 q_1}{\sum p_0 q_1}$$

Ця формула показує, як під впливом цін змінився грошовий вираз вартости купленої в котрийсь момент сукупности товарів, порівнюючи з грошовим виразом вартости цієї ж сукупности товарів в якийсь попередній (базисний) момент. Коли є відповідний статистичний матеріал, цебто є дані про кількість куплених товарів та про ціни на ці товари то техніка обчислення цієї формули не становить ніякої трудности і

*) У ґрунтування цього моменту див. у статті М. Буяновера „Про завдання й методи обчислення бюджетового індексу Вісник Статистики України П. 1930 р.

дуже проста. При цьому треба мати на увазі, що ціни заводяться в цю формулу як пересічні для цін усуспільненого й приватного секторів торгівлі.

Однак, на практиці справа ускладнюється через відсутність даних, як про конкретні ціни товарів, що заводяться в індекси, так і про кількості цих товарів. Матеріали, звідки беруться відомості про ціни для обчислення офіційного бюджетового індексу, мають у собі дані про конкретні ціни тільки в окружному розрізі, а по Україні вони не обчисленні. Інші джерела так само не дають матеріалів про ціни в потрібному нам розрізі.

Відомості про кількості купованих робітниками товарів по окремих секторах торгівлі ми можемо здобути тільки з єдиного джерела — з робітничих бюджетів. Однак, ці дані мають той дефект, що тут не може бути певності в тім, що вони стосуються на протязі часу незмінних сортів товарів, а це багато значить для побудування індексів динаміки цін. Для ряду ж таких товарів, як одяж, взуття, господарські речі — дані зводяться у великі групи, різномірного складу, де відомості про кількості цих товарів зовсім уже нічого не говорять.

Усе це й примусило ЦСУ України вдатися, як не було конкретних даних про ціни, до даних про динаміку українських цін до бази 1913 року, що їх секція торгової статистики обчислює по окремих секторах торгівлі. Щодо ваг товарів, заведених в індекс, то тут були використані, замість даних про кількості цих товарів, дані про грошові видатки на їх набуття.

Обчислюючи дані про динаміку українських цін, секція торгової статистики визначає їх не для кожного конкретного товару окремо, а на цілі групи однорідних товарів, так що по суті тут ми маємо індекси цін на групи товарів, обчислені для кожного сектора. Ці індекси знаходяться як проста (не зважена) пересічна геометрична з динамік цін окремих товарів, що входять у кожну групу. В цьому безумовний дефект цих матеріалів, і це мусило мати певний вплив на точність обчислюваних на їх основі індексів. При цьому можна відзначити, що від застосування при обчисленні динаміки цін по групі товарів геометричної пересічної замість арифметичної індекс має зменшуватись, бо геометрична пересічна є найменша між усіма іншими видами пересічних. Щодо застосування простої (не зваженої) пересічної замість зваженої, то про характер впливу цього ми априорі сказати нічого не можемо.

Щоб уявити собі, яка може бути помилка від цих двох обставин у побудованих відділом Статистики Праці індексах, ми зіставили за 1928-29 рік індекси, побудовані на основі матеріалу торгової статистики, з індексами, побудованими на цьому ж самому матеріалі, але наперед перерахованими для того, щоб позбутися зазначених дефектів, дебет перерахованими по формі зваженої пересічної, арифметичної з динамік цін конкретних товарів. Отже різниця між обома варіантами індексів являє собою результат застосування різних форм пересічної.

В результаті цієї перевірки виявилось, що відхилення обох варіантів індексів коливаються між 0, 2 і 1,4%, при чому знаки для цих відхилень для одних місяців позитивні, для других негативні, в результаті чого пересічна помилка за рік зменшується і становить лише 0,2%. Цей результат дозволяє зробити висновок, що використання матеріалів торгової статистики про динаміку цін товарних груп замість даних про конкретні ціни не становить ніякої реальної загрози для точності пересічних річних індексів. Грунтуючись на цьому відділ Статистики Праці і використав матеріали торгової статистики коли будував індекси за фор-

мулою $\frac{\sum p_i q_i}{\sum p_0 q_i}$, тим більше, що інших джерел для цього у нього й не

було, не рахуючи, звичайно, тих даних, що їх можна було б мати з матеріалів офіційного бюджетового індексу, бо на це довелося б витратити силу роботи, щоб перерахувати окружні ціни на пересічно-українські.

Групи товарів, по яких торгова статистика обчислює динаміку цін, обіймають всю товарову частину видаткового бюджету робітника. Ці групи такі: 1) хлібні продукти, 2) городина, 3) м'ясні продукти, 4) молочні продукти, 5) рибні продукти, 6) олія, 7) цукор, 8) сіль, 9) колоніальні товари, 10) тютюнові вироби, 11) паливо, 12) газ, 13) текстильні товари, 14) Взуття, 15) господарські речі. Усі ці групи Відділ Статистики Праці завів у побудований ним індекс.

Крім цих 15 груп в індекс були заведені ще дві групи нетоварових видатків: 1) комунальні послуги і, 2) культурно-освітні видатки. Дані про динаміку цін цих двох груп товарів бралися з матеріалів офіційного бюджетового індексу.

Як же за теперішнього стану матеріалів про ціни на речі робітничого споживання та про ваги окремих товарів, що входять в індексний набір, технічно можна збудувати показник динаміки цін при тій умові,

щоб будувати індекс за формулою $\frac{\sum P_1 q_1}{\sum P_0 q_0}$?

Щоб відповісти на це, нам треба формулу $\frac{\sum P_1 q_1}{\sum P_0 q_0}$ подати в такому

вигляді:

$$\frac{\sum P_1 q_1}{\sum P_0 q_0 \times \frac{P_1}{P_0}} = \frac{\sum P_1 q_1}{\sum P_1 q_1 \times \frac{P_0}{P_1}} = \frac{\sum P_1 q_1}{\sum \frac{P_1 q_1}{J_1^0}} \dots \dots \dots (2),$$

де

$$\frac{P_1}{P_0} = J_1^0 \text{ і } \frac{P_0}{P_1} = \frac{1}{J_1^0}.$$

У чисельнику цієї формули ми маємо суму грошових видатків робітника по всіх статтях, заведених в індекс, а в знаменнику—суму часток від ділення грошових видатків по кожній окремій групі товарів, що входять в індекс, на індекс зміни цін цих товарів від базисного періоду до звітнього моменту.

Оперуючи цією формулою, для того, щоб збудувати індекси, уже немає потреби в даних про кількості набутих товарів та конкретні ціни, а досить мати тільки дані про грошові видатки на набуття кожного товару (або товарних груп), заведеного в індекс, та показники зміни цін на ці товари (або групи товарів).

Як уже згадувалось, дані про грошові видатки нам дають матеріали робітничих бюджетів, отже для того, щоб побудувати формулу (2), треба тільки визначити J_1^0 —пересічну зміну цін (пересічну з усупільненої й приватної торгівлі) по кожній групі товарів, маючи для цього за матеріал динаміку цін до бази 1913 року по кожній групі товарів, окремо для приватного і для усупільненого секторів торгівлі, і ваги цих секторів торгівлі, визначені за грошовими видатками робітника.

Визначити за таких умов J_1^0 ми зможемо, якщо звичайну формулу динаміки пересічних цін (пересічних з усупільненого й приватного секторів торгівлі) подамо в вигляді формули (3):

$$I_1^0 \frac{P_1^r q_1^r + P_1^k q_1^k}{q_1^r q_1^k} : \frac{P_0^r q_0^r + P_0^k q_0^k}{q_0^r q_0^k} = \frac{v_0^r + v_0^k}{I_0^r + I_0^k} \dots \dots \dots (3)$$

$$\frac{v_0^r}{I_0^r} + \frac{v_0^k}{I_0^k}$$

Вивід формули (3):

$$\frac{P_1^r q_1^r + P_1^k q_1^k}{q_1^r + q_1^k} : \frac{P_0^r q_0^r + P_0^k q_0^k}{q_0^r + q_0^k} = \frac{P_1^r q_1^r + P_1^k q_1^k}{P_{13} q_1^r + P_{13} q_1^k} : \frac{P_0^r q_0^r + P_0^k q_0^k}{P_{13} q_0^r + P_{13} q_0^k}$$

$$= \frac{P_1^r q_1^r + P_1^k q_1^k}{\frac{P_{13}}{P_1^r} \cdot P_1^r q_1^r + \frac{P_{13}}{P_1^k} \cdot P_1^k q_1^k} : \frac{P_0^r q_0^r + P_0^k q_0^k}{\frac{P_{13}}{P_0^r} \cdot P_0^r q_0^r + \frac{P_{13}}{P_0^k} \cdot P_0^k q_0^k} =$$

$$\frac{1}{\frac{P_{13}}{P_1^r} \times \frac{P_1^r q_1^r}{P_1^r q_1^r + P_1^k q_1^k} + \frac{P_{13}}{P_1^k} \times \frac{P_1^k q_1^k}{P_1^r q_1^r + P_1^k q_1^k}} : \frac{1}{\frac{P_{13}}{P_0^r} \times \frac{P_0^r q_0^r}{P_0^r q_0^r + P_0^k q_0^k} + \frac{P_{13}}{P_0^k} \times \frac{P_0^k q_0^k}{P_0^r q_0^r + P_0^k q_0^k}}$$

Звідки визначивши $P_r q_r$ і $P_k q_k$ в % до $P_r q_r + P_k q_k$ і означав $\bar{P}_x$ через

$$v^r = \frac{P_r q_r}{P_r q_r + P_k q_k} \text{ і } v^k = \frac{P_k q_k}{P_r q_r + P_k q_k}; \text{ крім того, означивши через } I_1^r = \frac{P_1^r}{P_{13}};$$

$$I_1^k = \frac{P_1^k}{P_{13}}; \quad I_0^r = \frac{P_0^r}{P_{13}}; \quad I_0^k = \frac{P_0^k}{P_{13}}, \text{ де } P_{13} \text{ — ціна приватн. й усуп. сектора в 1913 р.}$$

матимемо:

$$I_1^0 = \frac{v_0^r + v_0^k}{I_1^r + I_1^k}$$

де P_1^r і P_0^r означають ціну на приватному ринку в звітний і базисний моменти, P_1^k і P_0^k — ціну усупільненого сектора в ці моменти; q_1^r і q_0^r — кількість набутих товарів у приватника в звітний і базисний період, q_1^k і q_0^k — те ж саме для усупільненого сектора, v^r і v^k — ваги секторів торгівлі в грошовому видатку, а I^r і I^k — динаміку цін по окремих товарах (групах товарів) до бази 1913 року.

Формулу (3) ми можемо вивести тому, що для 1913 року ціни на одні товари ми і в приватника і в кооперації взяли однакові.

Отже і наявні матеріяли дають змогу збудувати індекси цін на речі робітничого споживання за формулою $\frac{\sum P_1 q_1}{\sum P_0 q_1}$, якщо при обчис-

ленні скористатися з формули (2) і (3).

Техніку обчислення можна зобразити такими двома схемами.

а) Обчислення динаміки пересічних цін: (J^0).

Групи товарів	Базисн. період							Звітний період						
	Приват. сект.			Усусп. сект.				Приват. сект.			Усусп. сект.			
	I^0	v^0	v^0 (гр. 2:1)	I^0	v^0	v^0 (гр. 5: гр. 4)	$I^0 + \frac{v^0}{i^0}$ (гр. 3+гр. 6)	I^1	v^1	v^1 (гр. 9:8)	I^1	v^1	v^1 (гр. 12:11)	$I^1 + \frac{v^1}{i^1}$ (гр. 10+13)
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
														15

б) Обчислення індексу за ф. $\frac{\sum P_1 q_1}{\sum P_0 q_1}$

Групи товарів	$P_1 q_1$	$P_0 q_1$	$\frac{P_1 q_1}{P_0 q_1}$
	1	2	3

індекс вираховуємо, ділячи суму по гр. 1 на суму по гр. 3.

