

Промышленные и сельскохозяйственные машины.

Что следует отнести к понятию «машина», зависит от того, подразумевается ли техническая или социально-экономическая категория. Техническое понятие «машина» с экономической точки зрения не имеет ясного смысла. «Математики и механики говорят, что орудие есть простая машина, а машина есть сложное орудие. Они не видят никакого существенного различия между ними и даже простые механические средства, как рычаг, наклонную плоскость, винт, клин и т. д., называют машинами. Действительно каждая машина состоит из таких простых средств, каковы бы ни были их изменения и сочетания. Однако с экономической точки зрения это определение совершенно непригодно, потому что в нем отсутствует исторический элемент¹⁾. Маркс определяет машину с социально-экономической точки зрения как рабочее средство, существование которого обуславливает замену человеческой силы силами природы и эмпирических рутинных приемов — сознательным применением естествознания. В системе машин крупная пром-сть обладает вполне объективным производственным организмом, который рабочему приходится взять как готовое материальное условие производства. Машина функционирует только в руках непосредственно общественного или совместного труда». Машины существовали уже, когда еще не было машинной пром-сти. Они строились ручным, мануфактурным способом. Мануфактурное машиностроительство сменялось машинным производством машин в первых десятилетиях 19 в. в связи с возросшей потребностью в машинах для ж.-д. и судоходного строительства. Их существеннейшим технич. производственным условием была движущая машина, способная произвести любую силу, и превращение инструментов в машины-орудия с механич. приводом, начиная с токарного станка. Обе эти основы, предпосылки были осуществлены в Англии, к-рая в первой пол. 19 в. являлась единствен. страной, где пром. развитие машинной индустрии создало сбит в широком масштабе; вплоть до последней трети 19 в. Англия играла роль мирового поставщика машин.

На той же экономической основе соиздалось во второй половине 19 в. машинное производство машин в САСШ, Германии, Франции и в ряде небольших европ. стран. Развитие машинной индустрии в САСШ произошло вследствие особенно больших требований со стороны транспортного строительства и вследствие относительного недостатка в квалифицированных рабочих силах, что вызвало максимально широкую механизацию рабочего процесса в таком головокружительном темпе, что производство машин в САСШ уже в последней четверти 19 в. превзошло английское. К началу 20 в. англ. машиностроение претерпело ту же участь со стороны обогнавшей его германской машинной индустрии.

Такое соотношение сил — во главе САСШ, за ними Германия и Англия и далеко за ними все остальные страны — имело место до начала империалистической войны. Уже тогда одни САСШ производили половину всех машин (принимая за основу америк. цены, уровень к-рых впрочем выше уровня цен миров. рынка), на Германию падала одна пятая, на Англию немного больше одной десятой и на все остальные страны несколько меньше одной пятой. Последствием войны и первых лет после войны было значительное развитие американской машинной индустрии, довольно значительное усиление англ. машинного производства и сильное снижение германского. Т. о. соотношение сил трех главных стран-производителей в 1925 показывает значительные сдвиги против довоенного времени. Превращение во время войны почти всей машинной индустрии в военную пром-сть, промышленная конъюнктура в первый период после войны при переходе военного хозяйства на мирное, инфляция в пром. странах Европы с сопутствующим ей стремлением превращать бумажные деньги в материальные ценности, что нашло свое выражение в чрезмерном инвестировании капиталов в машиностроение, — все это повело к тому, что, начиная с первого всеобщего послевоенного кризиса в 1921, во всех странах — производителях машин — за исключением СССР имеется налицо хронический перекос производственной мощности над производственными возможностями, равновесие

¹⁾ Маркс, Капитал, т. I, гл. 13.

ный хроническому скрытому кризису перепроизводства. В 1925 году степень загрузки мировой машинной индустрии составляла по грубой оценке 74% ее производственной мощности; последующие годы не показали существенного увеличения этой цифры, так как вследствие неравномерного развития отдельных производств и производственных отраслей машинной индустрии часть машиностроения еще более расширяет свою производственную мощность, тогда как другая часть в состоянии лишь частично использовать имеющуюся мощность.

Низеследующая таблица дает обзор продукции, производственной мощности и степени загрузки в 1913 и 1925. Хотя статистические данные и в особенности перерасчет денежных курсов на довоенные оставляют желать лучшего, но до сих пор не имеется лучших и более подробных данных о мировой машинной продукции. Под машинами подразумеваются все виды промысл. и сел.-хоз. машин и их частей, конторские машины и паровозы; электротехнические машины и изделия, а также котлы исключены из этого подсчета (таблица 1).

Табл. 1.—Продукция и производственная мощность мирового машиностроения.

Страны	1913		1925							
	продукция		довоенные цены				степень загрузки в %	современ. цены		
			продукция		производств. мощность			продук- ция	произв. мощность	
	млн. марок	%	млн. марок	%	млн. марок	%	млн. марок	млн. марок		
Соед. Штаты	6 775	50,9	8 465	57,6	11 230	57,1	74,5	12 697	17 000	
Англия	1 602	11,8	2 007	13,6	2 397	11,6	87,4	3 010	3 460	
Германия	2 800	20,6	1 933	13,1	3 359	16,9	(72,4)	2 900	5 035	
Остальные страны . . .	(2 706)* 2 578 (2 478)*	17,6	2 300	15,7	2 860	14,4	80,0	3 452	4 250	
Итого	13 555	100,0	14 705	100,0	19 856	100,0	74	22 059	29 778	

* В послевоенных границах.

Таблица показывает, что в 1925 на долю трех руководящих империалистических держав падало 84,3% мировой машинной продукции.

Хотя с 1925 доля остальных стран в мировой машинной продукции возросла сильнее, чем доля названных трех стран, т. к., не говоря о головокружительном развитии машинной индустрии в СССР, и другие страны, как напр. Франция и Канада, значительно повысили свое производство машин, доля трех главных производственных стран и в 1930 году все еще составляла круглым счетом 80% мировой продукции. Мы не располагаем достоверными цифрами о развитии мировой продукции с 1925. На основании различ-

ных косвенных данных (степень загрузки и т. д.) получаются следующие относительные цифры развития машинной продукции трех главных стран-производительниц, к-рые показывают, что в пятилетие 1925—29 машиностроение увеличилось сравнительно быстрым темпом, в особенности в 1929, но что с конца 1929 года оно жестоко пострадало от мирового хозяйственного кризиса и подверглось сильнейшему упадку (табл. 2).

Табл. 2.—Динамика машиностроения 1926—30 (1925=100).

Страны	1926	1927	1928	1929	1930
САСШ	109	103	100	117	91
Германия	86	117	137	144	118
Англия *	—	115	113	121	117

* 1924=100; данные за 1926 отсутствуют.

Из сосредоточения мировой машинной индустрии в трех странах выводится непосредственное заключение, что в ней торговля машинами должна играть большую роль, так как остальной мир в более или менее значительной сте-

пени вынужден покрывать потребность в машинах импортом из главных производящих стран. Помимо этого страны-производители также обмениваются машинами между собою, поскольку высокие оградительные пошлины не затрудняют этого или не делают это совершенно невозможным. Характерным в этом отношении является пример Англии, которая наряду с значительной собственной продукцией и значительным экспортом является одним из самых крупных мировых импортеров машин.

Благодаря интенсивной послевоенной индустриализации аграрных стран внешняя торговля машинами развивается более скорым темпом, чем внутреннее по-

требление в машинопроизводящих странах.

В пятилетии 1925—29 участие отдельных экспортирующих стран за исключением СССР в мировом экспорте машин, по германским данным, выразилось след. образом.

Табл. 3. — Мировой экспорт машин (в млн. марок).

