
RECENT ECONOMIC CHANGES IN THE UNITED STATES

REPORT OF THE COMMITTEE ON RECENT ECONOMIC CHANGES
OF THE
PRESIDENT'S CONFERENCE ON UNEMPLOYMENT

HERBERT HOOVER, CHAIRMAN

INCLUDING THE REPORTS OF A SPECIAL STAFF OF THE
NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH, INC.

VOLUME

I

FIRST EDITION

1 9 2 9

НОВЕЙШИЕ ИЗМЕНЕНИЯ
В ЭКОНОМИКЕ
СОЕДИНЕННЫХ ШТАТОВ
СЕВЕРНОЙ АМЕРИКИ

Инд. № 238

О Т Ч Е Т

КОМИТЕТА ПРИ ПРЕЗИДЕНТСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ
ПО ВОПРОСУ О НОВЕЙШИХ ИЗМЕНЕНИЯХ В ЭКОНОМИКЕ
ПОД ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВОМ ГЕРБЕРТА ГУВЕРА

СО ВКЛЮЧЕНИЕМ ДОКЛАДОВ ОСОБОГО КАДРА СОТРУДНИКОВ
НАЦИОНАЛЬНОГО БЮРО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ТОМ ПЕРВЫЙ

*Перевод с первого американского издания
под редакцией А. М. ГИНЗБУРГА*

С предисловием Г. САФАРОВА

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО
МОСКВА ★ 1930 ★ ЛЕНИНГРАД

~~1938
ПРОВЕРЕНО~~

~~338.4
338
41~~

~~Государственный
НАУЧНАЯ
БИБЛИОТЕКА
— И.Т.Л.~~

~~ПРОВЕРЕНО
1936 г. № 5619~~

~~34/39
403~~

~~11-125 / 1174
1942~~

ОТ П Е Ч А Т А Н О
в 1-й Образцовой типографии
Гиза. Москва, Валуевая, 28.
Главн. № А-53706. С. 60.
Гиз. № 36417. Зак. № 3472.
Тираж 6000 экз. 38¼ п. л.

ГОС. ПУБЛИКАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКАЯ
БИБЛИОТЕКА СССР

2564 $\frac{3}{59}$

Н
6903
н1

КОНЕЦ «ПРОЦВЕТАНИЯ.»

(Предисловие.)

Предисловие к отчету Гувера должно быть прежде всего последствием. Отчет Гувера — это философия «процветания», которому нет конца и предела. Ясная солнечная погода, безоблачный горизонт, радость жизни переливаются в набухающие курсы ценных бумаг. Если есть опасные увлечения, то Федеральный резервный банк Соединенных штатов неусыпно стоит на страже капиталистической стабилизации и всегда успеет предупредить землетрясение. Восемь лет процветания, каких не знал мир, в стране, которая покорила своим всеильным долларом весь мировой капитализм, которая не хочет и слышать о СССР как раз потому, что никакие социалистические эксперименты не могут ей грозить!

«Новая промышленная революция» разрешает социальный вопрос. Растущий капитализм нуждается в платежеспособном спросе. За хорошую работу — хорошая заработная плата. «Американец, впервые сталкивающийся с европейской промышленностью, поражен, находя, что зачастую предприниматель вынужден считаться с количеством своих рабочих, вместо того чтобы принимать в расчет только количество продукта, которое может быть произведено. Представление о предпринимателе, как филантропе, выполняющем известную работу и дающем заработок, у нас почти совершенно отсутствует. Мы выработали определенный взгляд, согласно которому задача предпринимателя — всяческими способами экономить труд. Можно почти сказать, что он — не предприниматель, а управляющий, организатор (и это отчасти вытекает из принципа разделения труда), соединяющий элементы производства наиболее производительным способом»¹. Классовое общество, согласно этому взгляду, выдвинутому еще древним Менением Агриппой, отнюдь не американцем, а старым рабочладельцем, — простое воспроизведение научной организации пред-

¹ R. G. Tugwell, *Industry's Coming of Age*, New-York, 1927, pp. 87—88.

приятня. Таково убеждение стопроцентного американизма, положившего на зубок новорожденному президенту Гуверу свой сикофантский, хвалебно-чванливый отчет.

Пара — другая месяцев после выхода этого отчета в свет показала, как может вдруг разразиться гром из ясного неба, как вчерашний «оптимизм», вскормленный безудержной спекуляцией и питавший ее, сегодня уже объявляется «оптимистической истерией». Думали попасть в историю как нетленные образцы капиталистического предпринимательства, а заболели лишь истерией на почве мании величия! Власть доллара треснула, процветание, «просперити» лопнуло, и из разбитой скорлупы вылезают все противоречия капитализма наших дней, дряхлеющего и умирающего капитализма-паразита, все более теснимого революцией пролетариата и колониальных народов. Отчету гуверовских бойскаутов профессорского звания (в американском сенате у Гувера есть бойскауты парламентского назначения) должно предшествовать послесловие о конце процветания, о начавшемся экономическом кризисе.

Ренегаты интернационального коммунизма, Ловстоны и Пепперы, придумали для Америки особую теорию исключительности: если есть противоречия капитализма, то только не на почве американского процветания; если есть классовая борьба, то только не там, где технический прогресс «разрешает» и рабочий вопрос, и негритянский вопрос, и вообще все вопросы мироздания; если есть фашистский реформизм в рабочем движении, то во всяком случае не в стране самого «плавного» развития процветания. Ловстоны и Пепперы попытались выключить Соединенные штаты из сферы действия экономических законов (кризиса капитализма и расшатывания его стабилизации). Все противоречия американского капитализма они выставили за ворота Соединенных штатов. Бухаринская теория организованного капитализма помогла им, была переварена ими, стала знаменем интернационального оппортунизма, знаменем Брандлеров, Серра и К^о.

Как известно, эта теория провозгласила конец «проблематике» рынка, то есть прекращение действия законов политической экономии на почве национальных капитализмов. В национальных рамках капитализм уже сумел победить конкуренцию и анархию производства, он «организовался» и только внешние, международные противоречия дают пищу для взаимной борьбы между различными национально-организованными группами капитала. Примат, первенство внешних противоречий над внутренними, был выведен отсюда Ловстонами и Пепперами с самой крайней поспешностью и угодливостью,

Конец процветания бьет не только Гувера и американский капитализм, но и их почитателей, тех, кто был идейно пленен процветавшим капитализмом, вместе со вторым Интернационалом и его оруженосцами. Кризис в Соединенных штатах начался с биржевого краха. Внезапно полетел вниз курс всех ценных бумаг. Наиболее бросающимся в глаза было сокращение общей суммы биржевых займов на один миллиард девяносто шесть миллионов. В сообщении Нью-Йоркского резервного банка, выпущенном вчера, — писал «Анналист» 1 ноября, — указывается, что займы других¹ сократились на 1380 млн. долларов, а займы банков вне городской черты па 707 млн., всего на 2087 млн.² Промышленные ценные бумаги (к 13 ноября) обесценились на 32%. По 17 миллионам держателей бумаг, разрекламированных в гуверовском отчете, ударил биржевой крах. Федеральный резервный банк пытался предупреждать, но нельзя было предупредить громко, чтобы слышали все, — иначе получилась бы паника. Поэтому предупреждение было уловлено исключительно лишь ухом наиболее крупных воротил. Сказка о социальной гармонии между воротилами спекуляции и мелкими держателями разлетелась как глиняный горшок, как только началась биржевая дисгармония. Гармония на основе веры в вечное процветание раздувала спекуляцию и гнала в гору учетный процент. Спекуляция залила золотом капиталистическое процветание. На онкольные счета, в спекулятивные биржевые сделки потекли средства из старой Европы, задыхающейся от недостатка капиталов. «Весь мир покупал доллары через Лондон, чтобы ссужать их в Нью-Йорке, и таким образом фунт стерлингов пал ниже золотого обеспечения в 4,85 долл.»³ Сноуден на съезде английской рабочей партии плакался, что спекуляция в Нью-Йорке потрясает все здание английского капитализма. Бен-Тиллет, желтый вожак профессиональной бюрократии, разносил по митингам свои лицемерные проклятия по адресу ростовщиков.

Но «чем согрешили, тем и наказаны». Америка, за период процветания окончательно утвердившая свое положение всемирного ростовщика, выковавшая золотую узду для Европы в 20 млрд. долл., получила удар в спину на бирже как раз с этой стороны. Как раз по этой причине отказалась служить федеральная резервная система, разукрашенная как ангел-хранитель в отчете гуверовской комиссии. Английский «Экономист» с злорадством отмечает: «Истина заключается в том, что как резервная система, так и банки, состоящие ее участни-

¹ Краткосрочные, спекулятивные заемные сделки.

² «The Annalist».

³ «The Economist», 7 XII,

гамп, могли только отчасти контролировать положение, просто потому, что Уолл-Стрит получал значительную часть своих фондов от «других», и всякая попытка резервной системы оказывать воздействие на банки, состоящие ее участниками, всякое сокращение онкольных счетов последними перекрывалось с помощью «других»... Добрая доля займов «других» состояла по существу из иностранных краткосрочных вкладов, притекавших в Нью-Йорк, чтобы воспользоваться высоким учетным процентом по краткосрочным сделкам»¹.

В гуверовском отчете этот высокий процент характеризуется как предохранительное средство против спекуляции!

Таким образом, став цитаделью международной финансовой олигархии и отбив это монополистическое положение у твердолюбного Лондона, Нью-Йорк сделался центром международной спекуляции и... потерял власть над собой, утратил «самоконтроль». Иностранные спекулятивные вклады затопили рынок ценных бумаг и подготовили крах. Федеральная резервная система могла предупреждать клиентов только о своем бессилии!

Но ведь это спекулятивное набухание фиктивных ценностей — вещь, отнюдь не случайная на новейшем этапе капитализма. «Капитализму вообще свойственно отделение собственности на капитал от приложения капитала к производству, отделение денежного капитала от промышленного или производительного, отделение рантие, живущего только доходом с денежного капитала, от предпринимателя и всех непосредственно участвующих в распоряжении капиталом лиц. Империализм, или господство финансового капитала, есть та высшая ступень капитализма, когда это отделение достигает громадных размеров»². Спекуляция на фондовой бирже есть спекуляция фиктивными ценностями, спекуляция правами на получение дохода в будущем, спекуляция притязаниями рантие. Гуверовские экономисты, славословящие процветание на всех языках и во всех видах, проявляют особо заботливое отношение к психологии. Психология потребителя «определяет» спрос, психология «диктует» путь производству. Этот психологизм — как субъективизм и эмпиризм современной вульгарной буржуазной экономической науки вообще — объясняется их психологической и иной близостью к рантиерской верхушке капитализма, к тем прожигателям доходов, которые больше всего заинтересованы в повышении

¹ «The Economist», 7 XII.

² Ленин, Собр. соч., т. XIX, стр. 118, изд. Института Ленина.

спекулятивной «эффективности» или «производительности» капиталистической промышленности.

Разрыв между движением фиктивных ценностей и движением общественного производства, разрыв между беспечными спекулятивными скачками вверх и сокращением производства, промышленной депрессией, характерен для новейшего этапа капитализма в Америке, как и в других странах. Конечно этот разрыв не может продолжаться дальше определенного критического пункта, когда в окно заглядывает суровый зимний день с запоздалыми разочарованиями. Спекуляция ценными бумагами может развиваться независимо от промышленного подъема, по она поднимается на невиданные, астрономические высоты, когда ее подхлестывает процветание. Ее разгон особенно трудно остановить, когда промышленная депрессия дает о себе знать только много позже, когда она заходит с тылу спекулятивной горячке.

В Соединенных штатах признаки промышленной депрессии предшествовали биржевому краху. Биржевой крах только привел в соответствие движение на спекулятивной поверхности с созреванием экономического кризиса в глубине. В этом нельзя сомневаться. Об этом неопровержимо свидетельствуют цифры и факты. Спекуляция, взяв разгон с промышленного «процветания», продолжала свой курс на повышение до тех пор, пока не очутилась пред лицом действительно стремительного движения вниз во всех важнейших отраслях экономической жизни.

Если принять месячные средние данные за 1923—1925 гг. за 100, окажется, что

	В авг. 1928 г.	В сент. 1928 г.	В авг. 1929 г.	В сент. 1929 г.
Промышленное производство в целом равнялось	113,0	116,0	124,0	122,0
Производство чугуна-сырца	105,0	102,5	125,7	116,0
„ стали	120,9	120,0	142,5	130,5
„ автомобилей	139,5	125,6	150,7	125,6
„ цемента	150,9	143,9	149,6	138,6
Погребление хлопка	102,6	95,9	108,7	106,3
„ шерсти	95,2	91,8	111,1	105,0
Количество строительных заказов (по 37 штатам)	118,8	114,2	100,5	90,2
Количество работающих рабочих	91,7	93,0	96,6	97,3
Цены с.-х. продуктов	100,7	102,2	103,6	102,2
Оптовые цены всех товаров	98,2	99,4	97,0	97,0
Цена продовольствия в розницу	103,0	105,4	107,0	107,4
Стоимость жизни (включая пищу)	98,2	99,4	99,4	99,4 ¹

¹ «United States Department of Commerce Survey of Current Business», November 1929.

Уже из этой таблицы явствует, что разница между августовскими и сентябрьскими данными не была простым отражением сезонных колебаний. Чугун, сталь, автомобили, цемент, строительство и цены сельскохозяйственных продуктов дают тревожные сигналы.

А вот звон битых горшков после биржевого паралича: «Какой бы цветущей ни была американская промышленность, она была не в состоянии платить больше 3% дивиденда по биржевым ценностям за последние 1½ года. Если покупки этих ценностей все же производились по высоким ценам, это значит, что их покупали для спекуляции, а не для вложения капитала, и это также значит, что покупатели втягивались в авантюру пропагандой и оптимистической истерией. Ссужая деньги под все более и более высокие проценты биржевым спекулянтам, покупатели отвлекали средства от вкладов в строительство и другие необходимые предприятия. За последние месяцы строительство в различных частях Соединенных штатов прекратилось из-за нехватки в средствах. Нью-Йоркский рынок высосал денежные средства из страны».

Так горюет «World tomorrow» («Мир завтра») ¹. На завтра спекулятивный нарыв лопнул!

Но лопнул не только спекулятивный нарыв, лопнуло и процветание. Биржевой крах оказался формой перехода от промышленной депрессии к кризису. Американский капитал это чувствует со всей остротой. Дрожью в голосе он выдает свое волнение. Как будто группа охваченных паникой людей, «успокаивая» других, старается заглушить внутренний голос тревоги и смятения. «Нам придется страдать, глубоко страдать за наши безумства и ошибки». Не думайте, товарищ читатель, что это раскаяние какого-нибудь капиталистического сынка, поставившего поддельную папашину подпись под векселем и попавшего под суд. Это мнение солиднейшей «Коммерческой и финансовой хроники». «Самое большее, что можно сделать и что, на самом деле, нужно сделать, — это остеречься от людей, потерявших голову и здравый смысл. В такое время взаимное доверие подорвано и люди перестают верить друг другу. Маятник отлетает сейчас в противоположном направлении так же сильно, как раньше он колебался в другую сторону. Люди становятся робкими и ужасаются перед тем, на что раньше бросались, очертя голову. Точное закрепление всех сделок становится всеохватывающей страстью, все поддаются мысли, что дела идут к катастрофе, такой

¹ Декабрь 1929 г.

же, какая постигла фондовую биржу, страх и мрак подстерегают каждый шаг, впереди не видят ничего кроме тьмы»¹.

Рыночные судороги способны вырвать даже страстные мольбы и причитания из уст рантье, королей доллара, настигнутых «родной» капиталистической стихией!

Картина, нарисованная «Финансовой хроникой», великолепна. Она может состязаться со многими красноречивыми цитатами, приводимыми Марксом при описании капиталистических кризисов. Она является превосходным построчным комментарием к глубокомысленным рассуждениям Митчелей и К^о о переходе капитализма на плановые рельсы. «Финансовая хроника» не довольствуется одним описанием, но и пророчесствует о будущем: «Такое безрассудное положение вещей, охватившее все течение будничной деловой жизни, — если дать ему распространиться и закрепиться, — приведет всю торговлю и промышленность к застою и вызовет безработицу и безучастие в таких размерах, что это будет равносильно развалу и катастрофе»².

Дело не в психологии, а в том, что движение ссудного капитала только подхватило присущую капиталу тенденцию к самовозрастанию без конца и предела. Движение ссудного капитала было спекуляцией на этой тенденции. Но старый Маркс снова оказался прав в опровержение всех теорий «исключительности» и «организованного капитализма»: «действительная граница капиталистического производства — сам капитал, это значит: капитал и самовозрастание его стоимости является исходным и конечным пунктом, мотивом и целью производства»³.

Мы — не книжники и начетчики, мы стоим на почве фактов, — и вот факты, свидетельствующие о том, как капиталистическое производство ограничивается самовозрастанием капитала. Падают цены, не удается реализовать на рынке стоимость товаров.

Вот таблица оптовых цен

(1926 г. принят за 1900.)

	Октябрь 1928 г.	Сентябрь 1929 г.	Октябрь 1929 г.
С.-х. продукты	103,5	106,5	103,9
Зерновые	96,6	101,6	99,1
Продукты животноводства и птицеводства	106,4	101,1	98,8
Мясо	116,4	113,1	106,7

¹ 23 ноября 1929 г.

² Там же.

³ К. Маркс, Капитал, т. III, ч. I, стр. 231.

	Октябрь 1928 г.	Сентябрь 1929 г.	Октябрь 1929 г.
Текстильные продукты	96,1	93,1	92,7
Железо и сталь	95,1	97,6	96,8
С.-х. инвентарь	98,8	98,2	96,1
Автомобили	108,7	110,3	109,9
Строительная сталь	94,5	99,6	97,0
Нагульный скот	128,2	132,5	130,4
Бумага и бумажная масса	89,0	88,2	87,9
Сырые материалы	97,4	98,9	97,1
Фабрикаты	98,5	97,0	95,8

Цены на сахар упали до 5 центов, несмотря на попытки противодействовать снижению¹.

А вот корреспонденция «Wirtschaftsdienst»: «За последнюю неделю октября валовой доход шести крупнейших железных дорог сократился на 20% по сравнению с прошлым годом. Обесценение акций, обращающихся на нью-йоркской бирже, только в течение октября достигло 15,3 млн. долл. Цены на металлы, пшеницу, хлопок, шелк, кожи, резину сильно пострадали; особого внимания заслуживает падение цен на сталь. Количество работающих в стальной и железоделательной промышленности значительно сократилось; использование производительной способности предприятий Юнайтед Стэте Стил Корпорейшен было 83% на 26 октября, 75% — на 16 ноября, у других компаний падение до 72%. О более значительном сокращении производства сообщают с текстильных предприятий южных штатов, особенно из Южной и Северной Каролины. Предложение подержанных автомобилей так скачкообразно возросло и ухудшило положение рынка, что некоторые фирмы, предполагавшие выпуск новых моделей, отсрочили это². Сумма строитель-

¹ «Financial Chronicle», 23 XI 1929.

² Более позднее сообщение «Таймса» из Нью-Йорка от 8 декабря говорит: „Несмотря на заявления крупных предприятий о расширении предприятий, безработица непрерывно возрастает. Автомобильная промышленность за последний месяц сократила производство до 40% средней выработки предыдущих 10 месяцев, но началась работа с новыми моделями и в декабре может быть небольшой прирост по сравнению с ноябрем. Тем не менее некоторые фабриканты открыто признают, что кульминационный пункт в автомобильной промышленности уже достигнут, раз она увеличила производство за этот год на 25% (против среднего 2%-ного прироста за пять лет). Фордовская компания усилила беспокорство в промышленности, объявив, что она ожидает самого большого увеличения производства за всю свою историю, что уже в ближайшие дни она снова вернет на работу всех рассчитанных рабочих. В известных кругах это свя-

ных заказов в первой половине ноября значительно упала. Грузооборот сократился. Добыча антрацита равнялась за неделю перед 26 октября 1 891 000 млн. нетто-тонн, в две последующих недели — 1 284 000 и 1 582 000 млн. Как раз минеральная добыча было улучшилась после падения в июне — сентябре; ослабление промышленной активности и здесь должно снова ухудшить положение. В розничной торговле также чувствовалось падение курсов. Сбыт мужской одежды сократился, продажа принадлежностей радио, украшений и мехов у некоторых торговцев сократилась на 40—50%, как и вообще сбыт предметов роскоши, пострадавший в первую очередь от краха на бирже»¹.

Доходы от американских туристов в Европе за 1929 г. сократились на одну пятую.

Кризис капиталистического производства, конечно, не означает «пресыщение» потребителя всеми благами жизни. Невежество американских буржуа не только в экономических¹ вопросах, но вообще в области теоретического знания является рекордным. Они так ушли в бизнес, так поглощены им, что им совершенно недоступна мысль о том, что могут быть какие-то объективные законы, которые управляют бизнесом, но которыми бизнес не управляет. Печать этого высокомерно-дельчатого невежества неизгладимо легла на два толстых тома гуверского отчета. Однако гуверовский отчет, именно в силу невежественного пренебрежения к политической экономии, «недосмотрел» кризиса «процветания». Кризисы капиталистического производства возникают и регулярно повторяются не вследствие «пресыщения» потребителя, а вследствие «пресыщения» рынка, который опирается на определенный строй производственных отношений, который сам входит составным элементом в этот строй. Пред лицом наступающего кризиса Юлиус Бэрнс (Barnes), — довольно увесистая персона: председатель торговой палаты Соединенных штатов! — молитвенно складывает руки, отдавая должное «его величеству» рынку: «Перепроизводство никогда не составляло цели стремлений американского делового мира, этой целью — было поддержание покупательной силы, которая обеспечивает рынок для продуктов промышленности. Это — проблема сегод-

зывается с часто распространявшимся сообщением о том, что фордовская компания собирается выпустить шестцилиндровую машину и таким образом начать еще более интенсивно конкурировать с Шевроле и другими дешевыми машинами («Таймс», 9 XII 1929).

¹ Neft 49, 6 XII 1929.

няшнего дня. Производство соответствует надобностям, мы только не хотим, чтобы был перерыв в превращении этих продуктов в предмет потребления»¹.

Такая святая банкирская наивность способна подкупить не одного сторонника меньшевистской теории организованного капитализма. Акулы финансового капитала готовы расширять производство. Они обеспокоены только тем, чтобы не расстроился потребительский желудок! Однако рынок — это не сфера потребления, а сфера распределения, и притом распределения по классовому пайку: председатель торговой палаты получает столько, сколько необходимо, чтобы торговые палаты не стали излишним органом; он получает с рынка свою долю прибыли на капитал, он извлекает с рынка средства производства и рабочую силу; рабочий же находится в несколько отличном положении. «Отношение наемного рабочего и капиталиста включает уже следующее: 1) значительное большинство производителей (рабочие) не являются потребителями (покупателями) очень значительной части своего продукта, именно материала и средств производства; 2) большинство производителей, рабочие, могут потреблять лишь эквивалент своего продукта до тех пор, пока они производят больше этого эквивалента — прибавочную ценность или прибавочный продукт. Они всегда должны производить излишек больше того, что соответствовало бы их потребностям, чтобы они могли быть потребителями или покупателями в пределах своих потребностей»². Лишь постольку, поскольку на рынке оплачивается цена производства, — издержки капитала плюс средняя прибыль, — может быть рабочий потребителем.

В этом отношении не следовало бы прикидываться наивными младенцами не только председателю торговой палаты Соединенных штатов и его присным, но и гуверовским бой-скаутам из комиссии по изучению последних экономических перемен. При капитализме средства производства есть средства производства прибавочной стоимости. Когда они оказываются не в состоянии выполнять эту свою роль, рабочий перестает быть покупателем. Невыносимо тошнотворное впечатление производят лакейские разглагольствования Митчеля о том, что «с тех пор, как изучение национального дохода (!) показало, что заработная плата составляет крупнейшую долю личных доходов, очевидно, что заработок каждого отдельного лица — скорее, заработок семьи — должен расти по мере расширения производства».

¹ «Financial Chronicle», 23 XII 1929.

² К. Маркс, Теории прибавочной ценности, т. II, ч. 2, стр. 187—188.

Капиталистическое производство подрывает себя, не только увековечивая наемное рабство, но и доводя до чудовищных размеров неравномерность, диспропорцию между различными отраслями хозяйства. Эдвин Нурс без излишних обиняков рассказывает, как все процветание американского капитализма выехало на плечах разоряющегося мелкого фермерства. Низкими ценами на сельскохозяйственные продукты были оплачены и «процветание», и механизация сельского хозяйства. Из гуверовского отчета мы узнаем о чрезвычайно широком распространении торговли в сельских местностях через филиалы торговых монополистов. Коплэнд пространно рассказывает об этом. Но это прямой показатель расширения капиталистического рынка, благодаря разорению и экспроприации мелких товаропроизводителей, с одной стороны, концентрации сельскохозяйственного капитала — с другой. Такое расширение капиталистического рынка несомненно должно было внести свою долю в подготовку экономического кризиса.

Процент всех фермеров, бывших полными хозяевами, частичными хозяевами и управляющими:

	в 1900 г.	в 1910 г.	в 1920 г.	в 1925 г.
В Северной Дакоте	91,5	85,7	74,4	65,6
> Южной >	78,2	75,2	65,1	58,5
> Оклагоме	56,2	45,2	49,0	41,4
> Тексасе	50,3	47,4	46,7	39,6
> Монтане	90,8	91,1	88,7	78,1 ¹

Эти, наиболее характерные, сельскохозяйственные штаты показывают, как быстро и неудержимо шел процесс разлучения производителя со средствами производства. Конечно, в связи с этим росла и потребность в рыночных продуктах, товарах — в продуктах потребления у батраков и полубатраков, в средствах производства у хозяев. Больше всех выросло количество хозяев в Калифорнии, но Калифорния лучше всего и доказывает, что это был чистейший капиталистический рост. На среднюю ферму в Оклагоме за период 1924—1928 гг. приходилось 1780 долл. годового валового дохода, 2100 долл. в Висконсине, 4360 долл. в Калифорнии².

¹ «The Annals. Farm. Relief», March 1929, p. 22.

² «Crops and Markets», published monthly by the U. S. Department of Agriculture, October 1929.

Соотношение между ценами, получаемыми фермером за сбываемые продукты, и ценами покупаемых продуктов было (если принять среднюю за август 1909—июль 1914 гг. за 100):

1914 г.	101
1922 >	81
1929 > (май)	87 ¹

Кризис был подготовлен противоположностью между промышленностью и сельским хозяйством так же, как и развитием обычной и «технологической» или структурной безработицы, доведшей армию безработных до 3 млн. в полосу самого блестящего «процветания». Мало этого. Сам гуверовский отчет довольно обстоятельно описывает конкуренцию между отраслями. Кимбэлл сообщает, что уголь все более и более тесним водой, нефтью и газом. В 1913 г. он составлял 85% мировой суммы затрат энергии, в 1927 г. он упал до 71%, а в Соединенных штатах—до 64%. «Король-хлопок» и шерсть страдают от наступления искусственного шелка. В мировое производство искусственного шелка в январе 1928 г. было вложено 114650 тыс. ф. ст., в апреле 1929 г. эта сумма увеличилась больше чем на 50%—до 172750 тыс. ф. ст. В Соединенных штатах и Канаде к апрелю 1929 г. было вложено в эту отрасль до 63 млн. ф. ст. «Весьма интересно,—отмечает приложение газеты «Манчестер Гардиан»,— что душевое потребление хлопчатобумажных продуктов в Соединенных штатах не увеличилось за последние 20 лет... На автомобильные шины ежегодно уходит 10% всего хлопка в Соединенных штатах»². Капитализм противопоставляет друг другу отдельные отрасли, заставляет их соперничать между собой и, следовательно, толкает их на встречу кризисам. Цены регулируют распределение производительных сил, в процессе ожесточенных рыночных схваток происходит это стихийное распределение, и монополии не прекращают эту конкурентную борьбу, но, наоборот, делают ее особенно ожесточенной. Перемещение центра тяжести от производства средств потребления в производство средств производства, неизбежное в ходе развития капитализма, гигантски усиливает роль монополий, создает для них возможность подавлять и калечить развитие целых отраслей народного хозяйства и в то же время удесятерять, увеличивает во сто крат «подспудные» стремления взорвать любую из этих монополий, обойдя ее с помощью нового изобретения, через какую-нибудь парал-

¹ «The Agricultural Situation», July 1929.

² «American Cotton», 29 VIII 1929.

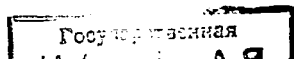
дельную отрасль промышленности или при том или ином финансовом или общеэкономическом затруднении или кризисе. Так же как капитализм бессилён прекратить функционирование и развитие производительных сил, бессилён он избежать и постоянных перемен в «соотношении сил» между свободной конкуренцией и монополией в любой из отраслей хозяйства. Колебания цен на товары, производимые на самых монополистических началах, падение этих цен с приближением кризиса — все это показывает, что власть монополий над рынком, создавшим их, весьма ограничена.

Тов. Ленин учил, что «финансовый капитал есть крупнейший доросший до монополии промышленный капитал, слившийся с банковым капиталом. Крупные банки сливаются с биржей, поглощая ее»¹.

Определенная степень концентрации промышленного капитала обуславливает его перерастание в финансовый капитал. Монополия вырастает из концентрации капитала. Торп в статье, посвященной изменениям в структуре промышленности, подробно иллюстрирует фактами и цифрами это положение. Ряд интересных иллюстраций мы находим и в статье Спрага, посвященной денежному рынку. Промышленные тресты и банковские концерны непрестанно крепили и расцветали в лучах «просперити». Процветание выращивало их так же неуклонно, как неуклонно оно хоронило их мелких, малосильных соперников. С 1921 по 1927 г. лопнуло 4513 банков; капитал этих банков достигал 2,5 млрд. руб. Стопроцентный капиталистический американизм, стандартным представителем которого является Гувер, страшно любит вздыхать о «расточительности», о «waste», тем самым «тонко» намекая на свое пуританское, чистобуржуазное происхождение. Однако это не мешает ему забывать о миллиардах, растрачиваемых капиталистической конкуренцией и кризисами. Впрочем он не смеет заглянуть в зеркало, не смеет признаться, что классовый источник расточительности коренится в наемном рабстве. Гуверовский американизм вспоминает об этом только по пустякам, например, объясняя успешное распространение электрических приборов в домашнем быту: причиной этого технического прогресса, как оказывается, послужили приостановка ввоза дешевых иммигрантских рук и подъем заработной платы в промышленности.

С поглощением биржи банком, неминуемо происходящим при господстве финансового капитала, неразрывно связано развитие трестов, эксплуатирующих вложения капитала, «инвестицио-

¹ Ленин, Собр. соч., т. XIX, стр. 211.



ных трестов». Инвестиционные тресты пошли в ход с ростом вывоза капитала за границу. Европа должна «продавать американцам контроль над промышленностью», заявлял американский «Анналист» накануне биржевого краха. «Жажда власти может расти бесконечно. Она развивалась на военном поприще во времена Александра, Цезаря и даже Наполеона, теперь ее поприще — финансовая власть»¹. Именно выделение Америки как финансовой олигархии, обращающей в своих данников целые народы, создало благоприятную обстановку для «процветания» и позволило американскому капиталу провести ряд перестраховок за счет своих данников за границей, американских фермеров, отстающих отраслей промышленности и, уж разумеется, за счет 3 млн. безработных американских пролетариев, за счет сотен тысяч негров Юга, перевариваемых в капиталистическом чреве с помощью фашистских погромов, судебных процессов на манер суда в Гастонии и т. д. Пожалуй наиболее откровенный из гуверовских молодцов г. Нуре прямо приветствует «чистку земли» от мелких фермеров и негров на Юге.

Но эта же атмосфера непрерывного финансового грабежа разнуждала спекуляцию в истинно всемирном масштабе. «Исключительно высокая прибыльность выпуска ценных бумаг, как одной из главных операций финансового капитала, играет очень важную роль в развитии и упрочении финансовой олигархии»².

Гуверовский отчет говорит миллионам мелкобуржуазной мелкоты, просадившей свои сбережения в игре мировых финансовых акул: «у нас — демократия, если вы теряете в игре, то вы за это и несете ответственность». Таким образом отчет этот как бы приурочен к биржевому краху, разразившемуся после выхода его в свет.

Наступление кризиса — крах «процветания», а вместе с тем и провал всех идеологических маскировок противоречивой основы этого процветания. Буржуазная Америка, да и весь капиталистический мир вслед за ней, стремится замазать этот факт. Гуверам и Ко удалось провести столько перестраховок методами финансовой олигархии, — неужели теперь не удастся? Они стараются поднять гигантскую, «истинно американскую» рекламную шумиху вокруг своих спасательных мероприятий. Гувер без конца совещается — с железнодорожными воротилами, с банковскими тузами, с свинными и пшеничными

¹ 20 IX 1929.

² Ленин, Собр. соч., т. XIX, стр. 114.

королями, с владыками хлопка, железа, автомобилей, резины и т. д. Фондовая биржа должна ежедневно отчитываться обо всех сделках, чтобы можно было наконец узнать, какие же сделки ведут к роковым последствиям. Во имя поддержания бодрого настроения на разгромленной спекулянтской арене Рокфеллер покупает на миллион долларов акций у Стандард Ойль, т. е. у Рокфеллера. Железнодорожные воротилы выдают сокращение заказов железных дорог вдвое за «дополнительные», новые заказы. Газетные спекулянты уже насчитали на 10 билл. долл. ассигновок «на помощь процветанию». До сих пор было процветание от избытка, теперь должно прийти процветание по нужде. Обалделой публике преподносится суррогатная идеология этого процветания в удешевленном и ухудшенном издании¹. «Совещание Стального треста Соединенных штатов и Вифлеемской стальной компании², Форда и Дженераль Моторс, Стандард Ойль и Дюпона с целью обсуждения рыночных перспектив, — заливается «Чикаго Трибюн», — новое событие в истории Соединенных штатов. Собираются при участии президента, окруженного руководителями ведомств, намечать широкую программу, опирающуюся на поддержку организма, не являющегося ни законодательным органом, ни объединением частной инициативы, брать на себя публичное обязательство руководиться его указаниями при ведении дел — все это вещь, доселе неизвестная в американской экономической жизни. Этот организм, представляющий своего рода экономический трест Соединенных штатов, имеет власть только в силу экономической необходимости... Президент в качестве вождя страны с помощью министерств торговли, финансов, труда, земледелия, губернаторов и Федерального банка взялся влиять на народное хозяйство, если не прямо руководит им. Он не может осуществить этого иначе, как с помощью руководителей крупных предприятий; а последние, до сих пор враждебные всякому вмешательству Вашингтона, сейчас берутся сообща работать в Белом доме. В качестве экономического треста Комитет Тувера представляет в конечном счете самую могучую экономическую и финансовую силу мира. Рационализация, до сих пор находившая применение в пределах различных отраслей, сейчас распространяется на народное хозяйство в целом. Возможность расширять рынки сбыта и увеличивать емкости рынка в период процветания, ресурсы, доставляемые этим орга-

¹ Вследствие общего падения цен, свойственного кризисам!

² Ханжи-капиталисты покупают в Силоамской купели даже сталь, хотя это и не помогает от кризисов.

низмом в период напряжения, может быть, заставят руководителей предприятий позаботиться о постоянном сохранении связей, создаваемых сейчас. Меры этого рода уже теперь принимаются».

Экономический трест Соединенных штатов, штаты, обращенные в один сплошной трест, — это ли не рекорд капиталистической организованности?!

Губернаторы всех штатов по команде отвечают на призыв Гувера: «Да здравствует трест вечного, неувыдаемого процветания финансового капитала!»

Нью-Йоркский «Уорлд» («World») дает перечень гуверовских «достижений»:

1. Обеспечено сокращение на 160 млн. долл. налогов.
2. Федеральная резервная система снизила учетный процент для облегчения условий кредита и притока дополнительных капиталов в строительные предприятия.
3. Правления железнодорожных компаний, вероятно (!), выступая от имени железнодорожных компаний всей страны, должны (!) выдвинуть программу улучшений, которая потребует не менее 670 млн. долл. затрат в ближайшие 6 месяцев 1.
4. Вожди национальной промышленности согласились провести максимум новых строительных работ на сумму, которая тотчас же будет (!) установлена, как только будет произведен подсчет.
5. Руководители предприятий общественного пользования заверили президента в готовности полностью взять на себя соответствующую долю работы по улучшению общего положения; контракты на общественные работы и благоустройство по 37 штатам достигли 1 337 931 тыс. долл. в 1928 г. (!).
6. Американская телефонная и телеграфная компания известила президента, что на 1930 г. она рассчитывает (!) провести разных улучшений на 700 млн. долларов.
7. Стальная промышленность также объявила о новом строительном плане в 300 млн. долл., который начнет проводиться сразу же.
8. Правительственные органы готовят ускоренный выпуск займа для нужд торгового флота и субсидию для проведения контрактов, предусматривающих постройку новых судов на 200 млн. долл., тогда как казначейство добавило 175 млн. долл. к программе строительства для общественных нужд, доведя ее до 423 млн. долларов.

¹ Пока они собираются затратить вместо обычных 2 млрд. долл. в год $3/4$ млрд. — материалы, $1/4$ млрд. — новые вложения) только 50% этой суммы!

9. Президент уделил специальное внимание проектам модернизации домов, которые он изучил в бытность секретарем торговли; он рассчитывает, что сейчас имеются условия, позволяющие провести ряд переделок и улучшений, которые в ближайший год займут миллион человек и вызовут затраты до 2 млрд. долларов.

10. Представители труда ¹ в согласии с руководителями промышленности согласились воздержаться от требований увеличения заработной платы (!), а промышленники в свою очередь согласились не сокращать заработной платы. Генри Форд ² объявил об увеличении заработной платы на его предприятиях с целью увеличения покупательной способности ³.

Читая этот рекламный перечень, невольно приходишь к мысли, что Гувер вполне солидарен с Гильфердингами, со II Интернационалом: он хочет встретить кризис единым национальным фронтом, объединением всех классовых сил обогнать и придавить критический рост классовых противоречий и анархии производства, преобразовать капитализм в систему социальной гармонии под флагом увековечения процветания и американизированного фашизма. «Накопляйте, накапливайте» — было лозунгом эпохи процветания от избытка. «Покупайте, покупайте» — будет лозунг новой эры процветания по нужде.

Однако есть одна «трудность», мешающая осуществлению рекламных мечтаний: самый капиталистический способ производства, его существо. Об этом напоминают весьма трезвые люди — представители капитализма, а не его ниспровергатели!

«Покупательная способность потребителя, — наставительно пишет «Анналист», — может быть рассмотрена с двух сторон: с точки зрения города и с точки зрения деревни. Что касается последней, то тут очень мало оснований для неоправдываемого оптимизма. Фермер (несмотря на правительственный орган помощи фермерству, конечно) ⁴ вынужден продавать свои продукты по низким ценам, и у него мало надежды на помощь. Горожанин и фабричный рабочий не могут надеяться на увеличение дохода. Безработица скорее значительно сократит его. С приближением зимы строительные планы навряд ли задержат депрессию в строительном деле, упадок автомобильного производства и общее сокращение производства предметов роскоши» ⁵.

¹ Разумеется, штрейкбрехерская и фашистская Американская федерация труда.

² Перед этим он рассчитал 30 тыс. рабочих.

³ «The Literary Digest», 7 XII 1929.

⁴ Farm Board — орган содействия сельскохозяйственному капитализму.

⁵ 29 ноября.

Гарвуд, автор цитируемой статьи в «Анналисте», совершенно прав: причины, приводящие к кризису, во время кризиса выступают на поверхность. Дело не только в ограничении потребления масс классовым неравенством, дело также и в том, что сами капиталистические интересы различных групп буржуазии не поддаются слиянию — в обстановке развивающегося кризиса еще в большей степени, чем в «нормальное» время. Передовик «Анналиста» от 29 ноября ни в грош не ставит «заверения» вождей капиталистического мира. «Ибо тогда как данная группа руководителей может считать желательной мысль о политике сотрудничества, каждое отдельное лицо вынуждено все же считаться с очень определенными и настоятельными денежными условиями; в большинстве случаев его положение заставляет его подчиняться скорее этим условиям, чем тому соображению, что эта политика могла бы быть социально полезна, если бы каждый практически следовал ей. Что у участников совещаний с президентом дело обошлось без молчаливых оговорок, это обнаружилось в ряде интервью и заявлений. Да иначе и быть не могло в условиях промышленной жизни страны, где у отдельных отраслей промышленности свои особые проблемы и условия, которые едва ли можно подвести под общее правило. Конечно надо избегать пораженческого отношения, но отдельный делец, как показывает повседневный опыт, знает, что он далеко не уйдет с одними надеждами, еще меньше того, если возьмется улучшить положение за счет своего предприятия. Все это означает, что стране не приходится ждать многого от президентских совещаний»¹.

В моменты кризисов лучше всего изучать физиологию буржуазного общества. Все противоречия прорываются с удесятенными силами, ничто не остается под спудом. Если гуверовские призывы встречают такой холодный прием в среде капиталистов, то объяснения этому нужно искать в обстановке кризиса, когда крик: «спасайся, кто может» висит в воздухе.

Писатели из «Анналиста» понимают, что никакая американская реклама «организованного» капитализма не оживит лопнувшее процветание.

«Кризис тычет простейшие экономические истины прямо в нос, колеблются все устои капитализма, и каждый отдельный представитель капитала, чувствуя, как под ним ходит земля, начинает осознавать экономическую реальность. «Что имеем, не храним. Потерявши, плачем!»

¹ 29 ноября.

Гартвуд, уже цитированный нами, строго выговаривает Гуверу: «Что касается капитала, то нужно обратить внимание на тот факт, что банки не создают капитала. Он может расти только из сбережений; и хотя банковский кредит может временно представляться источником капитала, он не может выступать в этой роли продолжительное время. В самом деле, только взгляд на кредит как на капитал сделал возможной спекулятивную оргию последних лет. Если, следовательно, Гувер или кто другой приписывает федеральной резервной системе способность доставлять «обширные капиталы», он тем самым призывает к продолжению или возобновлению несчастной политики, которая привела к нынешнему положению»¹.

Кредит представляет движение ссудного капитала и в качестве такового опирается на расширенное воспроизводство промышленного капитала. Однако эта связь осуществляется лишь в конечном счете. По этой причине движение ссудного капитала может отрываться от реального процесса воспроизводства, от действительного создания стоимости; и по этой же причине неизбежно насильственное подтягивание, сжатие кредита с помощью кризисов². Американский бизнес усвоил сейчас эту истину потому, что он прошел курс обучения на собственной шкуре.

Гуверу не приходится хвастать успехами. Их нет. «Деловая жизнь продолжает падать, и в сообщениях за неделю³ нет ни малейших признаков, что темп ухудшения*положения изменился к лучшему по сравнению с предыдущими 4—5 неделями»⁴.

Судите сами⁵. Цена тонны питтсбургской литой стали год назад 17,20 долл.⁶, 15 ноября она шла за 17,05, 22 ноября — за 16,15.

Количество работающих (1923—1925 гг. = 100)

	Октябрь 1929 г.	Сентябрь 1929 г.	Октябрь 1928 г.
Сталь и железо	99,4	101,0	96,9
Производство машин	118,7	119,5	102,8
Деревообделочникп	90,1	91,8	90,6
Транспортное оборудование	90,2	94,8	94,4
Автомобили	101,3	113,1	119,8
Кожа	99,3	99,5	94,6
Резиновые изделия	95,0	93,7	99,1
Общая сумма	102,1	103,4	103,5

¹ «Annalist», 29 XI 1929.

² См. И. А. Трахтенберг, Современный кредит и его организация.

³ Кончал 29 ноября.

⁴ «Annalist» 29 XI.

⁵ Все последующие данные оттуда же.

⁶ На 23 ноября 1928.

Загрузка стальной промышленности
(в процентах)

Неделя кончающаяся	Стальная компания САСИ	Независимые	Вся промышленность
26 октября 1929 г.	83	77	80
2 ноября "	82	77	80
9 " "	80	75	77,5
16 " "	75	72	73
23 " "	72	70	71
30 " "	70	68	69

Стальная компания совещалась с Гувером; она входит в национальный «трест», но это не помогло ей! Железные дороги тоже совещались, тоже обещали продлить процветание, но результаты — плачевные.

Доходы крупных железных дорог
(в процентах)

	Уменьшение по сравнению с 1928 г.
2-я неделя ноября (7 дорог)	16,23
1-я " " "	12,53
4-я " октября (8 дорог)	19,56
3-я " " (7 дорог)	12,41
2-я " " (8 дорог)	15,58
1-я " " "	16,53
4-я " сентября (7 дорог)	9,10

Комментарии — совершенно излишни.

Не больше отразилось действие организованного капитализма и на индексе наиболее чувствительных товарных цен.

	Кожи	Цинк	Сталь	Индекс оптовых цен	Индекс наиболее чувствительных цен
15 октября	158,1	140,4	124,4	146,2	96,4
22 "	159,0	137,8	123,8	145,5	96,4
29 "	160,9	133,0	123,1	144,0	96,5
4 ноября	157,1	130,7	122,6	143,6	95,2
12 "	145,6	123,5	121,0	141,1	92,2
19 "	127,4	125,5	121,0	141,5	88,1
26 "	137,0	123,7	117,0	140,9	89,4

270 банкротств на суммы свыше 5 тыс. долл. было за неделю до 22 ноября 1928 г., 292 — за неделю, кончающуюся 21 ноября 1929 г.

Золото отливает из Соединенных штатов, и предполагается, что этот отлив достигнет полбиллиона долларов.

Мы не сомневаемся, что американский капитализм будет пускать в дело все свои мощные резервы, чтобы замаскировать, рассрочить и локализовать кризис. Но уже сейчас он обнаруживает свое бессилие в борьбе с расходившейся рыночной стихией. Свою пресловутую «организованность» он может проявить только по линии перекладывания последствий кризиса на пролетариат и полупролетарские слои фермерства, на мелкую буржуазию, на сельское хозяйство и менее защищенные отрасли промышленности, на своих данников за границей. Американские вложения за границей исчисляются в 25 млрд. долл. Сумма — достаточно основательная, чтобы можно было обманываться насчет истинной сущности американского империализма. Американский журнал «Nation» констатирует, что «американское процветание было финансовой тяжестью для менее привилегированных наций»¹. Золотой поток устремлялся к Нью-Йорку, и с трудом стабилизированное, денежное обращение стран Европы чрезвычайно страдало от этого, вызывая общее финансовое напряжение.

С концом процветания положение не улучшается. Наоборот, оно ухудшается, так сказать, с другого конца. Борьба за рынки, империалистическая конкуренция, во всех видах обостряется до самого крайнего предела. Планы американского империализма, связываемые с несбыточным восстановлением «просперити», исходят из этого обострения, как из неизбежного факта. Гопкинс из министерства торговли в своем недавнем докладе открыто ставит задачу ожесточенной борьбы с европейской промышленностью, «восстановившей свою способность конкурировать». Он указывает на Англию, рационализирующую свои предприятия, предостерегающе напоминает о Германии: «Германия, после фиксации платежей и других льгот, вытекающих из плана Юнга, может развернуть теперь свою экономическую силу. Здесь кроется опасность сокращения американского экспорта на некоторых рынках. Американская торговля должна подготовиться к новой ситуации. Отныне конкуренция в области внешней торговли станет более ожесточенной, чем когда-либо»². От американского кризиса уже пошли волны

¹ 4 декабря 1929 г., № 3361.

² «Journal of Commerce», 18 XI 1929.

во все углы земного шара. Трещину дала самая неприступная твердыня мирового капитализма. Смесь свободной конкуренции с монополией — монополистический капитализм не в состоянии отбросить эти свои переходные черты, делающие противоречивым и антагонистическим все его развитие. Кризисы, империалистическая конкуренция, империалистические войны, наемное и колониальное рабство составляют его существо.

«Общее распределение средств производства, — писал Владимир Ильич, — вот что растет, с формальной стороны дела, из современных банков...¹. Но по содержанию своему это распределение средств совсем не «общее», а частное, т. е. сообразованное с интересами крупного — и в первую голову крупнейшего, монополистического капитала, действующего в таких условиях, когда масса населения живет впроголодь, когда все развитие земледелия безнадежно отстает от развития промышленности, а в промышленности тяжелая индустрия берет дань со всех остальных ее отраслей»². Из такого распределения производительных сил неминуемо и постоянно рождаются биржевые крахи, промышленные кризисы, империалистическая грызня и контрреволюционные войны в интересах паразитизма и рабовладения. Такой строй может быть сброшен только классовой борьбой, революцией.

Обман Гуверов, Гильфердингов и других певцов «организованного» капитализма заключается в смазывании антагонистической, эксплуататорской, паразитической и реакционной природы капиталистической «организованности». Эта форма «организованности» неотвратимо порождает хозяйственную дезорганизацию и классовую борьбу, доходящую до пролетарской революции и диктатуры.

В том же номере «Анналиста», где гуверовские планы продления процветания берутся прямо в штыки, мы читаем меланхолически-раздумчивые строки, посвященные нашей пятилетке. «В самом деле, было очень мало в истории экспериментов, которые бы могли претендовать на такой интерес, как пятилетка (piatiletka — написано в тексте! — Г. С.). Неужели, при отсутствии необходимых иностранных кредитов, можно собрать такие внутренние капитальные ресурсы, которые бы могли одолеть столь изумительную программу? Неужели к концу 1933 г. мы увидим Россию самодостаточной промышленной страной? План (1929/30 г.)

¹ Вспомним, что финансовый капитал это „доросший до монополии промышленный капитал, слившийся с банковым капиталом“.

² Ленин, Собр. соч., т. XIX, стр. 99.

базируется на предположении, что производство будет постепенно прогрессировать, увеличившись на 21,90% в первый год и на 22,60%, по сравнению с предыдущим годом, в последний. Возможности, создаваемые централизацией всех форм капитала, объединением всех видов экономической деятельности в стране, рационализацией и стандартизацией в невиданных масштабах, очевидны»¹.

Да, господа капиталисты, ваше просперити мы бьем нашей социалистической пятилеткой, которая уже блестяще выдержала экзамен первого, труднейшего года. Наша организованность неизмеримо выше вашей организованности. Ваша организованность зиждется на своекорыстии и жадности банковских акул, спекулянтов-рантье, свиных и сталелитейных королей, колониальных рабовладельцев и подстрекателей империалистических побищ. Она расплзается, как гнилая ткань, при первом ударе. Наша организованность — организованность не паразитических верхушек, а организованность миллионов мозолистых рук, которые строят «общее распределение средств производства», строят и развивают обобщественное производство, «вводят отчетность и гласность в процесс производства хлеба, одежды и прочего», по завету своего вождя — Ленина.

Гуверовский отчет выходит в свет, с одной стороны, тогда, когда кризис подвел итог процветанию, а с другой стороны, когда рабочий класс и крестьянство СССР подвели свой победоносный итог первого года пятилетки.

Мы издаем гуверовский отчет потому, что, несмотря на всю свою лживость с точки зрения экономической науки, он раскрывает огромные возможности развития производительных сил, возможности, скованные и подрываемые современным капитализмом. Капитализм в гигантских размерах обобществляет труд во всех видах, вплоть до домашнего быта. Всюду он создает технические предпосылки и организационные возможности для нового общественного строя. Но при капитализме все чудесные завоевания техники противостоят рабочему, как враждебная сила, как орудие угнетения и даже как орудие убийства. Гуверовский отчет показывает обобществление труда современным капитализмом и в то же время неспособность последнего идти в ногу с маршем машин, влекущих человека к собственному освобождению. Надо вырвать чудесную технику из рук капиталистических варваров, поповствующих ханжам, лице-

¹ 29 ноября.

мерных Иуд. Этот вывод кричит из каждого столбика цифр, которыми тщетно пытаются подпереть свое, ныне «покойное», процветание господа капиталисты и их слуги. Из гуверовского отчета, несмотря на всю его лживость, можно извлечь только большевистские выводы, выводы в пользу строящегося социализма и растущей международной революции.

Г. Сафаров.

ПРЕДИСЛОВИЕ К АМЕРИКАНСКОМУ ИЗДАНИЮ.

В результате работ президентской конференции по безработице, созданной в 1921 г., было произведено три общенациональных исследования, имевших целью расширить общее понимание экономической системы САСШ и стимулировать систематическое снижение безработицы. Первое из этих исследований посвящено было изучению экономических циклов и безработицы и было произведено в 1922/23 году для одного из комитетов конференции, занимавшегося вопросами безработицы. Второе посвящено было изучению сезонного характера строительной промышленности и было произведено в 1923/24 году для другого комитета конференции.

Исследование новейших изменений в экономике, начатое в январе 1928 года и законченное в феврале 1929 года, дает анализ послевоенного развития американской экономической жизни, в особенности со времени оживления, сменившего депрессию 1920—1921 годов.

Комитет состоял из следующих лиц: Герберт Гувер — председатель и члены: Вальтер Ф. Браун, Реник В. Дэнлап, Вильям Грин, Юлиус Клейн, Джон С. Лоуренс, Макс Мэйзон, Джордж Мак Фадден, Адольф С. Миллер, Льюис И. Пирсон, Джон Д. Раскоб., А. В. Шоу, Луи Д. Тэбер, Даниэль Виллард, Клэрэнс М. Вуллэй, Оуэн Д. Юнг и Эдуард Эйр Генот — секретарь.

Комитет должен был дать критическую оценку факторов стабильности и неустойчивости; другими словами, дать обзор и описание американской экономики в целом, не столько развивая и обосновывая предложения, сколько выдвигая их.

Председатель Герберт Гувер не мог принимать участия в последних стадиях работы, и фактическое исполнение обязанностей председателя перешло к А. В. Шоу.

Основные исследования для комитета по вопросу о новейших изменениях в экономике, так же как и для комитета по экономическим циклам и безработице, были сделаны под руководством Национального бюро экономических исследований при помощи

правительственных и частных организаций, привлеченных в исключительно большом числе.

Ответственность за основной обзор лежит целиком на Национальном бюро. Комитет несет ответственность только за истолкование фактов, данное в нижеследующем кратком отчете.

О Т Ч Е Т

КОМИТЕТА ПРИ ПРЕЗИДЕНТСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ ПО
ВОПРОСУ О НОВЕЙШИХ ИЗМЕНЕНИЯХ В ЭКОНОМИКЕ
ПОД ПРЕДСЕДАТЕЛЬСТВОМ ГЕРБЕРТА ГУВЕРА

СО ВКЛЮЧЕНИЕМ ДОКЛАДОВ ОСОБОГО КАДРА СОТРУДНИКОВ
НАЦИОНАЛЬНОГО БЮРО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ

ОТЧЕТ КОМИТЕТА ПРИ ПРЕЗИДЕНТСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ ПО ВОПРОСУ О НОВЕЙШИХ ИЗМЕНЕНИЯХ В ЭКОНОМИКЕ.

РАЗДЕЛ I.

ХАРАКТЕРИСТИКА 1922—1929 ГГ.

Ключ к пониманию нашего экономического развития за последнее время лежит не столько в структурных сдвигах, сколько в ускорении темпа развития. Постепенно, в процессе составления этого обзора, выяснился тот факт, что отличительный характер периода 1922—1929 гг. определяется в меньшей степени коренными изменениями, чем возросшей активностью хозяйственной деятельности.

40 лет тому назад Давид А. Уэллс написал свою книгу «Новейшие изменения в экономике». В этой книге он показал, что четверть века, закончившаяся в 1889 г., была «периодом глубоких экономических изменений», которые он охарактеризовал как «бесспорно более важные и разнообразные, чем любые изменения, имевшие место в какой-либо другой соответственный период мировой истории».

Каждое поколение думает, что оно находится на пороге новой экономической эры, эры коренных перемен. Но чем больше обсуждался этот вопрос комитетом, тем более очевидным становилось, что новизна периода, охватываемого данным обзором, заключается главным образом в том факте, что процессы развития, которые раньше затрагивали наши старые отрасли промышленности, протекают сейчас в новых отраслях. Изменения произошли не в структуре, а в темпе и размахе.

Изобретение не является новым искусством. Транспорт и связь не являются новыми видами услуг. Финансы содействовали облегчению оборота раньше, чем появилось металлическое денежное обращение. Сельское хозяйство старо, как сама история. Конкуренция — не новое явление. Ни одна из перемен в системе распределения, обратившая на себя внимание за последние не-

сколько лет, не была в основном новым явлением. Система покупки «из рук в рот» практиковалась издавна; внезапные изменения моды и стиля привычная вещь; продажа в рассрочку не заключает в себе никакого нового принципа; кооперативная торговля не является новым открытием; движение к организации многолавок насчитывает по крайней мере 25 лет¹.

Новое значение все эти явления приобретают благодаря широте, размаху и «темпу» новейшего развития.

Рост энергоснабжения и более широкое использование энергии; усиление могущества и сноровки человека, вооруженного машиной; разделение опыта и организация работ в рудниках, на фабриках, на фермах и в торговых заведениях с расчетом повышения продукции в один человеко-час труда; оживление орудий труда с помощью капитала, получаемого от избытка доходов постоянно растущей части нашего народа — вот то накопление сил, которое, в сущности, происходило уже с давнего времени.

Комитет, подобно другим наблюдателям, уже и раньше находился под впечатлением хозяйственной активности последних лет. Он был поражен потоком энергии, которая взгромодила небоскребы в десятках городов, связала 48 штатов 20 тысячами миль воздушных путей, передвигала в течение каждого года по железным дорогам и водным путям более полутора миллиардов тонн грузов, заполнила шоссе 25 млн. автомобилей, провела электричество в 17 млн. домов, направляла ежегодно 3 750 тыс. детей в средние школы и свыше 1 млн. юношей и девушек в колледжи, кормила, одевала, размещала в домах и развлекала 120 млн. людей, которые занимают принадлежащую нам двадцатую часть обитаемого пространства земли.

Период с 1922 по 1929 г., период напряженной деятельности, отмечен однако, по мнению комитета, «пестротой» активности. Некоторые группы были более активны, чем др., некоторые отрасли промышленности были более загружены, чем соседние, и некоторые географические районы процветали больше, чем другие².

В то время как фабриканты искусственного шелка работали предельным темпом, хлопчатобумажные фабрики были заняты не полное время. В то время как производство шелковых чулок, дамской обуви и меховых вещей развивалось активно, в тонкосуконной и камвольной промышленности царил депрессия. В то время, как молочное хозяйство процветало, производители зерна переживали тяжелую пору. Угольная промышленность испытывала затруднения, и различные группы оптовиков и розничников

¹ См. гл. V. «Сбыт».

² См. гл. XII. «Национальный доход и его распределение».

находились под тяжестью серьезных экономических осложнений. Если в сезонных отраслях промышленности наблюдалось движение в сторону более устойчивого и равномерного распределения работ на протяжении года, то, с другой стороны, давала себя чувствовать «технологическая» безработица, являвшаяся результатом замещения рабочих улучшенными машинами и методами³.

Надо также отметить различия географического характера. Тихоокеанские штаты обнаружили чрезвычайный прогресс; Юг быстро развивался в качестве района обрабатывающей промышленности; Северо-восточный центральный район рос; между тем штаты Новой Англии и до некоторой степени Средне-атлантический район отставали в своем развитии, с трудом приспособляя свои старые отрасли промышленности к новым условиям.

Однако, несмотря на изменчивость отношений и на это различие в активности по отдельным группам, районам и отраслям промышленности, повышение жизненного уровня, характерное для этого периода, произошло в широком масштабе и приняло размеры, до того неизвестные в национальной истории.

Несмотря на колебания производительности по отдельным группам и районам, одной из наиболее характерных черт исследуемой эпохи является участие народа, как целого, в благах возросшей производительности. Хотя промышленная, сельскохозяйственная и торговая деятельность отличалась «пестротой», широкие социальные выгоды, которые приносил наш ускоренный рост, давали себя знать всей стране. Так, например, строительство шоссежных дорог не ограничивалось только наиболее активными районами, но распространялось по всей стране; хорошие дороги были проложены по всем направлениям, служа всему населению. То же самое относится к выгодам народного образования, к радио-развлечениям, к удобствам сообщения с помощью дешевых автомобилей, к быстрому и надежному транспорту и связи, к другим многочисленным услугам и удобствам, созданным ради комфорта и благосостояния, которое не ограничивается удовлетворением элементарных потребностей в пище, одежде и приюте⁴.

Это повышение уровня жизни в сущности было характерным для нашей национальной жизни на протяжении всей истории. Само по себе это явление не ново, но по своей интенсивности и размаху это явление приобрело новое значение.

³ См. гл. II. «Промышленность».

> V. «Сбыт».

> VI. «Труд».

> VII. «Сельское хозяйство».

⁴ См. главу I. «Потребление и уровень жизни».

> III. «Строительство»; глава IV. «Транспорт».

Влияние энергии на темп производства.

Характерным является также и рост применения энергии. Количество использованной энергии возросло в $3\frac{1}{2}$ раза быстрее, чем население. Обращает на себя внимание и доступность энергии. Ею пользуются не только для привода в движение машин все растущего размера и производительности, но и для самых разнообразных целей — в мельчайших предприятиях, на фермах и в домашнем быту.

Фабрики уже не нуждаются в собственных станциях. Широко распространенное кольцевание электростанций, вызванное растущим пониманием выгод гибкого использования энергии и ставшее возможным благодаря техническому прогрессу последних лет, создало гигантские резервуары энергии, так что ненормальные условия одной какой-либо местности не могут приостанавливать колеса промышленного механизма ⁵.

Растущая гибкость в передаче электричества, как двигательной силы, позволила промышленникам и фермерам понижать высокие издержки на рабочую силу применением специальных машин, работающих при помощи механических двигателей; энергия в этой гибкой форме проникла во все без исключения районы САСШ, в том числе во многие сельские районы.

Предлагаемое исследование показывает, что мы, как нация, используем сейчас столько же электрической энергии, сколько все остальные народы мира вместе взятые.

Благодаря дроблению энергии, неквалифицированный рабочий стал квалифицированным производителем, который усиливает эффективность своего труда помощью специализированных автоматических машин и процессов. Благодаря этому себестоимость единицы продукции была снижена, многие отрасли неквалифицированной работы освободились от простого мускульного труда и зарплата сохранилась на прежнем уровне, или фактически выросла.

Расширение источников кредита и рост их использования.

Ускорение трудовых процессов и связанный с ним подъем уровня жизни были облегчены непрерывным притоком денежных средств.

В широте источников, из которых поступал капитал и кредит, и в более живом темпе их использования, мы снова встречаем явление, характеризующее изменения в темпе и объеме нашей экономической деятельности последнего времени.

⁵ См. гл. II, ч. I, 2 и 3.

В предыдущие периоды сбережения американского народа сами по себе не могли покрыть потребность в капитале. В периоды экспансии потребность в средствах далеко превышала предложение.

Как раз обратное имело место в рассматриваемый период. В течение большей части этого периода доходы и сбережения народа не только доставляли добавочный капитал для финансирования быстрого развития промышленности, но сверх того дали несколько миллиардов долларов для займов другим странам⁶.

Согласно всем подсчетам, во время мировой войны под влиянием необходимости изыскать средства для финансирования огромной производственной программы в САСШ чрезвычайно возросло количество акционеров. Получая растущие доходы, акционеры продолжали вливать свои сбережения в кредитный поток.

В течение последних месяцев обозреваемого периода проявилась новая тенденция. Держатели бумаг, подобно сонму спекулянтов, вкладывали через посредство биржи не только свои сбережения, но и одолженный через банки и маклеров капитал; в результате этого кредитная система страны подверглась такому напряжению, что стали неизбежны ненормально высокие ставки процента по онкольным операциям и рост ссудного процента по промышленным займам. Последствия этого процесса в данную минуту еще не поддаются оценке, но уже сейчас ясно, что они играют большую роль в деле сохранения экономического равновесия, о котором будет сказано в конце этого отчета.

Между тем промышленность оказалась в состоянии уменьшить свою потребность в краткосрочных банковских кредитах с помощью эмиссии ценных бумаг. Промышленность предпочла постоянные методы финансирования. Это нашло свое выражение в относительно небольшом росте коммерческих займов, предоставляемых в последние годы банками, и в увеличении эмиссии ценных бумаг и займов, обеспеченных ценными бумагами.

В начале характеризуемого семилетия импорт золота облегчал кредитное положение. Рост сбережений опережал рост расходов; доверие населения к финансовой системе, а в особенности к федеральной системе резервных банков росло, и это дало возможность направлять кредиты в те пункты, в которых замечалась особая нужда.

Улучшение транспорта и связи, введение научного контроля над запасами, упрощение ассортимента производства и ускорение оборота товаров, — все это повысило скорость оборота кредитов.

⁶ См. гл. X. «Деньги и кредит и их влияние на экономическую деятельность» и гл. XI. «Иностранные рынки и иностранные кредиты».

Таким образом была достигнута дальнейшая экономия в использовании кредита, и в этом проявляется еще одна характерная черта описываемого периода.

РАЗДЕЛ II.

ВЗАИМООТНОШЕНИЕ ЦЕН, ЗАРПЛАТЫ И СТОИМОСТИ ЖИЗНИ.

Обозреваемый период, пожалуй, слишком короток, чтобы выносить определенное суждение; мы слишком близки к нему, чтобы дать точную перспективу. Комитет однако находит, что в области цен, зарплаты и стоимости жизни можно обнаружить одну из наиболее поразительных и знаменательных черт развития, вскрытых исследованием и придающих пережитым годам их отличительный характер.

Сопоставление двух периодов нашей сравнительно недавней экономической истории сможет, пожалуй, способствовать уяснению роли этих факторов.

По наиболее точным статистическим данным, которыми мы можем располагать, в период между 1896—1913 гг. оптовые цены повышались в среднем на 2,30% в год, зарплата же поднималась лишь немногим больше, так что ее покупательная способность выростала лишь на 0,50% в год. За период с 1922 по 1927 г. цены снижались в среднем на 0,10% в год, в то время как покупательная сила зарплаты выростала на 2,10% в год⁷.

В этот последний период мы имеем счастливое сочетание высокого уровня зарплаты и стационарной стоимости жизни. Это обстоятельство оказало широкое влияние на все экономическое положение и заслуживает тщательного и детального изучения, которое мы и даем здесь.

Относительная стабилизация цен.

Характерной чертой обозреваемого периода являлась растущая тенденция к стабильности цен как на различные группы товаров, так и на отдельные товары. Эта тенденция способствовала образованию более устойчивой базы для обмена между различными товарными группами. Ряд факторов содействовал тому, что колебания цен в течение этого периода оставались в узких пределах. Более совершенная статистическая информация позволила как производителям, так и потребителям лучше судить о предложении и спросе; руководители промышленности проявили большое благо-

⁷ См. гл. IX. «Движение цен и связанные с ним промышленные процессы».

разумне; техники дали средства для снижения издержек производства; банкиры вели более искусную политику; рабочие заняли более просвещенную позицию; иностранные рынки расширились.

В результате относительной стабильности цен предпринимателям пришлось искать источников прибыли в новых направлениях, ибо становилось все труднее извлекать прибыль из колебания цен на отдельные товары и из колебаний в отношениях между ценами.

Окажется ли соотношение цен этих последних годов временным или постоянным, оно, так или иначе, дает сейчас огромную выгоду всему экономическому организму. Это явление слишком ново для того, чтобы можно было позволить себе догматическое толкование. Однако комитет полагает, что это уменьшение изменчивости цен в момент крупного роста производительности труда и подъема спроса на товары является одним из самых знаменательных факторов, обнаруженных исследованием.

Растущая разница между заработной платой и стоимостью жизни — зарплата растет в то время, как стоимость жизни остается без изменений — может быть расценена как фактор, определенно способствовавший всей той степени благополучия, которая была характерна для периода в целом. В росте зарплаты и относительно-стабильных ценах мы нашли новый и небывалый источник потребления предметов нашего производства.

Отчасти это вызвано факторами случайного порядка, отчасти же это обусловлено передовыми экономическими взглядами.

В первый период после войны значительная часть печати и многие предприниматели настаивали на том, чтобы «разделиться» с рабочими. Многие откровенно заявляли, что дела не смогут наладиться, покамест зарплата не будет снижена до довоенного уровня. Рабочие, со своей стороны, предпочитали более высокий уровень жизни и, естественно, сопротивлялись сокращению заработной платы.

Такое положение могло бы привести к периоду серьезной борьбы, если бы руководители индустриальной мысли, наблюдая за развитием хозяйства, не установили, что высокая заработная плата открывает выход покупательному спросу, сдержанному во время войны национально-хозяйственной программой, и вовлекает в каналы торговли не только высокий доход текущего времени, но и сбережения, накопленные ранее.

Эти люди быстро поняли, что способность потребителя тратить деньги имеет большое значение для создания ускоренного цикла производства.

Они стали сознательно проповедывать принцип высокой зарплаты и низких издержек, как основу просвещенной промышленности.

ной политики. Этот принцип впоследствии привлек внимание экономистов всего мира, и хотя он отнюдь не нов, применение его в широких размерах настолько ново, что комитет считает его основной чертой развития⁸.

Увеличение продукции и рост потребностей.

Отчасти в результате этого вновь осознанного принципа — принципа ускоренного производства-потребления и отчасти в силу развития кредита и изобилия широко доступных и гибких источников энергии, период 1922—1929 гг. был свидетелем значительного роста физического объема продукции. Некоторые из этих годов выделяются больше, чем другие. Два года — 1924 и 1927 — показывают небольшие зампыки; в целом же период был весьма устойчив.

С 1922 г. добывающая промышленность выростала на 2,5% в год, обрабатывающая — на 4% и транспорт — на 4%. Если взять за основу 1919 г. — год удовлетворительного урожая, — то продукция злаков в 1922 г. составляла 102, в 1925 г. — 104 и в 1927 г. — 106.

Возможно, что в предыдущие периоды процветания бывали более высокие темпы роста; но, насколько комитет может судить, ни один период не давал такого поразительного роста производительности в человеко-час. Несмотря на сокращение рабочего дня, душевая производительность оказалась почти на 60% выше, чем в конце XIX столетия. В обрабатывающей промышленности рост производительности с 1922 по 1925 г. составил 35%. Производительность сельского рабочего выросла в такой степени, которая, пожалуй, никогда раньше не достигалась.

И этот рост производительности сопровождался соответствующим ростом потребительской способности американского народа. Здесь в широком масштабе была продемонстрирована неограниченность расширения человеческих желаний и потребностей.

Экономисты уже давно заявили, что потребление — удовлетворение потребностей — будет расширяться почти без всяких признаков насыщения, если мы сумеем так направить нашу экономическую деятельность, чтобы пробудить спящие потребности. Такое именно расширение и происходило с момента промышленной революции. Это явление свойственно не только послевоенному периоду, если не говорить о его размерах. Но именно эти размеры экономической деятельности, этот почти неутолимый спрос на

⁸ См. гл. VII. «Управление торгово-промышленными предприятиями».

товары и услуги, это обильное производство всех вещей, которые могут понадобиться каждому, — именно это и является столь поразительной чертой обозреваемого периода.

Потребление по выбору.

Основываясь на данных прилагаемого исследования фактов, комитет пришел к выводу, что американцы ныне менее связаны вопросами удовлетворения элементарных нужд в пище, одежде и жилье. Мы уже давно утратили всякие опасения насчет снабжения пищей, и поэтому мы уже не смотрим на пищу, как на роскошь или как на основной источник удовольствия. Американский уровень питания поднялся, но мы мало слышим о «высокой стоимости жизни», и лозунг «полная обеденная миска» — устарел. Мы носим меньше тяжелых тканей, больше искусственного и натурального шелка, меньше хлопчатобумажной и шерстяной материи. Наши потребности усложнились, и мы сейчас предъявляем спрос на широкий круг товаров и услуг, которые относятся к категории «покупок по выбору»⁹.

«Потребление по выбору означает, что часть доходов может быть по желанию либо сбережена, либо истрачена, а если истрачена, то по вкусу и желанию потребителя, в зависимости от конкурирующих предложений промышленности, ищущей покупателя. Число семейств, имеющих предельный доход, который позволяет потреблять «по выбору», значительно возросло, и в этом еще одна отличительная черта нынешнего экономического положения. В этом находит свое личное или индивидуальное выражение тот разрыв между растущей зарплатой и относительно устойчивой стоимостью жизни, о котором мы упоминали в начале этого раздела.

Потребление и досуг.

Тесную связь с ростом производства-потребления имеет использование досуга.

В обозреваемый нами период, в деловую жизнь стало практически и в широком размере проникать понимание досуга, как «потребляемой» вещи. Стали признавать, что досуг не только «потребляется», но что люди не могут использовать досуг, не потребляя товаров и услуг и, что досуг, создаваемый растущей производительностью человеко-часа, способствует созданию новых потребностей и новых и более широких рынков.

Растущий интерес к изящным искусствам и науке, увеличившееся распространение книг и журналов, рост путешествий за границу, растущий интерес и участие во всех видах спорта,

⁹ См. гл. I. «Потребление и уровень жизни».

путешествия сорока миллионов авто-туристов, которые пользуются внутри страны двумя тысячами с лишним туристских лагерей, значительно увеличившаяся тяга в наши высшие школы и колледжи, кино, театры и радио, — все это говорит об использовании растущего досуга.

В течение обозреваемого периода стремление к увеличению досуга получило значительный толчок. Рабочая неделя на фабриках и заводах была сокращена, благодаря лучшему планированию и введению современных машин, а домашняя работа стала легче, так как все больше стали применяться приспособления и машины, сберегающие время и труд¹⁰.

Вряд ли какой другой текущий экономический процесс произвел столь широкие изменения в нашей национальной жизни, или является столь многообещающим для будущего, как это использование растущего досуга.

«Массовое обслуживание».

Функции обслуживания не новы, но мало какой из процессов, вскрытых нашим исследованием, имеет большее потенциальное значение, чем ускоренный рост наших предприятий, занятых производством услуг: путешествия, развлечения, образование, страхование, народная связь, удобства, представляемые отелями, ресторанами, гастрономическими магазинами, паровыми прачечными и публичными библиотеками, — вот некоторые из них, чтобы не перечислять других.

Эволюция, которая происходила в течение веков, лишь недавно выступила, как массовое движение. Сейчас мы применяем ко многим видам услуг философию крупного производства.

Мы интегрировали и организовали эти услуги и за последние годы развили эту новую философию до такой степени, что сейчас мы имеем то, что может быть названо «массовым обслуживанием». Это способствовало созданию нового комфорта в САСШ и предоставило работу миллионам рабочих, вытесненных из с. х. и из добывающей и обрабатывающей промышленности.

Действительно, только своевременное развитие «массового обслуживания» спасло нашу страну от критического развития проблемы безработицы в последние годы.

Обозреваемый период не характеризовался сколько-нибудь серьезными циклическими колебаниями¹¹, так что не было безработицы, вызываемой конъюнктурными циклами; но стало очевидным, что безработица может возникнуть и в результате ус-

¹⁰ См. гл. VI. «Труд».

¹¹ См. «Обзор», т. II.

пешной промышленной работы, так же, как и в результате неэффективной организации. В последнем случае мы имеем сезонную или перемежающуюся безработицу; в первом случае мы имеем то, что сейчас стало известно под именем «технологической безработицы» и связано с введением новых машин и процессов. Исследование приводит к убеждению, что, повидимому, пришло время уделить серьезное внимание не только проблеме циклической безработицы, но и этой более новой проблеме «технологической» безработицы, если мы хотим предупредить затруднения и уничтожить неустойчивость в жизни рабочих¹².

Содействуя благу всего народа в его целом, прогресс однако неизбежно создает временные затруднения для некоторых классов, — например, для тех квалифицированных рабочих, у которых работа отнимается машинами. В этом отношении проблема безработицы намечает перспективы, требующие серьезного внимания. Безработица заставляет во многих случаях обучаться новой профессии, и в большинстве случаев поиски новой работы связаны с потерей времени. Тем не менее, с широкой социальной точки зрения, прогресс, хотя и создает затруднения для рабочих, вытесняемых машинами или изменением процесса производства, несет реальные и постоянные выгоды.

Подобные экономические трансформации являются не столько переменами, сколько приспособлением, вызванным прогрессивными потребностями современного общества и необходимостью использовать современное развитие науки. Эти трансформации охватили и сельское хозяйство, и промышленность, и транспорт, и затронули как предпринимателей, так и рабочих. Сами по себе они не новы. Ускоренный темп приспособления к этим изменениям — вот что занимало в последнее время внимание рабочих и руководителей промышленности.

Как уже было указано, ускорение технологических сдвигов в производстве и в потреблении привело бы к гораздо более серьезной безработице, если бы излишки рабочих не были поглощены новыми отраслями по производству нематериальной культуры, одновременно создающими возможность досуга и обслуживающие досуг.

Наши природные преимущества.

Конечно вполне очевидно, что экономическое положение нашего народа не в малой степени обусловлено тем, что мы владеем большим количеством сырья и источников энергии, а так-

¹² См. гл. VI. «Труд»; гл. VII. «Управление торгово-промышленными предприятиями» и дополнения: «Безработица».

же и тем, что наш внутренний рынок столь велик и между штатами союза нет торговых барьеров. Мы можем обменивать товары, не задерживая их для досмотра или уплаты таможенных пошлин между штатами. Мы можем перевозить их без препятствий, создаваемых различием языков или обычаев. Реклама особенно эффективна, потому что мы имеем большую территорию с единым языком и это позволяет нам говорить сразу со всем населением и развивать потребительские вкусы в национальном масштабе, что в свою очередь делает возможным массовое производство.

Об этом благоприятном положении следует помнить, как о важном факторе, когда мы говорим о быстром темпе и о размахе, характеризующих наше экономическое развитие в последнее время.

Равновесие, которое поддерживалось между потреблением и производством, лучше всего проявляется в том факте, что заработная плата росла и, что за период, отмеченный самым широким технологическим прогрессом, не было резкого роста безработицы.

Пожалуй, самое глубокое экономическое значение нового положения заключается не в той скорости и универсальности, с которой выросли и были окончательно организованы отрасли промышленности по производству услуг, а в том взаимодействии, которое устанавливается между производством и потреблением массовых услуг. Растущий уровень жизни захватывает не только тех, которые производят нашу пищу, одежду и кров, но и тех, которые работают в промышленности по производству услуг. Население в целом может пользоваться благами растущего уровня жизни — музыкой, которая передается по радио, печатью, автомобилями, хорошими дорогами, школами, колледжами, парками, спортивными площадками, — и многими другими условиями комфортабельного существования и культурного развития.

Наши предки прибыли на эти берега с небольшим количеством орудий и со слабой организацией, чтобы бороться с природой за существование. Их потомки развили новый специфический американский тип цивилизации, в котором производство услуг стало рядом с другими формами производства, в качестве важного экономического фактора.

Отдаленность предела насыщения.

Наше исследование последовательно доказало то, что уже давно считалось теоретически верным, а именно, что потребности почти не ограничены и удовлетворение одной потребности поро-

ждает другую. Вывод таков, что экономически мы имеем перед собой безграничное поле; что имеются новые потребности, которые по мере своего удовлетворения будут бесконечно прокладывать дорогу для еще более новых.

У нас есть энергия, чтобы производить, и капитал, чтобы совершать обмен между производящими и потребляющими группами. У нас есть средства связи для ускорения и распространения влияний идей. Мы имеем сеть транспорта, обеспечивающую быстрое и регулярное сообщение. Мы имеем систему просвещения, которая систематически повышает уровень потребностей и улучшает вкус. Мы пользуемся помощью наук и искусств. Наши национальные возможности велики.

Как ни важны изобретения и открытия новых отраслей промышленности и новых профессий для нашей экономики, но дальнейший подъем национального уровня жизни возможен и без развития каких-либо новых изобретений или открытий и без создания новых потребностей, как это показывает пример электротехнической промышленности.

Квартира или ферма, в которую проведено электричество, резко отличается от квартиры или фермы, которая не имеет электричества. Каждая такая квартира, в городе или в деревне, может использовать электричество для освещения, а на ферме система автоматического водоснабжения делает доступной воду в соответствующих местах для использования в доме и на поле.

Обследование жилищ в городах и в деревнях указывает, что электричество потребляется для многих других целей высокоспециализированного назначения. В 1928 г. довольно большой процент жилых помещений, снабженных электричеством, имел электрические утюги. Меньше одной трети имели стиральные машины; несколько более одной трети имели механические пылесосы, менее 5% имели электрические холодильники. Мы далеки от предельного насыщения в отношении каждого вида упомянутых услуг.

Если взять другой пример, то, пожалуй, мы не найдем более красноречивой иллюстрации растущего уровня жизни, чем рост и развитие радио в последние годы. Это новейшее применение электричества проложило себе путь в миллион жилищ. На первое января 1928 г. в пользовании было 7 500 тыс. установок и все же около 70% американских домов не имеют еще радио¹³. Мы, повидимому, находимся лишь в самом начале использования наших возможностей.

¹³ См. гл. I. «Потребление и уровень жизни».

РАЗДЕЛ III.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАВНОВЕСИЕ.

В течение обозреваемого периода многие факторы сплачивали население Соединенных штатов в повом единстве мысли и действия. Телефон и телеграф, автомобиль, радио и железные дороги создают средства связи, которые сблизили Восток и Запад, Юг и Север.

Другие, менее ощутимые влияния, уходящие корнями в далекое прошлое, но ускоренные и усиленные опытом мировой войны, тоже способствовали нашему единству. Экономическая реорганизация; сотрудничество руководителей хозяйственной жизни, экспертов по экономическим вопросам и правительства; широкое распространение информации; рост торгово-промышленных ассоциаций; содействие рабочих повышению производительности; ограничение иммиграции — все эти обстоятельства выросли в своем значении в период мира, хотя первоначальный толчок дан был войной.

Национальной солидарности способствовало прежде всего народное образование, которое поразительно выросло. Мы тратим ежегодно два с половиной миллиарда долларов на общественное и частное образование — увеличение на 250% за 10 лет. Расходы по бесплатному обучению в колледжах и университетах выросли почти на 350% за 10 лет с небольшим.

И еще один фактор способствовал объединению и экономическому прогрессу народа: расширяющееся влияние творческих умов Америки, государственных вождей, руководителей в деле просвещения, в исследовательской работе, в управлении промышленностью и в рабочем вопросе, в печати и в свободных профессиях. К их влиянию мы стали широко прибегать в поисках сохранения нашего экономического равновесия.

Мы находимся в периоде большой экономической активности и высокой производительности.

Мы достигли такой степени экономической устойчивости, которая должна быть особенно высоко расценена, если учесть приспособление всех сторон экономической жизни к условиям, которые создавались послевоенным кризисом и переходом от военной экономики к мирной. Америка имеет многообещающее будущее, но все же основное обстоятельство, освещаемое этим исследованием, заключается в том, что мы не можем сохранить наши экономические преимущества или надеяться на полное достижение нашего экономического будущего, если мы сознательно не усвоим принципа равновесия и не будем искусно применять его во всех экономических отношениях.

Силы, которые влияют на наши экономические отношения, всегда были весьма чувствительны. Все стороны нашей экономической структуры, начиная с первичных процессов производства и сбыта и кончая финансами с их функцией содействия обороту, всегда были и сейчас являются взаимно-зависимыми и легко восприимчивыми. И вот в чем заключается опасность: благодаря незнанию экономических принципов, эгоистической алчности, или несовершенному руководству, их устойчивое равновесие может быть нарушено к нашему экономическому ущербу.

Если естественные богатства, в особенности земля, будут использоваться хищнически, если деньги в большем количестве будут изыматься из производства и использоваться для спекуляции, если какая-либо отрасль прибегнет к искусственному повышению цен и нарушит равновесие одного товара в отношении других, если предприниматели или рабочие пренебрегут общими интересами — то равновесие будет соответственно нарушено, и нарушено для всех.

Сохранение динамического равновесия последних лет является, действительно, такой проблемой руководства, которая все больше и больше требует сознательного общественного внимания и контроля. Исследовательская и научная работа, целесообразное применение знаний, наряду с повышением квалификации, дают возможность совершенного контроля над экономической системой. Проблем много и они трудны, но сила прогресса, проделанного за последние годы, внушает нам большие надежды.

Равновесие, которое существует между производством и потреблением, явно связано с контролем над хозяйственным организмом. С расширением кредитного потока, облегчающего деловые операции, и с ростом гибких источников энергии,двигающих промышленность и повышающих производительность рабочих, стал более равномерным и поток производства. Некогда характерной чертой экономического процесса был прерывистый ход производства-потребления, — процесс был скачкообразным и не поддавался предвидению; перепроизводство сменялось приостановкой производства, дабы потребление могло подтянуться. На протяжении 7 лет, обозреваемых нами, с полной отчетливостью выступает равновесие производства и потребления. :

Благодаря лучшему знакомству с навыками потребителей и более точному учету потребляемых товаров установился чувствительный контакт между факторами производства и потребления, которые раньше столь часто выходили из состояния равновесия.

Там, где когда-то накапливались товары у производителя, оптовика, комиссионера и розничника, там, где накопление запасов когда-то означало закрытие фабрик, разорение, банкротства и без-

работницу, как только падал спрос, — там сейчас имеется более равномерное движение процесса от производителя к потребителю.

Благодаря опыту и научным данным предварительный учет потребностей стал гораздо более точным, а благодаря точному предвидению организованно поддерживалось известное равновесие между производством и потреблением. Рекламы и другие способы продвижения товаров, научное изыскание фактов и заранее тщательно подготовляемое потребление обусловили возможность соразмеренного производства. Это освобождало капитал, который в ином случае был бы увязан в нереализуемых товарах, и способствовало органическому равновесию экономических сил. Во многих случаях размеры производства-потребления, повидимому, удовлетворительно контролировались.

Сохранить это равновесие и распространить его на те отрасли, которые сейчас отстают от более благополучных отраслей народного хозяйства, является несомненно важной проблемой руководства. При условии, что некоторые естественные богатства все еще хищнически эксплуатируются, при условии, что крупные отрасли промышленности, как например, сельское хозяйство и угольная промышленность все еще стоят ниже общего уровня благополучия, а некоторые районы отстали, остается еще сделать многое. Вовлечь эти отрасли более полно в поток преуспевающих экономических сил является первостепенной проблемой.

Наша сложная и запутанная экономическая машина может производить, но для того, чтобы она производила непрерывно, ее необходимо сохранить в равновесии. В течение последних нескольких лет равновесие поддерживалось вполне удовлетворительно. Мы не теряли зря рабочих часов в забастовках или локаутах. Вплоть до недавнего времени мы не отвлекали сбережений из производительных отраслей в спекуляцию. Между экономическими силами было равновесие — не совершенное равновесие, но все же такое, которое позволяло сложной машине производить и служить нашему народу.

Поскольку спрос на товары и услуги фактически неутолим и, повидимому, не насыщается, поскольку производительность может увеличиваться безостановочно, казалось бы, что мы можем безостановочно идти вперед со всей растущей активностью. Но это возможно только в том случае, если мы разовьем технику равновесия. Комитет полагает, что искусная работа экономистов, инженеров и статистиков, подготовивших исследование, на котором мы основываем свои факты и выводы, будет способствовать выработке такой техники. Наши усилия были направлены к тому, чтобы дать модель, на основании которой может быть оценена их работа; создать методический план, посредством которого можно

будет более точно распенить последующую и лучшую информацию. Мы рекомендуем всем тем, перед которыми стоят проблемы делового и общественного руководства, изучить произведенное Национальным бюро исследование фактов ¹⁴.

Осведомленное руководство жизненно необходимо для сохранения равновесия. Оно зависит от учета взаимоотношений, существующих между частями целого. Мы можем научиться сохранять экономическое равновесие только посредством непрерывного наблюдения и приспособления нашей экономики ¹⁵.

В основе развития последнего времени лежит то умонастроение, которое, повидимому, является характерным для американцев. Наш народ привык к быстрому движению, к быстрым сменам положения, он восприимчив к новым идеям, изобретателен и хорошо приспособляется. Наша экономика в значительной степени является воплощением тех, которые ее делают.

Наше положение благоприятно, быстрота нашего движения изумительна. Однако органическое равновесие нашей экономической структуры может быть сохранено лишь посредством упорных, систематических, разумных усилий; посредством размышлений и симпатии; посредством взаимного доверия и готовности различных групп людей к совместной гармонической работе.

Герберт Гувер.
Вальтер Ф. Браун.
Ренк В. Дэнлап.
Вильям Грин.
Юлиус Клейн.
Оуэн Д. Иоунг

Джон С. Лоуренс.
Макс Мэйзон.
Джордж Мак Фадсен.
Адольф С. Миллер.
Луис И. Пирсон.
Эдвард Эйр Гэнт.

Джон Дж. Раскоб.
Арч В. Шоу.
Луис Дж. Тэйбер.
Даннэль Виллард.
Кларенс М. Вуллэй.

¹⁴ См. добавления. «Статистика».

¹⁵ См. добавления. «Периодические обзоры и оценки».

2564 $\frac{3}{59}$

Госуд.
Б

ДОПОЛНЕНИЯ.

Безработица. Чтобы не повторять выводов своих предшественников, комиссия отсылает читателей к отчету президентского совещания 1921 г. по вопросу о безработице и к отчетам двух комиссий этого совещания, касающимся периодической и сезонной безработицы; один из них опубликован под названием «Business Cycles and Unemployment» («Конъюнктурные циклы и безработица») в 1923 г. комиссией совещания, вместе с исследованием Национального бюро экономических исследований; другой — под названием «Seasonal Operation in the construction Industries» («Сезонность работ в строительной промышленности») опубликован в 1924 г. другой комиссией совещания и касается сезонного найма рабочей силы.

Отчет об экономических циклах, как можно видеть из настоящего исследования, оказал существенное влияние на понижение амплитуды колебаний в пределах отдельных циклов. Отчет о сезонности строительства способствовал развитию строительства во внесезонное время и тем самым удлинению строительного года.

Отчет, опубликованный недавно сенатской комиссией по проведению и труду, во исполнение 219-й сенатской резолюции конгресса 70-го созыва, является дальнейшим свидетельством непрерывающегося интереса к установлению более устойчивого рынка рабочей силы.

Статистика. Сложность американской экономической жизни и ее быстрые изменения вызывают необходимость в большем количестве статистических материалов. Не претендуя на исчерпывающее перечисление, можно вкратце указать на следующие наиболее существенные пробелы и недостатки в этой области.

1. В настоящее время собирается мало статистических материалов, относящихся к ряду важных отраслей хозяйственной деятельности и, в частности, к области производства нематериальных услуг. Благодаря имевшему место за последние годы переходу рабочих из сельского хозяйства и фабрично-заводских

предприятий в производство услуг, статистические данные, касающиеся этой области хозяйственной деятельности, приобретают особенно важное значение. С этой точки зрения классификации и анализу данных о занятиях при производстве ценза 1930 г. должно быть уделено особенное внимание. Настоятельно необходима также перепись распределения. Следует также собрать данные, относящиеся к строительной промышленности, мастерским по ремонту автомобилей, гостиницам и ресторанам и аналогичным предприятиям, а также к учреждениям культурно-просветительного характера.

2. Необходимы более полные статистические сведения по труду. В дополнение к более исчерпывающей статистике занятий текущие ежегодные и месячные отчеты о численности занятой рабочей силы и о выплаченной заработной плате должны быть распространены по всем важнейшим отраслям хозяйственной деятельности, по которым в настоящее время таких отчетов нет. Статистика заработной платы и заработков должна быть расширена. Кроме показателей средней численности рабочих должны даваться цифры заработной платы и заработков, сгруппированные по размерам полученной платы. Такие же сведения необходимы и о продолжительности рабочего времени.

3. Хотя в статистике цен за последнее время имеются улучшения, желательны ее дальнейшее расширение и более полная обработка. Большое и все возрастающее значение готовых изделий, часто не стандартного типа, затрудняет вычисление индексов цен, которые могли бы правильно определять покупательную способность денег. Настоятельно необходимо немедленно пересмотреть индексы стоимости жизни, являющиеся средством выявления изменений в покупательной способности номинальной заработной платы и других доходов. Необходимо также более полный анализ уровня групповых цен на готовые изделия, исчисленных на основании различных принципов классификации, а также более подробная статистика цен на отдельные предметы. Специальная статистика цен по отдельным районам могла бы сослужить большую службу.

4. Нам необходимо иметь больше статистических сведений о валовой и чистой стоимости продукции и услуг различных отраслей промышленности, как базис для установления общих размеров национального дохода и как средство для сопоставления производительности различных отраслей и определения тенденций их развития. В цензах обрабатывающей промышленности следовало бы различать стоимость сырья, доставляемого добывающей промышленностью, и стоимость полуфабрикатов, получаемых от других фабрик. Помимо других удобств это облег-

чило бы сопоставление производства изделий с их вывозом за границу.

5. Во многих случаях статистические материалы могли бы быть использованы гораздо лучше, если бы они публиковались в разрезе меньших территорий, чем это делается в настоящее время.

6. В отношении многих видов статистических данных следовало бы добиваться большей точности и репрезентативности. Статистические ряды часто строятся по принципу наблюдения над типичными объектами, а эти единицы наблюдения не всегда действительно типичны. Так, например, есть основание думать, что большинство статистических рядов, относящихся к численности занятой рабочей силы и сумме выплаченной заработной платы, и некоторые ряды, относящиеся к размерам продукции, имеют снижающийся характер вследствие того, что в них в недостаточной мере отражены данные по новым предприятиям. Текущие статистические сводки этого рода должны были бы корректироваться на основании более полных статистических материалов, собираемых с такими же промежутками, как двухгодичные переписи обрабатывающей промышленности.

7. Даже когда первичный статистический материал доброкачествен, его обработка часто бывает неудовлетворительной, и сопоставления с другими статистическими рядами становятся затруднительными или совсем невозможными. Так, например, при вычислении индексов за базу принимаются различные периоды, а средние за группы лет выводятся за несравнимые периоды. Некоторые месячные ряды строятся с учетом изменений, происходящих в продолжение соответствующих месяцев или сезонных факторов, в то время как другие ряды строятся без такого учета. Продукты и группы продуктов, отрасли промышленности и группы отраслей имеют различную номенклатуру у разных статистических органов. Стандартизация и согласованность методов разработки значительно повысили бы ценность данных экономической статистики и будут иметь еще большее значение по мере дальнейшего расширения ее объема.

Изложенные выше и другие, специально неупомянутые, проблемы статистики приводят к необходимости организованного сотрудничества между теми, кто производит статистические работы, и организованного согласования с теми, кому придется пользоваться этими материалами. Собираением статистических данных занято множество организаций — правительственных и частных. Сама работа федерального правительства в этой области распылена между многочисленными бюро и организациями.

Имеются веские доводы против выдвигаемого иногда предложения сконцентрировать основную массу правительственных работ по статистике в едином бюро. С другой стороны, комиссия полагает, что пора обсудить вопрос об учреждении Центрального статистического комитета, который играл бы роль координирующего центра. В этот комитет могли бы войти представители важнейших статистических организаций федерального правительства, а также члены и консультанты со стороны, представляющие статистическую профессию, как таковую, деловые люди, фермеры, рабочие и другие лица, заинтересованные в результатах статистических исследований. Этот комитет мог бы рассматривать такие вопросы, как установление программ новых статистических материалов, в которых время от времени возникает необходимость, определение организаций, которые должны собирать эти материалы, и выработка методов собирания, группировки и обработки материала. Представления этого комитета, сделанные непосредственно правительственным статистическим организациям или в случаях надобности руководителям департаментов, президенту или конгрессу, будут пользоваться авторитетом даже в том случае, если будет признано целесообразным не предоставлять комитету права окончательного разрешения вопросов статистики.

Периодические обследования и оценки. В обследовании, произведенном для нашей комиссии Национальным бюро экономических исследований, ряд вопросов не получил сколько-нибудь подробного освещения. Воздушный транспорт находится в зачаточном состоянии, новые методы финансирования получили только схематическую характеристику, оценка слияния крупных промышленных предприятий еще не может быть сделана сколько-нибудь удовлетворительно, вопрос о будущем золота и кредита только затронут, рост операций фондовых бирж еще не может получить окончательную оценку, финансовые тресты для инвестирования быстро развиваются, о сокращении лесных площадей упоминается только вскользь, а на истощение почвы в некоторых районах имеются только намеки. Иммиграция, запрещение спиртных напитков, налоговая политика и т. п. вопросы заслуживают отдельных томов, а не случайных ссылок.

Выявление того, что происходит в области каждого из этих вопросов, имеет важное экономическое значение. Большинство этих вопросов уже является предметом широкого интереса, и некоторые из них изучаются правительственными и частными организациями. В числе этих исследований следует отметить отчет и предложения относительно регулирования деятельности финансовых трестов для инвестирования, опубликованные не-

давно Национальной ассоциацией комиссаров по фондовым бумагам, которая является представительницей регулирующих органов 37 штатов.

Мы признаем необходимость продолжать объективное выяснение фактов, касающихся этих и подобных им вопросов, по мере их возникновения, и желательность периодического их истолкования для широкого использования.

БЛАГОДАРНОСТИ.

При выполнении своей программы комиссия получила широкую помощь и указания со стороны правительственных и частных учреждений, организаций, объединений и отдельных лиц в размерах, небывалых для такого рода начинаний. Комиссия считает, что получила также ценную помощь от многих лиц, фамилии которых остались ей неизвестными. Всем этим лицам, равно как и тем, чьи фамилии ей известны, комиссия приносит глубокую признательность.

Корпорации Карнеги и Управлению мемориальным капиталом Лауры Спелман Рокфеллер за средства, которые дали возможность осуществить исследование.

Национальному бюро экономических исследований за обзоры и цифровой материал, разработанные для комиссии.

Департаментам торговли, земледелия, труда, финансов и почт, бюро федеральной резервной системы и федеральным резервным банкам различных округов, Федеральной комиссии по торговле, Междупштатной комиссии по торговле, Управлению мореплавания и работникам многочисленных бюро и отделов этих официальных учреждений за предоставление разнообразных материалов, необходимых для работы. Администрации многих штатов и муниципалитетов за такое же содействие.

Администрации и учебному персоналу Гарвардского университета, Леланд Станфордского и Корнелльского, университетам Пенсильвании, Буффало, Нью-Йорка и Экрона (шт. Огайо), сельскохозяйственным колледжам Амгерста, Баудойна и Массачузетса и множеству других учебных заведений за содействие в исследованиях и в собирании материалов.

Следующим организациям:

Американский совет по просвещению, Американский инженерный совет, Американский инженерный комитет стандартов, Американская федерация труда, Американский институт архитекторов, Американский институт стальных сооружений, Американский институт железа и стали, Американская ассоциация газетных издателей, Американская железнодорожная ассоциация, Американское общество агрономов, Общество объединенных подрядчиков Америки, Экспертное бюро

по вопросам тиража периодических изданий, Совет служащих строительных предприятий, Бюро железнодорожной экономики, Отдел внутреннего распределения американской торговой палаты, Институт по исследованию пищевых продуктов, Генеральная федерация женских клубов, Общество инженеров по освещению, Бюро промышленных исследований, Институт экономики, принадлежащий к учреждениям Бруклинга, Бюро труда, Национальная автомобильная торговая палата, Национальная ассоциация электрического освещения, Национальный комитет съездов промышленности, Национальный совет по исследованиям, Управление фондов Рессель Сэджа, Совет исследований по социальным знаниям.

Следующим лицам, участвовавшим в разработке цифровых данных:

Альберт Абрагамсон, преподаватель экономических наук в Баудойнском колледже, С. Л. Эндрью, заведующий статистикой Американской компании телефонов и телеграфов, проф. Вильям С. Айсерс, Роза М. Берг, издательство Рональд, В. А. Берридж, общество страхования жизни «Метрополитен», Гарри Г. Бли, Бюро воздухоплавания департамента торговли, В. В. Брош, главный инженер Нью-Йоркского водопроводного бюро, Руфь Будниова, Бюро труда, Эрнест Р. Бёртон, Национальная гражданская федерация, Вильям Г. Картер младший, преподаватель экономических наук Амгерстского колледжа, Флоренс М. Кларк, университет г. Буффало, А. Лейн Кричер, начальник транспортного отдела Бюро внешней и внутренней торговли департамента торговли, Джозеф С. Дэвис, директор Института по исследованию пищевых продуктов, Екатерина М. Дикпсон, Вашингтон, Э. Дэна Дюранд, начальник отдела статистических исследований Бюро внешней и внутренней торговли департамента торговли, Ральф С. Эпштейн, университет гор. Буффало, Джон П. Фрей, Американская федерация труда, С. Д. Гальпин, экономист Бюро сельскохозяйственной экономики департамента земледелия, Меридит Б. Гивенс, Совет исследований по социальным знаниям, Джошуа Э. Ганнум, редактор инженерного индекса, Нью-Йорк, Чарльз Гарди, Институт экономики Бруклинга, Томас С. Гольдер, статистик общества Ф. В. Додж, Дудли Ф. Гольтман, Национальный комитет по использованию дерева, Гортон Джемс, начальник отдела внутренней торговли Бюро внешней и внутренней торговли департамента торговли, Гарри Джером, Национальное бюро экономических исследований, Франк Джонсон, редакционный отдел Бюро внешней и внутренней торговли департамента торговли, Гросвенор М. Джонс, начальник финансового отдела Бюро внешней и внутренней торговли департамента торговли, С. Г. Карделл, статистическая секция отдела пищевых продуктов Бюро внешней и внутренней торговли департамента торговли, Джон С. Кейр, экономист фирмы «Dennison Manufacturing Co», Мортимер К. Лэйн, бывший редактор обзоров текущей хозяйственной деятельности Бюро цензов департамента торговли, Карл Г. Лаутенштейн, Амгерст, шт. Массачузетс, Ричард Г. Лансбург, профессор Уартонской финансовой и торговой школы при Пенсильванском университете, Морис Ливен, Жилищное управление штата Нью-Йорк, Самуэль МакКюн Линдсей, профессор Колумбийского университета, Айседор Любин, Институт экономики, Вильям П. МакКракен младший, товарищ министра торговли по воздухоплаванию, Лауренс В. Манн, помощник начальника отдела статистических исследований Бюро внешней и внутренней торговли департамента торговли, Г. Г. Маультон, Институт экономики, Лерой Пизер, Нью-Йоркский федеральный резервный банк, Эрнест Л. Прист, Вашингтон, Эрвин Г. Шелл младший, профессор техники управления хозяйственными предприятиями Массачузетского технологического института, Бен М.

Зелекман, Нью-Йорк, Елизавета Стил, Общество страхования жизни «Метрополитен», С. А. Стифенс, университет гор. Буффало, Франк М. Сюрфэйс, помощник директора Бюро внешней и внутренней торговли департамента торговли, Алонзо Б. Тейлор, Леландстанфордский университет, Джемс С. Тейлор, помощник начальника отдела зданий и жилищ департамента торговли, Томас Тейлор, помощник директора Бюро внешней и внутренней торговли департамента торговли, Вудлиф Томас, бывший сотрудник отдела исследований и статистики Нью-Йоркского федерального резервного банка, Ф. Г. Трейон, Горное управление департамента торговли, Дональд С. Тукер, профессор Массачузетского технологического института, Роберт Р. Упдеграф, Скарсдэль, шт. Нью-Йорк, Яков Вайнер, профессор Чикагского университета, Рудольф фон Гуи, отдел статистических исследований Бюро внешней и внутренней торговли департамента торговли, Л. В. Уэллс, секретарь Американского инженерного совета, Вальтер Ф. Вилькоккс, профессор Корнельского университета, Абель Вольман, главный инженер отдела здравоохранения шт. Мериленд.

Следующим лицам, оказавшим содействие в исследованиях:

Проф. А. Г. Бентон, отдел сельскохозяйственной экономики сельскохозяйственного колледжа Северной Дакоты, Нейль Г. Борден, профессор Гарвардской высшей школы техники управления хозяйственными предприятиями, Эндрю Босс, начальник отделения управления сельскохозяйственными предприятиями сельскохозяйственного отдела Миннесотского университета, Вильям Босс, начальник отделения сельскохозяйственной механики сельскохозяйственного факультета Миннесотского университета, Р. Б. Броупли, Компания стандартной статистики, Джордж К. Берджесс, директор Американского бюро стандартов, А. Д. Коунти, вице-президент Пенсильванской железной дороги, Д. Б. Дэвидсон, отдел сельскохозяйственной механики колледжа штата Айова, Издательство Куртис, исследовательский отдел, Самуэль О. Ден, редактор журнала «Railway Age», Джордж Р. Фэн, отдел управления сельскохозяйственными предприятиями сельскохозяйственного колледжа штата Георгия, В. Б. Фергюсон, Общество судостроения и сухих доков в Ньюпорт-Ньюс, полковник Д. Г. Финней, куратор вашингтонского собора, Л. Д. Флетчер, тракторостроительное общество «Катерпиллар», Вильям С. Форд, Общество Вильям С. Форд, Г. В. Форстер, начальник отдела сельскохозяйственной экономики колледжа штата Северная Каролина, Л. П. Габард, начальник отделения земледелия и животноводства сельскохозяйственного и механического колледжа в Тексасе, Е. А. Гастрок, компания Селотекс, А. А. Гизе, Общество судостроения и сухих доков в Ньюпорт-Ньюс, Джон В. Гарриман, Гарвардская высшая школа техники управления предприятиями, В. Г. Гейррих, помощник начальника инспекции Компании страхования путешественников, С. Л. Холмс, начальник отдела сельскохозяйственной экономики государственного колледжа штата Айова, Морис Голланд, директор отделения инженерных и промышленных исследований Национального совета исследований, Р. М. Гудсон, помощник директора Американского бюро стандартов, Артур Гонтингтон, Общество железных дорог и освещения в Айове, Г. В. Джефферс, председатель компании лабораторий Уокер Гордон, В. С. Иенсен, начальник отделения сельскохозяйственной экономики Клемсонского сельскохозяйственного колледжа в Южной Каролине, Г. В. Кебл, начальник отдела сельскохозяйственной механики Орегонского сельскохозяйственного колледжа, Джордж В. Коппер, комиссар земледелия Ричмонда шт. Виргиния, В. П. Ли, начальник отделения сбыта и финансов Тексасского сельскохозяйственного и механического колледжа, Мэбелъ Льюис, Нью-Йорк, М. О. Лоренц, директор ста-

статистического бюро Междугосударственной комиссии по торговле, А. Д. Лотка, общество страхования жизни «Метрополитен», О. Р. Ллойд, профессор Пурдюоского университета, Издательство Мак Гроу-Гилл, П. В. Мэрис, директор отделения пропаганды Орегонского сельскохозяйственного колледжа, Р. С. Миллер, профессор отдела сельскохозяйственной механики сельскохозяйственного колледжа шт. Северная Дакота, Статистический отдел газеты «New-York Evening Post», Д. Г. Пармелл, директор Бюро железнодорожной экономики, Гомер Ф. Сенгер, Американское медицинское общество, Совет по медицинскому образованию в больницах, Д. Скоутс, начальник отдела сельскохозяйственной механики Тексасского сельскохозяйственного и механического колледжа, Джордж Сивиренс, начальник отдела управления и экономики сельского хозяйства Вашингтонского государственного колледжа, Г. П. Смит, профессор отдела сельскохозяйственной механики Тексасского сельскохозяйственного и механического колледжа, Компания стандартной статистики, Вильям М. Стюарт, директор Американского бюро цензов, Альфред Г. Стоун, Дунлей, шт. Миссисипи, Генри А. Уоллес, редактор журнала «Wallace's Farmer», Зора П. Вилкинс, Бостон, Массачусетс, М. Л. Вильсон, начальник отдела сельскохозяйственной экономики государственного сельскохозяйственного колледжа шт. Монтана, Ф. А. Вирт, фирма «J. J. Case Threshing Machine Co», А. Д. Вуд, профессор отдела механики Пенсильванского государственного колледжа, А. П. Перкес, редактор журнала «Tractor Farming», О. Б. Циммерман, бывший председатель Американского общества агрономов.

Следующим лицам за оказанное содействие в собирании материалов:

Г. Ф. Броун, Национальный комитет съездов промышленности, Д. Дуглас Броун, профессор Принстонского университета, Бекер Броунель, профессор Севро-западного университета, Норман Л. Бертон, профессор университета гор. Буффало, Э. Ф. Дю Брюль, секретарь Национальной ассоциации машинных инструментов, Цинцинати, шт. Огайо, Д. Д. Дункан, профессор университета шт. Колорадо, Д. Р. Феллоус, профессор Висконсинского университета, Фредерик М. Фейкер, Ассоциация деловых бумаг, В. Э. Гочкисс, Леланд-станфордский университет, Маргарита А. Джемс, Вашингтон, Виктор Карабаш, Пенсильванский университет, В. В. Лей, профессор Экронского университета, М. П. Мак Нер, профессор Гарвардского университета, Томас Г. Ормсби, Ассоциация деловых бумаг, Филипп М. Рейли, Ассоциация по исследованию розничной торговли, В. А. Сильвер, профессор Нью-Йоркского университета, Р. Г. Г. Смайльс, профессор королевского университета в Кингстоне, Канада, Вильям С. Уэлс, профессор Нью-Йоркского университета, Д. Д. Вейнланд, профессор Нью-Йоркского университета, С. Э. Уокер, профессор королевского университета в Кингстоне, Канада, Р. Г. Уэлс, Колледж техники управления хозяйственными предприятиями при Бостонском университете.

ИССЛЕДОВАНИЕ, ПРОИЗВЕДЕННОЕ ПОД НАБЛЮДЕНИЕМ НАЦИОНАЛЬНОГО БЮРО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ.

ЗАМЕЧАНИЯ РЕДАКТОРА.

Программа изучения позднейших изменений в экономике Соединенных штатов первоначально обсуждалась в августе 1927 г. Подробные программы были разработаны в сентябре того же года и утверждены исполнительным комитетом Национального бюро экономических исследований 17 октября. Приглашение сотрудников началось в декабре, а первое собрание руководителей отдельных частей исследования состоялось 21 февр. 1928 г.

Кроме многочисленных общих собраний для взаимного консультирования сотрудники участвовали в посвященных различным вопросам совещаниях с членами комитета по изучению новейших изменений в экономике для доклада о ходе работ и обсуждения результатов изысканий.

Первая глава была представлена редактору в черновом виде 20 августа 1928 г., а последняя 28 февраля 1929 г. В промежутках между этими двумя датами продолжался успешный обмен мнениями между сотрудниками и членами комитета по изучению новейших изменений в экономике, и в окончательном виде отдельные главы, за исключением одной, были готовы к 1 февраля 1929 г. В соответствии с правилами Национального бюро научной организации, изучающей только вопросы национального значения, поскольку они поддаются цифровой обработке, материалы издаются в виде конкретных отчетов и публикуются после утверждения правлением бюро.

Выполняя двойную роль секретаря Комитета по изучению новейших изменений в экономике и редактора доклада, разработанного под руководством Национального бюро, я особенно обязан д-ру Wesley C. Mitchell и д-ру Edwin F. Gay, руководителям исследовательских групп, а также техническому секретарю м-ру Gustav R. Stahl. Приношу также благодарность авторам отдельных глав за проявленное знание и аккуратность и членам правления, давшим свои отзывы по объемистым рукописям.

В специальном списке комитет выражает свою благодарность большому числу организаций и отдельных лиц за оказанную

ими исключительную помощь. Считаю необходимым отметить здесь помощь, оказанную сотрудником департамента торговли м-ром Frank Johnson, подготовившим рукописи к печати, и м-ром Rudolf von Huhn, также являющимся сотрудником департамента торговли, редактировавшим графики и диаграммы. Приношу также благодарность д-ру Gau, любезно принявшему на себя чтение и правку корректуры.

Эдуард Эйр Гент.

Вашингтон, 1 мая, 1929 г.

РЕЗОЛЮЦИЯ ОБ ОТНОШЕНИИ ДИРЕКТОРОВ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РАБОТЕ БЮРО.

1. Задачей бюро является установление и опубликование важных экономических фактов и их научное и беспристрастное комментирование, свободное от тенденциозности и пропаганды. На правление возлагается обязанность обеспечить и гарантировать обществу выполнение работы бюро в строгом соответствии с этой задачей.

2. Правление должно назначить одного или нескольких директоров по исследованиям, выбирая честных, способных, дельных и свободных от предвзятых мнений кандидатов, которые должны руководить экономическими исследованиями в согласии с принципами бюро.

3. Директор или директора по исследованиям должны представлять свои предложения о предполагаемых исследованиях на рассмотрение членов правления или его исполнительного комитета, если таковой будет выделен и наделен правлением соответствующими полномочиями. Никакое исследование не может быть предпринято без утверждения правления или его исполнительного комитета.

4. После утверждения намеченного исследования правлением или исполнительным комитетом директор или директора по исследованию должны в кратчайший срок представить в письменном виде на рассмотрение членов правления изложение принципов, которые будут проводиться при изучении данного вопроса и предполагаемых методов работы. Директор или директора по исследованиям не должны приступать к изысканиям, изучению и подробному изложению вопроса до утверждения намеченного плана правлением или его исполнительным комитетом.

5. До опубликования результатов исследований директор или директора по исследованиям должны представить правлению краткое изложение результатов, выделяя основные полученные выводы, главнейшие, возникшие при работе вопросы и примененные способы их разрешения, характер источников, из которых были взяты основные факты, и всякие другие сведения, которые по их мнению могут иметь существенное значение для определения доброкачественности полученных выводов и их пригодности для опубликования в соответствии с принципами работы бюро.

6. Копии каждой рукописи, предположенной к опубликованию, также должны представляться всем членам правления, и если рукопись будет утверждена к опубликованию, каждый член правления имеет право опубликовать заявление о своих несогласиях или оговорках с кратким изложением своих доводов, если он этого пожелает. Опубликование какой-нибудь книги, однако, не предполагает, что каждый член правления прочитал рукопись и высказал свое мнение о ее доброкачественности во всех подробностях.

7. Результаты исследований могут быть опубликованы только по утверждении большинством голосов всего состава правления и по меньшей мере двумя тре-

тиями голосов всех членов правления, высказавших свое мнение в течение того срока, который будет установлен для собирання мнений относительно предполагаемого к опубликованию материала. Таким сроком должны быть 45 дней со времени представления краткого изложения и рукописи предполагаемого к опубликованию материала, если правление по своему усмотрению не удлинит этого срока, правление имеет право по требованию отдельных членов правления увеличить этот срок не свыше чем на 30 дней.

8. Копия этого постановления, если не будет другого постановления правления, должна быть напечатана в каждом экземпляре всякой работы, публикуемой бюро.

НАЦИОНАЛЬНОЕ БЮРО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ.

Зарегистрировано в порядке законов о корпорациях штата Нью-Йорк
29 января 1920 г.

ОРГАНИЗАЦИЯ И ЦЕЛИ БЮРО.

Национальное бюро экономических исследований было организовано в 1920 г. вследствие увеличивающегося спроса на точное и беспристрастное выявление фактов, относящихся к проблемам экономики, социологии и промышленности.

Оно стремится не только выявлять факты и знакомить других с ними, но и давать им определение таким образом и с такой точки зрения, чтобы его выводы были одинаково убедительны как для либералов, так и для консерваторов.

Контроль над деятельностью бюро принадлежит исключительно правлению, состоящему из 21 директора — представителей университетов, ученых и научных обществ, финансовых, промышленных, сельскохозяйственных, торговых, рабочих и технических организаций.

Строгие предписания устава и положения охраняют бюро от возможности сделаться источником прибыли для его членов, директоров или сотрудников и стать пропагандистской организацией. Ни один отчет исследовательского персонала не может быть опубликован без утверждения директоров, и каждый директор, несогласный с выводами, утвержденными большинством членов правления, может поместить сообщение о своем несогласии в том же отчете большинства.

Состав членов правления следующий:

ОБЩАЯ ДИРЕКЦИЯ.

Гарри В. Лэдлер, директор-распорядитель, Лига промышленной демократии — *вице-президент* Томас В. Лэмонг, член фирмы Д. П. Морган и К°, Нью-Йорк, Л. С. Маршалл, Институт по изучению права, университет Джона Гопкинса, Джордж О. Мэй, член фирмы Прайс, Ватергаус и К°, Нью-Йорк — *председатель правления*, Эльвуд Мид, уполномоченный по рекламе-

циям, Вашингтон, Джордж Соул, директор Бюро труда, Н. И. Стоун, консультант по вопросам промышленности, Нью-Йорк, Мэтью Волл, Американская федерация труда, Вашингтон—вице-президент.

ДИРЕКТОРА ПО НАЗНАЧЕНИЮ УНИВЕРСИТЕТОВ.

Т. С. Эдамс, профессор политической экономии, Ейльского университета—*президент*, Джон Р. Коммонс, профессор экономических наук Висконсинского университета, Эдвин Ф. Гей, профессор экономической истории Гарвардского университета—*директор исследований*, Уисли С. Митчел, профессор экономических наук Колумбийского университета—*директор исследований*, Джозеф Г. Вплитс, профессор промышленной экономики Уаргонской финансовой и торговой школы при Пенсильванском университете.

ДИРЕКТОРА ПО НАЗНАЧЕНИЮ ДРУГИХ ОРГАНИЗАЦИЙ.

Юз Фрейн, Американская федерация труда, Давид Фрайдей, Американская экономическая ассоциация, Ли Геллоуэй, Американская ассоциация по вопросам управления хозяйственными предприятиями, Джордж Э. Робертс, Американская ассоциация банкиров—*казначей*, Малькольм С. Рорти, Американская ассоциация статистиков, А. В. Шоу, Национальная ассоциация издателей, Грей Силвер, Американская федерация фермерских бюро, Роберт Б. Вольф, Американский инженерный совет, Освальд В. Нот—ответственный секретарь, Густав Р. Сталь—технический секретарь.

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ПЕРСОНАЛ.

Эдвин Ф. Гей—*директор*, Уисли С. Митчел—*директор*, Вильфорд И. Кинг, Фредерик С. Миллс, Фредерик Р. Маколей, Лео-Вольман, Виллард Л. Торп, Вальтер Ф. Вилькокс, Гарри Джаром, Симон Кузнец.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ.

ВВЕДЕНИЕ.

Эдвин Ф. Гэй.

Утверждение, что перспектива пространства аналогична перспективе времени, является в известной мере правильным. Иностранец, наблюдая факты и подходя к их освещению с своей предвзятой точки зрения и в силу своего положения, по всей вероятности, неверно подметит детали, но зато он видит вещи в массовом масштабе. Хотя он делает лишь общие выводы, основываясь на неполных данных, как это вынужден делать и историк, но тем не менее иногда его взгляд на вещи не лишен поучительности. То, что для аборигена кажется маловажной и привычной подробностью, то для проницательного иностранца оказывается чертой национального характера или важным признаком социального развития.

В Соединенных штатах на протяжении всей их истории перебывало много путешественников, и мнения их резко расходились, но поток посетителей и многообразие оценок никогда не были столь велики, как за последние годы. В Соединенные штаты то в одиночку, то группами приезжали исследователи и писатели из различных стран, лица официальные и неофициальные, литераторы и техники, деловые люди и представители трудовых масс. За последние 6—7 лет на самых различных языках появилось необычайное количество книг, отчетов и статей, описывающих, объясняющих или критикующих экономическое и социальное положение в Соединенных штатах. Америка была как бы открыта заново.

Мнения иностранцев. Несмотря на большое различие мнений среди этих современных наблюдателей относительно условий жизни в Америке и их причин, все они единогласно конста-

тируют тот факт, который главным образом и привлекает к себе столь необычный интерес. Все иностранные наблюдатели согласны в том, что за последнее время в «Америке наблюдается огромный прогресс»¹. наших посетителей «поражает то обстоятельство, что каждый день и повсюду видишь признаки огромного расцвета и уверенности в будущем»². Даже скептический австралийский журналист, начинающий с отрицания того факта, причину которого стараются выяснить все прочие путешественники, именно наличие в Соединенных штатах высокой заработной платы, заканчивает свой обзор следующими словами: «Америка переживает период необычного промышленного процветания. У миллионов людей заработок рос быстрее, чем уровень их жизни»³.

Критически настроенные деятели германских профсоюзов в своем тщательно составленном отчете высказывают взгляд, что в американском расцвете уже заложены элементы его дальнейшего крушения, но в то же время они констатируют высокий заработок и высокую производительность американского рабочего, его подвижность и свободу от классового антагонизма, а главным образом экономическое благополучие и оптимизм всех вообще американцев⁴. Один германский промышленник заявляет, что Соединенные штаты, достигшие высокой заработной платой и прогрессом машиностроения экономического превосходства над прочими странами, стали «первой державой мира»⁵.

Единодушные иностранцев в вопросе о нынешнем расцвете Америки очевидно для всякого, кто обращается к изучению этой страны по новейшей литературе. Тем не менее проследить различные взгляды на причины этого благоденствия и обсуждать различные оценки тех или других факторов, вызывающих его, было бы хотя и интересной, но, конечно, трудной задачей, требующей для своего разрешения слишком много времени. Некоторые из путешественников по возвращении домой провозгласили евангелие массового производства, автоматических машин и конвейеров. С другой стороны, лозунги этих евангелистов — ф о р д и з м и р а ц и о н а л и з а ц и я — подвергались жестокой критике. Так, например, Рамсей Мюр утверждает, что «даже в большей части самой американской промышленности методы массового производства не были введены и не могут быть введены»; в другом месте он подчеркивает, что массовое производство стало возможным

¹ Sir Josiah Stamp, 'Some Economic Factors in Modern Life,' 1929, p. 121.

² Ramsay Muir, *America the Golden*, 1927, p. 1.

³ H. G. Adam, *An Australian Looks at America*, 1928, p. 35, 116.

⁴ «Amerikareise deutscher Gewerkschaftsführer», 1926, p. 29, 48, 95, 193, 198.

⁵ Carl Kögeln, *Das wirtschaftliche America*, 3 rd., 1926, p. 111.

в Соединенных штатах, благодаря огромным естественным ресурсам и обширному внутреннему рынку, покоящемуся на принципе свободной торговли. В противоположность этому Англия живет «за счет обслуживания нужд мировых, бесконечно разнообразных рынков» и поэтому должна стремиться к высокому качеству товаров, а не к большому их количеству⁶. Д-р Генрих Людвиг жалуется, что по окончании войны его соотечественники изучали американскую промышленность слишком поверхностно. Форд, по его словам, не типичен для новых методов управления производством, применяемых в Соединенных штатах, и научная организация производства (рационализация) была в Европе истолкована совершенно неверно, ибо главной ее особенностью ошибочно считалось совершенство механического оборудования. Изучать следует не американскую технику, а американскую психологию. Ее главной и характерной чертой является, как он утверждает, оптимизм, умеряемый статистикой и опытом; цель американцев — стабилизация, а секрет их успехов — изучение рынка⁷.

Америка стала своего рода арсеналом, из которого сторонники диаметрально противоположных взглядов берут свое оружие. Для некоторых европейских протекционистов Америка, например, является наглядным примером тех благодеяний, какие приносят высокие покровительственные пошлины. С точки зрения других писателей американский континентальный рынок, опирающийся на систему свободной торговли, доказывает правильность принципов торговой политики, выдвигаемых сторонниками *laissez faire*⁸; наконец, на Америку же ссылаются и проповедники всеевропейского таможенного союза. Высокая заработная плата, наблюдаемая в Америке, является и причиной и результатом ее благоденствия⁹. Условия труда в Соединенных штатах, которые кажутся такой загадкой для иностранных рабочих и поражают их духом дружественного сотрудничества в отношениях между трудом и капиталом¹⁰, дают одним основание для защиты политики тред-юнионов, другим — для нападок на эту политику. Некоторые наблюдатели подчеркивают американский индивидуализм¹¹, другие — амери-

⁶ Рамсэй Мур, указ. соч., стр. 73—76, 137.

⁷ Heinrich Ludwig, *Systematische Wirtschaft, Americanische Methoden, Deutsche Verhältnisse*, 1928 (всюду).

⁸ Yves Guyot, *Les Etats Unis d'aujourd'hui*, «Journal des Economistes», vol. 87, 1927, p. 15.

⁹ Выразителями этих противоположных взглядов, высказываемых в германских памфлетах, являются Тарнов, председатель союза германских деревообделочников, и объединение германских союзов работодателей.

¹⁰ См. *Daily Mail Trade Union Mission to the United States*, 1927.

¹¹ *British Official Report*, 1927, p. 15

канский дух сотрудничества, наш «бессознательный социализм»¹², а один экономист остроумно замечает, что борьба американских пионеров с природой развивала одновременно обе эти черты, на первый взгляд несовместимые¹³. Нас уверяют, что Америка — страна контрастов с огромным различием районов и рас и в то же время нам говорят, что американская нация обнаруживает поразительное однообразие вкусов и всеобщую страсть к стандартизации. Широкая масса американцев все больше и больше вовлекается в процесс монотонного машинного труда с его вечно повторяющимися приемами, а в то же время американцы обнаруживают высокий уровень развития и подвижность в областях, где можно развернуть широкую инициативу. По словам Рамсэя Мюра, положение фермеров в Соединенных штатах является «пятном на солнце американского дня» и по его мнению американское сельское хозяйство «остановилось в своем развитии»¹⁴. С другой стороны, не менее наблюдательный немецкий писатель констатирует, что коэффициент зажиточности в Соединенных штатах выше, чем в Германии; он утверждает это на основании того факта, что в Германии 43,30% работающего населения занято тем, что производит для народа средства питания, между тем как в Соединенных штатах ту же функцию выполняет 29% населения. В Соединенных штатах, по утверждению этого писателя, сельскохозяйственная продукция на одного человека в 2,46 раза больше, чем в Германии. Не считая тракторов и других сельскохозяйственных машин, столь значительно увеличивших силовые ресурсы и производительность американского фермера, он полагает, что и количество одних только лошадей, приходящихся в Соединенных штатах на одного земледельца, в 3,7 раза больше, чем в Германии. Сельскохозяйственная Америка кажется ему «благословенной страной»¹⁵.

Излишне распространяться по поводу тех многочисленных противоречий, какими отличаются свидетельства иностранных наблюдателей. Для нашей цели более важно указать, что несмотря на разнообразие народностей и предвзятость мнений, иностранные наблюдатели более или менее единодушны в своей оценке главных факторов, способствовавших экономическому и социальному прогрессу Соединенных штатов, хотя различно оценивают удельный вес их.

Мы вкратце перечислим здесь эти факторы.

1. Естественные богатства Соединенных штатов, в особенности те, которые необходимы для развития современной крупной про-

¹² Julius Hirsch, Das Americanische Wirtschaftswunder, 1926, S. 229.

¹³ Карл Кетген, указ. соч., стр. 56.

¹⁴ Рамсэй Мюр, указ. соч., стр. 16—19.

¹⁵ Карл Кетген, указ. соч., стр. 9—15.

мышленности, несравнимы с богатствами других стран. Америка обладает не только целым континентом плодородной земли, но и огромными залежами угля, нефти, руды и других важных минералов. Наиболее критически настроенные иностранцы подчеркивают именно эти щедрые дары природы, в то время как другие придают большое значение энергии и организационным способностям утилизировавших их людей¹⁶.

2. На этой обширной территории, совсем недавно открытой для европейских эмигрантов и поселенцев, предложение труда сравнительно невелико и заработная плата сравнительно высока. Положение можно вкратце охарактеризовать следующими словами: «Так как материальные ресурсы у американцев велики, они растрачиваются неэкономно; так как труд у американцев дорог, он расходуется бережно»¹⁷. Естественно, что при современном недостаточном развитии международной статистики заработной платы высота американской заработной платы оценивается различно. Андрэ Зигфрид, несколько грешащий импрессионизмом, говорит, что «американская заработная плата нередко в десять раз превышает заработную плату европейца»¹⁸, а более осторожные германские профсоюзные деятели считают, что номинальная заработная плата в три раза, а реальная заработная плата в два с половиной раза выше, чем в Германии. В то же время европейские писатели единогласно констатируют, что уровень жизни в Соединенных штатах значительно выше, чем в Европе, и что это обстоятельство чрезвычайно сильно влияет на общее мировоззрение американцев¹⁹.

3. Благодаря сочетанию богатых естественных ресурсов и недостатку рабочей силы в Америке развилось машинное оборудование, дополняющее человеческий труд в сельском хозяйстве, транспорте и промышленности, а также стала широко utilizироваться механическая энергия. По мнению некоторых писателей это

¹⁶ Я приведу еще одну цитату из Рамсэя Мюра (указ. соч., стр. 2). После того как естественные ресурсы Америки развились, благодаря «рабочей силе, привлеченной из Европы, и капиталу, привлеченному главным образом из Англии, ничто не могло помешать Америке стать самой цветущей страной мира. Это главная причина продолжительного американского благоденствия. Она может повториться в других странах». Юлпус Гирш (указ. соч., стр. 27), не колеблясь, устанавливает численное соотношение между естественными факторами и организационными факторами. Высокую американскую производительность он приписывает на две пятых естественным ресурсам страны и на три пятых более высоким способностям американцев.

¹⁷ L. Chiozza Money, *L'Europe Nouvelle*, 1926, vol. 9, p. 1528.

¹⁸ André Siegfried, *America Comes of Age*, 1927, p. 160.

¹⁹ Там же, стр. 154. Зигфрид утверждает, что уровень жизни в Соединенных штатах, «несравненно более высокий, чем в других странах», есть «главная отличительная черта, разделяющая старый и новый мир».

обстоятельство и объясняет главным образом большую производительность американского рабочего и отсюда более высокий уровень его жизни ²⁰.

4. Многие наблюдатели утверждают, что еще более важным, чем технический прогресс, был для Америки обширный внутренний рынок, развитию которого не мешали ни таможенные барьеры, ни различия языка, ни традиция национального или областного соперничества. Обусловленное этим «массовое потребление» делает возможным и выгодным массовое производство. Национальный рынок создает необходимость в широком развитии аппарата распределения, который обеспечивает занятым в нем лицам большой заработок и поглощает все большую и большую часть работающего населения ²¹. Наблюдая унифицированный американский рынок, иностранцы часто изумляются поразительному однообразию предъявляемого им спроса. Американский коммерсант, как говорит один французский писатель, «стандартизировал индивидуума, чтобы тем успешнее стандартизировать производство» ²².

Для обслуживания этого величайшего из рынков оказалось необходимым сочетать известным образом обильные естественные ресурсы, даровой труд и нигде в мире не превзойденное машинное оборудование. В связи с этим стали высоко цениться административные и организационные способности. По мнению многих иностранцев, изучавших экономические изменения в Соединенных штатах за последние годы, научная организация промышленных и торговых предприятий, очевидно вызванная давлением экономических условий, была главным достижением этой страны, — достижением, которое способствовало ее экономическому благополучию и было важнейшей причиной ее успеха. Американцы стремятся к «оптимальному» результату, к правильному сочетанию всех факторов коммерческого предприятия ²³. Если прежний руководитель предприятия был занят главным образом вопросом о заработной плате, то теперь все внимание предпринимателя сосредоточивается на всей совокупности многообразных элементов, образующих из-

²⁰ См. «The Economist» (London), vol. 106, p. 522.

²¹ Германские профсоюзные деятели замечают, что организация рекламы, столь необходимой для своевременного сбыта на широких рынках, составляет всюду — в Англии, Франции, Германии и Соединенных штатах — от 2 до 5% всех издержек производства. Если в Соединенных штатах на эту цель тратится больше, то это объясняется только большим объемом рынка. Но объем и единообразие этого рынка привели к тому, что в Соединенных штатах был лучше разработан метод продаж («Amerikareise», p. 66).

²² Pichot et Fournier, Communication sur le voyage aux Etats-Unis, «Bulletin de la Chambre de Commerce de Paris», 7 июля 1928 г.

²³ См. замечания германских профсоюзных деятелей в «Amerikareise», стр. 49.

держки производства. Такое всестороннее руководство становится особой специальностью; в структуру американской промышленности входит новая профессия.

6. Для максимального использования рабочей силы и понижения издержек американские администраторы промышленных предприятий более систематически принялись за улучшение отношений между трудом и капиталом. Они стремятся уменьшить текучесть рабочей силы и смягчить трудовые конфликты, мешающие гладкому ходу промышленного механизма. В целом ряде крупных предприятий были созданы особые отделы для изучения и разработки этой проблемы, и внимание иностранцев привлекла новая специальность управления личным составом предприятия. По мнению некоторых наблюдателей «установление мира между трудом, капиталом и администрацией промышленных предприятий»²⁴ было одной из главных причин американского благоденствия. Но даже более сдержанные наблюдатели единогласно констатируют, что отношения между трудом и капиталом значительно улучшились. Все признают, что предприниматели добровольно взяли на себя ряд тяжелых социальных обязательств и обеспечили рабочим целый ряд привилегий; с другой стороны, после войны предприниматели продолжали с большим интересом относиться к планам организации рабочего представительства²⁵. Отношение рабочих союзов к предпринимателям также изменилось, и это обстоятельство отличает американское рабочее движение от рабочего движения всех других стран. Новая политика рабочих союзов признает не тождество интересов обеих сторон, а необходимость соблюдения взаимных обязательств, установленных в рабочем договоре. Это лучшее взаимное понимание, обнаруживаемое обеими сторонами, само по себе свидетельствует об изменении общего настроения промышленной среды.

7. Откровенность американской администрации промышленных предприятий также является фактором, способствующим экономическим успехам Америки. Многие посетители с похвалой отмечают ту легкость, с которой они получали доступ на предприятия и необходимую информацию²⁶. «Повышению общего уровня административной практики в Соединенных штатах способствует то, что предприниматели обычно открыто обсуждают

²⁴ P. A. Molteno, *The Causes and Extent of American Prosperity*, *Contemporary Review*, август 1927 г.

²⁵ Одним из лучших исследований по этому вопросу является отчет Г. Б. Бутлера (H. B. Butler, *Industrial Relations in the United States*, «Internat. Labor Office», 1927).

²⁶ См., например, A. Detoef, *Les conditions de production americaine*, «Revue politique et parlementaire», vol. 128; Карл Кетген, указ. соч., стр. IV

друг с другом касающиеся их проблемы, сравнивают применяемые ими методы и основывают ассоциации для исследования и взаимного обмена мнениями... Они не боятся учить друг друга и не стыдятся брать уроки у других»²⁷. Они оказывают все бóльшую и бóльшую помощь научным исследованиям и с уважением смотрят на университетское образование.

8. Единодушно подчеркивается господствующая национальная черта в Соединенных штатах — оптимистическая энергия, сказывающаяся в самых разнообразных проявлениях американской экономической деятельности. В Америке каждый легко меняет место и профессию; человек все время движется вверх²⁸. Иногда американец кажется слишком покорным, но это объясняется лишь тем, что он терпеливо относится ко всякого рода неудобствам, которые, как он знает, носят случайный и временный характер. Образование и повышение широко открыты для каждого; к успеху ведет много лестниц, и ступеньки их открыты для всякого, кто хочет подниматься по ним. Нам говорят, что мы унаследовали это от тех времен, когда заселялись далекие области; но несмотря на то, что незаселенные вольные земли исчезли, путешественники повсюду замечают одну и ту же неизменно повторяющуюся черту — дух неукротимой уверенности в своих силах.

Исторические параллели. Человеку, изучавшему историю, многие из звеньев этой взаимно связанной причинной цепи будут знакомы. По крайней мере предпосылки нашего позднейшего развития можно ясно обнаружить в далекие периоды нашей национальной истории. Обширные естественные ресурсы возбуждали американское воображение с того момента, как впервые стало заселяться Атлантическое побережье; об эксплуатации этих ресурсов говорили еще Вашингтон, Гамильтон, Галлатин и многие политические вожди, отражавшие в этом отношении лишь общий голос народа. В течение всего XIX столетия приезжавшие из Европы путешественники постоянно подчеркивали основные особенности американской экономической проблемы — безгранично широкие перспективы и недостаточность рабочих сил — и всюду подмечали один и тот же бодрый дух опытного исследования, стремившийся к разрешению этой проблемы.

Писатели колониального периода отмечали конкуренцию и борьбу предпринимателей за рабочую силу и связанную с этой борьбой высокую заработную плату; они открыли, что условия

²⁷ «American Industry and its Significance», Round Table (London), 1926, vol. 17, p. 264.

²⁸ По этому поводу особенного внимания заслуживает отчет германских профсоюзных деятелей, основанный на непосредственном общении с американскими рабочими («Amerikareise», стр. 95 и сл.).

американского земледелия — дешевизна земли и дороговизна труда — вынуждали не к тому, чтобы получать наибольшую продукцию с акра земли, а к тому, чтобы получать наибольшую продукцию от труда одного человека. Путешественники первой половины XIX столетия поражались ловкостью, многосторонностью, изобретательностью и остроумием в области механических изобретений, которые обнаруживают американцы всех общественных слоев и положений ²⁹.

В 1832 г. миссис Троллоп выразила невольное восхищение перед «обширным континентом... и занятым, хлопотливым, трудолюбивым населением, которое топором и киркой пролагает свой путь... сквозь материк. Ничто не может превзойти ³⁰ их деятельность и упорство». Уже писатели раннего периода говорили в тонах, которые впоследствии повторяли путешественники, вроде Герберга Спенсера, Мэтью Арнольда и Морица Бонна: «Механические искусства по необходимости непрерывно прогрессируют, энергия и изобретательность широко развертываются, но моральная ценность человека почти не развита» ³¹. Гибкость и приспособляемость, высказанные американцами в эпоху кризиса, были отмечены капитаном Марриэтом, бывшим свидетелем паники 1837 г. ³². Позднее, непосредственно после паники 1857 г., сэр Джеймс Керд писал об американцах: «На время они иногда и отступают назад, но они быстро собираются с силами и опять бодро принимаются за работу... Для всех имеется масса шансов... Рабочее население в Америке не отличается постоянством, оно представляет изменчивую, непостоянную, стремящуюся к усовершенствованию, идущую вперед массу» ³³.

Большинство писателей, изучавших Соединенные штаты до гражданской войны, а также и писатели, посетившие страну впоследствии, находили, что весь народ был преисполнен жажды к работе и смотрел на коммерческое «дело» не только как на наиболее насущную жизненную потребность, но и как на такую социальную деятельность, которая более всего заслуживает соревнования и вознаграждения. Культурному европейцу, для которого безделье было социальным идеалом, казалось, что если американцы сосредоточивают все свои помыслы на одной задаче — на подчинении

²⁹ W. Cobbett, *A Year's Residence in America*, London, 1818, part. II, p. 322; part. III, p. 528; Lt. Francis Hall, *Travels in 1816 and 1817*, Boston, 1818, p. 176 и 226; Fr. List, *Gesammelte Schriften*, Ed. L. Häusser, vol. I, p. 148.

³⁰ Mrs. Trollope, *Domestic Manners of the Americans*, London 1832, v. II, p. 136.

³¹ T. C. Grattan, *Civilized America*, London 1859, vol. I, p. 104; vol. II, p. 105.

³² Captain Manvat, *A Day in America* 1839, vol. I, p. 49.

³³ Sir James Caird, *Prairie Farming in America*, 1859, p. 94, 117.

и организации континента, то это в лучшем случае свидетельствует о достойной сожаления недооценке более высоких способностей, а в худшем — о неистовой постыдной погоне за деньгами. Но поселенцы нашей страны, которым приходилось, несмотря на страшные физические трудности, поддерживать и укреплять привычный для них уровень жизни и этические традиции, должны были развивать в себе душевные качества, помогавшие им не только выжить, но и властвовать над окружающей обстановкой³⁴. Имевшегося у них труда и капитала не хватало на покрытие их растущих нужд и потому они еще более усилили свою энергию, пустили в ход живую изобретательность и применили и усовершенствовали новые орудия, созданные промышленной революцией. Это было одностороннее развитие, ибо для поселенцев коммерческое дело стало не средством для какой-то цели, а самоцелью. Но зато это дело оказалось величайшим достижением творческой организации.

Современную экономическую структуру Соединенных штатов, их социальные ценности и их своеобразные национальные черты породила историческая необходимость, обусловленная общим положением Америки. Теперь еще не время судить о том, сложились ли эти взгляды и черты в нечто застывшее. Несомненно, что достаточно еще одного столетия развития и то изменение условий, которое происходит при жизни настоящего поколения, внесет новые черты в сложное целое, именуемое национальным характером. Всякого рода предсказания основываются прежде всего на точном знании прошлого и настоящего, а это знание еще у нас недостаточно.

Нам казалось уместным сопоставить некоторые наблюдения более ранних путешественников, дабы подчеркнуть, что американская проблема и социально-экономическая организация, развившаяся в процессе приспособления к окружающей обстановке, оставались в общем неизменными. Современная обстановка Соединенных штатов, как ни поражает она наблюдательного иностранца, будет рассматриваться в будущем, как одна из стадий в долгой серии похожих друг на друга эпизодов, характеризующих экономическую историю американской нации и других современных наций. Промышленная революция, неотъемлемой частью которой является настоящая стадия, отнюдь не была только внезапной вспышкой торгово-промышленной деятельности, — вспышкой, которая произошла в Англии на пороге XIX столетия и путем передачи или своего рода рассасывания

³⁴ Michel Chevalier, *Lettres sur l'Amérique du Nord*, 1837, t. I, p. 53, 84; t. II, p. 374, 377; Alexis de Toqueville, *De la Démocratie en Amérique*, 4^e édit., 1837, part. II, t. I, p. 70; t. II, p. 205.

постепенно перекинулась на другие страны. Промышленная революция была скорее новым органическим образованием, которое утилизировало новые силы для овладения природой и распространялось по всему миру не равномерным, но все более и более ускоренным темпом. Внешние симптомы этого образования мы можем наглядно представить, но внутренних процессов, происходящих в нем, мы еще не понимаем. Мы только начали анализировать последовательные фазы его развития. Для всякого живого организма имеются постоянные принципы, согласно которым происходит его изменение — нужно только суметь отыскать эти принципы, — но никаких параллелей, строго говоря, не существует, — существуют только общие сходства. Каждая фаза, несмотря на то, что основные процессы изменений совершаются непрерывно, отличается своими индивидуальными характерными чертами, особым направлением и темпом движения и особыми свойственными ей «новыми» элементами. Поэтому всякие аналогии должны непременно сопровождаться предостерегающими оговорками. Так, например, когда Рамсэй Мюр обнаруживает сходство между «детройтизмом» и манчестерством ранней эпохи Виктории, он тут же прибавляет, что детройтизм — это манчестерство, «приспособленное к новым условиям».

Поэтому, когда мы бросаем взгляд на целое столетие нашей экономической истории и стараемся найти там аналогичные периоды более или менее непрерывного прогресса, не останавливаясь детально на колебаниях промышленных циклов, мы находим, что некоторые годы отчасти похожи и отчасти не похожи на то, что испытали Соединенные штаты после 1922 г. В прошлом можно констатировать четыре периода расцвета. Периоды эти приблизительно соответствуют развитию экономической деятельности тогдашней Западной Европы. Первый из четырех периодов ускоренного экономического развития обозначился около 1825 г., когда промышленность оправилась от огромного падения цен, последовавшего вслед за окончанием наполеоновских войн; хотя в 1834 г. разразился острый кризис, период оживленной экономической деятельности все время продолжался и закончился небывалым подъемом 1836 г. Затем разыгралась паника 1837 г., наступил кризис 1839 г. (на Западе) и начались годы депрессии. От 1849 г. до паники 1857 г. опять продолжалась эпоха беспримерного расцвета, нарушенного только небольшой заминкой в делах в 1854 г. Немедленно после гражданской войны начался период лихорадочного расцвета и широкой спекуляции; но в это же время обнаружилось слишком много явлений, вносящих расстройство в экономическую жизнь, и потому промежуток от 1865 до 1879 г. нельзя приравнять к указанным выше периодам благо-

получия. С 1879 г., на протяжении «благополучных 80-х годов», до 1893 г. тянулся, хотя и с некоторыми кратковременными заминками, третий период поразительного поступательного движения. От 1898 г. до кризиса 1907 г. продолжался четвертый долгий период благополучия. В этом последнем случае жестокая депрессия, следовавшая за кризисом, продолжалась чрезвычайно короткое время и в течение нескольких лет в стране наблюдались лишь незначительные колебания, — пока не поднялся занавес над трагедией великой войны.

Два из этих больших периодов благополучия — второй и четвертый — сопровождались открытиями новых золотых россыпей и повышением цен; во время первого периода — от 1825 до 1837 г. — цены постепенно падали, а во время третьего периода — от 1879 до 1893 г. — падение цен было значительно и непрерывно. В течение всех этих периодов наблюдался поразительный прогресс по части эксплуатации национальных ресурсов, — особенно по части распашки новой земли за время первых трех периодов; за время последних трех периодов разработка угольных, железных и нефтяных месторождений шла все более и более ускоряющимся темпом; добыча золота и серебра возрастала более медленным темпом; за время последних двух периодов огромное значение приобрели разработки месторождений других ископаемых, причем наиболее значительными были разработки меди. Каждая новая волна прилива увеличивала спрос на труд, и в соответствии с этим росла иммиграция. Несмотря на то, что миграция рабочих приняла колоссальные размеры, еще невиданные в мире, спрос на труд оставался попрежнему большим. В течение каждого периода повышалась реальная заработная плата, хотя рост ее происходил медленнее и меньше бросался в глаза, чем за последнее время. Все четыре периода дали ценные изобретения и методы по части экономии человеческого труда и замены его механической силой.

Вследствие усиливающегося давления экономических факторов технологический прогресс принимал различные направления: в более раннюю эпоху наибольшие результаты были достигнуты в области транспорта и изобретения сельскохозяйственных машин, приводимых в движение лошадьми, в более позднюю — в области промышленного оборудования и широкого использования энергии. Непрерывный рост обширного внутреннего рынка в каждый из периодов неизбежно приводил к изменению сбытовой и кредитной организации; «ортодоксальная» система распределения, с ее оптовыми и розничными торговцами и местными посредниками, во второй период уже с трудом удовлетворяла потребностям, а в третий период она начала разрушаться и вместо нее стали устанавливаться новые формы и новые отношения.

Каждая фаза деятельности отмечена развитием банковской системы, которая должна была удовлетворять требованиям быстро растущей промышленности и торговли; каждая заключительная фаза кризисов 1837—1839, 1857—1860, 1893—1896, 1907 гг. — давала импульс банковским и монетным реформам. Давление растущих рынков и перспективы технического прогресса вызывали еще более ощутительные изменения в смысле организации фабрично-заводских предприятий и их размера. Перемены эти, сопутствовавшие все более и более широкой эксплуатации естественных ресурсов, создали группы вождей промышленности. На первых порах своей новой деятельности эти вожди нередко проявляли себя, как жестокие, ни с чем не считавшиеся, безжалостные и смелые люди. Наряду с крупными купцами предыдущего периода выступило новое поколение, пригвожденное Диккенсом к позорному столбу; из его рядов и вышли выдающиеся личности третьего периода — организаторы промышленности и финансов, железнодорожные и лесные «бароны», стальные «короли», мясные и нефтяные магнаты, а также и лидеры четвертого периода, ставшие более трезвыми вследствие сознания своей власти и ответственности. Наконец, на протяжении всех этих великих четырех периодов прогресса и даже в промежуточные между ними моменты иностранные наблюдатели постоянно отмечали мощное развитие упрямой энергии и оптимистических дерзаний.

Этот краткий обзор дает лишь очень слабое представление о многочисленных и сложных аспектах нашего экономического развития. Он только намечает ответ — если только такой ответ вообще возможен — на вопрос о сходстве между современной фазой нашей экономики и предшествовавшими фазами. Для исчерпывающего ответа необходимо более обстоятельное исследование, изучающее и качественную и количественную сторону не только промышленных циклов, но и более длительных периодов развития. Можно надеяться, что интерес, вызываемый этими исследованиями, приведет к более точному изучению даже более ранних периодов, несмотря на сравнительную скудость соответствующего материала. Для нашей непосредственной цели достаточно отметить, что восемь характерных черт нынешнего экономического положения Соединенных штатов, столь единодушно отмечаемых иностранными путешественниками, характерны и для прежних главных периодов благополучия, наблюдавшихся в нашей истории. Основные условия существования на американском континенте до сих пор существенно не изменились, а потому и формы приспособления к ним были более или менее одинаковыми — не столько по своей внешней форме, сколько по основным своим чертам. Даже в последовательно повторявшихся неувязках экономического разви-

тия мы замечаем внутреннее сходство, несмотря на внешние различия. Так, например, располагая чрезвычайно обильными естественными ресурсами, мы всегда грешили расточительностью, что вполне понятно; удивительно лишь то, что несмотря на недостаток человеческой силы мы всегда расточали и расточаем человеческую жизнь. Если мы терпим такое положение вещей, когда количество несчастных случаев и преступлений намного превышает число их в других цивилизованных странах, то это может быть объяснено той безудержной энергией, с которой мы ринулись на преодоление затруднений, связанных с нашей экспансией. Когда началось движение в пользу экономии естественных богатств и был выдвинут лозунг: «безопасность человеческой жизни прежде всего», то это знаменовало перемену в самых основных условиях нашей национальной жизни.

Другое серьезное зло заключалось в том, что моменты благополучия и депрессии мы доводили до крайности и ничем не умеряли безудержных припадков спекулятивной горячки и следовавшей за нею жестокой реакции. Наша жизненная обстановка и ее нужды могут объяснить это лихорадочное биеение нашего пульса; но в противоположность такой лихорадочной кривой выдвигается другой лозунг — устойчивость, которая может оказаться весьма симптоматичной для грядущих радикальных изменений. Далее, для всех наших периодов экспансии весьма характерно то, что проявляемые в это время быстрота и сила роста некоторых элементов хозяйства были столь велики, что выводили из равновесия весь экономический организм. Каждая предыдущая фаза подъема отличалась процветанием свойственных ей «новых» индустрий; в каждый такой период выдвигались на первый план различные группы промышленности и в связи с этим страдали другие члены экономического организма, которые вынуждены были заново приспособляться к новым условиям или обрекались на постепенную гибель. Несмотря на то, что при всех последовательных фазах развития все время выдвигалась фермерская проблема, за кулисами «этой политики» чувствовалось недовольство сельскохозяйственных кругов. Эти резкие сдвиги экономической жизни, имевшие место в нашем прошлом, развили в нас слишком большую склонность отправлять на слом машины и людей. Тем не менее наше промышленное общество начинает теперь смотреть с большей тревогой на все эти быстрые приспособления и изменения, хотя быть может и полезные в биологическом смысле.

Указанные здесь изменения психологии, повидимому, заставляют думать, что происходит нечто, резко отличное от наших прежних фаз развития. Главные характерные черты теперешней

экономической фазы, по единодушному признанию многочисленных иностранных путешественников, логически развились из предыдущих стадий; наши новые проблемы по содержанию своему напоминают старые, и ответы на них мы находим по более или менее аналогичным методам. Но в настоящее время обнаруживаются такие различия в степени, которые почти превращаются в различия по существу. В этом смысле мы можем сказать, что беспримерно широкая утилизация энергии и распространение ее по всей стране через посредство автомобилей и тракторов, в чем Америка превосходит все прочие страны, еще более усиливают наши огромные потенциальные ресурсы. По мере общего роста богатства, увеличение числа миллионеров сопровождалось чрезвычайно большим повышением реальной заработной платы промышленных рабочих и широким распространением инвестиций. Руководство предприятиями на глазах у всех складывается в особую профессию, а в коммерческих делах замечается все в большей и большей мере особый профессиональный дух, порожденный чувством социальной ответственности и в свою очередь вынуждающий к признанию социальных обязанностей.

«Самоадминистрирование» делового мира, выработавшего свой собственный этический кодекс, за последнее время нашло себе опору в развитии промышленных ассоциаций и в усиливающемся влиянии научно-исследовательского дела и профессионального образования. Сила и устойчивость нашей финансовой структуры и в административном и в коммерческом смысле были результатом развития последних лет. Огромное развитие корпоративных форм предприятий, отчетливо сказавшееся в четвертый период экспансии, шагнуло еще более вперед. По мнению некоторых этим создается новый тип социальной организации; во всяком случае, для американской истории является совершенно новым то доверие к растущей силе промышленных корпораций, которое проявляет и широкая публика, и ее орудие — государство.

Мы видим, что здесь на старую проблему начинают давать новые ответы. Но происходит не только это. Меняются некоторые из основных элементов самой проблемы. Ресурсы страны, все еще огромные, уже не считаются безграничными, и мы не приглашаем отовсюду рабочих свободно эксплуатировать их. Поток капитала обратился вовне; частные и общественные интересы, а равно и ответственность, лежащая на отдельных лицах и обществе, приобрели новый, мировой масштаб. Эти изменения должны привести к чрезвычайно большим последствиям и вызвать дальнейшие и гораздо более трудные процессы приспособления.

Национальное бюро экономических исследований не занимается предсказаниями будущих возможностей и не дает советы

относительно контролирования тех тенденций, симптомы которых в настоящее время удается установить. Национальное бюро представляет собой организацию, исследующую исключительно факты; опираясь на целый штат специалистов, оно старалось собрать в суммарной форме наилучшую фактическую информацию относительно последних явлений в области экономики Соединенных штатов. Бюро не ставило во главу угла изучение промышленных циклов за исследованные в этом отчете годы, хотя краткое обозрение периода 1922—1929 гг. показывает, что циклические колебания за это время были чрезвычайно умеренны. Национальное бюро полагает, что в результате таких периодических обзоров, как обзор ныне выполненный им, социальный кругозор расширится, и укрепится сознание необходимости руководить определенным образом экономическими и социальными изменениями. Трудность такой попытки ясна сама собою. Когда даже легко наблюдаемые переменные величины столь многочисленны или обладают столь различным весом и когда быстро меняются соотношения и оценки, то в ответе на вопрос о наиболее важных факторах можно легко ошибиться. В целях более точного исследования и большей наглядности общий обзор изменчивого динамического комплекса должен быть разложен на главные составные элементы, благодаря чему может быть затемнена взаимная связь всех входящих в него частей. Тем не менее эта задача, хотя бы и выполненная несовершенно, достойна того, чтобы ее попытались разрешить. Сделанная в дальнейших главах попытка возможно более объективно собрать материалы для изучения последних экономических изменений, происшедших в Соединенных штатах, оправдывается и соображениями практической полезности, и соображениями теоретического интереса.

ГЛАВА I.

ПОТРЕБЛЕНИЕ И УРОВЕНЬ ЖИЗНИ.

—
Лео Вольман.

I. Уровень жизни.

Поразительные события, имевшие место в Соединенных штатах после 1922 г., поставили вопрос об уровне жизни почти в центр современного экономического мышления. Наблюдаемая нами революция в области товаров, покупаемых и употребляемых в нашей стране, привлекла внимание к игнорировавшимся до сих пор проблемам потребления и оживила — в новом виде — традиционные теории экономического прогресса. В настоящее время многие не довольствуются описанием меняющегося уровня жизни и ищут в этом уровне источник и механизм дальнейших улучшений. Хотя такой подход к экономическим процессам наибольшим распространением пользовался в нашей стране и несомненно в значительной степени отражал специфические американские условия, тем не менее он нашел отклик и за границей и не только возбудил интерес в других странах, но и до некоторой степени получил признание. Широкая публика постоянно проявляла интерес к уровню материального благополучия и потому были выработаны весьма остроумные приемы, позволявшие определить сравнительное повышение или понижение преобладающего в стране уровня жизни. Так как все подобные исследования отправляются не от одной и той же проблемы, то и разрабатываемые индексы не принадлежат к одному и тому же типу.

При изучении изменений в положении различных классов населения разрабатываются диаграммы и таблицы, показывающие распределение богатства и дохода между людьми, получающими доход и владеющими собственностью. Другие исследователи начинают с выяснения вопроса о том, насколько достаточны доходы известных классов общества для того, чтобы поддерживать минимальный, приличный или общепринятый для Америки уро-

вень жизни, и заканчивают составлениями хорошо известных идеальных бюджетов, основанных на определенном уровне издержек, с доходами, покрывающими нужды бюджета. Наконец, третьи ограничиваются выяснением меняющихся соотношений между доходом и ценами товаров, покупаемых населением.

Показатель этого последнего типа обычно именуется реальной заработной платой или такой денежной заработной платой, в которой учтено изменение цен. Его можно, далее, определить, как показатель покупательной силы денежной заработной платы. Обычно такой показатель имеет целью показать сумму фиксированного бюджета, в рамках которого можно жить на данный денежный доход. Он указывает степень отставания денежного дохода от изменения цен или, наоборот, степень, в которой повышение денежного дохода опережает повышение цен; поэтому он указывает на потери или приобретения по части материального уровня жизни, понесенные или полученные лицами различных категорий доходности.

Два индекса реальной заработной платы в Соединенных штатах, подробно разработанные за последнее время, иллюстрируют характер и результаты такого типа измерений. Оба они покрывают период начавшийся задолго до войны и оканчивающийся в послевоенные годы. Один ¹ из этих индексов ограничивается реальной зарплатой в промышленных предприятиях, другой ² включает как рабочих фабрично-заводской промышленности, так и рабочих транспорта, служителей культа, учителей и лиц, занятых на государственной и общественной службе. Эти два измерения реальной заработной платы резко отличаются друг от друга по методу составления и по заключающимся в них составным статистическим статьям, но и тот и другой свидетельствуют о том, что реальная заработная плата после 1922 г. стояла на гораздо более высоком уровне, чем раньше, и что новый послевоенный уровень зарплат превышает максимум таких рекордных годов, как 1916 и 1920.

Как и следовало ожидать, среди отдельных отраслей промышленности наблюдаются большие колебания в реальной заработной плате. Отмеченные отклонения далеко нелегко объяснить; по всей вероятности, их можно понять только в связи с деталями экономической и финансовой истории этих отраслей за рассматри-

¹ См. гл. VI, «Труд», отд. 2 и гл. XII, «Национальный доход». См. также монографию Пауля Ф. Бриссендена о реальной заработной плате в американских фабрично-заводских предприятиях, основанную на данных цензов и имеющую появиться в ближайшем будущем.

² Ст. Пауля Г. Дугласа, «Движение реальной заработной платы и его экономическое значение», помещенная в приложении к «American Economic Review», vol. XVI, № 1, март 1926 г., стр. 17.

ваемый нами период. Из 29 лет относительно двадцати лет, т. е. относительно периода от 1899 до 1927 г., можно сказать, например, что реальная заработная плата рабочих автомобильной промышленности была, по всей вероятности, ниже уровня 1914 г., между тем как заработная плата рабочих стальной и шерстяной промышленности почти все время превышала этот уровень. Рост заработной платы на 38% по сравнению с уровнем 1914 г., достигнутый автомобильными рабочими в 1924 г., был еще выше у рабочих шерстяной промышленности в 1923 и 1916 гг., у рабочих, занятых производством мужской одежды, — в 1903 г., и у рабочих стальной промышленности — в 1920, 1923 и после 1924 г. Констатирование подобных вариаций может легко заставить читателя усомниться в правильности индексов реальной заработной платы в том виде, в каком они в настоящее время составляются и используются.

Конечно, при здравом обсуждении измерений реальной заработной платы, приходится затрагивать много технических проблем. Но помимо этой стороны остается еще другой вопрос, вероятно более важный, — вопрос о том, насколько такие измерения соответствуют преследуемой нами цели. Конечно, верно, что по крайней мере при некоторых условиях движение реальной заработной платы не является удовлетворительным барометром для характеристики изменений материального уровня жизни данной группы населения. В той форме, в которой оно обычно применяется, измерение реальной заработной платы представляет арифметическое соотношение между душевым или индивидуальным доходом и ценами или стоимостью жизни. Хотя это соотношение несомненно показательно, тем не менее оба составных элемента уравнения могут страдать и часто страдают дефектами. *

В Соединенных штатах, да и вообще почти во всех прочих странах, господствующей единицей экономической жизни является семья. Отношение между индивидуальной заработной платой и доходом семьи неизвестно и потому в большинстве индексов реальной заработной платы не принимается в расчет. Кроме того это отношение представляет собою переменную величину, которая изменялась в прошлом и, по всей вероятности, будет изменяться в будущем. До сих пор еще не удалось открыть способа для комбинирования различных известных индивидуальных доходов в один правильно составленный семейный доход; это удастся сделать только тогда, когда на месте изучаются доходы определенного небольшого числа семейств. И индивидуальный, и семейный доход в большом числе случаев дополняется другими доходами, получаемыми или от собственности, или в той форме, которую иногда называют бесплатными благами, — т. е. в форме услуг, оказываемых государством совершенно безвозмездно или

за уменьшенную плату. Как мы укажем в дальнейшем³, почти невозможно точно определить доход рабочих, получаемый от собственности, но можно думать, что суммы эти значительны и все время возрастают, особенно в Соединенных штатах.

Доход, безвозмездно получаемый за счет общественных расходов, а также доход, безвозмездно получаемый от частных лиц (эта группа доходов все более и более увеличивается), стал за последнее время фактором весьма большого значения. Почти во всей Европе государственные доплаты в фонд семейного дохода в форме страхования от болезней и безработицы, пенсий престарелым, семейных субсидий и других дотаций этого рода возросли до такой степени, что совершенно невозможно говорить о реальной заработной плате, не учитывая соответствующим образом этих добавок к частному доходу⁴. Хотя Соединенные штаты в этом отношении отстали от прочих стран, тем не менее общая величина такого рода издержек несомненно повысилась и в этой стране. Подсчеты этих расходов не могут претендовать на полноту, но все же они указывают общую тенденцию и общий характер оказываемых государством безвозмездных услуг.

Общественные расходы на социальные услуги⁵. Данные относительно общественных расходов, помещаемые здесь, по необходимости ограничиваются главным образом расходами государства и самоуправления, финансовая статистика которых содержится в отчетах Бюро цензов Соединенных штатов (материалы финансовой статистики штатов и городов с населением свыше 30 тыс. жителей). В эти цифры включены некоторые суммы, ассигнованные федеральным правительством и истраченные штатами и городами. Некоторые типы частных расходов, особенно в области образования, также включены в тех случаях, когда их можно выделить из числа других и измерить. Между общественными услугами, носящими социальный характер и способствующими благу широких народных масс, и услугами другого типа нельзя провести точной и резкой границы. Так, например, можно было бы настаивать на включении в индекс расходов на дорожное строительство, которое увеличилось в 48 штатах от 23 центов на душу населения в 1915 г. до 1 долл. 35 цент. в 1926 г., а в городах с населением свыше 30 тыс. увеличилось от 2,06 долл. в 1915 г. до 3,73 долл. на душу населения в 1926 г. Общий расход на эту цель из обоих указанных выше источников в 1926 г.

³ См. гл. VI, «Труд» и гл. XII, «Национальный доход».

⁴ Чрезвычайно интересные соображения по этому поводу можно найти в статье Генри Клэй (Henry Clay), «Авторитарный элемент в распределении», «Economic Journal», March, 1927, p. 1.

⁵ Материал для этого отдела был обработан Айседором Любиным из Экономического института при Brookings Institution.

составлял почти 300 млн. долл. и непрерывно увеличивается. Тем не менее, цифры эти нами опущены. Опущены также и расходы на канализацию, очистку улиц и удаление отходов, хотя в 1925/26 г. они составляли в городах сумму в 124 млн. долл. Расходы, принятые во внимание в настоящем исследовании, включают расходы на образование, благотворительность, развлечения, гигиену и санитарии.

Из этих социальных услуг образование не только поглощает наибольшую часть, но и, повидимому, расходы на него растут гораздо более быстрым темпом, чем остальные. Согласно подсчетам, валовые расходы на эту цель увеличились с трех четвертей миллиарда в 1913/14 г. до $2\frac{3}{4}$ млрд. в 1925/26 г. Детали указаны в табл. 1.

ТАБЛИЦА 1. ИСЧИСЛЕННЫЕ РАСХОДЫ НА ОБРАЗОВАНИЕ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ

	В тысячах долларов				
	1913/14 а)	1914/15 б)	1917/18 в)	1921/22 г)	1925/26 д)
Общественные школы первоначального обучения, включая детские сады	486 167	530 320	е) 599 383	ж) 1 163 374	а) 1 328 396
Общественные средние школы	68 911	75 145	162 876	417 297	697 912
Частные школы первоначального обучения	52 042	51 683	и) 54 089	и) 77 398	и) 135 680
Частные средние школы	14 572	14 590	} 34 025	32 803	54 909
Прочие частные и государственные школы второй ступени	13 501	12 746			
Университеты и колледжи общественные	} и) 95 154	и) 101 753	й) 65 316	128 117	174 481
Частные			й) 71 739	144 698	232 919
Нормальные школы	15 086	16 885	20 415	20 649	28 437
Учительские институты	к)	к)	к)	18 145	39 374
Коммерческие и промышленные школы	8 403	9 164	24 572	к)	л)
Исправительные заведения	8 054	9 039	10 158	18 953	22 304
Школы для глухих	4 169	4 235	5 135	9 530	8 053
Школы для слепых	2 477	2 618	2 932	2 894	3 838
Школы для слабоумных и дефективных	8 753	11 209	4 567	15 094	18 364
Правительственные школы для индейцев	3 818	3 852	3 328	5 894	5 392
Всего	781 707	842 235	1 054 851	2 054 851	2 744 059

а) Данные взяты из департамента внутренних дел Соединенных штатов, бюро образования, „отчета“, 1916, т. 11, стр. 9.

б) Там же, 1917, т. 11, стр. 9.

в) Данные взяты из департамента внутренних дел Соединенных штатов, бюро образования, 1902, № 31.

г) Там же, 1914, № 33, стр. 2.

д) Там же, 1928, № 12, стр. 8.

е) Включает школы для слабоумных.

ж) Включает нормальные городские школы, городские школы для глухих, городские школы для слабоумных и дефективных и городские вечерние школы.