III. Репрезентативність використаних індексів.

Бюджетові індекси, як і взагалі всякі індекси, є такі показники, що їх будують не на посліпному матеріалі, який цілком обіймає досліджуване явище, а тільки на деякій частині їх. Зокрема, щодо бюджетового індексу, ця особливість побудовання індексів полягає в тім, що в індексний набір заводять не чисто всі статті робітничого бюджету, а тільки частину їх. Ці статті видатку (товарів і нетоварів) добирають так, щоб збудований на основі їх показник динаміки цін міг характеризувати динаміку цін усіх товарів, що входять до складу видаткового бюджету робітника. Інакше кажучи, бюджетовий індекс побудований на такому „частковому“ матеріалі, повинен бути репрезентативний для всього робітничого бюджету, в тій його частині, що зв'язана з цінами.

Щоб вияснити, в якій мірі побудований ЦСУ України індекс є репрезентативний, ми в даній статті для цього маємо тільки одну можливість, а саме—виявити, в якій мірі індексний набір обіймає весь видатковий бюджет робітника. Що ця ознака характеризує репрезентативність бюджетового індексу—це цілком очевидно.

Тому, щодо складу набору розглядуваного нами індексу входять не конкретні товари, а цілі групи товарів, ми вважаємо за доцільне його репрезентативність виявляти двома шляхами: 1) визначити, в якій мірі видатковий бюджет робітника обіймають ті групи товарів, що заведені в індекс, і 2) виявити окремо по кожній групі товарів, заведених в індекс, ваги тих товарів, що репрезентують в індексі ту чи іншу групу.

Щодо охоплення видаткового бюджету робітника тими 17 групами видатків, що заведені в індексний набір, то вони становлять 77,8% усього

видаткового бюджету робітника. Значить, незаведена в індекс частина видатків становить 22,2% робітничого бюджету, складаючись з таких статей:

Не заведені в індекс статті видатків у % до загальної величини видаткового бюджету.

Позадо- машне харчу- вання	Випад- кові видатки на їжу	Фрукти й баш- танні прод.	Іншіпрод. харч. (горіхи, соняжн. і т. д.	Напої	Інш. ви- дат. (гігієна, лікування ігри)	Шиття та полагод.	Разом
9,3	0,3	5,2	0,3	2,4	3,1	1,6	22,2

Для того, щоб в'ясувати, чи досить цих 77,8% охоплення робітничого бюджету, щоб забезпечити бюджетовому індексові належну репрезентативність, ми не маємо майже ніяких твердих теоретичних підстав, практичної ж перевірки цього питання в даній роботі не було зроблено. У деякій пригоді для розв'язання цього питання може стати наш аналіз не заведених в індексний набір статей видатку. Ми тут маємо дві статті (позадомашнє харчування і інші видатки), що становлять 12,4% у загальному бюджеті робітника, ціни для яких коливаються зовсім небагато і їх для порівняння не дуже великих відрізків часу практично можна прийняти за повністю незмінні. Тому можна визнати, що незаведення в індекс цих статей дуже мало впливає на точність індексів. Отже практично мова може йти про недоохоплення індексним набором тільки 9,8% робітничого бюджету, а це вже дає нам більше певності в репрезентативності індексу.

Охоплення індексним набором робітничого бюджету по окремих статтях видатків, заведених в індекс, характеризується такими даними:

Групи видатків	% охоп. по групі	Групи видатків	% охоп. по групі
1. Хлібні продукти	82,5	10. Тютюнові вироби	82,8
2. Городин	71,8	11. Паливо	100,0
3. М'ясні прод.	56,3	12. Гас	100,0
4. Молочні прод.	90,5	13. Текстиль і одяг	31,9
5. Рибні прод.	54,2	14. Взуття	14,7
6. Олія	100,0	15. Господарські речі	25,5
7. Цукор і ласощі	82,8	Разом речей перш. потреби	45,0
8. Сіль	100,0	16. Кому. послуги	100,0
9. Чай і колоніальні товари	58,2	17. Культосвітні видатки	53,3
Разом прод. харчування	73,7	Усього	66,2

З розділу продуктів харчування окремі товарні групи подані в індексі досить повно. Тут тільки дві групи (м'ясні та рибні продукти) охоплені індексним набором на половину, а решта від 72% до 100%. Трохи гірше стоїть справа з предметами першої потреби, де групи текстиль та одяг, взуття, господарські речі мають досить невеликі відсотки. По цьому розділу індексний набір слід би було трохи розширити. Групу текстиль і одяг треба поповнити в частині готової одягу, репрезентованої на цей час тільки чоловічими брюками. У групу взуття слід

би завести ще чоловічі й жіночі ботинки. По групі господарських речей набір треба б розширити в сторону меблів та посуду.

Не вважаючи на таку малу репрезентованість в індексі трьох товарних груп, ми все ж таки не можемо звідси зробити того висновку, що це ганджує весь індексний набір, бо переважну частину з цих товарних груп купується в узагальненому секторі торгівлі, де ціни на окремі товари в котрійсь одній групі змінюються приблизно однаково, і тому тут динаміка цін по групі товарів може характеризуватися навіть невеликим числом представників.

Розглянувши індексний набір, як з погляду охоплення ним окремих статей робітничого бюджету, так і з погляду міри репрезентованості цих статей конкретними товарами, ми можемо зробити висновок, що індекс, побудований на основі цього набору товарів, буде досить добре відбивати динаміку цін усієї сукупності товарів, що входять до складу робітничого бюджету.

* * *

Користуючись індексами відділу Статистики Праці, побудованими за розглянутою вище методою, ми можемо динаміку пересічно-річних цін на предмети робітничого споживання на Україні схарактеризувати такою табличкою:

Табл. № 1*)

Д А Т И	Разом	В т. ч.						
		Товарові видатки	З н и х					Негосларові видатки
			Прод. харч.	В т. ч.		Речі пер- шої по- треби	Пром. товари	
				Сіль- госп.	Про- мисл.			
А. Індекси до бази 1926-27 р.								
1927-28 р.	98,8	98,3	102,6	103,6	96,4	93,0	93,7	103,1
1928-29 р.	104,3	103,8	112,0	115,4	96,7	92,8	93,8	107,5
1929-30 р.	111,4	111,5	123,6	130,0	96,5	92,5	93,5	110,0
Б. Індекси до бази попереднього року								
1928-29 р.	105,1	105,2	108,6	110,3	100,5	100,0	100,0	101,9
1929-30 р.	105,3	105,5	108,7	110,9	96,1	99,4	99,4	401,3

*) а) У цій таблиці так само як і в інших пересічно-річні дані показані за період від 1-X до 1-IX включно. Тому використати їх для обчислення пересічно-річної реальної зарплати не можна, бо для цього пересічно-річний індекс треба будувати за період від 1-XI до 1-X включно, через те, що номінальна зарплата, належна за перший місяць року (жовтень), витрачається в листопаді, а належна за останній місяць року (вересень)—у жовтні. Таке пересування місяців пересічно-річного індексу для 1929-30 року, віднесення до бази 1928-29 р., дає 107,0%, замість показаних нами 105,3%, від введення при цьому пересуванні вищого індексу на 1-X—30 р., ніж індекс на 1-X—29 р., що при цьому випадає.

б) Тому, що всі наведені нами індекси обчислені за нормами споживання звітих дат, різних для кожного року, то зіставлення одного з другим індексів, побудованих до постійної бази (1926-27 р.), не дає та й не може давати річних змін індексів. Ці індекси обчислено самостійним порядком, теж за нормами споживання звітих дат.

Останні два роки індекс зростає майже виключно від зростання цін на с.-г. продукти харчування, що подорожшали за роглядуваний період на 30%. Тим часом ціни на промислові товари в 1927-28 р. знизились проти 1926-27 р. на 6,3%, а на решту дат майже не змінились.

Щодо темпу зміни індексу, то тут треба зазначити, що за два останні роки річні індекси майже збігаються одна з одною, як по загальному підсумку так і по окремих групах товарів, за винятком групи нетоварових видатків.

За наявності у нас двох секторів торгівлі (приватного й усупільненого) з величезним розривом цін між ними, наведена динаміка бюджетового індекса обумовлюється не самою лише пересічною динамікою цін, як це було б, коли б був лише один сектор торгівлі, або коли б не було б розривів цін між секторами. За наших ринкових умов динаміка бюджетового індексу в основному являє собою результат взаємодіяння динаміки цін по окремих секторах торгівлі і зміни питомих ваг цих секторів у постачанні робітничому споживачеві.

Великий практичний інтерес має питання про те, в якій мірі динаміку бюджетового індексу, а значить і умов реалізації заробітної плати робітника обумовлювала зміна самих цін на предмети робітничого споживання і в якій мірі робота кооперації (усупільненого сектора) в справі охоплення постачання робітничого споживача.

У бюджетовому індексі той вплив, що його робить на нього динаміка цін в окремих секторах торгівлі, певною мірою затемнюється зміною питомих ваг цих секторів торгівлі, а тому для того, щоб мати уяву про чисту зміну цін, а значить і про характер цього впливу на бюджетовий індекс, треба елімінуватися від впливу зміни ваг секторів торгівлі.

Цього можна досягти, збудувавши показник сукупної зміни цін по обох секторах торгівлі при незмінних питомих вагах їх у постачанні робітничого споживача.

Такі показники, побудовані на незмінних вагах секторів торгівлі, визначених до базисного періоду, і наведено в нижчеподаній таблиці:

Табл. № 2.

Табл. № 2

Д А Т И	Разом	Товарові видатки	В т. ч.						Нетоварові видатки	
			З н и х							
			Прод. харч.	В т. ч.		Речі пер- шої по- треби	Пром. товари			
				Сіль- госп.	Про- мисл.					
А. Індекси до бази 1926-27 р.										
1927-28 р.	100,7	100,5	104,8	106,0	98,3	95,1	95,6	103,1		
1728-29 р.	114,2	114,0	126,3	136,8	105,6	99,3	100,7	107,5		
1929-30 р.	136,9	139,9	162,9	174,7	117,3	104,8	110,4	110,0		
Б. Індекси до бази поперед. дати										
1928-29 у % до 27-28 р.	112,8	113,6	120,1	122,5	107,7	104,1	104,8	104,3		
1929-30 у % до 28-29 р.	119,3	121,1	128,1	131,8	109,8	109,0	109,2	101,9		

Порівнявши дані цієї таблиці з наведеними вище даними про динаміку бюджетового індексу, ми побачимо, що динаміка цін набагато перекидає динаміку бюджетового індексу. Це маємо з усіма групами товарів, що входять в індекс, крім групи нетоварових видатків, яку групу цілком визначають ціни усуспільненого сектора. Для річних темпів росту цін ми тут маємо, замість відзначеного для бюджетового індексу збігу по двох останніх роках, значне перевищення (приблизно в $1\frac{1}{2}$ рази) приросту цін за 1929-30 рік над приростом цін за попередній рік.

Ріст цін на речі робітничого споживання, показаний у табл. 2, майже цілком діється ростом цін на ту частину речей споживання, яку робітникові доводиться купувати на приватному ринку. Це стане видно, коли зіставити динаміку цін усуспільненого сектора торгівлі з приватним, обчислену до бази 1926-27 р.