Страны	1925	1927	1928	1929
1. Америка				
Соед. Штаты	1 280	1 443	1 634	2 023
Канада	77	85	89	103
2. Европа				
Англия	898	920	1 065	1 105
Германия	735	960	1 169	1 428
Австрия	99	45	53	56
Чехо-Словакия	—	48	63	65
Венгрия	—	12	16	21
Франция	169	232	250	286
Италия	56	37	35	45
Бельгия	59	57	71	83
Швейцария	125	123	155	166
Швеция	90	168	127	109
Проч. европейские страны	100	101	136	142
3. Австралия и Азия				
Австрал. союзн.	6	4	4	4
Япония	12	17	17	21
Итого	3 676	4 187	4 935	5 657

4/5 мирового экспорта в последнем пятилетии падают на 3 главные производящие страны, но их машинопромышленность зависит от экспорта в различных степенях. В среднем в последнем 5-летии САСШ вывозят только 9%, тогда как Германия—30% и Англия—27% продукции. Гораздо больше соотношение экспорта в небольших странах, которые в общей мировой торговле машинами играют незначительную роль. Так напр. экспорт из Австрии, Швейцарии и Швеции достигает от 36% до 52% общей машинопродукции этих стран.

Номенклатура мировой торговли машинами весьма разнообразна. К сожалению разнохарактерность систем торговой-статистической номенклатуры в разных странах не позволяет установить с

достаточной точностью участие отдельных типов машин в мировой торговле. Но все же для некоторых главнейших сортов машин мы можем сообщить данные об участии отдельных главных экспортирующих стран по их вывозу в последние годы.

Основными типами машин, обращающихся в международном товарном обмене, являются силовые машины, с.-х. машины, текстильные машины и машиностроения. По сумме эти четыре вида машин составляют несколько менее половины всей массы мирового экспорта машин.

По методологическим соображениям необходимо отнести к числу силовых машин и также электросиловые машины несмотря на то, что они преимущественно являются продуктами электротехнической, а не машиностроительной индустрии. Международная торговая статистика подразумевает под силовыми машинами лишь такие, к-рые не являются составной частью других машин. Следовательно из статистики исключаются играющие большую роль в мировой торговле моторы, к-рыми снабжаются автомобили и моторные суда; далее тракторы, являющиеся по существу силовыми машинами, причисляются к группе с.-х. машины вследствие их специального назначения. Т. о. фактически значение силовых машин в мировом экспорте более обширно, чем это усматривается из экспортной статистики.

По величине экспорта силовых машин САСШ являются первенствующими, но в последние годы Германия их почти догнала, тогда как вывоз Англии остался почти на прежнем уровне. В экспорте силовых машин все большую роль играют двигатели внутреннего сгорания и двигатели взрывного типа, тогда как доля участия в мировом экспорте электромашин остается стабильной, а доля паровых машин постепенно падает (табл. 4 и 5).

По мере механизации с.-х.-ва, в особенности в заокеанских странах и СССР, экспорт с.-х. машин чрезвычайно расширится; в 1929 в связи с началом мирового кризиса он снова сильно упал, но доминирующая роль САСШ в экспорте

Табл. 4. — Мировой экспорт силовых машин (в млн. марок и %)
(по основным типам машин).

Наименование	1913		1925		1926		1927		1928		1929	
	в млн. мар.	в %	в млн. мар.	в %	в млн. мар.	в %	в млн. мар.	в %	в млн. мар.	в %	в млн. мар.	в %
Двигатели внутреннего сгорания и взрывного типа	150,2	37,7	235,5	46,3	291,5	45,4	296,9	44,7	358,0	46,4	382,0	47,9
Электромашин	148,8	37,3	242,5	38,0	232,5	39,4	263,3	40,4	300,2	38,9	307,0	38,5
Паровые машины и паровые турбины	82,5	20,7	81,1	12,7	78,0	12,1	82,5	12,4	87,7	11,4	85,5	10,7
Водяные, ветряные и др. машины	17,0	4,3	19,0	2,0	20,5	3,2	16,2	2,5	26,0	3,3	23,5	2,9

Табл. 5.

Страны	1913	1925	1926	1927	1928	1929
Соед. Штаты	82	203	210	192	202	209
Германия	111	98	106	124	160	186
Англия	121	157	148	155	162	161
Швейцария	42	65	57	64	75	76
Швеция	16	35	35	34	47	44
Франция	9	19	22	23	30	26
Голландия	8	14	16	10	27	23
Остальные страны	10	47	49	52	69	74
Всего	399	638	643	664	772	798

с.х. машин осталась вне сомнения. Знаменательно сильное увеличение экспорта Канады, которая в послевоенное время экспортирует вдвое больше, чем до войны, тогда как, наоборот, доля Англии уменьшилась приблизительно на сумму увеличения канадского экспорта. Мы здесь особенно ясно видим, как внутреннее развитие хозяйства создает экспортные возможности для определенных типов машин, и можем по примеру Канады составить себе понятие о том, какие большие экспортные перспективы имеет советское сельскохозяйственное машиностроение, так как в Советском союзе в настоящее время процесс механизации сельского хозяйства и создание соответствующей технической базы происходят в несравненно более грандиозных размерах, чем в Канаде (табл. 6).

Табл. 6.—Экспорт сел.-хоз. машин, включая тракторы (в млн. мар.).

Страны	1913	1924	1925	1926	1927	1928	1929
САСШ	186,0	250,6	325,8	359,8	297,5	386,4	470,6
Германия	56,5	33,4	61,2	58,1	56,9	61,5	79,4
Канада ¹	33,4	47,6	54,0	73,1	61,1	60,4	65,5
Англия	61,0	25,2	34,4	28,6	30,6	35,2	38,2
Всего²	296,9	356,8	477,4	519,6	446,1	513,5	633,7

¹ Фискальные годы апрель по март.

² Около 50% мирового экспорта.

Участие экспорта тракторов и запасных частей в экспорте сельскохозяйственных машин С.-Американских Соединенных Штатов выражается в следующих величинах: в 1927—64,4%, в 1928—65,0%, в 1929—65,5%.

По сравнению с силовыми и с.х. машинами, о к-рых шла речь, экспорт текстильных машин, поскольку это касается прядильных машин, выявляет в последние годы картину застоя. Но зато экспорт машин для других текстильных процессов показывает значительное увеличение, гл. обр. вследствие сильного развития механич. вязания; характерно, что даже высоко индустриализованные страны, как например САСШ,

являются импортерами ткацких машин (из Германии и Швейцарии) (табл. 7).

Табл. 7.—Экспорт текстильных машин (в млн. марок).

Страны	1927	1928	1929
Прядильные машины			
Англия	180	177	155
Германия	17	32	32
Швейцария	7	12	11
Франция	10	7	8
САСШ	4	4	7
Бельгия	3	2	2
Япония ¹	6	6	7
Всего	227	230	250

Ткацкие, вязальные и отделочные машины.

Германия	81	109	156
Англия	60	63	85
САСШ	44	50	50
Швейцария	25	33	37
Франция	12	13	13
Япония ²	6	6	7
Всего	228	271	298

¹ Включая текстильные машины для других целей, поэтому здесь имеет место двойное исчисление.

² Включая прядильные машины.

Вывоз станков, гл. обр. металлообрабатывающих машин, показывает в последние годы мощный подъем, в котором в первую очередь участвуют Германия и САСШ. Можно указать на три главные причины, вызвавшие этот подъем: 1) значительные репарационные поставки Германии станков, особенно во Францию; 2) сильно увеличивающийся ввоз станков в Советский союз, главным образом из Германии и из САСШ; 3) возрастающая потребность в американских специальных автостроительных машинах европейских автомобильных фабрик и филиалов американских автомобильных фабрик в Европе (табл. 8).

В мировом импорте машин участвуют почти все мировые торговые страны, причем обращает на себя внимание, что некоторые страны с развитой машиностроительной, как напр. Англия и Франция, показывают большие цифры импорта машин, и это несмотря на то, что в большинстве стран за исключением Англии и Голландии установлены очень высокие пошлины на машины. Распределение мирового импорта машин усматривается из нижеследующего сопоста-

Табл. 8. — Экспорт станков, включая прессы, прокатные и литейное оборудование (в млн. марок).

Страны	1927	1928	1929
Германия	135,7	164,5	210,1
САСШ	95,0	124,7	152,2
Англия	39,6	41,7	49,0
Франция	15,6	15,9	18,7
Швейцария	10,0	13,5	15,7
Бельгия	3,3	5,3	5,6
Всего	297,2	365,6	451,3

вления, которое основано на германских данных; оно включает в себя 35 стран, которые вместе взятые обнимают около $\frac{9}{10}$ мирового импорта машин (табл. 9).

Табл. 9. — Импорт машин главных стран (в млн. марок).

