

И. БРАСЛАВСКИЙ

Демпинг

В течение последних месяцев в ряде европейских стран и в Сев. Америке была развернута усиленная кампания против советского экспорта. Основным орудием этой кампании был избран демпинг, наводящий до сего времени на мелкобуржуазные слои города и деревни некоторого рода мистический страх. „Советский демпинг“, как агитационный прием непосредственно затрагивает интересы капиталистического кармана и тем существенно отличается от таких, уже потерявших свой кредит, „моральных“ средств воздействия, как, напр. „национализация женщин“ и т. п. Это средство тем более чувствительно, что оно преподносится в период жесточайшего промышленного и аграрного кризиса в капиталистических странах. Все оказалось в перепроизводстве — и хлеб, и сырье, и готовые изделия. Все лихорадочно ищет рынка. Цены неуклонно снижаются, крестьяне и фермеры разоряются, от месяца к месяцу все увеличивается количество фирменных банкротств. И в такой обстановке всеобщего раздражения, беспокойства и страха за возможность сохранения своих капиталов „советский демпинг“ должен был сыграть роль отсасывающего пластыря. И здесь все та же „рука Москвы“ должна отвести глаза от истинных причин капиталистического кризиса. В данном случае, однако, антидемпинговая кампания не ограничилась только периодической прессой и докладами официальных и полуофициальных представителей капиталистического мира. Антидемпинговая кампания получила конкретное, так сказать, материальное выражение в правительственных постановлениях отдельных стран. Эти постановления направлены против союзного экспорта, подчиняя последний особому, ограничительному режиму. Не касаясь здесь тех последствий, какие эти ограничения должны будут повлечь за собой для стран, которые в условиях переживаемого экономического кризиса, идя на ограничения союзного экспорта, лишаются тем самым, в лице советского союза, одного из крупнейших своих покупателей, мы ниже постараемся выяснить, в какой мере вообще понятие демпинга может быть отнесено к союзному экспорту

1. *Понятие демпинга.* Нужно сказать, что „столь часто употребляемое понятие демпинга не нашло еще своего однозначного определения. Это одинаково относится, как к экономической литературе, так и к законодательству отдельных стран. Если обратиться к тому, как понимают демпинг отдельные страны, то мы найдем следующее.

Австралия. Закон 1905 г. понимает под демпингом продажи импортных товаров по убыточным ценам или по ценам, не дающим прибыли, с целью убить иностранную и отечественную конкуренцию.

Канада. Тарифный закон 1907 г. рассматривает демпинг, как продажи тех иностранных товаров, которые производятся в стране, если

эти иностранные товары продаются в Канаде по ценам более низким, чем в стране происхождения товара в момент их вызова.

САСШ. Закон 1916 г. подводит под понятие демпинга систематический ввоз таких товаров, которые продаются в Соед. Штатах по ценам значительно более низким, чем фактически существующие рыночные или оптовые цены на главных рынках страны вывоза или на других иностранных рынках.

Англия. Проект закона 1918 г. о регулировании экспорта и импорта подводит под понятие демпинга продажи иностранных товаров на Английском рынке по ценам более низким, чем эти товары продаются в странах, откуда товар вывозится. В тех случаях, когда товар чисто экспортный и на внутреннем рынке вывозящей страны не продается, то принимаются цены близлежащих рынков на аналогичные товары.

Таким образом, уже в приведенных постановлениях 4-х стран мы находим двойное толкование демпинга. С одной стороны, под демпингом понимаются убыточные и безубыточные, но не прибыльные операции (Австралия). С другой, понятие демпинга распространяется на все случаи расхождения цен рынка происхождения товара и рынка сбыва товара, независимо от коммерческих результатов, какие дает демпинговая продажа. Ту же разногласию мы встречаем в экономической литературе.

Hookham различает четыре случая демпинга: 1) продажу товаров за-границей по ценам более низким, чем внутри страны, 2) продажу товаров по ценам ниже себестоимости, 3) временную продажу товаров на иностранном рынке по ценам более низким, чем существующие в стране вывоза, с целью подрыва иностранной конкуренции, и 4) продажу по более низким ценам на иностранном рынке при условии, что экспортер пользуется при этом вывозными премиями. К этим 4-м случаям нужно прибавить еще один, пятый случай, приводимый некоторыми экономистами. Это заграничные продажи по ценам ниже себестоимости с целью сохранения внутренних цен на более высоком уровне, чем это возможно было бы, если бы не было демпинга, или, как это еще обозначается, бросового экспорта.

Здесь нет нужды приводить определения отдельных экономистов, так как мы должны были бы снова перечислить в иной формулировке все эти пять случаев. Важно отметить только, что и основания, и цели, преследуемые демпингом, понимаются различно. В качестве основания фигурируют: либо разница в ценах, либо разница между себестоимостью и выручкой; в качестве цели имеется ввиду: либо уничтожение иностранной конкуренции, либо сохранение высоких внутренних цен. Не удивительно поэтому, что отдельные экономисты объявляют демпинг понятием неопределенным и бессодержательным. Это можно сказать, напр., о Pesl'e, выпустившем отдельную работу, посвященную проблеме демпинга и поместившем в немецкой Энциклопедии Государственных Знаний статью под тем же названием. Pesl считает, что говорить о демпинге, как о продажах ниже себестоимости и с целью уничтожения иностранной конкуренции, бессмысленно. И вот почему. Продажи ниже себестоимости возможны в периоды промышленного кризиса и рыночной депрессии. Но кризисы явления временные и скоропреходящие и такими же временными являются продажи ниже себестоимости: потому что на протяжении длительного периода никто не может продавать ниже себестоимости. Здесь речь идет постоянно о товарах, для которых внутри страны при депрессии цен нет больше достаточного спроса и которые продавец выбрасывает, чтобы по меньшей мере возместить хотя бы часть капитала, главным образом, эксплуатационные расходы, и не тер-

петь еще больших убытков. Но такие явления, с точки зрения Pesl'я случайны и ни в коем случае не могут рассматриваться, как демпинг.