Табл. № 3*).

Д А Т И	Разом	В т. ч.						
		Товарові видатки	З них					Нетоварові видатки
			Прод. харч.	В т. ч.		Речі пер- шої по- треби	Пром. товари	
				Сіль- госп.	Пром. мисл.			
А. Усупільнений сектор								
1927-28 р.	97,9	97,1	99,5	100,2	96,9	94,7	95,0	103,1
1928-29 р.	100,1	99,3	104,1	105,4	90,5	93,6	94,8	107,5
1929-30 р.	100,4	99,3	101,3	101,4	100,3	96,7	97,5	110,3
Б. Приватний сектор								
1927-28 р.	106,0	106,0	110,9	111,7	101,2	96,0	96,7	—
1928-29 р.	146,4	146,4	159,2	159,8	141,7	108,0	111,2	—
1929-30 р.	256,2	256,2	275,9	275,4	282,4	137,6	152,0	—

Ціни усуспільненого сектора торгівлі пересічно для всього бюджету робітника за останні два роки лишаються на рівні 1926-27 року. 1927-28 р. вони були на 2,1% нижче від цього рівня. При цьому маємо деяке підвищення цін на сільсько-господарські харчові продукти і зниження цін на промтовари.

Коли ж розглянути річні зміни цін, то побачимо, що відмінно від того становища, яке було в 1927-28 і 1928-29 р. р., у 1929-30 р. ціни на сільсько-господарські харчові продукти знизились проти попереднього року, а на промтовари, навпаки, зросли. Це пояснюється тим, що по групі сільсько-господарських харчових продуктів у 1929-30 р. вельми зросло проти 1928-29 р. споживання городини, при чому знизились і ціни на ці продукти.

У приватному секторі торгівлі протягом усього розглядуваного періоду ціни невпинно зростають, і цей зріст доходить в 1929-30 р. колосальних розмірів (приблизно в 2,5 рази вище від рівня цін 1926-27 року).

У табл. 3 наведено динаміку цін на кожен з основних видів товарів, які робітник купує на приватному ринку. Як видно, інфляція в приватному секторі торгівлі досягла в 1929-30 р. розмірів, яких не було в попередні роки. Це знову свідчить про те, що приватний сектор торгівлі в Україні переживає дуже гостру інфляцію, яка перевищує інфляцію в усупільненому секторі торгівлі.

Щодо другого моменту, який визначав зазначену в таблиці 1 динаміку бюджетового індексу—питомих ваг секторів торгівлі—то тут можна відзначити, що увесь цей період характеризується інтенсивним витисненням приватного сектора торгівлі з сфери постачання робітничого споживача. Це ілюструють дані про питому вагу приватного сектора торгівлі в робітничому бюджеті.

Табл. № 4.

Вага приватного сектора у грошових видатках.

Д А Т И	Разом товар. видатків	З н и х				
		Харчові прод.	В т. ч.		Речі пер- шої по- треби	Пром. товари
			Сіль- госп.	Про- мис- лові		
1926-27 р.	48,8	56,7	59,8	32,2	36,4	35,6
1927-28 р.	35,6	43,0	46,5	20,3	25,3	24,7
1928-29 р.	26,1	33,8	38,5	6,9	13,1	10,8
1929-30 р.	24,2	33,2	38,1	3,9	5,7	5,3

Наведені дані, маючи великий самостійний інтерес, як характеристика того, яка саме частина грошового прибутку робітника реалізується на приватному ринку,—ще не дають нам досить точної уяви про зміну ролі приватного сектора в постачанні робітника в розрізі натурального бюджету. Отже вони не можуть досить правильно показати нам динаміку того фактору, що діє протягом розглядуваного періоду на індекс, його знижуючи, і це тому, що ваги секторів торгівлі в реалізації грошового прибутку робітника визначаються не тільки питомою вагою їх у постачанні, але й розривами цін.

Уяву ж про ваги секторів торгівлі у постачанні робітникам ми зможемо мати, елімінувавши в даних про грошові прибутки момент розриву цін.

Табл. № 5.

Вага приватного сектора в постачанні робітника.

Д А Т И	Разом товар. видатків	З н и х				
		Харчові прод.	В т. ч.		Речі пер- шої по- треби	Пром. товари
			Сіль- госп.	Про- мисл.		
1926-27 р.	39,9	43,7	45,8	29,7	34,2	33,3
1927-28 р.	32,3	38,3	41,8	18,7	23,8	22,9
1928-29 р.	18,4	23,2	26,8	4,3	10,6	9,4
1929-30 р.	9,4	12,7	15,1	1,0	3,7	3,1

Наскільки точніша стала в табл. 5 характеристика ваги приватного сектора торгівлі, це можна бачити хоч би з того, що ця таблиця показує зменшення ваги приватного сектора від 1926-27 р. до 1929-30 р. приблизно в 4 рази, тим часом, як таблиця 4 дає зменшення тільки в 2 рази.

А як це зниження питомих ваг приватного сектора в постачанні робітника позначається на зниженні бюджетового індексу, це можна бачити, коли зіставити індекси табл. 1 з показниками таблиці 2. Беручи різницю між даними табл. 2 і таблиці 1, маємо такі дані:

Табл. № 6.

Д А Т И	Разом	Товарові видатки	В т. ч.						Нетоварові видатки
			З н и л к						
			Прод. харч.	В т. ч.		Речі пер- шої по- треби	Пром. товари		
				Сіль- госп.	Промисл.				
А. Показники до бази 1926-27 р.									
1927-28 р.	1,9	2,2	2,2	2,4	2,1	2,1	1,9	0	
1928-29 р.	9,9	10,2	13,7	15,4	8,9	6,5	6,9	0	
1929-30 р.	25,5	28,4	39,3	44,7	20,8	12,3	16,9	0	
Б. Показн. до бази по- переднього року									
1928-29 р.	7,7	8,4	11,5	12,2	7,2	4,1	4,8	0	
1929-30 р.	14,0	15,6	19,4	20,9	10,7	9,6	9,8	0	

Зростання питомої ваги усупільненого сектора торгівлі вельми послаблює ту підвищувальну тенденцію бюджетового індексу, до якої спричиняється ріст цін на приватному ринку. Такий вплив на бюджетовий індекс росту усупільненого сектора торгівлі особливо сильно позначається 1929-30 року, маючи ввесь час більшу силу по групі сільсько-господарських харчових продуктів, ніж по групі промтоварів. Останнє маємо як результат більшого возриву цін на товари першої групи, ніж другої.

Наведені дані про зменшення ваги приватного сектора торгівлі (табл. 5) та про розмір впливу цього на зниження індексу цін (табл. 6), можна узагальнити такою табличкою.

	1927-28 р.	1928-29 р.	1929-30 р.
1. Річне зменшення ваги приватного сектора торгівлі	7,6	13,9	9,0
2. Вплив цієї зміни на індекс цін	1,9	7,7	14,0

З наведених даних з особливою наочністю видно, як сильно впливає, за теперішнього співвідношення цін приватного й усупільненого секторів торгівлі, на бюджетовий індекс зростання питомої ваги усупільненого сектора торгівлі в постачанні робітника. Якщо в 1927-28 р. в результаті витиснення приватника з сфери постачання робітника на 1% його питомої ваги індекс зменшується аж на 0,16%, у 1928-29 — на 0,56%, то 1929-30 р. індекс зменшується аж на 1,56%. Це підвищення „ефективності“ впливу на бюджетовий індекс кожного відсотку робітничого бюджету, що його відвойовує у приватника усупільнений сектор торгівлі, цілком пояснюється чимраз більшим розривом цін між обома секторами, що набирає 1929-30 року величезних розмірів. Надто великий розрив цін маємо по групі сільсько-господарських харчових продуктів, де сконцентрована переважна частина всіх закупівель робітника в приватному секторі торгівлі.

Відношення цін приватного сектора до цін усусп. сектора.

	1927-28 р.	1928-29 р.	1929-30 т.
1. Хлібні продукти	1,35	2,70	3,65
2. Городина	1,85	2,54	4,00
3. Молочні продук. та яйця	1,04	1,32	3,10
4. М'ясні продукти	1,09	1,24	2,34

Зміна цін на речі робітничого споживання до деякої міри впливає на структуру споживання—остання міниться в тім напрямі, що в ній зменшується питома вага товарів, які дуже подорожчали, і збільшується вага товарів, які подорожчали менше або й зовсім не подорожчали. Останнього часу на зміну структури споживання впливало ще й нормоване постачання, заведене для ряду продуктів. А зміна структури споживання певною мірою позначається й на бюджетовому індексі.

Як впливає на бюджетовий індекс зміна структури споживання, можна бачити, коли зіставити індекси, побудовані на незмінному (базисному) споживанні, з індексами, побудованими на фактичному споживанні звітних дат (табл. 1).

Індекси до бази попереднього року.

Табл. № 7.

Д А Т И	Разом	В т. ч.						
		Товарові видатки	З н и х					Негосподарні видатки
			Харч. прод.	В т. ч.		Речі пер- шої по- треби	Пром. товари	
				Сіль- госп.	Про- мисл.			
1927-28 р. у % до 26-27 р.								
1. Индекс факт. спож. 27-28 р.	98,8	98,5	102,6	103,6	96,2	93,0	93,7	103,1
2. Индекс спож. 26-27 р.	97,7	99,5	103,5	104,3	96,3	93,0	93,8	103,5
1928-29 р. у % до 27-28 р.								
1. Индекси факт. спож. 28-29 р	105,1	105,2	108,6	110,3	100,5	100,0	100,0	104,3
2. Индекс спож. 27-28 р.	106,3	106,2	110,8	112,4	101,0	100,0	100,1	104,5
1929-30 р. у % до 28-29 р.								
1. Индекс факт. спож. 29-30 р.	105,3	105,5	108,7	110,9	99,1	99,4	99,4	101,9
3. Индекс спож. 28-29 р.	107,5	108,0	113,0	115,8	99,7	99,2	99,9	101,5

Як і треба було ждати, індекси, побудовані на фактичному споживанні звітних років, менші від індексів, побудованих на базисному споживанні, бо перші краще пристосовані до змінених цін. При цьому, це пристосовування споживання до нових цін позначається майже тільки в самій групі сільсько-господарських харчових продуктів, у групі промислових харчових продуктів воно дуже невелике і зовсім його немає в інших промтоварах.

Реальні результати такого пристосовування структури споживання до зміни цін виявляються в значно меншому зниженні тенденції бюджетового індексу до зростання, ніж це ми бачили для питомих ваг секторів торгівлі. Для загальних індексів за 1927-28 р. і 1928-29 р. цей вплив позначався приблизно одним відсотком і тільки 1929-30 року досягає

2,2%. Такі порівняно невеликі результати впливу цього моменту мали місце поруч з важливими змінами, що сталися в структурі споживання, особливо в групі сільсько-господарських харчових продуктів.

Табл. № 8.

Структура споживання в цінах 1926-27 р. у % до підсумку.