Страны	1913	1927	1928	1929
Европа				
Бельгия—Люксембург	88,1	101,6	123,1	170,1
Дания	21,5	33,3	37,2	44,2
Германия	101,2	173,3	195,8	172,6
Финляндия	18,8	29,0	35,3	—
Франция	223,4	176,3	235,8	372,7
Греция	1,6	19,3	30,7	30,5
Великобритания	96,1	261,2	278,5	316,8
Италия	101,3	120,7	143,6	176,5
Югославия	(6,0)	27,3	39,1	44,7
Голландия	83,6	149,1	190,2	225,7
Норвегия	31,2	27,0	36,4	45,8
Австрия*1	112,4	42,8	33,6	39,5
Польша (Данциг)	—	98,6	139,5	128,9
Румыния	34,4	67,0	—	—
Россия(СССР)*2	341,3	231,8	308,9	323,0
Швеция	24,5	50,3	59,9	(67,7)
Швейцария	34,2	57,0	70,5	81,4
Испания	74,9	118,2	144,1	—
Чехо-Словакия	—	71,6	101,2	115,2
Венгрия	—	32,2	39,0	29,8
Азия				
Брит. Индия*3	139,2	245,1	278,0	—
Япония	65,5	137,7	100,4	216,8
Нидерландская Индия	56,8	96,3	119,7	—
Китай	20,5	38,9	63,8	—
Австралия				
Австрал. союз*4	88,0	183,5	179,1	172,1
Новая Зеландия	(18,0)	37,4	43,7	—
Африка				
Южно-Африк. союз	64,0	11,9	128,7	(140,0)
Египет	18,3	32,0	40,3	41,5
Америка				
САСШ	28,3	88,2	94,5	138,5
Канада*4	156,5	396,4	499,0	492,7
Мексика*5	49,6	85,9	99,4	—
Аргентина	90,6	169,2	220,4	—
Бразилия	101,9	140,6	148,8	—
Чили	332	51,3	45,2	—
Перу	(13,0)	22,5	26,5	—

*1 Австро-Венгрия прешней территории; *2 отчетный год октябрь по сентябрь; *3 фискальные годы апрель—март; *4 фискальные годы июль—июнь; *5 фискальные годы апрель—март.

За исключением Китая страны, указанные в настоящем перечне, не имеют актуального значения для нашего экспорта машин, находящегося в начальной стадии; правда, здесь отмечены такие страны, как Финляндия, Польша, Греция, которые безусловно могут считаться потенциальными рынками для нашего экспорта машин.

Организация международной торговли машинами очень сильно дифференцирована, т. к. все участвующие в мировой торговле страны в какой-нибудь степени являются импортерами машин. Во-первых с торгово-технической точки зрения следует делать различие между «машинами по каталогу», продуктами массового «серийного производства», продаваемыми по сравнительно низким ценам и рассчитанными на массовое потребление мелких производителей, и между более или менее индивидуальными машинами, изготовленными «на заказ», и цельными машинными установками. Если мы назовем в качестве представителей первой группы примерно швейные машины, круглые вязальные машины, все с.-х. машины и более слабые тракторы, малые дизели и газовый мотор, обыкновенные слесарные и механические токарные станки, насосы, то станет ясно, что международная форма сбыта таких машин должна быть совершенно другой, чем машин для горнозаводского оборудования, металлургических и химических заводов. Во-вторых с торгово-технической точки зрения усматривается большая разница в том, является ли потребитель машин частным предпринимателем или общественным предприятием. Общественные предприятия вырабатывали для закупки машин особые торговые формы, т. н. «субмиссии» (назначения публичных торгов). В-третьих вопрос о том, обслуживается ли производитель машин собственной экспортной организацией или он пользуется экспортно-импортной торговлей и банками, финансирующими его, часто решают, с одной стороны, сила капитала, величина продукции и интерес производителей машин в экспорте, а с другой стороны, особые условия конкуренции в импортирующей стране и кредитоспособности заграничного потребителя.

В связи с этим можно установить для международной торговли машинами приблизительно следующие различные пути:

1) От производителя машин—к специальному агенту по экспорту на месте экспорта—к экспортеру (к-рый не должен быть специальным экспортером машин, но часто является специалистом для определенной страны)—к импортеру (для которого действительно то же условие)—к заграничному потребителю машин (часто со включением торговых посред-

ников между импортером и потребителем). Этим путем обычно пользуются не только малые и средние производители «машин по каталогу», но и оптовые фирмы, изготовляющие машины по каталогу, с незначительным участием в экспорте или при сбыте в мало знакомые им страны. При этом производитель не имеет влияния на экспортную цену.

2) От производителя машин—к представителю по экспорту производителя машин для определенной страны—к импортеру и т. д., как выше. Этот путь выбирают средние и крупные фирмы для «машин по каталогу» и для других технически несложных машин, имеющих регулярный, но в каждом отдельном случае незначительный сбыт за границу. Представитель экспортера является часто общим представителем для нескольких машинных фабрик, конечно не конкурирующих между собою в отношении номенклатуры. Его комисионная ставка (в Европе) колеблется в пределах от 5% до 10% с экспортно-фабричной цены; если он принимает на себя делькредере, то ставка соответственно повышается. Производителю импортер известен, и он имеет возможность контролировать соблюдение установленных им экспортных цен.

3) От производителя машин—к импортеру и потребителю. Это упрощение торгового пути может последовать: а) при периодических встречах производителя с импортером на технических ярмарках. Самым обычным местом осуществления такого рода встреч является техническая ярмарка в Лейпциге, на которой совершаются довольно значительные сделки по экспорту. Здесь дело идет преимущественно о сделках на «машин по каталогу». Но иногда может случиться, что импортер посещает ярмарку, имея определенные поручения от своей клиентуры. Рядом с такими периодическими ярмарками играют также известную роль постоянные выставки машин в импортирующих странах. б) Большое значение имеет непосредственный транснациональный сбыт через собственные экспортные организации производителя машин, к-рые создаются обычно крупными машинными фабриками с большим транснациональным сбытом. Такая экспортная организация обычно работает успешно только тогда, когда она имеет сеть филиалов в главных импортных центрах, к-рые наряду с функциями чистого сбыта занимаются технической консультацией, в известных случаях монтажом, поставкой запасных частей и производством починок.

4) Логическим развитием этой последней формы является полное выключение посредника-импортера и установление замкнутого торгового пути от производителя к потребителю без посредства экспортно-импортной торговли. а) «Активной» фор-

мой этого пути является учреждение сети транснациональных филиалов производителя машин, связанных с техническими конторами, монтажными отделениями, починочными мастерскими и с собственными продавцами (коммивояжерами) для посещения клиентуры. Эта форма мыслима лишь при массовом сбыте и требует со стороны производителя машин значительных затрат капитала. Особой формой сбыта является такая, при которой для обхода таможенных ограничений или для борьбы с административным протекционизмом импортирующей стран производитель машин прибегает к учреждению монтажных мастерских за границей и экспортирует лишь отдельные машинные части, приобретаемые иногда в самой импортирующей стране менее ответственные и особенно тяжелые части. Известным примером этого служат американские автомобильно- и тракторно-монтажные ф-ки в Европе. б) «Пассивной» формой является поставка машин, изготовляющихся по непосредственному заказу потребителя, к-рый содержит иногда и собственные закупочные представительства в экспортирующей стране или по меньшей мере бывает наездом в экспортирующих странах. Эта форма является обычной при назначении публичных торгов (субиссий) гос. или иными общественными предприятиями и при оборудовании новых фабричных установок. Особым примером такой с точки зрения экспортера пассивной торговой формы служит монополия внешней торговли СССР с ее закупочными организациями во всех значительных странах—экспортерах машин. В практике больших универсальных машиностроительных концернов с богатой производственной программой часто встречаются все упомянутые нами торговые пути. Как естественное последствие возрастающего объема и постоянно обостряющейся международной конкуренции в области обмена машинами можно исторически установить тенденцию к выключению посреднической торговли машинами, в особенности в экспортной торговле. Фактором, имеющим большое влияние на форму торговых путей в международной торговле машинами, является вопрос о финансировании. Оставляя в стороне исторически исключительный случай германских репарационных поставок машин, международная торговля машинами была и остается прежде всего торговлей в кредит, требующей по большей части долгосрочных кредитов. Особенностью машиностроительной промышленности, которая обычно не сильно концентрирована и не обладает крупными капиталами, является то, что она, в отличие напр. от электропромышленности, лишь в незначительной мере способна финансировать свой сбыт