Мало того, чтобы продавать ниже себестоимости своей и конкурента, нужно знать эту себестоимость. Между тем, знать о себестоимости товара производитель может лишь по истечении хозяйственного года, а продажи свои, наивно замечает Pesl, производитель производит на протяжении года, т. е. до заключения баланса. Точно также продавая ничего не известно о себестоимости конкурентов, особенно на мировом рынке и, следовательно, подорвать торговлю конкурента, снижая свои цены ниже себестоимости этого конкурента, продавец также фактически не может. На внутреннем рынке картели и тресты могут путем снижения цен заставить конкуренцию „замолчать“ и принудить ее либо вовсе закрыться, либо влиться в трест. Не то на мировом рынке, где подобные намерения вряд-ли могут иметь желательные последствия. „Справедливо указывалось, что вероятность полного овладения чужими рынками крайне ограничена, если эти рынки открыты мировой конкуренции“. Ибо в этом случае требуется вести упорную и длительную борьбу, выбрасывая огромные массы товаров по бросовым ценам, и быть в полной уверенности, что на смену уничтоженного конкурента не появится новый, более сильный конкурент. Но именно этой уверенности нет, и поэтому, „практически вряд-ли хотя бы один единственный случай такого демпинга имел место“. Если это так, то нужно, очевидно, отклонить понимание демпинга, как продажу за-границей ниже себестоимости с целью уничтожения конкуренции. Остается, следовательно, демпинг рассматривать, как продажи за-границей по ценам более низким, чем внутри страны. Внутренние цены всегда известны из отчетов торговых палат, из газетных сообщений, и, если экспортер продает за-границей ниже этих цен, то его конкурент может это рассматривать, как бросовой экспорт. „Является-ли, однако, подобная продажа, продолжает Pesl, бросовым экспортом — можно установить лишь в отдельном конкретном случае“. Ибо на мировом рынке устанавливаются, на основе закона спроса и предложения, мировые цены, совершенно независимо от цен, существующих на тех или иных внутренних рынках. И экспортер может выручить только мировые цены, которые могут быть и выше внутренних цен. „Продавец-же проникнут стремлением выручить наивысшую прибыль и он вовсе не думает о бросовых продажах, т. е. о продажах с убытком“. Бросовой экспорт является поэтому крайне редким явлением, к которому производитель прибегает в исключительных случаях (кризисы, перепроизводство).

Так Pesl, скрываясь за постоянным стремлением частных хозяйствующих субъектов к наивысшей прибыли, сводит на нет самое явление демпинга. Он „просмотрел“ государственные экспортные премии, экспортные премии картелей и трестов, дающие возможность, при сохранении высоких прибылей, производит систематическую продажу по бросовым ценам за границы. Он вообще умудряется не замечать трестированного капитала с его демпинговой политикой за-границей, объявляя демпинг чем-то случайным. Вместо анализа причин, вызвавших демпинг уже в конце XIX ст., вместо того, чтобы обратить внимание на такое „странное“ явление, что вместе с развитием трестированного капитала возникает и бросовой экспорт, Pesl с исключительной наивностью рассказывает нам, как трудно до появления баланса знать что либо о себестоимости. Эта наивность попросту граничит с плохо скрытым желанием отвести удары от своего отечественного капитала, который доставил Германии так много хлопот и столько неприятностей своей откровенно-бросовой политикой в экспорте. Вот почему Pesl так упорно не желает иметь дела

с себестоимостью и с трудом соглашается говорить о разности в уровне цен. Прежде, чем, однако, остановиться на том или ином определении демпинга, мы кратко коснемся, не раз уже впрочем освещавшийся в нашей литературе, практики бросового экспорта. Если мы рискуем повторить здесь отдельные случаи из этой практики, то для того, чтобы лишний раз подчеркнуть, что демпинг-явление, характерное для определенной системы хозяйственных отношений.

1. *Промышленный демпинг.* Связь демпинга с экспортными премиями не подлежит сомнению. Но из этого нельзя делать того вывода, что демпинг так же стар, как сам капитализм. В период меркантилизма отдельные государства (Франция, Англия) широко практиковали систему вывозных премий. Премии в этот период являлись одним из тех многочисленных средств меркантилистической практики, которые государства применяли для насаждения и развития молодой промышленности. В период распространения демпинга мы имели дело с высоко развитой промышленностью, ни в каком покровительстве и ни в какой искусственной охране не нуждающейся. К демпингу прибегает трестированный и картелированный капитал и притом в странах самой передовой, технически наиболее совершенной промышленности. Вот примеры.

Когда гор. Кельну в 1901 г. понадобилось 5000 тонн рельсов для городской железной дороги, то бельгийские заводы предложили весь заказ выполнить на 60 тис. марок дешевле, чем это смогли сделать германские заводы, между тем как бельгийцам пришлось бы одной пошлины уплатить около 125 тыс. марок. „Очевидно, что только при осуществлении картельных вывозных премий иностранный завод мог принять в Германии заказ, по цене значительно меньше местной и несмотря на большие расходы на пошлину“. Германские заводы продавали железные балки в Германии по 110 мар. за тонну, в Италии по 76-78 мар. за тонну. Рельсовый картель в Германии устанавливал для отечественных потребителей цену в 115 марок за тонну, а в Португалии тот же картель производил продажи по 85 марок. Внутренние и заграничные цены сталеного синдиката в 1904 г. представляется в след. виде:

	Внутрен. цены	Экспортн. цены (в мар- ках за тонну)	Разница
Блоки . . .	82,5	68,0	14,5
Бандажи . .	90,0	72,0	18,0

„Синдикат проволочных гвоздей (в Германии), читаем мы у Загорского, сбыл в 1900 г. на отечественном рынке 22000 тонн с прибылью в 1,177,000 мар.; за границей сбыт составил меньше 19.500 тонн, однако, заграничный сбыт, вместо прибыли, принес убыток в 859.000 марок, в то же время немецкие потребители уплатили по 75 мар. за дв. центнер, между тем как иностранные потребители получили те же продукты по 14 марок. Пошлина составляла 10 марок за 100 килг. или 50% стоимости, а вывозная премия — 20 марок за тонну“. Цены на спирт в Германии и для вывоза установлены были синдикатом в след. размерах:

	Порто-франко Гамбурга М.	На внутреннем рынке М.
1903 Янв.	19,0	48,4
1903 Май	23,0	50,6
1904 Янв.	42,0	60,6
1904 Июль	37,0	62,8
1905 Апр.	35,0	70,2

На вывозимый спирт устанавливались и более низкие цены: так, продажи в Японию совершались и по 17 мар. за тонну спирта, в Триест по 15 мар. Широкою известность получила также практика бросового экспорта С.-Ам. Соед. Штатов: продажи за границу пишущих машинок, велосипедов, свинца, гвоздей, цемента и т. д. американские тресты совершали по ценам на 20-25% ниже внутренних цен. И германские и американские тресты часто продавали за-границу свои товары по таким низким ценам, что, несмотря на расходы по уплате двойного фрахта и пошлины, отечественным потребителям выгодно было американскую сталь и немецкий уголь закупать за-границей и ввозить обратно на родину, так как они в конечном счете обходились дешевле, нежели при покупке у „своих“, национальных трестов. „Бельгийские гвоздильные заводы обязаны своим ростом, главным образом, дешевым германским сырым материалом; этой же дешевизной объясняется развитие многих отраслей нидерландской металлургической и машиностроительной промышленности, которая благодаря этому стала сама не только производить большую часть промышленных товаров, необходимых для внутреннего потребления, но даже вывозить их в Германию, в Дюссельдорфский район, который недавно еще занимался экспортом в Голландию. Отчасти по этим же причинам рейнская судостроительная промышленность переселилась в Нидерланды — там можно было дешевле получить материалы у германского металлургического треста, чем купить их у него же в самой Германии.

Англичане одно время лишились своих рынков для фабрикатов из оцинкованного железа в Голландии, Италии, Малой-Азии — они вынуждены были уступить их немцам; но скоро английским промышленникам пришли на помощь другие немцы-производители сырья. Уступая им материал на 40% дешевле того, что платят германские заводы, эти истинные друзья английской индустрии дали ей возможность настолько удешевить товар, что немцы были быстро изгнаны из нейтральных рынков и англичане восстановлены в своих правах“. (Кулишер).