Д а т и	Хлібні прод.	Горючина	М'ясні прод.	Молочні прод. і яйці	Рибні прод.	Олія	Цукор	Сіль	Ч а й	Тютюн. вироби	Г а с	Одежа та тканини	Взуття	Господарчі речі	Інші ви- датки
1926-27 р. .	13,4	7,6	18,7	11,4	2,5	0,9	3,4	0,1	0,5	1,7	0,8	15,9	6,7	7,0	9,4
1927-28 р. .	12,9	5,0	16,6	8,5	2,4	1,0	3,9	0,1	0,4	1,8	0,9	17,8	6,9	9,0	12,8
1928-29 р. .	14,1	7,6	16,3	6,8	2,6	1,4	4,7	0,1	0,5	1,9	0,8	16,2	8,4	9,1	9,5
1929-30 р. .	14,5	12,2	11,2	6,9	4,4	1,6	3,9	0,1	0,6	2,0	0,9	14,1	7,7	9,0	9,9

Усе своє річне споживання робітничі сім'я набуває протягом року не по всіх товарах рівномірно. З деякими товарами маємо так звану сезонність набуття, цебто переважну частину цих товарів купується зразу протягом декількох місяців, місяців найдешевших цін на ці товари. Такою сезонністю характеризуються головню закупівлі сільсько-господарських харчових продуктів, взуття та одяжі і тканини.

Сезонність купування—у місяці найнижчих цін року, природна річ, має давати деяку економію проти того, як би це набуття робити рівномірно протягом цілого року. Ця економія має позначатися відповідним зниженням бюджетового індексу. Якого розміру буває зниження індексу від такої економії, це можна бачити з зіставлення індексів, побудованих з увагою на сезонність, набуття (таб. 1), з індексами, побудованими без уваги на сезонність, цебто якби набуття рівномірно розподілялось протягом цілого року.

Табл. № 9.

Індекси побудовані без уваги на сезонність набуття мінус індекси з такою сезонністю

Д А Т И	Разом	В т. ч.						
		Товарові видатки	З н и х				Пром. товари	Нестоварні видатки
			Прод. харч.	Сіль- госп.	Пром. мисл.	Речі пер- шої по- треби		
1927-28 р.	0,1	0,1	0,2	0,3	0,0	0,1	0,0	0,1
1928-29 р.	0,7	1,1	1,5	2,1	0,0	0,0	0,0	0,0
1929-30 р.	2,1	2,4	3,8	4,1	0,7	0,0	0,1	0,0

Перш за все можна констатувати, що сезонний характер набуття одяжі, взуття і тканин зовсім не позначається на зміні індексу по групі речей першої потреби, де ці товари становлять переважну частину. Це пояснюється тим, що ці товари набуваються переважно в успільному секторі торгівлі, де зміна цін не залежить від сезонності.

Щодо впливу сезонності набуття на зміну індексу в частині сільсько-господарських харчових продуктів, то цей вплив за останні два

роки починає набирати практично відсутніх розмірів, особливо в 1928-30 р., коли він досягає уже 4,1%.

Зважаючи на сильну тенденцію до підвищення, що її виявляє бюджетовий індекс у другому півріччі 1929-30 року, ми вважаємо за доцільне навести дані, що характеризують його динаміку протягом усього року.

Табл. № 10*).

	1-X	1-XI	1-XII	1-I	1-II	1-III	1-IV	1-V	1-VI	1-VII	1-VIII	1-IX
Разом	107,2	101,0	100,7	102,2	100,2	100,4	99,0	101,3	107,5	117,3	127,5	124,5
в т. ч. с.-г. товари	113,3	100,2	100,5	102,4	99,8	101,6	99,3	104,5	116,7	136,5	156,5	149,0
„ промтовари	100,8	101,8	100,3	102,2	100,8	98,7	98,5	97,5	97,5	97,6	98,7	99,3

Тоді як 1927-28 і 1928-29 року зміна індексів характеризується безперервним зростанням місяць-у-місяць на всьому протязі кожного з цих років, 1929-30 року ми бачимо, як з початку року індекс знижується аж до місяця квітня включно, а з травня місяця і трохи не до кінця року починає круто йти вгору. Таку динаміку протягом року індекс має при безперервному зростанні цін в приватному секторі торгівлі і майже стабільних цінах в усупільненому секторі. Перехід динаміки індексу у другому півріччі від зниження до підвищення діється як тим, що питома вага усупільненого сектора торгівлі в постачанні робітника, що була все зростала в першому півріччі, у другому починає знижуватись, так і тим, що ріст цін на приватному ринку особливо великих розмірів набирає в цьому півріччі.

В якій мірі кожен із цих моментів впливає на ріст індексу в другому півріччі 1929-30 року, це можна проілюструвати такими даними:

	1929-30 р. к.			
	1-VI	1-VII	1-VIII	1-IX
Зміна індексу за місяць	+6,2	+9,8	+10,5	-3,3
В т. ч. від зміни цін	+0,9	+3,7	+3,8	-0,2
„ від зміни ваг сект. торгівлі	+5,4	+6,1	+6,7	-3,1

Отже бачимо, що бюджетовий індекс зростав далеко більше від того, що меншала питома вага усупільненого сектора торгівлі, ніж від того, що зростали самі ціни; за показані чотири місяці це зростання буде загалом таке: від зростання цін в приватному секторі торгівлі індекс виріс на 8,1%, а від зменшення питомої ваги усупільненого сектора—на 15,1%.

* * *

Усі наведені нами дані можна коротко так підсумувати:

1. Зростання бюджетового індексу, що було протягом двох останніх років, діялось виключно колосальним зростанням цін на приватному ринку, що зросли в 1929-30 р. до 256,2% проти рівня 1926-27 року.

2. Сила впливу зростання цін у приватному секторі на зростання бюджетового індексу цілком залежить від того, в якій мірі робітникові доводиться вдаватись до послуг приватника; отже можна сказати,

*) У табл. № 10 індекси побудовано до бази за 1928-29 р. на споживанні, пересічному за 1929-30 р.

що матеріальний добробут робітника повною мірою залежить від роботи кооперації в справі постачання робітничого споживача. Тут треба відзначити неабиякі досягнення кооперації, що вже охопила в 1929-30 р. постачанням 90% усього робітничого споживання.

Безперервне збільшення питомої ваги усуспільненого сектора торгівлі (від 60,1% у 1926-27 р. до 90,6% у 1929-30 р.) у постачанні робітників вельми послабляло тенденцію бюджетового індексу до підвищення в результаті зростання цін на приватному ринку. Якби не було такого зросту усуспільненого сектора торгівлі, то підвищення цін приватного ринку спричинилося б до зросту бюджетового індексу в 1929-30 р. проти 1926-27 р. на 136,9% замість 111,4%. За самий лише останній рік (від 1928-29 до 1929-30 р.) зріст постачання робітничого споживача від усуспільненого сектора дає зниження бюджетового індексу на 14% замість того зросту, який би міг бути, коли б питома вага усуспільненого сектора торгівлі в постачанні робітничого споживача залишалась на рівні 1928-29 року.

3. Питома вага приватника в постачанні робітничого споживача становить 1929-30 року тільки 9,4%, а вага його в сумі тих грошових витрат, що робить робітник на речі споживання для цього року становить 24%. Отже, четверта частина усієї суми грошей, що витрачає робітник на споживання, іде приватникові і від цього робітник має менш як одну десяту частину свого споживання. В зв'язку з цим, на нашу думку, слід би поставити питання за те, що охоплення робітничого споживання кооперації доцільно було б довести до всіх 100%.

4. У другому півріччі 1929-30 року було сильне зростання бюджетового індексу, значною мірою в результаті деякого погіршення в постачанні робітника кооперацією. На цьому моменті треба загострити увагу, маючи на увазі, що здача кожного відсотку постачання робітника приватному ринкові реально означає за теперішнього рівня приватник цін підвищення бюджетового індексу приблизно на 2%.

КРИТИКА І БІБЛІОГРАФІЯ

Ломан. Хозяйственный план торгово-промышленного предприятия

Переклад з німецької мови у скороченій перер бці під редагуванням Ю. О. Любвича.
„Техн. Упр.“ 1930 р.

Америка, як це й годиться країні, що стоїть на форпостах монополістичного капіталізму, є новатор у галузі організації управління капіталістичним підприємством. Проте, кращими систематизаторами американських організаційних ідей і практики будуть німці. Такого характеру і рецензована книга. Це сумлінна компіляція досвіду, переважно американського, в справі управління підприємствами і їх об'єднаннями шляхом плянування, що його американська практика й література звичайно іменують „бюджетовою контролею“*).

Само собою розуміється, що тут мова йде лише про плянування підприємства — плянування зовсім не зв'язане, як це маємо в СРСР, з плянуванням народного господарства.

В СРСР плянування підприємства — оперативно-економічне плянування — це спосіб здійснити цілі народньо-господарського плянування, об'єктивна деталізація і конкретизація (з відповідними методологічними особливостями) народньо-господарського пляну. У капіталістичному світі оперативно-економічне плянування не виходить і не спирається на плян народного господарства, бо його у капіталістичних країнах немає.

Ось чому у наших обставинах правильне (яке б відповідало завданням народньо-господарського пляну) плянування діяльності підприємств — це запорука розширеної репродукції й безкризового розвитку народного господарства.

На заході розвиток плянування діяльності окремих підприємств і їх об'єднань не гарантує розширеної репродукції і безкризового розвитку народного господарства. Навпаки, як показала остання американська криза, цей розвиток може бути фактором поглиблення й загострення капіталістичних суперечностей, посилюючи відпорність і натиск окремих підприємств та об'єднань в їхній економічній боротьбі між собою.

Як і годиться у всякій німецькій роботі, що має або претендує на „вчений“, „академічний“ характер, книга розпадається на три частини: у першій аналізується „поняття господарського пляну“, у другій — історичне коріння й господарські передумови господарського пляну“ і в третій — сучасний стан — „господарський плян як організація і засіб господарського керівництва“. Передусім поняття, і тільки потім історія і сучасний стан — сама вже архітектоніка книги поперед засуджує виклад переважно на формально-логічну аналізу.

*) Див. Mckinsey „Budgetary Control“ 1922. Є в російському перекладі під назв. „Планирование коммерческих предприятий“. 1929.

Автор визначає господарський план, як частину рахівництва (Rechnungswesen), включаючи сюди й статистику і оперативний облік. Отже автор поняття рахівництва ширить до границь того, що ми звикли називати рахівничими знаннями, а як для господарського підприємства — його обліком і звітністю. Рахівництво в такому розумінні, на думку Ломана, є технічний допоміжний засіб управління (Verwaltungstechnisches Hilfsmittel).

З цього погляду господарський план не відрізняється від інших частин рахівництва. У своїй побудові він спирається на дані інших галузей рахівництва, напр., статистики, нею контролюється і сам теж становить ступінь для інших форм рахівництва, напр., калькуляції (стор. 10).^{*)}

Далі, однак, автор звужує обсяг поняття господарського плану, розглядаючи господарський план, як ймовірностне обчислення, що стоюється бухгалтерії (Buchhaltung), ще то льше до частини рахівництва в зазначеному вище розумінні.

Але суперечність цих визначень стає цілком зрозуміла, коли розглядати діалектично, а не формально — логічно. Якщо подивимось на розвиток „планування“ в капіталістичних підприємствах, то побачимо, що воно пройшло ряд стадій — від розрізнених планів (видатків, збуту, закупівель і т. д.) до цілокутного планового балансу, що обіймає всі складові частини підприємства в їх взаємодії. Для цієї стадії планування адекватним буде перше визначення Ломана. Але воно не годиться для початкових стадій планування. Початковою ділянкою планування в торгових підприємствах ПАСШ були, наприклад, видатки передусім на рекламу, як видаткова стаття, що найбільш залежить від управління підприємством. „Лише згодом важніші функції були підпорядковані цим методам“ — правильно зазначає автор (стор. 66). Цій початковій стадії планування найбільше відповідає друге авторове визначення.