з) Включает городские школы для глухих и городские школы для слабоумных и дефективных.

и) Включает детские сады.

й) Включает профессиональные школы.

к) Данных не имеется.

л) 1927 год.

Некоторые из этих школ не дают бесплатного образования. Американские университеты и профессиональные школы в 1925/26 г. истратили 407 400 тыс. долл., из которых 101 499 тыс. долл. были им возвращены в виде платы за обучение и содержание⁶. Можно считать, что из 190 589 тыс. долл., истраченных частными первоначальными и средними школами, от одной трети до одной четверти всей суммы не было покрыто платой за учебу. На основании имеющихся данных можно думать, что в 1925/26 г. из общей суммы, истраченной на государственное и частное образование, 2 500 000 тыс. долл. было истрачено на бесплатные виды образования. Душевой расход на учеников общественных первоначальных школ в 1926 г. составлял 63 долл. 31 цент., в общественных средних — 195 долл. 74 цента и в университетах и колледжах — 423 долл. За промежуток времени от 1913/14 до 1925/26 г. общие расходы на образование увеличились на 250%.

Почти половина этого прироста падала на первоначальные бесплатные школы. В то же время число учащихся в первоначальных школах повысилось от 17 934 тыс. человек в 1913/14 г. до 20 984 тыс. человек в 1925/26 г., или почти на 17%. Следовательно, расходы на каждого обучающегося ребенка значительно увеличились⁷. Чрезвычайно большое увеличение расходов на образование имело место и в высших школах. Расходы эти возросли в десять раз — от 68 911 тыс. долл. в 1913/14 г. до 697 912 тыс. долл. в 1925/26 г., между тем как общее число учащихся увеличилось более чем на 200% — от 1 218 тыс. до 3 757 тыс. человек. Число студентов, обучающихся в колледжах и университетах, точно так же росло очень быстро, — за этот период оно увеличилось от 325 219 до 822 895 человек. По приблизительным подсчетам расходы на бесплатное образование в колледжах и университетах за промежуток времени, несколько больший, чем одно десятилетие, возросли почти на 350%.

По сравнению с суммами, истраченными на образование, расходы на библиотеки, — не считая зданий, — были весьма невелики и, согласно подсчетам Библиотечной ассоциации, в 1926 г. достигали 35 347 156 долл. По подсчетам Бюро образования Соединенных штатов сумма, истраченная на библиотеки в 1913 г., со-

⁶ Подсчеты Бюро образования при департаменте внутренних дел Соединенных штатов.

⁷ Статьей расходов, особенно быстро возрастающей за последние годы, были расходы на площадки для игр и здания. Ежегодные капитальные расходы на одного учащегося (исходя из цифры средней ежедневной посещаемости) за период времени от 1916 до 1918 г. составляли только 7 долл. Около 1925 г. сумма эта возросла до 21 долл. 86 цент., а в 1926 г. составляла 20 долл. 47 цент. См. Бюро образования при департаменте внутренних дел Соединенных штатов, «Бюллетень», 1928, № 12 и «Statistical Survey of Education», 1925—1926.

ставляла 15 780 тыс. долл., так что душевой расход на эту цель со времени мировой войны возрос на 87%.

Общественные расходы на развлечение составляли в 1926 г. более 50 млн. долл., что дает прирост по сравнению с 1913 г. в 146%. В области здравоохранения, включая расходы по предупреждению и лечению заразных болезней, особенно туберкулеза, по охране детей и по таким санитарно-гигиеническим мероприятиям, как, например, бесплатная раздача антитоксинов, общественные расходы штатов и городов увеличились от 22 млн. долл. в 1915 г. до 57 млн. долл. в 1926 г. Наибольший рост по этой категории наблюдался в ассигновках на мероприятия по охране детей. Следует однако отметить, что цифры эти не включали все федеральные ассигновки на санитарные мероприятия и на мероприятия по общественному здравоохранению. В 1926 г. федеральные расходы на все мероприятия, связанные с охраной здоровья, составляли 131 млн. долл.⁸; из этой суммы 118 млн. долл. препровождались в Бюро ветеранов Соединенных штатов.

В 1926 г. общие расходы на больницы крупных городов в 48 штатах составляли 144 819 тыс. долл.; из этой цифры на долю штатов приходилось 106 млн. и на долю городов — 39 млн. долл. Сумма эта является сравнительно небольшой долей всех расходов на больницы Соединенных штатов. По подсчетам д-ра Луиса И. Дублина⁹ вся сумма расходов на содержание больниц общего пользования, предназначенных для лечения физически больных, составляла в Соединенных штатах около 500 млн. долл. в год. Считается, что доход, получаемый этими госпиталями от их пациентов, покрывает приблизительно две трети всех расходов. Таким образом безвозмездные услуги, оказываемые больницами, можно оценить суммой в 166 млн. долларов. Далее, согласно приблизительным подсчетам, из общих расходов по этой статье, произведенных штатами и городами, 42 млн. долл. были истрачены на больницы общего пользования и более 100 млн. долл. — на учреждения для душевнобольных. Следовательно, из общего дохода больниц общего типа 120 млн. долл. получались за счет частных пожертвований и субсидий.

Общественные расходы на благотворительные цели в Соединенных штатах невелики. Относящаяся сюда статистика ограничивается лишь 48 штатами и крупными городами; в пределах этой группы она включает стоимость содержания сирот, слепых, глухих и глухонемых детей, расходы на пособия бедным, выдаваемые в собственных квартирах этих последних, расходы на

⁸ James A. Tobey, *The National Government and Public Health, Studies in Administration*, The Institute for Government Research, 1926, p. 353.

⁹ «What Price Doctors?» *Harper's Magazine*, November, 1927.

содержание бедняков в соответствующих учреждениях и на другие благотворительные цели. Общая сумма, истраченная таким образом, в 1915 г. составляла 34 млн. долл., а в 1926 г.—58 млн. долл. Незначительная величина этих сумм не должна представляться нам странной, ибо в САСШ благотворительность почти исключительно предоставлена частным лицам и учреждениям.

Последняя статья расходов, именно пенсии матерям, связана с мероприятиями, напоминающими мероприятия Западной Европы. Это является наиболее новой формой общественных услуг; общая цифра расходов на эту цель в 1926 г. составляла около 13 млн. долл., из которых более 2500 тыс. долл. тратилось штатами и несколько более 10 млн. долл. — крупными городами Соединенных штатов. Почти 80% всех расходов на пенсии матерям лежат на городах с населением более 500 тыс. жителей. До 1919 г. городская статистика не включает эту статью расходов, но надо заметить, что до указанного года расходы по ней были незначительными и общая сумма, израсходованная в 1915 г. 48 штатами, составляла всего лишь 108 тыс. долл.

Как мы уже отмечали, здесь принимаются в расчет лишь расходы на социальные услуги, производимые 48 штатами и крупными городами. Не было сделано никаких попыток (за исключением расходов на образование и библиотеки) подсчитать расход, производимый на эти цели более мелкими городами, а также безвозмездные услуги, оказываемые частными лицами. Поэтому весьма вероятно, что цифры наши грубо недооценивают не только абсолютную величину таких безвозмездных услуг, но и темп их роста за последнее десятилетие. Тем не менее, несмотря на все эти упущения, из табл. 2 видно, что общие расходы по этому назначению составляют немаловажную статью доходов граждан САСШ.

Таблица 2. Общие расходы на безвозмездные социальные услуги в 48 штатах и городах с населением свыше 30 тыс. человек

Роды услуг	Расходы	
	1915	1926
Образование	а) 708 184 000	а) 2 499 000 000
Библиотеки	а) 15 487 000	а) 35 874 000
Развлечения	21 295 000	53 969 000
Здравоохранение	21 950 000	50 357 000
Больницы	58 005 000	144 819 000
Благотворительность	34 347 000	58 211 000
Пенсии матерям	б) 108 000	12 705 000
Всего	850 336 000	2 830 935 000

а) Цифры эти включают подчеты расходов, сделанных частными лицами; когда дело идет об образовательных учреждениях, то из общей суммы расходов вычитается плата за ученье и содержание.

б) Эта цифра не включает городские расходы, по которым за 1915 г. данных не имеется.

Эти неполные подсчеты сумм, истраченных на безвозмездные социальные услуги, показывают, что в течение десяти лет норма их роста превышала и норму роста всего населения и норму роста национального дохода. Подсчеты расходов на безвозмездные социальные услуги, показывают, что в 1915 г. расходы эти составили 2,4% исчисленного национального дохода, а в 1926 г. — 3,4%¹⁰.

Больничное оборудование¹¹. Непрерывный прогресс по части здравоохранения, наблюдаемый в нашей стране и лишь мимоходом отмеченный на предыдущих страницах, чрезвычайно рельефно выявляется в имеющейся у нас статистике больничных услуг¹². Рост числа больниц и коек, представленный в табл. 3, показывает, что объем этих услуг увеличивался гораздо быстрее, чем население. Все отмеченные здесь услуги безвозмездны; нет никаких оснований думать, что объем безвозмездных больничных услуг не возрастал столь же быстро, как и объем всех вообще больничных услуг. Увеличение числа штатных и федеральных госпиталей и коек, повидимому, подтверждает это предположение.

Таблица 3. Увеличение числа больниц от 1909 до 1927 а) г.

Г о д ы	Федеральные больницы		Штатные больницы		Прочие больницы		Общее число	
	Больниц	Коек	Больниц	Коек	Больниц	Коек	Больниц	Коек
1909	71	8 827	232	189 049	4 056	223 189	4 359	421 065
1914	93	12 602	294	232 834	4 850	287 045	5 037	532 481
1918	110	18 815	303	262 254	4 910	331 182	5 323	612 251
1923	220	53 869	601	302 208	6 009	399 645	6 830	755 722
1927	301	60 444	592	354 786	5 914	438 088	6 807	853 318

а) Статистика больниц включает госпитальные отделения, содержимые такими учреждениями, как, например, тюремные больницы и госпитали в домах призрения, предназначенные для ухода за больным или подвергшимся несчастной случайности арестантами или призреваемыми. В 1923 г. имелось 367 таких госпитальных отделений, где содержалось в среднем 24 926 пациентов; в 1927 г. число их было уменьшено до 530, а среднее число обслуживаемых ими пациентов сократилось до 21 930 человек.

¹⁰ Цифра национального дохода взята здесь из подсчетов Национального бюро экономических исследований.

¹¹ Относящийся сюда материал был обработан Гомером Ф. Зангером, членом Совета по медицинскому образованию и больницам при Американской медицинской ассоциации.

¹² В тех случаях, когда это особо не оговорено, приводимая здесь статистика основана на отчетах Совета по медицинскому образованию и больницам при Американской медицинской ассоциации.

Начиная с первого года статистики и вплоть до 1923 г. число больниц возрастало чрезвычайно быстро и непрерывно; после 1923 г. число больниц несколько уменьшается, но число обслуживаемых ими лиц растет. Принимая в расчет то обстоятельство, что за промежуток времени от 1923 до 1927 г. число госпитальных отделений уменьшилось на 237, следует предполагать, что число действующих фактически больниц увеличилось. Измеряя рост пропускной способности числом ежегодно прибавляемых коек, следует признать, что норма роста оставалась почти одинаковой и составляла приблизительно 25 тыс. коек в год, — по крайней мере за промежуток времени от 1909 до 1927 г.

Не все больницы одинаково доступны для лиц, заболевших или получивших повреждение. Некоторые больницы находятся в исключительном распоряжении правительства или других ограниченных групп жертвователей, как, например, больницы Бюро ветеранов, военные госпитали, госпитали военного флота, госпитали торгового флота, штатные учреждения для нервных больных или душевнобольных. Рост больниц, принадлежащих общественному самоуправлению и учреждениям, и открытых для всего населения, в более точной степени указывает фактическую обеспеченность страны больницами. Число таких больниц возросло от 4 013 в 1920 г. до 5 639 в 1928 г., а их пропускная способность за то же время — от 311 150 коек до 442 913 коек. Важной особенностью этого роста является то обстоятельство, что больницы учреждались во всех частях страны и все в большей и в большей степени охватывали такие области, где до сих пор никаких больниц не существовало. Так, процент госпитального обслуживания 3 076 графств Соединенных штатов возрос от 44⁰/₀ в 1920 г. до 57,4⁰/₀ в 1927 г. Много больниц было учреждено в наиболее отсталых областях страны. В 1920 г. только 25,4⁰/₀ графств штата Алабамы имели больницы, между тем как в 1927 г. процент этот возрос до 53,7⁰/₀; в Арканзасе процент обеспеченности больницами увеличился от 24,0 до 42,6⁰/₀, а Георгии — от 18,4 до 30,4⁰/₀, в Миссисипи — от 26,8 до 45,2⁰/₀, в Оклагеме — от 35,0 до 51,9⁰/₀.

Наиболее показательным индексом роста госпитального обслуживания является, по всей вероятности, отношение общего числа населения к числу коек, предназначенных для общественного пользования. Это отношение в Соединенных штатах, взятых как целое, и в их главных географических областях, показано в табл. 4. В 1920 г. на одну койку приходилось 340 человек, а в 1927—270¹³.

¹³ Подсчеты населения штатов основаны на подсчетах Бюро цензов Соединенных штатов. Насколько возможно, мы пользовались цифрами цензов, про-

Таблица 4. Отношение численности населения к числу коек.

Географические деления	1920	1925	1927
Соединенные штаты в целом	340	291	270
Северо-атлантические штаты	242	216	198
Южно-атлантические штаты	508	407	430
Северо-центральные штаты	355	301	287
Южно-центральные штаты	705	544	508
Западные штаты	211	218	209

Интересно отметить, что в Висконсине отношение между численностью населения и числом коек наименьшее; непосредственно за ним следуют в этом отношении Невада, Колорадо, Калифорния, Нью-Йорк, Массачусетс и Нью-Джерси. Наиболее благоприятные отношения наблюдаются в Южной Каролине, Оклагеме, Георгии, Арканзасе, Миссисипи, Алабаме и Кентукки.

Рост числа и пропускной способности американских больниц сопровождался заметным улучшением их работы. Улучшение работы было несомненно велико, если его измерять такими невеликими величинами, как улучшение медицинского образования и повышение квалификации медицинской профессии. Но прогресс окажется столь же большим и в том случае, если его измерять такими объективными факторами, как госпитальное оборудование. Нижеприводимое сопоставление показывает, насколько за последние пять лет в больницах увеличилось число клинических лабораторий и отделений для работы с X-лучами.

	1922	1927	Процентное увеличение
Больницы с клиническими лабораториями	3 035	4 357	43
Процент ко всем больницам	44	64	
Больницы с отделениями для X-лучей	2 841	4 387	54
Процент ко всем больницам	42	64	

В то же время в 1927 г. в больницах, согласно их отчетам, имелось 2 091 отделение физической терапии, а общее число имевшихся в них коек составляло 354 019. Столь же быстро развивались и отделения по терапии, обслуживающей профессиональные болезни, отделения по общественному обслуживанию, диететические отделения и пр.

Изведенных по отдельным штатам, так как цифры эти относятся к более позднему времени.

Для развития всех этих видов помощи потребовались не только покупка и установка оборудования в указанном количестве. Было необходимо составлять планы, сооружать новые здания, перестраивать и расширять существующие и набирать тысячи новых научно-образованных работников, работающих в этих отделениях. Развивались не только новые виды обслуживания, но расширялись и улучшались уже существующие.

Стоимость жизни. Вторым элементом, входящим в реальную заработную плату, является стоимость жизни. Обычной мерой стоимости жизни служит взвешенная средняя розничных цен на те многие товары и услуги, которые входят в бюджет обследуемых лиц или групп. Поэтому средняя эта неизбежно составляется из многих произвольно взятых элементов. По природе своей это неподвижный индекс, не отражающий изменений быта; подобно всем индексам цен или производства он не может принимать в расчет такие качественные изменения, которые часто оказываются равнозначными с сокращением или увеличением расходов. Такие измерители полезны для грубых подсчетов, но, когда мы выводим из них те или иные заключения, выводы наши необходимо проверять другими источниками.

Помимо этих технических соображений относительно измерителей реальной заработной платы, перед нами стоит основная методологическая проблема — разрешение вопроса о том, что именно поясняют простые арифметические формулы этого рода, — бросают ли они свет на радикальные изменения материального уровня жизни, происходящие в отдельной стране, или выясняют различия между преобладающими уровнями жизни в двух или более странах, совершенно непохожих друг на друга по своему житейскому быту. Проблема эта стояла перед многими исследователями. Нередко разрешали ее тем, что прибегали к новым способам наблюдения и измерения. В общем подобные способы заключались в выборке объективных стандартов жизни, как, например, жилищные условия, и в констатировании качественных и количественных изменений, наблюдающихся в особых группах рабочих, служащих и неквалифицированных рабочих¹⁴; иногда исследователи изучали непосредственно факты потребления или останавливали свое внимание на таких явлениях, которые легко выделить и измерить и которые, повидимому, верно отражают повышение или понижение материальных условий жизни.

Комиссия по национальному долгу и обложению в своем исследовании английских условий жизни встретила с совершенно

¹⁴ См. в этой связи A. L. Bowley and M. H. Hogg. *Has Poverty Diminished*, London 1925 и L. Houghteling, *The Income and Standard of Living of Unskilled Laborers in Chicago*, Chicago 1927.

такой же проблемой. В этой связи нам интересно познакомиться с заключениями, к которым она пришла. «Чистая статистика ресурсов, с одной стороны... и сбережений — с другой стороны, — пишет комиссия¹⁵, — могла бы привести к предположению, что в среднем траты были меньше (если в них вообще была какая-нибудь разница по сравнению с предыдущими годами); это означало бы что... средний уровень жизни понизился по сравнению с довоенным... Сравнительные цифры заработной платы... иногда оказывают слишком большое влияние на ум исследователей... Далее, если бы имелась надежная статистика потребления, то, по всей вероятности, данные ее совершенно не соответствовали бы представлению о понижении уровня жизни... Вообще, ввиду того что данные статистики отличаются довольно значительными расхождениями, мы вынуждены прибегнуть к простому здравому смыслу и обратиться к нашим собственным наблюдениям и наблюдениям других людей. Со своей стороны, мы полагаем, что признаки улучшения, отмеченные многими наблюдателями, довольно убедительны, хотя, без сомнения, значение их в некоторых случаях слишком преувеличивается».

Многие лица, изучавшие уровень жизни, отметили постоянную связь между господствующими экономическими условиями и колебаниями смертности и заболеваемости. Специфические случаи болезней, вызываемых недостаточным питанием, хорошо известны¹⁶. Связь между детской смертностью и экономическим неблагополучием может быть и не была доказана с полной достоверностью, но наличность ее обычно признается всеми исследователями данного вопроса. Равным образом и удивительное понижение в Америке смертности от туберкулеза после 1917 г., отмечаемое в табл. 5 (стр. 62)¹⁷, многими считается за убедительное доказательство того, что материальный уровень жизни американских рабочих значительно повысился и рабочие стали жить в лучших жилищах, лучше питаться, пользоваться большим досугом и более хорошим медицинским уходом¹⁸.

Потребление. Пользование статистикой потребления, как показателем изменений материального уровня жизни, также ставит на очередь крайне сложные проблемы. Не всегда возможно найти удовлетворительную единицу потребления, ибо в данной области, как и в прочих, денежные единицы вызывают целый ряд затруд-

¹⁵ Cmd. 2 800, London 1927, p. 11 ff.

¹⁶ См. ниже отдел. Потребление предметов питания.

¹⁷ Разработано доктором А. Дж. Лотка, служащим в «Общество страхования жизни «Метрополитэн».

¹⁸ Обсуждение этой проблемы см. в статье «Экономическое положение и здоровье».

Таблица 5. Смертность на 100 000 человек от туберкулеза дыхательной системы

Г о д ы	Регистрация штатов с 1900 г.		Статистика страхового общества «Метрополитен», промышленное отделение			
	Мужчины		Белые мужчины		Белые женщины	
	В возрасте от 25 до 44 л.	В возрасте от 45 до 64 л.	В возрасте от 25 до 44 л.	В возрасте от 45 до 64 л.	В возрасте от 25 до 44 л.	В возрасте от 45 до 64 л.
1900	275,4	249,5	—	—	—	—
1910	248,5	242,5	—	—	—	—
1911	а)	а)	481,1	408,4	204,8	145,8
1912	а)	а)	455,8	337,8	239,8	135,8
1913	а)	а)	447,2	414,2	222,2	132,2
1914	а)	а)	445,0	434,5	218,1	130,6
1915	а)	а)	410,2	401,1	211,0	135,0
1916	а)	а)	300,4	307,3	205,2	122,4
1917	а)	а)	389,0	408,4	195,7	121,6
1918	а)	а)	356,0	393,0	203,7	119,6
1919	а)	а)	275,4	308,0	184,6	109,3
1920	154,1	165,8	209,5	244,3	162,2	97,3
1921	128,6	146,4	172,6	203,0	130,8	81,8
1922	126,1	143,9	174,9	217,2	127,0	80,8
1923	123,6	142,5	170,5	211,1	121,5	81,4
1924	118,5	132,6	157,8	197,2	113,2	74,0
1925	112,9	131,4	149,0	189,0	106,5	67,0
1926	112,1	137,2	148,7	198,0	101,0	67,4

а) Данных не имеется.

нений. Как мы увидим ниже, не всегда возможно точно датировать изменение. Статистика потребления не может быть классифицирована таким образом, чтобы точно установить общее количество того или другого продукта, потребляемое тем или другим экономическим классом общества. При данных обстоятельствах самое лучшее, что можно сделать, — это учесть, на основании величины отмеченного в потреблении изменения, насколько велико было бы это изменение, если бы оно зависело не от спроса широких потребительских масс, а лишь от спроса определенных групп. Такие подсчеты часто вполне возможно сделать; в тех случаях, когда такой возможности не представляется, трудно придумать что-либо иное.

Приводимый ниже краткий и приблизительный обзор потребления пиццы, промышленных изделий, автомобилей и пользования домами в Соединенных штатах позволяет сделать, по крайней мере, одно полезное и важное заключение. Все эти цифры указывают на столь большие изменения в привычках американского потребителя за последние годы, что результаты, получен-

ные от бюджетных обследований, сделанных до наступления отмеченных нами изменений, для данного времени теряют всякое значение. Ясно, что новые исследования по части семейного потребления не только исправили бы ошибочные выводы, но при правильном подходе к делу бросили бы свет на источники и величину типичных для страны семейных доходов, — вопрос, в области которого мы до сих пор в очень значительной мере ходим в потемках.

II. Потребление пищи¹⁹.

Национальная статистика производства предметов продовольствия, их запасов, их потребления и их непроизводительной траты страдает недостатками и с трудом поддается истолкованию. Еще большими недостатками отличаются данные об отдельных группах населения и о тех психологических факторах, которые отражаются на потреблении пищи. Поэтому при обсуждении происшедших за последнее время изменений по части потребности в предметах питания и фактического потребления их следует говорить главным образом об общем направлении и общих тенденциях.

Проблемы недостаточного питания. Основной вопрос заключается здесь в выяснении размеров недоедания и тенденции, наблюдающейся в данной области. Термины «плохое питание» и «недоедание», употребляемые здесь в одинаковом смысле, имеют в виду такое физическое состояние, которое может обуславливаться физическими дефектами, болезнями, способами еды или психологическими факторами. Такое физическое состояние в значительной степени вызывается недостатком пищи или пищевым режимом, качественно плохим и необеспечивающим достаточного питания. Некоторые хорошо известные болезни (бери-бери, цынга и рахит) полностью или отчасти вызываются диететическими недостатками. Но даже и в тех случаях, когда болезни эти не наступают, плохое питание способствует увеличению заболеваемости, повышению смертности, задержке в нормальном физическом росте и развитии и уменьшению работоспособности.

Во всех решительно странах имеется плохо питающийся класс населения, рекрутирующийся отнюдь не из одних только бедняков, но численность этого класса и степень его недоедания очень значительно варьируют от страны к стране. И в смысле численности этого класса, и в смысле степени его недоедания Соединенные штаты, по всей вероятности, никогда не находились в худшем

¹⁹ Настоящий отдел изложен здесь почти в таком же виде, в каком он был написан Джозефом С. Дэвисом, директором Института исследования пищи при Стенфордском университете (Калифорния); м-ру Дэвису помогали в работе д-р Алонзо Э. Тейлор и другие его коллеги.

положении, чем прочие нации. Но у нас не имеется никаких средств, позволяющих нам измерить существующую ныне распространенность недоедания или степень его увеличения или уменьшения. Приходится, повидимому, сказать, что в свете наших современных представлений о влиянии питания на здоровье недоедание распространено гораздо шире, чем это ранее предполагалось. Оно особенно широко распространено и носит особенно серьезный характер среди беременных и кормящих грудью, среди грудных детей и детей младшего возраста. По мере того как мы все чаще и все основательнее производим периодические обследования здоровья детей, мы констатируем все большую и большую степень недоедания. Тем не менее в общем и целом можно думать, что за последние годы недоедание обнаруживало тенденцию к уменьшению и что в настоящее время объем его меньше, чем в довоенные годы. Приходится однако довольствоваться общими выводами и указаниями; точные данные, с помощью которых мы могли бы определенно установить эту тенденцию, нелегко получить.

Согласно нашим теперешним знаниям о питании, диететические дефекты, приводящие к плохому питанию организма и к болезням, порождаются по большей части, — по крайней мере в Соединенных штатах ²⁰, — не недостаточным количеством калорий и не недостаточным потреблением протеинов, углеводов или жиров, а скорее другими менее заметными дефектами, выясненными только в недавнее время ²¹.

²⁰ Это верно не по отношению ко всем странам. Дж. Б. С. Галден, выдающийся биохимик, может быть и прав, когда в своем последнем исследовании о витаминах в сочинении «Possible Worlds and Other Papers» (1928), на стр. 59 говорит: «Не подлежит сомнению, что около половины человеческого рода страдает в настоящее время частичным голоданием и главное, что для них требуется, — это потреблять побольше самой дешевой пищи, какую они только могут получить, все равно, содержит ли она витамины или нет».

²¹ Исследования фермерского питания были сделаны Функом в 1912—1914 гг. в отношении 950 семей в 14 штатах и департаментом сельского хозяйства Соединенных штатов в 1922—1923 гг. (обследование 1 331 семьи в Канзасе, Кентукки, Миссури и Огайо) и в 1923—1924 гг. (86 семей в Вермонте). Все эти обследования показали, что в среднем потребление пищи на много превышало то количество, которое было необходимо, причем превышение это было много больше, чем вероятные непродуцируемые потери. Это оказалось верным в отношении всех пяти элементов, вычисляемых каждый в отдельности, — энергии, протеина, кальция, фосфора и железа. Ср. предварительный отчет о втором обследовании, составленный Эдит Гоули (на mimeографе), издании сельскохозяйственного департамента в Соединенных штатах «Average Quantity, Cost and Nutritive Value of Food Consumed by Farm Families», август 1925 г. и предварительный отчет ее же об обследовании, произведенном в Вермонте (январь 1927). Наоборот, исследование д-ра Гоули по части питания городских рабочих семей, собранных Бюро статистики труда Соединенных штатов в 1918—1919 гг.

Тело требует пищевых протеинов, дабы воссоздавать те протеины, из которых оно главным образом состоит. Во многих диетах содержится слишком мало протеинов или же входящие в них протеины отличаются плохим качеством. Другой причиной плохого питания, приводящей к ухудшению здоровья или к понижению рождаемости, является недостаток известных минеральных солей в надлежащем их сочетании. Обычные методы, применяемые для предупреждения заражения и разложения, уменьшают витаминное содержание пищи, а улучшение вкуса пищи часто приводит к ухудшению ее питательности.

Ясно, что причины недостаточного питания и способы борьбы с ним отнюдь не исчерпываются одной лишь экономической областью. Тем не менее некоторые экономические тенденции последнего столетия, как например увеличивающаяся скученность населения, уменьшение расположенных при домах садов и большая доступность различных видов хлеба, картофеля и сахара, привели к тому, что стол начал страдать недостатком минералов и витаминов. Кроме того увеличение душевого дохода способствовало уменьшению спроса на те виды зернового хлеба и мяса, которые в смысле своей питательности обладают величайшей диететической ценностью. Это положение вещей корректируется, с одной стороны, тем, что мы делаем доступными виды пищи, содержащие в себе некоторые нехватящие в настоящее время элементы а с другой стороны, тем, что мы широко распространяем в народе значения о том, что требуется телу по части питания.

В обоих этих отношениях за последние годы наблюдался заметный прогресс. Наши знания по части питания значительно возросли и гораздо больше распространились среди народа, чем когда бы то ни было раньше. Инструктирование относительно качества пищи, правильных диет и других связанных с этим сторон домашнего хозяйства, а также осмотры в школах и клиниках и даваемые там советы способствуют уменьшению недоедания, поскольку этого можно достичь правильным использованием имеющихся ресурсов. Большая доступность в течение всего года свежего молока, свежих овощей и свежих фруктов (которые являются превосходным источником существенных, но слишком часто пренебрегаемых элементов пищи), а также и повышение доходности, давшее возможность почти всем классам общества покупать эти продукты, в значительной мере способствовали увеличению потребления «защитных» родов пищи, а следова-

показали значительное недопотребление рабочими семьями калорий и всех следованных элементов кроме протенна. Однако более точное исследование непроизводительных потерь, числа блюд, покупаемых в ресторанах, и других факторов могло бы привести к другим результатам.

тельно, повысили питательность диеты. Улучшение санитарии и надзора и более широкая осведомленность населения в этих отношениях содействовали уменьшению передачи болезнетворных зародышей через пищу. Повышение доходов уменьшило также случаи недостаточного питания. Все это всего больше сказалось на городском населении, наиболее страдавшем от недостатков питания, но то же самое наблюдалось и у значительной части сельского населения. По большей части плохое питание, наблюдающееся в настоящее время, непосредственно вызывается неправильной тратой дохода (благодаря невежеству или другим причинам) или его низким уровнем.

Недостаточное питание чаще всего наблюдалось, по всей вероятности, среди иммигрантов, недавно прибывших из стран с низким уровнем питания, среди негритянского населения деревень и городов, в больших семьях рабочих и служащих, имеющих более низкий заработок, а также в тех слоях, где значительная часть заработной платы, и без того низкой, тратилась на крепкие напитки. Ограничение иммиграции, переселение негров на север²², понижение рождаемости и воспрещение продажи крепких напитков в общей сложности способствовали ослаблению причин, вызывающих недостаточное или неправильное потребление пищи. Возрастающая механизация промышленности, транспорта, сельского хозяйства и строительного дела сократили спрос на неквалифицированный труд, а предоставление широких возможностей в деле образования и выучки открыло доступ молодому поколению этих групп в лучше оплачиваемые категории труда.

Уменьшение количества пищи, требующегося на душу населения. В течение многих лет наблюдалась заметная и притом непрерывная тенденция к уменьшению потребности в пище на душу населения — в физиологическом, а не в экономическом смысле. Это особенно было заметно в Соединенных штатах, и тенденция эта особенно рельефно обозначилась за последние годы.

Уменьшение коснулось главным образом тех родов пищи, которые производят энергию, и проявилось в том, что для поддержания теплоты тела и необходимой для работы энергии стали требоваться меньшие количества пищи. Потребность в минеральных солях, витаминах, протеинах, возмещающих трату тканей, не изменилась, как и потребность в энергии, необходимой для

²² Согласно сообщениям, пищевой режим негров-рабочих на южных плантациях улучшился вследствие повышения заработной платы и улучшения условий труда, вызванного усилением предпринимателей предотвратить отлив рабочей силы. Ср. «Journal of Home Economics», сентябрь 1926 года, том XVIII, страницы 523—525.

выполнения простых физических функций. Не изменились и физиологические потребности, связанные с ростом детей, разве только на детях могло отразиться увлечение спортом и изменение в области одежды и отопления.

Некоторому изменению душевые потребности, связанные с поддержанием существования и обеспечением роста, могли подвергнуться вследствие изменения возрастного и полового состава населения. Уменьшающаяся смертность грудных детей и детей младшего возраста непосредственно увеличила пропорцию детей, но зато уменьшение рождаемости и повышение средней продолжительности жизни взрослых способствовали увеличению пропорции людей более пожилого возраста. В результате воздействия тех и других факторов во всех группах (свыше 11 и ниже 45 лет) по всей вероятности уменьшилась пропорция тех лиц, которым требуется более чем среднее количество пищи для иных целей, чем поддержание теплоты тела и трудовая деятельность. Судя по данным ценза, это имело место в период между 1910 и 1920 гг., но это может оказаться и не столь верным для десятилетия от 1920 до 1930 г. Уменьшение пропорции мужчин по отношению к женщинам, подобное тому, какое произошло между 1910 и 1920 г., способствует уменьшению количества пищи на душу населения, так как обычно женщины потребляют меньше пищи, чем мужчины; но изменение, обнаруженное ценом 1920 г., вероятно, объяснялось главным образом сокращением иммиграции и отливом прежних иммигрантов в связи с войной; послевоенный наплыв иммигрантов, последовавший вопреки ограничениям иммиграции, действовал в обратном направлении²³.

Судя по наблюдениям врачей, компаний по страхованию жизни, мануфактурных торговцев и портных, а также судя по моде на худую фигуру, обнаруживающейся среди женщин, произошло некоторое уменьшение веса тела. Так как для поддержания более легкого веса тела требуется меньше пищи, то, по всей вероятности, это обстоятельство способствовало уменьшению потребности в пище, необходимой для накопления жира у взрослых и для поддержания их веса²⁴.

Все эти факторы содействовали уменьшению душевой потребности в пище. Тем не менее ясно, что гораздо большее влияние оказали факторы, содействующие сокращению количества

²³ В этой связи небезынтересна следующая таблица, взятая из ценза населения за 1920 г. (т. II, стр. 155).

²⁴ Обратное, повидному, произошло в Германии, где вследствие ограничения пищевого снабжения во время войны средний вес тела уменьшился, а в послевоенные годы обнаружилась заметная тенденция к восстановлению прежнего более тяжелого веса.

пищи, необходимой для выработки рабочей энергии и поддержания в теле теплоты. Факторы эти были созданы изменениями условий труда и жизни американского населения; с особенной ясностью они обнаружались за прошлое десятилетие. Некоторые из этих факторов необходимо особо подчеркнуть. Уже в течение нескольких поколений наблюдалось изменение в соотношении числа лиц, занимающихся трудом на открытом воздухе, и числа лиц, занимающихся трудом в крытых помещениях; процесс этот совершается теперь в таком направлении, что все большее и большее число лиц от сельского хозяйства переходит к конторским занятиям и свободным профессиям. Все большая и большая механизация промышленности и сельского хозяйства революционизировала в последнее время эти отрасли труда, требующие наибольших физических усилий. После 1914 г. сокращение рабочих часов происходило гораздо быстрее, чем когда-либо раньше. Широкое распространение автомобиля и притом крытого автомобиля вряд ли нейтрализовалось противоположным фактором — растущим увлечением американцев спортом на открытом воздухе. Наконец, в промышленном оборудовании и в домашней обстановке обозначилось решительное улучшение, которое способствовало лучшему сохранению теплоты тела в холодных районах и в холодную погоду ²⁵. Единственным значительным фактором, действовавшим в противоположном направлении, была тенденция к употреблению более легкой одежды.

Возрастные группы	Процентное распределение (оба пола)		Количество мужчин на 100 женщин	
	1910	1920	1910	1920
Ниже пяти лет	11,6	10,9	102,5	102,5
5—14 лет	20,5	20,8	102,1	101,9
15—24 „	19,7	17,7	101,1	98,8
25—34 „	18,5	16,2	100,0	102,1
35—44 „	12,7	13,4	111,8	108,9
45—54 „	9,1	9,9	115,7	116,7
55—64 „	5,5	6,2	112,4	112,8
65 лет и выше	4,3	4,7	101,1	101,3

В результате сокращение душевой потребности в пище, хотя оно и не поддается точному учету, должно было оказаться весьма значительным. Несмотря на то что различные упомянутые выше факторы действовали в течение многих лет, было, по всей вероятности, мало таких десятилетий — если такие десятилетия вообще были, — когда бы они оказывали большее влияние,

²⁵ См. отдел «Жилищный вопрос», гл. III, «Строительство» и гл. V. «Сбыт».

чем за десятилетний промежуток времени, следовавший за окончанием мировой войны.

Измерение потребления пищи. В настоящее время совершенно невозможно точно измерить или даже — в отношении большинства продуктов — статистически иллюстрировать уменьшение числа калорий, потребляемых на душу населения. Тем более невозможно проследить это уменьшение из года в год. Когда мы пытаемся выяснить путь, проходимый предметами питания от момента их производства до момента их окончательного потребления, то оказывается, что мы почти совершенно лишены всякой возможности подсчета и измерения²⁶.

Если бы даже можно было измерить производство пищи, то это еще не дало бы нам возможности правильно измерить ее усвоение. Калорийное содержание некоторых родов пищи вроде мяса варьирует в зависимости от самого характера продукта, — сравнительного веса костей, жира и т. д. Несмотря на важные улучшения, достигнутые за последние годы, статистика продовольственных запасов далеко неполна и неточна. Пропорция непродуцируемых потерь в значительной степени варьирует, и большие колебания наблюдаются и в самом домашнем хозяйстве, и в капалах распределения; по части непродуцируемых потерь

²⁶ Даже в области производства сельскохозяйственные и промышленные цензы были неполны или вообще недостоверны, причем дефекты эти проявлялись в различной степени в отдельных цензах и по отдельным видам продуктов. До войны сельскохозяйственные цензы по характеру своему были почти примитивны. Ценз 1920 г., охватывавший период в десять лет, был произведен в переходный период, когда страна возвращалась от военного положения к мирному. Двухлетние промышленные цензы после войны были неудовлетворительны в отношении многих категорий предметов питания. Сельскохозяйственный ценз 1925 г. был неполон и во многих отношениях недостоверен, — главным образом вследствие того, что слишком поспешили на связанные с ним расходы. Подсчеты годичной продукции, произведенные официальными учреждениями и промышленными организациями, за последние годы значительно улучшились, но все же многие из них покоятся на совершенно ненадежных данных. Наши данные по части мясного производства страдают недостатками, главным образом вследствие того, что по отношению к важным категориям битого скота, не подлежащего федеральной инспекции, у нас нехватает информации; о фруктах и овощах мы знаем мало потому, что коммерческое их производство не отделяется от производства некоммерческого и продукция домашних садов весьма мало известна; относительно молочного производства мы знаем мало, главным образом вследствие больших колебаний годовой продукции на одну корову и недостаточно хорошего отбора типичных образцов, дающих представление о средней продукции. Растущее разнообразие пищевых продуктов делает все более и более затруднительным получение общих данных об их производстве. Перевозка продуктов на автомобилях уменьшает ценность статистики железнодорожных перевозок. С другой стороны, расширение поля статистических исследований и рост коммерческого оборота способствуют искажению данных, показывающих рост душевого потребления.

пищевых продуктов сведения наши до крайности ограничены и недостаточны. Выводы относительно происходящих в составе питания изменений в значительной степени должны строиться на умелом наблюдении и объяснении фактов, а также на тщательном истолковании количественных данных. Изложенные здесь заключения даже тогда, когда гадательный их характер не оговорен точно, должны поэтому считаться не окончательными, а нуждающимися в поправках.

Изменения содержания диеты. Раймонд Перл, статистик Продовольственного управления, исчислил годовое среднее пищевое потребление Соединенных штатов за 6 лет — от 1911/12 до 1916/17 г. — приблизительно в 130 триллионов калорий. Переведя все население на соответствующее число взрослых мужчин (по довольно грубому способу, против которого можно возражать), он вычислил, что потребление этого населения составляло 4 290 калорий в день на взрослого мужчину, а принимая в расчет непроизводительные потери — приблизительно 3 424 калорий²⁷. После 1916/17 г. исчисления, начатые Перлом, не продолжались. Пересмотр их в свете более полных данных и соответствующие подсчеты за предыдущие и последующие годы представляли бы большой интерес. Следует однако сказать, что чем ближе подходишь к данным, тем труднее оказываются оценки и предположения. Исходя из высказанных выше соображений, представляется вероятным, что соответствующие цифры за 1921—1928 гг. обнаружили бы значительное сокращение душевого потребления; это однако не значит, что произошло сокращение общего потребления, т. е. потребляемой пищи плюс непроизводительные потери съедобных материалов, ибо непроизводительные потери могли и увеличиться.

Исчисления Перла показали процентное распределение калорий, доставляемых различными категориями пищи. Распределение это дано в табл. 6 (стр. 71) и охватывает период от 1911/12 до 1916/17 г. Особенно больше значение имеют здесь среди зерновых хлебов пшеница и кукуруза, среди различных видов мяса — свинина (включая свиное сало) и говядина и, наконец, молочные продукты и сахар. Одни эти пищевые продукты давали приблизительно пять шестых всего количества потребляемых калорий. Уместно спросить, какие изменения произошли и вообще произошли ли какие-либо изменения в самом содержании диеты в течение периодов, следовавших за промежутком времени, который обследован Перлом.

²⁷ «The Nation's Food», Philadelphia and London, 1920, стр. 247—248. См. также гл. V, «Сбыт».

Таблица 6. Процентное отношение калорий, доставляемых различными видами пищи.

Среднее за период от 1911/12 до 1916/17 г. по Раймонду Перлу а)
(в калориях)

Род продуктов	Проценты	Род продуктов	Проценты
Пшеница	25,90	Сахар	13,24
Кукуруза	7,03	Картофель	3,36
Рожь	0,45	Овощи	0,83
Рис	0,60	Другие виды растительной пищи	1,13
Прочие хлеба	0,69	Всего овощи	5,32
Всего зерновые хлеба	34,67	Яблоки	1,08
Свинина (и сало)	15,74	Бананы	0,40
Говядина	5,30	Апельсины	0,11
Баранина и ягнатица	0,61	Прочие фрукты	0,62
Рыба	0,41	Всего фрукты	2,21
Молочные продукты	15,26	Орехи	0,92
Домашняя птица и яйца	2,02	Какао	0,29
Растительные масла	3,62	Всего разные	1,21
Олеомаргарин	0,42		
Всего мясо, рыба, домашняя птица, молочные продукты и растительные масла	43,38		

а) The Nation's Food, 1920, стр. 233. Цифры эти не принимают в расчет непронаводительные траты съедобных продуктов; траты эти Перл грубо определял в 5% для протеинов, в 25% для жиров и в 20% для углеводов.

Некоторые тенденции проявляются довольно ясно. Потребление хлебов, в особенности пшеницы и кукурузы, уменьшилось, между тем как потребление молочных продуктов, растительных масел, сахара и различных видов овощей и плодов увеличилось. Официальные подсчеты потребления мяса и сала указывают, что до 1917 г. потребление их уменьшалось, а около 1924 г. снова стало увеличиваться, так что среднее за 1921—1927 гг. выше среднего за 1911—1917 гг.; но основные данные относительно мяса и сала настолько малодостоверны, что вопрос нельзя считать вполне выясненным.

Хлеба. Хлеба доставляют большую часть углерода, заключающегося в пище, и принадлежат к числу самых дешевых видов пищи, поскольку мы принимаем в расчет даваемые ею калории. Пшеница — наиболее важный вид хлеба, потребляемого значительной частью цивилизованного мира, — содержит известное количество протеина и жира, небольшие количества некоторых минеральных солей и витамины А, В и Е. Зародыш, заключающийся в зерне, и другие его части, большинство которых удаляется в процессе

размола, особенно богаты лучшими пшеничными протеинами, растительным маслом, минералами и витамином В, и содержат довольно много витамина Е. Поэтому обыкновенная белая мука, пользующаяся предпочтением в торговле благодаря ее лучшей сохраняемости и особенно излюбленная потребителями, содержит в себе значительно уменьшенное количество протеина (и притом протеина плохого качества) витамина А, В и С и кальция, соды, хлора, железа и фосфора. В противоположность простой пшеничной муке ее необходимо дополнять большим количеством других видов пищи, дабы достичь полной диеты. Рис — самый важный хлеб для половины человеческой расы — во многих отношениях похож на пшеницу, но в очищенном виде, как он обычно поступает в продажу, рис теряет еще больше питательных элементов, заключающихся в зерне. Кукуруза также в общем похожа на пшеницу, хотя она содержит больше растительного масла и протеины ее более низкого качества.

Душевое потребление хлеба в Соединенных штатах, особенно кукурузной муки и пшеничной муки, в течение многих лет обнаруживало тенденцию к понижению. В настоящее время кукурузный хлеб является главной частью диеты только для небольшой и все более уменьшающейся группы населения, и хлеб вообще все в меньшей и в меньшей степени становится основным продуктом питания. Гольбрук Уоркинг сделал тщательные подсчеты душевого потребления разных видов хлеба, начиная от 1889 г. и далее за каждый год, когда проводился промышленный ценз. Согласно его данным, суммированным в табл. 7, среднее ежедневное потребление этих двух основных видов хлебного питания упало от 1537 калорий в 1889 г. до 901—в 1919 г., т. е. за 30 лет произошло понижение более чем на 40%. Понижение продолжалось более или менее постоянно, хотя и шло неодинаковым темпом. Уменьшение потребления кукурузной муки особенно резко сказалось между 1899 и 1904 гг., когда понижение потребления пшеничной муки шло медленно. За тридцатилетний период, окончившийся в 1919 г., переход от кукурузной муки к пшеничной муке, как основе питания, наблюдался среди классов, ранее употреблявших весьма много кукурузной муки; это обстоятельство до некоторой степени нейтрализовало уменьшение потребления пшеничной муки, происходившее среди других классов. Сокращение потребления обоих этих видов зерновых хлебов было больше всего за пятилетний период от 1914 до 1919 г.; при условиях военного времени эта вековая тенденция очевидно усилилась. От 1919 до 1923 г. цифровые данные свидетельствуют не о продолжающемся сокращении потребления, а, наоборот, о незначительном его увеличении. По всей вероятности, это приходится

рассматривать как временное прекращение понижательной тенденции, ибо цифры потребления за 1925 г. были уже несколько ниже, чем цифры 1919 г. Можно думать, что в случае возобновления отмеченной выше тенденции дальнейшие сокращения потребления будут происходить более постепенно, чем те, которые имели место между 1899 и 1909 г. или между 1914 и 1919 г. Тем не менее в настоящее время нет никаких признаков, свидетельствующих о том, что потребление хлеба опять будет играть столь же большую роль в американском питании, как раньше.

Уменьшение душевого потребления различных видов хлеба в Соединенных штатах происходило под влиянием нескольких факторов. Обследования питания в группах семей с различным доходом почти неизменно показывают, что чем выше доход, тем меньшую роль играет в составе питания потребление хлеба, который является обычно наиболее дешевым видом пищи²⁸. Тенденция эта обнаруживалась в течение длительного периода, по мере того как повышался душевой доход. Кроме того уменьшение потребности в энергии, очевидно, сказывалось главным образом на потреблении хлеба, особенно на потреблении пшеничной и кукурузной муки. Эти виды пищи не могли выдержать конкуренцию дешевого сахара, другого вещества, доставляющего углеводы, а также мяса и прочих более дорогих видов пищи, входивших в общий обиход по мере того, как общее питание

²⁸ Интересны следующие процентные соотношения (несколько скорректированные), обнаруженные в обследовании 391 семьи, которое было произведено Р. Чейпиним. См. R. C. Chapin, *The Standard of Living among Workingmen's Families in New-York City, New-York, 1909, p. 140:*

Группы доходности	Процентные доли затрат на					
	Хлеб	Мясо и рыбу	Яйца и молоко	Сахар и т. д.	Овощи и фрукты	Алкоголь
600—699 долл.	21,0	29,2	21,5	7,9	13,8	6,6
700—799 "	19,9	31,4	19,8	8,3	13,9	6,7
800—899 "	19,0	31,6	20,2	8,5	13,2	7,4
900—999 "	17,6	30,7	23,3	8,0	14,4	6,1
1000—1099 "	17,3	32,1	21,2	8,0	14,2	7,2

Во многих странах с очень низкими душевыми доходами по мере роста благосостояния обнаруживается тенденция к увеличению душевого потребления пшеницы и риса и к уменьшению потребления кукурузы, ячменя, проса и гороха. До известного пункта повышение уровня жизни влечет за собою непрерывную замену менее ценных видов хлеба более ценными и вообще абсолютное увеличение потребления хлеба. Однако после известного предела дальнейшее повышение уровня жизни приводит к сокращению потребления хлеба, как это имело место в Соединенных штатах за последние годы.

населения становилось все более и более разнообразным. Конкуренция эта была весьма реальной, хотя проявлялась она не прямо и проходила по большей части незамеченной. В настоящее время даже и хлеб, выпекаемый в пекарне, содержит мельшую долю пшеничной муки и гораздо большую долю молока, жиров, сахара и прочих ингредиентов, чем это было при жизни прошлого поколения. Чрезвычайно трудно выяснить результат таких влияний, как пропаганда экономного потребления муки, ведшаяся во время войны, прекращение подачи бесплатных порций хлеба в ресторанах, критическое отношение к пшеничной муке, не дающей важных элементов питания, усиленное рекламирование хлеба, как наилучшего и самого дешевого вида пищи и изменение величины непроизводительных потерь.

Таблица 7. Среднее душевое потребление кукурузной и пшеничной муки в годы ценза от 1889 до 1925 г. По Гольбруку Уоркинггу а).

Годы	Баррелей в год по 196 ф.		Соответствующее число калорий в день		
	Кукурузная мука	Пшеничная мука	Кукурузная мука	Пшеничная мука	Оба вида
1889	0,597	1,142	531	1 006	1 537
1899	0,527	1,148	408	1 011	1 479
1904	0,390	1,133	346	995	1 341
1909	0,295	1,077	262	948	1 210
1914	0,210	1,036	187	912	1 099
1919	0,129	0,893	115	786	901
1921	0,180	0,896	116	789	905
1923	0,139	0,902	124	794	918
1925	0,115	0,902	102	794	896

а) Для кукурузной муки данные за 1889—1923 гг. взяты из *Wheat Studies*, Food Research Institute, июль, 1926, т. II, стр. 279; цифры для пшеничной муки приведены согласно пересмотренным исчислениям душевого потребления (в баррелях), данным в позднейшем исследовании того же автора, в том же издании, декабрь, 1927, т. IV, стр. 86. Остальные цифры вычислены по методу Уоркингга.

Мясо и сало. Мясо доставляет большую часть входящих в диету протеинов и притом в легко усвояемой форме; мясо и животные жиры доставляют значительную, но постепенно уменьшающуюся часть жиров. Жиры в большой мере служат для организма топливом, легко превращаемым в энергию. Как источники жира, в настоящее время животные продукты оказываются часто более дорогими, чем растительные масла; исключением являются страны, где животные продукты в больших размерах производятся для целей экспорта и где растительные жиры не добываются в значительных количествах. Протеины служат главным образом для поддержания и возобновления тканей тела; излишки их превращаются в энергию, причем при превращении

этом происходит больше непроизводительных потерь, чем при потреблении жиров и углеводов. Как источник, доставляющий протеин, мясо занимает преимущественное положение перед другими видами пищи, поскольку протеины необходимы для возобновления тканей; зато как источник энергии, оно обычно оказывается гораздо более дорогим, чем жиры и углеводы.

Спрос на мясо чрезвычайно гибок: когда цены на мясо сравнительно низки и страна переживает периоды благополучия, потребление мяса обнаруживает тенденцию к увеличению, а когда цены его повышаются или понижается покупательная способность населения, мясо дает тенденцию к сокращению. В годы кризиса при использовании мяса и особенно животных жиров соблюдается гораздо большая экономия. Утверждают, что процент жиров, извлекаемый из отходов, является прекрасным показателем безработицы. Изменения сравнительных цен различных частей туши также дают некоторые указания на покупательную способность массы потребителей. В общем и целом, мясо составляет один из наиболее гибких элементов питания; в зависимости от изменения цен и покупательной способности населения не только меняется общее количество покупаемого мяса, но и меняются пропорции, в которых потребляются различные его виды и части туши, меняется также степень использования туши.

Продукция мяса обнаруживает тенденцию к изменению также и в зависимости от условий производства и транспорта. Наибольшее развитие продукция мяса получила в новозаселенных странах, где рогатый скот и овцы в огромном числе выращиваются для целей экспорта, как например в Аргентине, Новой Зеландии и Австралии. По мере того как новые страны выходят из первоначальной стадии, на которой выпас скота является главной отраслью промышленности, разведение рогатого скота и овец теряет свое относительное значение, говядина и баранина становятся сравнительно дорогими и душевое потребление говядины и телятины, баранины и ягнятины обнаруживает тенденцию к уменьшению. Такой процесс наблюдался в Соединенных штатах. С другой стороны, потребление свинины в новых странах обычно невелико; по мере интенсификации сельского хозяйства доля свинины в питании обнаруживает тенденцию к увеличению, а доля других видов мяса — тенденцию к уменьшению.

В Соединенных штатах долговременные изменения в условиях производства в общем и целом способствовали сокращению душевого потребления говядины²⁹, баранины и ягнятины и увеличе-

²⁹ За последние 15 или 20 лет фактором, действовавшим в противоположном направлении, была тенденция сбывать на рынок более молодой и менее полный рогатый скот.

Таблица 8. Душевое потребление мяса и сала от 1900 до 1927 г. По подсчетам Бюро продуктов животноводства а)

(в фунтах)

Календарные годы	Говядина	Телятина	Баранина и ягнати́на	Свинина кроме сала	Все виды мяса б)	Сало	Мясо и сало
1900	67,8	3,5	6,8	61,7	142,8	13,2	157,0
1901	69,0	3,9	6,9	63,0	142,8	12,9	157,7
1902	63,5	4,4	7,0	57,8	137,7	11,7	149,4
1903	76,0	4,7	7,2	59,3	147,2	11,8	159,0
1904	73,6	5,1	6,8	62,8	148,3	12,4	160,7
1905	73,0	5,4	6,5	58,9	143,7	10,0	153,7
1906	72,6	5,4	6,5	59,7	144,2	11,2	155,4
1907	77,5	6,7	6,4	64,4	155,1	13,5	168,6
1908	71,5	6,4	6,3	66,1	150,3	13,5	163,8
1909	75,4	6,9	6,6	60,1	149,2	11,5	160,7
1910	71,1	6,8	6,4	57,1	141,6	11,4	153,0
1911	67,7	6,4	7,8	64,5	146,5	11,3	157,8
1912	61,1	6,3	8,1	61,8	137,4	11,2	148,6
1913	60,6	5,1	7,5	63,0	136,3	11,4	147,7
1914	53,4	4,6	7,4	62,3	132,9	12,2	145,1
1915	54,5	4,3	6,3	59,5	124,8	12,9	137,7
1916	56,0	5,3	6,1	60,1	127,7	13,6	141,3
1917	59,5	6,5	4,6	49,3	120,1	11,7	131,8
1918	63,0	7,4	4,7	54,8	130,1	13,3	143,4
1919	61,6	7,7	5,8	54,8	130,0	12,3	142,3
1920	63,1	7,6	5,5	60,5	136,8	13,3	150,1
1921	56,9	7,0	5,9	63,5	133,3	11,3	144,6
1922	60,4	7,3	5,0	66,1	138,8	14,2	153,0
1923	61,3	7,7	5,2	74,7	148,9	15,3	164,2
1924	61,5	8,2	5,2	74,7	149,6	15,4	165,0
1925	62,1	8,7	5,2	67,6	143,6	13,2	156,8
1926	63,4	8,2	5,5	65,7	142,8	13,5	156,3
1927	58,0	7,4	5,4	68,5	139,3	13,8	153,1

а) Департамент сельского хозяйства Соединенных штатов, Бюро животноводства, «Meat Production, Consumption, and Foreign Trade in United States, Calendar Years 1900—1927», p. 9.

б) Включая весьма небольшие количества баранины за некоторые годы.

нию потребления свинины и сала, производимых главным образом для экспорта. Согласно официальным подсчетам, которых впрочем отнюдь нельзя признать достоверными³⁰, именно это и произошло в послевоенные годы, отличающиеся в этом отношении от довоенного периода. Процесс этот виден из табл. 8 (стр. 76). Однако потребление мяса и телятины увеличилось по сравнению с низким уровнем потребления, наблюдавшимся в 1917 г., и достигло степени, лишь немногим более низкой, чем до войны; если мы примем в расчет еще более значительное увеличение потребления свинины, то окажется, что общее душевое потребление мяса не отстало от довоенного уровня, а скорее превысило его. Поскольку можно доверять этим цифрам, надо думать, что повышение покупательной способности классов населения, потреблявших ранее мало мяса, более чем нейтрализовало тенденции к сокращению потребления со стороны других классов. Отсюда однако не следует, что количество фактически съедаемого мяса повысилось. В настоящее время идет в отбросы большая доля малоценных частей туш, чем это имело место до войны. Наибольшие потери дает свинина; непродовольственные потери во всех видах мяса бывают обычно тем больше, чем легче потребителю покупать мясо. Возможно, что за последние годы количество фактически съедаемого мяса и животных жиров уменьшилось, хотя «потребление» его, измеряемое по весу, возросло.

Домашняя птица и яйца. Судя по несовершенному индексу поступлений на большие городские рынки, потребление домашней птицы значительно возросло за период между 1920 и 1924 г., как это видно из следующей таблицы (в миллионах фунтов³¹):

Г о д ы	Нью-Йорк	Чикаго	Бостон	Филадельфия	Все четыре рынка в сово- купности
1920	10,1	57,3	34,1	21,6	214,1
1921	124,6	65,0	39,9	22,9	252,4
1922	133,2	73,7	44,6	21,3	277,8
1923	163,9	90,3	56,0	24,6	334,8
1924	179,3	88,5	61,3	27,6	356,7
1925	170,3	72,1	46,7	29,3	318,4
1926	192,9	77,6	53,2	32,1	355,8
1927	183,1	63,7	53,3	31,8	337,0
1928	—	—	—	—	349,0

³⁰ Критика этих подсчетов дается в работе Л. В. Заполеона, которая в скором времени выйдет в свет, — L. V. Zapolion, *Inedible Fats in the United States* (Fats and Oils Studies in the Food Research Institute, № 3).

³¹ «Yearbook of Agriculture», 1927, p. 1093.

Рост потребления за первую половину периода от 1920 по 1928 г. несомненно отражает: во-первых, отмену ограничений военного времени, во-вторых, окончание эпохи депрессии и, наконец, в-третьих, рост городского населения. После 1923 г., несмотря на продолжающийся рост городского населения, никакого устойчивого увеличения в потреблении не замечалось. Средние цены цыплят, получаемые хозяйствами, их производителями, обнаруживают, по сравнению с довоенными годами, более значительный рост, чем цены большинства фермерских продуктов³². Этот факт подтверждает вывод об увеличении душевого потребления домашней птицы, по крайней мере, до 1923 г.

Поступления яиц на четыре вышеназванные рынка и на рынок Сан-Франциско показывают, что низкий уровень потребления их, имевший место в 1920 г., весьма значительно повысился в 1928 г., а после этого года обнаружил некоторое понижение³³. Если мы элиминируем 1920 и 1923 гг., то выплата тенденция окажется не особенно сильной и во всяком случае рост поступления не превысит роста населения на обследованной территории. Цены яиц, выручаемые фермерами, возросли несколько меньше, чем цены всех вообще фермерских продуктов и гораздо меньше, чем цены птицы; цены свежих весенних яиц в Нью-Йорке и в Чикаго возросли меньше, чем цены всех вообще пищевых продуктов³⁴. Это подтверждает мнение, что спрос на яйца не соответствовал росту населения; впрочем в небольших городах, снабжаемых яйцами из близлежащих сельскохозяйственных местностей, может быть и наблюдалось увеличение потребления, несколько нейтрализующее уменьшение его в больших центрах. Несомненно за последние годы жены фермеров лишь с большим трудом повышали доход, получаемый от птичьих дворов. Экспорт яиц в скорлупе в послевоенные годы значительно возрос, но еще больше возрос импорт яиц не в скорлупе (главным образом из Китая)³⁵.

Молочные продукты. С точки зрения питательности молоко является продуктом, наиболее соответствующим потребностям человека. Хотя оно и не содержит в себе всех необходимых элементов питания, оно является идеальной пищей, компенсирующей недостаток питательных веществ в других продуктах. Это — единственный вид пищи, которого нельзя ничем заменить. Оно содержит в себе 87% воды, много протеинов, высококачественные жиры и молочный сахар. Оно единственное в смысле богатого содержания кальция, содержит достаточное количество фосфора,

³² «Yearbook of Agriculture», 1927, p. 1097.

³³ Там же, стр. 1098—1099.

³⁴ Там же, стр. 1105.

³⁵ Там же, стр. 1103—1104.

но бедно железом. Молочные жиры являются наиболее важным источником витамина А; кроме того молоко содержит витамины В и С. Пастеризация в значительной степени парализует действие витамина С и, возможно, оказывает плохое влияние на усвояемость неорганических частей молока, но в других отношениях не уменьшает его хороших качеств ³⁶.

Потребление молочных продуктов в Соединенных штатах после войны, по крайней мере с 1920 г., обнаруживало повышательную тенденцию. Данные по отношению к более ранней эпохе недостаточны, и даже официальные подсчеты, которые можно получить в настоящее время, не могут считаться вполне достоверными. Тем не менее все имеющиеся у нас сведения подтверждают сделанный выше вывод. Производство молока увеличилось не благодаря приросту молочного стада ³⁷, а благодаря улучшению пород, более тщательному отбору и лучшим кормам, что дало увеличение молочности коров.

Согласно официальным подсчетам, воспроизведенным в таблице 9 (стр. 80), производство молока возросло от 90 млрд. фунтов в 1919 г. до 120 с лишним миллиардов фунтов в 1926 г. Таким образом продукция увеличилась почти на одну треть, между тем как прирост населения составлял около 11⁰/₀. Количество молока, скормленного телятам, оставалось более или менее постоянным и составляло приблизительно 4% и даже меньше общей продукции; непродуцированные потери и неучтенные виды потребления молока определяются приблизительно в 3⁰/₀. Официальные подсчеты обнаруживают увеличение общего потребления свежего молока почти на 50%, а увеличение душевого потребления свежего молока — почти на одну треть (за промежуток времени между 1919 и 1926 г.). Наблюдалось общее улучшение качества, особенно в смысле большей чистоты и беспримесности молока, а также, вероятно, и в смысле его жирового содержания. Такой рост потребления молока обозначает существенное улучшение детского питания и вообще питания более бедных классов; в связи с улучшением качества молока это обозначает кроме того и большую безопасность для здоровья.

Увеличение потребления молочных продуктов менее бросается в глаза, чем рост потребления свежего цельного молока. Согласно

³⁶ К этим выводам приходят Э. В. Мак Коллум и Нина Симмонс. См. E. Mc Collum and Nina Simmons, *The Newer Knowledge of Nutrition*, 3-rd ed., New-York, 1927, p. 152—156.

³⁷ Имеющаяся статистика приведена в «Сельскохозяйственном ежегоднике», 1927, стр. 1061. Статистика не показывает сколько-нибудь существенного увеличения числа молочных коров между 1920 и 1928 г., а за промежуток времени от 1925 по 1926 г. показывает даже уменьшение его.

Таблица 9. Производство молока и молочных продуктов от 1919 до 1926 г. по
ОФИЦИАЛЬНЫМ ДАННЫМ И ПОДСЧЕТАМ а)
(в миллионах фунтов)

Г о д ы	Продукция (по приблизитель- ным подсчетам)	Переработка	Домашнее по- требление	Откорм телат	Непроизводи- тельные потери
1919	90 053	45 352	38 019	3 500	2 587
1920	89 657	43 652	39 090	4 202	2 713
1921	98 862	46 493	45 143	4 200	2 906
1922	102 562	48 478	40 673	4 335	3 077
1923	109 736	51 830	51 440	4 174	3 292
1924	114 666	53 811	52 772	4 642	3 440
1925	116 505	54 637	54 326	4 047	3 495
1926	120 766	56 785	53 417	3 912	3 623

Г о д ы	Главные продукты переработки				Цельное мо- локо, употре- бляемое в дру- гих продуктах переработки
	Масло	Сыр	Сгущенное и гомогенизиро- ванное молоко	Мороженое б)	
1919	1 560	420	1 925	230	128 в)
1920	1 539	362	1 578	260	108
1921	1 705	376	1 464	244	116
1922	1 778	375	1 431	264	177
1923	1 802	399	1 775	295	242
1924	1 956	418	1 700	186	277
1925	1 951	447	1 758	322	348
1926	2 067	427	1 734	325	311

а) Данные взяты из «Yearbook of Agriculture» 1927 г., стр. 1007 и однородных таблиц в более ранних выпусках указанного издания.

б) Миллионы галлонов.

в) Количество, употребляемое для выработки шоколада, не дано. В более поздние годы оно является наиболее крупной статьей.

официальным подсчетам, процент молочных продуктов, потребленных для домашних целей, поднялся от 42,9% в 1919 г. до 46,7% в 1926 г., между тем как процент продуктов, переработанных для продажи, уменьшился от 50,4% до приблизительно 47%. Тем не менее абсолютное количество переработанных продуктов непрерывно возрастало как в смысле общего своего качества, так и в смысле количества, приходящегося на душу населения. С 1919 г. цифры душевого потребления масла, мороженого, сгущенного и гомогенизированного молока и сыра, приведенные в табл. 10 (стр. 81), обнаруживают более или менее постоянную повышательную тенденцию. Рост потребления между 1919 и 1926 г. составлял около 23% для масла, 27% для сыра, 32%

для сгущенного и гомогенизированного молока и свыше 45% для мороженого.

Т а б л и ц а 10. Видимое душевое потребление главных переработанных молочных продуктов и олеомargarина от 1919 до 1927 г. а)

Календарные годы	Сгущенное и гомогени- зированное молоко (фунтов в год)	Сыр (фунтов в год)	Мороженое (галлонов в год)	Масло (фунтов в год)	Всего по четырем продуктам	Олеомаргарин (фунтов в год)
1919	10,88	3,43	2,11	14,50	—	3,32
1920	10,10	3,53	2,32	14,60	—	3,38
1921	11,37	3,51	2,25	15,92	—	1,94
1922	12,46	3,72	2,30	16,37	—	1,64
1923	13,13	3,85	2,74	16,75	—	2,03
1924	13,82	4,12	2,67	17,42	—	2,03
1925	13,75	4,24	3,11	17,35	—	2,02
1926	14,34	4,37	3,07	17,87	—	2,08
1927	14,54	4,11	—	16,84	—	2,32
К а л о р и й в д е н ь						
1919	24,2	18,3	25,8	143,2	211,5	32,1
1920	22,4	18,8	28,7	143,8	213,7	32,6
1921	25,3	18,8	28,4	157,2	229,7	18,7
1922	27,7	19,9	29,3	161,7	238,6	15,8
1923	29,2	20,6	33,6	165,4	248,3	19,6
1924	30,7	22,0	32,6	171,6	256,9	19,6
1925	30,6	22,7	38,1	171,4	262,8	19,7
1926	31,9	23,3	37,6	176,5	269,3	20,1
1927	32,4	22,0	—	166,3	—	22,4

а) По исчислениям Уоркинга в «Wheat Studies», Food Research Institute, июль, 1926, т. II, стр. 277; исчисления эти были в некоторых пунктах пересмотрены и пополнены новыми цифрами.

По количеству калорий, приходящемуся на душу населения (что впрочем отнюдь не показательно для молока), потребление этих четырех продуктов обнаружило рост более чем в 27%, — от 212 до 270 калорий в день.

Увеличение потребления молочных продуктов вызвано действием нескольких факторов. Один из них — это несомненно рост покупательной способности потребителей. Другим фактором, имевшим чрезвычайно важное значение, была большая уверенность потребителя в качестве цельного молока благодаря общественному контролю и более совершенным способам хранения и разливания. Но наиболее важным фактором была, по всей вероятности, более высокая оценка со стороны публики питательных свойств этих видов пищи, чему способствовали советы врачей, указания школьных и районных сестер милосердия, распространение литературы по детскому питанию, лекции по экономике домашнего хозяйства и коммерческая реклама. Заккрытие заведений

с продажей спиртных напитков оказало двойное влияние: во-первых, благодаря этому часть дохода, тратившаяся ранее на крепкие напитки, освободилась для других потребительских целей, а во-вторых, возросло количество молочных с продажей молока и мороженого. Увеличение коммерческого производства мороженого сделало этот продукт более доступным для широких масс. Чем бы мы это не объясняли, можно сказать, что рост потребления молочных продуктов знаменует улучшение пищевого режима.

Растительные масла. Продукты эти являются обычно дешевыми источниками жира, но (подобно салу) им нехватает витамина А, который заключается в коровьем масле и жидких частях говяжьего сала. Одной из наиболее поразительных перемен в американском питании за последнее полу столетие, особенно после войны, было увеличение потребления растительных масел, заменивших или восполнивших животные жиры. Изменение это можно заметить даже на составе олеомargarина, — продукта, содержащего и животные и растительные жиры (см. табл. 11). До войны растительные масла обычно составляли менее одной трети всех жировых ингредиентов; по мере роста потребления кокосового масла, которое при обычной температуре находится в твердом состоянии, пропорция растительных масел повышалась и за последнее время составляла свыше 60%.

ТАБЛИЦА 11. Пропорция животных и растительных жиров, употребляемых в производстве американского олеомargarина от 1912 до 1927/28 г. ^{а)}

(Процент к общему количеству жиров)

Г о д ы	Животного происхождения				Растительного происхождения			
	Олео	Нейтральное сало	Прочие жиры б)	Всего	Хлопковое масло	Кокосовое масло	Прочие	Всего
1912	42,3	22,2	3,2	67,7	20,8	0,4	5,1	32,3
1914	48,7	20,4	4,3	73,4	22,2	0,1	4,3	26,6
1916	41,5	20,1	3,3	64,9	30,1	0,3	4,7	35,1
1917	38,5	16,9	4,2	59,6	25,3	7,9	7,2	40,4
1918	33,6	15,9	6,6	56,1	12,7	21,6	9,6	43,9
1919	31,8	14,9	5,6	52,3	12,3	22,7	12,7	47,7
1919/20	28,6	12,2	5,7	46,5	12,5	25,6	15,4	53,5
1920/21	21,0	12,4	4,9	38,3	7,8	43,0	10,3	61,7
1921/22	24,7	16,2	8,1	49,0	9,3	34,0	7,1	51,0
1922/23	25,7	16,2	6,2	48,1	10,3	31,2	5,4	51,9
1923/24	25,2	15,5	6,1	46,8	10,0	40,1	3,1	53,2
1924/25	23,5	13,7	6,6	43,8	11,2	42,3	2,7	56,2
1925/26	21,9	11,6	6,3	39,8	11,8	45,3	3,1	60,2
1926/27	21,8	11,1	5,7	38,6	10,5	48,2	2,7	61,4
1927/28	17,8	9,8	5,0	32,6	9,7	55,1	2,6	67,4

а) Данные за 1912—1924 гг. взяты из издания тарифной комиссии Соединенных штатов «Certain Vegetable Oils», часть 2, стр. 168—169; а за 1925/26 и следующие годы — из годовичных отчетов комиссара по внутренним доходам.

б) Содержание масла в потребляемом молоке исчислено по расчету 3,8%.

Потребление маргарина в Соединенных штатах никогда не было столь велико, как в некоторых странах Европы, где (см. табл. 12) оно достигало наибольших размеров в нескольких малых странах, являющихся крупными производителями молочных про-

Т а б л и ц а 12. Душевое потребление (по приблизительным подсчетам) олеомаргарина в различных странах в 1913, 1924 и 1926 гг. а)

(в фунтах)

С т р а н ы	1913 г.	1924 г.	1926 г.
Дания	33,0	45,6	49,5
Норвегия	24,0	35,3	38,5
Нидерланды	4,0	15,7	18,7
Германия	7,9	12,3	14,3
Швеция	9,9	12,3	13,2
Соединенное королевство	7,8	11,8	13,2
Бельгия	3,3	7,4	10,0
Франция	0,9	1,5	2,2
Соединенные штаты	1,5	2,1	2,1

а) Foreign Crops and Markets, 14 мая 1928, т. XVI, стр. 704—на основании различных источников.

дуктов. После войны, несмотря на восстановление производства растительных жиров и молочных продуктов, потребление маргарина обнаруживало повышательную тенденцию, в значительной мере благодаря техническим усовершенствованиям, улучшившим вкус этого продукта, а также, вероятно, и вследствие того, что больше узнали его питательные свойства.

В Соединенных штатах законодательство принимало меры против фабрикации маргарина, да кроме того в широких кругах народа по отношению к этому продукту сложилось некоторое предубеждение. В военные и непосредственно следовавшие за войной годы потребление маргарина достигло необычайно высокого уровня, ибо в это время цены масла были сравнительно высоки. Как показывает табл. 10, душевое потребление маргарина, достигшее максимума в 1920 г., в 1922 г. резко понизилось и опустилось более чем вдвое по сравнению с 1920 г., между тем как потребление масла возросло на ту же величину. Увеличение душевого потребления коровьего масла приходится отчасти отнести за счет восстановительного процесса, следовавшего за временным уменьшением потребления коровьего масла в 1917, 1918 и 1919 гг. После 1922 г. и потребление коровьего масла и потребление маргарина обнаруживало повышательную тенденцию, хотя предварительные цифры за 1927 г. показывают, что уменьшение потребления коровьего масла превышало рост потребления олеомаргарина.

Соединяя вместе оба эти продукта, мы получим, что чистый прирост душевого потребления в калориях за промежуток между 1919 и 1926 г. составлял только около 12⁰/₀.

Другим важным фактором, способствовавшим вытеснению животного жира растительным маслом, является возросшее употребление растительных масел при изготовлении кушаний. Процесс этот обозначился еще в 80-х годах XIX столетия, когда сало стало фальсифицироваться с помощью хлопкового масла. Впоследствии заменяющие сало продукты изготовлялись из олеостеарина и хлопкового масла. Около 1910 г., с развитием гидрогенизации масла, твердые жиры для пищевого потребления стали вырабатываться из одного только хлопкового масла и других подобных ему. Эти виды масел представляют собою в настоящее время один из важнейших типов жиров, предназначенных для потребления на кухне. Потребляемое количество приблизительно равняется количеству вывозимого сала; если бы потребление растительных масел не было так широко распространено, то в некоторые годы возможно было бы вывозить лишь небольшое количество сала. Следовательно, хлопковое масло в значительной степени стало употребляться не только на технические цели, но и для пищевого довольствия.

Наконец, по мере того как все более и более расширяется потребление свежих фруктов и овощей в течение всего года (различные салаты), увеличивается и потребление салатного масла. Для этого употребляется отчасти оливковое масло, но в очень большой степени также и хлопковое масло, тщательно очищенное от запаха и обесцвеченное. Салатное масло может потребляться непосредственно, но по большей части оно употребляется в форме готовых майонезов и других тому подобных блюд, производство которых стало немаловажной отраслью промышленности.

Вообще увеличение потребления растительных масел способствовало большему разнообразию питания, облегчению приготовления пищи и общему удешевлению пищевых жиров, заметному уже и теперь, но еще более значительному в будущем. В значительной степени это явилось результатом технических усовершенствований, а также и широкой коммерческой рекламы. Так как недостаток питательных веществ в растительных маслах обычно пополняется другими пищевыми продуктами, то распространение этих масел не дает никакого ухудшения питания.

Сахар. Потребление сахара в Соединенных штатах в течение многих лет обнаруживало повышательную тенденцию, а за послевоенные годы оно повысилось в значительной степени. Главные виды сахара — тростниковый и свекловичный представляют собою почти чистые углероды; их легко перевозить, продавать,

держат на складах, употреблять в пищу, и они хорошо усваиваются организмом. Сахар ценится не только за свою питательность, но и за тот приятный вкус, который он придает многим видам пищи и напитков. В годы урожая он дешев. Он экономичен также и в том смысле, что при употреблении его непроизводительные потери бывают малы. Статистика сахарного производства довольно точна. Статистика его запасов весьма недостаточна, а между тем запасы его настолько сильно колеблются, что данные относительно его продукции за тот или другой отдельный год не дают сколько-нибудь удовлетворительного индекса потребления. Тем не менее колебания запасов можно скинуть со счета, когда мы имеем в виду среднюю за целый ряд лет. Как показывает табл. 13, учитываемое душевое потребление свекловичного и тростникового сахара (оставляя в стороне запасы) резко повышалось от 80-х годов XIX столетия до середины 90-х, затем в первые годы XX столетия; потом оно продолжало медленно расти и в два или три предшествующие войне года достигло рекордного уровня почти в 90 фунтов (в пересчете на сахар-сырец). В связи с повышением цен за время войны потребление сахара понизилось и в период от 1915/16 до 1917/18 г. составляло около 80 фунтов. В следующие годы обозначилось резкое движение вверх. Среднее душевое потребление за два фискальных года росло следующим образом: 1909—1911 гг.—79 фунтов, в 1912—1914 гг.—83 фунтов, в 1916—1918 гг.—80 фунтов, в 1920—1922 гг.—100 фунтов, в 1925—1927 гг.—113 фунтов. Но никоим образом нельзя сказать, что весь этот рост приходится на прямое потребление сахара. Все большие и большие количества сахара потребляются в хлебе, пирожном, мороженом, конфетах и других видах пищи, изготовляемых фабрично-заводским способом.

Повышение душевого потребления сахара объясняется отчасти более высоким уровнем доходов³⁸. Другим фактором, содействовавшим росту потребления сахара за послевоенное время, были сравнительно низкие цены на сахар, установившиеся после 1920 г., когда вслед за большим расширением производства тростникового сахара в период войны на Кубе, Яве, Гавайских островах и в других местах произошло восстановление свеклосахарного производства в Европе. Все эти условия дали возможность потребителям удовлетворять свой вкус ценою сравнительно небольших затрат. Расширению потребления способствовало быть может и воспрещение продажи спиртных напитков, как это было

³⁸ Существуют убедительные доказательства того, что потребление сахара имеет тенденцию к сильному возрастанию в эпохи благополучия и, наоборот, к уменьшению или к чрезмерно замедленному росту в эпохи депрессии.

Таблица 13. Видимое душевое потребление тростникового и свекловичного сахара в Соединенных Штатах (в переоцене на сахар-сырец) от 1888/89 до 1927/28 г. а)

Годы с июля по июнь	Фунтов в год	Калорий в день	Годы с июля по июнь	Фунтов в год	Калорий в день
1883/89	50,96	242	1908/09	82,18	390
1889/90	51,37	244	1909/10	79,72	378
1890/91	61,01	289	1910/11	78,14	370
1891/92	60,81	287	1911/12	83,85	396
1892/93	61,88	307	1912/13	86,34	409
1893/94	73,73	350	1913/14	90,41	428
1894/95	63,32	300	1914/15	86,95	412
1895/96	64,65	305	1915/16	78,60	372
1896/97	79,00	375	1916/17	82,25	390
1897/98	43,07	228	1917/18	77,75	368
1898/99	62,60	297	1918/19	83,64	396
1899/1900	56,69	283	1919/20	91,14	431
1900/01	72,86	345	1920/21	97,62	463
1901/02	64,32	305	1921/22	102,43	486
1902/03	80,10	389	1922/23	108,61	505
1903/04	70,15	332	1923/24	100,21	474
1904/05	73,35	348	1924/25	114,43	542
1905/06	77,21	366	1925/26	114,67	543
1906/07	82,77	392	1926/27	111,17	527
1907/08	75,54	357	1927/28	110,16	522

а) Цифры за период от 1883/89 до 1907/08 г. в фунтах на душу населения даны согласно исчислениям Уоркинга в «Wheat Studies», июль, 1926, т. II, стр. 278. Цифры за позднейшие годы исчислены по методу Уоркинга на основании данных «Сельскохозяйственного ежегодника», 1927, стр. 959; данные эти отличаются от данных за более ранние годы в том отношении, что они принимают в расчет вывоз сахара и в других формах, кроме натуральной.

с молоком. Увеличению потребления различных видов сахара способствовало также увеличение потребления фруктов.

При теперешнем уровне потребления тростниковый и свекловичный сахар дают в диете свыше пятисот калорий в день против 400 калорий за последние довоенные годы. Такое увеличение потребления сахара особенно поразительно, если мы вспомним, что физиологическая потребность в пище, особенно в пище, доставляющей энергию, понизилась; несомненно, такое повышение связано с сокращением потребления зерновых хлебов. В результате вкусовые достоинства питания возросли, приготовление пищи стало требовать менее труда, непроизводительных потерь стало меньше; при этом никаких вредных последствий для здоровья не произошло.

Плоды и овощи. Большинство овощей и плодов, включая орехи, содержат большее или меньшее количество углеводов, а некоторые из них, как например, белый и сладкий картофель, бананы и каштаны, особенно богаты этими элементами. За исключением каштанов большинство идущих в пищу орехов богаты

жирами. Каштаны и различные виды гороха (как например, сладкий горошек, сушеные бобы и соевые бобы) богаты протеинами, которые однако за небольшими исключениями довольно плохи по качеству. Прочие овощи и орехи содержат большее или меньшее количество протеинов. В смысле значения их для диеты различные виды орехов и овощей и даже их разновидности, их отдельные экземпляры и их отдельные части обнаруживают большие различия. В общем и целом их питательность зависит не столько от вышеупомянутых факторов, сколько от других факторов, исследованных только за последнее время. Большинство плодов и овощей являются важными источниками витаминов А, В и С. Некоторые овощи, особенно те из них, которые богаты листьями, содержат большое количество минеральных солей и необходимых для организма грубых питательных веществ. Фрукты ценны благодаря тому, что они облегчают выделения и поддерживают нормальные запасы щелочей в крови, количество которых уменьшается вследствие чрезмерно большой пропорции хлеба, каши и мяса. Поэтому несмотря на свои дефекты в других отношениях продукты эти являются ценным дополнением к другим видам пищи.

Посевная площадь, засеянная 19 видами плодов и овощей, включая ранний картофель, главные виды овощей, дыни, арбузы и землянику, после 1919 г. обнаружила увеличение, как это показывает нижеследующая таблица (в тысячах акров)³⁹:

Г о д ы	Посевная площадь	Г о д ы	Посевная площадь
1919	1 536	1924	2 373
1920	1 697	1925	2 548
1921	1 436	1926	2 461
1922	1 943	1927	2 435
1923	2 014	1928	2 711

Цифры эти показывают определенную тенденцию к повышению.

Из года в год колебания условий погоды вызывают значительное колебание урожая фруктов и овощей; 1921 г. для большинства из них был годом неурожая. Экспорт и импорт сравнительно невелики; даже экспорт яблок в среднем дает только 11% всего их урожая, поступающего на рынок. За исключением

³⁹ «Yearbook of Agriculture», 1925, стр. 941 и 1927, стр. 903, а также «Crops and Markets», декабрь 1928 г., стр. 461. Данные приведены согласно подсчетам отдела растениеводства и животноводства. Данные для моркови отсутствуют вплоть до 1923 г., когда ее посевная площадь составляла 9,77 тыс. акров.

импорта тропических продуктов, как например, бананы, ананасы, кокосовые орехи и некоторые другие, общая тенденция под влиянием высоких таможенных пошлин и расширения внутреннего производства и спроса со стороны заграницы характеризовалась уменьшением импорта и увеличением экспорта фруктов и овощей. За последние годы экспорт фруктов и орехов в общем и целом превысил их импорт ⁴⁰. В некоторые сезоны года ввозятся томаты, лук и другие овощи. Однако по большей части отправка за границу, и внутреннее потребление колеблется в зависимости от урожая внутри страны. Поэтому урожай и погрузки являются наилучшими показателями потребления ⁴¹. Табл. 14 и 15 суммируют некоторые из наиболее важных данных, касающихся продуктов, производимых внутри страны, а табл. 16 показывает рост импорта бананов.

На основании этих показателей возможно сделать некоторые вероятные выводы относительно душевого потребления указанных продуктов за послевоенное время. Потребление некоторых наиболее важных фруктов и овощей — яблок, белого и сладкого картофеля, капусты и лука — увеличилось сравнительно мало или даже совсем не увеличилось. Потребление других фруктов и многих видов овощей значительно поднялось. В большой мере возросло за это время потребление цикория, шпината, латука, моркови и

⁴⁰ В отношении фруктов и овощей это можно видеть из следующих официальных данных (в тысячах долларов):

Годичная средняя	Экспорт из Соединенных штатов	Импорт в Соединенные штаты	Превышение импорта (—) или экспорта (+)	Годы	Экспорт	Импорт	Превышение импорта (—) или экспорта (+)
1896—1890 . .	3 724	19 534	— 15 800	1920	81 390	101 551	— 17 161
1891—1895 . .	4 075	21 322	— 17 247	1921	70 157	73 532	— 3 375
1896—1900 . .	8 394	17 661	— 9 267	1922	75 864	72 499	+ 3 365
1901—1905 . .	14 778	23 034	— 8 256	1923	68 619	70 463	— 1 844
1906—1910 . .	16 531	33 692	— 17 161	1924	97 689	72 336	+ 25 354
1911—1915 . .	31 865	43 033	— 11 168	1925	102 015	88 664	+ 13 351
1916—1920 . .	61 501	61 755	— 254	1926	111 797	87 337	+ 24 460
1921—1925 . .	82 869	75 499	+ 7 370	1927	121 665	84 721	+ 36 944
1926—1928 . .	120 930	87 184	+ 33 746	1928	129 329	89 494	+ 39 835

Данные за 1886—1925 гг. взяты из «Статистического обзора Соединенных штатов», 1925, стр. 462, 464; а данные за последние годы — из «Сводного ежемесячника иностранной торговли», декабрь 1927 г. и 1928 г.

⁴¹ Погрузки 13 продуктов, производившиеся на 11 главных рынках, свидетельствуют о том же самом; за более ранние годы соответствующие данные менее полны. Ср. «Сельскохозяйственный ежегодник», 1927, стр. 904—905.

фасоли. Рост потребления был больше для свежих овощей и плодов, чем для овощей и плодов сушеных или консервированных. Сравнение с довоенными годами провести трудно, вследствие недостатка сравнимых данных, но есть основание думать, что за последнее десятилетие указанные выше тенденции сказывались еще более сильно. Особенно значительный рост обнаружило потребление латука, погрузки которого непрерывно возрастали — от 13 788 вагонов в 1920 г. до 51 446 вагонов в 1928 г.; за последний год среди овощей латук занял второе место после белого картофеля. Погрузки шпината также обнаружили столь же большой относительный рост — от 2 891 вагона в 1920 г. до 10 573 вагонов в 1927 г. Для моркови и фасоли относительный рост был еще более значителен.

Повагонные погрузки, конечно, не вполне ясно отражают действительное положение вещей. С одной стороны, усиливающаяся специализация производства и все большая и большая концентрация населения в больших городах способствовали тому, что грузы перевозились более значительными партиями; с другой стороны, все больше и больше стала распространяться перевозка на автомобилях, особенно перевозка свежих овощей, и продажа продуктов, особенно фруктов, на рынках, расположенных у дорог. Можно думать, что в общем и целом цифры погрузок дают скорее преуменьшенное, чем преувеличенное представление о действительном росте торговли указанными продуктами. Все имеющиеся у нас данные подтверждают заключение, что в потреблении многих видов фруктов и овощей (особенно свежих) замечался значительный рост, — не только в больших и малых городах, но даже и в сельских местностях.

Т а б л и ц а 14. Погрузки главных свежих фруктов в сезоны, непооредотвенно следующие за свором (1920—1928 гг.)^а.

Годы сборов	Яблоки (июль — июль)	Персики (май — ноябрь)	Груши (июль — май)	Арбузы (апрель — январь)	Дыни (апрель — декабрь)	Земляника (январь — декабрь)
1920	116 117	28 179	15 941	37 314	22 953	7 199
1921	89 560	27 334	13 053	45 749	25 815	10 865
1922	113 959	38 405	20 381	47 625	29 930	18 781
1923	138 184	33 625	18 589	33 029	25 923	17 801
1924	103 844	30 395	16 246	45 745	31 496	18 986
1925	127 909	40 845	21 257	44 184	33 819	12 256
1926	133 848	58 465	25 209(6)	55 126	33 424	13 523
1927(6)	93 094(6)	41 714	18 744	45 480	36 757	17 893
1928	—	58 599	—	48 347	33 600	18 788

Годы сборов	Апельсины (сентябрь — август) в)	Смесь апель- синов и ли- монов (гар. fruit) (сентябрь — август)	Лимоны (сентябрь — октябрь)	Различные цитрусовые (сентябрь — август) в)	Все цитру- совые плоды	Виноград (июнь — декабрь)
1920	67 839	11 614	11 836	—	—	41 310
1921	44 317	13 516	9 907	—	—	37 817
1922	71 908	17 627	8 947	3 685	102 167	59 918
1923	79 036	20 337	13 391	5 070	117 834	65 336
1924	59 582	21 216	11 683	5 402	97 883	69 993
1925	67 091	15 231	13 982	5 171	101 575	81 678
1926	76 313	18 856	13 496	6 984	115 651	78 591
1927	60 634 6)	16 160 6)	12 680 6)	7 941 6)	97 415 6)	82 572
1923-6)	—	—	—	—	—	70 825

а) Данные взяты из «Сельскохозяйственного ежегодника» за 1927 г. и более ранних выпусков этого издания; они составлены на основании ежедневных и ежемесячных отчетов, получаемых Бюро сельскохозяйственной экономики от чиновников и местных агентов со всей страны. Погрузки включают пароходные погрузки, пересчитанные на вагоны. Предварительные данные доставлены сельскохозяйственным департаментом Соединенных штатов до их опубликования.

б) Предварительные подотчеты.

в) Для Калифорнии от ноября по октябрь.

Таблица 15. Погрузки главных видов овощей в сезоны, следующие за сбором, от 1920 по 1928 г. в).

Годы сбора	Картофель (январь — декабрь)	Сладкий картофель (июнь — июль)	Капуста (декабрь — апрель)	Лук (март — июнь)	Томаты (июнь — декабрь)	Цикорий (декабрь — июнь)	Сухие бобы (январь — декабрь)
1920	185 176	17 206	34 826	20 473	18 394	10 859	8 981
1921	218 001	19 383	31 432	20 890	17 415	11 706	12 955
1922	245 407	21 566	41 347	30 478	26 717	14 920	11 761
1923	241 554	14 530	36 990	28 702	23 964	17 160	12 990
1924	252 095	16 067	41 951	30 796	26 830	18 420	15 903
1925	241 523	20 859	39 052	31 046	28 254	21 013	17 540
1926	232 422	25 738 6)	40 515	33 063	26 071	21 000	17 683
1927	253 445	—	39 067 6)	35 191 6)	32 664	24 471 6)	17 154
1928 6)	254 553	—	—	—	30 336	—	14 495

Годы сбора	Латук (январь — декабрь)	Шпинат (октябрь — декабрь)	Огурцы (январь — декабрь)	Фасоль (январь — декабрь)	Цветная капуста (июнь — июль)	Морковь (январь — июнь)	Спаржа (март — июль)
1920	13 788	2 891	3 689	1 473	3 853	1 672	1 226
1921	18 738	4 747	4 832	1 600	4 363	1 839	902
1922	22 240	4 014	6 349	2 631	4 008	2 256	767
1923	29 485	7 580	5 700	3 328	4 303	1 956	785
1924	30 035	7 507	7 182	4 618	4 454	3 210	1 235
1925	37 306	7 919	8 492	5 224	6 728	3 443	1 906
1926	42 105	9 383	7 272	4 854	6 892	4 303	2 419
1927	46 850	9 655	8 180	7 301	9 046 6)	6 852	2 132
1928 6)	51 446	10 573	7 468	5 760	—	6 911	2 878

а) Источники те же, как для табл. 14. Цифры относятся только к 12 месяцам, считая от лютого месяца погрузки; сезоны погрузки в различных штатах нередко взаимно переплетаются.

б) Предварительный подсчет.

Таблица 16. Импорт бананов для потребления (1900—1927 гг.)^{а)}

Годы с июля по июнь	Тысяч пучков	Тысяч долларов	Годы с июля по июнь	Тысяч пучков	Тысяч долларов	Календар- ный год	Тысяч пучков	Тысяч долларов
1900/01 . .	—	6 552	1909/10 . .	39 142	11 033	1919 . . .	36 993	15 935
1901/02 . .	25 342	7 305	1910/11 . .	44 734	14 375	1920 . . .	39 320	19 088
1902/01 . .	29 711	8 535	1911/12 . .	44 510	14 368	1921 . . .	43 360	19 385
1903/04 . .	25 751	7 748	1912/13 . .	42 202	14 484	1922 . . .	45 094	19 146
1904/05 . .	38 094	9 883	1913/14 . .	48 691	16 398	1923 . . .	43 956	19 739
1905/06 . .	35 103	10 830	1914/15 . .	41 085	18 513	1924 . . .	47 384	22 074
1906/07 . .	37 437	11 883	1915/16 . .	36 755	12 106	1925 . . .	55 488	29 093
1907/08 . .	37 073	11 391	1916/17 . .	34 642	12 719	1926 . . .	56 251	31 684
1908/09 . .	36 905	11 012	1917/18 . .	32 138	15 438	1927 . . .	61 000	34 269

а) Составлено на основании изданий за 1900—1926 гг. и «Monthly Summary of Foreign Commerce» за 1927 и 1928 гг.

О питательных свойствах фруктов и овощей, особенно тех, которые до сих пор употреблялись сравнительно мало, говорилось очень много; это несомненно, в значительной степени способствовало увеличению их потребления. Всему этому не мало содействовали школьная пропаганда, эксперты по вопросам питания, медицинский персонал, лекции по экономике домашнего хозяйства, проповедники новых видов питания, рестораны и коммерческая реклама. Более высокая покупательная сила массы населения, а также сравнительно низкие цены на такие основные продукты, как хлеб, сало и сахар, дали широкую возможность внести разнообразие в питание. Воспрещение продажи крепких напитков непосредственно повысило спрос на виноград, а также временами и на другие фрукты; косвенно оно способствовало увеличению потребления плодов, подаваемых в качестве легкой закуски. Публика стала все более и более ценить вкус, разнообразие, красоту и усвояемость свежих фруктов и овощей, особенно после того, как установилась потребность в более легкой диете, чем прежде. Удобство потребления консервированных продуктов стало также все более и более признаваться публикой.

Наметилась большая специализация производства и улучшены были методы транспортирования и сбыта. Сортировка и осмотр пунктов погрузки и получения, лучшая упаковка, тщательный надзор за соблюдением должной температуры во время перевозки, ускоренные товарные поезда, доставка на дом по предварительным заказам, отправка продуктов на рынки, спрос и снабжение которых точно изучены, — все это сделало возможной перевозку фруктов и овощей на более значительные расстояния, с меньшими потерями во время транзита и с меньшим риском

при продаже. В силу этих обстоятельств по всей территории Соединенных штатов обширные площади стали засеиваться плодовыми и огородными культурами; сезон потребления значительно удлинился для всех свежих продуктов, и даже такой нежный продукт, как латук, потребляется в течение целого года. Параллельно с этим шло снижение цен, сказывавшееся, правда, не в разгар местного сезона, а несколько позднее, ибо местным производителям пришлось считаться с конкуренцией садоводов, привозивших свои продукты издалека.

Рост потребления свежих фруктов и овощей, особенно тех их типов, которые раньше потреблялись в меньших количествах, значительно улучшил американский стол, повысив его питательность и увеличив вкусовые вещества. Рост потребления сушеных и консервированных продуктов, чрезвычайно удобных для потребителя, также был значителен, хотя и менее заметен вследствие большей доступности свежих продуктов. В результате уровень питания поднялся во всех отношениях.

Большее разнообразие и лучшее качество питания. В противоположность американской диете более ранних периодов и составу питания в большинстве других стран, стол в Соединенных штатах отличается в настоящее время замечательным разнообразием. Массовые продукты играют меньшую роль, да и потребляются они в более разнообразных формах. Пища стала более разнообразной и увеличилось количество блюд, считавшихся ранее раритетами. Особенно заметным было увеличение потребления разнообразных овощей и свежих фруктов. Увеличилось потребление салатов, которые можно различно готовить. Виды пищи, бывшие ранее привилегией зажиточных групп населения, становились все более доступными для широких масс.

С точки зрения питательности большее разнообразие стола является плюсом, главным образом потому, что, не сокращая потребления протеина, оно в то же время обеспечивает введение в организм витаминов, минеральных солей, щелочей и сырых веществ. Во всех этих существенных частях диеты ни один класс населения уже не терпит серьезного недостатка, а если такой недостаток обнаруживается, то это происходит благодаря невежеству или беззаботности самих потребителей. В настоящее время можно без всякой заботы выбирать такие виды пищи, которые удовлетворяют всем требованиям гигиены. Далее, приспособление диеты к различным потребностям различных членов семьи, в различные сезоны и при различных условиях стало теперь гораздо более легким.

Большее разнообразие питания вызывает тенденцию к усложнению процессов, связанных с производством, доставкой и

хранением пищевых продуктов. Растет разнообразие продуктов и количество районов, их поставляющих. В кладовых и на складах хранится больше всякого рода продуктов. Все это требует большей затраты труда и большего количества посуды, чем это необходимо при более простом столе; становится возможным лучшее использование отходов. В силу этих причин несколько сократилась экономия домашнего труда, достигнутая за счет того, что пища стала покупаться в меньших количествах, в готовом для употребления виде; кулинарное оборудование улучшилось и стали строиться меньшие и лучше распланированные кухни.

Качество пищи, изготовляемой фабрично-заводским способом, обнаружило тенденцию к улучшению вследствие общественного надзора и технического развития промышленности. Почти с каждым годом все более и более усиливается общественный контроль над производством и продажей пищевых продуктов, и на всем пути, который продукт проходит от производителя к конечному потребителю, имеются определенные правила. Инспектирование молочных ферм, меры по борьбе со скотским туберкулезом и с зародышами тифа, испытание молока по части его жирового содержания и степени его зараженности бактериями и обязательная его пастеризация улучшили качество свежего молока, сделали его более безопасным для потребления и до некоторой степени повысили его питательность. Осмотр мяса, производимый федеральными чиновниками и городскими инспекторами, сократил продажу продуктов, изготовляемых из нездорового, несвежего, нечистого или вообще непригодного в пищу материала. Впрочем, контроль этот отнюдь не повсюду приводит к должным результатам и имеются признаки, указывающие на то, что возрос местный убой скота, ускользающий от надзора.

Коммерческие предприятия по собственной инициативе или под давлением органов общественного контроля принимают меры для предотвращения продажи фруктов и овощей, содержащих ядовитые вещества, остающиеся на них после опрыскивания и т. п., и для обеззараживания консервированных фруктов. Улучшилась общая санитарная обстановка, при которой изготовляются и продаются другие виды пищи, включая и всякого рода печеный хлеб; отчасти это произошло благодаря укрупнению предприятий, а отчасти потому, что предприниматели желают удовлетворить соответствующие требования потребителя. Правда, все эти правила и приемы исходят скорее из эстетических, чем физиологических соображений; но все же в общем и целом они значительно повысили доброкачественность всех видов пищи. Теперешняя диета, по крайней мере в городских центрах Соединенных штатов, может считаться наилучшей за все время американской

истории — и в смысле физиологическом и в смысле психологическом и в смысле большей экономии труда, затрачиваемого потребителями.

Стоимость пищи. Несмотря на уменьшение физиологических потребностей, низкие цены многих видов пищи и экономии, вызываемую укрупнением производства, стоимость современного питания сравнительно высока. Это объясняется целым рядом причин ⁴².

Благодаря изменению состава и увеличению разнообразия питания значительное число дешевых основных продуктов, богатых калориями, заменено сравнительно дорогими продуктами, которые бедны калориями. Если вычислять стоимость по весу, то окажется, что фунт фруктов и овощей стоит несколько более, чем фунт хлеба, если же исчислять по калориям, то окажется, что фрукты и овощи в несколько раз дороже, чем хлеб. В смысле своего калорийного содержания птица обычно дороже, чем мясо, масло дороже, чем сало или маргарин. Хотя рост потребления молочных продуктов весьма важен в физиологическом отношении, тем не менее он значительно увеличил стоимость пищи за исключением тех случаев, когда молоко заменяло собой мясо. В этой общей тенденции резким исключением является сахар. По мере того, как публика начинает больше ценить питательность молока, сыра, коровьего масла, яиц, фруктов и овощей по сравнению с питательностью хлеба (употребляемого в обычном виде), сахара, сушеных бобов и соленого мяса, ей приходится тратить на еду больше.

Большая и непрерывно растущая разница между ценами производителя и розничными ценами, являющаяся ныне предметом широкого обсуждения, каждый год более или менее отзывается на производителе и потребителе. Эта постепенно растущая разница вызывается не только устранимыми потерями при распределении продуктов, — потерями, которые действительно весьма велики, — но также и целым рядом других причин. С каждым годом собственные сады и фруктовые деревья дают все меньше и меньше продуктов для семейного стола, ибо возрастает площадь, занятая жилыми домами, и в городах и примыкающих к ним сельских округах земля становится все дороже и дороже. Растущая скученность населения в больших городах неизбежно вызывает увеличение расходов по доставке продуктов и заста-

⁴² Кроме причин, указанных в тексте, следует мимоходом отметить еще две другие. Таможенные пошлины несомненно оказывают влияние на цены целого ряда товаров, но степень этого влияния чрезвычайно трудно установить. Некоторое влияние оказывает также ограничение иммиграции и прочие факторы, увеличивающие издержки на единицу продукции.

вляет привозить их из более отдаленных пунктов. Растущая специализация отдельных географических районов по части производства тех или других продуктов вызывает задержку в транспорте и большие расходы, связанные с хранением скоропортящихся продуктов. Меры общественного контроля и методы частных фирм, способствовавшие улучшению качества пищевых продуктов, в то же время привели к значительному повышению издержек. Возможно, что повышению издержек способствовала также широкая реклама, необходимая для того, чтобы преодолеть инерцию потребителей, расширить рынок сбыта для всевозможных менее распространенных продуктов и предотвратить уменьшение потребления основных продуктов, как хлеб и мясо. В общем и целом рост издержек по посредничеству особенно сильно сказывался по тем предметам питания, потребление которых возросло больше всего ⁴³.

Изменения в домашнем хозяйстве, содействовавшие повышению издержек на пищу, в то же время в значительной степени сокращали труд; как это отражается на окончательной сумме издержек, установить нельзя, ибо стоимость труда домашней хозяйки не поддается точному исчислению. Современный способ постройки жилищ с его тенденцией к возведению домов, предназначенных для многих семей, оставляет мало пространства для хранения продуктов и этим содействует упрощению кухни. Каждая семья старается тратить меньше труда на приготовление пищи. Все в большей и в большей степени пища покупается в готовом для употребления виде, а остатки бросаются в мусорную яму. Все реже и реже пища заготавливается на несколько дней или на более долгие периоды. Появляется тенденция к тому, чтобы покупать меньше, но чаще: поэтому двухфунтовый каравай заменился однофунтовым, усилился спрос на более мелкие упаковки готовой для употребления или консервированной пищи. И публика стала оказывать предпочтение таким вырезам мяса, которые берутся с туш более молодых, меньших по размерам и более худых животных.

Далее, можно, повидимому, установить, что с каждым годом все большая и большая часть потребляемой нацией пищи принимается вне дома, в общественных ресторанах. Отчасти это

⁴³ Вопросы эти обсуждаются в различных изданиях администрации Нью-Йоркского порта. Особенно заслуживает внимания работа «Some Facts about Margins and Costs in Marketing Fruits and Vegetables in the Port of New-York District», Нью-Йорк, 1925. Тем не менее розничный пищевой индекс Бюро статистики труда во всех Соединенных штатах повысился на столько же, как и в Нью-Йорке, более чем в Сан-Франциско и несколько менее, чем в Чикаго и Детройте.

является результатом возросшей подвижности населения и увеличения расстояний между местом жительства и местом работы. Все в большей и в большей степени семья пользуется услугами крупной промышленности, заменяющей труд домашней хозяйки.

Обыкновенный американский стол настоящего времени обходится дорого — по сравнению с более простым питанием прежних лет и с более простыми видами современного питания. По своей денежной стоимости стол, вероятно, выше, чем в какой бы то ни было другой стране. Если мы даже примем в расчет изменение покупательной силы доллара, то окажется, что стоимость питания выше, чем до войны, а после 1921 г. она, вероятно, обнаружила дальнейшую тенденцию к повышению⁴⁴.

Современный стол тем не менее отличается большей гибкостью, ибо цены различных видов пищи и покупательная сила потребителя более изменчивы, чем раньше. Повышение цены на тот или другой отдельный продукт в большинстве случаев приводит к относительно меньшему повышению всей стоимости пищи. Можно легко переходить от одного вида пищи к другому более или менее одинаковому, — отчасти потому, что другие виды пищи вполне доступны, отчасти потому, что изменение стола вошло в обычай и не вызывает раздражения. Экономить на расходах, по всей вероятности, теперь оказывается легче.

Крупные расходы на пищу отнюдь не значат, что расходы на пищу поглощают большую долю дохода, подобно тому как высокая заработная плата не обозначает непременно высоких издержек на труд. Почти все обследования семейных расходов,

⁴⁴ Положения эти не противоречат индексам стоимости пищи, которые, по видимому, показывают, что после войны стоимость пищи увеличилась меньше, чем общая стоимость всех потребляемых товаров и меньше, чем общий уровень цен. Индексы эти исчислены на основе стоимости одной и той же комбинации более или менее массовых видов пищи и не отражают стоимости пищи, действительно покупаемой. Даже и те виды пищи, которые входят в эти индексы, покупаются в различных количествах в зависимости от изменения цен и покупательной силы. Это особенно следует сказать относительно мяса, по это правильно — в меньшей степени — и относительно многих других видов пищи. Равным образом индексы стоимости жизни содержат в себе несколько групп, каждая из которых является постоянной комбинацией, причем удельные веса этих групп в течение значительных периодов принимаются неизменными. Сделанные здесь замечания в такой же степени применимы к другим факторам, воздействующим на уровень жизни. Приспособление покупок к изменениям цен уменьшает точность, с какой рост или уменьшение индекса отражают изменение действительных издержек. С другой стороны, увеличение издержек, вызванное увеличением покупательной способности и низкими ценами на некоторые основные продукты, как например, хлеб, сало и сахар, по большей части касается таких родов пищи, которые не представлены в индексах.

подразделенные по степени доходности семьи, по категориям и местностям, показывают, что чем выше доход, тем ниже та его доля, которая тратится на пищу. Правильность этого закона — знаменитого первого закона, установленного Энгелем, — подтверждается многочисленными исследованиями, все равно, к каким бы странам или группам населения они ни относились. Судя по имеющимся признакам, можно сказать, что американцы в целом тратят на пищу меньшую долю своего дохода, чем это имеет место во всех прочих странах. Повидимому, не подлежит сомнению, что по мере увеличения реальной заработной платы доля эта сокращалась и в настоящее время гораздо меньше, чем до войны. Какая тенденция проявляется в данное время — тенденция к повышению этой доли или к ее понижению, — сказать нельзя. Наблюдаемые ежегодно колебания, отражающие на себе эпоху депрессии или эпоху благополучия, затемняют движение современного высокого уровня жизни. Кроме того нам не хватает достаточно полных и достаточно достоверных данных о семейных расходах, особенно для сравнений, охватывающих определенный период времени ⁴⁵.

III. Промышленные изделия ⁴⁶.

Определить изменения общего потребления промышленных изделий в различные периоды времени статистически невозможно. Нельзя измерить, например, как отражался переход от домашнего к фабричному производству, между тем, как этот период, в конечном счете, несомненно имел очень большое значение. Выделение из общей продукции многих товаров, которые служат отчасти для непосредственного потребления, а отчасти для производства других товаров, часто оказывается невозможным в силу многих причин. В тех случаях, когда стоимость продукции определенных товаров известна, до сих пор оказывалось невозможным найти подходящий индекс цен для пересчета денежной стоимости в физические единицы измерения. Особенно сильно сказывается это обстоятельство по отношению ко многим текстильным продуктам, ибо здесь и произ-

⁴⁵ Бюро внутренней экономики при департаменте сельского хозяйства недавно получило небольшую ассигновку для устройства общенационального обследования диететических привычек населения. Можно пожелать, чтобы в течение ближайших нескольких лет были произведены продуманные обследования семейных расходов в связи с ведущимися ныне исследованиями в области распределения.

⁴⁶ Материал для этого отдела был разработан Вудлифом Томасом, состоявшим ранее при отделе статистических исследований совета федеральной системы резервных банк; данные переписи взяты главным образом у Э. Э. Дей и В. Томаса, «The Growth of Manufactures». — Цензовые монографии, № IX.

водство и потребление обнаруживают, повидимому, тенденцию, противоположную общей тенденции.

По всей вероятности, единственный и наиболее практический способ разрешения проблемы заключается в том, чтобы судить о движении потребления на основании производства⁴⁷. На основе этого материала можно довольно отчетливо установить новейшие тенденции развития потребления промышленных товаров. Прежде всего следует отметить огромный рост потребления автомобилей и связанных с ними предметов. Почти столь же паразителем был рост потребления целого ряда механических приспособлений, предназначенных для домашнего хозяйства. В общем и целом рассматриваемый нами период характеризовался широкой заменой ручных изделий, покупаемых конечным потребителем, изделиями машинного производства⁴⁸. Одновременно с ростом потребления автомобилей отмечалось увеличение покупок многих товаров, которые десять лет тому назад считались бы предметами роскоши, но которые с тех пор настолько вошли в общий обиход, что их уже не приходится рассматривать как таковые.

Так как об изменениях потребления, происходящих в средней семье, мы знаем мало, то нельзя определить, насколько уменьшилась или увеличилась та доля дохода, которая требуется для приобретения этих новых товаров. Хотя стоимость пищи и одежды относительно уменьшилась, тем не менее полученная таким образом экономия была, по всей вероятности, поглощена сравнительно более высокой ценой других товаров. Во всяком случае нет никаких убедительных доказательств того, что новые товары оказались в общем и целом дешевле, чем товары, которые ими заменены. Равным образом, начало этих ясно проявляющихся тенденций потребления нельзя отметить сколько-нибудь точной датой. Некоторые из них стали сказываться уже в довоенный период, но особенно широко проявились они или во время войны, или после 1919 г. Что касается указания дат, то в настоящем исследовании сравнение обычно делается между долгим периодом, охватывающим промежуток времени от 1899 до 1925 г., и коротким периодом от 1919 до 1925 г.

В табл. 17 сделана попытка указать в грубых чертах общее движение потребления товаров, служащих непосредственному потреблению, и товаров, входящих в дальнейшие процессы про-

⁴⁷ См. гл. VI. «Труд», стр. 449.

⁴⁸ См. «Механизация»; гл. II. «Промышленность», ч. I и II; гл. III. «Строительное дело»; гл. IV. «Транспорт», ч. I и II; гл. VI. «Труд»; гл. VII. «Управление торгово-промышленными предприятиями»; гл. VIII. «Сельское хозяйство».

изводства. Как уже было указано, для многих продуктов фабрично-заводской промышленности измерение продукции в физических единицах невозможно. Поэтому в качестве барометров, указывающих рост определенных отраслей промышленности, мы взяли число рабочих и мощность установленных первичных двигателей. И тот и другой измерители не вполне подходят для этой цели: число рабочих недостаточно показательны потому, что повышение их производительности приводило к увеличению продукции и сокращению рабочего состава, а количество лошадиных сил недостаточно показательны потому, что мощность установок не соответствует количеству действительно используемой энергии. Тем не менее цифры эти, дополненные целым рядом различных данных относительно отдельных товаров, дают правильное представление об общем положении. Согласно этим данным, в потреблении наиболее ходовых товаров не произошло большого увеличения; это видно из малого роста мукомольной промышленности, боек, хлопковой и шерстяной промышленности и производства одежды. Тем не менее в каждом отдельном случае наблюдались интересные своеобразные явления, которые можно установить только путем изучения движений отдельных товаров.

Пищевые продукты. Главные тенденции, проявившиеся в области потребления пищи, были уже указаны в предыдущем отделе, который, однако, не коснулся явлений, наблюдающихся в табачной промышленности. В табачной промышленности произошло заметное передвижение потребления. Отрасли промышленности, изготавливающие сигары, жевательный, курительный и нюхательный табак, не обнаружили никакого роста, между тем как производство папирос увеличилось в феноменальных размерах. Табл. 18 показывает развитие этих отраслей промышленности после 1909 г. — первого года, когда стала даваться отдельная статистика по сигарам и папиросам.

В 1927 г. продукция папирос составила свыше 97 млрд. штук, т. е. в 25 раз больше, чем в 1899 г. В то же самое время в 1927 г. сигар было произведено только на одну треть больше, чем в 1899 г., а с 1914 г. замечалось медленное и постепенное падение продукции сигар, а также курительного и нюхательного табака.

Текстильные и одежные товары. Продукция текстильных и одежных товаров, включая кожу и изделия из нее, не обнаруживала столь же быстрого роста, как продукция прочих отраслей промышленности. Кроме того создается общее впечатление, — до некоторой степени, подтверждаемое имеющимися данными, — что за последние годы приобретение одежды срав-

Таблица 17. Рост отдельных отраслей промышленности в процентах увеличения или уменьшения.

(Уменьшение отмечается знаком —).

Отрасли промышленности	1890—1925			1910—1925		
	Величина продукции	Число раб-бочих	Число ло-шад. сил	Величина продукции	Число ра-бочих	Число ло-шад. сил
Вся промышленность	175	80	256	20	— 7	22
I. Средства производства:						
A. Основные материалы и при-надлежности						
Железо и сталь	204	102	307	32	— 3	14
Цветные металлы	322	89	462	32	— 9	22
Нефтеобработка	1 140	435	999	108	11	05
Химикалии и Explosives	472	231	652	36	—24	43
Искусственный газ	406	110	1 246	14	10	80
Коко	189	36	1 077	16	—21	82
Краски и лаки	210	163	372	40	19	69
Цемент	931	230	944	101	51	78
Стекло	272	31	413	78	—10	31
Кирпичи, горшечные и другие глиняные изде- лия	130	33	128	66	34	31
Лес	7	23	65	14	5	— 5
Деревянные ящики	—	59	163	—	—18	0
Бумага и древесная масса	286	150	219	41	9	31
Бумажные коробки	—	107	724	78	3	39
B. Машины и оборудование						
Литейные и машиностроительные заводы	—	77	462	—	—17	37
Машинные орудия	—	—	—	—	—31	47
Текстильные машины и части к ним	—	—	—	—	—12	48
Паровые, газовые и водяные машины	—	—	—	—	—31	18
Паровые и электрические насосы	—	—	—	—	12	74
Электрические машины и приборы	—	471	1 252	—	13	35
Сельскохозяйственные орудия	—	—38	63	—	—17	—10
Приспособления к паровым машинам, аппараты для нагревания, газовые и керосиновые печи	—	415	1 600	—	38	77
Водопроводные принадлежности	—	315	1 019	—	145	185
Инструменты кроме вышеупомянутых	—	234	573	—	—29	16
Металлическая посуда	—	98	337	—	23	47
Кассы и счетные машины	—	544	946	—	—20	— 4
Пишущие машинки и принадлежности к ним	—	245	586	—	— 4	19
II. Средства потребления:						
A. Пища, напитки и табак						
Военские продукты и мясные консервы	74	76	420	6	—25	23
Мукомольное дело	4	0	0	12	—20	—24
Хлебопечение	—	169	913	—	14	37

Отрасли промышленности	1920—1925			1919—1925		
	Величина продукции	Число ра-бочих	Число ло-шад. сил	Величина продукции	Число ра-бочих	Число ло-шад. сил
Изделия пищевой промышленности кроме вышеупомянутых	—	252	1 183	—	— 5	32
Королье масло, сыр и сгущенное молоко	287	123	128	32	—17	20
Консервированные фрукты и овощи	524	92	463	55	17	14
Сахар	350	58	85	48	29	10
Конфеты и мороженое	—	233	1 435	—	—10	60
Шоколад и продукты из какао	—	443	2 016	—	—22	74
Искусственный лед	838	266	824	44	—17	62
Минеральные воды и сода	—	124	683	—	13	51
Ячменные напитки и хлебные напитки	—	—78	—46	—	—75	—67
Сигары	32	0	145	— 8	—16	—14
Папиросы	2 038	320	1 800	51	—14	12
Б. Одежда и материалы для нее						
Хлопчатобумажные товары	76	52	184	18	3	22
Шерстяные изделия и гладкие шерстяные ткани	60	31	144	14	— 1	22
Шелковые товары	322	103	144	37	5	22
Вязаные	154	123	213	13	8	18
Окраска и отделка текстильных товаров	—	133	266	—	27	58
Мужское платье	—	45	238	—	0	11
Рубашки	—	37	96	—	27	— 7
Принадлежности к мужским костюмам	—	120	580	—	4	— 6
Дамское платье	—	52	146	—	—23	—25
Шляпы и кружевные товары	—	221	551	—	6	— 3
Дубленые кожи	5	2	152	—16	—27	2
Обувь	48	46	194	— 2	— 2	20
В. Прочие средства потребления						
Мебель	—	105	248	—	29	52
Ковры и половники	— 6	19	139	38	48	68
Фонографы	580	789	4 132	—57	—01	14
Пианино	—	— 6	30	—10	—13	— 6
Фотографические принадлежности	—	323	1 434	—	—14	82
Игрушки и игры	—	330	559	—	1	44
III. Разные отрасли промышленности:						
Автомобили	151 850	19 028	37 074	204	24	117
Каучуковые изделия	—	424	1 197	59	— 8	57
Железнодорожные вагоны	—	60	590	—27	— 4	46
Локомотивы	—27	—	—	—62	—52	18
Судостроение	—22	7	288	—93	—97	—45
Печатание газет и периодических изданий	—	29	240	—	2	23
Книгопечатание и издательства	—	100	360	—	10	29

Таблица 18. Развитие табачной промышленности.

Табачная продукция (по годам)	Продукция в миллионах	Число рабо- чих	Число лошади- ных сил (в дви- гателях)
Сигары			
1909	6 668	129 518	а)
1919	7 072	114 209	10 851
1925	6 501	98 086	9 271
Папиросы			
1909	6 819	8 159	а)
1919	53 120	22 642	12 828
1925	70 960	21 072	15 263
Табак курительный и нюха- тельный			
1909	6) 431	27 232	19 253
1919	6) 424	18 324	18 893
1925	6) 410	15 024	17 541

а) Отдельных данных не имеется.

б) В миллионах фунтов.

нительно сократилось. Общая стоимость продукции и число рабочих всех отраслей промышленности, занятых производством предметов одежды, включая сюда платья, галантерею, шляпы дамские и мужские, вязальные изделия, перчатки, видны из следующих цифр:

Г о д ы	Число рабочих	Стоимость продукции
1914	923 105	2 241 753 411 долл.
1919	975 780	5 524 996 224 »
1921	881 035	4 556 655 408 »
1923	998 241	5 776 522 994 »
1925	932 106	5 499 854 690 »

Хотя эти цифры недостаточно точно отражают физический объем производства, они все же ясно указывают, что за последние годы этим отраслям промышленности не удалось достичь расширения, в противоположность прочим отраслям промышленности, продукция которых резко увеличилась. Некоторые отрасли одежной промышленности, вроде производства шляп и кружевной промышленности и промышленности, изготовляющей принадлежности мужского туалета, росли весьма быстро.

Среди текстильных материалов медленный рост продукции старых основных товаров был компенсирован огромным ростом производства натурального и искусственного шелка и трикотажа, с одной стороны, и такого рода предметов домашнего обихода, как ковры и половики — с другой. Так, импорт шелка-сырца составлял в 1919 г. 50 069 000 фунтов, в 1923 г. 63 764 000 фунтов и в 1927 г. 74 005 000 фунтов. Как видно из табл. 19, рост потребления искусственного шелка поистине изумителен. Потребление искусственного шелка в фунтах в настоящее время превышает потребление натурального шелка, но по стоимости продукция его все еще стоит много ниже продукции натурального шелка.

Таблица 19. Рост потребления искусственного шелка
(в тысячах фунтов).

Г о д ы	Потребление	Внутреннее производство	Импорт
1911	2 120	320	1 800
1919	9 246	8 174	1 072
1923	39 506	36 477	3 029
1925	57 343	51 902	5 441
1926	75 101	65 750	9 351
1927	96 271	80 594	15 677

Электротехнические принадлежности. Растущее применение электричества и электрических принадлежностей является одной из наиболее характерных черт нашей современной промышленной цивилизации с ее тенденцией к увеличению механизации и применению аппаратов, берегающих труд и время; известно, что аппараты эти применяются не только на фабриках, но и в домашнем хозяйстве. За короткий период времени та отрасль промышленности, которая в промышленной переписи значится под графой «электрические машины, аппараты и принадлежности», обнаружила феноменальный рост. Продукция ее по стоимости поднялась от 92 млн. долл. в 1899 г. до 1 540 002 041 долл. в 1925 г. и 1 637 307 035 долл. в 1927 г., а число занятых в ней рабочих увеличилось от 42 тыс. в 1899 г. до 240 тыс. в 1925 г. и 246 500 в 1927 г. Кроме того промышленность эта является одной из отраслей, обнаруживавших особенно сильный рост после 1919 г.; в ней не только увеличилось количество производимых старых продуктов, но и прибавился целый ряд новых. Многообразие производимых ею предметов

видно из табл. 20, показывающей рост продукции отдельных особо важных продуктов этой промышленности.

Таблица 20. Стоимость отдельных наиболее важных продуктов промышленности, изготовляющей предметы электрического оборудования
(в тысячах долларов).

Р о д п р о д у к т о в	1914	1919	1923	1925	1927 ^{а)}
Проволока и кабели	69 506	128 682	184 472	210 617	209 703
Радиоаппараты	792	8 075	54 000	176 990	191 228
Батареи, части к ним и принадлежности	23 422	92 463	118 060	155 248	150 216
Моторы, части их и принадлежности	39 340	106 986	100 180	113 110	122 146
Генераторы и моторы к ним	23 233	91 118	106 377	110 185	115 170
Телефон, телеграф и аппараты для пожарных сигналов	24 272	50 956	97 124	87 022	119 271
Аппараты для отопления домов и для варки пищи	3 495	38 748	63 915	75 102	72 933
Электрические лампочки	17 850	57 647	71 996	73 558	87 933
Распределительные доски, выключатели и т. д.	15 393	26 328	57 856	69 759	70 801
Трансформаторы и т. д.	14 514	27 061	59 115	62 151	66 611

а) Предварительные подсчеты.

Все эти цифры указывают на то, что электричество проникает всюду. Так, например, число электрических лампочек, изготовленных в 1925 г., составляло более 450 млн. против менее чем 100 млн. в 1914 г. Бюро промышленных цензов ежегодно подсчитывает осветительные установки домов, коммерческих и промышленных заведений, улиц и флота, и по этим исчислениям оказывается, что годовая стоимость продукции возрастала каждый год. Начиная с 1923 г., общая стоимость продукции составляла 180 млн. долл.; к 1926 году она поднялась до 240 млн. долл. Но еще более важным является рост продукции таких электрических товаров, которые покупаются конечным потребителем.

В этой области рост производства был весьма велик и распространился на целый ряд предметов. В 1914 г. аппараты для электрического отопления и варки пищи составляли по стоимости менее 3 500 тыс. долл. В 1925 г. продукция этих предметов по стоимости увеличилась до 75 млн. долл. и охватила аппараты, указанные в табл. 21.

За все годы цензов не имеется сравнимых данных относительно стоимости электрических стиральных машин. Стоимость всех стиральных машин, машин для выжимания и сушки тканей и гладильных машин, употребляемых в домашнем хозяйстве, в 1925 г. составляла приблизительно 70 млн. долл., в 1923 г. — 57 млн. долл., в 1919 г. — 43 млн. долл. и в 1914 г. — 8 млн.

Т а б л и ц а 21. Производство электрических аппаратов, связанных с домашним хозяйством.

	1919	1923	1925	1927
Все аппараты				
Стоимость (в долларах)	38 718 242	63 914 810	75 102 105	72 833 274
Пылесосы				
Число штук	977 839	1 240 742	1 107 592	1 091 632
Стоимость (в долларах)	21 842 439	35 981 514	39 971 111	35 120 748
Утюги				
Число штук	1 407 822	2 434 290	2 936 361	2 937 258
Стоимость (в долларах)	5 046 421	8 198 941	7 998 429	7 247 563
Дисковые печи, электрические плиты и т. д.				
Число штук	а)	а)	301 717	366 055
Стоимость (в долларах)	3 444 170	3 676 645	7 900 783	10 299 148
Воздушные нагреватели				
Число штук	а)	310 363	495 615	306 112
Стоимость (в долларах)	а)	1 862 180	2 027 694	1 248 462
Фильтры				
Число штук	а)	260 050	434 095	791 728
Стоимость (в долларах)	а)	2 340 446	8 593 496	4 297 395
Аппараты для приготовления гренок				
Число штук	а)	476 806	735 856	1 209 484
Стоимость (в долларах)	а)	1 433 409	1 885 780	3 236 484
Вафельницы				
Число штук	а)	131 445	315 777	653 893
Стоимость (в долларах)	а)	788 669	1 864 257	3 601 411
Решетки для поджаривания мяса				
Число штук	а)	184 834	209 318	196 304
Стоимость (в долларах)	а)	928 369	577 628	301 541

а) Сравнимых данных не имеется.

долл. Число продаж стиральных машин, указываемое Американской ассоциацией производителей стиральных машин, составляло:

В 1923 г.	718 429
» 1924 »	728 901
» 1925 »	882 499
» 1926 »	1 029 053
» 1927 »	941 506

Точных цифр о продукции электрических холодильников, не имеется. Согласно подсчетам, в 1927 г. было продано 365 тыс. штук электрических холодильников на общую сумму 82 млн.

долл., а в 1926 г. — 248 тыс. штук. В 1925 г. не было еще никаких признаков, указывающих, что новое изобретение отразилось на производстве обычных холодильников. В 1925 г. стоимость продуктов холодильной промышленности составляла почти 58 млн. долл., в 1923 г. — 50 млн. долл., в 1919 г. — 26 млн. долл. и в 1914 г. — 15 млн. долларов.

Радио. За последние годы наиболее ярким фактом в области потребления было появление радио. В 1914 г. стоимость изготовленных радиоаппаратов составляла ничтожную сумму в 800 тыс. долл., в 1919 г. — только 8 млн. долл. и в 1921 г. — 11 млн. долл.; в 1923 г. стоимость продукции возросла уже до 54 млн. долл., а в 1925 г. — до 177 млн. долл. В 1925 г. было произведено почти 3 млн. громкоговорителей и $1\frac{1}{3}$ млн. установок. Продукция радиоприемников в 1925 г. составляла $2\frac{1}{2}$ млн. штук против менее полумиллиона штук в 1923 г. Благодаря тому, что отдельные части, из которых составляются полные приборы, употребляются и порознь, общие цифры стоимости значительно преувеличиваются, но все же можно думать, что число радиоаппаратов, изготовленных в 1925 г., по крайней мере вдвое превышало продукцию 1923 г. Ежегодный статистический обзор розничной продажи радиоаппаратов, составляемый департаментом торговли, дает следующие цифры жилищ, снабженных радиоаппаратами на 1 января и розничных продаж предметов радиооборудования:

Г о д ы	Приборы в действии на 1 января (в тысячах)	Ежегодные розничные продажи (в тысячах)			
		Общая стоимость (в долларах)	Стоимость аппаратов (в долларах)	Стоимость члостей (в долларах)	Стоимость принадлежностей (в долларах)
1922	60	60 000	5 000	40 000	15 000
1923	1 500	136 000	15 000	75 000	46 000
1924	3 000	358 000	100 000	100 000	158 000
1925	4 000	430 000	165 000	65 000	200 000
1926	5 000	506 000	200 000	50 000	256 000
1927	6 500	446 550	168 750	21 000	256 800
1928	7 500	—	—	—	—

IV. Автомобиль ⁴⁹.

Революция в американском потреблении, повлекшая за собой не только радикальные изменения в общем быту, но и огромные последствия в сфере промышленного производства, в значитель-

⁴⁹ Материал для этого отдела был разработан Ральфом Эпштейном из Буффальского университета. Он выражает свою признательность м-ру С. Стивенсу и Флоренс М. Кларк за ценную помощь, оказанную ими при анализе приведенных в этом разделе данных.

ной степени была результатом появления автомобиля. В экономической истории было бы трудно найти пример революции столь быстрой и столь всепроникающей. В 1910 г. на каждые 265 жителей страны приходился автомобиль, в 1917 г. один автомобиль приходился уже на каждые 22 человека, в 1919 г. на каждые 16 человек и на 1 июля 1928 г. — на каждые 6 человек. После 1915 г. годовичная продукция пассажирских автомобилей значительно превышала 1 млн. штук в год, а после 1922 г. составляла более 3 млн. штук в год. Годичная продукция легковых и грузовых автомобилей в 1925, 1926 и 1928 гг. превышала 4 млн. штук. Нижеследующая таблица зарегистрированных пассажирских и грузовых автомобилей показывает, что широкое распространение автомобилей относится главным образом к послевоенному времени.

Г о д ы	Число зарегистрированных ^{а)}	
	Пассажирских автомобилей	Грузовых автомобилей
1919	6 771 074	784 372
1920	8 225 859	1 038 082
1921	9 348 195	1 118 520
1922	10 884 128	1 375 725
1923	13 479 808	1 612 569
1924	15 460 649	2 134 724
1925	17 512 638	2 441 709
1926	19 237 171	2 764 222
1927	20 230 429	2 896 886
1928	21 630 000	3 120 000

а) Национальная автомобильная торговая палата, «Facts and Figures of the Automobile Industry», 1928, стр. 6.

Цифры продукции и регистрации уже сами по себе свидетельствуют о том, что все классы населения покупают автомобили и пользуются ими. Это еще более подтверждается статистикой, показывающей увеличение продукции дешевых, средних и дорогих автомобилей ⁵⁰.

Для лучшего выяснения вопроса о том, какие именно слои населения покупают автомобили и на каких условиях, было сделано выборочное обследование розничных продаж у одного крупного автомобильного торговца в промышленном восточном городе с населением свыше полумиллиона за период от 6 апреля по 15 июня 1928 г. В данные были включены и продажи, про-

⁵⁰ Дешевыми автомобилями считаются автомобили, стоящие в розничной продаже 1375 долл. и ниже; средними — автомобили ценой от 1376 долл. до 2775 долл.; дорогими — автомобили ценою в 2776 долл. и выше.

ТАБЛИЦА 22. Годичное производство пассажирских автомобилей различной цены а)

Г о д ы	Число автомобилей		
	Дешевых	Средних	Дорогих
1907	13 285	14 427	8 672
1908	19 072	16 618	7 471
1909	56 284	38 625	29 939
1910	89 113	63 113	17 997
1911	95 536	48 134	18 506
1912	130 615	64 869	17 593
1913	262 867	160 251	20 086
1914	437 661	82 872	17 997
1915	657 605	207 507	15 287
1916	1 299 206	113 858	16 489
1917	1 588 100	156 436	21 223
1918	816 076	103 678	21 766
1919	1 201 586	359 882	37 067
1920	1 283 656	495 935	99 078
1921	1 049 666	306 563	96 252
1922	1 825 888	465 526	80 100
1923	2 999 205	562 127	64 610
1924	2 744 171	428 070	49 854
1925	2 992 176	701 106	71 717
1926	3 271 015	568 023	77 965

а) Ralph C. Epstein, The Automobile Industry; Its Economic and Commercial Development, 1928, p. 310—311, 344—345.

изведенные распределителем-торговцем в том городе, где был расположен автомобильный завод, и продажи, произведенные несколькими агентами торговца-распределителя в окружающих этот центр малых городах. Автомобиль, о котором идет речь, принадлежит к числу популярных типов, и стоимость его колеблется приблизительно от 1 000 до 1 600 долл. Большинство продаж относится к типам, которые стоят с полным оборудованием около 1 100 долл. Представленные в отчете данные, как полагают, дают более или менее типическую картину автомобильного рынка; исключением в этом отношении являются только чисто сельские округа. Для того чтобы получить возможно более точную картину каналов распределения, коммерческие и пассажирские автомобили, проданные корпорациям, были исключены из сводок. Покупатели автомобилей были разбиты на группы согласно делениям, установленным в табл. 23. Если из продажных записей не было ясно, к какой группе принадлежал покупатель, то он относился к более высокой из соответствующих двух групп.

Ясно, что значительная часть пассажирских автомобилей покупается людьми, принадлежащими к классу рабочих и низко-

оплачиваемых служащих. Группы эти покупают автомобили, повидимому, главным образом на наличные. В группе рабочих и ремесленников общее число продаж дешевых автомобилей почти вдвое превышало число продаж более дорогих автомобилей. Во всех группах 38,6% продаж были произведены на наличные и 61,4% в рассрочку. Как и следовало ожидать, пропорция покупателей за наличные была больше среди лиц, имев-

Т а б л и ц а 23. Сводка продажи автомобилей средней цены. Разбивка на группы произведена согласно занятиям покупателей, типу проданного автомобиля и условиям платежа (апрель, май, июнь 1928 г.)

Г р у п п ы	Условия	В обмен на		Без обмена	Частный итог	В с е г о
		того же самый или лучший тип автомобиля	более дешевый тип автомобиля			
в п р о ц е н т а х						
Промышленники, капиталисты, банкиры, брокеры и купцы	{ наличные	5,4	0,6	2,5	8,5	18,2
	{ рассрочка	5,8	1,1	2,8	9,7	
Свободные профессии: врачи, юристы, учителя, инженеры и т. д.	{ наличные	2,1	1,7	0,6	4,4	9,4
	{ рассрочка	2,5	0,8	1,7	5,0	
Административно-технический персонал: управляющие, мастера и т. д.	{ наличные	3,1	0,7	0,8	4,6	9,6
	{ рассрочка	1,9	1,4	1,7	5,0	
Продавцы и конторские служащие	{ наличные	3,0	0,6	3,8	6,9	20,2
	{ рассрочка	5,8	0,6	6,9	13,3	
Полицейские, пожарные, шоферы, мотористы и т. д.	{ наличные	1,2	0,3	0,2	1,7	5,0
	{ рассрочка	1,0	0,6	1,7	3,3	
Рабочие и ремесленники	{ наличные	2,8	1,4	3,0	7,2	23,6
	{ рассрочка	5,6	3,9	6,9	16,4	
Домашние хозяйки	{ наличные	1,1	0,0	0,8	1,9	4,7
	{ рассрочка	1,1	1,1	0,6	2,8	
Фермеры	{ наличные	0,8	0,6	0,0	1,4	3,4
	{ рассрочка	0,6	0,6	0,8	2,0	
Занятые не указано	{ наличные	1,4	0,3	0,3	2,0	5,9
	{ рассрочка	2,0	1,1	0,8	3,9	
В с е г о		47,2	17,4	35,4	160,0	100,0

ших автомобили для промысла, чем среди лиц, которые покупали новые автомобили без таких намерений. В этой связи следует отметить, что в группах промышленников, купцов, лиц свободных профессий и лиц административно-технического персонала число продаж в рассрочку не превосходило числа продаж за наличные, а в группах купцов, приказчиков, пожарных, полицейских, рабочих и ремесленников отношение продаж в рассрочку к продажам за наличные превышало 2:1.

При составлении этих таблиц было замечено, что особенно часто покупали автомобили плотники и машинисты. Иногда при

этих продажах производился обмен на другие типы автомобиля. Для этих сделок типичными являются сделки вроде следующих: продается в обмен «форд» производства 1925 г., оцененный в 120 долл. или «додж» 1924 г., оцененный в 195 долл. В обоих этих случаях автомобили были проданы плотникам. Новые автомобили указанных типов стоят приблизительно по 1100 долл., так что в каждом случае приходилось приплачивать наличными

Д и а г р а м м а 1. Процентное распределение продаж пассажирских автомобилей в городском центре за апрель, май и июнь 1928 г.

(относительно характера данных и источника, из которых они взяты, см. текст).



более 900 долл. В записях отмечается, что плотники, машинисты, крановщики, наборщики, каменщики, служащие в ресторанах и чернорабочие покупали новые автомобили за наличные деньги и не могли предложить в обмен никакого автомобиля, который мог бы понизить требуемую с них цену.

Конечно, несмотря на то что и цена автомобиля, и издержки езды сильно сократились за последние несколько лет, и то и другое все же требует значительных сумм. По подсчетам⁵¹ типичный четырехцилиндровый закрытый автомобиль с осью в 106—110 дюймов, стоивший в 1913 г. 1500 долл., в 1920 г. можно было купить за 760 долл., а в 1927 г. за 600 долл. Сравнения эти учитывают изменения в покупательной силе денег, но не

⁵¹ Подсчеты Ральфа К. Эпштейна.

отражают того обстоятельства, что автомобиль 1927 г. по качеству выше автомобиля 1913 или даже 1920 г.

У. Жилищный вопрос ⁵².

В области нашего жилищного строительства после 1917 г. мы прошли две различных фазы развития. Первая фаза, закончившаяся в общем в 1922 г., характеризовалась военными ограничениями строительства, большим притоком населения в крупные города, острым недостатком жилой площади и многочисленными законодательными мерами, имевшими целью борьбу с повышением квартирной платы. Вторая фаза, начавшаяся в 1922 г. и очевидно еще незакончившаяся, была отмечена беспримерно широким строительством во всех типах зданий. Анализ этих изменений путем обстоятельной статистики и выяснение тех результатов, к которым они приводили в области жилищного строительства страны, требуют сопоставлений с прошлым; но этот анализ не устанавливает тех групп населения, жилищные условия которых не соответствуют ни одному из требований приличия и гигиены.

Несомненно, такие группы существуют, но относительно них у нас не имеется никаких данных. Нельзя определить (разве только путем косвенных выводов), уменьшилась ли их численность за последнее десятилетие. Как ни важен этот вопрос, мы не располагаем соответствующими фактами, и потому здесь нам приходится рассматривать его только как частное явление в общей тенденции жилищного развития.

Самым простым показателем жилищных условий является жилая площадь в натуре, ибо можно думать, что жилищные условия лучше в тех местах, где имеется избыток жилой площади, чем в тех, где ощущается недостаток площади. Какова общая обеспеченность жилищной площадью в Соединенных штатах, на этот вопрос на основании существующих данных ответить невозможно; но об изменениях, происходящих в размере площади, можно судить более или менее точно на основании объема жилищного строительства за данный период. После 1922 г. объем жилищного строительства возрастал очень быстро. Но так как за время войны жилищное строительство значительно сократилось, то при учете послевоенного роста строительства нам необходимо выяснить, в какой степени рост его за последнее время только возмещает потери, понесенные за время войны.

⁵² Материал для этого отдела был разработан статистиком Моррисом Ливеном, служащим в жилищном совете Нью-Йоркского штата. Ср. также гл. III. «Строительство» и гл. V. «Сбыт».

Для определения того, насколько строительство последних лет лишь восполняло жилищный дефицит военного времени, необходимо сравнить настоящий объем строительства с нормальными потребностями страны. При этом мы будем исходить из предположения, что за исключением отдельных неблагоприятных случаев население в общем обеспечено достаточной жилищной площадью, соответствующей современным требованиям. Следовательно в нормальное время новое строительство ведется лишь для того, чтобы обеспечить жилищами прирост населения. Только небольшая часть нового строительства имеет в виду замену одних домов другими. Нам нужно ввиду этого сравнить жилищное строительство с ростом населения. Необходимый материал для такого сравнения доставят сравнительные таблицы роста населения и объема жилищного строительства с исключением из них явлений случайного порядка.

Эти сводные данные за период после 1913 г. представлены в табл. 24. За четыре года, предшествовавшие вступлению Америки в мировую войну, на каждого человека, прибавившегося к населению, было построено в среднем 209 кв. футов. При включении военных лет эта средняя опустится до 205 кв. футов. Последующий расцвет жилищного строительства, последовавший в 1919 г., не только возместил дефицит военного времени, но и увеличил указанную выше среднюю жилищную обеспеченность до 221 фута. Последовавшие за этим два года были отмечены незначительным объемом строительства, и потому средняя жилищная обеспеченность опять понизилась по сравнению с уровнем, достигнутым за 4 года — от 1913 до 1916 г. Но начиная с 1922 г., строительство стало непрерывно расти, и к концу 1927 г. среднее жилищное строительство на каждого жителя составляло более 286 футов.

Анализ жилищного снабжения можно повести и несколько дальше.

Таблица 25 представляет собою попытку измерить излишек или дефицит жилищного строительства по сравнению с нормальными потребностями за каждый год от 1917 до 1927 г. Строительство за семилетний период, от 1910 по 1916 г., было принято за приблизительный нормальный довоенный уровень. За этот период новое жилищное строительство составляло приблизительно 220 кв. футов жилой площади на каждого человека, прибавившегося к нефермерскому населению⁵³. Помогив прирост нефер-

⁵³ Мы говорим здесь о нефермерском населении потому, что за последние годы новое строительство в наибольшей своей части обслуживало именно эту часть населения.

Таблица 24. Жилищное строительство в Соединенных Штатах и рост населения

(Приблизительные подсчеты)

Г о д ы	Жилищное строительство (в тысячах кв. футов)			Сводные цифры, начиная с 1913 г.		
	По данным корпорации Ф. В. Доджа на охватываемой ею территории (Восточные штаты)		В с е г о в САСШ а)	Общее жилищное строит-во (в тысячах кв. футов)	Рост населения (в тысячах)	Жилищное строительство на каждую единицу прироста населения (в кв. футах)
	27 штатов	36 штатов				
1913	—	б) 215 087	307 268	307 268	2 069	148,5
1914	—	б) 225 155	321 050	628 918	3 506	176,4
1915	—	б) 245 220	350 314	979 232	4 911	199,4
1916	—	б) 259 181	370 259	1 349 491	6 446	209,4
1917	—	б) 195 595	236 564	1 588 055	7 703	205,8
1918	—	б) 94 440	134 914	1 720 969	8 330	205,4
1919	в) 241 830	г) 273 324	390 463	2 111 432	9 566	220,7
1920	в) 137 524	г) 155 402	222 003	2 333 435	11 267	207,1
1921	в) 204 575	г) 231 170	330 243	2 663 678	12 990	205,1
1922	в) 311 407	г) 351 830	502 700	3 166 378	14 543	217,7
1923	в) 354 257	в) 392 747	561 068	3 727 446	16 521	225,6
1924	в) 371 068	в) 422 235	603 264	4 330 710	18 148	233,6
1925	в) 470 207	в) 540 509	772 153	5 102 866	19 679	259,3
1926	в) 450 249	в) 498 927	712 753	5 815 619	21 152	274,9
1927	в) 431 956	в) 474 276	677 533	6 493 157	22 065	286,5

а) Согласно Томасу Ф. Гольдону, главному статистiku корпорации Ф. В. Доджа, 36 штатов территории, обслуживаемой корпорацией Ф. В. Доджа, охватывают семь восьмых всего строительства Соединенных штатов, причем подряды, учитываемые корпорацией Ф. В. Доджа, составляют около 80% всех подрядов. Подсчеты в этой графе составлены с любезной помощью Гольдена. Однако он отнюдь не ответственен за какие-либо недостатки метода или допущенные ошибки. Подсчеты, конечно, являются приблизительными.

б) Вычислено на основе данных о погрузках эмалированных ванн.

в) Имеются в виду заключенные договора на подряды по данным корпорации Ф. В. Доджа; ежемесячные средние за каждый год даются в «Survey on Current Business».

г) Вычислено согласно данным о погрузках эмалированных ванн и цифр корпорации Ф. В. Доджа, относящихся к 27 штатам.

мерского населения, показанный в графе А, (табл. 25, стр. 114), на 220, мы получим цифры нормальных строительных потребностей, приведенные в графе Б. Разница между действительно производимым строительством и этими нормальными потребностями принимается нами за показатель дефицита или излишка.

При таком способе измерения оказывается, что объем строительства за время войны и непосредственно после нее, повидимому, не на много отставал от нормальной потребности. В течение рассматриваемого промежутка времени строительство ни разу не падало более чем на 16⁰/₁₀₀ по сравнению с довоенным нормальным уровнем ⁵⁴, а после 1923 г. обозначилось быстрое на-

⁵⁴ Жилищный дефицит военного времени чувствовался особенно остро по всей вероятности потому, что он ощущался главным образом в больших городах и вызывая в них большую скученность.

Таблица 25. Разница между фактическим жилищным строительством и довоенными жилищными нормами (1917—1927 г.г.)

Г о д ы	Общий прирост населения мерского населения (в тысячах.)	Нормальная потребность в строительстве (в млн. кв. футов)	Фактическое строительство (в млн. кв. футов)	Разница между фактическим строительством и нормальным уровнем б)		
				В миллионах кв. футов	Проценты удовлетворения довоенной нормы	Число дополнительно обеспеченных жиль. площадью лиц, прибавившихся к населению (в тысячах.)
1917	1 283	282	237	— 45	— 16,0	— 205
1918	1 965	432	372	— 60	— 13,9	— 273
1919	3 157	695	762	67	9,6	305
1920	4 892	1 076	984	— 92	— 8,6	— 418
1921	6 675	1 469	1 314	—155	—10,6	— 705
1922	8 298	1 826	1 817	— 9	— 0,5	— 41
1923	10 376	2 283	2 378	95	4,2	432
1924	12 115	2 665	2 981	316	11,9	1 436
1925	13 764	3 028	3 753	725	23,9	3 295
1926	15 357	3 379	4 466	1 087	32,2	4 941
1927	16 970	3 733	5 144	1 411	37,8	6 414

а) 220 кв. футов площади на человека, прибавившегося к фермерскому населению. Такая приблизительно средняя величина площади, застроенной за семилетний период, предшествовавший вступлению Соединенных штатов в мировую войну (от 1910 по 1916 г. включительно).

б) Знак минуса (—) указывает дефицит по сравнению с нормальным.

копленне строящихся жилищ. При предположении, что в конце 1916 г. не было ни дефицита, ни излишков, прирост сверх нормальных потребностей составил бы в 1927 г. 1 411 млн. кв. футов площади. По довоенным нормам (220 квадратных футов на человека), количество это было бы достаточно для того, чтобы разместить около 6 400 тысяч человек, прибавившихся к населению. Это не значит, что в настоящее время имеется излишек жилищной площади, ибо за это время норма потребной площади непрерывно возрастала. Многие старые дома уже не подходят к новым нуждам и либо остаются незанятыми, либо разрушаются⁵⁵.

Качество нового жилищного строительства. Ввиду отсутствия каких-либо иных простых и в то же время удовлетворительных показателей качества, наилучшим измерителем его приходится признать стоимость строительства. Подсчеты строительных издержек основаны на суммах контрактов, заключенных в 27 восточных штатах и приведенных в отчетах корпорации Ф. В. Доджа. В табл. 26 указывается стоимость одного квадратного фута жилищной площади (по современной и до-

⁵⁵ См. «Устарелость типов», гл. III. «Строительство».

военной стоимостям доллара). Из цифр этих видно, что, начиная с 1923 г. стоимость построек несомненно и притом довольно значительно росла. Это значит, что после 1920 г. строились в среднем более обширные и более дорогие дома. Отчасти это обстоятельство объясняется изменением в типе строящихся новых зданий. За последние годы замечался непропорционально большой рост строительства домов, предназначенных для многих семей или для сдачи в наем покомнатно. Такого типа дома требуют более дорогих материалов и более высоких затрат на производство, чем каркасные (фахверковые) дома, рассчитанные на одну семью, а потому и издержки на квадратный фут жилищной площади оказываются соответственно выше.

Таблица 26. Стоимость одного квадратного фута в контрактах о строительстве жилых домов в 27 восточных штатах (от 1919 по 1927 г.)

Г о д ы	Стоимость квадратного фута площади	
	В ценах соответствующего года а)	В долларах 1913 г. б)
1919	3,51	1,72
1920	4,12	1,60
1921	4,29	2,11
1922	4,33	2,35
1923	4,47	2,14
1924	4,97	2,38
1925	5,02	2,47
1926	5,20	2,60
1927	5,35	2,64

а) Основано на статистике корпорации Ф. В. Доджа.

б) Исчислены по индексу стоимости строительства.

Санитарное оборудование. Некоторое представление о прогрессе в области оборудования современного американского дома можно было бы себе составить на основе данного выше обзора о потреблении промышленных товаров. Теперь мы несколько подробнее укажем на те предметы комфорта и те приспособления, которые в глазах народа характеризуют удобный, приятный и здоровый тип жилища. Современное положение по части санитарного оборудования американских домов видно из табл. 27 (стр. 116).

Согласно этому обследованию, в 1925 г. 68,3% городских жилищ имели стационарные ванны. На основе такого процентного соотношения вычисляют, что в начале 1925 г. в жилищах нефермерского населения Соединенных штатов имелось около

Т а в л и ц а 27. Санитарное оборудование городских домов а) в 1925/26 г.

Санитарное оборудование домов	Процент оборудованных жилищ	Выборочное обследование охватило	
		Число жилищ (в тысячах)	Число городских поселений
Резервуары для кухонных отходов	83,9	3 009	1 454
Промышленные клозеты	82,2	3 311	1 301
Ванны	68,3	2 246	1 155
Резервуары для мытья посуды	71,3	2 112	1 084
Ванны для мытья белья	28,3	1 943	1 031

а) Результаты обследования городского домашнего оборудования (1925/26), произведенного генеральной федерацией женских клубов. Обследование это было выполнено под руководством вашингтонского отдела по проведению промышленных обследований и изысканий.

14 100 тыс. ванн. Исходя из этого соотношения, были вычислены величины для каждого года после 1913 г., а для лет, следовавших за 1925 г., подсчеты были даны на основании данных о ежегодных погрузках эмалированных ванн. Из 11 млн. ванн, поставленных в течение 15 лет после 1913 г., только немного менее 4 млн. были поставлены в течение первых 9 лет, остальные же 4 млн. были поставлены в течение 6 лет, начиная с 1922 г. Таким образом в первый период норма установок ванн составляла 480 тыс. в год, а во второй — 1 100 тыс. в год.

Домашние телефоны и обслуживаемые электричеством жилища. Судя по заслуживающим доверия подсчетам, в Соединенных штатах в настоящее время имеется около 11 530 тыс. домашних телефонов, т. е. один телефон приходится на каждые 2,5 жилища. Между 1918 и 1928 гг. число домашних телефонов системы Белла более чем удвоилось. За тот же промежуток времени нефермерское население, обслуживаемое главным образом системой Белла, возросло только на 21,5%. Прогрессирующая электрификация американского быта уже рассматривалась в одном из предыдущих отделов настоящей главы. Дальнейшие данные приведены в табл. 28 (стр. 117).

Число потребителей электрического света и энергии увеличилось в Соединенных штатах от 3 100 тыс. в 1913 г. до 17 600 тыс. в 1928 г. В 1913 г. на 1 тыс. человек нефермерского населения имелось только 48 обслуживаемых электричеством жилищ. К концу 1927 г. это последнее число возросло до 200. Считая 4 человека на семью, окажется, что степень электрификации американских жилищ, кроме ферм, достигла 80%. Если же размер семьи мы определим так, как определял

ТАБЛИЦА 28. Число ванн, телефонов и снабженных электричеством жилищ по сравнению с числом всего нефермерского населения (от 1913 по 1928 г.)

Г о д ы (на 1 января)	Почисленное нефермерское население а) (в тыс.)	Жилища, снабжен- ные стационарными ваннами		Домашние теле- фоны системы Белла		Жилища, присоедиен- н к электрической сети (домашнее освещение электрическим светом и потребление силы)	
		Общее число б) (в тыс.)	Число на ты- сячу нефер- мерского насе- ления	Общее число в) (в тыс.)	Число на ты- сячу нефер- мерского насе- ления	Общее число г) (в тыс.)	Число на ты- сячу нефер- мерского насе- ления д)
1913	64 515	7 066	109,5	2 800	43,4	3 101	48,0
1914	66 534	7 520	113,0	3 050	45,8	—	—
1915	68 021	8 004	117,7	3 275	48,1	—	—
1916	69 370	8 540	123,1	3 530	50,4	—	—
1917	70 941	9 123	128,6	3 864	54,5	5 260	74,1
1918	72 223	9 501	131,6	4 148	57,4	5 800	80,3
1919	72 905	9 722	133,4	4 228	58,0	6 900	94,6
1920	74 097	10 116	136,5	4 545	61,3	8 010	108,1
1921	75 832	10 702	141,1	4 903	64,7	8 700	114,7
1922	77 615	11 175	144,0	5 260	67,8	9 430	121,5
1923	79 238	12 023	151,8	5 653	71,3	10 211	128,9
1924	81 316	13 059	160,6	6 230	76,6	11 819	145,3
1925	83 055	14 150	170,4	6 798	81,8	12 567	163,3
1926	84 704	15 410	181,9	7 306	86,3	14 965	176,7
1927	86 297	16 545	191,7	7 875	91,3	16 359	189,6
1928	87 910	17 591	200,1	8 333	94,8	17 593	200,2

а) Основано на подсчетах общего числа населения, сделанных В. П. Клингем, и ценовых дан-ных о фермерском населении (цены 1920 и 1925 гг.).

б) Вычислено на основе процентного количества жилищ, снабженных стационарными ваннами в 1925 г.; это процентное соотношение определено на основании обследования городского домашнего оборудования, произведенного генеральной федерацией женских клубов, и на основе данных о по-грузках эмалированных ванн.

в) Цифрами этими мы обязаны любезному содействию С. Л. Эндру, главного статистика аме-риканской телефонно-телеграфной компании. Согласно д-ру Эндру, кроме телефона системы Белла (в июле 1923 г.), имеется еще около 4 800 тыс. телефонов, принадлежащих другим компаниям; около двух третей этих телефонов являются домашними телефонами.

г) Составлено Г. Ф. Виттингом, редактором статистического отдела журнала «Electrical World» от 7 января 1928 г., стр. 32.

д) Число ферм, обслуживаемых электрическим светом, сравнительно невелико. Поэтому ста-тистика обслуживаемых электричеством жилищ почти на 100 % охватывает лишь нефермерское на-селение. Из общего числа 11 814 тыс. клиентов, пользовавшихся электричеством в начале 1924 г., только 165 тыс., или около 1,4 % были фермеры (издание Национальной ассоциации электрического о-свещения, «Facts and Figures», март 1923 г., стр. 21). В настоящее время число клиентов-фермеров могло возрасти приблизительно до 300 тыс. Но и это составляет менее 2 % общего числа. Следова-тельно, когда общую обслуженность электричеством мы соотносим о количеством нефермерского населения, то мы допускаем совершенно ничтожную ошибку. Следует заметить, что число электр-ифицированных ферм больше, чем число, указываемое в только-что приведенных цифрах, ибо цифры эти не включают ферм, имеющих собственные генераторные станции. К концу 1923 г. таких ферм было около 300 тыс.

его ценз 1920 г., то процент обслуженности электрической энергией составит 86% против 20% в 1913 г.

Принадлежности домашнего обихода. Набросанная нами картина количественного развития и качественного улучше-

ния жилищ и их оборудования после 1922 г. была бы неполна, если бы мы не упомянули тех многочисленных предметов, которые ради удобства включены в эту последнюю категорию (т. е. в категорию принадлежностей домашнего обихода). О радио и многочисленных электрических приспособлениях, предназначенных для домашних целей, мы уже говорили выше. Остающаяся группа предметов домашнего обихода, включенных в табл. 29, свидетельствует о значительном увеличении их числа на душу населения (за исключением пианино и фонографов). За период от 1919 до 1925 г., когда население не обнаружило быстрого роста и в экспорте и импорте этих товаров не замечалось никаких существенных изменений, стоимость продукции домашней мебели (с учетом понижения цен) увеличилась на 36%, стоимость продукции клеенки и линолеума — на 51% и продукции ковров и половиков — на 67%.

Таблица 29. Стоимость а) различных предметов домашнего обихода, изготовленных в Соединенных штатах
(в миллионах долларов 1913 г.).

П р е д м е т ы	Г о д ы ц е н з о в			
	1919	1921	1923	1925
Фонографы	86	50	50	36
Пианино	58	38	61	60
Домашняя мебель	274	238	317	373
Клеенка, линолеум, асфальтированный войлок для покрытия пола	37	32	52	56
Перстяные ковры и половики	67	53	109	112

а) Стоимость продукции (по промышленному цензу), разделенная на оптовый индекс предметов домашнего обихода (по Бюро труда статистики Соединенных штатов).

Потребление воды ⁵⁶. Потребление воды не только является хорошим показателем санитарных условий в Соединенных штатах, но и показывает, путем сравнения соответствующих данных, различие санитарных условий в Соединенных штатах и в Европе. Хотя статистику ежедневного душевого потребления воды трудно истолковать в деталях потому, что цифры варьируют в зависимости от организации водоснабжения, способов измерения расхода и наличия источников, а домашнее потребление вообще невозможно отделить от промышлен-

⁵⁶ Данные о потреблении воды разработаны Абедем Вольманом, главным инженером Мериландского департамента здравоохранения и издателем журнала «Journal of the American Water Works Association».

ного потребления, тем не менее различия между условиями в Америке и за границей настолько велики, что невольно останавливают на себе внимание. Табл. 30, показывающая душевое потребление воды в некоторых американских и европейских больших городах, ярко иллюстрирует эту поразительную разницу. Хотя значительные колебания в потреблении воды американскими городами до некоторой степени объясняются наличием или отсутствием измерительных приборов и пропорциями, в которых вода потребляется для домашних и для промышленных целей, тем не менее не подлежит сомнению, что потребление воды для домашних целей в Америке в два или три раза превышает таковое же потребление в больших городах Европы ⁵⁷.

Т а б л и ц а 30. Ежедневное душевое потребление воды в некоторых американских и европейских больших городах

(в галлонах Американских штатов)

Страны и города	Годы	Ежедневное душевое потребление воды
Германия		
Берлин	1927	37,8
Гамбург	»	37,0
Англия		
Лондон	1927	43,4
Манчестер	»	42,3
Франция		
Париж	1927	47,2
Голландия		
Амстердам	1926	30,0
Роттердам	»	35,0
Соединенные Штаты		
Балтимора	1927	129,0
Чикаго	»	202,8
Кливленд	»	127,9
Детройт	»	126,0
Нью-Йорк	»	142,0
Филадельфия	»	168,0

⁵⁷ В связи с этим интересно отметить, что самое большое душевое потребление воды в Америке наблюдается в Беверли Гиллз (Калифорния), где оно составляет 400 галлонов. В этом городе во всех домах имеются водомеры, и вода потребляется исключительно для домашних целей. Большая величина душевого потребления объясняется чрезвычайно большим количеством ванн, частных плавательных бассейнов и поливаемых водою газонов.

Анализировать изменения душевого потребления воды за долгий период лет почти невозможно вследствие тех нарушающих факторов, о которых мы упоминали выше. Тем не менее главный инженер Нью-Йоркского бюро водоснабжения представил цифры душевого потребления воды для домашних и общественных целей (исключая промышленное потребление). Цифры эти относятся к Нью-Йорку и охватывают промежуток времени от 1910 по 1926 г. Потребление указано в галлонах Соединенных штатов.

Г о д ы	Ежедневное душевое потребление	Г о д ы	Ежедневное душевое потребление
1910	79,1	1919	88,3
1911	72,9	1920	98,5
1912	72,4	1921	96,9
1913	69,9	1922	97,1
1914	77,5	1923	95,8
1915	74,6	1924	96,9
1916	78,9	1925	103,5
1917	82,7	1926	103,2
1918	90,5		

Колебания по отдельным годам, иногда довольно большие, являются результатом многих временных и случайных факторов. Рост душевого потребления после 1918 г. отражает отчасти рост жилищного и санитарного оборудования. Быстрый и необычный увеличение потребления в 1920 г. объяснялось отчасти исключительно холодной зимой 1919/20 г., а увеличение потребления в 1925 г. вызывалось до некоторой степени исключительной летней жарой ⁵⁸.

VI. Уровень жизни фермерского населения ⁵⁹.

Промышленный и коммерческий подъем городских центров Соединенных штатов за последние 7 лет не сопровождался соответствующим подъемом среди американского фермерского населения. Своеобразные экономические проблемы американского сельского хозяйства обстоятельно выясняются в другом разделе этой книги ⁶⁰.

⁵⁸ Письмо Вильяма В. Бруша, главного инженера Нью-Йоркского бюро водоснабжения.

⁵⁹ Материал для этого отдела был разработан К. Ж. Гальпином, экономистом бюро сельскохозяйственной экономики при департаменте сельского хозяйства Соединенных штатов.

⁶⁰ См. глава VIII. «Сельское хозяйство».

Здесь мы коснемся главным образом тех сторон, которые бросают свет на уровень жизни фермеров за послевоенные годы. Трудности, которые обычно встречаются при определении уровня жизни любой группы населения, еще более велики, когда мы имеем дело с фермерским населением. Непосредственные бюджетные обследования фермерских доходов и расходов стали производиться лишь за самое последнее время. Обследования, произведенные после 1919 г., охватывают не все годы и относятся не к идентичным семьям и не к репрезентативным сельскохозяйственным районам. Мы до сих пор не можем ответить на весьма важный вопрос о том, чем объясняется увеличение ипотечной задолженности ферм почти на полмиллиарда долларов между 1920 и 1925 гг. и можно ли утверждать, что эта задолженность была вызвана главным образом превращением текущих долгов, заключенных для поддержания существования семьи в земельные ипотеки. Нам приходится поэтому довольствоваться различными критериями, позволяющими судить о существующем ныне и прошлом уровне жизни; критерии эти, хотя и не вполне точные, все же дают известный материал для суждений.

Под фермерским населением мы будем понимать «всех лиц, живущих на фермах». Если для суждения об уровне жизни этого населения мы будем пользоваться такими показателями, как отлив населения с ферм и прилив его на фермы, изменение фермерских доходов и расходов и покупательная сила фермерских продуктов, то мы сможем притти к некоторым заключениям относительно уровня жизни фермерского населения после 1919 г.

У американских фермеров существовало два уровня жизни — высший и низший, каждый из которых был результатом исторических условий, направивших фермеров в области различного плодородия — в местности с хорошей или с плохой почвой. После 1919 г. оба эти уровня в основных своих чертах сохранялись — с одной стороны потому, что сокращение фермерского населения уменьшило общее число лиц, живущих на продукты фермерского труда, и с другой стороны потому, что фермеры, ради сохранения привычных условий жизни, тратили сбережения, прибегали к кредиту и заключали ипотеки на землю. Вместе с остальными группами населения фермеры извлекали пользу из тех новых изобретений и предметов потребления, о которых мы говорили выше. Что касается будущего, то фермерам, живущим на землях худшего качества, придется встретиться с большими трудностями, когда они захотят улучшить тот материальный уровень жизни, на котором они находятся ныне.

Классификация фермерского населения. В 1925 г. общее число фермерского населения Соединенных штатов составляло 28 981 668 человек. Из этого числа 38,5% жило на фермах, в графствах, где средняя цена акра усадебной земли составляла менее 40 долл., а 61,5% — на фермах, земля которых ценилась в 40 долл. за акр и выше. Земля первого типа может считаться плохой, земля второго типа — хорошей. Поэтому и фермерское население распадается на две группы, — группу с плохой землей и более низким уровнем жизни и группу с хорошей землей и лучшими материальными условиями. Если бы фермерское население, живущее на плохой земле, было распределено по фермам с одинаковой земельной площадью, то невзгоды земель дурного качества распределялись бы более или менее равномерно. Но на самом деле фермы с плохой землей в восточных районах Соединенных штатов отличаются в среднем малыми размерами, между тем как фермы с плохой землей в других районах страны, особенно в гористых западных областях, сравнительно велики по площади. Поэтому фермерское население придется подразделить еще на две категории: в первую категорию войдут все лица, живущие на фермах, средняя стоимость которых (включая землю и здания) составляет менее 4 тыс. долл., а во вторую — все лица, живущие на фермах, средняя стоимость которых составляет 4 тыс. долл. и выше. Если мы разобьем фермы по таким двум группам, то окажется, что 42,2% всего фермерского населения живет на фермах низшей категории и 57,8% — на фермах высшей категории. Можно, следовательно, сказать, что фермерское население Соединенных штатов Северной Америки состоит из двух классов с различным уровнем жизни, причем разница зависит главным образом от различных качеств почвы, различных топографических условий и различной величины дохода.

Фермеры, живущие на фермах низшей категории, обычно пополняли свой доход отхожими заработками. Выборочное обследование 300 фермерских семейств показало, что в графствах с плохой землей средний валовой денежный доход, получаемый с фермы, составлял 804 долл., между тем как расходы по ферме составляли 580 долл.; таким образом излишек, оставшийся на жизнь, равнялся только 224 долл. Доходы, получаемые непосредственно с фермы (сдача земли в аренду, садоводство, зерновое хозяйство и т. д.), давали 401 долл., а сторонний заработок членов семьи (в виде заработной платы) — 321 долл. Сама по себе ферма не может содержать семью. От 1919 до 1927 г. эта категория фермерского населения не

повысила своего уровня жизни, но зато, повидимому, и не понизила его сколько-нибудь значительно.