и вынуждена прибегать к кредитам со стороны банков или в экспортирующей стране или, реже, в импортирующей стране. Главную роль в финансировании международной торговли машинами играет экспорт капитала, а потому здесь этот вопрос затронут лишь поверхностно. Но следует заметить, что экспорт капитала, в особенности в послевоенное время, служит не только непосредственно экспорту машин страны, экспортирующей капитал, но и экспорту машин ее конкурентов. Так например англ. паровозопромышленники жалуются на то, что Бразилия и Южная Африка пользуются английским капиталом для покупки герм. паровозов, или американские машиностроители — на то, что в 1925/26 Германия финансировала СССР на 300 млн. марок американским капиталом. Самые длинные сроки кредитов в международной торговле машинами применяются, с одной стороны, при сбыте самых мелких и самых дешевых «машин по каталогу» для мелких производителей, а с другой стороны, при сбыте больших машинных установок для новых центров производства. С.-хоз. машины продаются фермерам на выплату в периоды четырех урожаев; большие фабричные оборудования поставляются в кредит на срок до 10 и 12 лет. Еще более долгосрочное финансирование имеет место, когда такое оборудование оплачивается путем займов с сроками погашения до 20—25 лет, но в таких случаях производитель машин никогда не выступает кредитодателем и редко посредником кредита. Срок и величина риска таковы, что кредит за поставку машин является самым дорогим кредитом в международной торговле и что для него в особенно высокой степени прибегают к страховке кредитов, созданной в очень многих странах в послевоенное время при гос. помощи. Экспорт машин в большом масштабе, в особенности на рынки, мало развитые в промышленном и финансовом отношении, невозможен без оказания кредита в широких размерах. Это обстоятельство вместе с сложным аппаратом сбыта, к-рый помимо коммерческих должен исполнять также технические функции, ведет к тому, что потребители в импортирующих странах должны платить необычайно высокие циркуляционные надбавки. По данным, заимствованным из практики герм.-китайской торговли машинами, машины франко-импортёр обходятся на 100% дороже, чем франко-фабрика экспортирующей страны, не считая стоимости кредита. Если мы к этому прибавим средние расходы по финансированию, а также расходы, происшедшие в пути от импортера к потребителю машин, то потребитель машин в колониальных и полуколониальных странах в среднем платит цены, превышаю-

щие приблизительно на 130—140% фабричные цены производителя машин.

Табл. 10.—Циркуляционные надбавки в международной торговле машинами (%).

Обозначение	К фабрич- ной цене	К цене job	К цене cif	К прод. цене в им- портной стране
Фабричная цена . . .	100,0	90,1	67,7	47,7
Упаковка	5,9	4,3	3,4	2,4
Сдача job	6,9	5,4	4,1	2,9
Цена job	111,9	100,0	73,2	53,0
Морской фрахт	22,2	20,0	15,0	10,5
Страховка	5,5	5,0	3,8	2,7
Экспорт. расходы . . .	2,2	2,0	1,5	1,1
Польза экспортера . .	6,7	6,0	4,5	5,2
Цена cif	147,6	133,0	109,0	70,5
Продажная цена в экспорт. стране (исключ. пошлину, транспорт франко- покупатель, рас- ходы и прибыль импортера)	209,6	188,9	142,0	100,0

Большая часть экспорта машин происходит по определенно демпинговым ценам, поскольку под демпингом подразумевается не только продажа по ценам ниже себестоимости, но и продажа по более низким ценам, чем на внутреннем рынке. Эти скидки с цены называются экспортными скидками. Этот демпинг в нек-рых странах облегчается особенными экспортными премиями; так, герм. машинная индустрия получает сырье для экспорта по ценам, приближающимся к ценам мирового рынка (т. н. цены AVI) и назначаемым на 20—40% ниже внутренних цен на соответствующие германские материалы.

Для экспорта машин характерно резкое дифференцирование цен по отдельным импортирующим странам и фирмам-потребителям в зависимости от того, открыт ли уже данный машинный рынок соответствующей импортирующей страны, введена ли уже там данная машина и не угрожает ли конкуренция других экспортеров. Т. н. «ввозные скидки» для завоевания новых областей сбыта или новых клиентов могут при этой «эластичной» политике цен производителей машин дойти до поразительных пределов — до 40% с цен преysкуранта. Трудность получить надежные сравнения цен взаимно конкурирующих машинных марок и отсутствие общественно контролируемого рынка машин в собственном смысле этого слова делают возможным подобное дифференцирование экспортных цен и показывают вместе с тем, что в экспорте машин известных стран, прежде всего Германии, до настоящего времени существует еще обычай «выторговывания» цен вплоть до скидок, равных половине первоначально запрошенных цен. Вне зависимости от этого установление условий финансирования и

побочные вопросы запродажного договора, как напр. предоставление гарантии, монтажные расходы и т. д., представляют обширные возможности для дифференциации цен.

Регулирование импорта машин и капиталистических стран состоит из смешанной системы защитительных тарифов и мероприятий административного протекционизма. За исключением Англии, Голландии, Южной Африки и Аргентины, где импорт машин по существу беспопытный, все главные страны, импортирующие машины, имеют, хотя и не для всех видов машин, высокие и сильно дифференцированные пошлины, размер к-рых в зависимости от страны и рода машин составляет при договорных ставках от 3% до 60% стоимости, а при автономных ставках еще больше. Особенно высокая пошлина встречается часто в странах с незначительной собственной продукцией и преобладающим импортом машин, как напр. в Испании и Польше, где пошлинные ставки в большинстве случаев составляют свыше 30% стоимости. Здесь следовательно имеется налицо определенно фискальная таможенная пошлина. Британский экспорт машин в доминионы и колонии находится в весьма благоприятных условиях; пошлина при ввозе в Австралию на главные виды англ. машин составляла в конце 1931 45% со стоимости против 50% пошлины, к-рой облагается импорт из других стран.

Административный протекционизм в наименее замаскированном виде проявляется в прямом запрете ввоза, как это имеет место в Польше и Испании и в последнее время по валютным соображениям в Бразилии. В Чехо-Словакии находится в действии разрешительный порядок импорта. Непосредственно отменяется на нашем экспорте машин вновь введенная персидская монополия внешней торговли. Административный протекционизм проявляется и там, где при публичных субмиссиях дается преимущество предложениям внутренней индустрии, а иногда предложениям «дружественных» стран, даже при более высоких ценах, чем цены остальных конкурентов. Т. о. административный протекционизм легко вырождается в одностороннее причинение ущерба отдельным странам, экспортирующим машины. В этом отношении наш только-что развивающийся экспорт машин имеет за собою нек-рый опыт. Так напр. персидское правительство запретило покупку советских сепараторов. При напряженных торгово-политических условиях, при к-рых происходит наш экспорт, нам приходится считаться со многими проявлениями административного протекционизма. Затем существенную роль в экспорте машин играет охрана патентов, которая чрезвы-

чайно затрудняет продвижение новых экспортеров и машин на мировом рынке, поскольку «старые» экспортеры машин легко могут преследовать конкурирующие модели под предлогом обвинения в подражании и нарушении их патентных прав. Известная по опыту продолжительность патентных процессов может при нек-рых обстоятельствах на долгие годы приостановить экспорт определенных машин из новых экспортных стран.

Вопрос об экспортных ресурсах и возможностях сбыта Советского Союза в области экспорта машин вследствие ряда обстоятельств обстоит в нек-ром отношении иначе, чем при экспорте продукции большинства остальных отраслей нашего экспорта. Здесь следует принять в соображение следующие обстоятельства. Машинная индустрия СССР в 3-м году пятилетки в несколько раз превышает довоенную продукцию и развивается поистине гигантским темпом. Первоначальный план пятилетки развития машинной индустрии в наст. момент настолько превышен, что для последнего года пятилетки (1933) в сравнении с утвержденным Госпланом в 1929 оптимальным вариантом предусмотрено повышение: для общего машиностроительства с 2 059 на 6 000 млн. руб., для с.-х. машиностроительства — с 610 на 2 000 млн. руб. (все по ценам 1926/27) и в особенности для тракторостроительства с 55 000 на 150 000 тракторов. В 3-м году пятилетки машинная индустрия превысит первоначальный план пятилетки (на основании контрольных цифр 1931) в общем машиностроительстве на 25%. Рука-обработкой с этим повышением машинной продукции идет бурный рост импорта машин, к-рый в 1930 вывинул СССР при импорте машин на 360 млн. руб. на первое место, далеко впереди всех стран мира, импортирующих машины.