Так само й планування закладу (напр., заводу) теж розвивалося раніш від планування підприємства (напр., тресту). Тим часом, зміст планування закладу визначається, не кажучи вже про більшу деталізацію, виробничими завданнями; у плануванні ж усього господарського комплексу (тресту, синдикату) переважають, у капіталістичних умовах, завдання фінансового й ринкового порядку (закупівля і збут).

Отже зміст поняття мінився залежно від змісту планового процесу. Він зробив еволюцію від ідентифікації планування за кошторисом видатків (та й то не всіх) до опертого на увесь облік і звітність „обчислення балансу і прибутків та збитків на кінець планованого періоду“ (стор. 66).

Отже немає єдиного змістом поняття планування, взятого поза часом і простором. Зміст цього поняття можна визначити лише на фоні і як висновок з аналізу розвитку самого планового процесу. От чому історична частина (з точки погляду розвитку сучасних форм планування) мала йти попереду аналізу поняття, а не бути додатком, який не мав впливу на конструювання поняття.

Історична авторова аналіза не підпорядкована скільки небудь єдиній теоретичній концепції. Датуючи розвиток планування підприємств у Німеччині, як явище, що має масове значення лише за повоєнних років, автор справедливо зв'язує це з розвитком великих і складних підприємств. В управлінні такими підприємствами безпосереднє керівництво індивідуального капіталіста відступає своє місце керівництву директорів

*) Тут і далі сторінки показано за німецьким виданням.

на чолі з головним директором і для координації їхніх дій уже заходить потреба в господарському пляні.

Переходячи до Франції, Ломан чомусь обмежується тільки викладом та догматичною аналізою вчення про управління Файоля і порівнянням його з Тайльором. Він зовсім не торкається тих економічних причин, що обумовили своєрідність плянової практики у Франції — відносно малого розвитку великих і складних підприємств. Тому у Франції опір практичної рутини заведенню плянової системи на підприємствах і закладах — опір, що був і в інших усіх країнах — був особливо впертий. Звідси й радикальна пропозиція Файоля: подібно до проф. Ломана у Німеччині, але ще з більшою упертістю, Файоль подає думку про примусове заведення плянового режиму в капіталістичних підприємствах. Знаменна думка у такого великого капіталістичного організатора!

Англії приділено лише одну сторінку. Англійська плянова думка і практика найбільш близькі до американської, вони перебувають під її великим впливом.

Американській пляновій літературі і практиці, Ломан заслужено віддає найбільше уваги.

„Безперечно, що ідея господарського пляну практично найкраще побудована і з найбільшою готовністю сприйнята ПАСШ“ (стор. 27). Ломан гадає, що розвиток „бюджетової контролю“ щодо часу тісно зв'язаний з законом від 10 червня 1921 року, що вперше завів загальнодержавний бюджет у ПАСШ (стор. 28). Однак, цей фактор не вирішальний. Тут ми більше маємо зв'язок по аналогії. Вирішальне значення мав розвиток великих і складних підприємств. Нарешті, заведення „бюджетової контролю“ прискорила повоєнна депресія 1921 року, „коли керівник підприємства хавався за всякий ярк порятунку“.

Як ми вже згадували вище, перший плянований елемент підприємства були видатки. Питання про „стандарт видатків“ посідало та й тепер ще посідає велике місце в американській і європейській пляновій літературі — і не тільки тому, що плянування видатків має таке значення, а й через неясність самої методи плянування, через неясність і розбіжність тлумачень поняття „стандарт“. Що ж таке „стандарт“? Поняття цьому надають різного змісту. В 1915 р. Гант казав, що недостовірних даних про зроблені видатки на даному підприємстві, треба мати „стандарт“, як масштаб виміру та оцінки цих видатків. Дальший розвиток цієї думки знаходимо в Емерсона. Гант і Емерсон, разом з тайльористами і в дусі тайльоризму розуміють „стандарт“, як комерційно рекордну цифру, що становить для промислового закладу, приміром, 75 — 85% його теоретичної виробничої спроможності. Інші розуміють „стандарт“ як „нормальну пересічну“, себто пересічну, очищену від кон'юнктурних коливань. Практично таку пересічну будують на основі даних для ряду підприємств за ряд років, що їх охоплює кон'юнктурний цикл (5—7 років). Такі нормальні пересічні, розуміється, не можуть бути за критерій для оцінки господарності роботи даного підприємства. Вони лише показують відхилення від нормальної пересічної даного кон'юнктурного циклу. „Плянова думка тут відпадає; мова йде за пересічні видатки минулого“ (стор. 35). Ця течія має собі відгук і в Німеччині, де Фрей (Frei) „Die Fabrik der Betriebsführung“ (1918) подав думку, щоб визначити, наскільки собівартість даного підприємства „відповідає господарському... становищу пересічно за останні 12 місяців“. До цього напруга прилучаються роботи американців Юнга та Білса, що є й у російському перекладі *).

*) Юнг „Статистика в коммерческом предприятии“. 1927.

Білс „Показатели хозяйственной успешности предприятия“. 1927.

Нарешті, третій напрям розглядає стандарт як ту норму, до якої бажано б підняти підприємство найближчого періоду. Таке розуміння стандарту найбільше відповідає завданням сучасного планування підприємств. Само собою розуміється, що ці „стандартні“ (в аналогії з „репродукційними цінами“) змінюються залежно від перспектив даного підприємства на даний період часу.

Отже автор виразно розмежовує різні розуміння „стандарту“, що часто бувають причиною всяких неясностей і непорозумінь при аналізі звітів підприємств. „Комерційна тайна“, що їй передусім підлягають методи складання звітів, мало сприяла тому, щоб точно встановити поняття стандарту, яким так люблять оперувати американські підприємства у своїх звітах.

Вихідним для плану є статистика підприємства, що їй американці надають величезної ваги. Причини цього стануть цілком зрозумілі, коли нагадати, що ряд американських авторів взагалі вважає за можливе планувати лише в умовах незмінної або рівномірно ростущої діяльності підприємства. Але й для тих, що не додержують цієї теорії, дійсною для підприємства в умовах відсутності планування народного господарства, „стандартні цифри“, що ґрунтуються на досвіді минулого, мають велику вагу при плануванні“ (Юнг). Це „нормальні“: оборот продажу на продавця і на філію, типовий асортимент, нормальний складський запас, нормальні видатки на одиницю проданого і на одиницю закупленого краму і т. д. При цьому, за вихідну базу для короткочасного планування, напр., на місяць, беруть не передувий місяць, а той же самий місяць минулого року або пересічні за передувий місяці поточного року.

Але „стандартних цифр“ недосить. На майбутнє треба знати і відхилення від цих стандартів. Цілком зрозуміло, що за відсутності плану народного господарства, автор відносить визначення цих відхилень до „ділової інтуїції“.

Проте, є все ж таки спроби точніше визначити ці відхилення. Ці спроби полягають у тім, щоб встановити корелятивний зв'язок між кривими діяльності підприємства і кривими народно-господарської статистики. З цього погляду особливий інтерес являє Walworth Mfg Cy, що встановив корелятивну залежність між кривими своєї діяльності і „діловою“ кривою Гарвардського кон'юнктурного барометра. Щоб зіставити ці криві, їх треба очистити через екстраполяцію, щоб виявити „вікову“ тенденцію кон'юнктурних і сезонних коливань. В результаті Вальвортс пробував корелятивно виявляти, будуючи свої плани, можливі відхилення від стандартів.

Ми не ставимо собі завдання аналізувати обґрунтованість і значимість провіщень Гарвардського барометру. Але як у його основу не покладено будь-якої кон'юнктурної теорії, як він економічно не обґрунтований, як його провіщення перевірялося лише чисто — і додамо від себе — грубо емпірично, то ми не можемо мати до нього довіря.

Та коли б навіть кон'юнктурний барометр і провіщав завжди „загалом і в цілому“ правильно коливання кон'юнктури народного господарства, то й тоді його значення для прогнозу відносно окремого підприємства абсолютно ще не доведена. Криві діяльності підприємства можна й треба ставити в залежність не від показників по окремих галузях народного господарства, по окремих ділянках цих галузей у різних районіях, залежно від характеру підприємства, комбінаціях і в межах різних районів. Тому далеко доцільніше підприємствам орієнтуватися не на народно-господарський барометр, а на відповідні джерела, більш диференційовані по галузях і районах.

Та хоч би як добре й була поставлена народньо-господарська статистика, все ж таки, плянуючи підприємство, треба зважати на його особливості і на майбутні зміни в діяльності самого підприємства. Коли немає народньо-господарського плану, при плянуванні підприємства лишається широке поле для так званої „ділової інтуїції“.

Процес планової роботи підприємства може починатися і зверху і знизу. Зверху тоді, коли активізується збутова політика підприємства. Тут, при будіванні плану збуту досвід оперативних одиниць вирішального значення не може мати. Основного значення набирає тут подолання колишніх результатів. Однак, така побудова схематична. План ніколи не складається тільки зверху — від правління підприємства, або тільки знизу — від оперативних одиниць. На ділі ми завжди маємо зустрічні планові потоки — від правління до оперативних одиниць і навпаки.

Але поруч із цими низовими плановими передбаченнями план намічається зверху. „Динамічному оптимізму“, здебільшого властивому продавцям, тут протистоять статистичні вирахування, аналіз ринку, висновки на підставі установлених кореляційних залежностей, що на них ми спинялися вище. В результаті, намічається своєрідні „контрольні числа“ — так звані „квоти продаж“ для окремих оперативних одиниць.

Більшість підприємців висловлюється проти того, щоб у побудування квот вносити тейлористський принцип рекордних чисел. Оптимістична надбавка, правда, примушує працювати напруженіше. Але вона, на їхню думку, прищеплює й несерйозне ставлення до плану, як до чогось видимо нездійсненого. От чому звичайно спиняються не на рекордних квотах, а на звичайних так званих Company quota's.

Деякі підприємства, от як приміром у Вальвортса, мають навіть дві квоти — вищу й нижчу, так звану мертву лінію (Dead line). Остання встановлює „урок для нормальної особи на нормальному місці“. (Ter-ritory).

Цілоком і реальний, фіктивний характер цих „нормалів“ — очевидний. Кожен план можна і треба будувати тільки залежно від певних умов місця і часу. Марксистська економічна думка виключає поняття нормалі. Ексктизм, відсутність продуманих теоретичних засновків, властиві американським практикам, призводять їх не тільки до теоретичної плутанини, але й до плутанини на практиці, в справі плянування підприємства. Разом з тим, цілоком зрозуміло, чому американські підприємства зовсім не бояться рекордних чисел, коли справа йде за норми виробітку, і побоюються, коли встановлюють норми збуту. У першому випадку справа йде про експлуатацію людини, а в другому — про перемогу над конкурентом, про розширення свого місця під капіталістичним сонцем, про подолання ринкових ризиків. Розуміється, у другому випадку практичний американець далеко обачніший. Зовсім інакше стоїть справа у нас, де плянування окремого підприємства має діло не з небезпекою ринкових ризиків, а з призначеним йому місцем у системі народньо-господарського плану. Там, де план підприємства являє собою здійснення й конкретизацію народньо-господарського плану, рекордні числа, коли вони гаразд уgruntовані, не страшні.

Останній елемент с-купного плану капіталістичного підприємства — рахунок зисків і збитків — являє собою основну мету, частковий господарський вимірник роботи капіталістичного підприємства.

Цілоком очевидно, що такий критерій ефективності для радянських підприємств не може бути прийнятий. Сенс роботи радянського підприємства не в тім, щоб мати зиск, а щоб здійснювати народньо-господарські завдання. От чому, оцінюючи діяльність радянського підприємства

вирішального значення ми надаємо критеріям з народньо-господарським змістом.