Миграция населения между фермами и городами. Одним из показателей экономического положения сельского хозяйства может считаться передвижение населения с ферм и на фермы. К несчастью, имеющиеся по этому вопросу данные охватывают лишь недавние годы. Департамент сельского хозяйства Соединенных штатов сделал подсчеты движения населения с ферм в города и определил чистые потери в фермерском населении после 1910 г. За последние годы с ферм в города ежегодно переселялось приблизительно 2 млн. человек, а обратно — из городов на фермы — значительно более 1 млн. человек. По подсчетам убыль фермерского населения ⁶¹, связанная с переселением фермеров в города, за периоды 1910—1920 и 1920—1925 гг. и за календарные годы 1925, 1926, 1927 была такова:

Г о д ы	Убыль фермерского населения
1910—1920 по приблизительным подсчетам	463 000
1920—1925 по исчислениям ценза	2 000 000
1925 по приблизительным подсчетам	441 000
1926 " " "	649 000
1927 " " "	103 000

Анализ этих цифр показывает, что среди лиц, уходящих с ферм, имеются 4 категории. С ферм уходят молодые люди, мужчины и женщины, желающие составить себе карьеру в городе; лица более пожилые, но еще сильные духом и телом, стремящиеся к получению больших доходов, чем те, какие они получали со своих ферм; зажиточные люди среднего возраста, переезжающие в город потому, что там можно вести более широкую жизнь, чем на ферме; наконец, лица, вынужденные оставить земледелие вследствие преклонного возраста или неспособности для них сельскохозяйственного труда. На это движение бросает некоторый свет обследование сельскохозяйственного департамента Соединенных штатов, охватывающее несколько тысяч таких переселенцев и относящееся к периоду от 1919 до 1926 г. ⁶². Обследование показывает, что из лиц,

⁶¹ Убыль равняется числу умерших и лиц, переехавших с ферм в города; из этой суммы вычитается число родившихся и лиц, переехавших из городов на фермы.

⁶² «Анализ миграции населения [с ферм и на фермы] (отчет на мимеографе).

переехавших с ферм в город, 38% уехало вследствие экономических затруднений, 25% — вследствие физической неспособности к сельскохозяйственному труду, 11% — для обеспечения детям лучшего образования и 2,5% — для того, чтобы жить более комфортабельной городской жизнью. Из лиц, переехавших из города на фермы, 87% были раньше фермерами — собственниками или арендаторами, или сельскохозяйственными рабочими, или родились и воспитались на ферме. Из всех возвратившихся на фермы лиц 27% объясняли свое возвращение желанием обеспечить семье более здоровые условия жизни, 30% — дороговизной жизни в городах и недостатком постоянных занятий, 20% — нелюбовью к городской жизни и к городской работе и 7% — свободой, какая предоставляется человеку жизнью на ферме.

Из этих данных видно, что более одной трети лиц, оставивших ферму, поступили так потому, что фермерский труд не давал им возможности свести концы с концами. Конкуренция вытеснила с земли нехозяйственные и неудачливые элементы. Более приспособленные элементы остались и пережили бури, поддерживая свой прежний уровень жизни за счет дохода, сбережений и кредита или понижая этот уровень, поскольку от этого не страдало ни здоровье, ни общественное положение.

Детальные обследования уровня жизни фермеров. Департамент сельского хозяйства Соединенных штатов, в сотрудничестве с сельскохозяйственными колледжами штатов, детально обследовал ⁶³ годовичное семейное потребление и расходы 5 тыс. фермерских семейств, живущих в 15 штатах. Эти обследования потребления начались в 1919 г. и продолжались каждый год вплоть до 1928 г. 15 штатов, где производились обследования, были таковы: Нью-Гемпшир, Вермонт, Массачусетс, Коннектикут, Нью-Йорк, Кентукки, Тенесси, Южная Каролина, Алабама, Техас, Миссури, Канзас, Айова, Огайо и Миннесота. Охваченные обследованием области типичны для всех Соединенных штатов; не представлены только горная область и Тихоокеанское побережье, где, впрочем, живет только около 7% всего фермерского населения. Обследования чрезвычайно показательны по отношению к фермерским семействам, живущим в тех графствах, где средняя стоимость ферм, земли и зданий стоит на более высоком уровне. Часть обследований охватывает исключительно более зажиточное фермерское население (более высокие доходы, более высокая стоимость земли

⁶³ Департаментские «Бюллетени», №№ 1214, 1382, 1466: mimeографические отчеты за 1925, 1927, 1928 гг.

и зданий, более высокая стоимость фермы); другая часть обследований дает представление, хотя и не столь убедительное и полное, о фермах низшей категории. Сравнительная неполнота этих последних обследований объясняется главным образом тем, что более низкие доходы и более дешевые земли были изучены меньше. Тем не менее не подлежит сомнению, что и данные, касающиеся ферм низшей категории, также довольно показательны.

Как мы уже говорили, высшая категория охватывает 57% той части фермерского населения Соединенных штатов, которая живет во всех округах со стоимостью фермы в 4 тыс. долл. и выше. В этой категории в 1919 г. средние общие расходы 861 семьи, проживавшей в трех штатах, составляли 1 436 долл.; в 1921 г. средняя для 402 семей, проживавших в одном штате, составляла 1 979 долл.; в 1922—1924 гг. средняя для 2 886 семей, проживавших в 11 штатах, составляла 1 597 долл. 50 цент.; в 1924 г. средняя для 25 семей, проживавших в одном штате, составляла 1 329 долл. 20 цент. Здесь следует напомнить, что в тех округах, где благодаря почвенным и топографическим условиям земля отличается хорошим качеством и фермы расцениваются высоко, можно встретить семьи с самым разнообразным уровнем дохода, — начиная от самого низшего и кончая сравнительно высоким. Обследования брали в каждом округе типичные для него фермы и таким образом охватили все группы семей. Так например, в обследовании 1919 г., охватившем 861 семью, средние расходы составляли 1 436 долл., но в то же время имелись 7 семей, расходовавшие менее 300 долл.; у 69 семей расходы составляли от 300 до 599 долл., у 191 семьи — от 900 до 1 199 долл., у 138 — от 1 200 до 1 499 долл., у 104 — от 1 500 до 1 799 долл., у 87 — от 1 800 до 2 099 долл., у 55 — от 2 100 до 2 399 долл., у 34 — от 2 400 до 2 699 долл., у 10 — от 2 700 до 2 999 долл., у 38 — от 3 тыс. долл. и выше. Равным образом в обследованиях 1922—1924 гг., произведенных в 11 штатах, где средний расход составлял 1 597 долл. 50 цент., имелось 58 семей, расходовавших менее 600 долл., 287 семей, расходовавших от 600 до 899 долл., 579 семей, расходовавших от 900 до 1 199 долл., 614 семей, расходовавших от 1 200 до 1 499 долл., 492 семьи, расходовавших от 1 500 до 1 799 долл., 332 семьи, расходовавших от 1 800 до 2 099 долл., 116 семей, расходовавших от 2 100 до 2 699 долл., 83 семьи, расходовавших от 2 700 до 2 399 долл., 116 семей, расходовавших от 2 400 до 2 699 долл., 83 семьи, расходовавших от 2 700 до 2 999 долл., и 136 семей, расходовавших 3 000 долл. и больше.

Распределение расходов по различным статьям обнаруживает знаменательные изменения. Процентные доли бюджета, расходуемые на пищу и одежду, довольно постоянны во всех местностях и за все годы; жилищные расходы (принимаемые в 100% стоимости дома) колеблются между минимумом в 94 долл. 60 цент. в 1924 г. и 137 долл. в 1916 г. и максимумом в 234 долл. в 1921 г. и 199 долл. 60 цент. в 1922—1924 гг. Расходы на культурные нужды (куда входят расходы на образование кроме налогов, взимаемых для этой цели, на поддержание церквей, на благотворительность, развлечения и чтение) колеблются между минимумом в 45 долл. 10 цент. в 1925 г. и 84 долл. 30 цент. в 1919 г. и максимумом в 255 долл. в 1921 г. и 104 долл. 80 цент. в 1922—1924 гг.

В этом обследовании, охватившем 2886 семей, следует отметить цифры ежегодных издержек на пользование автомобилем для домашних целей. Средние издержки на пользование автомобилем колеблются для одной семьи между 56 долларами 90 цент. в штатах Новой Англии и 68 долл. 70 цент. в южных штатах и 93 долл. 30 цент. в северо-центральных штатах. Следует заметить, что издержки эти являются средними для всех семей каждой группы и потому не дают представления о фактических издержках (для домашних целей), так как не все обследованные семьи пользовались автомобилями. Из 317 семей Новой Англии владели и пользовались автомобилями 167, или 52,7%. Для этих 167 семей расходы на семью по этой статье составляли 108 долл. Из 1130 семейств, живущих в южных штатах, 611, или 54,1%, пользовались автомобилями; расходы на автомобиль составляли 127 долларов на семью. Из 1439 семей северных центральных штатов 1126 или 78,2% пользовались автомобилями для домашних целей. Для этих 1126 семей издержки на автомобили для домашних целей составляли в среднем 119 долл. на семью.

Интересно также, что средние расходы на пользование лошадьми и экипажами для домашних целей составляют весьма небольшую сумму — 8 долл. 70 цент. на семью. Средняя эта весьма сильно варьирует в трех указанных выше зонах. Из обследованных семей лошадьми и выездными экипажами пользовалось менее одной шестой. Из 458 семей, расходовавших деньги на эту цель, 50 семей жило в штатах Новой Англии, 332 — в южных штатах и 76 — в северных центральных штатах.

Низшей категории земель и ферм касаются только два обследования; одно было произведено в 1924 г. в гористой части Нью-Йоркского штата, другое в 1927 г., в горах юго-восточной части штата Огайо (эта последняя местность была более типична для районов с малоценной землей). Общая средняя сумма рас-

ходов 498 семей в Нью-Йорке в 1924 г. составляла 1 077 долл. 60 цент., а 300 семей в Огайо в 1927 г. — 933 долл. Первым обследованием было обнаружено 10 семей, тративших на жизнь менее 600 долл. в год, 153 семьи, тративших от 600 до 899 долл., 189, тративших от 900 до 1 199 долл., 94 семьи, тративших от 1 200 до 1 499 долл., 35 семей, тративших от 1 500 до 1 799 долл., 10 семей, тративших от 1 800 до 2 099 долл., и 7 семей, тративших 2 100 долл. и больше. Второе обследование, более типичное для областей с малоценной землей с низкими доходами, обнаружило 49 семей, тративших на жизнь менее 600 долл., 102 семьи, тративших от 600 до 899 долл., 93 семьи, тративших от 900 до 1 199 долл., и 56 семей, тративших 1 200 долл. и больше. Эта классификация расходов подтверждает хорошо известный факт, что даже в районах с землей плохого качества и низкими доходами имеются фермерские семьи, на много превосходящие общую фермерскую массу и доходами и расходами, подобно тому как в областях с высококачественной землей и высоким уровнем дохода имеются семьи с низким уровнем доходов и расходов. Расходные статьи по жилищу, одежде и культурным нуждам в районах с плохой землей и низкими доходами стоят на более низком уровне, чем в районах с дорогой землей.

Чтобы составить себе общее представление об уровне жизни фермеров, следует отметить число автомобилей, принадлежащих фермерам, и сравнить цифры их с числом ферм, которых в 1925 г. числилось в Соединенных штатах 6 371 640. Подсчеты числа автомобилей, принадлежащих фермерам, сделанные филадельфийским журналом «Farm Journal», таковы:

Г о д ы	Все моторные экипажи	Пассажирские автомобили
1924	3 821 085	3 453 159
1925	4 332 482	3 853 526
1926	4 528 422	4 028 640
1927	5 007 124	4 408 470

Доход и его покупательная сила. Табл. 31⁶⁴ (стр. 128) показывает средний доход фермера, получаемый от фермы. 1919/20 год стоял в этом отношении на высоком уровне, два следующих — на очень низком; незначительная повышательная тенденция, обозначившаяся вслед за этим, достигла максимума

⁶⁴ «Crops and Markets», издание департамента сельского хозяйства Соединенных штатов, июль 1927.

в 1925/26 г., после чего в 1926/27 г. последовало новое понижение и в 1927/28 г. — новое повышение. В цифру дохода не включен доход от сдачи в аренду домов.

Таблица 31. Средний доход фермера, получаемый с фермы
(в долларах)

Г о д ы	Доходы с капитала, вознаграждение за труд и управление а)	Проценты на капитал, вложенный в ферму б)	Вознаграждение за труд и управление
1919/20	1 246	320	917
1920/21	681	287	397
1921/22	514	244	270
1922/23	682	242	440
1923/24	766	233	533
1924/25	851	230	624
1925/26	922	232	690
1926/27	862	226	636
1927/28	886	229	657

а) Общая цифра чистого дохода с капитала и вознаграждения за труд и управление, почтенная применительно к числу фермеров (6 448 000 в 1920 г. и 6 372 000 в 1925 г.).

б) Норма процента на вложенный фермером капитал принимается в 4,5%.

Покупательная сила фермерских продуктов является другим фактором, ограничивающим уровень жизни и вряд ли меньшим по значению, чем сам доход. Нижеследующие цифры, разработанные сельскохозяйственным департаментом Соединенных штатов ⁶⁵, показывают относительную покупательную силу фермерской продукции. Величину этой покупательной силы мы получим, если сравним цены за фермерские продукты с розничными ценами покупаемых фермером товаров. Обследованный период охватывает промежуток времени от 1919 до 1927 гг. За основу берутся средние цены за 1910—1914 гг.

	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Относительная покупательная сила фермерской продукции	102	99	75	81	83	87	92	87	85

VII. Выводы.

Общепринятые представления о современном уровне жизни в Соединенных штатах основываются главным образом на общеизвестных индексах реальных доходов. Все эти показатели ука-

⁶⁵ «Crops and Markets», июль 1928 г.

зывают, что за последние шесть лет американский уровень жизни существенно повысился и что по сравнению с довоенным временем значительно увеличилась разница между американским и европейским уровнем материального благополучия.

Показатели эти страдают недостатками, ибо, с одной стороны, они не учитывают всех элементов дохода семьи, а с другой стороны, не учитывают существенных изменений в количестве, качестве и характере покупаемых и потребляемых вещей. Определить и измерить все источники дохода семьи и полностью учесть большие перемены, происшедшие в области потребления, представляется невозможным. Тем не менее можно приблизительно определить некоторые типы дохода и описать те изменения в потреблении, которые более всего бросаются в глаза. Так например, доход, получаемый за счет общественных расходов на образование, благотворительность, развлечения, гигиену и санитарии, увеличился от 859 336 тыс. долл. в 1915 г. до 2 860 935 тыс. долл. в 1926 г.

Исследования, произведенные по вопросам о питании, промышленных изделиях, автомобилях и жилищах, указывают на радикальные изменения в привычках американского потребителя. Чтобы исправить неправильное представление и бросить свет на источники и величину типичного для страны семейного дохода, необходимо было бы произвести новые обследования семейных бюджетов.

Физиологически необходимое количество пищи на душу населения понизилось и до сих пор продолжает понижаться; особенно уменьшилось количество, требуемое для поддержания теплоты тела и выработки рабочей энергии. По мере того как возрастает душевой доход, увеличивается доброкачественность пищи (благодаря инициативе торговцев и мерам общественного контроля), по мере того как растет разнообразие пищи, доступной для потребителя во все сезоны года и во всех частях страны, и распространяются сведения по части питания и диеты, надо думать, современный стол будет в большей степени удовлетворять физиологическим нуждам, чем в какой бы то ни было из предыдущих периодов жизни нашего населения, взятого в целом.

Особенно значительно возрос уровень пищи по части доставляемых ею вкусовых ощущений. Состав современного питания отличается небывалым до сих пор числом таких элементов, которые возбуждают аппетит, доставляют удовольствие чувствам зрения, вкуса и запаха и удовлетворяют прочим эстетическим требованиям. Пища поразительно разнообразна, отличается большим количеством блюд, варьирует изо дня в день и от сезона к сезону. Потребитель ее может быть почти уверен в добро-

качественности. Пищевой режим можно легко приспособлять к индивидуальным надобностям и вкусам и к изменениям семейного дохода. Уровень современного питания значительно повысился и в смысле экономии затрачиваемого времени и труда. Все в большей и в большей степени пища покупается только на один день, для приготовления и сохранения кушаний требуется все меньше и меньше домашнего труда.

Современное питание обходится дорого в том смысле, что оно рассчитано на ббльшую покупательную силу потребителя, чем в большинстве прочих стран или даже чем в Соединенных штатах в более ранние годы их истории. Увеличивающаяся скученность населения уже сама по себе повышает издержки распределения, и это увеличение издержек лишь отчасти нейтрализуется экономией на производстве и сбыте. Многие из отмеченных выше плюсов вызвали дополнительные издержки, которые по большей части отражаются соответствующим образом на ценах отдельных видов пищи и на пищевых расходах в целом. Это особенно сильно сказывается тогда, когда сберегается труд покупателя, ибо малые упаковки, готовые для употребления виды пищи, быстрая доставка продуктов на дом и т. д., требуют больших расходов, чем в тех случаях, когда пища продается в неготовом виде и относится домой самим потребителем.

Тем не менее, принимая во внимание характер потребляемой пищи, величину доходов потребителей, следует сказать, что издержки на пищу невелики. В общем и целом при современных условиях питание поглощает меньшую долю семейного дохода, чем раньше, причем состав питания лучше подобран, более разнообразен и аппетитен.

Можно еще достичь значительных улучшений в качестве пищи и значительной экономии в издержках на нее. Хотя улучшение питания происходило повсюду, остаются еще широкие слои населения, которые могут достичь дальнейших улучшений по всем указанным выше трем направлениям. Не было до сих пор устранено недоедание, царит неосведомленность в вопросах питания, доброкачественность пищи еще далека от идеала и чрезмерно велики непроизводительные потери пищи и труда по пути от производителя к потребителю. Если оставить в стороне вопрос питательности, пищевые проблемы, настоятельно требующие в Америке своего разрешения, могут быть разрешены не столько потребителем, сколько фермером, промышленником, оптовым и розничным торговцем.

В группе разных промышленных изделий наибольшее увеличение продукции, а следовательно и потребления, обозначилось в отношении многих механических предметов домашнего

оборудования и таких новых изобретений, как например, радио. Всего поразительнее рост потребления автомобилей, годичное производство которых составляет более 4 млн. штук в год.

Основные товары не обнаружили большого роста потребления. Это видно из медленного роста мукомольного производства, босен, хлопчатобумажных и шерстяных фабрик и предприятий по изготовлению готового платья. Производство сигар, курительного, нюхательного и жевательного табака совершенно не увеличилось, между тем как в производстве папирос обозначился большой рост. В производстве текстиля, одежды, кожи и продуктов ее обработки не было заметно сколько-нибудь значительного роста за исключением производства шляп, кружев и принадлежностей мужского костюма. Среди текстильных материалов наибольшее увеличение произошло в производстве шелковых материй, материй из искусственного шелка, вязаных товаров, ковров и половиков.

Жилищное строительство росло быстрее, чем население, и качество жилищ, повидимому, значительно улучшилось. Тем не менее скудость имеющегося у нас материала не позволяет выяснить, насколько велика та часть нашего рабочего населения, которая до сих пор живет в неблагоприятных условиях.

За рассматриваемый нами период времени более 40% фермерского населения, живущего на фермах низшей категории, не улучшило своего уровня жизни, но, повидимому, удержало привычный для них уровень жизни за счет значительного роста ипотечной задолженности. 57,8% фермерского населения, живущего на фермах высшей категории, повидимому, повысило свой уровень жизни после 1922 г.

ГЛАВА II. ПРОМЫШЛЕННОСТЬ.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ.

ИЗМЕНЕНИЯ В НОВЫХ И СТАРЫХ ОТРАСЛЯХ.

Декстер С. Кимболл.

Всякий наблюдатель американской промышленности поражается ее размерам и темпу ее роста. В одной из последующих глав д-р Mills дает таблицу, изображающую экономические процессы, имевшие место в Соединенных штатах за период 1922—1927 гг. Согласно приводимым там данным добывающая промышленность возрастала ежегодно на 2,5⁰/₀, обрабатывающая на 4⁰/₀ и перевозка грузов в тонно-милях на 4⁰/₀.

На нашу долю приходится более $\frac{2}{5}$ мировой добычи угля, около 70⁰/₀ всей добычи нефти, практически весь натуральный газ и более $\frac{1}{3}$ водяной энергии.

Выдающимся фактором является улучшение коэффициента использования топлива, что привело к задержке в спросе на уголь, однако все прочие источники энергии непрерывно развивались, в особенности такие, как водяная энергия, нефть и газ. Курные угли и антрациты, которые давали в 1913 г. 85⁰/₀ мировой энергии и в 1927 г. только 71⁰/₀, в Соединенных штатах обеспечивали только 64⁰/₀ энергии.

Рост производства электроэнергии был также феноменальным. Около половины всей мировой мощности сосредоточено в Соединенных штатах. Потребление электроэнергии возросло в $\frac{3}{4}$ раза быстрее роста народонаселения. Производство электроэнергии составляло в 1927 г. около 676 киловатт-часов на одного жителя против 630 в 1926 г. Процент электрификации промышленных предприятий был в 1927 г. вдвое выше, чем в 1914 г.

Годовое производство железа и стали в Соединенных штатах составляет примерно половину мирового производства, при-

чем большая часть продукции потребляется внутри страны. Производство это в 1927 г. было примерно на 51⁰/₀ выше среднего производства периода 1910—1914 гг.

Но не только целые отрасли промышленности возрастали в своем объеме. Одновременно имеет место и быстрый рост мощности промышленного оборудования и расширение промышленных предприятий. Здания, машины, паровозы, пароходы и мосты увеличивались в своих размерах с огромной быстротой. Новый мост через Гудзон на 171-й улице Нью-Йорка с пролетом в 350 футов, с башнями в 625 фут. высотой и четырьмя поддерживающими канатами в 36 дюймов в диаметре является без сомнения наибольшим и наиболее трудным сооружением из всех когда-либо выполненных человеком. Соответственно возросли в своих размерах и мощи и основные орудия, при помощи которых эти огромные предприятия созданы.

Другим фактором огромного значения для промышленности явился рост потребительского спроса, рост как в смысле объема, так и в смысле его разнообразия. Это обстоятельство побуждало создавать и усиливать постоянный приток новых материалов и новых продуктов. Некоторые продукты, подобно искусственному волокну, приобрели огромное хозяйственное значение, другие, как радио, служат пока главным образом одним из многочисленных предметов человеческого развлечения. И если внимательно присмотреться к этому потоку новых вещей, то станет ясно такое развитие научно-исследовательской деятельности и такое обилие прикладных результатов этой деятельности, что останется далеко позади все, что в этой области имелось немногим лет назад.

Кроме этих осязаемых и видимых изменений в размере промышленных предприятий и в производстве, за последние годы имелся и большой сдвиг в том, что можно было бы назвать теоретической стороной производства. Одним из наиболее выдающихся сдвигов в этом смысле, тесно связанным с массовой продукцией, является стандартизация. Экономические выгоды стандартизации в настоящее время настолько признаны, что проблема стандартизации перестала быть национальной проблемой, превратившись в интернациональную. Наши наиболее мощные предприятия производят главным образом стандартизованную продукцию, и наимизшую себестоимость мы находим там, где больше всего стандартизована продукция.

Эти разнообразные факторы выявились в особенности со времени мировой войны. Война не выявила каких-либо новых основных производственных процессов. В этом отношении мировая война отличается от гражданской, так как последняя оказала значи-

тельное влияние на развитие современного автоматического оборудования. Основные механические процессы в производстве остались, вообще говоря, теми же, какими они были до войны. Химические процессы получили более широкое развитие в связи с производством некоторых новых материалов; появились некоторые новые процессы, как например электросварка и оксацетиленовая сварка. Однако никакого радикального изменения в основных производственных процессах не произошло.

Война, однако, заставила фиксировать внимание на выгодах массового производства. В целях изготовления военных материалов много предприятий было узко специализировано и одновременно было организовано много предприятий, имевших целью производство одного единственного продукта. Верфь Hog Island с большим количеством снабжающих ее предприятий была в известном смысле наибольшим экспериментом массового производства, и влияние этого опыта, приковавшего общее внимание к выгодам массовой фабрикации, было огромно. К тому же в результате войны в стране сильно увеличилось количество промышленного оборудования, а стремление поддержать это оборудование в действии привело к огромному развитию производства.

Во всяком случае появилась определенная тенденция в сторону применения, где только возможно, полуавтоматов и автоматов, а в крупных предприятиях стали применяться очень сложные специальные машины.

Период последних нескольких лет был свидетелем огромных усилий в сторону снижения издержек производства. Эти усилия были двоякого рода. Во-первых, было обращено самое тщательное внимание на изучение методов и процессов обработки; во-вторых, все усилия были направлены на устранение излишних потерь и отходов. Это движение в пользу устранения промышленных потерь, вызванное к жизни Г. Гувером, бывшим в то время министром торговли (Secretary of Commerce), получило большой размах и огромное экономическое значение. Расточительность в американской промышленности вошла в пословицу, и выгоды, полученные рядом предприятий путем устранения потерь, показали, что мы имеем в этой области до сих пор игнорируемый фактор огромного значения.

Последние десять лет были также свидетелями гораздо большего признания важности промышленно-исследовательской работы. В результате исследовательских работ появилось много новых материалов и много новых производственных процессов. В известной степени Соединенные штаты остаются еще позади некоторых европейских стран, но осознание роли промышленных исследований идет быстрыми шагами.

Одним из факторов большого значения явилось улучшение эффективности железнодорожного транспорта¹. В 1927 г. товары перевозились скорее, чем когда-либо, причем брутто-тонно-мили на поезд-час возросли по сравнению с 1920 г. на 47,5%, а тонно-мили коммерческих перевозок на 42% превысили достижения 1913 г. За промежуток времени 1901—1913 гг. тонно-мили, проработанные железными дорогами, практически удвоились. Производительность труда транспортных рабочих, выраженная в числе транспортных единиц, приходящихся на 1 рабочего, дала большой рост, поднявшись к 1927 г. на 34,4% против соответствующих цифр 1913 г.

Важным фактором в смысле повышения выпуска продукции был отказ от неэффективных для предприятий установок. В одном из последних обзоров доменных заводов, торгующих чугуном, отмечается, что из 37 заводов, сообщивших данные для довоенного периода 1911—1914 гг., 15 имели ручную загрузку домен, и чугун выпускался из последних в песок и только 8 заводов имели механическую засыпку и были снабжены разливочными машинами. В 1926 г. из 49 заводов, сообщивших о себе данные, только три обслуживались ручной загрузкой и выпускали чугун в песок, между тем как 34 завода имели уже механическую загрузку и разливочные машины². Как показывают данные, современные методы производства были известны еще в довоенное время, но применялись только в трех предприятиях, между тем как в 1926 г. уже около $\frac{3}{4}$ установок пользовались усовершенствованным оборудованием.

До сравнительно недавнего времени заботой промышленности являлось производство продукции в количестве, достаточном для удовлетворения спроса. В настоящее время заботой промышленности являются главным образом возможности сбыта продукции. Если бы промышленность направила всю свою энергию на производство только предметов необходимости, то было бы трудно правильно сбывать продукцию. Проблема промышленного производства была временно разрешена и в результате мы от «рынка продавцов» перешли к «рынку покупателей».

Эти беглые указания на происшедшие в промышленности перемены выявляют все значение сдвигов в спросе потребителя и всю важность технического прогресса за последние годы. Без массового спроса не могло бы быть и массовой продукции.

Массовая продукция обуславливает и массовое финансирование и соответствующую организацию управления. Крупное

¹ См. гл. IV. «Транспорт».

² См. «Productivity of Labor in Merchant Blast Furnaces», United States Bureau of Labor Statistics. Бюллетень № 474. Вашингтон, 1928.

предприятие сравнительно гораздо труднее организовать и вести, чем мелкое, и как результат этого много было затрачено труда и искусства за последние годы для решения проблемы управления. Замечательно, что эти проблемы настолько выкристаллизовались в настоящее время, что стали в центре преподавания в очень высококвалифицированных школах. Рост размера отдельных промышленных единиц и, как результат такого роста, выгода от производства стандартизированной продукции будут в значительной степени зависеть от нашего умения финансировать и управлять крупными предприятиями на основе здоровых экономических принципов.

Этими переменами в промышленности обусловлено то паразитическое развитие производства, которому посвящена вторая часть настоящей главы. Но очевидно не вся промышленность находится в цветущем состоянии, и не все руководители промышленности достаточно прогрессивны. Всякий, знакомый с промышленностью, знает, что там имеется достаточно бесхозяйственности как в смысле управления, так и в смысле производства. Однако остается фактом, что промышленность как целое сделала за последнее десятилетие огромный шаг вперед и что такой же шаг вперед сделала и выработка каждого рабочего. Никогда ранее человечество не делало такого шага вперед в разрешении проблемы производства. Если нужда и промышленные бедствия еще существуют, то это происходит вследствие нашей неспособности поддерживать наш промышленный механизм в действии и правильно распределять производимый продукт. Совершенно недостаточно производить в изобилии. Необходимо еще уметь правильно распределять эту продукцию.

Развитие новых производственных методов за последние годы было столь паразитическим, что обратило на себя внимание всех. Этот прогресс, однако, является результатом перемен, начавшихся задолго до этого и проявившихся вовне в течение последних десятилетий. В известный момент они выдвинулись в такой мере, что встал вопрос об их влиянии на сегодняшний день и об их вероятном эффекте в будущем. В целях выяснения этого вышеуказанные перемены могут быть распределены на следующие группы:

- а) исчезновение старых производств и занятий;
- б) изменения в характере старых производств;
- в) рост размеров старых предприятий без изменения их характера;
- г) появление и рост новых производств и занятий³.

³ Под новым производством понимается производство нового вида продукции, такого, как например, искусственное волокно, или такое производство,

Нет нужды останавливаться здесь на промышленной революции с ее возрастающей тенденцией устранения ручного труда. Следует, однако, отметить, что развитие современных фабрично-заводских методов⁴ в Соединенных штатах шло в XIX в. сравнительно медленно, и ручное производство вплоть до 1850 г. господствовало как в ремесле, так и в мануфактуре, а в некоторых профессиях оно было широко распространено еще около 50 лет назад.

К 1900 г. ценность промышленных товаров превысила ценность сельскохозяйственных продуктов, и поэтому ценз 1900 г. может быть принят в качестве даты, от которой можно проследживать перемены в промышленности. К тому же этот ценз содержит ряд данных о новых промышленных методах, которые как раз к этому времени получили важное значение и которые являются показательными с точки зрения достижений последних лет.

К ним мы еще вернемся в дальнейшем. Двухгодичный ценз 1925 года является последним соответствующим документом, и поскольку заметных перемен с тех пор не произошло, производится сравнение этих двух статистических документов⁵.

Исчезновение старых производств и занятий. Сравнение производств, фигурирующих в цензе 1900 г., с соответствующим двухгодичным цензом 1925 г. показывает, что фактически исчезло мало производств. Почти все производства 1900 г. фигурируют и в цензе 1925 г. Имеется, однако, несколько инте-

которое связано с новым технологическим процессом, как например электросварка. Новым промыслом или занятием является такой, который требует нового комплекса знаний или новой квалификации со стороны рабочего. Так, например, электросварщик или шофер являются представителями новых профессий, между тем как, повидимому, в производстве радиоаппаратов не выявилось никакой новой профессии.

⁴ Термин «современные фабрично-заводские методы» применен здесь для определения производства, при котором применяются методы «переноса квалификации» (об этом методе см. ниже. — П р и м. п е р е в.) и метод разделения труда. Важнейшими машинами-орудиями, связанными с современным производством, являются револьверный станок, автоматический винторезный станок и фрезерный станок. Эти машины появились в Америке примерно в середине XIX в. и дали поразительный толчок развитию механического производства. Шлифовальные станки, ставшие почти такими же важными орудиями производства, как вышеуказанные машины, появились значительно позже.

⁵ Надо при этом помнить, что население Соединенных штатов возросло с 74 607 225 человек в 1890 г. более, чем до 113 493 тыс. человек в 1925 г. Кроме того все статистические данные, как исчисленные в денежном отношении, должны быть все время сопоставляемы с относительной ценностью денег того момента, к которому эти статистические данные относятся.

ресных исключений. Исчезла профессия кузнецов и каретников, которая в 1900 г. занимала более 5 800 человек. Перегонка спирта не включена в перепись 1925 г., но фигурирует как этиловый спирт. Кроме того несколько мелких профессий, как производство замков, ружей, ремонт часов не помещены в цензе, ввиду их малого значения. Однако в основном список производств, значащихся в 1900 г., в той или другой форме повторяется и в переписи 1925 г.

Некоторые из производств 1900 г. к 1925 г. значительно сократились. Так например в 1900 г. было 7 632 предприятия для производства телег и фургонов с 62 540 рабочими. В 1925 г. их было только 152 с числом рабочих 4 833. Как и следовало ожидать, седельное и шорное дело показывают также соответствующее падение ⁶.

Развитие фабрично-заводских методов производства за рассматриваемый период практически уничтожило известное число ремесленных профессий. Так например ценз 1900 г. различал обувь ручного и фабричного производства. Перепись 1925 г. не делает такого различия, так как вся обувь практически была фабричной. Подобным же образом и такие профессии, как портные, сельские кузнецы, бондари, резчики по дереву, если не вовсе, то почти полностью были вытеснены фабрикой. Остались, правда, некоторые пережитки этих профессий, но их продукция составляет практически ничтожную величину. Зато основные строительные профессии, как плотники и каменщики, сохранились, но пополнились целым рядом других строительных профессий. Основные механические профессии, как машинисты, котельщики, литейщики, модельщики сохранили свое важное

⁶ Некоторые думают, что список бездействующих предприятий может служить как бы показателем промышленных перемен. Автор скептически относится к ценности такого показателя, так как он только показывает, что промышленность была и ныне находится в состоянии движения. Остановленные предприятия не следует смешивать с исчезновением производств или промыслов. Предприятия закрываются в результате различного рода причин, таких, как исчерпание ресурсов, плохое управление, невозможность конкуренции с другими производствами, или перенесение данной отрасли промышленности в другие районы. Американская промышленность как раз и представляет в настоящее время и, вероятно, будет еще в течение известного времени представлять такую картину. Некоторые резоны такого состояния промышленности кроются в известных коренных изменениях наших производственных методов, о чем будет речь в одном из следующих разделов. В качестве подтверждения такого взгляда ценз 1900 г. дает список остановленных предприятий на момент переписи. Их было 3 834 предприятия, оцениваемых в один миллион долларов, и они охватывали 188 различных производств. Нет сомнения, что любое обследование в любое время даст подобные же результаты. Другие данные о подобных факторах можно найти в главе о строительстве, в главе о транспорте, в главе о рынке.

значение и в общем остались неизменными, хотя и изменилось занимаемое ими в промышленности место и усовершенствовался их инструмент. Эти профессии, как будет видно из дальнейшего изложения, должны, несомненно, сохраниться, так как на них держится промышленное производство. Только сравнительно небольшое количество производств исчезло, как таковое, хотя многие из них сохранились лишь в резко измененном виде.

Изменения в характере старых отраслей. Хотя много производств, фигурировавших в переписи 1900 г., сохранилось под тем же названием и в цензе 1925 г., общеизвестным является тот факт, что они претерпели резкие изменения как в смысле метода производства, так и в смысле технологического процесса. Во многих случаях мало общего осталось с соответствующими производствами, фигурировавшими под теми же названиями 50 лет тому назад. Иллюстрацией может служить производство по пошивке мужской одежды. Перепись 1900 г. зарегистрировала 28 014 предприятий с 191 043 рабочих и с выпуском, превышающим 415 млн. долл. В переписи 1925 г. зарегистрировано только 4 тыс. предприятий, занимающих только 174 332 рабочих, но с выпуском, превышающим 1 млрд. долл. Точно так же в 1900 г. было 23 560 сапожных мастерских, в которых по найму работало 9 689 человек и 1 900 так называемых фабрик с числом рабочих 143 тыс. человек. В 1925 г. зарегистрировано только 1 460 обувных предприятий, но в них занято было 206 992 человека и их производство оценивалось в 925 383 422 долл. Эта отрасль почти целиком перешла от ручного к механическому производству с соответствующими изменениями в рабочем составе. Практически все сохранившиеся старые отрасли были таким же образом в той или иной степени затронуты путем введения либо новых технологических процессов, либо новых методов производства.

Увеличение размера старых предприятий без изменения их характера. Много промышленных предприятий старого типа значительно выросло по свежим размерам. Произошло это по трем причинам. Прежде всего значительно увеличился самый размер многих промышленных изделий. Машины, паровозы, суда, мосты, например, чрезвычайно увеличились за последние годы в своих размерах, что потребовало соответствующего увеличения размеров отдельных агрегатов оборудования в производящих предприятиях. Далее необходимость обеспечить более значительную экономию в производстве привела к подобному же увеличению размера производственных единиц. Доменная печь в 500 т суточного

выпуска более экономична, чем печь в 100 т; не требуется более значительного персонала для обслуживания паровоза в 4000 сил по сравнению с 400-сильным паровозом. Наконец многие старые предприятия, не меняя характера своего производства, расширились только для того, чтобы в результате увеличения количества продукции обеспечить снижение производственных расходов.

Появление и рост новых производств и занятий. Гораздо более интересным и важным фактором является развитие новых отраслей производства и новых занятий. Изучение характера производственных методов, легших в основу строительства новых отраслей промышленности, дает возможность уяснить некоторые из наших промышленных проблем. Некоторые из этих новых отраслей, как автомобильное и аэропланное производство, являются надстройками и продолжением старых отраслей и профессий. Другие, как например электропромышленность, оставаясь вначале в пределах старых отраслей и старых профессий, развили однако много ответвлений и видоизменений этих старых отраслей и практически создали таким образом новые отрасли. Некоторые же из них, опираясь в основе своей на химические процессы, должны были быть построены путем применения старых механических способов. И при этом все они развивались в обстановке новых производственных методов. Поражает размер некоторых из этих новых производств. Автомобильная промышленность, не упоминавшаяся в цензе 1900 г., внесена в ценз 1925 г. как промышленность, занимающая 400 тыс. человек и выпускающая продукцию на 4 млрд. долл. Искусственное волокно, упоминаемое впервые в переписи 1925 г., занимало 19128 рабочих, а производство радио, насчитывающее только несколько лет, оценивалось в 1927 г. в 191 млн. долл. Стоимость выпуска телефонных и телеграфных аппаратов в 1927 г. оценивается в 119,2 млн. долл. Химическая промышленность занимала 38 075 рабочих и выпуск ее оценивался в 6 438 027 тыс. долл.

Новая отрасль производства, продукция которой имеет тенденцию вытеснить продукцию какой-либо старой отрасли производства, вовсе не необходимо должна уничтожить эту старую отрасль, даже если новый продукт во многих отношениях превосходит старый. Новый продукт может найти себе применение, расширяя область сбыта, и в то же время старый продукт сохраняет за собой часть прежнего поля распространения. Телефон не вытеснил телеграфа и оба они остались, несмотря на появление радио. Электричество не уничтожило газового освещения, точно так же как нефть не вытеснила угля. Моторный грузовик и ав-

тобус, повидимому, имеют тенденцию к координации с более старыми способами транспорта. Подобным же образом искусственное волокно заняло свое место и, вероятно, не вытеснит из употребления хлопка и льна. Мы без сомнения будем свидетелями развития новых синтетических продуктов для пополнения увеличивающегося дефицита в животных и растительных продуктах и можем ожидать появления новых продуктов, удовлетворяющих новые или старые нужды.

Основные принципы. Старейшими и наиболее важными экономическими принципами производства являются разделение труда и «перенос квалификации». Оба эти принципа применялись человечеством с незапамятных времен, но только в последнее время они получили командное значение. Первый принцип настолько хорошо известен и понятен, что на нем незачем останавливаться, — надо только указать его тесную связь со вторым принципом. Принцип «переноса квалификации» и его значение не так хорошо известны. Этот принцип связан с применением разного рода орудий производства. Как только какое-нибудь орудие производства совершенствуется, требуется меньше квалификации со стороны рабочего для получения данного результата. Истинное значение промышленной революции состояло в том, что она принцип «переноса квалификации» поставила на такую высоту, что рабочий стал придатком орудия производства, между тем как ранее, наоборот, орудие было придатком квалифицированного рабочего. Современное производство именно в этом главным образом и отличается от ручного производства. Однако, строго говоря, автоматической машины не существует, так как все требует человеческого внимания, и поэтому термины автоматов и полуавтоматов следует понимать только относительно ⁷.

⁷ Следует указать мимоходом, что развитие современной механизации базируется на применении так называемых машин-орудий. Такими основными орудиями являются токарный, строгальный, фрезерный, сверлильный и шлифовальный станки, так же как и их разновидности. Эти основные орудия получили высокую степень развития как в смысле размера, так и в смысле точности, и они играют огромную роль в современном производстве. Посредством таких основных производств, как литейное и прокатное, фабрикуется все машинное оборудование. И что также важно отметить, эти орудия могут сами себя воспроизводить. Следует также указать на то, как выросли эти основные орудия в своих размерах. Первый токарный станок, изготовленный в 1800 г., мог поднять один человек. Большие современные токарные станки могут обрабатывать цилиндры 10 фут. в диаметре и 40 фут. длиной, а наибольшая американская сверлильная машина может обрабатывать предметы до 60 фут. в диаметре. Важно еще и то обстоятельство, что могут быть сконструированы машинно-орудия еще большего размера и таким образом, если только это будут позволять другие условия, размер промышленных объектов может быть значи-

Эти новые методы, естественно, расширяют применение принципа разделения труда. Специализация промышленного предприятия автоматически специализирует и рабочих. И даже в предприятиях с невысокой специализацией разделение труда имеет место в виде разделения необходимых производственных операций: каждому рабочему поручается лишь одна операция или ограниченное число операций. А как результат такого разделения необходимых производственных операций получается возможность лучшего приспособления специальных машин для выполнения каждой операции. Таким образом принципы переноса квалификации и разделения труда дополняют друг друга.

Следует указать, что наряду с разделением физического труда может иметь место и разделение умственного труда. Таким образом труд инженера и конструктора был уже давно отделен от труда по фактическому выполнению производственного процесса. Развитие и распространение этого принципа в современном управлении производством, поскольку он является важнейшим принципом так называемой научной организации предприятий, будут рассмотрены в другом месте настоящего исследования. Важность этого принципа базируется на том, что организация труда оказывает на рабочего влияние, подобное тому, какое оказывает применение принципа переноса квалификации. Расширение опыта как научного, так и практического, открытие новых методов и новых технологических процессов производства, изобретение новых продуктов,— все эти факторы способствуют развитию применения принципов разделения труда и переноса квалификации.

Влияние на экономическое положение рабочего. Одним из важнейших результатов применения принципа переноса квалификации является рост капитальных вложений, отнесенных к одному рабочему. Двухгодичный ценз 1925 г. указывает, что капиталовложение составляло в 1849 г. около 560 долл. на одного рабочего. В 1919 г. эта величина возросла до, примерно, 5 тыс. долл., причем ежегодное приращение капитала всегда превосходит соответствующий рост рабочего состава. Одновременно с повышением стоимости орудий производства увеличивается использование энергии. С 1914 г. по 1925 г. число лошадиных сил на одного индустриального рабочего возросло с 3,3 до 4,3. Следует также отметить, что в то время как сельскохозяйственный рабочий все еще в значительной степени владеет своими орудиями производства, он только увеличен. Таким образом размер локомотивов, судов, мостов будет в дальнейшем, вероятно, определяться экономическими соображениями, а не размером наших основных машин-орудий.

уже их больше сам не изготавливает. Подобно тому как индустриальный рабочий все больше отрывался от права собственности на орудия производства, так и сельское хозяйство закончило свое отделение от производства механических орудий, начавшееся вместе с промышленной революцией.

Влияние на стоимость единицы изделий. Вполне установленным является принцип, что себестоимость единицы изделий может быть снижена путем применения принципов переноса квалификации и разделения труда. Выигрыш от применения разделения труда получается главным образом благодаря повышению скорости выполнения и сноровки, которую приобретает рабочий в результате повторения процессов. Выигрыш от применения усовершенствованных машин базируется на совершенно иных экономических основаниях. Принцип возможности снижения издержек производства по мере повышения количества продукции остается в силе, а в связи с этим во всех случаях, когда количества продукции велики, могут быть затрачены большие средства на усовершенствование машины. Возможные ограничения этого принципа будут указаны дальше.

Правильность этих положений целиком подтверждается данными ценза. Рост капитальных вложений, отнесенных к одному рабочему, уже был указан выше. Также характерен рост продукции на одного рабочего. В 1900 г. выработка рабочего составляла около 1 600 долл., в 1919 г. (последний ценз, который содержит такие данные) это отношение достигло, примерно, 7 500 долл. Если даже сделать скидку на изменение валютной ценности доллара, все-таки получается большой прирост ценности продукции, приходящейся на одного рабочего, и этим обстоятельством мы обязаны только улучшенным методам производства. Размер продукции на единицу инвестированного капитала составлял в 1890 г. 1,04. В 1919 г. это отношение составило 1,4. Имея, однако, в виду, что цена доллара в настоящее время значительно ниже, чем в 1919 г., фактическое соотношение окажется, вероятно, ниже. Повидимому, мы можем ожидать уменьшения выпуска на единицу инвестированного капитала уже хотя бы на основе закона убывающей доходности*.

Таким образом становится ясным, что степень применения принципов переноса квалификации и разделения труда зависит от количества вырабатываемой продукции. Чем больше это количество, тем дороже и совершеннее могут быть и орудия производства. Однако чем совершеннее будут орудия производства, тем дешевле получается продукция, а снижение стоимости про-

* «Закон» остается на совести автора. (Прим. ред.)

дукции стимулирует сбыт ее, что, в свою очередь, вызывает рост производства.

Стандартизация, упрощение и взаимозаменяемость. Одним из наиболее важных источников промышленных потерь является разнообразие производства многих изделий. Как выше было указано, себестоимость единицы продукции может быть, вообще говоря, понижена по мере увеличения количества последней. При данном общем количестве производства данного продукта количество каждого типа или вида данного продукта будет тем ниже, а его себестоимость, следовательно, тем выше, чем больше будет число этих типов или видов. Этот принцип хорошо известен большинству предприятий. Однако иные соображения заставляют часто производить данный товар в таком разнообразии размеров и типов, которое приводит к значительному сокращению, если не полному уничтожению, прибыли.

У предприятий всегда имеется естественное стремление иметь что-нибудь отличное от его конкурентов, чтобы иметь возможность рекламировать фактическое или мнимое превосходство своего товара. Таким образом появляется естественное стремление выпустить на рынок новые «усовершенствованные» модели, продолжая даже, может быть, производить те же старые модели. Кроме того имеется стремление и необходимость производить разнообразие товара соответственно различной покупательной способности отдельных категорий потребителей. Так, например, автомобили и фонографы производятся на всякие цены и всякого качества. Эта тенденция, которая и без того имеется у производителя, была значительно усилена политикой современного агрессивного продавца, который для преодоления сопротивления со стороны рынка сбыта требует все новых и все более привлекательных моделей.

У покупающей публики имеется тенденция к покупке товаров индивидуального характера. Многие желают иметь пишущую бумагу, перочинный нож или автомобиль, отличные от подобных же предметов соседа. В отношении нарядов или иных товаров личного употребления стремление к переменам моды имеется и со стороны покупателя и со стороны производителя. Как на очень яркую иллюстрацию этого стремления можно указать на появление на рынке в последнее время цветных простынь. Эти стремления со стороны производителя и потребителя внесли такое усложнение, что появилось движение не только остановить везде, где только возможно, эту тенденцию, но и устранить одну из имеющих место в промышленности потерь, связанную с ней. Это движение характеризуется общим термином «стандартизации», а очень важная часть этого движения,

которая была развернута департаментом торговли, получила удачное название «упрощения» (симплификация)⁸.

Правительственное бюро стандартов (The United States Bureau of Standards) ведает всеми основными научными стандартами, в то время как Американский технический комитет стандартов (The American Engineering Standards Committee), представляющий 33 американских технических и научных общества, является инстанцией, ведающей техническими стандартами, правилами безопасности и стандартной литературой. Эти и другие им подобные учреждения значительно способствовали развитию стандартизации вообще и стандартизации многих отдельных деталей машин, как болты, заклепки, зубчатые колеса. Все движение в целом нельзя назвать хорошо организованным и многое еще придется сделать прежде, чем можно будет назвать произведенную стандартизацию эффективной в общенародном масштабе. Проблема является сложной и трудной, и возможно, что во многих отраслях промышленности мы будем иметь только частичный успех.

Стандартизация в промышленном смысле означает сведение какого-либо товара к определенным типам, размерам и характеристикам. Несомненно больших сбережений можно будет достигнуть путем расширения этого принципа, хотя возможно, что полная стандартизация не является ни необходимой, ни даже желательной.

Идея упрощения ассортимента стимулируется Отделом упрощения (Division of Simplified Practice) департамента торговли. Общим методом разрешения этой проблемы является детальное изучение данного вида продукции и затем созыв совещания из представителей производства, распределения и потребления для выработки соглашения об исключении определенных типов и размеров. Таким путем были исключены 62 из 66 типов и размеров камней для мостовых, было значительно сокращено количество размеров для строительного леса и для многих других видов продукции. Не может быть никакого сомнения в экономическом значении применения политики симплификации в общенародном масштабе: огромных сбережений можно достигнуть простым уменьшением числа типов и размеров, не жертвуя при этом ни внешним видом товара, ни полезностью.

⁸ Здесь незначительно останавливаться на широких общих чертах международной и национальной стандартизации в отношении основных научных стандартов. Мы здесь рассматриваем только те стороны движения, которые оказывают влияние на современное производство в нашей стране, хотя упомянутая стандартизация и может иметь большое значение для всего народа, промышленности в целом или для отдельного предприятия.

Основной принцип массового производства состоит в том, что каждый элемент или каждая деталь данного изделия должны быть, насколько возможно, идентичны со всякой другой подобной деталью или подобным элементом. Всякое фабричное изделие является, вообще говоря, результатом труда многих людей, и сборка его производится из частей, изготовленных рабочими, которые могут никогда и не увидеть законченного продукта. Современный завод, производящий автомобили, швейные машины, часы или обувь, подобен реке, потому что составные части его продукции, словно притоки реки, вливаются в него из разных отделов и поглощаются в сборочной мастерской потоком готовых изделий. Успех такого метода производства зависит от степени точности или, как выражаются, «стандартности» изготовления каждого отдельного элемента.

Система взаимозаменяемости частей не замыкается в рамки производства каких-либо качественных изделий. Она применяется одинаково и к производству самых дешевых и к производству наиболее дорогих изделий, если только имеется массовое производство. Степень чистоты обработки или предела точности изготовления могут изменяться, принцип же остается неизменным. Механические пределы точности изготовления на лучших предприятиях замечательны. Наши лучшие стандартные измерительные калибры, применяемые на заводах, обладают точностью до одной трехмиллионной части дюйма. Составные части таких изделий, как пишущие машины или автомобили, выполняются с такой точностью, что никакой индивидуальной пригонки не требуется и она и не допускается в сборочной мастерской. Если обратить внимание на то, что такие результаты достигаются полуквалифицированными рабочими, то действие принципа переноса квалификации, как оно выявляется в современных орудиях производства, следует признать поразительным. Экономические результаты следует признать не менее поразительными. Несомненно, что наиболее замечательным и наиболее совершенным во многих отношениях изделием является автомобиль. Нет сомнения также, что из всех фигурировавших когда-либо на рынке изделий наибольший ценностный выпуск продукции на, один рабочий час может быть отмечен для некоторых из автомобильных марок с очень умеренной ценой. Распространение принципов стандартизации на приемы человеческого труда является крайне важным и приобретает все большее значение.

Управление по принципу экономии времени. Современное оборудование, построенное на принципе перебора квалификации, обычно называется оборудованием, берегающим труд. Одновременно оно является и экономящим

время. Нормальные затраты энергии для работы на полуавтомате могут быть даже значительно больше, чем затраты труда на обычном станке. Однако выпуск полуавтомата в единицу времени будет значительно больше, и следовательно, затрата труда на единицу продукции будет меньше. Автоматический станок таким образом экономит одновременно и время и труд, так как при его конструкции были одновременно учтены и принципы переноса квалификации и необходимость соответствующей мощности. Современная промышленная организация, обычно называемая научной организацией, заинтересована в экономии времени так же, как в экономии труда. Влияние ее на рабочего идентично с влияниями, оказываемыми принципом переноса квалификации.

Энергетика, транспорт, связь. Рассмотрение перемен в промышленности необходимо должно включать и рассмотрение вопроса о расходе энергии, о развитии транспортных возможностей, о связи и информации. Все эти факторы будут детально рассмотрены в других местах этого обзора, однако, представляется необходимым упомянуть об их результативном влиянии на рост промышленных предприятий и на перемены, имевшие в них место.

Возрастание применения энергии в промышленности является наиболее важным и значительным фактором. В переписи 1900 г. не приведено количество лош. сил, работавших тогда в промышленности, но ценз 1925 г. указывает рост числа лош. сил, работающих в промышленности с 22 264 343 лош. сил в 1914 г. до 35 772 628 лош. сил в 1925 г. Общая мощность первичных двигателей в Соединенных штатах приближается в настоящее время, повидимому, к 800 млн. лош. сил. Считается, что эта мощность, примерно, в четыре раза превосходит соответствующие цифры для Великобритании и Германии и в 10 раз данные для Франции. Еще более знаменательно, что народный доход на жителя в Соединенных штатах находится в таком же отношении к народному доходу в Великобритании, в каком находятся отнесенные к одному жителю количества лошадиных сил в обеих этих странах. Наша производственная мощность таким образом базируется в значительной степени на том, что наше производственное оборудование по своему характеру не только экономит время, но и экономит труд.

Следует отметить рост мощности оборудования электроцентралей. Первый крупный турбогенератор, построенный фирмой General Electric Co около 1900 г., имел мощность в 5 тыс. киловатт. В настоящее время единичные мощности в 50 тыс. киловатт являются обычными; комбинированные агрегаты в

100 тыс. киловатт не являются исключениями, а один агрегат в 208 тыс. киловатт находится в постройке. Новая электростанция State Line Power House, сооружаемая компанией Chicago Edison Co, будет иметь конечную мощность в 1 млн. киловатт и, повидимому, нет никаких препятствий к развитию таких станций как в смысле их числа, так и размера. Обзор наших предприятий общественного пользования, опубликованный в Blakemore Analytic Reports от 20 декабря 1926 г., указывает, что общая мощность первичных двигателей в этой отрасли составляла в 1902 г. 3 млн. л. с., в 1912 г. — 12 млн., в 1922 г. — 24 млн. и в 1930 г. составит предположительно 30 млн. сил. В качестве индекса роста применения энергии эти цифры очень показательны.

Система связи, как она развилась в нашей почтовой, телеграфной, телефонной и радио-сети, в огромной мере ускорила работу всей нашей промышленности. Это влияние нельзя измерить количественно, но его эффект в современной жизни очень велик. Система связи не только способствовала развитию ряда новых отраслей для обслуживания нужными ей самой изделиями, но она же значительно содействовала большим переменам в других отраслях. Вместе с транспортом она оказала влияние на размещение и на миграцию промышленности. Она же повлияла на значительное уменьшение необходимых запасов сырья и материалов на заводских складах. Быстрота почтово-телеграфного сообщения вместе с быстротой современного грузового транспорта значительно теснее связала между собой всю цепь производства. Развитие средств быстрого сношения, подобно развитию орудий производства и развитию энергетики, является старинной человеческой проблемой, но за рассматриваемый нами период она значительно подвинулась к своему разрешению.

Современная промышленность таким образом развивается в двух направлениях: во-первых, в сторону роста и развития старых отраслей и, во-вторых, в сторону развития совершенно новых отраслей, производящих новую продукцию. Старые отрасли промышленности имеют постоянную тенденцию изменять свой внутренний характер путем применения новых и все более усовершенствованных методов производства и путем дальнейшего развития разделения труда. Они проявляют тенденцию все больше отказываться от ручного труда и все больше развивать принцип переноса квалификации. В результате этого выпуск продукции на рынок все более возрастает, а это обстоятельство, в свою очередь, в связи с введением в употребление экономящих время механизмов, приводит к росту безработицы, независимо от соответствующего состояния конъюнктуры.

Некоторые из вытесненных, таким образом, рабочих находят себе работу на других старых предприятиях, а многие поглощаются вырастающими новыми отраслями. Размер этой безработицы, поскольку она захватывает квалифицированных рабочих, установить трудно, так как данные для этого отсутствуют. Но самый факт такой технологической, как ее называют, безработицы не нов. Он так же стар, как стара современная промышленная система, и является элементом, ей присущим.

Ценз 1900 г. характеризует этот тип безработицы следующим образом: «Фактором, реально повлиявшим во многих отраслях на снижение современных заработков фабричного рабочего, является вытеснение квалифицированного рабочего машинами, и замена квалифицированных рабочих сравнительно неквалифицированным персоналом. Эта тенденция заметна во многих отраслях промышленности. Ее эффект двоякий: сокращается число рабочих, вырабатывающих данное или возросшее количество продукции, и таким образом снижается общая сумма заработной платы всей группы и, с другой стороны, снижается средний уровень заработной платы в связи с более низким уровнем требующейся квалификации. Влияние введения и усовершенствования механического оборудования на положение высококвалифицированного работника является экономическим вопросом величайшей важности». Далее доклад приводит цифровые данные в подтверждение высказанной мысли и указывает в качестве примера на положение в обувной промышленности, где «рост продукции в ценностном выражении на 18,3⁰/₀ получился при росте стоимости машинного оборудования на 22,2⁰/₀ и при росте числа рабочих только на 6,9⁰/₀ и при видимом снижении всей суммы зарплаты на 2,5⁰/₀». Здесь правильно изображена картина эффекта, который оказывает введение современных методов производства. Однако в этих словах не затронут очень важный фактор в виде снижения стоимости единицы продукции точно так же, как не принят в расчет рост промышленности по изготовлению обувных машин.

Вышеизложенный ход вещей за период 1900—1925 гг. не оправдал опасений, высказывавшихся в цензе 1900 г. Этот ценз подсчитывает число рабочих, занятых в обувной промышленности, как ручной, так и фабричной, в 153 620 человек и приводит их заработок в 63 304 344 долл., или по 415 долл. на человека. В 1914 г. число занятых рабочих составило 191 555 и их заработок составил 105 695 404 долл., т. е. около 522 долл. на человека. В 1925 г. здесь было занято 206 992 рабочих с заработком в 225 787 981 долл., или около 1 090 долл. на человека. Покупательная способность доллара 1925 г. составляла около 66⁰/₀

покупательной способности его в 1913 г., или 53% в отношении доллара 1900 г.; но даже и с учетом этого обстоятельства получается выигрыш в реальном заработке за петкшнй период. Далее в 1900 г. в этой отрасли было запято 4 649 подростков шнже 16 лет с заработком в 822 648 долл., т. е. с заработком около 177 долл. на малолетнего. Такие факты в настоящее время в прогрессивных штатах не допускаются.

Точно так же в полиграфической промышленности. Ценз 1900 г. зарегистрировал число рабочих в 162 992 с заработком в 84 249 963 долл., или около 517 долл. на человека. Ценз 1925 г. указывает число занятых рабочих в 251 276 человек, заработок в 438 832 974 долл., или 1 746 долл. на человека. И здесь, даже учитывая разницу в стоимости доллара, получается решительный прирост. Далее, такие выкладки не учитывают возрастания рабочих в отраслях, производящих оборудование для рассматриваемых отраслей. В 1925 г. стоимость оборудования для полиграфической промышленности, произведенного в Соединенных штатах, составила 69 216 683 долл., а соответствующая стоимость оборудования для обувной промышленности — 11 769 137 долл. и каждая из этих отраслей имеет еще ряд ответвлений, которые трудно проследить. Анализ других отраслей, несомненно, указал бы подобные же тенденции.

Расширение старых отраслей промышленности происходит, однако, повидимому, недостаточно быстро для того, чтобы поглотить подрастающее поколение, но до настоящего времени избыток лиц, не поглощаемых старыми отраслями, получал занятие в новых отраслях производства. Эти новые массовые производства заслуживают большого внимания. Большинство из них, например автомобильное, телефонное производство или производство кассовых аппаратов, уже больше не развивалось в основе своей на базе применения обученной рабочей силы. Эти производства с самого начала были поставлены как массовые производства. Современный завод для массового производства не есть предприятие постепенно развивающееся. Оно с самого начала проектируется на полное применение принципов переноса квалификации и разделения труда. Число квалифицированных и хорошо обученных рабочих на таком заводе невелико по сравнению с наличным количеством полуквалифицированного персонала и с числом людей, занятых в широко развитой конторской работе. Персонал для таких предприятий незачем рекрутировать в сколько-нибудь значительном масштабе в старых отраслях производства. Этот персонал можно набрать среди молодых людей и женщин, имеющих мало опыта или вовсе не имеющих опыта в той специальной работе, которую им предстоит выполнить. И все-таки

в результате современных методов производства они очень быстро научаются производить такие топкие изделия, как телефоны или радиоаппараты, производство которых при старых методах потребовало бы высокой квалификации и большой выучки.

Выводы. Из вышесказанного становится ясно, что американская промышленность находится в состоянии постоянного движения, в результате чего многие отрасли не только изменяют свой характер и свой персонал, но и претерпевают большие изменения в своем экономическом положении. Некоторые из этих изменений и тенденций могут быть формулированы так:

1. Имеется постоянная тенденция к полному вытеснению ручных процессов и замене их фабрично-заводскими, за исключением таких отраслей, как строительная. Но даже и в такие отрасли проникают новые методы, как, например, электрическая сварка.

2. Во всей фабрично-заводской работе имеется тенденция распространять принцип переноса квалификации и разделения труда не только на область собственно производства, но и на область управления, которая также механизмуется быстрым темпом. И эта тенденция приводит к тому, что ряд занятий и профессий разбиваются на маленькие функции, выполнить которые могут люди малой квалификации и малого опыта.

3. Следует различать исчезновение отраслей и их трансформацию в связи с введением современных методов. Цenz показывает исчезновение только очень небольшого числа отраслей, так как отрасли, зарегистрированные в 1900 г., в огромной своей части воспроизводятся и в списках 1925 г. Эти отрасли, однако, во многих случаях совершенно изменились внутренне в результате введения современных методов производства. Например, обувное дело и швейная промышленность хотя и сохранили то же название, но являются фактически во многих отношениях новыми отраслями промышленности.

Многие отрасли, такие как судостроение, паровозное дело и общее машиностроение, хотя внешне сохранили свою прежнюю форму, однако, выросли в своих размерах и в своей мощности. Изделия, ими выпускаемые, очень часто значительно увеличились, а следовательно и оборудование для производства этих изделий значительно увеличилось в своих размерах. До сих пор, повидимому, не достигнут предел в смысле размеров отдельных изделий. В дальнейшем мы будем свидетелями строительства еще более мощных локомотивов, мостов, судов, зданий и туннелей.

4. С другой стороны последняя четверть века была свидетелем большого роста новых отраслей производства, как результата научных открытий и развития механики. Этот факт хорошо иллюстрируется телефоном, радиоаппаратами, автомобилем, искуе-

ственным волокном, рефрижераторами, электрической сваркой, химией и электропромышленностью. Все эти отрасли нельзя рассматривать как явление временного характера, так как многие из них выросли в огромные предприятия, занимающие много тысяч рабочих и дающие в огромных количествах новую продукцию, которая нашла себе вполне подготовленный рынок сбыта. Эти новые предприятия в действительности представляют собой наиболее замечательную и наиболее важную фазу современной промышленности, и их истинное значение, возможно, является ключом к нашему промышленному и экономическому будущему.

5. Таким образом наметилась все более возрастающая тенденция к массовой фабрикации, в особенности в области этих новых видов продукции, в целях снижения цены и расширения рынка сбыта. Этот принцип применяется не только к продукции, имеющей реальное значение, но и к изделиям сомнительного экономического значения. Эта тенденция, естественно, увеличивает размеры фабрично-заводских предприятий, что, в свою очередь, отражается в постоянном росте предприятий, составляющих собственность корпораций.

6. Современные производственные методы проявляют тенденцию ко все более высокой специализации по линии четырех групп: управления, проектировки, изготовления инструмента и собственно производственной операции. Проектирование самого изделия, а также общих методов производства и проектирование предприятий стало само по себе профессией, почти совершенно обособленной от фактического производства. Подобным же образом современные орудия производства поставляются строителями машин-орудий и производителями специальных машин. Наконец, собственно производство на больших заводах массовой продукции выполняется в значительной степени типом «рабочего — оператора», т. е. лицом, которое приспособилось к работе на определенном орудии или к производству определенной операции, в которой большая роль отведена принципу переноса квалификации. Автомобили, пишущие машины, обувь, швейные машины и т. д. производятся не опытными рабочими-механиками, а полуквалифицированными операторами, на которых эта область производства была, так сказать, «распространена» благодаря введению новых методов фабрикации.

7. Параллельно этим процессам идет быстрый рост энергетических установок, приводимых в движение паром, водой или нефтью и в огромной степени влияющих на рост выпуска изделий каждым рабочим. Так же быстро развиваются возможности транспорта и способы культурных сношений, которые ускоряют движение всего промышленного механизма. Естественно, что это

сделало промышленность более чувствительной и более подвижной. В связи с этим меняются и повышаются экономические преимущества различных частей страны и создаются новые индустриальные центры.

8. Следует отметить, что промышленное развитие становится все менее и менее делом случая, поскольку оно зависит от основных научных данных. Немного лет тому назад новые идеи проникали в промышленность главным образом в результате работы отдельных изобретателей, экспериментировавших на собственный страх и риск, или в результате работ университетских лабораторий. В настоящее время идея организованных промышленных исследований как в университетских лабораториях, так и во многих промышленных предприятиях является вполне установившимся фактом.

9. Наконец, опыт указывает, что смещения в области труда, именуемые технологической безработицей, являются постоянным спутником прогресса современной промышленности. Подобно другим потерям в нашей индустриальной системе, и это явление требует изучения. Во всяком случае наша надежда на экономический прогресс базируется столько же на росте эффективности и на устранении потерь в производстве, сколько и на введении новых процессов фабрикации и новых изобретений.

Часть вторая.

ТЕХНИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ФАБРИЧНО-ЗАВОДСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Л. П. Эльфорд.

1. Общие изменения в технических факторах производства.

Ключом к пониманию современных технических перемен в промышленности является рост производительности или рост выработки на одного рабочего. Поэтому все остальные факторы следует изучать в отношении к изменениям производительности. Показателями, которые изучают количественно в общепромышленном масштабе, являются:

1. Физический объем продукции.
2. Число рабочих.
3. Выплаченная заработная плата.
4. Стоимость материалов.
5. Первичная * себестоимость.
6. Мощность первичных двигателей.

* Под «первичной» себестоимостью здесь понимается сумма издержек производства только по двум статьям, по стоимости материалов плюс зарплата. (Прим. пер.)

7. Стоимость заводских зданий.
8. Стоимость фабрично-заводского оборудования.
9. Число недельных рабочих часов.
10. Недельная ставка зарплаты.

Кроме того следует еще изучать два производных показателя, а также индивидуальную производительность труда, т. е. всего еще три показателя:

1. Выработку на одного рабочего.
2. Первичную себестоимость единицы продукции.
3. Мощность первичных двигателей на одного рабочего.

В таблице 1 приведены индексные показатели для всей американской промышленности за период с 1899 г. до последней даты опубликованных статистических данных.

Все эти показатели приведены в графиках на диаграммах 1—7 для наглядного обозрения перемен, имевших место в промышленности. Диаграммы выполнены в полупологарифмических координатах.

Диаграмма 1 изображает динамику выработки одного рабочего и первичной стоимости единицы продукции. Первая стала подниматься с 1919 г. Вторая с того же года стала неуклонно понижаться.

Диаграмма 2 изображает три кривые — физический объем продукции, число занятых рабочих и выработку на одного рабочего. Третья кривая получается в результате деления данных первой кривой на данные второй.

Диаграмма 3 дает стоимость материалов, выплаченной заработной платы и физического объема продукции. Первые две кривые дают те издержки производства, которые в сумме своей характеризуют первичную себестоимость продукции.

На диаграмме 4 представлены также три кривые — первичная себестоимость, физический объем продукции и первичная себестоимость единицы продукции. Последняя получается в результате деления первичной себестоимости на физический объем продукции.

Диаграмма 5 иллюстрирует сравнительную динамику мощности первичных двигателей, стоимости фабрично-заводских зданий и машинного оборудования, выраженной в долларах 1899 г., и физического объема продукции.

Диаграмма 6 дает графическое сопоставление недельной ставки зарплаты, числа недельных рабочих часов и первичной себестоимости единицы продукции. Выплаченная заработная плата, т. е. произведение числа рабочих часов на часовую заработную плату, является одним из элементов первичной себестоимости.

Таблица 1. Индексные изменения для 13 производственных показателей за период с 1899 г. до последних опубликованных статистических данных

(для всех граф, кроме 10-й и 11-й, за базисный год принят 1899 г., а для 10-й и 11-й — 1914 г.)

Г о д ы	Физический объем производства	Число рабочих	Выпущенная зарплата	Стоимость материалов	Первичная себестоимость	Мощность первичных двигателей	Стоимость фабрично-заводских зданий	Стоимость оборудования	Число недельных рабочих часов	Недельная ставка заработной платы	Выработка на 1 рабочего	Первичная себестоимость единицы продукции	Мощность первичных двигателей на одного рабочего
1899 а)	100	100	100	100	100	100	100	100	—	—	100	100	100
1904 а)	122	117	130	129	130	134	139	138	—	—	104	106	115
1909 а)	159	145	171	183	181	185	187	187	—	—	110	114	132
1914 а)	169	156	203	215	212	222	221	223	100	100	108	125	151
1918	220	210	—	—	—	—	225	230	—	—	—	—	—
1919 а)	214	204	522	563	553	292	—	—	—	—	104	258	152
1920	222	205	—	—	—	—	—	—	95	234	—	—	—
1921 а)	170	158	410	383	388	—	—	—	88	188	107	228	—
1922	223	173	—	—	—	—	285	296	96	192	—	—	—
1923 а)	261	197	550	524	528	330	—	—	96	212	132	202	176
1924	246	184	—	—	—	—	—	—	91	210	—	—	—
1925 а)	275	188	536	547	545	356	—	—	94	214	147	198	199
1926	285	189	—	—	—	—	—	—	94	216	—	—	—
1927	280	187	—	—	—	—	—	—	—	—	6) 151—5	—	—

а) Годы цензов. б) По оценке Woodlief Thomas'a.

Источники: Графы 2, 3, 7 и 12 из статьи W. Thomas «The Economic Significance of the Increased Efficiency of American Industry», «American Economic Review», март 1928 г. (Supplement).

Графы 4—5 из «United States Census of Manufactures», 1925 г.

Графы 8—9 из статьи Charles W. Cobb и Paul H. Douglas «A Theory of Production», «American Economic Review», март 1928 г. (Supplement).

Графы 10—11 из «Wages in the United States», 1914—1926, опубликованные «National Industrial Conference Board».

ДИАГРАММА 1. Соотношение между выработкой рабочего и первичной себестоимостью единицы продукции.



ДИАГРАММА 2. Соотношение физического объема продукции, числа рабочих и выработки рабочего.



ДИАГРАММА 3. Соотношение стоимости материалов, выплаченной заработной платы и физического объема продукции.

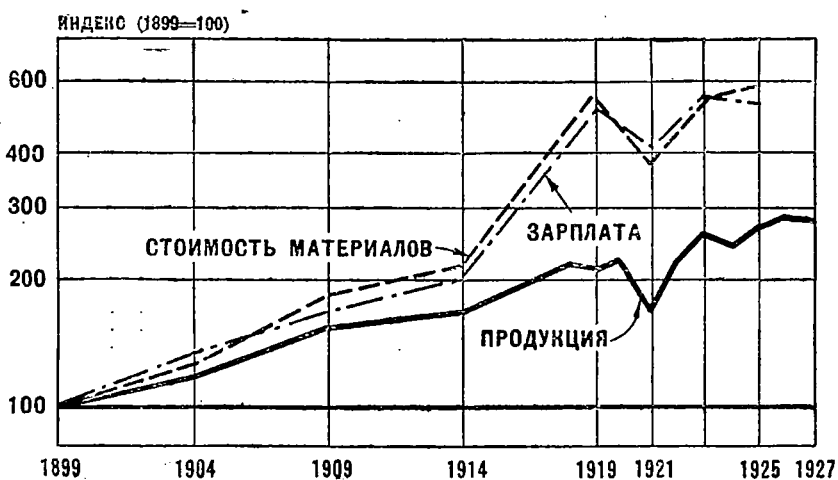
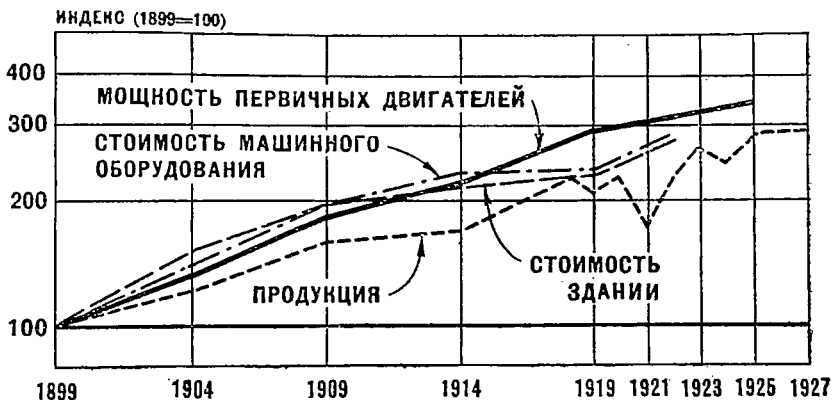


ДИАГРАММА 4. Соотношение первичной себестоимости, физического объема продукции и первичной себестоимости единицы продукции.



ДИАГРАММА 5. Соотношение мощности первичных двигателей, стоимости промышленных зданий и оборудования и физического объема продукции.



На диаграмме 7 представлены три кривые — мощность первичных двигателей, число занятых рабочих и мощность первичных двигателей, отнесенная к одному рабочему. Данные первой кривой, деленные на данные второй, дают третью кривую.

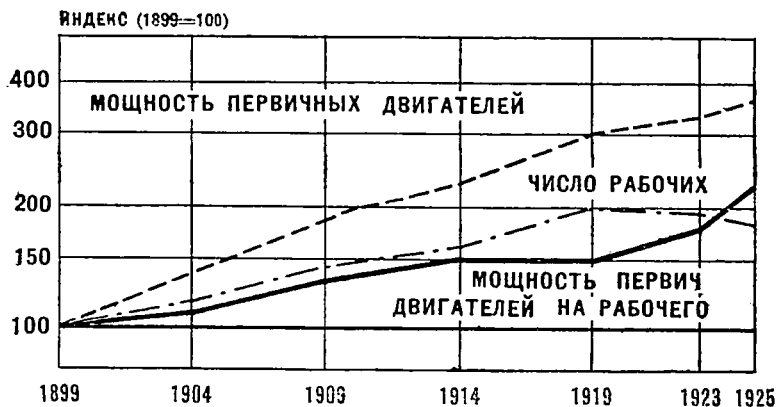
В таблице 2 приведены конечные процентные изменения по упомянутым 13 показателям для двух периодов: для периода 1899—1919 гг. и для времени с 1919 г. до момента последних опубликованных статистических данных. Там же приведен и средний годичный процент изменения для каждого из этих периодов (см. табл. 2).

Диаграмма 6. Соотношение недельной ставки заработной платы, первичной себестоимости, единицы продукции и числа проработанных часов.



Физический объем продукции. Физический объем производства американской промышленности неуклонно возрастал за период с 1899 г. Только за один 1921 год имеется заметное падение. Годом наивысшей продукции был 1926 г., в следующем 1927 г. продукция понизилась на 2%. Процентный прирост за

Диаграмма 7. Соотношение мощности первичных двигателей, числа рабочих и мощности первичных двигателей на рабочего.



период с 1899 по 1919 г. составил, как показывает табл. 2, 112%; прирост за период с 1919 по 1927 г. — 46,5%. Как показывают статистические данные и как это иллюстрируется диаграммами, прирост продукции соответствует приросту производительности труда.

Число занятых рабочих. Число занятых в промышленности рабочих росло неуклонно с 1899 по 1919 г. Определенное

Т а б л и ц а 2. Процентные изменения 13 производственных показателей

(вычислены по методу наименьших квадратов)

Показатели	Процентные изменения (рост, за исключением случаев, отмеченных знаком минус)			
	Полное изменение за период 1899—1919 гг.	Годовое изменение за период 1899—1919 гг.	Полное изменение за период с 1919 до указанного года	Годовое изменение за период с 1919 до указанного года
Продукция	112	5,60	46,5 (1927)	5,81 (1927)
Число занятых рабочих	103	5,15	— 2,9 (1927)	— 0,36 (1927)
Выработка рабочего	4,7	0,24	53,5 (1927)	6,69 (1927)
Мощность первичных двигателей	205	10,25	22 (1925)	3,67 (1925)
Мощность первичных двигателей, отнесенная к одному рабочему	47	2,35	30,9 (1925)	7,0 (1925)
Стоимость материалов	1 135	56,75	9,7 (1925)	1,02 (1925)
Выплаченная заработная плата	878	43,90	11,4 (1925)	1,9 (1925)
Стоимость зданий	123	6,15	26,7 (1922)	8,9 (1922)
Стоимость оборудования	129	6,45	28,7 (1922)	9,6 (1922)
Первичная себестоимость	1 050	52,50	7,2 (1925)	1,2 (1925)
Первичная себестоимость единицы продукции	182	9,10	— 24,5 (1925)	— 4,03 (1925)
	1914—1920	1914—1920	1920—1926	1920—1926
Число проработанных в неделю рабочих часов	— 5	— 0,83	0,9	0,15
Ставка недельной заработной платы	134	22,33	1,04	0,17

падение этого числа имело место в 1921 г., что привело к росту безработицы в этом году. Годы 1922 и 1923 показывают улучшение рынка труда, однако, число занятых рабочих в этом последнем году было значительно ниже, чем в 1919 и 1920 гг. С 1923 по 1924 г. имеет место некоторое падение числа рабочих и затем стабилизация за весь период до 1927 г. Процентный рост с 1899 по 1919 г. составил, как видно по табл. 2, 103%, а снижение числа рабочих с 1919 по 1927 г.—2,9%. Таким образом за период значительного роста выработки на рабочего наблюдается снижение числа занятых рабочих.

Выплаченная заработная плата. Полная стоимость занятого * в производстве труда, т. е. сумма выплаченной заработной платы, сильно росла за период вплоть до 1919 г., а в дальнейшем обнаруживает малые изменения. Общій рост за период с 1899 по 1919 г. составил 878%. Общій рост за период 1919—1925 гг.—11,4%.

Стоимость материалов. Полная стоимость материалов, потребленных в производстве, т. е. сумма, уплаченная за них в долларах, показывает большой рост за период 1899—1919 гг.

* Это отождествление остается на совести автора. (Прим. ред.)

Наибольший подъем имеет место в последнее пятилетие этого периода. В период с 1919 по 1925 г. (последний год, для которого имеются данные) происходит легкий подъем. Общий рост в процентах с 1899 по 1919 г. составляет 1135%.

Первичная себестоимость. Первичная себестоимость, т. е. сумма стоимости материалов и труда, изменялась соответственно изменениям тех двух факторов, из которых она складывается. Изменение ее характеризуется ростом в 1050% за период 1899—1919 гг. и небольшим дальнейшим ростом в течение 1919—1925 гг.

Мощность первичных двигателей. Изменения, имевшие место в применении механической энергии, являются несомненно наиболее значительными. В этой области наблюдается неуклонный рост с 1899 г. по настоящее время. Диаграмма показывает, что этот рост характеризуется почти прямой линией, что указывает на приблизительно равномерный характер этого роста. Процентный рост с 1899 по 1919 г. составляет 205, с 1919 по 1925 г.—22%.

Стоимость фабрично-заводских зданий. Стоимость фабрично-заводских зданий, пересчитанная на доллары 1899 г., росла быстрее продукции вплоть до 1922 г., последнего года, для которого имеются статистические данные. Процентный рост с 1899 по 1919 г. составляет 1230%, с 1919 по 1922 г.—26,7%. Кривая роста идет более или менее равномерно и дает некоторый выгиб в 1919 г., когда начинается рост производительности труда.

Показателем изменений, имевших место после 1922 года, могут служить данные одного исследования о величине площади пола промышленных зданий, на выстройку которых из года в год, начиная с 1915 г. заключались контракты¹. Эти данные, выраженные в кв. футах, таковы:

1915 г.	64 000 000	1921 г.	36 000 000
1916 >	97 000 000	1922 >	66 000 000
1917 >	109 000 000	1923 >	62 000 000
1918 >	181 000 000	1924 >	41 000 000
1919 >	153 000 000	1925 >	59 000 000
1920 >	128 000 000	1926 >	68 000 000

Годом наибольшего законтрактования этой добавочной производственной площади был 1918 г.; в последующие два года

¹ Эти данные относятся не ко всем Соединенным штатам, а только к 27 наиболее важным промышленным штатам, причем можно считать, что они дают 75% всего строительства промышленных зданий. Эти штаты таковы: Мен, Нью-Гемпшир, Массачусетс, Род-Айленд, Вермонт, Коннектикут, Нью-Йорк, Нью-Джерси, Пенсильвания, Делавер, Мериленд, Виргиния, Э. Виргиния, Иллинойс, Индиана, Огайо, Миннесота, Мичиган, Висконсин, Айова, Канзас, С. Каролина, Ю. Каролина, С. Дакота, Ю. Дакота, Миссури, Небраска.

сумма договоров, заключенных с подрядчиками, была также высокой. Для этих трех лет вышеуказанная таблица дает полную законтрактованную площадь в 462 млн. кв. фут., площадь, которая несомненно была уже в пользовании, когда в 1926 году производительность сразу поднялась вверх. Соответствующую площадь для всей страны можно оценить в 616 млн. кв. фут.

Стоимость механического оборудования. Изменения в стоимости использованного в промышленности оборудования, пересчитанной на доллары 1899 г., соответствуют изменениям в стоимости промышленных зданий. Определенный рост наблюдается в период 1899—1922 гг., причем 1922 год является и последним, для которого имеются данные. Процентное изменение за период 1899—1919 гг. составляет 129 при дальнейшем возрастании на 28,7% за период 1919—1922 гг.

Среднее недельное число рабочих часов². Имевшее место в течение текущего столетия снижение числа недельных рабочих часов отчетливо сказалось к 1919 г. Снижение за период с 1914 г. было равномерным. Число недельных рабочих часов в 1914 г. было 51,5, между тем как соответствующее число для 1925 и 1926 гг. составило 48,2. Падение числа рабочих часов наблюдается в период депрессии 1921 г.; в 1922 и 1923 гг. число часов возрастает, а в 1924 г. снова слегка снижается. Движение среднего числа фактических недельных рабочих часов за период 1924—1926 гг. представлено в следующей таблице:

1914 г.	51,5	1923 г.	49,2
1920 »	48,7	1924 »	46,8
1921 »	45,5	1925 »	48,2
1922 »	49,2	1926 »	48,2

Недельная ставка заработной платы. Недельная ставка заработной платы быстро нарастала за период 1914—1919 гг. с легкой тенденцией дальнейшего роста после 1921 г. до настоящего времени. В этом отношении наблюдается старая тенденция: в периоды роста производительности труда растет и заработная плата. Рост заработной платы с 1914 до 1920 г. шел быстрее, чем в период с 1920 по 1926 г. Движение средней заработной платы за период 1914—1926 гг. видно из следующей таблицы:

1914 г.	12,54	1923 г.	26,54
1920 »	29,37	1924 »	26,28
1921 »	23,60	1925 »	26,93
1922 »	24,04	1926 »	27,16

² Очень полезным показателем, который следовало бы ввести в будущих промышленных цензах, является число проработанных рабочих часов в год: этот показатель более характерен, чем показатель среднего числа недельных рабочих часов.

Производительность рабочего. Выработка или производительность одного рабочего получается при делении физического объема продукции на число занятых рабочих. Таким образом это — величина производная, зависящая от степени использования факторов производства, непосредственно влияющих на рост продукции: последняя является числителем, а число рабочих знаменателем. Процентный рост выработки на рабочего за период 1899—1919 гг. составил 4,7, т. е. выработка почти не менялась за первые 20 лет XX в. Рост этого показателя за период 1919—1927 гг. составил 53,5%, подчеркивая этим еще раз, что значительные изменения должны были иметь место в ряде производственных факторов как раз накануне или в момент критического периода 1919—1920 гг.

Первичная себестоимость единицы продукции. Первичная себестоимость единицы промышленной продукции, получающаяся как результат деления полной первичной себестоимости на количество продукции, находится в непосредственной зависимости от тех производственных факторов, которые увеличивают эффективность производства и способствуют более экономному расходованию материалов и труда. Но она находится также в зависимости от изменений в ценах на сырье и в зарплате, в свою очередь обуславливаемых конъюнктурными изменениями. Таким образом на изменениях первичной себестоимости единицы продукции отражается происходящий технический прогресс. Выдающимся примером за период с 1919 г. в этом смысле является динамика стоимости автомобиля, которая обнаружила неуклонное снижение главным образом в результате изменений технологических процессов и методов производства.

С другой точки зрения этот показатель важен потому, что он указывает на результаты той кампании по снижению себестоимости, которую начали американские предприниматели со времени окончания мировой войны.

Изменения показателя единичной себестоимости как раз противоположны динамике выработки на рабочего. За период 1899—1919 гг. себестоимость повысилась на 182%, за период 1919—1925 гг. она снизилась на 24,5%.

Мощность первичных двигателей на одного занятого рабочего. Изменения, имевшие место в отношении этого показателя, привлекли к себе столько же внимания, сколько изменения в показателе производительности труда.

Общий рост этого показателя за период 1919—1925 гг. приближается к общему росту его за период 1899—1919 гг. Последняя величина составляет 47⁰/₀, в то время как первая равна 30,9⁰/₀.

* * *

Для того чтобы нагляднее было видно, какие показатели подверглись наибольшему изменению за период с 1919 г., все показатели были разбиты на три группы. Первая группа содержит те показатели, которые указывают резкий годовой прирост. Вторая группа содержит показатели с резким снижением. Третья группа охватывает показатели с сравнительно малыми годовыми изменениями.

Факторы первой группы дают итоговый процентный прирост за весь период с 1919 г. до момента последних опубликованных статистических данных от 22⁰/₀ и выше. В третьей группе соответствующее процентное изменение идет, начиная с 11,4⁰/₀ к низу.

Эти изменения приведены в нижеследующем сопоставлении (согласно табл. 2). Указанные здесь величины, подсчитанные по методу наименьших квадратов, выражают скорее общие тенденции, а не точные имевшие фактически место изменения.

Резкий рост показателей после 1919 г. (в ⁰/₀):

Продукция	46,5
Выработка одного рабочего	53,5
Общая мощность первичных двигателей	22,0
Мощность первичных двигателей на одного рабочего	30,9
Машины и оборудование	28,7
Фабрично-заводские здания	26,7

Резкое падение показателя после 1919 г.:

Первичная себестоимость единицы продукции	— 24,5
---	--------

Небольшие изменения показателей после 1919 г.:

Полная сумма заработной платы	11,4
> стоимость материалов	9,7
> первичная себестоимость продукции	7,2
Недельная ставка заработной платы	1,04
Число недельных рабочих часов	0,9
> занятых рабочих	— 2,9

Первая из этих групп факторов, та именно, которую мы главным образом здесь и рассматриваем, включает в себя три физических (или, как больше подходит для целей данной работы, технологических) фактора: мощность первичных двигателей, фабрично-заводские здания и машины и оборудование. Эти факторы заслуживают дальнейшего изучения. Четвертым фактором, также заслуживающим быть включенным в это изучение, являются материалы и производственные процессы. Ввиду отсутствия данных о физическом объеме расхода материалов в промышленности, изучение количественных изменений, имевших место в эффективности

использования материалов, не представляется возможным. Известно, однако, что послевоенный период дал целый ряд новых материалов и был свидетелем развития многих усовершенствованных методов производства. Все эти факторы будут рассмотрены ниже в разделе II.

II. Особые изменения в некоторых технических факторах производства.

Сведения и данные, на которые опирается эта часть нашей работы, получены из многих источников и добыты различными способами³. Добыты таким образом данные изложены в 11 подразделениях, касающихся тем, отмеченных в конце раздела I. Эти темы таковы:

- | | |
|---------------------------------|---|
| 1. Промышленные исследования. | 7. Промышленные здания. |
| 2. Продукты и материалы. | 8. Фабрично-заводские здания. |
| 3. Производственные процессы. | 9. Транспортное оборудование. |
| 4. Промышленные потери. | 10. Мероприятия по охране труда и технике безопасности. |
| 5. Энергетика в промышленности. | 11. Искусственное освещение. |
| 6. Силовое оборудование. | |

Число примеров, которые могли иллюстрировать каждый из разделов 2, 3, 4 и 9, было значительно больше, чем то позволяло имевшееся в распоряжении место. Поэтому для каждого раздела было взято 50 примеров, как максимум, причем выбраны были наиболее типичные.

Масштаб данных, полученных по промышленной деятельности, изученных и проанализированных в настоящей части исследования, виден из прилагаемого списка количества сообщений, включенных в каждый из следующих разделов. Общее количество сообщений составляет около 1100.

1. Промышленные обследования	599
2. Новые продукты и материалы	50
3. Производственные процессы	50
4. Промышленные потери	101
8. Фабрично-заводское оборудование	200
9. Транспортное оборудование	50
11. Искусственное освещение	38
<u>Итого</u>	<u>1088</u>

³ Оперативные данные получены от промышленных фирм либо путем корреспонденции, либо путем личного контакта. Статистические данные получены из докладов Бюро цензов. Изучение литературы обеспечило технические данные главным образом в области промышленной энергетики, а изучение текущей инженерной литературы вместе с соответствующей корреспонденцией дало информацию о промышленных материалах, производственных процессах и транспортном оборудовании.

I. Промышленные исследования. К счастью для целей настоящего исследования, Национальный совет исследований (National Research Council) разослал в начале 1928 г. тщательно разработанную анкету 5 тыс. северо-американским промышленным предприятиям с капиталом не менее 1 млн. долл. каждое⁴. Поскольку 599 ответов на эту анкету дали определенную информацию, постольку изложенные далее в виде таблицы результаты можно рассматривать, как широкую проверку того, в каком положении находится в настоящее время дело промышленных исследований в американской промышленности. Анкета пыталась собрать материалы о существовании исследовательских лабораторий, о программе исследований, о величине годовых расходов на таковые, об услугах, оказанных промышленности, и полученных в результате исследовательской деятельности прибылях.

Данные анкеты сведены в таблице 3. Контрольная графа с левой стороны таблицы регистрирует 40 групп промышленных производств. Далее следуют пять граф, показывающих, насколько в данной группе организованы изыскания и каков характер имеющихся лабораторий, если таковые имеются. Следующие шесть граф касаются программы исследований и показывают, какие цели имеются в виду при исследованиях. Остальная часть таблицы касается расходов по исследованиям и выгод от них.

Классификация групп. Классификация производств, принятая в таблице 3, не вполне совпадает с классификацией, установленной Бюро цензов, но находится в возможно близком соответствии с последней. В некоторых случаях было получено слишком мало ответов для того, чтобы можно было выделить их в индивидуальную группу, для чего как минимум была зафиксирована необходимость пяти ответов. Поэтому пришлось установить классификацию, слегка отличную от классификации, применяемой Бюро цензов. Различная терминология встречалась в ответах для характеристики работы лабораторий в смысле исследований, открытий, испытаний и контроля. В таблице лаборатории для открытий включены в группу исследовательских лабораторий, а лаборатории для контроля в группу лабораторий по испытаниям.

Одна группа в классификации производств, именно группа (легкого) машиностроения, требует объяснений: В эту группу включены такие механизмы, как пишущие машины, ковровые пылесосы, радиоаппараты, огнестрельное оружие и т. п.

Исследовательская деятельность. Из 599 промышленных компаний, приславших информацию, 52% сообщили, что они ве-

⁴ Ответы на эту анкету были присланы нам для ознакомления, благодаря любезности Maurice Holland'a, директора отдела инженерных и промышленных изысканий совета.

дут исследования, как постоянную работу. Лаборатории по испытаниям имеются у 7% предприятий, а остальные 41% сообщили об отсутствии у них исследовательской деятельности.

Что касается кооперативных исследований, проводимых через специальные ассоциации, технические общества, университеты, паевые товарищества, то 29% предприятий сообщили, что они поддерживают такого рода деятельность. Еще 15% сообщили, что они намереваются расширить свою исследовательскую деятельность, а 11% из тех предприятий, которые в настоящее время не занимаются исследовательской деятельностью, отметили, что они намерены заняться ею в будущем.

Хотя и нельзя утверждать, что эти процентные отношения соответствуют масштабам американской промышленности, взятой в целом, так как при таких анкетах наиболее предупредительные и наиболее прогрессивные предприятия отвечают с большей готовностью, все-таки эти цифры в известной мере указывают на масштаб распространения промышленных исследований и на отношение к ним со стороны руководителей промышленности.

Кооперативные исследования. Некоторые из отраслей производят исследования путем кооперации. Среди них следует отметить цементную промышленность, кожевенно-дубильные производства и предприятия общественного пользования (газ, электричество). Эти отрасли в особенности зависят в значительной степени от исследований, производимых различными национальными ассоциациями. С другой стороны, имеются определенные отрасли, предпочитающие производить исследования индивидуально, ввиду того, что их продукция является предметом острой конкуренции. Примерами таких отраслей являются общее машиностроение, производство машин-орудий, москательные производства, косметика и фармацевтические производства.

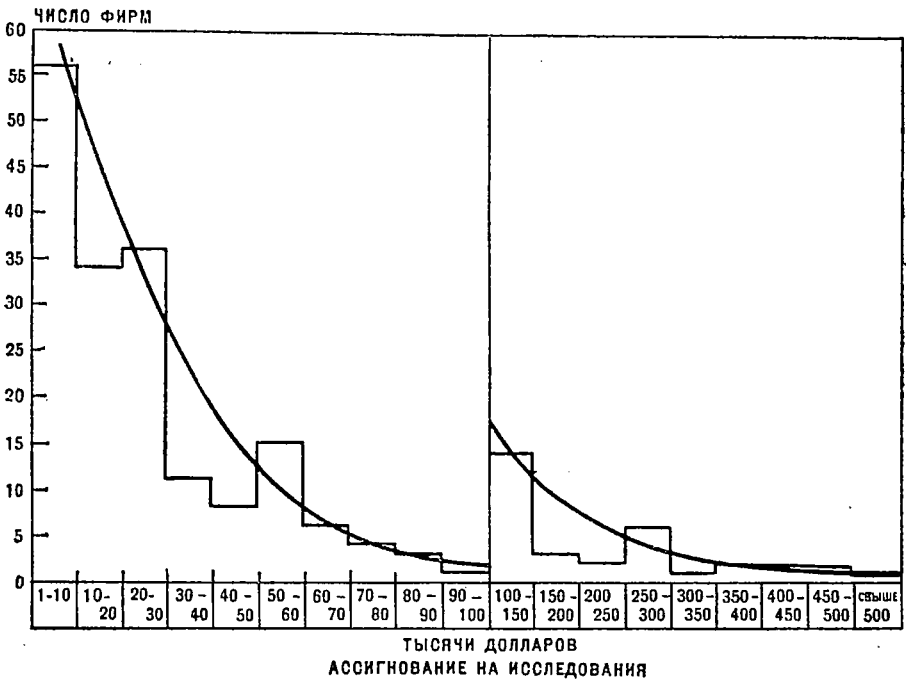
Программы исследований. Оказалось возможным сгруппировать представленные программы исследований в пять классов в порядке их важности:

1. Улучшение продукции или услуг — 67%.
2. Снижение себестоимости продукции — 59%.
3. Открытие новых областей применения — 40%.
4. Побочные продукты и новые материалы — 36%.
5. Новые продукты — 8%.

Только немногие предприятия, всего 12, специально упомянули о своих работах по борьбе с потерями в производстве и утилизации отходов. Однако из природы ответов можно вывести заключение, что многие предприятия, заинтересованные в этом вопросе, включили этот элемент своих исследований в группу «побочных продуктов и новых материалов».

Расходы на исследования. Вопрос о годовых расходах на исследования не был достаточно освещен. От ряда предприятий получился ответ, что они не ведут специального учета стоимости своей исследовательской деятельности и не могут поэтому дать требуемой информации. Однако 208 предприятий указали свой годовой расход, составляющий 11 991 637 долл. Выраженное в среднем, это составляет 57 652 долл. в год на каждое пред-

ДИАГРАММА 8. Кривая частоты годичных ассигнований 208 промышленных предприятий на исследовательские работы.



приятие, сообщившее данные о своих расходах. На диаграмме 8 указана кратность различных ассигнований на промышленные исследования внутри вышеуказанной группы 208 предприятий. Кривая показывает, что 10 тыс. долл. в год являются расходом, наиболее распространенным в этой области.

Что касается вопроса о том, растут ли расходы на исследования, то 53% из тех предприятий, которые дали сведения, сообщили, что расходы эти растут из года в год, 8% сообщили, что их годовые расходы остаются стабильными, и только пять предприятий из вышеупомянутых 208 указали, что их расходы на исследования падают.

Таблица 3. Данные об исследовательской деятельности по 40 группам промышленных изделий

Число фирм, приславших ответы	Отрасли промышленности	Масштаб производимой исследовательской деятельности					Программа исследований						Расходы на исследования и выгоды от исследований					
		Исследовательские лаборатории или персонал	Лаборатории для испытаний	Отсутствие исследовательской деятельности	Участие в кооперативных исследованиях	Предполагают заняться исследованием в будущем	Улучшение качества продукции или услуг	Снижение издержек производства	Развитие новых областей применения	П. бонные продукты или новые материалы	Новые производства	Устранение потерь и утилизация отходов	Число фирм, давших сведения	Доллары		Число фирм, указавших на рост производства	Число фирм, указавших на получение прибыли от исследований	Число фирм, сообщивших об отсутствии прибыли от исследований
														Годовой расход на исследовательскую деятельность	Средний расход, приходящийся на одну фирму			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
599	Все отрасли	311	41	244	176	91	323	290	500	146	39	12	208	11 991 637	57 652	177	193	17
5	Сельскохозяй. машиностроение	1	—	4	1	1	3	3	3	2	1	—	—	—	—	1	—	—
19	Автомобили и принадлежности	10	4	5	4	3	12	8	4	1	1	—	7	230 000	32 857	4	7	—
8	Кондитерские товары	5	—	3	1	—	5	4	2	3	1	—	4	39 000	9 750	1	—	—
5	Ковры	2	—	3	1	2	3	4	—	—	—	—	3	12 000	4 000	2	2	1
7	Цементное производство	3	—	4	3	1	4	4	1	1	—	—	2	30 000	15 000	3	4	—
16	Керамика, кирпич и продукты из глины	8	1	7	7	5	8	8	5	3	1	—	9	358 089	38 787	8	7	—
34	Химические товары	28	—	6	9	8	24	23	18	17	4	5	20	1 707 500	65 375	20	15	1
7	Одежда	1	1	5	4	1	1	1	1	1	—	—	3	52 800	17 600	1	2	—
7	Молочные продукты	5	—	2	2	—	3	2	1	1	—	—	2	292 000	131 000	3	2	—
17	Москательные, медицинские товары и косметика	13	2	2	4	6	12	11	9	8	4	—	9	586 000	65 111	9	7	—
14	Электрические машины и аппараты	12	1	1	2	3	12	8	7	2	1	—	8	1 127 000	140 877	8	4	1
24	Пищевые производства	13	1	10	7	4	14	10	8	7	4	—	7	505 000	72 143	4	8	1
6	Мебель	2	1	3	—	2	3	3	1	—	—	—	2	28 000	14 000	—	3	—
19	Металлическая посуда и утварь	12	1	6	4	1	13	9	5	6	1	1	4	88 500	22 125	6	5	—
12	Измерительный инструмент	8	—	4	—	2	7	5	1	2	1	—	4	286 000	71 500	5	3	1
21	Железо и сталь	12	—	9	9	3	9	10	8	4	2	1	5	81 400	16 280	6	5	—
8	Трикотаж	3	—	5	5	2	4	2	2	1	—	—	2	37 000	18 500	4	2	1
14	Кожа и родственные производства	6	—	8	7	—	4	6	4	3	1	—	3	70 000	23 333	5	4	1
20	Лесопромышленность и родственные производства	4	—	25	13	4	9	6	5	8	1	—	3	53 500	17 633	2	4	2
13	Машины-орудия	6	1	6	3	1	6	5	5	2	—	—	2	75 000	37 500	1	3	1
45	Машиностроение	25	5	15	8	5	26	10	24	9	4	—	20	891 788	49 539	12	11	1
12	(Легкое) машиностроение	11	—	1	4	1	10	9	2	2	3	1	4	800 000	22 250	5	5	—
6	Мясные консервы	1	—	5	5	—	2	3	1	1	—	—	3	16 500	5 500	—	1	—
27	Металлические изделия	11	1	15	5	4	14	13	7	5	—	—	6	274 500	45 750	3	7	1
7	Мукомольные мельницы	2	2	3	1	1	2	1	2	1	—	—	1	7 500	7 500	—	2	1
12	Цветные металлы	10	—	2	7	5	9	9	7	5	1	1	9	269 000	29 888	7	8	—
10	Нефтяные продукты	6	1	3	7	3	6	7	3	2	1	—	5	911 000	182 200	3	4	1
6	Лаки и краски	6	—	—	3	3	5	4	5	4	1	—	4	112 000	28 000	4	5	—
41	Бумага	26	4	11	10	4	27	28	13	12	—	3	16	565 500	35 343	15	21	—
0	Фортепиано	3	1	2	—	—	4	3	—	1	1	—	2	20 000	10 000	2	—	—
34	Предприятия общественного пользования (газ и электричество)	9	5	20	17	—	10	12	11	4	1	—	10	841 500	84 150	6	11	—
6	Железнодорожное оборудование	2	—	4	—	1	2	2	1	1	—	—	1	7 500	7 500	—	1	—
9	Резиновые изделия	5	1	3	—	—	5	5	1	1	1	—	2	125 000	62 500	3	3	—
10	Обувь	2	—	8	2	1	4	4	—	3	1	—	2	4 000	2 000	2	3	—
5	Серебряные изделия	3	—	2	1	—	3	3	1	—	—	—	1	12 500	12 500	1	1	—
9	Паровая арматура	5	2	2	4	4	5	4	3	2	—	—	2	565 000	282 500	3	3	—
6	Каменные и мраморные работы	2	—	4	2	2	4	2	4	3	—	—	1	6 000	6 000	1	2	1
31	Текстильные товары	11	4	16	7	1	12	14	11	9	—	—	7	511 500	73 071	10	6	—
8	Проволока и провололочные изделия	3	2	3	5	2	7	6	5	2	1	—	3	61 700	20 566	1	5	—
24	Разные	17	—	7	2	1	13	12	9	7	1	—	10	270 360	27 036	6	7	2

Результаты исследований. Из 490 предприятий, занимающихся индивидуальными исследованиями и участвующих в кооперативно-исследовательской работе, 39% сообщили, что их исследования дали доход. Семнадцать фирм указали, что они не получили доходов от исследований, причем двенадцать из этих предприятий объясняли этот факт тем, что они недостаточно долго ведут свои исследовательские работы для того, чтобы получить от них выгоды. И почти все предприятия этой группы ожидают получения реальных результатов от своих промышленных исследований в течение ближайшего года или двух.

Выше было упомянуто, что многие фирмы не ведут особого учета своих расходов по исследованиям. В эту группу входят 73 предприятия, ведущие индивидуальные и участвующие в кооперативных исследованиях. В некоторых случаях мы находим указание на то, что расходы по исследованиям отнесены непосредственно на производство или включены в общие расходы.

Что касается размера прибыли от исследований в отношении произведенных расходов, то цифровые результаты оценивают ее в пределах 100—300%. Одна фирма указала прибыль в размере 1000:1.

2. *Продукты и материалы.* Пятьдесят типичных примеров. Ответы на анкету дали значительное количество данных о материалах и изделиях, изобретенных и выпущенных на рынок, начиная с 1918 г. Естественно, что такие данные нельзя представить в виде статистических или количественных таблиц. Мы можем только представить достаточное количество примеров, показывающих природу этих изобретений, и насколько возможно дать им экономическую оценку.

Выбор остановился на 50 примерах, которые, взятые в целом, дают хорошее представление о размерах исследовательской работы, потребовавшейся для введения в промышленный обиход новых материалов и новых продуктов. Везде, где это оказалось возможным, приведены данные о количестве новой продукции и получающейся в связи с ней экономии в стоимости или о получающихся технических преимуществах благодаря введению этих новых материалов.

Для удобства обзора собранные данные разбиты на 11 групп:

Продукты целлюлозы.
Химикалии.
Москательные и фармацевтические
производства.
Электрическая аппаратура.
Пищевые продукты.

Металлы.
Лаки и краски.
Огнеупорные материалы.
Смолопродукты.
Каучуковые изделия.
Разная продукция.

Против каждой статьи таблицы дано указание, от какой организации получена информация, — от производящей компании, от Бюро цензов или от Бюро стандартов.

В таблице 4 приведены вышеуказанные данные несколько подробнее.

3. Производственные процессы. Пятьдесят типичных примеров. В кампании американских промышленников по снижению себестоимости развитие новых производственных процессов для снижения издержек производства или для достижения иной экономии занимало очень значительное место. Эта фаза промышленной исследовательской деятельности была прослежена путем рассылки анкеты, направленной к виднейшим промышленным компаниям и к лабораториям, занятым такими изысканиями.

Полученная в ответ на анкету информация была обработана по такому же типу, как и анкета о новых материалах и новой продукции, т. е. были выбраны 50 типичных примеров, которые, взятые в целом, дают представление о новых производственных процессах, открытых и пущенных в оборот, начиная с 1918 г., с оценкой их экономического значения.

Для удобства обзора они сгруппированы в девять групп:

Химические процессы.		Перегонка нефтепродуктов.
Электрические процессы.		Металлообработка.
Процессы сжигания.		Обработка каучука.
Механические процессы.		Разные процессы.
Металлургические процессы.		

Даны указания по каждой статье, от какой компании или лаборатории получены информации.

В таблице 5 вышеуказанные данные приведены с соответствующими подробностями.

4. Промышленные потери. Широкое единообразное движение по снижению издержек производства и по увеличению эффективности производственных процессов было начато с 1921 года в виде кампании по борьбе с промышленными потерями. Начатое по докладу Американского технического совета (American Engineering Council) «о потерях в промышленности», это движение базировалось на определенной практической точке зрения.

...Промышленная потеря мыслится в виде той части расхода материалов, времени и человеческого труда в продукции, которая выявляется как разница между средними достижениями, с одной стороны, и фактическими затратами — с другой..

Таблица 4. Продукты и материалы для производства.

Продукты и материалы	Применение и достигнутая экономия	Фирма
Продукты целлюлозы. Непромокаемый материал-целлофан Целлюлоид для предохранительных стекол Суррогат рыбьей чешуи для изготовления жемчужного целлюлоида	Обертка для защиты против влаги, газов, пыли, копоти. Необьющееся стекло, прочное, чистое, прозрачное, огнестойкое. Обладает всеми свойствами рыбьей чешуи при $\frac{1}{32}$ стоимости последней.	Du Pont Cellophane Co.
Химикалии. Яблочная кислота	Может заменить во многих случаях лимонную кислоту при значительно более низкой стоимости.	National Aniline & Chemical Co.
Цинко-арсенид	Применяется в виде водного раствора для предохранения дерева.	Western Union Telegraph Co.
Фталовый ангидрид	В настоящее время производится в Соединенных штатах при стоимости около $\frac{1}{2}$ от стоимости довоенного импортного продукта.	
Этилен-гликоль	Применяется в промышленности взрывчатых веществ и также в качестве материала, предохраняющего автомобильные двигатели от замерзания.	Mellon Institute of Industrial Research.
Москательные и фармацевтические материалы. Пипрад	Дает одинаковые результаты при меньших дозах, чем другие усыпляющие средства.	E. R. Squibb & Sons.
Новаргентум	Сильное неядовитое, не раздражающее и не пачкающее средство для уничтожения зародышей.	» »
Электрическая аппаратура. Замена батарей типа В	Для радиоаппаратов. Экономия для населения около 15 млн. долл. в год.	Westinghouse Electric & Mfg Co.
Капельный прерыватель	Для радио и для железнодорожной сигнализации. Экономия для населения на аппаратах радио около 2,5 млн. долл. в год.	» » »
Автоклапанный громоотвод	Заменяет старый электролитический тип. Ежегодная экономия около 1 млн. долларов.	» » »
Пищевое производство. Дрожжи «Аркадия»	Для хлебопечения.	Mellon Institute of Industrial Research.
Сгущенное молоко Целлюлозные обертки для колбас	Для печения и для экспорта. Заменяют обертку для колбас из животных кишек. Тоньше и съедобнее.	Mellon Institute of Industrial Research.
Тростниковый сироп	Заменяет тростниковый сахар.	United States Census of Manufactures.
Олеомаргарин	Заменяет коровье масло.	United States Census of Manufactures.
Сушеные фрукты и овощи	Заменяют свежие.	United States Census of Manufactures.
Металлы. Восстановление медной окиси	Заменяет электролитический ректификатор.	Union Switch & Signal Co.
Сорта стали	Силико-ванадиевая сталь для спиральных пружин; карбо-ванадиевая сталь для высоких температур и высоких давлений.	Vanadium Corporation of America.
Силико-алюминиевый сплав	Заменяет металлический алюминий в качестве раскислителя при изготовлении стали.	Vanadium Corporation of America.

Продукты и материалы.	Применение и достигнутая экономия	Фирма
Металлический тантал	Электролитический ректификатор и для замещения батарей типа В и для капельных прерывателей.	Fansteel Products Co.
Листовая сталь Нитросплав	Для сердечников электроаппаратов. Рекламуется как наиболее твердый материал из всех когда-либо выделявавшихся из стали.	Westinghouse Electric & Mfg Co. Ludlum Steel Co.
Стальной сплав	Заменяет обычное железо и сталь.	United States Census of Manu- factures.
Клапанная сталь-силиконом	Главным образом для выхлопных клапанов двигателей внутреннего сгорания.	Ludlum Steel Co.
Пермосплав	Сплав никеля и железа может отливаться в слитки, протягиваться и прокатываться.	
Пержающая сталь	Для разных машинных деталей.	
Краски и лаки.		
Льны (целлюлозные, пластич- еские, пленочные и лаки)	Заменяет обыкновенную окраску.	United States Census of Manu- factures.
Фосфат-трикрезил	Маслянистая жидкость, невоспламеняющаяся, неуплетчивающаяся и незамерзающая, без запаха, без цвета. Применяется в лаковой промышленности.	
Огнеупорные материалы.		
Огнеупорные глины	Заменяет коксигты.	
Искусственный периклаз	Применяется в электротечках для изготовления цветных сплавов, ферро-хромов, ферро-марганца, ферро-вольфрама высокой чистоты.	Laclede-Christy Clay Products Co. Sierra Mangansite Co.
Смоломатериалы.		
Пластинчатый бакелит	Применяется в качестве фанеры для отделки, для подоконников в пульмановских вагонах и т. д.	Bakelite Corporation.
Бакелит	Для шлифовальных камней.	» »
Пластинчатый бакелит	Для замены кожи в бесшумных передачах.	» »
Резиновое производство.		
Обувной клей из латекса	Применяется в обувном деле.	Dowey & Almy Chemical Co.
Цементный клей из латекса	Применяется для связи волокна в швейной промышленности.	» » » » »
Состав из латекса	Для закупорки банок	» » » » »
Кордный тип автомобильных шин	Заменяет тканый тип шин.	United States Census of Manu- factures.
Разные производства.		
Наихроматическая пленка для кинофильм	Позволяет фотографировать при освещении лампами накаливания.	Du Pont-Pathé Film Mfg Co.
Быстрорасхватывающий цемент	Портланд-цемент особо прочный и особо тонкого размола.	International Cement Corpora- tion.
Терматомический углерод	Служит для соединения пневматических шин.	Thermatomic Carbon Co.
Стекло и суррогаты стекла	Стекло-пирекс для кухонных принадлежностей. Кварцевый суррогат стекла для определенных целей. Безопасные оконные стекла для автомобилей. Ультрафиолетовые суррогатные стекла в госпиталях и пр.	United States Census of Manu- factures.
Суррогаты кожи	Для перенятных работ и пр.	United States Census of Manu- factures.
Бумажные материалы	Бумага для замены тканей, как, например, полотенца, салфетки, мешки для цемента и пр.	United States Census of Manu- factures.
Искусственное волокно	Заменяет шелк.	United States Census of Manu- factures.
Двууглекислый лед	Заменяет обыкновенный лед.	United States Census of Manu- factures.

Новый производственный процесс	Заменяемый процесс	Экономия	Фирма
Химические производства			
Рафинирование съедобных масел		1/4 стоимости старого процесса, 25 тыс. долл. в год ремонта; 750 тыс. долл. в связи с устранением потери времени.	American Linseed Co. Midwest Refining Co.
Уничтожение коррозии в водяных циркуляционных системах путем применения хромпика			Hercules Power Co. Texas Guld & Sulphur Co. American Potash & Chemical Corporation. Suchar Process Co.
Нитроцеллюлозный лак			
Обработка дерева серой для твердости.			
Восстановление буры			
Рафинирование сахара	Активированный уголь вместо костяного угля	Современный процесс стоимостью меньше 10% от стоимости 1919 г. Требуется меньше активированного, чем требовалось костяного угля.	American Cyanamid Co. Paper Mill Laboratories.
Процесс предохранения тканей и мехов от моли.			
Варка соломы с содой и сернокислым патром	Заменяет обработку известковой смесью		
Электрические производства			
Производство нитей для радиальных трубок	Применяется малоценный металл вместо платины для оксидированных нитей	Ежегодная экономия около 3 млн. долларов.	Westinghouse Electric & Mfg Co.
Автоматическая сварка вольтовой дугой	Ручная сварка	Ежегодная экономия около 60 тыс. долларов.	Cadillac Motor Car Co.
Инертный газ для электрических трансформаторов		Ежегодная экономия около 5 тыс. долларов.	Westinghouse Electric & Mfg Co.
Оксидированные нити		Полученная до сих пор экономия около 300 тыс. долларов.	» » » »
Топливо			
Перегонка смолы			
Карбонизация угля при низких температурах		Экономия около 1,5 млн. долларов. Доведение длительности процесса карбонизации до 2 часов.	The Barret Co. International Coal Carbonisation Co.
Карбонизация пылевидного угля		Снижение стоимости топлива для котельных в центральных станциях.	International Coal Carbonisation Co.
Механические процессы			
Прессование льняного семени	Устраняется необходимость в прессовой ткани и экономится около 1/3 работы	4 цента на бушель льняного семени.	American Linseed Co.
Прутковый способ выработки целлюлозы		Рекламируется экономия в силовой энергии в 30—50%.	Paper Mill Laboratories (Inc.)
Сухое охлаждение	Охлаждение при помощи жидкостей	В установке для производства водяного газа экономия в топливе составила 2,3 фута на 1000 куб. фут. газа.	Dry Quenching Equipment Corporation.
Искусственный периклаз	Производство периклаза в электрических печах	Почти половина стоимости продукта, получаемого в электропечи.	Sierra Magnesite Co.
Использование пылевидного топлива	Обыкновенная топка	Коэффициент полезного действия на 6—8% выше, чем в обычных топках.	Combustion Engineering Corporation.
Предварительный подогрев воздуха в котельных		Снижение расхода топлива на 6—8%.	Combustion Engineering Corporation
Ртутный процесс		Дает большую экономию в топливе.	General Electric Co.
Металлургические процессы			
Процесс выщелачивания			
Центробежный способ литья труб	Отливка в песке	Выигрыш примерно 20 млн. фунтов меди в год, терявшейся до введения этого процесса. Снижение стоимости оборудования и уменьшение расхода на рабочую плату.	Calumet & Hecla Consolidated Copper Co. United States Cast Iron Pipe & Foundry Co.
Новый метод закалки стали	Заменяет применение нефтяных или газовых печей	Большая экономия во времени. Увеличение эффективности.	Leads & Northrup Co. » » »
Новый метод цементации стали и термической обработки алюминия	Заменяет процесс цементации в радиаторных печах		» » »
Электротермическая плавка		Снизил продажную цену ферро-ванадия на 25%.	Vanadium Corporation of America.
Электролитический процесс производства свинцовых белли		Сокращение деятельности процесса.	Anaconda Lead Products Co.
Перегонка нефти			
Крепирование тяжелых углеводородов.			
Депарафинирование низкосортного смазочного масла	Старше системы дистилляции	Сокращение расхода топлива почти на 80%. Позволяет пользоваться круглый год одним и тем же маслом в двигателях высокого сжатия.	Kansas City Testing Laboratory. Texas Pacific Coal & Oil Co.
Металлообработка			
Хромистая сталь			
Сверление длинных отверстий для смазки	Заменяет применение двухшпидельных горизонтальных станков	6 000 тыс. долл. в год.	General Electric Co. Cadillac Motor Car Co.
Применение алмазного инструмента	Заменяет процесс сверления и развертки при помощи стальных инструментов	Ежегодная экономия около 15 000 долларов.	» » » »
Обжимка заготовки	Заменяет штамповку	» » » 20 тыс. »	» » » »
Нарезка гаек		» » » 5 тыс. долл. при улучшении качества продукции.	» » » »
Электросварка	Клепка	Сбережение времени и труда.	Newport News Shipbuilding & Dry Dock Co.
Резиновое производство			
Автоматическая формовка камер			
Производство кордных шин (автомоб.)	Тканые шины (автомоб.)	Снижение производственных расходов на 40% и улучшение качества.	Fisk Rubber Co.
Метод производства камер под высоким давлением	Устраняется мокрый метод	Улучшение качества продукции и снижение потерь на 33%.	» » »
Производство полуплоских шин	Применение сердечника и плоской покрывки	Снижение расхода рабочей силы, улучшение качества.	» » »
Термопрелый процесс		Снижение издержек производства, улучшение качества.	» » »
Рост долговечности (километража)		Экономия у потребителей оценивается в 50 млн. долларов.	B. F. Goodrich Co. » » »
Разные процессы			
Применение желатиновых капсулей	Применение прессов и ручного труда		American Linseed Co.
Новый способ удаления влаги	Заменяет процесс сушки глиняной посуды	Экономия в топливе 75—85%.	Homer Laughlin China Co.

ПРИМЕРЫ СИМПЛИФИКАЦИИ

Симплифицированная практика № регистрации	Наименование предмета	Списокные числа типов		% снижения числа типов
		от	до	
	Строительные материалы, инвентарь и пр.			
7	Облицовочный кирпич простой и гладкий	75	2	97
	Обыкновенный кирпич	44	1	98
12	Черепица (первый пересмотр)	36	20	44
15	Шиферные плитки	251	52	79
16	Доски мягкой породы (второй пересмотр) а)			
18	Скобяные товары для строительства (первый пересмотр) б):			
	Наименования	6 948	5 130	26
30	Плитки (веса)	9	7	22
43	Малярные и лаковые щетки	480	143	70
47	Гвозди и кнопки:			
	Размеры	421	182	57
	Весовые упаковки	423	121	71
48	Лопаты (первый пересмотр)	5 136	2 178	57
49	Тротуарные фонари:			
	Размер	120	0	95
	Стяги	80	5	94
	Типы	10	2	80
52	Главнейшие водопроводные принадлежности из фарфора	441	58	87
61	Белая глазированная черепица и неглазированная керамическая мозаика в)			
72	Массивные стальные оконные рамы	42 877	2 244	95
75	Композиционные грифельные доски:			
	Цвет	3	1	66
	Ширина	18	8	55
	Длина	90	13	80
82	Пустотелые металлические двери	г)	45	
83	Двери (Kalamein doors)	г)	36	
	Деловые бумаги.			
34	Бланки для складов	1 000	15	
37	Бланки для торговых фирм	1 000	3	
50	Чеки, выписки и пр.	1 000	д)	
	Конструктивные материалы.			
1	Кирпич для мощения	60	5	92
3	Металлические рейки	125	24	81
4	Асфальт (первый пересмотр)	102	10	90
9	Тканые проволоочные сита	552	69	87
	Упаковка тканых проволоочных сит	2 072	138	93
14	Кровельные плитки;			
	Сорта.			
	Размеры	98	48	51

Симплифицированная практика № регистра-ции	Наименование предмета	Снижение числа типов		% снижения числа типов
		от	до	
19	Асбестовый картон (первая ревизия): размеры, толщина	21	4	81
	Асбестовая бумага (первая ревизия): размеры, ширина, вес рулонов	72	17	78
28	Стальные бруски, площади сечения	32	11	66
29	Желоба на крыше и водосточные трубы	21	16	24
32	Бетонные строительные материалы, длина, ширина и высота массивных блоков, размеры бетонной черепицы и бетонных камней	115	14	88
38	Размеры камней из известняков	14	3	79
53	Пружины	7	4	43
	Инвентарь и мебельровка для квартир, гостиц, больниц, клубов и пр.			
2	Пружины и матрацы для кроватей	78	4	95
5	Фарфоровая посуда для гостиц	700	214	69
10	Молочные бутылки и капсулы (первая ревизия):			
	Бутылки	49	4	92
	Капсулы	10	1	90
11	Одежда (размеры)	78	12	85
24	Больничные кровати:			
	Размер длины	33	1	97
	" ширины { стандартные }	34	{ 1 } 2	91
	" ширины { специальные }			
	" высоты	44	1	98
33	Фарфоровая посуда для ресторанов и кафе	700	243	65
35	Замки	65	17	74
33	Фарфоровая посуда для вагонов-ресторанов	700	276	61
40	" " " больниц	700	279	60
54	Серебряные подносы	190	61	68
55	Жестяная посуда, оцинкованная и лакированная	1 154	873	24
74	Хлопчатобумажные товары для больниц и для институтов	575	26	95
89	Складные и переносные деревянные стулья е)			
95	Штукатурные ленты:			
	Размеры ширины	8	5	38
	" длины	23	13	43
96	Хирургическая марля	15	7	53
91	Медицинские термометры	г)		
	Снабжение мастерских.			
6	Напильники и рашпили	1 351	475	65
17	Кованые инструменты (первая ревизия):			
	Головки	665	361	46
23	Болты	1 500	840	44
28	Стальные листы (первая ревизия)	1 819	261	85
36	Фрезерные резцы	944	570	40
45	Шлифовальные круги (первая ревизия)	715 200	254 400	64
51	Нарезные плашки для самооткрывающихся головок	г)		
56	Угльные щетки и пугтовые щетки ж)			

Симплификационная практика № регистрации	Наименование предмета	Снижение числа типов		%, снижения числа типов
		от	до	
63	Металлические катушки для отжига проволоки и для перевозки ее	г)	6	
71	Стяжные муфты	248	115	54
79	Огнеупорные материалы для литейных ковкого чугуна	188	15	92
	Упаковки, тара и т. д.			
41	Инсектициды (упаковка)	38	22	42
42	Бумажная тара для колониальных товаров	6 280	4 700	25
60	Упаковка экипажей, машин	г)	18	
68	Футляры для карманных электрических фонарей (металлические или фибровые)	25	14	44
69	Упаковка для бригантиных лезвий (система упаковки)	2	1	50
70	Упаковка соли	35	19	46
	Водопроводное дело.			
8	Котлы (наборные)	130	13	90
13	Плитки для водопроводных и санитарных целей	827	138	83
21	Медные умывальники и спускные трубы	1 114	76	93
25	Резервуары для горячей воды	120	14	88
57	Железные и стальные трубы, клапаны, и фитинги:			
	Размеры клапанов и фитингов	20 000	10 238	4
	" труб	62	49	21
	Разные примеры симплификации.			
20	Стальные цилиндры и барабаны	66	24	64
22	Бумага	г)		
27	Хлопчатобумажная парусина (первая ревизия)	460	80	81
44	Толщина досок для ящиков	244	60	75
46	Папирсовая бумага (роликотная бумага)	13	3	77
58	Классификация железного и стального скрапа з)			
62	Металлические патроны	348	256	26
66	Тормоза (автомобили)	г)	и) 37	
67	Роликовые подшипники	г)	и) 172	
73	Одиночные фарфоровые изоляторы	272	210	23
76	Рукоятки ясеневое дерева	г)	3	
77	" орехового "	г)	11	
81	Переплетные папки	718	10	98

а) Стандартизация номенклатуры для досок мягкой породы.

б) Эти цифры дают среднее снижение числа наименований по каталогу 1922 г. четырех крупнейших фирм скобяных изделий в результате симплификации.

в) Установление типов, образцов, размеров, номенклатур, марок спецификаций для белой глазурованной черепицы и глазурованной керамической мозаики.

г) Начальное количество неизвестно.

д) Один размер для каждого документа.

е) Сокращение оценивается в 20% для переносных стульев и 19% для складных.

ж) Установление определенных ступеней в размерах и допусках для угольных щеток, размеров отверстий для гибких щеток и спецификации кабелей для шуптовых щеток.

з) Установление спецификации скрапа.

и) Стандарты общества Society of Automotive Engineers.

Доведение потерь до минимальной величины или устранение их вообще является непрерывным процессом, так как каждое новое достижение открывает путь для следующего, находящегося уже на более высоком уровне эффективности.

Развитие этой кампании шло по трем основным линиям: по линии симплификации изделия, по линии его стандартизации и по линии сокращения потерь.

Первая из этих линий, симплификация, была взята под покровительство правительства Соединенных штатов в лице Департамента торговли совместно с промышленными организациями, распределительными органами и потребителями. Вторая линия, стандартизация, являлась функцией обществ промышленников и технических обществ. Третья линия, сокращение потерь, стала функцией фабрично-заводской деятельности.

Сколько-нибудь точных данных, позволяющих учесть экономическое значение и сбережения, полученные в результате всех этих мероприятий, не имеется. Но сущность проделанной работы и известные детальные ее результаты могут быть освещены.

Симплификация стремится снизить количество типов, размеров и видов данной промышленной продукции до минимального возможного числа. Если группа промышленников приходит к соглашению производить и выпускать на рынок наименьшее количество видов данного товара, то симплификация приводит к установлению «симплифицированной практики» (Simplified Practice).

Размах симплификации виден из того факта, что в «симплифицированную практику» были включены 84 класса товаров. Эти товары распределяются по следующим восьми общим разделам:

Строительные материалы.		Заводское снабжение и инвентарь.
Деловые бумаги (документы).		Упаковка и тара.
Материалы для строительства.		Водопроводное снабжение.
Домашняя утварь и мебель.		Разные товары.

Степень снижения количества видов, доходящая в некоторых случаях до 98%, видна из вышеприведенной таблицы, содержащей данные о различных подгруппах.

Герберт Гувер, в то время министр торговли, оценил сбережения американских промышленников в результате введения «симплифицированной практики» и применения предложений доклада о потерях в промышленности, в общей сумме до 600 млн. долл. ежегодно. Если исходить из этой оценки Гувера, то рассматриваемое движение в смысле борьбы с промышленными потерями дало до сих пор общее сбережение в размере до, примерно, 5 млрд. долларов.

Таблица 6. Примеры борьбы с потерями в производстве

Часть 1. Пятьдесят примеров обратного использования отходов

Отходы	Процесс восстановления	Обратное использование
Алюминиевые стружки.	Отделяются от скрапа и очищаются.	Продаются по более дорогой цене.
Баббитовая заливка из старых подшипников.	Удаляется из подшипника и идет в плавку.	Используются вторично.
Старые использованные ремни.	Очищаются и ремонтируются.	Используются для более легкой работы.
Свинец из батарей.	Плавится.	Используется вторично.
Штампы для головок болтов.	Шлифуются.	" "
Болты и гайки с изношенной резьбой.	Очищаются и нарезаются заново.	Используются вторично (одно предприятие сообщает о вторичном использовании одной тонны ежедневно).
Развертки.	Ново шлифуются и переделываются на меньшие размеры.	Вторично используются.
Щетки и метла.	Снаряжаются.	Применяются для грубой работы.
Тара от полочных товаров.		Используются в качестве тары для бпн.
Старые мешки, содержавшие грубые товары.	Продаются.	Используются вторично.
Сальники.	Удаляются с машин.	" "
Картонные коробки и упаковки	Разрезаются на определенные размеры листов.	Используются для упаковки товаров.
Ковровый и драпировочный лоскут.		Применяются для упаковки автомобилей специально для экспорта.
Пыль из цементных мельниц.	Электрически осаждается.	Используется обратно в производстве.
Медная проволока.	Перерабатывается.	Для канатов и проволочных решеток.
Сверильное масло.	Очищается от примесей и скрапа путем центрифугирования.	Вторично используется.
Изношенные или неправильные пуансоны для штамповки.	Подвергаются термическому отпуску, нарезаются сызнова, закаляются.	" "
Сверла.	Шлифуются на меньшие размеры.	" "
Изношенные напильники.	Очищаются и насекаются пескоструйными аппаратами.	" "
Батарей для карманных фонарей.	Ставится новый цинк.	" "
Шлифовальные круги.	Выправление кромок и ремонт.	В одном предприятии отремонтировано 2 319 кругов в течение месяца с экономией 7 475 долл. Экономия в другой установке 1 500 долл. в месяц.
Калибры.	Ново шлифуются.	Используются.
Молотки.	Ремонтируются.	Вторично используются.
Железные опилки.	Собираются.	Используют для производственных процессов.

Отходы	Процесс восстановления	Обратное использование
Железные трубы.	Очищаются, окрашиваются.	Возвращаются на склад.
Жидкие отходы при сульфатном процессе.	Восстанавливается сода.	Возвращается для сульфатного процесса.
Лес, служивший скрепами и подпорками при перевозках.	Очищается и разрезывается.	Используется вторично при упаковке.
Лес коротких размеров.		Вторично используется.
Дешевые металлические отходы при пробивке.	Очищаются.	Используются в качестве подкладок и прокладок.
Гвозди на концах досок.	Удаляются при помощи магнитов.	Продаются в качестве металлического лома.
Масло, использованное при работе двигателей.	Освобождается от примесей и очищается.	Используется вторично.
Упаковочная бумага.	Собирается в тюки.	Продается.
Парафин из обочек обрезков, получающихся при производстве кружек для питья.	Восстанавливается.	Вторично используется.
Тряпки для чистки автомобилей.	Идут в стирку.	» »
Развертки.	Ремонтируются и заново шлифуются.	» »
Щеки ножиц.	Старые щеки отрезаются и привариваются новые.	
Отбросы резины и кожи.	Стерилизуются.	
		Служат для ремонта обуви для рабочих, работающих в мокрых местах или имеющих дело с горячим металлом.
Резина а)	Регенерируется.	Для резиновых изделий.
Диски плт.	Ремонтируются.	Вновь используются.
Листовой материал (металлический и неметаллический).	Такое согласование работ, чтобы обрезки листов, получающиеся при одной работе, были сырьем для другой работы.	
Обрезки стальных листов.	Идут в переработку.	Вторично используются (экономия в некоторых случаях до 50% приобретаемого нового материала).
Растворитель.	Восстанавливается в одном предприятии в размере 100 галлонов в день (иначе заржал бы воздух).	
Обрезки, получающиеся при производстве кружек для питья.	Опять идут в производство.	Для более дешевой продукции.
Сахарные мешки.	Ремонтируются.	Замениют тряпки для вытирания или продаются мебельщикам.
Патока.	Очищается.	Вновь используется.
Жестяные коробки.	Олово и жсть восстанавливаются.	Используются для новых коробок (одна тонна пустых коробок дает около 18 фунтов олова).
Деревянные ящики, в которых привозят на предприятие сырье и материалы.	Очищаются, клейма и марки удаляются.	Вторично используются или переделываются в ящики для отправки товаров.

а) Производство регенерированного каучука составляет за последние 10 лет: 1910 г. — 81 366 больших тонн; 1920 г. — 86 395; 1921 г. — 36 725; 1922 г. — 57 834; 1923 г. — 74 766; 1924 г. — 80 079; 1925 г. — 132 930; 1926 г. — 187 582; 1927 г. — 189 144.

В цензе промышленности указаны следующие цифры экономии на регенерации каучука: 1910 г. — 20 173 040 долл.; 1921 г. — 7 424 453; 1923 г. — 11 714 438 и 1925 г. — 23 020 517 долларов.

Часть 2. Пятьдесят примеров использования отходов для получения побочных продуктов

Отходы	Процесс переработки	Продукт	Для какой цели применяется
Отходы белой жести.	Химический.	Купорос.	Красная краска. Чернила.
Выжатый стебель сахарного тростника.	Механический и химический.	Бумага.	Употребляется при полевых работах в целях борьбы с сорными травами.
Жом при переработке свеклы.	Сушка.	Пищевой продукт для скота.	Изоляционные доски.
Доменный шлак.	Механический и химический.	Цемент.	Для гидравлических цементов.
Кроль.	Механический.	Удобрения.	
Кость.	"	Пуговицы. Удобрения. Украшения.	
Хлористый кальций.	Сушка и кристаллизац.		Для дорог.
Олово жестяных коробок.	Электрохимический.	Тетрахлористое олово.	Для шелкового производства.
Отходящие газы цементных заводов.	Электрические осадения.	Поташ.	Удобрение. Для стекла и мыла.
Хлор.	Химический.	Белильный порошок.	
Хлор при производстве каустика.	"	Хлороформ.	Для анестезии.
"	"	Углеродистый дисульфит.	Для производства углеродистого тетраоксида.
Отходы при рафинировании меди.	"	Серебро. Золото.	
Колосья злаков.	"	Фурфуроль (альдегид).	Для синтетических смол. Для удаления краски. Растворитель для желатинизирующих реагентов, для нитроцеллюлозы и для ацетата целлюлозы. Моторное топливо. Вещество, убивающее бактерии и обеззараживающее. Для красок. Анестезирующее вещество.
Колосья злаков.	Химический.	Клейкое вещество А.	Заменяет силикат соды при производстве фибровых изделий и обоев. Заменяет декстрин и другие органические клейкие вещества. Для проклейки степ, прежде чем клеить обои.
"	"	Клейкое вещество В.	Применяется при производстве брикетов и как связывающее вещество для сердечников.

Отходы	Процесс переработки	Продукт	Для какой цели применяется
Колося влаков.	Химический.	Целлюлоза.	Для пропускной бумаги в связи с высокой впитывающей способностью.
»	»	Щавелевая кислота.	Замедляет древесную муку при производстве динамита.
Семя хлопчатника.	Механический и химический.	Масло. Жмыхи. Линтер.	Для бумаги и нитроцеллюлозы.
Отбросы лимонов.	Химический.	Пектин.	Для приготовления желе.
»	»	Лимонная кислота.	Для папиртков.
Тканя.	Механический и химический.	Войлок.	
Окись железа при ап-линовом производ-стве.	Механический и химический.		Красная краска для железа.
Рыбные отбросы.	Механический.	Ингредиент удобрительных веществ.	
Льняная солома.	Механический и химический.	Целлюлоза.	
Льняное семя.	Механический.	Покрышка для полов.	
Флуорин.	Химический.	Флуорид.	Эмаль для металла.
Требуха.	Химический и механический.	Глицерин. Масло и мази. Удобрители.	
Газы коксовых печей.	Химический и механический.	Побочные продукты переработки каменноугольной смолы.	Для синтетических органических соединений.
Газолин натурального газа.	Химический и механический.	Газолин.	Моторное топливо.
Гелий из натурального газа.	Механический и химический.	Гелий.	Для дирижаблей.
Копыта и рога.	Химический.	Клей.	
Водород.	»		Водородные масла или для процессов выработки азота.
Иод при производстве азотной кислоты.	»	Иод.	Для медицинских целей.
Зерно.	»	Масла, пасты.	Пищевой продукт.
Жмых при выработке льняного масла.	Механический.		Пища для скота.
Щелочные жидкости при выработке мыла.	Химический.	Глицерин.	
Меласса.	Ферментация.	Спирт.	Промышленные и научные цели.

Отходы	Процесс переработки	Продукт	Для какой цели применяется
Отходы при ферментации мелиссы.	Кальцинация.	Поташ.	Для сельского хозяйства.
Лузга овса.	Химический.	Фурфуроль.	Для синтетических смол.
Бумага.	Механический и химический.	Картон.	Для упаковки.
»	»	Бумага всяких сортов.	Для заворачивания.
Бумажные отбросы.	Механический и химический.	Папье-маше. Обои.	
Фотографическо-фискажи.	Химический.	Серебро.	
Бездымный порох (низкосортный).	»	Пиралли.	Ружейки, украшения и т. д.
Пирогеновая кислота при выжиге угля.	»	Уксусная кислота. Метанол. Древесная смола.	
Обрезки при резиновом производстве.	Механический и химический.	Кровельный материал.	
Опилки древесные.	Химический и ферментационный.	Спирт.	
Селен при рафинировании меди.	Химический.	Селен.	В стеклянном производстве. Электролитические элементы.
Шелуха (фруктов и орехов).	Обугливание.	Уголь.	Для отопления. Для газовых масок.
Отходящие газы при плавке.	Электрическое осаждение.	Мышьяк.	Для инсектицидов. Обеззараживание.
Отходы при процессе Стеффана в сахарном производстве.	Эвапорация и кальцинация.	Соли поташа.	Удобрители.
Сульфатные отходы при целлюлозном производстве.	Химический.	Серная кислота.	
Древесные отбросы.	Механический и ретортный.	Древесно-угольные отходы.	Производство уксусной кислоты.
»	»	Метаноловая древесная мука.	Для динамита и лигнолуема.
Жидкие отходы при шерстомойках.	Центрифугирование в присутствии кислоты.	Удобрители. Нейтральная смазка. Поташ. Азот. Песок. Экономия, получившаяся в одной подобной установке б).	
Старые кабели.	Механический.	Бумага.	Для бумажного производства.
»	»	Медь.	Для выплавки меди.
»	»	Свинец.	Используется вторично.

б) Сбережения по этим четырем статьям составили: 5% всех сбережений за период 1919—1923 гг.; 8% всех сбережений 1924 г.; 9% в 1925 г.; 13% в 1926 г.; 21% всех сбережений 1927 г.

Степень развития процесса стандартизации, т. е. технического установления размеров и пропорций промышленных изделий, не может быть точно указана. Простой перечень зафиксированных стандартов дает для этого мало. Точно так же невозможно дать экономическую оценку выгод и сбережений, получившихся в результате от их применения. Технический комитет стандартов (American Engineering Standards Committee) является автором следующего положения:

Стандартизация является в настоящее время наиболее важным способом приближения к лучшей эффективности в промышленности. Фактическая сумма сбережений, которые были достигнуты в автомобильной промышленности, благодаря введению стандартизации, оценивается самой промышленностью в 750 млн. долл. в год.

Борьба с потерями на предприятиях касалась целого ряда различных потерь. В течение октября 1927 г. компания судостроения и сухих доков в Нью-порт Ньюс получила от своего административного и рабочего персонала около 2770 предложений по вопросу о борьбе с потерями. Классификация этих предложений, представленная заведующим производством W. B. Ferguson'ом и A. A. Gilse, секретарем комитета по борьбе с потерями, дана в прилагаемой таблице (стр. 180). Приведенные здесь 39 граф и 23 группы предложений указывают на характер и сущность проявляемой в американской промышленности деятельности по вопросу об уменьшении, устранении и ограничении потерь. Общее количество групп внутризаводских потерь охватывает 148 статей. Фергюсон оценивает в 250 тыс. долл. ежегодную экономию, которая получилась бы при использовании всех этих предложений. А это составляет около 50 долл. в год на одного работника предприятия.

Другой вид борьбы с потерями, связанный главным образом с промышленными исследованиями, состоит в восстановлении и вторичном использовании материалов и в развитии процесса получения коммерчески ценных побочных продуктов. Таблица 6 приводит 50 примеров такого вида сбережений. И в этом вопросе не представляется возможным дать какую-либо определенную оценку, значения полученных таким образом сбережений для промышленности и для всей страны. Один только факт регенерации каучука дал в 1925 г. свыше 20 млн. долларов.

5. Энергетика в промышленности. В одном из предыдущих отделов настоящего доклада было указано, что рост мощности первичных двигателей, приходящийся на одного рабочего в промышленности, является одним из самых важных и значительных изменений, имевших место с 1919 г. Однако изменение в использовании промышленной энергии характеризуется не только фактом увеличения мощности. Следует отметить кроме того рост

установки электромоторов для снабжения предприятий механической энергией, рост применения покупной энергии вместо производства таковой на самих предприятиях и рост коэффициента полезного действия первичных двигателей. Первым двум факторам мы обязаны, частично, быстрым развитием электрических предприятий общего пользования. Рост мощности первичных двигателей, снабжающих промышленность энергией, является до известной степени измерителем роста механизации промышленных предприятий.

Изменение, выразившееся в том, что мощность энергии собственного производства в промышленности несколько снизилась с 1919 г. при значительном росте снабжения предприятий покупной энергией при помощи электромоторов, указывает на перемену, которую часто характеризуют как «переход от машинной культуры, созданной паровой энергией, к машинной культуре, осуществляемой электрической энергией». Д-р Glenn Frank, президент университета в Висконсине, отмечает следующий контраст:

При машинной культуре, созданной путем паровой энергии, рабочий должен идти к источнику двигательной энергии; при машинной культуре, созданной путем электроэнергии, двигательная энергия, наоборот, может быть подведена к рабочему. А это означает «революционный факт в том смысле, что если мы говорим о «машинной культуре» в терминах 1950 г., то эта машинная культура может совершенно невообразимо отличаться от той машинной культуры, которая началась в момент, когда Джеймс Уатт впервые использовал энергию расширения пара для производственных процессов»⁵.

Рост электромоторной энергии. Электромотор, как фактор промышленной энергетики, появился впервые в 1899 г., когда общая мощность покупной энергии, использованной при помощи электродвигателей, составила 1,8%. Однако рост применения электромоторов был настолько быстр, что в 1927 г., — последнем году, для которого имеются статистические данные, — почти 50% используемой в промышленности энергии доставлялось при помощи электромоторов, работавших на покупной энергии.

Статистика, указывающая эту динамику, приведена в таблицах 7, 8 и 9 (стр. 188 и 189).

Первая из вышеприведенных таблиц, таблица 7, показывает, что с 1919 по 1927 год имел место рост электрической энергии при одновременном падении всех видов механической энергии.

Таблица 8 иллюстрирует количество первичной энергии на промышленных предприятиях, получаемой от электромоторов, как покупной, так и собственной генерации. Рост электрификации повысился с 5% в 1899 г. до 55% в 1919 г. и до 73% в 1925 г.

⁵ Доклад на энергетической конференции Среднего Запада, Чикаго, 14—17 февраля 1928 г.

Таблица 7. Силовое оборудование в промышленности Соединенных Штатов (в лошадиных силах)

Год, заканчивающийся 31/ХП	Паровые машины и турбины	Двигатели внутреннего сгорания	Водные колеса и турбины	Полная собственная мощность	Электромоторы на покупной энергии	Полная мощность первичных двигателей в промышленности а)	Электромоторы на покупной энергии в % от всей мощности
1899	8 189 564	134 742	1 454 112	9 778 418	182 562	10 097 893	1,8
1904	10 917 502	289 423	1 647 880	12 854 805	441 589	13 487 707	3,3
1909	14 228 632	751 186	1 822 888	16 802 706	1 749 031	18 675 376	9,4
1914	15 591 171	988 591	1 826 413	18 409 941	3 884 724	22 290 899	17,4
1919	17 036 210	1 241 829	1 765 131	20 043 170	9 284 499	29 327 669	31,7
1923	16 700 993	1 224 262	1 803 310	19 728 565	13 305 663	33 094 228	40,4
1925	16 916 856	1 186 116	1 800 828	19 903 800	15 868 828	35 772 628	44,4
1927 б)	16 941 088	1 170 759	1 784 962	19 898 819	19 143 744	39 040 563	49,0

а) Содержит для начальных годов небольшое количество чуждой мощности, арендованной со стороны, в виде главным образом передачи ремнями или валами от других предприятий.

б) Данные для 1927 г. предварительные.

Источник: Ценз обрабатывающей промышленности Соединенных Штатов.

Таблица 8. Первичная силовая мощность, использованная в промышленности при посредстве электромоторов

(в лошадиных силах)

Год, заканчивающийся 31/ХП	Полная мощность первичных двигателей а)	Полная мощность электромоторов	Приводимых в действие		% электрификации б)
			энергией, произведенной в самом предприятии	энергией от центральных станций (со стороны)	
1899	10 097 893	492 936	310 374	182 562	5
1904	13 487 707	1 592 475	1 150 886	441 589	12
1909	18 675 376	4 817 140	3 088 109	1 749 031	25
1914	22 290 899	8 823 254	4 938 530	3 884 724	39
1919	29 327 669	16 253 702	6 969 203	9 284 499	55
1923	33 094 228	22 151 997	8 819 217	13 332 780	66
1925	35 772 628	26 123 573	10 254 745	15 868 828	73
1927 в)	39 040 563	30 360 026	11 216 282	г) 19 143 744	78

а) Начиная с 1914 г. в эту таблицу не включены предприятия, производящие продукцию полностью ниже 5 тыс. долл. Кроме того выключены данные для предприятий, занятых ремонтом автомобилей.

б) Первичная мощность в лошадиных силах охватывает первичные двигательные агрегаты, приводящие в действие вторичные моторы. Эти первичные агрегаты составляют около 89,5% мощности соединенных с ними электромоторов, которые никогда не работают все вместе одновременно. В связи с этим графа, указывающая количество лошадиных сил, приводимых в действие собственной энергией предприятия, была соответственно пересчитана.

в) Данные для 1927 г. предварительные.

г) Приводились в движение энергией покупного тока.

Т а б л и ц а 9. Степень электрификации в 16 промышленных группах.

Наименование промышленной группы	Оборудованное, приводимое в движение с помощью электричества, в % от общей мощности первичных двигателей		
	Приводимое в движение		% от всей мощности
	от покупной электроэнергии	от производимой на месте электроэнергии	
Машиностроение	69,8	25,9	95,7
Транспортное оборудование а)	68,4	26,7	95,1
Резиновые изделия	67,4	27,0	91,7
Цветные металлы и пр.	60,4	23,2	89,6
Табачные изделия	39,6	47,5	87,1
Кожевенное производство	46,5	36,8	83,3
Железнодорожные ремонтные мастерские	62,0	20,2	82,2
Силикаты, глина, стекло и пр. б)	54,1	26,3	80,4
Музыкальные инструменты	39,7	39,1	78,8
Текстильное производство	41,4	33,2	74,6
Пищевые и связанные с ними производства в)	49,8	15,9	65,7
Химические и родственные производства г)	37,6	27,2	64,8
Бумажное производство и печатное дело	33,3	29,6	62,9
Железо, чугун и пр.	32,4	25,7	58,1
Лесобработывающие и родственные производства	25,1	22,1	47,2
Разные производства	70,8	13,0	83,3
Все производства	д) 44,4	д) 25,6	д) 70,0

а) Автомобили, мотоциклы, велосипеды, экипажи, локомотивы, вагоны, суда и т. д.

б) Включая цементную промышленность, которая считается электрифицированной полностью (100%).

в) Включая холодильное дело.

г) Включая газовое, коксовое, туковое производства, перегонку, нефтеперегонку и т. д.

д) Взвешенное среднее.

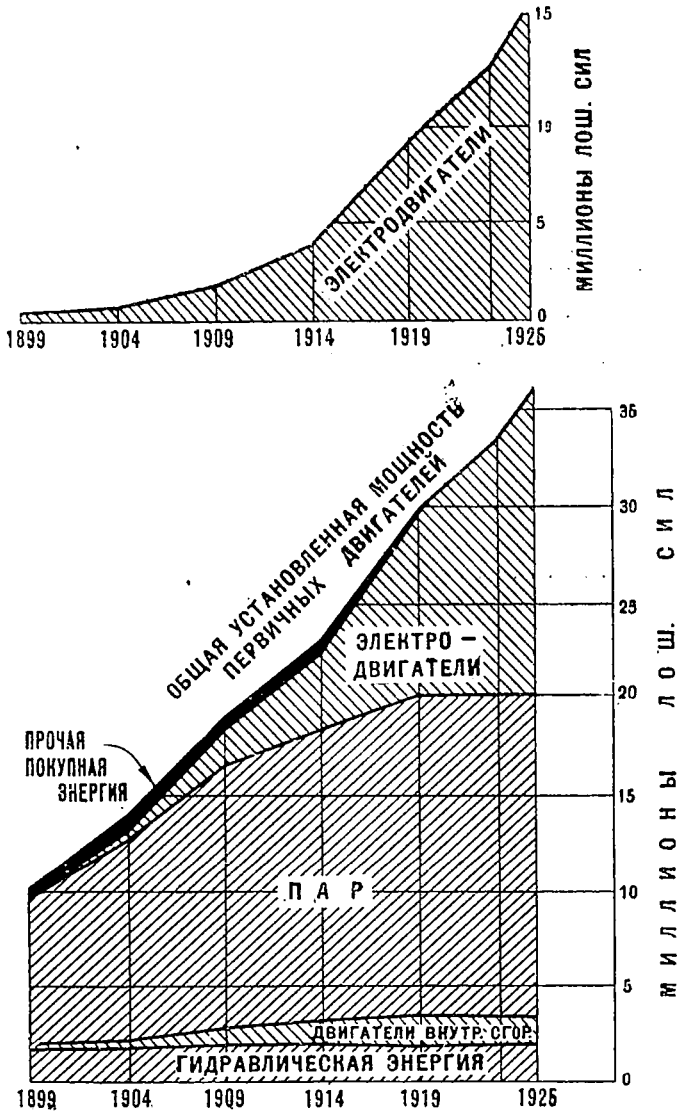
Источник: Ценз обрабатывающей промышленности Соединенных штатов.

Таким образом рост электрификации составил за период 1919—1925 гг. 27%. На таблице 9 представлено, в какой степени электрифицировано механическое оборудование в 16 промышленных группах, причем оказывается, что степень электрификации оборудования колеблется в пределах от 95,7% в машиностроении до 47,2% в деревообрабатывающей промышленности и родственных с нею производствах.

На диаграмме 9 представлены графически соотношения отдельных видов снабжения промышленности энергией, — гидравлической энергией, двигателями внутреннего сгорания, паровыми машинами и электромоторами, — а на диаграмме 10 указаны соотношения механической и электрической энергии в промышленности Соединенных штатов.

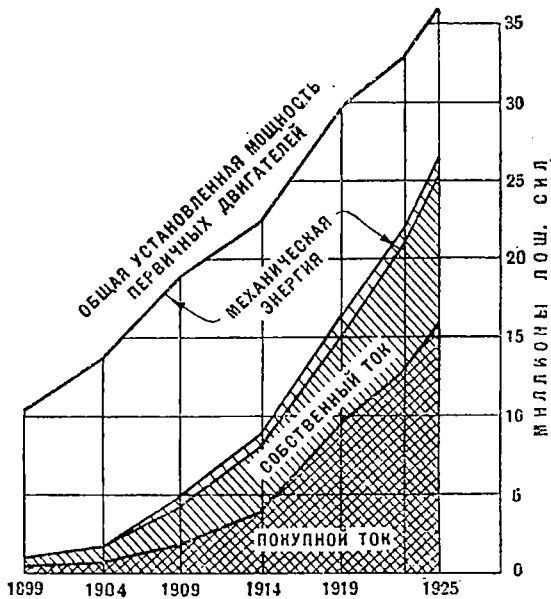
Покупная энергия. На диаграмме 10 изображен также рост покупной энергии, которая в настоящее время доходит при-

ДИАГРАММА 9. Снабжение энергией от четырех типов первичных двигателей.



мерно до половины всей энергии, используемой в промышленности. Этот процесс происходил так быстро, что не раз высказывалось мнение о неизбежном исчезновении индивидуального производства энергии. Такое утверждение, однако, не замечает того факта, что много пара требуется для технологических процессов, а его от центральных станций, вообще говоря, получить нельзя.

Диаграмма 10. Соотношение механической и электрической энергии в промышленности.



Однако повышение расхода покупной энергии с 9 284 499 лощ. сил в 1919 г. до 15 868 828 лощ. сил в 1925 г. не только поразительно по своей величине, но и показательно в смысле темпа роста. Трудно определить влияние этого фактора на производство и на производительность труда. Однако очевидно, что электро-снабжение делает промышленность более подвижной в смысле ее географического расположения, и очень вероятно, что оно содействует снижению издержек производства.

6. Силовое оборудование. К сожалению, немного можно сказать об изменениях в смысле коэффициента полезного действия первичных двигателей, применяемых в промышленных предприятиях. Там, где устанавливаются новые силовые агрегаты, используется наиболее эффективное в данный момент оборудование. Однако имеется много старых установок, работающих в неблагоприятных условиях с низкими, вообще говоря, коэффициентами полезного действия.

В промышленных силовых установках, генерирующих энергию только для собственного производства и не продающих ее на сторону, поршневая паровая машина, применявшаяся в былое время почти исключительно, в настоящее время становится устарелым агрегатом. Она еще находит себе место в старых предприятиях, где такие машины работают с давних лет, и в таких пред-

приятнях, как бумажное, химическое производство, прачечные, где требуются большие количества пара для производственных процессов. Это же относится и к большим зданиям, отапливаемым зимой и одновременно использующим электроэнергию, если здания эти расположены таким образом, что при учете всех условий покупная энергия оказывается слишком дорогой. В этих случаях требуется самостоятельная генерация пара для отопления или для производственных процессов, или же для того и другого вместе. Иначе говоря, имеет хозяйственный смысл использовать паровую машину в качестве «редукционного клапана», в особенности в тех случаях, когда такая машина имеется налицо и находится в хорошем физическом состоянии. При постановке новых машин в таких условиях пользуются прямоточными паровыми машинами, поскольку последние дают такой же коэффициент полезного действия, как и машины-компаунд, однако являются более простыми благодаря тому, что они имеют один паровой цилиндр и один движущий механизм. Что касается экономичности паровой энергии в среднем промышленном предприятии, то тут по цифрам судить трудно или невозможно, ввиду того что на предприятии имеется огромный спрос на пар для производственных процессов.

Для известных крупных промышленных предприятий, потребляющих большие количества пара и энергии, наблюдается тенденция пользоваться все более высокими давлениями пара и паровыми турбинами в качестве «редукционных клапанов», используя при этом для производственных процессов ряд ступеней давления в пределах между давлением пара в котле, как наивысшим пределом этого давления, и давлением отходящего пара последней турбины, как низшим его пределом. В недавнее время была произведена установка с котлами на 400 фунтов давления и паровыми турбинами, работающими с противодавлением в 125 фунтов для обслуживания производственного процесса. Другая установка на 1 200 фунтов давления в котлах при противодавлении в 200 фунтов находится в постройке.

В тех случаях, когда технологический пар не является определяющим фактором, а имеется спрос только на механическую энергию, выбор обыкновенно производится между покупкой энергии от паровой или гидроэлектрической станции или установкой нефтяных двигателей. И в таких случаях, когда расположение предприятия определяется иными факторами, а не вопросами энергоснабжения, и предприятие находится далеко от электропередач, нефтяной двигатель имеет большие преимущества. Это относится, вообще говоря, к мелким предприятиям. Нефтяной двигатель практически получил монополию и на малых центральных электростанциях, снабжающих светом и силой города и селе-

ния, расположенные вдали от линии передач крупных паровых или гидроэлектрических станций.

Интересно отметить в этой связи, что двигатель, известный под именем «полудизель», почти вытеснен настоящим дизель-мотором. Бескомпрессорное впрыскивание применяется в таких машинах до определенной мощности, а распыление нефти с помощью сжатого воздуха — для двигателей крупной мощности. Даже сравнительно маленькие дизель-моторы работают в настоящее время с расходом нефти в 0,5 фунта на силочас и являются вполне надежными и испытанными машинами. Дизель-моторы устанавливаются часто как вспомогательные машины на гидроэлектрических станциях и даже на многих промышленных предприятиях, использующих покупную энергию, а именно в тех случаях, когда предприятия имеют дело с такими процессами производства, перерыв в энергоснабжении которых может привести к серьезным финансовым потерям.

Коэффициент полезного действия центральных электростанций. Отдача центральных электростанций различна, так как факты показывают, что наблюдается непрерывный прогресс в смысле снижения расхода топлива на генерированный киловатт-час. На таблице 10 показана эта динамика, начиная с 1919 г., откуда ясно видно огромное улучшение в смысле понижения расхода топлива до 55% той величины, которая приходилась на единицу электроэнергии, произведенной в 1919 г. За этот же период времени производство энергии (в миллионах киловатт-часов) было более чем удвоено, как это видно из нижеследующих цифр:

1919 г.	24 315	1924 г.	39 044
1920 >	27 405	1925 >	43 514
1921 >	26 005	1926 >	47 602
1922 >	30 453	1927 >	50 330
1923 >	36 327	1928 >	51 103

На диаграмме 11 указано соотношение между экономией в расходе топлива и ростом производства электроэнергии.

Прогресс в проектировании, сооружении и в работе крупных паровых центральных электростанций шел главным образом по трем направлениям: а) в смысле применения все более крупных единиц, с использованием при этом в качестве первичных двигателей исключительно паровых турбин и в смысле все большего укрупнения паровых котлов; б) в смысле повышения давления пара и температуры его перегрева и в) в смысле все большего использования отходящего тепла. Сюда следует присоединить еще усовершенствования, имевшие место во вспомогательном оборудовании станций, с целью повышения общего коэффициента полез-

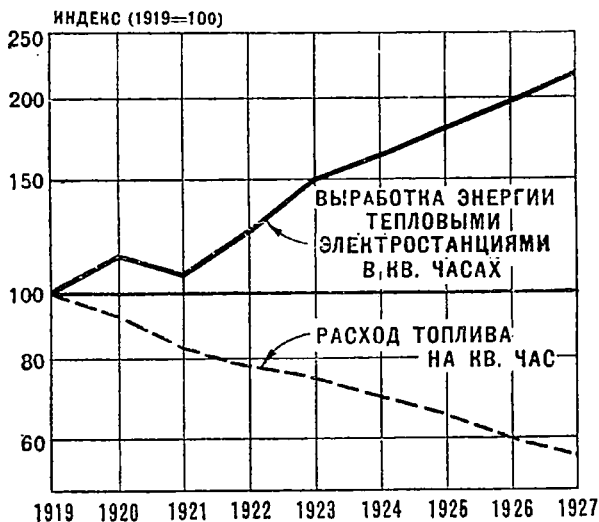
Таблица 10. Потребление топлива электрическими станциями

Г о д ы	Расход топлива				Расход угля в фунтах на генерированный киловатт-час	В процентах (1919 г. = 100)
	Угля (малые тонны)	Мазута (баррели)	Газа (тыс. куб. фут.)	Полный расход в угольном эквиваленте (малые тонны)		
1919	35 100 000	11 050 000	21 406 000	38 880 000	3,20	100
1920	37 124 000	13 123 000	24 706 000	41 420 000	3,02	94
1921	31 535 000	12 045 000	23 722 000	35 240 000	2,70	84
1922	34 179 000	13 197 000	27 172 000	38 000 000	2,40	78
1923	38 954 000	14 679 000	31 433 000	43 522 000	2,40	75
1924	37 550 000	16 630 000	48 443 000	43 130 000	2,21	69
1925	40 222 000	10 246 000	46 621 000	44 780 000	2,06	66
1926 а)	41 311 000	9 399 000	53 207 000	45 856 000	1,93	61
1927	41 688 000	6 782 000	62 910 000	45 910 000	1,84	57
1928	41 338 000	7 126 000	77 171 000	46 434 000	1,76	55

а) Включены, кроме всех световых и силовых электростанций, электрические железные дороги и некоторые промышленные предприятия, отдающие всю или часть своей энергии для общественного пользования.

Источники: Геологический обзор Соединенных штатов.

Диаграмма 11. Соотношение расхода топлива на киловатт-час и производства электрической энергии.



ного действия всей установки. Грубое представление о прогрессе в этом направлении может дать тот факт, что на установке мощностью в 20—100 тыс. киловатт современный расход топлива составляет около 2 фунтов на киловатт-час против 3,5 фунта, имев-

ших место на той же установке 10 лет тому назад. Сбережение в топливе было проведено на всем пути от топок до последней ступени расширения в турбине.

Более высоких коэффициентов полезного действия, чем получаемые в настоящее время на лучших установках и составляющие около 13 тыс. брит. тепловых единиц на киловатт-час, можно ожидать и в дальнейшем; однако, в смысле лучших итоговых результатов они не будут значительно более высоки. Господствующая тенденция в настоящее время состоит в том, чтобы поднять общий средний уровень производства энергии в стране, а не в том, чтобы создавать единичные установки исключительной эффективности, оставляя большинство силовых установок в их современном состоянии.

Давления пара на современных центральных станциях встречаются тройкой категорий: а) давления в пределах около 400 фунтов на квадратный дюйм; б) давления в пределах 550—750 фунтов и в) давления в пределах 1 000—1 400 фунтов. Наибольшим вниманием пользуются в настоящее время давления первой и третьей категории, между тем как средняя категория давлений остается сравнительно в загоне. Основанием для выбора той или другой из вышеуказанных двух групп служит частично размер нагрузки, а главным образом цена угля. При дешевом угле и небольшой средней нагрузке категория давлений в 400 фунтов является предпочтительной. При дорогом угле и более высокой средней нагрузке, последняя категория 1 000-фунтового давления оказывается предпочтительнее. И то и другое давление можно встретить на одной и той же электростанции. Так, например, на современных электроцентралях с агрегатами, работающими при давлениях в 400 фунтов и ниже, можно устанавливать котлы на 1 000 фунтов давления с соответствующими турбинами высокого давления, отдающими свой отходящий пар со вторичным его подогревом в турбины более низкого давления.

В смысле температур нагрева пределом является температура около 750° F, так как металлургии до сих пор не могут давать сталь, которая имела бы приемлемую цену и была вполне надежна для работы, при более высоких температурах. Тенденция идет в сторону применения более высоких температур, и температуры в 800—850° F можно встретить в работе, правда, в ограниченном размере.

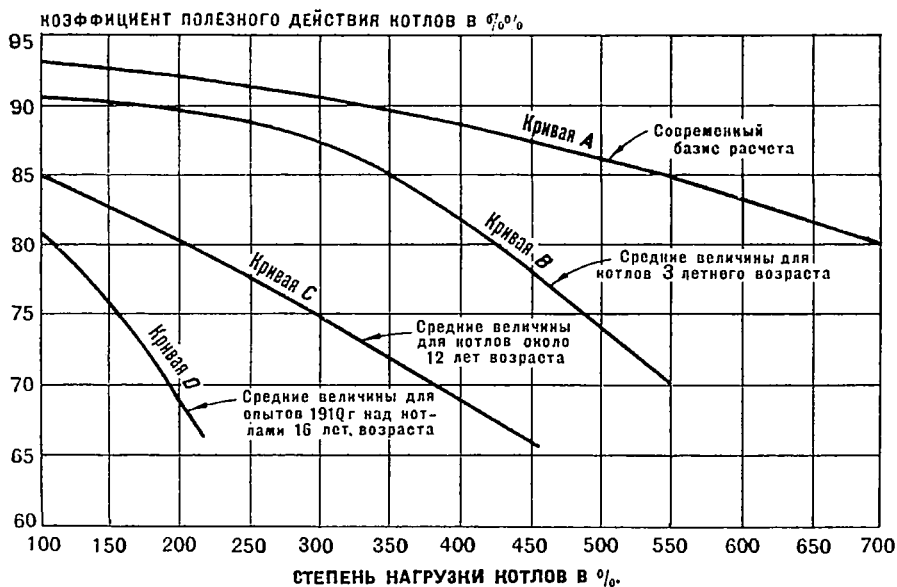
Точно так же тенденция идет в сторону все более крупных котельных единиц. Некоторые из находящихся в работе котлов рассчитаны на 400 тыс. фунтов пара в час на один котел. Находятся сейчас в постройке котлы для производительности в 1 млн. фунтов пара в час на котел. Не исключена вероятность, что прак-

тика в скором времени пойдет в направлении снабжения каждой турбины отдельным паровым котлом, независимо от размера мощности турбины.

Соединение станций общей сетью все более развивается; при таком соединении отпадает нужда в специальных единицах для основной и пиковой нагрузки на одной и той же станции; такие единицы заменяются существованием специально пиковых и специально основных станций. Работа в общую сеть к тому же улучшает среднюю нагрузку станций за счет «коэффициента одновременности», так как пиковые нагрузки на одной стороне сети не совпадают по времени с пиками в других частях сети. Это обстоятельство имеет большое значение, например, в районе, где нагрузка каких-либо рудников или шахт как раз падает к тому моменту, когда трамвайное движение в каком-либо близлежащем городе в ранние вечерние часы как раз достигает своей максимальной интенсивности.

Коэффициент полезного действия паровых котлов. Улучшение коэффициента полезного действия паровых котлов шло в сторону возможного максимума, что иллюстрируется диаграммой 12, характеризующей изменения, наблюдающиеся в хороших

Диаграмма 12. Улучшение коэффициента полезного действия паровых котлов за последние годы.



современных установках. Здесь кривая А показывает, чего можно ожидать от котла и топки в зависимости от конструкции,

возраста и нагрузки. Кривая *B* характеризует результаты для котлов 3-летнего возраста, кривая *C* дает средние результаты для котлов 12-летнего возраста, а кривая *D* выведена на основе испытаний группы котлов и топок 16-летнего возраста.