Экспорт машин из СССР в наст. время очень незначителен и не играет более или менее значительной роли при сравнении с собственной продукцией и с импортом. С количественной точки зрения нам легко найти нужные экспортные контингенты. Вопрос заостряется скорее в сторону качества экспортных продуктов, в особенности в сторону приспособляемости к многообразным потребностям отдельных экспортных рынков. Решение этого вопроса затрудняется тем, что продукция для экспорта у всех наших машиностроительных заводов играет несущественную роль и потому исполнение особых экспортных требований вызывает для индустрии сравнительно большое напряжение сил. Вместе с тем небольшие размеры экспорта не позволяют выделять специальные предприятия, работающие только на экспорт. В качестве наших

главных конкурентов в области машиноэкспорта выступают самые мощные империалистические страны, с машинной индустрией которых нас связывают очень крепкие импортные нити. Это обстоятельство требует от наших экспортных органов особенной способности к маневрированию. Наш машинный экспорт в преобладающей части ориентируется на наших восточных соседей и будет придерживаться этой ориентации и в ближайшем будущем. Наши рынки сбыта в наст. время малоемки, но они обладают значительной потенциальной емкостью, расширение к-рой требует целой системы организационных, пропагандистских, технических и финансовых мероприятий, к-рые также должны преследовать цель защиты от конкуренции империалистических держав, ожесточенно борющихся за каждый рынок сбыта. Соотношение собственной продукции и экспорта и быстрое повышение наших экспортных ресурсов на основе гигантского роста нашей продукции усматриваются из табл. 11.

Табл. 11. — Машинная индустрия СССР и советский экспорт машин (в млн. руб.).

Продукция и экспорт	1927/28	1928/29	1929/30	1930/31	1931/32	1932/33
Оптимальный вариант плана пятилетки:						
а) По ценам 1926/27						
Общее машиностроение . . .	583	737	939	1 159	1 497	2 059
С.-х. машиностроение . . .	153	210	282	341	453	610
В том числе тракторы (в тыс.)	1,5	3,0	5,0	8,0	20,0	55,0
б) По ценам соответ. года						
Общее машиностроение . . .	561	669	790	883	1 075	1 267
С.-х. машиностроение . . .	153	200	244	297	369	451
Продукция по ценам соответствующего года						
Общее машиностроение . . .	—	—	—	—	—	—
С.-х. машиностроение в 1000 р.	150	225	380	—	—	—
Экспорт						
Общее машиностроение . . .	480	1 125	1 024	—	—	—
С.-х. машиностроение . . .	351	590	945	—	—	—
Экспорт в % к продукции						
Общее машиностроение . . .	—	—	—	—	—	—
С.-х. машиностроение . . .	0,23	0,26	0,25	—	—	—

Еще до 1924 мы в незначительном раз мере экспортировали с.-х. машины в Персию и Турцию. С 1924 до 1928 было экспортировано в Персию и Турцию с.-х. машин ежегодно приблизительно на 130 тысяч рублей, но вывезенные машины вследствие недостаточной приспособленности к потребностям рынков не могли быть сплошь размещены. В 1928 по декрету СТО экспорт с.-х. машин был сосредоточен в руках союзного объединения Сельхозимпорт. Одновременно в связи с быстрой механизацией с. х-ва Советского Союза образовались более значительные запасы инвентаря для живой тяги, которые могли быть использованы для расширения экспорта. С 1928/29 было приступлено к экспорту с.-х. машин в

6 вост. и 4 зап. стран. Общая емкость этих рынков для с.-х. машин, частью по статистическим данным частью по оценке наших экспортных организаций, выражается в следующих цифрах (в тыс. рублей): Турция—2 000—2 500, Персия—320, Монголия—500—600, Таинна-Тува—150—200, Сев. Маньчжурия—600, Зап. Китай—100, Греция—1 230, Латвия—1 440, Литва—800, Эстония—750, всего ок. 8 200 тыс. рублей.

Состояние этих рынков в наст. время (1930/31) следующее. Турция является важным рынком для сбыта с.-х. машин нашей продукции. Сбыту туда в течение нек-рого времени препятствовали недостаточно эффективные методы сбыта. В последнее время наша техника в этом отношении несколько изменилась: работа комиссионных фирм отходит на задний план и устанавливается собственная сеть сбыта. Значение турецкого рынка лучше всего характеризуется тем, что, по данным сел.-хоз. переписи 1927, в Турции 20% крестьянских хозяйств вообще не

имело никакого с.-х. инвентаря и что эта страна не имеет никакой собственной продукции с.-х. машин и пока вполне зависит от импорта. Персия и является пока значительно более ограниченным рынком сбыта, чем Турция. Сбыт наших с.-х. машин, вывозимых в Персию, производится со склада о-ва Шарк. В последние годы было много сделано в области демонстрирования наших с.-х. машин на персидских полях. Монголия и Таинна-Тува. Эти страны с их своеобразной сельскохозяйственной культурой представляют емкие рынки сбыта для советского

экспорта. Сбыт в обе страны производится через посредство центральных кооперативов, к-рые планомерно определяют величину и ассортимент ежегодного ввозимых с.-х. машин. Зап. Китай. Затруднения сбыта в эту страну в последнее время облегчены благодаря окончанию Турксиба. На этом рынке также отсутствует конкуренция со стороны других экспортирующих стран. Сбыт советских сельскохозяйственных машин в Зап. Китай производится через посредство акц. об-ва «Шерсть». В Маньчжурии имеются возможности сбыта советских сельскохозяйственных машин, в первую очередь среди русских поселенцев, тогда как китайское с.-х-во вплоть до последнего времени довольствуется применением при-

митивных китайских земледельческих орудий. В Маньчжурии наблюдается довольно оживленная конкуренция со стороны империалистических стран, в особенности со стороны интернациональной компании Гарвестер («International Harvester Co»), к-рая до 1930 содержала в Маньчжурии сеть из 60 торговых агентов. Г р е ц и я. Снабжает свое с. х.-во кроме импорта посредством 5 собственных фабрик сел.-хоз. машин, среди них 2 довольно значительные. Пока еще незначительный сбыт нашей продукции может опереться на сравнительно хорошо развитую сеть с.-х. кооперации. На с.-х. выставке в Салониках в сент. 1930 был проявлен живой интерес к с.-х. машинам нашей продукции. Б а л т и й с к и е с т р а н ы (Эстония, Литва, Латвия). Эти страны в отличие от восточных рынков имеют сравнительно высокую с.-х. культуру; они покрывают более половины своей потребности в простых с.-х. орудиях собственной продукцией и отчасти (Эстония) даже экспортируют с.-х. машины. Машины нашей продукции имели в последние годы большой успех на с.-х. выставках этих стран. Но сбыт пока остается незначительным главным образом из-за упорной конкуренции экспортирующих стран.

Распределение нашего экспорта с.-х. машин по странам представлено в следующей таблице (в тыс. руб.):

Табл. 12.—Распределение советского экспорта с.-х. машин по странам.

Страны	1928/29	1929/30
Турция	190	305
Персия	3	58
Монголия	125	324
Таин-Тува	61	116
Западный Китай	34	200
Маньчжурия	85	167
Греция	—	11
Латвия	10	69
Литва	8	8
Эстония	18	3
Итого	531	1 261

Наш экспортный ассортимент чрезвычайно богат и обнимает в наст. время следующие виды с.-х. машин и орудий: п л у г и — 20 сортов, бороны — 19, культиваторы — 8, сеялки — 23, жатвенные машины — 9, зерноочистительные машины — 7, молотильные машины — 19, разные машины (моторы, мельницы, сепараторы, приборы для борьбы с вредителями) — 9 сортов. Связь между индустрией с.-х. машин и экспортными организациями осуществлялась в последнее время исключительно через посредство Союзсельмаш, у которого в управлении сбытом имеется экспортное бюро. В экспорте с.-х. машин до сих пор участвовало не менее 50 фабрик, среди к-рых Люберецкий за-

вод и в последнее время Ростовский завод сельскохозяйственных машин играют выдающуюся роль.