Господарський плян становить невід'ємну частину управління великим капіталістичним підприємством, де безпосереднє оперативне керівництво децентралізоване. Гарантію централізації являє тут тільки плян. Плян забезпечує централізацію директив і децентралізацію оперативного керівництва і разом з тим розмежовує відповідальність. Коли добре налагоджено стимуляційну систему, розгорнута система плянування є оптимальне знаряддя для керівництва капіталістичним підприємством. Однак, це знаряддя, його можливості обмежує відсутність народньо-господарського пляну. Остання американська криза переконала усіх тих, хто вірить ще в спасенню силу окремого господарського пляну, втім, що він безсилый перед кризою.

Тільки тоді, коли такий окремий господарський плян сполучений з пляном народнього господарства, він стає потужним народньо-господарським фактором. Таку систему має лише радянське господарство.

Радянському плянуванню Ломан приділяє спеціальний розділ. Розділ цей не цікавий — ні джерелами (випадкові переклади з нашої літератури), ні міркуваннями автора, що повторює звичайні на заході думки про утопічність радянської системи плянування. Разом з тим Ломан відзначає методологічну цінність плянної роботи в СРСР — „для капіталістичного господарства“. Редакція російського перекладу правильно збрала, не вмістивши цього розділу.

Ми спинились в рецензії лише на основних питаннях роботи праці Ломана.

Тим часом, Ломанова книжка являє собою, правда не оригінальну, але досить повну економічно-організаційну характеристику плянування капіталістичних підприємств на окремих стадіях, по окремих функціях і в цілому. З цієї книжки можна почерпнути (але тільки строго критично почерпнути!) ряд технічних вказівок для оперативного плянування наших підприємств.

Проф. І. Бак.

Хемічна промисловість у Німеччині

Комісія для вивчення умов виробництва і збуту в Німеччині

Берлін 1930, стор. 526

Die Deutsche Chemische Industrie. — Ausschuss zur Untersuchung der Erzeugungs und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft. Berlin. 1930. S. 526.

Серйозних робіт з хемічної промисловості, однієї з наймолодших галузів сучасної індустрії, що до того ж скупю висвітлюється у пресі, — порівнюючи мало.

З тим більшим інтересом слід поставитись до рецензованої праці, складеної за участю видатних представників хемічної промисловості та ваданої урядовою комісією для дослідів над народнім господарством Німеччини¹⁾.

Ряснотою представленого матеріалу та серйозністю його опрацювання названий труд становить собою безперечно одну з дуже неба-

¹⁾ Цілі й завдання цієї комісії скарактеризував був на сторінках „Господарство України“ А. Л. Цукерник, в рецензії на книгу цієї ж таки комісії „Die Arbeitsverhältnisse in Steinkohlenbergbau“ — див. „Господарство України“ за 1929 р. № 5 стор. 167.

гатьох робіт з хемічної промисловости, що в ній можна зачерпнути багато повчального.

Книга розбита на два відділи; у першому відділі дано загальну характеристику хемічної промисловости і зроблено одну з досить таки рідких спроб узагальнити ті економічні особливості, що їх має ця галузь, яка вклює в себе ряд численних і надто різноманітних компанентів; другий відділ складається із звітів окремих видатніших хемічних фірм, переплетених, здебільшого, між собою узами концерну „I. G.“ (Interessengemeinschaft Farbemindustrie Aktiengesellschaft, Frankfurt am Mein), який домінує в Німеччині.

Найцікавіша безперечно перша частина. На ній, головню, випадає і спинитися. Чотири великі розділи складають цю першу частину: 1) структура хемічної промисловости, 2) питання праці, 3) ціни та ринкові стосунки, 4) рентабельність хемічної промисловости.

Всі ці розділи являють інтерес і всі вони через те потребують самостійного висвітлення.

1. Загальні уваги

Всякому дослідникові хемічної промисловости доводиться починати з визначення самого поняття хемічної промисловости, бож навряд чи в розумінні змісту якоїнебудь іншої галузі народного господарства є такі великі розбіжності.

Цієї долі не відбігли й упорядники рецензованої роботи. Вони хемічну промисловість характеризують як галузь господарства, що в ній промислове оброблення продуктів відбувається особливими технічними способами виробництва, а саме хемічними способами²⁾.

Тут не місце полемізувати з авторами з приводу їхнього визначення хемічної промисловости; досить буде підкреслити, що воно не виходить за рамки звичайних буржуазних визначень окремих галузів промисловости, опертих на технічних особливостях певної галузі.

Слід підкреслити, що наведене допіру визначення хемічної промисловости майже ніколи послідовно не провадиться і в капіталістичних країнах. Та й справді, важко тепер знайти таку галузь промисловости, яка більшою чи меншою мірою не користувалася б послугами хемії.

Спроба бути послідовним допіру наведеному визначенню хемічної промисловости привела, наприклад, американських дослідників до конечности залучити в цю галузь чинбарну, силікатну, скляну, паперову, коксову галузі та інш.³⁾

Через це авторам і довелося кількома рядками нижче від свого визначення хемічної промисловости відмітити, що той рід промислової діяльности, що зветься хемічною промисловістю, далеко вужчий, ніж цілокупність галузів, які вживають хемічних метод виробництва.

І далі йде досить таки довільний перелік галузів, включених у после дослідження авторів:

- 1) основна хемія,
- 2) виробництво штучних добрив,
- 3) виробництво фарб з кам'яновугільної смоли,
- 4) виробництво мінеральних фарб та лаків,
- 5) виробництво вибухових речовин,
- 6) хемічно-формацевична промисловість,

²⁾ Стор. 1.

³⁾ Див., напр., додаток до журналу „Chemical and Metallurgical Engineering“ 1929 № 1—мапа „A world perspective of chemical Engineering Industry“.

- 7) виробництво політур, та очищувальних препаратів,
- 8) " косметики й етерних олій,
- 9) " інсектифунгіцидів,
- 10) " пластичних мас,
- 11) " штучного шовку.

Коли аналізувати темпи розвитку окремих галузів промисловости, то раз-у-раз звертають на себе увагу темпи хемічної промисловости, що їх по праву визнають за найбільш прискорені і передові.

З цього приводу, наприклад, автор праці з хемічної промисловости Америки А. Н. Swift пише, що „ні одна галузь промисловости певно так не сприяла підвищенню рівня добробуту Америки, як хемічна промисловість, тож ні одна з них не розвивалась такими темпами: фактична залежність від неї всіх інших галузів індустрії спонукає декого з дослідників розглядати її як барометр промислового прогресу⁴⁾“.

Так само й автори рецензованої книги відзначають, що „ріст хемічної промисловости є конечний додаток загального народньо-господарського розвитку, опертого на безперебійному постачанні сировини промисловости⁵⁾“.

Причини особливого становища хемічної промисловости у народньому господарстві сучасности автори вбачають у тому, що 1) гостро збільшився попит на сировину через чималий зріст випуску продукції на ринок і 2) географічне розміщення сировинних джерел не збігається з основними виробничими комплексами—тобто провідними капіталістичними країнами, 3) в тому, що міждержавні зв'язки надто не тривкі і надто різномірні умови постачання сировини різним країнам від країн—продуцентів сировини. Всі ці причини, або краще сказати, противенства сучасного капіталізму, спонукають окремі країни, максимально форсуючи у себе хемічну промисловість, по змові швидше відволіктися від чужоземної залежності у справі постачання хемічної сировини.

Імперіалістична війна дала цим прагненням надто сильний імпульс; по всіх країнах з'явилися явні тенденції за поміччю спеціальної протекційної політики (заборона довозу, заборонні мита, суб'єкції та інші торговельно-промислові заходи) добутися максимальної автаркії щодо хемічної промисловости, не зважаючи на часом явну нерентабельність та економічну недоцільність⁶⁾.

Вплив війни на розвиток хемічної промисловости ішов багатьма напрямками. Насамперед у всіх держав, що брали участь у війні, на момент закінчення воєнних дій було вже багато хемічних підприємств спеціально воєнного призначення; отже їх почали використовувати на інші цілі, мирного часу (виробництво фарб, фармацевтичне виробництво, целюлозне тощо).

Обтяження хемічних підприємств основних країн-продуцентів підчас війни спеціальними замовленнями лишило нейтральні країни без потрібних їм хемікалій і змусило їх спішно насаджувати свої власні виробництва.

Поряд з цим утворення нових країн—лімітрофів, що в них хемічної промисловости майже зовсім не було, та далеко немиротлюбні прагнення цих країн теж сприяли до форсування в них хемічної промисловости.

Наслідком всього цього і головно наслідком нової ролі хемії у воєнній справі сталося значне зниження світового ринку хемікалій, що становив до війни близько $\frac{1}{3}$ всієї світової продукції а тепер лише $\frac{1}{5}$ частину.

⁴⁾ А. Н. Swift.—The American Chemical Industry. U. S. Department of Commerce, 1929. р. 6.

⁵⁾ Стр. 4.

⁶⁾ Стр. 10.

У світлі цих загальних тверджень автори наводять дані за ріст основних показників хемічної промисловости Німеччини⁷⁾.

	Число підприємств	Число робітників
1913 р.	15.042	277.629
1929 р.	14.762	401.659
Зміна до 1913 р.	— 1,3%	+ 45%

Отже, при меншому числі підприємств маємо досить таки значний зріст робітників, а це вказує на концентрацію підприємства, причини цієї концентрації, в умовах хемічної промисловости, будуть освітлені трохи далі. На жаль у праці на той же таки 1929 рік не наводилося іншого важливого показника розвитку хемічної промисловости — росту огульної продукції; та коли порівняти той же таки довоєнний 1913 рік з наведеним у книзі 1927 роком, то збільшення огульного виробітку хемічної промисловости становитиме 50%, потверджуючи отже чималу концентрацію в цій галузі за останніх 15 років.

Як відомо, Німеччина до війни посідала найвидатніше місце на світовому ринку хемікалій, бувши по ряду вузлових виробництв майже повним монополістом. Тим то дуже цікаво простежити ті зміни, які зайшли у світовому господарстві в галузі хемічної промисловости. Далі подаємо таблицю, де показано зміни у питомій вазі головніших країн — виробників цікавих нам продуктів.

	1913 р.		1927 р.	
	Млн. марок	% до підсумку	Млн. марок	% до підсумку
ПАСШ	3.400	34,6	9.450	43,4
Німеччина	2.400	24,4	3.600	16,5
Великобританія	1.100	11,2	2.300	10,5
Франція	850	8,7	1.500	6,9
Італія	286	2,9	730	3,4
Японія	150	1,5	550	2,5
Канада	120	1,2	540	2,5
Бельгія	250	2,6	450	2,1
Голяндія	150	1,5	350	1,6
Швейцарія	170	1,7	320	1,5
Швеція	110	1,1	200	0,9
Норвегія	100	1,0	85	0,4
Інші	750	7,6	1.700	7,8
Разом кругло	10.000	100,0	22.000	100,0

Перше, що треба підкреслити — це те, що дві головніші країни — продуценти, ПАСШ та Німеччина, разом взяті, зберегли спільно питому вагу. Обидві вони, як і до війни, дають разом близько 60% всіх хемікалій світу. Проте кожна з них зокрема дуже змінила свої позиції і те, що втратила Німеччина, цілком перехопила Америка, яка тепер дає понад 43% всієї світової продукції.

⁷⁾ Стор. 6. Там таки ж наводиться дані, скореговані комісією в бік зменшення (через виключення ряду галузей хемічної промисловости) але тенденції лишаються ті самі.