В области использования топлива самым важным изменением за последние несколько лет является рост установок для работы пылевидным топливом. Масштаб развития применения топлива в такой форме можно оценить из того факта, что в настоящее время 40 предприятий общественного пользования в Соединенных штатах обслуживаются пылевидным топливом либо частично, либо полностью. Полная мощность обслуживаемых этим топливом единиц составляет здесь 2 200 тыс. киловатт. В дополнение к этим установкам в постройке находятся еще пять новых и два переоборудования старых установок с общей мощностью 440 тыс. киловатт, также предназначенных для работы на пылевидном топливе. Значение этих цифр становится понятнее из след. сопоставления:

	Число	Мощность в киловаттах
Работающие установки	40	2 200 000
Установки в постройке	7	440 000
Итого	47	2 640 000
Работающие установки и установки в постройке для работы полностью на пылевидном топливе	27	1 700 000
Установки мощностью в 40 тыс. киловатт и выше, работающие на пылевидном топливе	27	2 250 000

Паровые турбины. О росте мощности единичных агрегатов паровых турбин уже упоминалось. Что означал этот рост в смысле улучшения за последние годы расхода пара и некоторых других показателей, видно из табл. 11, данные для которой заимствованы из практики Westinghouse Electric & Manufacturing Co.

Коэффициент полезного действия дизель-моторов. Дизель-мотор является единственным из первичных механических двигателей, который за период, начиная с 1919 г., увеличил число лош. сил, установленных в промышленности. Причиной этого, несомненно, является его наивысший коэффициент полезного действия при превращении тепла и топлива в механическую энергию. Его термический коэффициент полезного действия составляет около 33% и это относится даже к таким малым единицам, как 50-сильный дизель. Его коэффициент полезного действия может быть еще повышен путем использования отходящего тепла в подогревателях, котлах или турбинах низкого давления.

Последние усовершенствования в дизель-моторах значительно сократили вес двигателя на лошадиную силу, слегка снизили

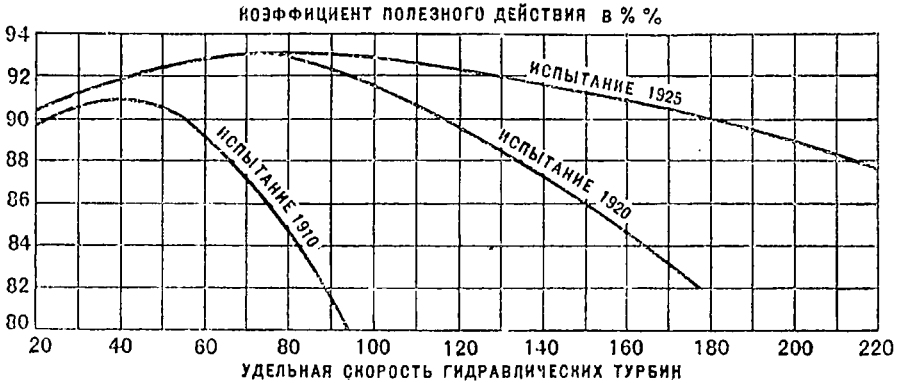
Таблица 11. Развитие паровых турбин за период 1918—1927 гг.
(Westinghouse Electric & Manufacturing Co.)

	1918—1920	1921—1924	1925—1926	1927—1928
Наибольшая построенная одноподвижная турбина в киловатт	25 000	30 000	40 000	60 000
Лучший расход пара на киловатт-час (турбины с конденсацией)	12,46 фунта	10,24 фунта	10,22 фунта	9,16 фунта
Данные о давлении и температуре пара	185 фунтов 125°, вакуум 28 1/2"	265 фунтов 214° 20"	260 фунтов 214° 29"	290 фунтов 200° 20 1/4"
Нормальное число оборотов в минуту	1 500	1 800	1 800	1 800
Наибольшая построенная турбина компаунд	киловатт 60 000	62 000	101 000	165 000
Число цилиндров	3	3	3	2
Лучший расход пара на киловатт-час	10,53 фунтов	7,56 фунта	7,96 фунта	9,12 фунта
Данные о давлении и температуре пара	265 фунтов 175°, вакуум 29"	550 фунтов 725° 29"	550 фунтов 725° 29"	265 фунтов 200° 29"
		Пар между высоким и средним давлением вновь перегрет до 700° F		
		500° F		
Нормальное число оборотов	Высокое давление 1 800 оборотов; низкое давление 1 200 оборотов	1 800	1 800	1 800
Другие построенные турбины компаунд в киловаттах	—	50 000 *	80 000	110 000
Число цилиндров	—	2	2	2
Лучший расход пара на киловатт-час	—	10,10 фунта	9,05 фунта	8,74 фунта
Данные о давлении и температуре пара	—	265 фунтов 200° вакуум 20"	375 фунтов 258° 27 1/2"	400 фунтов 253° 29"
Число оборотов	—	1 200	1 800	1 800
Приблизительный вес в фунтах на 1 киловатт	42,5	34,3	23,2	14,0
Приблизительная площадь пола на 1 000-киловаттную мощность (кв. фут.)	59	39,6	34,0	16,0

стоимость, отнесенную к единице мощности, и слегка понизили расход горючего.

Гидравлические турбины. Последние усовершенствования в проектировании и конструировании гидравлических турбин увеличили коэффициент полезного действия последних в особенности при высоких удельных скоростях. Диаграмма 13, заимствованная из доклада George A. Jessop'a, главного инженера фирмы S. Morgan Smith Co, в Обществе американских гражданских инженеров (American Society of Civil Engineers) в 1925 г., указывает зависимость коэффициентов полезного действия от удель-

Д И А Г Р А М М А 13. Влияние улучшений гидравлических турбин на коэффициент их полезного действия при разных скоростях.



ных скоростей, определившихся при испытаниях модели турбины Полуoke за три года — 1910, 1920 и 1925. Он распространил это свое сообщение и для дальнейшего периода согласно следующим данным:

Г о д ы	Удельная скорость	Коэффициент полезного действия в %
1910	40	91,0
1920	70	93,0
1925	80	93,1
1926	45	94,0
1928	78	93,7

7. Промышленные здания. Представляется уместным продолжить изучение строительства промышленных зданий вплоть до 1927 г. ⁶.

Исследование, произведенное профессорами Charles W. Cobb и Paul H. Douglas, дает стоимость промышленных зданий для годов цензов за период 1899—1919 гг. и для последующего 1922 г. Эти экономисты дают также для этого периода индекс изменения цен тех материалов, которые имеют наиболее важное значение в строительстве, а именно: чугуна, прокатного и кованого металла, леса, кокса, цемента, кирпича и меди ⁷. Департамент торговли Соединенных штатов дает размер законтрагованной площади для постройки промышленных зданий из года в год за период 1915—

⁶ Это можно сделать, приняв одно допущение, а именно, что площадь, законтрагованная для промышленных зданий, не может, вообще говоря, войти в эксплуатацию в год контракта, а входит в работу годом позже.

⁷ «American Economic Review, Supplement, March 1928».

1926 гг. включительно. Эта статистика охватывает 27 наиболее промышленных штатов, что по оценке составляет примерно 75% соответствующего строительства для Соединенных штатов в целом. Соответствующий пересчет статистических данных для получения полной величины площади под строительство для всей страны дает нижеследующий ряд величин:

1915 г.	85 300 000	1921 г.	48 000 000
1916 >	129 300 000	1922 >	88 000 000
1917 >	145 300 000	1923 >	82 600 000
1918 >	211 300 000	1924 >	54 600 000
1919 >	204 000 000	1925 >	78 600 000
1920 >	170 600 000	1926 >	90 600 000

Стоимость одного кв. фута площади здания, подсчитанная в докладе Cobb — Douglas для периода 1919—1922 гг., была получена путем деления всего прироста стоимости зданий на число законтрагованных кв. футов площади за годы 1918, 1919, 1920 и 1921. Этот показатель был затем умножен на число кв. футов площади, согласно вышеприведенной таблицы, и полученный результат в долларах прибавлялся как прирост стоимости зданий для следующего года. Таким образом для получения примерной стоимости промышленных зданий для 1922 г. прибавлялась сумма, получавшаяся от умножения законтрагованной в 1921 г. площади в кв. футах на среднюю стоимость кв. фута. Таким образом удалось получить примерную оценку стоимости промышленных зданий за период 1899—1927 гг. (1899 г. — базисный год) в виде следующего ряда:

Г о д ы	Стоимость (тысячи долларов)	Показатель роста (1899г.=100)	Г о д ы	Стоимость (тысяч долларов)	Показатель роста (1899г.=100)
1899	1 450 000	100	1923	4 481 000	309
1904	2 036 000	140	1924	4 566 800	316
1909	2 704 000	187	1925	4 689 800	323
1914	3 238 000	223	1926	4 864 000	336
1919	3 235 000	226	1927	5 066 000	350
1922	4 283 000	295			

В полную стоимость зданий, как она была исчислена вышеописанным способом, была внесена поправка, имевшая целью элиминировать изменения покупательной ценности доллара за рассматриваемый период и установить физический объем строительства промышленных зданий. Никакой поправки, однако, сделать нельзя на здания, которые могли по той или другой причине

быть выключены из имущества и уничтожены за тот же период, и для тех зданий, которые могли быть построены без законтрактования. Поскольку в настоящей работе имеется в виду не столько дать фактические величины, сколько осветить тенденции развития, постольку можно принять, что оба эти фактора в основном компенсируют друг друга.

Данные предшествующей таблицы о стоимости зданий, приведенные к ценным соотношениям 1899 г., согласно изменению индекса цен, представлены графически на диагр. 14. Кривая показывает, что после резкого роста промышленных зданий в период 1919—1922 гг. темп нарастания стал значительно мень-

Диаграмма 14. Кривая роста стоимости промышленных зданий 1899—1927 гг.



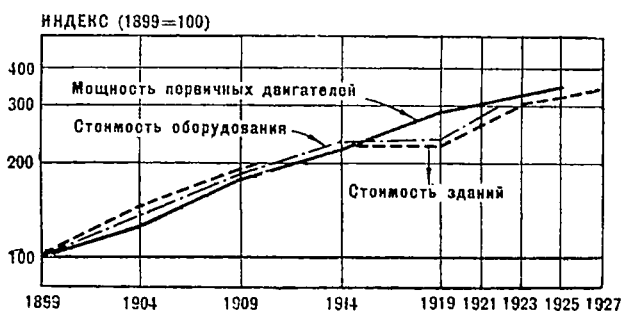
ше, и кривая сделалась пологой. Строительство промышленных зданий стало таким образом менее интенсивным и нарастание этого промышленного фактора стало оказывать на производственные процессы с 1922 г. меньше влияния, чем до этого времени.

8. Производственное оборудование. Как это было указано в первом разделе настоящей главы, производственное оборудование принадлежит к той группе промышленных показателей, которая за период после 1919 г. показала большой рост и, повидному, оказала значительное влияние на повышение выработки на рабочий час в годы, следующие за 1921 г. Все имеющиеся данные об этом оборудовании были там же приведены. Однако некоторые соотношения заслуживают того, чтобы на них остановиться.

Изучение динамики показателей указывает на то, что кривая оборудования в течение периода 1899—1914 гг. совпадает, насколько это можно проследить, с кривой развития мощности

первичных двигателей и с кривой развития промышленных зданий. В период 1914—1922 гг. рассматриваемая кривая проходит между обеими упомянутыми кривыми, но несколько ближе к кривой промышленных зданий. В предшествующем параграфе кривая промышленных зданий была доведена до 1927 г. На диагр. 15 представлены все три кривые: кривая мощности первичных двигателей 1899—1925 гг., кривая стоимости промышленных зданий 1899—1927 гг. и кривая стоимости производственного оборудования 1899—1922 гг.

Диаграмма 15. Рост стоимости промышленного оборудования в сопоставлении с динамикой мощности первичных двигателей и стоимости промышленных зданий.



Если допустить, что кривая для оборудования продолжает и дальше проходить между кривой энергетической мощности и линией промышленных зданий, то на диаграмме положение кривой оборудования примерно определяется.

Существует много обстоятельств, которые приводят к убеждению, что рост промышленного оборудования приближается, хотя возможно и с некоторым легким повышением уровня, к росту мощности двигательной силы в промышленности. Требование на повышение скоростей, на увеличение выпуска, на снижение издержек производства привело к увеличению размеров и веса промышленного оборудования и росту силовой мощности, необходимой для приведения в действие каждой единицы этого оборудования. Поскольку эта тенденция проявлялась в отношении размеров оборудования, постольку же необходимость снижения издержек производства привела к повышению эффективности в смысле лучшего использования площади пола промышленных зданий. В результате этой тенденции установка машин становится плотнее, между механизмами оставляется ровно столько места, сколько необходимо для запаса обрабатываемых материалов, а ширина боковых проходов должна быть достаточной для правильного

выполнения того обслуживания, которое необходимо в любом производственном цехе. Основой технических дискуссий в настоящее время по вопросу о промышленных зданиях является вопрос о том, как увеличить эффективность производственных площадей пола этих зданий, т. е. каким образом на каждые 1 000 кв. футов площади установить больше машин и увеличить число рабочих и размер выпуска. Влияние этих стремлений должно сказаться таким образом в увеличении стоимости оборудования на единицу площади пола и, если вернуться к диаграмме 15, должно несколько поднять кривую оборудования над кривой промышленных зданий.

Другим показателем той же динамики является кривая мощности первичных двигателей, которая растет быстрее кривой промышленных зданий, указывая этим, что мощность силовых двигателей на единицу площади пола имеет тенденцию к росту.

За послевоенный период имела место еще и перемена взгляда на вопрос о постановке новых машин. Должны ли они ставиться для расширения существующих установок или для замены старого, менее эффективного оборудования? Позиция по отношению к новому производственному оборудованию характеризуется такими вопросами:

Получится ли при этом улучшение качества продукции?

Получится ли при этом улучшение по выполнению заказов?

Получится ли снижение издержек производства?

Анкета, разосланная 800 крупнейшим и наиболее видным промышленным предприятиям Соединенных штатов, ставила себе задачей выявить политику предприятия при постановке нового оборудования. Вопрос, относившийся к этому пункту, гласил:

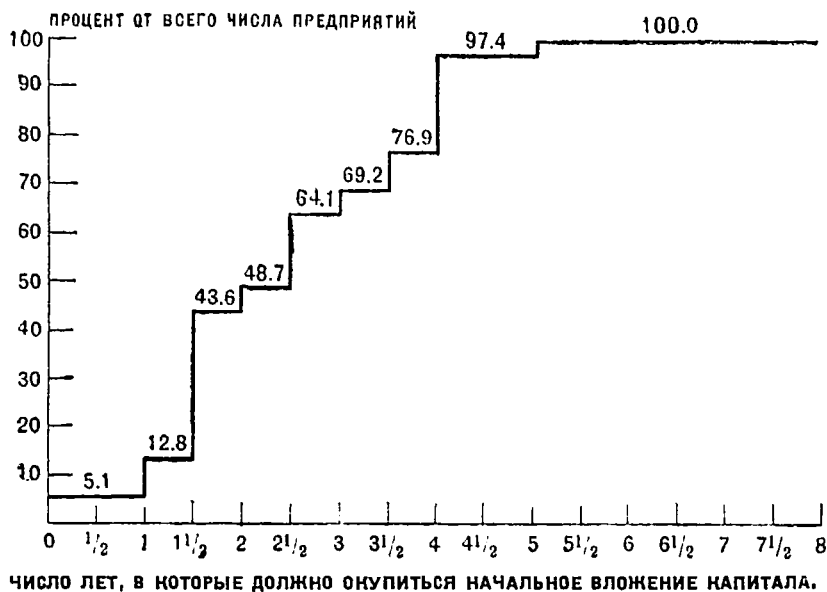
Какова политика вашей фирмы в отношении покупки нового оборудования в смысле определенного срока окупаемости первоначальных вложений капитала? Если такая политика имеется, то каков этот срок?

Около 200 ответов было получено на эту анкету. Эти ответы показали, что 43,6% фирм требовали, чтобы новое оборудование окупилось путем соответствующих сбережений по себестоимости в течение периода в два года и менее, а 64,1% фирм требовали, чтобы оно окупилось в три года и менее.

На диаграмме 16 даны соотношения числа лет, в течение которых начальное инвестирование капитала должно окупиться, и процента числа фирм, требовавших такой окупаемости затрат в данный период или в более короткий срок.

Существование такой политики указывает на сущность тех реконструктивных мероприятий, которые направлены не только на усиление мощности машинного оборудования, но и на увеличение его экономичности. Это, без сомнения, является наиболее

Диаграмма 16. Политика промышленных фирм в отношении приобретения нового оборудования.



важным элементом во всей программе снижения себестоимости, начиная с 1919 г., и до сих пор.

9. Транспортное оборудование. Пятьдесят типичных установок. Уменьшение притока неквалифицированной рабочей силы в связи с ограничением иммиграции, снижение числа рабочих часов в определенных отраслях промышленности и значительно возросшая стоимость малоквалифицированного труда, привели к установке механизмов и оборудования для выполнения той работы, кот. раньше выполнялась мускульной силой.

Таким путем было обеспечено получение двух благоприятных результатов: а) снижение стоимости перемещения и транспорта материалов и изделий и б) увеличение выпуска продукции, так как эти новые механизмы во многих случаях определили собой тсм производственного процесса.

На таблице 12 приведены данные о 50 типичных установках для перемещения грузов. Для каждой группы отраслей указан перемещаемый материал или изделие, указан род установленного оборудования, названо предприятие, где установка произведена, и дана величина получившейся экономии или указаны качественные улучшения. Для 37 установок общая сумма получившихся таким образом сбережений составляет свыше 850 тыс. долл. в год. Для многих из этих установок и для большинства из остальных

13 случаев имеется указание на достигнутый рост выпуска продукции.

Как ни велики эти денежные сбережения, однако, повидимому, гораздо более важное значение имеет улучшение качественных показателей производства, выразившееся в росте выработки на рабочего и в снижении издержек производства. В самом деле, контроль производства, который оказался обеспеченным благодаря введению современных оборудований для перемещения материалов, является, пожалуй, наибольшим усовершенствованием, которое было введено в технику производства промышленных предприятий, начиная с 1919 г.⁸

10. Мероприятия по охране труда на предприятиях. Изменения, влияющие на здоровье, комфорт и условия труда, влияют, как известно, и на продукцию и на производительность труда. Степень этого влияния трудно измерить, и достижения, получающиеся в настоящее время в практике, были известны уже целый ряд лет тому назад. В самом деле, сомнительно, имеется ли предприятие, построенное в последний период войны и после нее, которое не было бы оборудовано по последнему слову техники в указанном отношении.

В мероприятия, облегчающие условия труда, включаются меры по ограждению машин, вопросы искусственного освещения, отопления, вентиляции, устройства для отвода копоти и пыли, организация медицинского и зубоврачебного обслуживания и устройство столовых. Из всех этих мероприятий только два могут быть количественно оценены в смысле той роли, которую они играют в современной американской промышленности. Большинство мероприятий подчинено законам о труде и инспектируется, чем обеспечивается минимум отклонений от установленных правил. Два мероприятия, безопасность и освещение, поддаются изучению в смысле установления природы происшедших за последнее время изменений.

Около года назад Американский инженерно-технический совет (American Engineering Council) закончил обширное обследование для установления соотношений, существующих между безопасностью и продукцией. Обследование охватило 14 тыс. предприятий, около 2,5 млн. рабочих и свыше 54 млрд. рабочих часов.

Оказалось, что коэффициент корреляции между безопасностью и продукцией, т. е. показатель тех случаев, где производительность повысилась одновременно с падением числа несчастных

⁸ Данные для таблицы 12 получены из двух источников: путем анкеты, разосланной в связи с данным обзором, и путем изучения литературы по текущим инженерным и техническим журналам. Обо всех установках даются данные за период с 1924 г. Находятся они в работе с 1920 г.

Обслуживаемые данной установкой материал или изделие	Тип используемого оборудования	Место установки	Экономия и усовершенствования
Автомобили и принадлежности для них			
Блоки цилиндров	Конвейер.	Nash Motor Co.	8 600 долл. в год.
Тиглы для термической обработки	Многорусные тележки.	New Departure Mfg Co.	10 800 " " "
Строительные материалы			
Материалы	Подвесная транспортная система.	Architectural Tile Co.	5 000 " " "
Цемент	Два подъемника.	Crex Patent Column Co.	6 000 " " "
Песок и гравий	Переносный конвейер с механической загрузкой.	Crume Brick Co.	3 900 " " "
Лес	Трактор.	M. B. Farrin Lumber Co.	4 500 долл. в год (замещено 15 лошадей, экономия 70% от затрат).
Строительный материал	Локомотивный кран.	Dwight P. Robinson Co.	18 000 долл. за 6 недель.
Лес	"	St. Helena Dock & Terminal Co.	41 000 " в год.
Дробленый камень	Ременной конвейер.	Leathem D. Smith Stone Co.	Удвоение мощности.
Пищевые отрасли			
Сахар	Оборудование для автоматической упаковки и перемещения.	American Sugar Refining Co.	Уменьшение затраты труда вдвое.
Уголь и зола	Ковшовой конвейер.	George Ehret Brewery Co.	Оборудование предназначено для 20 тыс. т угля в год и дает расход 3 центов на тонну, включая поддержание и ремонт.
Уголь, упакованный в картонные коробки	Конвейер.	Freeman Dairy Co.	0,98 долл. на тонну; 2 500 долл. в год.
Леденцы в коробках и картонных пакетах	Конвейера.	National Sugar Refining Co.	8 800 долл. в год.
	Гравитационные конвейера и спиральные спусковые поверхности.	Samoset Chocolate Co.	3 370 " " "
Материалы	Потолочный рельсовый путь, объединяющий все отделы.	Swift & Co.	125 тыс. долл. в год, 0,60 долл. на тонну перемещаемого материала.
Литейное дело.			
Загрузка вагранки	Подъемник.	Davis & Thomas Co.	5 850 долл.
Отливки	Ременные конвейера.	Kelsey Wheel Co.	10 000 " в год.
Материалы	3 трактора.	Southside Malleable Castings Co.	22 500 " " "
Отливки	Тракторы.	Standard Sanitary Mfg. Co.	Годичная экономия в 17 раз превосходит стоимость оборудования.
Металлургия.			
Железо и сталь	2 трактора.	American Radiator Co.	22 000 тыс. долл. в год; 1 345 долл. на тонну.
Сталь, машины, поковки	2 локомотивных крана.	E. W. Bliss Co.	Оборудование окупается ежегодно.
Железо и сталь	15-тонный локомотивный кран.	Delaware River Steel Co.	10 300 долл. в год.
Рельсы	Локомотивный кран.	Mc Kenna Process Co.	Удвоение продукции.
Сталь (на тележках)	Трактор.	Riter—Conley Mfg Co.	2 900 долл. в год; экономит 8 тыс. долл. на увеличении производства; затрата труда уменьшена, окупается в 54 дня.
Железный и стальной скрап	Локомотивный кран.	Sonken—Galamba Iron and Metall Co.	30—40 тыс. долл. в год; большая экономия во времени.
Кожевенная отрасль.			
Мездра	Трактор.	Joseph Eisendrath Co.	3 400 долл. в год.
Кожи на рамах	Подвесная транспортная система.	Greiss Pflieger Tanning Co.	5 000 " " "
Машиностроение.			
Ящики для погрузки	Гравитационный спуск.	General Electric Bloomfield Plant.	6 000 " " " быстрая погрузка.
Отливок и снабжение литейной	4 трактора и самотаска.	Holt Mfg Co.	13 000 " " "
Материалы	3 крана.	Reliance Electric and Engineering Co.	9 350 " " "
Металлообработка.			
Материалы	Комплектная конвейерная система.	Belden Mfg Co.	Годовая прибыль 12 450 долл. при затрате 19 611 долларов.
Материалы	2 трактора.	Bullard Machine & Tool Co.	10 500 долл. в год.
Сборка печей	Конвейер.	Detroit Vapor Stove Co.	Увеличение продукции; экономия 50% площади.
Материалы	Роликовый и ременный конвейер.	Hobart Bros. Co.	Снижение себестоимости на 25%.
Штампы	Многорусный лифт.	Ireland & Matthews Drop Forging Co.	32 000 долл. в год.
Материалы и изделия	3 элеваторных конвейера.	Tin Decorating Co.	47 400 " " "
Материалы	Потолочная транспортная система.	United Metal Co.	7 500 " " "
Уголь, кокс, руда и шлак	Локомотивный кран.	United States Metals Refining Co.	Увеличение продукции на 100%
Материалы	Стационарный роликовый конвейер.	Walworth Co.	60 тыс. долл. в год.
Бумажная промышленность.			
Бумага	Тележка для загрузки.	Champion Coated Paper Co.	Снижение затраты труда на 93%.
" " в роликах и отрезным станком	Электрические подъемники.	Paper Manufacturers Co.	Рост продукции на 66%.
Бумага и бумажные изделия	5 подъемников.	Paterson Parchment Paper Co.	4 100 долл. в год.
Текстильная промышленность.			
Материалы	Деревянные тележки для загрузки.	West Virginia Paper and Pulp Co.	Снижение расходов на материалах для погрузки 77%; снижение расходов по труду при погрузке 80%.
Хлопок-сырье			
Материалы	Комплектная конвейерная система.	Jackson Mills.	16 250 долл. в год. Очень успешный способ материального контроля и улучшения оперативных процессов.
Хлопок-сырье	Пневматический конвейер.	Milstead Mfg Co.	1 600 долл. в год.
Лес и материалы	Разное транспортное оборудование.	American Seating Co.	Уменьшение расхода по перемещению материалов 17—9 центов на рабочий час. Ежегодная экономия — 95 тыс. долл. Дополнительная экономия, связанная с улучшением транспорта, около 25 тыс. долл. в год.
Материалы	Конвейерная система для всего предприятия.	B. T. Babbitt Co.	0,02 долл. на ящик по разгрузке металлической посуды, 0,02 долл. на единицу каустической соды; 0,50 долл. на 1 000 фибровых ящиков; 1,50 долл. на 1 000 деревянных ящиков. Стоимость загрузки 0,0075 долл. пакет.
Льняное семя с парохода до склада на заводе	Конвейер и элеваторная система.	Bisbee Linseed Co.	15 000 долл. в год.
Глина	Трактор.	Champion Porcelain Co.	8 400 " " "
Материалы и изделия	Комплектная система конвейеров, элеваторов, подъемных тележек, спиральных спусков и различных гравитационных приспособлений.	E. R. Squibb Co.	Устранение излишних перемещений материалов в процессе производства и готовых изделий.

случаев, составил 0,835. Это означает, что промышленное предприятие с высокой производительностью должно обладать относительно малым процентом несчастных случаев и обратно.

W. H. Heinrich, помощник управляющего инспекции компании по страхованию путешественников (Travelers Insurance Co), установил недавно процент промышленных несчастных случаев, имевших место в результате физических причин. Его обследование охватило 73 тыс. случаев, о которых имелись данные в документах его собственной компании или соответствующих промышленных фирм. Его заключение сводится к тому, что недостаток механических ограждений является в настоящее время сравнительно незначительным источником несчастных случаев. Гейнрих приписывает всем физическим причинам только 10% всех несчастных случаев, имеющих место на предприятиях, 2% являются неизбежными, а остальные 88% являются результатом недостатков организации или надзора. Этот факт можно считать указанием на то, что устройство ограждений механизмов на рассматриваемых предприятиях, давших 73 тыс. несчастных случаев, доведено до значительной степени совершенства.

11. Искусственное освещение. Перемены, имевшие место за последние 10 лет в области снабжения предприятий светом, заслуживают особого внимания. Интенсивность освещения была повышена, так как было установлено, что такое улучшение освещения имеет непосредственное благоприятное влияние на производство.

Таблица 13 показывает прогрессивный рост силы света, имевший место за период с 1915 г. до настоящего времени, как он характеризуется принятыми осветительными нормами и хорошей практикой. А таблица 14 дает для ряда характерных операций сопоставление фактического повышения интенсивности освещения с результативным повышением выпуска продукции. Интересным фактом, выступающим в этой таблице, является то обстоятельство, что фактически применявшаяся сила света оказывается несколько выше той, которая рекомендуется, как максимальная, нормами таблицы 13.

III. Динамика изменений технических факторов производства по двенадцати отраслям.

Не во всех промышленных группах прогресс в смысле производительности труда и снижения издержек производства шел в ногу со всей промышленностью, взятой как целое. С другой стороны, имеются группы отраслей, в которых итоги значительно опережают средние данные. Эта часть нашей работы посвящена

выяснению динамики определенной категории промышленных факторов по 12 производственным группам⁹.

Данные по каждой группе представлены двояко. Прежде всего в виде таблицы индексных статистических показателей, а кроме того в виде диаграммы, на которой эти данные нанесены. В основу динамики взят главным образом 1914 г. Для удобства рассматриваемые производственные отрасли разбиты на два разряда. В первый разряд вошли те отрасли, где рост выработки на рабочий час составил за соответствующий статистический период более 50%. Во второй разряд вошли отрасли с ростом выработки ниже 50%.

Это произвольное разделение дает по шесть групп отраслей в каждом разряде и ставит рядом те отрасли, которые выявляют одинаковые производственные черты и одинаковые тенденции развития. Значение данного анализа заключается в выявлении тех факторов, которые изменились в благоприятную сторону в отраслях с более высокими достижениями в области производительности труда, и наоборот, изменились в неблагоприятную сторону в отраслях с менее благоприятными результатами.

В нижеследующем сопоставлении даны приросты производительности труда в процентах по отдельным отраслевым группам.

Отрасли первого разряда:

Автомобили	210
Резиновые шины	211
Перегонка нефти	77
Цементная промышленность	56
Доменное производство	54
Сталелитейные и прокатные заводы	60

Отрасли второго разряда:

Мукомольные мельницы	39
Бойни и консервные производства	27
Кожевенное производство	28
Сахаро-рафинадное производство (тростниковый сахар)	27
Бумага и древесная масса	26
Обувь	17

⁹ Источниками служили: United States Census of Manufactures, 1925 и «Monthly Labor Review», выпуски за июль, октябрь, ноябрь и декабрь 1926. Проверенные данные для трех показателей — продукции, числа рабочих часов и выработки — собирались, начиная с декабря 1926 г., для данных 12 промышленных групп американским бюро статистики труда (United States Bureau of Labor Statistics), но не могли быть получены во время для включения в настоящую работу. Принятые индексные показатели показывают общую тенденцию.

Таблица 13. Нормы для искусственного освещения на предприятиях за период 1915—1928 гг. включительно

(в футах-свечах)

Операция или отрасль	Illuminating Engineering Society		Natl. Electric Light Association 1921 б)	Illuminating Engineering Society 1923 а	Edison Lamp Works 1926 в)	Westinghouse Lamp Co 1928 г)
	1915 а)	1917 а)				
Сборка:						
Грубая	1,25—2,50	2—4	3—6	2—5	3—6	5—8
Средняя	—	—	4—8	5—10	5—10	8—12
Точная	—	—	6—12	5—10	8—16	12—20
Химические производства:						
Обслуживаемые вручную печи, кипятыльники, стационарные сушилки, стационарные или гравиционные кристаллизаторы	—	—	2—4	2—5	2—4	3—5
Механически обслуживаемые печи, генераторы, механические сушилки, эвапораторы, фильтрация, механическая кристаллизация, вымелачивание	—	—	3—6	2—5	3—6	4—6
Резервуары для охлаждения, экстракторы, парколатеры, нитраторы, электролитические камеры	—	—	4—8	5—10	4—8	6—10
Граппирование	10—15	10—15	8—16	10—20	10—50	25—50—100
Литейные:						
Формовочная площадь, мылка, чистка, выбитание	1,25—2,50	2—4	2—4	2—5	3—6	5—8
Грубая формовка и шпательная	—	—	3—6	—	4—8	6—10
Тонкая формовка и шпательная	—	—	5—10	5—10	6—12	10—15
Стекланные заводы:						
Помещения для смеси и для печей	—	—	3—6	2—5	4—8	6—10
Шлифовка, стекловывальные машины, разрезка стекла, серебряные	—	—	4—8	5—10	5—10	8—12
Тонкая шлифовка, полирование, гранение, инспекция, травление и декорирование	—	—	6—12	5—10	6—12	10—15
Разрезка стекла, тонкое инспектирование	—	—	—	10—20	10—50	15—25—50
Инспектирование:						
Грубое	—	—	3—6	5—10	4—8	6—10
Среднее	—	—	5—10	5—10	6—12	10—15
Тонкое	—	—	8—16	10—20	10—20	15—25
Ювелирное и часовое производство	10—15	10—15	8—16	10—20	10—50	25—50—100
Кожевенное производство:						
Чаны	—	—	2—4	2—5	2—4	3—5
Очистка, дубление и распрямление	—	—	3—6	2—5	3—6	4—6
Разрезка, очистка мездры	—	—	4—8	5—10	4—8	6—10
Отделка	—	—	6—12	5—10	6—12	15—15
Механические мастерские:						
Грубые механические и станочные работы	1,25—2,50	2—4	3—6	2—5	4—8	6—10
Средние станочные механические работы, обыкновенные автоматические станки, грубая шлифовка, средняя отделка и полировка	—	3—6	5—10	5—10	6—12	10—15
Тонкие механические и станочные работы, тонкие автоматы, средняя шлифовка, тонкая отделка и полировка	3,50—6,00	4—8	8—16	10—20	8—16	12—20
Маллярные мастерские:						
Окупание, краскоразбрызгивание	—	—	3—6	2—5	3—6	5—8
Краскотерки, обыкновенное окрашивание и отделка вручную	—	—	4—8	5—10	5—10	8—12
Тонкое окрашивание и отделка вручную	—	—	6—12	5—10	8—16	10—15
Экстра тонкое окрашивание и отделка (корпуса автомобилей, пианино, и т. д.)	—	—	8—16	10—20	10—50	25—50—100
Бумажное производство:						
Роли	—	—	3—6	2—5	3—6	4—6
Каландры	—	—	4—8	5—10	4—8	6—10
Разрезка и отделка	—	—	6—12	5—10	6—12	8—12
Дороги и дворы	—	0,05—0,25	0,05—0,25	0,05—0,25	0,25—1,00	—
Резиновая промышленность:						
Каландры, вальповка, подготовка ткани, разрезка, машины для выделки камер, производство сплошных шин, механическая обработка, вулканизация	—	—	4—8	5—10	5—10	8—12
Производство бортов шин, пневматических шин и их отделка, производство внутренних камер, отделка изделий и т. д.	—	—	5—10	5—10	6—12	10—15
Лестницы, проходы, боковые крылья (за исключением выходов и проходов к последним)	0,25—0,50	0,75—2,00	1—2	1—2	1—2	2—3
Сталелитейные и прокатные цеха—прокатка болванок, листов и проволоки:						
Колодцы и подогревательные печи	—	—	1—2	2—5	1—3	2—3
Загрузочные площадки, лигейный пол	—	—	2—4	2—5	3—6	4—6
Тяжелая прокатка, разрезки (грубо по мерке), очистка	—	—	3—6	2—5	3—6	5—8
Автоматические машины, мелкая прокатка, холодная прокатка, прокатка проволоки, разрезка точно по мерке	—	—	4—8	5—10	5—10	8—12
Текстильные фабрики:						
Светлые товары	3,5—6	4—8	4—12	5—10	4—10	6—15
Темные товары	10—15	10—15	6—16	10—20	8—20	10—20
Деревообработка:						
Грубая распиловка и верстачная работа	—	—	3—6	2—5	3—6	5—8
Разбивка и расчерчивание, грубое строгание, средняя станочная или верстачная работа, работы по клею, фанерные работы, бондарные работы	—	—	4—8	5—10	5—10	8—12
Тонкая верстачная и машинная работа, отделка	—	—	6—12	5—10	6—12	10—15

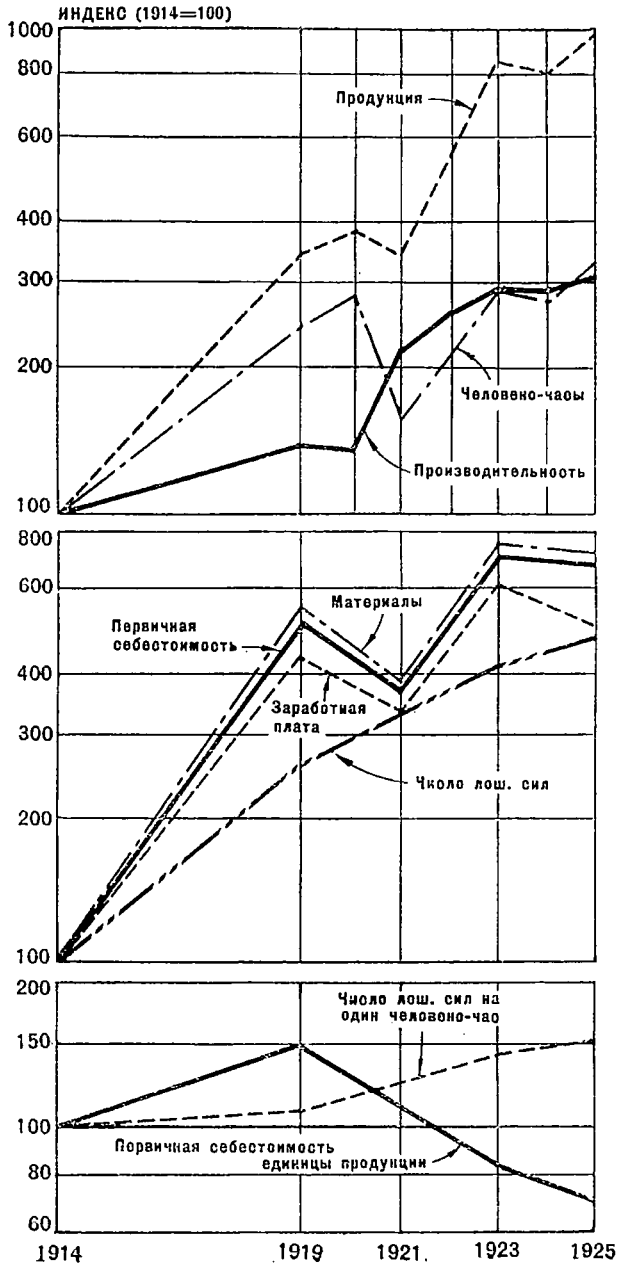
а) Lighting Codes, Illuminating Engineering Society 1915, 1917 and 1923.

б) Industrial Lighting, опубликовано Коммерческой национальной ассоциацией, National Electric Light Association, 1921.

в) Bulletin LD—117 C, «Calculation of the Lighting Installation», Edison Lamp Works of General Electric Co, August, 1926.

г) Bulletin E—108, «Design of Lighting Installations», Westinghouse Lamp, Co, March, 1928.

ДИАГРАММА 17. ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.



Каждая из этих отраслей будет в дальнейшем рассмотрена отдельно для выяснения основных тенденций ее производственных показателей. Диаграмма 17, характеризующая автомобильную промышленность, и диаграмма 28, дающая показания по обувной отрасли, показывают огромное различие в динамике между отраслью процветающей и отраслью, находящейся в не особенно благоприятном положении.

К сожалению, два важных показателя — динамика промышленных зданий и производственного оборудования — не могли из-за отсутствия данных быть включены в рассмотрение. Самое большее, что можно сказать о них, сводится к тому, что они в основе своей изменялись, вероятно, соответственно динамике мощности первичных двигателей.

Автомобильное производство. Автомобильное производство и связанное с ним производство резиновых шин показали одинаковую динамику, начиная с 1914 г. Хотя рост производительности труда в производстве шин несколько выше, чем в автомобильном производстве, статистические данные для последнего более полны, и поэтому в нижеследующем представлены первыми.

Поразительные изменения в этой промышленности касаются роста продукции, мощности первичных двигателей, выработки на рабочий час и снижения издержек производства на единицу продукции. Индексные показатели для 1925 г., отнесенные к 1914 г., как базисному году, видны из следующего сопоставления:

Продукция	988
Мощность первичных двигателей	485
Выработка на рабочий час	310
Первичная себестоимость единицы продукции . .	69

Т а б л и ц а 15. Индексные изменения промышленных показателей в автомобильном производстве

Г о д ы	Финансский объем про- водства	Число рабочих часов	Выработка на рабочий час	Выплаченная зарплата	Стоимость материалов	Первичная себестоимость	Мощность первичных двигателей	Мощность первичных двигателей на рабочий час	Первичная себестоимость единицы про- дукции
1914	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1919	353	250	141	468	540	526	270	108	149
1920	384	289	133	—	—	—	—	—	—
1921	333	155	215	331	378	370	—	—	112
1922	554	210	264	—	—	—	—	—	—
1923	870	295	295	610	735	710	416	141	82
1924	804	278	289	—	—	—	—	—	—
1925	988	319	310	510	720	81	485	152	69

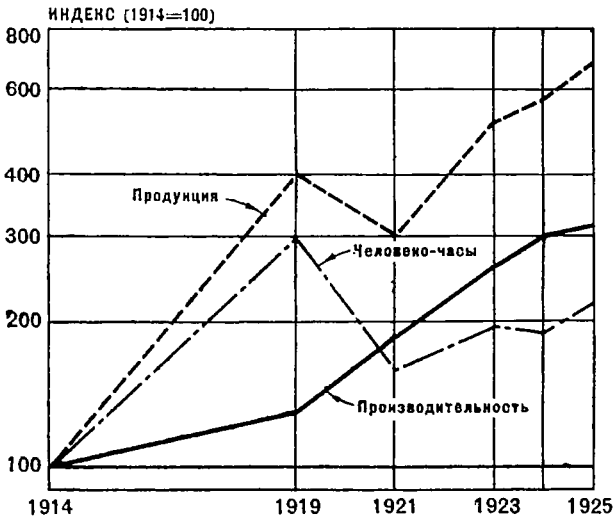
Рост мощности первичных двигателей, как это показывает таблица 15, происходил неуклонно, характеризуясь, как это видно из диаграммы 17, почти прямой линией. Все прочие основные показатели заметно меняют свое направление, начиная с 1919 г.

Таблица 16. Индексные изменения производственных показателей в производстве резиновых шин за период 1914 — 1925 гг.

Г о д ы	Физический объем произ- водства	Число рабочих часов	Выработка на рабочий час
1914	100	100	100
1919	304	303	130
1921	309	163	190
1923	527	198	266
1924	530	193	301
1925	680	219	311

Производство резиновых шин. Динамика производственных факторов в производстве резиновых шин и камер выражается в общем характеристикой, подобной вышеприведенной для автомобильной промышленности. Это производство значительно

Диаграмма 18. Изменения производственных показателей в производстве резиновых шин.



увеличило применение энергетике, начиная с 1921 г., увеличило число рабочих часов, неуклонно улучшало выработку на рабочего в размере, одинаковом с автомобильной промышленностью, и снизило издержки производства на единицу продукции (см. табл. 16 и диагр. 18).

Перегонка нефти. Хотя полные процентные изменения производственных показателей в области перегонки нефти ниже, чем в автомобильной промышленности и в производстве резиновых шин (см. табл. 17), однако, характерные черты у них одина-

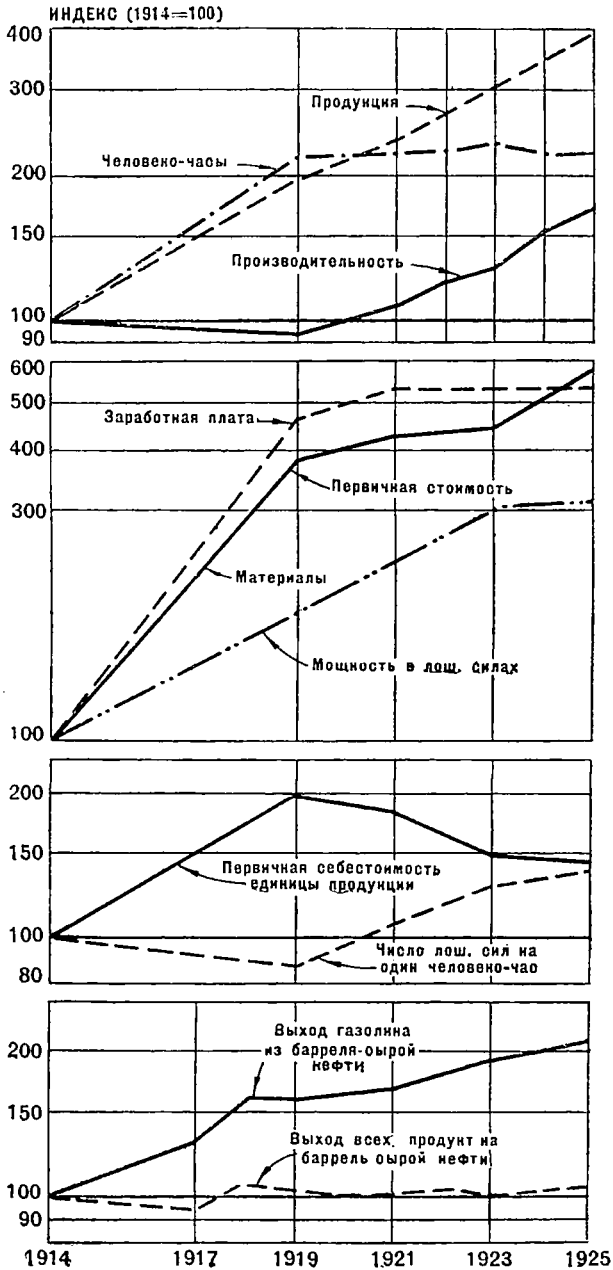
Таблица 17. Индексные изменения производственных показателей в области перегонки нефти за период 1914 — 1925 гг.

Годы	Физический объем производства	Число рабочих часов	Выработка на рабочий час	Выплаченная заработная плата	Стоимость материалов	Первичная себестоимость
1914	100	100	100	100	100	100
1917	—	—	—	—	—	—
1918	—	—	—	—	—	—
1919	107	214	92	402	384	388
1920	—	—	—	—	—	—
1921	235	217	108	530	425	430
1922	269	220	122	—	—	—
1923	302	237	120	535	440	445
1924	347	220	158	—	—	—
1925	399	225	177	540	580	580

Годы	Мощность первичных двигателей	Мощность первичных двигателей на рабочий час	Первичная себестоимость единицы продукции	Количество галлонов продукции на баррель сырого керосина	Количество галлонов газа на баррель сырого керосина
1914	100	100	100	100	100
1917	—	—	—	93	129
1918	—	—	—	106	157
1919	187	88	197	104	157
1920	—	—	—	100	162
1921	—	—	183	101	166
1922	—	—	—	102	177
1923	305	120	148	101	180
1924	—	—	—	102	199
1925	307	137	145	103	210

ковы. Начиная с 1914 г., продукция неуклонно развивалась. Выработка на рабочий час, которая слегка снизилась в период 1914—1919 гг., неуклонно повышалась в последующее время. Вплоть до 1925 г. незаметно никакого снижения кривой (диагр. 19). Мощность первичных двигателей возрастала почти равномерно вплоть до 1923 г. и сохранила этот уровень с небольшим подъемом вплоть до 1925 г. Отработанное число часов

ДИАГРАММА 19. ИЗМЕНЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОБЛАСТИ ПЕРЕГОНКИ НЕФТИ.



росло с 1914 по 1919 г. и в дальнейшем колебалось только в небольших пределах. Тот же 1919 г. является переломным в кривой, характеризующей движение первичной себестоимости единицы продукции и дающей резкое снижение вплоть до 1923 г., после которого она сохраняет почти одинаковый уровень.

Остальные две кривые на диаграмме 19 изображают рост выходов продуктов перегонки на баррель сырой нефти. В то время как общий выход продуктов изменился за рассматриваемое время незначительно, выход газаolina более чем удвоился за время с 1914 г. Это указывает на имевшее место усовершенствование технологических процессов.

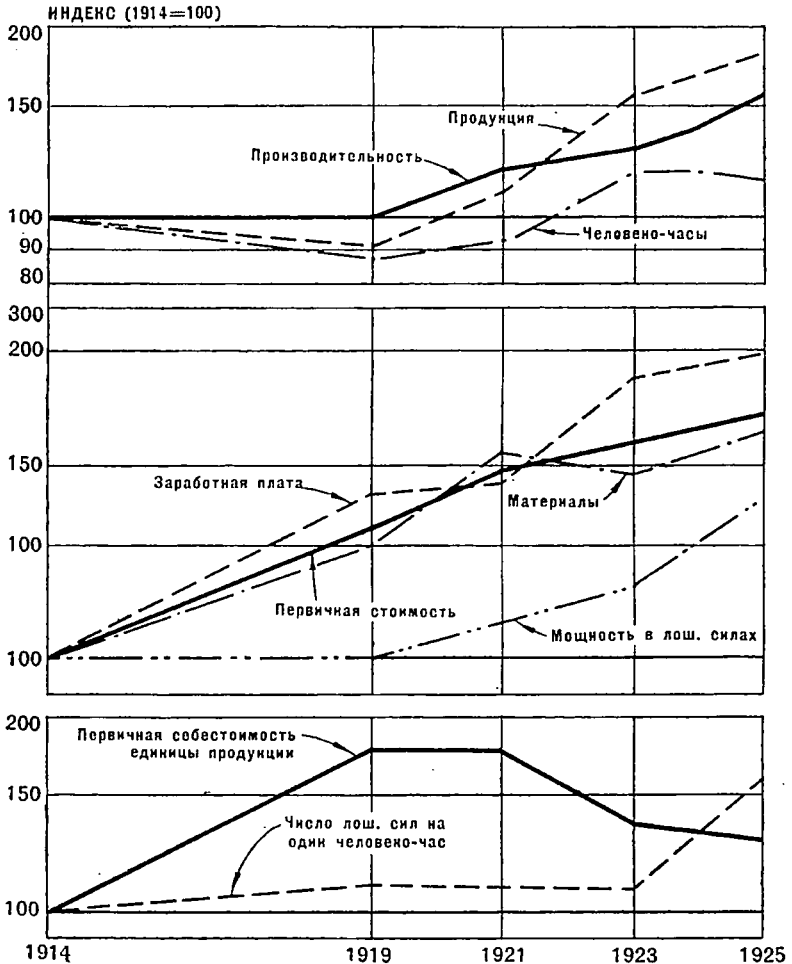
Производство цемента. Динамика производственных факторов в цементной промышленности выявляет те же характерные черты, что и выше рассмотренные отрасли, но все показатели располагаются на более низком уровне, чем тот, который был указан для перегонки нефтепродуктов. Индексные показатели даны в табл. 18. Продукция цементной промышленности показывает неуклонный рост с 1919 г., сопровождающийся подобным же ростом производительности труда и мощности первичных двигателей. Эти кривые, как это видно из диаграммы 20, не проявляют никакой тенденции к снижению. Первичная себестоимость единицы продукции начала снижаться в 1919 г. и около 1927 г. достигла уровня, на котором она с тех пор и поддерживается.

Таблица 18. Индексные изменения производственных показателей в цементной промышленности за период 1914 — 1925 гг.

Г о д ы	Физический объем производства	Число рабочих часов	Выработка на рабочий час	Выплаченная зарплата	Стоимость материалов	Первичная себестоимость	Мощность первичных двигателей	Мощность первичных двигателей на рабочий час	Первичная себестоимость единицы продукции
1914	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1919	91	90	102	182	153	161	100	111	177
1921	111	92	121	190	198	195	—	—	176
1923	156	120	130	274	191	215	131	109	138
1924	169	120	141	—	—	—	—	—	—
1925	183	116	158	296	220	240	178	154	131

Доменное производство. Рост производительности труда в доменном производстве (см. табл. 19) является наиболее низким из всех рассматриваемых здесь отраслей первой группы. Размеры производства и используемой мощности первичных двигателей обнаруживают тенденцию к снижению после 1923 г.

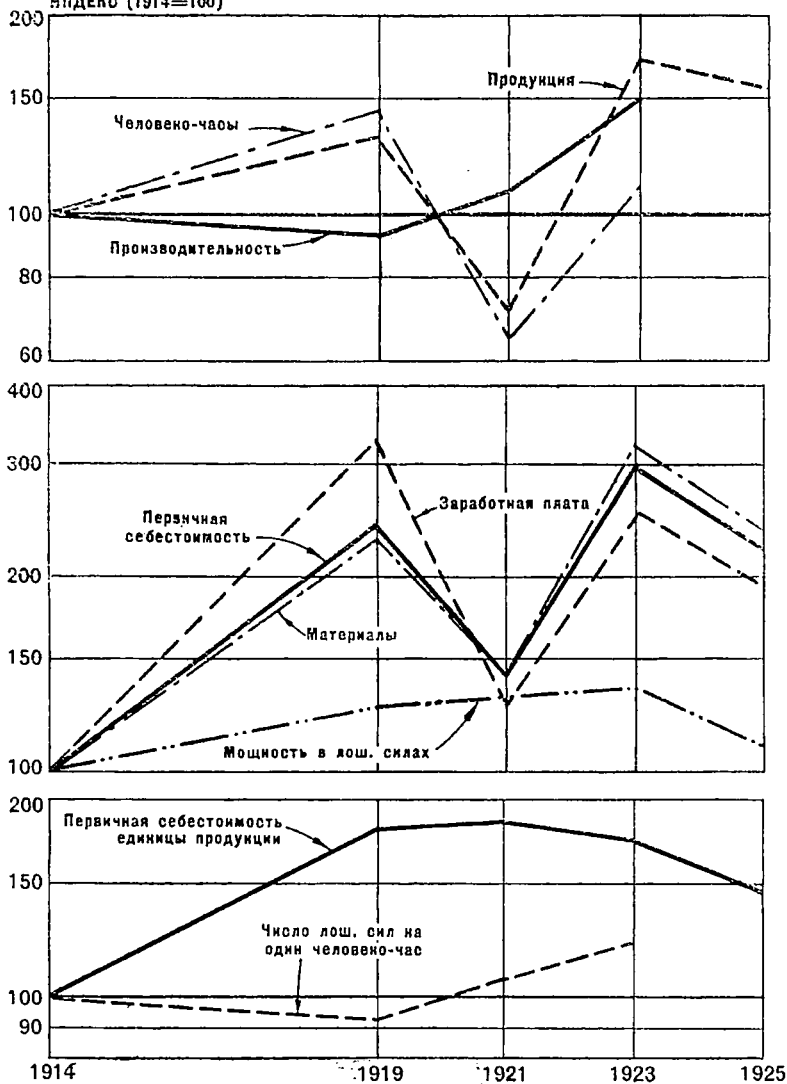
ДИАГРАММА 20. ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ЦЕМЕНТНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.



Снижение первичной себестоимости единицы продукции, начавшее проявляться после 1921 г., выявилося в достаточной степени только после 1923 г. (см. диагр. 21).

Сталелитейное и прокатное производство. Характерные черты динамики главных производственных показателей для сталелитейного и прокатного дела подобны соответствующим изменениям, имевшим место в доменном деле (см. табл. 20). Производительность труда дала решительный поворот кверху только с 1921 г. Мощность первичных двигателей за период с 1914 г. неуклонно росла. Первичная себестоимость единицы продукции начала падать только с 1923 г. Производство за период

ДИАГРАММА 21. ДИНАМИКА ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ДОМЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ.
ИНДЕКС (1914=100)



1923—1925 гг. повысилось только очень немного. Движение кривых представлено на диаграмме 22.

Рассматривая всю первую группу отраслей в целом, можно указать на нижеследующие характерные черты развития.

Производство росло за весь период 1914—1925 гг., однако в большей степени в тех отраслях, которые показали более значительный рост производительности труда. Последняя росла неуклонно за период 1919—1925 гг. Рост применения энергии про-

Т а б л и ц а 19. Индексные изменения производственных показателей в доменном производстве за период 1914—1925 гг.

Г о д ы	Физический объем производства	Число рабочих часов	Выработка на рабочий час	Выплаченная зарплата	Стоимость материалов	Первичная себестоимость	Мощность первичных двигателей	Мощность первичных двигателей на рабочий час	Первичная себестоимость единицы продукции
1914	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1919	133	139	95	324	234	242	129	93	182
1921	72	65	110	129	136	136	—	—	189
1923	174	112	154	258	312	308	138	123	177
1925	157	а)	а)	199	233	230	113	—	147

а) Соответствующие данные включены Бюро статистики труда в данные по сталелитейному и прокатному производству.

Т а б л и ц а 20. Индексные изменения производственных показателей в сталелитейном и прокатном производстве за период 1914—1925 гг.

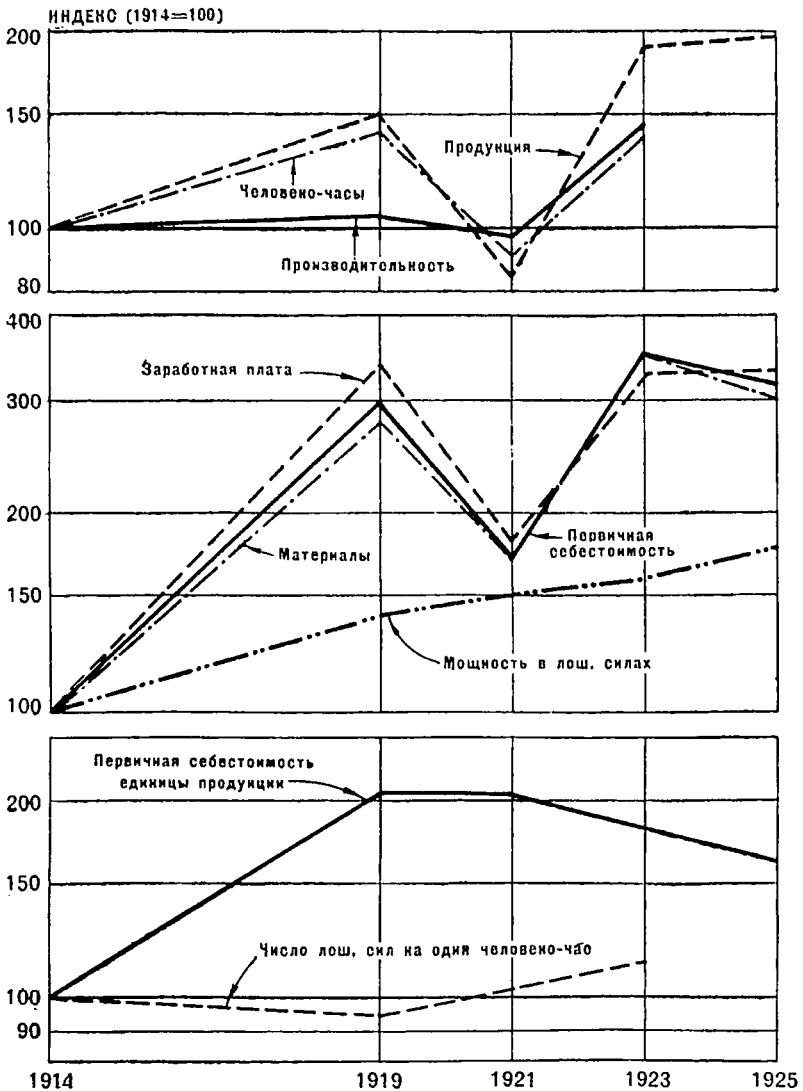
Г о д ы	Физический объем производства	Число рабочих часов	Выработка на рабочий час	Выплаченная зарплата	Стоимость материалов	Первичная себестоимость	Мощность первичных двигателей	Мощность первичных двигателей на рабочий час	Первичная себестоимость единицы продукции
1914	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1919	148	147	101	339	284	298	141	96	201
1921	85	91	93	173	170	171	—	—	201
1923	192	139	138	340	346	346	160	115	180
1925	194	а) 121	а) 160	327	307	312	176	146	161

а) Данные включают и доменное производство.

исходил почти в постоянном темпе во всех отраслях и только в одной отрасли наблюдается снижение энергетической мощности по сравнению с уже достигнутым уровнем. Первичная себестоимость единицы продукции снижалась неуклонно, начиная с 1919 г., во всех отраслях, кроме двух, а именно: доменного дела и сталелитейного и прокатного производства, где это снижение начало проявляться только с 1923 г.

Вторая группа отраслей. Шесть отраслей, включенных во вторую группу, не выявляют такого постоянства в динамике характерных показателей, какое наблюдается в первой группе отраслей. Основой группировки является рост производительности труда и в то время, как в первой группе последняя дала рост, превышающий 50%, в данной группе ее рост изме-

ДИАГРАММА 22. ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В СТАЛЕЛИТЕЙНОМ И ПРОКАТНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ.

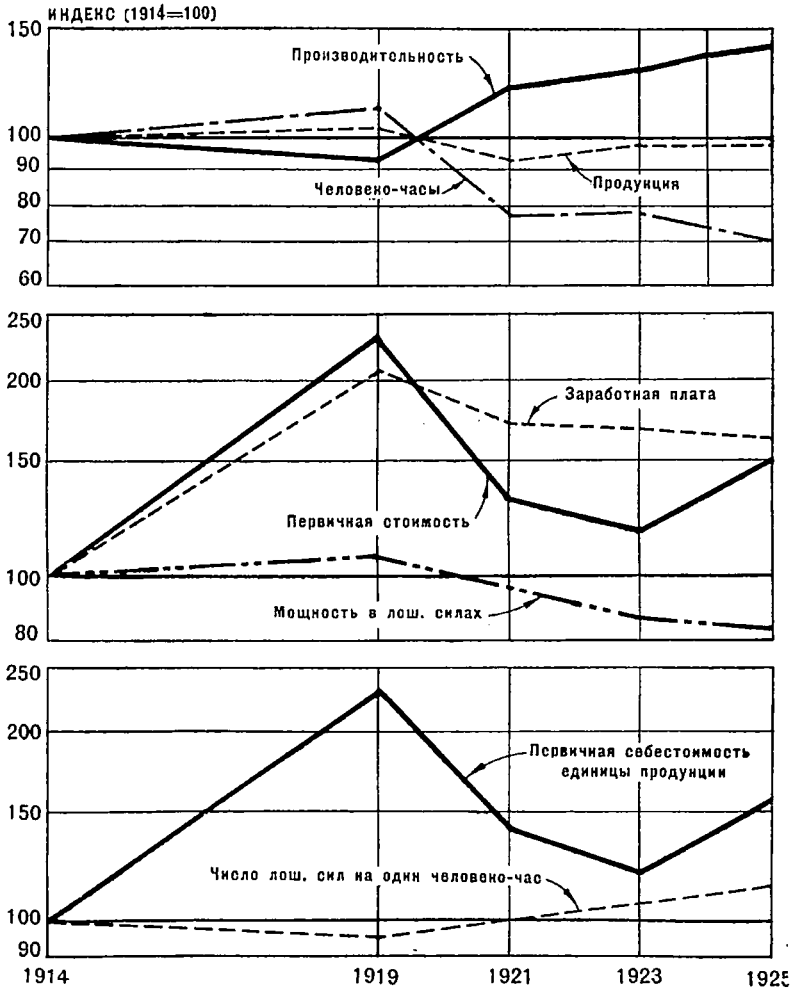


руется в пределах 39—17⁰/₀. Как и выше, каждая отрасль этой группы будет рассмотрена отдельно.

Мукомольное дело. Все показатели в мукомольной промышленности обнаруживают падение за период 1919—1925 гг., за исключением выработки и мощности первичных двигателей на рабочий час, которые повышались (см. табл. 21 и диагр. 23).

Бойни и консервная промышленность. В этой отрасли показатели располагаются на более высоком уровне, чем

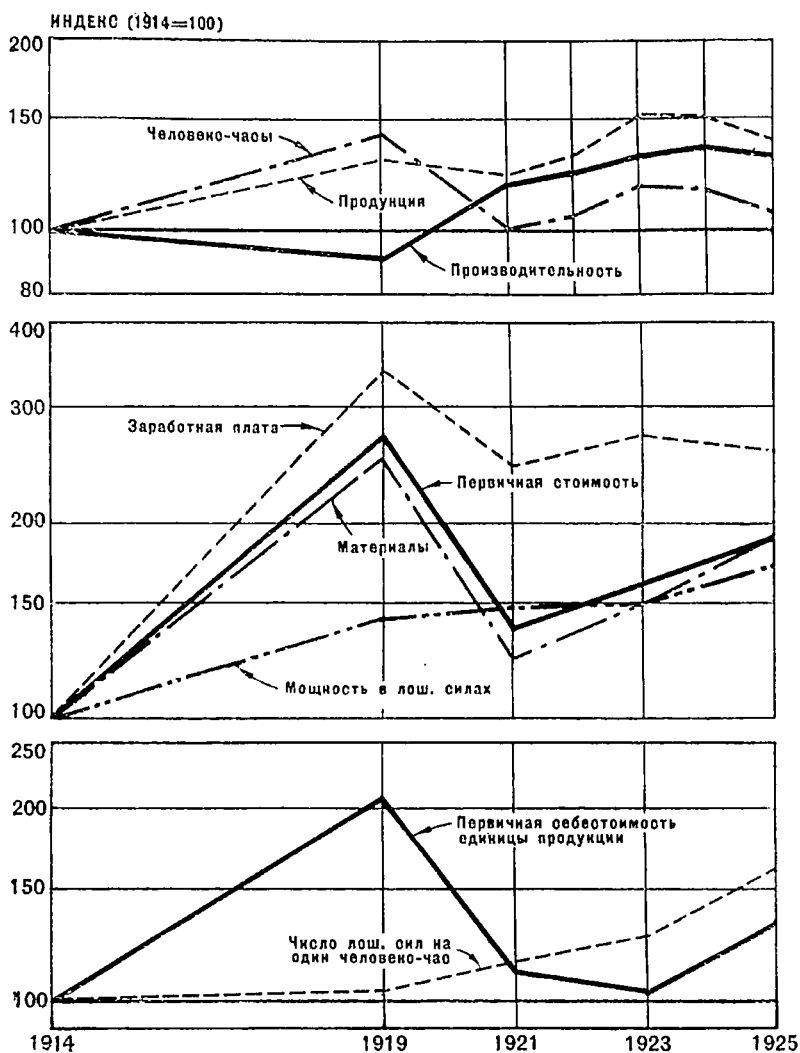
ДИАГРАММА 23. ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В МУКОМОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.



в прочих отраслях рассматриваемой группы, за исключением выработки на рабочий час, которая оказывается выше в мукомольной и кожевенной промышленности (см. табл.22). Кривая производства на диаграмме 24 не имеет устойчивого характера. Кривая мощности первичных двигателей обнаруживает непрерывный рост. Кривая числа рабочих часов имеет неустойчивый характер с поворотом книзу, начиная с 1923 г. Кривая первичной себестоимости единицы продукции резко снизилась с 1919 по 1923 г. и затем стала опять повышаться с 1923 по 1925 г.

Кожевенное производство. Кожевенное производство характеризуется показателями, подобными показателям в муко-

ДИАГРАММА 24. ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В КОНСЕРВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И БОЙНЯХ.



мольной промышленности, как это видно из данных таблицы 23. Производство, нараставшее вплоть до 1923 г., снижается в дальнейшем до 1925 г. (см. диагр. 25). Мощность первичных двигателей, которая непрерывно нарастала до 1923 г., стала снижаться с этого года. Динамика числа рабочих часов обнаруживает неустойчивость, причем в 1925 г. число рабочих часов было ниже, чем в 1914 г. Выработка на рабочий час достигла высшей точки в 1923 г. и в дальнейшем несколько снижается.

Таблица 21. Индексные изменения производственных показателей в мукомольной промышленности за период 1914—1925 гг.

Г о д ы	Физический объем производства	Число рабочих часов	Выработка на рабочий час	Выплаченная зарплата	Стоимость материалов	Первичная себестоимость	Мощность первичных двигателей	Мощность первичных двигателей на рабочий час	Первичная себестоимость единицы продукции
1914	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1919	104	110	95	200	239	238	107	97	220
1921	93	77	120	175	132	134	—	—	114
1923	98	78	126	170	118	119	86	110	122
1924	98	74	133	—	—	—	—	—	—
1925	98	71	130	162	150	150	82	116	153

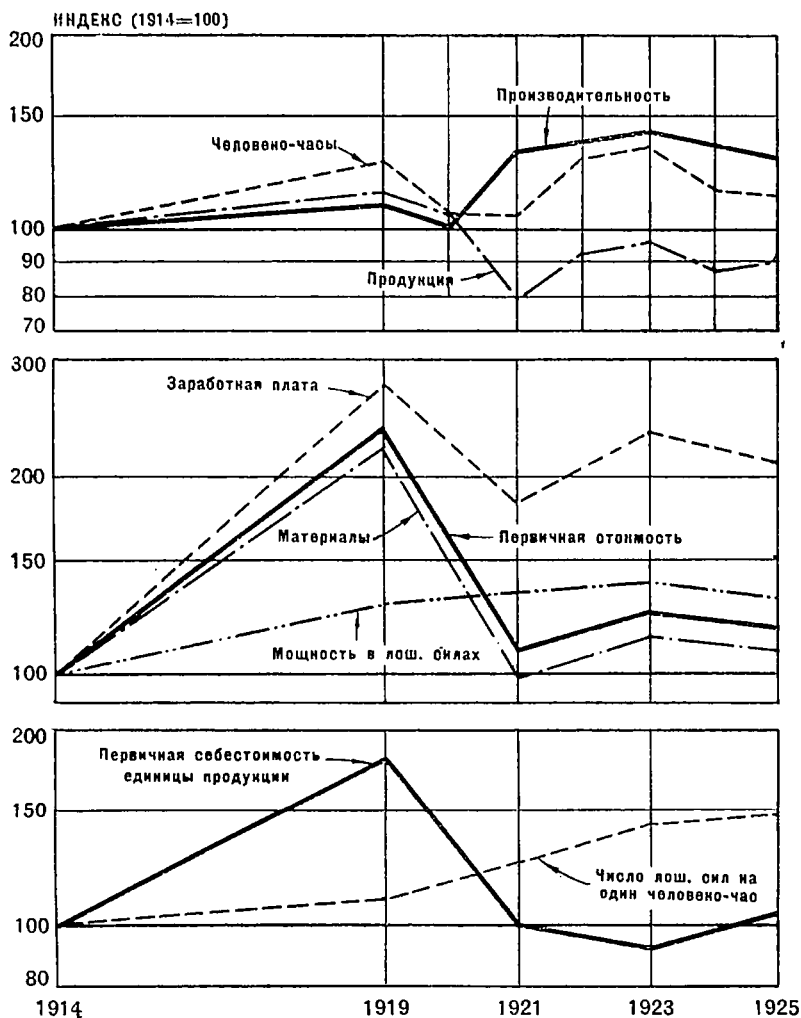
Таблица 22. Индексные изменения производственных показателей в консервной промышленности и войнях за период 1914—1925 гг.

Г о д ы	Физический объем производства	Число рабочих часов	Выработка на рабочий час	Выплаченная зарплата	Стоимость материалов	Первичная себестоимость	Мощность первичных двигателей	Мощность первичных двигателей на рабочий час	Первичная себестоимость единицы продукции
1914	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1919	131	141	92	337	262	266	142	101	203
1921	122	102	119	246	129	135	—	—	111
1922	133	107	125	—	—	—	—	—	—
1923	153	120	128	270	151	157	151	126	103
1924	152	117	130	—	—	—	—	—	—
1925	139	109	127	257	182	186	175	161	134

Таблица 23. Индексные изменения производственных показателей в кожевенной промышленности за период 1914—1925 гг.

Г о д ы	Физический объем производства	Число рабочих часов	Выработка на рабочий час	Выплаченная зарплата	Стоимость материалов	Первичная себестоимость	Мощность первичных двигателей	Мощность первичных двигателей на рабочий час	Первичная себестоимость единицы продукции
1914	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1919	127	115	110	278	227	232	127	110	183
1920	106	104	101	—	—	—	—	—	—
1921	105	79	133	181	98	106	—	—	101
1922	127	93	136	—	—	—	—	—	—
1923	134	96	140	231	113	125	135	141	93
1924	115	86	134	—	—	—	—	—	—
1925	114	89	128	209	108	118	130	146	104

ДИАГРАММА 25. ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В КОЖЕВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

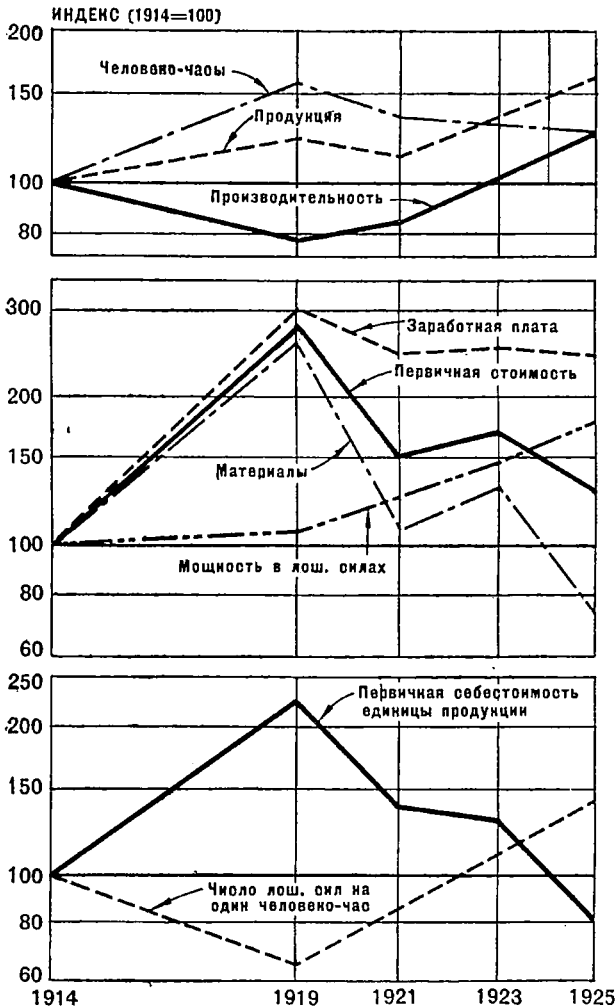


Первичная себестоимость единицы продукции стала снижаться с 1919 г. с небольшими колебаниями со времени 1921 г.

Сахаро-рафинадное производство. Из основных показателей размер производства, силовая мощность и выработка на рабочий час возрастает. Число рабочих часов, начиная с 1919 г., неуклонно снижалось. Точно так же снижалась и первичная себестоимость единицы продукции, давшая резкое снижение в период между 1919 и 1925 гг. (см. табл. 24 и диагр. 26).

Производство бумаги и древесной массы. Данные о производстве, числе рабочих часов и выработки на рабочий час в этой отрасли имеются только, начиная с 1917 г., и так и даны в табл. 25. Данные для прочих показателей приведены

Д И А Г Р А М М А 26. ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В САХАРО-РАФИНАДНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.



за период с 1914 г. Производство с 1919 г. обнаруживает неустойчивую динамику с наинизшей точкой в 1921 г., с какого времени наблюдается непрерывный рост производства. Число рабочих часов также обнаруживает неустойчивость с тенденцией к снижению, начиная с 1923 г. Результирующий показатель,

Таблица 24. Индексные изменения производственных показателей в сахарорафинадной промышленности за период 1914—1925 гг.

Г о д ы	Финансовый объем произ- водства	Число рабочих часов	Выработка на рабочий час	Выплаченная зарплата	Стоимость материалов	Первичная себестоимость	Мощность первичных двигателей	Мощность первичных двигателей на рабочий час	Первичная себестоимость единицы про- дукции
1914	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1919	123	158	78	290	277	281	106	67	228
1921	112	137	82	248	106	153	—	—	137
1923	131	129	101	256	131	173	146	113	132
1924	143	127	113	—	—	—	—	—	—
1925	161	126	127	242	73	128	179	142	79

выработка на рабочий час, снижался за период 1919—1921 гг., а затем стал нерегулярно повышаться до 1925 г. Энергетическая мощность непрерывно возрастала как по величине, так и по использованию, как это показывает почти прямолинейная кривая на диаграмме 27. Первичная себестоимость единицы продукции резко повысилась с 1919 по 1921 г. и затем стала снижаться, не достигнув, однако, еще в 1925 г. соответствующего уровня 1919 г.

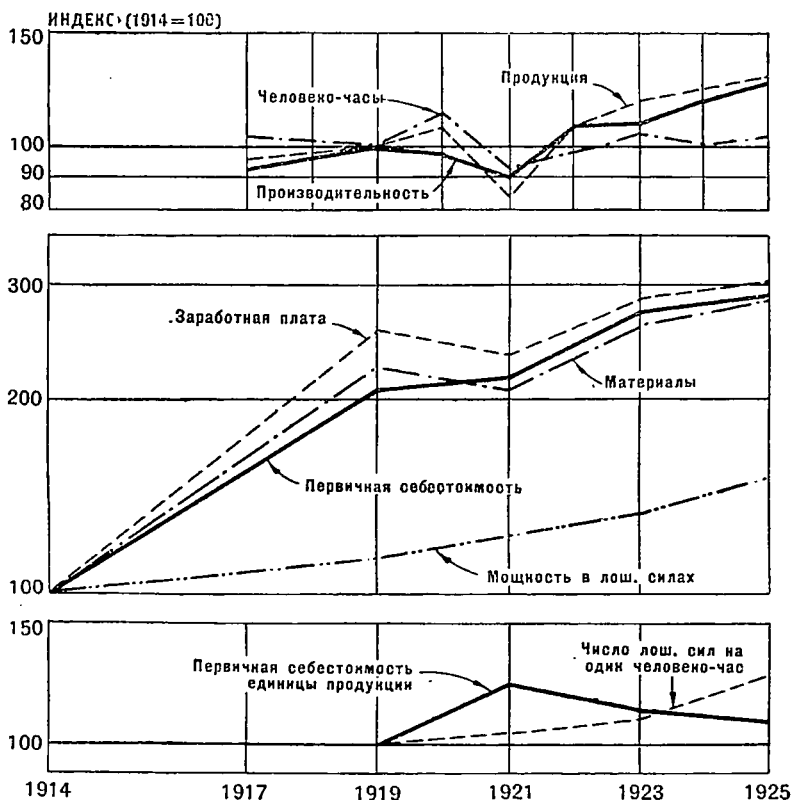
Таблица 25. Индексные изменения производственных показателей в бумажном и древесномасоном производстве за период 1914—1925 гг.

Г о д ы	Финансовый объем произ- водства	Число рабочих часов	Выработка на рабочий час	Выплаченная зарплата	Стоимость материалов	Первичная себестоимость	Мощность первичных двигателей	Мощность первичных двигателей на рабочий час	Первичная себестоимость единицы про- дукции
1914	—	—	—	а) 100	а) 100	а) 100	87	—	—
1917	96	103	94	—	—	—	—	—	—
1918	98	101	98	—	—	—	—	—	—
1919	а) 100	а) 100	а) 100	254	220	208	а) 100	а) 100	а) 100
1920	118	119	99	—	—	—	—	—	—
1921	84	93	90	238	209	215	—	—	125
1922	106	97	109	—	—	—	—	—	—
1923	117	106	110	284	259	272	117	110	114
1924	122	102	120	—	—	—	—	—	—
1925	129	103	126	301	284	288	131	128	108

а) Год, принятый за 100.

Обувное производство. Обувное производство дает наименьший показатель роста производительности труда по сравнению со всеми прочими рассмотренными здесь отраслями. С 1914

Д И А Г Р А М М А 27. Д И Н А М И К А П Р О И З В О Д С Т В Е Н Н Ы Х П О К А З А Т Е Л Е Й В Б У М А Ж Н О Й И Д Р Е В Е С Н О М А С С Н О Й П Р О М Ы Ш Л Е Н Н О С Т И.



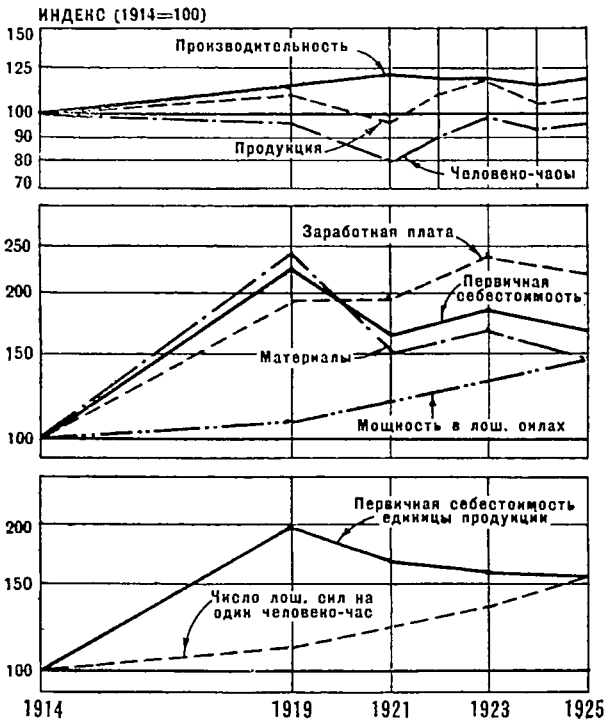
по 1925 г. производство росло не регулярно, дав в результате итоговый прирост всего только в 10% (см. табл. 26). Мощность первичных двигателей возрастала почти равномерно. Число ра-

Т а б л и ц а 26. И н д е к с н ы е и з м е н е н и я п р о и з в о д с т в е н н ы х п о к а з а т е л е й в о б у в н о й п р о м ы ш л е н н о с т и

Г о д ы	Физический объем произ-водства	Число рабочих часов	Выработка на рабочий час	Выплаченная зарплата	Стоимость материалов	Первичная себестоимость	Мощность первичных двигателей	Мощность первичных двигателей на рабочий час	Первичная себестоимость единицы про-дукции
1914	100	100	100	100	100	100	100	100	100
1919	113	99	115	198	230	222	119	112	196
1921	98	80	123	194	154	164	—	—	167
1922	111	91	121	—	—	—	—	—	—
1923	120	99	121	237	173	187	134	135	156
1924	107	93	115	—	—	—	—	—	—
1925	110	95	117	213	150	170	146	154	154

бочих часов было неустойчиво, причем наибольшее число часов за последнее время было в 1923 г., а затем идет снижение числа рабочих часов до 1925 г. Выработка на рабочий час обнаруживает неустойчивость своей динамики с наивысшей точкой в 1921 г. и прогрессирующим снижением до 1924 г. Кривая первичной себестоимости единицы продукции на диагр. 28, будучи неустойчивой, проявляет тенденцию к снижению.

ДИАГРАММА 28. ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В ОБУВНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.



Отрасли промышленности, включенные во вторую группу, оказываются с точки зрения динамики своих производственных показателей очень отличными от отраслей, включенных в первую группу. Не только уровни их достижений ниже, но и кривые их движения обнаруживают неустойчивый характер, и прогрессивные тенденции в них не так ярко выражены.

Вообще говоря, в этих отраслях наблюдался некоторый рост производства, и каждая из них дала некоторый рост производительности труда. На таблице 27 дано сравнение выработки на один рабочий час для всех вышерассмотренных 12 отраслей

обеих групп. Не все отрасли показали рост использования энергии, некоторые, наоборот, дали фактическое снижение. Наблюдается падение числа рабочих часов за период с 1919 г. Что касается первичной себестоимости единицы продукции, то все отрасли, кроме одной, дают снижение ее за период с 1919 г., хотя только у небольшого числа отраслей это снижение выражается большим процентом, а в некоторых отраслях это снижение становится заметным только с 1923 г.

Таблица 27. Индексные изменения в величине выработки на рабочий час в 12 отраслях производства

(1914 г. принят за основу).

Годы	Автомобили	Резиновые шины	Перегонка нефти	Цементное производство	Доменное производство	Сталелитейное и прокатное производство
1914	100	100	100	100	100	100
1917	—	—	—	—	—	—
1918	—	—	—	—	—	—
1919	141	130	92	102	95	101
1920	133	—	—	—	—	—
1921	215	190	108	121	110	93
1922	264	—	122	—	—	—
1923	295	266	129	130	154	138
1924	289	301	158	141	—	—
1925	310	311	177	158	а)	160 б)

Годы	Мукольное дело	Бойни и консервное производство	Кожевенно-дубильное производство	Сахаро-рафинадное производство	Бумага и древесная масса	Обувное производство
1914	100	100	100	100	—	100
1917	—	—	—	—	94	—
1918	—	—	—	—	98	—
1919	95	92	110	78	100 в)	115
1920	—	—	101	—	99	—
1921	120	119	133	82	90	123
1922	—	125	136	—	109	121
1923	126	128	140	101	110	121
1924	133	130	134	113	120	115
1925	139	127	128	127	126	117

а) Включено в данные, приведенные для сталелитейного и прокатного производства.

б) Включает доменное производство за 1925 г.

в) Этот год принят за основу для бумажной и древесномассной отрасли.

Чтобы дать возможность более резко выявить оперативные итоги для отдельных отраслей, составлена таблица 28. В ней даны для всех 12 отраслей подсчитанные по способу наименьших квадратов итоговые процентные изменения трех показателей, — выработки на рабочий час, мощности первичных двигателей также на рабочий час и первичной себестоимости единицы продукции.

Т а б л и ц а 28. Сопоставление итоговых процентных изменений трех производственных показателей по 12 промышленным отраслям

(подсчет сделан по способу наименьших квадратов)

Отрасль производства	Итоговые процентные изменения за период 1919—1925 гг.		
	Выработка на рабочий час	Мощность двигателей на рабочий час а)	Первичная себестоимость продукции — % снижения
	процент	прироста	
Автомобилн	139	41	56,5
Резиновые шины	142	—	—
Перегонка нефти	а) 93	57	29
Цементное производство	52	39	29
Доменное дело	б) 66	б) 32	18
Сталелитейное и прокатное производство	б) 40	б) 20	20
Мукомольное дело	42	20	38
Бойни и консервное произ: од: тво	34	59	38
Кожевенно-дубильное производство	24	33	47
Сахаро-рафинадное производство	69	112	64
Бумага и древесная масса	32	28	в) 3,6
Обувное производство	1	38	22

а) Проценты подсчитаны от крайних величин.

б) Процентные изменения за период 1919—1923 гг.

в) Возрастающие.

IV. Выводы.

Наше исследование содержит результаты изучения некоторых технических процессов, имевших место в жизни промышленности за последнее десятилетие.

Поворотный момент в смысле более экономичного использования факторов производства приходится, повидимому, на период около 1919—1920 гг. Для многих факторов и для целого ряда промышленных отраслей эта благоприятная тенденция продолжалась еще в течение 1925 г., последнего года, для которого имеются опубликованные общепромышленные статистические данные. Эти благоприятные тенденции таковы:

рост физического объема производства;
рост выработки на одного рабочего или на один отработанный час;

рост используемой мощности первичных двигателей как в смысле общего размера, так и на одного трудящегося;

абсолютный и относительный рост покупаемой со стороны энергии для промышленных целей, вместо собственного производства последней;

снижение числа занятых рабочих;

рост основного капитала, т. е. производственных зданий, оборудования и машин;

снижение первичной себестоимости единицы продукции;

рост внимания к научным промышленным исследованиям и увеличение затрат на такие исследования;

возрастающее развитие новых производственных материалов;

возрастающее развитие новых производственных процессов;

рост эффективности силового оборудования;

рост применения специального транспортного оборудования, как фактора снижения себестоимости по транспорту материалов, и как регулятора темпа производства;

более экономное использование производственных материалов и использование отходов путем развития производства побочных продуктов;

увеличение охраны труда в предприятиях с доведением мероприятий по безопасности до такой степени, что большинство современных несчастных случаев в промышленности относится за счет упущений в надзоре, а не за счет физических причин;

рост интенсивности, количества и качества искусственного освещения;

улучшение рабочей обстановки и тех физических условий труда, которые могут быть изменены при помощи технологических средств.

Однако улучшение использования производственных факторов различно в различных отраслях промышленности. Обследованию подверглось только ограниченное число отраслевых групп. Тем не менее и они разбиваются на два разряда, из которых один относят обыкновенно к группе процветающих отраслей, а ряд отраслей из другого — к группе, определенно находящейся в затруднительном положении, переживающей экономические и хозяйственные затруднения.

Сравнение данных по обеим этим группам показывает, что вторая группа отраслей не сумела достичь таких же результатов в смысле улучшения производственных факторов, каких до-

стигла первая группа. Из этого факта можно сделать выводы о тех слабых местах, с которых надо начинать улучшение условий в рассматриваемых отраслях.

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ.

ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Уиллард Торп.

I. Новейшие тенденции в масштабе производства.

Масштаб производства по числу рабочих. Переход от десяти к пятилетним, а затем от пяти к двухлетним цензам промышленности дал нам превосходный материал, касающийся масштаба производства и его изменений в промежуточные периоды. Все данные ценза относятся к заведениям¹. Пользуясь данными цензов, можно охарактеризовать тенденции в области концентрации по трем показателям: по числу рабочих, мощности силовых установок и по ценности продукции. Если прибегнуть к самому простому способу измерения, к арифметической средней по всем заведениям, включенным в ценз, то можно воспользоваться нижеследующей таблицей (табл. 1) показателей, составленной Бюро цензов. Эти цифры указывают на небольшое увеличение числа рабочих на заведение, на значительное увеличение мощности двигателей и на увеличение ценности продукции на заведение больше чем вдвое.

Сведения о ценности продукции на одно заведение являются до некоторой степени обманчивым показателем размеров производства. Они отражают не только увеличение производства, но также и изменение товарных цен. Если цены удваиваются, можно ожидать удвоения ценности продукции каждого заведения, но это не может быть принято в качестве показателя изменения масштаба производства. Но косвенно эта ценность продукции характеризует увеличение физического объема продукции, потому что она выросла значительно больше, чем любой индекс цен от 1914 до 1925 г.².

¹ Давая определения заведения, Бюро цензов заявляет: «Как правило, термин «заведение» означает отдельный завод или фабрику. В некоторых случаях однако он относится к двум или большему количеству заводов, находящихся в общей собственности и расположенных в том же городе или в том же штате, но в различных муниципалитетах или заштатных местах, имеющих меньше 10 тыс. жителей. С другой стороны, поскольку в отдельных случаях были получены отдельные данные для различных производств, ведущихся на одном заводе, постольку отдельный завод считается двумя или большим количеством «заведений».

² Индекс оптовых цен, публикуемый Бюро труда статистики Соединенных штатов и вычисленный по отношению к 1914 г., равняется в 1914 г. — 100; в 1919 г. — 210; в 1921 г. — 150; в 1923 г. — 157; в 1925 г. — 162.

Т а б л и ц а 1. СРЕДНИЙ РАЗМЕР ВОЕХ ЗАВЕДЕНИЙ, ВКЛЮЧЕННЫХ В ЦЕНЗЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ (1924—1927 гг.) а)

Год ценза	Число рабочих на 1 заведении		Мощность двигателей на 1 заведение		Ценность продукции на 1 заведение в долларах	
	абсол.	относит.	абсол.	относит.	абсол.	относит.
1914	39,0	100	126,2	100	135 080	100
1919	42,1	103	137,1	109	238 990	214
1921	35,5	91	6)	6)	222 072	164
1923	44,8	115	169,0	134	308 101	228
1925	44,7	115	191,0	151	334 669	248
1927	43,5	112	203,4	163	в) 325 990	241

а) Чтобы сделать цифры сравнимыми, пришлось исключить из цензов 1914 и 1919 гг. данные о заведениях, вырабатывающих продукцию на сумму меньше 5 тыс. долл., за исключением данных о мощности двигателей, так как не имеется данных для возможности соответствующей корректировки. Из цифр 1914 и 1919 гг. были выключены данные о заведениях, занимающихся ремонтом автомобилей, а также данные о покупной энергии всех видов, кроме электрической, так как перенес, следовавшие за 1919 г., уже не располагают соответствующими данными. Точно так же были опущены из цифр ценза 1923 г. и из предыдущих цензов данные о заведениях, занимающихся приготовлением жареного кофе и размолот пряностей, поскольку подобные данные в 1925 г. не сохранились.

б) Не регистрировались Бюро цензов.

в) Ценность продукции сделана сравнимой с ценностью продукции предыдущих лет, благодаря объединению производства бумаги и древесной массы в одну отрасль промышленности.

Но средние величины, хотя и полезны, не всегда оказываются надежным показателем. Бюро цензов подразделяет фабричные заведения на группы в соответствии со средним количеством нанимаемой каждым заведением рабочей силы. Эта группировка опущена в цензе 1925 г., но сведения за предыдущие годы показаны в табл. 2. Для людей, незнакомых с этими цифрами, может быть покажется неожиданным количество мелких заведений в совре-

Т а б л и ц а 2. Группировка заведений, занимающих 6 или больше рабочих, по числу рабочих на заведение в 1914—1923 гг. а)

Рабочие	Количество заведений			
	1914	1919	1921	1923
6 до 60	53 954	57 317	53 771	54 609
21 » 50	22 879	25 176	23 898	25 212
51 » 100	11 070	12 317	11 047	12 346
101 » 250	8 465	10 054	8 532	10 023
251 » 500	3 108	3 596	2 916	3 895
501 » 1 000	1 348	1 749	1 241	1 784
Выше 1 000	648	1 021	645	968

а) Не включая в данную таблицу заведения, занимавшие менее 6 рабочих, можно тем самым игнорировать тот факт, что цензы 1914 и 1919 гг. включают заведения с суммой продукции до 5 000 долларов, в то время, как позднейшие цензы таких заведений уже не включают.

менной промышленности. К этому списку всякий интересующийся мелкими заведениями должен прибавить не вошедшие в вышеприведенную таблицу заведения, занимавшие менее 6 рабочих. Число таких заведений составляло в 1923 г. около 90 тыс. То обстоятельство, что количество заведений в Соединенных штатах, насчитывающих в среднем 1 тыс. рабочих, меньше тысячи, противоречит обычному взгляду на Соединенные штаты, как на страну огромных заводов и массовой продукции. Мелкие заведения не обнаруживают тенденции к исчезновению, несмотря на наличие крупных предприятий. Однако данные об одном только числе заведений не являются правильной характеристикой того значения, которые имеют крупные заводы. Те 6582 заведения, которые в 1923 г. занимали больше 250 рабочих, составляли по числу менее 4% всех заведений, однако занимали 4500 тыс. рабочих, т. е. несколько больше половины всех рабочих.

Тщательное исследование каждой отдельной группы вышеуказанного распределения заведений указывает, что количество последних в группах с крупным размером предприятий возросло по сравнению с довоенным временем. Конечно 1914 г. не был годом хорошей конъюнктуры, но 1921 г. был много хуже, а между тем группировка заведений в этом году почти одинакова с бывшей семь лет до него.

Тенденции с 1923 г. становятся ясными из табл. 3, показывающей распределение заведений, сгруппированных по ценности продукции в 1923 и 1925 гг. Уровень цен был уже достаточно устойчивым в этот период, так что, с известными оговорками, им можно пренебречь. Соответствующие данные для предыдущих лет не приводятся, так как резкое изменение индекса цен делает их обманчивыми.

Таблица 3. Группировка заведений по ценности продукции на заведение в 1923 и 1925 гг.

Ценность продукции в долларах	Число заведений	
	1923	1925
5 000 до 20 000	61 881	55 876
20 000 „ 100 000	72 139	68 951
100 000 „ 500 000	41 818	42 209
500 000 „ 1 000 000	9 494	9 771
Свыше 1 000 000	10 248	10 583

Определенно выявляется сокращение числа заведений с ценностью продукции ниже 100 тыс. долл. и рост числа более крупных заведений. Из таблицы видно, что число крупных заведений,

если пользоваться в качестве измерителя объемом продукции, медленно нарастает.

Хотя вышеприведенные факты показывают, что масштаб деятельности промышленных заведений несколько увеличился, они не говорят о том, что то же самое имело место и в каждой отрасли промышленности. Можно допустить такой случай, что каждая фабрика в стране могла бы уменьшать размеры своего производства и все же промышленность в целом показала бы рост производства. Например, хотя средняя величина заведений, занятых в автомобильной промышленности, уменьшилась с 1919 г., однако увеличивающееся значение этой отрасли в сочетании с фактом, что в отношении размера предприятий она все еще далеко выше среднего уровня для всей промышленности, приводит к тому, что средний уровень по промышленности в течение данного периода повышается.

Для цели исследования динамики отдельных отраслей данные цензов 1914, 1919, 1921, 1923 и 1925 гг. были так перегруппированы, что была образована 321 компактная промышленная группа. Небольшое число заведений было опущено в тех случаях, когда в связи с совершенно новой классификацией они не могли ни при каких комбинациях быть включены ни в одну из компактных промышленных групп. Данные о заведениях с выпуском менее 5 тыс. долл. были исключены из материалов 1914 и 1919 гг., за исключением сведений о мощности двигателей. Однако сумма мощности двигателей этих мелких заведений оценивается такой малой величиной, что ею можно пренебречь.

Среднее число рабочих на заведение для рассматриваемых 321 отрасли колебалось в 1925 г. в пределах от 1,2 в сыроваренной промышленности до 1 086,9 промышленности в производстве резиновой обуви. В семи отраслях среднее число рабочих на заведение превышало 500 и в 70 было выше 100. Средняя арифметическая величина для различных отраслей при условии, что каждая отрасль рассматривается как имеющая одинаковый удельный вес, дала 86,2 рабочих на заведение. Средняя отрасль промышленности (медиана) занимала только 39,8 рабочих на одно заведение.

Вышеприведенные цифры для 1925 г. не отличаются сколько-нибудь значительно от цифр для других подвергавшихся обследованию лет. Каждый раз отрасли с небольшим размером заведений составляют значительное большинство, но каждый раз имеется и достаточное число отраслей, оперирующих в большом масштабе, в результате чего среднеарифметическая величина повышается по крайней мере в два раза против медианы. Концентрация в смысле числа рабочих в мелких группах изображается следую-

циями диаграммами частоты группировок. Небольшое число отраслей с числом рабочих, превышающим 200 на заведение, не включено.

Отрасли промышленности настолько концентрированы в группах с небольшим размером предприятий, что невозможно установить, каковы действительные тенденции развития³. Те же данные, которые изображены на диагр. 1, повторены в диагр. 2, с той только разницей что последняя построена на логарифмической базе.

Ясно, что произошло заметное сокращение числа отраслей, включенных в группы с самым малым размером предприятий, и явственно обнаруживается тенденция к концентрации вокруг группы с 20 рабочими на заведение. Преобладание, которое в 1919 г. явно принадлежало группе в 25—40 рабочих, перешло к группе в 16—25 рабочих. Одновременно замечается тенденция еще одной концентрации, а именно около группы с 100 рабочими на заведение; при этом поражает в данной группировке действительное уменьшение числа отраслей с преобладанием крупных заведений. Число отраслей со средним числом рабочих, превышающим 100, уменьшилось с 77 в 1919 г. до 73 в 1923 г. и 70 в 1925 г. Таким образом вырисовывающаяся здесь тенденция не является показателем общего роста или общего снижения концентрации, а показателем известного стремления к средним размерам в виде концентрации около 20 и около 100 рабочих на заведение.

Установить у старых отраслей промышленности сколько-нибудь заметную тенденцию в направлении к увеличению масштаба производства не удастся не только с помощью нижеприводимых диаграмм частоты группировок. Рассмотрение более простых средних величин указывает почти то же самое. Эти величины приведены в табл. 4.

Изменения из года в год объясняются тем фактом, что 1914 и 1921 гг. были годами депрессии, в то время как 1919, 1923 и 1925 гг. были годами подъема. Интересно отметить, что по сравнению с 1923 г., 1925 г. представляет определенное снижение всех показателей, за исключением одного. Геометрические средние, которые в данном случае несомненно наиболее показательны, изображают 1919 и 1923 гг., как годы наиболее высоких показателей. В общем не выявляется никакой общей тенденции к росту:

³ Более ясное выявление тенденции получается, когда диаграмма строится на логарифмической базе. Кроме того, вероятно, правильно, что эти данные, подобно многим другим экономическим показателям, скорее разнятся в отношении соответствующих процентных изменений, чем в отношении абсолютных величин. Конечно увеличение масштаба производства, определяемое переходом от 5 к 10 рабочим, значительно более выразительно и экстраординарно, чем увеличение, определяемое переходом от 250 к 255 рабочим.

Таблица 4. Средний размер 321 отрасли по числу занятых рабочих (различным образом подсчитанные средние показатели для периода 1914—1925 гг.)

	1914 г.	1919 г.	1921 г.	1923 г.	1925 г.
Абсолютные величины					
Средняя арифметическая	81,7	94,4	71,0	91,1	86,2
Медиана	38,3	38,8	34,0	38,7	39,8
Средняя геометрическая	42,1	44,4	30,1	44,5	43,1
Относительные величины (при базисном 1914 г., принятом за 100)					
Средняя арифметическая	100	115	83	113	112
Медиана	100	104	86	105	100
Средняя геометрическая	100	107	87	106	105

Диаграмма 1. Распределение 321 отрасли промышленности по среднему числу рабочих на 1 заведение.

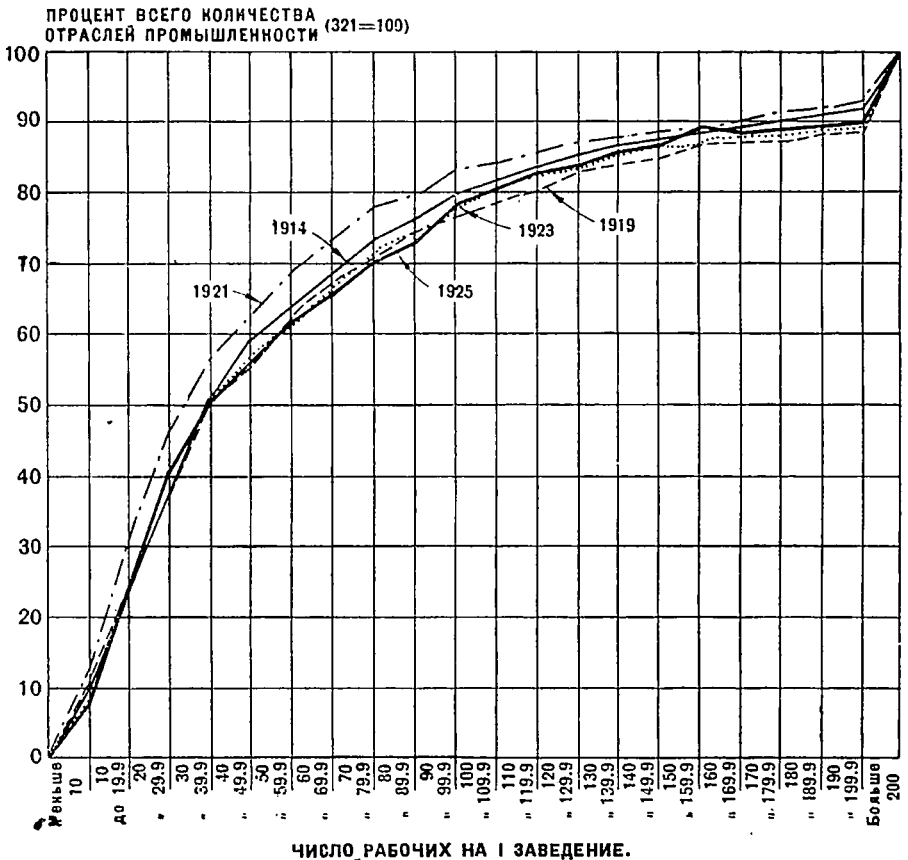
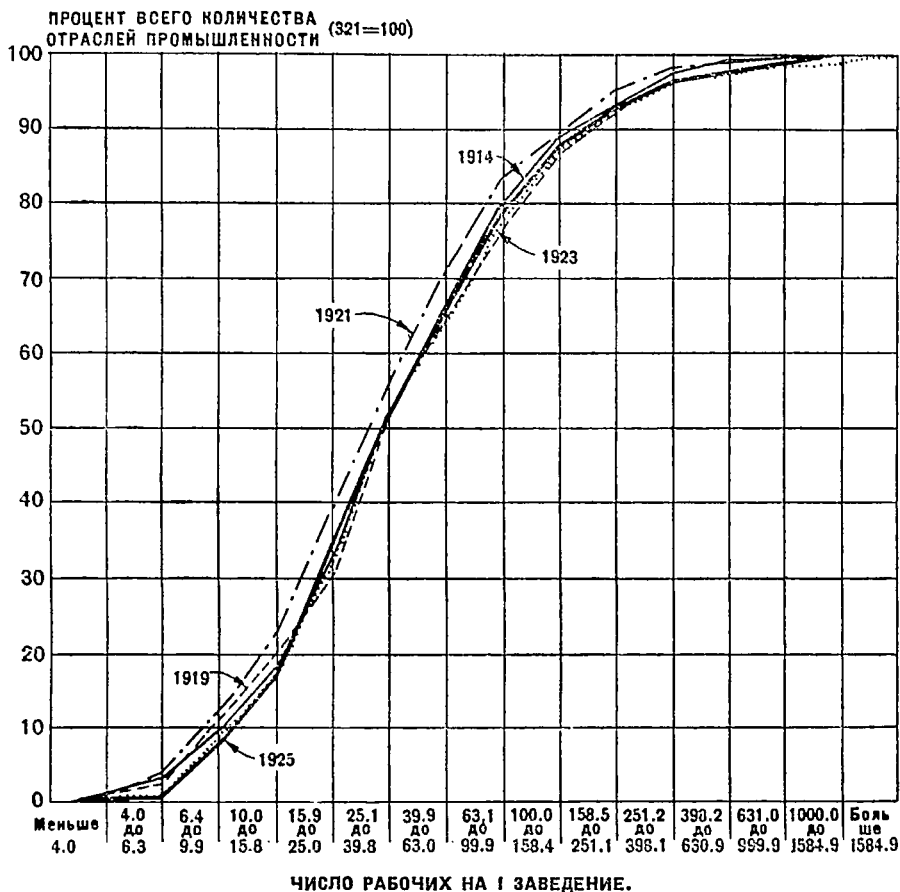


ДИАГРАММА 2. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ 321 ОТРАСЛИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ПО ЧИСЛУ ЗАНЯТЫХ РАБОЧИХ НА 1 ЗАВЕДЕНИЕ.



числа рабочих. В самом деле, при сравнении 1925 г. с 1914 г. оказывается, что в 150 отраслях зарегистрирован рост среднего числа рабочих на заведение, в 157 отраслях зарегистрировано уменьшение этого числа, а в 9 отраслях сообщается об отсутствии каких-либо изменений в масштабе производства.

Не только общая группировка по всей промышленности показывает незначительные изменения в течение рассматриваемого периода, но и само распределение отраслей в указанном отношении стремится сохранить почти то же общее положение. Конечно имеются определенные отрасли, чрезвычайно увеличившие масштаб своего производства. Те 18 отраслей, которые увеличили за период 1914—1925 гг. по крайней мере в два раза среднее число рабочих на заведение, указаны в табл. 5.

Таблица 5. Восемнадцать отраслей, давших сведения о наибольшем росте числа рабочих на заведение за период 1914—1925 гг.

Отрасли	Число рабочих на заведение	
	1914 г.	1925 г.
Производство летательных аппаратов и их деталей	14,0	61,4
Растительное масло, крахмал и патока	53,8	216,4
Асбестовое производство	41,2	125,1
Машины и водяные колеса	78,8	232,3
Обработка золота, серебра и платины	6,9	19,4
Кузова и части автомобилей	02,2	168,2
Производство перьев, вечных перьев и стилографов	25,5	58,1
Стиральные машины и т. п.	33,2	86,3
Автомобили	274,3	665,8
Огниса	30,4	73,9
Графит	9,5	21,8
Музыкальные инструменты	20,3	45,6
Кровельные материалы	28,6	59,4
Типографские материалы	6,1	12,5
Экипажи и фургоны	15,6	31,8
Ваббит, белый металл и пр.	10,8	21,9
Порошки для хлебопечения, дрожжи и пр.	29,4	59,8
Химические огнетушители	16,1	32,4

Табл. 5 включает только небольшое число тех отраслей, которые обычно рассматриваются, как подвергшиеся значительным изменениям за последние годы. В некоторых случаях, как, например, в производстве аэропланов, отрасль дала большое развитие во всех отношениях, почти утроив число заведений и увеличив число рабочих в 16 раз. С другой стороны, паточное производство, второе в вышеприведенном списке, добилось своего положения путем уменьшения количества заведений, примерно на одну треть, при одновременном небольшом увеличении всего числа рабочих.

Из этих же данных выявляется также и тенденция к концентрации производства. Если бы все исследованные отрасли были размещены соответственно масштабу предприятий в 1914 г., то отрасли, перечисленные в табл. 5, в качестве добившихся наибольших достижений, разместились бы в этом ряду в следующем порядке: в самой низшей четверти поместилось бы 8 отраслей; в следующей за ней — 5 отраслей; выше разместились бы 4 отрасли и в верхней четверти — 2 отрасли. Другими словами, сдвиги имели скорее место в отраслях, находившихся на нижнем конце шкалы, чем в тех отраслях, которые уже ранее работали в условиях большого масштаба предприятий.

С другой стороны, имеются отрасли, которые сообщают о заметном уменьшении масштаба предприятий в течение того же

периода. В табл. 6 представлены 15 отраслей, масштаб предприятий которых сократился на 40 или больше процентов за период 1914—1925 гг.

Таблица 6. Пятнадцать отраслей с наибольшим уменьшением числа рабочих на заведение за период 1914—1925 гг.

Производства	Число рабочих на заведение	
	1914 г.	1925 г.
Жернова, шлейферы	68,2	21,6
Фонографы	521,2	165,7
Кнуты	34,8	11,4
Гальванопластика	37,4	14,0
Гравировка на дереве	12,2	5,3
Невода и сети	95,5	42,2
Материалы для часов	42,4	20,0
Корсеты	162,1	78,5
Материалы для экипажей	33,0	17,2
Перья и плюмажи	23,0	12,7
Корпуса для часов	140,3	77,3
Гранильное дело	13,0	7,1
Сгущенное молоко	31,7	17,7
Деревянные изделия	41,0	22,9
Шелковые изделия	134,3	70,8

Большинство этих 15 отраслей страдало из-за потери рынка. Эти заведения пытались отстоять свое существование путем значительного сокращения производства и в результате они сообщают об уменьшении числа рабочих. Интересно отметить, что среди отраслей с крупным масштабом производства больше преобладают сокращения производства, чем увеличения. Но в общем, нельзя отметить коренных изменений. Из указанных 321 отрасли, подвергшихся изучению, изменения в размере заведений за период 1914—1925 гг. были менее 20% в 159 случаях и менее 40% в 251 отрасли⁴. Имело место несколько случаев промышленного крушения, как, например, стального судостроения после войны, но даже и там в немногих оставшихся заведениях сохранился крупный масштаб производства.

Интересно отметить, как мало изменений произошло в смысле отраслей, стоящих на первом месте по масштабу производства. Те же пять отраслей занимают первое место в 1925 г., как они занимали его и в 1914 г. Изменения, имевшие место среди ве-

⁴ Коэффициенты корреляции рядов являются: для 1914—1919 гг. + 0,946; для 1919—1921 гг. + 0,975; для 1921—1923 гг. + 0,980; и для 1923—1925 гг. + 0,986. Если бы отрасли представляли идентичные ряды, коэффициент был бы + 1,0. Если бы ряды были противоположны, то — 1,0.

1914	1919	1921	1923	1925
Производство часов.	Паровозостроение.	Резиновая обувь.	Паровозостроение.	Резиновая обувь.
Паровозостроение.	Резиновая обувь.	Сахаро-рафинадное дело (тростниковый сахар).	Резиновая обувь.	Производство часов.
Резиновая обувь.	Сахаро-рафинадное дело (тростниковый сахар).	Паровозостроение.	Железо- и сталепрокатные заводы.	Железо- и сталепрокатные заводы.
Сахаро-рафинадное дело (тростниковый сахар).	Производство часов.	Производство часов.	Сахаро-рафинадное дело (тростниковый сахар).	Паровозостроение.
Железо- и сталепрокатные заводы.	Железо- и сталепрокатные заводы.	Железо- и сталепрокатные заводы.	Медеплавильное дело.	Сахаро-рафинадное дело (тростниковый сахар).
Производство фонографов.	Автомобильное дело.	Паровые и электрические экипажи.	Автомобильное дело.	Производство автомобилей.
Паровые и электрические экипажи.	Производство амуниции.	Шурупы.	Производство часов.	Медеплавильное дело.
Медеплавильное дело.	Паровые и электрические экипажи.	Автомобильное дело.	Электрические и паровые экипажи.	Производство шерстяных ковров.
Производство швейных машин.	Производство швейных машин.	Карандашное производство.	Производство линолеума.	Производство линолеума.
Производство амуниции.	Производство огнестрельного оружия.	Производство швейных машин.	Производство шерстяных ковров.	Шурупы.

дущих десяти отраслей, в течение того же периода представлены на странице 243.

Большинство отраслей оказалось в этом списке в результате определенных причин. Таковы: размеры изделий в паровозостроительной промышленности; сложность изделия в часовом и автомобильном деле; сложность процесса производства на металлургических прокатных заводах, в резиновом производстве и в медеплавильной промышленности. Может быть наиболее интересными являются два производства, вновь вошедшие в этот список в последние годы, — производство шерстяных ковров и линолеума. Оба являются отраслями, продукция которых получила в течение последних лет значительное развитие и большой масштаб.

Аналогичный список, составленный для производств малого масштаба, показал бы, что определенные отрасли производства, как, например, производство сыра, искусственных протезов, масла, напнтков и мукомольное дело, занимают в этом списке свое место, между тем как гравирование на дереве и клееваренное дело только недавно присоединились к этой группе производств. Хотя мукомольное дело упомянуто при перечислении отраслей с наименьшим масштабом предприятий, оно включало в 1923 г. одно заведение, занимавшее свыше 1 тыс. рабочих.

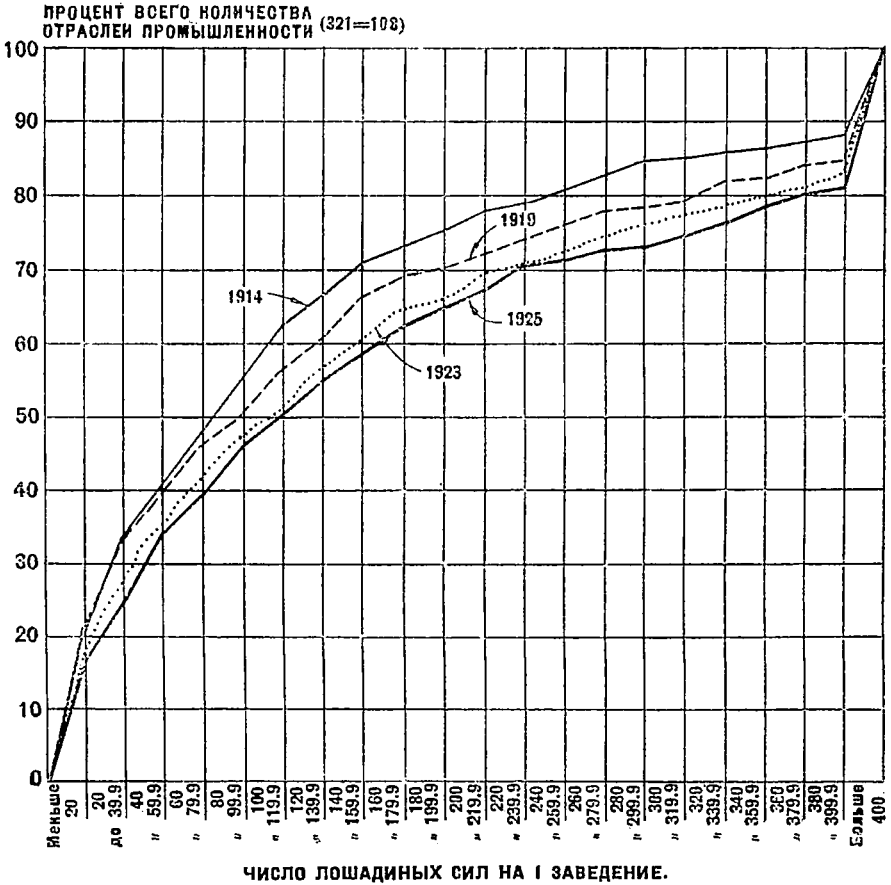
Масштаб производства по мощности двигателей. Данные о количестве лошадиных сил на заведение дают более ясную картину роста. Цифры цензов относятся к общей установленной мощности машин моторов и других первичных двигателей. Двигатели, приводимые в движение генерированной в пределах заведений энергией, исключены во избежание удвоения, поскольку уже учтен первичный двигатель, от которого работает генератор.

Поскольку эти цифры относятся ко всей установленной мощности, они значительно больше, чем если бы они относились к фактически используемой ежедневно мощности ⁵.

⁵ Дополнительные указания, касающиеся характеристики цифр силовой мощности, были даны главным статистиком по промышленности при Бюро цензов Le Verne Beales'ом. Заметное сокращение паровых машин и увеличение паровых турбин в течение периода 1919—1925 гг. имело результатом явное сокращение числа лошадиных сил. Более низкий коэффициент полезного действия паровой машины и обычно ее сопровождающей ременной передачи по сравнению с работающей на электрогенератор паровой турбиной приводит к тому, что установленное число лошадиных сил, необходимое для производства одной и той же работы, больше в первом случае, чем во втором. В качестве второго соображения служит тот факт, что из первичных двигателей наибольший рост мощности в течение рассматриваемого периода обнаружили электромоторы, приводимые в движение покупной энергией. Если такие моторы приводятся в движение током собственного производства, мощность двигателя, приводящего в

Как и можно было ожидать, установленная силовая мощность крайне различна в различных производствах. Обработка волоса с 88 заведенийми сообщает всего только о 13 лош. силах, т. е. менее, чем 0,15 лош. сил на заведение. Примером противополож-

Д И А Г Р А М М А 3. Р А С П Р Е Д Е Л Е Н И Е 321 О Т Р А С Л И П Р О М Ы Ш Л Е Н Н О С Т И П О К О Л И Ч Е С Т В У Л О Ш А Д И Н Ы Х С И Л Н А 1 З А В Е Д Е Н И Е.

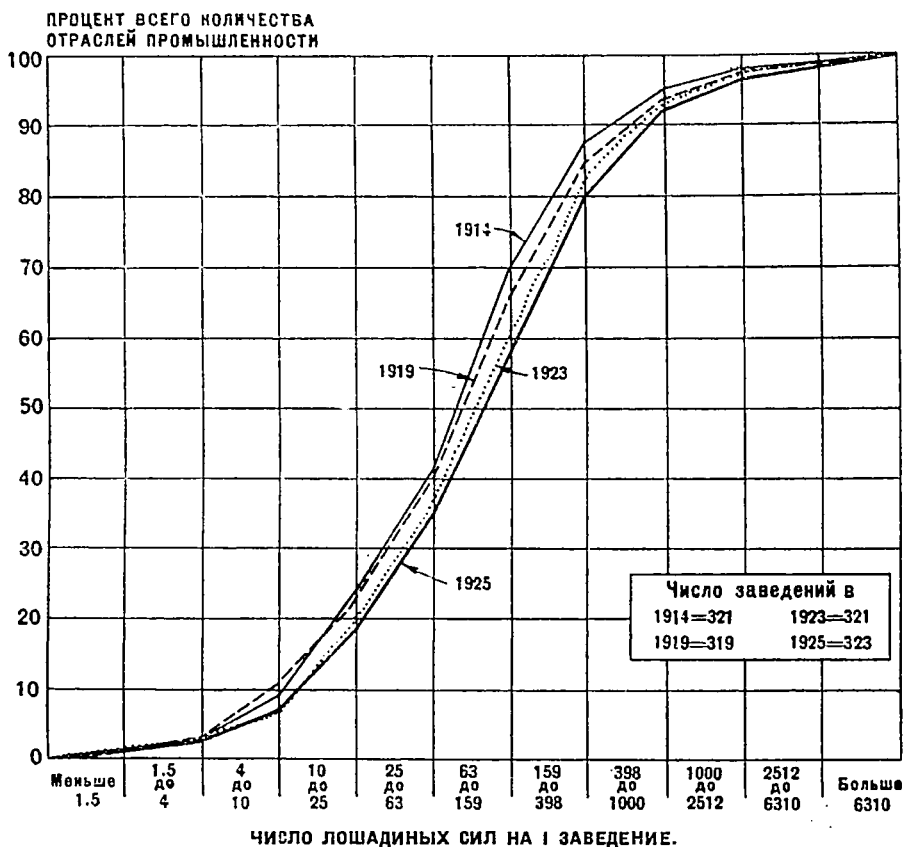


движение генератор, является, конечно, мощностью первичного двигателя. Но часто случается, что на предприятии при общей необходимой мощности в 500 лош. сил, установлены электромоторы с общей мощностью, оцениваемой, может быть, в 1 тыс. лош. сил. Эта разница объясняется тем, что некоторые моторы не постоянно используют свою производственную мощность или находятся в резерве. Таким образом при собственном производстве энергии первичный двигатель регистрируется как 500 лош. сил. Если же эта компания переходит к использованию покупной энергии, мощность первичных двигателей будет оцениваться в 1 тыс. лош. сил или будет равняться установленной мощности электромоторов.

ного характера является медеплавильное производство с 26 заведениями и общей силовой мощностью в 326 509 лощ. сил, т. е. 12 558 лощ. сил на заведение.

Группировка вышеуказанных 321 отрасли по количеству лошадиных сил на заведение изображена в диаграмме 3. Отрасли

Диаграмма 4. Распределение отраслей промышленности по количеству лошадиных сил на 1 заведение.



с количеством лошадиных сил, превышающим 400 лощ. сил на заведение, не включены в диагр. Концентрация, выявляемая этой диагр., аналогична тому, что мы наблюдали в отношении среднего числа рабочих на заведение. Имеющаяся здесь тенденция очень хорошо выявляется, если построить логарифмическую кривую (диагр. 4). Число производств, входящих в мелкие группы, все более сокращается, а более крупные группы растут.

Динамика средних величин мощности подчеркивает устойчивость и степень роста. То, что эта тенденция является общей, под-

тверждается тем фактом, что в 1925 г. $\frac{5}{6}$ всех производств об-наружили увеличение силовой мощности по сравнению с 1914 г.

Таблица 7. Средний размер установленной силовой мощности для 321 от-расли за период 1914—1925 гг.

	1914	1919	1923	1925
Средняя арифметическая величина	254,3	325,3	335,0	420,6
Медиана	87,5	97,6	113,4	118,7
Средняя геометрическая величина	74,0	79,8	98,8	107,7

Значительно большая устойчивость наблюдается в списке от-раслей, классифицированных по числу лошадиных сил, чем в отраслях, классифицированных по числу рабочих. В то время как рабочие легко могут быть наняты или уволены, и работодатель, нанимая их, не связывает себя никаким долгосрочным соглаше-нием, машинным оборудованием нельзя так легко распорядиться. Раз оно куплено, оно остается и должно быть использовано. В ре-зультате — увеличение машинного оборудования является шагом, предпринимаемым с большой осмотрительностью, и раз он пред-принят, то он должен быть доведен до конца. Интересно отметить, как мало подвергается изменениям порядок расположения веду-щих 10 отраслей. Следующий список показывает эти ведущие 10 отраслей, расположенные по количеству лошадиных сил на заведение.

1914	1919	1923	1925
Железо и сталь, до-менные печи.	Медеплавильное де-ло.	Медеплавильное де-ло.	Медеплавильное де-ло.
Железо и сталь, про-катные заводы.	Железо и сталь, до-менные печи.	Железо и сталь, до-менные печи.	Железо и сталь, до-менные печи.
Медеплавильное де-ло.	Железо и сталь, про-катные заводы.	Железо и сталь, про-катные заводы.	Железо и сталь, про-катные заводы.
Цемент.	Паровозостроение.	Цемент.	Паровозостроение.
Паровозостроение.	Цемент.	Паровозостроение.	Цемент.
Сахаро-рафинадное дело (тростниковый са-хар).	Сахаро-рафинадное дело (тростниковое).	Сахаро-рафинадное дело (тростниковое).	Сахаро-рафинадное дело (тростниковое).
Производство бумаги и древесной массы.	Производство бумаги и древесной массы.	Производство бумаги и древесной массы.	Производство бумаги и древесной массы.
Производство прово-локи.	Свинцовоплавильное дело.	Резиновая обувь.	Цинкоплавильное де-ло.
Свинцовоплавильное дело.	Резиновая обувь.	Крахмало-паточное производство.	Свинцовоплавильное дело.
Хлопчатобумажное производство.	Цинкоплавильное де-ло.	Свинцовоплавильное дело.	Резиновая обувь.

Каждая представленная здесь отрасль является производством с высокоразвитым технологическим процессом и огромным машинным оборудованием. Списки отраслей для 1919 и 1925 гг. являются идентичными, за исключением изменений порядка расположения трех последних отраслей.

Некоторые из фигурирующих в этом списке отраслей были включены и в список наиболее крупных отраслей в смысле занятого числа рабочих. Пять отраслей входили в состав десяти отраслей наиболее крупных по числу рабочих, две отрасли входят в состав вторых десяти отраслей, две отрасли фигурируют среди третьих десяти отраслей, а производство бумаги и древесной массы, находящееся почти в самом конце этого списка, оказывается в этом списке на сорок третьем месте, занимая свыше 160 рабочих на заведение. Дальнейшее исследование других отраслей указывает, что существует тесная связь между числом рабочих и числом лошадиных сил в различных производствах ⁶.

Но между этими двумя показателями не только существует связь, они имеют еще тенденцию изменяться вместе. И их изменения не заключаются, как это часто утверждается, в увеличении числа лошадиных сил и сокращении за счет этого числа рабочих. Факты показывают, что увеличение числа лошадиных сил и увеличение числа рабочих обычно происходит одновременно. Хотя отдельные заводы и отдельные производства могут развиваться в направлении, противоположном этой тенденции, общее направление, как оно выявляется подобранными 321 группами, остается таковым. Этот процесс в суммарном виде представлен в табл. 8 ⁷.

Если иметь в виду тот факт, что в среднем число лошадиных сил возросло значительно больше количества рабочих, то табл. 8 может быть принята в качестве очевидного доказательства вза-

⁶ Прямолинейный коэффициент корреляции, подсчитанный логарифмически, дает следующие результаты:

Г о д ы	Коэффициент	Зависимость между числом рабочих <i>w</i> и числом лошадиных сил <i>HP</i> (линия регрессии)	
1914	+ 0,72	$\log w = 0,526$	$\log HP = + 0,635$
1919	+ 0,78	$\log w = 0,543$	$\log HP = + 0,554$
1925	+ 0,74	$\log w = 0,501$	$\log HP = + 0,643$

Коэффициент корреляции достаточно высок, чтобы быть принятым в качестве показателя существования связи между этими двумя величинами, особенно поскольку он основан на 321 порядковой величине.

⁷ 19 отраслей с отклонениями, превышающими установленные пределы, не вошли в таблицу.

Таблица 8. Группировка 302 отраслей по изменениям числа рабочих и числа лошадиных сил на заведение за период 1923—1925 гг.

Изменения в процентах числа рабочих на заведе- ние	Процентные изменения количества лошадиных сил на заведение					
	Уменьшение		Увеличение			
	20—40 %	0—20 %	0—20 %	20—40 %	40—60 %	60—80 %
Уменьшение						
20—40 %	4	12	8	1	—	—
0—20 %	8	40	60	15	7	—
Увеличение						
0—20 %	5	12	54	25	5	7
20—40 %	—	2	5	10	1	1
40—60 %	—	1	2	1	—	1

имеются, существующего между двумя измерителями, положенными в основу группировки отраслей. Имеются случаи, когда силовая мощность увеличивается, а число рабочих уменьшается, и имеются случаи, когда число рабочих увеличивается, а установленная силовая мощность сокращается. Однако основной тенденцией является параллелизм их изменений.

II. Новейшие тенденции в отношении масштаба операций.

Описание структуры современной промышленности не может ограничиться характеристикой масштаба производства. Данные Бюро цензов показали, что в 1919 г. по крайней мере 20 тыс. заведений не были независимыми предприятиями, а были частями больших организаций, в состав которых входили другие фабричные заведения. Было подсчитано, что эти заведения занимали по крайней мере одну треть рабочих, занятых в обрабатывающей промышленности, и производили даже более значительный процент всей продукции⁸.

Нет официальных данных, которые достаточно точно освещали бы эти комбинации производственных единиц. Методы, при помощи которых несколько предприятий могут оказаться под одним централизованным контролем, могут быть настолько скрытыми, что никакое исследование текущих источников не обнаружит действительного положения. Федеральная комиссия по торговле и промышленности (Federal Trade Commission) старалась распутать

⁸ Willard L. Thorp, The Integration of Industrial Operation. Census Monograph № 3, Washington, 1924. p. 104.

сложные отношения в некоторых отдельных случаях, — в мясоконсервных предприятиях, пекарнях и, в особенности, в предприятиях общественного пользования. Однако нельзя обобщать эти немногие примеры для промышленности в целом. Для той же цели изучались капиталы предприятий. Однако разница между всей капитализацией, как она указана в балансе предприятия, и действительным размером предприятия может быть так велика, что превращает результаты такого изучения в материал, не имеющих никакого значения для нашей цели.

Размер корпораций. Данные Бюро внутренних доходов (Bureau of Internal Revenue), собранные в связи с подоходным налогом, имеют некоторое отношение к этому пункту. Если промышленность становится более концентрированной, можно ожидать увеличения числа предприятий, попадающих в разряд более высокого дохода. С другой стороны, общеизвестно, что заявляемые для подсчета подоходного налога доходы подвергаются разным манипуляциям. Изменение от времени до времени ставок налога вызывало увеличение или уменьшение побуждений к уверткам⁹. Наконец, отчеты могут представляться подчиненными корпорациями, как если бы они были независимы. Несмотря на все это, является желательным представить нижеследующую таблицу числа корпораций с чистым доходом в 100 тыс. и больше долларов в 8 крупных промышленных группах для 1918 г. и для 1920 по 1926 гг. Данные об индивидуальных предприятиях и товариществах не могли быть выделены в этих промышленных группах, но можно повидному с уверенностью сказать, что в настоящее время почти все крупные предприятия ведутся в форме корпоративных организаций.

Данные табл. 9 имеют значение для решения многих экономических проблем. Можно охарактеризовать, например, тяжесть депрессии 1921 г., выразившуюся в уменьшении числа доходных предприятий в горной и фабрично-заводской промышленности и в торговле, в то время как транспорт, предприятия общественного пользования и финансовая группа были мало затронуты этой депрессией. Но для нашей непосредственной цели наиболее важным является относительное значение различных промышленных групп и тех групп, которые развивались наиболее быстро. Обрабатывающая промышленность охватывает, примерно, половину всех крупных предприятий, финансовая группа занимает второе место и торговля — третье. Но число предприятий с крупным доходом в области промышленности за последние годы не увеличилось,

⁹ Ставки, которыми облагались доходы корпораций, были: в 1918 г. — 12⁰/₀; в 1919—1921 гг. — 10⁰/₀; в 1922—1924 гг. — 12¹/₂⁰/₀; в 1925 г. — 13⁰/₀; в 1926—1927 гг. — 13¹/₂⁰/₀.

Таблица 9. Число корпораций, давших сведения о чистом доходе, превышающем 100 тыс. долл. для 1918 г. и для периода 1920—1926 гг.

	1918	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926
Сельское хозяйство	80	91	40	67	92	73	84	80
Горная промышленность	605	1 039	309	492	436	328	451	495
Обработывающая промышленность	5 532	5 137	2 456	4 585	5 339	4 248	4 948	4 765
Строительство	135	132	77	157	172	194	276	277
Транспорт и предприятия общественного пользования	583	507	544	684	777	738	789	818
Торговля	1 551							
Предприятия общественного обслуживания	80	1 377	777	1 412	1 804	1 496	1 743	1 543
Финансовая группа	742	207	149	232	277	285	351	406
Финансовая группа	742	1 072	938	1 155	1 244	1 447	2 055	1 913
Неопределенные	266	85	40	50	65	37	42	3
Итого	9 634	9 737	5 330	8 864	10 206	8 846	10 739	10 300

В то время как торговля показывает некоторое их увеличение, а число финансовых компаний увеличилось более чем вдвое в течение того же периода. Наиболее яркие итоги оказываются в небольшой группе предприятий, называемых предприятиями общественного обслуживания и включающих электрические осветительные и силовые компании. Данных за 1927 г. еще нет, но предварительные отчеты указывают на дальнейшее уменьшение общего годового числа корпораций.

В фабрично-заводской промышленности можно подразделить эти корпорации на одиннадцать промышленных групп. Сведения о них даны в нижеследующем сопоставлении.

Таблица 10. Число корпораций обрабатывающей промышленности, давших сведения о чистом доходе, превышающем 100 тыс. долл. по отдельным отраслевым группам для 1918 г. и для периода 1920—1926 гг.

	1918	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926
Пищевая	695	401	358	496	540	591	566	567
Текстильная	1 275	793	562	907	909	559	723	571
Кожевенная	187	122	97	162	120	107	118	123
Резиновая	73	35	3	50	45	49	70	50
Лесная	354	987	144	478	616	381	424	369
Бумажная	199	346	89	157	210	174	202	197
Полиграфическ. и издательск.	114	279	198	247	252	252	292	320
Химическая	428	346	203	439	376	378	479	504
Камень, глина и стекло	135	231	136	215	330	247	250	257
Металлическая	1 086	1 377	437	936	1 354	1 236	1 550	1 508
Все другие	466	517	229	507	587	274	274	299
Итого	5 592	5 137	2 456	4 585	5 339	4 248	4 948	4 765

Различные отрасли фабрично-заводской промышленности развивались в течение этого периода неодинаково. Из одиннадцати групп пять достигли своей кульминационной точки в 1918 г., две — в 1920 г., две — в 1923 г. и две — в 1926 г. Химическая, полиграфическая и издательская группы были единственными отраслями, высшая точка развития которых регистрируется в 1926 г. Металлическая группа показывает непрерывный рост за период с 1921 по 1925 г. и в настоящее время включает в свой состав почти одну треть всех крупных предприятий, вошедших в таблицу. Крупные предприятия не сконцентрированы в какой-либо одной отрасли производства, а широко рассеяны по различным отраслям.

Слияния. В последнее время было так много разговоров о слияниях и объединениях, об «эре консолидации»¹⁰, что некоторая оценка этого движения становится крайне необходимой¹¹. Ввиду того что большинство этих явлений привлекает общественное внимание, мы обратились к газетным сообщениям о корпорациях и промышленности. Из различных материалов было сделано свыше 16 тыс. вырезок, касающихся изменений в контроле фирм¹². В результате тщательного изучения этих вырезок получены нижеследующие данные.

Много слияний имело место в иных областях, кроме фабрично-заводской и горной промышленности, изучением которых мы здесь ограничиваемся. Многочисленные сообщения указывают на очень определенную тенденцию к вертикальному объединению в кинопромышленности, где театры были связаны в цепные группы, попавшие в свою очередь сначала под контроль распределителей и, наконец, под контроль производителей фильм¹³. Точно так же заметная тенденция имеется в направлении к установлению цепной связи розничных магазинов и к комбинированию этих групп в более обширные системы. Наша таблица не включает слияния контроля над универсальными магазинами или отелями, хотя в этих областях было множество значительных слияний. Кроме

¹⁰ См. Paul Mazur, American Prosperity, 1928.

¹¹ «Представляется неизбежным, что производство в стране будет вестись очень крупными компаниями, которые, начиная от источников сырья, проводят его через все необходимые стадии процесса до окончательной готовности продукта». Henry Ford and Samuel Crowther «Today and Tomorrow» («Сегодня и завтра»), 1926 г.

¹² Главным источником было хорошо разработанное собрание вырезок, опубликованных в «Standart Daily Trade Service».

¹³ «Вероятно 5 тыс. кинотеатров из всего числа в 20 тыс. театров в нашей стране в настоящее время принадлежат или ведутся крупными производителями и распределителями». J. Homer Platten, Motion Pictures, — A New Public Utility. The Bankers Magazine, October 1926.

того имеется много примеров распространения корпоративного контроля за пределы Соединенных штатов, но и они все были оставлены вне рассмотрения. В области железных дорог были сделаны попытки провести крупные слияния, но Междупштатная комиссия по торговле (Interstate Commerce Commission), подчиняясь инструкциям акта о перевозках 1920 г., сильно препятствовала этим попыткам и даже их приостанавливала. В банковской области ежегодный отчет совета федеральной системы резервных банков (Federal Reserve Board) сообщает о непрерывном росте слияний и объединений. Число слияний, касающихся капитальных ресурсов банков, входящих членами в состав Федеральной резервной системы («Annual Report» Совета Федеральной резервной системы 1927 г., стр. 31), приведено в следующей таблице:

1919 г.	80	1924 г.	124
1920 »	77	1925 »	120
1921 »	104	1926 »	154
1922 »	125	1927 » ¹⁴	259
1923 »	120		

Конечно, количество банков, затронутых этими слияниями, значительно больше приведенного числа слияний.

При группировке материала в таблицы возникли некоторые трудности¹⁵. Мы пользовались следующим критерием: «Име-

¹⁴ На числе слияний в 1927 г. несомненно сказалась поправка к Федеральному резервному акту от 25 февраля 1927 г., которая разрешила прямое слияние штатных и национальных банков с трест-компаниями.

¹⁵ Помещенные в таблице данные о слияниях в горной и фабрично-заводской отраслях не претендуют на полноту. Многие слияния, вероятно, никогда не дошли до прессы и специальных изданий. Много переходов контроля, несомненно, держалось в секрете. Однако нет никакого основания предполагать, что журналисты могут быть в одно время более проникательны, чем в другое, или что деловые люди могут быть более скрытными в разные периоды. Мы можем поэтому с некоторым основанием утверждать, что приводимые нами данные указывают, если не абсолютные размеры движения, то во всяком случае его тенденции. В таблицу было включено также известное число случаев, когда переход контроля в другие руки произошел путем приобретения права голоса. Поглощение подсобных компаний — явление довольно обычное — не вошло в таблицу, поскольку оно не представляет никакого реального изменения контроля. Точно также организация новых подсобных компаний, — довольно частая практика в рассматриваемый период — не вошла в таблицу в качестве примера слияния. Слияния и объединения, затрагивающие иностранные предприятия, также не были нами включены, хотя о таких слияниях имеется очень много сведений. Имеются сведения о большом числе предполагаемых, но не осуществившихся слияний. Вырезки часто отмечают момент составления плана слияния, затем постановление директоров, даже голосование акционеров и, наконец, осуществление плана. Число предприятий, начавших процесс слияния, но не доведших его до самого конца, огромно. Слухи о слияниях, в дальнейшем не осуществившихся, были особенно в ходу в 1926—1927 гг.

ла ли место концентрация контроля». «Меньше ли стало независимых фирм в результате рассматриваемого события». При слияниях факты ясны. Несколько фирм переходят в руки новой, организованной для этой цели, корпорации. Не так просты данные о скупке предприятий. Во многих случаях скупка по существу была тем же слиянием с той только разницей, что одна из первоначальных компаний продолжала свое существование. Трудность определения возникает в тех случаях, когда одна компания приобретает предприятие и имущество другой потому, что последняя так или иначе прекращает дела. Ряд скупок фирм был сделан по конкурсу. Мы старались исключить такие случаи; однако в некоторых случаях имевшийся под рукой материал был слишком скудным, чтобы указать на такие факты. Результаты нашего изучения даны в табл. 11.

К сожалению, нельзя получить никакого иного показателя слияния и скупки фирм, кроме числа самих фирм, затронутых слиянием. Некоторые случаи слияния охватывают крупнейшие промышленные предприятия в стране, в то время как другие относятся к небольшим и местным фабрично-заводским заведениям. В течение не более трех месяцев, отмеченных в подстрочном примечании к таблице, произошло полное искажение основного числа предприятий, так как за это время были проведены слияния, затрагивавшие большое число малых предприятий.

Не очень много следует доверять указаниям о моменте имевшего место слияния. Известие о слиянии доходит до публики часто гораздо позже даты действительного слияния. С другой стороны, о многих слияниях сообщают, как о состоявшихся еще до голосования держателей акций. Однако принимая указанное распределение слияний во времени в качестве примерно правильного, необходимо отметить две вещи. Во-первых, заметное увеличение за последние три года числа слияний и числа предприятий, которых эти слияния касаются. Сальдовое число исчезнувших предприятий, являющееся может быть наилучшим показателем рассматриваемого движения, возросло с 1922 г. Число скупок предприятий возросло не так сильно, как возросло число действительных слияний. Во-вторых, — заметное циклическое колебание этих данных. Тенденция к консолидации обнаруживает наибольшую активность в периоды высокой конъюнктуры (*prosperity*) и показывает заметное снижение во время депрессии. Имевшее место в период ажиотажа 1920 г. необычайное число слияний и скупок ясно выступает в таблице. Максимум числа исчезнувших предприятий имел место в первом квартале 1920 г. Оздоровление наступило только несколько позже общего улучшения конъюнктуры, причем данные для 1923 г. были только

Таблица 11. Слияние и скупка фирм в фабрично-заводской и горной промышленности за период 1919—1928 гг.

Четверти года	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928
Число зарегистрированных слияний										
Первая	12	44	25	20	18	23	26	41	40	44
Вторая	21	38	23	17	15	20	31	30	58	67
Третья	34	49	16	15	11	28	26	36	56	49
Четвертая	18	42	25	12	23	22	34	31	44	55
Итого за год а).	89	173	89	67	67	95	121	139	207	221
Число слившихся фирм										
Первая	44	135	6) 163	59	62	61	89	6) 242	116	138
Вторая	59	112	85	45	44	59	76	6) 151	211	234
Третья	98	116	43	62	29	75	70	107	167	137
Четвертая	83	111	82	47	83	62	84	93	152	158
Итого за год а).	292	474	373	220	218	263	333	597	678	687
Число скупленных фирм										
Первая	25	118	46	47	40	72	61	85	85	103
Вторая	44	112	37	25	38	32	59	115	94	148
Третья	83	121	53	35	26	40	83	100	109	154
Четвертая	60	97	65	41	45	45	125	84	105	158
Итого за год а).	235	459	203	156	160	200	342	398	399	572
Итоговое количество исчезнувших фирм в)										
Первая	57	209	6) 184	86	84	110	124	6) 286	161	197
Вторая	82	186	99	53	67	71	104	6) 236	247	315
Третья	147	188	80	82	44	87	127	171	220	242
Четвертая	125	166	122	76	105	85	175	146	213	261
Итого за год а).	438	760	487	309	311	368	554	856	870	1038

а) Годовые итоги больше суммы квартальных цифр, потому что они включают небольшое число случаев, которые не могли быть размещены сколько-нибудь точно в пределах года.

б) Включает одно слияние, охватившее более 60 предприятий.

в) Число слившихся фирм плюс число скупленных, минус число вновь образованных корпораций.

слегка выше, чем для 1922 г. Итоговое количество исчезнувших фирм сильно увеличилось в последнюю четверть 1923 г. и первую четверть 1924 г., а затем в соответствии с общим развитием конъюнктуры упало в течение оставшегося периода 1924 г.

После этого времени движение происходило скачками. Распределение слияний и скупок фирм по отдельным отраслям промышленности дано в табл. 12¹⁶.

Мода, повидимому, играет роль и в вопросе о слияниях и скупках так же, как во всем другом. Нефтяная группа была очень на виду в 1920 г., но с тех пор сошла со сцены, в то время как слияния в пищевой группе безостановочно росли. 1928 г. был свидетелем поразительного роста слияний в текстильной и химической отраслях. Наибольшая тенденция к консолидации, однако, в настоящее время имеется в пищевой группе, где независимые предприятия по переработке молока и сыра, а также хлебных продуктов поглощаются ведущими фирмами. Однако превосходство явно принадлежит железной, стальной и машиностроительной группе. Она насчитывает около одной пятой всего числа слияний и скупок, имевших место в фабрично-заводской и горной промышленности после 1919 г.

Тенденция явно направлена в сторону роста. Число слияний непрерывно увеличивается. Движение это не ограничивается небольшим числом отраслей, а является общим. Девиз «в единении сила» был признан всеми, и консолидация предлагается в качестве лекарства от всех бед. Можно привести в качестве примера этой веры в слияние, как выход из положения, две калифорнийские нефтяные компании, которые решили слиться и действительно объявили об этом своем намерении в начале 1927 г., но оказались обе в руках конкурсного управления прежде, чем слияние закончилось. С другой стороны, многие слияния представляют реорганизацию промышленности с целью получения более дешевого и более эффективного производства.

Наиболее бросается в глаза за последнее время стремление к консолидации в области предприятий общественного пользования. Развитие контрольных обществ (*holding companies*) с обширной сетью подчиненных обществ получило значительную известность и подверглось по крайней мере двум расследованиям сената Соединенных штатов. Но повидимому даже такими опытными исследователями вся эта история не может быть изу-

¹⁶ Группы в этой таблице очень обширны. Нефтяная группа включает как добычу, так и перегонку. Группа железа и стали включает производство изделий, сделанных по преимуществу из железа, как, например, сельскохозяйственные орудия, машины и т. д. Группа цветных металлов включает плавку и рафинирование, так же как производство продуктов из цветных металлов, как, например, латунь, бронзу. Текстильная группа включает ковры и фетровые шляпы так же, как окраску и отделку текстильных товаров. Группа автомобилей включает производство автомобильных деталей, кроме шин. Химическая группа включает краски, лаки, парфюмерию и т. д. В случаях, когда сливаются предприятия, принадлежащие к двум группам, они помещены в группу, оказавшуюся доминирующей

Таблица 12. Слияние и скупка фирм в фабрично-заводской и горной промышленности по отраслям, за период 1919—1928 гг.

Г р у п п ы	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928	Сумма
Число зарегистрированных слияний											
Нефтяная	15	35	16	11	9	9	8	7	7	7	124
Угольная	4	7	0	5	8	11	5	5	3	4	58
Железо и сталь	24	42	9	15	13	27	25	23	57	35	270
Цветные металлы	6	0	12	5	5	6	15	25	22	19	121
Текстильная	4	8	8	0	0	9	7	11	9	36	104
Автомобильная	8	12	7	5	5	4	9	6	5	6	67
Химическая	1	5	4	3	3	6	2	8	8	19	59
Пищевая	8	16	9	5	8	7	13	14	25	23	128
Лесная и бумажная	3	10	8	4	1	2	6	12	25	20	91
Прочие	16	32	10	8	9	14	31	28	46	52	246
Всего	89	173	80	67	67	95	121	130	207	221	1 268
Число слившихся фирм											
Нефтяная	40	99	49	34	35	28	16	20	22	20	362
Угольная	25	26	28	25	25	31	12	24	12	10	218
Железо и сталь	56	108	21	38	33	78	57	51	158	87	690
Цветные металлы	21	20	30	14	17	13	38	а)249	79	57	588
Текстильная	12	19	19	18	15	24	26	58	39	93	294
Автомобильная	16	33	16	25	13	9	20	13	16	15	176
Химическая	2	28	14	6	9	14	11	32	23	56	193
Пищевая	28	38	54	15	37	26	50	47	114	128	537
Лесная и бумажная	8	21	б)122	12	3	7	14	40	72	52	351
Прочие	84	85	20	33	31	33	89	90	152	160	786
Всего	292	474	373	220	218	263	333	597	678	687	4 135
Число скупленных фирм											
Нефтяная	34	86	47	29	24	15	43	68	21	36	403
Угольная	3	18	7	2	5	6	13	5	11	8	78
Железо и сталь	50	110	48	39	44	48	70	80	100	85	674
Цветные металлы	10	36	17	14	10	10	35	47	35	39	259
Текстильная	21	27	15	5	10	18	26	24	20	55	221
Автомобильная	23	37	19	13	15	8	19	15	14	28	191
Химическая	8	23	9	18	6	9	14	16	19	40	162
Пищевая	30	26	9	14	12	36	43	50	67	139	426
Лесная и бумажная	9	26	9	4	6	12	9	21	30	33	159
Прочие	47	70	23	18	28	32	70	72	82	109	551
Всего	285	450	203	156	160	200	342	398	399	572	3 114
Число исчезнувших фирм											
Нефтяная	59	149	80	52	50	34	51	81	36	49	641
Угольная	24	37	29	22	22	23	20	24	20	14	238
Железо и сталь	82	176	60	62	64	89	102	111	201	137	1 094
Цветные металлы	25	59	35	23	22	23	58	а)271	92	77	676
Текстильная	29	38	26	17	19	33	45	41	41	112	401
Автомобильная	31	58	28	33	23	13	30	22	25	37	300
Химическая	9	44	19	21	12	17	23	40	34	77	296
Пищевая	50	43	54	24	41	55	80	83	156	244	835
Лесная и бумажная	14	37	б)123	12	8	17	17	49	77	65	419
Прочие	115	123	33	43	50	51	128	134	188	226	1 091
Всего	433	760	487	309	311	368	554	856	870	1 038	5 991

а) Включает два слияния, охватывающие свыше 60 предприятий.

б) Включает одно слияние, охватывающее свыше 60 предприятий.

цена. Однако общая тенденция ясна из таблиц, составленных на основе данных журнала «Electrical World»¹⁷. Этот журнал собирает и публикует данные о промышленности и в течение последних трех лет каждый год публиковал в одном из начальных номеров список слияний и скупок, имевших место в предыдущем году. Нам были использованы эти ежегодные данные для последних четырех лет, а для предшествующего времени сведения об исчезновении компаний, вследствие слияния или скупки их другими компаниями, были собраны из отдельных номеров журнала. Результаты этого изучения показаны в табл. 13.

Таблица 13. Слияния и скупка предприятий общественного пользования за период 1919—1928 гг.

Кварталы	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928
	Число исчезнувших предприятий									
Первый	3	1	11	27	118	171	70	325	214	245
Второй	8	8	9	47	76	139	94	261	309	189
Третий	9	5	29	86	121	157	112	253	153	151
Четвертый . .	2	1	25	125	166	108	99	186	221	—
Итого за год а)	22	15	74	285	426	580	402	1 029	911	—

а) Включает компании, дата исчезновения которых неизвестна; в 1923 г.—5; в 1924 г.—5; в 1925 г.—27; в 1926 г.—4; в 1927 г.—15; в 1928 г.—17.

Движение в направлении концентрации началось во вторую половину 1921 г. За исключением небольшого попятного движения в последней четверти 1924 г., которое продолжалось и в 1925 г., эта тенденция продолжала действовать в увеличивающемся темпе. В 1926 г. число слияний и скупок достигло поразительной цифры—1 029 предприятий. В третьем квартале 1927 г. эта активность несколько снизилась, возможно, из-за боязни угрожающего правительственного расследования, а также из-за увеличивающегося недостатка материала для слияния или для скупки.

Из предприятий, скупленных в 1926 г., 211 принадлежали муниципалитетам; а в 1927 г. 182 муниципалитета продали свои предприятия общественного пользования частным фирмам.

¹⁷ Этот источник был указан в речи, произнесенной Томасом Уолшем (Thomas J. Walsh) в сенате Соединенных штатов 28 февраля 1927 г.

Менее 10 000 долл.	22
10 000 до 50 000 долл.	72
50 000 » 100 000 »	34
100 000 » 250 000 »	40
250 000 » 500 000 »	22
500 000 » 1 000 000 »	18
1 000 000 » 2 000 000 »	21
2 000 000 » 5 000 000 »	19
5 000 000 » 10 000 000 »	13
10 000 000 » 20 000 000 »	15
20 000 000 » 50 000 000 »	18
50 000 000 » 100 000 000 »	8
Свыше 100 000 000 »	2
<hr/>	
Итого	304

Некоторое указание о величине фирм, охваченных этими сделками, можно получить по данным 1925 г. о капитализации фирм, относящимся почти к трем четвертям всех компаний. Предыдущая таблица показывает число слившихся или скупленных компаний, сгруппированных по их капиталам в 1925 г. То, что слияния происходят не только в среде мелких предприятий, ясно вытекает из предыдущей таблицы, а также из того факта, что из слияний 1927 г. 54 представляли слияния крупных контрольных обществ (holding companies), поглощенных другими еще более крупными компаниями.

III. Масштаб производства и себестоимость.

Для определения значения новейших тенденций в области структуры промышленности можно исходить из различных критериев. Можно пользоваться, в качестве критерия, влиянием крупного производства и широкой организации управления на изобретения и оригинальность технических процессов; можно взять в качестве критерия влияние больших масштабов производства и управления на рыночные цены; существуют и другие критерии. Для цели данного исследования казалось разумным ограничиться двумя строго экономическими критериями. Во-первых, влиянием на издержки производства, что является содержанием настоящего раздела и, во-вторых, влиянием концентрации на устойчивость нашей экономической жизни.

Выгоды крупного производства выявлены настолько полно во многих источниках, что не стоило бы на них детально останавливаться в данном месте. Однако крайне важно указать на ту часто незамечаемую истину, что во многих отраслях промышленности наиболее эффективным по необходимости является про-

изводство в малом масштабе. В нижеследующем указаны несколько главных видов отраслей, требующих производства в малом масштабе.

1. Отрасли, продукция которых не может быть стандартизована, и заведения, изготовляющие изделия, имеющие целью удовлетворить разнообразные вкусы потребителей. К таким отраслям относятся производство готового платья, дорогой мебели, предметов искусства, изящно переплетенных книг.

2. Отрасли, обслуживающие очень узкий рынок. К таким принадлежат, например, предметы художества и производство сетей и неводов.

3. Отрасли, обслуживающие небольшой местный рынок и дающие продукцию, транспорт которой очень дорог. Производство изделий из искусственного камня или производство кирпича редко может вестись в большом масштабе, вследствие ограниченности местного рынка и высокой стоимости перевозки.

4. Отрасли, сырье для которых территориально рассеяно и которое нельзя концентрировать в одном месте из-за высоких транспортных издержек или потому, что оно является скоропортящимся. В эту группу могут быть включены сыроварни и производство сидра.

5. Отрасли, в которых элементом является квалифицированный труд, как, например, гравирование и печатание, продукция которых в действительности является скорее услугами, чем товарами¹⁸.

Можно считать неизбежным производство небольшого размера для этих особых случаев и все же придерживаться того мнения, что в общем производство крупного масштаба более экономно. Нет сомнений в том, что производство и ведение операций в крупном масштабе предоставляет много потенциальных выгод. Но зато увеличивается тяжесть административной машины, контроля и наблюдения. В тех случаях, когда эти потенциальные выгоды дают реальную чистую экономию, крупные предприятия должны работать с более низкими издержками производства и получать более высокие прибыли.

Данные о себестоимости, сгруппированные по размеру производства, были недавно сообщены Федеральной комиссией по торговле и промышленности (Federal Trade Commission)¹⁹ для хлебопекарных заведений. Поскольку и в этой отрасли имела место большая консолидация предприятий, она представляет особый интерес для нашего изучения. Цифры себестоимости были от-

¹⁸ Willard Thorp, *The Integration of Industrial Operation*, p. 89.

¹⁹ United States Federal Trade Commission. *Competition and Profits in Bread and Flour* (70-th Cong. 1-st Sess., Sen. Doc. № 90), Washington, 1928.

несены комиссией к одному фунту, как к единице измерения. Данные, представленные в табл. 14, относятся к заведениям, ведущим исключительно оптовую торговлю. Таким образом отсюда исключены те заведения, которые одновременно занимаются развозной и разносной торговлей. Данные относятся к 623 заводам и охватывают период 1922—1925 гг.

Т а б л и ц а 14. Себестоимость хлеба в центах за фунт для чисто оптовых хлебопекарен, сгруппированная по размерам производства за период 1922—1925 гг.

Годовое производство в фунтах	Стоимость ингредиентов	Расходы по производству	Расходы по продаже и доставке	Общие и адм. расходы	Вся себе- стоимость	Себестоимость за вычетом ингредиентов
Менее 5 000 000 . . .	3,25	1,87	1,60	0,36	7,08	3,83
5 000 000—10 000 000 . . .	3,20	1,79	1,67	0,27	6,94	3,73
10 000 000—15 000 000 . . .	3,12	1,65	1,58	0,24	6,59	3,47
15 000 000—20 000 000 . . .	3,11	1,55	1,49	0,21	6,37	3,26
20 000 000—25 000 000 . . .	3,21	1,58	1,43	0,22	6,49	3,28
25 000 000—30 000 000 . . .	3,28	1,59	1,50	0,16	6,53	3,25
30 000 000—35 000 000 . . .	3,20	1,59	1,62	0,16	6,56	3,37
Свыше 35 000 000 . . .	3,33	1,96	1,56	0,15	7,00	3,67

Себестоимость продукции за вычетом ингредиентов является лучшим критерием, чем полная себестоимость. Во-первых, различные сорта хлеба требуют различных ингредиентов, а между тем при сопоставлении не было сделано никакого различия между сортами хлеба. Во-вторых, наиболее крупные предприятия расположены в восточной части страны в большом расстоянии от мукомольных центров, в результате чего для этих предприятий несомненно получается добавочная стоимость ингредиентов. На основе вышеприведенных данных Федеральная комиссия по торговле и промышленности выводит заключение, что «в общем себестоимость на крупных предприятиях ниже, чем на мелких и что имеются указания на то, что наименьшая себестоимость получается на предприятиях, несколько уступающих по своему размеру самым крупным предприятиям». Впрочем, результаты для группы самых крупных заведений не столько, вероятно, обусловлены величиной последних, сколько различием издержек производства таких компаний, как Ward Baking Corporation, General Baking Corporation и Continental Baking Corporation, которые доминируют в группах с производством свыше 15 000 000 фунтов. В общем их себестоимость, повидимому, более высока, однако внутри этих групп самую низкую себестоимость имеют наиболее крупные за-

ведения Ward и General, в то время как для Continental Baking Corporation наиболее низкая себестоимость получается в группе производства, охватывающей выпуск от 15 до 20 млн. фунтов. В последнее время стали доступны сведения для доменных заводов, готовящих чугун для продажи. Сообщая о своем исследовании этой отрасли производства, Бюро статистики труда говорит:

Работа доменных печей определяется другими факторами, а не просто объемом печи. Повидимому, домы среднего размера имеют явное преимущество в смысле плавки по сравнению с чрезвычайно крупными домами. Вне зависимости от того, насколько эффективно работают крупные печи, они не могут давать чугуна пропорционально своей величине сравнительно с хорошо работающими печами, емкостью 12—18 тыс. куб. футов. Большой размер доменных печей и их трудный ход неизбежно связаны друг с другом. Увеличение объема печей свыше определенных пределов, повидимому, делает возможным получение большого количества продукции только за счет хорошего контроля над материалами²⁰.

Данные о хлебопекарнях и доменных печах не даются здесь как примеры, очень характерные сами по себе. Может существовать основательное сомнение относительно природы изученных примеров и метода их исследования. Однако важным обстоятельством является то, что оба подтверждают хорошо установленный принцип, что в любое данное время и на любой стадии промышленного развития имеется, повидимому, размер заведения, являющийся наиболее эффективным. Под влиянием технических усовершенствований изменения соотношения между стоимостью капитала и труда, а также изменения рыночных условий, этот размер может подвергнуться изменению. Приведенные на предыдущих страницах данные о масштабе производства указывают на значительное увеличение размеров предприятий в течение последних нескольких лет. Вероятно, технический прогресс повысил предел, за которым доходность начинает уменьшаться, но факт все же остается, что такой предел существует.

IV. Масштаб операций и себестоимость.

В то время как вышеприведенные данные необычайно важны для анализа производства в крупном масштабе, они не указывают на выгоды, которые может дать консолидация²¹. Чтобы

²⁰ United States Bureau of Labor Statistics. Productivity of Labor in Merchant Blast Furnaces, «Bulletin», № 474, Washington, 1928.

²¹ Исследования профессора A. S. Dewing относительно результатов консолидационного движения, происшедшего около 1900 г. («Quarterly Journal of Economics», Vol. 36, p. 84), указывают, что для 35 объединений, образованных до 1904 г., доходы вошедших в их состав независимых компаний для года, предшествовавшего консолидации, превышали доходы последующего года на 18% и превышали результаты для десятого после консолидации года на 22%. Де-

ответить на этот вопрос, данные о хлебопекарнях были сгруппированы по признаку того, является ли данное заведение индивидуальным, зависимым предприятием или членом комбинированной группы.

Различные исследования, произведенные Федеральной комиссией по торговле и промышленности, касаются себестоимости и доходов за период 1913—1922 гг. Только в четырех из 16 отраслей норма дохода на инвестированный капитал была выше средней по данной отрасли в самых крупных предприятиях, между тем как группа самых мелких предприятий сообщила о доходах выше средних в 10 случаях.

Т а б л и ц а 15. Сравнительная себестоимость продукции, за вычетом ингредиентов, для чисто оптовых хлебопекарен, сгруппированных по признаку индивидуальности и комбинированных предприятий за период 1922—1925 гг.

Годовое производство в фунтах	Индивидуальные предприятия	Объединенные предприятия
	Ц е н т ы з а ф у н т	
Менее 5 000 000	3,58	3,97
5 000 000 до 10 000 000	3,79	3,69
10 000 000 » 15 000 000	3,48	3,47
15 000 000 » 20 000 000	3,72	3,20
20 000 000 » 25 000 000	3,14	3,30
25 000 000 » 30 000 000	3,10	3,30

Анализируя эти данные, Федеральная комиссия говорит: «Заведения компаний, объединяющих ряд предприятий, работают с меньшей себестоимостью ингредиентов и меньшими общими и административными расходами, в то время как индивидуальные предприятия работают с меньшими издержками по производству, сбыту и доставке». Подводя окончательный итог, комиссия говорит: «Эти цифры едва ли указывают на то, что результатом объединения оптовых компаний хлебопечения в единую организацию является меньшая себестоимость фунта произведенного хлеба».

Второе исследование относится к мукомольной промышленности, одно время изучавшейся Федеральной комиссией по торговле и промышленности. Вышеупомянутый доклад приводит данные вплоть до 1924 г. включительно. Данные сгруппированы

wing, обобщая это, говорит: «Коротко говоря, доходы независимых заводов перед консолидацией были больше, чем доходы тех же заводов после консолидации».

по признаку инвестированных капиталов и по чистому доходу²². В табл. 16 приведены результаты для 90 компаний, распределенных по группам, для 1923 и 1924 гг. В результате данного исследования Федеральная комиссия утверждает, что «Компании средней величины дают несколько более высокую норму прибыли по сравнению с крупными и мелкими компаниями». Что это не явление нового времени, а имело уже место в течение длительного времени, показывают данные по 47 мукомольным компаниям, за период с 1919 г.

Таблица 16. Норма дохода на инвестированный капитал для 90 мукомольных компаний, сгруппированных по сумме инвестированных капиталов и по размеру производства за период 1923—1924 гг.

Группировка по сумме инвестированного капитала в долларах	Норма дохода %	Группировка по размерам производства в баррелях	Норма дохода %
Менее 250 000	6,6	Менее 125 000	6,8
250 000 до 500 000	8,9	125 000— 250 000	5,2
500 000 » 1 000 000	9,9	250 000— 500 000	9,4
1 000 000 » 2 000 000	4,2	500 000—1 000 000	7,8
Свыше 2 000 000	7,0	Свыше 1 000 000	7,1

Таблица 17. Норма дохода на инвестированный капитал по 47 мукомольным компаниям, сгруппированным по размеру годовой продукции за период 1919—1924 гг.

Размер производства	1919	1920	1921	1922	1923	1924
	В процентах					
Менее 125 000 баррелей	15,4	7,8	— 3,2	9,3	4,3	7,0
125 000 до 250 000 »	14,0	9,1	— 3,4	8,0	4,7	3,0
250 000 » 500 000 »	18,0	21,1	5,4	12,9	12,8	11,6
500 000 » 1 000 000 »	11,0	18,3	— 7,6	8,4	3,3	7,7
Свыше 1 000 000 »	13,7	16,2	7,8	8,6	8,5	6,7

За все эти годы, за исключением одного 1921 г., группы средней величины обладают наиболее высокой нормой дохода. В этот год наиболее крупные компании занимали первое место по величине дохода. В остальные годы наиболее крупные компании

²² Под инвестированным капиталом разумеется сумма акционерного капитала, нераспределенной прибыли, резервов и заемного капитала за вычетом капиталов, помещенных на сторону. Под чистым доходом разумеется чистая прибыль до вычета процентов по облигациям и федеральных налогов плюс проценты, уплачиваемые за занятый капитал минус доход, полученный за счет капиталов, помещенных на сторону.

были одни раз на втором месте, два раза на третьем и два раза на четвертом.

Обследование нефтяной промышленности, произведенное Федеральной комиссией по торговле и промышленности ²³, бросает некоторый свет на данную проблему. Доклад базируется на данных, собранных комиссией у компаний непосредственно. Для нашей цели наиболее интересными материалами являются материалы по вопросу, о прибылях компаний в зависимости от их величины. Данные эти сгруппированы по сумме инвестированных капиталов. Коротко говоря, эти инвестированные капиталы равны акционерному капиталу плюс долгосрочные займы минус капиталы, помещенные на сторону. Поскольку эти данные можно было получить из отчетов, они показывают сумму инвестированного в нефтяную промышленность капитала. Что касается размеров чистого дохода, то соответствующие цифры для сопоставления их с суммой инвестированного капитала были получены от компаний ²⁴. Результаты, показанные в таблице 18-й, относятся к компаниям, занятым исключительно добычей сырой нефти.

Таблица 18. Норма прибыли на инвестированный капитал нефтяных компаний, занятых исключительно добычей сырой нефти и сгруппированных по размеру капитала за период 1922—1926 гг.