Послевоенная практика картелей и трестов, как и следовало ожидать, мало в чем уступает довоенной практике монополистического капитала в области экспорта. Так по сообщению „Франкфуртской газеты“ от 25 августа 1925 г., соглашением между стальным трестом и железодельательной промышленностью установлены след. цены (в марках за тонну):

	Цены на внутр. рынке	Эксп. цены	Эксп. премии
Сырая болванка	100	90	10
Болванка	115	85	30
Плоская болванка	118	98	20
Полосовое железо	130	110	20
Формовочное „	126	106	20
Универсальное „	145	130	16
Обрубочное „	155	130	25
Вальцован. проволока	132,5	115	17,5
Жесть средн. толщины	155	145	10
Тонкая жесть	160—175	160—165	0—10
Толстая жесть	150	137,5	12,5
Жесть для динамо машин	350	310	40
Трубы	—	—	40

В следующие годы экспортные премии были еще повышены. Так, по данным той же газеты, в 1928 г. полосовое железо в Германии стоило 134 мк., экспортная цена составляла 100,1 м.; толстая жечь внутр. цена 148,9 м., экспортная цена 128,7 м.; формовочное железо: внутр. цена 202,5 — 210 м., экспортная — 155,7 марок. А вот позднейшие, данные приведенные И. Павловым в газете „За индустриализацию“ на основании материалов Научно-Исследов. Института Монополии Внешн. Торговли (в марк. за тонну франко-завод на II-ую декаду 1930 г.):

	Мировая экспортная цена	Бельг. цена внутр.	Франц. цена внутр.	Американск. цена внутр.
1. Сортовое железо . . .	81	89	89	151,2
2. Фасонное „ . . .	80	90	102	151,2
3. Бандажное „ . . .	90	115	—	160,5
4. Тонкое лист. „ . . .	90	109	142	151,2

Широко применяет практику бросового экспорта и Польша, в чем нас убеждают нижеследующие данные (в золотых за тонну):

	Внутр. цена	Экспортн. цена
Сахарный песок	1.461	422
Камен. уголь	40	27
Бензин	764	391
Сортовое железо	350	270

Приведенные здесь цены достаточно наглядно свидетельствуют о том, что в бросовом экспорте повинны как раз страны, которые проявили наибольшее беспокойство за судьбы мирового рынка, как оказывается, неожиданно очутившегося во власти „советского демпинга“.

Демпинг вызывал горькие жалобы против себя со стороны тех, кто не мог в объяснении причин, порождающих политику бросового экспорта, пойти дальше „злой воли“ трестов. Грабеж, обирательство отечественного потребителя, разорение национальной промышленности — такова справедливая характеристика трестовской политики дешевых цен за-границей. Какое разочарование принес с собой демпинг для тех, кто в таможенной политике современных индустриальных государств видел не просто охрану эгоистических интересов картелей и трестов, а защиту „национального труда и капитала“. Тресты безжалостно срывают эту игру в национальные интересы. На следующий же день после того, как высокие национальные мотивы „вынуждают“ повесить пошлины на те или иные промышленные товары, тресты самым циническим образом попирают эти национальные аргументы, отдавая за дешевку товары своим самым опасным национальным врагам. Есть от чего притти в ужас! От правительств требуют принятия самых решительных мер против тех, в чьих руках находятся эти правительства. Те кто любят смотреть „в корень вещей“, требуют наиболее радикальных мер, как напр, снижения или полной отмены таможенных пошлин.

Так, напр., проф. Кулишер пишет: „Но как бороться с этим злом? Единственное средство, уничтожающее самую причину порока, а не только борющееся с вторичными появлениями его — сокращение, а по возможности, полное упразднение таможенных пошлин, взимаемых с таких товаров, которые по дешевой цене выбрасываются за-границу“. Но вместо того, чтобы пойти по пути, рекомендуем проф. Кулишером, таможен-

ная политика почти всех капиталистических стран становится из года в год все более свирепой и агрессивной. Очевидно, „причина порока“ не в таможенных пошлинах. И таможенная политика, и демпинг—ветви, растущие из одного и того-же корня, из всей структуры монополистического капитализма. В самом деле, если таможенное покровительство облегчает процессы картелирования и трестирования капитала и создает благоприятные условия для политики бросового экспорта, то история отмечает и такие факты, как создание трестов и картелей и широкую практику демпинга в странах свободной торговли. Таковы, напр., Англия и Бельгия. Если до 1900-х г. еще можно было сослаться на Англию, как на страну, в которой отсутствие синдикатов и трестов могло быть связано с отсутствием таможенного покровительства, то с начала XX ст. синдикатское движение там усиленно развивается, и число всякого рода промышленных соглашений к началу мировой войны достигло достаточной солидной величины. „В Великобритании мы имеем теперь успешно функционирующие синдикаты или тресты: цементный, табачный, соляной, стальной, спирта, кабельный, ниточный, водочный, рельсовый, содовый и мн. др.; по некоторым вычислениям число промышленных соглашений в Англии доходит до 570“. (Загорский). В политике бросового экспорта английских синдикатов вряд-ли приходится сомневаться. Английский демпинг лучше всего охарактеризовал профессор Глазговского университета Смарт в следующих словах: „если дешевые продажи за границей называют демпингом, то мы, англичане, живущие в стране свободной торговли, являемся мировыми чемпионами демпинга (champion dumpers of the world)“. Но и в Германии, еще до перехода к усиленному таможенному покровительству промышленности, мы встречаемся с жалобами на бросовую политику трестов.

В 1879 г. в Германском Рейхстаге Евгений Рихтер обрушился на рельсопрокатные, паровозо- и вагонно-строительные заводы за то, что они объединяются в картели и продают свою продукцию за границу по более дешевым ценам, чем внутренним потребителям. „Рихтер констатировал при этом, что рейнские заводы продавали рельсы голландским железным дорогам по 100 марок за тонну, тогда как с Рейнско-Везерской железной дороги они требовали 180 марок. В заседании 16 мая 1879 г., член германского парламента Штумм, сам владевший большими заводами, должен был признать, что разница в ценах за немецкие рельсы на внутренних и иностранных рынках достигает иногда 40—50 марок с тонны“. (Гольдштейн). Правда, промышленник Штумм в этом заседании заявил, бросовой экспорт есть результат тяжелого положения промышленности и что, если государство введет таможенную охрану, то заводчики, так уверял Штумм, откажутся от бросового экспорта. Государство вняло этой просьбе, пошлины были введены, а затем усилены, но ни Штумм ни его коллеги обещания своего не выполнили: бросовой экспорт стал с этого времени хроническим явлением.