Всі інші зміни не мають суттєвого значення. Можна тільки відзначити, що дві великі країни — Франція та Англія знизили значення у виробництві, а замість їх трохи збільшили свою роль деякі другорядні країни.

Слід ще підкреслити, що коли б у книзі були дані нехай навіть за 1929 рік, то навряд чи впорядникам удалося б обійти мовчанкою хемічну промисловість СРСР, яка хоч і створюється у нас майже заново, але за розмірною невеликий проміжок часу свого пореволюційного розвитку зуміла лишити позаду кілька з перелічених у таблиці країн — в кожному разі, Норвегію, Швейцарію, Голландію і, може, Бельгію.

Розподіл хемічної промисловості світу по окремих галузях і внутрішні зрушення проти довоєного часу видно з наведеної далі таблиці

	1913 р.		1927 р.	
	Млн. марок	%	Млн. марок	%
1. Виробництво зв'язаного азоту	1000	10,0	1500	6,8
2. Суперфосфат та інші штучні добрива	900	9,0	1200	5,5
3. Фарби кам'яновугільної смоли	350	3,5	700	3,2
4. Мінеральні фарби та фарбники	1500	15,0	2500	11,4
5. Лаки	350	3,5	1250	5,7
6. Вибухові речовини	800	8,0	900	4,0
7. Штучний шовк	250	2,5	2000	9,0
8. Фармацевтика	1750	17,5	3000	13,6
9. Косметика й парфумерія	500	5,0	1500	6,8
10. Основна хемія, лісохемічна промисловість, вапно, інсектициди, сірникова промисловість	2600	26,0	7500	34,0
Разом	10000	100,0	22050	100,0

Отже, підвищили свою питому вагу у світовому виробництві лише чотири групи — основна хемія та виробництво лаків, що постачають переважно засоби виробництва, і дві чималі групи споживчого характеру — виробництво штучного шовку, косметики й парфумерії.

Була б проте помилка брати ці положення допіру вказаному вигляді без досутніх поправок. Сила в тім, що у хемічній промисловості, цій найреволюційнішій галузі, що збільшує своє виробництво частими стрибками, під впливом ряду відкриттів та значних винаходів, зниження вартості продукції може йти в парі з кольосальним ростом випуску товарів у фізичному об'ємі. Це зв'язано з тим, що відкриття спричиняються до гострих цінісних зрушень і через це цінісні показники втрачають майже всяку репрезентативність.

Ці міркування цілком, наприклад, можна приложити до питомої ваги виробництва добрив. Автори, не без підстав, зазначають що хемічна промисловість повернулася „обличчям до села“ і тоді як раніше основним споживачем хемікалій була індустрія в частині текстильної промисловості і виробництва фарб, то нині передові позиції серед галузів, що

споживають хемічну продукцію, — посідає сільське господарство. Отже, оцінюючи зрушення у виробництві хемікалій, слід внести посутню поправку, зваживши, наприклад, що при загальному індексі, (на базі 1913 року) на хемікалії 127, індекс добров становить лише 85.

Попри, все це, відносний ріст продукції штучного шовку та лаків у ціннісному виразі є цілком закономірний, коли зважити, що штучний шовк все більше поширюється у вжитку, а попит на лаки, зв'язаний головно з розмахом авто — та авіобудівництва, теж велетенськи зростає.

Вертаючись до загальної характеристики хемічної промисловости Німеччини, треба згадати насамперед ті зміни, які сталися в об'ємі її зовнішнього торгу хемікаліями, рівняючи з об'ємом її ж таки виробництва. От оця таблиця дає досить цікаве порівняння, що характеризує зрушення в цьому вузловому для німецької хемічної промисловости питанні.

	1913 р.	1927 р.
Виробництво хемікалій у Німеччині .	2.400	3.600
Експорт	858	1.178
Питома вага експорту до виробництва	35,7%	30,0%

Отже, незважаючи на те, що Німеччина подекуди втратила свої колишні позиції у світовому виробництві, пайка ця всеж досить велика, і доходить майже $\frac{1}{3}$ загальної хемічної продукції Німеччини.

Значення це можна відітніти, вказавши хоч би на те, що в ПАСШ пайка експорту хемікалій не перевищує 7—8 відсотків виробництва, ще до того ж скорочуючись з року в рік⁸⁾.

Коли мати на увазі, що ПАСШ надто невдоволені своєю позицією на світовому ринку хемікалій, що нині, підчас криз, на питання збуту капіталістичні країни реагують надто гостро, і коли далі згадати, що для Німеччини питання експорту щільно переплетені з репараційними платежами, — то стане цілком очевидним серйозність становища Німеччини на світових ринках хемічної продукції.

Німеччина докладає великих зусиль, щоб захопити другорядні і далекі ринки, щоб заповнити бреш, яка утворилася через гостре скорочення експорту до головніших країн — споживачів.

Англія та СРСР, що забирали до війни майже чверть німецького експорту, зменшили свій довіз так:

	1913 р.	1927 р.
Англія	113,5	80,3
СРСР	82,7	48,5
	196,2	128,2

тобто загальне скорочення експорту по цих видатніших країнах становить близько 35% і, щоб надолужити його, Німеччині довелося зв'язатися з рядом дрібних споживачів хемічної продукції.

2. Організація хемічної промисловости

Розвиток методів виробництва всякої галузі відбувається або через застосування нових відкриттів та винаходів, або через повільне вдосконалення виробничого процесу.

У хемічній промисловості розвиток цей більшою мірою ніж в будь-якій іншій галузі відбувається якраз під впливом відкриттів та успіхів

⁸⁾ Див. вже цитовану вище роботу А. Н. Swift'a.

хемії. Це зумовлюється щільним зв'язком між науково-дослідною роботою в царині хемії та хемічною промисловістю, ніби своєрідним „симбіозом“ між цими обома сферами суспільної праці.

Щільна й безпосередня близькість хемічної індустрії до наукового знання забезпечує швидко й безпосередню передачу їй наукових досягнень і передумовлює таким способом надто плижкуватий шлях розвитку методів виробництва. Ця особлива плижкуватість розвитку, що є мабуть одна з найголовніших специфічних особливостей хемічної промисловості, як показано буде нижче, зумовлює ряд серйозних відмін цієї галузі від інших галузів сучасної індустрії.

До війни за рівнем дослідчої роботи у хемічній промисловості та за розміром асигнованих для цієї мети коштів, Німеччинна стояла мабуть чи не на першому місці. Тому, зрозумілі побоювання авторів з приводу того, що тепер ряд країн, та насамперед Америка, обганяють і переганяють Німеччину в царині науково-дослідчої діяльності мавши далеко більші фінансові можливості підтримувати цю вирішальну для розвитку хемічної промисловості ділянку.

Переходячи до аналізу штандорту хемічної промисловості, автори відмічають неможливість аналізувати географічне розміщення всієї галузі в цілому, що складається з багатьох різнорідних паростей, часом із своїми особливими штандортами, часом взагалі без певного розміщення по окремих районах країни.

З галузів, що мають певне тяжіння, виділено насамперед електрохемію, що розміщена поблизу дешевих джерел енергії. Так само і содові виробництва прагнуть до концентрації навколо джерел соли, вопна та вугілля.

Щодо інших галузей, відзначається їх тяжіння до дешевих джерел води та до зручних з транспортного погляду пунктів (щоб приставляти важкі й неплатежездатні вантажі — вугілля, хемічну сировину).

Два райони Німеччини — Райнський край та Центральна Німеччина, через сприятливе поєднання згаданих вище факторів, мають до 65% всіх робітників, що працюють у хемічній промисловості Німеччини. Слід знов же відзначити концентрацію хемічної промисловості у центральному районі близько родовища бурого вугілля.

Надзвичайно важливе і повчальне висвітлення щільного зв'язку між хемічною промисловістю капіталістичних країн і допоміжними підприємствами, особливо хемічного машинобудівництва. Тут взагалі ілюструється роля капіталістичної організації і зв'язаної з нею „трагедії маргінотратства“. Бувши зорганізовані на засадах суворої виробничої тайни, надто загостреної в умовах хемічної промисловості, всі хоч трохи значні підприємства прагнуть будувати свої власні машинобудівельні заводи, для самообслуги, бо раз-у-раз у конструкціях апаратури і в характері будівельного матеріалу лежить тайна успіху підприємства. Це, знов, спричиняє зайві народно-господарські витрати і створює надто прирятливі передумови для концентрації і комбінювання промисловості.

Сюди слід ще залічити труднощі зменшувати витрати на виробництво, зв'язані звичайно з незначною питомою вагою заробітної плати і сировини, а звідси високу пайку фіксованих витрат виробництва, отже й особливий тягар неповного обтяження підприємства.

Нарешті, неможна не зауважити ще тісної взаємозалежності окремих галузей хемічної промисловості між собою, у зв'язку з чим зрушення в асортименті і зміни методів виробництва, такі часті у хемічній промисловості, спричиняються до стійких пересувів по багатьох ланках хемічної промисловості підносячи на вершину гаразду одних

Недаром, отже, мало не вся хемічна індустрія світу зосереджена в 4-5 світових концернах, щільно переплєтених один з одним узами співробітництва і боротьби. У Німеччині концентрація ця дійшла максимальних меж у знаменитому концерні світового значення „I. G.“.

Перелічені вище особливості хемічної промисловості знайшли своє відбиття і в організації збуту. Швидко перегруповання асортименту в бік його розширення спричиняється до кінечности раз-у-раз перебудовувати збутовий апарат. Поряд з цим, автори відзначають концентрацію збутових організацій з метою максимального скорочення запасів. Так само особливості збуту хемічної продукції тягнуть за собою намагання по змозі відволотися від послуг посередників і налагодити ширший і безпосередній зв'язок із самими споживачами. Це спричиняється тим, що збут хемікалій потребує спеціального досвіду і знань, часом навіть підкрєплених лабораторною обстановкою, чого не може мати кожний торговий посередник.

Загострена концентрація між виробниками, з одного боку, і продуктами — з другого (численність субститутів), змушує виробників активно впливати на споживання й організувати його. З цією метою виробники відряджають на підприємства покупців свій технічний персонал навчати споживачів та його апарат на місці способам найраціональнішого житку певного продукту. Інакше кажучи, виробники організують у споживачів монтаж виробничого процесу, щоб прищепити їм той або той продукт і цим забезпечити йому збут.

Одночасно з цим на великих підприємствах організуються спеціальні лабораторії не стільки, щоб вивчати виробничий процес, скільки щоб виробляти нові й ефективні методи застосування того або того продукту.

3. Питання праці

Вище вже відмічалася досить загальновідома особливість хемічної промисловості — порівнюючи незначна участь робочої сили у виробничому процесі. Поряд з цим, далеко більшу, ніж в інших галузях, ролю (майже вдвое) відіграє технічний персонал. При цьому значення його збільшується, коли зростає масштаб підприємства; — це видно з таких цифр:

У підприємствах з числом робіт- ників	Припадає технічного персоналу у % до загальної маси зай- нятих осіб
До 5 робітників	3,0
6 — 10	4,4
11 — 50	5,1
51 — 200	5,9
201 — 1000	6,6
Понад 1000	10,6

Противно технічному персоналові, робоча сила хемічної промисловості загалом має розмірно менше представників високої кваліфікації, бо робота основної маси робітників полягає в нагляданні за ходом хемічних перетворень під керуванням технічного персоналу. Річ певна, що допіру подане твердження щодо структури робочої сили за кваліфікацією потребує ряду застережень відносно деяких галузів, які використовують якраз багато робітників високої кваліфікації. (фарби, вибухові речовини тощо).