Группы по величине инвестированного капитала	1922	1923	1924	1925	а) 1926
Число компаний	77	81	90	90	51
Проценты					
Менее 1 000 000 долл.	1,6	8,3	14,3	13,4	5,3
1 000 000 до 5 000 000 »	6,6	4,3	7,1	16,4	16,7
5 000 000 » 25 000 000 »	10,7	23,2	24,4	51,9	19,1
Свыше 25 000 000 »	3,7	3,7	7,8	15,5	18,2

а) За первые шесть месяцев в годовом разрезе.

²³ United States Federal Trade Commission. Petroleum Industry Prices, Profits and Competition (70-th Cong. 1-st Sess., Sen. Doc. № 61), Washington, 1928.

²⁴ Сумму акционерного капитала плюс нераспределенная прибыль плюс резервы Федеральная комиссия назвала «инвестированным капиталом» (Company investments). К этой сумме были присоединены долгосрочные займы и авансы ассоциированных и филиальных компаний минус капиталы, помещенные на сторону, как, например, акции и облигации других компаний, облигации правительства Соединенных штатов и т. д. Дальнейшая поправка была сделана на прибыли, являющиеся результатом открытия новых месторождений, когда высокая рыночная стоимость имущества непропорциональна фактической стоп-

В течение всего обследованного периода и для каждого года в отдельности получила наибольший доход группа предприятий величиной от 5 млн. долл. до 25 млн. За период полных четырех лет, 1922—1925 гг., наиболее крупные компании показали наиболее низкую среднюю норму дохода. Однако может быть важно отметить непрерывный рост нормы дохода этой группы, так что в первую половину 1926 г. она уже оспаривала первенство у более мелких предприятий.

Параллельное исследование компаний, занятых перегонкой нефти, является менее показательным, потому что многие компании заняты одновременно как производством, так и торговлей. Согласно тем же определениям чистых капитальных вложений и чистого дохода, в табл. 19 представлены соответствующие данные, сгруппированные по величине вложений. Получившиеся результаты менее ясны, по сравнению с данными для добывающих компаний. Для четырех лет, 1922—1925 гг., наиболее прибыльной в среднем группой была ближайшая к самой малой по величине группа, в то время как наименее прибыльной была самая мелкая группа. Наиболее крупные компании занимают как раз среднее положение. Цифры для первых шести месяцев 1926 г. настолько отличаются от цифр для более ранних лет, что либо приходится делать вывод, что это был экстраординарный период, или что полученные данные неудовлетворительны. Наиболее крупные компании оказались преуспевающими, между тем как средняя группа, бывшая в предыдущий год на первом месте, отошла на последнее место.

Собранные материалы могут быть использованы для того, чтобы бросить еще свет на другую проблему, а именно — на проблему интеграции, т. е. расширение предприятий в область тех процессов производства, которые либо предшествуют, либо следуют за данным производством. Получившиеся результаты, сгруппированные в соответствии со степенью интеграции компаний, показаны в табл. 20.

На основе этих данных, компании могут быть расположены в следующем порядке, в зависимости от нормы прибыли на инвестированный капитал за рассматриваемый период:

мости. Стоимость таких открытий была скинута со счета инвестированного капитала. Чистый доход получился путем прибавления к сумме дохода, до вычета из последнего процентов по облигациям и федеральных налогов, процентов, уплачиваемых за долгосрочные займы плюс амортизация минус доход, полученный за счет капиталов, помещенных на сторону. В некоторых случаях была сделана корректировка нераспределенной прибыли для покрытия таких потерь, как, например, потери от пожара или прибыль и потери от продажи спасенного имущества. Далее было скинуто со счетов обесценение имущества под влиянием износа

1) Перегонка и торговля, 2) добыча, 3) добыча и перегонка, 4) добыча, перегонка и торговля, 5) перегонка.

Т а б л и ц а 19. НОРМЫ ПРИБЫЛИ НА ИНВЕСТИРОВАННЫЙ КАПИТАЛ КОМПАНИЙ, ЗАНЯТЫХ ПЕРЕГОНКОЙ НЕФТИ, СГРУППИРОВАННЫХ ПО РАЗМЕРУ КАПИТАЛА, ЗА ПЕРИОД 1922—1926 гг.

Группы по величине инвестированного капитала	1922	1923	1924	1925	1926 а)
Число компаний	58	60	63	63	54
П р о ц е н т ы					
Менее 1 000 000 долл.	7,4	14,2	6,3	3,5	13,0
1 000 000— 5 000 000 »	15,2	12,3	11,0	5,7	10,5
5 000 000— 25 000 000 »	11,7	3,5	9,8	11,5	7,5
25 000 000—100 000 000 »	9,7	3,6	6,8	10,6	11,7
Свыше 100 000 000 »	9,8	6,7	8,6	11,3	13,2

а) За первые шесть месяцев в пересчете на год.

Т а б л и ц а 20. НОРМЫ ПРИБЫЛИ НА ИНВЕСТИРОВАННЫЙ КАПИТАЛ НЕФТЯНЫХ КОМПАНИЙ, СГРУППИРОВАННЫХ ПО СТЕПЕНИ ИНТЕГРАЦИИ ЗА ПЕРИОД 1922—1926 гг.

Д е я т е л ь н о с т ь	1922	1923	1924	1925	а) 1926
Добыча	5,9	7,5	9,7	18,6	17,9
Перегонка	13,5	1,5	0,1	5,5	8,1
Добыча и перегонка	18,5	2,0	4,9	9,3	11,8
Перегонка и торговля	11,6	9,8	12,0	12,6	14,9
Добыча, перегонка и торговля	8,8	4,7	7,3	10,8	12,1

а) За первые шесть месяцев в пересчете на год.

Нет никаких цифр в нашем распоряжении о компаниях, занятых исключительно торговлей. Между тем значение элемента распределения совершенно ясно. Перегонка нефти, когда она ведется обособленно, оказывается наименее эффективной в смысле прибыльности среди прочих исследованных отраслей производства. Она, однако, выдвигается на первое место, когда находится в сочетании с торговлей. В комбинации с добычей она менее успешна, а наиболее полно комбинированные компании занимают среднее положение. Однако в течение последних восемнадцати месяцев добывающие компании занимали руководящее положение. В то время как с точки зрения фирм, занимающихся перегонкой, интеграция является крайне желательной, она как будто не являет-

ся благоприятным фактором для судеб компаний, занимающихся добычей нефти. Однако распространение деятельности в сферу торговли, очевидно, оказывает благоприятное влияние на размер прибыли.

Хотя вышеприведенные данные для предприятий по хлебопечению, для мукомольных предприятий и для различных отраслей нефтяной промышленности никоим образом не являются показательными для всей промышленности в целом, они все относятся к областям, в которых консолидация имела место в большом масштабе. Материалы, как они даны Федеральной комиссией по торговле и промышленности, не обнаруживают значительных чистых выгод от операций в крупном масштабе.

V. Размер предприятия и объем коммерческой деятельности.

В соответствии с вышеприведенными результатами крупные фирмы не могут пользоваться особыми преимуществами в поисках рынка²⁵. Экономический анализ обычно связывает успех предприятия с его умением работать с низкими издержками производства.

Чтобы определить, имели ли успех крупные концерны в различных отраслях промышленности, была разработана специальная таблица на основе анкет, собранных Бюро цензов в 1923 и 1925 гг.²⁶ Насколько это было возможно, были взяты те отрасли, в которых фирмы и отдельные заведения остались идентичными. Были отобраны те случаи, в которых заведения фигурируют в обоих цензах. Эти заведения были сгруппированы по своему размеру в 1923 г. Затем были вычислены средне-геометрические величины их изменений за период 1923—1925 гг. Полученные таким образом средние величины характеризуют изменения, имевшие место в каждой группе, при условии, что каждой фирме в данной группе дается одинаковый вес.

Таблица охватывает недостаточное количество объектов, чтобы быть убедительной, но она, несомненно, представляет интерес. Явные различия отдельных размерных групп предостерегают против поверхностных обобщений в отношении целых отраслей, а различия, получившиеся для разных обследованных отраслей, предостерегают против разговоров о промышленности, как о целом.

²⁵ Есть некоторые указания, что в отраслях, в которых господство, почти до пределов монополии, принадлежало отдельным концернам, крупным предприятиям не удалось удержать своих позиций. Примерами этого являются стальная, сахарная, бумажная, стекольная и нефтяная отрасли (см. Watkins, *Quarterly Journal of Economics*, ноябрь 1923 г.).

²⁶ Вычисления сделаны автором, и на Бюро цензов нельзя возлагать никакой ответственности за результаты.

Таблица 21. Изменения ценности продукции и среднего числа рабочих в идентичных заведениях в девяти отраслях, сгруппированных по величине заведения за период 1923—1925 гг.

Отрасль	Ценностный объем продукции			Число рабочих		
	Крупные	Средние	Мелкие	Крупные	Средние	Мелкие
	Заведения			Заведения		
Средняя геометрическая величина (1923 г. = 100) относительных данных						
Ремни, кроме кожаных и резиновых	105,9	а)	б) 60,9	100,4	а)	56,3
Шерстяные ковры	90,6	81,4	90,8	89,7	87,0	97,8
Производство часов и т. д.	98,77	98,75	134,7	94,3	101,0	99,1
Оружие	81,4	75,9	113,3	58,9	70,2	92,1
Фетровые шляпы	94,7	88,3	101,3	92,8	104,7	105,1
Паровозостроение, за исключением железнодорожных ремонтных мастерских	26,5	а)	74,5	38,9	а)	83,3
Спички	110,7	99,1	88,0	99,9	86,4	64,9
Карандаши	111,0	102,9	67,5	90,7	100,3	59,1
Перья, вечные перья и стилографы	90,5	83,8	в) 134,4	93,3	71,7	в) 100,7

а) Заведения разделены только на две группы.

б) Для сопоставления с числом рабочих следовало бы считать 55,6, потому что в графу ценности продукции было включено одним заведением больше, чем в графу числа рабочих.

в) Включает одно заведение, ценность продукции которого увеличилась больше, чем на 4 000% и число рабочих больше, чем на 1 100%. Если отвлечься от этого заведения, то средние для остальных в этой группе заведений будут 102,3 и 83,4.

В производстве ремней, в производстве спичек и карандашей крупный масштаб производства явно имеет тенденцию доминировать. Мелкие предприятия не могут здесь удержать своего места в производстве. В остальных шести отраслях более мелкие предприятия развивались лучше, чем предприятия любой другой группы. Однако здесь, к сожалению, имеется один момент, который создается самим методом составления таблицы и влияет на результаты в пользу самых мелких заведений. Таблица включает только те заведения, которые попали в оба ценза. Крупное предприятие, если его дела идут плохо, уменьшает размеры своих операций. Мелкая компания при тех же условиях ликвидирует дела и становится неуловимой для ценза. Таким образом в то время, как все удачные небольшие фирмы цензом учитываются, из менее удачных учитывается меньшая часть по сравнению с предприятиями других размерных групп.

Вышеупомянутый момент не затрагивает в какой-либо серьезной степени данных, касающихся групп средних и крупных предприятий. Поэтому следует считать очень важным фактом то обстоятельство, что в восьми отраслях из девяти,—паровозострое-

ние является исключением, — крупные предприятия развились больше, чем заведения средней величины. Паровозостроение представляет собой может быть особый случай, поскольку крупные компании вырабатывают стандартное железнодорожное оборудование, между тем как небольшие предприятия стремятся изготовлять специальные изделия, например рудничные локомотивы.

Указанная тенденция крупных предприятий достигать лучших результатов по сравнению с предприятиями средних групп подчеркивается следующей таблицей для двух производств, у которых группа «крупных» предприятий может быть подразделена на подгруппу «очень крупных» и подгруппу «крупных» предприятий. Средние изменения, происшедшие в ценностном объеме продукции, показаны в следующем сопоставлении:

	Очень крупные	Крупные
Ковры	99,0	88,0
Вечные перья	126,6	67,1

В обоих случаях явно выражен успех очень крупных компаний.

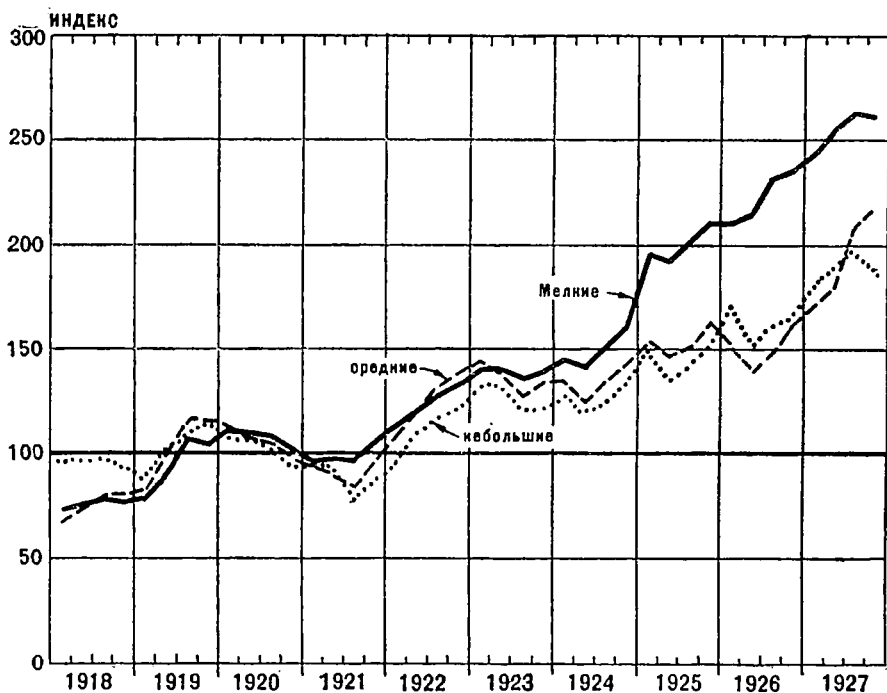
Известный параллелизм обнаруживается между изменениями ценностного объема продукции и числа рабочих. Вообще говоря, увеличение ценностного объема продукции происходит параллельно относительному увеличению числа рабочих. Однако, хотя в отношении объема продукции крупные компании показали лучшие результаты, по сравнению с средними, в восьми отраслях из девяти, они увеличили число рабочих по найму в большем размере только в четырех случаях из девяти. Другими словами, крупные предприятия добивались увеличения объема продукции без соответствующего относительного роста числа рабочих. Возможное объяснение этого явления заключается в том, что введение машин происходило в крупных заведениях более быстро, по сравнению с группами средней величины.

Данные о цене акций. В качестве дальнейшего шага к разрешению поставленной проблемы была сделана попытка определить движение цен акций для фирм разного размера, принадлежащих к четырем отраслям. Одновременно необходимо отметить, что колебания цен акций являются почти необъяснимыми и что бесчисленные факторы влияют на движение этих цен. Всякое обсуждение этого вопроса в такой мере связано с условными допу-

щениями, что какие бы то ни было выводы становятся почти невозможными.

Но допустим, что повышение цен акций группы предприятий данной отрасли по отношению к другим предприятиям той же отрасли показывает, что эта группа работает более успешно, чем другие предприятия. На самом деле возможно, что такое движение

Диаграмма 5. Индексы цен акций в промышленности по производству подвижного состава железных дорог по размерам фирм. Данные по кварталам года за время 1918 — 1927 гг.

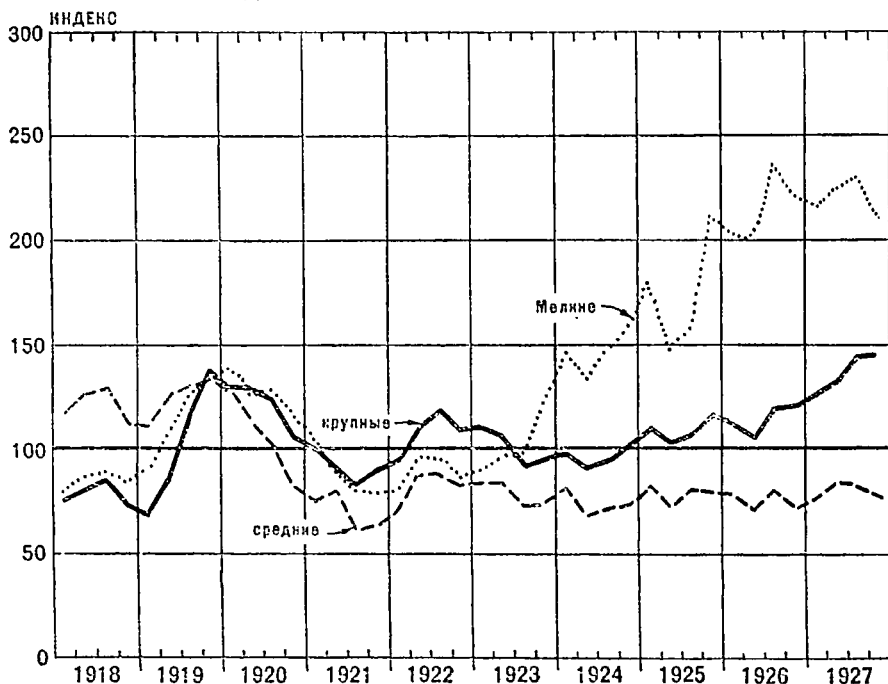


цен указывает только на веру вкладчиков, что дело обстоит таким образом. Но в наше время существования справочно-консультационных контор и статистики маклерских контор может быть имеется некоторое основание для такого мнения. Во всяком случае нами были составлены таким образом индексы для четырех отраслей, которые представлены на диаграммах 5, 6, 7 и 8²⁷.

²⁷ Эти индексы были составлены преподавателем экономики колледжа в Баудойне Альб. Абрагамсоном. Данные были получены от компании стандартной статистики, которая предоставила свои материалы в распоряжение исследователя и всячески ему помогала. R. V. Brownlee, сотрудник исследовательского департамента этой компании, дал нам много ценных советов.

Индексы основаны на данных тех предприятий, для которых имелись достаточные материалы за соответствующий период. В девяти десятых случаев рас-

ДИАГРАММА 6. Индексы акций в железной и стальной промышленности по размерам фирм. Данные по кварталам года за время 1918 — 1927 гг.

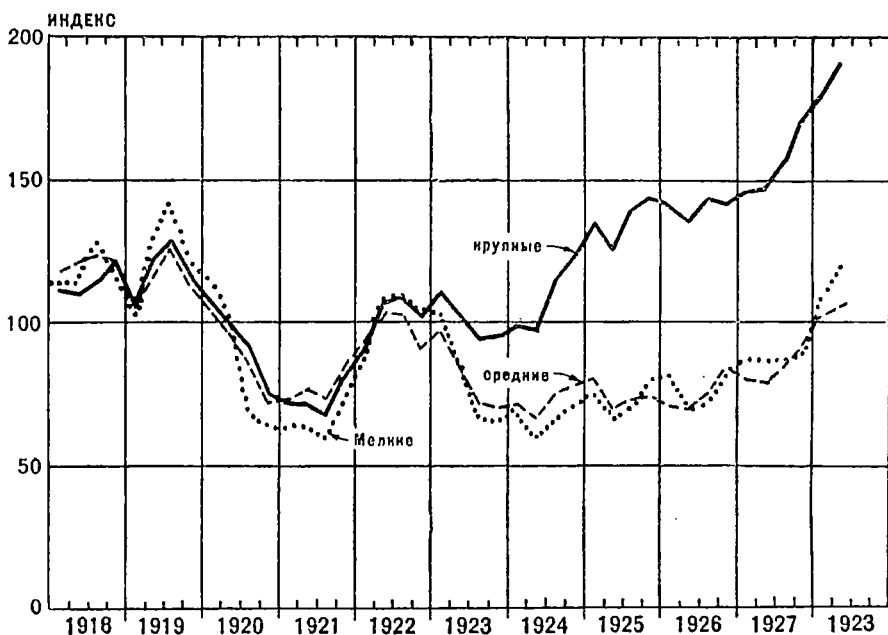


За исключением стали и железа, различные группы повидному развивались одинаково почти до конца 1922 г. Затем группы различной величины предприятий дают разные тенденции движения. В группе железнодорожного оборудования и цветных металлов крупные предприятия быстро отрываются от средних и

ценки брались на конец каждой недели, а для остальных случаев половина была взята как средняя месячная между низкой и высокой расценками, а половина — как средняя между продавцами и покупателями. Поправки были сделаны на дивиденды, — права и т. д. На основе этих расценок были вычислены квартальные средние. Эти средние были затем выражены в относительных величинах с переменной базой. Средняя величина медиан для двух или трех звеньев была взята для подсчета цепного индекса, составленного таким образом, что период 1918—1922 гг. составил 100. Размерная группа определялась путем изучения всей номинальной стоимости бумаги для периода 1918—1922 гг.

Применение цепных относительных величин, которыми обычно пренебрегают при построении индексов, имеет в данном случае большое преимущество. Прежде всего оно позволяет очень удобно производить суммирование или вычитание предприятий. Во-вторых, оно не вносит в качестве постоянного элемента вычислений каких-либо повышений, происходящих в результате финансирования и т. д. Пользование медианами важно в том отношении, что оно позволяет элиминировать резкие изменения отдельных ценностей, происходящие на бирже под влиянием необъяснимых причин.

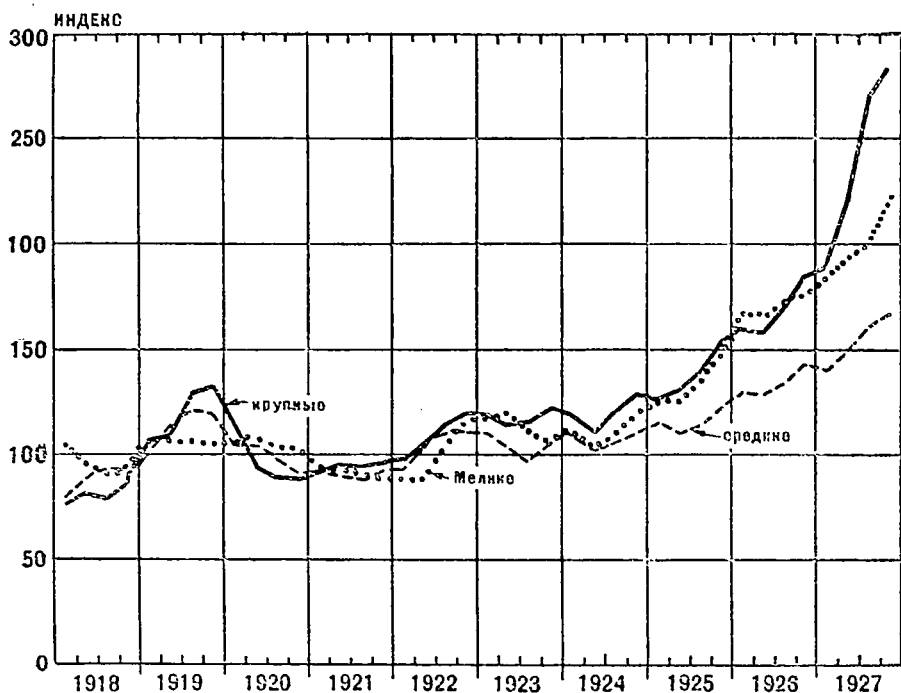
Диаграмма 7. Индексы цен акций в цветной металлургии по размерам фирм.
Данные по кварталам года за время 1918 — 1928 гг.



малых предприятий, которые в дальнейшем остаются очень близкими друг к другу. В табачной промышленности небольшие предприятия идут в ногу с крупными до середины 1926 г., затем быстрый скачок крупных предприятий оставляет их далеко позади. В железной и стальной отраслях мелкие предприятия оказываются значительно впереди других двух групп. При этом предприятия средней величины, отставшие в 1921 г., уже больше не оправились. В общем, крупные предприятия в трех случаях оказываются значительно впереди и в одном случае занимают второе место. Предприятия средней величины находятся определенно на самом низком уровне в двух случаях и в одинаковом положении с мелкими предприятиями — в двух. Они являются страдающей стороной. Исследование других отраслей, произведенное в меньшем масштабе, подтверждает в значительной мере то же положение: предприятия, несколько уступающие по величине крупным компаниям, не могут на рынке ценных бумаг сравняться с успехами ведущих фирм.

Что означает это положение? Его можно объяснить по-разному. Оно может означать, что крупные предприятия имеют источники экономии, которых цифры Федеральной комиссии по торговле и промышленности в то время не вскрыли. Оно может означать,

Диаграмма 8. Индексы цен акций в табачной промышленности по размерам фирм. Данные по кварталам года за время 1918 — 1927 гг.



что крупные предприятия в связи с современными методами и условиями продажи и распределения забирают все большую и большую долю народного хозяйства, как это было указано вышеприведенными данными об индивидуальных заведениях. Это может происходить даже ценой больших издержек, чем у их конкурентов. Или, наконец, оно может указывать, что и на стоимости ценных бумаг отразился догмат, который так настойчиво выявляется в слияниях и объединениях, а именно вера в универсальные преимущества крупного производства.

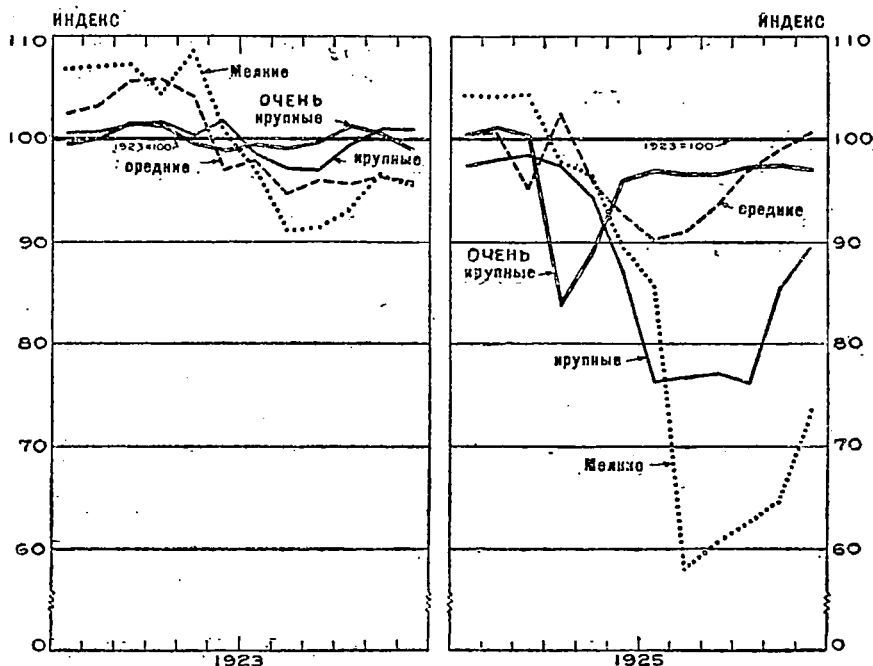
VI. Размер предприятий.

Колебания хозяйственной жизни обычно подразделяются на четыре основных категории: вековые, циклические, сезонные и случайные. Материалы для суждения о влиянии растущей концентрации промышленности на эти колебания можно иметь только в отношении двух видов, а именно: случайных и циклических колебаний.

Случайные колебания. Была разработана специальная таблица (табл. 22) для трех отраслей, фигурирующих в ценах

1923 и 1925 гг. Были выбраны те заведения, о которых имеются данные в обоих цензах. Они были разбиты на три или четыре группы по величине предприятий и было вычислено ежемесячное число трудящихся для каждой группы. Эти данные были сведены к индексным величинам, причем 1923 г. был взят за 100. Результаты даны в диаграммах 9, 10 и 11. Из данных видно, что

Диаграмма 9. Индексные, месячные изменения числа трудящихся на идентичных предприятиях в ковровом производстве (кроме ковров из лоскута) в зависимости от размера предприятий за 1923 — 1925 гг.



в производстве ковров и в спичечной промышленности крупные предприятия показывают значительную устойчивость из месяца в месяц. Предприятия средней величины показывают более значительные колебания, а мелкие предприятия обнаруживают наиболее крайние отклонения. Нужно помнить, что сравнение этих отклонений производится в процентном отношении, так что увеличение числа рабочих на мелком предприятии с 8 до 12 человек эквивалентно увеличению крупного предприятия с 1 000 до 1 500 рабочих. В производстве фетровых шляп доминируют сезонные колебания, и все, по величине, группы подвергаются почти одинаковым сезонным колебаниям. Рассматриваемый период не выявил каких-либо резко выраженных циклических колебаний; и данные колебания следует рассматривать не как свойство данных раз-

мерных групп в течение цикла, но как случайные колебания, которые могут происходить во все времена в качестве случайных отклонений. В табл. 22 показана средняя величина месячных отклонений различных по величине групп в рассматриваемых трех отраслях, т. е. средняя величина разниц последовательных месяцев безотносительно к размеру.

Данные Федеральной комиссии по торговле и промышленности бросают достаточный свет на сущность случайных колебаний.

Диаграмма 10. Индексные месячные изменения числа рабочих в трех отраслях производства, в зависимости от размера заведений, за 1923—1925 гг.

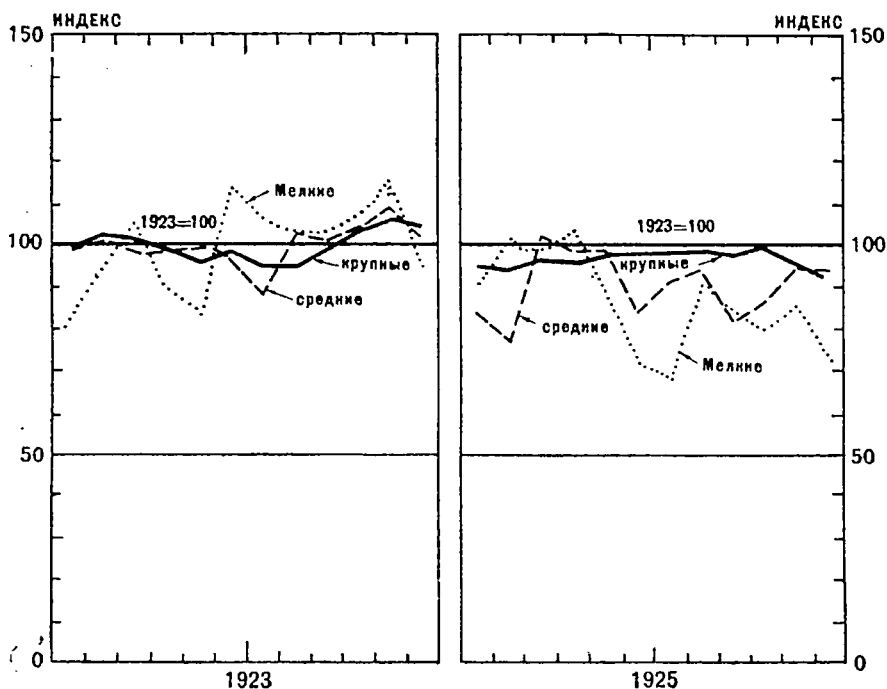


Таблица 22. Средние месячные индексные изменения числа рабочих в трех отраслях производства, в зависимости от размера заведений, за 1923 и 1925 гг.

Производство	Очень крупные предприятия	Крупные	Средние	Мелкие
Шерстяных ковров	1,4	2,3	2,5	4,3
Спичек	—	2,0	5,0	10,2
Фетровых шляп	—	12,4	8,7	11,8

Большинство же этих случаев относятся к годам войны и не могут рассматриваться как подверженные действию цикла. Почти во всех примерах погодные отклонения нормы дохода больше среди мелких предприятий. В качестве примера, в табл. 23 приведены данные для коксовой промышленности, для периода 1915—1918 гг.²⁸.

Таблица 23. Норма прибыли на инвестированный капитал у коксовых компаний в западной Пенсильвании, в зависимости от размера капитала, за период 1915—1918 гг.

Инвестированный капитал (в долларах)	Н о р м ы п р и б ы л и					Средние отклонения	Отклонения в процентах
	1915	1916	1917	1918	Средняя величина		
Свыше 5 000 000	5,7	11,9	24,3	18,3	15,0	6,2	41
1 000 000 до 5 000 000	2,2	7,5	23 0	17,8	12,6	7,8	62
Менее 1 000 000	7,9	16,6	57,3	69,8	37,9	25,6	68

Ежегодные колебания у мелких предприятий оказываются не только наиболее значительными по своей абсолютной величине, но и в своем процентном отношении к средним величинам. Для того чтобы продемонстрировать, что такой характер явления не зависит от случайного выбора примера, в котором наиболее значительные прибыли были получены мелкими компаниями, в табл. 24 приведены данные о производстве консервированного молока, отрасли, в которой наиболее высокие доходы зарегистрированы в группе, ближайшей к группе самых крупных предприятий²⁹. И в этом случае наиболее резкие колебания оказываются в группах более мелких предприятий.

По закону средних чисел имеются все основания предполагать, что мелкие предприятия должны по сравнению с крупными предприятиями подвергаться более резким колебаниям в своей деятельности. Одновременно же можно ожидать, что крупное предприятие сохраняет более устойчивый уровень производства, чем эквивалентное число мелких предприятий. Мелкие предприятия до известных пределов взаимно компенсируют свои колебания. С другой стороны, крупное предприятие имеет то преимущество, что оно имеет больше возможностей планировать наперед и изучать свой рынок и может лучше использовать районные различия

²⁸ United States Federal Trade Commission, War-Time Profits and Costs of the Steel Industry, Washington, 1925.

²⁹ United States Federal Trade Commission, Report on Milk and Milk Products, Washington, 1921, p. 44.

ДИАГРАММА 11. Индекс числа занятых рабочих по месяцам в идентичных предприятиях фетровой промышленности. По группам различных размеров 1923 и 1925 гг.

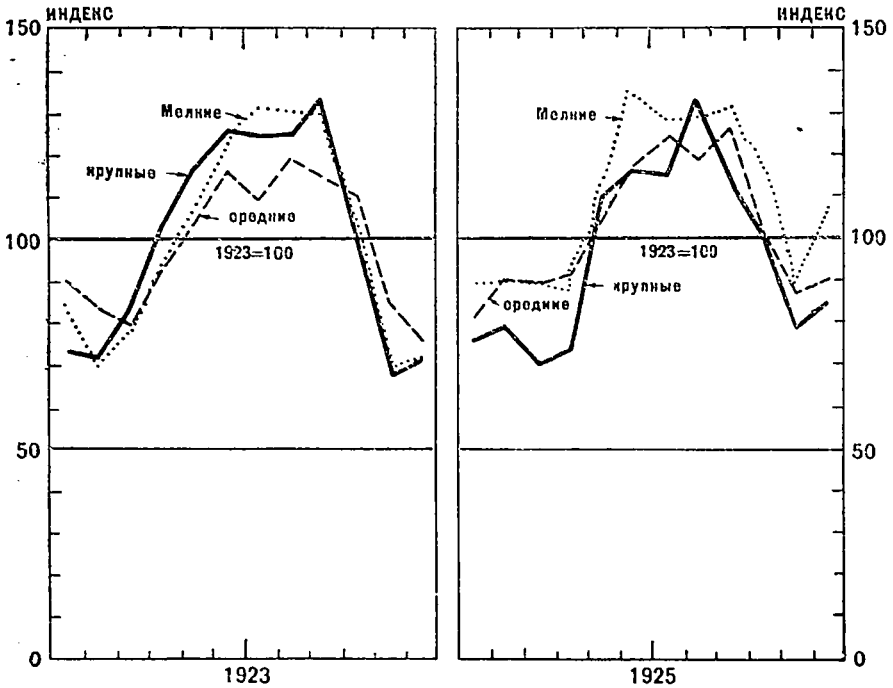


Таблица 24. Нормы прибыли на инвестированный капитал компаний, производящих консервированное молоко, в зависимости от размера предприятия, за период 1915—1918 гг.

Оборот по продаже в долларах	1915 г.	1916 г.	1917 г.	1918 г.	Средняя величина	Среднее отклонение	Отклонения в процентах
Свыше 5 000 000	11,4	18,1	19,4	8,9	14,4	4,3	30
1 000 000 — 5 000 000	23,8	30,6	30,6	12,0	24,2	6,4	26
250 000 — 1 000 000	2,2	16,8	17,3	4,5	10,2	6,8	67
Менее 250 000	-5,4	8,2	15,8	2,7	5,3	6,7	126

конъюнктуры. Кроме того, хотя различные колебания небольших предприятий могут статистически компенсировать друг друга, экономической компенсации не получается. Предприятие всегда должно иметь достаточно оборудования и машин, чтобы иметь возможность удовлетворить максимальный спрос. В результате производственная мощность отдельной крупной компании оказывается большей, чем это необходимо. Наконец, более резкие колебания,

которым подвергаются индивидуальные мелкие компании, вызывают колебания в найме и увольнении рабочей силы. Другие мелкие предприятия могут тут же нанять только-что уволенного рабочего, но если в том же районе не имеется достаточного числа мелких предприятий, то работа мелких предприятий будет больше связана с тенденцией большей безработицы, чем в том случае, когда в отрасли доминируют крупные компании.

Циклические колебания. Бюро цензов уничтожило архивы анкет для лет, предшествовавших 1923 г., так что оказалось невозможным при изучении промышленных изменений, зависящих от размера предприятий, включить в это изучение 1921 г. Была сделана попытка изучить связь между устойчивостью производства и масштабом последнего путем установления корреляции между средним масштабом производства различных отраслей и степенью, в какой ценность их продукции в 1921 г. пала ниже средней величины 1919 и 1923 гг. Никакой связи не удалось установить. Наиболее сильно пострадавшие отрасли не были ни отраслями крупного масштаба по преимуществу, ни отраслями мелкого масштаба. Кроме того суровость депрессии в различных отраслях не имела никакой связи ни со средним числом рабочих на заведение, ни с количеством лошадиных сил на заведение, ни с долей заработной платы в себестоимости продукции. Если имеется какое-либо такое соотношение, оно должно выразиться скорее в относительной суровости, с какой депрессия поражает различные предприятия внутри одной и той же отрасли, чем во влиянии, которое депрессия оказывает на одну отрасль по сравнению с другой.

Данные, наиболее непосредственно относящиеся в рассматриваемой проблеме, появились в работе Wtllford J. King, «Employment Hours and Earnings in Prosperity and Depression» («Число рабочих часов и заработная плата в период подъема и депрессии»), изданной национальным бюро экономических исследований (National Bureau of Economic Research Publication, № 5). Данные о числе рабочих были собраны примерно на 850 предприятиях. Результаты этого исследования даны в табл. 25.

Хотя эти данные не базируются на достаточно большом количестве примеров, чтобы быть убедительными, их трудно оспаривать. Они показывают, что в смысле численности рабочих циклические колебания оказывают наиболее резкое влияние на крупные предприятия.

Эти результаты однако не совпадают с движением индексов цен акций, представленных на диаграммах 5 и 9. В двух представленных отраслях бумаги крупных компаний пережили в 1921 г. значительно меньшее падение по сравнению с ценностями других групп. В других двух отраслях имело место совместное движение

Т а б л и ц а 25. Численность рабочих на заводах в моменты подъема и в разгар кризиса за период 1920—1922 гг.

Число рабочих на предприятии	Общее число ведомостей заработной платы	Примерное число фактически отработанных часов (в миллионах)		
		Подъем	Кризис	Снижение в процентах
0 до 20	2 672	901	827	8,21
20 « 100	16 902	1 171	946	19,21
Свыше 100	562 305	5 327	3 273	38,56

всех трех рассмотренных групп. Кроме того имеется по крайней мере два исследования Федеральной комиссии, которые содержат данные о доходах за этот значительный период. Первое исследование охватывает несколько более ста мукомольных компаний. Средняя норма прибыли на инвестированный капитал, как она определена Федеральной комиссией, дана в табл 26³⁰. Не представляет никакого сомнения, что в указанной отрасли крупные предприятия выдержали депрессию 1921 г. с финансовой точки зрения более успешно, чем мелкие предприятия. Те же результаты видны из опубликованных Федеральной комиссией данных для мебельного производства³¹.

Т а б л и ц а 26. Средняя норма прибыли в мукомольной промышленности за период 1919—1922 гг.

Размер инвестированных капиталов (в долларах)	1919	1920	1921	1922
Свыше 2 000 000	13,7	15,8	2,0	11,5
1 000 000 — 2 000 000	16,8	14,1	— 0,7	5,9
500 000 — 1 000 000	18,4	15,7	— 3,1	12,0
250 000 — 500 000	15,5	10,6	— 0,7	10,0
Менее 250 000	18,5	0,8	— 9,4	6,5

На первый взгляд данные о численности рабочих противоречат данным о доходах. В отношении численности рабочего состава цифры указывают, что более крупные предприятия подвержены большим колебаниям, между тем в смысле размера доходов более крупные предприятия оказываются более устойчивыми. Противоречие этих двух выводов может быть является результатом несрав-

³⁰ United States Federal Trade Commission, Report on the Wheat Flour Milling Industry, Washington, 1924, p. 37.

³¹ United States Federal Trade Commission, Report on the House Furnishings Industries, V. I, p. 67, Washington, 1923

Таблица 27. Средняя норма прибыли в мебельном производстве, за период 1920—1921 гг.

Размер инвестированных капиталов (в долларах)	Число компаний	1920	1921
Свыше 500 000	34	27,2	11,2
300 000 до 500 000	44	29,0	7,6
100 000 » 300 000	168	28,5	6,4
Менее 100 000	53	31,4	6,1

нимости данных, на которых они базируются. Задачей будущего является корректирование этих выводов. Но возможно, что такие результаты и не противоречат друг другу, так как они может быть объясняются различием промышленной политики.

Например в производстве чугуна окончательно утвердилось господство предприятий с крупным масштабом операций. В последние годы наблюдалось заметное уменьшение колебаний цен чугуна. Согласно данным Blackett'a, такое изменение положения особенно выявилось около 1907 г.³², когда новые крупные компании впервые встретились с тяжелой промышленной депрессией. Согласно Berglund'у³³, более резкие колебания имели место в особенности до 1900 г., когда была образована стальная корпорация Соединенных штатов. Такое уменьшение колебания цен не находит соответствия в сокращении производства. Никогда до того не было такого заметного снижения производства, как в 1921 г., а снижение производства в период более слабой депрессии 1924 г. больше, чем на половину производства соответствующих месяцев предшествующего года, примерно соответствует таким же явлениям более ранних депрессий, 1908 и 1894 гг. Эти данные указывают, что тенденция в большей мере направлена в сторону производственных циклов, а не циклов цен. В самом деле, политика стабильных цен была открыто признана стальной корпорацией Соединенных штатов в 1921—1922 гг. Таким образом крупным корпорациям удалось путем сокращения производства и соответствующего сокращения численности рабочих добиться меньшего снижения доходности по сравнению с мелкими корпорациями, которые следуют иной политике.

С точки зрения отрасли, о которой идет речь, политика поддержания цен на определенном уровне имеет целью, повидимому,

³² O. W. Blackett, «Some Price Determining Factors in the Iron Industry», Review of Economic Statistics, V. 7, p. 203.

³³ Abraham Berglund, The United States Steel Corporation and Price Stabilization, Quarterly Journal of Economics, V. 38, p. 1.

предотвратить спекуляцию и в этом отношении стремится создать известную степень фактической стабилизации. Но с точки зрения тех лиц, которые защищают более высокие нормы ссудного процента или более высокую заработную плату, или вообще производят более высокие издержки производства в периоды высокой конъюнктуры в качестве метода предотвращения перепроизводства, следует указать, что чрезмерная экспансия других отраслей может быть даже стимулирована путем устойчивых цен на такое основное сырье, как железо и сталь. Точно так же сохранение высоких цен в период депрессии не оказывает влияния на сокращение сроков депрессии. К тому же перемещение циклических колебаний от цен к производству означает менее регулярную занятость для рабочих.

VII. Географическое размещение промышленности ³⁴.

Межрайонная миграция. Каждый слышал о передвижении хлопчатобумажной промышленности на юг, обувной промышленности на запад и добычи каменного угля в Пенсильванию. Мы менее знакомы с более общей проблемой миграции фабрично-заводской промышленности в целом. Мы называем известные районы Соединенных штатов фабрично-заводскими районами; некоторые другие — сельскохозяйственными, а третьи — горнозаводскими. Но во всех этих трех случаях наблюдаются примеры перемещения. История Невады является историей подъема горной промышленности и ее упадка; данные последнего времени из Грузии указывают на любопытный отход от сева хлопка. Обрабатывающая промышленность менее связана по сравнению с другими двумя отраслями народного хозяйства со своим первоначальным географическим положением, так как менее зависит от естественных ресурсов. Поэтому можно ожидать наибольшей ее мобильности.

Непосредственное сравнение обрабатывающей промышленности различных штатов много теряет в своем значении, если иметь в виду, что роль, которую играет промышленность обусловлена не только различием площади и плотности населения, но и уровнем производства. В Нью-Йорке с его 1 606 202 рабочими в действительности меньше преобладает фабричное производство, чем в Род-Айленде, в котором только 120 346 промышленных рабочих. В штате Нью-Йорк из общего числа лиц, занятых в 1919 г. в сельском хозяйстве, в фабрично-заводской и горной промышленности

³⁴ Главная масса статистического материала для этого раздела была собрана William Harrison Carter Jr., инструктором по экономике в Amherst College.

Таблица 28. Процентное изменение численности рабочих, занятых в фабрично-заводской и горной промышленности и в сельском хозяйстве, по отдельным штатам

Ш т а т ы	Процентное отношение общего числа занятых в фабрично-заводской про- мышленности к общему числу занятых в сельском хозяйстве, в фабрично-за- водской и горной промыш- ленности в 1919 г.	Процентные изменения в среднем числе рабочих, занятых в фабрично- заводской промышленности	
		1914—1924	1923—1925
Мен	61,5	92,0	88,6
Нью-Гемпшир	77,6	85,1	83,5
Вермонт	46,3	86,2	80,5
Массачузетс	94,0	98,0	88,7
Род-Айленд	95,3	106,9	89,4
Коннектикут	90,2	107,7	92,1
Нью-Йорк	83,1	102,4	92,8
Нью-Джерси	90,7	115,0	95,0
Пенсильвания	68,0	109,4	91,3
Огайо	58,1	134,2	96,9
Идиана	50,8	144,8	96,5
Иллинойс	63,6	124,4	96,5
Мичиган	64,3	192,4	102,4
Висконсин	51,8	129,1	99,9
Миннесота	32,2	110,9	97,0
Айова	23,8	123,1	96,6
Миссури	37,6	131,5	99,6
Северная Дакота	4,8	109,7	91,8
Южная Дакота	7,1	155,5	100,1
Небраска	20,8	112,9	87,5
Канзас	23,5	116,8	91,1
Делавер	65,4	95,4	89,6
Мериленд	63,3	90,2	97,8
Колумбийский округ	94,7	111,7	99,7
Виргиния	31,2	115,6	100,6
Западная Виргиния	29,0	116,4	94,2
Северная Каролина	27,1	139,4	104,9
Южная Каролина	17,1	143,1	103,4
Георгия	18,9	142,5	102,7
Флорида	42,8	123,1	101,9
Кентукки	16,0	126,4	99,9
Теннесси	21,6	154,8	101,3
Алабама	18,5	156,0	106,4
Миссисипи	11,5	125,1	101,6
Арканзас	12,5	110,8	98,8
Луизиана	23,3	115,1	98,2
Оклахома	9,8	166,4	103,8
Тексас	13,9	147,7	104,6
Монтана	17,3	110,6	92,7
Айдего	18,0	182,7	96,6
Уайоминг	13,4	227,1	84,3
Колорадо	27,6	120,6	102,9
Новая Мексика	9,7	130,4	84,8
Аризона	16,5	134,4	101,3
Утах	30,1	112,6	101,2
Невада	21,1	73,9	79,4
Вашингтон	58,7	160,1	95,0
Орегон	46,1	213,5	95,3
Калифорния	51,4	182,6	101,7

были заняты в обрабатывающей промышленности 83,1%, между тем как в Род-Айленде число таких лиц составило 95,3%. Изменения, которые имели место в последние годы, вовсе не всегда представляют собой действительное перемещение фирмы из одного пункта в другой. Фактически они часто бывают результатом закрытия какого-либо предприятия в одном месте и открытия нового предприятия в каком-либо другом. Кроме того в последнее время имелась заметная тенденция к открытию филиальных предприятий для снабжения определенных районов. Наконец развиваются новые отрасли, которые вовсе не обязательно размещаются в старых районах. Все эти изменения выявляются в виде миграции промышленности.

О развитии различных районов можно судить по приведенным в табл. 29 данным. Следует отметить необычайное выдвигание тихоокеанских штатов, успехи северо-восточной части центрального района и неспособность штатов Новой Англии и до некоторой степени и средне-атлантического района идти в ногу с остальной страной.

Таблица 29. Степень развития различных районов страны в 1925 г. по различным показателям в сравнении с 1914 г., принятым за 100 а)

Р а й о н ы	Число заведений	Число рабочих	Мощность первичных двигателей	Ценность продукции	Цисоединенная ценность продукции
Соединенные штаты	104,8	120,9	160,7	261,2	274,3
Новая Англия	101,1	99,2	140,3	211,8	233,5
Средне-атлантический	99,3	107,2	150,7	278,1	262,0
Северо-восточная часть Центрального района	107,2	141,3	186,3	293,0	304,1
Северо-западная часть Центрального района	102,8	122,3	150,2	235,7	241,6
Южно-атлантический	98,1	121,6	152,4	274,0	299,7
Юго-восточная часть Центрального района	106,1	143,0	139,6	263,8	252,2
Юго-западная часть Центрального района	111,7	129,8	136,5	322,4	307,1
Гористый	110,6	127,7	165,0	242,7	222,4
Тихоокеанский	139,1	179,9	207,7	327,9	344,1

а) Первоначальные данные цензов для 1914 г. были исправлены путем исключения заведений с размером продукции менее 5 000 долларов, за исключением данных о мощности двигателей, поскольку не было достаточных данных для такого исправления. Цифры для 1914 г. включают производство по размолу и приготовлению кофе и пряностей и «ремонт автомобилей», о которых данные в 1925 г. не собирались.

Аналогичное сравнение дано в табл. 30, сопоставляющей 1925 г. с 1923 г. Вряд ли возможно в такой короткий срок выявить каким-либо значительным изменениям в относительном

Таблица 30. Степень развития различных районов страны в 1925 г. по различным показателям по сравнению с 1923 г., принятым за 100.

Р а й о н ы	Число заведений	Число рабочих	Мощность первичных двигателей	Ценность продукции	Присоединенная ценность продукции
Соединенные штаты	95,8	95,6	108,2	104,1	103,6
Новая Англия	95,4	89,5	104,8	96,3	94,0
Средне-атлантический	89,5	92,5	105,0	98,7	101,5
Северо-восточная часть Центрального района	97,8	98,2	111,4	107,1	108,2
Северо-западная часть Центрального района	98,5	96,7	109,2	111,0	104,7
Южно-атлантический	97,6	100,9	109,9	107,4	110,4
Юго-восточная часть Центрального района	108,1	102,6	110,6	107,0	107,7
Юго-западная часть Центрального района	100,2	99,5	103,0	122,8	115,9
Гористый	97,4	96,0	106,1	109,8	103,5
Тихоокеанский	105,0	99,0	120,5	107,3	101,2

значении различных районов страны. Однако различные тенденции ясно вырисовываются. Эти наиболее свежие данные обнаруживают новый район развития, а именно быстрый рост юга в качестве фабричного района. Три южных района находятся впереди других как в отношении роста числа рабочих, так и в отношении роста присоединенной ценности продукции.

Тенденции, выявляемые вышеприведенными таблицами, более ясно представлены в табл. 28, относящейся к отдельным штатам.

Важным фактором в этой межрайонной миграции является сравнительно недавнее развитие практики филиальных предприятий. Филиальные предприятия представляют в настоящее время распространенную форму роста предприятия. Они служат средством уменьшения транспортных расходов и срочного снабжения торговцев. Исследование, проделанное Торговой палатой Соединенных штатов в 1927 г., дает в табл. 31 цифры, касающиеся организации новых филиальных предприятий в течение этого года.

Большее половины этих филиалов расположено за пределами тех районов, в которых находятся главные конторы. Примерно три из каждых пяти главных контор расположены в Средне-атлантическом районе и в северо-восточной части Центрального района. Наибольшее число филиалов, главные отделения которых расположены за пределами их районов, находится в тихоокеанских штатах, за которыми следует Южно-атлантический район.

То же исследование Торговой палаты Соединенных штатов дает информацию относительно размеров вновь создаваемых филиалов. Эти предприятия ни в коем случае не представляют собой

Таблица 31. Сравнительное местоположение главных контор и филиальных отделений, организованных в 1927 г.

Расположение филиалов	Расположение главных контор									
	Новая Англия	Средне-атлантический	Северо-восточная часть Центрального района	Северо-западная часть Центрального района	Южно-атлантический	Юго-восточная часть Центрального района	Юго-западная часть Центрального района	Гористый	Тихоокеанский	Всего
Новая Англия	6	6	2	—	—	—	—	—	—	14
Средне-атлантический	2	23	3	1	3	—	—	—	—	32
Северо-восточная часть Центрального района	1	6	23	1	—	1	—	1	4	36
Северо-западная часть Центрального района	1	3	3	14	—	—	2	1	1	25
Южно-атлантический	1	14	4	3	8	2	—	—	—	32
Юго-восточная часть Центрального района	—	1	3	—	1	2	—	—	—	7
Юго-западная часть Центрального района	—	—	1	3	1	2	6	—	—	13
Гористый	—	—	1	—	—	—	—	5	2	8
Тихоокеанский	2	18	19	2	1	—	—	—	13	56
Всего	13	71	53	24	14	7	8	7	20	222

заведений малых размеров, как это видно из нижеследующей таблицы о числе и распределении новых филиалов в 1927 г. по количеству рабочих.

1— 5 рабочих	17
6— 10 »	33
10— 25 »	53
26— 50 »	40
51—100 »	34
Свыше 100 рабочих	41

Данные, касающиеся новых филиальных предприятий, вполне согласуются с вышеуказанными общими тенденциями о географическом перемещении промышленности. Имеется тенденция, приводящая к более равномерному распределению фабрично-заводского производства по стране. Старые районы потеряли свою гегемонию и наибольший выигрыш пришелся на те шахты, в которых фабрично-заводское производство имело относительно небольшое развитие.

Миграция из города в деревню. Почти такое же важное значение, как и географическое перемещение промышленности, имеет перемещение промышленности из города в деревню. Департамент сельского хозяйства ознакомил нас с переселением фермеров из деревни в город; мы знаем меньше о движении, которое приводит фабрично-заводскую промышленность в деревню. В то

время как за период 1919—1925 гг. 25 самых крупных городов в стране потеряли 326 800 рабочих, т. е. около 12% среднего числа своих рабочих, сельскохозяйственные районы (т. е. вся площадь, за исключением поселений, имеющих население в 10 тыс. жителей) приобрели 55 204 рабочих. Это уменьшение не ограничивается только более крупными городами. Города с населением от 100 тыс. до 250 тыс. человек потеряли даже больше, именно 14% своих рабочих; поселения с населением в пределах 25—100 тыс. человек потеряли 11%, с населением в пределах 10—25 тыс. человек — 8% своих рабочих.

В исследованиях, относящихся к данной проблеме и фигурировавших в пятилетних цензах, поселения были классифицированы в каждом цензе по своей величине в соответствующее время. Следовательно, постепенное увеличение размеров поселений являлось очевидным результатом роста городской концентрации и упадка сельскохозяйственных районов. Для настоящего исследования поселения были сгруппированы по их величине на 1 января 1920 г. Нужно еще отметить, что благодаря более высокой цене на землю и благодаря размеру налогового обложения во многих случаях заводы располагались как раз за пределами городских границ. Действительная величина многих городов может быть правильно установлена только при условии комбинированного учета как заведений, фактически расположенных в данном городе, так и всех соседних фабричных заведений непосредственно или тесно связанных с индустриальным развитием данного города. При такой группировке встречается очень много трудностей. Бюро цензов, пытаясь несколько устранить эти трудности, усвоило практику пользования для некоторых более крупных городов понятием районов метрополитена (metropolitan areas). Табл. 32 дает цифры, характеризующие перемещение промышленности из одних поселений в другие для некоторых географических районов страны. Как и можно было ожидать, эти перемещения не носят однообразного характера. Потери городов, конечно, оказываются наиболее значительными в тех районах, где расположены крупные города, т. е. в Средне-атлантическом районе и в северо-восточной части Центрального района. Выигрыш для сельских районов заметен в северо-восточной части Центрального района. Южно-атлантический и Тихоокеанский районы также показывают увеличение фабрично-заводской деятельности в сельских местностях.

Дальнейший свет на эту проблему проливают данные, собранные Торговой палатой Соединенных штатов о заведениях, переместившихся в течение 1927 г. из одной местности в другую. Имеется возможность сгруппировать 228 случаев таких пере-

Т а б л и ц а 32. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РАБОЧИХ ПО ГЕОГРАФИЧЕСКИМ РАЙОНАМ, СГРУППИРОВАННЫМ ПО ВЕЛИЧИНЕ ПОСЕЛЕНИЙ, В ПЕРИОД 1919—1925 ГГ. а)

Размер поселений	Число поселений	1920		1925		Процентные изменения за период 1919—1925 гг.	Размер поселений	Число поселений	1920		1925		Процентные изменения за период 1919—1925 гг.
		Число рабочих	В % к итогу	Число рабочих	В % к итогу				Число рабочих	В % к итогу	Число рабочих	В % к итогу	
Соединенные штаты							Атлантический район						
Всего	—	9 050 820	—	8 380 674	—	— 7,4	Всего	—	808 864	—	838 834	—	+ 3,7
Свыше 250 000	25	2 763 494	30,5	2 436 634	29,1	— 11,8	Свыше 250 000	2	107 950	13,4	95 550	11,4	— 11,5
100 000—250 000	43	1 016 398	11,2	873 813	10,4	— 14,1	100 000—250 000	4	63 878	7,9	55 323	6,6	— 13,5
25 000—100 000	215	1 637 796	18,1	1 401 653	17,4	— 10,8	25 000—100 000	21	136 376	16,8	125 100	15,0	— 8,3
10 000—25 000	456	954 600	10,5	874 749	10,5	— 7,8	10 000—25 000	35	64 485	8,0	68 259	8,2	+ 5,9
Остаток	—	2 678 561	29,7	2 733 765	32,6	+ 2,1	Остаток	—	436 175	54,0	494 602	59,0	+ 13,4
Северо-восточный район							Юго-восточная часть Центрального района						
Всего	—	1 348 190	—	1 122 216	—	— 16,7	Всего	—	324 762	—	355 578	—	+ 9,5
Свыше 250 000	1	88 529	6,6	77 334	6,9	— 12,6	100 000—250 000	4	69 636	21,5	74 263	20,8	+ 6,6
100 000—250 000	10	341 2 7	25,3	273 233	24,3	— 20,0	25 000—100 000	7	41 251	12,7	43 891	12,3	+ 6,2
25 000—100 000	35	367 440	27,3	302 436	26,9	— 18,2	10 000—25 000	22	33 154	10,2	34 870	9,8	+ 5,2
10 000—25 000	67	225 366	16,7	191 584	17,1	— 15,1	Остаток	—	180 721	55,6	202 635	57,1	+ 12,1
Остаток	—	325 618	24,2	277 620	24,7	— 14,8	Юго-западная часть Центрального района						
Средне-атлантический район							Гористый район						
Всего	—	2 862 484	—	2 491 030	—	— 13,0	Всего	—	282 312	—	264 000	—	— 6,1
Свыше 250 000	7	1 262 280	44,1	1 007 004	42,8	— 15,5	Свыше 250 000	1	26 535	9,4	22 118	8,3	— 16,6
100 000—250 000	8	197 198	6,9	163 933	6,6	— 16,8	100 000—250 000	4	23 695	10,2	30 827	11,6	+ 7,4
25 000—100 000	48	427 909	15,0	369 911	14,9	— 13,6	10 000—25 000	12	25 570	9,0	24 861	9,4	— 2,5
10 000—25 000	110	270 261	9,4	249 699	10,0	— 7,6	Остаток	36	22 939	8,2	21 087	7,9	— 8,0
Остаток	—	704 927	24,6	640 442	25,7	— 9,2	Остаток	—	178 573	63,2	166 097	62,6	— 7,0
Северо-восточная часть Центрального района							Тихоокеанский район						
Всего	—	2 388 970	—	2 342 799	—	— 1,9	Всего	—	107 759	—	100 374	—	— 6,9
Свыше 250 000	6	931 161	39,0	859 587	36,6	— 7,8	Свыше 250 000	1	16 514	15,3	15 077	15,0	— 8,7
100 000—250 000	6	207 716	8,7	188 399	8,0	— 9,3	100 000—250 000	1	6 309	5,8	4 898	5,0	— 22,2
25 000—100 000	61	517 142	21,6	486 950	20,8	— 5,9	25 000—100 000	5	7 393	6,8	5 460	5,5	— 25,7
10 000—25 000	101	244 827	10,2	224 468	9,6	— 8,4	10 000—25 000	16	13 039	12,1	9 294	9,3	— 29,0
Остаток	—	488 124	20,4	584 495	24,9	+ 19,8	Остаток	—	64 504	60,0	65 645	65,2	+ 2,0
Северо-западная часть Центрального района							Северо-западная часть Центрального района						
Всего	—	494 255	—	452 820	—	— 8,4	Всего	—	432 961	—	415 024	—	+ 10,4
Свыше 250 000	3	167 692	31,9	162 324	35,8	— 3,2	Свыше 250 000	4	162 824	37,6	138 696	33,5	+ 18,0
100 000—250 000	4	73 719	14,9	61 271	13,5	— 17,4	100 000—250 000	2	28 010	6,5	21 635	5,2	— 8,5
25 000—100 000	14	63 636	12,9	56 597	12,5	— 11,1	25 000—100 000	12	51 069	11,8	46 618	11,3	+ 18,5
10 000—25 000	48	54 286	11,0	51 802	11,5	— 4,4	10 000—25 000	21	26 073	6,0	23 587	5,7	— 22,5
Остаток	—	134 922	27,3	120 732	26,7	— 10,4	Остаток	—	164 997	38,1	184 488	44,4	+ 13,8

а) Бюро цензов собрало данные о многих городах для 1919 г. в тех случаях, когда материалы не могли быть опубликованы самими городами. В немногих случаях для 1925 г. пришлось принять данные по некоторой оценке, но эти данные касаются мелких городов и не могли серьезно повлиять на данные здесь цифры. Поправка была сделана для заведений с продукцией меньше 15 тыс. долл., кроме производства кофе и ремонта автомобилей, которые включены в 1919 г. и не включены в 1925 г.

мещений по количеству населения в той местности, которую данные заведения покинули, и количеству населения в той местности, куда они перешли. Эти данные сведены в табл. 33.

Т а б л и ц а 33. Группировка фабрично-заводских предприятий, переместившихся в 1927 г., по количеству населения в пунктах старого и нового размещения.

Население пункта нового размещения	Население пункта прежнего размещения								Всего
	Менее 10 000	10 000 до 25 000	25 000 до 50 000	50 000 до 100 000	100 000 до 200 000	200 000 до 300 000	300 000 до 500 000	Свыше 500 000	
Менее 10 000	12	6	3	2	1	—	2	13	44
10 000 до 25 000	12	4	1	2	5	2	2	12	41
25 000 » 50 000	5	2	4	1	—	2	2	19	35
50 000 » 100 000	6	1	4	2	1	—	5	10	29
100 000 » 200 000	4	3	1	6	3	—	—	21	38
200 000 » 300 000	4	—	—	—	2	—	—	4	10
300 000 » 500 000	2	—	—	1	—	2	—	4	9
Свыше 500 000	1	4	1	4	4	1	2	6	23
В с е г о	46	20	14	18	16	7	13	94	228

Имеются 30 случаев, когда предприятие осталось в той же демографической группе. Однако наряду с ними имеются 72 случая, когда предприятия переместились в более крупные поселения, и 126 случаев, когда предприятия отыскиали для себя более мелкие поселения. Единственной группой, потерпевшей серьезную итоговую потерю, оказывается группа городов с населением свыше 500 000 человек, в то время как выиграли по преимуществу города с населением менее 200 000 человек. Эти итоги вполне соответствуют тем, которые были уже получены на основе данных переписи.

Выгодами перехода в маленький город являются обычно низкие налоги, низкая стоимость земельных участков, уменьшение грузовых заторов, и что важнее всего, более низкая стоимость рабочей силы. С другой стороны, препятствиями к переходу являются: сила инерции, концентрация материалов для производства и материальные предпосылки, необходимые для производства в крупном масштабе. Повидимому в настоящее время первая группа стимулов оказывается сильнее.

Имеются некоторые очень заметные различия между фабрично-заводской промышленностью в крупных городах и в более мелких группах. Во-первых, различие в размере предприятия. По данным 1919 г. (единственного года, для которого имеются соответствующие цифры) оказалось, что города с населением, пре-

вышавшем 250 тыс. человек, имели заведений, занимавших от 6 до 50 рабочих, больше чем это соответствовало их доле; что города с населением в пределах между 100 тыс. и 250 тыс. человек имели более крупных заведений больше, чем это соответствовало их доле, а на остальную часть страны приходились по преимуществу мелкие заведения. Детали такого распределения можно видеть на табл. 34.

Таблица 34. Размер заведений по величине поселения (1919 г.)

Размер населения	Процентное распределение заведений с числом рабочих									
	Всего	Не заведе- ний ни одного ра- бочего	1—5	6—20	21—50	51—100	101—250	251—500	501—1 000	Свыше 1 000 рабо- чих
Свыше 250 000 жителей	31,7	32,8	26,9	39,6	40,2	34,5	29,2	23,0	29,2	25,7
100 000 до 250 000 *	7,0	6,5	5,8	7,9	8,9	9,8	9,2	9,1	12,0	14,8
Менее 100 000 *	61,2	60,6	67,3	52,3	50,8	55,6	61,5	62,7	53,7	59,4

Аналогичный расчет по ценности продукции показывает, что наиболее мелкие предприятия расположены в той части страны, которая не включает поселений с населением свыше 100 тыс. В городах с населением свыше 250 тыс. человек наиболее сильно представлены заведения, годовая продукция которых составляет от 100 тыс. до 500 тыс. долл., а в средней группе городов наиболее крупные заведения.

Дополнительной иллюстрацией самых последних тенденций в этом отношении могут служить представленные на табл. 35 данные вместе с некоторыми добавочными к ним материалами. В табл. 35 приведено среднее число рабочих на заведение в группах поселений различной величины.

Эти данные важны не только тем, что указывают различие между городом и селом, но и тем, что демонстрируют и направление развития. Таблица свидетельствует о том, что размер предприятий в крупных городах фактически уменьшается, между тем как расположенные в сельских районах предприятия за такой короткий период времени заметно выросли в своем размере. Это обстоятельство является дальнейшим показателем существования тенденции в смысле более равномерного распределения фабрично-заводской промышленности по территории страны.

Дальнейшее отличие городской промышленности от сельской связано с характером соответствующих отраслей. Из 324 отраслей, учитываемых промышленным цензом 1925 г., 71 отрасль выяв-

Таблица 35. Среднее число рабочих на заведение, сгруппированных по величине поселения, за 1919 и 1925 гг.

Размеры поселения	1919 г.)	1925
Свыше 250 000 жителей	35,7	35,1
100 000 до 250 000 "	60,8	56,7
25 000 » 100 000 "	63,1	64,0
10 000 » 25 000 "	52,9	57,9
Остальные	31,0	42,3

а) Исправлено для заведений с выпуском продукции меньше 5 тыс. долл. без исключения производства жареного кофе и предприятий по ремонту автомобилей, которые были включены в цена 1919 г. и не вошли в 1925 г.

ляется в качестве одной из пяти ведущих отраслей, считая по количеству рабочих, по крайней мере в одном из 68 городов с населением в 1921 году, превышавшем 100 тыс. жителей. В нижеследующем сопоставлении приведены отрасли, фигурирующие по крайней мере в пяти городах, причем порядок их расположения в таблице соответствует тому числу раз, в каком они оказались в качестве одной из пяти ведущих отраслей в 68 городах в 1925 г.

Чугунолитейные и машиностроительные заводы	40	Обувная	7
Железнодорожные мастерские	39	Сигары и папиросы	7
Печатное и издательское дело	37	Части автомобилей	7
Хлебопечение и пекарни	18	Бойни и мясные консервы	7
Электромашиностроение	15	Кондитерское дело и производство мороженого	5
Автомобили	15	Мебель	5
Мужская одежда	14	Машины—орудия	5
Вязальные изделия	10	Деревообработка	5
Стапельные и прокатн. заводы	9		

Очевидно, что те три отрасли промышленности, которые фигурируют так часто, являются важными отраслями для каждого города и что, при отсутствии там какой-либо другой выдающейся отрасли, они оказываются в первых рядах. Из общих промышленных групп ценза ведущими отраслями в городском производстве являются машиностроительная и текстильная.

Локальная концентрация промышленности. Промышленность не только в целом становится менее концентрированной в какой-либо части страны, но и отдельные ее отрасли также стремятся к меньшей степени концентрации в каких-либо излюбленных местах. Сейчас же приходят на ум такие города, как Фолл-Ривер, Экрон, Гловерсвилль, Трой, Патерсон, Детройт и множество других городов, история которых тесно связана с какой-либо отраслью производства. Насчитывается, правда, ма-

ло примеров того, что прежние центры фактически потеряли свою руководящую отрасль, но в большинстве случаев их прежняя гегемония исчезла ввиду оказавшейся невозможности идти в ногу с ростом этой отрасли в других частях страны.

Хотя бойни и мясо-консервная промышленность Чикаго более чем удвоили ценность своей продукции за период с 1899 г., доля Чикаго упала за тот же период с 35,6% всей соответствующей суммы национального производства до 18,8%. Точно так же Филадельфия более чем удвоила число занятых изготовлением ковров, и все же ее доля упала с 45,6% всей соответствующей суммы национального производства до 27,8%. Сколько-нибудь значительная концентрация имела место за последние годы только в крайне небольшом числе случаев. В ювелирном производстве доля города Нью-Йорка поднялась с 19,7% в 1899 г. до 34,5% в 1905 г. за счет производства в Провидансе и Эттлборо. Точно так же в корсетном производстве город Нью-Йорк увеличил свою долю с 11,5 до 27,5% за счет Бриджпорта и Нью-Хевена, а в обработке волоса его доля выросла с 41 до 76% в 1925 г. Эти три примера являются в имеющихся материалах единственными. Общая тенденция развивается в прямо противоположном направлении. Кроме того эти примеры относятся не к собиранию данного производства из многих разбросанных мест в один центр, а к перемещению производства из одного места концентрации в другое. С точки зрения Эттлборо и Бриджпорта эти примеры представляют крушение концентрации.

Дальнейшее доказательство этого крушения местной концентрации производства было получено из рассмотрения всех случаев таких поселений, которые когда-либо производили в данной отрасли по крайней мере 3% национальной продукции и для которых можно было воспользоваться данными, начиная с 1899 г. В этом отношении было возможно получить данные для 105 примеров локальной концентрации. Процентная доля каждого поселения во всей сумме национального производства была выявлена по каждому цензу, и таким образом было определено, выигрывало ли данное поселение или теряло в своей относительной роли. Следующая таблица показывает распределение этих 105 случаев локальной концентрации, расположенных в календарном порядке тех цензов, когда данное поселение достигало наибольшей процентной доли во всем соответствующем национальном производстве.

1899 г.	32	1919 г.	14
1904 »	21	1923 »	9
1909 »	15	1925 »	10
1914 »	4		

Из этого сопоставления почти неоспоримо вытекает, что в половине всех исследованных случаев наивысшая точка была достигнута около 1904 г., и что только в 10 случаях из 105 высшая точка пришлась на год, на котором заканчиваются имеющиеся материалы.

Таким образом мы располагаем еще одним лишним свидетельством постепенного более равномерного распределения промышленности. Во-первых, за это время развилось производство в остальных районах и происходило снижение производства в очень развитых районах. Во-вторых, происходило развитие производства в сельских местностях и снижалась роль городов. И, в-третьих, произошло крушение локальной концентрации в исторических для данных отраслей центрах. Очень вероятно, что все эти процессы означают более эффективное производство. В самом деле, перемены приводят к значительным сбережениям в стоимости перевозок, к ускорению погрузок. Кроме того такое развитие влечет за собой уничтожение зависимости районов от одного типа производственной деятельности. Разнообразие видов производства означает менее резкие депрессии и менее интенсивный подъем конъюнктуры, так как различные отрасли не могут развиваться в строгой гармонии друг с другом и средняя величина их производства будет более устойчивой, чем в отдельных отраслях. Выгоды локальной концентрации были давно воспеты, но настало время разнообразия производства. Для многих поселений оно должно быть более благоприятным фактором.

Размещение промышленности в зависимости от транспортных тарифов. Мы обсуждали вопросы перемещения промышленности по районам, как если бы географическая карта была настоящим критерием расстояния в уме делового человека. На деле он больше интересуется расстоянием, выраженным в двух других измерениях, а именно, в длительности времени, которое требуется для сношений с данным местом, и в транспортных тарифах. Введение телефона на дальние расстояния и воздушной почты уменьшило значение первого измерителя, стоимость же перевозок осталась попрежнему крайне важным фактором. Уменьшение транспортных тарифов между Чикаго и Нью-Йорком имеет такое же значение, как если бы вся промышленность Чикагского района соответственно передвинулась в восточном направлении.

И в самом деле, открытие Панамского канала и послевоенный пересмотр тарифов имели своим результатом удорожание перевозок от Чикаго до Тихоокеанского побережья на 336 цент. с тонны главнейших товаров и одновременное удешевление его для

Нью-Йорка на 224 цента³⁵. Это положение создает серьезный минус для промышленности Среднего Запада. Ее рынок сокращается, в то время как рынок штатов Атлантического побережья увеличивается. Средний Запад дал на этот факт ответ в форме нового пути для товарного движения. Этот путь выражается в грузовом тарифе, введенном Иллинойской центральной железной дорогой (I.-C.C. № А—10314). Новый тариф дает возможность перевозить грузы из различных мест Индианы до Нового Орлеана и отсюда через Панамский канал до Тихоокеанского побережья, по линиям Иллинойской центральной железной дороги и линии Редвуд (Redwood Line). Тарифы эти настолько низки, что, по крайней мере, одному крупному производителю оказывается выгодней отправлять грузы к Тихоокеанскому побережью по этому пути, чем на своих собственных судах с Атлантического побережья. Открытие нового канала от Питтсбурга к морю через реки Огайо и Миссисипи должно оказать дальнейшее влияние на создание для среднего Запада более благоприятного стратегического положения.

VIII. Выводы.

Если группировать размеры отдельных отраслей производства по среднему числу рабочих на заведение, то выступают резкие различия. Не выявляется при этом никакой заметной тенденции к производству в крупном масштабе. Наоборот, скорее намечается тенденция в смысле движения крайних размеров предприятий в направлении к средним величинам, и пунктами концентрации являются заведения с числом рабочих примерно 20 человек и 100 человек на заведение.

Однако, если пользоваться в качестве базиса для измерения количеством лошадиных сил, приходящихся на заведение, то становится очевидным заметное увеличение масштаба производства. Произошло заметное общее увеличение силовой мощности, и в этом отношении развитие ни в какой мере не достигло еще своей кульминационной точки.

Выводы из этих двух тенденций являются важными во многих отношениях. Предприятия могут нанять добавочных рабочих без необходимости прибегать к помощи финансовых учреждений. При значительном же увеличении машинного оборудования возникает необходимость в соответствующих первоначальных затратах. Помимо того, что такое увеличение инвестируемого капитала представляет интерес для инвестирующего банка, это изменение структуры капитала имеет значение и для анализа конь-

³⁵ E. S. Gregg и A. L. Cricher, Great Lakes-to-Ocean Waterways. Department of Commerce, Washington, 1927.

юнктурных циклов. До тех пор пока главным расходом являются издержки на рабочую силу, предприниматель путем увольнения рабочих может сократить издержки, поскольку сокращаются его приходы. Но при крупных вложениях в машинное оборудование уплата промышленником процентов будет продолжаться вне зависимости от того, работает ли предприятие или нет. С точки зрения рабочего этот процесс означает, что все больше фактической работы выполняется машиной. Нап век все больше приближается к тому, чтобы действительно заслужить название «века машин».

Несомненно, что среди промышленных единиц имеется много комбинатов. Согласно данным о подоходном налоге, половина всех крупнейших предприятий страны занята в обрабатывающей промышленности. Однако число крупных предприятий в данной области не увеличивается так быстро, как в торговле, в банковском деле и в других областях экономической жизни.

Сведения о происходивших в последние годы слияниях указывают, что этот процесс был в значительной степени общим, а не ограничивался какой-либо отраслью. Этот процесс больше всего развился среди предприятий общественного пользования, достигнув здесь высшей ступени в 1926 г. В фабрично-заводской промышленности тенденция к слияниям шла повидимому параллельно процессам народнохозяйственного цикла, но общая тенденция в этой области шла с 1922 г. в сторону повышения.

Теперешние слияния не похожи на слияния, имевшие место в период крупных комбинирований в конце XIX столетия. В прежних случаях стимулом для слияний обычно являлись либо образование монополий, либо прибыли некоторых учредителей. За теперешними слияниями обычно быстро следует новое финансирование, из чего видно, что важным мотивом слияния является стремление получить добавочный капитал. Другой стимул к слияниям в некоторых отраслях дают методы современной торговли, при которых достаточно крупное предприятие, имеющее возможность организовать рекламу в национальных размерах, имеет определенное преимущество перед своими более мелкими соперниками.

Очень давно уже утверждают, что операции в крупном масштабе представляют много потенциальных выгод. Несомненно, что размер производства, при котором промышленное заведение может работать наиболее эффективно, значительно повысился за последние годы. Однако факты, относящиеся к комбинированию таких заведений, совершенно недостаточны. Немногие факты, кот. мы располагали, указывают, что не менее часто потенциальные выгоды более чем уравниваются реальным снижением успешности работ.

В противоположность этому факту следует отметить, что повидимому, доля крупных фирм в народном хозяйстве все боль-

ше возрастает. Об этом же свидетельствуют и данные фондового рынка. Согласно этим данным в трех отраслях из четырех, подвергавшихся изучению, наибольший успех имели ценности наиболее крупных компаний. Однако приходится констатировать, что эта большая доля в народнохозяйственной жизни является не результатом способности производить с меньшими издержками, а следствием более значительного успеха в области торговли. Интересный свет бросает на этот процесс современное состояние актов Шермана и Клейтона. Эти акты поощряют комбинирования, поскольку слившимся компаниям разрешается устанавливать единообразную торговую политику, которая была бы нелегальной, если бы она проводилась независимыми предприятиями.

В периоды случайных колебаний конъюнктуры мелкие предприятия выявляют более резкие колебания, чем крупные предприятия. Это, повидимому, правильно как в смысле безработицы, так и в смысле доходов.

В отношении циклических колебаний данные указывают на то, что крупные корпорации подвергаются более резким колебаниям по сравнению с мелкими предприятиями как в отношении производства, так и в отношении числа рабочих, но что их доходы более устойчивы. Это, повидимому, является результатом более или менее сознательной политики. Крупные компании предпочитают закрывать предприятия и нести убыток в результате простоев, а не продавать продукты по значительно пониженным ценам, теряя при этом оборотные средства и не останавливая производства. Таким образом общая тенденция скорее выражается в циклах производства, а не в циклических колебаниях цен.

Географические сдвиги промышленности в различных районах страны определенно выявляют тенденцию к более равномерному распределению промышленности по территории страны. Быстрый промышленный рост Юга и упадок Новой Англии и Средне-атлантических штатов иллюстрирует эту тенденцию.

Почти такое же важное значение имеет перемещение промышленности из города в село. Материалы указывают на определенный упадок фабричного производства в более крупных городах и на определенный выигрыш сельских районов. В особенности в северо-восточной части Центрального района и в Южно-атлантическом районе происходит заметное увеличение размеров сельских предприятий, которые прежде были значительно ниже общего среднего уровня.

Третьим шагом в направлении к более равномерному географическому размещению промышленности является крушение локальной концентрации промышленности в исторических центрах специальных производств.

ГЛАВА III. СТРОИТЕЛЬСТВО.

Джон М. Грис.

I. Строительство и общие экономические условия (1919—1928 гг.).

Сверхрекордные размеры строительства имели чрезвычайно большое значение для американского населения. Благодаря все увеличивающемуся сооружению больших зданий кварталы городов преобразились. Для нужд 25 млн. автомобилей улучшались и приспособлялись сотни тысяч миль дорог и улиц. Площадь пригородов невероятно быстро разрасталась и застраивалась современными и внешне более привлекательными зданиями. Одновременно с этим одним из крупнейших факторов жилищного дела сделалась постройка многоквартирных домов. Невероятно быстро расширялась сеть предприятий общественного пользования, снабжающих дома и здания светом, электрической энергией, водой и подъемными сооружениями. Вся промышленность обеспечила себя усовершенствованными местами работы. За последние 7 лет была проведена программа строительства, которая в недавнее время превысила по стоимости 7 млрд. долларов¹ в год, и это способ-

¹ Статистические данные о стоимости и объеме строительства.

Если исходить из предположения, что стоимость строительства на душу населения в штатах, по которым F. W. Dodge Corporation не сообщает данных, немногим отличается от стоимости строительства в остальных штатах, надо прийти к заключению, что строительство достигает ежегодно суммы свыше 7 млрд. долларов. В настоящем труде не делается попытки выразить в цифрах стоимость небольших построек, а также стоимость некоторых категорий работ, не упоминаемых F. W. Dodge Corporation. Сумма их доходит по примерному расчету до одного или полутора с лишним млрд. долларов. Но с другой стороны, из общего подсчета не исключаются различные статьи, которые хотя и входят в общую стоимость проектирования, но по своему существу не могут быть отнесены к строительству.

В прилагаемых таблицах приводятся данные F. W. Dodge Corporation о заключенных контрактах по подрядам ввиду того, что из всех имеющихся эти данные

ствовало устойчивости отношений и действовало укрепляющим образом на всю хозяйственную конъюнктуру.

В связи с недостатком зданий, который образовался вследствие изменения строительной программы в течение мировой войны, создана была в 1919 и 1920 гг. новая программа строительства; эта последняя была проведена настойчиво и поспешно, невзирая на искусственное повышение цен. В результате возник нездоровый ажиотаж, а за ним последовало стремительное падение строительства.

Быстрое падение строительства к концу 1920 г. показало, какая неопределенность может нависнуть над промышленностью. При большом количестве зданий, уже находящихся в пользовании, уменьшение нового строительства в течение года даже на 20 или 30% может не так заметно отразиться на общем жилищном фонде. Многие собственники, учитывая неопределенность хозяйственной ситуации, а также и уменьшение собственных доходов, могут отложить строительство на год и более, без заметного ущерба для себя. Но уменьшение объема строительства даже на много менее, чем 20%, может серьезно отразиться на условиях труда более, чем 1½ млн. строительных рабочих и, пожалуй, вдвое большего количества рабочих других отраслей промышленности, связанных со строительством.

Благополучие сотен общин зависит от количества требующихся строительных материалов, а именно: строительного леса, пиленых материалов, строительной стали, цемента, кирпича, песку и гравия, черепицы и др. силикатных материалов, глины, гвоздей, листового железа, водопроводных принадлежностей, отопительных приборов, электрического оборудования, красок и лака, стекла, фанеры и материалов для покрытия крыш. Все перечисленные и многие другие строительные материалы, в сыром или обработанном виде, составляют больше восьмой части всех железно-

охватывают наиболее широкий круг и наиболее показательны. Таблицы дают также статистические данные о выданных разрешениях на постройку, по классификации департамента труда и других учреждений; сведения о контрактах, заключенных на общественные работы и крупные здания, собранные Engineering News-Record; отчеты цензов по финансовой статистике городов; отчеты Бюро общественных дорог, а также данные цензов, данные железных дорог и другие данные, относящиеся к производству и транспорту строительных материалов.

Эти таблицы предлагаются лишь за отсутствием более точных данных с целью дать читателю общее представление об относительной стоимости различного типа построек и о тех колебаниях как в типах построек, так и в географическом положении застраиваемых местностей, которые наблюдаются из года в год. Общего индекса количества рабочей силы, занятой на строительстве, не имеется.

Данные относительно выдаваемых на постройку разрешений и заключаемых контрактов сходны с данными по новым заказам в некоторых других видах промышленности.

Т а б л и ц а 1. ЗАКЛЮЧЕННЫЕ КОНТРАКТЫ ПО ПОДРЯДАМ ПО РОДУ СТРОИТЕЛЬСТВА а)

(Стоимость и в миллионах и десятых миллиона доллара. Площадь в тысячах кв. футов.)

Г о д ы	Всего	Жилища	Торговые здания	Промышленное строительство	Школьные здания	Больницы и институты	Общественные здания	Общественные работы и предприятия общественного пользования.	Сооружение религиозного культа и памятники	Спортивные здания и здания для общественных увеселений
27 штатов										
Стоимость строительства										
1919	2 579,9	849,2	405,7	512,9	119,5	39,2	13,4	502,0	37,5	83,6
1920	2 539,2	506,1	419,7	589,0	172,3	47,5	26,6	566,3	41,4	91,1
1921	2 360,2	877,9	338,0	178,3	243,7	70,1	22,3	459,4	60,4	108,8
1922	3 352,7	1 347,2	490,3	325,0	303,3	86,6	32,4	562,2	86,1	110,0
1923	3 494,1	1 582,8	446,1	378,8	272,5	62,0	19,2	557,4	72,0	100,3
1924	3 879,5	1 842,5	522,2	285,1	317,1	98,3	28,6	577,3	96,3	109,8
1925	5 043,0	2 359,9	717,3	419,3	369,5	97,6	35,3	704,1	124,7	216,2
1926	5 421,7	2 338,8	784,1	502,3	321,1	120,8	44,3	861,3	127,9	223,5
1927	5 473,1	2 326,9	834,4	376,8	323,8	149,0	56,8	1 025,4	132,3	239,8
1928	5 843,9	2 551,2	785,3	506,1	347,2	153,7	50,7	1 133,3	109,0	194,5
Площадь помещений										
1919	560 219	241 880	110 884	153 268	22 979	6 821	2 066	—	5 334	15 175
1920	401 794	137 524	82 434	127 830	26 278	6 277	2 732	—	5 063	12 360
1921	387 229	204 575	65 235	35 771	40 583	10 683	3 056	—	9 201	17 466
1922	573 856	311 407	95 233	65 550	54 592	11 779	3 382	—	12 857	18 216
1923	591 976	354 257	92 788	62 205	44 332	9 897	3 123	—	9 284	15 435
1924	600 916	371 088	95 861	40 967	46 875	12 707	4 451	—	11 960	16 484
1925	762 146	470 207	124 064	58 719	51 204	12 020	4 703	—	13 814	26 476
1926	741 270	450 249	121 039	67 704	44 478	13 131	4 631	—	13 019	26 106
1927	723 655	434 856	118 940	58 052	45 197	16 967	5 983	—	13 187	28 974
1928	834 089	507 980	134 206	76 812	52 986	18 183	5 772	—	12 304	23 211
36 штатов										
Стоимость строительства										
1923	3 981,3	1 734,5	512,9	443,2	320,6	78,1	23,3	665,5	89,1	110,6
1924	4 485,8	2 050,1	596,3	355,3	367,4	112,5	35,9	723,9	119,1	123,0
1925	5 822,2	2 672,0	835,7	462,7	413,2	108,5	46,7	885,7	148,0	243,6
1926	6 152,0	2 579,3	890,1	677,1	367,1	130,6	54,8	1 068,2	144,5	241,6
1927	6 084,0	2 489,6	897,2	475,6	368,8	158,8	66,1	1 213,3	150,1	255,7
1928	6 404,8	2 716,1	847,6	602,6	386,6	162,0	57,3	1 288,6	122,4	208,2
Площадь помещений										
1923	678 565	392 747	109 508	73 421	55 688	12 307	3 806	—	12 710	17,721
1924	699 320	422 285	113 040	50 033	58 241	15 155	5 492	—	15 514	19,201
1925	887 550	540 509	151 002	67 478	58 700	13 595	6 703	—	17 786	30 584
1926	838 430	498 927	142 357	78 790	52 207	14 451	6 127	—	15 518	28 961
1927	803 546	474 279	133 142	68 904	53 062	18 292	7 429	—	15 952	31 555
1928	920 903	548 325	160 392	91 538	60 625	19 528	6 887	—	14 473	25 566

а) Стоимость военных и морских зданий составляла в 36 штатах в 1927 г. 8 855 200 долл., площадь их достигала 1 742 700 кв. футов; в 1928 г. стоимость повысилась до 14 527 500 долл., а площадь расширилась до 3 578 700 кв. футов.

Таблица 2. Индексы цен на строительные материалы и стоимости строительства

Годы	Общий (1) товарный индекс	Индекс оптовых цен:						Стоимость строительства (б)	Стоимость строительства промышленных зданий (в)	Материалы для зданий с рамными конструкц., розничные цены (г)	Розничные цены на материалы кирпичных зданий (г)	
		Всех строительных материалов (а)	Леса	Кирпича	Цемента	Стали	Красок					Остальных строит. материалов
1913	69,8	56,7	51,0	38,0	59,6	77,1	50,8	63,1	48,1	—	51,4	51,3
1914	68,1	52,7	49,0	38,8	55,0	60,0	50,7	50,7	42,6	50,8	—	—
1915	60,6	53,5	48,7	39,1	51,0	65,3	54,8	65,1	44,5	—	—	—
1916	85,5	67,0	55,1	42,4	65,4	128,0	77,1	87,8	70,9	—	—	—
1917	117,5	88,2	72,2	50,2	89,3	190,8	95,3	114,0	87,1	—	—	—
1918	131,3	98,6	83,5	66,7	94,6	153,2	121,9	121,0	91,0	—	—	—
1919	138,6	115,6	113,0	91,9	102,3	128,7	140,3	116,8	95,4	—	—	—
1920	154,4	150,1	165,2	118,4	117,2	144,4	148,1	135,0	120,8	—	—	—
1921	97,6	97,4	88,0	105,7	110,8	104,4	83,9	111,1	97,0	90,9	—	—
1922	96,7	97,3	99,1	99,4	103,5	88,5	93,8	95,3	83,0	86,3	93,3	95,3
1923	100,6	108,7	111,8	103,6	107,9	123,7	101,3	105,5	102,0	102,6	106,2	106,9
1924	98,1	102,3	99,3	103,4	105,7	114,2	99,7	101,0	103,6	100,5	103,4	104,4
1925	103,5	101,7	100,6	100,1	102,6	102,2	100,3	100,4	99,4	99,0	100,5	100,9
1926	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1927	95,4	93,3	92,5	93,2	96,7	94,7	91,0	94,1	99,1	97,5	96,1	96,5
1928	97,7	93,7	90,1	92,7	95,9	95,2	86,6	101,3	99,4	97,0	91,4	93,9

Источники: а) департамент труда; б) лес, сталь, цемент, рабочая сила Engineering News Record; в) стандартные фабрично-заводские здания Aberthaw Co; г) розничные цены на строительные материалы по 45 городам, департамент торговли.

Т а б л и ц а 3. О т н о с и т е л ь н а я с т о и м о с т ь р а з л и ч н ы х к а т е г о р и й с т р о и т е л ь с т в а

К л а с с	Процент от общей стоимости по 27 штатам										Процент от общей стоимости по 36 штатам			
	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925 г	1926	1927	1928	1925	1926	1927	1928
Жилища	32,9	22,3	37,2	40,2	45,3	47,5	46,8	43,5	42,5	43,7	45,9	41,9	40,9	42,5
Торговые здания	15,7	16,6	14,3	14,8	12,8	13,5	14,2	14,4	15,3	13,4	14,4	14,3	14,8	13,2
Промышленные здания	19,9	23,3	7,3	9,7	10,8	7,3	8,2	10,9	7,0	8,7	7,9	11,0	7,8	9,4
Общественные работы и предприятия общественного пользования.	19,5	22,4	19,5	16,8	16,0	14,9	14,0	15,8	18,7	19,4	15,2	17,4	19,9	20,1
Школьные здания	4,6	6,8	10,3	9,0	7,8	8,2	7,3	5,9	5,9	5,9	7,1	6,0	6,1	6,0
Больницы и институты	1,5	1,9	3,0	2,6	1,8	2,5	1,9	2,2	2,7	2,6	1,9	2,1	2,6	2,5
Общественные здания	0,5	1,1	0,9	1,0	0,5	0,7	0,7	0,8	1,0	0,9	0,8	0,9	1,1	0,9
Религиозного культа и памятники.	1,5	1,6	2,6	2,6	2,1	2,5	2,5	2,3	2,4	1,9	2,5	2,4	2,5	1,9
Общественные увеселения	3,2	3,6	4,6	3,3	2,9	2,8	4,3	4,1	4,4	3,3	4,2	3,9	4,2	3,3
Военные и морские	0,7	0,5	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2
И т о г о	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

И с т о ч н и к: Отдел статистических исследований Бюро внешней и внутренней торговли, подсчеты основаны на данных F. W. Dodge Corproa ion.

Таблица 4. ЗАКЛЮЧЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ КОНТРАКТЫ ПО ОКРУГАМ ФЕДЕРАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ РЕЗЕРВНЫХ БАНКОВ

(в тысячах долларов)

О к р у г а	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Первый (Бостон)	222 057	285 529	193 747	317 639	311 344	332 018	453 409	417 546	389 139
Второй (Нью-Йорк)	560 299	575 442	654 062	919 380	1 088 080	1 356 300	1 625 101	1 799 099	1 708 074
Третий (Филадельфия)	238 080	176 046	179 037	254 171	228 115	327 678	360 710	418 719	487 217
Четвертый (Синтленд)	413 553	401 920	353 334	473 109	503 027	503 923	709 827	651 376	673 354
Пятый (Ричмонд)	185 351	154 662	207 620	267 745	295 193	311 020	399 291	439 571	409 011
Шестой (Атланта)	—	—	—	—	304 592	388 392	570 526	521 366	380 771
Седьмой (Чикаго)	659 514	596 100	471 264	677 462	691 281	730 216	1 044 137	1 162 560	1 288 332
Восьмой (Сан-Луи)	—	—	—	—	277 187	293 426	372 048	392 029	401 799
Девятый (Миннеаполис)	91 676	109 978	98 212	93 651	144 432	102 387	113 011	123 678	110 122
Десятый (Канзас-Сити)	—	—	—	—	127 931	113 581	150 737	197 378	212 369
Одиннадцатый (Даллас)	—	—	—	—	—	6)	208 508	261 083	242 869
И т о г о а)	2 370 529	2 320 577	2 157 277	3 003 155	3 972 084	4 458 942	6 007 305	6 384 406	6 393 056

а) Для округов, по которым приведены цифры.

б) Контракты в 11-м округе за период в 8 месяцев—май—декабрь, стоимостью 142 163 000 долларов не включены в общий итог.

Источники: F. W. Dodge Corporation и совет федеральной системы резервных банков.

дорожных грузов, и очевидно, что даже 5—10% сокращения отправок довольно чувствительно бьют по прибыли железных дорог и по заработку их служащих.

Учитывая все эти факты, конференция по безработице, состоявшаяся под председательством президента в октябре 1921 г., пришла к заключению, что «восстановление доверия к ценностям, вложенным в строительство, обеспечит большее количество работы, чем любая другая отрасль промышленности. Если будет возобновлено строительство, то в нем вместе с примыкающими отраслями промышленности можно снова дать работу более 2 млн. людей». Активное строительство, которое продолжалось с того времени, вдохнуло новую энергию в деловую среду, в особенности в периоды оживления, т. е. в 1922, 1924 и 1927 гг., когда в других отраслях промышленности чувствовалась некоторая заминка.

Начиная с 1920 г. только один раз появилась серьезная опасность инфляционного ажиотажа. Весной 1923 г. новое строительство было развернуто столь стремительно, что оптовые цены на строительные материалы поднялись в течение 4 месяцев на 10%. В марте 1923 г. министр торговли в ответ на запрос президента предложил, чтобы все строительство федерального правительства, не имевшее особенно большого значения для удовлетворения нужд населения, было отсрочено. В апреле Комитет по конъюнктурным циклам и безработице выступил в специальном докладе против сосредоточения строительства в такие периоды, когда это может повлечь за собой стремительное взвинчивание цен на материалы и на рабочие руки. Тогда же это предложение подверглось широкому обсуждению в деловой печати. Строительная программа была спокойно приспособлена к производительной мощи промышленности, и издержки строительства² с тех пор перестали быть столь высокими.

Если можно отметить сравнительную устойчивость в общем объеме строительства, то это вовсе не означает, что равная устойчивость наблюдалась для каждого типа строительства или для

² Индексы цен на строительные материалы, поскольку таковые имеются, могут считаться довольно точными, хотя эти индексы ежегодно не пересматриваются и удельные веса их не перечисляются в зависимости от колебаний в типах строительства. В большинстве индексы стоимости строительства являются скорее синтетическими, чем основанными на действительных отчетных цифрах, и исходят из предположения неизменности норм расхода рабочей силы и материалов. Они не принимают, например, во внимание разницу между тарифными ставками и фактически выплачиваемой зарплатой, изменение производительности труда, усовершенствование конструкций, введение оборудования, рассчитанного на повышение экономии труда, выгоду, получаемую владельцем в результате сокращения сроков строительства, а также условия конкуренции, могущие отразиться на размерах прибыли, приемлемых для подрядчиков.

отдельных городов или районов. Количество выстроенных домов и общая площадь всех зданий, на которые были сданы подряды, были в 1926 или 1927 г. ниже, чем в 1925 г., а сокращение строительных работ сказалось уменьшением отправок различных строительных материалов и сокращением спроса на рабочую силу. Однако увеличение общественных работ и строительства предприятий общественного пользования вызвало рост производства некоторых других материалов, как то: цемента, песку и гравия, и повлекло за собой изменения в профессиональном составе необходимой рабочей силы. В период после 1925 г. новое строительство, предпринятое в некоторых крупнейших городах, упало в течение одного года от 15—20% или даже больше; подобные же колебания можно было заметить в районах, расположенных в различных округах федеральной резервной системы.

Тенденции, влияющие на устойчивость. С национальной точки зрения важно осветить вопрос, насколько относительная стабилизация вызвана случайным совпадением обстоятельств и насколько она должна быть приписана свойственным ей внутренним силам развития.

Полный анализ привел бы нас к обсуждению главнейших элементов, из которых складывается развитие народного хозяйства в течение нескольких десятилетий, поэтому мы ограничимся здесь упоминанием лишь некоторых главнейших изменений. Мы исходим при этом из предположения, что размер строительства в какое-либо данное время не целиком зависит от событий, происходящих в других отраслях народного хозяйства, и что, в свою очередь, строительство не является единственным фактором, определяющим промышленную конъюнктуру.

Строительство является только одним, правда, очень значительным фактором конъюнктуры. Этот фактор и сам подвержен сторонним влияниям и воздействует на окружающие условия.

*Изменения, относящиеся к спросу на строительство*³. В настоящем параграфе следует разобрать как природу основных факторов спроса на строительство вообще, так и те стимулы, которые непосредственно определяют именно данные определенные типы строительства.

Если допустить, что прожиточный минимум не понижается, то 1 600 тыс. или 1 700 тыс. человек добавочного ежегодного населения претендуют ежегодно на добавочные 400 тыс. квартир, примерно, соответствующих существующему распределению типов построек. Как уже было указано в первой главе, годичный прирост

³ См. «Выравнивание сезонных колебаний», гл. V. «Сбыт»; гл. VI. «Труд»; гл. VII. «Управление предприятиями»; гл. IX. «Движение цен», стр. 613.

населения в силу действия ограничительных иммиграционных законов почти что стабилизировался. Зато сильный поток крестьянского населения, стремящийся в мелкие и крупные города, вызвал необычайный спрос на городские жилища. Разрушение или оставление зданий из-за пожаров, из-за полного физического износа и по другим причинам вероятно оставалось в прежних пределах.

Увеличение душевого дохода за послевоенный период расширило спрос на более комфортабельные жилища и здания различных типов. Повышенные требования были предъявлены также и к местам работы и отдыха. Навстречу этим требованиям шло улучшение в проектировании оборудования зданий, а равно амортизация существующих строений. С увеличением доходов возросло количество автомобилей, расширился спрос на сооружение шоссежных дорог, на постройку гаражей и станций обслуживания. С тех пор как кинематографы стали более доступны благодаря автомобилям и усовершенствованным дорогам возросла кинематографическая промышленность. Применение лучших стандартов работы в копторах и на фабриках повлекло за собой усовершенствованное торгово-промышленное строительство. Сильно увеличившаяся посещаемость школ и колледжей вызвала и обширное дополнительное школьное строительство.

Программы более обширного строительства таким образом тесно связаны с увеличившейся производительностью в других отраслях промышленности, со стремлениями к лучшей домашней жизни и с более крупными доходами, которые, в свою очередь, допускают более свободный в материальном отношении образ жизни.

В том же направлении действовал рост сбережений. Это обстоятельство позволило шире удовлетворять растущий спрос на строительство, а с другой стороны, строительство сделалось выгодной отраслью для помещения капитала.

Многие выдающиеся строительные проекты общественного и полубытового характера содействовали строительству других типов. Проводя новые и более широкие улицы или электрифицируя железнодорожные узлы, правительство или коммунальное хозяйство какой-либо области или города создавали удобные средства сообщения между отдельными городами, которые, в свою очередь, застраивались немедленно крупными современными зданиями. Огромное количество проезжих мостов и туннелей неизбежно приводило к изменениям в использовании земельных участков в различных районах и к постройке новых зданий.

Финансирование. В период между гражданской и мировой войной накопление капитала в стране не всегда соответство-

вало спросу на него, в силу чего спрос на капитал, необходимый для строительства, бывал больше, чем предложение. В периоды, когда приходилось заключать крупные займы за границей и требования на материалы, транспорт и рабочую силу возрастали, стоимость строительства обычно повышалась. За последние 10 лет соотношение строительства и отечественного капитала, ищущего помещения, в корне изменилось. Соединенные штаты в этот период превратились в кредитующую нацию, способную с избытком покрывать своими сбережениями потребности страны в капитале. Затруднения ныне возникают скорее потому, что сбережения не всегда находят для себя помещение, а не потому, что планы строительства не могут быть выполнены из-за недостатка средств.

Одним из последствий этого является тот факт, что даже широкие программы строительства физически не перегружают производительную мощь нации. В 1923 г. имелось налицо логичное совпадение между небольшими размерами займов, эмитированных за границу, расширением импорта и ограниченным экспортом. С другой стороны, большое развертывание нового строительства совпало с резким повышением цен на строительные материалы и зарплату — последнее обстоятельство указывает на недостаток строительных рабочих, бывший в ту пору. Но начиная с 1923 г. производительность индустрии строительных материалов, подготовленность железных дорог к их перевозке и, наконец, предложение труда строителей были на должной высоте. С этой стороны уже не возникало затруднений.

Порма процента. Строительству благоприятствовал низкий процент на капитал. Если принять во внимание современную ценность выплачиваемых в течение нескольких лет процентов, снижение процента по ссудному капиталу на 1 или 2% удешевляло первичную стоимость строительства в еще большем проценте. Быть может, еще большее значение имело то обстоятельство, что более высокий процент по долгосрочным кредитам обычно указывает на конкуренцию за использование свободных средств, так что многим строителям при господстве высокого процента приходится откладывать работу ввиду невозможности получения кредита обычным путем. Например, хотя в 1921 г. коммерческие кредиты были урезаны и процент, уплачиваемый на капитал, снижался, местные банки, занимающиеся хранением сбережений, а также строительные и кредитные товарищества не имели достаточно средств, чтобы давать деньги под заложенные на подвижность.

Финансирование строительства. Замечается устойчивый сдвиг в сторону систематизации финансирования национальной строительной программы, а также в сторону объединения части

строительных фондов. Из ежегодного частного строительства на сумму 5 млрд. долл., по всей вероятности, возросшая доля проходит через руки строительных и ссудных ассоциаций, страховых обществ, сберкасс, банков для хранения сбережений и других банковских предприятий, и меньшая доля приходится на непосредственное соглашение между предпринимателем и кредитором. Отмечается быстрый рост строительных и ссудных ассоциаций. Следует также отметить закон Мак Фаддена (1927 г.), разрешающий национальным банкам помещать до половины их вкладов в кредитование недвижимой собственности сроком до 5 лет. Достижением по преимуществу послевоенного периода следует считать финансирование крупных многоквартирных домов, гостиниц и зданий для контор посредством ежегодного выпуска ипотечных бумаг на сумму более, чем 300 млн. долл. Такой размер эмиссии поддерживается уже несколько лет. Корпорации, которым приходится покрывать капитальные затраты, располагают национальным накоплением более свободно. Освобождение от обложения федеральным подоходным налогом фондовых бумаг, выпускаемых местными органами власти, дало последним со времени войны возможность финансировать общественное строительство из более низкого процента на сумму свыше 1½ млрд. долларов.

В результате этих достижений общины, которые ощущают потребность в новых сооружениях, получают кредиты из национальных источников на более доступных условиях.

Квартирная плата и свободная площадь. Эти два тесно между собой связанные фактора оказывают влияние на размеры строительства многоквартирных домов, гостиниц, зданий под конторы и небольших жилых домов. Непосредственно после мировой войны ощущался недостаток в таких строениях, свободной площади было ненормально мало, плата за помещения повышалась. Но в разных местах реагировали на эти условия различно.

Местные условия. Общие размеры строительства в городе или области находятся в зависимости от многочисленных факторов, как то: процветания и роста местной промышленности, местных цен на помещения и наличия свободных квартир. То обстоятельство, что высшие точки строительства приходится в Южной Каролине на 1923 г., во Флориде и Филадельфии — на 1925 г., в Нью-Йорке — на 1926 г. и во многих других меньших городах — на 1927 г., иллюстрирует эти зависимости.

Условия, влияющие на отдельные виды строительства. Совершенно очевидно, что различные виды сооружений находятся в зависимости от разных влияний. Некоторые виды промышленных зданий показали за 1921 г. рост. Несмотря на резкое сни-

жение в других областях строительства замечалась большая разница в росте особняков, квартирных домов и гостиниц. После вспышки 1919 г. строительство общественных зданий и предприятий общественного пользования оправилось от военных потрясений медленнее других видов строительства, но с этого последнего момента оно более устойчиво продвигается вперед, чем другие значительные виды строительства.

Общие условия конъюнктуры. Общее состояние конъюнктуры оказало сильное влияние на строительство новых зданий для промышленности. В 1924 и 1927 гг. последнее резко упало. Некоторые из других видов общественных работ и сооружений общественного пользования, — главнейшим является дорожное строительство, — с 1923 г. подвергаются влиянию общих конъюнктурных условий лишь весьма незначительно. Другой вопрос — насколько на них могли бы отразиться более крупные экономические потрясения, или в какой мере определенные изменения могли бы создать в них длинные тенденции развития.

Хотя в большинстве местностей серьезная депрессия несомненно остановила бы рост строительства, однако факт остается фактом, что наличие обильного кредита не вызвало строительной лихорадки, являющейся обычным предшественником депрессии. Более мобильный капитал, упорядочение снабжения строительными материалами и их регулярная перевозка дали городам и районам возможность справиться с исключительно громадным строительством, не вызвав вздутия стоимости. Строительные займы местного характера вызывались обычно другими местными условиями, а не вздутием стоимости или недостатком капитала.

Но, разумеется, не исключена возможность, что развитие событий в области операций банков по коммерческому кредиту может когда-нибудь изъять заметные суммы из массы капиталов, вложенных в строительство, и задержать, по крайней мере, на время рост строительства во всей стране.

Было ли раздуто строительство? Следует ли приписать чрезвычайную активность строительства за последние годы необходимости заполнить пробел, происшедший вследствие войны, а также и вследствие послевоенного экономического кризиса? Или же следует считать, что мы стоим перед раздутым или преждевременным строительством, непосильным для страны? Эти вопросы мы попытаемся осветить на последующих страницах, подвергнув анализу развитие различных типов строительства.

С общенациональной точки зрения вложение в реальный капитал, повидимому, оставалось в границах имеющегося накопления. Исследование этого вопроса доктором Вильфордом Кингом показывает, что в настоящее время строительство поглощает

Т а б л и ц а 5. Индексные цифры, относящиеся к объему строительства и строительным материалам (1923 = 100)

С т а т ь и	1919	1920	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927	1928
Относящиеся главным образом ко всему строительству										
Строительство по заключенным контрактам:										
38 штатов, стоимость	—	—	—	—	100	112,7	146,2	154,5	152,8	160,9
38 » площ. пола	—	—	—	—	100	102,9	130,8	123,4	118,3	135,7
27 » стоимость	73,8	72,5	87,5	95,7	100	111,1	144,2	155,0	156,6	167,0
27 » площ. пола	94,5	67,9	85,4	98,9	100	101,5	128,8	125,2	122,1	141,0
Разрешения на постройку зданий по 168 городам, стоимость	—	46,2	53,6	82,0	100	103,8	122,0	114,9	101,8	99,3
Портландский цемент, отправка	63,3	70,6	69,9	85,8	100	107,3	115,3	119,0	125,8	127,9
Отделанная строительная сталь	80,3	84,3	55,7	105,8	100	120,3	138,3	127,9	132,4	а)
Относящиеся главным образом к постройке жилых зданий										
Жилищное строительство, заключенные контракты:										
26 штатов, стоимость	—	—	—	—	100	118,1	153,9	148,5	143,6	156,5
38 » площ. пола	—	—	—	—	100	107,3	137,5	128,9	120,5	139,6
27 » стоимость	53,7	35,8	55,4	85,1	100	110,4	149,1	147,8	147,0	161,2
27 » площ. пола	68,3	38,8	57,7	87,9	100	104,8	132,7	127,1	122,7	143,4
Число вселенных семей (на основании разрешений)	—	—	49,5	83,2	100	97,6	108,3	102,0	89,5	а)
Ванни, погрузка	38,3	56,9	45,9	82,8	100	105,4	122,2	110,2	104,4	102,8

а) Данных не получено.

Источники. Заключенные контракты, согласно сведениям F. W. Dodge Corporation. Разрешения на постройку, Совет Федеральной резервной системы. Число семей в квартирах, на которые было рассчитано выданное разрешение, Бюро статистики труда, департамент труда. Отправки портландского цемента. Горное управление. Строительная сталь и ванны, Survey of Current Business.

меньшую долю национального дохода, чем в довоенный период. Однако исследования того же Кинга указывают, что в сопоставлении с количеством населения и его ежегодным приростом строительство, начиная с 1924 г., стоит на сравнительно высоком уровне.

Для сравнения объема строительства, имевшего место в различные периоды, можно было бы прибегнуть к сопоставлению производства и потребления строительных материалов. Но такое сопоставление крайне затруднительно. Нормы потребления материалов не остаются без изменения.

Переход для некоторых специальных целей от пустотелого фасонного кирпича к простому, от дранок к плитам из композиции, а также такие изменения, как более низкие потолки, более тонкая кирпичная кладка, более легкие стальные и бетонные части постройки и более совершенное оборудование — дают экономию в применении основных строительных материалов. Но какую скидку приходится сделать ввиду всех этих изменений, сказать невозможно.

Однако из цифр нижеприводимой таблицы видно, что современное строительство не во всем расходится с довоенными нормами.

Потребление продукции на одну душу населения	Единица счета	1913 г.	1921 г.	1926 г.	Разница между 1913 и 1926 г. в %
Лесной материал	к. фут.	395	249	317	- 20
Обыкновенный и облицованный кирпич	штук	92	49	85	- 8
Строительная сталь	фунтов	69	27	76	+ 10
Портландский цемент	"	367	342	530	+ 40

Источники основных данных. Исчисления населения, производимые Национальным бюро экономических исследований; данные о производстве лесных материалов Бюро цензов департамента торговли и лесного отдела департамента сельского хозяйства (опубликованные в «Commerce Year Book»); цифры производства простого и фасонного кирпича, сообщаемые Бюро цензов и горным управлением департамента торговли; цифры продукции и строительной стали по данным Американского института железа и стали; цифры Горного управления департамента торговли по продукции портландского цемента.

Снижение продукции лесного материала и кирпича в расчете на душу населения было компенсировано другими факторами, а именно, использованием бетона и гипса, пустотелого фасонного кирпича и кирпича, уже бывшего в употреблении. Повышение расхода цемента, требующее соответственного расхода гравия и песка, до известной степени объясняется ростом потребления бетона в качестве материала для мощения улиц и дорог. С другой стороны, это повышение отчасти компенсировалось снижением

спроса на стальные рельсы, которое замечалось со времени, непосредственно предшествовавшего 1914 г.

Планирование. В настоящее время строительство проектируется больше, чем раньше, в расчете на длительный рост спроса.

Строительство, производимое учреждениями, обслуживающими широкие слои населения, как то: железные дороги, электрические, газовые и телефонные станции, но носит в большинстве случаев характера конкуренции или спекуляции. Этот факт стоит в прямой противоположности к тому крайне спекулятивному строительству различных железных дорог в течение последней трети XIX столетия, которое так часто приводило к злостному банкротству.

За последние пять или шесть лет промышленность, находясь сама в лучших условиях финансирования, могла проектировать и финансировать строительство, не считаясь с общим финансовым положением. Но нельзя сказать также категорически, чтобы долговременные тенденции в спросе на жилые постройки и некоторые категории коммерческих зданий взвешивались теперь более внимательно, чем раньше. Надо только признать, что имеется налицо больше плановых моментов, чем в довоенное время. Число официальных городских проектировочных комиссий возросло во много раз. Из 287 крупных городов, по крайней мере, 206 имеют комиссии, прорабатывающие планы будущего развития городов. Их программы строительства и финансирования общественных работ рассчитаны на много лет вперед и помогают частным владельцам предугадывать вероятное направление и характер роста городов.

Более чем в 700 городах введено районирование, охватывающее около $\frac{3}{5}$ всего городского населения страны. Это районирование введено почти всецело уже после войны; оно помогает твердо установить характер данного района и тем самым побуждает производить долговременные сооружения. Рациональная планировка часто исправляет старые ошибки и приводит к сносу старых зданий, в целях прокладки широких улиц и возведения крупных строений, отвечающих требованиям современной техники. Планировка часто выявляет необходимость постройки в данной местности крупных мостов на шоссежных дорогах, необходимость перемещения пассажирских и товарных станций, прокладки водопровода и канализации.

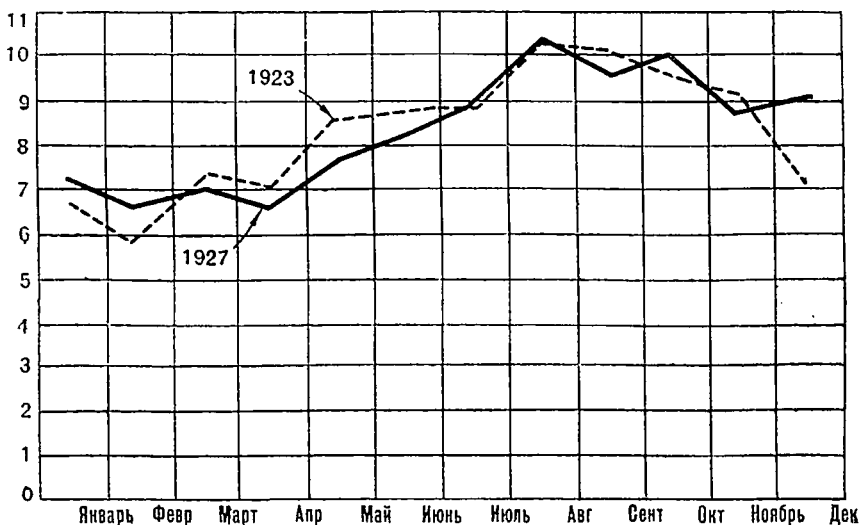
В качестве дальнейшего примера широких плановых конструкций можно указать на развитие национальной системы шоссежных дорог, проводимой Бюро публичных дорог совместно с дорожными отделами штатных управлений под именем «Феде-

ральной помощи». Другим таким же проявлением служит колебание центральных электростанций.

Общественная работа по стабилизации. В то же время усилия отдельных групп и городских самоуправлений упрочить сезонную и многолетнюю стабилизацию помогают строителям уверенно заглядывать в будущее и вырабатывать долгосрочные строительные программы. В 1923 и 1924 гг. эта инициатива мест, поощряемая Комитетом по вопросу о сезонности в строительной промышленности, пользовалась поддержкой крупных подряд-

Диаграмма 1. Помесячно количество строительных рабочих. Годовой итог-100.

Источники: Отчеты подрядчиков 21 городов, представляемые отделу жилищ и строительства департамента торговли.



чиков, объединений, фирм, производящих строительные материалы, архитекторов, инженеров, обществ по купле-продаже недвижимой собственности, строительных рабочих, кредитных учреждений и объединений домовладельцев. Диаграммы 1 и 2 показывают месячное распределение выплаченного вознаграждения и получений строительных материалов примерно в 20 крупных городах за 1923 и 1927 гг. В этом отношении в 1923 и 1924 гг. замечается значительное улучшение по сравнению с 1922 г.

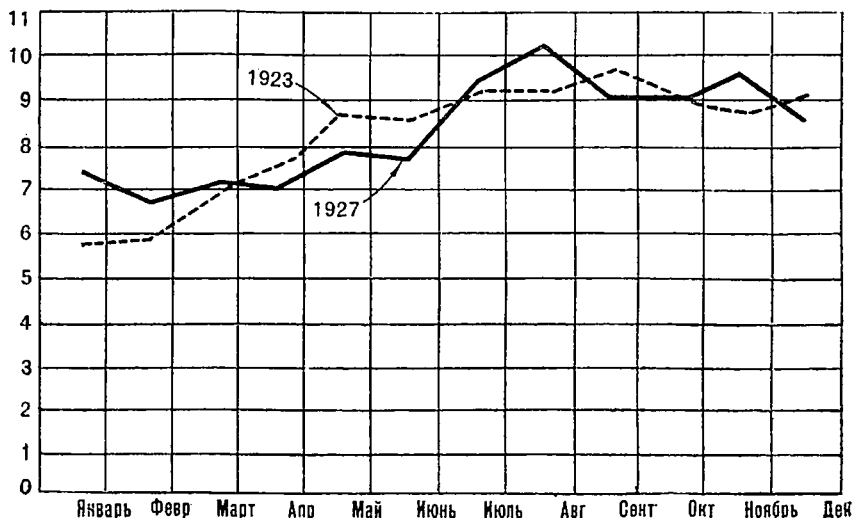
Статистические анализы текущей и предполагаемой строительной деятельности дали фирмам, производящим строительные материалы, возможность более тщательно вырабатывать планы производства и спецификацию материалов, ослабляя сезонные колебания в числе занятых рабочих.

II. Технические и практические тенденции.

Никто не станет отрицать, что мы имеем большие достижения в области проектировки и выполнения планов сооружения дорог и других больших технических конструкций. Конечно, критика, которой подвергнуты были методы, применяемые при постройке зданий и небольших домов, полностью не опровергнута. Остается верным, что строительное дело не поспевало за др. отраслями в модернизации методов. Но стремление строительства следовать обще-

ДИАГРАММА 2. Ежемесячные закупки строительных материалов. Годовой итог-100.

Источник: Отчеты подрядчиков 18 городов, представляемые отделу жилищ и строительства деп. торговли.



государственным стандартам вместо местных несомненно создает прочный фундамент для дальнейшего движения вперед.

Профессиональное развитие. Одним из показателей роста доверия и интереса к техническим данным и знаниям является развитие профессиональных организаций, таких как Американское общество гражданских инженеров, Американский институт архитекторов и Американское общество инженеров по отоплению и вентиляции. Число членов некоторых из этих организаций удвоилось с 1913 г., а других даже с 1919 г. Замечается также усиленная активность в области техники со стороны торгово-промышленных объединений, работающих в области строительной промышленности; растет также сотрудничество различных групп как в государственном, так и местном масштабе.

Более тщательная разработка проектов. В общем проекты зданий, в отношении удобств пользования и экономии строительства, разрабатываются более тщательно. При проектировке архитекторы часто работают совместно с комиссиями опытных строителей производителей. Фирмы архитекторов и инженеров, хотя и предоставляют инженерам, составляющим сметы, играть крупную роль, однако чаще обращаются по вопросам экономии за советом к подрядчикам. Много сооружений производится предприятиями общественного пользования и крупными корпорациями, как например многолапочные или кинематографические предприятия. В этих случаях проекты изготовляются специалистами, которые выполняют работу весьма тщательно. Некоторые большие банки, кредитующие под недвижимую собственность, имеют на своей службе архитекторов, контролирующих проекты и предлагающих к ним поправки. Улучшение проектировки мелких домов касается освещения, отопления, изоляции тепла и звука, вентиляции, экономии использования материалов, соблюдения действительно хороших строительных методов, прочности и внешнего вида готового здания.

Результаты конкуренции в строительных материалах. Идет весьма жестокая конкуренция между производителями строительных материалов. Много миллионов долларов затрачивается на рекламу, на другие способы продвижения товаров и техническую помощь. Быстро затвердевающие связывающие материалы, обшивка для стен, гонт из всевозможных составов, быстро сохнущие лаковые краски, материалы для изоляции тепла и звука, десятки разнообразных материалов для полов, стен и кровель — все это является показателем новых стремлений.

Национальные торгово-промышленные организации, затрачивая сотни тысяч долларов на исследовательскую работу, принимают меры к расширению применения португальского цемента, строевого леса, стали, кирпича, пустотелых плиток и других материалов. Чтобы идти навстречу требованиям покупателя, розничным продавцам строительных материалов приходится все более и более торговать широко рекламированными изделиями и материалами.

Стандарты для материалов. Тщательное изучение сопротивляемости материалов, более широкое применение спецификаций, строгая инспекция, позволяющая относиться с большим доверием к однообразию качества, дали громадную экономию. Имеется определенное стремление класть тоньше стены и употреблять более легкий строительный материал.

Американское общество испытания материалов приняло многочисленные новые спецификации для строительных материалов.

Переход строительства на более широкие основания нашел свое выражение в практике упрощения и поощрялся последней. Опубликованные предложения департамента торговли установили стандартные размеры для 50 названий строительных материалов, включая строительный лес.

Установленная в 1916 г. Американским институтом архитекторов стандартная система делопроизводства находит среди производителей материалов широкое применение.

Прочность. Возросшая прочность сооружений выявляется фактом внимания, который ныне уделяется огнеупорным материалам и некоррозивным металлам. С 1922 по 1927 г. употребление лесного материала, подвергнувшегося обработке с целью придания ему прочности, удвоилось. Замечается более аккуратная подготовка почвы для проложения дорог и улиц, а также усовершенствование отделки поверхностей в смысле их прочности.

Улучшение организации и сокращение сроков строительства. Выполнение многочисленных крупных контрактов привело к улучшению организации во многих строительных предприятиях. Значительно сократилось время, потребное на выполнение различных строительных работ; последнее достижение следует приписать общему толчку, данному войной. Улучшилось планирование, сметное распределение работ и проектирование; материалы стали производиться фабрично-заводским способом и доставляться на постройки более регулярно, кроме того вошли в употребление всевозможные приспособления для экономии труда.

Возникла организация субконтракторов по узким специальностям, и связь их с подрядчиками и проектировщиками стала теснее.

Усовершенствование механического оборудования. Механические приспособления, употребляемые с целью экономии труда, стали более практичны и точны и поэтому широко используются. Большую роль играет усовершенствованный газовый двигатель. Грузовики почти всецело заменили лошадей в подвозе материалов, а отчасти даже и узкоколейку. Газовые двигатели дали возможность более широко использовать сжатый воздух, подаваемый переносным компрессором, работающим от небольшого мотора; газовые двигатели почти всецело заменили пар в механических лопатах. Самопрокидывающиеся грузовики заменили телеги и чернорабочих при сборке материалов, при работе ковшей и скипов, при бетонировании и замощении. При содействии производителей, которые в 1923 г. организовали бюро производителей мешалок (Mixer Manufacturers' Bureau), тесно связанное с объединением подрядчиков (Associated General

Contractors), была проведена стандартизация мощности и других условий, которым должны удовлетворять механические мешалки и машины для мощения. Объединение производителей мешалок сейчас является представителем почти всех 100% производителей машин этого рода. Повышенная подвижность и мощность грузовиков дали толчок к более широкому использованию механических лопат, которые теперь работают почти непрерывно.

В области подготовки материалов, особенно бетона и кладки, многочисленные приспособления дали возможность не производить многих стадий работ на месте постройки, так что использование этих материалов превратилось в чисто транспортную проблему.

По имеющимся данным, даже со стороны крупных строительных предприятий замечается стремление брать машины напрокат. Результатом оказалось снижение накладных расходов и расходов по перевозкам. Кроме того это делает более доступным и дешевым использование первоклассного оборудования.

Общественное регулирование. Пересмотр относящихся к строительству постановлений с целью сделать их более современными идет полным ходом. Ранее уже упоминалось о районировании более 700 городских самоуправлений.

Уже с 1921 г. Консультационный комитет по строительному кодексу при департаменте торговли начал рекомендовать различные пункты для введения в муниципальные кодексы. Комитет находился в сотрудничестве со многими другими группами. Его выводы были использованы при просмотре кодексов по меньшей мере 120 муниципалитетами.

Национальные торгово-промышленные организации озаботились о том, чтобы материалам, которые производятся их членами, было отведено в кодексах должное место.

«Конференция должностных лиц строительных организаций» укрепляется как количественно, так и качественно. Образованы ее районные отделения. В общем увязка строительных кодексов признается весьма сложным заданием, которое предстоит разрешить путем научных изысканий и технического опыта.

III. Тенденции, существующие в различных видах строительства.

В этом разделе главы часть, посвященная строительству домов, уделяет особое внимание односемейным домам, часть, посвященная крупным постройкам, — зданиям для учреждений, а часть, посвященная общественным работам, — сооружению дорог.

Постройка домов. В пределах периода времени, охватываемого настоящим обзором, постройка односемейных и много-

квартирных домов представляет собой две различные отрасли. Развитие обеих отраслей связано с изменениями в общественной и экономической жизни страны, происходившими в этот период. Дома, рассчитанные на одну или две семьи (последних в настоящее время строится все меньше и меньше), дают жилищную площадь большему количеству семей и представляются с точки зрения общественной более важными ввиду того, что в них помещается главная масса семей, имеющих детей школьного и дошкольного возраста. По сравнению со средней цифрой за девять послевоенных лет строительство домов-особняков пошло в 1919 г. более быстрым темпом, чем строительство многоквартирных домов, и находилось в лучшем положении в 1920 и 1921 гг. В то время как крупные капиталисты воздерживались от постройки многоквартирных домов, нуждавшиеся в квартирах семьи использовали свои капиталы и кредит на приобретение жилищ, не останавливаясь перед риском падения цен.

Послевоенное строительство односемейных домов достигло своей наивысшей точки (в национальном масштабе) в 1925 г., т. е. на год раньше, чем постройка многосемейных домов. В тех случаях, когда дома-особняки не использовались самими застройщиками, они строились с целью перепродажи, а не для сдачи внаем. В результате излишне быстрого темпа этого вида строительства предложение превысило спрос и во многих городах строительные программы пришлось урезать до 50%, но спрос скоро возрос, и нормальные условия вновь восстановились. В городе Ютика (штат Нью-Йорк) был признан в качестве необходимого средства стабилизации этого вида строительства точный учет ежегодно освобождающейся жилищной площади; подобный же учет организуется во многих других городах. Повышенный темп строительства квартир, предназначенных к сдаче в аренду, повидимому, не так быстро и непосредственно отражается на новом строительстве. Даже в тех случаях, когда в квартирных домах не ощущается особой пужды, они могут быть частично заняты; имеется также шанс продать их капиталисту, незнакому с местными условиями.

В городах, где ведется учет свободной жилищной площади, установлено, что больший процент свободной площади падает на квартиры, чем на дома.

Принимая во внимание эти обстоятельства, не следует удивляться, что в Нью-Йорке и Чикаго, где преобладают многоквартирные дома, жилищное строительство между 1919 и 1921 г., сравнительно со средней за девять лет, развивалось медленно.

Причину широкого жилищного строительства следует искать в желании семейных людей иметь кругом себя приятную и удоб-

ную обстановку. Как и всегда, новые дома в городах и их окрестностях строятся скорее для имущих классов, а неимущие обычно занимают более старые помещения.

В последующих параграфах, трактующих об изменениях в проектировании и оборудовании домов, можно найти указания на те причины, которые делают новые дома столь привлекательными для публики.

Широкое использование частных автомобилей, а также автобусов, при одновременном улучшении дорог дало возможность весьма сильно расширить территорию, подлежащую застройке. Выбор красивой местности для застройки также более доступен чем в довоенное время. Увлечение спортом создает ряд преимуществ в пользу домов, расположенных вдали от центра.

Пригороды стали сильно заселяться по следующим причинам: автомобиль расширяет радиус, в котором семья может передвигаться, везде по соседству имеются кино-театры, а в домах — радио, и кроме того рабочий день стал короче.

За последние годы во многих городах замечается большое количество свободных помещений в потерявших популярность кварталах, особенно в тех, которые чрезмерно застроены. Не без влияния на это обстоятельство остается уменьшение числа иммигрантов из других стран. Во многих городах почти совершенно прекратилась постройка бараков и других дешевых временных помещений, которая была столь обыкновенна в период, непосредственно следовавший за войной.

Построенные во многих городах дома нового типа представляют собой улучшенный простейший стандарт в отношении требований света, воздуха, прочих санитарных услуг; но даже самые дешевые из них недоступны большинству семей с заработком ниже среднего.

Это, очевидно, в будущем послужит стимулом к улучшению жилищных условий, так как худшие условия для жилья дают как раз те здания, которые и во время своей постройки далеко не отвечали минимальным требованиям, предъявляемым в настоящее время к новым жилищам.

Благодаря стремлению обеспеченных слоев переселяться в лучшие модные кварталы, семьи менее обеспеченные имеют возможность занимать покидаемые второразрядные дома, уплачивая за них со скидкой, превышающей действительное их обесценение.

Возникает вопрос об использовании земельных участков, занятых этими старыми, освобождающимися таким образом от жильцов, домами.

Домовладельчество. Домовладельчество уменьшается во все десятилетия, для которых имеются данные; для десятилетия

с 1910 г. по 1920 г. это уменьшение было менее значительно, чем во все предыдущие декады: процентное отношение понизилось с 45,8 до 45,6%.

В многих городах однако наблюдалось противоположное течение: число лиц, владевших собственными домами в 68 крупнейших городах, за десятилетие с 1910 г. по 1920 г. фактически увеличилось. По сравнению с 1900 г. в 1920 г. увеличение обнаружили 55 городов из этих 68, уменьшение же только 13. Однако приведенные цифры относятся только к городским домам и не учитывают домов, находящихся за пределами города.

Деловые люди и специальные исследователи утверждают в один голос, что во время мировой войны и тотчас же вслед за ней появилось стремление собственников к продаже своих домов: домовладельцы предпочитали продавать свои дома, а не сдавать их в наем, вследствие чего процент собственных домов сильно увеличился.

С другой стороны, увеличился процент семей, живущих по найму в многоквартирных домах; это произошло вследствие общего характера послевоенного строительства. Кооперативные квартиры едва ли могут иметь какое-либо значение, разве только со статистической точки зрения. Можно заметить только, что особняки имеют особое значение для семейств с маленькими детьми, тогда как в квартирах по найму проживают по преимуществу другие группы жильцов.

Постройка домов. Привлекательность новых домов зависит, во многом, от их плана и конструкции. Наши дальнейшие замечания основаны на изменениях, замеченных во время экспедиционных исследований. Эти изменения обнаруживают интенсивную конкуренцию между различными строительными материалами: наблюдается тенденция пользоваться материалами, выходящими с фабрик в таком виде, который позволял бы затрачивать минимум труда на самой постройке.

Проектирование. В стиле архитектуры также наблюдаются перемены, а иногда и улучшения, по преимуществу в домах, превышающих по стоимости 10 тыс. или 12 тыс. долл. Можно привести много примеров, свидетельствующих об улучшении вкуса и о стремлении строителей к заботе о внешнем виде даже более дешевых домов.

Сильно увеличилось количество журналов, посвященных архитектуре, строительству, украшению домов и обстановки, разведению цветов и растений. Одно из таких периодических изданий, возникшее в 1922 г., расхотилось приблизительно в 900 тыс. экземпляров.

Газетные синдикаты ввели публикации планов домов в женских журналах; два из таких журналов со специальными страницами, посвященными жилищному строительству, имеют еженедельный тираж в несколько миллионов экземпляров. Образованное в 1920 г. Американским институтом архитекторов Бюро обслуживания небольших домов архитекторами сделало очень много для распространения хороших планов таких домов; специальные книжечки с улучшенными планами выпущены также многими фирмами, поставляющими строительные материалы. Особое внимание при распределении участков обычно бывает обращено на гараж. В нем могут помещаться две машины, в более дорогих постройках он часто пристроен к дому или составляет с ним одно целое. Дом, как таковой, стал меньше, за исключением жилых комнат. В нем даже может отсутствовать столовая; зато он гораздо лучше оборудован и обычно лучше построен. Паркет в жилых помещениях, линолеум в кухне, кафели в ваннных комнатах — все это облегчает домашнюю работу.

Основным материалом для постройки жилищ остаются бревна и доски, которые применяются для сруба, полов, лестниц, внутренней и внешней отделки, даже в тех домах, стены которых построены из других материалов. Иногда к лесу все же прибавляются и другие строительные материалы.

Сильная конкуренция наблюдается в материалах для крыш, где различные плитки, требующие меньшей затраты труда при постройке, конкурируют с деревом и другими материалами. На покатых крышах применяются иногда медь, цинк, асбест, черепица, обожженная глина и цемент, тогда как на плоских и отлогих поверхностях сложные и прокатные композиции конкурируют с листовым металлом. Для водосточных труб медь и сталь, покрытая медью, конкурируют с простым оцинкованным листовым железом.

Стены и внутренние части дома также представляют собою поле соперничества для материалов. Облицовка наружных стен домов из композиций, из отходов сахарного тростника или древесной массы с гипсом, конкурирует с деревянной облицовкой; все же эти материалы в свою очередь соперничают с простым или пустотелым кирпичом; последний обычно составляет внешний ряд кирпичной кладки стен. При отделке стен с внутренних сторон деревянные и металлические планки с двойной или тройной оштукатуренной облицовкой, конкурируют с облицовкой из различных пластинчатых материалов, но с одинарной или двойной оштукатуркой. Некоторые из этих новейших материалов стоят в общем не дешевле, но они удешевляют расходы на работу.

Самое значительное и заметное улучшение наблюдается в части водопроводных и канализационных работ: даже в домах с

умеренной стоимостью чувствуется тенденция к увеличению количества арматуры и ванн. Уборные и умывальные комнаты часто устраиваются на первом и на втором этаже. Количество и качество арматуры и отделки, как и проводка ванн, повысились настолько, что если раньше известное оборудование встречалось только в богатых домах, то теперь оно встречается очень часто в домах стоимостью в 8 тыс. долл. и даже меньше. Старомодная ванна на ножках встречается очень редко. Ее можно найти теперь только в самых дешевых новых домах.

Для водопроводных установок употребляются хромовые листы. Цветные и окисляющиеся водопроводные установки и цветные плитки начинают проникать из более дорогих домов в более дешевые. Наружная облицовка и изоляционные материалы менее прогревают дома летом и дают уменьшение топлива зимой.

Гладильные приборы, кухонные кабинеты и электрические рефрижераторы облегчают домашнее хозяйство и способствуют большему использованию кухонного оборудования. Входные двери, дверные рамы и другие виды деревянных приспособлений применяются в усовершенствованных формах. Электрические установки имеют более солидную проводку в стенах и цоколе, чтобы способствовать использованию электрических приборов.

Хотя нельзя сказать, что постройка домов после войны в значительно меньшей степени является индивидуальным делом, и что постройка больших домов много содействовала усовершенствованию техники, организованное в национальном масштабе рекламирование и распределение строительных материалов возымело свое действие. Торгово-промышленные организации и некоторые отдельные производители проводили совместно исследовательскую и инициативную работу и помогли делу внедрения новых строительных материалов, а также лучшему использованию старых строительных материалов. Выпуск экономически дешевой продукции стал возможен во многих случаях, благодаря производству в большом масштабе.

Двухквартирные дома. Постройка двухквартирных домов, занимающих среднее место между домами-особняками и многоквартирными домами, достигла кульминационного пункта в 1923 и 1924 гг., когда в 257 городах в таких домах разместилась почти $\frac{1}{5}$ всех семейств из числа тех, которые воспользовались всеми видами новых построек. Но с этого времени значение их стало уменьшаться, и в 1927 году они составляли меньше чем $\frac{1}{7}$.

Многоквартирные дома. Больше чем половина многоквартирных домов, построенных в течение послевоенного времени, находится в Нью-Йорке и Чикаго, в районах метрополитена.

Обычно они строятся для семей без детей школьного возраста. Они приспособляются для удобства одиноких, независимых женщин и облегчают домашнее хозяйство небольшим семьям. Рестораны, кафе, кондитерская, организованные развлечения для отдыха, кино, предоставление пансиона и помощь хозяев, освобождающая от личной ответственности за содержание квартиры в порядке, от заботы о примыкающей площадке и присмотра за печкой — все это дает преимущество жизни в большом доме с объединенным хозяйством. Сверх того квартиры в домах, где имеется много народа на ограниченной площади, сдаются за более сходную плату.

Вне Нью-Йорка и Чикаго дома новой стройки 1926 и 1927 гг., вероятно, меньше чем на 30% многоквартирные. Это процентное отношение значительно меньше, чем процентное отношение бездетных семей или семей, имеющих только одного ребенка школьного и дошкольного возраста. Дома-сады, устроенные специально для семей с детьми и расположенные на дешевой земле с большой пустошью вокруг, не испробованы в широком масштабе.

Более новая постройка обычно сдается за соразмерно более высокую плату, благодаря тому, что она не была под жильем и имеет улучшенное оборудование и устройство квартир. Высота помещений в общем ниже, но зато механическое охлаждение применяется в большей мере.

Нежилые помещения. Торговые помещения, в том числе конторы, банки, склады, магазины и гаражи — образуют самую большую группу нежилых построек. Из них конторы (самая значительная подгруппа), которые строятся главным образом для дохода, дают самые большие отклонения из года в год. Общая площадь под новыми промышленными зданиями, которые состоят главным образом из производственных помещений и близки по значению к торговым помещениям, была в 1919 и 1920 гг. свыше чем в два раза больше, чем в любых двух из семи последующих годов. Такие здания заметно уменьшились в 1924 г. по сравнению с 1923 г. и в 1927 г. по сравнению с 1926 г.

Строительство зданий для отдыха и времяпрепровождения, а также зданий для религиозного культа и памятников с 1919 г. держалось на высоком уровне и с некоторой тенденцией дальнейшего роста. Строительство учебных заведений, больниц, институтов и общественных зданий в общей сложности обнаружилось с 1922 г. здоровую устойчивость.

Крупные постройки. Большие постройки — самая отличительная черта строительства нежилых помещений в послевоенное время. Хотя многие были построены до мировой войны, они все еще сохранили большое значение. Конторские строения, упивер-

сальные магазины, отели, многоквартирные дома строятся в виде все более крупных единиц.

Большие здания дали возможность лучше использовать земельную площадь и в общем более заботливо распланированы, чем небольшие. Проекты были разработаны более тщательно с той целью, чтобы обеспечить экономное строительство и сделать помещения пригодными, удобными и привлекательными для арендаторов. Стройка больших зданий помогла развить исследовательскую работу в отношении свойств и использования материалов. Она развила организацию строительных контор, улучшила и сделала более распространенным употребление строительного оборудования и механизацию работ.

Возведение больших зданий потребовало разрешения целого ряда инженерных задач, и таким образом наравне с крупным строительством идет и рост технических обществ; крупное строительство потребовало также услуг многих высококвалифицированных строительных рабочих.

Здания для контор. Возведение больших зданий для контор явилось одним из крупнейших достижений в этой области и усилило в большой степени значение крупных построек. Они вызывали своего рода гордость; фирмы, владеющие ими, приобрели известность; арендаторы их прославились тем, что занимают большое известное здание, и граждане чувствовали, что большие здания являются символом прогресса. С другой стороны, высокие здания грозили создать тесноту, которая следует за интенсивной застройкой участка, и лишить население достаточного пространства для сообщения, света и воздуха. Эти опасности были осознаны в сотнях общин, ограничивших в своих планировочных правилах высоту и размер здания. Уставы, изданные общинами, устанавливают, что сооружение высоких зданий не может вызывать возражений с общественной точки зрения, если оно имеет достаточно простора, чтобы не отнимать слишком много света и воздуха у соседнего владения, и если улица и другие транспортные условия подходят для подобного сооружения. Строительные правила Нью-Йорка и других городов требуют устройства плоских выступов при постройках зданий особой высоты. Это создало особый тип архитектуры, применяемый и тогда, когда он не предписан уставами.

Нормы строительных уставов часто устанавливают премии за проекты, рассчитанные на использование больших площадей, если они обеспечивают наилучшим образом преимущества плоских выступов и достаточное количество света и воздуха.

Капитал, требуемый для больших зданий, получается иногда от местных банков и банковских объединений, а иногда от ча-

стных лиц. Используются также и источники национального масштаба, в особенности для займов под первую закладную. Страховые общества охотно дают ипотечные ссуды; кроме того закладные с таким обеспечением приобрели популярность благодаря стараниям банковских фирм, занимающихся инвестициями, и ипотечных банкирских домов.

Хотя стройка зданий для контор обычно предпринималась после тщательного анализа возможного спроса, имелись однако жалобы на то, что многие здания были построены только благодаря желанию предпринимателей, подрядчиков и ипотечных банков заработать, вследствие чего построено много зданий, в которых нет особой нужды. Иногда учредители (промотеры) снабжали деньгами предприятие на полную его стоимость, запродав публике гарантийные права еще до того, как дом начал строиться. В некоторых таких случаях покупатели выручали прекрасные прибыли, в других — вкладчики терпели убыток. Подобные злоупотребления создавали двоякого рода опасность — убытки для вкладчиков и возможность перепроизводства построек. Но обычно бывали годовые рассрочки по платежам некоторой части каждого выпуска займа, и это обеспечивало некоторым образом держателей займов. В общем итоге потери держателей займов не были угрожающими. С другой стороны, все-таки невозможно дать точный ответ относительно размеров избыточной постройки конторских зданий, которая, возможно, бывала в различных городах. Доклады Национального общества собственников и управляющих постройками указывают на то, что наличие 15⁰/₀ незанятых конторских помещений встречается не так редко. В общем и целом новые постройки отвечают требованиям нанимателей, желающих иметь новейшие приспособления и удобное местоположение. Они обычно лучше сконструированы с точки зрения методов конторского дела, снабжены новейшими быстроходными подъемниками и лучше приспособлены для удобства нанимателей. Как и в жилых домах, пустующие помещения в новых постройках имеют гораздо большее значение для строительной промышленности, чем такие же помещения в старых зданиях.

Методы строительства и строительные материалы. Мы имеем широкое применение хороших методов строительства. Благодаря лучшим методам строительства мы имеем возможность заканчивать строительство в более короткие сроки; сокращение сроков по сравнению с довоенным временем составляет, по всей вероятности, 30—40⁰/₀.

Железобетонные конструкции, которые еще в 1910 г. были при постройках конторских помещений редким явлением, теперь получили значительное распространение и конкурируют со сталью

при постройках в 12, 15 и даже больше этажей. Железобетонные постройки часто сконструированы гораздо экономичнее, потому что свойства бетона лучше изучены; состав смеси подвергается лучшему контролю, а при этих условиях можно обеспечить большую крепость готового бетона.

Стандартизация размера механических форм содействовала применению купольного способа конструкции железобетонных этажей, а этот способ сберегает много материала. Произведены улучшения в передвижных и переносных подпорках и других экономящих труд приспособлениях, служащих для установки и передвижки деревянных и металлических форм. Все эти приспособления могут быть взяты напрокат у специальных фирм.

Для стальных рамных конструкций допускается при основном напряжении 18 тыс. англ. фунтов на квадратный дюйм вместо 16 тыс. англ. фунтов, которые допускались в строительном кодексе около 30 лет тому назад. Применение этого нового стандарта во многих городах экономит около 11% всего количества стали, необходимого для данного сооружения. Это изменение допускаемого напряжения рекомендовано комитетом инженеров-консультантов, основанным в 1922 г. и работающим при Американском институте стальных сооружений (American Institute of Steel Construction), и Консультативным комитетом по строительным кодексам при департаменте торговли (The Advisory Committee on Building Codes of the Department of Commerce).

В зимние месяцы теперь сооружается больше построек, так как много построек в основном состоит из стальных рам и железобетона. Чтобы обеспечить возможность зимних работ, применяются тепляки и брезенты для предохранения рабочих по бетону при производстве их работ.

Способы крепления кирпичных и каменных работ улучшены. Перегородки делаются из быстро твердеющего раствора или со стальным каркасом, покрытым плитками из особой композиции. Эти плитки употребляются вместо звукозаглушающего войлока или деревянных обшивок и покрываются быстро твердеющей штукатуркой. Это ускоряет работу.

Хотя подрядчики и говорят, что стоимость механического оборудования, употребляемого на работах, не увеличивается особенно сильно, тем не менее имеется некоторое применение машин для окраски построек и более широкое применение механических пил, скреперов, электрических сверл и режущих аппаратов разного типа. Один подрядчик сообщает, что благодаря хорошей конструкции переносных воздушных компрессоров употребление пневматических орудий в течение девяти лет утроилось.

На больших постройках склады для запаса материалов во многих случаях упразднены. В них нет особой надобности, так как более широкое распространение получили хорошо оборудованные заводы, добывающие песок и гравий, и вошли в употребление длинные подъемные краны, которые с помощью современных легко разгружаемых автомашин могут быстро и регулярно доставлять материалы к месту постройки.

Архитекторы, инженеры и строители, опрошенные во время производства настоящего обследования, соглашались, что раствор ножиц между ставками заработной платы строительных рабочих и ценами на материалы, наблюдавшийся с 1913 г. и даже с 1923 г., не означает соответственного роста стоимости рабочей силы в отношении к стоимости материалов при постройке больших зданий.

Многие высококвалифицированные специалисты полагают, что этот раствор ножиц заметно не увеличился. Причины этого — в употреблении орудий, экономящих труд, в меньших потерях времени за счет плохого управления, в умелом использовании простых рабочих вместо квалифицированных и хорошо оплачиваемых, в стремлении полностью обработать и подготовить материалы до их применения на месте работ и в употреблении более дорогих материалов для некоторых работ. Например установка трубы из латуни требует не больше работы, чем более дешевая сталь.

Различные постройки смешанного типа для нужд торговли, промышленности и времяпрепровождения. Значительное место в деле коммерческого строительства занимает сооружение складов с охлаждением воздуха. Многоэтажки — обычное явление в районах, примыкающих к промышленным центрам, — часто занимают помещения, распланированное большими централизованными организациями. Благодаря конкуренции между большими нефтяными компаниями сильно развивается строительство станций для обслуживания автомобилей. Помещения для продажи автомобилей, магазины для продажи принадлежностей к автомобилям, гаражи для починки автомобилей и для стоянки их, магазины, продающие радиопринадлежности — все это является иллюстрацией того спроса на новые торговые помещения, который создается новыми или быстро растущими отраслями промышленности.

Чрезвычайный рост кинопромышленности создал соответствующий спрос на помещения для театров. Местные театры превращаются в крупные объединения национального масштаба, которые применяют более тщательные методы планировки, проектирования и отделки театральных зданий в новом стиле. Боль-

иные достижения отмечены в области акустики этих зданий-аудиторий.

Увеличение досуга привело к широкому строительству площадок, стадионов, гимнастических зал, бассейнов для плавания и площадок для гольфа.

Общий размер строительства зданий промышленного типа все еще подвергается значительному колебанию из года в год, но с 1922 г. не было такого широкого размаха в этой области как в течение трех предшествующих лет. В отдельных отраслях промышленности все еще происходят из года в год значительные изменения. В 1927 г., например, кооперация F. W. Dodge сообщала, что контракты на новые постройки, заключаемые нефтяной, лесной и кожевенной промышленностью, составляют по стоимости площади только половину той суммы, какая была в 1926 г. Эти изменения являются результатом свободного выбора наилучшего времени для возведения построек. В настоящее время выбор времени для промышленного строительства зависит от размера ссудного процента, от преходящих условий денежного рынка и от коллективной психологии в меньшей степени, чем до войны. Между прочим электрическая энергия теперь все больше получается с центральных станций, и соответственно уменьшается потребление энергии, вырабатываемой на самих предприятиях. Это создаст стабильность затрат на здания для генераторных установок. Вообще расходы на здание поглощают все меньшую долю в общей сумме вложений в промышленные предприятия, тогда как затраты на машины и оборудование образуют растущую долю. Усовершенствование процессов производства в некоторых случаях уменьшает размер потребной производственной площади. Регулярная перевозка грузов по железным дорогам во многих случаях дает возможность уменьшить площадь складов, необходимых для хранения сырых материалов. Вложение денег увеличивается по линии оборудования складов, что даст экономию в распределении и хранении материалов.

Послевоенные промышленные сооружения характеризуются усовершенствованными стандартами — в области вентиляции и освещения, увеличением числа этажей и вообще улучшением рабочих условий. Уменьшение времени, требуемого для построек, без дополнительных расходов по ускорению, имеет большое значение для промышленного строительства. Некоторые типы достаточно хорошо стандартизованы и в проектировочной и в строительной части, и поэтому строительство идет быстро. Одна инженерная фирма сообщает, что в 280 календарных дней закончила строительство, включающее 20 строений, большей частью 4-этажных из железобетона и стоящее около 7,5 млн. долл. Одно из этих

зданий из железобетона, длиной 800 футов, шириной 90 футов и вышиной в 4 этажа, было закончено и сдано в распоряжение заказчика во вполне готовом для установки машин виде в 44 календарных дня.

Общественные работы и предприятия общественного пользования. Строительные программы общественных работ и предприятий общественного пользования, выполненные в послевоенное время, отличаются не только абсолютным и относительным величием, но также и достижениями в планировке работ, их финансировании и технике. В этом строительстве было мало того спекулятивного размаха, который захватывал девственные, незаселенные территории и был характерен для десятилетия железнодорожного строительства в последней четверти XIX столетия; скорее замечается желание использовать полнее и расширить средства транспорта и связи на территориях, уже заселенных и прошедших стадию пионерства.

С точки зрения хозяйственной устойчивости изменение характера построек этого типа важно тем, что они проектируются преимущественно для удовлетворения нужд, уже существующих или определенно выявившихся. Наибольшие достижения в этой области, а именно: шоссевые дороги, электрические станции и электропередачи, были обусловлены общими достижениями техники, повышением уровня жизни и накопленным большим сбережением, годных для инвестиции.

Общие тенденции в развитии общественных работ. Среди главнейших достижений в области общественного строительства за послевоенный период следует упомянуть более тщательное проектирование, рассчитанное на длительный период и основанное на учете потребностей населения, более здоровое финансирование, усовершенствование проектирования с точки зрения профессиональной и технической и более совершенное оборудование и машины.

Органы власти доказали, что они умеют извлекать выгоды, используя при выпуске муниципальных бонов временные колебания на денежном рынке в целях снижения процентов по займам.

Этот факт может иметь большое значение в связи со стремлением стабилизировать общие условия конъюнктуры путем регулирования сроков выполнения общественных работ.

Сооружение дорог, планирование и финансирование. Незадолго до мировой войны Соединенные штаты считались отсталыми в отношении усовершенствованных грунтовых дорог. Небольшое количество дорог с хорошим полотном было спроектировано и выстроено только отдельными окружными управлениями и мел-

Т а б л и ц а 6. ОБЩЕСТВЕННЫЕ СООРУЖЕНИЯ 6 ТИПОВ

(в тысячах долларов)

К л а с с	1913	1919	1920	1921	1922	1923
Общий итог	192 893	398 152	406 729	459 012	521 079	630 424
Водопроводные работы . .	20 778	19 762	22 141	33 330	36 221	62 693
Канализация	27 269	38 596	37 418	38 805	43 584	66 905
Мосты	22 629	27 144	33 891	29 730	43 477	66 985
Дороги и улицы	59 407	225 655	262 641	313 303	334 691	361 837
Экспкавация, дренаж и ирригация	22 059	14 710	14 166	10 270	19 551	24 059
Федеральн. правительство	41 751	72 375	36 562	28 604	43 552	47 949

К л а с с	1924	1925	1926	1927	1928
Общий итог	685 673	719 212	811 741	932 703	1 049 353
Водопроводные работы . .	61 445	69 368	61 647	53 189	93 437
Канализация	74 553	84 577	103 741	118 032	109 669
Мосты	63 564	60 876	83 383	143 645	129 078
Дороги и улицы	415 216	421 039	484 898	525 069	612 619
Экспкавация, дренаж и ирригация	27 010	49 080	27 810	42 005	37 669
Федеральн. правительство	38 885	34 272	50 262	59 763	69 881

Примечание. Минимальная стоимость проектов, внесенных в эту таблицу, следующая: водопроводные работы, экскавация, дренаж и ирригация — 15 000 долл.; другие общественные работы — 25 000 долл.; работы федерального правительства — 150 000 долл.

Источники: «Engineering News-Record».

кими самоуправляющимися единицами, главным образом для удовлетворения местных нужд. При постройках часто совершенно не заботились ни о системности дорог, ни об их хорошей конструкции, ни о сохранении дорог в порядке. Развитие одной из лучших в мире систем усовершенствованных дорог началось главным образом под влиянием мировой войны и шло параллельно с увеличением числа автомобилей. Теперь тратится ежегодно на постройку и поддержание загородных шоссеинных дорог больше чем миллиард долларов; городами тратится на улучшение улиц и их содержание 400 млн. долл. или больше. С 1890 г. до начала мировой войны постепенно росло сознание необходимости иметь улучшенные дороги, и в этот период некоторые штаты учредили специальные отделы по проведению дорог. Вошедший в силу в 1916 г. закон о федеральной помощи по постройке шоссеинных дорог заставил все остальные штаты создать такие же

отделы по постройке дорог, чтобы воспользоваться льготами, предоставляемыми этим законом.

Федеральное бюро общественных дорог в сотрудничестве со штатными властями разработало прекрасно согласованную сеть магистральных дорог протяжением в 185 772 мили, охватывающих всю страну. Одну треть протяжения составляют усовершенствованные дороги. Но все же остается желать лучшего планирования дорожных работ, потому что во многих штатах очень мало согласованности между властями соседних округов и между городскими властями, с одной стороны, и властями соседних сельских территорий — с другой. В некоторых случаях штатные дорожные отделы в состоянии прямо или косвенно обеспечить разумное сотрудничество. Десять или двенадцать районных планировочных отделов, учрежденных после 1922 г., выполнили превосходные работы.

Дорожные отделы в ряде штатов и в некоторых случаях банкиры на собственный страх и риск или с помощью своих ассоциаций обеспечили финансирование капитальных затрат по постройке дорог на здоровых основаниях.

Управление. В деле управления постройкой и эксплуатацией дорог наблюдается заметное улучшение. Дорожные отделы в штатах все чаще признают преимущества такого распределения работ во времени, которое позволяло бы максимально использовать рабочий сезон. Они научились распределять работы таким образом, чтобы с помощью дорожно-строительного оборудования в течение сезона был выполнен законченный цикл работ. Согласованная связь с организациями предпринимателей позволила улучшить систему документации, включая сюда не только формы контракта, но и документы, устанавливающие компетенцию и ответственность исполнителей.

Дорожные отделы некоторых штатов в настоящее время централизуют заготовки цемента и других дорожных строительных материалов и снабжают подрядчиков этими материалами.

Типы и спецификации дорог. Результатом более тщательного изучения потребностей в сельских дорогах явился более тщательный выбор типов покрытия дороги и оснований под нее в зависимости от размера и характера движения. Можно отметить большое улучшение в насаивании и укреплении грунта гравийными и песочно-глиняными подсыпками; замечается гораздо лучшее комбинирование этих материалов для образования коры проезжей части. В некоторых случаях для других дорог оказывается выгодной водонепроницаемая заливка поверхности асфальтом. Общая длина бетонированных дорог возросла с 7 тыс. в конце 1918 г. до 50 тыс. миль к концу 1927 г.

В некоторых штатах дорожные отделы ведут в особых подразделениях исследовательские работы; в сотрудничестве с некоторыми торгово-промышленными ассоциациями и профессиональными обществами они ведут совместную исследовательскую работу с Бюро общественных дорог и координируют свою деятельность с Национальным бюро по изысканиям дорог. Одним из результатов этих исследовательских работ явилось почти повсеместное изменение существовавшего до 1921 г. метода бетонирования поверхности шоссе слоем одинаковой толщины, или слоем более толстым в середине; практика настоящего времени показала необходимость утолщения по краям.

В некоторых штатах дорожные отделы совместно со штатными университетами устраивают годовые дорожные курсы для персонала штатных, окружных и мелкогородских дорожных отделов.

В настоящее время инспекторы дорог хорошо подготовлены. Хорошие методы содержания местных дорог часто вводятся под влиянием условий, на которых дается государственная субсидия.

Методы постройки и оборудования. Хотя за последние 10 лет и не имеется совершенно новых способов выемки, заполнения и подготовки для выравнивания и планировки поверхности земли под дороги, но все же наблюдается постоянное усовершенствование машин, используемых для этих целей. Эти усовершенствования некоторым образом сравнимы с усовершенствованиями легковых автомобилей: они более надежны, облегчают движение, дают возможность точной и более значительной работы.

Инженерная газета «The Engineering News Record» приводит примеры, которые иллюстрируют современные усовершенствования оборудования, употребляемого при дорожных и других инженерных работах: «обычная механическая лопата в 1920 г. (в то время это была во всех случаях паровая лопата) имела цепной блок и черпак, но несколько другой, чем в теперешних машинах. Имелось немного медленно движущихся механизмов, да и те были хрупкой конструкции. Не было ни черпаков из сплавов стали, ни стальных рам цельной отливки, ни машин, работающих на нефти. Выбора силовых установок, годных для разных практических целей, не существовало. Теперь можно иметь электрические, паровые и нефтяные моторы и дизеля. И механическая лопата теперь не больше, чем простая лопата.

Сменой нескольких частей и при помощи нескольких болтов механическая лопата обращается в кран или драг-лайн.

В старых учебниках и журналах мы напрасно будем искать таких законченных механизмов, как, например, новейшая трамбовка. Трактор 1920 г. был не более чем миниатюрной молотильной машиной, от которой теперешний трактор разнится так ра-

дикально, что едва можно признать его родство с первоначальными моделями.

Это развитие строительных методов совершилось не менее, чем в 10 лет, т. е. за время осуществления трех или четырех крупных работ».

Имеется много усовершенствований в способах и методах подачи и хранения строительных материалов. Строители могут сделать выбор между легкими железными дорогами и моторными грузовиками для доставки материалов. Строительные материалы часто помещаются в склады и затем погружаются в вагоны и автомашины одной силой тяжести. При сооружении бетонных дорог в грузовиках часто устраиваются отделения, в которые помещается мешалка для песка и щебня. Цемент из мешков высыпается на песок и щебень, часто во время поворота грузовика, и таким образом производится смесь, прежде чем грузовик сбросит содержимое под укатку и трамбовку. Трамбовка имеет горизонтальный шнек для смешивания и для передачи состава к подлежащему месту.

В сравнении с довоенными методами, когда состав для бетона подавался тачками, — происшедшие изменения прямо революционны.

Типичный отряд рабочих, состоящий из 74 человек и работающий при сооружении бетонной дороги методами, применяемыми до 1913 г., может сделать до 350 футов мостовой в день; в 1928 г. отряд в 45 человек строил часто по 800 футов мостовой в день. Принимая эти данные, — а они подтверждаются многими компетентными инженерами, — надо признать, что выработка в один человеко-день увеличилась с 4,7 до 17,7 линейных футов поверхности дороги.

Соответственно с изменениями в методах строители должны были увеличить количество оборудования, потребного для постройки дорог. В настоящее время стоимость оборудования обычно достигает от 35 до 50% стоимости всего сезонного строительства. Часть оборудования приобретается с выплатой в расрочку, а некоторая часть берется во временное пользование, но многие строители покупают оборудование сразу за наличный расчет. Отчеты Бюро общественных дорог отмечают, что несмотря на увеличение строительства дорог с 1919 г. количество рабочих заметно не увеличилось.

Мосты и туннели. В связи с сильным увеличением дорожного строительства заметно расширилось, в особенности за последние 3—4 года, сооружение больших мостов и туннелей в важных по своему значению пунктах. Многие сооружались частными компаниями и общественными властями, причем расходы по

постройке и эксплуатации покрывались за счет платы, взимаемой за проезд по мостам и туннелям. Поэтому можно предположить, что стоимость строительства не ложится тяжелым бременем на налогоплательщиков. Все эти мосты содействуют производству всякого рода сооружений других видов, в том числе строительству подъездных путей; обычно результатом проведения мостов и туннелей является постройка новых зданий в городах или около них с использованием возросшей ценности прилегающих местностей.

Аэропорты. Развитие аэропортов, связанное с планировкой и дренированием местности, устройством аэродромов и освещения, сооружением ангаров и других подсобных зданий, представляет собой совершенно новый тип строительства, с недавних пор осуществляемый в сотнях американских городов.

Различные общественные работы. Процент населения, снабжаемого проведенной водой, продолжает увеличиваться, и городам приходится выполнять сложные технические проекты, чтобы озаботиться удовлетворением растущих требований на воду. Вследствие повышения требований, предъявляемых санитарным контролем, пришлось подвергнуть реконструкции многие местные источники водоснабжения. Эта тенденция продолжает возрастать. Надлежащей организации и эксплуатации канализационных сооружений также придается, по мере роста городов, все большее значение, и проблема отвода нечистот привлекает все большее внимание.

Рациональное устройство канализации рассматривалось раньше значительной частью населения и ее представителями скорее как роскошь, чем как необходимость, по крайней мере, когда дело касалось денежных расходов на такие нужды, но сейчас замечается тенденция в сторону увеличения расходов на канализацию и канализационные устройства.

Сооружение пожарных депо, полицейских станций и других общественных построек обнаруживает сравнительно устойчивый рост, хотя эта отрасль не имеет особого значения. Замечается тенденция к более тщательному использованию площади и отказу от больших помещений, как средства придавать отличительный характер общественным зданиям. Зато уделяется больше внимания художественной отделке и расположению здания.

Постройка учебных заведений. Огромная программа школьного строительства в послевоенный период выдвинута увеличением количества молодых людей, посещающих средние школы и колледжи, а также консолидацией сельских школ. Студенты приезжают в школы на автомобилях или автобусах, что тесно связано с увеличением числа автомобилей и с улучшением дорог.

Многим школьным строениям предполагается придать монументальный характер, снабдив их хорошо подобранным оборудованием для лабораторий, ручного труда, гимнастических упражнений, построив бассейны для плавания и другие средства для физической тренировки и отдыха. Повидимому, однако, у руководителей школьных отделов сложилось мнение, что они едва ли в состоянии идти навстречу большому росту количества учащихся, так как во многих городах существует еще до сих пор большое количество школ, которые совершенно не отвечают современным условиям освещения, вентиляции, оборудования и не имеют надлежащих площадок для отдыха и игр.

Заметно улучшилась проектировка школьных зданий. Многие архитекторы тщательно занимаются этим делом и выбрали школьное строительство своей специальностью. Прежде чем приступить к составлению проекта, все нужды подвергаются тщательному рассмотрению. Часть ответственных местных руководителей школьного дела хорошо знакома с постановкой его в других местностях, и это в свою очередь ведет к предъявлению требований на то наилучшее, что может быть при данных условиях достигнуто. Расширению школьного дела содействовало то значение, которое придается образованию все большим числом семейств, посылающих детей в школу. Ему способствовало также наличие прекрасного рынка для размещения фондовых бумаг, выпускаемых школами и освобождаемых от налога. Наличие такого рынка укрепляет финансовое положение школ. Затраты на развитие школьного дела редко встречают возражения.

Больницы и институты. Растущее строительство больниц и других институтов является результатом общего понимания того значения, которое имеют специальные устройства и оборудования в деле ухода за больными. Это отчасти является следствием прогресса в области испытанных средств для диагноза и лечения болезней: *x*-лучей, бактериологических лабораторий, пульмоторов и гидротерапии. В то же самое время, благодаря относительной тесноте жилых помещений, занимаемых многими семьями, трудно провести уход за больными на дому. Характерно, что больницы получили блестящую поддержку со стороны частных жертвователей, и общее процветание страны, наблюдавшееся в последние годы, привело к увеличению как частных, так и общественных пожертвований на постройку подобных больничных зданий.

Предприятия общественного пользования. Грандиозное развитие промышленности по производству и распределению электроэнергии является выдающейся чертой прошедшего десятилетия. Основными причинами развития этой промышленности являются

открытие и применение более экономных методов передачи энергии на дальние расстояния, лучшее распределение нагрузки посредством кольцевания станции и большое удешевление производства энергии с помощью улучшения проектировочного дела. Эти усовершенствования описаны в главе, посвященной промышленности.