Таким образом, и в странах свободной торговли и в странах высокого протекционизма бросовой экспорт является непрямым элементом политики цен трестированного и синдицированного капитала. Неправ поэтому проф. Кулишер, когда он в таможенных пошлинах видит „причину порока“. Демпинг наряду с вывозом капитала, наряду с таможенными пошлинами и др. мероприятиями является испытанным орудием монополистического капитала в его борьбе с „законом стремления к падению“. В нашу задачу не входит анализ хозяйственных и технических основ монополистического капитализма. Укажем лишь, что характерный для этой эпохи рост органического строения капитала за счет все увеличивающейся доли постоянного капитала приводит, по вы-

ражению Шмаленбаха, к перемещению производственных расходов внутри предприятий. Это перемещение характеризуется увеличением доли постоянных издержек за счет сокращения переменных (зароботная плата). И всякое сужение объема производства, неполное использование оборудования влечет за собой рост себестоимости продукции. „Если“ — пишет Шмаленбах — „самую существенную часть себестоимости составляют постоянные расходы, то ограничение продукции не приводит к соответственному сокращению расходов. Если при этом падают цены, то нет никакого смысла возместить падение цен ограничением продукции. Гораздо выгоднее дальше производить при данной себестоимости.

Стремление трестов и синдикатов к монополизации внутреннего рынка, к устранению путем таможенной защиты мировой конкуренции и бесконтрольной эксплуатации внутреннего рынка сталкивается с постоянной угрозой перепроизводства, вытекающего из непрерывного роста основного капитала, роста, опережающего платежеспособный спрос при данном уровне цен, поддерживаемых синдикатами. Сокращение продукции означает рост себестоимости и потерю не только сверх-прибыли, но и обычной средней нормы прибыли. Сохранение производства на уровне 100% использования основного капитала означает падение внутренних цен с теми же перспективами рентирования капитала, что и при сокращении продукции. Отсюда такое стремление к завоеванию внешних рынков даже за счет убыточных продаж. Отсюда эта странная, на первый взгляд, политика „сбрасывания“ части продукции за-границу. Тем более, что при сохранении известной пропорции между внутренним и внешним сбытом тресты обеспечивают высокие дивиденды акционерам. Это можно видеть на следующем примере.

Если трест производит 10000 единиц какой либо продукции при себестоимости отдельной единицы в 1 руб., то вся себестоимость составит 10000 руб. Продавая внутри страны 8000 единиц по 1.20 к. за единицу и 2000 единиц за-границей по 80 к., трест в итоге выручает 11.200 руб. ($9000 + 1.600$), а прибыль его составит 12%. Теперь представим себе, что не желая прибегать к бросовому экспорту, трест будет поставлен перед необходимостью разместить все 10000 единиц на внутреннем рынке. При цене в 1 р. 20 к. рынок мог поглотить только 8000 единиц, и, чтобы разместить дополнительные 2000 единиц, трест может быть вынужден снизить цену до уровня, едва покрывающего себестоимость. Если же, желая удерживать цену в 1. р. 20 к., трест сократил бы свое производство на 20%, т. е. довел бы его до 8000 единиц, то в силу непропорционального роста издержек производства трест получил бы чистый убыток, так-как при рыночной цене в 1 р. 20 к. себестоимость была бы выше.

Таким образом, демпинг или продажи по ценам ниже цен производства является не случайным явлением, а органически вытекает из природы организации монополистического капитализма.

Но стоит так поставить вопрос, чтобы ясными стали вся безнадежность и внутренняя бессознательность попыток приклеить ярлык демпинга к союзному экспорту. Демпинг предполагает перепроизводство на внутреннем рынке. Ни о каком перепроизводстве советской промышленности речи быть не может. Даже поверхностному наблюдателю известно, что, работая с полной нагрузкой, советская промышленность далека от насыщения внутреннего спроса. Демпинг предполагает сознательно проводимую политику высоких цен на внутреннем рынке; между тем, вся сбытовая политика советской промышленности направлена в течение последних лет к непрерывному снижению цен и повышению качества продукции. Демпинг является средством сохранения высоких

дивидендов трестированного капитала; между тем, союзный экспорт является средством осуществления программы индустриализации страны и ничего общего с вопросами обеспечения дивидендов для внутренней промышленности не имеет.

3. *Сельско-хозяйственный демпинг.* Но, скажут нам, речь идет не о промышленном, а о сельско-хозяйственном демпинге. Ведь, собственно, антидемпинговая кампания, вспыхнувшая осенью 1930 г., и была, главным образом, направлена против хлебного экспорта Союза. Получилась довольно занятая картина. Союзный экспорт имеет уж более чем 10-ти летний возраст. И за все эти 10 лет никто всерьез не принимал то там, то здесь поднимавшиеся со стороны наших конкурентов разговоры о советском демпинге. И когда после рекордного урожая 1930 г. Союз возобновил экспорт пшеницы, той самой пшеницы, которую царская Россия в значительно больших количествах поставляла на внешние рынки в течение десятилетий, то вдруг заговорили о том, что СССР „естественных“ предпосылок для хлебного экспорта не имеет, что ее экспорт — результат искусственных мероприятий, проводимых государством. Но для того, чтобы понять истинную цену обвинений, направленных против государственной защиты земледелия в Советском Союзе, обратимся к практике государственной защиты или поддержки зернового экспорта в других странах.

Польша. В течение последних лет сельское хозяйство Польши находится под воздействием крайне неблагоприятной конъюнктуры. Цены, в частности, на зерновые культуры представляются в следующем виде:

Заготовительные цены в злотых за 100 кг.

	Апрель 1927 г.	Март 1930 г.
Пшеница	53,5	31,5
Рожь	40,9	16,2
Ячмень	36,5	16,3
Овес	36,7	15,1

В результате резкого снижения цен с 1927-28 г. сельское хозяйство оказалось обремененным значительной задолженностью, погашение которой непосильно без существенной государственной помощи. Конференция Центр. Союза С.-Хоз. организаций в лице своего докладчика предъявила след. требования к правительству: 1) рассрочки платежей по налогам и другим долговым обязательствам государству, 2) выделения фонда долгосрочного кредитования в размере 400 млн. злотых для уплаты обязательств сельских хозяев. Часть этих пожеланий была правительством выполнена, но в то же время было признано, что в существующих условиях экспорт явился бы лучшим выходом из положения. Но так как цены на внешних рынках были еще более низки, чем на внутреннем польском рынке, то в ноябре 1929 г. издается декрет *о премировании экспорта*, на что правительство ассигновало 15 мил. злотых. „Всего с 16 января 1929 г. по 2-е марта 1930 г. было вывезено при помощи государственного премирования 102 тыс. тонн ржи, 74 тыс. тонн ячменя, 13 т. тонн овса и 3 тыс. тонн муки. Премий было на суму 12,5 мил. злотых. В общем экспорт хлебов был произведен по очень низким ценам (рожь 14—16,5 злотых за 100 кг.)“. Кроме того, с 1930 г. введена государственная премия на вывоз свиней по 7,5 злот. за вывезенную голову.

Правительство, которое предполагало в апреле прекратить выдачу хлебных премий, продлило действие последних сначала до июля, а затем

с октября 1930 г. на неопределенный срок. Так, „Марктберихт“ от 3-X—30 г. сообщает: „Новым постановлением предоставление экспортных премий в Польше продлено на неограниченный срок. Для ячменя установлена премия в 4 злотых, для ржи — 6 злот. и для муки — 12 злот. за 100 клг. В связи с новым постановлением польский министр финансов заявил, что возмещение пошлин полагается тем экспортерам, которые получили соответствующее удостоверение Польск. Минист. Торговли и Промышленности“.