Торкаючись питання текучості робочої сили, автори відмічають, що остання у хемічній промисловості, рівняючи з іншими галу-

зями, невелика. Окрім ряду експертних даних, що ними автори підтверджують це, вони наводять і характеристику вікового складу, що повинна довести відносну стабільність основних кадрів робочої сили хемічної промисловості. От, напр., із загального числа робітників 1925 р. — 6% припадало на робітників, старших за 60 років, 20% були віком понад 50 років, 40% були понад 40 років, 60% — понад 30 років.

А в тім, щодо текучості робочої сили рецензована праця дає суперечливу відповідь. От, напр., у висновках консультанта Гавпта наводяться дані, що свідчать за чималу текучість робочої сили на найбільших підприємствах хемічної промисловості.

Ріст заробітної плати у хемічній промисловості автори обчислюють для 1929 р. рівняючи з 1913 р. — для кваліфікованих робітників на 89%, а для некваліфікованих 94%.

Разом з тим упорядники не вважали за потрібне вказати, що цифри ці аж ніяк не дають точного відображення росту матеріального добробуту робітників хемічної промисловості Німеччини: коли зважити, що за цей же період індекс цін у Німеччині підвищився майже на 40%⁹⁾, то ріст зарплати за 15 років становитиме лише 53-55%. До того ж самі автори застерігають, що через територіальні зміни та технічні зрушення, порівняння теперішньої зарплати з довоєнною „не дає справжньої картини“¹⁰⁾.

Вражає і те, що в книзі немає хоч будь-яких даних за безробіття у хемічній промисловості. Ця прогалина тим більше неприпустима в книзі, виданій в кінці 1930 р., коли світова криза дала себе відчутти в усіх кутках народньо-господарського організму, отже, і в хемічній промисловості. На тлі сучасної кон'юнктури капіталістичних країн, замовчування питань безробіття в праці *урядової комісії* не можна інакше схарактеризувати як тенденційність апологетичного порядку.

Отже, цікаво навести ті дані, що їх упорядники вважали за потрібне вмістити з питань *охорони праці* у хемічній промисловості. Це для цікавої нам галузі індустрії має особливе значення.

Виробництво вибухових речовин, робота при апаратах під сильним тиском (що доходить часом до 1000 атм.), вироблення багатьох нових продуктів недосліджених властивостей і прикмет (з точки зору безпеки) — все це підвищує небезпечність для робітників хемічної промисловості.

Та ще важчі наслідки від постійного впливу шкідливих речовин, які поволі отруюють (коли неухважно ставитися до запобіжних заходів) легені, нерви та мозок робітника. І безконечним цинізмом віє від зауваження консультанта Шпарре про те, що „*межі охорони праці від нещасливих випадків кінчаються не тільки в концерні „І. д.“, а і в інших підприємствах, там, де повстає небезпека для рентабельності підприємства.*“

4. Ринок та ціни

Так само як і супроти інших питань, що стосуються хемічної промисловості, і тут доводиться відзначити, що різностатність та змінність асортименту цієї галузі, зв'язок її майже з усіма ділянками народнього господарства, не дає змоги говорити про всю галузь в цілому. Кожна група продуктів має свої часом протилежні тенденції і знайти ті загальні характеристики, які можна було б винести за клямри, надто важко.

⁹⁾ Див. Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich за 1929 р., стор. 238.

¹⁰⁾ Стор. 57-а, примітка 2-а.

Не зважаючи на це, автори наводять дані, які вказують, що індекс цін хемічної промисловості у Німеччині, рівняючи з довоєнним періодом, нижчий ніж загально-торговий індекс. Це зв'язано з тим величезним прогресом, який зробила хемія за останні 15 років, через ряд цінних відкриттів та винаходів.

Автори разом з тим відзначають, що у світовому аспекті гострому зниженню цін протидіє певний ріст витрат виробництва на хемічні продукти, спричинений широким розповсюдженням цієї галузі і насадженням її під захистом протекційної митної політики в тих країнах, де для цього немає сприятливих передумов. Проте, цей фактор, що стримує ціни, не може неутралізуватися величезним ростом споживання (за обчисленням авторів удвоє проти довоєнного) продуктів хемічної промисловості, зумовленим цілим рядом економічних причин.

До цього стосується: потреба сільського господарства, що гостро виросла після війни, на добрива, для ліквідації тих наслідків, які принесла імперіялістична війна; чимале будівництво в інших галузях народного господарства, що теж виявляють підвищений попит на хемікалії, зміни в моді, зокрема гостро-підвищений попит на штучний шовк, чималий розвиток ряду порівнюючи нових галузей, як от кіно-індустрія, фото-радіо-аматорство, ріст авіобудівництва, — все це створювало для хемічної промисловості широкий ринок збуту і підвищувало кон'юнктуру. І при всьому цьому, як було вказано вище, індекс цін на хемікалії був нижчий, ніж в інших галузях. Це повинно очевидно зайвий раз проілюструвати всю силу нових відкриттів у хемії. Ці відкриття зумили посунути хемічну промисловість наперед такими темпами, що не зважаючи на ріст споживання, ціни не тільки задержалися на старому рівні, а й відносно пересунулися вниз.

У світлі всього сказаного для капіталістичних країн особливої ваги набувають світові ринки хемічної промисловості. Далі показано зміни ролі основних країн — продуцентів у загальній масі світового експорту хемікалії.

Питома вага у % до підсумку
світового експорту.

	1913 р.	1929 р.
Німеччина	28,5	28,0
Англія	15,6	14,0
ПАСШ	9,7	16,0
Франція	9,7	12,0
Інші	36,6	30,0
	100,0	100,0

Отже, Англія та всі інші країни зменшили своє значення на світовому ринку, а ПАСШ та Франція його збільшили. Німеччина, перебуваючи асортимент свого експорту та перейшовши на виробництво для експорту топких та дорогих продуктів, зуміла майже затримати свої позиції у *ціннісному виразі*, але на думку авторів здала їх за фізичним об'ємом *).

Надто цікаві ті зміни в асортименті світового торгу, які сталися від часів довоєнного періоду.

Нижче ці зміни показано в спеціальній таблиці:

*) Через перехід до експорту дорожчих ґатунків та продуктів.

У % до підсумка всього світового експорту.

	1913 р.	1929 р.
Продукція основн. хем. пром.	21,0	22,0
лісо-хемічн. пром.	1,0	1,5
Азотові добрива	3,0	20,0
Фосф. добрива	6,0	1,0
Фарби кам'яновуг. смоли	25,0	15,0
Мінеральні фарби	9,0	7,3
Лаки	1,0	1,7
Вибухові речовини	8,0	2,0
Штучний шовк	—	6,0
Інші	18,0	29,8
	100,0	100,0

Отже, при майже стабільній питомій вазі основної експортної групи важкої хемії, друга потужна група—фарби кам'яновугільної смоли гостро знизили свою пайку. Це і є та основна сфера, що в ній Німеччина була до війни майже гегемоном і в якій наслідком воєнних і повоєнних зрушень її сильно потіснили нові країни-продуценти.

Звертає на себе увагу і великий зріст інших груп, що в ньому очевидно, позначається чимале розширення асортименту хемікалій за минулий період. Сюди, з цієї точки зору, треба додати ще й суми експорту штучного шовку і навіть азотових добрив, що представляють тепер вже, в основному, продукти нової галузі—виробництво зв'язаного азоту, через пряму синтезу амоніаку.

Отже, звідси бачимо, як нові продукти створюють нові ринки збуту, що далі, так само як і старі, звужуватимуться під впливом тенденцій капіталістичних країн насаджувати власне виробництво, і тим більше загострюватимуть противенства капіталізму на цій важливій ділянці світового господарства.

5. Рентабельність хемічної промисловості *)

Особливість фінансового господарства хемічної промисловості взагалі, і німецької зокрема, автори вбачають у значній його капіталоемності, що різко коливається (в бік росту) в наслідок тієї особливості плиткуватості її розвитку, що за неї ми вже не раз згадували. Це спричиняється до частоті і непередбаченій потреби в нових вкладеннях капіталів, а звідси і до різких перебудов балансу підприємства. Друга особливість фінансового господарства—це підвищена пайка амортизації, зв'язана не тільки з великим фізичним зносом будинків та апаратури, під впливом ідкої пари та рідин, але і з великою моральною амортизацією основного капіталу, з потребою безперервних перебудов та добудов, щоб зберегти конкурентоздатність на ринку, як в частині асортименту, так і в частині цін. Всі ці особливості хемічної промисловості тягнуть за собою підвищений ризик для капіталістів, що і відбивається на нормі прибутків підприємств хемічної промисловості.

На закінчення треба відзначити таке.

*) Заголовок цього розділу, як і інші, взято з рецензованої праці. Розділ цей по суті трактує про всі фінансові питання й особливості хемічної промисловості, але іменується так тому, що буржуазний дослідник, розглядаючи всі господарські питання взагалі, а фінансові зокрема, аналізує їх з точки зору рентабельності.

Не зв
цін хеміч
нижчий ні
гресом, як
криттів та

Авто
зниження
дукти, сп
її під за
цього не
ціни, не
численні
словост

До
виросла
несла і
нього і
зміни
чимали
фото-
хемічн
І при
нижчи
струв
нути
на рі
носна

набу
ролі
хемі

Рецензована книга являє безперечний інтерес кількістю в ній матеріалу, якісним складом її упорядників, а також ха країни — одної з передових щодо розвитку хемічної проми Праця дає цілий ряд таких рідких у літературі з цієї галузі екон узагальнень, що являють безперечно велику повчальність і пот спеціального висвітлення з марксістської точки зору.

Разом з тим, сама аналіза розвитку хемічної промисловості статньою наочністю викриває ті величезні противенства, що в ні буває нині капіталістичний світ. Чи розглядати цю галузь у сві аспекті з її жорстокою боротьбою за ринки, з гострими митним флітками, з невтримним прагненням всіх капіталістичних країн на її в себе, як зняряддя майбутньої війни, чи аналізувати її внутр господарський розвиток у Німеччині з непоборними противен в галузі праці, недоцільним марнотратством, щоб підтримати за цінв. свою конкурентоздатність, чи розглядати її, нарешті, з точк фінансового господарства, що прагне нагромаджувати у себе запаси хемікалій, через непевність фінансів споживачів, — всюд диться стикатися з окремими ділянками того загального явища, знаком його проходить тепер життя капіталістичних країн, тобт бокої економічної кризи.

ДЕРЖАВНЕ ВИДАВНИЦТВО „ГОСПОДАРСТВО УКРАЇНИ“

ХАРКІВ, Будинок Держпрому, 6-й під'їзд

НЕЗАБАРОМ ВИЙДЕ ДРУКОМ:

- | | |
|---|--|
| <i>Шрай і Шоломович</i> — Промфіналя підприємства й методи його складання . . . ціна 1 крб. 50 к. | Селянські бюджети України 1926-27 році. |
| <i>Шпанбок</i> — Технічний контроль на підприємствах. | Житлобудівництво на Україні в 1928 року. |
| <i>Ліфшиц</i> — Побут і культура в новому місті. | Сільсько - господарський перепис України 1917 року. |
| <i>Тіктін</i> — Раціоналізація і організація промислових підприємств. | Ринковий обіг у селянському господарстві України в 1927-28 році. |
| <i>Цензова</i> промисловість України в 1928-29 році. | Фабрики і заводи України. |

ЗАМОВЛЕННЯ НАДСИЛАТИ
БЕЗПОСЕРЕДНЬО ВИДАВНИЦТВУ