Наш экспорт пром. машин имеет за собою многолетний опыт, но вплоть до конца 1930 чувствовалась необходимость единой специализированной и технически компетентной экспортной организации. В конце 1930 была основана специальная экспортная и монтажная контора — Экспортмашина, организационно связанная с союзным объединением среднего машиностроительства. Номенклатура Экспортмашины состоит гл. обр. из следующих групп: силовые установки, машины для производящей и обрабатывающей пром-сти и для обработки с.-х. сырья, велосипеды, железные конструкции и котлы, строительные машины, механизмы передачи и др. металлические изделия, а именно: инструменты, арматура и санитарно-гигиенические произведения (установки отопления, устройство ванн и т. д.), весы и измерительные приборы, болты и заклепки.

Распределение нашего экспорта промышленных машин по самым главным группам номенклатуры и по странам за последние годы представлено в таблице 13 (в тыс. руб.).

Главной страной сбыта является П е р с и я, поглощающая 38% нашего экспорта пром. машин и имеющая перспективы дальнейшего повышения своей емкости. Среди экспортных объектов имеются гос. и другие общественные заказы на проектирование оборудования электроустановок, текстильных и кожевенных фабрик и т. д. Застой экспорта в Персию в последние 3 года объясняется почти исключительно субъективно-организационными причинами, и с созданием достаточного состава технико-экономических сил возможности сбыта в последнее время сильно повысились. В Тегеране существует экспортно-монтажная контора для нашего экспорта пром. машин, соединенная с демонстрационным складом. Продажа отдельных машин до сих пор производится исключительно за наличный расчет. Но наши конкуренты, борясь за овладение рынком, продают в кредит (напр. швейные машины Зингера).

В М о н г о л и и сбыт осуществляется через посредство Монголстрой, проводящего пром. пятилетний план Монголии, вследствие чего открываются возможности сбыта по оборудованию текстильных и кожевенных фабрик. Кроме того в нашем сбыте в Монголию большую роль играют велосипеды и швейные машины.

Незначительный вывоз машин в Т а и н а - Т у в у осуществляется централизованно через Тувинценок, к-рый устанавливает закупочный план на целый год. Как видно из нижеприведенной таблицы, здесь сбываются преимущественно ин-

Табл. 13.—Распределение экспорта пром. машин.

Номенклатура	Персия		Монголия		Афганистан		Запад. Китай		Тайвань		Турция		Всего	
	1928/29	1929/30	1928/29	1929/30	1928/29	1929/30	1928/29	1929/30	1928/29	1929/30	1928/29	1929/30	1928/29	1929/30
Инструменты	87	54	35	53	1	5	16	7	10	10	—	—	149	128
Пром. машины, кроме силовых установок	53	25	17	20	12	—	2	4	3	—	3	1	90	50
Силовые машины	147	15	—	2	—	—	—	—	1	1	9	31	157	43
Сам. техника и арматура	4	6	—	8	—	—	—	—	—	—	—	—	4	14
Весы и измерительные приборы	25	27	30	117	2	—	1	4	—	1	—	—	48	119
Швейные машины	219	315	11	44	26	40	43	48	11	17	6	14	316	478
Велосипеды	—	11	—	114	—	—	—	3	—	—	—	—	—	119
Итого	535	453	83	357	41	45	62	66	25	29	18	46	746	997

струменты и швейные машины. Сбыт в Западный Китай осуществляется об-вом «Шерсть». Кроме сбыта отдельных машин в Западном Китае имеются экспортные возможности для оборудования городских железных дорог.

Запродажные сделки с Афганистаном производятся на территории

СССР при посредничестве Востгосторга. Перспективы, в особенности для сбыта швейных машин, довольно благоприятны.

Сбыт машин в Турцию пока еще далеко не соответствует довольно значительным экспортным возможностям, которые представляет этот индустриализирующийся рынок.

Р. Андерс.

Электромашин и электротехнические изделия.

Мировое производство электронаделей. Электротехническая пром-сть является одной из молодых отраслей пром-сти мира. Ее крупноиндустриальное развитие приходится почти целиком на 20 в. Так как электричество шаг за шагом завоевывает новую почву во всех областях хозяйственной жизни, т. е. изыскиваются все новые формы применения электрической энергии в горном деле, промышленности, сельском хозяйстве, транспорте, в деле информации и домашнем хозяйстве, то электрическая пром-сть представляет собой одну из наиболее способных к экспансии отраслей капиталистического хозяйства. Этим объясняется также своеобразная форма организации капиталистической электрической пром-сти: концентрация мирового производства, а вместе с тем и мировой торговли в руках немногих крупных, связанных между собою концернов; универсальность продукции этих концернов, каждый из которых представляет комбинацию различных отраслей промышленности, охватывающих широчайшую сферу, начиная турбогенераторами и локомотивами и кончая пылесосами, лампами и фарфоровыми изоляторами; ярко выраженный финансово-капиталистический агрессивный характер концернов, их ожесточенная борьба

из-за контроля над электрификацией мира—борьба, которая лишь временно прерывается короткими соглашениями в отдельных областях производства.

В противоположность машиностроению экспансия электротехнической пром-сти не претерпела решительного регресса из-за последней мировой войны. В то время как машинная продукция мира составляла в 1925 ок. 109% от 1913, электротехническая пром-сть была согласно германским данным в этом году минимум вдвое больше, чем в 1913, а количество рабочих повысилось против 1913 более чем на 80%. Английские данные оценивают рост продукции против довоенного времени еще выше (табл. 1).

Если до войны Германия была еще главной производящей страной в области электротехники, то после войны САСШ значительно опередили Германию и в наст. время производят уже больше половины мировой продукции, в то время как доля Германии снизилась до размеров ниже 1/4. В руках трех руководящих стран-производительниц—САСШ, Германия и Англия—в 1913 находилось ок. 73% мировой продукции; в 1925 их доля повысилась почти до 83%, что является несомненным признаком сильной централизации мирового капитала в электрической промышленности.

Табл. 1.—Мировая продукция электротехнической промышленности в 1913 и 1925.

Страны	1913		1925			
	млн. мар.	%	млн. мар.	млн. довоен. марок	%	млн. мар.
Германия	1 360	34,9	180	2 100	1 770	23,3
САСШ	1 460	28,9	119	6 800	3 609	48,1
Канада	70	1,4	5	170	99	1,2
Англия	660	16,0	75	1 460	864	11,5
Франция	150	4,0	30	430	368	4,9
Австрия	120	3,2	25	113	94	1,2
Швейцария	45	1,2	—	110	77	1,0
Италия	44	1,2	—	150	139	1,9
Япония	90	1,9	—	360	214	2,0
Швеция	40	1,1	6	80	52	0,7
Чехо-Словакия	20	0,5	—	60	42	0,6
Проч. страны	250	5,7	327	197	197	2,6
Итого	4 110	100	456	12 070	7 496	100

О развитии мировой продукции с 1925 имеются лишь разрозненные данные. В Североамериканских Соединенных Штатах и Англии положение сложилось следующим образом:

Табл. 2.—Электротехнич. продукция САСШ и Англии за 1920—30.

Год	САСШ (суммы заявля, в млн. долл.)	Англия (индекс 1924=100)
1925	912	—
1926	982	—
1927	927	119,6
1928	1 030	89,8
1929	1 290	107,0
1930	—	108,0

Электротехника является обрабатывающей отраслью промышленности с относительно малой долей расходов на сырье. Потребление сырья здесь очень многообразно. Одновременного наличия необходимого сырья на небольшом пространстве нет нигде. Это обстоятельство в связи с пионерской ролью крупных городов в деле электрификации и с применением ряда квалифицированных работ имеет своим следствием то, что электротехническая промышленность во всех странах является ярко выраженной промышленностью больших городов. САСШ также и с точки зрения сырья имеют известные преимущества перед прочими капиталистическими странами, т. к. в противоположность основным европ. производителям они располагают и медью, из мирового потребления которой более чем 40% приходится на электрическую промышленность. Это преимущество в последние годы играет тем большую роль, что контролируемый Америкой медный картель постоянно повышает экспортные цены выше уровня америк. внутренних цен.