На Варшавской аграрной конференции Польша выступила с предложением об отмене экспортных премий одновременно всеми экспортирующими странами. Однако, когда Германия отменила у себя ввозные свидетельства, Польша, наоборот, объявила о новом продлении декрета об экспортных премиях и поставила себя таким образом в довольно неудобное положение. В связи с этим варшавская газета „Хандлова“ писала, что „польское правительство предполагало, по примеру Германии, отменить экспортную премию по ячменю с 1-го ноября. Но это вызвало такое паническое настроение среди с. хозяев, что Правительство оставило в силе без указания срока все экспортные премии“. Газета требует, чтобы Правительство в тот момент, когда Германия, главный конкурент Польши, отходит от политики хлебных премий, поддержало бы этот отказ от демпинга. Последнее дало бы Польше выгоды и оздоровление хлебной торговли, а также преимущество политического характера. Более откровенной системы прямого премирования хлебного экспорта и, следовательно, создания условий для демпинга на мировом рынке мы в настоящее время вряд-ли где нибудь еще встретим, и тем не менее, это не вызвало, насколько нам известно, ни общественного раздражения, ни антидемпинговых постановлений даже во Франции и в САСШ.

Германия. В отличие от системы польских государственных премий, Германия еще с 90-х годов XIX ст. вплоть до последних дней (за исключением периода 1914—1925 г.) практиковала систему ввозных свидетельств, открывших для германского сельского хозяйства возможность, пользуясь скрытыми премиями, участвовать в мировом экспорте зерновых культур. Аграрный кризис 70-х годов XIX ст., обусловленный появлением дешевого заскеанского и русского зерна, нанес, казалось бы, непоправимый ущерб германскому зерновому хозяйству. Можно было бы думать, что Германия разделит участь Англии после отмены хлебных пошлин в 1846 г. Принципы „естественного“ международного разделения труда требовали от сельского хозяйства Германии перехода, как это имело место в Англии, к другим, более интенсивным отраслям сельского хозяйства, оставив снабжение зерном странам с более высокой производительностью труда в области зернового хозяйства.

Но сильные в своем влиянии крупные аграрии решили иначе. Они потребовали охраны отечественного земледелия. И с 1879 г. Германия становится на путь аграрного протекционизма. Начав с пошлины в размере 1 марки со 100 клг. пшеницы, ржи и овса и 0,5 мар. со 100 клг. ячменя и кукурузы, рейхстаг в течение всего дальнейшего периода, толкаемый к этому союзом тяжелой индустрии и прусского юнкерства, шел по пути непрерывного увеличения хлебных пошлин, доводя последние, напр., по пшенице, по автономному минимальному тарифу, до 5,5 марок за 100 клг. Но пошлины оказывали слабое влияние на уровень внутренних цен. Снижение железнодорожных тарифов и морских фрахтов в Сев.-Ам. Соед. Штатах и в соседней России позволили вовлечь в экспорт новые районы экстенсивного земледелия, дешевый хлеб которых сметал на своем пути такие препятствия, как аграрные

пошлины в Германии. Пошлины, таким образом, не оправдали надежд германских аграриев. Нужно было изобрести способ, при посредстве которого можно было бы произвести „разгрузку“ внутреннего рынка от восточно-прусских „хлебных излишков“ и тем самым добиться повышения внутренних цен на всю величину хлебных пошлин.

Это удалось аграриям лишь после введения в 90-х годах пр. ст. системы ввозных свидетельств. Отныне экспортер при вывозе хлеба из Германии получал ввозное свидетельство, которым оплачивалась пошлина на импортное зерно, кофе, и керосин. Таким образом, выручка экспортера состояла из мировой цены плюс стоимость ввозного свидетельства. Теперь цены в Германии по сравнению с мировыми поднялись на всю сумму пошлины, и несмотря на это Германия снова возвращается на положение экспорта зерновых культур, правда, с тем отличием от периода до 70-х годов, что она теперь значительно больше импортирует, чем экспортирует. Движение экспорта зерновых культур из Германии представлено в след. табличке (в тыс. метротонн):

Вывоз зерна из Германии

Годы	Рожь	Пшеница	Годы	Рожь	Пшеница
1879	148,4	615 5	1901—1900 .	216,5	135,9
1881—93 . .	4,6	20,1	1906—1910 .	506,5	229,7
1894	49,7	79,2	1911	768,5	310,0
1896—1900 .	94,8	174,8	1912	797,3	322,6

Таким образом, с конца 70-х годов вплоть до 1894 г., т. е. в период беспрерывного усиления таможенной охраны земледелия, Германия фактически выбывает из строя экспортирующих зерновые культуры государств. С 1894 г., вместе с введением системы ввозных свидетельств происходит резкий поворот, и Германия быстрыми шагами идет по пути развития экспорта основных культур. Убыточный, с точки зрения соотношения внутренних и мировых цен, экспорт зерна делается возможным для германских аграриев в виду скрытного его премирования.

Так было до начала мировой войны. С окончанием ее Версальский мир, как известно, связал свободу действия Германии в области торговой политики до 10-го Января 1925 г. Но с того момента, когда Германия вступает на путь активной торговой политики, она целиком возвращается к системе своего довоенного аграрного протекционизма. В августе 1925 г. Рейхстаг утверждает правительственный проект „малой таможенно-тарифной новеллы“, согласно которой вводится система ввозных свидетельств и таможенные ставки с 31-VII—1926 г. определяются в 5 мар. за 100 клг. для ржи, 5,5 мар. для пшеницы и т. д. Иначе говоря, Германия восстановила свою систему скрытого премирования зернового экспорта. И понятно, что чем выше пошлина, тем выше экспортная премия. В этом смысле то „новое“, что внесено Германией по сравнению с довоенным временем,—это дальнейшее повышение пошлин, как это видно из след. таблички:

Размер хлебных пошлин в Германии (в марк. за 100 клг.)

	Пшеница	Рожь	Овес	Корм. ячмень	Мука
В июле 1929 г. .	5,5	5	5	2	11,5
Закон 1930 г. . .	12	9	12	10	23,2

Франция. Согласно закона от 1 декабря 1929 г. реэкспортерам пшеницы возмещается ввозная пошлина в 500 франк. с тонны. На по-

ощрение экспорта Правительством было ассигновано 117 мил. фр., а в 1930 г. дополнительно отпущено 200 мил. фр. Что возврат пошлин в данном случае представляет собой вид скрытых премий, подтверждается хотя бы тем беспокойством, какое испытывают заокеанские экспортеры в связи с франц. системой премирования экспорта. Так, по возвращении из поездки по Европе Председатель Канадского Пула Мак-Фейль сделал доклад, в котором, характеризуя положение европейского пшеничного рынка, обрисовал экспорт пшеницы из Франции след. образом: „Демпинг со стороны Франции создает сильнейший антагонизм в Англии“. Мак-Фейлю пришлось там видеть в некоторых булочных плакаты, подтверждающие, что они для своего хлеба не пользуются заграничной пшеницей. При этом ему объяснили, что Канадская и Австралийская пшеница не рассматриваются, как заграничная. Плакаты же эти относились только к внедряемой в Англию дешевой *субсидируемой пшеницы из континентальных стран, особенно из Франции*.