С точки зрения строительства, эти успехи, привлекавшие за последние три года более 750 млн. долл. ежегодных вложений в новые установки и оборудования, являются очень важными, так как они были предприняты компаниями большой финансовой мощи. Большинство этих компаний располагает действительной монополией на обслуживание определенной территории и имеет достаточно средств избегать преждевременных вложений или параллельных затрат. Одобрение проектируемых установок общественными комиссиями служит дальнейшим самостоятельным фактором ограничения излишних строителств.

Газовые компании, электрические железные дороги, телефонные и телеграфные компании имеют подобные же основания для тщательного обдуманного расширения своей деятельности в меру роста требований со стороны потребителей.

Железные дороги, находясь под наблюдением Междугштатной комиссии по торговле, стремились достичь эффективной экономии в эксплуатации и обеспечить средства для обслуживания растущего движения. Их вложения направлялись на усовершенствование существующих линий, включая постройку новых узлов.

Предприятия общественного пользования, располагая умелым техническим аппаратом, играли руководящую роль в деле применения усовершенствованных орудий, сберегающих рабочее время. Моторные платформы, снабженные отверстиями и подъемниками для установки телефонных и телеграфных мачт, в настоящее время широко известны. Железнодорожные, телефонные и телеграфные компании являются главными потребителями химически пропитанных лесных материалов.

Железные дороги вложили большие суммы денег в приобретение автомобилей для перевозки людей и материалов к месту работ.

Имеется особый тип автомобилей, оборудованных газо-электрической станцией, которая дает ток для привода таких инструментов, как, например, точильные камни, переносные рельсовые пилы и сверла, электрические долота, переносные пилы, речные осветительные приборы и приводимые в движение электричеством воздушные компрессоры. Баласто-машины, применяемые для очистки баласта, сберегают значительное количество труда. Под-

шипники и оси смазываются посредством разбрызгивающих машин. Сорные травы уничтожаются большими сжигающими машинами. Пневматические и электрические трамбующие машины и машины, выполняющие канавные работы, также удешевляют стоимость работ, улучшая и сохраняя железнодорожное полотно.

Предприятия общественного пользования, действующие в городах, широко используют копальные машины и различные типы пневматических инструментов, служащих для раскапывания мостовых и для прокладки и ремонта коллекторов и линий труб.

С точки зрения экономики, постройку шоссе и других видов предприятий общественного пользования, которые только что были перечислены, можно сравнить с проведением железных дорог в Соединенных штатах в продолжение последней четверти XIX столетия, когда шло расширение железнодорожных линий на еще неосвоенных территориях. В тот период расширение дорог заключало в себе большой спекулятивный риск, так как будущие доходы зависели от неизвестных факторов как в смысле общих размеров возможного движения, так и в смысле сроков, в течение которых движение могло бы развернуться. Более того, в это время конкурирующие компании иногда строили параллельные дороги, совершенно не требовавшиеся по существовавшим тогда условиям.

В сравнении с тем, что было во времена прошлого поколения и даже в довоенное время, новое строительство предприятий общественного пользования отличается в настоящее время гораздо большей устойчивостью.

IV. Труд.

В прошлом десятилетии замечалась тенденция к уменьшению числа рабочих часов, хотя 44 рабочих часа в неделю являются обычными к началу 1919 г. Местами делались попытки к укорочению длинных недельных рабочих периодов, и в течение последних двух лет некоторые отрасли индустрии в ряде городов перешли на пятидневную неделю в 40 часов. Президент профсоюза маляров докладывал, что 45 тыс. человек или одна треть членов этого союза уже работала по пятидневной неделе к концу ноября 1927 г. Общее мнение союзов строительных рабочих сводится к тому, что с 1921 г. шло повышение шкалы заработной платы, но нельзя особенно доверять этому мнению, так как в некоторых случаях ставки заработной платы могли быть только номинальными и быть ниже и выше среднего уровня действительно уплачиваемой заработной платы.

Но замечается определенного стремления ни к отказу, ни к развитию соглашений, которые ограничивают наем на строительные работы квалифицированных членов профсоюзов. В строительных отраслях, начиная с 1921 г., было необыкновенно спокойно в смысле конфликтов между предпринимателями и рабочими. Эта свобода от забастовок была достигнута благодаря деятельности Национального бюро принудительного разбирательства в строительной промышленности (National Board for Jurisdictional Awards), основанного в 1919 г. и состоящего из представителей предпринимателей, архитекторов, инженеров и строительных союзов труда. Хотя рабочие представители были после 1927 г. выведены из состава Бюро, но все же ни одной значительной забастовки с тех пор не отмечалось.

Успехи в этом направлении действительно устранили наиболее серьезные препятствия в деле стабилизации строительства. Диспут на тему, который из двух классов — субподрядчики (мастера) или механики — должен выполнять известный род работ, входящих в проекты, часто приостанавливал выполнение проектов и тем лишал работы тысячи других работников, занятых в других, связанных с этим отраслях. Это причиняло лишние потери собственникам, подрядчикам и обществу в целом.

Количество квалифицированных строительных рабочих, которых давала иммиграция, заметно уменьшилось, и промышленность столкнулась с проблемой подготовки компетентных мастеров. Вопрос частично решался путем продвижения рабочих, начавших работу в качестве поденщиков и на элементарных процессах и постепенно приобретших опыт и навык, не пройдя формального обучения. В ряде городов были приняты меры к поощрению ученичества для некоторых профессий. Работа проводилась совместно с Федеральным бюро профессионального образования. Полученный опыт и накопленный учебный материал являются к настоящему времени, может быть, наиболее значительными результатами этих экспериментов. Учреждение национальной школы, покровительствуемой ассоциацией заводчиков фасонного кирпича, показывает, как много можно сделать с помощью хорошо организованных мер.

V. Работа групп, групповых объединений и общинных управлений.

Послевоенный период характеризуется стремлением групп, групповых объединений и общественных управлений разрешить проблемы строительной промышленности и ее отношений к обществу. Американский строительный совет, основанный в 1922 г., представляет ведущие группы, связанные со строительством.

В состав его входят архитекторы, инженеры, крупные подрядчики, субподрядчики, строительные рабочие; производители материала и оборудования, продавцы материалов и оборудования, организации финансовые, складские, ипотечные, бухгалтерские, страховые, строительные и ссудные; торговые палаты и бюро промышленности; представители строительных отделов предприятий общественного пользования, представители федеральных, штатных, окружных и муниципальных бюро или их отделов, занимающихся строительством; представители национальной ассоциации строительных бирж, ассоциаций предпринимателей строительного дела и т. п. организаций и федераций, в которых представлены интересы строительного дела. В некоторых городах в послевоенное время созываются строительные конгрессы, в которых участвуют подобные группы, в том числе объединения рабочих строителей. Некоторые конгрессы особенно занимались вопросом сезонной стабилизации, а некоторые много сделали для поощрения рабочего и технического персонала, выдавая механикам медали и удостоверения о достаточной технической подготовке.

Наблюдалась, как уже было указано, успешная работа в области сезонной стабилизации строительной деятельности, расплаивки городов и районов, улучшения документации, обновления строительных кодексов, более заботливого подбора и экономичного использования строительных материалов в проектах, повышения квалификации рабочих и более тщательного изучения таких, например, вопросов, как мощность нагревающих аппаратов для строений различного типа. Так как число членов торгово-промышленных ассоциаций и технических обществ возросло, то научные достижения легче проникали в жизнь и получали более широкое применение. Развитие «упрощения ассортимента» (симплификации) и рекомендованных стандартов объединило многие группы.

Так как подобная работа сделалась общей, то различные группы, входящие в строительную промышленность, мобилизовались для нее и все более попадали под контроль общественности. В то же время имеется меньше указаний на неблагоприятный контроль цен местными объединениями — один из крупных недостатков строительной промышленности различных периодов прошлого.

Общее употребление рекламированных в национальном масштабе товаров затруднило соглашения о поднятии цен на местах; к тому же результату вела более интенсивная конкуренция между заменяющими друг друга материалами.

VI. Выводы.

Период после 1922 г. характеризуется высоким уровнем строительной деятельности. Это способствовало устойчивости во многих

других национальных отраслях промышленности, как, например, железнодорожный транспорт и производство строительных материалов. Эта устойчивость общего объема строительства была достигнута, несмотря на некоторые отклонения вверх и вниз по отдельным городам и районам, несмотря на различные сдвиги для разных видов строительства, как, например, общественные работы и жилищное строительство, и несмотря на то, что стоимость строительных издержек возросла по сравнению с довоенным временем в большей мере, чем общий индекс цен. Постройка становилась более национальной в отношении стандарта и более независимой от местных финансовых условий. Большинство построек было хорошо сконструировано не только с точки зрения архитектуры и техники, но и по своей приспособленности к условиям местоположения и возможному спросу. Различные группы, образующие промышленность, находятся в большем взаимном контакте и больше сотрудничают с другими группами.

И при выборе проектов стройки и при выборе способов строительства сильно возросло доверие к опытным инженерам, нашли более быстрое применение результаты интенсивных исследовательских работ, и создан более крепкий контакт между производителями строительных материалов, проектировщиками, конструкторами и собственниками постройки. В области строительных материалов нашла более широкое применение стандартизация размеров, спецификаций и номенклатуры. Промышленные ассоциации и технические институты стали проводить более широкую исследовательскую работу во всех этих областях.

Организованная в национальном масштабе реклама содействовала более интенсивной конкуренции. Благодаря улучшению проектирования и употреблению оборудования, берегающего труд, получена более значительная экономия при постройке дорог и в некоторых других видах инженерных сооружений, расходующих большое количество материалов; эта экономия, однако, менее заметна при постройке больших зданий и еще менее при стройке небольших домов. Все же имеется налицо улучшение в проектировке зданий как в отношении расположения и архитектуры, так и в отношении экономного использования материала. Здания более полно и более тщательно оборудованы, более прочны и долговечны. Промышленные ассоциации, профессиональные группы и исследовательские институты сильно способствовали техническим усовершенствованиям, а строительные кодексы все более приспособлялись к новым условиям развития. Процесс производства строительных материалов все больше переносился на фабрики, заводы, карьеры, так что на местах стройки оставалось все меньше работы. Время, потребное для большинства ти-

пов строительства, уменьшилось, — тенденция, в большой степени стимулированная во время войны.

Объем строительных работ, ныне превышающий 7 млрд. долл. в год, находится в более устойчивом соответствии с национальным доходом и сбережениями, чем до войны.

Относительно большая часть строительства проектируется ныне с расчетом на условия длительного периода. Большие программы строительства предприятий общественного значения заботливо предусматривают экономическое обслуживание растущих нужд территорий, входящих в район их деятельности. Наоборот, железнодорожное строительство было в течение последней трети XIX столетия часто весьма спекулятивным или создавало параллельное оборудование. Распланировка и районирование городов, более тщательное изучение вопроса индивидуальными собственниками дали возможность улучшить расположение зданий и общественных учреждений, причем установлено большее соответствие между теми и другими. Сознательные усилия к согласованию сроков строительства с условиями рабочего рынка и условиями рынка материалов помогли сократить интенсивность сезонных и других временных колебаний.

Большой рост населения в последние годы, связанный с иммиграцией, и резкая тяга фермерского населения в города усилили спрос на жилища в городах. Расширение годной для заселения земельной площади в городах и вокруг них, подкрепляемое усиленной потребностью в отдыхе на открытом воздухе и ставшее возможным благодаря хорошим дорогам и автомобилям, привело к заметному росту пригородов и дач. Строительство квартир для сдачи в наем, в особенности для взрослых, возросло.

Установление минимальных стандартов света, воздуха и санитарных условий в новых зданиях и заброшенность домов в районах с плохими домами указывают на улучшение жилищных условий.

Наблюдается заметное уменьшение конфликтов между трудом и капиталом. Пятидневная неделя, проектируемая в различных городах и в различных производствах, ныне готовится к проведению в жизнь путем соглашений, охватывающих многие тысячи рабочих.

Меры, принимаемые группами, соединениями групп и общинными управлениями в области таких вопросов, как сезонная стабилизация, улучшение документации, усовершенствование архитектурного чертежа, стандартизация, упрощение ассортимента и кредитование, приобрели в течение изучаемого периода более широкий размах и сделались более интенсивными.

ГЛАВА IV. ТРАНСПОРТ.

ЧАСТЬ ПЕРВАЯ.

ЖЕЛЕЗНЫЕ ДОРОГИ.

Вильям Кенвингем.

Новейшая реорганизация американских железных дорог и улучшение работы железнодорожного транспорта были охарактеризованы одним выдающимся авторитетом как «едва ли не самое замечательное промышленное достижение со времени войны»¹.

В настоящем исследовании, посвященном экономическим изменениям в железнодорожном деле, управлении и работе железных дорог в период после 1920 г., мы намерены рассмотреть в последовательном порядке важнейшие моменты, касающиеся капитальных затрат на различные усовершенствования, финансовой организации, грузооборота, конкуренции автомобильного транспорта, товарных и пассажирских тарифов, условий труда, успешности эксплуатации, чистого дохода, оценки капитала и консолидации и железнодорожных компаний.

I. Капитальные затраты.

Характерную черту в развитии железнодорожного дела послевоенного периода составляют крупные и непрерывные затраты на развитие и улучшение путей, на сооружения, на увеличение пропускной способности узловых пунктов, сигнализацию, паровозы и вагоны. С 1920 по 1927 г. включительно капитальные затраты в железнодорожном деле выразились общей суммой почти в 6 млрд. долл. Сумма эта делится примерно поровну между:

¹ Annual Report of Herbert Hoover, Secretary of Commerce, for the fiscal year, 1926.

1) железнодорожными путями и сооружениями и 2) подвижным составом — паровозами и вагонами.

Добавочные вложения не увеличили протяжения путей, но привели к увеличению колеи.

Количество единиц подвижного состава не изменилось, но повысилась средняя мощность поезда единицы и мощность всего состава в целом.

Наблюдавшееся за десятилетие, предшествовавшее апрелю 1917 г., когда Соединенные штаты вступили в мировую войну, понижение чистого дохода железных дорог принудило к сокращению прежней нормальной программы расходов на расширение и усовершенствование железнодорожного оборудования и подвижного состава. Вся политика железнодорожных компаний сводилась к тому, чтобы поддерживать дороги на уровне, позволяющем справиться с требованиями все растущего товарного и пассажирского движения. После 1910 г. такую политику могли продолжать только относительно немногие компании. Финансовое положение дорог в целом было тяжелое, особенно в последней части пятилетнего периода между 1910 и 1915 г. Многие из них вынуждены были прибегнуть к субсидиям со стороны государства. Угрожающее положение это приписывалось главным образом растущему бремени затрат благодаря сильному росту цен на материалы и припасы, повышению ставок заработной платы, нежеланию Междугосударственной комиссии по торговле санкционировать повышение тарифов. Кроме того замедление нормального роста движения препятствовало снижению среднего расхода, падающего на единицу, которое было бы возможно при расширении грузооборота. Первым следствием мировой войны в конце 1914 г. и в продолжение 1915 г. было сокращение всей вообще торгово-промышленной деятельности, и это отразилось неблагоприятно на доходности железных дорог. Чистый доход с железных дорог составлял в 1909/10 отчетном году (с июля по конец июня) 800 млн. долл., а в 1915 упал до 679 млн. долл.

В 1916 г. торгово-промышленная деятельность оживилась, благодаря заказам союзников на военное снаряжение и лихорадочной работе по сооружению и эксплуатации предприятий, занятых изготовлением военных материалов. Это отразилось благоприятно и на железнодорожном транспорте. Чистый доход от эксплуатации железных дорог подскочил с 679 млн. долл. за год, оканчивающийся 30 июня 1915 г., до 1 058 млн. долл. за календарный 1916 г. С точки зрения чистой прибыли на вложенный в железные дороги капитал, 1916 г., давший 60%, был лучшим годом для железнодорожного дела. Благоприятные результаты были возможны благодаря достаточному запасу неиспользованного по-

движного состава, позволявшему справиться с увеличением движения без серьезной перегрузки, так что экономический закон возрастающей доходности проявился в полной мере.

Не будь последующих осложнений, возможно, что повышение чистой доходности позволило бы железным дорогам возвратиться к прежней нормальной программе усовершенствований и расширений, а их оборудование и подвижной состав могли бы оказаться на уровне, удовлетворяющем потребности даже большего объема движения. Но найти нужные деньги было трудно. Капиталистов гораздо больше привлекали перспективы, открывавшиеся в области промышленности. Приобретение материалов и обеспечение рабочей силой также сделалось затруднительным, так как заводы, изготовлявшие оружие и другое военное снаряжение, в состоянии были платить более высокие цены, чем железные дороги. Затем, когда Соединенные штаты сами приняли участие в войне, последовала мобилизация и началось в большом масштабе сооружение военных лагерей, судов, аэропланов и расширение заводов военного снаряжения.

Железные дороги приняли необходимые меры, чтобы справиться с сильно возросшими требованиями по перевозкам, добровольно объединившись для совместных операций под контролем Военного железнодорожного бюро и прекратив конкуренцию. Однако успех был непродолжителен, так как на пути стояли слишком большие препятствия. Дальнейшее увеличение движения привело к перегрузке железных дорог, обслуживающих берег Атлантики, и вызвало заторы подвижного состава. Оборудование и подвижной состав оказались недостаточными в условиях нарушения очередности перевозок в пользу привилегированных грузов; железнодорожные компании не в состоянии были на подходящих условиях добыть деньги на приобретение крайне необходимых добавочных транспортных средств и на погашение срочных обязательств; организация военных отрядов и спрос на производство предметов военного снабжения сократили запас свободной рабочей силы; железнодорожные служащие, раздраженные растущей разницей между их жалованьем и заработной платой рабочих других предприятий, требовали прибавки, угрожая в противном случае забастовкой; в заключение возникли серьезные сомнения в том, не нарушают ли железные дороги своим добровольным объединением акт Шермана. Совокупность всех этих обстоятельств и, в особенности, серьезные заторы в движении заставили президента Вильсона, в порядке военной необходимости, передать управление железными дорогами с 1 января 1918 г. в ведение правительства, в лице главного директора железных дорог.

О результатах федерального контроля и эксплуатации железных дорог с 1 января 1918 г. по 1 марта 1920 г. следует только заметить, что железнодорожное дело, полностью унифицированное и сосредоточенное под ранее невиданной властью главного директора, в сущности говоря, превратилось в отрасль правительственной деятельности. Затормозка движения была ликвидирована в течение немногих месяцев.

Капитал, настоятельно требовавшийся для подвижного состава и прочего оборудования, дал был правительством. Заработная плата была повышена. Товарный и пассажирский тарифы увеличены.

Перевозка товаров не первой необходимости была урегулирована введением системы разрешений. И вот, по объему перевозок 1918 г. превзошел все предыдущие годы, и железнодорожное дело было действительно координировано с потребностями действующих армии и флота и связанных с ними правительственных функций.

Перечень событий довоенного и военного времени дан здесь в качестве фона для обозрения политики железнодорожных мероприятий в отношении капитальных затрат со времени начала войны. Необходимо помнить, что нормальное развитие их замедлено было низкой доходностью в период, непосредственно предшествующий войне, и недооборудованием железных дорог по сравнению с повышенными потребностями движения военного времени.

Не следует также упускать из виду, что капитальные затраты, произведенные за время действия федерального правительственного контроля, определялись прежде всего специальными требованиями увеличенного воинского движения, производившегося под централизованным контролем, и только отчасти согласовались с соображениями, которыми руководствовались бы сами железнодорожные компании в своих корпоративных и индивидуальных интересах в условиях конкуренции. Другими словами, капитальные затраты в период военного контроля (выразившиеся в сумме 1 200 млн. долл.) определялись преимущественно настоятельными требованиями текущего момента, но не дальновидными расчетами отдельных железнодорожных компаний и не нуждами железнодорожного движения, рассчитанного на нормальные условия конкуренции. Большая часть программы была утверждена и начала проводиться в жизнь в 1918 г., но оставшаяся немалая часть была перенесена на 1919 г.

Крупные суммы были выданы правительством из особого оборотного фонда, учрежденного с этой целью федеральным контрольным актом, но издержки эти, за некоторыми незначитель-

ными исключениями, впоследствии приняли на себя железнодорожные компании. Распределение капитальных затрат, согласно отчету главного директора от 1920 г., дано в табл. 1.

Таблица 1. Капитальные издержки в период правительственного контроля
(в долларах)

Статьи	1918	1919	За 2 года.
Железнодорожное полотно и пути	294 000 000	247 000 000	541 000 000
Ремонт наличного подвижного состава	19 000 000	21 000 000	40 000 000
Закупка нового состава железными дорогами . .	161 000 000	64 000 000	225 000 000
Закупка нового состава Железнодорожным управлением Соединенных штатов	118 000 000	239 000 000	357 000 000
Всего в 1918 и 1919 гг.	592 000 000	571 000 000	1 163 000 000
Сметные предположения затрат на январь и февраль 1920 г.	—	—	37 000 000
Итого	—	—	1 200 000 000

1920 г. был для каждой компании в отдельности годом восстановления и приведения в порядок дорог, бывших ранее под контролем федерального правительства. 1920 г. характеризовался также усиленным железнодорожным движением, которое протекало не без значительных опозданий и было не вполне удовлетворительно из-за недостатка вагонов. ✓

В стремлении к улучшению оборудования и вагонов были произведены значительные затраты на ремонт и дополнительные сооружения. Валовые капитальные затраты в этом году достигли 653 267 тыс. долл.

В 1921 г. наблюдалось заметное затишье в железнодорожном движении и сокращение доходов, но программа улучшений проводилась прежним порядком. Капитальные издержки в этом году составили 557 035 тыс. долл., а в 1922 г. — 429 273 тыс. долл.

Значительные расходы за эти три года, с 1920 до 1922 г. включительно, остались, однако, далеко позади издержек последующих лет. Начиная с 1923 г., руководители железнодорожных компаний, действуя совместно через посредство ассоциации железнодорожных администраций, приняли меры к завоеванию общественного доверия и расположения и взяли на себя обязательство выполнить программу усовершенствования транспортного дела в соответствии с требованиями времени.

В ожидании усиленного железнодорожного движения и боясь повторения перебоев из-за недостатка вагонов или каких-либо других затруднений, каждая железнодорожная компания поставила себе целью поднять свою техническую производительность.

Для этого понадобились более щедрые и обширные ассигнования на различные улучшения.

Объединенные в американскую железнодорожную ассоциацию, железные дороги, начиная с 1923 г., публикуют отчеты, составленные Бюро железнодорожной экономики. Отчеты показывают ежегодные капитальные издержки железных дорог I класса². Цифры для годов 1920—1927 включительно даны в табл. 2.

ТАБЛИЦА 2. Капитальные затраты и чистый прирост вложений в пути и оборудование железных дорог I класса и их вспомогательных линий с 1920 по 1927 г. включительно

(в долларах)

Год, заканчивающийся 31 декабря	Валовые капитальные за- траты по данным Бюро железнодорожной экономики	Чистые добавочные вложения в пути и оборудование (по данным комиссии)
1920	653 267 000	551 459 000
1921	557 035 000	442 043 000
1922	429 273 000	362 090 000
1923	1 059 149 000	808 208 000
1924	874 743 000	714 261 000
1925	748 191 000	579 975 000
1926	835 086 000	652 419 000
1927	771 552 000	698 089 000
Всего за 8 лет	5 978 206 000	4 808 514 000
В среднем за год	747 287 000	601 064 000

Цифры Бюро железнодорожной экономики во всех случаях превышают данные Междугосударственной комиссии, так как данное бюро не делает вычета стоимости выбывающего имущества и не производит других поправок. В табл. 2 включен также и чистый прирост основного капитала железных дорог I класса и их вспомогательных линий, принятый комиссией с учетом выбывающего имущества и других расходных статей.

Первая колонка табл. 2 показывает суммы кассовых расходов на расширение, добавления и ремонт; вторая колонка дает представление о чистых суммах дополнительных капитальных вложений в имущество. Разница между обеими колонками состоит

² По классификации Междугосударственной комиссии по торговле к I классу относятся железные дороги, оперативные доходы которых превышают 1 млн. в год; к II классу — те, доходы которых составляют от 100 тыс. до 1 млн.; к III классу причисляются все остальные с доходом, не превышающим 100 тыс. Грузооборот всех дорог в 1926 г. составлял по I классу — 90,63%; по II классу — 6%; по III классу — 2,32%. Остальные 1,05% приходятся на долю немногих мелких железных дорог, не обязанных отчетностью перед комиссией. Из общих оперативных доходов железные дороги I класса дали 97,30%, II класса — 1,49% и III класса — 0,7%.

главным образом в том, что к операционным издержкам, или к счету прибылей и убытков присоединены соответствующие кредиты на капитальные вложения по выбывшему или брошенному имуществу. Валовые кассовые издержки на усовершенствования построек и оборудований в течение 8 лет, с 1919 по 1927 г. включительно, составляют в среднем почти $\frac{3}{4}$ млрд. за год. Чистые капитальные вложения в среднем за год составляли в этот период 601 604 тыс. долл., что соответствует увеличению на 3% в год.

Интересно заметить, что в то время как затраты, произведенные за весь этот период на железнодорожное полотно и пути, и издержки на подвижной состав выражались в почти равных суммах, в процентном отношении траты на подвижной состав понижались.

В 1920 г. они составляли 60%, а в 1925 и 1926 гг. — уже всего только 37 и 36%.

На табл. 3 показана подробно сумма чистых вложений в пути и подвижной состав, а также процентное отношение по трем основным счетам.

Следующая табл. 4 служит дополнением. В основание ее положены данные Бюро железнодорожной экономики. В ней показаны валовые капитальные издержки с 1922 по 1927 г. включительно, подразделенные на рубрики: подвижной состав, пути и постройки. Следует заметить, что из общего разряда «подвижной состав» на товарные вагоны пошло 60% всей суммы валовых расходов, или 30% общей суммы всех валовых капитальных расходов.

Улучшение железнодорожного полотна и построек. Об эффективности капитальных затрат со времени войны, поскольку эффективность поддается количественному измерению, можно ныне судить по изменениям в количестве физических единиц. В области путей и построек подходящие единицы могут быть установлены лишь в немногих статьях, но подвижной состав поддается с этой точки зрения почти полному учету.

С 1913 г. общее протяжение железных дорог, т. е. протяжение железнодорожного полотна, независимо от количества путей, мало изменилось. Протяжение эксплуатируемых дорог равнялось в 1913 г. 253 470 милям. В 1916 г. оно составило 259 211 миль. Произведенные за это время удлинения железнодорожного полотна были почти сведены на-нет тем, что часть дорог была заброшена. Общее протяжение эксплуатируемых железных дорог в 1927 г. равнялось 259 639 милям.

Если исчислять общее протяжение всех колеи (а не протяжения полотна или первой колеи), то изменения окажутся

Таблица 3. Чистый расход на вложения в пути и подвижной состав по генеральным счетам на железных дорогах I класса и их вспомогательных линиях за время с 1920 до 1927 г. включительно

(в долларах)

Г о д ы	Путн	Подвижной состав	Разные	Всего
1920				
Всего	213 793 000	333 422 000	4 244 000	551 459 000
%-ное отношение	39	60	а)	100
1921				
Всего	186 821 000	251 459 000	3 763 000	442 043 000
%-ное отношение	42	57	а)	100
1922				
Всего	219 597 000	139 444 000	3 019 000	362 060 000
%-ное отношение	60	39	а)	100
1923				
Всего	336 608 000	466 278 000	5 324 000	808 208 000
%-ное отношение	42	58	а)	100
1924				
Всего	346 330 000	361 022 000	6 899 000	714 251 000
%-ное отношение	48	51	а)	100
1925				
Всего	360 526 000	216 009 000	3 440 000	579 975 000
%-ное отношение	62	37	а)	100
1926				
Всего	416 371 000	232 694 000	3 354 000	652 419 000
%-ное отношение	64	36	а)	100
1927				
Всего	522 482 000	163 614 000	11 973 000	698 069 000
%-ное отношение	75	23	2	100
И т о г о	2 692 526 000	2 163 942 000	42 046 000	4 898 514 000
%-ное отношение	54	45	1	100

а) Меньше одного процента.

Таблица 4. Валовые капитальные издержки железных дорог I класса и их вспомогательных линий с 1922 по 1927 г. включительно

(в долларах)

Название предметов	Сумма	Процентное отношение
Паровозы	597 510 000	12,3
Товарные вагоны	1 449 695 000	30,4
Пассажирские вагоны	264 375 000	5,6
Остальное оборудование	107 638 000	2,3
Всего на подвижной состав	2 419 678 000	50,6
Добавочные пути и материалы для них	727 487 000	15,2
Рельсы более тяжелого типа	196 656 000	4,1
Мастерские и дело	218 146 000	4,6
Остальные улучшения	1 207 128 000	25,5
Всего на пути и постройки	2 348 417 000	49,4
И т о г о	4 767 995 000	100,0

более значительными. Общее протяжение колеи в 1913 г. было 379 508 миль. С тех пор, несмотря на наличие заброшенных путей, наблюдается постоянное абсолютное увеличение и общее протяжение к 1927 г. достигает 424 737 миль, увеличившись с 1913 г. на 11,9⁰/₀. Изменения, происшедшие со времени войны, показаны на табл. 5.

Таблица 5. Длина в милях эксплуатируемых железнодорожных путей по всем дорогам с 1920 по 1927 г. включительно

Г о д	Первая колея	Другие глав- ные колеи	Запасные и побочные колеи	Всего
1920	259 941	30 894	109 744	406 579
1921	258 302	37 614	111 555	407 531
1922	257 425	37 898	114 048	409 359
1923	258 084	38 097	116 212	412 993
1924	258 238	39 915	116 874	415 026
1925	258 631	40 962	118 361	417 954
1926	258 815	41 686	120 840	421 341
1927	259 639	42 071	123 027	424 737
Увеличение: %-ное отношение 1927 г. к 1920 г.	а) 0,1	14,0	12,1	4,4

а) Уменьшение.

Протяжение первой колеи в 1927 г. в сущности было почти то же, что и в 1920 г. Общая длина путей увеличилась главным образом за счет прокладки второй и дальнейших параллельных колеи. Подобное же удлинение, большее в абсолютных цифрах, но несколько меньшее в относительном выражении, наблюдается в запасных и побочных колеях.

Цифры эти свидетельствуют о том, что протяжение железнодорожных путей теперь вполне соответствует нуждам транспорта, особенно если принять во внимание конкуренцию со стороны автомобильного транспорта и то обстоятельство, что едва ли железнодорожные перевозки будут в дальнейшем расширяться таким темпом, как в прошлом. Весьма возможно, однако, что будет возникать необходимость расширения провозоспособности уже существующих линий путем сооружения добавочных параллельных и запасных путей и расширение пропускной способности узловых станций. Узким местом в пропускной способности типичной железной дороги всегда были, и остаются до сих пор, узловые станции. Большая часть затрат на капитальное улучшение за последние годы была обращена именно на усовершенствование этих станций.

Провозоспособность железной дороги обычно может быть существенно увеличена введением новейшей автоматической

сигнализации. При ней становится возможным более частое следование поездов друг за другом, сокращается количество остановок поездов и вообще задержек в пути: раньше остановки отнимали от 25 до 35% всего времени пробега поезда между конечными станциями. Насколько распространилась автоматическая сигнализация, видно из увеличения протяжения снабженных ею путей. На исходе 1906 г. было 6 335 миль путей с автоматической сигнализацией, в 1911 г. — 19 737 миль, в 1917 г. — 31 167 миль, в 1921 г. — 37 196 и в 1927 г. — 50 953, т. е. на 37% больше, чем в 1921 г.³ Такое значительное распространение сигнализации, имевшее целью «безопасное сбережение времени», оказывает также большое влияние на возрастающую успешность эксплуатации.

Данных, по которым можно было бы исчислить в определенных единицах изменения в таких материальных элементах, каковы вес рельсов, количество шпал, глубина баласта и прочность мостов, имеется очень мало. По мере повышения требований к путям, полотну и сооружениям, в связи с увеличением веса паровозов и вагонов, растет склонность к применению рельсов более тяжелого типа, к увеличению количества шпал на единицу длины рельса, к употреблению химически обработанных шпал, лучше сопротивляющихся гниению, более тяжелых накладок на шпалах, костылей и рельсовых скреплений, лучшего и более глубокого баласта и к замене легких мостов и акведуков новыми сооружениями, более прочными и долговечными.

Средний вес рельсов на всех главных колеях железных дорог I класса к 31 декабря 1921 года был 82,89 фунта на ярд. К 31 декабря 1927 года вес их равнялся 89,09 фунта на ярд.

По данным Американского института железа и стали, общая продукция стальных рельсов 100-фунтового типа и тяжелее составляла в 1914 г. только 27% всего производства; в 1921 г. — уже 39% и в 1927 г. — 69%. Почти четверть всей прокатки рельсов в 1927 г. составляли рельсы 120-фунтового типа и тяжелее. В настоящее время на многих линиях укладываются рельсы 135-фунтового типа.

Распространение химически обработанных шпал, особенно в последние 6 лет, удлиняя срок их существования, привело к сокращению числа изношенных шпал, ежегодно заменяемых новыми. С 1922 г. общее количество новых шпал, уложенных

³ Сводка сведений, представленных 169 железными дорогами в ответ на анкету Междутатной комиссии по торговле от 22 июня 1927 г.

на ранее построенных путях железнодорожных линий I класса, уменьшилось, несмотря на увеличение длины путей. В 1922 г. было уложено 86 642 тыс. новых шпал, в 1923 г. — 84 435 тыс.; в 1924 г. — 83 073 тыс.; в 1925 г. — 82 717 тыс.; в 1926 г. — 80 746 тыс. и в 1927 г. — 78 340 тыс.

Наряду с уменьшением количества заменяемых шпал выросло число обработанных химическим путем шпал: 40 630 тыс. в 1922 г. и 57 083 тыс. в 1927 г. В 1922 г. химически обработанные шпалы составляли 40% общего количества, а в 1927 г. — 73%.

Паровозы и вагоны. При сравнительном изучении подвижного состава в 1927 и 1920 гг. поражает слабый рост числа товарных вагонов и понижение числа паровозов, несмотря на то, что в 1927 г. продукция тонно-миль увеличилась. При одинаковом фактически числе вагонов в пассажирских поездах уменьшилось число пассажирских вагонов, находящихся в движении. Объясняется это усилением средней мощности паровоза⁴ и товарного вагона и более рациональным использованием подвижного состава, благодаря лучшему оборудованию и усовершенствованию техники эксплуатации. Таким образом при таком же количестве товарных вагонов, как в 1920 г., железные дороги в 1927 г. в состоянии были провезти гораздо больше груза и избежать при этом заторов или просрочек в доставке.

Уменьшение количества пассажирских вагонов объясняется сокращением пассажирского движения.

Число паровозов по всем видам движения на железных дорогах I класса в 1920 г. составляло 64 368. В 1927 г. количество это уменьшилось до 60 868. Однако средняя сила тяги в 1920 г. составляла 36 365 фунтов против 42 803 фунтов в 1927 г. Таким образом общая мощность меньшего количества паровозов в 1927 г. оказалась почти на 11% выше, чем мощность большего количества локомотивов в 1920 г., сверх того усовершенствование типа паровоза не ограничивалось повышением тяги. Шире применяются теперь также всякого рода изобретения, преследующие цели экономии, как то: котлы высокого давления, перегреватели, подогреватели питательной воды и другие усовершенствования в типе паровоза.

Количество товарных вагонов на железных дорогах I класса в 1920 г. было 2 340 761 со средней грузоподъемностью в 42,4 тонны на вагон. В 1927 г. всех вагонов насчитывалось 2 324 101 со средней грузоподъемностью в 45,6 тонны на вагон.

⁴ См. «Улучшение силовых станций», гл. II. «Промышленность», ч. II, стр. 119 и сл.; гл. IV. «Транспорт», ч. II, стр. 312.

Таким образом, хотя в количестве вагонов почти нет изменения, общая грузоподъемная сила, благодаря замене старых вагонов с малой грузоподъемностью, увеличилась на 8⁰/₀.

Товарные вагоны частных железнодорожных веток, используемые железными дорогами на основе аренды, не включены в общий итог. Они составили 203 372 в 1923 г. и 288 446 в 1927 г.

Число пассажирских вагонов на железных дорогах I класса равнялось в 1920 г. 53 501. В 1927 г. их было 53 822. Несколько увеличилось число багажных, почтовых и курьерских вагонов, но зато количество прочих вагонов и вагонов-микст понизилось с 36 814 в 1920 г. до 32 023 в 1927 г. Пульмановские вагоны, которых насчитывалось 7 764 в 1922 г. и 9 017 в 1927 г., не включены в эти итоги. В другом месте уже отмечалось, что сокращение пассажирского движения наблюдалось гл. обр. в отношении местного движения. Вагоны, освободившиеся вследствие уничтожения местных поездов, принадлежат большей частью к старому типу и их устранение не вполне покрыто приобретением нового подвижного состава для сквозных поездов⁵. Подробности изменений в подвижном составе даны в табл. 6.

Таблица 6. Подвижной состав железных дорог I класса с 1920 по 1927 г. включительно

Г о д	Паровые локомотивы а)			Вагоны товарных составов б)				Вагоны пассажирских составов в)	
	Количество	Общая сила тяги в тыс. ф.	Средняя сила тяги в ф.	Количество	Общая грузоподъемность в тыс. тонн	Средняя грузоподъемность в тоннах	Пассажирские вагоны в движении	Всего	
1920	64 863	2 340 761	36 365	2 322 025	98 343	42,4	36 814	53 501	
1921	64 585	2 335 470	36 935	2 315 595	98 504	42,5	31 077	54 331	
1922	64 140	2 401 452	37 441	2 293 389	98 847	43,1	33 997	54 354	
1923	64 939	2 544 115	39 177	2 315 609	101 318	43,8	33 990	54 718	
1924	65 008	2 593 178	39 891	2 348 722	104 149	44,3	33 880	55 040	
1925	63 612	2 588 868	40 668	2 357 221	105 570	44,8	33 131	54 622	
1926	63 312	2 611 238	41 880	2 348 643	105 953	45,1	32 977	54 773	
1927	60 868	2 605 347	42 803	2 324 101	105 819	45,5	32 023	53 904	

а) В 1920 г. имелось 153 электровоза; в 1927 г. их было 449.

б) Товарные вагоны линий частного пользования не включены в это число.

в) Пульмановские вагоны не включены.

Следует отметить все увеличивающееся потребление стали при постройке вагонов. В 1920 г. было 630 150 товарных ваго-

⁵ См. «Износ», гл. II. «Промышленность», ч. II, стр. 129, 139; гл. III. «Строительство», стр. 226; гл. V. «Сбыт», стр. 330.

нов, сделанных целиком из стали, и 886 296 имели стальную раму и деревянный корпус. Из общего числа вагонов 27⁰/₀ были целиком из стали и 38⁰/₀ со стальной рамой, т. е. тех и других — 65⁰/₀. В 1927 г. имелось 799 820 вагонов первого типа и 1 086 986 второго типа, т. е. 34⁰/₀ всего количества стальных, 47⁰/₀ со стальной рамой, всего вместе — 81⁰/₀. В 1920 г. было 15 111 пассажирских вагонов из стали, или 28⁰/₀ общего количества, и со стальной рамой 6 573, или 12⁰/₀, вместе — 40⁰/₀. В 1927 г. их стало в общей сложности 65⁰/₀, т. е. 25 342, причем 47⁰/₀ было целиком стальных и 9 677, или 17⁰/₀, со стальной рамой.

II. Изменения в финансовой организации.

По сравнению с значительными дополнительными капитальными вложениями последнего времени, сумма железнодорожных облигаций увеличилась относительно слабо. В табл. 7 и 8 показано общее вложение капитала на всех железных дорогах, в пути и подвижной состав, начиная с 1920 г., а также общая сумма капитала в акциях и облигациях.

При сопоставлении цифр, приведенных в обеих таблицах, и их отношения к валовому капитальному расходу, выясняются три важных момента ⁶.

1. Совокупные валовые издержки на расширения, добавления и ремонты за годы 1920—1927 включительно (табл. 2) составляет 5 978 296 тыс. долл.

2. Чистый прирост по счету «Вложения в пути и подвижной состав» за тот же период (табл. 7) составил 4 604 551 тыс. долл.

3. Чистый прирост общей суммы капиталов железных дорог (акции и фондированные долги) за тот же период (табл. 8) составлял 1 142 761 тыс. долл.

Из того факта, что были выпущены обязательства всего на сумму 1 142 761 тыс. долл. при добавочном вложении 4 604 551 тыс. долл., очевидно, что большая часть работ по усовершенствованию финансировалась железными дорогами из текущих доходов или прибылей.

⁶ Разница между валовыми капитальными затратами и чистым приростом по счету вложенного капитала объясняется кредитами на вложения и соответствующими издержками на операционные расходы или на изменения в имуществе (удаление, замена или выключение). Счет операционных расходов и имущества должен быть дебитован и счет вложений кредитован первоначальной стоимостью имущества, изношенного в эксплуатации, а счет вложений дебитован первоначальной стоимостью имущества, добавленного или приобретенного взамен изношенного. Чистый прирост по счету вложений может быть капитализирован либо во время производства затрат, либо позднее, но предусмотрительность требует, чтобы обязательства не выпускались на полную сумму.

До 1 июля 1907 г. не было установлено классификации расходов на пути и оборудование, и методы счетоводства на разных железных дорогах не были однородны. Многие процветающие железнодорожные компании придерживались политики отнесения существенной части расходов на улучшения к эксплуатационным издержкам, понижая таким образом счет вложений и создавая скрытые резервы. С другой стороны, некоторые более слабые железные дороги впадали в другую крайность, относя к капиталу суммы, которые следовало бы относить к текущим операциям, и преувеличивая таким путем вложенный капитал, а соответственно этому и текущий чистый доход. В защиту богатых компаний можно сказать, что это «укрывательство» явилось следствием рутинной постановки дела, хотя и принимало форму утаивания чистой прибыли; но что касается политики бедных компаний, то ей нет оправдания, кроме разве финансовых соображений о том, что правильный учет мог бы повлечь за собой финансовые затруднения, обратив внимание публики на недостаточную солидность предприятия. В обоих случаях железнодорожные компании не были связаны определенными инструкциями комиссии, так как первоначальные ее мероприятия по унификации работы дорог не распространялись на счет капитальных вложений. От железнодорожных компаний требовались ежегодные подробные балансы со счетом прибылей и убытков, но им была предоставлена полная свобода в отношении форм отчетности по капитальным затратам. Поэтому балансовый счет «Стоимость пути и оборудования» до 1927 г. не велся единообразно. Нужно полагать, что случаи незачисления на этот счет сумм, из-за отнесения капитальных затрат к оперативным расходам, имели место чаще, чем неправильное внесение на этот счет излишних сумм, с целью преуменьшения оперативных расходов.

Начиная с 1907 г., железные дороги должны были руководствоваться определенными инструкциями комиссии, и дополнительные суммы по счету вложений за последние 20 лет унифицированной отчетности достигли в своей совокупности такого значительного размера, что сомнительная база 1907 г. была сведена к половине теперешнего итога.

На 30 июня 1907 г. бухгалтерская оценка путей и оборудования всех дорог давала сумму 13 030 344 328 долл., а на 31 декабря 1927 г. — 24 453 870 938 долл.

Поскольку нас интересуют здесь только недавние изменения, табл. 7 ограничивается цифрами, относящимися к послевоенному периоду. Отсутствие единой формы отчетности до 1907 г. не нарушает таким образом сравнимости данных за новейший пе-

риод, так как дополнительные вложения после 1907 г. учитывались по единому образцу.

Таблица 7. Вложения в пути и оборудования по всем дорогам на 31 декабря 1920—1927 гг.
(в долларах)

Г о д	Сумма	Г о д	Сумма
1920	19 849 310 046	1924	22 182 267 365
1921	20 329 223 003	1925	23 230 815 985
1922	20 680 168 269	1926	23 880 740 146
1923	21 372 858 161	1927	24 453 870 938

Таблица 8. Капитализации на 31 декабря 1920—1927 гг. всех железных дорог
(в млн. долларов)

Г о д	Вся наличная сумма обыкновенных акций	Вся наличная сумма привилегированных акций	Вся наличная сумма облигаций	Весь наличный капитал	Акции и облигации, принадлежащие железным дорогам	Чистая капитализация
1920	7 216	1 893	12 778	21 891	4 897	16 994
1921	7 275	1 800	13 216	22 292	5 209	17 083
1922	7 307	1 834	13 149	22 290	5 010	17 280
1923	7 398	1 852	13 559	22 839	5 028	17 810
1924	7 539	1 935	14 162	23 836	5 435	18 202
1925	7 602	1 937	14 105	23 644	5 454	18 191
1926	7 560	1 924	14 192	23 677	5 443	18 234
1927	7 083	1 950	13 952	23 614	5 477	18 137

Особое внимание привлекает относительно большая часть дополнительного чистого вложения, финансируемого из доходов и прибылей. Эта солидная политика финансирования применялась, однако не вполне по свободному выбору. Фактически железные дороги, благодаря недостаточному чистому доходу, перед самой войной и непосредственно после нее за известными немногими исключениями не были в состоянии продавать акции, а свои облигации в ранний послевоенный период могли сбывать только при условии высокого процента или со значительным учетом ⁷.

⁷ В продолжение всего периода с 1920 по 1927 г. включительно только 8 компаний — Центральная Иллинойская, Центральная Нью-Йоркская, Чикаго и Сан-Луи, Балтимора и Огайо, Атлантическая прибрежная и Сан-Луи — Сан-Франциско — разместили за наличные несколько значительных пакетов акций. Другие отдельные случаи продажи за наличные стояли в связи с реорганизацией или производились в целях объединения. В 1920 г. Пенсильвенская жел. дор. сочла нужным предложить 7% для того, чтобы продать облигации десяти-

Табл. 9 дает представление о финансовой структуре железных дорог I класса в 1920 и 1927 гг.; в ней показаны важнейшие статьи баланса этих дорог на 31 декабря 1920 и 1927 гг. Приведенные цифры относятся к собственному имуществу железных дорог I класса и потому не включают их вспомогательные линии, не бывшие в эксплуатации. Таблица не содержит полных данных и предназначена только для сопоставления двух периодов.

Создавшаяся для акционерных компаний невозможность, кроме некоторых исключительных случаев, финансировать капитальные усовершенствования последних лет путем продажи акций, повела к нездоровому увеличению процентного отношения фондируемых долгов к общему капиталу. Хотя здесь нельзя установить каких-нибудь определенных строгих правил, все же финансовая осторожность требует, чтобы сумма обязательств держателей акций в контролируемом ими предприятии была хотя бы немного меньше, чем суммы ими вложенные*.

В десятилетие 1890—1900 гг. соотношение фондируемых долгов с общей суммой капитала всех железных дорог колебалось от 50 до 53%. В начале следующего десятилетия фондируемые долги составляли 49% и в конце—56%. Начиная с 1910 г., размер их неуклонно возрастал и с 1923 г. стоял между 59 и 60%. Цифры табл. 9, касающиеся только железных дорог I класса, показывают, что эта пропорция была 57,9% в 1920 г. и 58,1% в 1927 г. Если включить сюда дороги II и III классов, то для 1927 г. отношение фондируемых долгов составит 59%.

летней давности. Великая Северная и Северо-тихоокеанская жел. дороги объединяли свои фонды путем нового выпуска 6½%-ных акций, поступивших в продажу с учетом.

Преобладающая ставка по хорошо обеспеченным протечным облигациям была в этот период и в последующие 1—2 года от 5½ до 6%. Средняя норма процента (не считая учета) по всем новым облигациям, выпущенным в 1922 г., была 5,53%. В 1923 г. она понизилась до 5,29%, в 1924 г.— до 5,19%, в 1925 г.— до 5,16%, в 1926 г.— до 4,88%, в 1927 г.— до 4,84%. Эти средние величины, выведенные Междутатной комиссией по торговле, были бы более показательны, если бы доходность исчислялась не на основе паритетного курса, а на основе фактического курса, но они все же говорят о тенденции к понижению процента по фондируемым долгам железных дорог.

* Ясно, что это вопрос взгляда. Можно доказать, что размещение капитала предприятия общественного пользования вообще не должно преследовать спекулятивных целей и должно приносить ограниченную прибыль, что облигации с их определенной и относительно низкой прибылью менее спекулятивны, чем акции, и что при успешном применении закона о транспорте (Transportation Act) чистый доход с железных дорог будет в общем достаточен для того, чтобы обеспечить регулярную уплату процентов по облигациям с фиксированными процентами в тех случаях, когда дороги вынуждены будут продавать свои акции (примечание Дж. Соуль, директора Национального бюро).

Т а б л и ц а 9. Баланс железных дорог I класса, не включая их недействующие вспомогательные линии, на 31 декабря 1920 и 1927 гг.

С т а т ь и	1920	1927
	В тысячах долларов	
А к т и в		
Вложения.		
Вложения в железнодорожные пути и оборудованно	15 665 749	19 522 613
Улучшения в арендованном ж.-д. имуществе	331 075	454 041
Разное материальное имущество	232 584	150 094
Вложения в родственные компании	4 032 349	4 710 083
Прочие вложения	708 686	905 782
Всего вложений	20 970 443	24 751 613
Текущие средства.		
Касса	369 422	495 846
Различные ценности к получению	793 472	213 184
Материалы и снабжение	755 503	523 651
Специальные депозиты и прочие текущие средства	599 543	483 309
Итого текущих средств	2 518 000	1 715 990
Отсроченные платежи	1 898 417	194 993
Неурегулированные дебиторские счета	874 983	305 984
Всего	26 261 843	26 968 535
П а с с и в		
Акции.		
Акции основного капитала	7 209 735	7 831 282
Акции, выпущенные для конверсии	35 345	1 510
Премии по акциям основного капитала	42 124	48 094
Всего акций	7 287 204	7 880 886
Ассигнования на строительство	2 944	7 139
Долгосрочные долги.		
Фундированные долги	9 690 092	10 511 573
Сертификаты на предъявителя	14 488	4 070
Неурегулированные долги родственным компаниям	310 632	425 937
Итого долгосрочных долгов	10 015 242	10 941 580
Текущие обязательства.		
Займы и срочные векселя	291 952	64 499
Разные платежи	179 608	110 711
Прочие текущие обязательства	1 410 277	1 136 090
Всего текущих обязательств	1 881 837	1 311 300
Отсроченные обязательства	2 305 308	123 447
Неурегулированные кредиты.		
Накопленная амортизация	995 978	1 753 903
Прочие неурегулированные кредиты	832 535	659 288
Итого неурегулированных кредитов	1 828 473	2 443 191
Валовая прибыль.		
Увеличение имущества за счет доходов и прибылей	818 245	859 192
Фундированные долги, погашенные из доходов и прибылей	84 589	82 612
Резервы фонда погашения	51 941	40 030
Разные резервы	36 757	55 463
Прочие прибыли, не получившие специального назначения	101 876	60 104
Итого прибылей	1 093 399	1 097 401
Счет прибылей и убытков — баланс	1 847 436	3 163 641
Итого превышение дохода над расходами	2 940 835	4 261 042
В с е г о	26 261 843	26 968 535

III. Изменения в размерах движения.

Двумя главными показателями размеров железнодорожного грузооборота являются количества коммерческих тонно-миль и коммерческих пассажиро-миль. В этих статьях учитывается не только количество тонн и пассажиров, но также и пройденное расстояние.

Перевозка по железным дорогам в 1920 г. достигла рекордных размеров. Объем движения в тоннах, тонно-милях, в числе пассажиров и в пассажиро-милях был значительно больше, чем в предыдущем рекордном 1916 г. Коммерческая деятельность в 1920 г. вообще была чрезвычайно оживлена в противоположность вялому 1919 г., а гражданское пассажирское движение еще усилилось благодаря демобилизации воинских частей.

За 1920 г. последовало три относительно плохих, с точки зрения грузооборота, года. Количество коммерческих тонно-миль в 1921, 1922 и 1924 гг. было меньше, чем в 1920 г. Однако параллельно оживлению дел в следующие послевоенные годы поднялось и товарное движение, и 1926 г. оказался рекордным, дав 443,7 млрд. тонно-миль для железных дорог I класса. Соответствующие цифры для 1927 г. были 428,6 млрд.; для 1925 г. — 413,8 млрд.; и для 1920 г. — 410,3 млрд.

В противоположность росту тонно-миль в пассажиро-милях наблюдается падение.

Очевидно итог 1920 г. — 46,8 млрд. пассажиро-миль на железных дорогах I класса — еще долгое время не будет превзойден. С этого года в каждом последующем году замечалось значительное понижение как количества перевезенных пассажиров, так и количества пассажиро-миль. Последние составляли на железных дорогах I класса в 1927 г. — 33 млрд., уменьшившись по сравнению с 1920 г. на 13 млрд., или на 25%. Об этом явлении будет еще говориться в следующей главе.

Более подробные данные о товарном и пассажирском движении на дорогах I класса приведены в табл. 10.

При изучении данных о перевезенных товарах в табл. 11, за одним исключением нельзя отметить особенных изменений в тоннаже отдельных товарных групп, перевезенных за период 1920—1927 гг. Каждая товарная группа сохраняет за период 1920—1927 гг. свою долю в общем итоге. Исключение составляют только ископаемые продукты, которые перевозились в меньшем объеме, вследствие забастовок в угольных шахтах в 1921—1922 гг. Тоннаж перевозимого угля составляет такую значительную часть целого, что колебания в этой одной статье могут нарушить процентное соотношение между другими группами товаров и всей

Таблица 10. Товарное и пассажирское движение на дорогах I класса за период с 1920 по 1927 г.

Г о д ы	Товарное движение			Пассажирское движение		
	Количество перевезенных тонн	Тонно-мили	Средняя дальность пробега груза	Количество перевезенных пассажиров	Пассажи-ро-мили	Средний проезд пассажира
1920	2 260	410 306	181,5	1 235	46 849	37,9
1921	1 691	306 840	181,5	1 035	37 313	36,0
1922	1 841	329 285	184,3	967	35 470	36,7
1923	2 334	412 727	176,9	987	37 967	38,5
1924	2 172	398 415	178,8	933	36 091	39,7
1925	2 304	413 814	179,6	893	35 950	40,5
1926	2 405	443 746	180,0	862	35 478	41,1
1927	2 362	428 621	181,5	830	33 648	40,6

Таблица 11. Движение грузов по классам товаров на железных дорогах I класса с 1920 по 1927 г.

Г о д	Всего перевезено тонн (в миллионах)						
	Сел.-хоз. продукты	Животные и продукты животноводства	Ископаемые продукты	Продукты лесоводства	Продукты обрабатывающей промышленности и равные	Перевозка грузов объемом менее 1 вагона	В с е г о
1920	220,0	44,9	1 209,1	195,6	494,6	89,9	2 260,0
1921	222,7	41,8	878,2	148,0	333,0	67,0	1 690,8
1922	230,7	44,8	912,4	171,2	421,8	69,9	1 840,9
1923	220,5	48,9	1 250,2	222,6	517,8	73,6	2 333,6
1924	230,9	48,5	1 114,6	209,4	500,3	68,1	2 171,7
1925	215,1	46,3	1 212,0	210,1	552,5	68,2	2 304,3
1926	223,9	47,0	1 341,6	204,8	579,8	68,2	2 465,4
1927	221,0	46,7	1 271,7	192,7	564,1	65,8	2 361,9

Процентное отношение к общему количеству тонн

1920	9,76	1,99	53,04	8,68	21,94	3,99	100
1921	13,17	2,47	51,94	8,76	19,69	3,97	100
1922	11,99	2,44	49,56	9,30	22,91	3,80	100
1923	9,45	2,09	53,58	9,54	22,10	3,15	100
1924	10,63	2,23	51,33	9,64	23,04	3,13	100
1925	9,33	2,01	52,60	9,12	23,98	2,96	100
1926	9,08	1,91	54,42	8,30	23,52	2,77	100
1927	9,36	1,98	53,84	8,16	23,88	2,78	100

товарной массой. Например в 1921 г. количество перевезенных сельскохозяйственных продуктов было всего на 10% больше, чем в 1920 г., но пропорциональное его отношение ко всему тоннажу

сделало скачок с 9,76 до 13,17%, потому что тоннаж продуктов горной промышленности резко понизился при понижении перевозок всех других групп. Объем перевозок сельскохозяйственных продуктов изменился чрезвычайно мало за весь этот период, его высшая и низшая точки были 230,9 млн. тонн в 1924 г. и 215,1 млн. тонн в 1925 г. То же можно сказать о продуктах животноводства и лесоводства, хотя в них и замечались большие колебания, чем в земледельческих продуктах. Гораздо большая разница наблюдалась в движении продуктов фабрично-заводской промышленности. Оно повышалось и понижалось, гармонируя с колебаниями в перевозках продукции горнодобывающей промышленности. Перевозка грузов партиями менее одного вагона обнаруживает тенденцию к понижению, что указывает на влияние конкуренции грузовых автомобилей.

Оценку железнодорожного товарного движения можно еще сделать по статистике погруженных вагонов, но единица измерения «погруженного вагона» не так показательна, как понятие тонно-миля, так как при учете количества погруженных вагонов не берется во внимание дальность перевозки и нагрузка вагона.

Количество груженых вагонов по понедельно и по годам, начиная с 1920 г., приведено в следующей таблице:

1920	868 000	}
1921	756 000	
1922	831 000	}
1923	958 000	
1924	933 000	}
1925	985 000	
1926	1 021 000	}
1927	995 000	

Первые 11 месяцев 1927 г. — 1 006 000.

Первые 11 месяцев 1928 г. — 1 001 000.

Из сравнения кривых количества погруженных вагонов и тонно-миль видно, что интенсивность колебаний не совпадает. В 1927 г. количество тонно-миль превышало уровень 1920 г. на 4,5%, тогда как количество погруженных вагонов — 14,6%. Разница эта объясняется главным образом меньшей нагрузкой вагонов в 1927 г., но весьма возможно, что статистика погруженных вагонов не так тщательно велась, как учет тонно-миль. В последующие годы разница между этими двумя показателями не так велика. В 1927 г. тонно-мили понизились по сравнению с 1926 г. на 3,4%, а количество погруженных вагонов — на 2,5%.

Средняя дальность пробега груза (по одной железной дороге) мало изменяется, но средняя дальность проезда пассажира (по

одной железной дороге) повышается. Это следует отнести за счет отлива пригородных пассажиров на шоссеиные дороги и за счет некоторого повышения количества пассажиров, едущих на дальнее расстояние. Средние цифры эти, однако, несколько обманчивы, так как тонны и пассажиры, провозимые по нескольким линиям, регистрируются в отдельности на каждой из этих дорог и потом повторно учитываются в итогах. Более правильные индексы перевозки грузов получаются путем деления всего количества тонномиль на общее количество тонн, отправленных впервые; таким путем получается средний пробег тонны по железным дорогам страны, рассматриваемым как единая система. В 1920 г. средний пробег по всем дорогам, вычисленный по такому методу, составил 303,5 мили; в 1921 г. — 304,11 мили; в 1927 г. — 314,75 мили.

Для пассажирского движения такой метод не подходит, так как статистика не делает разницы между общим числом пассажирских перевозок и числом перевозок на дороге отправления. Наряду с систематическим уменьшением общего числа пассажиров, проезжающих по железным дорогам, интересно отметить увеличение числа пассажиров, проезжающих в пульмановских вагонах (включенных в общие итоги). Число пассажиров, перевезенных в пульмановских вагонах в 1921 г., 31 225 324, или 3⁰/₀ общего числа железнодорожных пассажиров. К 1926 г. это количество возросло до 36 073 211, или 4,2⁰/₀ общего числа; в 1927 г. упало до 35 197 178, но так как потери в общем количестве пассажиров были относительно еще больше, процентное отношение осталось то же, т. е. 4,2⁰/₀.

Изменения в соотношениях проездов в пульмановских вагонах, в вагонах местного сообщения и неспальных (кроме местного сообщения) еще более бросаются в глаза, если измерить их цифрами доходности. В 1921 г. пульмановские пассажиры уплатили 31,1⁰/₀ всего пассажирского дохода; в 1927 г. их доля составляла 45,3⁰/₀, при одновременном уменьшении доходности неспальных вагонов с 68,9 до 54,7⁰/₀.

Если же выделить доходы от пассажиров местного сообщения, понижение доходов с пассажирских неспальных вагонов, кроме вагонов местного сообщения, еще более бросается в глаза.

Статистики количества пассажиров местного сообщения до 1922 г. не имеется. В 1922 г. доход от пассажиров этой группы равнялся 6,3⁰/₀, а в 1927 г. — 7,6⁰/₀. За то же время доходность с пассажиров неспальных вагонов (за исключением вагонов местного сообщения) упала с 59,9 до 47,1⁰/₀⁸.

⁸ Эти цифры взяты из очерка Самуила О. Денца, издателя «Railway Age», они приведены им в номере от 19 марта 1927 г.

IV. Результаты конкуренции автомобильного движения.

Пассажирский автомобиль в качестве новейшего способа передвижения существует около 25 лет. Грузовые автомобили и автобусы даже еще моложе. Тем не менее, автомобильная промышленность за четверть века своего существования во многих отношениях перегнала железные дороги с их столетней давностью.

Вложения капиталов в автомобильное производство и шоссе-ное строительство значительно превышают вложения в железнодорожное строительство и оборудование.

Количество служащих в автомобильной промышленности и транспорте выше, чем в железнодорожном деле. Автомобили занимают теперь по стоимости первое место в общей сумме годичной промышленной продукции и третье — среди экспортируемых товаров.

Трудно точно учесть, как отражается распространение частных автомобилей и автобусов на пассажирском движении и распространение грузовых автомобилей на перевозке товаров по железной дороге. Невозможно разграничить, какое количество пассажиро-миль приходится на частные автомобильные поездки ради развлечения и сколько пассажиро-миль сделаны взамен железнодорожного переезда. До известной степени пассажирское движение в автомобилях по шоссе-ным дорогам не конкурирует с железными дорогами. Это движение создано самим автомобилем как таковым, и если бы не было автомобиля, оно все равно не перешло бы к железным дорогам.

Автобусы, напротив, являются опасным конкурентом электрических и паровых железных дорог. Грузовой автомобиль, вытеснив почти совсем лошадиную тягу в городах и расширив зону местных перевозок, отнимает у железных дорог значительную долю перевозок на близкое расстояние и при небольших партиях груза. Почти в каждом городе имеются транспортные предприятия общего пользования с моторной тягой. Затем имеются и законтрактованные грузовики, обслуживающие по контракту только одного клиента или ограниченное число их и, наконец, есть грузовики, принадлежащие отдельным предприятиям, которые эксплуатируют их исключительно для собственных перевозок.

Неуклонное снижение железнодорожного пассажирского движения, начиная с 1920 г. (табл. 11), свидетельствует о силе конкуренции автомобилей. Последние получают все более и более широкое распространение при поездках на сравнительно короткие расстояния как по делам, так и ради удовольствия, которые прежде совершались при помощи железной дороги. В послед-

нее время публика отдает решительное предпочтение автобусу перед вагоном паровой или электрической железной дороги.

Железные дороги не теряют пассажиров, едущих на дальние расстояния. Статистика пульмановских вагонов подтверждает, что количество пассажиров, едущих по железной дороге на дальние расстояния, продолжает, хотя и медленно, возрастать. Но возможно, что это увеличение было бы еще заметнее, если бы не развитие автомобильного и автобусного движения.

Не уменьшается и пригородное движение на железных дорогах. Число пассажиров местного движения неуклонно увеличивается, — почти на 3% в год, начиная с 1921 г. Потери железных дорог ограничиваются почти исключительно движением в поездах, соединяющих близлежащие города или по второстепенным и боковым веткам. Потери эти серьезны, так как и раньше пассажирские поезда местного сообщения всегда были мало доходны, если не бездоходны, а неполная нагрузка увеличила число поездов, валовой доход которых оказывается меньше, чем необходимые издержки. Это привело к сокращению движения поездов и закрытию боковых веток в той мере, в какой это разрешалось регулирующими движением властями. А в результате более редкого движения поездов пассажиры в еще большей степени прибегают к передвижению по шоссе.

Руководители железных дорог озабочены сильным падением пассажирского движения и дальнейшими возможностями конкуренции. Идя навстречу новым формам конкуренции, многие железные дороги, помимо усовершенствования в движении своих маршрутных поездов, организовали еще подсобное автобусное движение и возмещают таким образом часть своих потерь в пассажирском движении, улавливая публику, предпочитающую каучуковые шины стальным. Автобусные линии эксплуатируются железнодорожными компаниями взамен подъездных линий паровых поездов в качестве подсобных линий и даже, параллельно, в качестве дублирующих железнодорожное движение. Непосредственно или через подсобные компании железные дороги эксплуатировали в начале 1928 г. 1 046 автобусов на 10 519 миль расстояния, и этот способ обслуживания все продолжает расширяться. Значение такой новой для железных дорог деятельности видно из того факта, что Американской железнодорожной ассоциацией недавно учреждена новая организация — отделение моторного транспорта названной ассоциации.

Конкуренция грузовых автомобилей в товарном движении не так страшна с точки зрения железнодорожных интересов. Возможности здесь не так широки, как в пассажирском движении. По осторожной оценке транспортной продукции всех грузовых

автомобилей по всем шоссе́йным дорогам, их грузооборот в тонно-милях составляет менее чем 3% тонно-миль грузооборота железных дорог. В перевозке массовых грузов на дальние расстояния железная дорога стоит в настоящее время вне конкуренции. Перевозка того количества грузов, которые перевозит средний товарный поезд с 5—6 человеками прислуги, потребовала бы по крайней мере 140 полно нагруженных пятитонных грузовиков с таким же по крайней мере числом шоферов, причем горючее стоило бы свыше 5 долл. на милю, тогда как на железных дорогах стоимость топлива не превышает 50 цент. на милю. Грузовики не могут успешно конкурировать с железной дорогой, кроме как на ограниченном поле деятельности при перевозке небольших партий, сравнительно высокой ценности груза, на короткие расстояния, или когда комбинация упаковки, перевозки по шоссе и доставки на дом на грузовике сберегает время и предохраняет груз от повреждений или покражи. Радиус, в пределах которого грузовые автомобили могут с выгодой конкурировать с железными дорогами в перевозке избранных товаров, зависит от местных условий, но обычно он равняется 30—50 милям и увеличивается лишь для ограниченного контингента товаров при условиях, особо благоприятствующих перевозке на грузовике.

Статистика перевозки товаров по железной дороге (табл. 11) показывает, что отправка груза партиями меньше одного вагона падает. Отчасти это можно приписать конкуренции грузовых автомобилей. Наблюдения авторитетов шоссе́йного дела в нескольких штатах указывают, что контингент грузов, которые перевозятся автотранспортом, по могли бы быть перевезены железными дорогами, весьма значителен и все возрастает. Однако количество грузов, отнимаемых автомобильным движением у рельсовых путей, сравнительно невелико и, что еще важнее, это все товары, которые железные дороги могут уступить с небольшим или даже без всякого для себя ущерба. Перевозка грузов на короткое расстояние, хотя и дает очень высокий валовой доход на тонно-милю, требует от железной дороги больших издержек на тонно-милю, и чистый доход от них в конечном результате относительно невелик. Этот вид товарного движения обременителен по требованиям, предъявляемым им к железнодорожным станциям и товарным вагонам, и обыкновенно грузы перевозятся малой скоростью, т. е. по самому низкому из товарных тарифов. Ввиду необходимости постоянного расширения узловых железнодорожных станций и повышения продуктивности подвижного состава, железные дороги могут равнодушно смотреть на потерю этой части груза, наименее привлекательной с точки зрения

чистой доходности, и предоставить освободившиеся вагоны и оборудование грузам, перевозимым на дальние расстояния и лучше оплачиваемым.

Как и в пассажирском движении, железные дороги при перевозке товаров пытаются конкурировать с автотранспортом, открывая свои собственные линии грузового автомобильного движения там, где тот способ экономней или удобней рельсового пути. В этой области, однако, деятельность их не так обширна, как в области конкуренции с автобусами. Покамест железнодорожные компании ограничиваются заменой грузовиками поездов на боковых ветках или пользуются ими в качестве распределителей и сборщиков в больших городах. Изредка некоторые железные дороги проводят так называемую «доставку на дом», отвозя или доставляя груз на принадлежащих железной дороге грузовиках. Возможно, что этот обычай получит большое распространение, когда будут удовлетворительно разрешены вопросы об ответственности железной дороги и о добавочной плате за перевозку на грузовике.

Как отразится в дальнейшем конкуренция шоссейных дорог на доходности железных дорог, будет зависеть отчасти от политики конгресса. Обычно автомобильное движение, особенно грузовое, за исключением некоторых частных случаев, не регулируется. В некоторых штатах власти частично берут автотранспорт, особенно автобусы, под свой надзор, но вообще грузовики совершенно свободны в вопросе тарифа и не принимают на себя никаких дополнительных обязательств. В таких условиях железные дороги имеют полное право жаловаться на недобросовестную конкуренцию. Делались попытки проведения закона, который определил бы обязательства автотранспорта на шоссейных дорогах, и было обещано, что конгрессом будет принято в начале 1928 г. решение относительно движения автобусов. Но такой закон не получил утверждения. Возможно, что подобный закон относительно автобусов пройдет в 1929 г., но разрешение федеральным путем вопроса о грузовиках во всяком случае представляется еще более отдаленным.

У. Изменения товарных и пассажирских тарифов.

Акт о федеральном контроле (Federal Control Act), одобренный 21 марта 1918 г., дал законное утверждение предоставленным президенту Вильсону, в качестве необходимого военного мероприятия, правам контроля над железными дорогами; начиная с 1 января 1918 г., этот закон предоставил президенту широкие полномочия в вопросе о железнодорожных тарифах. В период

контроля федерального правительства Междупштатная комиссия по торговле (Interstate Commerce Commission), временно лишенная права отменять тарифы, введенные главным директором железных дорог от имени президента, предоставила ему определение большей части тарифов и классификаций. Для того чтобы покрыть очень обременительные расходы, связанные с чрезвычайно высокими ценами военного времени на материалы и увеличением жалования железнодорожным служащим, главный директор издал 25 мая 1918 г. приказ о горизонтальном повышении товарного тарифа приблизительно на 25% и пассажирского до 3 цент. за милю. Там, где существующий тариф был выше 3 цент. за милю, повышения не последовало. Цена пригородных билетов была повышена на 10%. В пассажирском движении вообще увеличение составило приблизительно 18%. Сверх того был добавлен еще налог в полцента на билеты для проезда в пульмановских вагонах ⁹.

В продолжение второго года правительственного контроля представители железнодорожных компаний настойчиво требовали разрешить дальнейшее повышение тарифов, ссылаясь на тяжесть увеличивающихся расходов, но главный директор, несмотря на эти требования, не утвердил нового общего увеличения тарифов. Хотя и имели место многочисленные поправки к отдельным тарифным ставкам, но они в большинстве случаев скорее устанавливали понижения, а не повышения тарифов.

Факт, что проездной тариф в 1919 г. действительно не мог обеспечить железным дорогам необходимого минимального дохода, признан был конгрессом в Акте о перевозках (Transportation Act) 1920 г. Закон этот определенно предлагал комиссии установить скалу тарифов, которые могли бы при честном и экономном управлении обеспечить железным дорогам «насколько возможно» справедливый доход на капитал, вложенный в транспорт. Определение размера капитала предоставлялось комиссии. На первые два года справедливая прибыль была установлена в 6%, но комиссии дано было право в дальнейшем, время от времени, этот процент изменять ¹⁰.

⁹ Дополнительный налог на билеты в пульмановских вагонах уничтожен в конце 1918 г.

¹⁰ В последующие 2 года, начиная с 1 марта 1920 г., комиссия устанавливает, как справедливую прибыль, сумму, составляющую 5% общей капитальной стоимости, но имеет право по своему усмотрению добавить к счету капитала еще сумму, не превышающую 1/2% капитальной стоимости, с тем, чтобы эта прибавка шла, целиком или частично, на ремонт, улучшение или оборудование (Раздел 15 а). В 1922 г. комиссия установила в качестве законной прибыли 5 3/4%, ничего не упоминая о добавочных суммах на капитальный ремонт.

Базируя свои исчисления, частью на цифрах капитальных вложений, представленных железными дорогами, а частью на фактической выборочной оценке приблизительно четвертой части пути и принимая в расчет повышение жалования по приказу железнодорожного Бюро труда Соединенных штатов, от 20 июля 1920 г., комиссия утвердила, начиная с 28 августа 1920 г., повышение товарного тарифа на 40% для Востока, на 25% для Юга, на 35% для Запада и на 25% для горной тихоокеанской территории. Введенная средняя повышения тарифов колебалась между 30 и 35%.

В пассажирском движении цена билетов была увеличена одинаково (около 20%) по всей стране, причем установился стандартный тариф в 3,6 цента за милю, а за кресла и койки в пульмановских вагонах плата была увеличена на 50% (причем добавочная выручка шла в пользу железных дорог, а не компании Пульман). Предполагалось, что повышения эти¹¹, при ожидаемых размерах железнодорожного движения, операционных расходах и налогах за следующий год, дадут 6% дохода на исчисленную стоимость имущества. Но хотя комиссия приняла, повидимому, без возражений железнодорожные исчисления приходов и расходов, она не пожелала признать книжные записи за основание при исчислении прибыли.

По книгам стоимость железных дорог в то время оценена была несколько выше 20 млрд. долл. Комиссия же, исходя преимущественно из выборочных оценок оборота, произвольно уменьшила общую капитальную стоимость до 18,9 млрд. долл. Это понижение основания для исчисления было равносильно уменьшению предположенного дохода с 6 до 5,7% на номинальное вложение железных дорог.

Железные дороги смогли заработать в первый год действия новых тарифов только небольшую часть предположенного чистого дохода потому, что в 1921 г. объем движения был много ниже сметных предположений. Валовой доход на номинальный капитал составил 2,9%.

Размер увеличения тарифов в 1920 г. оказался неожиданным для грузоотправителей, но в эту эпоху инфляции и бума они были приняты без сильного протеста. Когда же в 1921 г. началась депрессия, посыпались жалобы, и в продолжение всего этого года управления железных дорог и Междупштатная комиссия по торговле осаждались просьбами о понижении тарифов. Иногда сами железные дороги снижали тариф добровольно, так как прежде

¹¹ Повышение в среднем составило для железных дорог всех классов около 32%.

соотношение дифференциальных тарифных ставок в центах за 100 фунтов в отношении некоторых товаров и в отношении некоторых железнодорожных пунктов было неправильно нарушено горизонтальным процентным повышением 1918 и 1920 гг. В общей сложности тарифы были значительно снижены, но недостаточно отвечали усиливавшимся требованиям дальнейшего снижения. В конгрессе натиск аграрного блока сосредоточился на железных дорогах и комиссии.

После прений комиссия издала постановление о понижении тарифов на скот, сено и зерно, а затем железные дороги по собственному побуждению предложили понизить на 10% тарифы на все продукты сельского хозяйства, садоводства и скотоводства.

Предложение это было одобрено комиссией, и снижение вошло в силу в октябре 1921 г., но одновременно комиссия произвела длительное обследование железнодорожного хозяйства и его связи с тарифной системой в целом.

Невзирая на скудную доходность железных дорог, в комиссии преобладал взгляд грузоотправителей, считавших, что финансовые затруднения железных дорог носят временный характер и что более низкие тарифы должны, по всей вероятности, оживить конъюнктуру. В мае 1922 г. последовал приказ о повсеместном снижении товарных тарифов, но пассажирские остались без изменения.

С тех пор не происходило ни общих повышений, ни снижений, но некоторые изменения, обычно в сторону понижения, проводились или по почину железных дорог или по приказу комиссии. Усилия Западных дорог, старавшихся, начиная с 1924 г. и вплоть до настоящего времени, доказать, что неустойчивое финансовое положение их требует общего повышения ставок, остались безуспешны.

В 1926 г. комиссия окончательно отвергла введение в общем масштабе 5%-ного повышения тарифов и после того еще предписала дальнейшие снижения тарифов на живой скот и на фрукты.

Начиная с 1920 г., стандартный пассажирский тариф был равен 3,6 центам с пассажиро-мили. Хотя от времени до времени и слышались нападки на такой тариф, но требования снижения не были ни общими, ни настойчивыми. Что касается добавочного 50%-ного налога на билеты в пульмановских вагонах, то здесь дело обстояло иначе. Жалобы на них были непрерывны и ожесточенны.

Борьба эта была перенесена в конгресс, где добивались уничтожения этой надбавки законодательным порядком. Усилия

эти, однако, не имели успеха; в то же время и комиссия, после расследования и прений, отказалась в феврале 1924 г. отдать распоряжение об изменении тарифов.

Если рассматривать в отдельности соотношения доходов и издержек пассажирского и товарного движения, то очевидно, что чистый доход с перевозки пассажиров ниже, чем доход с перевозок грузов. Отсюда следует, что поскольку железнодорожные компании не имели и не имеют обещанного справедливого дохода на капитал, уничтожение надбавки еще более понизило бы доходность пассажирского движения в целом, или потребовало бы достаточного для возмещения убытков повышения товарных тарифов¹². Как выше указывалось уже, число пассажиров в пульмановских вагонах систематически увеличивается, несмотря на надбавку, тогда как число едущих в вагонах для сидения, даже при тарифе 1920 г., уменьшилось.

Средний доход на пассажиро-милю или на тонно-милю часто приводится, как индекс среднего тарифа¹³. Обе средние весьма показательны, они приводятся в табл. 12. Наряду с доходом, в таблице показан средний пробег, а также соотношения между продуктами сельского хозяйства, добывающей промышленности и лесоводства, так как эти товары перевозятся по сравнительно низким тарифам. Для пассажирского движения даны пропорции пассажиро-миль в пульмановских вагонах и вагонах местного сообщения.

Колебания в пропорции товаров, идущих по низким тарифам, незначительны, за исключением 1921 г., когда транспорт сельскохозяйственных продуктов был больше обыкновенного. Не замечается больших изменений и в среднем пробеге груза. Эти

¹² В 1927 г. коэффициент эксплуатации по железным дорогам I класса по пассажирскому движению составил 89,69%, в пассажирском движении и 70,29% в товарном движении. Для дорог всех классов коэффициент эксплуатации составил 74,54%.

¹³ Для целей сравнения обе средние должны детально изучаться в каждом отдельном случае и далеко не всегда отражают точно уровень тарифов. Общая шкала пассажирских тарифов не изменялась сколько-нибудь значительно в 1920 г., однако в силу изменения в соотношении между пассажирами, проезжающими большие расстояния и уплачивающими по конкурентным тарифам, местными пассажирами, уплачивающими по тарифу 3,6 цента за милю, и пригородными, пользующимися исключительно низкими тарифами, средний доход на пассажиро-милю по всем классам железных дорог обнаруживает месячные и годовые колебания.

В товарном движении средний доход на тонно-милю определяется соотношением между количеством грузов, перевезенных по низким и по высоким тарифам, так же как и соотношением дальности пробега груза. Общая средняя испытывает влияние как изменения в объеме различных грузов, так и изменения в тарифе.

Таблица 12. Средняя выручка с тонно-мили и с пассажиро-мили и другие данные на железных дорогах I класса (1920—1927 гг.)

Г о д	Товарное движение			Пассажирское движение				
	Средняя вы- ручка на тонно-милю	Средний про- бег тонна груза	%ное отношение продуктов сель- ского хозяйства горн. и лесн. к общей сумме перевозок	Средняя выручка с пассажиро-мили (центы)	Средний проезд на 1 пассажира (мили)	%ное отношение пультман. пасса- жиров ко всем пассажирам а)	% местного сооб- щения к общему числу	
							пассажир- ров	пассажир- ро-млн
1920	1 062	181,55	72,08	2 746	37,04	—	—	—
1921	1 275	181,48	73,87	3 086	36,03	3,0	—	—
1922	1 177	184,30	70,85	3 027	36,66	3,3	44	17
1923	1 116	176 86	72,57	3 018	38,46	3,5	46	17
1924	1 116	178,85	71,60	2 978	38,70	3,7	47	18
1925	1 097	179,59	71,05	2 938	40,47	4,0	49	18
1926	1 081	179,99	71,80	2 936	41,14	4,2	52	19
1927	1 080	181,47	71,36	2 896	40,55	4,2	54	20

а) Данных о пассажиро-милях по пультмановским вагонам нет.

два фактора, не дающие заметных изменений в среднем доходе на тонно-милю, могут быть приняты, как показательные в отношении результатов снижения тарифных ставок в 1921 г. и последующие годы. Влияние повышения 1920 г. отразилось вполне на движении 1921 г., а последующие снижения понизили и средние цифры позднейших годов. Начиная с 1921 г., средние поступления на тонно-милю все падают, снизившись с 1 275 цент. в том году до 1 080 цент. в 1927 г. ¹⁴.

В пассажирском движении уменьшение средней выручки с пассажиро-мили, как уже было замечено, следует только в малой части приписать снижению тарифных ставок, хотя и расширилась практика предоставления проезда по пониженному тарифу экскурсиям и лицам, едущим с другими специальными целями.

¹⁴ Если бы общее число тонно-миль 1927 г. было ниже средней выручки по тонно-милям 1920 г., публика уплатила бы железным дорогам на 835 810 950 долл. больше по товарному тарифу. Исчисленные согласно этому же методу сбережения публики в другие годы и общий итог с 1922 по 1927 г. включительно (за одно только товарное движение) показаны в следующей таблице:

1922 г.	332 499 300
1923 >	656 235 930
1924 >	617 579 850
1925 >	736 588 920
1926 >	860 867 240
1927 >	835 810 950

Итого 4 039 582 190)

Следует скорее отнести это падение доходов за счет больших убытков от пассажиров местных поездов, платящих по стандартному тарифу 3,6 цента с мили и за счет некоторого увеличения числа пассажиров дальнего следования (которые перевозятся по тарифу часто несколько ниже стандартного), как и пассажиров местного сообщения, которые пользуются пониженным тарифом.

Необходимо отметить значительное и постоянное пропорциональное увеличение пассажиров, едущих в пульмановских вагонах, к общему числу перевозимых пассажиров.

Поскольку упадок средней выручки на пассажиро-милю является следствием гл. обр. других явлений, а не изменений тарифов, было бы неправильно, как в вопросе о товарном движении, считать, что более низкая средняя ставка в действительности означает для публики сбережение денег. Действительно тариф в местном сообщении в некоторых случаях был повышен.

VI. Изменения во взаимоотношениях между железнодорожной администрацией и служащими ¹⁵.

Из периода правительственного контроля железные дороги вышли с расшатанной трудовой дисциплиной ¹⁶. Централизация власти в руках главного директора и смешанные комитеты, им организованные, заметно ослабили авторитет администрации отдельных железнодорожных компаний ¹⁷.

Влияние железнодорожных рабочих союзов и престиж их вождей в значительной степени увеличились благодаря сильному росту заработной платы и ряду уступок, сделанных во время войны. Первое повышение ставок, касающееся всех служащих, было объявлено 1 мая 1918 г., с обратным действием до 1 января 1918 г. Некоторые дальнейшие повышения для отдельных групп, как, например, для рабочих железнодорожных мастерских, последовали в 1919 г. Все это вместе: увеличение жалованья или эквивалентное этому уменьшение рабочего дня, уплата сверхурочного вознаграждения и другие изменения, влиявшие на заработную плату, — увеличили общую сумму вы-

¹⁵ См. «Отношения между трудом и капиталом»; гл. II. «Промышленность», ч. I, стр. 87, 90; гл. III. «Строительство», стр. 479; гл. VII. «Управление хозяйственными предприятиями», стр. 514—531.

¹⁶ Расшатанная трудовая дисциплина была свойственна в 1920 г. не одним железным дорогам, а вообще всей промышленности.

¹⁷ Заключение, что понижение труддисциплины связано с усилением профсоюзов в период смешанных примирительных камер, по моему мнению, неправильно. Дисциплина понизилась главным образом от того, что в 1919 г. стоимость жизни увеличилась больше, чем заработная плата (примеч. Дж. Соуль, директора).

плачиваемого жалования почти на 1 млрд. в год, или почти на 500 долл. в год на каждого служащего.

В последние месяцы периода правительственного контроля железнодорожные рабочие союзы пытались добиться новых прибавок жалования, но главный директор отказал, требуя от служащих терпения и предлагая им представить свою петицию на утверждение Железнодорожного бюро труда, которое должно было быть учреждено по закону о перевозках, обсуждавшемуся в то время конгрессом.

Железнодорожное бюро труда, учрежденное законом о перевозках в 1920 г., состояло из девяти членов; по три представителя от каждой группы: служащих, администрации и населения. Первое решение было вынесено им 20 июля 1920 г. в условиях большой спешки и вводило прибавки в среднем на 22% для всех служащих на общую сумму около 600 млн. в год. С конца 1920 г. и вплоть до 1926 г. (когда оно было распущено) бюро занято было спорами, которые должны были бы рассматриваться примирительными камерами. Закон, по которому Железнодорожное бюро труда должно было быть первой инстанцией, обсуждающей ставки заработной платы и условия труда в широком смысле, предусматривал также организацию двусторонних смешанных примирительных камер, подчиненных бюро, для обсуждения правил и условий работы. Но члены примирительных камер входили в них чаще по кооптации, чем по выборам и закон предоставил рабочим и администрации совместно решать на каком принципе — национальном, районном или производственном — эти камеры должны были строиться. Союзы, примкнувшие к Американской федерации труда¹⁸, с удовлетворением оценившие достижения в области стандартизации в период правительственного контроля, — настаивали на национальных камерах. Железные дороги на это не соглашались. Большинство стояло за камеры по производственному принципу. Немногие железнодорожные администраторы шли на компромисс в виде районных камер, но они составляли меньшинство и не могли провести в жизнь свою точку зрения. Таким образом обе стороны очутились в тупике и никогда не было предпринято решительных шагов для организации примирительных камер, предусмотренных законом, хотя после 1922 г. и было сформировано, по взаимному соглашению, много камер по производственному принципу.

Отчеты Железнодорожного бюро труда в первый год его существования были полны сведений о внутренней борьбе и недоразумениях как с рабочими, так и с администрацией.

¹⁸ В сущности все кроме четырех братств поездной прислуги.

Вскоре после того как бюро вынесло в июле 1920 г. решение о прибавке жалования на 22⁰/₀, обозначилась депрессия 1921 г. и серьезный недобор чистого дохода на железных дорогах. Тогда железнодорожные компании стали обращаться в бюро с петициями о снижении заработной платы до уровня 1920 г. В январе 1921 г. начались прения, но до июня не было принято никакого решения; в июне же бюро было утверждено 12⁰/₀-ное понижение жалования. После этого повышение ставок 1920 г. составляло приблизительно только 8⁰/₀. Такой исход разочаровал как рабочих, так и администрацию. Последняя надеялась на гораздо большее снижение зарплат и объявила, что намерена отстаивать дальнейшее снижение.

Поездная прислуга, пострадавшая от 12⁰/₀-ного снижения и боявшаяся возможности еще больших потерь, угрожала забастовкой. В июне 1921 г. серьезные несогласия были с трудом предотвращены путем компромисса, по которому одна сторона согласилась на уменьшение жалования, а другая дала обещание приостановить ходатайства о дальнейшем снижении заработной платы.

Братствам поездной прислуги в дальнейшем уже не предлагалось снижения жалования, но в 1922 г. бюро труда утвердило, в ответ на петицию железных дорог, второе снижение зарплат или ограничение льгот, нарушавшее интересы других групп служащих, как, например, рабочих мастерских и линейных служащих.

Закон этот, снизивший жалование рабочих железнодорожных мастерских приблизительно до уровня марта 1920 г. и аннулировавший июньские прибавки того же года, вызвал одну из самых больших, серьезных и продолжительных в истории железных дорог забастовок. В разрез с постановлениями бюро труда, рабочие отказались признать снижение зарплат и бросили работу 1 июля 1922 г. — в день, с которого новые ставки должны были войти в жизнь. Забастовка являлась выражением протеста не только против снижения зарплат, но и против принятого некоторыми компаниями обыкновения отдавать свои вагоны в ремонт в чужие мастерские, не подчиняющиеся правилам бюро труда, а также против отрицательного отношения железнодорожной администрации к национальным примирительным камерам.

Забастовка рабочих железнодорожных мастерских успеха не имела и сильно умалила их престиж. Меньшинство железных дорог заключило компромиссное соглашение, которое вызвано было, отчасти, желанием администрации вернуть своих старых опытных служащих, замененных неумелыми штрейкбрехерами,

а частью, желанием рабочих лидеров предотвратить дальнейшее падение влияния союзов. На этих дорогах забастовщики, принятые обратно, без ущерба для служебного стажа, согласились на ставки бюро труда.

Но на большинстве дорог были набраны и оставлены на службе новые рабочие, а из забастовщиков была принята обратно лишь небольшая часть и то на правах новых служащих. Рабочие выиграли косвенно только то, что политика сдачи ремонта по контракту в чужие мастерские была оставлена. Вопрос же о примирительных камерах кончился решением организовывать их по принципу производственному, причем было вызвано к жизни большое количество «компанийских союзов» из рабочих мастерских, не вошедших в общенациональный профсоюз.

Политика Железнодорожного бюро труда в вопросе о стачке рабочих железнодорожных мастерских, его очевидная неспособность к разрешению проблемы примирительных камер (хотя в то же время необходимость заставляла его заниматься множеством мелких споров, которыми должны были бы весть примирительные камеры), его неумение завоевать уважение ни с той, ни другой стороны и, наконец, убеждение известной части общества в том, что работа бюро не достигает цели, — все это дало повод к агитации в пользу его роспуска. В окончательном исходе сыграли немаловажную роль несогласия между самими членами бюро (между представителями рабочих и общества), но ускорил дело отказ машинистов и кочегаров из западного района повиноваться требованию бюро явиться и принять участие в рассмотрении непосредственно в бюро вопроса о жаловании. Вслед за этим служащие отказались подчиниться постановлению бюро относительно изменений некоторых действующих правил и угрозами забастовки принудили железнодорожную администрацию согласиться на увеличение жалования без этих изменений. Не только служащие отказывались подчиняться постановлениям бюро: одна крупная компания на востоке настойчиво проводила политику представительства служащих, несоответствующую распоряжениям бюро и довела дело до суда. Суд решил, что бюро не имеет законного права принуждать к исполнению своих распоряжений. Предписания бюро не соблюдались железными дорогами и в других случаях. Так, дороги продолжали передавать заказы на ремонт своего железнодорожного оборудования по контракту другим компаниям, в действительности им подчиненным, с целью поставить служащих вне юрисдикции бюро.

Эта неблагоприятная практика была в конце концов оставлена, но длилась достаточно долго, чтобы внушить рабочим уверен-

ность в том, что администрация так же мало доверяет бюро, как и рабочие организации, и что вина за неудовлетворительную работу бюро падает отчасти на железнодорожную администрацию.

Большинство лиц, принадлежащих к администрации железной дороги, было убеждено в необходимости продления и укрепления функций бюро путем поправок к закону, которые увеличили бы в будущем его права. Но так как казалось мало вероятным, чтобы конгресс, ввиду рабочей оппозиции, издал законы, укрепляющие бюро, железные дороги не заняли сколько-нибудь единой позиции.

Недовольство служащих бюро направлено было главным образом против представителей населения, от которых зависело равновесие сил внутри совета и которых, — может быть, и несправедливо — считали противниками рабочих.

В 1925 г. рабочие пытались провести закон Хоуэлль-Баркли с его принципами «закрытых дверей», и закон этот едва не прошел¹⁹. Испугавшись возможности издания закона и понимая, что при существующей политической обстановке, бюро прекратит свое существование, железнодорожная администрация начала искать компромисса, который, обеспечив рабочим выполнение главных требований, в то же время позволил бы избежать энергичных мер билля Хоуэлль-Баркли. Результатом объединенных совещаний явился билль Ватсон-Паркера, внесенный в январе 1926 г. и утвержденный в мае 1926 г.

Замечательна единодушная поддержка, которая была оказана этому законопроекту, хотя он касался в высшей степени противоречивых вопросов. Законопроект поддерживался не только железнодорожными рабочими союзами, но и громадным большинством представителей железнодорожной администрации, а при проведении своем был рекомендован президентом. Оппозиция, — все время слабая, — возникала со стороны небольшого числа представителей фабрикантов и грузоотправителей, которые опасались, чтобы соглашение между администрацией и рабочими не привело к увеличению жалования, а затем и тарифов. Оппозиция исходила также со стороны некоторых представителей

¹⁹ Само собой разумеется, что железнодорожные союзы не придерживаются политики «закрытых дверей» в том смысле, в каком этот термин употребляется наиболее известными специалистами по рабочему вопросу. Другими словами союзы не требуют от работодателей, чтобы те не принимали на службу лиц, не состоящих в союзе. Билль Хоуэлль-Баркли просто стремился направить взаимоотношения между рабочими и предпринимателями в русло общенациональных рабочих организаций, противопоставленных компанийским союзам, организованных работодателями (примеч. Дж. Соуль, директора).

администрации, настаивавших на том, что законопроект неправилен в принципе, а компромисс произведет неблагоприятное впечатление на общество.

Существенная разница между законами 1926 и 1920 гг. заключалась в недопущении общественных представителей к вопросу об определении ставок заработной платы и в уничтожении принудительного арбитража.

Закон 1920 г. предписывал арбитраж, но не принуждал к принятию его решений; закон же 1926 г. делал арбитраж добровольным, но требовал подчинения арбитражным решениям. Вместо постоянного трибунала из 9 человек, из которых трое были общественными представителями, с его формальной процедурой публичных заседаний, публикации протоколов и отчетов, новый закон создал посредническую комиссию (Board of Mediation) из пяти членов, назначаемых президентом, которым было предоставлено право вмешиваться в спорные вопросы о жаловании и делать попытки к улажению конфликтов только путем посредничества. Новая комиссия не имела права призывать свидетелей или устраивать публичные заседания, но действовала только как примирительная инстанция, стремящаяся сгладить возникающие противоречия. В случае невозможности миролюбивого разрешения вопроса, комиссия должна была приложить усилия к тому, чтобы убедить спорящих согласиться на арбитраж в предусмотренном законном порядке, с условием, что решение будет обязательно для обеих сторон. В случае неудачи посредничества или нежелания одной или обеих сторон прибегнуть к арбитражу, Арбитражная комиссия, если она полагает, что спор может вызвать перерыв в железнодорожном движении, обязана обратиться к президенту. Последний, по своему усмотрению, может назначить чрезвычайную следственную комиссию для расследования обстоятельств дела. Комиссия обязана представить ему доклад в течение 30 дней. Закон далее предусматривает период «остывания».

После назначения следственной комиссии и в течение 30 дней со дня ее доклада никаких изменений в условиях, вызвавших спор, кроме как по соглашению сторон, предприниматься не должно.

Со времени возникновения Арбитражной комиссии еще не случалось трудовых конфликтов, которые она бы не уладила. За три года — 1926, 1927 и 1928 — железнодорожное движение ни разу не прерывалось забастовками.

Заслуга установления этого мира принадлежит лишь отчасти комиссии. Эффективность посредничества, арбитража и чрезвычайной следственной комиссии еще не вполне доказана. С 1926 г.

ставки заработной платы были пересмотрены лишь в сторону повышения и без серьезных споров. Арбитражной комиссии пришлось заниматься улаживанием недоразумений, но в общем железнодорожные компании шли на уступки. Попыток к уменьшению жалования не было ²⁰.

Некоторые критики указывали на то, что железнодорожная администрация, уступая организованному давлению со стороны рабочих, слишком охотно шла на увеличение жалования и установлению более благоприятных для служащих правил. Эти критики считали, что при единодушном и твердом отпоре железные дороги могли бы достигнуть более выгодных результатов в спорах со своими служащими и таким образом понизили бы операционные издержки, тяжесть которых, в виде транспортных тарифов ложится на население. Подобная критика, однако, не замечает, что первой обязанностью железнодорожной администрации является обеспечение для населения непрерывного движения. Недовольство, вызванное раздорами, немедленно отразилось бы на движении поездов, а забастовки оказали бы в высшей степени деморализующее влияние. Общественное мнение во время подобного рода кризисов редко бывает на стороне компаний. Кроме некоторых единичных второстепенных случаев, нельзя сказать, чтобы труд железнодорожных служащих оплачивался слишком щедро. Улучшение железнодорожного дела после 1923 г. изменило отношение публики к железным дорогам в лучшую сторону, и этим приобретением рисковать не следует. Дисциплина у служащих в 1927 г., в противоположность 1920 г., стояла высоко, и служащие сотрудничали с администрацией в деле повышения производительности дорог.

В табл. 13 представлено среднее число служащих, общая сумма их годового заработка и средняя годовая зарплата. В часовом и годичном вознаграждении с 1920 по 1923 г. замечается тенденция к понижению, а начиная с 1923 г. — к повышению. Интересно отметить, что хотя объем товарного движения в 1926 г.

²⁰ Потребность в чрезвычайной следственной комиссии представилась только в двух случаях (в мае и в октябре 1923 г.). В первый раз по поводу уплаты жалования ниже нормы бедной железной дорогой, которая с трудом покрывала свои операционные издержки по причине особенностей и скудности движения. Была объявлена забастовка, требовавшая стандартного жалования, но она была отменена после назначения чрезвычайной комиссии и ее доклада, оправдывающего пониженное жалование (ранее оно было одобрено бюро труда); за решением комиссии последовало соглашение между администрацией и служащими. Вторым случаем явился спор между Западными дорогами и их поездной прислужкой по поводу размеров прибавки к жалованию и некоторых ограничительных правил. Недоразумения были улажены после опубликования доклада чрезвычайной следственной комиссии.

Таблица 13. Служащие и их вознаграждение на железных дорогах I класса с 1920 по 1927 г. включительно а)

Г о д	Среднее число служащих	Общее число про-работанных часов	Среднее число рабочих часов на 1 служащего	Общая сумма вознаграждения в тыс. долларов	Среднее вознаграждение	
					в час	в год
1920	2 022 832	5 446 741	2 693	3 681 801	676	1 820
1921	1 659 513	4 147 319	2 499	2 765 218	607	1 096
1922	1 626 834	4 311 897	2 650	2 640 817	613	1 623
1923	1 857 674	4 923 651	2 653	3 004 072	610	1 617
1924	1 751 362	4 534 879	2 580	2 825 775	623	1 613
1925	1 714 311	4 531 361	2 598	2 860 800	631	1 640
1926	1 779 275	4 671 736	2 626	2 946 114	631	1 656
1927	1 734 470	4 517 694	2 605	2 909 217	644	1 677

а) В общее вознаграждение включена плата за сверхурочный труд и другие выдачи в счет заработной платы. Число служащих не ислено по средней трехмесячных отчетов. В статистику эту включены служащие, проходившие по ведомостям на жалованье. Средняя сумма годичного вознаграждения зависит как от квалификации, так и от числа служащих. Но поскольку основание для исчислений за все годы было одно и то же, то цифры по крайней мере вполне сравнимы между собой.

почти на 80% больше, чем в 1923 г., число служащих было на 70%, а число человеко-часов на 80% меньше. 1920 г. был еще ненормальным годом, так как находился под влиянием условий времен правительственного контроля.

Небезынтересно привести здесь сводку Бюро железнодорожной экономики, показывающую распределение железнодорожных расходов. Оплата труда (жалование и зарплата), конечно, первая по величине группа. В 1920 г. на оплату труда шло 55,4 цента из каждого доллара операционных доходов. В 1921 г. пропорция уменьшилась до 46,9 центов и с тех пор все понижалась: 44,4 цента в 1922 г., 44,3 цента в 1923 и 1924 гг., 43,2 цента в 1925 г., 42,6 цента в 1926 г. и 43,9 цента в 1927 г. Уменьшение доли доходов, выплачиваемой в виде жалования, зависит от рационализации дела, о которой говорится в другом месте.

Достижения в этой области явствуют из сравнения общего числа часов служащих и общего числа перевезенных единиц. Хотя метод исчисления этих единиц посредством прибавления к тонно-милям суммы пассажиро-миль и представляется спорным, здесь мы все-таки придерживаемся его. Комиссия по вопросу о тарифах иногда исходила из расчета, что одна пассажиро-миля равна 3 тонно-милям (грубо говоря, пропорционально доходам). При таком исчислении, число перевезенных единиц на человеко-час в 1920 и 1921 гг. равнялось 101. В 1922 г. оно было 103; в 1923 г. — 107; в 1924 г. — 109; в 1925 г. — 115; в 1926 г. (выс-

пий рекорд) — 118 и в 1927 г. с его несколько уменьшившимся движением — 117. Цифры эти указывают на то, что в 1926 г. число перевезенных единиц на человеко-час увеличивается на 17% по сравнению с 1920 г. и на 10% по сравнению с 1923 г. Увеличившаяся продуктивность человеко-часа является следствием главным образом улучшения оборудования и подвижного состава, но такого успеха нельзя было бы достигнуть без повышения морального уровня и сотрудничества служащих²¹.

VII. Изменение индексов успешности эксплуатации.

Сравнение данных операционной статистики 1927 и 1928 гг. с данными первых лет послевоенного периода выявляет поразительные достижения в работе дорог. Почти каждый индекс, касается ли он использования подвижного состава, движения поездов, работы узловых станций или продуктивности человеко-часа труда, свидетельствует об улучшениях. Достижения эти, как и упомянутое выше увеличение удобств для публики вследствие повышения качества обслуживания, следует приписать отчасти большим затратам на добавления и улучшения подвижного состава и оборудования, частью, изменениям в методах эксплуатации и лучшим формам управления, частью повышению нравственного уровня и, наконец, более высокому сознанию и более дружественному сотрудничеству грузоотправителей.

Работа товарных вагонов. Мы уже касались того факта, что со времени войны количество товарных вагонов увеличилось очень незначительно, а количество паровозов даже уменьшилось. В 1920 г. подвижного состава не хватало для удовлетворения нужд движения и имели место нехватка вагонов, заторы, конвенционные запрещения и другие серьезные перерывы движения. Напротив, в 1926 г., когда общее количество тонно-миль стало на 8% выше, чем в 1920 г., ни недостатка в вагонах, ни заторов не наблюдалось: обслуживание публики производилось лучше, чем когда-либо.

Наиболее верным показателем использования товарных вагонов является число тонно-миль на вагоно-день. Здесь учитывается нагрузка вагона, пробег на вагоно-день и процентное отношение грузов к общему числу вагоно-миль. Если принять общее число вагонов — годных, находящихся в работе, годных запасных и негодных — за делитель, то чистое количество тонно-миль на вагоно-день должно быть самым большим в периоды наиболее

²¹ См. «Продуктивность рабочего», гл. II. «Промышленность», ч. 1, стр. 81; ч. 2, стр. 98, 103, 142, 164; гл. III. «Строительство», стр. 248; гл. IV. «Труд», стр. 447; гл. VII. «Управление торгово-промышл. предприятиями», стр. 512—513.

оживленного движения, если, конечно, движение не превышает провозоспособности и не вызывает заторов или если другие факторы (задержки в нагрузке, недостаточная нагрузка или высокий процент порожних вагонов-миль) не служат помехой нормальной продуктивности работы вагонов.

Таблица 14. Работа товарных вагонов на железных дорогах I класса с 1920 по 1927 г. включительно

Г о д	Тонно-мили (нетто) в млн.	Среднее число в день (в тысячах)	Вагоно- мили на вагоно- день	Тонн на одна груз- женный ва- гон	Процент нагрузки	Тонно-мили в вагоно- день
1920	440 125	2 464	25,1	29,3	67,9	498
1921	344 343	2 425	22,4	27,6	63,0	389
1922	375 617	2 420	23,5	26,0	67,2	424
1923	457 590	2 461	27,8	27,9	65,7	509
1924	429 453	2 486	26,9	27,0	65,1	472
1925	456 265	2 527	28,3	27,0	64,5	493
1926	488 578	2 518	30,4	27,4	63,7	532
1927	474 683	2 509	30,3	27,2	62,9	518
1928 а)	397 369	2 431	32,0	26,6	63,3	525

Примечание. В общее число тонно-миль включены как коммерческие, так и некомму-
мерческие грузы; в число вагонов на линии включены также и частные вагоны.

а) Первые 10 месяцев.

Цифры на табл. 14 показывают отношение между общим грузооборотом и тонно-милями в вагоно-день. Высокий рекорд 1926 г. (532 тонно-мили в вагоно-день) был достигнут в год наибольшего движения. Эти два фактора зависят один от другого. Рекорд грузооборота не был бы достигнут, если бы вагоны не использовывались рационально, а рекорд продукции в тонно-мили на вагон не был бы так высок при меньшем движении грузов, поскольку делитель — число вагонов — остается постоянным. При суждении о работе вагонов надо помнить об этой взаимной связи.

Нужно заметить, что главное достижение выразилось в увеличении количества вагонов-миль на вагоно-день. Рационализация движения явилась результатом экономии времени, проведенного вагонами на запасных путях и на конечных станциях, результатом ускорения погрузок и отгрузок, результатом более целесообразного распределения, благодаря контролю Американской железнодорожной ассоциации и, наконец, результатом ускорения движения поездов. В последнем случае главную роль сыграла не самая скорость во время пробега поезда, а сокращение остановок в пути. Самая скорость пробега, пожалуй, мало или даже

вовсе не увеличилась по сравнению с предыдущими годами, но увеличение числа параллельных путей, усовершенствованный тип локомотива, добавочная установка автоматической сигнализации и расширение запасных путей и узловых станций фактически понизили потерю времени на стоянки и оказали благоприятное действие на развитие скорости оборота поездов между конечными станциями.

Когда в 1923 г. представители железнодорожных правлений ставили перед собой определенные задачи, они считали необходимым достигнуть нормы 30 миль на вагоно-день и 30 тонн на груженный вагон.

Число миль на вагоно-день в 1923 г. составляло 27,8, но ранее средняя величина была еще значительно ниже. Намеченная норма пробега (30 миль в день) была достигнута лишь к 1926 г., но с тех пор эта норма сохранялась даже при меньшем движении. Наоборот, намеченная норма нагрузки на вагон не была достигнута, здесь даже замечается тенденция к понижению средней нормы нагрузки. Цифра эта равнялась в 1923 г., когда намечена была норма 30 миль, — 27,9 тонны, но ни в один из последующих годов нагрузка не удержалась даже на этом уровне. В 1926 г. нагрузка составила 27,4 тонны, в 1927 г. — 27,2 тонны и в первые 10 месяцев 1929 г. — 26,6 тонны. Уменьшение нагрузки является следствием изменившихся условий снабжения, требующих меньшего запаса товаров и более быстрого их оборота. Уменьшение нагрузки является также результатом изменения классификации грузов и установления более низкого минимума, дающего право на применение повагонных тарифных ставок.

Процентное отношение груженных вагоно-миль к общему количеству вагоно-миль имеет большое значение для работы вагонов.

Табл. 14 показывает неизменное понижение этого соотношения, начиная с 1922 г. В 1921 г. пропорция эта была мала, вследствие ненормального передвижения порожних вагонов по направлению к дорогам-собственницам, в результате происходившего процесса «выцарапывания» вагонов, эксплуатировавшихся во время правительственного контроля по всей железнодорожной сети независимо от их принадлежности той или другой компании. В последующие годы наблюдается постоянное и значительное понижение: с 67,2% в 1922 г. до 62,9% в 1927 г., при небольшом повышении за первые 10 месяцев 1928 г. Эти потери находятся в связи с расходами по улучшению обслуживания публики. Возрастающий процент порожних пробегов обязан своим происхождением распоряжениям отдела службы вагонов при Американской железнодорожной ассоциации, который имеет право тре-

бовать предварительного распределения вагонов соответственно территориальным и сезонным нуждам. Другой причиной увеличения порожнякового движения является несколько большая пропорция вагонов специального назначения, которые неизменно идут в обратный путь пустыми. Перегонка порожних вагонов из одного района в другой производится теперь в больших размерах, чем раньше. Понижение процентного отношения груженных вагонов к общему их числу возмещается с избытком тем, что вагоны находятся налицо там, где в них ощущается нужда и именно в то время, когда в них нуждаются. Таким образом устраняются проволочки, обычные в тех случаях, когда грузоотправители должны ждать нужных им вагонов.

Интересен сравнительный анализ работы вагонов в 1923 и 1927 гг. Общее количество тонно-миль *netto* в 1927 г. было почти на 4⁰/₀ больше, чем в 1923 г., а товарных вагонов в сутки было на линии почти на 2⁰/₀ больше. Среднее суточное движение товарного вагона увеличилось примерно на 9⁰/₀, но средняя нагрузка уменьшилась на 2,5, и количество груженных вагоно-миль понизилось на 4,3⁰/₀. В конечном итоге, результатом этих изменений явилось увеличение почти на 2⁰/₀ тонно-миль *netto* в вагоно-день, так как увеличение вагоно-миль в вагоно-день превысило потери в нагрузке и проценте груженных миль ²². В области эксплуатации вагонов железнодорожная администрация сделала заметный и значительный шаг вперед. Уменьшение среднего размера нагрузки вообще находится вне контроля железной дороги, а снижение процента груженных вагоно-миль по отношению к общему числу вагоно-миль является ценой, которую приходится платить за улучшения в области обслуживания публики.

Работа паровозов. Единственные статистические данные об использовании паровозов — средние количества миль на паровозо-день. Как и в вопросе о товарных вагонах, делителем берется общее число паровозов — годных в движении, годных в запасе и негодных. Таким образом при неизменности других факторов, среднее число миль на паровозо-день было бы больше всего при большом движении и при участии всех годных паровозов в движении и меньше всего, когда движение слабеет и часть

²² Если бы нагрузка и процент груженных миль были в 1927 г. те же, что и в 1923 г., повышение вагоно-миль в вагоно-день 1927 г. могло бы освободить 267 000 вагонов на случай потребностей дополнительного движения. При настоящем положении движения повышение среднего числа вагоно-миль в вагоно-день на милю эквивалентно освобождению приблизительно 100 000 вагонов или обратно, потеря одной мили в день равносильна изъятию из оборота 100 000 вагонов.

здоровых паровозов состоит в запасе. В 1921 г., в год слабого железнодорожного движения, на один товарный паровозо-день приходилось в среднем 49,9 мили, в 1922 г. — 52 мили, и в 1923 г. — 60,3 мили. С тех пор существенных изменений не произошло, но намечается тенденция к повышению: 61,8 миль в 1926 г. и 60,9 миль в 1927 г. Это улучшение может быть объяснено отчасти факторами, влияющими на эксплуатацию поездов (о которых речь будет впереди), отчасти распространением практики увеличения длины пробега паровоза и, наконец, отчасти затратами, произведенными на усовершенствование паровозных мастерских и узловых станций. В пассажирском движении число миль в паровозо-день увеличилось несколько больше, чем в товарном, а именно с 108,7 миль в 1923 г. до 114,4 миль в 1927 г.

Работа товарных поездов. В движении товарных поездов имеют значение следующие единицы: а) валовая нагрузка поезда, б) чистая нагрузка поезда, в) средняя скорость поезда между конечными станциями и г) валовое количество тонно-миль на поездо-час. Данные для 1920—1927 гг. указаны в табл. 15.

Таблица 15. Работа товарных поездов на железных дорогах I класса с 1920 по 1927 г. включительно

Г о д	Нагрузка поезда		Скорость в милях в час	Валовые тонно-мили на поездо-час
	Валовые тонны	Чистые тонны		
1920	1 443	708	10,3	14 876
1921	1 435	651	11,5	16 555
1922	1 466	677	11,1	16 211
1923	1 539	713	10,9	16 788
1924	1 588	715	11,5	18 261
1925	1 670	744	11,8	19 679
1926	1 737	772	11,9	20 705
1927	1 780	778	12,3	21 945
1928 а)	1 839	793	12,8	23 823

Примечание. В число валовых и чистых тонн включен и некоммерческий груз. В валовые тонны включен вес вагонов и содержимого. Чистые тонны — только вес содержимого.

а) Первые 10 месяцев 1928 г.

Ежегодно, начиная с 1921 г., нагрузка поезда как валовая, так и чистая, заметно увеличивалась. Ежегодно, кроме 1923 г., скорость поездов возрастала.

Наиболее заметное достижение заключается в увеличении числа валовых тонно-миль за поездо-час с 16 555 в 1921 г. до 21 945 в 1927 г., — увеличение около 33⁰/₀ в 6 лет. В первые

10 месяцев 1928 г. работа была гораздо успешнее, чем в соответствующий период 1927 г.

Понятие валовые тонно-мили в поездо-час, как единица в учете работы товарных поездов, есть комбинация факторов нагрузки и скорости. Сам по себе важный фактор — нагрузка поезда — должен быть рассматриваем в связи со скоростью поезда, потому что достижения в нагрузке могут быть сведены на-нет потерями в скорости, если перегрузка является причиной задержаний. Поездные расходы зависят больше от поездо-часа, чем от поездо-миль. В последние годы начали обращать большее внимание на время, и благодаря уменьшению опозданий скорость поездов все увеличивается наряду с большей их нагрузкой. Поездо-мили или поездо-часы должны быть рассматриваемы как издержки; тонно-мили — как продукция. Ясно выраженное увеличение продукции на единицу работы (валовые тонно-мили в поездо-час) представляет собой другое заметное и важное достижение.

Потребление топлива. Благодаря паровозам усовершенствованного типа, спрямлению уклонов и кривых, более рациональной нагрузке, меньшим простоям в пути (запаздываниям) и усовершенствованию техники сжигания, производительность железных дорог в тонно-милях на тонну угля (или заменяющей его нефти) стала значительно больше²³. В 1921 г. потребление угля на 1 000 валовых тонно-миль²⁴ составило 162 фунта. В 1922 г. наблюдалось некоторое ухудшение, так как сжигалось 163 фунта. В 1923 г. потребление было то же, что и в 1921 г., но, начиная с 1924 г., замечается неизменное улучшение: 149 фунтов в 1924 г., 140 фунтов в 1925 г., 137 фунтов в 1926 г. и 130 фунтов в 1927 г. В первые 10 месяцев 1928 г. сжигалось 125 фунтов. Если бы продукция валовых тонно-миль в 1927 г. требовала того же количества угля, как в 1923 г., то потребление его в 1927 г. было бы на 19 млн. тонн больше, чем было сожжено в действительности. Достигнутая экономия составляет свыше 19%.

Уменьшение потребления топлива в пассажирском движении сходно с таковым в товарных поездах, но относительная и абсолютная экономия меньше. В 1921 г. сжигалось 17,7 фунтов топлива на вагоно-милю пассажирского поезда, в 1927 г. — 15,4 фунта.

Общее потребление топлива пассажирскими поездами в 1927 г. было бы приблизительно на 4 335 тыс. тонн больше, если бы

²³ См. «Улучшения в словом хозяйстве», гл. II. «Промышленность», стр. 2 и след. гл. IV. «Транспорт».

²⁴ С весом паровоза и тендера включительно.

топливо сжигалось в условиях 1921 г. Таким образом экономия топлива в пассажирском движении составила 13%. Относительно маневровых паровозов данных не имеется, но возможно, что и в этой области имело место соответствующее уменьшение. Стоимость топлива для одних только поездов в 1927 г. (при средней цене ф. о. в. линия 2,66 долл. за тонну) была бы почти на 62 071 тыс. долл. больше, если бы топлива сжигалось столько же, сколько в 1921 году.

Неисправный подвижной состав. Одной из причин повышенной продуктивности подвижного состава является более высокий уровень исправности. По программе 1923 г., которую пометила себе как обязательную железнодорожная администрация, была между прочим поставлена цель, чтобы количество неисправных товарных вагонов не превышало 5%, а количество неисправных паровозов — 15%. В конце 1922 г. число вагонов, которые выбыли из строя и требовали ремонта, составляло 9,1% всех вагонов, а неисправных товарных паровозов было 26,4%.

Средние цифры за годы после 1920 года приведены в таблице 16.

Таблица 16. Неисправный подвижной состав на железных дорогах I класса с 1920 по 1927 г. включительно

Г о д ы	Неисправные товарные вагоны	Процентное отношение ко всему числу	Неисправные паровозы	Процентное отношение ко всем паровозам
1920	252 000	7,0	7 378	21,5
1921	320 000	13,2	7 317	23,4
1922	311 000	12,8	8 394	25,5
1923	197 000	8,0	7 118	21,6
1924	210 000	7,8	6 250	18,8
1925	195 000	7,7	5 791	17,8
1926	164 000	6,5	5 197	16,4
1927	148 000	5,9	4 988	16,1
1928 а)	155 000	6,2	4 919	16,2

а) В первые 10 месяцев.

Хотя поставленные цели и не были достигнуты целиком, уменьшение неисправного подвижного состава было все же очень значительно. По сравнению с 1921 г., последним годом перед забастовкой рабочих железнодорожных мастерских, ремонтная политика 1927 г. сделала пригодными к службе 172 000 лишних товарных вагонов и 2 329 лишних товарных паровозов. В отношении пассажирских паровозов наблюдается почти такая же

картина. В 1921 г. процент неисправных пассажирских паровозов был 22,4, в 1927 г. — только 16,4.

Комбинированные индексы успешности эксплуатации. В обзоре железнодорожных операций в 1927 г.²⁵ Др. Ж. Пармели, директор Бюро железнодорожной экономики, предлагает метод комбинирования различных индексов железнодорожной операционной активности в одну сложную единицу. Метод его состоит в следующем: каждый фактор успешности железнодорожной службы берется в отдельности. Отдельные индексы исчисляются в виде процентного отношения к уровню предыдущего периода, принятому за базис.

Затем все исчисленные для разных факторов индексы комбинируются в один общий или средний индекс. Пармели взял следующие 13 факторов: 1) вагоно-мили в день, 2) netto тонно-мили в вагоно-день, 3) валовые тонны на поезд, 4) netto тонны на поезд, 5) валовые тонно-мили на поезд-час, 6) netto тонно-мили на поезд-час, 7) паровозо-мили на паровозо-день (товарное движение), 8) паровозо-мили на паровозо-день (пассажирское движение), 9) процент исправных паровозов товарных, 10) процент исправных паровозов пассажирских, 11) процент исправных товарных вагонов, 12) потребление топлива в товарных поездах, 13) потребление топлива в пассажирских поездах.

Принимая сумму средних чисел за годы 1920—1924 за сто, он вычислил сложный индекс для последующих лет в следующем виде: 1924 г. — 104,8, 1925 г. — 109, 1926 г. — 113,5 и 1927 г. — 115,2.

Хотя ценность его метода спорна потому, что Пармели придает равный вес каждому отдельному фактору, и потому, что некоторые из них являются в свою очередь составной частью других факторов (как 1 и 2), все же в общем такое сравнение вполне допустимо и показывает, что 1927 г., даже при меньшем, чем в 1926 г. движении, дает увеличение успешности эксплуатации железных дорог на 15,2% против средней цифры за пятнадцатилетний период 1920—1924 гг.

Снабжение и складское хозяйство. Хотя железные дороги, в противоположность фабрикантам и купцам, и не имеют больших инвентарных запасов сырого материала и товаров, но им постоянно требуются значительные суммы на топливо и другой материал, на поддержание движения поездов, ремонт подвижного состава и строительство.

В 1920 г. в балансе всех железных дорог, рассматриваемых как единая система, статья закупки материала и снабжения составила сумму в 767 266 510 долл.

²⁵ «Railway Age», January 7, 1928.

В каждом следующем году эта сумма все уменьшалась.

В 1927 г. она составила 532 063 111 долл., т. е. уменьшилась на 235 203 399 долл. Уменьшение зависело отчасти от понижения цен, но главным образом явилось следствием более рациональной системы закупок и хранения материалов. В данном случае железные дороги сами воспользовались преимуществами улучшенного транспорта и увидели на опыте, подобно фабрикантам и купцам, что увеличившиеся регулярность и надежность движения позволяют перевозить материалы небольшими партиями, не боясь прерыва в ходе работ. Издержки паровоза на один доллар запасного материала составляют круглым счетом 16 цент. (6 цент. процентов и 10 цент. — амортизация, порча, налоги и страховка). Исчисляя по этому коэффициенту общую сумму экономии на запасах в 8 235 млн. долл., получаем, что операционные издержки и другие расходы по доставке запасного материала были в 1927 г. на 37 632 000 долл. меньше, чем в 1920 г. Хотя частично уменьшение зависело от понижения цен, указанная экономия все же показывает и успех железных дорог в рационализации закупок и запасов ²⁶.

Операционные доходы и расходы. Чтобы обратить внимание читателей на определенные черты приходо-расходной отчетности, в табл. 17 ²⁷ приведены в сжатой форме поступления, издержки, налоги и чистая операционная прибыль железных дорог I класса.

С 1921 г. кривая операционных доходов железных дорог дает две высших точки, в 1923 и в 1926 гг. Последняя является теперь высшим рекордом. Не наблюдается особенно резкой разницы ни в рекордных годах (с 5 517 млн. долл. в 1921 г. к 6 290 млн. долл. в 1923 г. — увеличение на 14⁰/₁₀₀ и к 6 383 млн. долл. в 1926 г., дальнейшее увеличение на 2⁰/₁₀₀ по сравнению с 1923 г.), ни в колебаниях между самой низкой и самой высокой доходностью — за 7-летний период они составляют всего 16⁰/₁₀₀.

Колебания по годам в операционных издержках были еще меньше. Расходы 1923 г. были только на 7⁰/₁₀₀ больше, чем в 1921 г., хотя доходы возросли на 14⁰/₁₀₀. Расходы 1926 г., при параллельном 2⁰/₁₀₀-ном росте доходов, были на 5⁰/₁₀₀ меньше,

²⁶ См. «Размеры запасов», гл. III. «Строительство», стр. 235, 242; гл. V. «Сбыт», стр. 332, 344, 350; гл. VII. «Администрация», стр. 508 и сл.; 537.

²⁷ Таблица начинается с 1921 г., потому что в 1920 г. были слишком сильны влияния ненормальных условий (заключительные два месяца правительственного контроля, 6 мес. гарантийного периода и 4 мес. полного контроля железнодорожных компаний) и он не годится как основание при сравнении. 1921 г. также не вполне удовлетворителен в этом смысле, так как находился под пагубным влиянием депрессии в делах и застоя в железнодорожном движении.

Таблица 17. Выручка, издержки и чистый операционный доход железных дорог I класса с 1920 по 1927 г.

(в млн. долларов)

С т а т ь и	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Операционные доходы:							
С товарн. движения	3 911	3 092	4 607	4 334	4 512	4 798	4 631
С пассажирского	1 152	1 074	1 146	1 075	1 056	1 012	975
Прочие	454	493	537	512	525	513	528
Итого	5 517	5 559	6 290	5 921	6 123	5 393	6 134
Операционные расходы:							
Содержание путей и построек	753	729	811	793	816	867	869
Содержание подвижн. состава	1 251	1 253	1 465	1 280	1 259	1 233	1 219
Перевозка грузов и пассажиров	2 252	2 140	2 310	2 141	2 128	2 172	2 127
Прочие	304	293	306	314	331	347	350
Итого	4 563	4 415	4 895	4 508	4 537	4 669	4 573
Налоги	276	301	332	310	359	390	376
Расход по аренде служб, оборудов. и подвижного состава	70	83	101	99	106	112	117
Чистый доход с железнодорожных операций а)	608	760	962	974	1 121	1 213	1 063

а) Включая неклассифицированные доходы и разные операции.

чем в 1923 г. С 1924 г. операционные расходы стояли более или менее на одном уровне, причем крайними пределами были 4 508 млн. долл. в 1924 г. и 4 669 млн. долл. в 1926 г. В 1927 г. операционные расходы только на 0,2% превысили расходы 1921 г., тогда как доходы увеличились на 11%, тонно-мили (табл. 10) на 38%. Потерями на пассажирском движении и понижением тарифных ставок объясняется разница между относительными изменениями в доходности и тонно-милях.

Изменения в чистом операционном доходе и в его соотношении с капитальными вложениями будут рассмотрены в следующих главах.

В табл. 18 приведены изменения в отношениях между главными видами движения и общими доходами и между главными группами операционных расходов и общими расходами, а также соотношения между издержками, налогами и чистой операционной прибылью и валовыми доходами.

В группе операционных доходов заметно изменение в относительных размерах доходов от товарного движения и от продажи пассажирских билетов.

В 1921 г. доход с перевозки грузов составлял 70,9% всех доходов, а доход с билетов — 20,9%. Пропорция выручки с

Таблица 18. РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ДОЛЛАРА ОПЕРАЦИОННОГО ДОХОДА ЖЕЛЕЗНЫХ ДОРОГ
I КЛАССА С 1921 ПО 1927 Г. ВКЛЮЧИТЕЛЬНО

(в центах)

С т а т ь и	1921	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Операционные доходы:							
С товарного движения	70,0	71,0	73,2	73,2	74,2	75,2	75,5
С пассажирского движения	20,0	19,8	18,3	18,2	17,3	16,3	15,9
Прочие	8,2	8,8	8,6	8,6	8,5	8,5	8,6
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	101,0
Операционные расходы:							
Содержание пути и построек	13,7	13,2	12,9	13,4	13,3	13,6	14,1
Содержание подвижного состава	22,7	22,5	23,3	21,3	20,5	20,1	19,9
Транспорт	40,8	38,5	36,7	36,2	34,8	34,0	34,6
Прочие	5,5	5,2	4,9	5,3	5,5	5,4	5,9
Итого	82,7	79,4	77,8	76,1	74,1	73,1	74,6
Налоги	5,0	5,4	5,3	5,7	5,9	6,1	6,1
Расходы на аренду подвижного со- става, служб и оборудования а)	1,3	1,5	1,6	1,7	1,7	1,8	1,9
Чистый доход с железнодорожных операций в)	11,0	13,7	15,3	16,4	18,3	19,0	17,4

а) Включая доходы, которые не могут быть собраны, и разные операции.

товарного движения с каждым годом все возрастает, а с пассажирского — понижается, так что в 1927 г. процентное отношение к общей сумме составило 75,5 и 15,9. Заметных перемен в соотношении всех других статей дохода к общей сумме нет: 8,2⁰/₀ — в 1921 г. и 8,6⁰/₀ — в 1927 г.

Доля доходов, поглощаемая операционными расходами, проявляла определенную тенденцию к понижению с 82,7⁰/₀ в 1921 г. до 74,6⁰/₀ в 1927 г. Самая низкая точка была в 1926 г., когда операционные расходы составляли 73,1⁰/₀²⁸ дохода.

По отдельным статьям самое важное пропорциональное уменьшение мы находим в доле расходов на перевозки, составлявших в 1921 г. 40,8⁰/₀ доходов и в 1927 г. — 34,6⁰/₀, хотя небольшое уменьшение заметно также и в расходах на содержание подвижного состава. Сравнение с предыдущими периодами показало бы, что обе эти статьи за последние два десятилетия занимали значительную долю всех расходов; особенно это относится к содержанию подвижного состава. Объясняется это тем обстоятельством, что капитальные затраты сказывались главным образом на уменьшении

²⁸ В первые 10 месяцев 1928 г. часть поглощенного расходами дохода равнялась 72,64⁰/₀, или на 1,32⁰/₀, меньше, чем в соответствующий период 1927 г.

издержек на перевозку и в то же время увеличивали издержки на ремонт и поддержание транспортного аппарата.

Так как экономия на стоимости перевозок превышает увеличивающуюся стоимость содержания аппарата, конечным результатом является снижение общего коэффициента эксплуатации. Принимая во внимание снижение тарифов в 1922 г. и позже и повышение заработной платы в последние 3—4 года, снижение коэффициента эксплуатации, особенно в части расходов по перевозкам, вызывает доверие к постановке управления.

VIII. Изменения в чистом доходе железных дорог.

По закону о перевозках 1920 г. Междугштанная комиссия по торговле была облечена правом устанавливать тарифы с таким расчетом, чтобы все железные дороги в совокупности или территориальными группами, при условии добросовестного и рационального ведения дел, получали «насколько возможно» нормальную прибыль на капитал, вложенный в дело и используемый в интересах перевозок. Оценка капитала возложена была на комиссию согласно порядку, введенному с 1904 г. На первые 2 года прибыль на капитал была установлена в $5\frac{1}{2}\%$ плюс добавочные $\frac{1}{2}\%$ начислений на капитал с той целью, чтобы по выражению комиссии: «обеспечить полностью или частично возможности улучшений, усовершенствований, оборудования...»

Повышение ставок 1920 г. должно было, по мнению комиссии, привести дорогам нормальный доход, равный 6% , на общую капитальную стоимость железных дорог, определенную в 18 900 млн. долл. Комиссия исчислила эту сумму, скорректировав сообщенную железными дорогами стоимость дорог, основанную на данных в книгах, данными особого выборочного обследования, произведенного комиссией.

Результатом этого метода было уменьшение комиссией книжной стоимости примерно на 5% .

Повышенный, по распоряжению комиссии, тариф должен был приносить 6% на исчисленную стоимость, но в действительности прибыль составляла менее половины этих 6% вследствие резкого падения в 1921 г. железнодорожного движения и валовых доходов. Надеялись, что с оживлением конъюнктуры тарифы 1920 г. принесут желаемую прибыль в последующие годы, но этого не случилось. После 1920 г., как уже отмечалось, тарифные ставки в целом были понижены. По истечении в 1922 г. двухгодичного периода, на который был определен 6% -ный максимум прибыли, комиссия, действуя согласно закону, требовав-

шему периодического пересмотра уровня прибыли в соответствии с изменяющимися обстоятельствами, определила законную прибыль в $5\frac{3}{4}\%$ без каких бы то ни было вычетов из дохода на капитальные издержки. С тех пор никаких изменений не было сделано. Закон, определяя размеры прибыли, возлагал на комиссию обязанность «уделять должное внимание между прочим транспортным нуждам страны и необходимости (при добросовестном, рациональном и бережливом управлении) дальнейших улучшений, могущих обеспечить население Соединенных штатов надлежащими путями сообщения».

По мнению комиссии, прибыль в $5\frac{3}{4}\%$ на капитал достаточна для целей, имевшихся в виду конгрессом, т. е. обеспечивает железным дорогам, при добросовестном и рациональном ведении дел, достаточный чистый доход для поддержания кредита дорог и для получения в случае надобности на разумных условиях денег для улучшений и льгот, необходимых, чтобы предоставить обществу удобные средства сообщения. Однако ни в одном году, со времени опубликования закона о перевозках, железные дороги не заработали $5\frac{3}{4}\%$ на капитал. За последние 4 года публика получила хорошее железнодорожное сообщение главным образом благодаря большим затратам, произведенным на увеличение подвижного состава и на улучшения в оборудовании, но затраты эти были сделаны в надежде, до сих пор далекой от осуществления, что комиссия будет действовать в духе закона, обещавшего установление справедливой нормы прибыли. Это однако вовсе не значит, что низкой доходности железных дорог можно помочь исключительно повышением тарифов, так как повышенный тариф может причинить ущерб коммерческой деятельности и в дальнейшем еще больше уменьшит чистый доход железных дорог; но факт остается фактом, что чистый доход на капитал железных дорог был совершенно недостаточен с самого 1920 г., и если доход этот не будет увеличен, железные дороги не в состоянии будут продолжать увеличения своего оборудования в соответствии с требованиями движения. А если наступит такое время, население Соединенных штатов не будет иметь отвечающего его нуждам транспорта.

Комиссия не публикует ежегодно сведений о капитальных оценках — и не будет этого делать до тех пор, пока не закончит полностью своей работы. За неимением общей официальной оценки комиссии, мы воспользуемся данными о стоимости железных дорог по их книгам (книжная стоимость), учитывая, что комиссия в 1920 г. считала эти данные на 5% выше своих исчислений, положенных в основу определения нормы прибыли. Размер ежегодного дохода с 1920 по 1927 г. дан в табл. 19.

В ценность железных дорог включены как оборотный капитал в деньгах, материалы и запасах, так и вложения в пути и оборудование для железных дорог I класса и их недействующих вспомогательных линий.

Чистым операционным доходом считается остаток от операционных поступлений, за вычетом операционных расходов, налогов и чистого дебета баланса по аренде оборудования и подвижного состава.

Эта сумма остается на уплату процентов по фондируемым и прочим долгам, арендную плату за пути и на другие расходы и дивиденды. Другими словами, это чистая сумма, которая может быть рассматриваема как доход на весь вложенный капитал и как основа для исчисления размера прибыли на вложения в целом.

Таблица 19. Чистый операционный доход и прибыль на вложенный капитал железных дорог I класса с 1921 до 1927 г.

(в миллионах долларов)

Г о д ы	Операционные расходы	Операционные приходы	Налоги	Чистая операционная прибыль	Вложенный в железные дороги капитал	Прибыль на капитал в год (проценты)
1921	5 517	4 563	276	603	20 673	2,9
1922	5 559	4 415	301	760	20 911	3,6
1923	6 290	4 895	332	962	21 764	4,4
1924	5 921	4 508	340	974	22 561	4,3
1925	6 123	4 537	359	1 121	23 146	4,8
1926	6 383	4 669	389	1 213	23 455	5,2
1927	6 134	4 573	376	1 063	а) 23 716	4,5
Первые 10 месяцев 1927	5 239	3 875	324	944	—	б) 4,6
„ „ „ 1928	5 152	3 742	325	986	—	б) 4,7

а) Частично предполагаемые данные.

б) Бюро железнодорожной экономики.

Даже соглашаясь с той скидкой, которую комиссия сделала с книжной стоимости железных дорог, и исходя из определения капитальной стоимости, принятой комиссией при исчислении нормы прибыли, нельзя не признать, что доход за последние 7 лет, последовавшие за утверждением новых правил об определении нормы дохода, весьма недостаточен. За эти 7 лет средний доход на капитал составлял только 4,3%.

Чистый операционный доход в общей сложности для всех дорог за 7 лет был на 2 271 млн. долл. менее 5³/₄% на капитал, что составляет убыток в 325 млн. долл. в год.

Могут спросить: «Почему железные дороги продолжали в течение последних 3 или 4 лет вкладывать такие большие дополнительные суммы, если доход на вложения в целом был так скуден?»

Для ответа нужно глубже осветить существующее положение. Когда в 1922 и 1923 гг. в качестве платформы действия ассоциацией железнодорожных дирекций была принята такая широкая программа усовершенствований, железные дороги имели более или менее определенное обещание закона о перевозках, что всем железным дорогам, взятым в целом, или по отдельным областям, будет разрешено получать справедливую чистую прибыль. В то время политика, которой придерживалась Междунатная комиссия по торговле в толковании нового правила об определении тарифов, еще не выявилась и была полная возможность надеяться, если не питать уверенность, что директивы конгресса будут выполнены. Другими словами, недостаточность дохода 1922 и 1923 гг. можно было считать преходящим явлением и известной жертвой, необходимой для экономического приспособления. С тех пор чистый доход в целом постоянно стоит еще ниже справедливой прибыли, и видов на улучшение его нет, особенно со времени принятия резолюции Гох-Смита, которая фактически предписывает комиссии сокращение тарифов на определенную категорию грузов, когда налицо депрессия в промышленности. Резолюция эта, собственно говоря, имела в виду обеспечить привилегированное положение сельскохозяйственным продуктам, но комиссия дает ей, повидимому, более широкое толкование, как в деле о транспорте (Lake Cargo Case) по озерам, когда, вследствие депрессии в угольной промышленности Северного района, установлены были более низкие ставки для портов на озерах, не распространявшиеся на южные области.

Понижение ставок в силу резолюции Гох-Смита должно допускаться только в том случае, если оно не противоречит существующему закону о нормальной прибыли. Между тем, несмотря на то, что чистый доход железных дорог в целом не соответствует закону 1920 г., было предписано дальнейшее понижение ставок, а предположения повысить ставки на некоторые другие группы товаров не были утверждены.

Частичным ответом на поставленный выше вопрос может быть то, что некоторые из основных исчислений капитальной стоимости и размеров ставок еще не определены верховной палатой и можно надеяться на удовлетворительное разрешение вопроса этим учреждением. Другой частичный ответ состоит в том, что железные дороги верят, в конечном счете, в справедли-

вость общества и правительства и надеются на решительную, более благоприятную для них политику.

Эта перемена не может произойти без благосклонного отношения всего общества к железным дорогам, а доброе отношение общества целиком зависит от благоустроенности железных дорог. Для благоустройства же необходим дополнительный подвижной состав и лучшее оборудование.

Наиболее полный ответ на вопрос заключается, вероятно, в том факте, что дополнительные капитальные издержки имели целью не только наладить хороший транспорт, но и добиться ведения его на более экономных основаниях.

Доход на новый капитал сам по себе, вероятно, превышает справедливую прибыль, возникающую из экономии на операционных издержках, даже если чистый доход в целом менее установленного справедливого дохода на весь капитал. Возможно, что если бы не было новых вложений, доход на весь капитал мог бы быть даже еще ниже. Новые вложения преследуют цель сохранения более крупных сумм, ранее вложенных.

Одним из следствий недостаточной доходности было старание железнодорожной администрации сделать все от нее зависящее для экономии и повышения производительности транспорта. От комиссии требовали принять это во внимание, и она имела полную возможность обследовать все отрасли управления. Кроме немногих отдельных случаев, комиссия не подвергла критике эти вопросы. Напротив, она предоставила железным дорогам в целом — по крайней мере так это понималось — полную свободу экономического хозяйствования. Факт последних усовершенствований в эксплуатации железных дорог определенно указывает на то, что политика, которой держится комиссия в отношении снижения тарифной скалы, в настоящее время отнюдь не может быть объяснена нерациональным или недобросовестным управлением железнодорожных компаний.

В силу современной финансовой структуры железных дорог, около 59% капитала составляют фондируемые долги со средним процентом по ним около 4,7%. Прибыли в $5\frac{3}{4}\%$ на капитальную стоимость хватило бы на покрытие этих 4,7% по облигациям, составляющим 59% капитала, и еще осталась бы сумма, позволяющая уплатить 7,3% дивиденда на акции, составляющие 41% капитала, при условии, конечно, если общая сумма акционерного капитала не превышает ценности имущества. В действительности капитализация железных дорог даже меньше, чем балансовая стоимость железных дорог. Все вложения в пути и оборудование (по всем дорогам) в 1927 г. (за исключением оборотного капитала в наличных деньгах и материалах для текущих нужд) составляли

24 453 870 938 долл. Валовой акционерный капитал (акции и облигации) был 23 614 325 858 долл., причем сюда включено 5 477 634 413 долл., находящихся в бумагах, принадлежавших самим железным дорогам. Таким образом чистая сумма акций и облигаций всего составляет на руках у публики 18 136 691 445 долл., т. е. сумма эта на 6 млрд. долл. меньше, чем общие капиталные вложения в пути и подвижной состав.

Следует также обратить внимание на то обстоятельство, что чистый доход, с которого объявляются дивиденды, создается не только железнодорожными операциями, но также и посторонними вложениями, во многих случаях значительными. Эти вложения не включены в ценность железных дорог (вложения в пути и оборудование), с которой исчисляется справедливая прибыль, и доходы с них не включены в чистый операционный доход железных дорог. Таким образом доходы со сторонних вложений составляют дополнение к доходу железных дорог, и это дополнительное может пойти на уплату дивидендов по железнодорожным акциям.

К этим обстоятельствам, объясняющим, почему дивиденды, недавно выплаченные на железнодорожные акции, больше установленной нормы прибыли на железнодорожный капитал, можно прибавить еще одно. По значительной части всех железнодорожных акций дивиденд не выплачивался уже много лет. В 1927 г. такие акции составляли 30% общего капитала. Но пропорциональное количество бездивидендных акций все же уменьшается, так как в 1921 г. они составляли 43% общего числа акций.

В табл. 20 приведены нормы дивидендов и процентов по фонду долгам с 1920 по 1927 г. включительно. Средний уровень процентов не приводится Междугубатной комиссией по торговле, поэтому здесь он приблизительно исчислен путем сопоставления выявленной номинальной суммы фонду долгов и фактически уплачиваемых по нему процентов.

Цифры, приведенные на табл. 20, показывают довольно удовлетворительные размеры дивидендов на акции, по которым производится выплата; но размеры дивидендов в процентах ко всем акциям (включая сюда те 30% акций, на которые не выплачивался дивиденд) столь недостаточны, что не могут служить объяснением, почему вкладчики рискуют своими деньгами, покупая железнодорожные акции не только одних мощных компаний.

Количество акций, по которым уплачивается дивиденд, в процентах к общему числу постоянно увеличивалось после 1921 г. Высшим рекордом является процент 1927 г. — 70,25%. Размер коммерческой несостоятельности, определяемый по протяжению

Таблица 20. Дивиденды на акционерный капитал и размер процентов по фондируемым долгам. Все железные дороги с 1920 по 1927 г. включительно

Г о д	Процент акций, дающих дивиденд	Нарядательная стоимость акций, дающих дивиденд (в млн. долларов)	Сумма объявленного дивиденда (в млн. долларов)	Средний дивиденд на акцию, по которой дивиденд увеличился в %	Норма объявленного дивиденда ко всем акциям в %	Средний процент по фондируемым долгам
1920	57,30	5 075	331	6,52	3,74	а) 4,43
1921	56,92	5 060	б) 456	н) 9,02	б) 5,13	а) 4,68
1922	59,38	5 321	339	6,37	3,78	4,64
1923	62,09	5 646	412	7,30	4,53	4,61
1924	64,97	6 042	385	6,37	4,14	4,75
1925	66,70	6 279	410	6,52	4,35	4,74
1926	69,12	6 473	474	7,32	5,06	4,69
1927	70,25	6 701	567	8,47	5,95	4,74

а) Только дорог I класса.

б) Увеличение после 1920 г. идет почти исключительно за счет акций, приносящих дивиденды.

железных дорог, находящихся еще в руках кредиторов, также изменяется к лучшему. В 1921 г. протяжение это составляло 13 512 миль, принадлежащих 68 компаниям. В 1927 г. протяжение составляло 16 752 мили, принадлежащих 40 компаниям, но с тех пор железная дорога Чикаго — Милуоки — С.-Поль (единственная крупная железная дорога в списке) была реорганизована, и акции были выкуплены у кредиторов. Вычитая протяжение этой дороги из общего протяжения железных дорог в 1927 г., мы получаем 6 569 миль, или всего около половины общего протяжения пути, бывшего в руках акционеров в 1921 г.

IX. Консолидация и унификация.

Закон о перевозках 1920 г. требует, чтобы Междугштанная комиссия по торговле разработала план консолидации всех железных дорог в ограниченное число систем с таким расчетом, чтобы вместо многих железных дорог с различной степенью доходности и финансовой мощи образовалось небольшое число компаний примерно равной силы. Предполагается, что в таких группировках возможность конкуренции будет сохранена и что существующие торговые пути и грузовые каналы не будут приведены в состояние расстройств.

Комиссия следовала инструкции конгресса во всем, кроме опубликования своего окончательного плана. Она составила и отпечатала свой пробный план, устраивала обширные заседания, изучила многочисленные предложения и составила обширный объемистый отчет, но окончательный план еще не выработан.

Председатель комиссии заявил в 1927 г. в заседании комиссии конгресса по поводу предполагавшейся поправки к закону, что задача эта слишком трудна и что комиссия желала бы снять с себя обязанность изготовления окончательного плана. В качестве альтернативы комиссия поддерживает предложение разрешить по-старому естественную и добровольную консолидацию на правильных основаниях и с одобрения комиссии вместо того, чтобы выработать предварительную сложную схему, которой все должны будут подчиняться.

Биль Паркера, разрешающий такие добровольные объединения, с одобрения комиссии был близок к утверждению весной 1928 г. и, возможно, будет снова внесен в 1929 г.

При настоящем положении дел никакое объединение железных дорог не может состояться без согласия комиссии, и никакое предложение не может быть одобрено, если оно не согласуется с окончательным планом, еще не изготовленным комиссией. В результате с 1920 г., с момента издания закона, не произошло ни одного объединения и не сможет произойти ни одного, пока не будет опубликован окончательный план или не будет изменен закон. Было однако несколько так называемых унификаций путем аренды или контроля акций. Комиссии дано право разрешать комбинации, хотя бы и лишенные признаков настоящей консолидации, если это отвечает общественным интересам. Несколько предложений такого рода были уже утверждены, а еще несколько находятся и сейчас на рассмотрении комиссии. Пока существующий закон не будет изменен в том смысле, чтобы допускать частичные и добровольные объединения при достаточном, конечно, обеспечении слабых линий и интересов публики не может быть и прогресса в направлении систематической консолидации.

Главной целью консолидации является упрощение порядка установления нормы прибыли по районам. Как уже говорилось выше, закон требует, чтобы норма устанавливалась для железных дорог в целом по всей данной территории так, чтобы железные дороги в этом районе имели возможность получить справедливый доход на свой совокупный капитал. Вопрос решается по группам, а не для каждой дороги индивидуально.

Конкурирующие железные дороги каждого района непременно вынуждены иметь одинаковые тарифы. Там, где в товарном движении применяются дифференциальные тарифные классы в зависимости от расстояния, помиллярная ставка тарифов одинакова. Помиллярные ставки пассажирского тарифа по расстоянию за малым исключением те же для всех дорог в районе. Если такое единообразие тарифных ставок определяется необходимостью нормального дохода для всех железных дорог района, рассматри-

ваемых как одна система, тарифы, определенные таким путем, неизбежно приносят более чем достаточный доход сильным дорогам и недостаточный — слабым. Истинной задачей должна быть защита интересов слабых дорог. Сильные дороги отчасти обузываются восстановленной оговоркой закона 1920 г., по которой половина чистой прибыли, превышающей 6% на капитал, идет в пользу правительства, но для компенсации слабых дорог, которые зарабатывают менее установленного процента, не принято никаких мер. Если бы было уменьшено число дорог в каждом районе, слабые дороги поделены между сильными и произведено выравнивание, которое распределило бы приблизительно поровну мощность вновь организуемых крупных систем, тогда равномерная тарифная скала давала бы приблизительно тот же доход каждой дороге, и проблема слабых дорог была бы решена.

Кроме главного объекта консолидации, которым можно считать упрощение контроля тарифов, есть, как будто, и другие задачи: объединение узловых станций, более рациональное использование подвижного состава, оборудования и экономии, получаемой вследствие ограничения параллельных трат. Но эта экономия, кажется, переоценивается, и в каждом данном случае еще найдется возможность уменьшить конкуренцию и упорядочить взаимоотношения различных обслуживаемых пунктов.

Этим объясняется тот факт, что представители городов и организаций грузоотправителей, как общее правило, относятся к принципу консолидации равнодушно, если не враждебно.

Мы рассматриваем здесь только экономические перемены со времени войны. Поскольку дело касается консолидации железных дорог, то законом 1920 г. предполагалось произвести здесь фундаментальную перемену; но вместо того чтобы достигнуть этой цели, закон в действительности отдалил консолидацию. Он сыграл роль тормоза в естественном добровольном систематическом ходе этого процесса, приведшего в ранние периоды к развитию ныне существующих крупных железнодорожных систем.

Х. Изменения в качестве железнодорожной работы.

Недавние улучшения в качестве железнодорожного обслуживания не поддаются количественному измерению. Они не могут быть выражены, подобно достижениям в оперативной эффективности, в определенных единицах или в процентных величинах. По всеобщему свидетельству грузоотправителей и других лиц, заинтересованных в вопросах железнодорожного транспорта, в последние три года и в настоящее время уровень обслуживания

публики поднялся выше, чем когда бы то ни было, а последний железнодорожный отчет вызвал одобрительные отзывы со стороны Междугосударственной комиссии по торговле, министра торговли и других лиц, занимающих видные посты в правительстве. Министр Гувер в своем годовичном отчете за 1927 г. считает, что скорость перевозки грузов была в этом году на 30 или 40% больше, чем в конце войны, и высказал мнение, что ускорение железнодорожного движения оказало благотворное влияние на всю хозяйственную жизнь страны.

Конкретно улучшения в железнодорожном деле усматриваются в устранении недостатка вагонов и товарных заборов, в более скором передвижении грузов и в более точном соблюдении расписания движения, что в свою очередь обеспечивает точность прибытия.

Улучшение железнодорожного движения должно быть приписано многим факторам, на которые уже выше указывалось. Первыми по значительности являются капитальные издержки, обращенные на расширение и улучшение подвижного состава и оборудование. Последнее, при более эффективном административном контроле и повышении трудовой дисциплины служащих, увеличило продуктивность железных дорог. Однако достижения в обслуживании движения были бы гораздо меньше, если бы не искреннее содействие грузоотправителей через их районные консультационные бюро. Эти бюро, впервые организованные в 1923 г., состоят исключительно из клиентов транспорта и организуются теперь по районному принципу. Их всего 14, при общем числе членов около 15 тыс., которые представляют круглым счетом 25 млн. отправителей и получателей железнодорожных грузов. Они собираются регулярно вместе с представителями железных дорог, которые фигурируют в качестве гостей, а комиссии их, ведающие специальными товарами, находятся в постоянном контакте с железнодорожными чиновниками. Такое организационное содействие имеет результатом более искренние и деловые взаимоотношения между клиентами и представителями транспорта. Заявки на вагоны делаются предварительно и вагоны запасаются заблаговременно; сезонное или чрезвычайное движение предусматривается заранее в планах и этим устраняются затруднения в перевозках, а благодаря постоянному контакту и сотрудничеству, каждая сторона приобрела более полное и согласованное понимание общих и индивидуальных задач. Возможно, что заслуга более рационального использования вагонов принадлежит этому консультационному бюро грузоотправителей в такой же мере, как и самим железным дорогам, ставшим на путь лучшей организации хозяйства.

В стремлении улучшить обслуживание железные дороги в последнее время увеличили число скорых товарных поездов, предусмотренных расписанием, и ускорили их движение для того, чтобы быстрее доставлять грузы по назначению.

Это достигнуто было, во-первых, проведением принципа маршрутизации, по которому вагоны не отцепляются и не прицепляются в пути; затем удлинением пробега паровозов, уменьшением времени стоянки на промежуточных узловых станциях и сокращением времени, которое употребляется на станциях отправления и назначения на формирование поезда и на сортировку вагонов по их назначению.

Заметного прогресса достигло дело составления поездов в парках. При сортировке вагонов на конечных станциях стали больше ценить время.

Отправители небольших грузов или неполных вагонов находят, что пересмотр пунктов перевалки уменьшил число перегрузок, а также и время, требующееся на провоз. Усовершенствования в грузохранилищах на товарных станциях и введение новых методов уменьшили убытки из-за простоя грузовиков и других транспортных средств. Распространение учета вагонов и их движения дало более быструю и полную информацию о местонахождении грузов, следующих в пути. Агенты службы движения и коммерческой службы уделяют больше внимания обеспечению коммерческого характера железнодорожной службы.

Одновременно с более быстрым и регулярным движением промышленник и торговец получают возможность уменьшить мертвые запасы сырого материала, обработанных продуктов или товаров, что дает большую экономию. Нельзя точно измерить выгоды от уменьшения нужды в кредите, от частичного сокращения «мертвого капитала», от экономии в уплате процентов и от сокращения убытков вследствие порчи или убыли, но в общей сложности эти выгоды выражаются в больших суммах. Все эти выгоды приобретаются главным образом благодаря повышению качества работы железных дорог. Улучшение транспортного дела обратило внимание на имеющиеся в этом направлении возможности и дало толчок лучшему регулированию запасов, которое имеет место в настоящее время.

Один из примеров привел министр торговли Гувер в своей речи, произнесенной 5 апреля 1927 г. перед консультационным бюро грузоотправителей штатов Атлантического побережья. Гувер упомянул о том факте, что улучшение работ железных дорог дало возможность розничным торговцам лесом вести свое дело при запасе досок на складах на 4 млрд. футов меньше, чем шесть лет тому назад и освободить около 600 млн. капитала в

одной только этой отрасли. Он упомянул далее о том, что одной из причин обилия капиталов в нашей стране в настоящее время является громадное уменьшение запасов на складах не только в лесном деле, но и в мануфактурном и во всех других. Одной из причин стабильности цен является быстрое обращение товаров, так как этим исключается стимул для повышения цен и становится ненужным нагромождение заказов, происходящее при наличии задержек в транспорте.

В нижеприведенной цитате из работы Гувера даются вкратце общие выводы по этому вопросу. Взяты эти слова из годичного отчета за 1926 г., представленного им в бытность министром торговли.

Пожалуй самым замечательным, единственным в своем роде промышленным достижением со времени войны была реорганизация... наших железных дорог. Наш транспорт не только пришел в упадок под управлением правительства в период войны, но и страдал хронически от недостатка вагонов и плохой работы не только после, но и за много лет до войны. Ежегодные убытки от периодических заминок на транспорте оценивались годичным отчетом департамента за 1925 г. в сотни миллионов долларов в год. Нерегулярная работа транспорта при регулярном ходе промышленного производства вызывала перерывы в работе и колебания в числе занятых рабочих, повышала стоимость продукции и вела к повышению цен для потребителя. В качестве меры предосторожности производители и торговцы вынуждены были содержать чрезвычайно большие запасы, чем не только увеличивался размер капитала, необходимого для ведения дела, но и усиливался риск потерь от колебания цен.

В последние 5 лет железные дороги не только исправили все свои дефекты, но благодаря искусству своих администраторов значительно уменьшили стоимость перевозки и тем сделали возможным снижение тарифных ставок, что в противном случае никогда не могло бы иметь место... Последствия этой великой реорганизации для всей хозяйственной жизни страны были чрезвычайно велики.

XI. Выводы.

С 1920 г. (когда вложения в железнодорожное имущество слегка превышали 20 млрд. долл.) и до 1927 г. включительно, железными дорогами произведено приблизительно 6 млрд. долл. валовых расходов на ремонт и расширение подвижного состава и оборудования, что составляет в среднем $\frac{3}{4}$ млрд. долл. в год. Приблизительно половина всей суммы истрачена была на пути и сооружения, главным образом на добавочные параллельные колени, боковые ветки и запасные пути, на усовершенствования узловых пунктов и построек, дополнительную автоматическую, или другого рода, сигнализацию, на рельсы более тяжелого типа, на увеличение числа шпал и улучшение их качества; и наконец на увеличение и улучшение баласта. Другая половина обращена была на улучшение подвижного состава. В количестве единиц подвижного состава произошло мало изменений. Произошло лишь небольшое

увеличение количества товарных вагонов, уменьшение паровозов и пассажирских вагонов. Зато возросла мощность состава, особенно по паровозному парку, в среднем на единицу и в общей совокупности, и произведены заметные усовершенствования в типах с повышенным экономическою эффективностью состава. За первые годы послевоенного периода затраты на подвижной состав были больше затрат на пути и сооружения, но в позднейший период пропорция изменилась в обратную сторону. Благодаря более рациональному использованию подвижного состава дополнительное движение могло производиться при прежнем или даже меньшем количестве единиц, и новые паровозы заказывались обыкновенно лишь для замены вышедших из употребления.

Несколько менее четвертой части всех капитальных затрат, составивших в общей сложности 6 млрд. долл., покрыто за счет операционных расходов или по счету прибыли и убытков.

Эти расходы в общем соответствуют первоначальной стоимости заменяемого или исключаемого имущества. Немного больше $\frac{2}{3}$ от 6 млрд. долл. добавлены к счету инвестированного капитала: они представляют собой новое наращение стоимости имущества. Менее одной пятой 6 млрд. долл. было капитализировано путем выпуска акций и облигаций. За 1920—1927 гг., включительно, капитальные затраты составляли 5 978 276 тыс. долл.; чистый рост инвестированного капитала был 4 604 551 тыс. долл., а чистый рост капитализации железных дорог в акциях и облигациях был 1 142 761 тыс. долл. Эти цифры означают, что большая часть валовых затрат на ремонт и часть прироста вложений финансировалась из доходов или резервов и не была капитализирована. Такой осторожной политики железные дороги придерживались не по своему выбору; она была вызвана практической невозможностью для железных дорог продать акции и облигации и необходимостью платить высокие учетно-судные проценты для того, чтобы обеспечить обращение бумаг на рынке. Заметна нездоровая тенденция к увеличению доли фундированного долга в общей сумме капитала. Сумма фундированных долгов возросла приблизительно с 50% в 1910 г. до 58% в 1920 г. и до 59% после 1923 г.

Железнодорожное товарное движение с 1920 г. обнаруживало общую, хотя и слабую тенденцию к повышению. Количество пройденных тонно-миль в 1923 и 1926 гг. явилось рекордным. Достигнутые ранее того высшие точки грузооборота относятся к 1918 и 1920 гг. Приняв 1918 г. (год войны) за 100, получаем последующие рекорды: 101 — в 1920 г., 102 — в 1923 и 1925 гг., 109 — в 1926 г. и 106 — в 1927 г. Число погруженных вагонов показывает относительно больший рост, чем число отработанных тонно-миль, но при нечислении в единицах груженых вагонов

не принимается во внимание тенденция к меньшей нагрузке вагона.

В противоположность товарному движению, пассажирское движение упорно и значительно сокращается. Начиная с 1920 г., каждый последующий год, за исключением 1923 г., дает меньшее число пассажиро-миль, чем предыдущий год. В 1927 г. пассажиро-миль было на 28% меньше, чем в 1920 г. Сокращение идет почти исключительно за счет пассажиров местного сообщения и является главным образом результатом конкуренции автомобилей. Число пассажиров, едущих на дальние расстояния и с пересадками, слегка увеличилось.

Влияние автомобильной конкуренции нельзя считать серьезным, хотя благодаря ей и уменьшилось количество партионных и некоторых повагонных грузов. Отлив товаров к грузовым автомобилям составляет, сравнительно, небольшую долю всех грузов, притом наименее рентабельную для железных дорог.

Партионные грузы и перевозки на короткие расстояния обременительны для подвижного состава и оборудования, так что для железных дорог выгоднее, если оборудование и подвижной состав с переходом этих грузов к автотранспорту освобождаются для дальнейшей перевозки массовых грузов, более привлекательных с точки зрения чистой выручки. В пассажирском движении, напротив того, отлив пригородных пассажиров к автомобилям и автобусам имеет большее и более серьезное значение и еще суживает и без того малое расхождение между затратами и доходами от пассажирского движения. Идя навстречу новому виду конкуренции, железные дороги исправляют расписание и подвижной состав маршрутных поездов и сами выходят на арену автомобильного транспорта, открывая автомобильные сообщения взамен железнодорожных поездов по примыкающим линиям или пуская автобусы параллельно со своими железнодорожными линиями. Но наибольший ущерб железным дорогам наносят не автобусы, отнимающие пассажиров, а распространение частных автомобилей, позволяющее обходиться без помощи железной дороги.

Вскоре после издания акта о перевозках в 1920 г. Междугородная комиссия по торговле, действуя согласно новым правилам о нормах прибыли, разрешила повышение тарифов, которое могло бы дать 6% дохода на капитал. В среднем повышение товарных тарифов составляло от 30 до 35%; в пассажирском движении помильная плата повышена была почти на 18%, а проездные билеты в пульмановских вагонах вздорожали на 50%. Но и эти сильные увеличения тарифа не дали 6% дохода на капитал, так как в 1921 г. железнодорожное движение резко понизилось. После некоторых попыток, произведенных для про-

ведения таких тарифов, которые могли бы обеспечить установленный законом процент прибыли, комиссия, повидимому, стала придавать меньше значения соотношению между справедливой нормой прибыли и тарифами в целом, чем снижению некоторых определенных тарифов, особенно тарифа на сельскохозяйственные продукты. Средняя выручка с тонно-мили в 1921 г. равнялась 1275 центам, в 1927 г. она составляла только 1080 центов. Выручка с тонно-мили не всегда бывает точным показателем соотношения ставок, но в данном случае она является показательной для снижения тарифа, произведенных после 1921 г.

Снижение тарифов, судя по разнице выручки с тонно-мили в 1921 г. и в последующие годы вплоть до 1927 включительно, сберегло грузоотправителям свыше 4 млрд. долл., т. е. по 670 млн. долл. в год. В пассажирском движении ставки со времени повышения их в 1920 г. существенно не изменились, хотя, с одной стороны, шли навстречу публике путем введения льготных билетов для экскурсантов и туристов, а с другой, в некоторых местностях была повышена цена на билеты пригородного сообщения. Выручка с пассажиро-мили снизилась с 3086 центов в 1921 г. до 2896 центов в 1927 г., но такой результат не является только следствием более широкой продажи экскурсионных билетов. Это также результат возросшего числа дальних и пригородных пассажиров и уменьшения числа местных пассажиров, которые платят за проезд по самым высоким пассажирским ставкам.

Когда на железных дорогах была восстановлена после войны частная эксплуатация, настроение железнодорожных служащих, так же как и настроение рабочих и служащих почти во всех отраслях промышленности, значительно ухудшилось. Отношения стали еще более натянутыми, когда в 1921 и 1922 гг. Железнодорожный совет труда уменьшил зарплату и аннулировал некоторые благоприятные для рабочих правила. В этот период железные дороги сильно пострадали от всеобщей забастовки рабочих железнодорожных мастерских 1922/23 г. Железнодорожный совет труда, созданный по закону 1920 г., действовал неудовлетворительно и был заменен в 1926 г. арбитражной комиссией. С тех пор не было серьезных рабочих волнений, а трения ликвидировались частью повышением заработной платы по взаимному соглашению между администрацией и служащими, частью посредничеством. Арбитраж, заменивший деятельность Железнодорожного совета труда (в котором решающий голос принадлежал представителям населения), до сих пор не подвергался особенно суровым испытаниям. Совету труда не удалось избежать конфликтов, арбитражная же комиссия поддерживала мир, начиная с 1927 г.

Средний заработок в час и в год, хотя и сейчас уступает заработку военного времени, начиная с 1923 г. постепенно увеличился, и настроение служащих улучшилось. Служащие успешно содействуют администрации в повышении эффективности железнодорожного движения. Перевозка на человеко-час была в 1926 г. на 7% больше, чем в 1920 г. и на 10% больше, чем в 1923 г., но главная причина достижений лежит в усовершенствовании подвижного состава и оборудования.

Наибольшие достижения в области управления железнодорожным хозяйством, имевшие место со времени войны, заключаются в заметном повышении эффективности использования подвижного состава и движения поездов. Число вагоно-миль в вагоно-день увеличилось с 25,1 в 1920 г. до 30,3 в 1927 г., а число тонно-миль в вагоно-день — с 498 до 518. Увеличение пробега на 11% (в 1926 г., в год высшего рекорда, против 1920 г.) достигнуто при увеличении количества товарных вагонов только на 2%, при уменьшении средней нагрузки вагона (которая лишь отчасти находится под контролем железных дорог) и при увеличении порожнякового пробега. Увеличение достигнуто благодаря централизованному распределению излишка вагонов между районами в зависимости от потребности в порожняке.

Количество неисправных товарных вагонов и паровозов уменьшилось. Что касается движения поездов, то в этой области, начиная с 1920 г., наблюдалось постоянное и значительное увеличение нагрузки поезда и одновременное ускорение движения при помощи сокращения остановок в пути. В 1920 г. валовая нагрузка поезда (вагоны и содержимое их) была 1 443 тонны; в 1927 г. — 1 780 тонн, т. е. она увеличилась на 24%. В 1920 г. средняя скорость поезда между конечными станциями была 10,3 мили в час; в 1927 г. скорость была 12,3 мили в час, т. е. ускорение на 19%. В комбинированной единице измерения, обнимающей нагрузку и скорость, т. е. в валовых тонно-милях на поездочасы, повышение производительности выразилось в 48% (с 14 876 тонно-миль до 21 945). Заметное повышение продукции на поездочас было достигнуто не за счет повышения стоимости тонно-мили, так как коэффициент эксплуатации в целом был понижен с 82,7% в 1920 г. до 74,6% в 1924 г., невзирая на снижение тарифных ставок и убыль пассажирского движения. Особо следует отметить рационализацию топливо-сжигания. Экономия угля в 1927 г. по сравнению с 1920 г. составляла 19% в товарном движении и 13% в пассажирском (исчисляя потребление угля на тонно-милю в первом случае и на вагоно-милю — во втором) и по одной только службе движения поездов сократила расход на 62 млн. в год. Рационализация материальной службы и сокраще-

ние запасов, содержащихся для нужд ремонта, эксплуатации и строительства, дали 32 млн. экономии ²⁹ в 1926 г. сравнительно с 1920 г.

С точки зрения железных дорог единственной важной отрицательной стороной в теперешнем положении надо считать низкий размер чистого дохода на капитал. Закон 1920 г. имел в виду обеспечить железным дорогам справедливую прибыль, но нормировочная политика Междугосударственной комиссии по торговле не отвечала намерениям закона. Комиссия, учрежденная в 1922 г., установила предельный доход в $5\frac{3}{4}\%$ на капитал, но никогда со времени действия закона 1920 г. железные дороги не имели такой прибыли. Работа по оценке железнодорожного имущества не закончена и сейчас наталкивается на много неопределенных пунктов, которые должны быть разъяснены верховным судом; однако вовсе не представляется невероятным, что когда оценка будет произведена, данные ее окажутся весьма близкими к стоимости вложений по книгам железных дорог.

Чистая прибыль по операциям, в отношении стоимости имущества плюс оборотный капитал в наличных деньгах и текущих запасах материалов, составила $2,9\%$ в 1921 г. и постепенно повышалась до $4,8\%$ в 1925 и $5,2\%$ в 1926 г., когда был достигнут наибольший грузооборот и наибольшая валовая выручка. В 1927 г., при несколько уменьшившемся грузообороте, прибыль равнялась только $4,5\%$, а в первые 10 месяцев 1928 г. дошла до $4,7\%$. Средняя прибыль за истекшие в 1927 г. семь лет была $4,3\%$, т. е. меньше того, сколько полагалось бы как вознаграждение за риск вложений, и меньше того, сколько конгресс в акте о перевозках признал необходимым в интересах обеспечения нужд движения.