Приблизительное распределение элементов стоимости в главных производя-

щих странах видно из таблицы 3, составленной на основании английских данных (относится к 1925).

Из числа весьма многообразных отраслей электрической промышленности, технологически охватывающих совершенно различные процессы, можно выделить след. пять основных групп: 1) электромашин, 2) кабели и изолированная проволока, 3) измерительные приборы, 4) телефон, телеграф, радио, 5) лампы. Данные о доле этих групп в общей продукции отдельных капиталистических стран не полны.

Достаточные данные имеются лишь в отношении С.-А. Соединенных Штатов и Англии (табл. 4).

Табл. 3.—Ценообразующие элементы в изделиях электротехнич. производства в % к себестоимости.

Элементы стоимости	Англия	САСШ	Германия	Франция
Сырье	43,0	43,0	43,0	43,0
Зарплата	28,5	54,5	18,1	18,2
Общие наклад. расх.	24,0	24,0	24,0	24,0
Налоги	4,5	4,5	4,5	4,5
Всего	100,0	126,0	89,6	89,7

Табл. 4.—Доля основных видов электротехнич. продукции в % к общему производству.

Группы	САСШ в 1927	Англия в 1924
Машины	20	26
Кабели и проволока	12	29
Телеграф, телефон, радио	20	14
Лампы	5	4
Прочие	30	28
Итого	100	100

Мировой экспорт изделий электротехнич. промышленности, так же как и экспорт машин, концентрируется в трех важнейших производящих странах. Если их доля в экспорте машин достигает 80%, то в электротехнических изделиях их доля в довоенное время составляла ок. 85%, а в последние годы, кругло считая, — 75%. При этом удельный вес основных экспортирующих стран претерпел значительные сдвиги: Германия в значительной мере оттеснена со своих передовых позиций Америкой и Англией, а доля трех основ-

ных экспортирующих стран в последние годы приблизительно уравновесились. При этом особенного внимания заслуживает то, что Англии в отличие от многих других ее областей экспорта удалось не только удержать свою довоенную продукцию по электроэкспорту, но даже значительно повысить ее. Мы не допустим ошибки, если скажем, что значительный рост англ. и америк. электроэкспорта при относительном сокращении германского объясняется большим влиянием экспорта капиталов на мировую внешнюю торговлю электротехнич. изделиями. Организация это выражается в господстве англо-американск. электроконцернов над электрическим производством колониальных и полуколониальных стран, в то время как до войны большим влиянием в ряде этих рынков пользовался германский капитал. «Мелкие» экспортирующие страны сделали в послевоенные годы очень большие успехи по сравнению с «крупными» экспортерами. Тот факт, что среди этих «мелких» экспортирующих стран находятся три европейских государства, к-рые были нейтральны во время войны и нейтралитет к-рых был хорошо оплачен, опять-таки отчетливо обнаруживает здесь связь между экспортом капиталов и электроэкспортом. Резкий подъем в экспорте, какой в 1929 мог произойти в Голландии, когда ее и без того значительный электроэкспорт удвоился и уже достиг размеров, превышающих треть герм. или америк. экспорта и свыше половины англ. показывает, что новые экспортирующие страны имеют еще очень богатые возможности в области электротехники (табл. 5).

Табл. 5.—Электроэкспорт важнейших стран
(в млн. мар.).

Страны	1913	1925	1926	1927	1928	1929	1930
Германия . . .	290,3	351,0	388,9	422,9	516,3	613,9	605,8
САСШ . . .	112,9	358,3	403,6	408,2	430,3	609,0	548,1
Англия . . .	142,8	352,8	391,0	390,4	373,1	397,8	370,9
Голландия . . .	—	54,0	49,9	70,2	105,8	211,0	—
Франция . . .	30,2	77,5	88,4	58,0	64,1	71,0	80,8
Швейцария . . .	24,7	47,7	46,8	32,9	66,8	64,5	72,8
Швеция . . .	14,1	40,7	51,2	65,3	82,2	71,4	70,7

Структура мирового экспорта в общем совпадает со структурой продукции главных экспортирующих стран. В качестве важного исключения надо отметить относительно высокую долю экспорта ламп, производства которых картелировано в международном масштабе (табл. 6).

В электроэкспорте наблюдается известная международная специализация, вследствие к-рой отдельные экспортирующие страны значительно отклоняются от только-что обрисованной общей структуры вывоза. Германия и САСШ экспортируют в первую очередь изделия сильных токов и очень мало ламп, САСШ—мало

Табл. 6.—Доли в мировом экспорте
(в %).

Группы	1913	1925
Электромашины	24,3	24,4
Кабели и проволока	21,2	15,5
Измерительные приборы	4,4	5,0
Телеграфия, телефон, радио	5,0	14,5
Лампы	10,0	7,8
Прочие	35,2	32,8
Итого	100,0	100,0

кабелей. Англия имеет особенно развитой экспорт кабелей. Голландия экспортирует в первую очередь лампы и радиоаппаратуру; напротив того, Швейцария и особенно Швеция—главным образом электромашины и изделия для токов высокого напряжения.

Мировой импорт. В мировом импорте изделий электротехнической промышленности участвуют все страны, но в противоположность довоенному времени центр тяжести явно находится во внеевропейских странах, если не считать относительно большой ввоз Англии и совершенно особенный импорт СССР. Поэтому борьба за внешние рынки перенеслась после войны во внеевропейские страны (таблица 7).

Организация мировой торговли электротехнич. изделиями в значительной мере обусловлена монополистическим характером организации электропромышленности и связью с экспортом капиталов. Формально существуют международные картели только в областях лампового производства и беспроволочного телеграфа, а в последнее время также в области аппаратуры звукового фильма. Практическое значение для экспорта СССР имеет в первую очередь ламповый картель, к-рый подразделяет рынки сбыта по определенным квотам между

участниками и устанавливает дифференцированные экспортные цены для каждой страны-покупательницы. Общей конторы для продаж нет. Контролем над выполнением постановлений картеля ведают основное в Швейцарии бюро («Фебус»), к-рое может располагать очень значительными страховыми суммами, какие обязана вкладывать каждая из участвующих в картеле фирм. Участниками картеля являются: САСШ, Германия, Англия, Франция, Голландия, Скандинавия, Италия, Япония, Австрия, Чехо-Словакия, Венгрия. Соглашения в области беспроволочной телеграфии предусматривают

Табл. 7. — Мировой импорт изделий электротехнической промышленности 1913—25 (в млн. герм. мар.).

Страны	1913	%	1924	%	1925	%
Германия	14,5	2,9	9,4	1,9	21,9	1,9
Франция	31,1	6,1	40,8	4,5	29,2	3,5
Бельгия	—	—	—	—	36,6	3,3
Англия	34,2	10,7	77,6	8,6	102,8	9,2
Ирландия	—	—	9,1	1,0	10,5	0,9
Италия	25,0	5,1	32,7	3,6	43,5	3,9
Испания	34,6	6,8	29,4	3,3	42,3	3,8
Голландия	—	—	34,5	3,8	46,5	4,2
Швейцария	8,7	1,7	14,7	1,6	18,1	1,6
Австрия	29,4	5,8	14,8	1,6	17,2	1,5
Чехо-Словакия	—	—	16,5	1,8	20,1	1,8
Польша	—	—	23,2	2,6	28,5	2,6
СССР	35,2	7,5	13,4	1,5	23,5	2,1
Финляндия	5,5	1,1	9,9	1,1	10,5	0,9
Швеция	11,6	2,3	28,5	3,2	27,0	2,4
Норвегия	8,4	1,7	14,3	1,6	14,3	1,3
Дания	7,1	1,4	9,4	1,0	9,4	0,8
Всего по европейским странам	269,3	53,1	378,2	41,8	501,9	45,7
САСШ	4,8	0,9	11,6	1,3	10,2	0,9
Канада	38,2	7,5	70,1	7,8	78,4	7,0
Аргентина	40,9	8,1	42,8	4,7	52,7	4,7
Бразилия	29,2	5,7	57,2	6,1	37,2	3,3
Чили	5,5	1,1	17,1	1,9	17,1	1,5
Япония	15,1	3,0	54,7	6,0	60,8	5,4
Китай	9,9	2,0	31,4	3,5	27,5	2,5
Брит. Индия	18,2	3,6	53,5	5,9	68,4	6,1
Австралия	37,5	7,4	91,0	10,1	139,2	12,5
Нов.-Зеландия	8,3	1,7	41,9	4,6	47,9	4,3
Египет	4,2	0,8	9,2	1,0	13,1	1,2
Юж. Африка	26,0	5,1	65,8	7,3	51,8	4,9
Всего по внеевропейск. странам	237,8	46,9	536,3	58,2	607,3	54,3
Итого	507,1	100	914,5	100	1 109,2	100

подразделение колониальных и полуколониальных рынков сбыта и одновременно контроль над работающими там станциями со стороны четырех главных капиталистических держав: САСШ, Англии, Франции и Германии. Преимущественной сферой борьбы является Юж. Америка.