Таким образом, зерновое хозяйство Польши, Франции, Германии не конкурентоспособно на мировых рынках. Выход из этого положения, помимо других мероприятий, был найден в системе скрытых или явных экспортных премий. Но если мы обратимся к положению на рынках, главнейших в области зернового производства, заокеанских стран, то мы найдем не более утешительную картину. Но предварительно дадим беглую характеристику состояния мирового производства и предложения основных хлебов. Недавно в „Таймсе“ было помещено письмо председателя Лондонской Ассоциации Хлебной Торговли по поводу широко обсуждавшегося этим летом проекта о введении импортной монополии на пшеницу в Англии и установлении системы квот. В этом письме дается следующая оценка состояния мирового пшеничного рынка. Вся импортная потребность европейских стран в пшенице, включая Англию и Ирландию, составляет 76 мил. кварт., импортная потребность внеевропейских стран—16 мил. кв., а всего 94 мил. кварт. Этой потребности противостоят экспортные излишки отдельных стран в следующих размерах:

Британская Империя

Канада	44.000.000 кв.
Австралия . . .	20 000.000 „
Индия	5.000 000 „
Всего	69.000.000 кв

Прочие страны

Аргентина . . .	30.000.000 кв.
С. А. С. Ш. . . .	33 000.000 „
СССР	14.000.000 „
Другие	7 000 00 „
Всего	84000.000 кв.

Всего мировых излишков . . .	153.00000 кв.
Весь мировой спрос	94.00000 „
Перепроизводство	59.000.000 „

Такое перепроизводство, и не только по одной пшенице, явилось результатом того, что за время войны вместе с выходом России из стран-экспортеров значительно была расширена посевная площадь в заокеанских странах, как это видно из след. таблицы:

	Посевная площ. хлебных культур (пшеница и рожь) в мил. га								
	1909-13 г.	1913-18 г.	1919-23 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.	1928 г.	1929 г.
1. Европа без СССР .	47,9	—	—	42,3	44,4	44,2	44,5	45,5	45,3
2. Соед. Штаты	20	23,5	27,9	22,8	22,9	24,3	25,2	25,0	26,0
3. Канада	4	6	8,9	9,3	9,2	9,5	9,4	10,1	10,6
4. Аргентина	6,5	6,8	6,6	7,4	8,0	8,0	8,3	8,6	7,1
5. Австралия	3,1	4,2	3,6	4,4	4,2	4,7	4,8	5,7	5,9
2-5. (Заокеанские страны)	33,6	40,5	47,0	44,3	44,3	46,5	47,7	49,4	49,6

Приведенные здесь цифры свидетельствуют: 1) о неуклонном росте посевных площадей в Европе, не достигших еще, однако, довоенных размеров; 2) о чрезвычайно интенсивном расширении посевных площадей в 4-х приведенных в таблице заокеанских странах; в 1929 г. посевная площадь в этих странах возросла на 47% против площади 1909-13 г. и, таким образом, с избытком перекрыла недовосстановленные площади в европейских странах. Это привело к тому, что в 1928 г. сбор пшеницы и ржи в С. А. С. Ш., Канаде, Австралии и Аргентине превысил сбор 1909-13 г. на 72% (316 млн. дв. цент. в 1909-13 г. и 545 м. дв. ц. в 1928 г.). В 1929 г., в год плохого урожая, сбор заокеанских стран все же превышал еще довоенный сбор на 22%. По данным Е. Варги урожай хлебов в основных капиталистических странах в течение последних лет стоял почти на 10% выше, чем до войны. Принимая во внимание, что население возросло едва на 5%, а потребление на человека понизилось, должны были неизбежно скопиться большие запасы.

Переходящие остатки крупных вывозящих стран по пшенице за 1-е августа (в мил. бушелей):

	1924 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.	1928 г.	1929 г.
САСШ	165	15	111	136	142	212
Канада	41	26	35	48	78	104
Канад. пш. в САСШ	3	3	4	5	14	23
Аргентина	66	56	61	65	90	120
Австралия	38	36	30	34	43	45
Плывущая пшеница в Европу	42	33	39	46	45	38
Пшеница в брит. портах . .	10	9	4	8	10	6
Всего	365	298	284	344	422	598

Переходящие остатки из года в год растут; отсюда быстрое падение цен, начиная с мая-июня 1929 г., когда цена на пшеницу в Америке опустилась ниже 1 доллара. 1929 г. принес исключительно плохой урожай во всех странах вывозящего блока (САСШ, Канада, Австралия, Аргентина); вследствие этого цены мирового рынка поднялись, особенно в связи с ограничением предложения, которое провел канадский пул для поддержания цен. Однако, спрос в Европе оказался ниже ожидаемого,

видимые остатки почти не уменьшились, и, несмотря на плохой урожай, наступало *новое падение цен*: цены на пшеницу опустились вновь до 1 доллара, и, если бы правительство Канады и САСШ не вмешалось с большой энергией, произошла бы катастрофа*). Но урожай 1930 г. принес с собой эту катастрофу, и падение цен продолжалось, несмотря на меры, принятые правительствами этих стран.

Что это были за меры?

Канадский пшеничный пул с 1924 г. поставил своей задачей повышение базисной цены мирового рынка на канадскую пшеницу, пользуясь для этого методами „контроля“. Пул поставил перед собою задачу до биться: 1) равномерности размещения пшеницы на потребляющих рынках, 2) снабжения рынка в соответствии с его потребностями, 3) исключения спекуляции и посредников и 4) предугадывания конъюнктуры.

В течение ряда лет путем концентрации в своих руках крупных запасов пшеницы Пулу удалось поддержать высокие цены. Плохой урожай 1929 г. дал в руки Пула новые надежды. И вместо того, чтобы принять меры к постепенной ликвидации запасов, Пул их удерживал, стремясь довести цену до 2 дол. за бушель. Правительство и канадские банки шли в этом навстречу Пулу. Пул получил ссуды на базисе искусственно поддерживавшихся высоких цен, которые стимулировали дальнейшее расширение площади посевов не только в Канаде, но и в других производящих странах. Канадскому Пулу мерещилась возможность образования даже мирового хлебного картеля, который подчинил бы своему контролю весь мировой пшеничный рынок. Но Пул в своем стремлении поставить на „научную высоту“ возможность предвидения конъюнктуры в условиях капиталистического производства вовсе сбросил со счетов СССР, как страну, которая, с точки зрения этого „научного“ предвидения, очевидно, никогда не вернется к зерновому экспорту.