Дополнительные вложения восьми последних лет делались с уверенностью в получении обеспеченной законом прибыли. Хотя на общую сумму вложений не было получено установленной справедливой прибыли, но возможно, что прибыль была бы еще меньше, если бы не было дополнительных вложений, так как эти вложения дали возможность и увеличить перевозки с 1923 г. и вести их с меньшими издержками. Однако есть пределы притоку новых долларов для сохранения старых, ранее вложенных, и теперешняя политика улучшений не может продолжаться долгое время при среднем доходе в $4,3\%$ на весь капитал.

Предписания акта в перевозках относительно консолидации всех железных дорог в ограниченное число систем, приблизительно равных по финансовой мощи, выполнялись слабо. Целью закона

²⁹ Много способствовали этому более низкие цены 1926 г.

было упростить тарифную систему и обеспечить разумным образом однообразную чистую прибыль при однообразных тарифах для всех железных дорог в каждом районе. Междугштанной комиссии по торговле было поручено выработать окончательный план, с которым сообразовались бы все предложения, но комиссия пришла к заключению, что задача эта слишком трудна, поэтому окончательный план так и не был опубликован.

Между тем при таком условии не может иметь место никакая консолидация, так как по закону признание объединения может последовать только при согласовании его с общим окончательным планом комиссии, до сих пор не изготовленным. Единственное, что сейчас возможно, это унификация на основе аренды или акционерного контроля, но это не подлинная консолидация. Несколько такого рода предложений были одобрены, другие находятся еще на рассмотрении комиссии; по закону, вместо того чтобы завершить предполагающуюся в широких размерах консолидацию, по вине комиссии, оказавшейся неспособной изготовить окончательный план, превратился в тормоз по отношению к давнишнему естественному процессу, которому обязаны своим ростом современные крупные железнодорожные системы. Поправка к закону, предлагавшая установить период, в продолжение которого консолидации могли бы быть осуществлены по доброй воле, независимо от окончательного плана, если комиссия сочтет их отвечающими общественным интересам, была встречена конгрессом в начале 1928 г. благосклонно, но снята с очереди накануне закрытия сессии.

С точки зрения публики прогресс железнодорожного дела в послевоенное время сводился к лучшему удовлетворению нужд сообщения. Скорость, надежность, точность товарного движения никогда ранее не стояли в таком соответствии с требованиями. Свидетельством прогресса является ликвидация недостатка вагонов, конвенционных запретов и других ограничений, более точное соблюдение расписаний. Увеличилось предусмотренное расписанием количество ускоренных товарных поездов, а скорость возросла, так что грузы доходят по назначению быстрее. Железные дороги стали оказывать много побочных услуг, и по всем отраслям железнодорожного дела при продаже транспортных услуг усилилось стремление к проведению современных коммерческих принципов. Регулярность движения дала возможность промышленникам и торговцам обходиться без больших запасов сырья и товаров на складах. Это экономическое достижение не может быть целиком приписано помощи железных дорог, но последние поставили этот вопрос и вызвали общее движение. Несомненно, практика небольших запасов не нашла бы такого распростране-

ния, если бы железнодорожное движение было менее быстро и точно. Сокращение товарных запасов освободило огромные суммы и создало совершенно новую практику закупок, которая может повести к важным экономическим последствиям.

Часть вторая.

СУДОХОДСТВО.

Е. С. Грегг.

Пути развития нашего коммерческого судоходства за последние 5 лет сводятся к следующему:

1. К постепенному восстановлению относительного равновесия между мировым тоннажем, сильно увеличенным для целей войны, и объемом океанской торговли, сократившимся вследствие перемещения мировых торговых путей и истощения производительных сил многих стран.

2. К попыткам ликвидации огромного излишка судов, построенных для военных целей и составляющих собственность правительства.

3. К феноменальному возрастанию судоходного движения между побережьями Атлантического и Тихого океанов через Панамский канал.

Общий мировой тоннаж. Мировому мореплаванию пришлось иметь дело с величайшим объемом тоннажа, бывшим когда-либо в его истории. Судовой тоннаж 1923 г. на 36% превышал тоннаж 1914 г.

Таблица 1. Стальные и железные паровые и моторные суда (исключая озерные) в 100 валовых тонн и выше

(в миллионах тонн к 30 июня)

Страны	1914	1923	1924	1925	1926	1927	1928
Великобритания и Ирландия	13,9	19,1	18,9	19,3	19,2	19,2	19,7
Британские доминионы	1,4	2,2	2,2	2,2	2,3	2,3	2,4
Соединенные штаты	1,8	12,4	11,3	11,6	11,1	10,8	10,9
Италия	2,5	2,8	2,7	2,9	3,1	3,4	3,3
Германия	5,1	2,5	2,9	3,0	3,0	3,3	3,7
Франция	1,9	3,3	3,2	3,3	3,3	3,4	3,3
Голландия	1,5	2,6	2,5	2,6	2,6	2,6	2,8
Скандинавия	3,7	4,3	4,4	4,8	5,0	5,1	5,4
Япония	1,6	3,4	3,7	3,7	3,8	3,9	4,0
Прочие	4,1	5,2	5,2	5,4	5,7	5,5	6,1
Итого	42,5	57,9	57,5	58,8	59,1	59,5	61,6

Относительно объема океанской торговли не имеется точных данных, но исчисления 1923 г. оценивают ее не свыше 80 или 85 % довоенной торговли. Несоразмерность между спросом и предложением при количестве судов, увеличившемся на одну треть, и количестве грузов, уменьшившемся на одну пятую, была очень серьезна. Согласно мировому обзору департамента торговли на 1 января 1923 г. в портах всего мира находилось 9128 тыс. валовых тонн бездействующих судов, что составляет 16% всего контингента. Замечательно, что объем безработного тоннажа не увеличивался. Избыток судов постепенно поглощался торговым оборотом или уничтожался, так что по последним данным размер бездействующего флота исчислялся всего в 4331 тыс. тонн. Свыше половины этого количества, быть может, никогда уже не найдет регулярного использования. Действительный излишек судов в настоящее время можно определить приблизительно в 30%, и его составляют по большей части суда устарелого и выходящего из употребления типа.

Из статистики мировой торговли также видно, что объем океанской торговли теперь находится приблизительно на уровне 1913 г.

Таблица 2. Незафрахтованные паровые суда важнейших морских стран
(в тысячах валовых тонн на 1 января)

Страны	1923	1924	1925	1926	1927	1928
Незафрахтованные суда в САСШ Бюро судоходства Соединенных штатов	4 411	3 564	3 664	3 518	2 336	2 371
Наливные суда Бюро судоходства	214	103	125	134	56	41
Частные	703	541	417	453	457	544
Принадлежащие правительству, но не Бюро судоходства	—	3	17	10	27	22
Итого	5 328	4 271	4 225	4 120	2 876	2 978
Соединенное королевство	1 010	909	705	613	529	539
Франция	730	450	311	134	118	80
Италия	472	427	139	140	128	276
Нидерланды	330	235	85	109	3	16
Норвегия	53	50	25	22	37	93
Швеция	22	—	20	30	9	35
Греция	76	122	24	99	106	77
Япония	99	29	25	35	43	85
Бельгия	170	86	26	21	14	1
Дания	17	13	—	63	20	26
Испания	520	123	60	44	35	31
Австралия	103	85	166	51	71	29
Незафрахтованные в других странах	195	83	103	279	100	65
Всего	9 128	6 888	5 891	5 700	4 094	4 331

Громадный избыток судов и невозможность превысить размеры довоенной океанской торговли совсем лишили некоторые морские транспортные компании дохода, у других же понизили его почти до полного исчезновения. Объясняется это просто.

Размер фрахтов в один конец, т. е. в тех случаях, когда грузоотправитель принимает судно лишь на одну или несколько специальных поездок для определенного груза, опустился ниже довоенного уровня. Фрахтовый индекс «Economist'a» (Лондон) приведен в следующей таблице:

Средня за 1913 г.	100
Декабрь > 1923 >	112
» » 1924 >	111
» » 1925 >	105
» » 1926 >	127
» » 1927 »	102
Январь > 1928 >	98
Февраль > > >	94
Март > > >	93
Апрель > > »	95

Падение фрахтов идет непрерывно за исключением 1926 г., когда забастовка английских горняков вызвала необыкновенный спрос на суда нерегулярных рейсов. Судовые операционные издержки колебались между 50 и 100% над довоенным уровнем. Взвешенный индекс расходов по эксплуатации судов трудно считать, но, по всей вероятности, он превышал бы довоенный скорее на 100, чем на 50%. Прибыли большинства грузовых судовых компаний были стерты между этими двумя жерновами.

Не во всем океанском судоходстве дела обстояли так плохо. По последним исследованиям оказывается, что приблизительно четыре пятых мировых трансокеанских судовых перевозок совершается регулярными рейсами, тогда как до войны эта пропорция была менее двух третей. Романтическое бродячее судно, ищущее груза по семи морям, исчезает.

По мере увеличения продукции и оборота товаров, составляющих предмет океанской торговли, грузоотправитель и получатель начали требовать более скорого и регулярного обслуживания. Тенденция к более равномерному ходу торговых операций привела к заметному смягчению сезонности в перевозке сельскохозяйственных продуктов. Именно сезонный избыток запасов, требующих перевозки, и заставлял суда без определенных рейсов рыскать по морям с одного пути на другой. В настоящее время в северной части Атлантического океана вся америкапская пшеница перевозится на линейных судах. Последние отплыли также

у судов без определенного рейса большую долю хлопка, перевозимого из Мексиканского залива. Пароход регулярного плавания, частично нагруженный различным ценным грузом, почти всегда охотно соглашается дополнить свою нагрузку пшеницей, хлопком или другим массовым грузом. По большинству торговых путей имеется достаточное количество регулярных грузов, чтобы оправдать движение судов по регулярному расписанию. В результате только исключительное количество сезонных товаров и некоторый так называемый «грязный» груз, как уголь, требуют нерегулярных судов.

Компании регулярных рейсов могут на совещаниях договариваться о тарифах и тем, по крайней мере, отчасти уничтожить ожесточенную конкуренцию, свойственную судам без определенного рейса. Договоры между линиями, обслуживающими порты Соединенных штатов, входят в законную силу после их принятия и внесения в списки бюро судоходства. Наше законодательство ценит значение той устойчивости, которая достигается путем соглашения. Мореходные компании, принимающие также и пассажиров, обыкновенно зарабатывали больший процент на вложенный капитал, чем компании чисто грузового регулярного плавания. Последние пять лет не составляют исключения в этом отношении. Но в пассажирском движении и особенно в северной части Атлантического океана в последние годы появилось стремление к приобретению более крупных и быстрых судов, — это ведет к дорогостоящей конкуренции, которая может, по крайней мере временно, снизить чистый доход.

Судостроение. Большой прилив перевозимых за море жидких грузов, нефти и ее продуктов, вызвал увеличение наливного тоннажа с 1 479 тыс. тонн в 1914 г. до 5 161 тыс. тонн в 1923 г. и дальнейшее увеличение до 6 544 тыс. тонн в 1928 г. Большинство наливных судов составляет собственность крупных нефтяных компаний, но и независимые компании, владеющие наливными судами, делали лучшие дела, чем судоходные компании вообще. Однако можно сказать, что доходы океанских судов в среднем после 1923 г. были скудными.

Такое неблагоприятное в отношении доходов положение естественно отразилось и на судостроении. Тоннаж строящихся паровых судов в 1923 г. составил только 2,5 млн. валовых тонн, сравнительно с максимальным мировым выпуском судов в 6,8 млн. тонн в 1919 г. и 3,2 млн. тонн в 1913 г. В 1928 г. замечено было некоторое слабое повышение спроса на новые суда. Однако больше половины вновь заказанных судов должны быть оборудованы дизелями, что указывает на замену судов устаревшего типа типом более современным. Более одной пятой всего

нового тоннажа составляют наливные суда. Судостроительная промышленность всего мира все еще не вышла из состояния депрессии.

Таблица 3. Строящиеся паровые и моторные суда
(в тыс. валовых тонн на 30 июня)

Страны	1914	1923	1928
Великобритания и Ирландия	1 718	1 337	1 203
Германия	546	301	403
Нидерланды	113	99	173
Италия	65	141	154
Франция	223	170	126
Япония	91	72	111
Соединенные штаты	141	133	56
Прочие	223	286	429
Итого	3 128	2 539	2 600

Большие операционные расходы заставили искать путей к понижению издержек путем рационализации механического оборудования. Быстрое увеличение моторного тоннажа с 234 тыс. тонн в 1914 г. и 1700 тыс. тонн в 1923 г. до 5153 тыс. тонн в 1928 г. ясно показывает устремление судоходной администрации к двигателям Дизеля, как к средству снижения операционных издержек. Сильно увеличилось также количество пароходов, приспособленных к нефтяному отоплению, а именно с 1300 тыс. тонн в 1914 г. до 19053 тыс. тонн в 1928 г. В результате оказалось, что пароходы с исключительно угольной топкой составляют теперь только 61% всех мировых судов, тогда как в 1914 г. они составляли 89%. Недавние опыты, произведенные с пылевидным топливом, может быть снова вызовут переворот. В последние годы вообще наблюдается спрос на всякие типы первичных двигателей, которые могли бы работать дешевле старых типов.

Американский торговый флот. В результате депрессии и низких доходов американское судоходство вполне естественно не процветало. Из табл. 1 видно, что общий тоннаж американских судов упал с 12,4 млн. тонн в 1923 г. до 10,9 млн. тонн в 1928 г., несмотря на рост мирового тоннажа за тот же период. Большая доля этого сокращения тоннажа зависит от сдачи судов на слом, причем одним из самых грандиозных проектов был проект Генри Форда о сломе 199 судов с более чем полумиллионом тонн. Кроме того на сокращение тоннажа влияла продажа судов за границу. Следует еще отметить, что из числа судов, зарегистрированных под американским флагом, бездействовало на 1 января 1928 г. 2978 тыс. тонн.

Одним из самых важных факторов, дурно отражающихся на нашем торговом флоте, являются за последние пять лет политические условия. Этот фактор трудно уловим и в высшей степени противоречив. 58% паровых судов морского плавания нашей страны в 1923 г. принадлежали правительству. Бюро судоходства получило в наследство 2 000 судов, построенных для нужд войны. Постройка большинства из этих судов была закончена уже много времени спустя после прекращения военных действий. Как много раз в послевоенные годы повторяли наблюдатели, самым мудрым было бы продать эти суда для утилизации или на слом по любой цене. Но с политической точки зрения выполнение такого предложения было чрезвычайно трудно, если не невозможно. В результате Бюро судоходства не знало, что делать со своими судами и стремилось открыть столько линий, сколько только разрешит конгресс.

Некоторый прогресс в сокращении тоннажа, принадлежащего правительству, однако, замечается. В 1928 г. правительственный тоннаж составил только 42% всего нашего торгового флота против 58% пять лет тому назад.

Таблица 4. Морской торговый флот Соединенных штатов в 100 валовых тонн и выше

(в тыс. тонн на 1 января)

	а) 1923	1924	1925	1926	1927	1928
Правительственные	6 544	6 318	6 109	5 597	4 563	4 337
Частные	4 734	5 050	5 509	5 491	5 925	6 078
Итого	11 278	11 368	11 618	10 998	10 488	10 415

а) На 1 апреля; на 1 января данных не имеется.

Общая убыль принадлежавшего правительству тоннажа составила 2,2 млн. тонн. Из этого количества более трех четвертей милл. тонн было уничтожено. Остальной тоннаж, находившийся в распоряжении правительства, нашел себе применение. Бюро судоходства продало все свои тихоокеанские линии частным владельцам, и можно надеяться, что этому примеру последуют и наиболее значительные линии Атлантического океана. Но даже если департаменту удастся продать все свои линии, проблема участия правительства в морской торговле не будет окончательно разрешена. Большой запасный флот правительства все еще будет потенциальной угрозой для фрахтового рынка.

Проведенный в начале 1928 г. акт Уайт-Джонса о судоходстве укрепил веру в намерение Бюро судоходства прекратить свои торгово-пассажирские операции и продать суда частным владельцам. Закон этот предусматривает выдачу субвенций за перевозку почты на довольно льготных основаниях и предоставление правительственных займов на льготных условиях американским судоходным компаниям, строящим суда на американских верфях. Закон этот дал также возможность продать правительственные линии, поддерживающие сношения с западным берегом Африки на условиях более выгодных, чем это раньше удавалось правительству. Правительственные почтовые субвенции также должны были материально способствовать продаже трансатлантических линий Бюро судоходства.

Оживленная деятельность Бюро судоходства в области организации после окончания войны новых линий и дезорганизация иностранного морского судоходства привели к тому, что 71⁰/₀ всего импорта и 38⁰/₀ всего экспорта в 1921 г. было перевезено на американских судах. В 1926 г., последнем, для которого имеются соответствующие цифры, доля эта упала до 47⁰/₀ для импорта и 25⁰/₀ для экспорта. Дальнейший анализ цифр показывает, что в 1926 г. было перевезено на американских судах 30⁰/₀ импортированного из-за океана сухого груза сравнительно с 44⁰/₀ в 1921 г.; и 21⁰/₀ сухого груза, экспортированного за океан (в 1921 г. доля эта составляла 33⁰/₀). Лучше обстояло дело с перевозкой нефти. Наши суда ввезли в 1926 г. 76⁰/₀ всего нашего импорта нефти, и вывезли 31⁰/₀ всего нашего экспорта. Точной зависимости нашей торговли от перевозки товаров на судах под нашим флагом установить нельзя, потому что объем трансокеанского импорта сухого груза вырос с 12 357 тыс. тонн в 1921 г. до 26 189 тыс. тонн в 1926 г., а объем экспорта — с 34 855 тыс. тонн в 1921 г. до 46 914 тыс. тонн в 1926 г.

В настоящее время только в очень немногих случаях линии Бюро непосредственно конкурируют с частными линиями. Департамент не принимает участия в торговле между берегами Атлантического и Тихого океанов, и в то же время продолжает продавать суда частным владельцам, намеревающимся придерживаться совместно установленных тарифов в этой области морской торговли. Нежелание Бюро судоходства сдавать на слом бесполезные суда и готовность пускать в работу запасные суда в момент, когда фрахты поднимаются, как это было во время забастовки британских горняков 1926 г., мешает установлению устойчивой системы фрахтов.

Можно, пожалуй, доказывать с некоторой вероятностью, что судовой резерв, годный к употреблению в случае временного

недостатка в судах, имеет стабилизирующее влияние. Но никакое частное предприятие не могло бы себе позволить вложение капитала в миллионы долларов в бездействующие суда, которые использовались бы, может быть, в продолжение двух-трех месяцев через каждые 2—3 года. В случае необходимости суда эти пускались бы в дело для поддержания тарифов на уровне только слегка повышенном против того, на котором эти тарифы были до возникновения таких чрезвычайных обстоятельств. Доходов с утилизации этих резервных судов в таких непредвиденных обстоятельствах нехватало бы на погашение фиксированных процентов на капитал за то время, которое они находятся в бездействии. Правительство же владело бездействующими судами и пускало их в ход лишь случайно по мере надобности, как внеплановые подсобные суда на путях, временно перегруженных товарами. Продолжение такого положения не оправдывается никакими разумными экономическими доводами, если частные инициатива и предприимчивость продолжают быть руководящим принципом нашей экономической системы.

Торговля между берегами Тихого и Атлантического океанов. Открытие Панамского канала в 1914 г. не сразу оказало свое действие на мировую торговлю; оно проявилось только спустя 2—3 года после войны. Влияние канала на американскую морскую торговлю было очень глубоко. Лучшая часть нашего частного коммерческого флота покинула заграничные торговые пути и обратилась в привилегированную торговлю между берегами Атлантического и Тихого океанов. Иностранным судам у нас воспрещено каботажное плавание, а междубереговая торговля считается торговлей прибрежной, хотя рейсы от атлантических портов до тихоокеанских длиннее, чем большинство трансокеанских путей.

Несмотря на обостренную конкуренцию между каботажными пароходными линиями, торговля здесь все же выгоднее, чем на большинстве заграничных путей.

Большие отправки нефти из Калифорнии в Мексиканский залив и на Атлантическое побережье в продолжение нескольких лет давали работу большей части американского наливного флота, но эти перевозки могут оказаться непостоянными. С другой стороны, возможно, что увеличится число грузовых судов, обслуживающих эти линии, и, может быть, даже возрастет число пассажирских пароходов.

Значение этого сдвига в работе американского частного торгового флота сказывается в нескольких направлениях:

1. Судам, обслуживающим эту линию, не приходится бояться конкуренции иностранных судов с более низким тарифом и с бо-

Таблица 5. Валовой тоннаж пароходов Соединенных Штатов, занятых каботажной торговлей через Панамский канал

(по типам на 1 апреля)

Г о д ы	Пассажирские	Грузовые	Наливные	Всего
1923	28 775	764 043	645 074	1 367 892
1924	58 789	766 320	749 421	1 574 529
1925	84 374	747 234	429 314	1 200 922
1926	59 655	876 020	405 280	1 400 955
1927	59 655	841 539	412 859	1 313 853
1928	68 039	930 934	293 706	1 292 679

лее низко оплачиваемой командой. Если дело не дает дохода, судовладельцы, его ведущие, должны винить только самих себя.

2. Одним из аргументов в пользу необходимости правительственной помощи нашему торговому флоту был тот, что суда под нашим флагом нужны на случай войны. Некоторые из наших лучших судов вовлечены в эту протекционную торговлю. Весь тоннаж, занятый этой торговлей, который, по всей вероятности, будет продолжать увеличиваться, не считая наливных судов, сможет образовать морской резерв.

3. Замена и пополнение тоннажа для междубереговой торговли усилят работу наших верфей, так как только судам, построенным на американских верфях, разрешается заниматься каботажной торговлей.

Все это относится непосредственно к нашему торговому мореплаванью. Однако наиболее глубоко быстрый рост водного транспорта между Атлантическим и Тихоокеанским побережьем сказался на направлении внутренней торговли и на размещении промышленности внутри страны. Хотя 10 тыс. тонн груза, перевозимого в год водным путем через Панамский канал, величина небольшая, сравнительно с $1\frac{1}{3}$ млрд. всего груза, обращающегося по нашим железным дорогам, и с $\frac{1}{4}$ млрд. тонн, приблизительно, движущихся по трансконтинентальным железным дорогам, влияние междуберегового судоходства далеко превосходит объем его грузооборота. Особенно подтверждается это, если заметить, что 3 500 тыс. тонн междубереговой торговли составляет торговля нефтью, а что касается сухого груза, то существенная часть его возникла, вероятно, благодаря развитию междуберегового судоходства по каналу.

Грузы были отвлечены от трансконтинентальных железнодорожных линий в то время, когда доходность их стояла очень низко по другим самым разнообразным причинам. Нельзя логически

доказать, что междубереговое судоходство было главной причиной низкой доходности этих дорог, но, бесспорно, отлив товаров от железных дорог к судам явился одним из существенных факторов.

Т а б л и ц а 6. Объем торговли по водным путям между Атлантическим океаном, заливом и Тихим океаном через Панамский канал

Г о д ы	В восточном направлении	В западном направлении	Всего
1924	7 883 707	2 195 756	10 079 553
1925	6 370 615	2 230 591	8 601 206
1926	7 523 944	2 572 705	10 096 649
1927	7 843 770	2 528 672	10 372 442

Важнейшим следствием этого движения была задержка в росте промышленных предприятий в некоторых районах среднего Запада. В настоящее время грузоотправителю, находящемуся на линии, идущей в северном и южном направлении, приблизительно через Кливелэнд и Огайо, пересылка товаров на Тихоокеанское побережье обходится одинаково дешево как по железной дороге на восток и затем пароходом на запад через Панамский канал, так и по железной дороге на запад. Для грузоотправителей к востоку от этой воображаемой линии транспортные расходы на товары, пересылаемые на западный берег, еще ниже, и новые отрасли промышленности как будто принимают в расчет это обстоятельство при избрании места для новых заводов.

Таким образом Средний Запад оказался лишенным того значения в промышленности и торговле, которым пользовался раньше. Недавно Иллинойская центральная железная дорога опубликовала смешанный железнодорожный и водный тариф на стальные изделия, выработанные под Чикаго и предназначенные для Тихоокеанского побережья через залив. Эти меры имеют целью возратить некоторую долю грузов, отнятых восточными заводами, местоположение которых позволило им пользоваться судами междуберегового сообщения.

Впрочем количественно эффект этой новой политики еще слишком рано оценивать.

Новое направление грузов выдвинуло вопрос об урегулировании тарифов водного сообщения для междубереговой торговли. Железные дороги, лишившиеся части грузов, находятся под суровым надзором Междугосударственной комиссии по торговле. Океанские судоходные компании, наоборот, не знают в междубереговой торговле никаких ограничений, кроме добровольно принятых на себя.

После нарушения соглашения, принятого на междубереговом совещании, и снижения пароходных тарифов в последовавшей безжалостной борьбе конкурентов, «водораздел» отодвинулся к западу от Кливленда к Чикаго. Ясно, что такая неурядица вредно отражается на всех заинтересованных. Если судовые компании междуберегового сообщения не установят совместными усилиями порядка в своих делах, придется в интересах железных дорог и грузоотправителей, которые страдают от ссор между пароходными компаниями, урегулировать этот вопрос правительству. Но разработка этой проблемы, не имевшей прецедентов, требует времени и опыта.

Внутренние водные пути. Увеличение интереса деловых сфер к нашим внутренним водным путям, как к дополнительному способу передвижения, помимо уже существующих, обязано своим происхождением отчасти деятельности Совета национальной обороны во время войны. Совет этот рекомендовал полное использование наших внутренних водных путей сообщения, которые, по его мнению, могли принести значительную пользу в перевозке тяжелых грузов. В период войны страна стояла лицом к лицу с перегрузкой железных дорог и какое-нибудь улучшение положения в ближайшем будущем представлялось мало вероятным, между тем все расширяющаяся военная программа предъявляла возрастающие требования к транспорту.

Непосредственной целью Комитета по внутреннему водному транспорту при Совете национальной обороны была организация перевозок по воде, для удовлетворения требований военного времени, но одновременно обращено было внимание и на будущее коммерческое значение различных водных путей, развитие которых рекомендовалось.

Тогда-то и был установлен принцип смешанных железнодорожных и водных тарифов. Без таких тарифов и соглашений о взаимном обмене грузами между железными дорогами и реками суда внутреннего водного сообщения все еще ограничивались бы перевозкой грузов, доставляемых из ближайших к водной артерии окрестностей, т. е. оставались бы в положении, которое занимали до учреждения Комитета по делам внутреннего водного транспорта при Совете национальной обороны.

Возобновление интереса к внутренним водным путям было отчасти делом Гувера, бывшего тогда министром торговли, и его настояний, чтобы деятельность нашего внутреннего водного транспорта направлялась по объединенной и непрерывной системе протяжением в 9 000 миль — по Миссисипи и ее притокам и по глубокому каналу между Великими Озерами и Атлантическим океаном.

Интерес деловых сфер Среднего Запада к этой широкой программе был поддержан также и новым направлением торгового движения, которое создано было открытием Панамского канала. Те, чьи интересы были задеты этим новым направлением, бросились искать более дешевых транспортных возможностей и, таким образом, приведены были к необходимости поддерживать уже эксплуатируемое водное сообщение и требовать от конгресса ассигнований для объединения всей системы.

В последние годы перевозка по внутренним водным путям постоянно увеличивается, хотя, как показывает табл. 7, она все еще составляет небольшой процент всего товарооборота по всем видам транспорта.

Т а б л и ц а 7. Товарооборот по внутренним водным путям сообщения
(в тысячах тонн)

С т а т ь и	1924	1925	1926
Тоннаж, обращающийся по железным дорогам . .	1 287 000	1 351 000	1 440 000
Законопская внешняя торговля	82 118	81 808	100 274
Торговля на Великих Озерах за исключением торговли между Соединенными штатами и Канадой	83 292	99 916	103 760
Торговля между Соединенными штатами и Канадой по Великим Озерам	12 930	12 820	13 195
Прибрежная морская торговля Соединенных штатов (кроме Великих Озер и Панамского канала)	67 678	84 416	85 504
Вся торговля по судоходным рекам и каналам (исключая дважды учтенные грузы)	173 190	204 569	217 000
Речной транспорт Соединенных штатов (исключая транзитную торговлю по р. Детройт)	102 432	118 294	127 421
Транспорт Соединенных штатов по каналу	92 290	109 410	116 210
Солт С.-Мэри	72 037	81 875	85 679
Панамский канал (только междубереговая торговля)	11 327	9 460	10 922

Движению по системе реки Миссисипи было уделено обществом больше внимания, чем движению по какой-либо другой из наших рек. Производя опыты с различным новейшим оборудованием, правительство старается создать на этом пути условия, поощряющие операции частных лиц.

Когда завершено будет углубление Миссисипи и ее притоков, так что станет возможной и бесперегрузочная перевозка грузов на больших современных баржах по большей части 9 000 миль внутренних путей сообщения, будет яснее видна эффективность этого метода перевозки, не нового в нашей истории.

Все издержки экспериментального периода развития внутренних водных путей легли на правительство, но если опыты эти

Таблица 8. Количество товарных тонн, перевезенных баржами по Миссисипи и по реке Варриор (1918—1927 гг.)

Г о д ы	Миссисипи	Варриор
1918	23 378	10 350
1919	104 769	130 502
1920	100 702	200 017
1921	443 267	228 844
1922	509 669	260 344
1923	710 431	269 341
1924	840 503	222 345
1925	910 755	231 461
1926	1 044 649	298 929
1927	1 237 452	398 694

увенчаются успехом, то, несомненно, и частный капитал вольется в этот новый транспорт. Целый ряд частных обществ эксплуатирует теперь свое собственное речное оборудование.

В последние годы обсуждался вопрос о глубоком канале между Великими Озерами и Атлантическим океаном. Системы реки св. Лаврентия и штата Нью-Йорк были исследованы с технической и экономической точек зрения.

Федеральная комиссия по реке св. Лаврентия вынесла благоприятное заключение относительно сооружения судоходного пути от Великих Озер к океану в интересах развития областей, лежащих внутри континента. Она одобрила судоходный путь по системе св. Лаврентия при том условии, что удастся заключить договор с Канадой о совместном выполнении этого предприятия. Комиссия придерживалась того мнения, что развитие энергетических ресурсов реки св. Лаврентия должно быть делом совместных усилий и что нужно войти в переговоры с Канадой, чтобы добиться соглашения с ней по всем пунктам. Переговоры между канадским правительством и правительством Соединенных штатов имели место, но без определенного успеха.

Выводы. За последние пять лет мировому судоходству пришлось столкнуться с наихудшим в его истории избытком тоннажа и почти непрерывным снижением фрахтов.

Не всему океанскому флоту пришлось так плохо. Спрос на более скорое и более правильное обслуживание был благоприятен для грузовых пароходов, совершавших регулярные рейсы по расписанию, а романтическое бродячее судно без определенного рейса стало исчезать.

Неблагоприятное движение доходов оказало влияние и на спрос на новые суда. В то же время большие эксплуатационные

издержки потребовали изыскания средств и понижения расходов путем рациональной механизации. Сильно увеличилось количество пароходов, отапливаемых нефтью, и свыше половины заказанных ныне судов должны быть оборудованы дизелями, что указывает на замену устарелого типа судов более новым. Тем не менее судостроительная промышленность всего мира все еще находится в состоянии депрессии. Американское судостроение тоже не в блестящем положении.

Панамский канал оказал глубокое влияние на американское судоходство. Лучшая часть нашего торгового флота занята покровительствуемой торговлей между берегами Атлантического и Тихого океанов. Влияние канала сказалось также на путях внутренней торговли и на территориальном размещении промышленности в Соединенных штатах.

Изменения в направлении товарного движения благодаря открытию Панамского канала заставили деловых людей Среднего Запада поддерживать развитие речной системы Миссисипи и соединение ее с Великими Озерами, а также развитие водного пути от Великих Озер к Атлантическому океану.

ГЛАВА V.

С Б Ы Т.

Мельвин Т. Коплэнд.

Изменения, происшедшие, начиная с 1922 г., в области сбыта, также важны и значительны, как изменения в других отраслях народного хозяйства. Оставаясь в пределах темы нашего исследования и намечая лишь вопросы, имеющие особое значение или специальный интерес, мы должны остановиться на следующих моментах: изменения в спросе, географическое перемещение розничной торговли, закупки для текущих потребностей без накопления запасов («из рук в рот» — hand to mouth buying, немецкое — von Hand zum Mund), изменения в распределении, кооперативный сбыт, продажа в рассрочку и реклама. Как показывают факты, приведенные при анализе этих различных вопросов, торговая система находилась под влиянием многочисленных перекрещивающихся, а то и противоречивых факторов. Оказывая благоприятное влияние на некоторые отрасли промышленности и торговли, эти факторы имели противоположное значение для других. Цель этой главы показать, насколько это возможно, имевшие место изменения и связь их с общей экономической структурой страны.

I. Изменения в спросе.

Одним из главных факторов развития сбыта в период времени, начиная с 1922 г., являются изменения в спросе¹. В результате мировой войны и оживленного подъема, предшествовавшего кризису 1920 г., были сломлены многие устарелые обычаи. Прежние привычки покупателей изменились, и потребители проявили восприимчивость к новым типам торговли, рассчитанным на устранение обычной волокиты и недоверия. Новые вкусы и новые приемы покупки развились значительно скорее и шире, чем это

¹ Подробный анализ изменений в уровне жизни, который, главным образом, определяет изменения спроса, дан в главе I. «Потребление и уровень жизни».

имело бы место при обычных нормальных условиях. Заработная плата снизилась после 1920 г. в меньшей степени, чем цены; в результате состояние покупательной способности обширного круга потребителей дало возможность эффективно выдвинуть новые запросы. Некоторые энергичные инициативные предприниматели, побуждаемые опытом 1914—1920 гг., быстро решили заработать на этой восприимчивости потребителей. Сверх того в различных отраслях промышленности необходимо было использовать возросшую производственную мощь, и это также явилось побудительной причиной для развития коммерческой предприимчивости. Поэтому изменения в спросе за последние 10 лет следует в значительной мере приписать предложению новых видов продуктов, улучшению старых, изменению вкусов потребителей, росту покупательной способности и изменениям «темпа» жизни.

Эти изменения в спросе принесли одним отраслям промышленности оживление и процветание, а другим — испытания и невзгоды. Очень трудно предвидеть и иногда невозможно противодействовать тому разветвленному влиянию, которое оказывает какое-нибудь заметное изменение количественного предложения или характера спроса на продукты данной отрасли промышленности. В этом и заключается одна из причин той сложной обстановки, в которой находилась американская промышленность за период с 1922 по 1928 г., когда некоторые отрасли промышленности сильно процветали, а другие находились в упадке.

Новые товары — радио. При перечислении изменений в спросе, которые произошли в период, обнимаемый данным исследованием, надо указать, прежде всего, на радиоустановки: это яркий пример нового товара, который размещался на рынке при почти феноменально быстром росте спроса на него. Влияние этого нового средства сообщения сказывается в самых разнообразных направлениях. Так, например, фермерам радио не только доставляет новости и информацию по вопросам урожая значительно скорей, чем это имело место до сих пор. Оно также помогает уничтожить разницу в потребностях и интересах городского и сельского населения. Оно содействует образованию более однородного рынка для различных товаров, увеличивая готовность и даже настойчивое желание фермеров иметь такие же товары, какие приобретаются городскими потребителями.

Совершенно другим районом большого значения радио, — значения, превзошедшего всякие ожидания, является нижняя часть восточной стороны (East Side) Нью-Йорка. На крыше каждого арендованного домика в нижнем Ист-Сайде виднеются антенны многочисленных радио, свидетельствующие о большом проникновении новых средств сообщения в такие дома, которые,

как часто казалось, почти недоступны для новых идей. Обобщающее влияние радио, как и влияние его на уровень жизни большого числа потребителей, дает интересный материал для размышления.

В течение нескольких лет спрос на радиоустановки перешел из домов богатых людей в дома городского среднего класса, а затем на фермы и в дома обитателей наемных квартир. Расширение спроса, естественно, привело к большому сбыту радиоаппаратов. Мало того. Распространение радиоприспособлений создавало спрос на другие товары, рекламируемые радиовещанием.

Аэропланы. Другим новым товаром, приобретшим коммерческое значение после 1920 г., явился аэроплан. Правда, еще в 1928 г. объем производства аэропланов был слишком мал, чтоб оказать заметное влияние на общий деловой оборот; аэроплан в качестве средства сообщения еще не мог в то время играть заметной роли в коммерческой жизни. Тем не менее, в этот период производство аэропланов уже было поставлено на коммерческую погу, и возник спрос на аэропланы для коммерческих целей не только в интересах перевозки почты и пассажиров, но и в интересах частного пользования отдельных компаний в их повседневной работе.

Автомобили. Период после 1920 г. отличается также быстрым ростом количества автомобилей, находящихся в работе, и видоизменением наиболее популярного типа машины. В табл. 1 приводятся собранные национальной автомобильной торговой палатой данные о ежегодном производстве закрытых и открытых машин, начиная с 1919 по 1927 г.

Т а б л и ц а 1. Производство открытых и закрытых автомобилей а)
(Соединенные штаты и Канада)

Г о д ы	Открытые	Закрытые	% закрытых
1919 б)	1 496 652	161 000	10,3
1920 б)	1 581 610	323 950	17,0
1921	1 191 220	337 945	22,1
1922	1 701 675	729 290	30,0
1923	2 481 404	1 278 300	34,0
1924	1 891 024	1 426 562	43,0
1925	1 694 774	2 201 258	56,5
1926	1 113 189	2 862 460	72,0
1927	530 795	2 555 223	82,8

а) Национальная автомобильная торговая палата „Facts and Figures of the Automobil Industry“, 1928, р. 11.

б) Только Соединенные штаты.

В 1922 г. 30% всего количества произведенных автомобилей составляли закрытые автомобили; в 1927 г. — уже 82,8%. Число закрытых машин, произведенных в 1927 г., было в $3\frac{1}{2}$ раза больше числа произведенных в 1922 г., в то время когда число произведенных открытых автомобилей уменьшилось на 69%. Это изменение в спросе на автомобили оказало заметное влияние на производство различных полуфабрикатов и вспомогательных материалов; например, для закрытых автомобилей потребовалось гораздо больше зеркального стекла и понадобился другой род обивки, не применявшийся при производстве открытых автомобилей.

Спрос на автомобили создал не только увеличение производства автомобилей и не только более широкое их применение; с увеличением числа закрытых автомобилей и с улучшением дорог становится обычным явлением использование автомобилей в течение круглого года. Результатом более постоянного употребления автомобилей явилось увеличение спроса на газولين, смазочные масла, шины, алкоголь, глицерин и другие незамерзающие препараты. Кроме того, возрос и спрос на рабочих для ремонта автомобилей и ухода за ними.

1927 г. принес также яркий пример других изменений в характере спроса на автомобили. Опыт, который завершился временным закрытием завода Форда и извещением о выпуске новой модели автомобиля Форда, показал, что потребители не только заинтересованы приобретением самого дешевого и экономичного в эксплуатации автомобиля, но что они добиваются также большего комфорта и более привлекательного вида покупаемых автомобилей. Это вполне соответствует изменениям, которые имели в этом отношении место в других отраслях промышленности.

Устройство отопления. Другим значительным примером достижений за рассматриваемый период является применение в особняках и в многоквартирных домах печей на жидком топливе и начало применения газовых печей для отопления домов. Распространение печей, отапливаемых жидким топливом, не только принесло большую выгоду компаниям, производящим подобные приборы и производящим жидкое топливо, но оно оказало также противоположное влияние на рынок антрацита. Действительно, в северо-западной части Соединенных штатов применение жидкого топлива сделалось столь общим, что впервые с того времени, как добыча антрацита стала коммерческим делом большого масштаба, производителям антрацита пришлось занять на рынке оборонительное положение.

Электрические приборы. Дальнейшим характерным примером изменения спроса за период после 1922 г. является ши-

рокое употребление электрических приборов. Табл. 2, составленная «Electrical Merchandising», журналом Mc Graw-Hill Co, содержит цифровую оценку розничной продажи электрических приборов в 1922 и 1927 гг. Составление таких данных, очевидно, представляет большие затруднения и может привести к ошибкам. Тем не менее, вероятно, правильным будет тот вывод, что ежегодные розничные продажи электрических приборов для домашнего обихода удвоились за эти 6 лет (с 1922 по 1927 г.). Наибольший рост показали продажи электрических холодильников, машин для стирки белья и платья и продажи швейных машин.

Таблица 2. Продажа электрических приборов
(в долларах)

П р и б о р ы	Сумма розничных продаж	
	1922	1927
Стиральные машины	65 000 000	118 500 000
Пылесосы	40 000 000	40 344 000
Утюга	20 000 000	14 250 000
Вентиляторы (настольные)	11 000 000	11 250 000
Швейные машины	10 000 000	33 250 000
Настольные решетки для подогревания.	8 000 000	17 600 000
Решетки в стенных нишах		500 000
Гладильные машины	6 000 000	10 880 000
Рефрижераторы	4 000 000	82 125 000
Раднаторы и печи	3 300 000	2 475 000
Кофейники	2 600 000	5 400 000
Приборы для флюетовых лучей	2 500 000	2 250 000
Вибраторы	2 000 000	1 150 000
Машинки для поджаривания хлеба	2 000 000	2 343 000
Нагревательные подушки	1 250 000	1 657 500
Посудомойки	750 000	1 440 000
Вафельницы	750 000	3 300 000
Грилли, плиты и настольные печки	875 000	1 890 000
Термосы (600 ватт и ниже)	225 000	1 800 000
В с е г о 19 приборов	178 250 000	381 404 000

Табл. 3, также подготовленная вышеуказанным журналом, приводит исчисление общего количества электрических приборов, находившихся в употреблении в январе 1923 г. и в январе 1928 г.

Данные, приведенные в табл. 3, заслуживают особого внимания при сравнении их с общим числом домов, присоединенных к электрической сети, — 17 596 390. Сравнение показывает, что в 1928 г. большой процент домов, в которые проведено было электричество, снабжен электрическими утюгами; что немного менее трети таких домов имели машины для стирки белья; что немного

Таблица 3. Электрические приборы, находящиеся в употреблении

П р и б о р ы	Январь 1928	Январь 1928
Утюги	7 000 000	15 300 000
Стиральные машины	2 915 000	5 000 000
Пылесосы	3 850 000	6 828 000
Вентиляторы	3 500 000	4 900 000
Нагревательные приборы	1 260 000	2 630 060
Машинки для поджаривания хлеба	1 000 000	4 540 000
Гладильные машинки	116 000	348 000
Рефрижераторы	27 000	755 000

более трети домов имели пылесосы и менее чем 5% домов имели электрические холодильники, несмотря на быстрый рост продаж электрических холодильников в годы, непосредственно предшествовавшие указанному периоду.

Рост использования электрических приборов в домах частично указывает тот способ, каким разрешалась проблема домашней прислуги.

С уменьшением иммиграции и увеличением спроса на рабочие руки в других отраслях, заработная плата домашней прислуги возросла и трудно стало достать хорошую прислугу. Эти условия явились стимулом для повышения спроса на оборудование, заменяющее рабочие руки. Даже в тех домах, где имелась прислуга, последняя часто сама настаивала на приобретении аппаратов, сберегающих труд, и это требование выдвигалось в качестве одного из обязательных условий службы. Рост применения электрических приборов не только помог разрешить вопрос о прислуге, но также доставил комфорт и облегчил условия жизни многих тысяч домашних хозяек, которые прежде не привыкли нанимать прислугу. С деловой точки зрения продажа электрических приборов явилась могучим фактором процветания компаний, производящих приборы и родственных отраслей, а также предприятий общественного пользования. Но в то же время они снизили сбыт товаров других отраслей промышленности.

Большая часть тех изменений в спросе, о которых мы говорили выше, была связана с введением новых продуктов или новой разновидности продуктов, а также и с тем влиянием, которое они оказывали на рынки соответствующих отраслей промышленности. Другой род изменений в спросе, не менее значительный, чем вышеприведенные, вырос из моды.

Наряды. В самом явлении моды нет ничего нового, однако те резкие изменения, которые произошли за последние 10 лет, оказали чрезвычайное влияние на некоторые отрасли промышлен-

ности. Растущая популярность мехов и всяких отделанных мехами нарядов, коротких юбок, шелковых чулок и новых изящных типов обуви внесла большое оживление в промышленность по производству шелковых чулок, дамской обуви, в меховое дело; но, с другой стороны, вызвала депрессию в суконной и камвольной промышленности и принесла тяжелые дни фабрикантам бумажных чулок. Суконные и камвольные фабрики, оборудованные для производства тканей, годных по своим размерам для пошивки длинных платьев, вынуждены были остановить значительную часть машин после того, как юбки были укорочены до колен. Меховая отделка своим распространением задерживала сбыт платья, поскольку фабриканты и торговцы старались удерживать цены на готовую одежду на том же самом уровне, на каком они стояли до появления моды на меховую отделку. А. Д. Уайтсайд — президент Национального кредитного учреждения, а затем президент Шерстяного института, в своем обращении к представителям шерстяной промышленности 23 июня 1927 г. сделал следующее заявление об относительной стоимости различных материалов, из которых изготовляются дамская верхняя одежда и платья. Его заявление основано на тщательном подсчете данных, собранных благодаря продолжительному и близкому знакомству с соответствующей отраслью промышленности.

«Из каждых 100 долл. осенних и весенних продаж, которые производились фабрикантами женской верхней одежды и платьев в 1926 г., 30 долл. представляют собой плату, общие расходы и прибыль и только 70 долл. остаются на материалы...

Весною из оставшихся 70 долл. 39 долл. 20 цент. уходило на мех, отделку и подкладку, оставляя только 30,80 долл., или 30% из каждых 100 истраченных дамами на весеннюю одежду долларов, на покрытие стоимости ткани суконной и камвольной в платье средней стоимости; на мех же уходило 40%.

Но осенью дело даже ухудшилось, так как во время этого сезона стоимость мехов, отделки и подкладки поднялась до 50,40 долл., или до половины, оставляя всего 19,60 долл., или около 1/3, на каждые 100 долл. для покрытия стоимости шерстяных тканей, приобретаемых кройщиками...»

В результате своего анализа мистер Уайтсайд вывел заключение, что в 1927 г. потребление тканей суконных и камвольных составило приблизительно до 656 млн., в то время как максимальная производственная способность этой отрасли промышленности по текущим ценам равнялась 1750 млн. Неудивительно, что при этих условиях шерстяная промышленность находилась в 1925, 1926 и 1927 гг. в неблагоприятном положении.

Мода на короткие юбки сопровождалась резким преобладанием спроса на шелковые чулки и в меньшем размере на чулки из искусственного шелка. Эта перемена спроса нанесла удар рынку бумажных чулок. Например, одна компания, которая в течение

долгого времени чрезвычайно успешно работала в производстве бумажных чулок, была ликвидирована, так как, начиная с 1922 г., она не могла приспособить свое оборудование к производству товаров из шелка, натурального и искусственного. Две других чулочных компании с таким же прошлым, хотя и продолжали свои операции даже и в 1928 г., но со значительными убытками. Четвертая компания, затруднения которой, по крайней мере отчасти, объяснялись той же основной причиной, объявила в 1928 г. о предстоящей реорганизации своего производства. Многие другие фабриканты бумажных чулок, в связи с передвижкой спроса от бумажных чулок к шелковым, несомненно, пережили такие же затруднения. Изменение в спросе произошло в короткое время и захватило почти все слои потребителей. Наоборот, некоторые компании, производившие шелковые чулки, в противоположность вышеуказанным компаниям, чрезвычайно преуспевали в эти годы.

Попытка дать полное объяснение изменениям моды завела бы нас в область предположений, так как до сих пор еще не было произведено основательного исследования экономики мод и стиля². Увеличение спроса на шелковые чулки частично может быть отнесено за счет роста благосостояния многих слоев потребителей, частично за счет увеличения темпа спроса, и, наконец, частично за счет комбинированных влияний стиля, источники которых своеобразны и до сих пор еще не совсем открыты.

Необходимо остановиться на вопросе о потреблении искусственного шелка. Правда, этот шелк употреблялся еще до 1920 г., но наиболее быстрое развитие этой отрасли промышленности началось после этого времени. Искусственный шелк употреблялся не только для чулок, но в еще более значительном количестве для отделки бумажных и шерстяных тканей. Некоторые ткани делались целиком из искусственного шелка. В значительной мере рост потребления шелка связан с изготовлением дамского белья из этого материала. В 1926 г. было произведено обследование, результаты которого были опубликованы Национальной ассоциацией мануфактуристов розничников³. В этом обследовании были собраны данные наиболее репрезентативных универсальных магазинов из всех частей Соединенных штатов. Исследование показывает, что в это время 36% проданного дамского белья (включая лифчики, трико, комбинации, панталоны, галстуки и ночные рубашки) было сделано из искусственного шелка,

² Для первоначального ознакомления с некоторыми взглядами на этот вопрос см. Paul Nystrom, *The Economics of Fashion*, New York, 1928.

³ «Trend of Women's Underwear Sales», «National Retail Dry Goods Association», New York, 1927.

31% из натурального шелка и 33% из бумаги. Главную массу проданного белья из искусственного шелка составлял трикотаж. Переход к искусственному шелку в изготовлении дамского белья существенно сократил спрос на беленую бумажную ткань, употребляемую для этой цели. Это изменение типа потребляемых тканей в связи с введением коротких юбок и вытеснением старомодных петикотов значительно сократило хлопчатобумажным фабрикантам рынок белых тканей и повлияло неблагоприятно на доходы хлопчатобумажных фабрик, производивших соответствующие ткани.

Вышеприведенные примеры ни в коем случае не исчерпывают тех главных изменений в спросе, которые были созданы переходом к новым модам. Однако их вполне достаточно, чтобы объяснить глубокое влияние этих изменений.

Другие отрасли промышленности. Можно привести еще следующие примеры изменений в спросе за последние 10 лет в различных отраслях промышленности: увеличившееся употребление автомобильных принадлежностей, таких, как измерители скоростей моторов и приборы для чистки стекол в автомобилях, зажигалок для папирос, выдвигающихся карандашей, спичек из картона, мужских мягких воротников, принадлежностей для игры в гольф и, наконец, ручных часов и браслетов вместо часов прежних фасонов. В области производственной работы надо отметить введение новых сплавов, развитие широкого рынка автобусов, введение краско-распыляющих машин, которое открыло новую область для деятельности некоторых фабрикантов, но в то же время угрожало ухудшить спрос на щетки и создать конкуренцию для поденных маляров⁴. Увеличившееся потребление краско-распыляющих машин целиком связано с введением нового типа краски, и это поставило в затруднительное положение фабрикантов старого типа красок. Встали новые задачи перед фабрикантами ледоделательных машин в связи с захватом рынка со стороны электрических холодильников. Точно так же и многочисленные фабриканты шорных товаров были вынуждены благодаря увеличившемуся применению автомобилей и грузовиков или видоизменить характер своей продукции или уйти с рынка.

Можно привести много примеров для характеристики больших изменений в спросе за короткий период времени, но в этой и других главах настоящего обзора уже приведено достаточно примеров. Благодаря той скорости, с какой произошли эти изменения, и благодаря самому характеру изменений некоторые

⁴ См. «Механизацию», гл. II. «Промышленность», ч. I, стр. 84; ч. II, стр. 101; гл. III. «Строительство», стр. 234; гл. VI, «Труд», стр. 483; гл. VII, «Управление», стр. 511; глава VIII. «Сельское хозяйство», стр. 557.

отрасли промышленности пережили расцвет, другие — депрессию. Изменения произошли так быстро, что не дали возможности безболезненно приспособиться к ним. Главная масса продукции во многих отраслях промышленности в настоящее время производится большими специальными предприятиями, которые не могут быть быстро реорганизованы и которые до этого времени не имели специальных организаций для быстрого и безболезненного приспособления к резким изменениям спроса.

Товароведение. Изменчивость спроса и расширение практики покупок для текущих надобностей создают преимущество в пользу того, что называется «товароведением».

Снижение расходов явилось для отдельной компании важнейшим способом выдержать конкуренцию цен, и этот способ принес также пользу всему населению. Многие компании в ряде отраслей отстояли свое существование только благодаря снижению издержек. Но во многих других отраслях промышленности снижение издержек сыграло меньшую роль, чем искусство изобретения новых видов или стилей товара, удовлетворяющих действительный или потенциальный спрос потребителей.

Так, например, фабриканты индийской материи не могли бы преодолеть усиление спроса на разноцветные набойки и другие материи, даже значительно снизив их стоимость. Фабриканты лакированной дамской обуви могли бы конкурировать с новой изящной обувью при помощи снижения цен не более успешно, чем фабриканты так называемой «конгрессной» мужской обуви полсотни лет тому назад. Не стоимость производства угольных очагов, а другие факторы руководили конкуренцией между газовыми плитами и угольными очагами. Производители часов старого фазона не могли, ввиду конкуренции ручных часов, обеспечить расцвет своих предприятий только путем одного снижения издержек. Не преуменьшая нужды в сокращении производственных расходов, необходимо признать, как вывод из новейшего опыта, что первым условием успеха для отдельных компаний или отраслей промышленности является их способность удовлетворять вкусу потребителей.

За последние десять лет наибольший успех имели как раз те компании, которые проявили наибольшую способность к организации своей торговли. Наоборот, неудачи других многочисленных компаний объясняются их плохой торговлей, другими словами, их неумением воспринять требования рынка в их количественном и качественном выражении.

Характерной чертой многих отраслей американской промышленности во время XIX столетия и в начале XX было массовое производство более или менее стандартизованных товаров. Си-

стема эта нашла свой апогей в производстве Форда. Новый способ производства давал возможность наиболее экономного использования рабочих рук и имел своим результатом большую экономию в производстве. Однако, начиная с 1920 г., возникли другие условия, которые выявились в новом темпе спроса, в скорости изменения стиля и в восприимчивости потребителей к новым и разнообразным видам продуктов. Будут ли эти условия перманентными или нет, с ними все равно приходится считаться. Некоторые условия, как изменение сельского спроса и повышение уровня жизни, действуют как факторы сохранения изменчивости спроса в течение долгого времени. Наблюдается явная реакция против расширяющейся стандартизации товаров, в особенности по отношению к показным товарам.

Можно сожалеть о развитии этой тенденции к усилению разнообразия товаров, однако она остается фактом, с которым не могут не считаться осторожные деловые деятели. Эти условия отдают преимущества тому, кто умеет смело смотреть вперед, планируя выпуск своих товаров, или, другими словами, тому, кто создает конструктивное искусство торговли.

Умение торговать ⁵ обозначает способность определения, какие товары производить, чтобы удовлетворить актуальный или потенциальный спрос, какие изменения предпринять в существующих товарах, о каких стилях или отделках необходимо позаботиться, какие надо ввести способы упаковки, какие товары следует исключить из оборота и какое количество следует заготовить. Генри С. Деннисон в журнале, посвященном ежегодному съезду общества портных в декабре 1927 г., основываясь на опыте фабричной компании Деннисона ⁶, сделал следующее заявление:

В течение ряда лет задача торговли состояла из четырех элементов, а именно, в том чтобы: 1) изучить самый товар: а) для создания новых товаров, б) для изыскания новых способов потребления для существующих стандартных товаров и в) для приспособления к тенденциям рынка с тем, чтобы не задерживать те образцы, которые заметно выходят из употребления; 2) изучить товар для определения продукции, которая необходима для удовлетворения запросов рынка в разные сезоны и периоды; 3) изучить изменения в прейскуранте товаров, находящихся на складе; 4) поставить торговлю товаром таким образом, чтобы вызвать к каждому товару длительный интерес у торгующих организаций.

До самого последнего времени в большинстве производящих компаний эту торговую функцию выполняли различные органы или совместно многочисленные члены производящих и торгующих организаций. Но за последние десять лет многочисленные

⁵ M. T. Kopeland. The Merchandising Function in Industrial Marketing. «Advertising and Selling», November 16, 1927, p. 21.

⁶ «Printers Ink», December 15, 1927, p. 110.

компания признали всю важность этой функции и установили в своих организациях особую должность товароведа или нечто вроде этого: в руках этого лица были сосредоточены наблюдения за всеми торговыми функциями и на него возложена была обязанность обеспечить успешность этих функций. В этом заключается одно из самых замечательных достижений в развитии сбыта за этот период.

Суммируя все вышесказанное, необходимо признать, что причины изменений спроса могут иметь двоякое значение. С одной стороны, производители в своей текущей работе проявляли находчивость в применении новых идей, материалов и машин, развившихся во время военного периода, и выявили ряд новых товаров, быстро приобретших популярность. Расширение спроса на многие из этих продуктов стимулировалось принимаемыми мерами, имевшими целью внедрить товар и форсировать сбыт. С другой стороны, изменения в спросе были вызваны преобладанием высокой заработной платы, а также и тем фактом, что война и последовавший бурный подъем заставили многих людей отказаться от старых стандартов и сделали их восприимчивыми к новым фасонам и новым понятиям. Изменившиеся экономические условия сделали особенно выгодным применение приборов, сокращающих ручную работу. Таким образом изменения спроса должны быть приписаны частью потребителям, а частью искусству фабрикантов и купцов учитывать восприимчивость потребителей и вызывать к жизни скрытые стремления покупателей. Благодаря этим изменениям, некоторые отрасли промышленности процветают, а другие становятся невыгодными. Помимо этого, изменения в спросе выдвигают новые организационные проблемы и сопровождаются изменениями в приемах покупки, распределения и интенсивного продвижения товаров.

II. Географическое перемещение розничной торговли.

Кроме изменений в спросе, реорганизация закупочной системы, происходившая с 1920 г., разрушила установившиеся каналы распределения и повлияла на хозяйственную жизнь многочисленных общин. Серьезное изменение системы покупок привело к расширению районов розничной торговли, особенно в сельскохозяйственных районах Соединенных штатов. Подобно большинству других хозяйственных процессов это изменение началось раньше 1920 г., но его развитие пошло значительно ускоренным темпом после этой даты.

Перемещение торговли. Главной отличительной чертой этого процесса явилось перемещение известных видов торговли,

из лавок на перекрестках дорог, в сельских местностях и маленьких городках — в магазины, расположенные в мелкорайонных или других торговых центрах. А торговля некоторыми товарами, особенно мануфактурой и дорогим платьем, перебралась из мелкорайонных городов и торговых центров в города с населением от 25 до 100 тыс. жителей. В свою очередь, эти, средние по величине, города потеряли некоторые виды торговли, перешедшие к центральным рынкам больших городов. Однако переход торговли в большие города в этот период менее заметен, чем сдвиги торговли в более мелких пунктах. В то же время имели место некоторые противоположные процессы в расположении торговли, как, например, рост пригородных универмагов у больших городов. Кроме того, произошло значительное увеличение числа придорожных палаток для продажи фруктов, овощей, конфет и безалкогольных напитков, закусочных и многочисленных разбросанных повсеместно станций для снабжения автомобилей бензином. Однако эти тенденции, действовавшие в обратном направлении, не были столь значительны, как перенос торговли в центральные пункты графств и более крупные торговые центры. Статистических сведений об этих географических сдвигах почти нет. Ценз распределения, производившийся в 1928 г., еще не закончен и невозможно дать даже приблизительное исчисление объема затронутой этими сдвигами торговли. Тем не менее, имеется много доказательств того факта, что происходит процесс большой экономической важности; можно также указать отрасли хозяйства, наиболее затронутые этим процессом.

Когда Гарвардское бюро экономических исследований производило в 1925 г. обследование распределения текстильных товаров, было установлено, что торговля мануфактурными товарами переносится из лавок, торгующих разными товарами в маленьких городах и сельских поселениях, в мелкорайонные центры и в города средней величины⁷.

Профессор Г. Сикриет в 1925 г. получил сообщение от 2 413 студентов в 26 университетах по поводу проделанного ими практического опыта по покупке платья и различных принадлежностей домашнего хозяйства. Он вывел из этих сообщений заключение, что «развитие торговли передвигается из мелких центров в большие»⁸.

Комитет экономических исследований при университете в Небраске опубликовал в 1927 г. бюллетень о районах розничной

⁷ Harvard University, Bureau of Business Research, «Bulletin» № 56, «Distribution of Textiles», p. 149.

⁸ Horace Secrist, The Widening Retail Market, A. W. Shaw Co., Chicago, 1926, p. 48.

торговли в 27 мелкорайонных единицах Южной и Юго-восточной Небраски. На основании записи в бухгалтерских книгах по счету кредита были составлены таблицы о записях разного рода товаров, закупленных розничными продавцами в 1903, 1917 и 1925 гг. в городах разной величины. Этот анализ⁹ показывает, что в 1925 г. было меньше лавок, торгующих разными товарами, и больше колониальных лавок; очень маленькое изменение произошло в количестве мясных лавок, скобяных, в лавках, торгующих сельскохозяйственным инвентарем или лесом; уменьшение произошло в числе лавок, торгующих шорными товарами, ювелирными принадлежностями, мануфактурой, женской одеждой и обувью. Там, где произошло уменьшение числа лавок, эти изменения стали особенно заметны после 1917 г. Были также получены сообщения от 117 студентов университета Небраски относительно изменений способов закупки, применяемых их семьями. Одно из заключений по этому поводу гласит¹⁰:

«Города с населением от 1 000 до 5 000 жителей переняли много торговли от более мелких поселений, но в то же время потеряли много торговли в пользу более многочисленных поселений. Города с населением менее 5 000 жителей понесли наиболее тяжелые потери в торговле тканями для мужских костюмов, женскими шляпами и женским готовым платьем. Города с населением выше 5 000 жителей — типичные мелкорайонные центры — может быть выиграли больше, чем потеряли, в то время как Линкольн выиграл больше всего от развития дорог и широкого распределения автомобилей».

Бюро экономических исследований университета Иллинойс опубликовало в 1928 г. результаты анкеты об условиях торговли в 45 поселениях в штате Иллинойс. В докладе говорится¹¹: «Вообще говоря, продажи сельских купцов в Иллинойсе уменьшились, хотя это уменьшение на деле значительно меньше, чем это обычно предполагают».

Результаты обследования условий торговли в одной определенной общине были опубликованы в 1925 г. в «The Drygoodsman»¹². Это обследование было произведено в окрестностях Спрингфильда в штате Иллинойс.

На основании собранных обследованием данных можно было, например, установить, что в городе Афинах с населением в

⁹ Nebraska Studies in Business, № 18, «The Influence of Automobiles and Good Roads on Retail Trade Centers», pp. 7, 9.

¹⁰ Там же, стр. 57.

¹¹ University of Illinois, Bureau of Business Research, «Bulletin» № 19, «The Automobile and the Village Merchant», p. 7.

¹² Frank E. Belden, Nationwide Trend Indicated by Study of Community with Good Roads, «The Drygoodsman and Southwest Merchant-Economist», February 14, 1925, pp. 30—31.

1 241 жителей, расположенном на расстоянии 14 миль от Спрингфильда (1921 г.), произошло заметное уменьшение розничной торговли за прошедшие четыре года. В городе Иллайополе, находящемся в 24 милях к востоку от Спрингфильда и в 16 милях к западу от Декатур, розничная торговля сильно упала. В городе Пауни, в 24 милях к югу от Спрингфильда, розничная торговля пострадала менее, чем в двух других упомянутых соседних городах, но и здесь оказалось, что часть продаж перешла в руки спрингфильдских купцов.

Исследовательский отдел издательской компании Кертиса недавно произвел обследование различных торговых районов, имеющих свои центры в Гэлсбурге — штат Иллинойс, Спукс-Сити — штат Айова и Адриан — штат Мичигэн. Получились аналогичные результаты для каждого района. Так, например, было установлено, что Гэлсбургский рынок делится на три части. Первая часть, охватывающая площадь в 5—8 миль от Гэлсбурга, включает население, которое делает большую часть своих покупок в Гэлсбурге. Потребители второй части, простирающейся на расстояние от 10 до 25 миль от Гэлсбурга, делали значительную часть своих покупок также в этом городе. Потребители, жившие в более отдаленной третьей части, делали только случайные покупки в Гэлсбурге. Один владелец скобяного и мебельного магазина в маленьком городе, в 10 милях от Гэлсбурга, заявил, что его мебельное дело уменьшилось на 50% из-за перехода торговли в Гэлсбург. Владелец магазина, торгующего разными товарами в 25 милях от Гэлсбурга, отказался от продажи мужского платья, готового женского платья и разных других товаров, так как он не может конкурировать с магазинами более крупного торгового центра. Подобные заявления были сделаны и большим числом других торговцев.

Анкета, разосланная журналом «Kansas Farmer» торговцам в городах с населением от 10 до 40 тыс. жителей в штатах Канзасе, Небраске, Миссури и Оклахома, установила, что торговля в этих городах растет за счет потребителей, живущих вне этих городов.

В «Коммерческом обзоре Югостока», изданном департаментом торговли Соединенных штатов в 1927 г., было установлено, что передвижка торговли из мелкорайонных центров в большие торговые центры стала общим явлением для всех районов Югостока, так что торговые радиусы отдельных городов увеличились до 100 миль¹³.

¹³ John M. Hager, Commercial Survey of Southeast, United States Department of Commerce, Domestic Commerce Series, N. 19, 1927, p. 179.

Все эти данные были еще подкреплены собранными для настоящего исследования сообщениями 41 оптовика, фабриканта, издателя газет и фермерских журналов, и личными беседами с банкирами и другими деловыми людьми из разных частей Соединенных штатов весной 1928 г. Также были получены отчеты о положении дел в Пенсильвании, Нью-Йорке, Огайо, Мичигэне, Иллинойсе, Айове, Канзасе, Миннесоте, Оклагоне, Арканзасе, Миссури, Тенесси, Георгии, Виргинии, Западной Виргинии, Алабаме, Тексасе, Калифорнии, Орегоне и Вашингтоне. Многие корреспонденты были по опыту знакомы с условиями в других разных штатах.

Недостаток места заставляет ограничиться лишь несколькими выдержками. Например, редактор одного особо прогрессивного экономического журнала на Среднем Западе пишет следующее:

«Первые симптомы были нами замечены значительно раньше — в 1911 г. Перенос покупок произошел, прежде всего в тех отраслях, которые мы огульно относим к числу модных товаров. Обычно покупатель при покупке этих товаров требует более разнообразного ассортимента, чем тот, который в действительности может быть ему предложен лавкой маленького города. Средний покупатель, чтобы найти место, которое удовлетворило бы его в смысле ассортимента, согласен даже затратить час на поездку в такой пункт».

Редактор экономического журнала в Канзасе утверждает, что нет ничего необычного в автомобильных поездках публики на расстоянии 100 или 150 миль в такие города, как Вичита, Гетчинсон, Арканзас-Сити и Додж-Сити для различных закупок, особенно для приобретения стильных товаров.

Секретарь ассоциации розничных торговцев на Тихоокеанском побережье считает, что число мелких лавок в окружности 100 миль у городов с населением 100 тыс. и выше сократилось наполовину. По его мнению более отдаленные округа пострадали не столь сильно.

Оптовики мануфактурщики в Виргинии, Арканзасе, Огайо, Иллинойсе, Георгии и Западной Виргинии определенно сообщают, что продажа мануфактурных товаров в маленьких городах сократилась и что также уменьшилось число сельских торговцев, занимающихся этим делом. Один оптовик привел этот факт в качестве объяснения добровольной ликвидации своего дела, другой же указал, что именно это заставило его организовать многолавку в торговых центрах. Оптовик, торгующий аптекарскими товарами, дал следующее показание, характерное для этой отрасли торговли.

«Поскольку дело касается северо-западной территории, т. е. района торговли, обслуживаемого миннаполским рынком, который включает Миннесоту,

Северную и Южную Дакоту, Монтану, Северную Айову и Западный Висконсин, я могу сказать, не колеблясь, что в течение последних пяти лет маленькие города потерпели большие убытки в результате перехода торговли на рынки больших городов, мелкорайонных центров и т. д.».

Фирма, продающая дешевые ювелирные изделия магазинам в маленьких городах, сообщает, что затруднения по продаже стали в течение последних двух лет больше, чем в предыдущие три года. Торговец, который особенно хорошо информирован относительно розничной продажи платья, категорически утверждал, что налицо имеется очень значительный перенос торговли мужским платьем из мелких городов в мелкорайонные центры и более крупные города. Имеется сообщение о значительном снижении, начиная с 1912 г., числа торговых представителей в области сбыта сельскохозяйственного инвентаря. С другой стороны в колоннальной торговле распределение розницы очень мало изменилось.

Можно было бы привести много других доказательств, но это послужило бы, главным образом, подтверждением цитированных заявлений. Практически все отчеты согласно отмечают перемещение розничной торговли по ряду товаров из мелких городов и сельских районов в районы, связанные с городскими рынками; это перемещение особенно усилилось, начиная с 1920 г. Материал свидетельствует также о неодинаковой силе этого процесса в различных отраслях. Наиболее затронуты были те, в которых мода руководит спросом. Сюда в особенности относится торговля дамским платьем. Для этих товаров районы торговли имеют наибольший радиус. Однако имеется заметная тенденция к переносу в более крупные центры и торговли мануфактурными товарами, туалетными принадлежностями, ювелирными и мебельными товарами, мужским платьем и обувью. Колоннальные товары гораздо меньше затронуты этой тенденцией. Розничная торговля сельскохозяйственным инвентарем также находится под влиянием общей тенденции переноса торговли в крупные торговые центры. Но в этой отрасли сказывается также уменьшение числа производителей сельскохозяйственного инвентаря и рост сбыта двигателей и тяжелого технического оборудования, которые требуют более дорогой организации сбыта, превышающей силы мелких торговцев. Перемещение районов торговли оказало влияние не только на торговые фирмы, но и на коммерческие банки. С этим перемещением связан был отлив вкладов из мелких локальных банков, так как прежние клиенты этих банков, до некоторой степени, предпочли устраивать свои банковские дела в торговых центрах, в которых они производят свои покупки.

Развитие кинематографического дела явилось одной из причин перемещения торговли, но в свою очередь ощутило на себе результаты этого перемещения. Точное количество кино-театров в Соединенных штатах известно только для 1926, 1927 и 1928 гг. В 1926 г. общее число кино-театров было 14 976 ¹⁴; 1 марта 1927 г. общее число согласно обследованию журналом «Motion Picture News» ¹⁵ — 15 119 и 1 марта 1928 г. — 14 235. Анкета, проведенная между людьми, знакомыми с этим делом, показала, что в 1920 г. число кино составляло 15 000. Отсюда надо, повидимому, сделать вывод, что наблюдается легкая тенденция, особенно за последние годы, к некоторому уменьшению числа кино-театров. Закрыты были, главным образом, маленькие театры в мелких городах, и их исчезновение было более чем покрыто организацией новых театров большего размера. Журнал «Motion Picture News» заявляет ¹⁶:

«Исчезающая группа театров состоит почти целиком из театров примитивного типа, уже отслуживших свой век; их место занимают современные театры или в том самом городе, или в ближайшем естественном торговом центре. Решающим фактором этого перемещения является рост автомобильного сообщения и улучшение дорог».

Основными причинами географического перемещения торговли, происшедшего за это время, являются рост автомобильного сообщения и постройка хороших дорог. К этому присоединяется популярность кино-картин, в которых показываются последние моды, а также и радиовещание, которое возбуждает интерес к новым типам товара. Почти все те факторы, которые воздействовали на спрос, оказывали свое влияние и на расширение районов розничной торговли; наконец надо отметить еще и др. моменты.

В числе их надо, прежде всего, назвать рост бесплатной пересылки товаров в сельские местности с помощью почты. Рост таких отправок был облегчен сооружением хороших дорог и развитием автомобильного сообщения. В связи с этим отпала одна из причин, по которой многие фермеры раньше обращались в местные лавки. Сокращение почтовых отделений 4-го класса отняло один из источников дохода у многочисленных торговцев. Это, правда, не было главной причиной перемещения торговли, но свое влияние это обстоятельство оказывало.

Приведенные в табл. 4 цифры были представлены почтовым департаментом Соединенных штатов и показывают уменьшение числа почтовых контор 4-го класса.

¹⁴ J. S. Dickerson, A Detailed Survey of Motion Picture Theaters in the United States.

¹⁵ «Motion Picture News», April 14, 1928, p. 1197.

¹⁶ Там же.

Таблица 4. Снижение числа почтовых контор 4 класса а)

Год, оканчивающийся 1 июля	Снижение	Год, оканчивающийся 1 июля	Снижение
1911	343	1919	1 261
1912	503	1920	574
1913	709	1921	460
1914	1 210	1922	220
1915	430	1923	333
1916	446	1924	317
1917	521	1925	308
1918	1 083	1926	367
		1927	336

а) Содержимых частными торговцами по коммиссионному поручению почтового ведомства (шрим. переводчика).

Таблица 5. Снижение числа почтовых контор 4 класса по отдельным штатам с 1 июля 1919 г. по 30 июня 1927 г.

Ш т а т ы	Снижение	Ш т а т ы	Снижение
Айова	39	Небраска	93
Алабама	92	Невада	17
Аляска	а) 11	Нью-Гемпшир	21
Аризона	1	Нью-Джерси	42
Арканзас	175	Нью-Мексико	35
Калифорния	18	Нью-Йорк	122
Колорадо	83	Сев. Каролина	130
Коннектикут	12	Сев. Дакота	66
Делавэр	8	Огайо	64
Флорида	109	Оклагма	99
Георгия	73	Орегон	65
Айдаго	54	Пенсильвания	201
Иллинойс	70	Род Айленд	17
Индиана	74	Ю. Каролина	51
Канзас	61	Ю. Дакота	39
Кентукки	а) 126	Теннесси	41
Луизиана	131	Тексас	98
Мэн	51	Ута	а) 7
Мэриленд	46	Вермонт	15
Массачусетс	34	Виргиния	111
Мичиган	87	Вашингтон	70
Миннесота	45	Зап. Виргиния	33
Миссисипи	151	Висконсин	61
Миссури	110	Вайоминг	—
Монтана	77		

а) Увеличение — прирост.

В табл. 5 показано это уменьшение с 1 июля 1919 г. по 30 июня 1927 г. по отдельным штатам.

На юге перемещение торговли в течение последних восьми лет обуславливалось также сокращением кредитов, которые раньше

предоставлялись местным скупщикам и фермерам под будущий урожай¹⁷. «Commercial Survey of the Southeast», цитированный выше, указывает, что, начиная с 1920 г., заметны значительные изменения на юге: банки, предоставлявшие займы фермерам, посреднические кредитные банки и местные финансовые институты переняли во многих местах кредитную функцию, которая раньше выполнялась, главным образом, местными владельцами магазинов и складов. Это явление подтверждается информацией из частных источников. Хотя это изменение началось раньше 1920 г., увеличение независимости фермеров от местных скупщиков, несомненно, явилось одним из факторов реконструкции торговой системы на юге.

Расширение района торговли в основе своей лишь отражает некоторые природные черты, свойственные человеку; а именно — стремление к разнообразию и последней моде.

Новые средства транспорта и сообщения сделали возможным удовлетворение этих стремлений для большего числа потребителей. Подобно тому, как железная дорога, пароход, катер, телефон, телеграф, электричка революционизировали торговую систему, ускоряя перевозку товара и пассажиров, так и автомобиль, в особенности в течение последних 10 лет, преобразовал покупательские навыки населения. Средний торговый район для внегородских потребителей, благодаря автомобилю, увеличился с 5—6 до 30—150 миль, и радиус продолжает расширяться.

Размер района розничной торговли в последней стадии развития определяется увеличением числа автомобилей, увеличением протяжения шоссеванных дорог и увеличением расстояния, покрываемого автомобилями. Все эти три фактора находятся в известном взаимодействии.

Имеются данные для характеристики роста числа автомобилей и протяжения шоссеванных дорог. Однако нет соответствующих данных для характеристики роста дистанций, покрываемых автомобилями. Число регистрируемых автомобилей по штатам ежегодно составляется Национальной торговой автомобильной палатой. Также периодически составляются Бюро публичных дорог сельскохозяйственного департамента САСШ данные о протяжении шоссеванных дорог.

На основании цифр сельскохозяйственного департамента¹⁸ процент шоссеванных дорог, включая штатные, мелкорайон-

¹⁷ John M. Hager, Commercial Survey of the Southeast, United States Department of Commerce, Domestic Commerce Series № 19, Washington, 1927, pp. 176—177.

¹⁸ Цифры за 1921 г. взяты из издания сельскохозяйственного департамента Соединенных штатов, «Бюллетень» № 1279 (United States Department of Agricul-

ные и местные дороги, в отношении к длине всех вообще дорог высчитан для каждого штата в отдельности и по отдельным годам. Также высчитано для каждого штата число зарегистрированных пассажирских автомобилей на 1 000 жителей, на основании данных о регистрации пассажирских автомобилей, с одной стороны, и данных переписи 1920 г. и последующих исчислений Бюро переписи о населении¹⁹ — с другой. В таблице 6 эти данные расположены соответственно числу регистраций на 1 000 населения в 1925 году по разным штатам²⁰, в нисходящем порядке.

Табл. 6 показывает, что увеличение числа зарегистрированных пассажирских автомобилей на 1 000 населения оказывало на расширение радиусов районов торговли большее влияние, чем увеличение протяжения шоссе. Следует, например, заметить, что Айова, Канзас и Небраска показывают высокую степень регистрации числа легковых автомобилей на 1 000 населения, но имеют низкий процент шоссе. Тем не менее, полученные нами заявления от деловых людей и издателей, знакомых с положением в этих штатах, показывают, что сдвиги в районах торговли происходят в них так же быстро, как и в других штатах с высоким процентом шоссе. Так как протяжение хороших дорог увеличивается и в штатах, которые до сих пор имели небольшой процент таковых, то, следовательно, необходимо ожидать дальнейшего перемещения в них торговли.

При рассмотрении табл. 6 можно лишь в общих чертах провести интересное сравнение между тремя различными частями страны. Не считая случайных исключений, штатами с наивысшим количеством зарегистрированных легковых автомобилей на 1 000 населения являются сельскохозяйственные штаты Среднего Запада, Северо-запада и побережья Тихого океана, хотя лишь некоторые из них имеют высокий процент шоссе, другие же располагают низким процентом.

ture, «Bulletin» № 1279), «Rural Highway Mileage Income and Expenditures, 1921 and 1922», Washington, 1925, p. 20. В том же самом «Бюллетене» подобные же данные приведены для 1904, 1909 и 1914 гг. Цифры за последние годы взяты из неопубликованных отчетов департамента сельского хозяйства. В одном случае внесена поправка ввиду опечатки в «Бюллетене». Процент покрытых дорог в Оклахоме в 1921 г. указан в размере 18,33. Проверка действительных данных показывает, что фактически процент должен быть 1,83.

¹⁹ Национальная автомобильная торговая палата «Facts and Figures of the Automobile Industry», издания 1927 и 1928 гг.

²⁰ В этой таблице мы больше использовали данные о зарегистрированных легковых машинах за 1920 г., чем такие же данные за 1921 г., так как 1920 г. был годом переписи, и данные о населении в этом году не были исчислены, но собраны переписью.

Таблица 6. РЕГИСТРАЦИЯ ПАССАЖИРСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ И ШОССИРОВАННЫХ ДОРОГ ПО ШТАТАМ

Ш т а т ы	Число зарегистрированных автомобилей (на 1 000 чел. населения)			% шоссированных дорог		
	1920	1925	1927	1921	1925	1926
Калифорния	160	284	334	18,81	22,73	25,81
Айова	170	253	268	2,48	5,82	9,00
Невада	125	235	265	0,64	5,40	6,13
Орегон	117	227	251	17,70	21,62	22,38
Канзас	154	226	245	0,86	2,50	1,94
Южн. Дакота	177	226	120	0,47	2,57	2,96
Небраска	154	220	245	0,57	2,90	3,49
Колорадо	129	213	228	9,55	12,68	9,14
Сев. Дакота	137	209	226	0,67	1,68	1,75
Мичиган	100	207	222	22,22	27,84	16,78
Индиана	102	204	221	52,27	65,81	67,16
Миннесота	126	201	210	15,78	22,56	27,23
Флорида	66	188	244	23,29	32,48	42,87
Висконсин	105	186	209	25,09	35,86	29,51
Вайоминг	110	186	189	0,95	1,95	2,85
Вермонт	82	183	208	24,15	31,04	29,56
Вашингтон	106	183	209	26,33	35,24	35,27
Огайо	93	182	205	42,83	44,73	49,91
Округ Колумбия	67	175	182	—	—	—
Оклахома	101	171	184	1,83	1,26	2,40
Тексас	81	170	185	8,88	12,34	12,73
Нью-Гэмпшир	68	160	183	12,22	13,99	18,57
Ута	83	157	155	11,04	13,34	11,22
Миссури	79	156	174	7,06	9,60	10,01
Иллинойс	78	155	172	11,91	15,81	17,34
Мэн	72	148	168	13,75	20,60	21,09
Айдахо	108	145	171	9,59	34,22	21,10
Мэриленд	60	142	166	24,80	30,82	31,71
Аризона	89	140	174	5,81	14,15	14,28
Делавер	73	137	157	11,39	20,62	23,30
Коннектикут	69	136	146	18,15	19,55	23,77
Массачузетс	58	134	145	34,85	41,34	43,36
Нью-Джерси	65	130	156	45,92	42,93	47,02
Нью-Мексико	57	124	147	3,95	5,05	4,07
Род Айленд	68	124	140	33,15	32,72	35,46
Монтана	108	122	133	2,74	1,77	3,74
Нью-Йорк	51	121	142	22,68	32,06	33,90
Центильвэния	60	121	139	15,30	20,31	25,78
Зап. Виргиния	48	116	128	3,89	4,62	8,73
Сев. Каролина	50	111	135	24,57	29,62	37,59
Виргиния	44	99	113	12,20	16,51	17,66
Кентукки	41	94	101	22,47	25,08	24,87
Луизиана	37	93	112	6,96	13,02	24,56
Теннесси	39	91	108	15,79	21,39	17,81
Миссисипи	36	89	110	10,82	17,66	19,93
Арканзас	30	85	91	5,17	8,68	8,05
Южн. Каролина	51	85	97	11,17	15,57	22,25
Алабама	26	70	83	17,84	22,03	27,69
Георгия	46	70	83	19,32	19,11	11,72

В индустриальных штатах востока число легковых автомобилей на 1 000 населения значительно ниже, чем во многих сельскохозяйственных штатах, но протяжение хороших дорог здесь обычно выше. В юго-восточных и центральных южных штатах, за исключением Флориды, число зарегистрированных легковых автомобилей на 1 000 населения ниже, чем в остальной части страны, но протяжение хороших дорог значительно возросло, начиная с 1920 г. Кроме того, число легковых машин на 1 000 населения показало наиболее значительный процент роста, начиная с 1920 г., в южных штатах, в результате чего сельские лавки юга, подобно сельским лавкам всей страны, также осповательно почувствовали силу конкуренции более дальних городов. Представление о возможности дальнейшего роста автомобильного дела, с его влиянием на районы розничной торговли, можно получить из рассмотрения данных, приведенных в табл. 6. Число зарегистрированных легковых машин на 1 000 населения в 1925 г. поднялось с 70 машин в Алабаме и Георгии до 253, 284 в Айове и в Калифорнии. Процент шоссепроваанных дорог в 1925 г. поднялся с 1,26% в Оклагеме до 65,8 в Индиане. Хотя эти процентные отношения заметно меняются из года в год, очевидно, новые транспортные средства ни в коем случае не достигли еще наивысшей точки развития, и поэтому следует ожидать дальнейших изменений в размещении розничной торговли. Влияние географических сдвигов розничной торговли определяется в различных направлениях и оказывается весьма сильным. Повидимому, произошло некоторое сокращение числа лавок на перекрестках и в сельских местностях, в частности на юге. В мелких городах уцелевшие торговцы пытались изменить характер своей торговли, — теперь они обычно продают по преимуществу колониальные и некоторые другие массовые товары. Торговля одежными товарами, мануфактурой, обувью, мебелью и некоторыми другими уходит из сельской лавки.

Многочисленные издатели журналов, циркулирующих среди розничных торговцев в мелких городах, а также многие оптовики и администраторы ассоциации, в своей переписке высказали тот взгляд, что смелый, предприимчивый торговец в маленьком городе все-таки может сохранить свою торговлю. В подтверждение этого взгляда приводится ряд примеров. Однако на самом деле вне торговых центров имеется лишь небольшое число смелых и дальнорюких торговцев. Для таких торговцев при изменившихся условиях стало гораздо труднее вести дело в тех отраслях, в которых торговля стремится переключать в мелко-районные и крупные центры; торговцам в тех городах, куда торговля в данное время направляется, вести дела легче. Ка-

жется маловероятным, чтобы сельские торговцы оказались способны остановить процесс перемещения.

Среди розничных торговцев в мелкорайонных центрах и других городах, ставших торговыми центрами, замечается стремление к специализации. Магазин, ранее торговавший разными товарами, постепенно превращается или в колониальный магазин, или в маленький универмаг, где бакалейные товары занимают подчиненное место. В этих пунктах замечается увеличение числа магазинов, специализирующихся на продаже платья, обуви или некоторых других однородных товаров. В городах среднего размера торговцы широко испробовали тип торговли, который оказался особенно благоприятным для тех магазинов, которые торгуют более дешевыми сортами товаров. Однако спрос на лучшие сорта дамской одежды в этих городах оставался более или менее стабильным, а в некоторых случаях спрос перебрасывается в еще более крупные торговые центры.

Тенденция к концентрации розничной торговли в меньшем количестве торговых центров создала благоприятные условия для развития многолапочной системы торговли. Многолапочная компания, оказавшись бессильной с выгодой охватить сельские поселения, может подойти к массе сельского населения, расположив звенья своей системы в относительно небольшом числе торговых центров. Вероятно, еще предстоит попытки величайшего развития торговли в этом направлении.

Те же самые факторы, которые обуславливали географическое перемещение розничной торговли, противодействуют продаже товаров по почте и, повидимому, в этих факторах следует искать объяснения новейших попыток фирм Сирс, Ребок и К^о и Монгомери Уорд К^о открывать розничные многолавки. В некоторых случаях открытие розничных магазинов фирмами, выполняющими заказы по почте, ускоряет перемещение районов торговли. В статье Игл Фрешуотер²¹ приводится пример, который называется типичным, из практики розничного торговца мебелью в городе Фостория в Огайо. Этот торговец показывает, что с того времени, когда год тому назад в этом городе открыт был магазин Монгомери Уорд К^о, он продал больше мебели, чем раньше, и большему числу покупателей, живущих на значительном расстоянии от города. Он утверждает, что публика приезжала за 50—75 или 80 миль, чтобы сделать свои розничные покупки в Фостории.

Перемещение районов торговли наиболее серьезно отразилось на оптовой торговле. За последние пять лет в этой отрасли было много банкротств, ликвидаций и слияний оптовиков-мануфактури-

²¹ «Printers' Ink», May 17, 1928, p. 73.

стов, и главной причиной этого было перемещение районов торговли. Лишь в некоторых случаях оптовики решались открывать многолапки, в качестве средства борьбы с новыми условиями. Как указывается в заявлениях некоторых оптовиков-мануфактуристов, приславших сведения об изменениях рыночных условий, оптовики-мануфактуристы в мелких городах были серьезно затронуты характеризуемым процессом. Средний оптовик-мануфактурист продает теперь меньше товара в мелких городах и, если он продолжает работать на той же самой территории, на которой он работал до того, как началось указанное смещение, его расходы остаются без изменения, выручка же от продажи уменьшается. Кроме того, лавки в торговых центрах, которые он обслуживает, стали более доступными для других оптовиков, вследствие чего конкуренция из-за обслуживания их усилилась. Поэтому оптовик-мануфактуристу трудно сохранить ту самую организацию, которая нужна была 10 лет тому назад для обслуживания торговли в малых городах. Это перемещение районов торговли является одной из многочисленных причин того стесненного положения, в котором пахотятся многие оптовики.

Оптовики, торгующие аптекарскими товарами, повидимому, испытывают до некоторой степени те же затруднения, что мануфактуристы. Тяжесть положения в этом случае усугубляется распространением многолапок в городах. Бакалейщики были менее затронуты географическим перемещением торговли, чем большая часть других оптовиков, и они меньше обеспокоены этим процессом, чем распространением многолапок.

Относительно немногие оптовые фирмы приспособили свои методы торговли к новым условиям. Эта медлительность, с какой осознается новый сдвиг в торговле и с какой приспособляются методы работы к этому сдвигу, является одной из главных причин неустойчивого положения, которое преобладает в различных отраслях оптовой торговли.

Перемещение районов торговли отражается на организации сбыта, практикуемой некоторыми фабрикантами, на методах торговли, практикуемых другими. Некоторые фабриканты обуви, например, продающие свою продукцию непосредственно розничникам, сократили районы объезда своих вояжеров, и последние объезжают меньшее число городов, по сравнению с тем, что было 10 лет назад. Повидимому, экономия в путевых расходах, по крайней мере в ряде случаев, однако, покрывается тем, что вояжеры чаще посещают города и местечки, остающиеся в их списках. В этом проявилось влияние метода закупки «для текущих надобностей», — «из рук в рот».

Изменение в районах торговли, как уже было указано выше, тесно связано с изменением в спросе. Потребители, которые отправляются в крупные города, с тем чтобы произвести закупки и посетить кино-театры, могут на месте ознакомиться с новейшими модами и наблюдать последние новинки. Поэтому спрос на модные товары возрос, и среди большей части покупателей быстро ощущается влияние изменений стиля.

Новые моды и стили быстрее проникают из городов в сельские местности. В результате спрос на стандартные виды товаров, как, например, стандартные рисунки ситца, сокращается. Фабриканты, производившие такие массовые товары в большом количестве для сельских поселений и небольших городов, признали необходимым изменить методы своей работы в интересах приспособления к новым условиям. Благодаря перемещению районов торговли стало легче вводить новые виды товаров, ввиду того что товары доходят до потребителей в сельских местностях и небольших городах быстрее, чем раньше. Большая изменчивость спроса в ряде случаев отразилась неблагоприятно на сбыте отдельных установившихся отраслей промышленности. Вследствие этого изменение приемов покупки, которое нашло свое выражение в перемещении районов торговли, оказало пестрое влияние на хозяйственную жизнь, помогая одним фабрикантам и торговцам успешно развивать дела, затрудняя работу других.

III. Покупки без накопления запасов («из рук в рот»).

После кризиса 1920 г., вместо того чтобы размещать большие заказы с доставкой через многие месяцы, покупатели в различных отраслях промышленности стали заказывать относительно небольшие количества товара с немедленной его доставкой. В связи с улучшением железнодорожного транспорта после 1923 г. фабриканты в различных отраслях промышленности снизили свои наличные запасы основных и вспомогательных материалов и планировали свои покупки так, чтобы доставленные материалы непосредственно поступали в производство. Такой способ покупки стал называться покупками «из рук в рот». Эта практика преобладала еще в 1928 г. Первопричиной распространения такой системы закупок было в течение характеризуемого периода падение цен, наступившее в результате кризиса. Дальнейшими причинами явились: усиление влияния мод, применение новых методов контроля запасов, улучшение условий транспорта, наличие избыточной производственной мощности предприятий и конкуренция в некоторых отраслях промышленности. Характеризуемая система закупок в свою очередь вызвала ряд изменений: в массах капи-

тала, завязанных в товарных запасах, в способах складского хозяйства, в планах и методах производства и в способах продажи.

Была ли эта система покупок «из рук в рот» в течение 1922—1928 гг. более распространена, чем до 1920 г., и вводит ли она новые методы торговли навсегда, — эти вопросы остаются открытыми. Однако можно легко установить тот факт, что система покупки для текущих надобностей после 1920 г. не представляла собой нового явления в американской практике. В одном отчете по мануфактурной торговле за 1872 г. говорится ²²:

«Текущие покупки в розничной торговле ограничиваются пределом непосредственной надобности, и если не установятся более низкие цены, то надо ожидать, что в продолжение всего сезона покупки будут производиться только «из рук в рот».

В 1874 г. по поводу торговли теми же товарами опять сообщается ²³:

«Действительно, система покупки товаров только в строго ограниченном количестве проводится теперь почти всеми группами покупателей, и хотя она более безопасна, она не удовлетворяет многих наших купцов, которые привыкли за много лет к закупке товаров в течение короткого сезона для полугодового оборота. Телерь сезон удлинен, и дело продолжается в течение ряда месяцев».

В 1896 г. мы опять устанавливаем, что покупатели «остаются верными политике покупок для текущих надобностей» ²⁴. Подобные заявления высказывались также в течение разных других годов, начиная с 1870 до 1912 г., не только для мануфактуры, но и для колониальных товаров, муки, красок, обуви и скобяных товаров. Например, в мае 1914 г. обзор рынка скобяных товаров констатирует ²⁵:

«В настоящее время торговля имеет эксцентричный и судорожный характер, развиваясь или снижаясь день за днем, в зависимости от потребительского спроса. Небольшие заказы выдаются коммивояжерам или пересылаются непосредственно почтой тем же утомительным порядком, который превалировал до сих пор».

В торговле шелковыми товарами практика покупок для текущих надобностей установилась еще до 1913 г. ²⁶.

²² «Commercial and Financial Chronicle», New-York, August 10, 1872, p. 195.

²³ Ibid., August 29, 1874, p. 231.

²⁴ Ibid., September 5, 1896, p. 414.

²⁵ «Hardware Age», May 21, 1914, p. 82.

²⁶ James Chittick, Silk Manufacturing and Its Problems, New-York, 1913, p. 284—288.

Главными причинами применения системы покупок для текущей надобности до 1920 г. явилось неопределенное состояние цен, а в отраслях таких товаров, как шелковые, частые перемены мод. Теми же причинами объясняются системы покупок «из рук в рот» и в современный период. Поэтому ответ на вопрос о вероятной устойчивости практики таких покупок можно дать только в зависимости от того, удержится ли в будущем определенный курс цен и сохранится ли в торговле влияние сезонных мод.

Установить, в какой мере распространена новая торговая практика, очень трудно, так как только немногие производящие или торгующие фирмы сохранили у себя данные, на основании которых можно было бы обнаружить перемены в размере заказов за ряд лет или изменения в объеме полученных предварительных заказов. Поэтому данные, суммированные в последующих параграфах, имеют по необходимости разнородный характер и в ряде случаев далеко неудовлетворительны, но это лучшее, что можно было найти.

Невыполненные заказы. Обычно стараются получить ответ на вопрос, насколько изменилась система предварительных заказов, путем сопоставления движения ежемесячного среднего числа невыполненных заказов с движением объема оборотов за тот же период. В табл. 7 приводится такое сравнение для различных отраслей промышленности, по которым были опубликованы данные в «Survey of Current Business». Сравнение производится путем сопоставления относительных чисел, отнесенных к данным за 1922 г., принятым за 100. Если бы не было изменений в практике предварительных заказов в данной отрасли промышленности, тогда бы относительные числа невыполненных заказов в этой отрасли поднимались или снижались в такой же степени, в какой изменились относительные числа, характеризующие динамику товарооборота. Если бы относительные числа, характеризующие динамику невыполненных заказов, увеличились больше, чем относительные числа, характеризующие изменение товарооборота, этим самым доказывалось бы относительное увеличение предварительных заказов.

Если бы, наконец, относительные числа невыполненных заказов нарастали медленней или падали быстрее, чем объем товарооборота, это показывало бы рост системы закупок для текущих надобностей.

В области предварительных закупок готовых хлопчатобумажных товаров наступило легкое снижение в 1923 г. в сравнении с 1922 г. и резкая перемена в 1924 г. Невыполненные заказы от 1924 до 1927 г. показывают среднее месячное число, состав-

Таблица 7. Среднемесячное количество невыполненных заказов ^{а)} по сравнению с объемом оборота (1922 = 100 %)

Отрасли промышленности	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Готовые мануфактурные товары.						
Сделки	100	101	83	84	86	90
Невыполненные заказы	100	94	80	59	62	59
Вязаное нижнее белье						
Производство	100	112	100	110	98	102
Невыполненные заказы	100	127	82	100	73	79
Листовая сталь						
Производство	100	117	115	154	150	143
Невыполненные заказы	100	130	106	153	153	130
Стальные бочки						
Отгрузки	100	116	102	131	143	143
Невыполненные заказы	100	155	114	176	217	194
Паровые, электрические насосы и центрифуги						
Отгрузки	100	149	100	111	124	112
Невыполненные заказы	100	117	27	58	71	70
Эмалированные ванны						
Отгрузки	100	121	128	148	133	123
Невыполненные заказы	100	185	123	76	52	30
Западный сосновый лес						
Производство	100	121	114	125	110	108
Невыполненные заказы	100	86	94	85	82	81
Кленовый паркет						
Производство	100	102	75	77	81	82
Невыполненные заказы	100	132	61	50	52	46
Дубовый паркет						
Производство	100	132	152	189	191	165
Невыполненные заказы	100	134	141	157	123	109
Ореховое дерево б)						
Производство	—	100	139	151	109	117
Невыполненные заказы	—	100	134	174	178	176
Домашняя мебель и личные товары						
Отгрузка	100	127	124	153	171	168
Невыполненные заказы	100	125	103	118	142	120
Мебель из Грэнд Рэпидс б)						
Отгрузка	—	100	100	108	108	100
Невыполненные заказы	—	в) 100	92	98	102	73
Стулья и скамьи для плавания						
Отгрузка	100	150	128	134	121	97
Невыполненные заказы	100	168	72	82	58	41
Облицовочный кирпич						
Производство	100	117	113	122	122	126
Невыполненные заказы	100	145	111	112	117	108
Кирпич для мощения б)						
Производство	—	г) 100	78	89	72	73
Невыполненные заказы	—	г) 100	82	73	74	73
Стеклопаянные приборы для освещения б)						
Производство	—	100	77	84	78	72
Невыполненные заказы	—	100	81	72	44	38

а) Вычислено на основании сведений, опубликованных в Survey on Current Business, Washington.

б) 1923 = 100.

в) Среднее число за семь месяцев.

г) Среднее число за девять месяцев.

вляющее около 60% цифр 1922 г., в то время как сделки не снизились в такой же самой степени.

Предварительные заказы на вязаное белье увеличились в 1923 г. существенно, превзойдя степень увеличения производства. Однако и в этой отрасли промышленности в 1924 г. также наступило изменение предварительных заказов, и после этой даты, очевидно, вошла в практику система покупок для текущей надобности.

В противоположность только что указанной практике текстильной торговли, в торговле листовой сталью не проявилось устойчивое изменение приемов закупки. Здесь произошло в 1923 г. более быстрое увеличение невыполненных заказов по сравнению с производством, а в 1927 г. более быстрое падение, но оба эти изменения имели только временное значение.

В торговле стальными бочками невыполненные заказы увеличились значительно скорее, чем погрузки в 1923 г.; снизились меньше — в 1924 г. и более быстро увеличились в последующие годы. Эти данные показывают, что в производстве стальных бочек имеется тенденция уменьшения покупок для текущих надобностей.

В торговле паровыми, электрическими и центробежными насосами, эмалированными ваннами, западным сосновым лесом, кленовым и дубовым паркетом, домашней мебелью, стульями и скамейками для пианино, облицовочным кирпичом и стеклянными приборами для освещения данные невыполненных заказов показывают рост системы закупок «из рук в рот». В торговле ореховым деревом выявляется, однако, тенденция к увеличению предварительных закупок; в производстве кирпича для мощения количество невыполненных заказов колеблется соразмерно с производством.

Рассмотрение статистических сведений о невыполненных заказах и о товарообороте по показателям, относящимся к упомянутым отраслям промышленности, приводит к заключению, что система покупок для текущих надобностей привилась после 1923 г. в большинстве отраслей промышленности, но в разной степени. Некоторые отрасли промышленности показали малое изменение практики закупок, а в некоторых других отраслях промышленности проявилась и тенденция скорее к увеличению, чем к уменьшению предварительных заказов. Такая же таблица соотношений составлена для выявления ежемесячных погрузок и невыполненных заказов стальной корпорации Соединенных штатов (табл. 8).

Табл. 8 показывает, что в стальной индустрии имеется тенденция к увеличению покупок «из рук в рот». Приведенные данные о невыполненных заказах и товарообороте, относящиеся к раз-

Таблица 8. Среднемесячные соотношения между невыполненными заказами и погрузками стальной корпорации Соединенных Штатов

(среднемесячная 1922 г. = 100).

	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Погрузки	100	119	94	114	122	108
Невыполненные заказы	100	106	71	77	69	60

личным отраслям промышленности, были заимствованы из печатных источников. Чтобы пополнить опубликованные данные, была собрана информация и от многочисленных отдельных компаний. Было окончательно установлено, что в текстильной промышленности фабриканты обычно не получают таких значительных предварительных заказов, как это имело место до 1917 г., и что в 1927 и 1928 гг. срочная поставка стала более постоянной, приобрела большее распространение, чем в 1923 и 1924 гг. Так, например, в сообщении одной мануфактурной компании говорится: «наши заказы в данное время только покрывают потребности от четырех до шести недель, в то время как в 1919 г. они покрывали четырехмесячные потребности». Другая компания, производящая ходкий хлопчатобумажный товар с популярной маркой, представила сведения, которые показывают, что в 1923 г. 20,1% заказов на этот товар были приняты на условиях постановки в течение месяца со дня заказа; а в 1927 г. таких заказов было — 43,9%. В 1923 г. 21,7% заказов были приняты на условиях поставки в следующий месяц, в 1927 г. — 31,8%. Таким образом компания могла в 1923 г. выполнить в срок, больший чем два месяца, 58,2% полученных заказов, а в 1927 г. уже только 24,3%. На хорошо известный образец индийской материи в 1924 г. было 32% заказов с доставкой «немедленно», в 1927 г. — 55,05%; далее в 1924 г. заказов с доставкой в течение от одной до четырех недель было 6,8%, а в 1927 г. — 12,3%. Аппретурная хлопчатобумажная фабрика сообщает, что в 1922 г. 13,6% всех ее сделок были даны в виде предварительных заказов; в 1923 г. — 16,8%; в 1924 г. — 10%; в 1925 г. — 4,4% и в 1926 г. — 3,2%. Хотя условия меняются от компании к компании и от товара к товару, только что цитированное указание подтверждается и не статистическими данными других хлопчатобумажных фабрикантов. И по этим последним данным в период 1923 и 1928 гг. заметно уменьшение предварительных заказов на готовые хлопчатобумажные товары,

В промышленности шелковой и камвольной также увеличилось применение системы текущих закупок.

В обувной торговле, так же как и в текстильной промышленности, стало обычным после 1920 г. применение системы покупок для текущей надобности. Особенно хорошая оценка изменений покупательской практики была получена из отчетов большой мануфактурной компании, производящей нефешенебельную мужскую и женскую обувь. Эти данные (табл. 9) показывают процент предварительных годовых заказов, принятых в 1916/17 и 1927 гг. Компания заявила, что данные 1916/17 г. являются типичными для всего периода времени от 1912 до 1918 г.

Т а б л и ц а 9. Предварительные заказы, полученные обувной компанией
(в % к годичным отправлениям)

Принятые на условиях отгрузки весной, считая с 1 декабря		1916	1927
на 4 месяца вперед	8	—
» 3 " "	18	—
» 2 " "	28	1
» 1 " "	34	5
Принятые на условиях отгрузки осенью, считая с 1 мая		1917	
на 4 месяца вперед	1	—
» 3 " "	13	—
» 2 " "	24	1
» 1 " "	31	
Общее число предварительных заказов за год		1916/17	
на 4 месяца вперед	9	—
» 3 " "	31	—
» 2 " "	52	2
» 1 " "	65	8

Эта компания получила в 1916/17 г. 52% заказов по крайней мере за два месяца до поставки, а в 1927 г. — только 2%. Она получила в 1916/17 г. 65% заказов не менее чем за месяц до срока поставки, а в 1927 г. — 17%. По заявлениям, полученным от других обувных фабрикантов, подтверждается, что опыт вышеуказанной обувной компании правильно характеризует положение обувной торговли. Единственное заметное исключение составляли новинки дамской обуви, где даже и до 1920 г. покупки делались целиком для текущих надобностей. Кроме названных отраслей промышленности снижение предварительных закупок про запас имело место в дубильной, красочной и консервной отраслях. Дубильщики верхней кожи почувствовали влияние системы покупок «из рук в рот» благодаря розничникам-обувщикам, ко-

торые заставили обувных фабрикантов сократить предварительные заказы. Одна скобяная компания, производящая обширную номенклатуру товаров, заявила, что она содержала 15 коммивояжеров в 1913 г., 23 — в 1923 г. и 27 — в 1927 г.; коммивояжеры посещали своих потребителей от двух до трех раз в год в 1913 г., от 4 до 5 раз — в 1923 г., и от 4 до 7 раз — в 1927 г.; покупатели давали заказы на удовлетворение их потребности за 12 недель вперед в 1913 г., около 8 недель — в 1923 г. и от 4 до 6 недель — в 1927 г.; средний размер заказов составлял в 1913 г. — 40 долл., в 1923 г. — 23 долл. и в 1927 г. — 24 долл. Таков, очевидно, типичный пример распространения системы закупок для текущей надобности во многих отраслях промышленности.

Все вышесказанное дает некоторое объяснение происшедшим в ряде важных отраслей промышленности изменениям в системе предварительных заказов. По ряду отраслей промышленности было невозможно получить данные об изменениях в практике закупок, а относительно других отраслей можно было получить только заявления общего характера. В промышленности, изготовляющей дамское платье, заказы до 1917 г. обычно размещались на условиях немедленной доставки или с доставкой в течение нескольких недель, и та же практика применялась и после 1922 г. В торговле скоропортящимися продуктами всегда необходимо было размещать заказы на условиях немедленной поставки и, следовательно, здесь никаких перемен не произошло. Фабриканты таких продуктов как цемент, газетная бумага, коробки для упаковки, машины для бумажных фабрик и инструменты сообщают о малом изменении методов закупок в их торговле; сделки по договору или по специальным заказам были обычными и до и после 1922 г. В промышленности по изготовлению мужского платья, в противоположность промышленности по изготовлению женского платья, фабриканты сообщают о небольшом снижении предварительных заказов и об увеличении заказов по почте, но и в этой отрасли промышленности еще в 1928 г. обычно розничники размещали главную массу своих заказов на фабриках за несколько месяцев вперед до дня поставки.

В оптовой торговле условия меняются от отрасли к отрасли так же, как и в производстве. В оптово-колониальной торговле за период с 1922 до 1928 г. продажа и покупка консервных товаров по договорам с поставкой через известный срок уменьшается. Благодаря распространению консервов в стандартной упаковке, хорошо рекламированных, оптовики предпочитают покупать регулярно меньшими количествами, чем спекулировать на больших партиях. В этом чувствуется влияние рекламы и усо-

вершенствованных методов торговли. Оптовые торговцы колониальными товарами давно уже проводят по многим товарам продажу на основе системы покупок для текущих надобностей. В оптовой торговле аптекарскими товарами условия конкуренции побудили розничников еще задолго до 1922 г. наладить покупку небольших количеств с немедленной доставкой; такая практика продолжалась и после 1922 г. В оптовой торговле мануфактурными товарами отмечается снижение предварительных заказов с одновременным снижением величины среднего заказа. Данные одной оптовой фирмы, торгующей специальными мануфактурными товарами, показывают, что в 1912 г. полученные ею предварительные заказы составляли 10,3% ее годовых продаж; в 1913 г. — 12,4%; в 1922 г. — 5,4%; в 1923 г. — 7,9%; в 1924 г. — 4,7% и в 1927 г. — 1,8%. Эти цифры, вероятно, являются типичными для оптовых мануфактурных торговцев. Необходимо, впрочем, заметить, что хотя и произошло существенное снижение процента предварительных заказов, однако, даже и в 1912/13 г. проводилось по предварительным заказам только от 10 до 12% продаж, тогда как в этот период в области снабжения предварительные заказы составляли значительно больший процент. Начиная с 1922 г. многие оптовики-мануфактуристы, вероятно, сократили свои предварительные закупки у фабрикантов более быстро, чем снизили свои продажи розничникам по предварительным заказам.

Хотя о системе закупок для текущей надобности имеется лишь очень скудная и разнохарактерная информация, можно утверждать, что только часть отраслей промышленности в Соединенных штатах затронута влиянием этой системы. Система, о которой мы говорим, отнюдь не является универсальной и даже в затронутых ею отраслях промышленности ее влияние неодинаково. Система закупок для текущих потребностей повлияла на условия и методы производства и торговли лишь в некоторых отраслях промышленности. В некоторых случаях, по словам промышленников, производство приняло более равномерный характер, а в других, в связи с недостатком предварительных заказов, оно, наоборот, приняло еще более нерегулярный характер. В некоторых отраслях промышленности, где выявилось наибольшее снижение предварительных заказов, были приняты меры к ускорению производства. Например, в кожевенной промышленности некоторые дубильщики верхней кожи вовсе перестали работать на склад. Вместо того чтобы заканчивать производство кожи до получения заказов, они выдерживали ее в чанах и на барабанах с таким расчетом, чтобы немедленно по получении заказов можно было привести ее в законченный вид. В результате введения новых типов машин и изменения в методах производства обувные

фабриканты смогли сократить срок производства. Например, одна производящая мужскую обувь компания утверждает, что в 1925 г. ей надо было 19 дней для выполнения заказа, а в 1928 г. — 12 дней. Такие меры к ускорению процесса производства в целях ослабления невыгод, связанных с ограничением предварительных заказов, были с разной степенью успеха предприняты в различных отраслях промышленности.

Снижение предварительных заказов принудило многих фабрикантов и оптовиков чаще, чем до 1922 г., посылать своих коммивояжеров по районам. В обувной торговле каждый коммивояжер раньше посещал свои районы лишь дважды в год. Теперь же стало общим правилом посещать покупателей от 4 до 6 раз в год. Один оптовик-мануфактурист сообщил, что прежде его коммивояжеры делали в течение года пять или шесть объездов; в 1928 г. — от 8 до 10 объездов. Другой оптовик-мануфактурист посылал своих коммивояжеров 4 раза в год, а в 1928 г. число объездов возросло до 8—12, в зависимости от территории. Одним из главных последствий системы закупок для текущих надобностей явилось увеличение числа коммивояжеров и более частое посещение ими клиентов. Кроме этих чрезвычайных мер многие универмаги стали чаще посылать на основные рынки своих заведующих закупочными отделениями, увеличивая, таким образом, расходы по покупкам.

Новые методы контроля запасов. С целью удовлетворения спроса на быструю поставку, некоторые фабриканты открыли отделения складов, в которых собраны запасы товаров для доставки по первому требованию. Другие фабриканты использовали для той же самой цели общественные склады²⁷.

Это привело к увеличению товарных запасов у производителей. Система закупок для текущих надобностей, по общему мнению, привела к уменьшению запасов у оптовиков и розничников, но во многих случаях уменьшение в объеме запасов отдельных товаров значительно, если не целиком, возмещается увеличением ассортимента товаров, которое связано было с изменением спроса.

Благодаря улучшениям в работе²⁸ железнодорожного транспорта после 1923 г., многие фабриканты могут распределять свои закупки таким образом, чтобы материалы поступали ежедневно, по мере надобности, и не происходило накопления больших запасов. Так, например, некоторые большие автомобильные компании значительно снизили запасы своих материалов, после того как

²⁷ См. Н. А. Haring, Warehousing, New York, 1925, p. 96 — 103.

²⁸ Насчет анализа главных изменений в железнодорожном обслуживании см. гл. IV. «Транспорт».

сочли возможным положиться на регулярный подвоз по железным дорогам. Это отразилось самым благоприятным образом и в смысле снижения издержек по перегрузкам, так как прибывшие материалы немедленно пускались в обработку. На одном из западных участков большой железнодорожной компании имеется крупный сталелитейный завод, который отправляет большую часть своей продукции в Детройт для переработки в производстве автомобилей. Сталь грузится в вагоны ночью и отправляется с завода в 10 часов следующего утра. На другой день утром она прибывает в Детройт.

Благодаря такой организации дела, автомобильные заводчики имеют возможность не держать этот товар на своих складах и работать в расчете на текущие поставки. Если же иной раз возникает потребность в большем количестве сразу, чем предусмотрено нормальным планом, сталь вне очереди отправляется пассажирскими и курьерскими поездами, и план производства автомобильных фабрикантов не страдает. В качестве другого примера происшедших изменений в работе транспорта приводим информацию, полученную от одной из самых больших железнодорожных компаний в Соединенных штатах. Ее железнодорожная линия обслуживает крупные производственные районы. В течение года, окончившегося 30 июня 1928 г., для 154 регулярно отправляемых товарных вагонов с партионной нагрузкой движение было ускорено такими темпами: после отправки 46 вагонов стали прибывать в первое утро вместо второго утра; 68 вагонов стали прибывать на второе утро вместо третьего; 36 вагонов — на третье утро вместо четвертого и 4 вагона — на четвертое вместо пятого. Эти изменения являются продолжением политики, которую компания ведет уж в течение нескольких лет. Несмотря на ускорение движения, компания придерживается установленного расписания даже строже, чем раньше. В последние 10 месяцев 1925 г. прибыли во-время на место назначения 85% вагонов с партионными грузами; в 1926 г. — 86%; в 1927 г. — 92%; и в первые 9 месяцев 1928 г. — 93,6%. Процент своевременного прибытия и разгрузки этих вагонов составляет в последние 8 месяцев 1925 г. — 69,3%; в 1926 г. — 77,8%; в 1927 г. — 84% и в первые 9 месяцев 1928 г. — 86%.

Другая железнодорожная компания по тому же вопросу дает такие сведения, относящиеся к 1928 г.:

Расписания движения товарных поездов взаимно согласованы с таким расчетом, чтобы до минимума были сведены остановки на узловых пунктах. Расстояние между станциями учитывается больше в часах и минутах, чем в милях. Например, товар, погруженный сегодня в Нью-Йорке, прибывает в Чикаго на четвертый день рано утром. Восточные дороги организовали специальне про-

движение нью-йоркских грузов через чикагские станции, и груз доставляется на нашу линию по истечении часа или двух по прибытии в Чикаго. Специальный маневренный паровоз нашей дороги ожидает прибытия этого груза и делает с ним специальный рейс на наш запасный путь в Чикаго, где составляется скорый поезд, отходящий из Чикаго в 8 час. 30 мин. вечера. Согласно расписанию этот поезд прибывает в Канзас-Сити на расстоянии 458 миль через 23 часа, в то время как согласно расписанию пассажирский поезд проходит тот же путь, примерно, в 12 часов. Поезд прибывает в Канзас-Сити в 7 час. 30 мин. утра, и груз для Канзаса, Оклагомы, Колорадо и Тексаса перегружается по маршрутного поезда в поезда, отправляющиеся, согласно расписанию из Канзас-Сити, через 30 минут — 2 час. 30 мин. Эти поезда прибывают в такие пункты, как Тулса (штат Оклагома), Топека (штат Канзас), Вичита (штат Канзас) и Гетчинсон (штат Канзас) с расстоянием от 600 до 700 миль на второе утро по отправке из Чикаго. Это является фактическим курьерским обслуживанием; до недавнего времени такое обслуживание было неслыхано, и естественно, что при таких скоростях торговли нет смысла накапливать большие запасы на своих складах. Он просто перелагает бремя хранения запаса на оптовика, а тот в свою очередь в значительной степени перелагает его на фабриканта.

Можно было бы привести много других заявлений об увеличении планового движения товарных поездов, о более строгом соблюдении расписаний, об ускорении транзита, о большем использовании пунктов концентрации грузов, об улучшении сквозного пробега вагонов с партионными грузами в размере меньше вагона, о ряде других способов ускорения товарного движения и о повышении надежности транспортной службы. Непосредственным результатом этих изменений явилось существенное снижение относительного количества товаров, находящихся в каждый данный момент в пути. Уменьшается количество товаров на колесах подобно тому, как ускорение производства этого процесса на фабрике снижает запасы товаров «в производстве». Эти достижения транспорта позволили производителям планировать свои закупки с уменьшением наличных запасов и сокращением расходов по погрузке.

✓ С целью проверить влияние системы покупок для текущих надобностей на размер товарных запасов были собраны статистические сведения о запасах и продажах нескольких сотен компаний. Сведения собирались по опубликованным и неопубликованным балансам и оперативным отчетам. Эти статистические сведения суммированы в последующих таблицах. Объем этих сведений ограничен тем фактом, что только относительно небольшое количество компаний в большинстве отраслей промышленности указывало в своих отчетах ежегодно в течение ряда лет и продажи и запасы, а использовать можно было только отчеты таких компаний, которые учитывали ежегодно оба объекта. В течение предоставленного времени невозможно было полу-

чить данные о ежемесячных запасах; исчисления ограничились указанием годичных запасов, которые учитывались в балансах. Для анализа полученных данных были бы чрезвычайно ценны сравнения с довоенными данными, но только очень небольшое число компаний представило за довоенные годы информацию такого качества, которая давала возможность подобного сравнения. Так как в таблицах приводится небольшое количество данных по разным отраслям промышленности, то точное сопоставление между различными отраслями промышленности не вполне возможно. Таблицы следует рассматривать, как наиболее показательный материал об относительных изменениях в запасах и продажах, который только можно было собрать из паличных источников.

В табл. 10 приведены относительные числа, характеризующие продажи и запасы у различных групп розничных фирм, начиная с 1922 по 1927 г.²⁹ Эти данные не показывают процентного соотношения запасов и оборота по продаже, но зато дают указания об относительном росте или уменьшении продаж и запасов из года в год. Таким образом в 12 бакалейных компаниях продажи в 1923 г. составляют 96% продаж в 1922 г., а запасы в 1923 г. составляли 103⁰/₁₀₀ запасов 1922 г., — снижение на 4⁰/₁₀₀ в продажах и увеличение на 3% в запасах. В магазинах, торгующих специальными товарами, получается другая картина — продажи в 1927 г. на 48⁰/₁₀₀ больше, чем в 1922 г., запасы же увеличились за тот же самый период всего на 27%. Число бакалейных магазинов слишком мало, чтобы можно было составить на основе его правильное заключение. Тем не менее, ближайшее ознакомление с бакалейной торговлей на основе произведенных данных приводит к заключению, что отношение между запасами и оборотами бакалейных лавок меняется сравнительно мало. Компании же, имеющие бакалейные многолавки, быстро расширили свои операции после 1922 г. Однако, когда в 1925 г. наступило

²⁹ Совокупная сумма продаж указанных групп розничных фирм составляла в 1927 г.: по бакалейным магазинам — 2 248 тыс. долл., по бакалейным многолавкам — 824 966 тыс. долл.; по обувным магазинам — 3 616 тыс. долл.; по обувным многолавкам — 35 485 тыс. долл.; по сигарным многолавкам в 1926 г. — 125 758 тыс. долл.; по многолавкам, торгующим разнообразными дешевыми товарами от 5 цент. до доллара — 516 260 тыс. долл.; по компаниям почтовых посылок — 524 276 тыс. долл.; по небольшим универсам (продающим в год менее 600 тыс. долл.) — 835 тыс. долл.; по универсам среднего размера (торгующим свыше 600 тыс. долл. и менее 4 млн. долл. каждый) — 23 389 тыс. долл.; по большим универсам (торгующим свыше 4 млн. долл. каждый) — 186 011 тыс. долл.; по специальным магазинам — 36 144 тыс. долл.; по мебельным — 60 284 тыс. долл.; по фирмам, торгующим лесом и строительными материалами — 15 384 тыс. долл.; по ювелирным магазинам — 2 706 тыс. долл.

Таблица 10. Розничные продажи и запасы

(годовые данные 1922 г. = 100)

Группы и число компаний (в скобках)	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Бакалейные единичные лавки (2) ✓						
Продажа	100	96	104	110	107	113
Запасы	100	103	114	122	112	114
Бакалейные многолавки (6)						
Продажа ✓	100	130	144	221	256	283
Запасы	100	110	132	238	238	252
Единичные обувные магазины (13)						
Продажа	100	107	—	108	113	110
Запасы	100	107	—	99	104	102
Обувные многолавки (2)						
Продажа	100	108	134	187	224	262
Запасы	100	116	140	206	242	264
Сигарные многолавки (2)						
Продажа	100	106	118	129	141	—
Запасы	100	124	117	134	151	—
Многолавки, торгующие разнообразными дешевыми товарами (5)						
Продажа	100	118	134	153	175	196
Запасы	100	111	111	104	148	154
Компании, исполняющие заказы по почте (3)						
Продажа	100	127	136	149	154	159
Запасы	100	118	109	141	125	133
Универмаги небольшие (12)						
Продажа	100	107	102	106	108	108
Запасы	100	107	99	95	89	93
Универмаги средней величины (12)						
Продажа	100	107	106	114	114	107
Запасы	100	106	106	109	103	101
Универмаги крупные (12)						
Продажа	100	111	115	119	126	130
Запасы	100	113	114	114	113	114
Специальные магазины (11)						
Продажа	100	116	117	127	140	148
Запасы	100	101	104	113	121	127
Мебельные магазины (13)						
Продажа	100	128	134	142	155	166
Запасы	100	117	126	125	143	131
Фирмы, торгующие лесом и другими строительными материалами (10)						
Продажа	100	116	116	132	140	145
Запасы	100	115	124	126	136	140
Ювелирные магазины (17)						
Продажа	100	108	115	122	127	130
Запасы	100	104	108	110	112	113

значительное увеличение торговли, запасы товаров увеличились даже значительно больше, чем продажи.

В 1926 и 1927 гг. продажи показывают еще более значительное увеличение.

В небольшом числе единичных обувных магазинов, как показано в таблице, рост запасов отстает от увеличения оборота: здесь ясно проявилось влияние системы закупок для текущих надобностей. С другой стороны, в двух крупных обувных многолавочных компаниях рост запасов товаров шел параллельно увеличению оборота. В сигарных многолавках имело место большое увеличение запасов в 1923 г., но затем обороты выросли значительно скорей, чем запасы наличных товаров. В многолавках, торгующих различными дешевыми товарами. (Прим. пер.), у компаний, ведущих торговлю по почте, в универмагах, в специальных магазинах больших городов, в мебельных и ювелирных магазинах рост оборотов обогнал рост запасов. В розничной торговле лесом и строительными материалами оборот по продаже и запасы колеблются параллельно.

Чтобы получить более ясное представление о положении дела в универмагах, были запрошены данные у трех хорошо организованных универмагов больших городов (дополнительные данные обработаны в табл. 11). Эти данные показывают соотношение между продажами и месячными запасами по некоторым отделам, взятым в выборочном порядке. Таблица 11 показывает значительную разницу, существующую между отделами внутри одного и того же универмага, а также и разницу между запасами в различных универмагах. В универмаге А во всех трех отделах определенно заметна тенденция относительного снижения запасов, в то время как в универмаге Б запасы в своих изменениях в двух отделах следуют за продажами, а в двух других имеют тенденцию к более быстрому нарастанию по сравнению с продажами. В универмаге С процентное отношение запасов к продажам увеличилось в обоих отделах.

К этим общим замечаниям следует добавить, что отношение продаж к запасам во многих розничных лавках находится под влиянием существующей в данное время тенденции отдельных видов торговли к концентрации в крупных лавках в торговых центрах.

Обыкновенно такие лавки могут достигнуть более быстрого оборота запасов, чем маленькие лавки. В некоторых случаях относительное уменьшение запасов (в отношении оборота) достигнуто за счет стандартизации и упрощения ассортимента (симплификации), а в других случаях сокращению запасов мешает разнообразие ассортимента.

Таблица 11. УНИВЕРМАГН — ПРОДАЖИ ОТДЕЛЕНИЙ И МЕСЯЧНЫЕ СРЕДНИЕ ЗАПАСЫ
(по стоимости)
(1922 г. = 100)

	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Универмаг А.						
Чулочное отделение						
Продажа	100	103	111	123	138	158
Запасы	100	83	75	83	114	80
Отделение дешевых платьев для дам						
Продажа	100	101	113	124	146	177
Запасы	100	126	95	90	84	116
Отделение шляпных товаров						
Продажа	100	127	141	143	162	178
Запасы	100	136	138	123	111	123
Универмаг В.						
Чулочное отделение						
Продажа	100	84	78	82	87	92
Запасы	100	89	81	76	87	79
Отделение дамской верхней одежды						
Продажа	100	100	110	107	100	109
Запасы	100	122	98	109	135	115
Отделение домашнего хозяйства						
Продажа	100	100	91	97	96	87
Запасы	100	94	81	73	96	89
Шелковое отделение						
Продажа	100	100	93	111	103	89
Запасы	100	111	103	108	121	190
Универмаг С.						
Чулочное отделение						
Продажа	100	80	83	70	68	70
Запасы	100	76	78	86	92	83
Отделение вязаного платья						
Продажа	100	103	122	109	123	130
Запасы	100	117	132	151	169	143

В табл. 12 приводятся данные по пяти группам оптовой³⁰ торговли, составленные на основании сведений из частных источников. Фирмы избраны произвольно, и, вероятно, являются типичными для своей отрасли промышленности.

Среди оптовых групп, показанных в табл. 12, оптовые фирмы по продаже легких скобяных товаров ведут свои дела наиболее

³⁰ Совокупная продажа этих групп оптовых фирм в 1927 г. составляла легкие скобяные товары — 20 462 тыс. долл.; тяжелые скобяные товары — 38 710 тыс. долл.; аптекарские товары — 29 411 тыс. долл.; мануфактурные товары — 83 025 тыс. долл.; бакалейные товары — 37 220 тыс. долл.

Т А Б Л И Ц А 12. Продажи и запасы оптовиков

(годовые данные, 1922 г. = 100)

Группы и число компаний (в скобках)	1922 г.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.
Оптовая торговля легкими скобяными товарами (11)						
Продажа	100	114	113	118	119	122
Запасы	100	106	108	106	107	102
Оптовая торговля тяжелыми скобяными товарами (17)						
Продажа	100	116	111	115	114	112
Запасы	100	113	111	113	110	108
Оптовая торговля аптекарскими товарами (11)						
Продажа	100	111	110	111	114	116
Запасы	100	103	104	106	105	103
Оптовая торговля мануфактурой (18)						
Продажа	100	113	105	106	104	100
Запасы	100	126	103	110	96	103
Оптовая торговля бакалейными товарами (9)						
Продажи	100	106	104	107	103	101
Запасы	100	107	121	123	117	104

успешно, увеличивая объем торговли при относительно устойчивых запасах. У оптовиков по продаже тяжелых скобяных товаров и у оптовиков, торгующих аптекарскими товарами, наблюдается замедленный рост запасов по сравнению с продажами. У оптовых фирм, торгующих мануфактурными, бакалейными товарами, запасы по сравнению с продажами, наоборот, проявляют тенденцию к более быстрому росту. Вскрытые здесь различия между разными видами торговли требуют, конечно, дальнейшего плодотворного исследования.

В табл. 13 приводятся данные о продаже и запасах 241 компании по горной и обрабатывающей промышленности. Обороты этих компаний в 1927 г. приблизительно доходили до 7 272 млн.³¹ Данные, на основе которых сделаны эти исчисления,

³¹ Объединенные продажи этих групп производственных компаний в 1927 г. следующие: бумаго-ткацкие фабрики — 68 221 тыс. долл.; хлопчатобумажные апристурные — 33 179 тыс. долл.; фабрики рубашек — 31 098 тыс. долл.; фабрики чулок — 20 270 тыс. долл.; фабрики вязаных изделий — 29 386 тыс. долл.; шерстяные фабрики — 36 767 тыс. долл.; фабрики мужской одежды — 36 361 тыс. долл.; смешанных волокон — 79 949 тыс. долл.; кожевенные заводы — 40 517 тыс. долл.; обувные фабрики — 277 260 тыс. долл.; фабрики резиновых шин и резиновой техники — 781 582 тыс. долл.; фабрики автомобильных запасных частей и принадлежностей — 52 907 тыс. долл.; фабрики легковых автомобилей — 1 589 571 тыс. долл.; заводы по постройке грузовиков (1926 г.) — 124 651 тыс. долл.; железно-

взяты как из опубликованных источников, так и из неопубликованных достоверных источников. Данные о запасах взяты из балансов, данные о продажах — из оперативных отчетов. При вычислениях, произведенных для этой таблицы, как и для предыдущих, относительные числа высчитаны для каждой компании отдельно, относительные же числа для целых групп выведены в виде простых невзвешенных средних из относительных чисел по индивидуальным компаниям. За основание были приняты годовые итоги за 1922 г. К этому основанию нечислены относительные величины и по продажам и по запасам за последующие годы. 1922 г. взят за основание потому, что он явился поворотным в развитии той депрессии, которая последовала за кризисом 1920 г. и потому, что против него нельзя было выставить столько возражений, как против всякого другого года. Кроме того, следует помнить, что данные о запасах включают: сырые материалы, товары в процессе производства и готовые товары, так что иногда уменьшение запасов сырых материалов в значительной степени покрывается увеличением запасов готовых товаров.

Таким образом уменьшение запасов по сравнению с товарооборотом было обусловлено распространением системы покупок «из рук в рот», изменением методов производства и улучшением транспортных условий.

Эти факторы действовали в различных отраслях промышленности с неодинаковой силой³². На основании небольшого количества примеров, приведенных в табл. 13, было бы рискованно производить уточненные сравнения изменения запасов в различных отраслях промышленности. Тем не менее, эти данные показывают, что изменения в запасах не подчинились однородной тенденции во всех отраслях промышленности. Положение отличается известной пестротой.

делательные и сталелитейные заводы — 1 679 087 тыс. долл.; различные металлообрабатывающие компании — 52 944 тыс. долл.; различные машиностроительные заводы — 107 089 тыс. долл.; фабрики электрических изделий — 542 836 тыс. долл.; заводы строительных материалов — 166 359 тыс. долл.; мыловаренные заводы — 217 686 тыс. долл.; фабрики бумаги и бумажной массы (1926 г.) — 20 453 тыс. долл.; типографии и литографии — 17 781 тыс. долл.; фабрики мебели, пюажно и радио — 225 529 тыс. долл.; конфеты и неалкогольные напитки — 49 954 тыс. долл.; фабрики бакалейных товаров — 309 734 тыс. долл.; мясо-консервные заводы — 263 279 тыс. долл.; угольные копи — 51 186 тыс. долл., компании по добыче цветных металлов 255,818 т. долл.; компании по добыче нефти — 110,376 т. долл.

³² Большое разнообразие проявилось в практике содержания запасов у различных компаний, принадлежащих к одной и той же отрасли промышленности: одна и та же компания случайно значительно увеличивает продажи, в то же время мало изменяя вложение капиталов в запасы или в др. случае собирает огромные запасы и не увеличивая соответствующим образом в это же время продажи. При подготовке табл. 13 такие исключительные случаи не включались.

В отраслях промышленности по производству мужской одежды, ашпретурно-хлопчатобумажной, кожевенной, в производстве шин и резиновой техники, в производстве грузовиков, в различных металлообрабатывающих отраслях, в производстве запасных частей и принадлежностей к автомобилям, в железоделательной и сталелитейной промышленности, в производстве строительных материалов, в нефтяной промышленности, в производстве сукна, цветных металлов и при добыче угля тенденция к относительному уменьшению запасов по сравнению с оборотами не проявилась достаточно определенно. В этих отраслях промышленности данные о запасах и об оборотах по продаже не показывают регулярной тенденции к снижению размера запасов. При производстве кож имеется, конечно, тенденция к большему относительному снижению запасов после 1925 г., но эта тенденция выступает слабо. В различных металлообрабатывающих отраслях, в производстве запасных автомобильных частей и принадлежностей, в производстве строительных материалов, в железоделательной и сталелитейной промышленности, в промышленности по обработке шерсти — в 1923 г. имелось большое увеличение продаж, не сопровождавшееся соответственным увеличением запасов; после 1923 г., однако, в этих отраслях промышленности не произошло дальнейшего улучшения в отношении запасов к продажам.

В производстве различных текстильных товаров, конфет, неалкогольных напитков и бакалей запасы увеличились больше, чем продажи; производители этих товаров, давшие оперативные сведения для настоящего исследования, вынуждены были иметь более значительные запасы для проведения данного товарооборота. В некоторых случаях относительное увеличение запасов явилось, по крайней мере отчасти, результатом введения в действие большего числа отделений или увеличения числа складов, на которых хранились запасы.

В другой большой группе отраслей промышленности, включающей хлопчатобумажные фабрики, производство рубашек, чулок, вязаных товаров, обуви, легковых автомобилей, машиностроительные заводы, производство электрических товаров, бумаги и бумажной массы, типографии и литографии, производство пианино, мебели и радио, производство мясных консервов, — проявилась совершенно определенная тенденция к относительному уменьшению запасов по сравнению с оборотом по продаже. Запасы росли медленнее, чем оборот, или снижались быстрее, чем последний. Особо заслуживает внимания изменение, имевшее место после 1925 г. в производстве легковых автомобилей; здесь продажи увеличились значительно больше, чем запасы. Совокупный

Таблица 13. Обороты по продаже и запасы промышленных компаний

(годовые данные, 1922 г. = 100)

Группы и число компаний (в скобках)	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Бумагопрядильные фабрики (18)						
Продажи	100	128	126	140	132	133
Запасы	100	122	109	132	96	117
Аппретурные хлопчатобумажные фабрики (10)						
Продажи	100	114	107	113	103	104
Запасы	100	116	115	105	88	103
Фабрики рубашек (2)						
Продажи	100	110	92	97	96	90
Запасы	100	117	77	87	63	68
Чулочные фабрики (8)						
Продажи	100	113	99	122	118	111
Запасы	100	105	99	103	112	106
Фабрики вязаных товаров (10)						
Продажи	100	125	117	131	128	125
Запасы	100	101	88	96	88	93
Суконные фабрики (10)						
Продажи	100	141	149	148	131	123
Запасы	100	108	123	106	96	95
Фабрики мужской одежды (13)						
Продажи	100	125	121	130	120	123
Запасы	100	121	126	132	114	139
Различные текстильные фабрики (6)						
Продажи	100	139	118	132	123	117
Запасы	100	118	150	144	148	144
Кожевенные заводы дубителей (11)						
Продажи	100	115	111	118	119	130
Запасы	100	111	112	120	114	126
Обувные фабрики (15)						
Продажи	100	120	119	129	131	128
Запасы	100	108	107	107	113	114
Фабрики шин и резиновой техники (6)						
Продажи	100	115	120	165	179	163
Запасы	100	125	117	160	176	176
Фабрики автомобильных частей и различных принадлежностей (6)						
Продажи	100	142	118	127	147	117
Запасы	100	104	87	112	127	91
Заводы пассажирских автомобилей (6)						
Продажи	100	131	102	125	201	190
Запасы	100	121	109	124	133	153
Заводы грузовых автомобилей (4)						
Продажи	100	134	149	208	229	204
Запасы	100	134	157	201	234	207

Продолжение таблицы 13

Группы и число компаний (в скобках)	1922	1923	1924	1925	1926	1927
Железодобывающие и сталелитейные заводы (6)						
Продажи	100	162	138	155	161	151
Запасы	100	130	158	126	127	138
Различные металлообрабатывающие компании (13)						
Продажи	100	141	131	130	145	130
Запасы	100	116	110	120	121	118
Различные машиностроительные заводы (16)						
Продажи	100	135	126	132	128	133
Запасы	100	124	115	108	113	118
Фабрики электрических товаров (7)						
Продажи	100	130	137	141	161	157
Запасы	100	117	110	125	133	124
Фабрики строительных материалов (9)						
Продажи	100	140	143	155	163	176
Запасы	100	116	124	140	145	154
Фабрики мыла (2)						
Продажи	100	110	124	148	172	192
Запасы	100	105	141	132	142	159
Фабрики бумаги и бумажной массы (6)						
Продажи	100	124	116	135	145	—
Запасы	100	110	100	134	135	—
Типографии и литографии (4)						
Продажи (сделки)	100	115	137	129	154	163
Запасы	100	134	101	116	130	124
Фабрики мебели, пианино и радио (9)						
Продажи	100	134	172	167	192	194
Запасы	100	123	131	140	167	150
Фабрики конфект и прохладительных напитков (5)						
Продажи	100	114	115	124	129	123
Запасы	100	126	118	132	138	138
Фабрики бакалейных товаров (7)						
Продажи	100	114	129	149	169	181
Запасы	100	114	127	168	177	231
Фабрики мясных консервов (5)						
Продажи	100	119	133	164	183	180
Запасы	100	115	121	159	135	108
Угольные шахты (6)						
Продажи	100	125	111	83	95	89
Запасы	100	123	108	96	91	102
Заводы цветных металлов (13)						
Продажи	100	113	114	121	131	119
Запасы	100	131	102	98	111	136
Нефтяные компании (8)						
Продажи	100	123	136	167	221	222
Запасы	100	135	132	147	165	212

оборот всех индустриальных компаний, данные о которых использованы при составлении табл. 13, достигли приблизительно 7 272 млн. долл. в 1927 г.; в том же самом году совокупная стоимость их запасов равнялась 1 589 млн. долл. Относительное изменение всех продаж этих компаний по отдельным годам видно из следующих данных: в 1922 г.,—100, в 1923 г.—132, в 1924 г.—122, в 1925 г.—140, в 1926 г.—156, в 1927 г.—153. Относительное изменение всех запасов за эти годы таково: 1922 г.—100, 1923 г.—119, в 1924 г.—111, 1925 г.—120, 1926 г.—124, 1927 г.—124. Приведенные данные об изменениях совокупных продаж и запасов, начиная с 1922 до 1927 г., относятся к большей части товарооборота, и, вероятно, репрезентативны для промышленности в целом. Если принять эту предпосылку, то мы приходим к заключению, что в конце 1927 г. запасы сырых материалов, товаров в производстве и готовых товаров были у промышленных компаний на 20% меньше того, чем они должны были бы быть, если бы между 1922 и 1927 г. не была введена система закупки для текущих надобностей, не было изменений в методах производства и не были улучшены условия транспорта. Для вышеприведенной 241 промышленной компании запасы были в 1927 г. на 375 900 тыс. долл. меньше, чем они должны были бы быть, если бы оставались в силе нормы запасов, существовавшие в 1922 г.

Ниже мы приводим некоторые объяснения причин, по которым в ряде индустриальных концернов не произошло достаточного относительного изменения запасов. В некоторых отраслях промышленности, как нефтяная, цементная, автомобильная по производству грузовиков, некоторые химические, в течение всего или части периода от 1922 до 1927 г. наблюдалось перепроизводство товаров. А когда имеется перепроизводство, действует стремление к увеличению запасов. Во-вторых, большое число промышленных предприятий вынуждено было держать несколько большие запасы готовых товаров на фабричных или на распределительных складах, дабы иметь возможность удовлетворять настойчивое требование потребителей, желавших получить товар немедленно. Наконец переход оптовиков и розничников к системе покупок «из рук в рот», в свою очередь, переложил тяжелое бремя содержания запасов на производственные предприятия, присоединив еще сюда риск снижения цен и изменения моды.

Система покупок для текущих надобностей была усвоена и железными дорогами при заготовке ими материалов. Запасы основных и вспомогательных материалов на всех первоклассных линиях Соединенных штатов были снижены с 545 026 522 долл. в 1922 г. до 523 520 208 долл. в 1927 г., несмотря на то, что общая вы-

ручка от железнодорожных операций в течение того же периода увеличилась приблизительно на 10%. Железнодорожные компании, создав налаженный транспорт, помогли фабрикантам и торговцам сократить запасы и, в свою очередь, сами провели у себя активное снижение капиталов, вложенных в запасы.

Из предыдущего изложения явствует, что совокупные запасы товаров у купцов, фабрикантов и других индустриальных компаний и у железных дорог были в 1927 г. относительно меньше, чем если бы не была введена в жизнь система закупок «из рук в рот», не были изменены методы производства и не были улучшены условия транспорта. Хотя изменения запасов в отношении оборота по продаже не были одинаковы во всех отраслях промышленности и не везде произошло действительное освобождение вложенного в запасы капитала, тем не менее общая масса капитала и кредита, необходимая для финансирования запасов, относительно сократилась. Чтобы провести такой же самый объем операций в производстве, на транспорте и в торговле в 1927 г., пришлось бы при другой системе закупок иметь более чем на миллиард долларов лишнего капитала и кредита сверх тех сумм, которые уже были фактически вложены в запасы при существующих условиях. Итоговый эффект системы закупок для текущих надобностей в период с 1922 по 1927 г. невозможно подсчитать с точностью. С одной стороны, благодаря этой системе, у многочисленных компаний возросли расходы по покупке, продаже и перевозке, с другой стороны, сократилась нужда в капиталах и кредите для финансирования резервов; в оптовой торговле, по всей вероятности, уменьшились потери, связанные с возвратом полученного в кредит товара; так же сведены к минимуму убытки от обесценения товара, которые получаются в результате быстрой смены мод. Система покупок для текущих надобностей, таким образом, явилась серьезным средством защиты против растущих издержек, связанных с расширением ассортимента продаваемых товаров, с быстрой изменчивостью мод; она имела также положительное значение в условиях стабильности или понижающей тенденции цен на массовые товары.

Однако, вероятно, главным результатом введения системы закупок для текущих надобностей явилось уменьшение спроса на капитал и кредит, что облегчило промышленную экспансию и содействовало повышению фондовых цен.

IV. Изменения в распределении.

За последние десять лет произошли изменения и в структуре торговых каналов. Изменения коснулись как торговли товарами, необходимыми для снабжения промышленности, так и потреби-

тельских товаров. Изменения в области средств производства имеют значение больше с точки зрения организационной, чем с точки зрения общеэкономической. Исключение составляет только торговля сельскохозяйственным сырьем и кооперативная торговля, о которых говорится в последней части этого обзора.

Примером изменений в распределении промышленных товаров может служить химическая промышленность, в которой многие предприниматели, начиная с 1918 г., отказались от услуг брокеров (маклеров) и дилеров (торговых представителей) и перешли к непосредственной продаже своих продуктов потребителям. Некоторые предприниматели в других отраслях промышленности заменили своих агентов по распределению, открыв собственные отделения по продаже, но одновременно другие предприниматели заменили свои отделения агентствами по распределению. В ряде отраслей промышленности совершенно еще не установлены методы распределения и неясно, какова в этой области тенденция развития. Можно было бы привести многочисленные примеры, иллюстрирующие разнообразие условий, но, как было выше указано, все эти примеры имеют отношение, главным образом, к техническим проблемам организации.

Некоторые изменения в области торговли потребительскими товарами также имели по преимуществу организационное, а не экономическое значение. В виде примера этого рода можно было бы указать на положение брокера в бакалейной торговле или на расширение практики использования промышленниками общественных складов, на которые падает задача стягивать запасы для распределения между розничниками или оптовиками в стратегических пунктах. Тем не менее главные изменения в распределении потребительских товаров имеют общеэкономическое значение. Сюда относятся такие изменения, как рост многолавок, новые процессы в развитии универмагов и торговли по почтовым заказам, новые процессы в оптовой торговле.

Многолавки. Рост продаж многолавочных компаний в некоторых отраслях торговли показан в табл. 14, подготовленной отделом исследования и статистики Совета федеральной системы резервных банков.

По одним и тем же компаниям нет сквозных данных за каждый год, но методы исчисления, применяемые Советом федеральной системы резервных банков, до некоторой степени корректируют разницу в числе компаний, относительно которых получены данные за каждый год. Данные отражают общий торговый оборот компаний, давших сведения. Эти данные, конечно, не указывают изменений в объеме продаж на одну лавку, и так как не все многолавки дали сведения и данные приведены

Т а б л и ц а 14. Погодные индексы продаж многолавок, а)

(месячное среднее число, 1923—1925 гг. = 100)

Годы	Бакалея	5- и 10- центовые товары	Готовая одежда	Аптека- рские то- вары	Сигары	Обувь	Конфеты
1919	45	53	36	61	72	76	53
1920	66	64	52	78	96	91	73
1921	59	66	59	79	95	86	75
1922	69	74	64	82	93	86	77
1923	85	89	83	93	98	93	93
1924	97	99	98	98	100	101	101
1925	118	113	119	109	102	106	106
1926	143	125	119	126	111	113	114
1927	171	138	189	143	119	115	119

а) «Federal Reserve Bulletin», April, 1928, p. 234.

не по всем отраслям торговли, то, конечно, они не выявляют всего развития многолавочной торговли. Тем не менее они дают ценные указания. Таблица указывает, что после 1922 г. начинается быстрый рост продаж многолавочной системы, особенно в бакалейной торговле, в магазинах с продажей товаров стоимостью в 5 и 10 центов, в торговле готовым платьем и аптекарскими товарами. Эти выводы подкрепляются данными, полученными из других источников.

Единственная положительная информация о величине розничной торговли многолавок получена цenzом распределения, произведенным бюро цenzов Соединенных штатов в 11 городах за 1926 г. Подробный анализ результатов цenza по продажам единичных магазинов и многолавок был опубликован³³ департаментом внутреннего распределения торговой палаты Соединенных штатов, которая субсидировала проведение цenza. Сумма продаж многолавок составляла 30,66% всей розничной торговли в Атланте, 22,44% — в Балтиморе, 37,13% — в Чикаго, 19,52% — в Делавере, 6,34% — в Фарго (штат Северная Дакота), 17,88% — в Канзас-Сити, 20,55% — в Провиденсе и окрестностях, 22,57% — в Сан-Франциско и окрестностях, 19,55% — в Сиэтле, 18% — в Спрингфильде (штат Иллинойс) и 14,84% — в Спракузе (штат Нью-Йорк).

В табл. 15 приводятся по отдельным товарам собранные в 11 городах данные о числе единичных лавок, числе многолавок и процентных долях розничной торговли, проводимой по каждой из этих двух групп.

³³ Chamber of Commerce of the United States, Domestic Distribution Department, „Retail and Wholesale Trade“, Washington, May, 1928.

Таблица 15. Оборот по продаже в многолавках и единичных магазинах в 11 городах в 1926 г.

Род лавок (торговли)	Число		Сумма продаж (в долларах)		В % ко всей сумме продаж	
	Единичные лавки	Много- лавки	Единичные лавки	Много- лавки	Единичные лавки	Много- лавки
Бакалея и деликатесы	16 500	4 386	286 767 800	201 741 200	58,7	41,3
Аптекарские товары	3 876	521	109 348 300	46 543 900	70,1	29,9
Разные дешевые товары	164	201	16 686 100	40 293 300	29,3	70,7
Дамское платье	1 426	246	121 548 300	22 480 000	84,4	15,6
Мужское готовое платье	2 485	349	123 541 700	28 946 700	81,0	19,0
Мужские шляпы и кеппи	169	86	3 625 800	3 880 400	48,3	51,7
Обувь	1 475	555	44 116 300	47 430 200	48,2	51,8
Сигары	2 900	380	32 378 100	17 843 700	64,5	35,5
Кондитерские изделия, мороженое и пе- алкогольные напитки	6 289	388	46 812 600	17 971 700	72,3	27,7
Автомобили	762	256	203 004 100	92 526 400	68,7	31,3
Автомобильные принадлежности	1 907	170	49 891 900	11 920 500	80,7	19,3
Булочные	2 418	248	56 674 300	7 289 600	88,6	11,4
Уголь, дрова и лед	809	167	129 077 800	22 907 200	84,9	15,1
Строительные материалы	1 153	159	64 532 100	25 327 000	71,8	28,2
Молочные продукты и битая птица	514	63	39 745 000	31 226 100	56,0	44,0
Мануфактура и галантерея	3 105	187	82 437 400	7 398 300	91,8	8,2
Электрические приборы и принадлежности	679	71	26 852 600	11 122 500	70,7	29,3
Фрукты и овощи	2 280	426	32 743 700	3 443 800	90,5	9,5
Межа и меховая одежда	326	28	19 179 000	2 415 000	89,8	11,2
Мебель	2 458	386	137 957 000	67 400 100	67,2	32,8
Бензин и нефть	2 215	1 920	36 456 900	100 985 400	26,5	73,5
Склянные изделия и посуда	2 111	361	74 289 900	7 508 300	90,8	9,2
Ювелирные	1 291	79	47 065 000	9 798 200	82,8	17,2
Мясо, битая птица и рыба	5 222	490	145 708 900	24 203 200	85,8	14,2
Шляпы	831	326	13 973 800	8 163 000	63,1	36,9
Музыкальные инструменты	479	76	26 530 400	9 985 400	72,8	27,2
Краски, лаки и стекла	547	30	14 594 700	2 710 500	84,3	15,7
Водопроводные и отопительные принад- лежности	648	71	30 558 200	3 056 700	90,9	9,1
Капельские принадлежности	893	168	31 940 100	5 644 600	85,0	15,0

Приведенные в табл. 15 данные, хотя затрагивают всего лишь один год и только 11 городов, служат ценным основанием для освещения показателей Совета федеральной системы резервных банков и для выводов о роли, которую многолавки играют в отраслях промышленности, не включенных в материалы бюро. Коммерческая экспансия многолавок происходила, начиная с 1922 г., частью путем организации новых компаний, частью путем открытия новых лавок уже оперирующими компаниями. Приведенные выше статистические данные показывают, что рост многолавок шел особенно быстро в бакалейной торговле. В этой отрасли рост торговли по отдельной лавке относительно мал, но

число лавок выросло быстро. В табл. 16 высчитана средняя продажа на 1 магазин для ряда крупных бакалейных многолавок, которые публикуют ежегодные отчеты о своих продажах и указывают число магазинов.

Т а б л и ц а 16. Средняя ежегодная продажа одного магазина а).
БАКАЛЕЙНЫЕ МНОГОЛАВКИ

В долларах

Г о д ы	Г. С. Богэк и Ю ^о	Магазины «Безопасный путь» (Safeway stores).	Компания гигиенической торговли бакалейными товарами («Sanitary grocery»).	Национальная компания чаеоторговли	Бакалейная и пекарная торговля Крогер
1922	—	65 279	—	60 940	34 129
1923	68 077	64 554	51 967	60 850	39 754
1924	65 612	64 094	49 034	65 316	41 022
1925	57 726	66 710	51 494	62 353	40 699
1926	55 100	67 570	51 763	63 873	43 339
1927	54 254	63 176	48 705	—	—

а) Цифры в таблице, касающиеся фирмы Богэк и фирмы Крогер, получены путем деления суммы продаж каждой компании, в отдельности, на число оперирующих магазинов. Поскольку обе компании опорируют также на мясном рынке, который в ряде случаев отделен от бакалейных лавок, возможны некоторые ошибки, но они не влияют на сделанные общие выводы. При исчислении оборотов Национальной компании чаеоторговли включены также продажи по развозной торговле, и поэтому данные о средних продажах отдельного магазина немного выше, чем это есть фактически.

Относительно продажи отдельных компаний, упомянутых здесь и в соответствующих параграфах, данные получены, главным образом, из «Moody's Analyses of Investments», Industrial Section, 1927, Hoyt, Rose and Troster, Manual of Chain Stores, New-York, December, 1927. Имеются следующие новые опубликованные работы о многолавках. P a u l T. C h e r i n g t o n, Chain Stores in the Grocery Business; J. Walter, Thompson News Bulletin, September, 1927, p. 1, F r a n k S e a m o n, The Chain Store, New-York, March, 1928; G e o r g e H. B u r r a n d C^o, Why Chain Store Securities are Exceptional Investments, New-York, 1928, and the Chain Store Age.

Рост общей суммы продаж этих компаний следующий: Богэк с 15 317 284 долл. в 1923 г. до 21 159 169 долл. в 1927 г.; магазин «Safeway» с 12 468 290 долл. в 1922 г. до 76 484 749 долл. в 1927 г.; компания гигиенической торговли бакалейными товарами с 11 121 037 долл. в 1923 г. до 17 615 137 долл. в 1927 г.; Национальная компания чаеоторговли с 20 632 332 долл. в 1922 г. до 58 801 337 долл. в 1927 г.; компания бакалейной и пекарной торговли Крогер с 53 753 563 долл. в 1922 г. до 161 261 353 долл. в 1927 г.

Другие крупные бакалейные многолавки, о которых имеются печатные данные, показали следующий рост оборотов: Большая Атлантическая и Тихоокеанская компания чаеоторговли с 202 433 531 долл. в 1922 г. до 352 093 342 долл. в 1925 г.³⁴; Американские магазины (American Stores) с 85 666 395 долл. в 1922 г. до 120 664 568 долл. в 1927 г.; Первая национальная

³⁴ Сумма продаж за последние годы не опубликована.

компания магазинов (First National Stores) с 40 673 592 долл. в 1922 г. до 64 445 962 долл. в 1927 г.; Бакалейная торговля Давид Пэндер и К^о с 4 263 106 долл. в 1922 г. до 12 599 161 долл. в 1927 г. Конечно, имеется еще большое число других крупных многолавок в бакалейной торговле; однако нами приведено достаточно данных для характеристики роста этого типа торговли в бакалейном деле за последние годы, и данные, касающиеся других компаний, прибавили бы мало к общей картине. Очевидно, в этой области, начиная с 1921 г., произошло за короткое время значительное расширение торговли, но это расширение в значительной степени достигнуто за счет других форм торговли.

В торговле аптекарскими товарами нет таких крупных многолавочных компаний, как в бакалейном деле, и они, очевидно, не занимают такого относительно большого места в общей торговле аптекарскими товарами, как это имеет место у многолавок в бакалейной торговле. Увеличение числа компаний и числа лавок с 1921 по 1928 г. показано в табл. 17 ³⁵.

ТАБЛИЦА 17. Многолавочные компании по торговле аптекарскими товарами

Г о д ы	Общее число компаний	Общее число магазинов	Число компаний, имеющих 10 или больше торгующих магазинов	Число магазинов, принадлежащих компаниям с 10 или большим количеством магазинов
1921	3 3	1 763	24	650
1923	327	2 014	34	837
1925	320	2 173	34	972
1928	328	2 725	40	1 513

Эти данные показывают, что расширение многолавок произошло в течение этого периода у компаний, имеющих больше 10 магазинов каждая. Наиболее крупной компанией является Луи К. Лиггет К^о, вспомогательная организация Объединенной компании аптекарских товаров (United Drug С^о). Сумма продаж этой системы выросла с 32 721 798 долл. в 1922 г. до 58 456 694 долл. в 1927 г. Компания Уолгрин, которая начала торговать в Чикаго в 1922 г. в 19 лавках, в 1927 г. имела 138 лавок, и сумма ее продаж в последнем году была около 20 млн. долл. ³⁶; Оул Дрог К^о увеличила сумму своих продаж с 11 025 088 долл. в 1922 г. до 17 069 031 долл. в 1926 г.

В кондитерской торговле рост многолавок не был в этот период столь интенсивным, как в других отраслях. Этот факт

³⁵ «The Druggists' Circular», March, 1928, p. 6.

³⁶ Ibid., March, 1928, p. 6.

отмечается показателями, опубликованными Советом федеральной системы резервных банков. Однако само по себе расширение кондитерских многолавок заслуживает внимания. В этой области работают следующие крупные многолавочные компании: Франк Г. Шаттук К^о, торгующая в так называемых лавках «Schrafft's», имеет 29 лавок и сумма ее продаж в 1926 г. — 13 247 470 долл.; Лофт имеет 45 лавок, сумма продаж в 1927 г. — 7 873 223 долл.; магазины компании «Счастье» (Happiness Candy Stores) имеет 76 лавок, сумма продаж 7 509 026 долл. в 1927 г.; Пейдж Энд Шоу, лавки в 12 городах, продажа в 1926 г. — 5 350 000 долл.; Мэри Ли, кондитерская торговля, более 50 лавок, сумма продаж в 1926 г. — 1 364 980 долл.; Фанни Фармер, кондитерская торговля, 110 лавок, продажи в 1927 г. — 3 722 528 долл.

Последние две компании в период с 1922 г. по 1926/27 г. показали особенно большой процент роста. В развитии многолавок по кондитерской торговле заслуживают внимания три специальные черты: первая состоит в том, что почти все эти многолавочные компании имеют собственное производство товаров, предназначенных к продаже в магазинах компании, между тем бакалейные, аптекарские и мелочные компании, за немногими исключениями, являются, в первую очередь, торговыми организациями. Во-вторых, эти кондитерские многолавки имеют при магазинах также и рестораны или закусочные. Третья характерная черта заключается в том, что существует связь между кондитерской торговлей «Счастье» и объединенной компанией по торговле сигарами фирмой Шульте и К^о; розничной торговле Шульте принадлежит контроль над многолавокой Гайлера, состоящей из 51 единицы.

Наиболее крупная цепь табачных лавок принадлежит объединенной сигарной компании Америки; сумма ее продаж выросла с 72 484 254 долл. в 1922 г. и 73 199 273 долл. в 1923 г. до 87 262 218 долл. в 1926 г., а число лавок с 2 439 в 1923 г. до 3 134 в 1926 г. Вторая крупная цепь табачных лавок принадлежит корпорации розничных лавок Шульте, имевшей в 1922 г. 239 лавок и в 1927 г. 296 лавок, с продажей в 1922 г. — 23 765 364 долл., а в 1927 г. — 41 342 011 долл.

В марте 1928 г. стало известным, что обе указанные организации образовали новую компанию, известную под именем Объединенные магазины Шульте. Новая организация имеет своим предметом операции по продаже разнообразных дешевых товаров. Таким образом обе крупные табачные компании, не ограничиваясь контролем над двумя системами кондитерских многолавок, объединились для организации и эксплуатации новой системы многолавок с продажей дешевых разнообразных това-

ров. Новая организация представляет собой сознательно проводимое разветвление предприятий.

Торговля дешевыми мелочными товарами относится к числу отраслей, наиболее охваченных многолавками; ценз 1926 г., произведенный по 11 городам, показал, что 70,7% всех продаж в мелочных магазинах произведены многолавками. Единственная крупная компания в этой отрасли, ныне ограничивающая ассортимент продаваемых товаров только предметами, которые могут быть проданы за 5 или 10 центов, это — Ф. В. Вульворт. Она явилась одним из пионеров многолавочной системы. Компания имела в 1922 г. 1182 магазина и в 1927 г. — 1581 магазин. Общая сумма продаж в 1922 г. была 167 319 365 долл., а в 1927 г. — 272 754 046 долл. Сумма продаж одного магазина составляет 141 566 долл. в 1922 г. и 172 520 долл. в 1927 г.

Одним из результатов быстрого роста цен за период с 1915 до 1922 г. и одним из результатов сохранения цен на уровне, превышающем довоенный, явился переход многочисленных многолавочных компаний, торгующих разными дешевыми товарами, от торговли товарами ценой от 5 до 10 центов к торговле товарами от 5 центов и до доллара. Это изменение лимитов цены дало компаниям возможность более широкого отбора разнообразных товаров. С. С. Кресге К⁰ имеет два класса магазинов: один, продающий товары от 5 до 20 центов, а другой — от 25 центов до доллара. В 1922 г. эта компания имела 212 магазинов обоих классов, с общей суммой продаж 65 191 467 долл., а в 1927 г. сумма ее продаж в 435 магазинах поднялась до 133 847 477 долл. Сумма продаж отдельного магазина в среднем в 1922 г. равнялась 307 507 долл., а в 1927 г. — 307 695 долл.

С. Г. Кресс и К⁰ продает товары ценой в 5, 10 и 25 центов, а в нескольких лавках также и более дорогие товары, и имел в 1922 г. 145 лавок с общей суммой продаж 30 646 937 долл. В 1927 г. — 183 лавки с суммой продажи 58 059 925 долл. Сумма продаж по отдельной лавке в этом случае показывает увеличение с 211 358 долл. в 1922 г. до 322 731 долл. в 1927 г. Лавочная компания Маккрори, также торгующая разными дешевыми товарами, увеличила число своих лавок с 161 в 1922 г. до 221 в 1927 г., а сумму продаж с 17 123 253 долл. до 39 336 090 долл. В. Т. Гранд К⁰, продающий товары ценой от 5 центов до доллара и большей частью выше 25 центов, увеличил число своих лавок с 45 в 1922 г. до 109 в 1927 г. Общая сумма продаж его выросла с 12 728 412 долл. в 1922 г. до 36 074 617 долл. в 1927 г., а сумма продаж по отдельной лавке за этот же период выросла с 282 854 долл. до 330 960 долл. Рост средних продаж

одного магазина в этих многолавках, торгующих разнообразными товарами, противоречит направлению, в котором развиваются многолавки в бакалейной торговле. Многолавки в торговле розничными дешевыми товарами в ряде случаев расширили свои операции не только путем увеличения числа лавок, но и путем увеличения суммы продаж каждой отдельной лавки. Кроме указанных здесь многолавочных компаний в области торговли разнообразными дешевыми товарами, имеется ряд еще других компаний, из которых некоторые имеют оборот больше 10 млн. долларов каждая.

Магазины, подобные тем, которыми оперирует В. Т. Гранд К^о, продают большое количество мануфактуры и во многом сходны с универмагами. Разница заключается в том, что в универмагах нет предельных цен. В области торговли аптекарскими товарами наиболее крупная цепная система принадлежит Дж. С. Пэней К^о. Розничные лавки этой компании расположены, главным образом, в мелких городах и крупных поселках. В 1922 г. компании принадлежала 371 лавка с суммой продаж в 49 035 729 долл., в 1927 г. она имела 930 лавок с суммой продаж 151 957 865 долл., средняя сумма продаж одной лавки равнялась в 1922 г. 132 172 долл. и в 1927 г. — 163 395 долл.

Имеется ряд компаний, содержащих универмаги в 12, 30 и даже 40 городах среднего размера. Кроме того, имеется несколько крупных компаний, как универсальные магазины Мэй, Ассоциированная корпорация мануфактурных товаров и Компания национальных универсальных магазинов, которые владеют многими магазинами, но не осуществляют такого централизованного контроля продаж, какой практикуется в многолавках других отраслей торговли. В декабре 1928 г. было объявлено об организации универсальных магазинов Гана — компании, образованной посредством слияния 22 компаний, оперировавших 27 универмагами в 25 городах с общей суммой продаж в 1927 г. в 108 млн. долл. Далее было установлено, что эта группа лавок является ядром, вокруг которого должна создаться более широкая организация. Таким образом в универсальной торговле происходит известного рода концентрация собственности, но на универсальных магазинах надо остановиться особо.

В добавление к только что сказанному о развитии многолавок следует обратить внимание на аналогичное развитие других отраслей торговли. В 1926 г. в 11 городах, обследованных цензом распределения, — 73,5⁰/₀ всех продаж в магазинах, торгующих газOLIном и маслами, 51,8⁰/₀ всех продаж обувных лавок, 44⁰/₀ всех продаж лавок, торгующих молочными продуктами, 36,9⁰/₀ всех продаж шляпных магазинов и 32,8⁰/₀ про-

даж лавок, торгующих мебелью и домашними принадлежностями — были произведены многолавками. В некоторых отраслях промышленности многолавками оперируют торговые компании, а в других — производственные. Особенно выделяются розничные многолавки, принадлежащие производителям газа и обуви.

Показатели Совета федеральной системы резервных банков и данные отдельных компаний свидетельствуют, что многолавочные компании после 1922 г. увеличили свои продажи в чрезвычайной мере. Однако в розничных отраслях торговли положение не одинаково, а некоторые отрасли торговли вообще мало затронуты развитием многолавочной системы. Помимо этого некоторые попытки ввести цепную систему, как, например, попытки Винчестер К^о не удалось. Тем не менее движение к организации многолавок получило сильное развитие. И вряд ли какое-нибудь другое движение в области торговли, развивавшееся после 1922 г., имело столь же большое значение, как характеризуемое движение. Многолавки развились сильнее, чем общий торговый оборот. Этим и объясняется ряд перемещений по другим типам распределительной торговли. Расширение многолавочной торговли отразилось тяжело на положении торговцев, конкурирующих с этой системой.

Собственно говоря, многолавки существовали и до 1922 г. и занимали и в тот период выдающееся место. Не было проведено после 1921 г. и каких-нибудь особо важных реорганизаций системы многолавочной торговли. Поэтому большое расширение оборотов многолавок нельзя отнести за счет каких-нибудь новых открытий или радикальных улучшений в методах управления и эксплуатации. Тем не менее наблюдавшаяся и до 1920 г. экономия, связанная с уменьшением кредита и расходов по доставке и со стандартизацией методов торговли в многолавках и проявившаяся особенно в бакалейной, аптекарской и мелочной торговле, приобрела особое значение после кризиса 1920 г. Период после 1922 г. в общем отличается господством конкуренции в области цен и особой ролью, которую приобретает экономия в издержках. Многолавки в этот период вели в ряде отраслей торговли наступательную политику, базируясь на конкуренции цен. По мере роста объема своих продаж, многолавочные компании могли оказывать давление на промышленников тех областей, где наиболее сильна была конкуренция, и таким путем добиваться по ряду отраслей торговли специальных уступок по учетным операциям, скидок на рекламы или других скрытых льгот.

В торговле обувью и платьем многолавки в отношении оперативных расходов не выявили особых преимуществ перед единичными лавками. В этих отраслях промышленности рост много-

лавок обусловлен не теми причинами, которые привели к росту многолавок в бакалейной, аптекарской торговле и в торговле мелочью. Во многих случаях промышленники вынуждены были ввести обувные и одежные многолавки с целью противостоять влиянию, которое оказывала система закупок для текущих надобностей на работу фабрик или с целью устранить препятствия, возникавшие на пути движения их товаров от фабрик непосредственно к потребителям. Помимо того в обеих отраслях промышленности некоторые многолавки были организованы для извлечения выгод из продажи дешевых товаров. Что касается нефтяной промышленности, то здесь нефтеобрабатывающие компании прибегли к многолавочным установкам, главным образом, в целях борьбы с фальсификацией и подменой марок, которые трудно было устранить, когда продажа находилась в руках независимых торговцев.