Значительно более существенным, чем этот контроль, является процесс монополизации электротехнической промышленности ведущих капиталистических стран под гегемонией американского электрического капитала, ранее всего в области техники сильных токов, а в последнее время также в области техники слабых токов. До недавнего времени в обеих важнейших производственных странах, САСШ и Германии, группировка шла вокруг двух центров: «General Electric Co» и «Westinghouse» в САСШ, «Сименс» и «АЭГ» в Германии. Однако в последнее время центр тяжести настолько передвинулся в сторону концерна «General Electric Co» (группа Моргана), что можно говорить о начинающейся монополизации, осуществляемой одной группой. «General Electric Co» в самой Америке превосходит своего мощно-

го конкурента «Westinghouse» в отношении стоимости продукции вкратчайшей мере вдвое; «General Electric Co» контролирует до известной степени оба конкурирующих с ним герм. концерна — «АЭГ» и «Сименс»; эта компания владеет приблизительно одной третью акц. капитала «АЭГ», а концерну «Сименс» она предоставила заем, обеспечивая за него право участия в предприятии; кроме того «General Electric» участвует также и в новом предприятии, основанном совместно «Сименсом» и «АЭГ» — в заводах «Осрам» (техника освещения). Ведущее влияние компании входят также в англ. и франц. фирмы «Thomson-Houston» и английск. «General Electric Co»; кроме того компания находится в связи с итальянской и японской электропромышленностью и с крупным концерном «Филиппс» в Голландии (лампы и радиопринадлежности).

Производство и экспорт СССР. Если электротехнич. пром-сть и принадлежит к тем немногим отраслям капиталистического хозяйства, к-рые в послевоенное время обнаружили бесспорно сильное развитие, то все же темп развития этой «новой» промышленности в капиталистических условиях никоим образом не поддается сравнению с гигантским развитием социалистической электропродукции в СССР, которая в виду совершенно незначительной русской довоенной продукции м. б. рассмотрена целиком как дело Октябрьской революции. Продукция 1930 превысила довоенную продукцию в семь раз. Успехи электропродукции на фронте социалистического строительства ярче всего иллюстрируются двумя фактами: электротехнич. пром-сть выполнила первоначальный «оптимальный» вариант пятилетнего плана в 2½ года, и плановые цифры пятого года первой пятилетки составляют в наст. время не менее чем 476% цифр первоначального 5-летнего плана (табл. 8). Однако для электропродукции СССР характерны не только беспримерный рост количества продукции, но и удовлетворительное разрешение вопросов о качестве. С 1924/25 по 1929/30 себестоимость понизилась на 40%, в том числе в

Табл. 8.—Электропродукция СССР (в млн. руб.).

План и фактич. продукция	1927/28	1928/29	1929/30	1930/31	1931/32	1932/33
Первонач. пятилетний план (в ценах 1926/27)	190	258	330	460	645	896 ^{*1}
В ценах соответств. года	174	220	280	320	380	475
Фактич. продукция в ценах соответств. года	176	262	472	1 011 (план) 1931	—	—

*1 Теперь 4 260.

одном лишь 1929/30 г.—на 15 %. Успешно проведено строительство крупных турбогенераторов в 24 000 и 50 000 kW, построены трансформаторы до 220 000 kW, кабели напряжением до 120 000 V, радиостанции до 500 kW с лампами до 250 kW. Начата продукция автоматического телефонного оборудования.

Структура продукции электр. промышл. СССР отличается от руководящих капиталистических стран высокой долей техники сильного тока, а в пределах этой техники—крупной долей машин и аппаратов, которые кроме того импортируются в относительно значительных количествах. Структура продукции соответствует огромной программе электрификации, в стадии осуществления которой мы в настоящее время и находимся (табл. 9).

Табл. 9.—Структура продукции электропромышленности в СССР.

Группы	1930	1931 (план)
Машины и аппараты	41,2	43,5
Кабели	15,4	13,5
Приборы сл. тока	17,7	16,4
Аккумуляторы	3,8	4,1
Лампы	0,9	1,0
Уголь	0,7	0,8
Изоляторы	3,6	4,3
Электростекло	0,8	0,9
Прочие изделия	15,9	15,6
Итого	100,0	100,0

Табл. 10.—Электроэкспорт СССР.

Годы	Тонны	Тыс. руб.
1929	312	544
1930	148	375
1-й кв. 1931	42	163

Электроэкспорт СССР начался очень недавно и ограничивается пока, так же как и экспорт машин, немногими областями, где в последние годы не только очень сильно выросла продукция, но и совершенно прекращен импорт (табл. 10).

Главной статьей экспорта в этой области являются лампы, которые сбываются во все увеличивающихся количествах в первую очередь в Южной Америке (таблица 11).

Табл. 11.—Экспорт электrolамп (через Союзпромэкспорт).

Страны	1929		1930		1931	
	тыс. шт.	тыс. р.	тыс. шт.	тыс. р.	тыс. шт.	тыс. р.
Юж. Америка	168	30	827	151	1 071	242
Вост. Китай	—	—	—	—	75	13
Германия	—	—	1	—	48	8
Финляндия	10	2	10	3	16	5
Эстония	8	2	—	—	20	3
Латвия	13	2	41	11	7	2
Литва	50	11	5	1	—	—
Итого	264	49	888	168	1 238	274

Кроме электrolамп находят себе все растущий сбыт в лимитрофах и в восточных странах радиопринадлежности (лампы и проч. радиоизделия), а в последнее время также изделия техники сильных токов—электромоторы и проч. В наст. время экспорт сосредоточен в руках Союзпромэкспорта и Востгосторга.

Экспорт ламп несмотря на наличие международного лампового картеля развивался благоприятно и имеет дальнейшие очень значительные перспективы. Конкурентная борьба со стороны картеля (и именно гл. образ. со стороны фирм «Филипс» и «Осрам») ведется преимущественно путем неожидан. снижений цен и выпуска специальных демпинговых марок. Нет недостатка также в таких мало безупречных методах конкуренции, как рассылка агентов со специально конструированными измерительными вольтжа, которые должны доказать якобы малую пригодность наших изделий. Хотя розничная продажа наших ламп производится по конкурирующим ценам (оптовая торговля специально заинтересована в закупке наших изделий значительной разницей в цене), наши лампы находят себе сбыт вследствие лучшего своего качества по сравнению с конкурирующими изделиями. Главное их преимущество для потребителя заключается в относительной нечувствительности при меняющейся силе тока. Сильным недочетом нашего экспор-

та ламп—недочетом, к-рый давал себя до самого последнего времени чувствовать именно в Прибалтике, является узость ассортимента. Переход в нашем производстве ламп на новый ассортимент и специальное внимание к тщательности выполнения, какое уделяют в наст. время наши заводы экспортной продукции, несомненно вызовут здесь вскоре перемену к лучшему. Надо отметить, что наш элект-

роэкспорт сумел добиться успехов (именно в Прибалтике) при сооружении крупных электростанций. Также и в этом отношении сделано лишь начало, которое заключает в себе возможности очень сильного развития.

Лит.: Кроме журналов и таможенной статистики: Ф р и д м а н, «Электро-техническая промышленность как фактор мировой экономики», Москва, 1928 г.; «Survey of Metal Industries», London, 1927.

Р. Андерс.