Такое „предвидение“ очень дорого обошлось Пулу и... не одному Пулу. Еще в начале 1930 г. Пул выдал своим членам задаток в 100 ц. на базисе Манитоба I. Средства для этого Пул получил от Канадского Банковского Консорциума под залог своих запасов пшеницы. Но Консорциум потребовал, чтобы в случае падения цены ниже 115 центов Пул представил дополнительные гарантии. Когда в феврале 1930 г. цены действительно опустились ниже банковского лимита, дополнительные гарантии могло дать только Канадское Правительство, иначе банки должны были бы прибегнуть к принудительной распродаже пшеницы Канадского Пула. В связи с этим „D. Getreide-Zeitung“ от 28-VI—1930 г. писало: „Сейчас с падением цены на пшеницу ниже 100 ц., вопрос о поручительстве практически становится острым. Фермерам все время выплачивается задаток в 100 ц. на базисе Манитоба I, пшеница же стоит уже только 95 ц. При этом Пул имеет еще запас пшеницы в 100 мил. бушелей. Он не только выплачивает фермерам больше, чем может теоретически получить по ценам дня, но кроме того не в состоянии возместить банкам кредит. Независимо от влияния быстрого распространения трактора и комбайна *перепроизводство является результатом безудержных обещаний стабилизации цен со стороны Пула*“. Таким образом, еще до появления союзной пшеницы было ясно, что политика пшеничного Пула поставила фермера пред фактом катастрофы. *Ибо еще до выяснения результатов урожая 1930 г. и несмотря на неурожайный 1929 г.* мировые запасы пшеницы, перешедшие на 1930 г., были так велики, что дальнейшее поддержание высоких цен оказалось невозможным. Урожай 1930 г. только усилил то положение на рынке, кото-

*) Е. Варга. Мировой аграрный кризис „На Аграрном Фронте“ № 4, 1930 г.

рое готовилось всей обстановкой ряда предшествующих лет. И в августе 1930 г., когда банки отказались от дальнейшей поддержки пуловской политики цен, Пул вынужден был снизить авансовые платежи при сдаче пшеницы на 40%, доведя задаточную цену до 60 цент. за бушель. При этом Пул обратился с следующим заявлением к своим членам: „Принимая во внимание серьезные трудности, имевшие место при финансировании урожая 1929 г., и чтобы избежать их повторения в этом сезоне, решено первую выплату произвести в размере 60 цент. Мы вполне сознаем, что многие из наших членов будут считать этот платеж недостаточным для удовлетворения их нужд, но дальнейшее благосостояние наших членов заставляет нас воздержаться от шагов, грозящих безопасности всей организации. При ценах пшеницы и других хлебов *ниже стоимости производства* (курсив наш И. Б.) положение фермеров, как членов, так и не членов Пула — трудное. Циркулируют слухи, что члены Пула хотят нарушить свои контракты с Пулом, чтобы выручить существующие в данное время рыночные цены на зерно. Мы уверены, что члены Пула не допустят, чтобы их затоптали ногами, и поймут, что планомерное размещение при существующих условиях более необходимо, чем в нормальное время“.

Это заявление, наряду с свидетельством общего краха политики высоких цен Пула, красноречиво подчеркивает, что Пул свои заграничные продажи производит ниже себестоимости или, иначе говоря, прибегает к демпингу.

Организованный в 1929 г. в САСШ Farm Board первой своей целью поставил стабилизацию внутренних цен. Для этого Board вначале производил выдачу ссуд фермерам по 118 цент. за бушель с тем, чтобы удержать фермеров от продаж.

Но это не смогло удержать цены от дальнейшего снижения. Тогда Board произвел закупку 60—70 мил. буш. пшеницы по цене от 1,15 до 1,25 ам. дол. за бушель. Пшеница эта была складирована, но цены к июлю 1930 г. понизилась до 85⁵/₈ ц. за бушель. Таких цен САСШ не знали в течение последних 17-ти лет. Видя безнадежность разрешения зерновой проблемы методами государственного субсидирования производителя, Board встал на путь агитации за кооперирование фермеров и сокращение посевной площади под пшеницей. В своем радиообращении к фермерам государственный секретарь земледелия Гайд указывал: „Для сельского хозяйства губительно производство вслепую для неизвестного потребителя. Конкуренция шести миллионов единичных фермеров дает большое преимущество покупателю. Задачей нового десятилетия является — добиться коллективных выступлений, чтобы стать господами положения... Если мы хотим сделать сельское хозяйство более рентабельным, мы должны не только производить по возможно более низким ценам, но также привести производство в соответствие с нашим внутренним спросом“.

Но просто уговорить 6 миллион. фермеров приступить к сокращению запашки дело весьма трудное в условиях капиталистического производства. Особенно, если государство выдает ссуды и производит скупку хлеба на базисе более высоких цен, чем предлагает рынок. Лучшим уговаривающим, надо полагать, явится цена, с которой будут сняты всякие повязки, вроде польских экспортных премий, германских ввозных свидетельств, французского возврата пошлин, авансовых платежей Канадского Пшеничного Пула, закупок Североамериканского Farm Board и т. д. и т. п.

Итак, если под сельско-хозяйственным демпингом понимать продажи ниже цен себестоимости, то все рассмотренные нами страны усиленно

практикуют демпинговые продажи зерна и не только зерна (Польша). Только место картелей заняло государство, которое теми или иными способами пытается на внутреннем рынке поддерживать высокие цены. И мировой аграрный кризис делается совершенно понятным в свете тех цифр, какие были нами приведены выше. Искусственно поддерживавшиеся высокие цены привели к сильному росту посевных площадей и сбора, значительно обогнавшему рост платежеспособного спроса. Еще до выступления СССР на мировом рынке цены уже докатились до самого низкого предела. Но СССР, как экспортер зерна, имеет другое значение для стран, поднявших антидемпинговую кампанию. Во-первых, очень удобно доверчивому обывателю внушить уверенность, что в низких ценах повинен СССР. Это сознают уже очень многие. Так, например, нью-йоркский корреспондент „Vossische Zeitung“ в ном. от 28 окт. писал: „Поистине необоснованными и предназначенными для галерки явились театральные нападки Министерства Земледелия на русские сделки в Чикаго... Если американские фермеры не могли в течение ряда лет понять, почему им так плохо живется, то теперь им преподнесли виноватого. Мы полагаем, что министр земледелия недооценивает сообразительности американской публики в целом и фермеров в частности“.

Во-вторых, от надежд на то, что СССР не сможет восстановить своей зерновой экспортоспособности, приходится вовсе отказаться. И не столько в разрезе сегодняшнего дня, сколько в перспективе; угроза конкуренции СССР на мировом хлебном рынке настолько реальна для стран с искусственно-поддерживаемым зерновым хозяйством и „раздутыми“ площадями, что становится понятным их стремление вовсе изолировать мировой рынок от СССР и путем экономической блокады подорвать возможности хозяйственного развития Союза. И если при этом большая конкурентоспособность Союза подменяется понятием демпинга, то это не больше, чем простой политический маневр.