Внешним фактором развития многолавок в различных отраслях промышленности послужил прилив нового капитала. Приток шел от банкиров, которые содействовали организации многолавочных компаний, желая иметь фондовый материал для реализации его на бирже в период подъема и развития спекуляции.

Активность банкиров по вложению капитала в многолавки была особенно заметна в 1926 и 1927 гг., когда рост многолавочных систем совершался с особой быстротой. Распространение многолавочного типа торговли являлось, в сущности говоря, применением капиталистических форм к различным отраслям розничной торговли, ранее проводившим свои операции с помощью небольших торговых единиц. Из числа вопросов, которые возникают в этой сфере, некоторые еще подлежат выяснению. Особого внимания требует крупный объем некоторых предприятий ценных систем. Такого же внимания требует связь, установившаяся между многолавками, работающими в разных отраслях торговли. Рост крупных розничных организаций создал предприятия с крупным покупательским спросом, и эти предприятия требуют от промышленников разного рода льгот и уступок. Получилось, таким образом, положение, аналогичное с тем, которое в свое время существовало в железнодорожном деле, когда крупные отправители требовали и получали особо льготные условия.

Данных об изменениях в числе единичных лавок за последние 10 лет нельзя получить, но, несомненно, в тех отраслях торговли, где наблюдается наиболее быстрый рост цепной системы, должно быть налицо сокращение числа единичных магазинов. Еще до 1919 г., в течение 5 лет, из-за конкуренции с цепной системой происходило снижение оперативных расхо-

дов в розничных бакалейных лавках. Кредит, предоставлявшийся розничным бакалейщикам, значительно сократился и, вероятно, после 1919 г., наблюдается дальнейшее развитие в том же направлении. В других отраслях торговли у розничных торговцев наблюдается расширение ассортимента товаров, но это происходит в одинаковой же мере и в многолавках и в единичных лавках. Поэтому невозможно установить какое-нибудь определенное изменение оперативных методов, которое могло бы рассматриваться как средство борьбы с конкуренцией многолавок, выработавшейся за последние 10 лет. Тот факт, что только немногие единичные лавки существенно улучшили методы управления и эксплуатации, является одной из главных причин продолжающегося роста многолавок.

Универмаги. Универмаги ощущали конкуренцию многолавок, продающих разнообразную дешевку, и многолавок других типов, только в области самых дешевых товаров. В широком масштабе универмаги и типовые цепные лавки не конкурируют друг с другом. Обе системы представляют собой крупные капиталистические организации, приспособленные ко вкусам покупателей. Многолавки означают стандартизацию товара и оперативных методов в большом числе мелких торговых единиц, расположенных в стратегических пунктах и производящих свои операции под централизованным контролем. Вся сила многолавок состоит в продаже общепотребительных продуктов и стандартизованного товара по низкой цене. В противоположность им, универмаг состоит из большого числа разнообразных отделений, собранных под одной крышей. В универмаге преобладают стильные товары и новинки. Те виды товаров, которые наиболее подходят к распределению в многолавках, совсем не годятся для универмагов. Развитию универсальных магазинов содействовало расширение районов розничной торговли. В силу последнего, потребители все более обширных районов привыкли делать свои покупки в тех местностях, где расположен универмаг. Следующая таблица показывает рост продаж в универмагах.

Т а б л и ц а 18. Продажа универмагов а)

(1923—1925 гг. среднее = 100)

1919 г.	78	1924 г.	90
1920 »	94	1925 »	103
1921 »	87	1926 »	100
1922 »	88	1927 »	100
1923 »	98		

а) Federal Reserve Bulletin, February, 1928, p. 117.

Необходимо отметить, что увеличение оборота по продаже в универмагах было менее быстрым, чем увеличение оборота

по продаже в многолавках. Имеются примеры индивидуальных компаний, как, например, Р. Н. Мэйси и К^о в Нью-Йорке, быстро увеличивших оборот. Однако в общем рост универмагов в течение последних 10 лет шел значительно медленнее, чем рост многолавок. Замедленный рост универмагов объясняется тем фактом, что по сравнению с рынком многолавок рынок универмагов был значительно полнее развит уже до 1920 г.

Помимо того росту универмагов мешали и растущие затруднения уличного движения в центре больших городов. Универмагам угрожает также сильная конкуренция со стороны специальных магазинов, продающих стильные товары и имеющих при этом ряд преимуществ. Необходимо отметить также, что оперативные расходы универмагов в течение периода, который охватывается этим обзором, имели тенденцию к увеличению. Данные в табл. 19 взяты из бюллетеней Гарвардского бюро экономических исследований. В эти группы из года в год включены, по большей части, одни и те же компании.

Таблица 19. Оперативные расходы универмагов

Г о д ы	Лавки с продажей в год менее, чем на 1 млн. долл. а)		Лавки с продажей в год более, чем на 1 млн. долл. б)	
	Число лавок	Общая сумма расходов (в % к сумме продаж)	Число лавок	Общая сумма расходов (в % к сумме продаж)
1922	340	27,1	151	28,6
1923	403	26,3	163	28,4
1924	399	23,2	168	30,1
1925	398	28,1	183	29,9
1926	284	23,7	163	30,3
1927	329	29,5	180	31,4

а) Harvard University, Bureau of Business Research Bulletin № 74, «Operating Expenses of Department Stores and Departmentized Specialty Stores in 1927», p. 20.

б) Ibid., p. 3.

Торговля по почтовым заказам. Развитие оборотов больших компаний, торгующих по почтовым заказам, за период с 1919 по 1927 г. показано в следующей таблице. Данные основаны на отчетах 4 компаний, у которых сумма совокупных продаж в 1927 г. была 562 765 581 долл.

Нужно заметить, что компании, торгующие по почтовым заказам, пережили особо резкое снижение продаж в 1921 г. и от этого снижения оправились полностью не раньше 1924 г. Резкое падение продаж компаний, торгующих по почтовым заказам, во время периода депрессии выявило те затруднения, которые переживает этот тип предприятий в период быстрого

Т а б л и ц а 20. Продажи компаний, торгующих по почтовым заказам а)
(среднемесячные 1923—1925 гг. = 100)

1910 г.	93
1920 »	98
1921 »	67
1922 »	73
1923 »	92
1924 »	98
1925 »	110
1926 »	115
1927 »	120

а) «Federal Reserve Bulletin», April, 1928, p. 231.

снижения цен. Компании, торгующие по почте, выпускают каталог, который обычно действителен на срок в 6 месяцев. Цены в этом каталоге выглядят все менее и менее привлекательно, если в это время в розничных магазинах падают цены, и хотя компании, торгующие по почтовым заказам, могут заявить, что они будут учитывать падение цен на рынке, все-таки им трудно уведомить всех возможных потребителей насчет тех цен, по которым они будут продавать в то время, когда цены разойдутся с ценами, указанными в каталоге.

После 1924 г. компании, торгующие по почтовым заказам, обнаружили более быстрый рост продаж, чем универмаги. Этот рост отразился не только на увеличении оборотов по регулярным почтовым заказам. В 1926 г. Моптгомери Уорд К^о начал открывать розничные магазины в городках с населением от 3 до 6 тысяч. В декабре 1928 г., говорят, эта компания уже имела около 230 магазинов и 18 универмагов в своей цепной системе; далее стало известным, что компания проскитирует создать еще 1½ тыс. магазинов. Сирс Ребок К^о начал торговлю на прилавке своего склада в Чикаго в 1925 г., а в декабре 1928 г. уже имелось сообщение, что он оперирует цепью из 37 универмагов и 155 небольших лавок. Универмаги этой компании были расположены на окраинах крупных городов, там, где были наилучшие приспособления для стоянки автомобилей. Данные Совета федеральной системы резервных банков включают продажи этих компаний как в их розничных магазинах, так и по их каталогам; поэтому эти цифры не дают реальной картины изменений объема продаж по каталогам.

Решение этих двух крупных компаний, торгующих по почтовым заказам, проводить операции также и через многолавки, является одним из наиболее замечательных моментов в развитии рынка за рассматриваемый нами период. Хотя не имеется каких-либо определенных заявлений этих компаний, однако вполне разумно предположить, что принятые компаниями решения от-

крыть розничные лавки, связаны с изменениями настроения покупателей в небольших городках и сельских округах. Здесь сказывается влияние тех самых факторов, которые привели к увеличению радиуса торговых районов и рассмотрены в предыдущей главе. С ростом автомобильного сообщения и улучшением дорог потребители оказались склонны к уменьшению покупок по каталогам, точно так же как они начали производить меньше закупок в сельских розничных магазинах. Отправляясь в торговые центры, потребители могут присмотреться к товарам и купить их на месте. Потому-то обе компании, торгующие по почте, проявили большую предусмотрительность, решив использовать свою репутацию путем открытия многолавок. Каков бы ни был оборот обеих компаний в их новых лавках за 1928 г., наибольшее значение имела не сумма оборота, а сам по себе факт организации этих лавок, ибо в этом факте сказалась тенденция к изменению торговых районов и к развитию многолавочного типа предприятий.

Хотя такие компании, как щеточная торговля Фуллер и «Фабрики чулок из настоящего шелка» (Real Silk Hosiery Mills) привлекли широкое внимание к разносной торговле, только очень небольшой процент розничной торговли в Соединенных штатах проводится таким путем, и хотя опыт этих компаний имеет интерес, он все же лишен большого значения.

Оптовая торговля. Наилучший индекс объема продаж оптовой торговли принадлежит отделу изысканий статистики Совета федеральной системы резервных банков³⁷. Федеральный резервный совет, руководствуясь своими соображениями, включает в свой индекс данные о продажах, производимых промышленниками непосредственно розничникам, и поэтому в некоторых отраслях, как, например, консервирование мяса, производство обуви, мебели, преобладают данные о продажах с фабрично-заводского склада. По таким отраслям, как бакалея, мануфактура, скобяные и аптекарские товары, индекс Федерального резервного совета показывает, главным образом, движение операций оптовых торговцев. Поэтому индекс отражает состояние оптовой торговли в этих отраслях.

Оптовики в бакалейной и мануфактурной торговле начинают терять почву под ногами; в скобяной торговле оптовики удерживают свои позиции; оптовики в аптекарском деле показали умеренное увеличение оборота по продаже. Эти данные не дают полной картины существующего в оптовой торговле положения,

³⁷ Эти данные приведены в «Federal Reserve Bulletin», December, 1927, p. 817—828.

потому что они не выявляют числа оптовых фирм, бросивших в течение этих лет дела либо по своей воле, либо ввиду принудительной ликвидации, либо вследствие слияния с другими фирмами; они не показывают также количества фирм, которые перешли от оптовой торговли к многолавам.

Ликвидации, слияния и переход ко многолавамочной торговле имели место в бакалейном, аптекарском и мануфактурном деле. С другой стороны, возникло много новых фирм в этих отраслях торговли, — появились, например, маклера и продавцы наличного товара за наличный расчет в бакалейном деле, — но продажи вновь возникших фирм не могут уравновесить продажи тех фирм, которые прекратили дела.

Таблица 21. Продажи оптовых фирм а)

(1923—1925 гг. среднее = 100)

Г о д и	Бакалея	Мануфактура	Скобяной товар и поезда	Аптекарский товар
1919	118	110	96	91
1920	126	107	116	95
1921	93	91	80	86
1922	98	89	86	87
1923	100	103	102	97
1924	101	97	97	99
1925	99	100	101	101
1926	98	94	100	107
1927	94	89	95	108

а) «Federal Reserve Bulletin», December, 1927, p. 826.

Если сравнить индекс по оптовой торговле бакалейными и аптекарскими товарами с индексами по многолавам, а индексы по оптовой торговле мануфактурой с индексами многолавок и универмагов, торгующих готовым платьем, — то выяснится, что, начиная с 1920 г., роль оптовой торговли по соответствующим отраслям убывает.

Причины, по которым в одних отраслях оптовая торговля сохраняет свое положение, а в других падает, различны³⁸. Конечно, решающее значение имел рост многолавок, оперирующих в достаточно широком масштабе и потому имеющих возможность закупать непосредственно у производителей, иногда на более выгодных условиях, чем оптовики. В торговле бакалеей и апте-

³⁸ Melvin T. Copeland, «The Present Status of Wholesale Trade», Harvard Business Review, April, 1923, p. 257.

карскими товарами выявился еще другой фактор — длительная работа кооперативных закупочных ассоциаций, организованных розничными фирмами в надежде уравнять положение единичных лавок с положением конкурирующих многолавок. После 1922 г. отмечен также некоторый рост групповой или синдикатской закупки в универмагах, но развитие этого процесса не оказало даже приблизительно такого большого влияния, как некоторые другие факторы в оптовой торговле мануфактурой. Здесь большое значение имела передвижка торговых районов, особенно сильно ослабившая оптовую торговлю мануфактурой. Как было выше указано, многие оптовики-мануфактуристы продолжали посылать своих продавцов в лавки маленьких городов и поселений, где размеры торговли падали, а путевые расходы в пропорциональном отношении к продажам все больше повышались. Кроме того, система покупки для текущих надобностей, усвоенная розничниками, заставила оптовиков чаще посылать своих вояжеров по районам.

В общем оптовики не были достаточно гибки в деле приспособления к новым условиям торговли, которые были вызваны изменениями в спросе и изменениями покупательских навыков потребителей. В то же самое время конкуренция становилась все более и более сильной, причем расходы имели тенденцию расти в большей мере, чем рос оборот. Тогда были испытаны различные способы борьбы: установление особых марок товаров, открытие отделений для непосредственной продажи наличных товаров за наличный расчет, организация групповых или синдикатских объединений. Но все эти попытки еще не уничтожили конкуренции многолавок и не дали другого равноценного метода торговли, соответствующего современным условиям.

У. Кооперативная торговля ³⁹.

В табл. 22 показано количество фермерских кооперативных обществ, представлявших свои отчеты американскому департаменту сельского хозяйства за время с 1913 по 1925 г. ⁴⁰.

Табл. 23 показывает итоговый годовой прирост количества этих обществ в тех отраслях торговли, где количество их было наибольшим в период 1922—1925 гг.

³⁹ Особенно подробно эта тема разработана в отчете Р. Б. Форрестера: R. B. Forrester, Report upon Large Scale Co-operative Marketing in the United States of America, изд. департамента сельского хозяйства и рыболовства, Лондон, 1925.

⁴⁰ См. о кооперативной купле и продаже гл. VIII. «Сельское хозяйство», т. II.

Таблица 22. Кооперативные общества, представлявшие отчеты американскому департаменту сельского хозяйства (1913—1925 гг.) а)

Г о д ы	Хлопок	Молочные продукты	Фураж	Фрукты и овощи	Хлеб	Живой инвентарь	Орехи	Домашняя птица и яйца	Табак	Шерсть
1913	35	1 085	2	293	1 079	99	15	2	3	7
1914	45	1 178	2	334	1 245	138	18	3	3	8
1915	50	1 264	3	389	1 450	202	21	5	3	10
1916	53	1 371	3	448	1 728	273	22	7	3	11
1917	56	1 492	4	477	1 939	353	24	10	3	12
1918	60	1 593	4	526	2 194	489	26	11	3	22
1919	66	1 719	5	604	2 594	699	29	11	7	42
1920	75	1 829	5	725	2 958	987	33	15	8	58
1921	83	1 970	9	852	3 093	1 275	34	26	10	64
1922	90	2 055	13	958	3 163	1 429	35	31	16	68
1923	99	2 112	14	1 059	3 195	1 483	38	43	19	72
1924	102	2 131	14	1 117	3 210	1 524	40	57	19	78
1925	106	2 136	14	1 121	3 212	1 529	40	59	19	80

а) R. H. Elsworth, Agricultural Co-operative Associations, изд. американского департамента сельского хозяйства, «Technical Bulletin» № 40. Вашингтон, 1929, стр. 76.

Таблица 23. Общества кооперативного сбыта. Итоговый годовой прирост количества обществ, представляющих отчеты американскому департаменту сельского хозяйства

Г о д ы	Хлопок	Молочные продукты	Фрукты и овощи	Хлеб	Живой инвентарь
1922	7	85	106	70	154
1923	9	57	101	32	59
1924	3	19	58	15	36
1925	4	5	4	2	5

Это кажущееся увеличение отчасти объясняется включением в списки департамента обществ, которые были организованы в прежние годы. Как утверждает особенно хорошо осведомленный представитель американского департамента сельского хозяйства, если с 1925 г. и имел место чистый прирост количества фермерских кооперативных обществ, то весьма незначительный. Вместо того отмечалась тенденция к организации более крупных обществ и федераций.

Исчисленный торговый оборот кооперативных обществ в различных отраслях торговли в 1925 и в 1927 гг. показан в табл. 24.

Молочные продукты. Одну из крупных групп фермерских кооперативных обществ составляют объединения по сбыту

Таблица 24. Кооперативные общества по сбыту (по роду товаров) а)

Предмет сбыта	Число обществ в 1925 г.	Число членов в 1925 г.	Общий торговый оборот (в долл.)	
			1925	1927
Зерновые хлеба	3 338	520 000	750 000 000	680 000 000
Молочные продукты	2 197	460 000	535 000 000	620 000 000
Живой скот	1 779	400 000	320 000 000	320 000 000
Фрукты и овощи	1 237	180 000	280 000 000	300 000 000
Хлопок	121	300 000	150 000 000	97 000 000
Табак	24	300 000	90 000 000	22 000 000
Продукты птицеводства	71	50 000	40 000 000	40 000 000
Орехи	39	20 000	16 000 000	14 000 000
Шерсть	91	50 000	10 000 000	7 000 000

а) R. H. Elsworth, Agricultural Co-operative Associations, «Technical Bulletin», изд. американского департамента сельского хозяйства № 40, 1928 г., стр. 22, 27, 29; «Agricultural Co-operation», изд. американского департамента сельского хозяйства, октябрь 27, 1928 г., стр. 425. Более precise цифры за 1927 г. во многих случаях явились результатом падения цен. Противоречие между цифрами количеств обществ, показанным в этой таблице, и цифрами табл. 22, объясняется тем, что цифры табл. 24 включают общества, не представляющие отчетов департаменту сельского хозяйства.

молочных продуктов. Эти общества владеют сыроваренными и маслобойными заводами, фабриками жидкого молока, сливок, сгущенного молока и замороженных сливок. Сюда же относятся объединения по распределению молока оптом и в розницу и объединения для установления цен, по которым молоко должно продаваться фермерами.

Американский департамент сельского хозяйства вычислил, что в 1927 г. было продано через кооперативные объединения⁴¹ около 11 млрд. фунтов жидкого молока. Установлено, что это количество составляло около одной пятой всего количества жидкого молока, потребленного в том же году в домашнем хозяйстве в континентальной части Соединенных штатов. Около 60% молока, проданного кооперативным путем, находилось под контролем договорных объединений, которые фактически в коммерческих сделках не участвовали. Остальные 40% были проданы оперативными ассоциациями, которые собирали, перерабатывали и распределяли молоко потребителям, т. е. отелям, ресторанам и частным хозяйствам.

Одним из крупных молочных объединений является Кооперативная ассоциация лиги молочников, поставляющая молоко оптом для города Нью-Йорка. Ее продажи в 1922/23 г. составляли 3 735 998 307 фунтов молока, в 1926/27 г. — 2 224 220 066 фунтов.

⁴¹ «Agricultural Co-operation», май 26, 1928, стр. 205, изд. американского департамента сельского хозяйства.

Общая стоимость молока, проданного этой ассоциацией, составляла 82 130 902 долл. в 1922/23 г. и 79 452 617 долл. в 1927/28 г. ⁴³.

Ассоциация вначале занималась в широком масштабе производством и продажей побочных продуктов; для этой цели в сезон усиленного производства употреблялся излишек молока. В 1925 г. Кооперативная ассоциация лиги молочников передала значительную часть своей торговли побочными продуктами компании Бордена ⁴³. Кооперативная ассоциация производителей молока Твин Сити в Сент Поле в 1922 г. продала продуктов на 4 313 275 долл., а в 1926 г. на 8 464 354 долл. ⁴⁴. Эта ассоциация перерабатывает излишки молока в масло, сыр, молочный порошок, стуженное молоко, замороженные сливки и казеин. В ряде других округов кооперативные объединения также усиленно стабилизировали производство жидкого молока, содействуя приспособлению продукции к спросу, стимулируя улучшение качества и форсируя сбыт.

Одним из неудачных кооперативных молочных объединений была Орегонская кооперативная лига молочников, которая была организована в 1917 г. для снабжения портландского рынка и реорганизована в 1920 г. в целях контролирования молочной промышленности этого штата ⁴⁵. В конце 1921 г. были приняты шаги к ликвидации дел этой ассоциации. Приводились многочисленные объяснения ее неудач, в том числе недостатки организации и плохое управление. Далее отмечалось, что попытки лиги не выпускать излишки молочной продукции на портландский рынок оказались безуспешными вследствие постройки шоссированных дорог, которые в значительной степени расширили район, откуда молоко могло доставляться на этот рынок, и тем самым обеспечили избыток его во все времена года.

Другой отраслью молочного хозяйства, в которой процветал кооперативный тип организации, было производство сыра. Установлено, что в 1926 г. приблизительно одна треть всего количества сыра, произведенного в Соединенных штатах, была продана через посредство 793 кооперативных объединений в 21 штате, которые продали в общей сложности 139 112 879 фунтов сыру. 75% этого сыра было изготовлено в Висконсине, 6% — в Орегоне, 5% — в Миннесоте и 4% — в Нью-Йорке ⁴⁶.

Висконсинская федерация производителей сыра, ранее известная под названием Национальной ассоциации произведе-

⁴³ «The Dairyman's League News», июнь 29, 1928, стр. 18.

⁴³ «Printers Ink», январь 29, 1925, стр. 53—55.

⁴⁴ «Agricultural Co-operation», январь 22, 1927, стр. 25.

⁴⁵ Ibid., февраль 12, 1923, стр. 5, 6.

⁴⁶ Ibid., март 31, 1928, стр. 125.

лей сыра, в 1928 г. насчитывала в своем составе 299 заводов, расположенных в Висконсине и Миннесоте. Продажи этой ассоциации возросли от 18 646 263 фунтов в 1922 г. до 35 650 849 фунтов в 1927 г.; стоимость проданного сыра возросла за тот же период с 3 790 219 долл. до 8 553 483 долл. в 1927 г.⁴⁷ Продажи этой ассоциации представляли приблизительно 50% всего количества сыра, произведенного в Соединенных штатах за 1922 г., и несколько больший процент всего количества, произведенного в 1927 г.

Объединение «Сливочное производство района О'Лэйкс», основанное в 1921 г. под названием Миннесотского кооперативного объединения по производству сливок, было организовано для содействия оперативной работе своих членов и для организации партнотных перевозок по железным дорогам.

В 1923 г. объединение приступило к кооперативной закупке молока и сливок, а в 1924 г. начало продажу масла и других молочных продуктов, тем самым превратившись в оперативную организацию. Это объединение представляло собою федерацию местных кооперативных молочных объединений. Оно приняло торговую марку «Land O'Lakes» — для высокосортного сливочного масла, и впоследствии название «объединенная» было изменено на «Land O'Lakes Creameries». Общая сумма продаж этого объединения в 1927 г. составила 46 315 079 долл.⁴⁸ Объединение продавало не только масло, но также сыр, порошок для кислого молока, сладкие и замороженные сливки, молочный порошок, молочный жир, яйца и домашнюю птицу. Объединение продавало свою продукцию оптовым торговцам, многолапочным компаниям и молочным компаниям. В 1928 г. оно снабжало маслом своей марки более дюжины крупных розничных многолапоч, продававших бакалейные товары. Рынок его распространялся на часть восточных и южных штатов. Одним из наиболее замечательных достижений этой организации было значительное увеличение процента высокосортного масла, изготовляемого ее членами.

В лице ассоциации «Challenge Cream and Butter» мы имеем торговое агентство по сбыту продуктов кооперативных объединений по производству сливок в Калифорнии. Общая сумма продаж этой ассоциации возросла с 5 011 591 долл. в 1922 г.⁴⁹ до 15 955 033 в 1927 г.⁵⁰ Ассоциация объединилась в сентябре 1928 г. с «Land O'Lakes Creameries» и тем самым превра-

⁴⁷ «Agricultural Co-operation», март 3, 1923, стр. 81.

⁴⁸ Ibid., май 26, 1923, стр. 206.

⁴⁹ Ibid., февраль 15, 1926, стр. 73.

⁵⁰ Годовой отчет.

тила последнюю в одного из крупнейших распределителей молочного порошка в Соединенных штатах. Быстрый рост этих крупных кооперативных предприятий в молочной промышленности составлял решительный контраст с той картиной, которую давали крупные объединения в ряде других отраслей.

Фрукты и овощи. Фруктовая промышленность дает ряд выдающихся примеров успешного кооперативного сбыта сельскохозяйственных продуктов. Одним из старейших объединений в этой отрасли является Калифорнийская биржа производителей фруктов. Ее продажи, как показано в табл. 25, возросли с 55 271 975 долл. в 1923 г. до 85 295 840 долл. в 1927 г.

Т а б л и ц а 25. Калифорнийская биржа производителей фруктов (погрузки) а

Сезон, кончая 31 октября	Апельсины и смешанные породы (grapefruit) (ящичков)	Лимоны (ящичков)	Всего (ящичков)	Всего продано (в долларах)
1923	14 645 070	3 212 317	17 857 417	55 271 975
1924	14 800 069	4 598 211	19 398 280	50 508 184
1925	11 967 715	4 176 677	16 144 392	70 236 597
1926	15 485 011	4 819 724	20 304 735	70 744 727
1927	17 815 857 ^{1/2}	4 480 754 ^{1/2}	22 296 612	85 295 810

а) Заимствовано из годовых отчетов.

Погрузки этой биржи составляли 68,7⁰/₀ всего количества вагонов лимонов и других фруктов, отправленных из Калифорнии в 1922 г., и 71,5⁰/₀ вагонов, отправленных из этого штата в 1927 г.

Калифорнийская биржа производителей фруктов начала рекламироваться с 1907 г. в незначительных размерах. Рекламирование продолжалось во все более крупном масштабе. В 1927 г. расходы этой биржи на рекламу и на развитие сбыта достигли приблизительно 700 тыс. долл., т. е. 0,82⁰/₀ всей суммы продаж биржи⁵¹.

В дополнение к публикациям в журналах и газетах, в 1922 г. компания ввела электрический экстрактор сока «Сэнкист» для применения при продаже содовых напитков. В годовом отчете главноуправляющего биржи в 1927 г. было отмечено, что количество экстракторов, находящихся в работе, дошло до 41 614 и что экстракторы «Сэнкист» переработали в год 2 080 700 ящичков лимонных фруктов. Совокупность расходов биржи по

⁵¹ Годовой отчет за 1927 г.

сбыту и рекламе в процентном отношении к стоимости проданных товаров составляла: в 1922 г. — 1,69⁰/₀, в 1923 г. — 2,49⁰/₀, в 1924 г. — 3,04⁰/₀, в 1925 г. — 2,4⁰/₀, в 1926 г. — 2,48⁰/₀, в 1927 г. — 2,41⁰/₀.

Флоридская лимонно-фруктовая биржа, организованная по такому же принципу, как и калифорнийская биржа производителей фруктов, отгрузила 5 205 510 ящиков фруктов в 1922/23 г., 3 958 572 ящика в 1925/26 г. и 4 440 030 ящиков к 10 мая 1927 г. ⁵².

Т а б л и ц а 26. Калифорнийское объединение производителей слив и абрикосов (принято к продаже)

(в фунтах)

Г о д ы	Сливы	Абрикосы	Фруктовые козочки	Процент от урожая Калифорнии	
				Сливы	Абрикосы
1922	144 538 800	14 540 802	5 237 276	56	47
1923	137 694 938	24 090 557	6 447 669	52	41
1924	121 747 559	7 704 182	2 196 243	44	24
1925	138 100 257	6 811 499	1 538 735	47	19
1926	128 149 097	6 133 311	1 755 494	46	18
1927	105 737 772	10 192 464	—	—	—

Калифорнийское объединение производителей слив и абрикосов было организовано в 1921 г. Табл. 26 показывает количества продукции, принятые объединением для продажи ⁵³. Это объединение пережило падение операций в 1923 и 1924 гг., но в 1925 г. вслед за реорганизацией, которая была вызвана резким падением цен, вновь наступило оживление дел.

В течение 1926 и 1927 гг. объединение проводило широкую программу рекламы и форсирования сбыта. В 1928 г. последовала вторичная реорганизация ⁵⁴.

Калифорнийская объединенная компания по производству изюма, организованная в 1912 г., контролировала большую часть изюмной продукции штата. Производство возрастало в течение периода высоких цен, и в результате этого объединение особенно сильно пострадало от кризиса 1920 г. Цена за фунт упала от 13 цент. в 1920 г. до 3¹/₂ цент. в 1922 г. Объединение обяза-

⁵² «Agricultural Co-operation», изд. американского департамента сельского хозяйства, июль 9, 1927 г., стр. 259.

⁵³ Ibid., июль 9, 1927, стр. 261. Цифры за 1927 г. заимствованы из «Sunsweet Standard», май, 1928, стр. 10, 18.

⁵⁴ «Sunsweet Standard», июль 1928.

лось по договору платить своим членам самое меньшее по 4 цента за фунт. Результатом падения цен, таким образом, был убыток в 4 225 тыс. долл.⁵⁵ В 1922 г. название ассоциации было изменено и с этого времени ассоциация носит название «Sun Maid Raisin Growers».

В 1923 г. ассоциация была реорганизована. Продажи ассоциации с 1922 г. были таковы: в 1922 г. — 30 830 087 долл., в 1923 г. — 19 632 805 долл., в 1924 г. — 24 119 172 долл., в 1925 г. — 20 397 184 долл. и в 1926 г. — 19 978 137 долл.⁵⁶ Ассоциация создала две подсобных организации: одну для производственных и транспортных операций, другую — так называемую «Сэнландскую кооперативную ассоциацию» — для сбыта. Ассоциация ввела в употребление пятицентовые пачки изюма и сделала целый ряд других коммерческих нововведений. Она развила большую работу по рекламе и форсированию сбыта. Кроме того, ассоциация организовала на широких основаниях работу по сбыту своего изюма на рынках других стран.

Американская брусничная биржа представляет собою торговое агентство для кооперативного сбыта брусники, растущей в Массачузетсе, Нью-Джерси и Висконсине. Продажи этой биржи были таковы: в 1922/23 г. — 373 315 бочек, в 1923/24 г. — 390 976 бочек, в 1924/25 г. — 360 383 бочки, в 1925/26 г. — 314 083 бочки⁵⁷, в 1926/27 г. — 461 278 бочек⁵⁸, в 1927/28 г. — 288 326 бочек. В 1922/23 г. погрузки ассоциации составляли 66% всей товарной продукции брусники Соединенных штатов, а в 1927/28 г. — 63%. Ассоциация не только брала на себя осмотр, упаковку и стандартизацию отправляемых грузов, но также вела широкую рекламу. Расходы по рекламированию, которое она предприняла с целью способствовать сбыту небывалого урожая 1926 г., доходили до 222 007 долл. Здесь мы имеем еще один пример того, насколько фермерские кооперативные объединения превратились в крупные коммерческие предприятия, применяющие такие методы широкой рекламы и продвижения товара, которые вполне сравнимы с методами крупных частных корпораций.

В области торговли овощами имеются разнообразные кооперативные объединения, по большей части небольших размеров. Попытки создать крупную сбытовую кооперацию предпринимались

⁵⁵ R. B. Forrester, Report upon Large Scale Co-operative Marketing in the United States of America, изд. департамента сельского хозяйства и рыболовства, Лондон, 1925, стр. 48.

⁵⁶ «Poors Manual of Industrials», 1927.

⁵⁷ «Agricultural Co-operation», изд. американского департамента сельского хозяйства, июнь 9, 1928, стр. 231.

⁵⁸ Там же, июнь 25, 1927, стр. 238.

в области торговли картофелем, но далеко не все они увенчались успехом.

Через биржу продуктов восточного побережья Виргинии проходит от 70 до 80⁰/₀ торговли этого округа⁵⁹. Биржа торгует преимущественно белым и сладким картофелем, но также продает капусту, землянику, лук и целый ряд других овощей. Ее продажи в 1922 г. составили 9 511 124 долл., в 1923 г. — 11 409 195 долл., в 1927 г. — 9 997 464 долл.⁶⁰. В 1925 и в 1926 гг. объединение понесло убытки вследствие низких цен. Однако благодаря умелой финансовой политике и своевременному накоплению крупного резервного фонда, объединение вышло из затруднения, и уже в 1927 г. снова оказалось в состоянии платить своим членам крупные привилегированные дивиденды.

Мэйнская биржа производителей картофеля имела в 1924/25 г. продажи на сумму 3 283 884 долл.⁶¹. В том же году однако это объединение потерпело крах вследствие небывалого урожая, который имел место не только в Мэйне, но и в других штатах, производящих картофель. Обильный урожай вызвал падение цен и создал для фермеров финансовые затруднения, которые объединение не смогло устранить. Миннесотскую биржу производителей картофеля постигла такая же участь. Колорадская биржа производителей картофеля, организованная в 1923 г., произвела погрузки в размере 5 006 вагонов в 1923/24 г. и 5 269 вагонов в 1926/27 г.⁶². Мичиганская биржа производителей картофеля, организованная в 1918 г., увеличила свои погрузки с 2 439 вагонов в 1921/22 г. до 3 013 вагонов в 1926/27 г. Эти погрузки составили 16⁰/₀ всех погрузок картофеля из Мичигана в 1921/22 г. и 21⁰/₀ в 1925/26 г.⁶³.

Зерновые хлеба. Как показывают табл. 22 и 23, количество фермерских кооперативных объединений в хлебной торговле больше, чем в какой-либо другой отрасли, а продажи их в общей сложности больше продаж всех других кооперативных групп. Имеется несколько типов кооперативных объединений по сбыту хлеба: 1) фермерские элеваторы, 2) крупные организации, состоящие из: а) принадлежащих фермерам элеваторов, б) сбытовых объединений (pools) в пределах штата или района и в) торговых агентств в конечных пунктах.

⁵⁹ «Co-operation in the United States», изд. Национальной ассоциации хлебо-торговцев, Толедо, 1925, стр. 18.

⁶⁰ «Agricultural Co-operation», изд. американского департамента земледелия, февраль 4, 1928, стр. 37.

⁶¹ «Agricultural Co-operation», сентябрь 28, 1925, стр. 401.

⁶² Там же, декабрь 10, 1927, стр. 478.

⁶³ Там же, сентябрь 17, 1927, стр. 360.

В 1926/27 г. 3 330 фермерских элеваторов произвели продажу хлеба в следующих количествах: пшеницы — 213 млн. бушелей, кукурузы — 152,5 млн. бушелей, овса — 98,5 млн. бушелей, ячменя — 16,5 млн. бушелей, льна — 9 млн. бушелей, ржи — 8,5 млн. бушелей, других злаков 2 млн. бушелей ⁶⁴.

Продажи, произведенные девятью пшеничными сбытовыми объединениями — «пулами», действовавшими в 1926/27 г., составили 17,5 млн. бушелей. Вдобавок к тому кооперативными торговыми агентствами в конечных пунктах было продано некоторое количество пшеницы, полученное не от перечисленных объединений, а из других источников.

Таким образом кооперативный сбыт пшеницы составил 27,7% всего урожая пшеницы Соединенных штатов, снятого в 1926 г. ⁶⁵. Поскольку лишь 580 млн. бушелей было отправлено с места производства ⁶⁶ в другие пункты сбыта, продажи кооперативных объединений составили приблизительно 40% товарного урожая пшеницы 1926 г. Вычислено, что процентные отношения количества других злаков, реализованного кооперативными объединениями, ко всей товарной продукции этих злаков были таковы: кукурузы — 26,3%⁰; овса — 35,9%⁰; ржи — 20,8%⁰; ячменя — 29,5%⁰ и льна — 46,5%⁰, в общей же сложности по всем злакам — около 33%⁰.

Только что приведенные данные показывают, что в 1926/27 г. местные кооперативные элеваторы и фермерские линейные общества реализовали пшеницы в 12 раз больше, нежели сбытовые объединения («пулы»). Информация, полученная американским департаментом сельского хозяйства, показывает, что продажи, произведенные фермерскими элеваторами, составляли приблизительно 750 млн. долл. в 1921 г., 754 млн. долл. в 1924 г. и 733 млн. долл. в 1926/27 г. Эти цифры включают продажи зерна и побочных продуктов.

Табл. 27 показывает отношение количества зерна, проданного пшеничными объединениями (pools), ко всей продукции Соединенных штатов с 1921 по 1926 г.

Пшеничные пулы, управляемые объединениями на тихоокеанском Северо-западе и возникшие в 1920 г., не имели успеха, и в 1924 г. последний из пулов штатного значения в этой части страны (Северо-западная ассоциация производителей пшеницы) распался и прекратил существование ⁶⁷.

⁶⁴ «Agricultural Co-operation», май 12, 1928, стр. 185.

⁶⁵ Там же.

⁶⁶ U. S. Department of Agriculture, «Yearbook of Agriculture», 1927, стр. 750.

⁶⁷ A. C. Adams, History and Status of Wheat Pools in the Northwest «American Co-operation», т. II, Вашингтон, Д. С., 1926, стр. 603—616.

Таблица 27. Количество хлебной продукции, проданной пшеничными объединениями (pools) в сравнении со всей продукцией Соединенных Штатов

Г о д ы	Вся продукция Соединенных штатов а) (бушелей)	Число объединений б)	Продано централизованными кооперативными объединениями в) (бушелей)	Процент ко всей продукции
1921/22	814 005 000	3	11 374 370	1,4
1922/23	807 598 000	11	21 876 539	2,5
1923/24	797 394 000	12	27 144 055	3,4
1924/25	804 428 000	10	27 507 577	3,2
1925/26	676 429 000	9	16 823 560	2,5
1926/27	831 040 000	9	6)17500 090	2,1

а) «Year-book of Agriculture» («Ежегодник земледелия»), изд. американского департамента сельского хозяйства, 1927 г., стр. 739.

б) «Agricultural Co-operation», изд. американского департамента сельского хозяйства, август 6, 1927 г., стр. 297.

в) R. H. Elsworth, Agricultural Co-operative Associations, изд. американского департамента сельского хозяйства «Technical Bulletin», № 40, Вашингтон, 1928, стр. 47, 48.

Калифорнийское объединение также ликвидировало в 1924 г. дела ⁶⁸. Пшеничные пулы продолжали действовать в районах мягкой пшеницы центральных штатов: в Канзасе, Миннесоте, Небраске, Северной Дакоте, Оклагеме, Южной Дакоте, Тексасе. Эти пулы пользовались различной устойчивостью и разными успехами. Одной из главных их целей было обеспечить «порядочный сбыт»; обычно это сводилось к попыткам не выпускать пшеницу на рынок в надежде на получение более удовлетворительных цен.

Американское объединение производителей зерна (агентство по продаже в конечных пунктах) было организовано в 1921 г., когда угрожало жестокое падение цен, и прекратило свое существование в 1924 г. Был основан ряд других американских торговых агентств ⁶⁹; суммы произведенных ими продаж следующие: в 1924/25 г. — 21 446 564 долл., в 1925/26 г. — 14 664 333 долл., в 1926/27 г. — 22 819 637 долл., в 1927/28 г. — 35 623 237 долл.

В настоящее время местные фермерские элеваторы, повидимому, находятся в устойчивом положении в отношении размера торговых оборотов. Расширение ассортимента продукции обычно связано с уменьшением количества продаваемого зерна, но эта тенденция частично нейтрализуется увеличением объема

⁶⁸ R. H. Elsworth, Agricultural Co-operative Associations, изд. американского департамента сельского хозяйства, «Technical Bulletin», № 40, Вашингтон, 1928, стр. 48.

⁶⁹ Там же.

продаж побочных продуктов. Крупные организации кооперативного сбыта как раз, наоборот, в хлеботорговле теряли почву и, несмотря на то что фермерские торговые агентства в конечных пунктах развивали свои торговые операции, сила кооперативного движения среди фермеров-производителей зерна попрежнему покопится на местных объединениях.

Скот. В области торговли скотом имеются объединения двух основных типов: во-первых, местная кооперативная ассоциация, во-вторых, торговое агентство в конечном пункте. Торговые агентства для сбыта в конечных пунктах выполняют продажи не только для таких местных ассоциаций, которые являются их членами, но также и для фермеров, не являющихся членами местных ассоциаций. В Соединенных штатах насчитывается приблизительно 4500 кооперативных объединений по сбыту скота. Нельзя получить данных обо всех этих ассоциациях, но по сведениям американского департамента сельского хозяйства в 1927 г. 1 980 местных ассоциаций продали скота на 239 891 тыс. долл.

Последние несколько лет были отмечены ростом операций кооперативных торговых агентств, работающих по сбыту на конечные пункты. Самым крупным из таких агентств является Центральная кооперативная ассоциация в Южном Сент-Поле, в Миннесоте⁷⁰. Продажи этого агентства возросли от 4 887 293 долл. в 1921 г. до 21 756 805 долл. в 1926 г. Общее количество скота, проданного в 1926 г., нечислялось в 1 556 478 голов. Это составляло 26,2% всей продажи в Южном Сент-Поле⁷¹. Чикагская комиссионная ассоциация производителей увеличила свои продажи с 6 383 313 долл. в 1922 г. до 26 815 250 долл. в 1926 г. Ее продажи в 1926 г. составили 6,2% всего проданного в Чикаго скота⁷². Продажи комиссионной ассоциации скотоводов в восточном Сан-Луи, в Иллинойсе, увеличились с 9 704 023 долл. в 1922 г. до 27 214 576 долл. в 1926 г. Продажи его в 1926 г. составили 16,5% всей продажи в восточном Сан-Луи⁷³. Продажи кооперативной комиссионной ассоциации скотоводов в восточном Буффало, в штате Нью-Йорк, возросли с 1 730 536 долл. в 1922 г. до 10 718 925 долл. в 1926 г., причем в этом последнем году они составляли 21,8% всего поступившего на рынок скота⁷⁴. Несмотря на то что, по крайней мере, пять такого рода агентств,

⁷⁰ C. G. Randall, Co-operative Marketing of Livestock in the United States by Terminal Associations, изд. американского департамента сельского хозяйства, «Technical Bulletin», № 57, Вашингтон, 1928, стр. 62.

⁷¹ Там же, стр. 96—97.

⁷² Там же, стр. 68.

⁷³ Там же, стр. 65—66.

⁷⁴ Там же, стр. 72.

организованных за время с 1916 по 1924 г., распались в 1926 г., 25 агентств оперировали в 19 конечных пунктах ⁷⁵. Комиссионные агентства для сбыта в конечных пунктах, функционировавшие в 1926 г., продали 10 660 560 голов скота на сумму 295 098 736 долл. ⁷⁶. Наиболее быстрый рост их имел место за время с 1922 по 1924 г.

Развитие торговли скотом в последние несколько лет выразилось также в форме непосредственной продажи и отправки свиней местными ассоциациями фирмам, занятым консервированием мяса. В 1925 г. 25% всего количества свиней, проданного в нашей стране, было продано непосредственно мясоконсервным заводам. В 1927 г. около одной трети всех проданных свиней либо было продано па месте представителям мясоконсервных фирм либо отправлено на консервные фабрики, находящиеся в конечных пунктах и по соседству с ними. Многочисленные объединения по сбыту скота продают всех своих свиней непосредственно мясоконсервным заводам.

Другой новой важной формой развития в торговле скотом является возникшее с недавнего времени движение среди скотоводов и нагульщиков скота кукурузной полосы Запада и Юго-запада в пользу установления между ними более тесных торговых связей с тем, чтобы убойный рогатый скот и овцы продавались скотоводами непосредственно фирмам, занятым откормом скота. За последние три года все большая часть убойного скота покупалась на скотоводческих фермах и отправлялась непосредственно в откормочные пункты, минуя центральные рынки.

В этих сделках играли выдающуюся роль торговые агентства, которые облегчали совершение сделок путем организации сбытовых объединений (pools). В 1925 г. они основали первое объединение по закупке и откорму скота и провели продажу 3 400 голов скота. В 1928 г. эти ассоциации при помощи своих «пулов» переправили свыше 25 тыс. голов крупного скота и 75 тыс. овец непосредственно с мест выпаса в откормочные пункты кукурузной полосы. Таким образом эти ассоциации нашли способ усовершенствовать методы сбыта в своей отрасли промышленности.

Хлопок. Количество кооперативных объединений в торговле хлопком значительно меньше, нежели в торговле хлебом, молочными продуктами, скотом, фруктами и овощами. После 1920 г. небольшие местные ассоциации хлопководов были в значительной мере вытеснены крупными ассоциациями, которые обычно организованы были по штатам. Многие из этих крупных

⁷⁵ C. G. Randell, стр. 2.

⁷⁶ Там же, стр. 5.

ассоциаций объединены в федерацию под названием «Американская биржа хлопководов». В 1921/22 г. этими крупными ассоциациями было продано 5,3⁰/₀ всего урожая хлопка, в 1922/23 г. — 7,4⁰/₀, в 1923/24 г. — 8,9⁰/₀, в 1924/25 г. — 8⁰/₀, в 1925/26 г. — 9,1⁰/₀ и в 1926/27 г. — 6,7⁰/₀ ⁷⁷. Падение доли урожая, проданной этими ассоциациями в 1926/27 г., имело место во всех штатах, за исключением Луизианы.

За исключением Кооперативной ассоциации хлопкового волюна, которой удалось занять прочную позицию в торговле длинноволокнистым хлопком, произрастающим в долине нижнего Миссисипи, крупные кооперативные ассоциации не обнаружили в течение рассматриваемого периода признаков устойчивости. Внимание их большей частью было сосредоточено на ценах и вследствие этого им не удалось добиться ни значительных экономических улучшений, например в способах упаковки хлопка, так что попрежнему пропадает много хлопка, ни усовершенствования технических методов торговли. Кроме того, фермеры во многих случаях не соглашались дожидаться, покамест пулы производят с ними расчет для того, чтобы выяснить размер своего дохода; поэтому они предпочитали или были вынуждены продавать свой урожай торговцам за наличный расчет.

Имеются указания на то, что хлопковые кооперативы смогут упрочить свое положение, если применят новые методы, находящиеся ныне в стадии экспериментирования. Американская биржа хлопководов с 1926 г. организовала отдел исследований. Первоначальной задачей этого отдела является изучение цен, их колебаний и соотношений. Однако этот отдел наряду с этим уделяет внимание улучшению и стандартизации методов работы ассоциаций штатов. Кооперативы изменили свою торговую политику таким образом, что теперь они фактически производят продажу на любых условиях, желательных для покупателей. Были выработаны краткосрочные соглашения кооперативного характера, позволяющие членам кооператива получать расчет почти немедленно по доставке хлопка. Тремя ассоциациями штатов были установлены кооперативные хлопкоочистительные машины (джинны), которые обеспечивают чистоту семян и способствуют лучшей очистке и лучшей укладке в кипы. В ряде случаев благодаря помощи, оказанной кооперативами, были созданы кредитные товарищества и тем улучшено положение в области кредита. Были достигнуты некоторые сбережения для членов, связанные с удешевлением кредита, страхования и хранения.

⁷⁷ R. H. Elsworth, Agricultural Co-operative Associations, изд. американского департамента сельского хозяйства, «Technical Bulletin», № 40, Вашингтон, 1928, стр. 35.

Кооперативы достигли некоторой экономии также в результате того, что теперь для испытания хлопка отбирается один образец из кипы, тогда как ранее по традиционному методу торговли из каждой кипы отбиралось по несколько образцов. В области торговли сырьем, несомненно, имеются возможности конструктивной работы, но остается неизвестным, хватает ли у кооперативных объединений сил и предусмотрительности для использования этих возможностей и осуществления широких конструктивных программ, которые должны принести весьма существенные экономические выгоды.

Шерсть. Количество шерсти, проданной кооперативными ассоциациями (табл. 28) в Соединенных штатах, возросло с 10 558 283 фунтов в 1922 г. до приблизительно 25 611 055 фунтов в 1926 г., после чего последовало понижение до 15 755 305 фунтов в 1927 г.

Таблица 28. Кооперативный сбыт шерсти

Г о д ы	Вся американская продукция овечьей шерсти а) (фунтов)	Количество шерсти, проданной кооперативными объединениями (фунтов) б)	Процент от всей продукции
1922	221 713 000	10 558 283	4,8
1923	225 698 000	18 799 878	8,3
1924	235 575 000	17 167 974	7,3
1925	245 562 000	25 184 587	10,3
1926	260 976 000	25 611 055	9,8
1927	272 453 000	15 755 305	5,8

а) «Yearbook of Agriculture», 1926 г., стр. 1131, изд. американского департамента сельского хозяйства.

б) Данные американского департамента сельского хозяйства.

В торговле шерстью, как и в хлебной торговле, сбытовые объединения были испробованы за последние годы. Тихоокеанское кооперативное общество шерстоводов, которое в июне 1927 г. насчитывало 2 400 членов из восточного Орегона, восточного Вашингтона и Айдаго, производило для своих членов операции по финансированию, сортировке, классификации, очистке и продаже шерсти, главным образом, непосредственно фабрикам. Продажи этой ассоциации возросли от 1 500 028 фунтов в 1921/22 г. до 6 097 159 фунтов в 1925/26 г.⁷⁸ Кооперативная ассоциация шерстоводов в Огайо увеличила свои продажи с 2 725 тыс. фунтов в 1922 г.⁷⁹ до 3 188 849 фунтов в 1927 г.⁸⁰ Национальная ком-

⁷⁸ Приблизительные цифры, заимствованные из «Agricultural Co-operation», изд. американского департамента сельского хозяйства, июнь 7, 1926, стр. 246.

⁷⁹ Там же, март 19, 1927, стр. 106.

⁸⁰ Там же, февраль 4, 1928, стр. 41.

пания складов хранения шерсти, образовавшаяся в 1909 г., прекратила существование после того, как продала шерсть стрижки 1924 г. Причиной ее краха явились финансовые затруднения, возникшие вследствие выдачи членам ее чрезмерных авансов в 1920 г.⁸¹ Вообще же кооперативные объединения не сделались еще решающим фактором на шерстяном рынке, если не считать несколько округов.

Табак. Таблица 29 показывает общую продукцию табака в Соединенных штатах в сопоставлении с количеством табака, проданного крупными кооперативными объединениями за время с 1921 по 1925 г. Необходимо отметить, что в 1924/25 г. имело место значительное понижение выручки крупных торговых объединений в табачной торговле.

ТАБЛИЦА 29. КООПЕРАТИВНЫЙ СЫТ ТАБАКА

Г о д ы	Вся продукция а) Соединенных штатов (в фунтах)	Количество, принятое крупными объединениями по сбыту табака	
		Количество фунтов б)	Процент от всей продукции
1921/22	1 069 693 000	129 414 613	12,1
1922/23	1 246 837 000	607 843 756	48,8
1923/24	1 515 110 000	639 864 889	46,2
1924/25	1 251 343 000	429 576 392	34,3

а) «Yearbook of Agriculture», изд. американского департамента сельского хозяйства, 1926 г., стр. 1024.

б) R. H. Elsworth, *Agricultural Co-operative Associations*, изд. американского департамента сельского хозяйства, «Technical Bulletin», № 40, Вашингтон, 1923, стр. 61.

Крупнейшим и, за единственным исключением, наиболее успевающим из кооперативных объединений табакоседелов является Берлейская кооперативная ассоциация табакоседелов, организованная в 1921 г. Ее приход и продажи с 1921 по 1926 г. показаны в табл. 30.

Это объединение испытало затруднения со сбытом обильного и низкосортного урожая 1923 г. Окончательный расчет с членами ассоциации за этот урожай был произведен лишь в декабре 1927 г.⁸² С 1921 г. по 1926 г. ассоциация эта старалась не выпускать табак на рынок до установления благоприятных цен. Осенью 1926 г. был объявлен новый план, согласно которому

⁸¹ «Co-operative Marketing of Wool» («Кооперативный сбыт шерсти»), изд. американского департамента сельского хозяйства, 1920—1926, стр. 7.

⁸² «Agricultural Co-operation», изд. американского департамента сельского хозяйства, декабрь 24, 1927, стр. 504.

Т а б л и ц а 30. Приход и продажи Бэрлейской кооперативной ассоциации табаководов а)

У р о ж а й	Принято табаку (в фунтах)	Продано (в долларах)
1921	119 914 613	26 271 514
1922	197 009 743	52 218 341
1923	245 443 036	6) 48 882 697
1924	171 403 690	6) 35 983 065
1925	135 574 125	6) 25 473 568
1926	в) 118 359 923	

а) «Agricultural Co-operation», декабрь 6, 1926, стр. 489.

б) Включая запасы 31 августа.

в) Т а м ж е, май 28, 1927, стр. 209.

ассоциация предполагала производить продажу табака с аукциона⁸³. Таким образом ассоциация приняла план аукционной продажи, сходный с тем планом, который в 1921 г. был осужден учредителями ассоциации, как совершенно ошибочный.

Однако руководители ассоциации вынуждены были признать неудовлетворительность результатов аукционной продажи 1926 г.⁸⁴. В 1927 г. была сделана попытка склонить табаководов к подписанию нового семилетнего контракта, который дал бы возможность продавать табак в порядке частных сделок, а не с аукциона. Для этого достаточно было, чтобы контракт был подписан 75% производителей⁸⁵. Но ассоциации не удалось обеспечить 75%-ной подписки и в начале 1928 г. ассоциация вынуждена была открыть свои склады для продажи табака своих членов и других производителей с аукциона⁸⁶.

Кооперативное табачное объединение Северного Висконсина было организовано в 1922 г. по пятилетнему контракту и приступило к операциям в 1922 г. Количество табака, доставленного объединению его членами, составляло 30 631 245 фунтов в 1922/23 г., 31 049 418 фунтов в 1923/24 г. и 15 577 078 фунтов в 1924/25 г.⁸⁷. В течение первых лет своего существования объединение испытывало затруднения вследствие того, что несколько лет подряд урожаи были низкого качества. Несмотря на это, объединение достигло вполне удовлетворительных результатов, склонив фермеров, производящих свыше 20 млн. фунтов

⁸³ «Agricultural Co-operation», ноябрь 22, 1926, стр. 469.

⁸⁴ Т а м ж е, май 28, 1927, стр. 209.

⁸⁵ Т а м ж е, октябрь 1, 1927, стр. 387.

⁸⁶ Т а м ж е, февраль 4, 1928, стр. 44.

⁸⁷ Т а м ж е, май 10, стр. 204.

в год, подписать контракты на новое пятилетие, считая с 1927 г. Объединение ввело систему сортировки, которой ранее не существовало на этом рынке, и боролось с выбрасыванием табака на рынок по «бросовым» ценам⁸⁸. Кроме того оно создало себе прочное финансовое положение путем накопления резервов на случай различных неожиданностей.

Табачное объединение долины Коннектикута было организовано в 1922 г. по договору с членами сроком на пять лет. Количество принятого им для продажи табака составляло в 1922/23 г. 26 901 714 фунтов, в 1923/24 г. — 35 311 079 фунтов, в 1924/25 г. — 30 733 017 фунтов, в 1925/26 г. — 24 428 254 фунта⁸⁹. Для оказания финансовой помощи объединению синдикат из 47 банков Новой Англии и Нью-Йорка в 1923 г. предоставил ему заем в 8 млн. долл.⁹⁰. Это объединение, подобно Бэрлейскому кооперативному объединению производителей табака, первые годы воздерживалось от продажи части урожая в ожидании лучших цен. Однако задержка расплаты с членами вызвала с их стороны недовольство; высокие цены, искусственно поддерживавшиеся объединением при падавшем спросе на сигары, привели к перепроизводству⁹¹. В марте 1927 г. было решено распустить это объединение.

Кооперативное объединение производителей темного табака было организовано в 1922 г. Сначала оно насчитывало 57 тыс. членов. Это давало возможность контролировать 66% урожая⁹². В 1922/23 г. менее 50 членов нарушили контракты о сдаче урожая. Объединение получило 175 млн. фунтов из всей продукции в 303 млн. фунтов. Цены поддерживались на ненормально высоком уровне путем задержки на складах от 20 до 25% всего полученного объединением табака. Задержка платежей членам вызвала их недовольство, и поэтому, когда наступило время сдачи урожая 1923/24 г., многие из них нарушили контракты. Урожай этого года был очень обилен и невысокого качества. Объединение снова удержало на складах часть табака и затянуло расплату с членами с целью добиться повышения цен. Это вызвало со стороны последних столь сильное недовольство, что количество сданного урожая 1924 г. упало до 90 млн. фунтов. В октябре 1925 г. производители табака были освобождены от

⁸⁸ «Agricultural Co-operation», сентябрь 28, 1925, стр. 411.

⁸⁹ Там же, август 16, 1926, стр. 344.

⁹⁰ Там же, январь 2, 1923, стр. 10.

⁹¹ Там же, сентябрь 14, 1925, стр. 386.

⁹² J. W. Jones, Some Causes of the Difficulties of the Dark Tobacco Association (Дж. В. Джонс, «American Co-operation», т. I, Вашингтон, 1927, стр. 66—72).

контрактов, и объединение не принимало участия в сбыте урожая 1925 г. В 1926 г. объединению было добровольно сдано 49 млн. фунтов.

Объединение производителей табака долины Миами было организовано в 1923 г., но в 1926 г. прекратило свою деятельность. Оно реализовало 19 742 тыс. фунтов урожая 1923/24 г. и 5 051 622 фунта урожая 1924/25 г.⁹³

Кооперативное объединение производителей табака в Рэлей, Сев. Каролина, было организовано в 1922 г. Количество принятого им табака за сезон 1922/23 г. достигало 163 589 034 фунтов, за 1923/24 г.—180 135 838 фунтов, за 1924/25 г.—103 821 150 фунтов и за 1925/26 г.—83 480 539 фунтов⁹⁴. В июне 1926 г. объединение обанкротилось и было назначено к ликвидации⁹⁵. В этом случае была установлена недобросовестность правления⁹⁶.

В течение периода, охватываемого настоящим обзором, одним из главных лозунгов всех заинтересованных в развитии кооперативного сбыта сельскохозяйственных продуктов был «правильный сбыт». Однако факты, относящиеся к периоду с 1922 по 1927 г., не свидетельствуют о больших успехах, достигнутых крупными кооперативными предприятиями в области сбыта урожая основных культур. Правильность теории, согласно которой сбыт основных сельскохозяйственных продуктов, производимый частными фирмами, дезорганизует рынок, не доказана. Теоретическое обоснование требований «правильного сбыта» состоит в том, что поступление на рынок крупных количеств урожая в течение кратковременного сезона вызывает падение цен. Однако нет никаких убедительных доказательств, что дело обстоит именно так, и неразумно ожидать, что в период обильного поступления урожая цены будут падать. Мукомол, хлопчатобумажный или шерстяной фабрикант, устанавливая свою закупочную цену, исходят из того соображения, что урожая должно хватить на целый сезон; на крупных рынках сезонному поступлению урожая придается значение лишь постольку, поскольку оно указывает на размер всего урожая. Торговцы и фабриканты в соответствующих отраслях постоянно делают попытки определить цены на весь сельскохозяйственный год, а не только на то время, в течение которого урожай поступает на рынок. В результате те

⁹³ R. H. Elsworth, Agricultural Co-operative Associations, «Technical Bulletin», № 40, Вашингтон, 1928, стр. 61.

⁹⁴ «Agricultural Co-operation», изд. американского департамента сельского хозяйства, июнь 21, 1926, стр. 267.

⁹⁵ Там же, июль 5, 1926, стр. 287.

⁹⁶ Aaron Sapiro, Dark and Bright Spots in Co-operative Marketing, «American Co-operation», т. I, Вашингтон, 1926, стр. 35.

крупные кооперативные объединения, которые сосредоточили свое главное внимание на том, чтобы не выпускать сырье на рынок в надежде добиться лучших цен, не пользовались успехом и, как показали пример ряда табачных объединений, зачастую испытывали затруднения.

Попытки создания крупных предприятий кооперативного сбыта, особенно характерные для периода с 1922 по 1927 г., показывают, что успех достигался в тех случаях, когда объединениям удавалось осуществить реальную экономию в сбыте, или там, где они применяли конструктивные методы торговли и продвижения товара, избегая при этом перепроизводства. Именно такие методы, а не попытки создания искусственных цен, способствовали преуспеванию крупных кооперативных предприятий⁹⁷.

⁹⁷ Хотя потребительская кооперация в Америке не так сильно развита, как в странах Европы, и не так упрочилась, как движение кооперативного сбыта среди фермеров, все же она занимает значительное место в жизни сотен тысяч фермеров и индустриальных рабочих. В 1928 г. в Америке насчитывалось приблизительно 1 700 кооперативных лавочных обществ; большая часть из них находится в сельских округах, хотя общества, производящие наиболее крупные операции, сосредоточены в городах. Из всех этих обществ наиболее крупным по числу членов и размерам оборота является Франклинское кооперативное молочное общество, распределяющее молоко и другие молочные продукты между 30—40 тыс. потребителей Миннеаполиса. Эта организация насчитывает 5 тыс. пащиков, а сумма ее годичной продажи превышает 3,5 млн. долл. Воксангская кооперативная торговая компания (в Иллинойсе) производит продажу почти на 700 тыс. долл. и распределяет колониальные товары, мясо, продукты собственного хлебопечения и молоко. Потребительское общество кооперативных услуг города Нью-Йорка, насчитывающее свыше 3 тыс. членов, управляет восемью кофейнями и ресторанами. Кооперативное торговое общество «Соо» в Солт Сэнт Мэри (Мичигэн)—крупнейшее коммерческое предприятие в городе — имеет пекарню и сеть из восьми розничных магазинов, которые производят торговлю на 650 тыс. долл. в год. Клокетское кооперативное общество в Миннесоте насчитывает 1 300 членов — фабричных рабочих и фермеров — и имеет оборот на 550 тыс. долл. Кооперативные пекарни, находящиеся в собственности и ведении потребителей, имеются в 22 городах, в разных районах страны. Имеется 27 обществ кооперативных ресторанов, кофеен и пансионов. Десять кооперативов занимаются распределением молока. Сотни обществ торгуют газOLIном и нефтью, причем в нескольких штатах федерации этих обществ образовали компании для оптовой торговли нефтью. Кроме того имеется множество кооперативных обществ по оказанию различных услуг, как, например, обществ, распределяющих уголь, гидроэлектрическую энергию, управляющих телефонными станциями, книжными магазинами и т. п. Федерации местных потребительских обществ образовали предприятия оптовой торговли в Сиэттле (Вашингтон), в Сьюприоре (Висконсин), в Омахе (Небраска) и в городе Нью-Йорке. Американская кооперативная лига представляет собою центральный союз по распространению просвещения, поддерживаемый его членами. Она издает ежемесячный журнал, содержит бюро бухгалтерии, предоставляет своим членам юридическую помощь, рассылает ораторов и организаторов, руководит школой заочного обучения и

VI. Продажа с рассрочкой платежа.

Относительно продажи с рассрочкой платежа, к сожалению, имеется сравнительно мало твердо установленных фактических данных. В 1926 г. Майлен Б. Эйрс опубликовал статистические данные о продажах с рассрочкой платежа в 1925 г. и данные о росте суммы непогашенных долгов по продаже с рассрочкой платежа за период с 1923 по 1926 г.⁹⁸ По его вычислению, общая сумма продаж в розницу с рассрочкой платежа за 1925 г. составляла 5 704 млн. долл. В 1927 г. профессор Эдвин Р. А. Селигман опубликовал свое двутомное исследование о продаже с рассрочкой платежа⁹⁹. В этом исследовании Селигман оспаривал цифры Эйрса и внес в них ряд поправок. В результате он остановился на цифре в 4 875 000 000 долл.¹ Оба автора, однако, откровенно признали, что в большинстве случаев их вычисления представляют не что иное, как разумные предположения. В настоящем исследовании представилось возможным внести дальнейшие уточнения по некоторым статьям, и была сделана попытка вычислить рост суммы продаж с рассрочкой платежа, имевший место за период с 1923 по 1927 г. Эти расчеты не свободны от значительных ошибок, но даже при этом условии они, надо думать, имеют свое значение.

При исчислении роста продаж с рассрочкой платежа с 1923 г. были использованы цифры Эйрса и Селигмана, а также различные индексы, показывающие рост или уменьшение операций в отдельных отраслях промышленности. Были рассмотрены балансы компаний, занятых производством товаров, продаваемых с рассрочкой платежа, а также те из балансов финансовых корпораций, которые доступны для публичного ознакомления. В некоторых случаях из этих источников были получены полезные данные, но по большей части источники эти оказались бесплодными.

Отраслью, в которой продажи с рассрочкой платежа занимают наиболее крупное место, является автомобильное дело. По

местными постоянными школами для служащих и других лиц, выпускает «Кооперативный ежегодник» и другие издания и каждые два года организует национальный кооперативный конгресс. Эта лига является единственным представителем Соединенных штатов в Международном кооперативном союзе, в ее председатель д-р Джеймс Уорбасс входит в состав центрального исполнительного комитета Международного союза. *Примечание* директора Гарри В. Ледера.

⁹⁸ Milan V. Ayres, *Installment Selling and Its Financing*. Отчет, представленный на III национальной конференции по финансированию автостроения, ноябрь 15—16, 1926 г.

⁹⁹ Edwin R. A. Seligman, *The Economics of Installment Selling*, 2 тома, Нью-Йорк, 1927 г.

¹ Там же, т. I, стр. 117.

вычислению Эйрса, в 1925 г. было продано с рассрочкой платежа: новых легковых автомобилей на 2188 млн. долл., новых грузовиков на 454 млн. долл., легковых автомобилей и грузовиков, бывших в употреблении, на 881 млн. долл., а в общей сложности всех автомобилей и грузовиков — на 3523 млн. долл. Селигман в результате своих исследований понизил стоимость проданных в рассрочку автомобилей и грузовиков за 1925 г. до 2734 млн. долл.²

Эйрс вычислил, что в результате падения цен на автомобили сумма неоплаченных клиентских обязательств по продаже в 1925 г. автомобилей с рассрочкой платежа не возросла против 1923 г. Анализ, произведенный д-ром Филиппетти для исследования Селигмана, показал, что из новых автомобилей «Дженерал Моторс», проданных в 1923 г., было продано с рассрочкой платежа 45,8%, в 1924 г.—50,7%, в 1925 г.—52% и в 1926 г.—55,9%³. Из автомобилей, бывших в употреблении, с рассрочкой платежа было продано в 1923 г. 54,8%, в 1924 г.—57,4%, в 1925 г.—62,8% и за первые шесть месяцев 1926 г.—65,2%. Эти пропорции относились только к количеству автомобилей, при вычислении же суммы продаж в долларах Селигман воспользовался взвешиванием индексов и установил, что в 1925 г. сумма продаж с рассрочкой платежа составляла 59% всей суммы проданных автомобилей, а в 1926 г. она составляла 57%⁴.

С. С. Хэнч, главный управляющий Национальной ассоциации финансовых компаний, заявил в ноябре 1927 г., что в 1927 г. было продано с рассрочкой платежа 58% новых автомобилей против 64% в 1926 г. и что общее количество автомобилей, проданных с рассрочкой платежа как новых, так и бывших в употреблении, составляло в 1927 г. 60,8% против 75% в 1925 г.⁵ Процент, установленный Хэнчем для 1927 г., приблизительно совпадает с цифрой, установленной Селигманом для 1925 г. Хэнч установил далее, что обязательства, выданные при покупке в рассрочку поддержанных автомобилей в 1927 г., составляли 26,8% всех обязательств, выданных при розничной покупке автомобилей и приобретенных финансовыми компаниями, против 33% в 1926 г. Он отметил также, что с 1924 г., когда обычно принимались небольшие вступные платежи и предоставлялись долгие сроки для погашения, сроки сократились. На основании данных, по-

² Edwin R. A. Seligman, *The Economics of Installment Selling*, т. I, стр. 117.

³ Там же, т. II, стр. 426.

⁴ Там же, т. I, стр. 111.

⁵ С. С. Ханч, *Composite Experience of Automobile Finance Companies*, ноябрь 14, 1927.

лученных им от многочисленных финансовых компаний, он сообщил, что сумма долговых обязательств по розничной продаже автомобилей с предоставлением рассрочки на срок более 12 месяцев, составлявшая в 1925 г. 18,3% всех долговых обязательств по продаже автомобилей, сократилась до 13,2% в 1926 г. и до 12,4% в 1927 г.; общая сумма обязательств по розничной продаже автомобилей с первоначальной уплатой менее одной трети всей стоимости уменьшилась от 19,4% в 1925 г. до 9% в 1926 г. и 5,2% в 1927 г.

Эта информация относительно практики финансовых компаний имеет большое значение, ибо в течение ряда лет все большая и большая часть долговых обязательств, принимаемых продавцами автомобилей, покупалась финансовыми компаниями, между тем как прежде эти обязательства учитывались коммерческими банками. Джон Дж. Шульман Мл., представитель «General Motors Acceptance Corporation», заявил на годичном собрании Национальной ассоциации финансовых компаний в 1927 г., что несколько лет тому назад «General Motors Acceptance Corporation» финансировала 21—22% всех продаж автомобилей, произведенных ее продавцами, или около трети всех продаж автомобилей с рассрочкой платежа. В 1927 г., сообщил он, «General Motors Acceptance Corporation» финансировала приблизительно 36% всех продаж автомобилей, или свыше 55% продаж с рассрочкой платежа, произведенных ее продавцами.

Ввиду того, что по поводу некоторых из вышеприведенных данных существуют противоречивые мнения, было признано правильным определять погодные изменения в размерах продаж автомобилей и грузовиков с рассрочкой платежа следующим образом. За основу была принята установленная Селигманом сумма всех продаж автомобилей и грузовиков в 1925 г. в 2734 млн. долл. Для получения индекса погодных изменений в общей сумме продаж были использованы данные, публикуемые о продажах новых легковых автомобилей и мотоциклов «Survey of Current Business», издаваемым американским департаментом торговли. Эти суммы, исчисленные по данным о налогах, взимаемых при торговых сделках на внутренних рынках, были следующие: в 1923 г.— 2125,6 млн. долл., в 1924 г.— 2022,5 млн. долл., в 1925 г.— 2239,7 млн. долл., в 1926 г.— 2508 881 тыс. долл., в 1927 г.— 1990 444 тыс. долл. Сообразно этим цифрам продажа новых автомобилей в 1925 г. возросла на 5% против 1923 г., в 1926 г.— на 12% против 1926 г. и в 1927 г. сократилась на 21%. Предполагая, что суммы продаж с рассрочкой платежа старых и новых автомобилей и грузовиков менялись в одинаковой пропорции, необходимо прийти к выводу, что в 1925 г. имело место

увеличение суммы продаж в рассрочку автомобилей на 130 млн. долл. против 1923 г., в 1926 г. — дальнейшее увеличение на 328 млн. долл., в 1927 г. — уменьшение на 643 млн. долл. против уровня предыдущего года. Эти цифры, по всей вероятности, несколько превышают изменения, фактически имевшие место, так как, во-первых, цены на поддержанные автомобили имели тенденцию к падению, во-вторых после 1924 г. финансовые компании несколько ухудшили условия расчетов; кроме того было высказано веское мнение, что после 1925 г. продажи автомобилей в рассрочку сократились. Таким образом приведенные цифры являются результатом несколько преувеличенной оценки.

Итак, можно думать, что самый значительный рост продаж автомобилей в рассрочку имел место до 1923 г. В 1924 г. при продаже в рассрочку предлагались более легкие условия. Кроме того принимались меры к тому, чтобы возбудить у промышленников и торговцев в других отраслях промышленности и торговли интерес к продаже в рассрочку; оба эти обстоятельства скорее говорили в пользу того, что выявилась тенденция к сокращению продаж автомобилей в рассрочку, чем в пользу того, что будто бы были открыты какие-то новые выгоды в сбыте с рассрочкой платежа. Другими словами, широкая дискуссия о продаже в рассрочку после 1923 г., вероятно, была вызвана если не целиком, то отчасти стараниями финансовых компаний развивать свои коммерческие операции в других направлениях, по мере того как сопротивление продажам автомобилей в рассрочку увеличивалось.

В отношении мебели Эйрс определил сумму продаж в рассрочку за 1925 г. в 700 млн. долл. Селигман, исходя из того расчета, что 80% розничных продаж мебели совершаются с рассрочкой платежа, предложил цифру в 850 млн. долл. Однако не только эта пропорция в 80% вызывает сомнения, но фактически отнюдь нельзя считать обоснованной даже и предложенную Эйрсом цифру в 70%. Тщательно разработанная Селигманом сводка норм кредита практически не внесла никакой ясности в вопрос о продаже с рассрочкой платежа, ибо эта сводка наряду с кредитом по рассрочке платежей охватывала также и обыкновенный кредит.

Вполне возможно, что в больших городах 70 или даже 80% мебели продается в рассрочку, но в городах среднего размера и в небольших общинах количество продаж в рассрочку обычно меньше.

Эйрс вычислил, что в 1925 г. сумма непоплаченных обязательств мебели, проданной в рассрочку, увеличилась на 15% против 1923 г. Но эта цифра признана слишком высокой. Данные «Survey of Current Business» о погрузках и производственных опера-

циях производителей мебели в округе Гранд Рэпидс не указывают на сколько-нибудь существенные изменения за время с 1923 по 1927 г. Погрузки домашней мебели и ящичных материалов возросли, но так как в течение этого периода изменилась основа исчисления, то на точность цифр нельзя полагаться.

Для настоящего обзора были использованы годовые итоги общей суммы всех продаж и продаж с рассрочкой платежа, полученные от пяти розничных торговцев, занимающихся преимущественно продажей мебели в рассрочку. Совокупная сумма их продаж в 1927 г. составляла 5 919 935 долл. Пример этих фирм является показательным, и их цифры, несмотря на незначительный круг предприятий, могут служить единственно верным руководством при определении изменений в продаже мебели с рассрочкой платежа. У этих пяти фирм сумма продаж в рассрочку в 1926 г. была на 6% выше, нежели в 1923 г. В 1926 г. последовало дальнейшее увеличение на 2%, а в 1927 г. уменьшение на 1%.

Чтобы прийти к известному выводу относительно имевших место изменений, можно, допуская некоторое преувеличение, принять, что сумма продаж мебели в рассрочку в 1925 г. была на 10% с лишним больше, чем в 1923 г., составляя приблизительно 70 млн. долл., что в 1926 г. имело место дальнейшее увеличение этих продаж и что в 1927 г. не произошло никаких существенных изменений.

В отношении фортепианных инструментов Эйрс вычислил, что в 1925 г. сумма непоплаченных обязательств по продажам в рассрочку не увеличилась против 1923 г., и нет никаких указаний на то, что с того времени произошло сколько-нибудь значительное увеличение. Признано, что от 80 до 90% всех фортепианных инструментов, продаваемых в Соединенных штатах, сбывается с рассрочкой платежа; такое процентное соотношение существовало задолго до 1923 г.

В отношении граммофонов Эйрс вычислил, что сумма непоплаченных обязательств по продажам в рассрочку возросла в 1925 г. на 5% против 1923 г.; это должно составить 8 млн. долл. Однако продажи двух крупных граммофонных фабрикантов не подтверждают этого заключения. Продажи «Brunswick-Balke-Collender Co» как на внутреннем, так и на внешнем рынках, составляли 28 295 386 долл. в 1923 г., 25 792 913 долл. в 1924 г., 23 371 968 долл. в 1925 г., 29 017 125 долл. в 1926 г. и 27 891 919 долл. в 1927 г. Эта компания изготовляет биллиардные столы и другие принадлежности, граммофоны и комбинации граммофонов и радиоприемников. Продажи компании говорящих машин «Victor» составляли 44 160 211 долл. в 1923 г., 36 951 879 долл. —

в 1924 г., 20 857 956 долл. — в 1925 г., 46 662 103 долл. — в 1926 г. и 46 886 842 долл. — в 1927 г. За отсутствием доказательств обратного, приходится заключить, что за время с 1923 по 1927 г. продажи в рассрочку граммофонов не увеличились.

Другую важную статью в торговле с рассрочкой платежа составляют радиоприборы, однако всякая попытка определить размеры этой торговли представляет особенные трудности. Эйрс определил сумму продаж радиоприборов с рассрочкой платежа за 1925 г. в 169 млн. долл., что составляет 75% суммы всех продаж радиоприборов, достигавшей 225 млн. долл. Селигман установил, что суммы розничных продаж Ассоциации радиофабрикантов составляли 175 млн. долл. за 1925 г. и 225 млн. долл. за 1926 г. Из этого он заключил, что в основу оценки Эйрса были положены цифры 1926 г., а не 1925 г.⁶ Таким образом вычисленное Эйрсом увеличение суммы непогашенных обязательств по продажам в рассрочку радиоприборов на 215%, за время с 1923 по 1925 г., продолжалось и в 1926 г.; увеличение с 1923 по 1925 г. определялось в 76 млн. долл., увеличение в 1926 г. определялось в 39 млн. долл., а дальнейшее увеличение за 1927 г. было определено приблизительно в 40 млн. долл.

В отношении стиральных машин Эйрс определил сумму продаж с рассрочкой платежа за 1925 г. в 95 млн. долл., с увеличением суммы непогашенных обязательств на 16% против 1923 г. Вместо того, чтобы принять последнюю цифру, был применен следующий метод оценки увеличения суммы продаж стиральных машин с рассрочкой платежа. Было принято за исходное предложенное Эйрсом определение суммы продаж с рассрочкой платежа за 1925 г. в 95 млн. долл., которое Селигман признал достаточно точным. В качестве показателя последующих изменений в размере продаж в рассрочку стиральных машин были использованы цифры средних месячных погрузок, опубликованные в «Survey of Current Business». Эти цифры, как было установлено, фактически показательны для всей этой отрасли промышленности. В 1923 г. средние месячные погрузки составляли 46 197 машин, в 1924 г. — 51 005 машин, в 1925 г. — 61 073 машины, в 1926 г. — 70 307 машин и в 1927 г. — 64 638 машин. Эти цифры показывают, что в 1925 г. эти продажи были на 32% больше, чем в 1923 г., в 1926 г. — на 15% больше, чем в 1925 г., а в 1927 г. на 8% меньше, чем в 1926 г. Применяя эти отношения к цифре Эйрса в 95 млн. долл. за 1925 г., мы имеем увеличение суммы

⁶ Edwin R. A. Seligman, The Economics of Installment Selling, т. I, стр. 107.

продаж в рассрочку стиральных машин за 1925 г. на 23 млн. долл. против 1923 г., в 1926 г. дальнейшее увеличение на 14 млн. долл. и в 1927 г. уменьшение на 6 млн. долл.

Аналогичный метод был применен при исчислении продаж пылесосов. Согласно данным, опубликованным в «Survey of Current Business» для основной массы этой промышленности, средние трехмесячные погрузки пылесосов в 1923 г. составляли 254 075 машин, в 1924 г. — 225 891 машину, в 1925 г. — 239 463 машины, в 1926 г. — 266 358 машин и в 1927 г. — 259 654 машины. По оценке Эйрса продажи пылесосов в рассрочку в 1925 г. составляли — 51 млн. долл. Эта цифра несколько больше цифры Селигмана, и мы пользуемся ею потому, что предпочитаем сделать ошибку в сторону преувеличения. Если мы воспользуемся данными о погрузках как показателем размера торговли, то окажется, что за время с 1923 по 1925 г. продажи пылесосов с рассрочкой платежа уменьшились на 3 млн. долл., в 1925 г. увеличились на 6 млн. долл. и в 1927 г. уменьшились на 2 млн. долл. В отношении стиральных машин было вычислено, что 90% всех розничных продаж были совершены с рассрочкой платежа, пылесосов — 85% и швейных машин — 90%.

Эйрс определил общую сумму продаж швейных машин в 1925 г. в 100 млн. долл., а сумму продаж с рассрочкой платежа в 90 млн. долл. Он установил, что сумма неоплаченных обязательств по продажам в рассрочку в 1925 г. была на 5% больше, чем в 1923 г. Эту сумму продаж в рассрочку швейных машин особенно трудно выяснить с достаточной точностью, несмотря на то, что эта отрасль промышленности существует уже давно. В течение последних лет, как было указано в отделе об изменениях в спросе, произошло заметное уменьшение продаж электрических швейных машин. Общая сумма всех розничных продаж электрических швейных машин, по определению «Electrical Merchandising», составляла 10 млн. долл. в 1922 г. и 33 250 тыс. долл. в 1927 г.⁷ Однако нет никаких данных об изменениях в размере продаж ножных швейных машин. Данные о продажах компании швейных машин Зингера не публикуются. Продажи компании швейных машин Уайта, согласно годовым отчетам этой компании, составляли 4 478 841 долл. в 1923 г., 5 763 936 долл. в 1924 г., 8 334 219 долл. в 1925 г. и 9 322 823 долл. в 1926 г., цифры же за 1927 г. не опубликованы.

Предложенная Эйрсом оценка продаж швейных машин в 100 млн. долл., вероятно, включала в себя продажи швейных машин для применения на швейных фабриках и других про-

⁷ См. стр. 426 и 427.

мышленных предприятиях, так же как и для домашнего пользования. За отсутствием лучшего источника были использованы цифры розничных продаж электрических швейных машин, приведенные в «Electrical Merchandising», и на основании этих цифр было вычислено, что с 1923 г. сумма продаж в рассрочку швейных машин возросла на 5 млн. долл. Эта цифра несколько превышает предложенный Эйрсом коэффициент увеличения за двухлетний период с 1923 по 1925 г.

В отношении увеличения продаж в рассрочку газовых печей были использованы цифры Эйрса, согласно которым эти продажи увеличились за время с 1923 по 1925 г. на 2 млн. долл., и такая же норма была принята для 1926 и 1927 гг.

Согласно данным «Electrical Merchandising», розничные продажи электрических холодильников составляли 4 млн. долл. в 1922 г. и 82125 тыс. долл. в 1927 г. Эйрс оценил продажи всех механических холодильников в 1925 г. в 15 млн. долл., при увеличении суммы обязательств по продажам в рассрочку за два предыдущих года на 450%. По сравнению с цифрами, приведенными в «Electrical Merchandising», оценка продаж за 1925 г., предложенная Эйрсом, должна быть признана чрезмерно низкой. Не принимая эту оценку, мы сделали приблизительный подсчет, согласно которому продажи в рассрочку механических холодильников за время с 1923 по 1925 г. составляли 20 млн. долл., в 1926 г. — 30 млн. долл. и в 1927 г. — 25 млн. долл.

В отношении торговли ювелирными изделиями Эйрс вычислил, что 25% всех продаж ювелирных изделий составляли продажи в рассрочку. Селигман нашел эту оценку в 25% слишком высокой. На основании моего десятилетнего опыта в розничной торговле ювелирными изделиями я считаю 25% слишком высокой пропорцией и нахожу, что оценка продаж в рассрочку ювелирных изделий, которую предлагает Селигман и которая составляет приблизительно половину цифры Эйрса, значительно более правильна. Эйрс вычислил, что за время с 1923 по 1925 г. непоплаченная сумма векселей по продажам ювелирных изделий возросла на 25%. Ювелирные фирмы, торговавшие в рассрочку, повидимому, добились больших успехов, нежели розничные торговцы, которые не продавали в рассрочку, но оценка Эйрса является слишком щедрой. Принимая во внимание эти обстоятельства, были сделаны следующие оценки суммы продаж ювелирных изделий в рассрочку: 12 млн. долл. в 1924/25 г., 6 млн. долл. в 1926 г. и 6 млн. долл. в 1927 г. Возможно, что и эти цифры несколько преувеличены.

В торговле платьем необходимо делать различие между продажами фирм, которые давно ведут торговлю с рассрочкой пла-

тежа, и продажами розничных торговцев, припавших так называемый «план платежей в 10 сроков». Значительный рост торговли с рассрочкой платежа за последние годы имел место только в отношении продаж по «плану платежа в десять сроков». Есть основания, по которым продажи с уплатой в десять сроков могут быть отнесены к категории продаж с рассрочкой платежа, поскольку период рассрочки составлял здесь только десять недель и поскольку продажи по этому плану в значительной степени заменили обычный кредит. Эйрс оценил сумму продаж платья по плану с уплатой в десять сроков за 1925 г. в 185 млн. долл. Если принять предлагаемый Эйрсом коэффициент увеличения, продажи в 1925 г. возросли на 125 млн. долл. против 1923 г. Для периода с 1923 по 1925 г. эту оценку можно принять, хотя сомнительно, чтобы сумма продаж была так велика. Во всяком случае можно с уверенностью сказать, что с 1925 г. не произошло существенного увеличения продаж платья с рассрочкой платежа.

Следующей статьей отчета Эйрса являются улучшения (property improvements). Согласно данным Эйрса, за время с 1923 по 1925 г. продажи в рассрочку предметов этого рода возросли на 53 млн. долл. В 1926 г., возможно, имело место дальнейшее увеличение на 25 млн. долл., но без добавочного увеличения в 1927 г. К тому же эта цифра является только предположительной и, по всей вероятности, слишком высокой.

Продажи тракторов как за наличный расчет, так и в рассрочку, по оценке Эйрса составляли в 1925 г. 95 млн. долл., а продажи других сельскохозяйственных машин — 280 млн. долл. В результате сложения этих сумм была получена общая сумма продаж тракторов и других сельскохозяйственных машин в 375 млн. долл. Эйрс вычислил, что 27% всей совокупности этих продаж составляли продажи с рассрочкой платежа.

Селигман нашел, что продажи в рассрочку сельскохозяйственного оборудования неправильно относить к категории продаж с рассрочкой платежа на том основании, что эти предметы являются средствами производства. Однако в данном случае традиционное различие, устанавливаемое экономистами между средствами потребления и средствами производства, не выдерживает критики, ибо, чтобы быть последовательным, Селигман должен исключить из категории продаж с рассрочкой платежа продажи грузовых автомобилей на том же основании, на каком он исключает продажи сельскохозяйственных машин. Кроме того, с точки зрения сбыта, методы распределения сельскохозяйственного оборудования аналогичны методам распределения различных типов потребительских товаров, каковы, в частности, автомобили. Про-

блемы сбыта сельскохозяйственного оборудования значительно более сходны с проблемами сбыта других потребительских товаров, нежели с проблемами сбыта продуктов промышленного назначения. Именно по этой причине мы нашли целесообразным привести различие между товарами потребительскими и товарами промышленными, но для анализа рыночных условий включить сельскохозяйственное оборудование в одну рубрику с потребительскими товарами.

Международная компания жатвенных машин (The International Harvester Co) не публикует цифровых данных о своих продажах, но в ее ежегодных отчетах проводится процентное отношение наличных платежей ко всей сумме ее продаж в Соединенных штатах. В 1923 г. наличные платежи составляли 81⁰/₁₀₀ суммы продаж, в 1924 г. — 78⁰/₁₀₀, в 1925 г. — 76⁰/₁₀₀, в 1926 г. — 73⁰/₁₀₀ и в 1927 г. — 72⁰/₁₀₀. Интересно отметить, что в 1911 г. это отношение равнялось 64,2⁰/₁₀₀⁸.

В 1922 г. Международная компания жатвенных машин проводила политику расширения кредита с целью облегчить покупку нового оборудования. Этим объясняется понижение процентного отношения наличных платежей ко всей сумме продаж за время с 1923 по 1927 г. Разница между наличными платежами и всей суммой продаж Международной компанией в 1924 г. составляла 24⁰/₁₀₀. Между тем, согласно оценке Эйрса, продажи в рассрочку тракторов и сельскохозяйственного оборудования составляли 27% всех продаж.

Политика в области сельскохозяйственного машиностроения менялась от одной компании к другой отчасти, вероятно, вследствие различных финансовых ресурсов. Тем не менее надо полагать, что заводчики или розничные продавцы сельскохозяйственных орудий должны были придерживаться практики, приблизительно соответствующей практике Международной компании жатвенных машин. Увеличение продаж с долгосрочным кредитом, проводимое этой компанией, является достаточно показательным для всей этой отрасли промышленности.

Чикагский федеральный резервный банк собрал и опубликовал в своем бюллетене, а также в «Survey of Current Business», данные о средних месячных погрузках сельскохозяйственных машин и орудий. Эти цифры представляют 80% погрузок всей отрасли промышленности. Погрузки сельскохозяйственных машин и орудий на внутренний рынок, согласно этим цифрам, если принять среднюю величину 1923—1925 гг. равной 100, были та-

⁸ Federal Trade Commission, «Report on the International Harvester Co», Вашингтон, 1913, стр. 283.

КОВЫ: в 1923 г.—92,5⁰/₀, в 1924 г.—90,5⁰/₀, в 1925 г.—117,1⁰/₀, в 1926 г.—132,1⁰/₀, в 1927 г.—137⁰/₀. Исходя из оценки Эйрса, согласно которой различные продажи в рассрочку тракторов и других сельскохозяйственных машин давали в 1925 г. 375 млн. долл., и допуская некоторый рост всей суммы продаж и увеличение процента продаж с рассрочкой платежа, приходим к выводу, что продажи в рассрочку сельскохозяйственных машин были в 1925 г. на 34 млн. долл. больше, чем в 1923 г., что в 1926 г. имело место дальнейшее увеличение на 25 млн. долл. и что в 1927 г. произошло новое увеличение на 9 млн. долл.

Рост оборота по продажам. Увеличение суммы розничных продаж с рассрочкой платежа характеризуется в табл. 31. В основу были положены цифры Эйрса, относящиеся к 1925 г., и принятые им коэффициенты роста за период 1923—1925 гг.

Т а б л и ц а 31. Увеличение суммы розничных продаж с рассрочкой платежа
(в миллионах долларов)

	1925 г. против 1923 г.		1926 г. против 1925 г.	1927 г. против 1926 г.
	Оценка Эйрса	Корректи- рованная оценка		
Автомобили	—	130	328	—043
Мебель	91	70	8	—
Фортепианные инструменты	—	—	—	—
Грамофоны	8	—	—	—
Радиоприборы	115	76	39	40
Машины для стирки	14	23	14	—6
Пылесосы	5	—3	6	—2
Швейные машины	5	10	5	5
Газовые печи	2	2	1	1
Механические холодильники	13	20	30	25
Ювелирные изделия	22	12	6	6
Платье	125	125	—	—
Удобрители	53	53	25	—
Тракторы	8	34	25	9
Другие сельскохозяйственные машины	2	—	—	—
Все прочее	54	54	25	25
Всего	517	606	512	—540

Необходимо еще отметить не вошедшие в табл. 31 продажи с рассрочкой платежа, совершаемые универсальными магазинами. Для группы универсальных магазинов Новой Англии средние цифры месячных продаж с рассрочкой платежа отмечались с 1925 г. Бостонским федеральным резервным банком. Средние месячные продажи с рассрочкой платежа составляли 5,2⁰/₀ всех продаж в 1925 г., 6,2⁰/₀ в 1926 г. и 6,7⁰/₀ в 1927 г. Так как

универсальные магазины продают мебель, фортепианные инструменты, граммофоны, радиоприборы, машины для стирки, пылесосы, швейные машины, ювелирные изделия, платье и электрические холодильники, т. е. товары, по которым продажа в рассрочку играет заметную роль, то им приходилось зачастую испытывать по большинству товаров непосредственную конкуренцию со стороны тех фирм, которые занимались продажей с рассрочкой платежа. Не затрагивает универсальные магазины продажа в рассрочку автомобилей, сельскохозяйственных машин и различных типов оборудования, каковы, например, приборы для нагревания.

Универсальные магазины, включенные в статистику Новой Англии, являются преимущественно крупными магазинами больших городов; процент совершаемых ими продаж с рассрочкой платежа выше процента продаж с рассрочкой платежа, совершаемых универсальными магазинами маленьких городов. Гарвардское бюро экономических исследований сообщает, что в 1925 г. в тех универсальных магазинах с продажей в рассрочку, где обороты были менее 1 млн. долл. по каждому магазину, продажи в рассрочку составляли 20% всех продаж⁹; в 1926 г. — 30%¹⁰; в тех универсальных магазинах с продажей в рассрочку, где обороты были более 1 млн. долл. по каждому магазину, продажи в рассрочку составляли 50% всех продаж в 1925 г. и столько же в 1926 и 1927 годах¹¹. В 1927 году около одной трети магазинов, представивших отчеты, производили продажи в рассрочку.

Эти данные об универсальных магазинах как будто подтверждают правильность заключений, которые могут быть выведены из анализа роста розничных продаж с рассрочкой платежа за время с 1923 по 1927 г. Однако при формулировании этих заключений следует снова подчеркнуть, что оценки изменений в размерах розничных продаж с рассрочкой платежа представляют собою результаты лишь весьма ориентировочного подсчета, сделанного без каких-либо притязаний на статистическую точность. По причинам, которые были указаны, можно с уверенностью сказать, что эти оценки являются скорее преувеличенными. Дру-

⁹ Harvard University, Bureau of Business Research, Bulletin № 63, «Operating Expenses in Department Stores in 1925», p. 78.

¹⁰ Harvard University, Bureau of Business Research, Bulletin № 63, «Operating Expenses in Department Stores and Departmentized Specialty Stores in 1926», p. 3.

¹¹ Harvard University, Bureau of Business Research, Bulletin № 57, «Operating Expenses in Department Stores in 1925», p. 23; Bulletin № 63, «Operating Expenses in Department Stores and Departmentized Specialty Stores in 1926», p. 6; Bulletin № 74, «Operating Expenses in Department Stores and Departmentized Specialty Stores in 1927», p. 9.

гими словами, эти оценки представляют максимальную цифру продаж с рассрочкой платежа, и весьма возможно, что фактические изменения были значительно меньше.

Очень важно подчеркнуть грубо ориентировочный характер подсчетов максимально возможного оборота розничных продаж с рассрочкой платежа, потому что по вычислению Нистрома общая сумма розничной торговли за 1923 г. составляла 35 млн. долл.¹². Общую сумму за 1926 г. он исчислял в 40 млрд. долл., а за 1927 г. снова в 40 млрд. долл.¹³.

Если общее увеличение продаж с рассрочкой платежа в 1926 г. по сравнению с 1923 г. составляло лишь немногим более 600 млн. долл. при общем обороте розничной торговли приблизительно в 37 млрд. долл., то продажа с рассрочкой платежа не может рассматриваться как один из главных факторов общего процветания хозяйства страны. Если в 1926 г. последовало дальнейшее увеличение продаж с рассрочкой приблизительно на 500 млн. долл., а в 1927 г. уменьшение на 500 млн. долл. при общей сумме розничных продаж в 40 млрд. долл. в год, то приходится искать других причин для объяснения изменений в общих экономических условиях страны. К тому же необходимо помнить, что одной из наиболее крупных статей в продаже в рассрочку за 1925 г. были продажи платья с погашением в 10 сроков; а между тем, как выше уже указывалось, эти продажи едва ли могут быть отнесены к категории продаж с рассрочкой платежа, ибо они в значительной мере заменяли обычный кредит разной

¹² Paul H. Nistrom, An Estimate of the Volume of Retail Business Review, «Harvard Business Review», January, 1925, p. 150.

¹³ Paul H. Nistrom, Survey Shows Trends by Sales of Retail Trades, «Journal of Commerce», January 28, 1928. Предлагаемая Нистромом оценка общей суммы розничной торговли за 1926 г. в 40 млрд. долл. представляется обоснованной. Общая сумма продаж розничных торговых заведений за исключением ресторанов в 11 городах, в которых в 1925 г. был произведен ценз распределения, составляла 3 954 921 800 долл. Население этих городов составляло немногим менее 6% всего населения Соединенных штатов. Совокупная розничная торговля этих городов, вероятно, составляла более высокий процент по отношению к общей сумме розничной торговли Соединенных штатов, нежели это можно вывести из относительного количества их населения, ибо такие города притягивают к себе часть торговли из окружающих районов. Однако представляется маловероятным, чтобы при населении этих городов, составляющем 6% населения Соединенных штатов, торговля их превышала 10% всей торговли страны. Если бы пропорция действительно выражалась в 10%, то общая сумма розничной торговли всей страны равнялась бы 39 500 млн. долл., т. е. приблизительно совпадала бы с оценкой Нистрома. Эту цифру можно принять в качестве минимальной оценки. Однако весьма вероятно, что совокупность розничной торговли в этих городах не превышала 8,5% всей розничной торговли страны; а если такова действительная пропорция, то общая сумма розничной торговли страны должна составить 46 млрд. долл.

длительности. Наконец росту кредита по рассрочкам платежа можно противопоставить сокращение покупок в кредит таких предметов, как колониальные товары, в результате распространения многолавок, которые отпускают только за наличный расчет.

Исходя из начального расчета Эйрса относительно суммы продаж с рассрочкой платежа, из расчетов Нистрома относительно размеров всей розничной торговли в целом и из расчета вероятных изменений в размерах продаж с рассрочкой платежа, нужно полагать, что розничные продажи с рассрочкой платежа составляли 15,4% всех розничных продаж в 1925 г., 15% в 1926 г. и менее 15% в 1927 г. Если основываться на данных Селигмана относительно общей суммы розничных продаж с рассрочкой платежа, то продажи в рассрочку составляли лишь немногим более 13% всех розничных продаж в 1925 году и еще меньший процент в 1926 и 1928 годах; а если признать оценку Нистрома относительно всех розничных продаж в целом слишком низкой, то процентное отношение продаж с рассрочкой платежа ко всем продажам окажется соответственно еще меньше.

Что касается отдельных отраслей промышленности, то в некоторых из них продажа с рассрочкой платежа играла значительную роль: это в тех отраслях, для которых такая продажа является особенно подходящей. Рассрочка платежей давно уже преобладает в торговле фортепианными инструментами и швейными машинами. В течение многих лет продаются в рассрочку значительные количества мебели и ювелирных изделий. Значительное место занимают продажи в рассрочку также и в торговле сельскохозяйственными машинами.

Автомобили, радиоприборы, стиральные машины, пылесосы и механические холодильники относятся к той же группе товаров, которые обычно продавались в рассрочку, и поэтому вполне естественно, что продажи с рассрочкой платежа в этих отраслях торговли возрастали по мере роста оборотов этих отраслей. Предоставление кредита в форме рассрочки платежей несомненно способствовало сбыту радиоприборов, электрических холодильников и различных других предметов, поступивших на рынок в течение периода, охватываемого настоящим обзором. Однако рассрочка платежей скорее служила средством для преодоления препятствий, мешавших сбыту, нежели положительным стимулом расширения последнего. Отсюда следует, что основную причину изменений в размерах торговли в этих отраслях нужно искать не в продаже с рассрочкой платежа, а в других факторах. Весьма вероятно, что суммы, ежегодно расходуемые в Соединенных шта-

тах на рекламу и продвижение товара, имели большее влияние на развитие торговли за последние десять лет, нежели продажи с рассрочкой платежа.

После того как мы пришли к таким выводам относительно продажи с рассрочкой платежа, необходимо дать некоторое объяснение того значения, которое обычно приписывают продаже с рассрочкой платежа как фактору процветания торговли после 1924 г.

Как выше уже указывалось, продажа с рассрочкой платежа уже много лет применяется в торговле швейными машинами, фортепианными инструментами, мебелью, книгами и земледельческими орудиями. Международная компания жатвенных машин, вскоре после своего возникновения, начала предоставлять кредит по продаже сельскохозяйственных машин, тогда как раньше кредит предоставлялся розничными торговцами за счет их собственных средств или за счет местных банков. Это облегчило условия кредита и способствовало установлению единообразной торговой практики. Когда развилась автомобильная торговля, она последовала в этом отношении, как и во всех других, примеру торговли сельскохозяйственными машинами. В 1912 г. была организована первая финансовая компания для операций по финансированию сбыта автомобильных машин, и с тех пор учет обязательств, выдаваемых покупателями машин, значительно возрос.

Первоначально розничные торговцы автомобилями получали большую часть средств для кредитования продаж с рассрочкой платежа в банках, да и теперь еще значительная часть автомобильной торговли финансируется таким образом.

С быстрым увеличением числа финансовых компаний на сцену выступил новый фактор, объясняющий то внимание, которое с 1923 г. привлекли к себе продажи с рассрочкой платежа. В упомянутом году, как видно из приведенных уже данных, продажи автомобилей в рассрочку начали обнаруживать тенденцию к сокращению, — во всяком случае финансовые компании не могли уже покупать денежные обязательства в таких крупных количествах, как они бы этого желали. Вследствие этого в 1924 г. в автомобильной торговле были смягчены условия кредитования, был уменьшен размер первоначальных платежей и увеличен период рассрочки. Финансовые компании в поисках новых дел постарались склонить к продажам в рассрочку представителей других отраслей промышленности, и таким образом внимание публики к продажам в рассрочку было привлечено способом, который создавал преувеличенное представление о развитии этого вида торговли.

VII. Реклама ¹⁴.

Стимулируя спрос, реклама служила фактором устойчивости в одних отраслях торговли и промышленности и фактором сокращения торговых расходов — в других. Она оказала большое влияние на изменения в спросе, а в некоторых случаях способствовала вытеснению спекулятивных закупок более рациональными способами торговли.

Какая сумма ежегодно расходуется на рекламу в Соединенных штатах, это установить точно невозможно. За недостатком лучших данных, было сделано следующее исчисление расходов на рекламу, произведенных для всевозможных целей в 1927 г. (по видам рекламы): газетные объявления — 690 млн. долл., журнальные объявления — 210 млн. долл.; реклама по прямому адресу — 400 млн. долл.; трамвайные объявления — 20 млн. долл.; уличная реклама — 75 млн. долл.; радио — 7 млн. долл.; торговые и промышленные издания — 75 млн. долл.; реклама в виде премий, программ и справочников — 25 млн. долл.; в общей сложности — 1 502 млн. долл. По некоторым статьям цифры этой оценки, очевидно, близки к истине; по другим статьям степень ошибки трудно определить и, возможно, очень велика. Тем не менее, если даже допустить возможность максимальной ошибки, это исчисление, подобно другим приблизительным исчислениям, принятым в нашем исследовании, может дать некоторое понятие о значительности тех экономических факторов, которые мы здесь рассматриваем. Изменения в размерах рекламы по различным ее видам, поскольку это было возможно, указаны ниже.

Газета. С 1921 г., не говоря о более ранних годах, наблюдается сокращение количества газет, издаваемых в Соединенных штатах на английском языке. В 1921 г. насчитывалось 427 утренних газет, 1 601 вечерняя газета и 545 воскресных газет. В 1927 г. утренних газет было 411, вечерних — 1 538, воскресных — 526. Отсюда можно сделать вывод, что те изменения, которые произошли в размерах газетной рекламы, не были следствием увеличения количества издаваемых газет. Следовательно, главными факторами, которые должны быть приняты во внимание при рассмотрении изменений в размерах газетной рекламы, являются количество строк рекламы, размер тиража и плата за объявления.

Табл. 32 показывает средние цифры оплачиваемого тиража всех издаваемых в Соединенных штатах ежедневных газет как

¹⁴ Статистический материал для этого отдела был собран под наблюдением проф. Нейля Г. Бордена из Гарвардской высшей школы управления хозяйственными предприятиями.

утренних, так и вечерних, а также воскресных газет, за период с 1921 по 1927 г.

Таблица 32. ТИРАЖ ГАЗЕТ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ ^{а)}

Г о д ы	Ежедневные газеты		Воскресные газеты	
	Весь оплачиваемый тираж	Относительные числа (1921 г. = 100)	Весь оплачиваемый тираж	Относительные числа (1921 г. = 100)
1921	28 423 740	100	19 041 413	100
1922	29 780 328	105	19 712 874	103
1923	31 453 683	111	21 463 289	112
1924	32 999 427	116	22 219 046	116
1925	33 739 369	119	23 354 622	122
1926	36 001 803	127	24 435 192	128
1927	37 936 656	134	25 469 037	133

а) Заимствовано из ежегодных изданий «Editor and Publisher», International Yearbook Numbers

Несмотря на некоторое сокращение общего количества газет, средний тираж как ежедневных, так и воскресных газет с 1921 по 1927 г. возрастал непрерывно, причем в 1923, 1926 и 1927 гг. возрастал быстрее, нежели в другие годы. В 1927 г. средний тираж ежедневных газет был на 34⁰/₀ и воскресных газет на 33⁰/₀ больше, чем в 1921 г.

Количество напечатанной рекламы, безотносительно к числу проданных экземпляров газеты, лучше всего определяется количеством строк, набранных соответствующим мелким шрифтом. Данных о количестве строк рекламы во всех газетах не имеется, но газета «Нью-Йорк Ивнинг Пост» обработала цифровые данные о количестве строк рекламы, помещенной в газетах 29 избранных городов за время с 1921 по 1927 г. (табл. 33). Тираж газет, охватываемых этой сводкой, составлял несколько больше половины совокупного тиража всех ежедневных газет, выходящих в Соединенных штатах в 1927 г.

Таблица 33. ОБЩЕЕ КОЛИЧЕСТВО СТРОК РЕКЛАМЫ, в ГАЗЕТАХ 29 ИЗБРАННЫХ ГОРОДОВ ^{а)}

Г о д ы	Строк объявлений	Относительные числа (1921 г. = 100)
1921	1 177 284 988	100
1922	1 240 403 281	105
1923	1 351 754 117	115
1924	1 379 445 141	117
1925	1 440 077 094	122
1926	1 503 084 867	128
1927	1 442 784 907	123

а) «New York Evening Post», Statistical Department «Total Newspaper Advertising of the Principal Cities the United States», печатается ежемесячно; данные заимствованы из годичных сводок.

Количество рекламных строк агатового шрифта в ежедневных газетах с 1921 по 1926 г. непрерывно возрастало, причем особенно быстрый рост имел место в 1923 г. Несмотря на то что в 1927 г. количество строк рекламы уменьшилось, следует все же отметить, что даже в 1927 г. количество строк было на 23⁰/₀ больше, чем в 1921 г., в то время как весь тираж, как уже указывалось, был больше на 34⁰/₀.

В виде индекса платы за газетную рекламу ежегодник «Editor and Publisher» вычислил (табл. 34) совокупную стоимость минимальной рекламной строки всех ежедневных и воскресных газет. Совокупная стоимость означает стоимость строки однократного объявления во всех газетах в Соединенных штатах.

Таблица 34. Плата за объявления а)
(в долларах)

Г о д ы	Утренние и вечерние газеты		Воскресные газеты	
	Совокупная стоимость строки агатового шрифта	Относительные числа (1921 г. = 100)	Совокупная стоимость строки агатового шрифта	Относительные числа (1921 г. = 100)
1921	86 051	100	44 253	100
1922	90 645	105	45 829	103
1923	97 318	113	48 672	109
1924	102 077	118	51 098	116
1925	105 568	122	54 243	122
1926	110 251	128	56 950	128
1927	114 209	132	58 478	132

а) «Editor and Publisher», International Yearbook Numbers.

Объявитель, конечно, заинтересован как в тираже, так и в плате. Комбинированный индекс этих двух факторов получен путем вычисления платы за строку на миллион тиража.

Таблица 35. Плата за строку газетного объявления на миллион тиража
(в долларах)

Г о д ы	Утренние и вечерние газеты		Воскресные газеты	
	Плата за строку при миллионном тираже	Относительные числа (1921 г. = 100)	Плата за строку при миллионном тираже	Относительные числа (1921 г. = 100)
1921	3,03	100	2,32	100
1922	3,04	100	2,33	100
1923	3,09	102	2,27	98
1924	3,10	102	2,29	98
1925	3,13	103	2,32	100
1926	3,08	101	2,33	100
1927	3,01	99	2,29	98

Вышеприведенные цифры, характеризующие плату за строку при миллионном тираже, показывают, что в Соединенных штатах в целом увеличение платы за газетную рекламу с 1921 по 1927 г. строго соответствовало изменениям в тираже. Однако в крупных городах плата возрастала не таким быстрым темпом, как возрастал тираж. Относительные изменения платы за строку на миллион тиража газет 29 главных городов, согласно сводке газеты «New York Evening Post», были таковы: 1921 г. — 100; 1922 г. — 101; 1923 г. — 98; 1924 г. — 93; 1925 г. — 93; 1926 г. — 89; 1927 г. — 88.

По данным ценза обрабатывающей промышленности¹⁵, газеты в Соединенных штатах получили в уплату за рекламные объявления 521 685 483 долл. в 1921 г., 580 937 741 долл. в 1923 г. и 661 513 242 долл. в 1925 г. Эти цифры показывают, что доходы, полученные газетами от рекламы, были в 1923 г. на 11⁰/₀, а в 1925 г. на 26⁰/₀ выше, чем в 1921 г. Однако выручка не росла пропорционально увеличению количества строк и пропорционально увеличению платы за строку печати, которая была отмечена выше.

Это расхождение, вероятно, возникло вследствие практикуемого некоторыми издателями газет обыкновения устанавливать пониженную таксу за объявления по договорам с крупными местными объявителями, а также вследствие неэластичности таксы, неизменяемости ее по отдельным видам объявлений. Можно думать, что увеличение расходов на газетную рекламу за время с 1925 по 1927 г. было невелико.

Бюро рекламы Американской ассоциации издателей газет вычислило, что в 1927 г. общая сумма расходов на газетную рекламу составляла 690 млн. долл. Эту цифру нельзя непосредственно сравнивать с приведенными выше цифрами ценза, ибо в платежи объявителей входило комиссионное вознаграждение агентам по объявлениям и специальным представителям газет, между тем эти суммы не были включены в чистую выручку газет. Однако, принимая во внимание цифры ценза и анализ тиража, количества строк и платы, который был сделан выше, оценка всей совокупности расходов на газетную рекламу в 1927 г. в 690 млн. долл. может быть признана приблизительно верной. Эта общая сумма слагалась из расходов в 210 млн. долл. на рекламу в национальном масштабе и в 480 млн. долл. на местную рекламу.

Журналы. В области журнальной рекламы в нашем распоряжении имеются более надежные цифры, нежели в любой другой

¹⁵ «United States Biennial Census of Manufactures», 1925, p. 659.

Таблица 36. Совокупный тираж избранных журналов а)
 (сводка «Printers' Ink» и сводка избранных сельскохозяйственных журналов)

Г о д ы	Общие		Еженедельные		Женские		Специальные		Всего (четыре группы)		Сельскохозяйственные	
	Тираж	Относительные числа (1921 г. = 100)	Тираж	Относительные числа (1921 г. = 100)	Тираж	Относительные числа (1921 г. = 100)	Тираж	Относительные числа (1921 г. = 100)	Тираж	Относительные числа (1921 г. = 100)	Тираж	Относительные числа (1921 г. = 100)
1921	6 718 587	100	7 560 438	100	12 665 952	100	1 809 619	100	28 753 695	100	5 752 441	100
1922	6 832 525	102	8 853 387	117	13 369 981	105	1 839 211	101	30 894 004	107	6 019 991	105
1923	7 428 984	110	9 700 026	128	14 541 673	115	1 965 959	109	33 636 642	117	6 076 140	106
1924	7 975 027	119	9 289 427	123	15 615 590	123	2 122 460	117	35 092 594	122	6 232 589	108
1925	7 815 901	116	9 607 429	127	15 994 546	126	2 153 894	119	35 511 770	123	5 915 664	103
1926	7 897 098	117	10 247 751	136	16 887 046	133	2 222 610	123	37 255 105	130	6 761 459	118
1927	7 848 663	117	11 122 917	147	17 023 255	134	2 374 596	131	38 369 441	133	7 174 989	125

а) Составлено по данным статистического бюро «Standard Rate and Data Service».

отрасли рекламы. Мы обязаны этим сравнительной немногочисленности изданий, стандартизации платы и пионерской работе по опубликованию отчетов, которую выполняют такие учреждения, как «Printers' Ink» и издательская компания Кертиса. Издательская компания Кертиса, беря за основу вычисления компании по объявлениям «Advertising Record Co», определила расходы на рекламу в 65 журналах за 1927 г. в 177 215 898 долл. Издательская компания Денней в своих «National Advertising Records» (начали выходить лишь с 1925 г.) вычислила, что расходы на рекламу в 90 журналах за 1927 г. составили 190 817 540 долл.; в эту сводку были включены все журналы, имеющие значение как органы рекламы. Если к этому прибавим расходы на рекламу в меньших журналах, получим стоимость всей журнальной рекламы в 210 млн. долл. Эта цифра содержит в себе лишь небольшой процент ошибки.

Для того чтобы показать, какие изменения произошли в размерах журнальной рекламы с 1921 г., сделана сводка статистических данных относительно тиража, платы, количества строк и общей суммы расходов на журнальную рекламу. В этой сводке использованы два списка журналов — список «Printers' Ink», включающий в себя 61 журнал, и список издательской компании Кертиса, в который входит 65 журналов. Оба эти списка так сходны и каждый из них охватывает столь значительное количество страниц журнальной рекламы, что при переходе от одного ряда к другому не приходится придавать большое значение имеющимся отличиям. Совокупный тираж журналов списка «Printers' Ink», подразделенного на четыре группы, и списка главных сельскохозяйственных журналов показан в таблице 36. Цифры тиража заимствованы из отчетов о тиражах отдельных журналов, публикуемых «Standard Rate and Data Service».

Достоинно внимания, что в то время как тираж еженедельных журналов возрастал с максимальной, а тираж общих журналов с минимальной скоростью, тираж всей группы возрастал приблизительно таким же темпом, как и тираж газет¹⁶.

В 1927 г. средняя плата за строку агатового прифта для общих журналов, вошедших в список, составляла 2,99 долл., для еженедельных журналов — 5,19 долл., для женских журналов — 7,33 долл., для специальных журналов — 1,50 долл. и для сельскохозяйственных журналов — 4,81 долл.

Табл. 37 показывает относительные изменения в средней стоимости строки агатового за время с 1921 по 1927 г.

¹⁶ См. табл. 32.

Таблица 37. Средняя стоимость строки агатового шрифта в избранных журналах а)

(список «Printers'Ink» и список избранных сельскохозяйственных журналов; сравнительно с 1921 г. = 100)

Г о д ы	Общие журналы	Еженедельные журналы	Женские журналы	Специальные журналы	Все четыре группы	Сельскохозяйственные журналы
1921	100	100	100	100	100	100
1922	97	100	100	103	99	97
1923	101	108	111	110	107	100
1924	106	110	115	115	111	102
1925	111	120	118	117	117	111
1926	115	124	120	123	120	118
1927	115	128	118	132	122	122

а) По данным, опубликованным «Standard Rate and Data Service».

Если сопоставить относительные величины в табл. 37 с такими же величинами в табл. 36, то можно заметить, что плата за строку возрастала несколько медленнее, нежели тираж; особенно это заметно в отношении журналов еженедельных и женских.

Тот факт, что тираж журналов возрастал быстрее, нежели плата за строку, ясно виден из табл. 38, в которой приводятся относительные цифры платы за строку на миллион тиража для журналов списка «Printers'Ink» и списка сельскохозяйственных журналов.

Таблица 38. Плата за строку на миллион тиража избранных журналов а)

(список «Printers'Ink» и список избранных сельскохозяйственных журналов; сравнительно с 1921 г. = 100)

Г о д ы	Общие журналы	Еженедельные журналы	Женские журналы	Специальные журналы	Все четыре группы	Сельскохозяйственные журналы
1921	100	100	100	100	100	100
1922	95	96	95	101	92	93
1923	91	84	96	102	92	95
1924	89	90	93	98	92	94
1925	87	84	94	98	90	96
1926	89	81	90	100	83	89
1927	90	77	88	95	86	87

а) По данным, опубликованным «Standard Rate and Data Service».

Табл. 39 показывает увеличение количества строк рекламы, напечатанных в журналах списка «Printers'Ink» за время с 1921 по 1927 г.

Т а б л и ц а 39. Количество строк рекламы в избранных журналах а)
(список «Printers'Ink»)

Г о д ы	Общие		Еженедельные		Женские		Специальные		Всего	
	Строк (в ты- сячах)	Относительные числа (1921 г. = 100)	Строк (в ты- сячах)	Относительные числа (1921 г. = 100)	Строк (в ты- сячах)	Относительные числа (1921 г. = 100)	Строк (в ты- сячах)	Относительные числа (1921 г. = 100)	Строк (в ты- сячах)	Относительные числа (1921 г. = 100)
1921	4 215	100	4 698	100	4 876	100	4 171	100	17 959	100
1922	4 441	105	4 794	102	5 271	108	5 173	124	19 679	110
1923	4 854	115	6 692	130	6 326	130	6 190	148	23 462	131
1924	4 754	113	6 435	137	6 471	133	6 558	157	24 217	135
1925	4 757	113	7 010	149	6 772	139	6 046	167	25 485	142
1926	4 877	116	7 215	154	7 193	147	7 959	191	27 244	152
1927	4 940	117	7 101	151	7 113	146	8 406	202	27 560	153

а) Составлено по данным, периодически публикуемым в «Printers'Ink».

Из этих цифр видно, что количество строк журнальной рекламы за время с 1921 по 1927 г. возросло более чем на 50%, а с 1922 по 1927 г. — приблизительно на 40%. Однако поскольку увеличивалась плата за объявления и из года в год увеличивалось количество красок в рекламных изданиях, общая сумма расходов на рекламу возрастала быстрее, нежели увеличивалось количество строк. Табл. 40 показывает цифры ежегодных расходов на рекламу во всех журналах списка издательской компании Кертиса 17.

Т а б л и ц а 40. Расходы на рекламу в журналах а)
(в долларах)

Г о д ы	Всего	Относительные числа (1921 г. = 100)
1921	95 665 384	100
1922	98 718 210	103
1923	121 296 448	127
1924	134 346 768	140
1925	148 600 572	155
1926	164 881 704	172
1927	176 277 984	184

а) Curtis Publishing Company, «Leading Advertisers», ежегодное издание.

17 Такая же таблица была составлена для расходов на рекламу в журналах по списку «Printers'Ink», причем относительные цифры строго соответствовали относительным цифрам расходов на рекламу по списку журналов издательской компании Кертиса.

Хотя и не все журналы включены в эту сводку, все же она охватывает большое количество изданий, и можно считать, что эти цифры правильно показывают относительный рост расходов на рекламу. Следует обратить внимание на то, что в 1923 г. произошел резкий скачок вверх и что с тех пор расходы продолжали возрастать непрерывно, увеличившись к 1927 г. на 84⁰/₀ против 1921 г. Это увеличение затрат на рекламу и более рациональное использование самих затрат, вероятно, было одной из главных причин той высокой степени активности, которую проявляли многие американские фирмы за время с 1923 по 1927 г.

Реклама по прямому адресу. К этому виду рекламы относятся всякого рода рекламные книжки, циркуляры и извещения, доставляемые потребителям и клиентам по почте или другим непосредственным способом. Определить точные размеры такой рекламы не представляется возможным. Оценки затрат непосредственной рекламы размеров ее в 1927 г. колеблются в пределах от 300 млн. долл. до 550 млн. долл. На основании этих оценок можно предполагать, что в 1927 г. общая сумма расходов на непосредственную рекламу составляла в Соединенных штатах около 400 млн. долл. Не подлежит сомнению, что за время с 1921 по 1927 г. суммы, расходуемые на рекламу этого типа, значительно возросли.

Уличная реклама. Сюда относятся цветные изображения, плакаты и электрическая реклама. Компании по устройству уличной рекламы, располагающие фактическими материалами относительно величины расходов на рекламу этого рода, отказались сообщить сколько-нибудь определенные цифры. Однако на основании оценок, полученных из других источников, можно было заключить, что в 1927 г. все расходы на уличную рекламу в Соединенных штатах составили приблизительно 75 млн. долл. Увеличение этих расходов за время с 1921 по 1927 г. не выяснено. С одной стороны, возросли расходы на электрическую рекламу и другие виды уличной рекламы в городских округах. С другой стороны, законодательные постановления и требования публики вынудили ряд компаний, широко распространявших уличные плакаты, убрать их с шоссе и дорог.

Трамвайная реклама. Расходы на рекламу в виде трамвайных объявлений могут быть установлены с большей точностью, нежели расходы на непосредственную или уличную рекламу, ибо трамвайная реклама находится в руках сравнительно небольшого числа компаний, которые точно знают размер площади, занимаемой объявлениями, и ее стоимость. Детальные цифры не были опубликованы, но, согласно общей оценке, все

расходы на трамвайную рекламу в 1927 г. составляли 20 млн. долл.

Радио. Использование радиовещания в целях рекламы было одним из факторов, более всего способствовавших быстрому росту радиопромышленности за время с 1922 по 1928 г. Реклама знакомила потребителей с радиоприемником, а программы, передаваемые по радио представителями других отраслей, в свою очередь способствовали увеличению числа людей, желавших приобрести радиоустановку.

Организация Национальной компании радиовещания в 1926 г., а вслед затем организация Колумбийской системы радиовещания, облегчила возможности радиовещания при помощи целой сети станций. Таким образом дорогостоящая программа могла быть передана большому числу слушателей, и рекламное значение радиовещания возросло. По тарифному расписанию Национальной компании радиовещания от 1 марта 1928 г. за один час рекламной радиопередачи по «красной сети» ее 20 станций между 7 и 11 час. вечера была установлена плата в 4740 долл. Плата за полчаса — 2962,50 долл., а за четверть часа — 1845,37 долл. Плата за другие часы была вдвое меньше, чем за вечерние часы. Представлялась скидка по договорам, покрывающим более 24 периодов. Вечерняя такса Колумбийской системы радиовещания с 17 станциями в 1928 г. была следующая: 5000 долл. за час и 2500 долл. за полчаса, с участием исполнителей; без участия исполнителей: 4000 долл. и 2000 долл.

В 1927 г. был опубликован список 79 компаний и учреждений¹⁸, пользовавшихся услугами Национальной компании радиовещания, с указанием сумм, уплаченных за услуги радиопередачи. Согласно этой сводке, совокупные расходы этих компаний в 1927 г. составили 3760 тыс. долл. Для получения общей суммы расходов на радиорекламу необходимо к цифре, только что приведенной, добавить суммы, уплаченные артистам и другим исполнителям, а также суммы, израсходованные на радиорекламу при помощи местных станций. В результате было вычислено, что общая сумма расходов на радиорекламу в Соединенных штатах за 1927 г. составляет приблизительно 7 млн. долл.

Торгово-промышленная периодическая печать. Торгово-промышленная печать составляет еще одну крупную группу средств рекламы. В состав ее входят такие промышленные журналы, как «American Machinist», «Iron Age», «Railway Age» и «Iron Trade Review»; торговые издания, как «Dry Goods Economist», «Hardware Age» и «Building Supply News»; специальные издания, как

¹⁸ «Advertising and Selling», май 1928 г., стр. 72.

«Cafeteria Management» и «Purchasing Agent». В сентябре 1928 г., согласно списку «Standard Rate and Data Service», в Соединенных штатах насчитывалось в общей сложности 1782 торгово-промышленных издания. Эта цифра показывает, что за время с 1921 по 1928 г. количество изданий увеличилось на 100 с лишним. Так как многие издательства этой группы не являются членами бюро проверки тиражей, то выяснить точные цифры тиража для всей группы в целом не представляется возможным. Полного отчета о размерах рекламы в этих изданиях не было составлено.

Тем не менее для части изданий этой группы было собрано достаточно данных. Эти последние показывают общее направление изменений тиража, размер оплаты, объем рекламы за время с 1921 по 1928 г.

В качестве образцов были взяты журналы того же списка, которым пользуется «Class and Industrial Advertising» при составлении месячных и годовых отчетов о промышленной рекламе. Этот список претерпевал некоторые изменения от одного года к другому. Однако влияние этих изменений на статистику учитывается теми методами исчисления, которые были применены. Список 1928 г. содержал в себе 48 промышленных журналов, 18 торговых изданий и 13 специальных изданий.

Для того чтобы вскрыть общую тенденцию изменений тиража (табл. 41), был вычислен средний тираж на каждый журнал списка «Class and Industrial Advertising» и были определены индексы изменений на основе данных 1921 г. = 100.

Т а б л и ц а 41. Средний тираж избранных торгово-промышленных изданий ^{а)}

(список «Class and Industrial Advertising»; сравнительно с 1921 г. = 100)

Г о д ы	Промышленные издания	Торговые издания	Специальные издания	Всего
1921	100	100	100	100
1922	99	101	84	97
1923	108	101	84	108
1924	132	110	87	119
1925	127	110	90	116
1926	134	110	89	120
1927	137	113	92	123

а) Вычислено по данным «Standard Rate and Data Service».

Тираж промышленной подгруппы возрастал приблизительно таким же темпом, как и тираж газет и потребительских журналов, но цифры для всей группы в целом оказались меньше,

вследствие замедленного роста тиража торговой и специальной групп.

Для выяснения изменений в стоимости рекламы в торгово-промышленных изданиях была вычислена средняя стоимость за страницу однократного объявления в журналах вышеупомянутого списка.

Таблица 42. Средняя стоимость страницы объявлений в избранных торгово-промышленных изданиях а)

(список «Class and Industrial Advertising»; сравнительно с 1921 г. = 100)

Г о д ы	Промышленные издания	Торговые издания	Специальные издания	Все группы
1921	100	100	100	100
1922	102	105	103	103
1923	108	105	107	108
1924	116	115	109	114
1925	119	118	115	118
1926	125	120	119	123
1927	133	130	121	130

а) Вычислено по данным «Standard Rate and Data Service».

Сравнение индексов табл. 42 с индексами табл. 41 показывает, что стоимость объявлений в промышленной подгруппе возрастала почти одинаковым темпом с ростом тиража, тогда как стоимость объявлений в торговой и специальной подгруппах повышалась значительно быстрее, чем повышался тираж.

Табл. 43 показывает изменения в количестве страниц рекламы в торгово-промышленных изданиях за время с 1923 по 1927 г. по данным «Class and Industrial Advertising».

Таблица 43. Размеры рекламы в избранных торгово-промышленных изданиях а)

(список «Class and Industrial Marketing»)

Г о д ы	Промышленные издания	Торговые издания	Специальные издания	Всего
1923	119 600	43 000	12 100	174 800
1924	125 700	40 800	14 400	180 900
1925	117 500	40 700	13 500	171 700
1926	1'8 700	39 800	14 870	173 870
1927	111 500	39 600	15 250	196 950

а) По данным, опубликованным в «Class and Industrial Marketing», январь 1929 г.

Данные о количестве объявлений были получены от издателей 25 руководящих промышленных изданий. Колебания в этом ряде сходны, но не совпадают полностью с колебаниями в ряде табл. 41.

Таблица 44. Количество объявлений в 25 промышленных изданиях

Г о д ы	Количество страниц	Относительные числа (1921 г. = 100)
1921	99 483	100
1922	85 372	86
1923	89 850	90
1924	90 448	91
1925	88 987	89
1926	92 024	92
1927	91 693	92

Поскольку стоимость рекламы в 1927 г. была на 30% выше, а количество страниц рекламы на 8% меньше, нежели в 1921 г., вся сумма расходов на рекламу в торговых и промышленных изданиях, очевидно, возросла за этот период на 20%. Увеличение всей же суммы расходов за период с 1923 по 1927 г. определяется в 24%.

Если помножить количество страниц рекламы на стоимость страницы, то окажется, что расходы на рекламу в журналах списка «Class and Industrial Advertising» в 1927 г. составляли приблизительно 28 млн. долл. В этот список вошли крупнейшие и наиболее ходкие торгово-промышленные издания.

Отсюда можно заключить, что общую сумму расходов на рекламу во всех торгово-промышленных изданиях за 1927 г. правильно будет определить в 75 млн. долл.

Другие виды рекламы. Вычислено, что другие расходы на рекламу в виде премий, программ и справочников составляли в совокупности 25 млн. долл.

Статистика различных видов рекламы показывает, что в 1923 г. общая сумма расходов на рекламу в Соединенных штатах значительно увеличилась и что в последующие годы имело место дальнейшее увеличение. За время с 1921 по 1927 г. это увеличение составило приблизительно 50%.

В связи с расходами на рекламу следует упомянуть также и о расходах на другие способы продвижения товара. Одним из таких способов является использование комиссионеров. Эти комиссионеры принимают заказы от розничников и передают их для исполнения оптовикам, причем получают свое вознаграждение полностью при передаче заказа для исполнения. Конечно,

услугами таких комиссионеров широко пользовались и до 1921 г., но после 1921 г. ими стали пользоваться значительно больше. В 1928 г. из авторитетного источника было сообщено, что производители бакалейных товаров расходуют на таких комиссионеров 60 млн. долл. в год. Также широко пользовались услугами таких комиссионеров производители аптекарских товаров и многочисленные представители других отраслей промышленности, продающие как средства производства, так и средства потребления.

В 1927 г. расходы, связанные с этим способом продвижения товара, достигли в Соединенных штатах суммы приблизительно в 150 млн. долл. Но за последнее время эти расходы начали сокращаться. Объясняется это сокращение все возрастающими сомнениями промышленников насчет того, оправдывают ли услуги комиссионеров затрачиваемые на них средства ¹⁹.

Размеры рекламы. Размеры рекламы сильно колебались по отдельным отраслям промышленности и торговли в зависимости от различия условий, влияющих на производство и сбыт, и в зависимости от различной степени предприимчивости управляющих органов.

За 1926 и 1927 гг. собраны цифры о размерах национальной рекламы, напечатанной в ежедневных газетах 49 городов, по различным группам товаров и услуг. Цифры за 1927 г., сходные с цифрами 1926 г., приведены в следующей таблице:

Таблица 45. Национальная реклама в газетах по группам товаров в 1927 г. а)

Группа товаров	%-ное отношение к общему количеству
Автомобили	19,3
Автомобильные принадлежности, части и материалы	5,7
Сигары, папиросы и табак	10,2
Финансовые предприятия	3,2
Пицца, колониальные товары и напитки	13,1
Отели и курорты	1,7
Домашняя мебель	2,0
Мужская одежда	1,1
Музыкальные инструменты	0,6
Радио и электротехнические принадлежности	5,4
Железные дороги и пароходы	6,4
Обувь	0,6
Косметические товары и медицинские препараты	17,9
Женское платье	0,5
Разное	12,3
В с е г о	100,0

а) Составлено по данным о количестве строк рекламы, опубликованным в «Printers Ink» и в «Survey of Current Business».

¹⁹ См. «Harvard Business Reports», т. V, стр. 460—466, 470—472, 511—526.

Таким образом в 1927 г. объявления об автомобилях, косметических товарах и медицинских препаратах, пищевых продуктах, колониальных товарах и напитках, сигарах, папиросах и табаке составляли 60,50% всей национальной рекламы в газетах этих городов. Что касается газетных объявлений о товарах местного значения, то в противоположность рекламе центральной промышленности в ней преобладают главным образом объявления о женской и мужской одежде.

Нет данных, которые позволяли бы судить о тех изменениях, которые на протяжении известного периода лет произошли в размерах газетной рекламы по отдельным группам товаров. Однако в области журнальной рекламы можно указать такие изменения с большей степенью точности.

В течение ряда лет издательская компания Куртиса публиковала сводки о суммах, расходуемых теми объявителями, из которых каждый платил за объявления в 32 журналах или в каком-либо из них свыше 20 тыс. долл.²⁰ Реклама, помещенная в журналах этой группы, составляет столь значительный процент всей журнальной рекламы, что эта сводка дает довольно точное представление о размерах журнальной рекламы в целом. В табл. 46 приведены статистические данные, заимствованные из указанного источника и показывающие, как распределялись расходы на журнальную рекламу по главным группам товаров в 1922 и в 1927 гг.

Из всех групп товаров наиболее широко рекламировались в 1927 г. пищевые продукты, косметические товары, предметы домашнего обихода, автомобили, грузовики, автомобильные принадлежности, части и материалы. Реклама этих пяти групп, вместе взятых, составляла 51,30% всей журнальной рекламы в 1927 г. Кроме того эти пять групп показали более быстрый рост журнальной рекламы, нежели многие другие товары, ибо в 1922 г. их реклама составляла только 44,15% общей суммы расходов на рекламу в журналах.

Расходы на рекламу по отдельным видам товаров. В следующих таблицах приводятся цифры годовых расходов на журнальную рекламу по отдельным видам товаров²¹. Быстрое развитие радиопромышленности и производства электрических холодильников стимулировалось крупными расходами

²⁰ Curtis Publishing Co., «Leading Advertisers», ежегодное издание. До 1925 г. в сводку включались все объявители, расходующие свыше 10 тыс. долл. каждый на рекламу в группе журналов. Это изменение предельной цифры расходов не имело существенного значения.

²¹ Данные, приводимые во всех следующих таблицах, заимствованы из Curtis Publishing Co., «Leading Advertisers».

Т а б л и ц а 46. Журнальная реклама в 1922 и 1927 гг.; процентное отношение расходов по каждой группе товаров а)

(100 % составляет общая сумма расходов объявителей, тратящих 20 000 долларов и более на рекламу в 32 журналах)

Г р у п п а т о в а р о в	1922	1927
Автомобили	7,04	8,88
Автомобильные принадлежности, части и материалы	7,11	8,49
Напитки	1,22	1,36
Сласти и жвачка	0,88	1,40
Электротехнические изделия и радио	2,06	3,84
Пищевые продукты	13,30	15,33
Отопление	2,73	1,81
Домашняя обстановка	7,00	8,70
Ювелирные и серебряные изделия	2,54	2,37
Смазочные вещества и жидкое топливо	1,68	2,08
Музыкальные инструменты	2,46	1,35
Канторское оборудование и принадлежности	2,80	1,96
Краски и лаки	1,95	2,27
Обувь	2,30	1,87
Курительные материалы	1,04	1,14
Мыла и вещества для чистки	7,00	4,03
Текстильные изделия	1,31	1,14
Косметические товары	8,80	9,90
Мужское платье	1,82	0,96
Женское платье	4,13	1,93
Другие товары и услуги	19,83	18,29

а) Вычислено по данным Curtis Publishing Co, «Leading Advertisers».

на рекламу. За семь лет реклама радио в вышеупомянутой группе журналов, как показывает табл. 47, возросла от нуля до 3 428 159 долл., а реклама электрических холодильников — до 1 517 836 долл.

Т а б л и ц а 47. Журнальная реклама радио и электрических холодильников (в долларах)

Г о д ы	Радио и радио-принадлежности	Электрические холодильники
1922	79 869	—
1923	587 715	44 642
1924	1 983 926	114 249
1925	3 822 850	415 343
1926	3 430 629	1 120 033
1927	3 428 159	1 517 836

Существуют большие разногласия в оценке качества многих способов современной рекламы автомобилей. Тем не менее по

интенсивности использования журналов, газет и других средств рекламы эта отрасль промышленности занимает одно из первых мест. Как показывает табл. 48, реклама автомобильных принадлежностей с 1921 г. возросла, причем следует особенно отметить развитие рекламы пассажирских автомобилей, грузовиков и их принадлежностей, частей и материалов в 1923 г.

Таблица 48. Журнальная реклама автомобилей и их принадлежностей
(в долларах)

Г о д ы	Пассажирские автомобили	Грузовые	Шины	Принадлежности и материалы
1921	3 470 561	577 773	2 011 170	3 501 578
1922	4 780 606	526 651	2 433 821	4 162 393
1923	7 731 223	642 787	2 612 027	6 207 125
1924	8 875 927	748 313	2 015 088	7 310 920
1925	9 389 919	908 749	3 220 414	7 708 006
1926	11 427 286	807 149	3 585 006	8 828 422
1927	11 937 328	930 350	3 555 012	9 269 609

Наблюдается также развитие журнальной рекламы некоторых видов пищевых и родственных им продуктов (табл. 49).

Рекламное продвижение этих продуктов производителями, вероятно, способствовало развитию многолавок, которые наиболее приспособлены для торговли стандартными товарами определенно установленных марок с однообразной упаковкой.

Таблица 49. Журнальная реклама некоторых пищевых и родственных продуктов
(в долларах)

Г о д ы	Консервы	Хлебные злаки, мука, хлеб и бисквиты	Десерты, приправы, варенье, салаты, соусы и пр.	Чай, кофе и их суррогаты	Сладости и жвачки
1921	3 417 042	2 507 883	1 194 463	396 796	609 655
1922	4 141 565	2 153 222	1 050 205	371 158	689 585
1923	4 358 527	2 852 092	1 284 037	621 921	734 041
1924	5 647 883	3 630 692	1 569 631	849 110	721 468
1925	6 133 525	4 052 244	1 804 416	1 156 071	1 142 814
1926	6 595 024	5 169 724	2 076 639	1 305 245	1 470 983
1927	8 080 837	5 467 969	2 515 961	1 268 757	2 154 540

Реклама текстильных товаров, в продаже которых столь важную роль играют образец и рисунок, не всегда дает нужные результаты. Этим, вероятно, отчасти объясняется сравнительная

незначительность расходов на рекламу таких товаров. Табл. 50 дает цифры годовых расходов на рекламу текстильных материй, чулочного товара и нижнего белья.

Таблица 50. Журнальная реклама текстильных материй, чулочного товара и нижнего белья
(в долларах)

Г о д и	Текстильные материи	Чулочный товар	Нижнее белье
1921	978 699	907 469	951 137
1922	1 027 303	1 135 212	859 617
1923	1 145 471	1 443 435	1 181 562
1924	1 213 643	1 524 039	964 114
1925	1 364 348	1 738 061	790 481
1926	1 185 802	1 613 552	773 024
1927	1 738 849	1 622 123	647 611

Табл. 51 даст сумму расходов на журнальную рекламу готового платья и обуви. Эти цифры, при сравнении их с соответствующими цифрами многих других предметов, дают основание предполагать, что одной из причин застоя в текстильной промышленности было неумение швейных фирм стимулировать достаточно эффективный спрос на свои изделия.

Таблица 51. Журнальная реклама готового платья и обуви
(в долларах)

Г о д и	Женское готовое платье	Мужское готовое платье	Принадлежности мужского туалета	Обувь
1921	1 330 083	994 179	354 142	1 719 585
1922	1 244 280	978 428	452 247	1 898 662
1923	1 184 210	902 135	482 760	2 399 201
1924	1 159 643	908 835	559 359	2 556 403
1925	1 199 714	895 718	650 253	2 351 156
1926	787 323	818 195	644 428	2 680 958
1927	698 448	773 348	695 796	2 721 280

Журнальная реклама различных видов предметов домашнего обихода заметно возросла за последние годы (табл. 52).

В табл. 53 показаны расходы на журнальную рекламу трех групп товаров, которые не имеют между собою ничего общего; они сведены вместе только для удобства составления таблицы.

Заслуживает внимания сравнительная незначительность расходов на рекламу скобяных изделий и ножевого товара и, наоборот, значительность расходов на рекламу мыла и материалов для чистки.

интенсивности использования журналов, газет и других средств рекламы эта отрасль промышленности занимает одно из первых мест. Как показывает табл. 48, реклама автомобильных принадлежностей с 1921 г. возросла, причем следует особенно отметить развитие рекламы пассажирских автомобилей, грузовиков и их принадлежностей, частей и материалов в 1923 г.

Таблица 48. Журнальная реклама автомобилей и их принадлежностей
(в долларах)

Г о д ы	Пассажирские автомобили	Грузовые	Шины	Принадлежности и материалы
1921	3 479 561	577 773	2 011 170	3 501 578
1922	4 780 606	526 851	2 433 821	4 162 393
1923	7 731 223	642 787	2 612 027	6 207 125
1924	8 875 927	748 313	2 015 088	7 310 920
1925	9 389 019	908 749	3 229 414	7 708 806
1926	11 427 286	807 149	3 585 006	8 828 422
1927	11 937 328	930 350	3 555 012	9 269 009

Наблюдается также развитие журнальной рекламы некоторых видов пищевых и родственных им продуктов (табл. 49).

Рекламное продвижение этих продуктов производителями, вероятно, способствовало развитию многолавок, которые наиболее приспособлены для торговли стандартными товарами определенно установленных марок с однообразной упаковкой.

Таблица 49. Журнальная реклама некоторых пищевых и родственных продуктов
(в долларах)

Г о д ы	Консервы	Хлебные злаки, мука, хлеб и бисквиты	Десерты, приправы, варенье, салаты, соусы и пр.	Чай, кофе и их суррогаты	Сладости и жвачки
1921	3 417 042	2 507 883	1 194 463	386 796	609 655
1922	4 141 565	2 153 222	1 050 205	371 158	689 585
1923	4 358 527	2 852 092	1 284 037	621 921	734 041
1924	5 647 883	3 030 692	1 569 631	849 110	721 468
1925	6 133 525	4 052 244	1 804 416	1 156 071	1 142 814
1926	6 595 024	5 169 724	2 075 639	1 305 245	1 470 983
1927	8 089 837	5 467 969	2 515 961	1 208 757	2 154 540

Реклама текстильных товаров, в продаже которых столь важную роль играют образец и рисунок, не всегда дает нужные результаты. Этим, вероятно, отчасти объясняется сравнительная

незначительность расходов на рекламу таких товаров. Табл. 50 дает цифры годовых расходов на рекламу текстильных материй, чулочного товара и нижнего белья.

Таблица 50. Журнальная реклама текстильных материй, чулочного товара и нижнего белья
(в долларах)

Г о д и	Текстильные материи	Чулочный товар	Нижнее белье
1921	978 699	907 469	951 137
1922	1 027 303	1 135 212	859 617
1923	1 145 471	1 443 485	1 181 562
1924	1 213 643	1 524 039	964 114
1925	1 364 348	1 738 061	790 481
1926	1 185 892	1 613 552	773 024
1927	1 738 849	1 622 123	647 611

Табл. 51 даст сумму расходов на журнальную рекламу готового платья и обуви. Эти цифры, при сравнении их с соответствующими цифрами многих других предметов, дают основание предполагать, что одной из причин застоя в текстильной промышленности было неумение швейных фирм стимулировать достаточно эффективный спрос на свои изделия.

Таблица 51. Журнальная реклама готового платья и обуви
(в долларах)

Г о д и	Женское готовое платье	Мужское готовое платье	Принадлежности мужского туалета	Обувь
1921	1 330 083	994 179	354 142	1 719 585
1922	1 244 280	978 428	452 247	1 898 662
1923	1 184 210	902 135	482 760	2 399 201
1924	1 159 643	908 835	559 359	2 556 403
1925	1 199 714	895 718	650 253	2 351 156
1926	787 323	818 195	644 428	2 680 958
1927	698 448	773 348	695 796	2 721 280

Журнальная реклама различных видов предметов домашнего обихода заметно возросла за последние годы (табл. 52).

В табл. 53 показаны расходы на журнальную рекламу трех групп товаров, которые не имеют между собою ничего общего; они сведены вместе только для удобства составления таблицы.

Заслуживает внимания сравнительная незначительность расходов на рекламу скобяных изделий и ножевого товара и, наоборот, значительность расходов на рекламу мыла и материалов для чистки.

Таблица 52. Журнальная реклама некоторых предметов домашнего обихода
(в долларах)

Г о д ы	Печи и их оборудование	Оборудование ванн и водопровода	Мебель	Ковры и половики	Электрические пылесосы, швабры для натирания полов и т. д.
1921	888 196	386 837	546 288	1 376 044	593 294
1922	823 932	393 900	566 564	1 484 680	658 650
1923	741 008	492 347	1 093 183	2 206 530	981 710
1924	1 135 135	774 117	1 227 806	2 994 274	1 084 251
1925	1 101 141	1 179 502	1 191 610	3 988 369	1 035 515
1926	1 253 682	999 895	1 032 018	3 383 219	1 706 165
1927	1 196 851	1 113 461	1 178 293	2 998 890	1 483 964

Таблица 53. Журнальная реклама скобяного и ножевого товара, красок и лаков и материалов для чистки
(в долларах)

Г о д ы	Железный и ножевой товар	Краски и лаки	Мыло, материалы для чистки
1921	544 676	1 366 982	4 903 963
1922	374 600	1 559 743	5 499 130
1923	632 102	2 220 007	6 273 478
1924	938 138	2 474 116	6 228 130
1925	939 400	3 254 150	7 038 277
1926	712 055	3 317 200	7 206 104
1927	727 647	3 336 421	7 363 311

Табл. 54 показывает изменения в расходах на рекламу серебра, ювелирных изделий, часов, перьев, карандашей и музыкальных инструментов.

Таблица 54. Журнальная реклама серебряных и ювелирных изделий, часов, перьев, карандашей и музыкальных инструментов
(в долларах)

Г о д ы	Серебряные изделия	Ювелирные изделия	Часы карманные, стенные и пр.	Перья и карандаши	Граммофоны и граммофонные пластинки	Фортеп. инструменты, органы и т. п.
1921	781 176	409 429	959 312	676 710	2 324 640	259 906
1922	712 855	385 371	898 937	568 058	1 355 542	443 423
1923	1 046 203	481 810	884 036	570 708	1 457 635	680 636
1924	1 195 324	336 778	1 023 475	871 667	1 417 877	505 673
1925	1 297 346	307 975	1 156 068	1 108 412	1 108 299	442 379
1926	1 299 725	459 187	1 325 109	1 253 191	1 028 570	570 765
1927	1 427 058	505 339	1 569 080	1 246 611	1 300 194	585 112

Расходы на журнальную рекламу косметических товаров (табл. 55) составляли значительный процент всей журнальной рекламы в 1921 г. и еще более высокий процент в 1927 г. Несмотря на критические замечания, которые высказывались по поводу некоторых приемов рекламы, применяемых фабрикантами этого рода изделий, расходы на журнальную рекламу возрастали в быстрой прогрессии.

Таблица 55. Журнальная реклама косметических товаров

(в долларах)

Г о д ы	Зубной порошок и паста	Кремы и жидкости для лица	Пудра	Мыло для бритья	Другие предметы туалета
1921	1 443 098	483 253	380 749	423 777	3 535 610
1922	1 516 567	750 216	400 343	411 548	3 832 756
1923	1 023 425	1 020 058	288 522	563 881	4 780 801
1924	1 933 460	1 054 172	514 398	660 974	5 498 997
1925	2 475 6.0	1 263 757	617 494	712 457	5 664 411
1926	3 453 111	1 990 813	876 189	715 013	6 546 103
1927	3 389 272	2 057 573	673 722	819 585	7 978 383

Эта детальная статистика изменений в суммах, расходуемых на журнальную рекламу производителями различных товаров, представляет важный материал для анализа причин процветания и темпа развития некоторых отраслей промышленности и торговли. Она указывает также на действие тех могучих факторов, которые вызывали изменения в спросе.

Улучшение качества рекламы. Кроме тех количественных изменений в размерах рекламы, которые были проанализированы на предыдущих страницах, за тот же период времени обнаруживается и тенденция к улучшению качества объявлений. Этому качественному улучшению способствовало более широкое использование некоторых технических процессов, в частности офсетпечати, фотогравюры, акватонирования и смитсонова процесса для приложения четырехцветных клише к неокрашенной бумаге. Заметное улучшение произошло в течение рассматриваемого периода также и в искусстве рекламы как по товарам потребительского значения, так и по товарам промышленного значения. Конечно, это улучшение не является общим для всех объявителей, но примеры его можно найти в журнальной, промышленной, газетной рекламе и в циркулярах, рассылаемых непосредственно по почте.

Некоторые издатели журналов и газет около двадцати лет назад начали изгонять со страниц своих изданий все виды недобросовестной и неблаговидной рекламы. Около 1912 г. объединение клубов рекламы приняло лозунг «Правды в рекламе», а вслед за тем приступило к организации Бюро повышения деловой этики (Better Business Bureaus). Количество этих бюро все увеличивалось, и в 1927 г. насчитывалось уже 41 бюро в наиболее крупных городах страны, с центральной организацией — Национальным бюро повышения деловой этики.

Задачей этих бюро являются борьба с недобросовестной рекламой и оказание содействия по преследованию недобросовестных объявителей. Результаты их деятельности были особенно заметны в течение последних десяти лет. Кроме того в 1927 г. в среде работников рекламы началась дискуссия по вопросу о необходимости «искренности» в рекламе; эта дискуссия обещает в будущем превратиться в способ повышения эффективности расходов на рекламу.

С организационной точки зрения наблюдалась устойчивая тенденция к более тщательному и более рациональному планированию рекламных кампаний. Этому планированию способствовала работа Бюро проверки тиражей (Audit Bureau of Circulations), которое открыло свои операции в 1914 г. Первоначальная задача бюро заключалась в проверке сведений о тираже, представляемых журналами и газетами, с целью выяснения их точности.

Впоследствии оно начало получать от издательств, являющихся его членами, сведения относительно распределения тиража по географическим районам и производить анализ методов обеспечения тиража. Хотя основания для успеха этого бюро были заложены ранее 1921 г., использование результатов его работы началось позже. В этом отношении, как и в некоторых других, с 1921 г. рекламное дело испытало на себе совокупное действие целого ряда конструктивных мер, относящихся к довосемидесятилетнему периоду. Заслуживает внимания и другой факт относительно Бюро проверки тиражей, так же как и Бюро повышения деловой этики, а именно то, что это учреждение было организовано деловыми людьми и представляет собою выдающийся пример саморегулирования в промышленности.

Планированию рекламы с 1921 г. существенно способствовала исследовательская работа рекламных ассоциаций, которые поставили себе задачей пополнять основные данные Бюро проверки тиражей определением качества различных способов рекламы. Издатели, рекламные агентства, другие учреждения и частные компании также вели широкую работу по изучению

сбыта. Рассматриваемый период был периодом исключительно трудолюбивого изучения фактических материалов, относящихся к расходам на рекламу. Правда, и сейчас еще имеют место непроизводительные траты и имеется целый ряд возможностей для улучшения рекламного дела как в области планирования его, так и в области исполнения.

Но уже приняты решительные меры для улучшения дела, и результаты их скажутся в будущем. Необходимо проделать еще большую научную работу для того, чтобы установить, какие типы товаров, безуспешно рекламируемые в настоящее время, допускают возможность эффективной рекламы в будущем и как эта реклама должна проводиться.

То усиленное внимание, которое направлено сейчас на разрешение этих проблем, показывает, что в будущем реклама должна приобрести еще большее значение, нежели она имела до сих пор.

VIII. Выводы.

Принято утверждать, что издержки по сбыту, в противоположность издержкам производства, на протяжении ряда лет обнаруживали тенденцию увеличиваться пропорционально увеличению продаж. Вероятно, это утверждение правильно, однако статистически на основании тех данных, какие сейчас имеются, правильность его не может быть доказана. Мало того, здесь действовали значительные тенденции противоположного характера, частично нарушавшие эту пропорцию. Некоторые промышленники, желая увеличить обороты по продаже, в целях экономии или ради тщеславных побуждений, увеличивали свои расходы по сбыту и продвижению товара быстрее, чем увеличивались их продажи. Другие следовали по такому же пути в надежде обеспечить устойчивость своих операций и доходов. Третьи — как промышленники, так и оптовые торговцы — вынуждены были увеличивать свои издержки сбыта потому, что покупатели их все больше прибегали к закупкам только для текущих надобностей. Изменения в районах розничной торговли и конкуренция многолавок в свою очередь имели своим результатом относительное увеличение издержек у многих оптовиков. В универсальных магазинах также наблюдалась тенденция к относительному увеличению издержек. С другой стороны, было много промышленников, не увеличивавших доли издержек по сбыту; многолавки во многих отраслях уменьшили издержки по розничному и оптовому сбыту. Применение более научных методов, несомненно, тоже будет иметь своим результатом значительную экономию торговых издержек. Подробное

рассмотрение этой проблемы, однако, выходит уже за пределы нашего обзора. Непосредственно важное значение имеет тот факт, что в течение периода с 1922 по 1928 г. в большей части предприятий не произошло сколько-нибудь существенного сокращения издержек сбыта. Условия, существовавшие в течение этого периода, побуждали производителей и торговцев в большинстве случаев стремиться не столько к сокращению своих издержек по сбыту, сколько к стимулированию и удовлетворению спроса.

В течение периода, начавшегося с 1922 г., в САСШ произошли крупные изменения в характере спроса. Эти изменения складывались под действием причин разного рода: повышения уровня жизни, изменения в образе жизни населения, новых изобретений и развития коммерческой изобретательности промышленников и торговцев. В числе тех изменений, которым подвергся спрос, особенного внимания заслуживают введение новых типов товаров, усилившийся интерес к моде и более быстрая смена стиля. Результатом этих изменений было процветание одних отраслей торговли и промышленности и вынужденное сжатие и реорганизация других. Таким образом успех служит наградой конструктивной изобретательности; соответственно этому пришлось обратить больше внимания на специализацию управления торговлей. Однако отнюдь не все проблемы, возникавшие в результате этих изменений, могут считаться разрешенными.

Автомобиль был одним из тех факторов, которые оказали за последние годы глубокое влияние как на производство, так и на спрос. Не говоря уже о непосредственном влиянии на спрос, рост автомобильного сообщения в связи с устройством хороших дорог вызывал изменения спроса во многих общинах и привел к расширению районов розничной торговли.

Эти изменения также способствовали процветанию одних групп промышленников и торговцев и создали условия, которые сделали или сделают в близком будущем необходимым преобразование оперативных методов для многих других отраслей промышленности и торговли.

Данные, приведенные в разделе, посвященном закупкам «из рук в рот», показывают, что в 1927 г. в большинстве отраслей торговли количество закупок прозапас уменьшилось по сравнению с 1922 г.

Средний размер заказов за этот период также уменьшился, причем изменения были значительно больше в одних отраслях, нежели в других, а в некоторых отраслях вообще не было заметно тенденции к закупкам «из рук в рот». Одним из следствий этих изменений было то, что общий торговый оборот,

произведенный в 1927 г., потребовал на миллиард долларов меньше капитала и кредита, нежели потребовалось бы в том случае, если бы в 1927 г. существовали нормы запасов 1922 г. Отнюдь не следует пренебрегать и тем влиянием, какое эти изменения оказали в смысле снижения цен и учетного процента. Расширение ассортимента товаров, выпускаемых в продажу, вынуждало торговцев покупать отдельные предметы в меньших количествах для того, чтобы не увеличивать общей массы запасов. Ограничиваясь закупками для текущих потребностей, они уменьшали возможный для них риск убытков от падения цен и изменения мод. Существовавшая во многих отраслях промышленности избыточная производственная мощь обеспечивала покупателям быстрое получение товара по небольшим заказам. Той же цели служила работа железных дорог по ускорению транспорта. Преимущества быстрого и надежного железнодорожного транспорта отмечались уже выше. Однако нельзя отрицать и опасности этой системы, если бы она полностью сохранилась на долгое время. Всякое существенное вмешательство в эту систему привело бы к накоплению обесцененных запасов, за которым последовала бы инфляция цен.

В области распределения наиболее выдающимся изменением за последние 8 лет было развитие многолапочной системы. Многолапки уже добились господствующего положения в торговле газOLIном и разнообразными дешевыми товарами и быстро захватывали торговлю колониальными товарами, аптекарскими и обувью. Изменения методов покупки в сельских общинах и небольших городах, с их неизбежным влиянием на продажи по почтовым заказам, вероятно, побудили две крупнейшие компании, продававшие по почтовым заказам, раскинуть многолапки. Концентрация розничной торговли в руках многолапочных компаний и других крупных розничных организаций не только сокращала поле деятельности оптовых торговцев и ограничивала перспективы мелких торговых предприятий, но поставила перед общественной политикой новую проблему о неравенстве в условиях продажи.

В области кооперативного сбыта продуктов сельского хозяйства наиболее важным явлением с 1922 г. было развитие крупных кооперативных предприятий. Кооперативные объединения заняли свое место в «крупной торговле». Крупные кооперативные объединения распадаются на две основные группы, различающиеся по своим целям и методам. Одна группа состоит из объединений, которые стремились прежде всего добиться монополии, чтобы устанавливать цены на урожай своих членов. Их деятельность не увенчалась успехом. Объединения, вхо-

дившие в состав другой группы, успешно вытесняли частную торговлю благодаря тому, что проводили более дальновидную политику; они достигали успеха посредством экономии в сбыте (как, например, объединения по сбыту скота), с помощью улучшения качества продукции своих членов (как, например, молочные объединения), путем применения эффективных методов продвижения товара (как, например, объединения по сбыту лимонов) и, наконец, сочетанием всех этих методов. Кооперативный сбыт не мог, конечно, сразу же облегчить бедственное положение фермеров, урожай которых превышал потребности рынка. Он не был панацеей от всех бед перепроизводства. Успехи его обнаружались там, где у фермеров и их вождей хватило терпения и дальновидности для того, чтобы выработать новые методы работы, результаты которых скажутся лишь по истечении достаточно долгого периода времени. Конструктивно разрабатывая основные проблемы сбыта отдельных видов товара, крупная кооперативная организация имеет большие преимущества перед многочисленными мелкими ассоциациями, которые действуют независимо друг от друга.

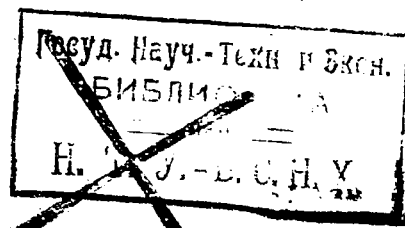
Продажа в рассрочку была одним из наиболее спорных вопросов сбыта за последние 4 года. Однако анализ этого вопроса, сделанный в настоящем обзоре, заставляет усомниться в том, чтобы за время с 1923 г. продажи в рассрочку возрастали более быстрым темпом, нежели все розничные продажи в целом. Производители сельскохозяйственных орудий увеличивали свои продажи в рассрочку, чтобы идти навстречу потребности в сельскохозяйственном кредите. Кроме производства сельскохозяйственных орудий продажи в рассрочку увеличились в тех отраслях, где увеличился общий спрос и где такой метод продвижения товара особенно соответствовал характеру продаваемых предметов. Так, например, предоставление рассрочки платежа могло способствовать сбыту электрических холодильников и радиоприборов, подобно тому как до того рассрочка платежа способствовала сбыту швейных машин и фортепианных инструментов. Нет никаких фактических данных, которые указывали бы на то, что продажа в рассрочку нарушает устойчивость кредитной системы или связана с большим финансовым риском, чем, например, в 1920 г. Компании и учреждения, финансирующие продажу в рассрочку, убедились в необходимости соблюдать осторожность при предоставлении кредитов и избегать предоставления чрезмерно легких условий.

С 1921 г. реклама была положительным фактором, стимулировавшим рост продажи во многих отраслях промышленности. С 1921 по 1927 г. общая сумма годовых расходов на рекламу

в Соединенных штатах, по всей вероятности, увеличилась приблизительно на 50%. Это увеличение было особенно заметно в 1923 и в 1926 гг. Особенно значительное увеличение расходов на рекламу имело место в следующих отраслях промышленности: радио и радиопринадлежности, электрические холодильники, автомобильные изделия, пищевые продукты, предметы домашнего обихода, мыло, серебряные изделия, часы карманные и стенные, перья, карандаши и косметические изделия. В некоторых из этих отраслей сбыт увеличился особенно быстрым темпом.

В течение этого же периода улучшились искусство рекламы и качество типографской техники; был достигнут более высокий уровень деловой этики; реклама становилась более эффективной. Основания для такого прогресса в значительной мере были заложены еще до 1920 г. Дальнейших улучшений можно ожидать в результате конструктивных мер, которые были приняты после 1920 г.

Наиболее характерные особенности развития рекламы с 1921 г. типичны для всей области сбыта. Главные изменения представляют результат совокупного влияния факторов, действовавших до 1920 г. Возможно, что военный период и кризис 1920 г., в результате которых рухнули прежние традиции и были выдвинуты новые требования, ускорили наступление некоторых изменений, но основания для этих изменений были заложены ранее. С другой стороны, большая часть этих процессов еще не закончилась. Взвешивая условия, существующие в настоящее время, и учитывая целый ряд возможностей, почти незатронутых научным исследованием, надо признать вероятным, что в методах сбыта назревают новые процессы, еще более значительные, чем те, которые протекали за время после 1921 г.



СОДЕРЖАНИЕ.

	<i>Стр.</i>
Конец «процветания» (предисловие Г. Сафарова)	V
Предисловие к американскому изданию	XXIX
ОТЧЕТ КОМИТЕТА ПРИ ПРЕЗИДЕНТСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ ПО БЕЗРАБОТИЦЕ ПО ВОПРОСУ О НОВЕЙШИХ ИЗМЕНЕНИЯХ В ЭКОНОМИКЕ.	
Раздел I. Характеристика 1922—1929 гг.	1
Влияние энергетики на темп производства. Расширение источников кредита и рост их использования	
Раздел II. Взаимоотношение цен, заработной платы и стоимости жизни.	6
Относительная устойчивость цен. Увеличение продукции и рост потребностей. Потребление по выбору. Потребление и досуг. Массовое обслуживание. Наши природные преимущества. Отдаленность предела насыщения	
Раздел III. Экономическое равновесие	14
Добавления	18
Безработица. Статистика. Периодические обследования и оценки благодарности	23
ИССЛЕДОВАНИЕ, ПРОИЗВЕДЕННОЕ ПОД НАБЛЮДЕНИЕМ НАЦИОНАЛЬНОГО БЮРО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ.	
Замечания редактора	27
Резолюции об отношении директоров к экономической работе Бюро	29
Национальное бюро экономических исследований	31
<i>Экономические изменения последнего времени.</i>	
Введение	33
<i>Эдвин Ф. Гэй.</i> Национальное бюро экономических исследований	
Глава I. Потребление и уровень жизни.	49
<i>Лео Волман.</i> Национальное бюро экономических исследований	
Глава II. Промышленность	132
Часть I. Изменения в новых и старых отраслях.	—
<i>Декстер С. Кимболл.</i> Американский инженерный совет	

	<i>Стр.</i>
Часть II. Технические изменения в фабрично-заводской промышленности. 153 <i>Л. П. Элфорд</i> . Американский инженерный совет	
Часть III. Изменения структуры промышленности 234 <i>Уиллард Л. Торп</i> . Национальное бюро экономических исследований	
Глава III. Строительство 297 <i>Джон М. Грис</i> . Департамент торговли Соединенных штатов	
Глава IV. Транспорт. 341 Часть I. Железные дороги — <i>Вильям Дж. Кеннингэм</i> . Гарвардский университет	
Часть II. Судоходство 408 <i>И. С. Грегг</i> , бывший сотрудник департамента торговли Соединенных штатов	
Глава V. Сбыт. 422 <i>Мелвин Т. Коплэнд</i> . Гарвардский университет	



ГОСИЗДАТ РСФСР

ГОСИЗДАТ РСФСР

ОТКРЫТА ПОДПИСКА НА ИЗДАНИЕ

ВСЕМИРНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ

В 12 ТОМАХ

Под редакцией **Н. Баранского** и **С. В. Бернштейна-Когана**.

ВСЕМИРНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ГЕОГРАФИЯ — является русским изданием капитального энциклопедического труда по всемирной экономической географии, вышедшего на немецком языке под редакцией Андре-Гейдриха-Зигера, выдержавшего четыре издания. Русское издание выходит в переработанном виде. Оно будет значительно расширено и дополнено по сравнению с немецким изданием, некоторые страны будут написаны заново.

Все подписчики, подписавшиеся на „Всемирную экономическую географию“ в качестве бесплатного приложения получают „Географический атлас“.

Каждый том содержит следующие отделы:

ФИЗИКО-ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ ЭЛЕМЕНТЫ. Положение, размеры территории, границы и основное деление. Устройство поверхности. Климат. Почвы. Растительный и животный мир. Ископаемые. **Основные ландшафты страны** с их экономической характеристикой.

НАСЕЛЕНИЕ. — Численность, движение, плотность, размещение. Национальный, профессиональный, классовый состав.

НАРОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО. — Общий ход экономического развития народного хозяйства в целом. Основные отрасли народного хозяйства: сельское хозяйство, промышленность добывающая и обрабатывающая, транспорт, торговля (торговые связи с СССР).

БИБЛИОГРАФИЯ. — Указатели предметный и географический.

СХЕМА ИЗДАНИЯ:

- | | |
|---|--|
| Том I. Германия — Польша 1929.
Стр. VII+315. Ц. 3 р. 50 к.
(Вышла). | Том VI. Африка и Передняя Азия.
(Печ.). |
| „ II. Средняя Европа (Подг. к печати). | „ VII. Индия. (Подг. к печати). |
| „ III. Балтийские и Северные страны Европы. (Выходит из печати). | „ VIII. Китай и Япония. (Подг. к печати). |
| „ IV. Великобритания, Франция, Бельгия и Голландия. | „ IX. Северная Америка. (Подг. к печати). |
| „ V. Черноморские страны. | „ X. Южная Америка. (Вых. из печати). |
| | „ XI. Австралия (Подг. к печ.). |
| | „ XII. СССР. |

ПОДПИСНАЯ ЦЕНА ЗА 12 ТОМОВ В ПЕРЕПЛЕТЕ — 45 руб.

Задаток 6 руб., при получении каждого тома — по 3 руб.

Пересылка за счет подписчика.

Все подписчики бесплатно получают Географический атлас. ПОДПИСКУ НАПРАВЛЯТЬ: МОСКВА, ЦЕНТР, ИЛЬИНКА, 3. ПЕРИОДСЕКТОР ГОСИЗДАТА, Ленинград, Пр. 25 Октября, 28. Ленотгиз; в отделения, магазины и киоски Госиздата; уполномоченным, снабженным специальными удостоверениями; во все киоски Всесоюзного контрагентства печати; в почтово-телеграфные конторы и письменноскам.

ПРОДАЖА ВО ВСЕХ МАГАЗИНАХ И КИОСКАХ ГОСИЗДАТА