Мы можем подвести итоги. Уже из приведенных нами случаев, как из практики промышленного, так и сельско-хозяйственного демпинга, мы могли видеть, что к явлениям демпинга нужно отнести убыточные продажи за-границей; убыточные не с точки зрения отдельных частнохозяйствующих субъектов, а с точки зрения сопоставления цены себестоимости с ценой мирового рынка. Эти убыточные продажи становятся возможными постольку, поскольку высокие внутренние цены покрывают не только заграничные убытки, но в итоге дают еще и значительную прибыль. Разница между хозяйственным и промышленным демпингом сводится лишь к технике влияния на внутренний уровень цен, обусловленной различным характером организации промышленности и сельского хозяйства. Но как промышленный, так и сельско-хозяйственный демпинг имеют глубоко реакционный характер. В области промышленности демпинг дает возможность сохранения убыточных предприятий, предприятий отсталых, обреченных на гибель в условиях свободной конкуренции. Реакционный характер монополистического капитализма с еще большей силой проявляет себя в области сельского хозяйства.

Стремясь к развитию в пределах своего государства всех отраслей производства, современный капитализм делает все, чтобы искусственно поддержать „свое“ сельское хозяйство, даже если оно явно неконкурентоспособно, с точки зрения международного разделения труда. Это нашло свое наиболее яркое выражение в сельско-хозяйственной политике Польши, Германии и др. стран. Не менее искусственной нужно признать и политику Канады и САСШ. Это видно хотя бы из того, что практичным американцам надоела политика бесконечного субсидирования фермеров и министр земледелия Гайд уже увещевает их сократить посевные

площади под пшеницей. Искусственные мероприятия привели к тому, что на Западе в обработку втянуты земельные площади, себестоимость производства на которых выше мировых цен. О какой же государственной защите сельского хозяйства идет речь, когда говорят о „советском демпинге“?

СССР не приходится прибегать к экспортным премиям. СССР не нужно, как это имеет место в САСШ и в Канаде, „снимать“ с рынка огромные партии хлеба, чтобы выдерживать их до лучших времен. СССР не приходится прибегать к экспорту только для того, чтобы на внутреннем рынке поддерживать высокие хлебные цены. И если при всем этом говорят о советском демпинге, то в данном случае мы имеем дело с ловкой подменой понятия конкурентоспособности понятием демпинга. Социально преобразованное, не обремененное задолженностью, технически революционируемое сельское хозяйство СССР, в области зернового хозяйства в частности, становится решающим фактором на мировом хлебном рынке. И перед тем, как сдать свои позиции, отдельные страны, для обеспечения своих искусственных мероприятий, прибегают к мерам административного протекционизма, оправдывая последний такими группами приемами, как антидемпинговая кампания.

Н. И. НАУМОВ

Комбинирование коксования с производством электроэнергии

Производство энергии с предварительной обработкой угля получило практическое осуществление потому, что в целом ряде случаев встречаются такие сорта горючего, которые дают крайне низкий коэффициент полезного действия при сжигании в сыром виде ввиду наличия большого количества золы или по другим причинам.

Это соображение в первую очередь относится к Верхнесилезскому сланцевому углю, содержащему от 30 до 42% золы *); сжигание их даже на механических ступенчатых решетках дает коэффициент полезного действия всего 40—50%; поэтому для их сжигания под котлами применяются специальные топki Ю. Пинча; в этом процессе уголь коксуется в установленном перед котлом аппарате, из которого горячий полукокс поступает непосредственно в топку, где и сгорает; часть образующихся при коксовании газов отсасывается при помощи эксгаустеров через шахту, куда взамен поступает свежий воздух; содержащаяся в газе смола конденсируется в нормальных конденсаторах, а газ, сохраняющий теплотворную способность до 1000 кал., подводится опять в топку и сжигается.

Благодаря такой комбинации к. п. д. котельной повышается до 80%.

По методу Пинча может сжигаться не коксующийся уголь размером выше 15 мм, буроугольные брикеты и другое топливо таких же размеров, содержащее не более 20—25% влаги.

Подобная комбинация полукоксования с силовыми установками возможна только при основной нагрузке.

В настоящее время на рудниках Верхней Силезии таким образом отапливается около 5000 кв. метров котлов.

Общий результат работы установок виден из следующей таблицы:

Площадь загрузки котла	55 м ²
Теплотворная способность угля	4500 кал.
Содержание золы	30—42%
Загрузка в сутки	80—100 тонн
Средняя паропроизводительность	28 кг (м ²) ч
Испарительная способность	4—5
Выход смолы	7—7,5% от веса угля
Среднее содержание углекислоты отходящих газов	14%

*) Доклад проф. Розина в „The Journal of the Institution of Electrical Engineers“ № 2, 1930 г.

Идея комбинирования выработки энергии с полукоксованием, исходящая из принципа экономии такого комбинирования, нашла себе в последнее время осуществление в различных странах.

Выгоды такого объединения теоретически ясны сами по себе; как отмечает проф. Розин*) — подсушка и перегонка угля нуждаются в горячих газах, паре и электрической энергии, которые могут быть получены с электрической станции: горячие газы в виде отходящих газов, пар — в виде отъемного или мятого пара и эл. энергия — в периоды низкой нагрузки.

В качестве основного продукта завода по перегонке может фигурировать смола — в этом случае кокс, газ и перегоночная вода являются побочными, при чем кокс идет на топливо, установки составляют 4,7 милл. на тонну.

Получаемые из угля полукоксы и газы по своей теплотворной способности оцениваются в 69,1 милл., а продукты сухой перегонки, главным образом масла, — в 10,5 милл., что в сумме дает 79,6 милл.

Остановимся прежде всего на Англии, воспользовавшись обстоятельным докладом Е. Н. Smyth and E. G. Weeks, сделанным 1 октября 1929 года на объединенном собрании Института Инженеров-электриков и Института по топливу**).

Опыты по применению кокса в качестве топлива для котлов электрических станций начались 10 лет тому назад на одной из электростанций в Ньюкестле, причем основной задачей этих опытов являлось найти наиболее целесообразный метод коксования, который бы дал возможность максимального снижения себестоимости электроэнергии. Несмотря на целый ряд затруднений технического и экономического порядка — опыты все же удалось довести до конца, причем оказалось, что наиболее подходящим для данного случая методом является коксование при низкой или средней температуре; этот метод и был применен в заводском масштабе на электростанции в Денстоне (Англия).

Для полукоксования применяется мелочь нортумберлендского каменного угля с содержанием влаги до 31% и золы 12%; получаемый в результате коксования при низкой температуре полукоксы содержат в среднем 14% влаги и 16% золы.

Основной идеей сооружения комбинированной электростанции являлось получение идеального топлива для котлов и улавливание наиболее ценных побочных продуктов.

Как показал опыт — наилучший к. п. д. котельной получался при сжигании полукоксов (на цепных решетках или в порошке) с содержанием летучих от 12 до 14%.

Кроме полукоксов, из 1 тн. угля получается различных продуктов в виде моторного бензина, креозота, смолы и т. д. на общую сумму — по рыночным ценам — 8 шиллингов 11 пенсов, при стоимости угля в 11 шиллингов.

Распределение продуктов полукоксования одной тонны угля видно из след. таблицы (см. сл. стр.)

На установке в Денстоне применяется метод полукоксования „Бабкок“: вертикальная реторта с внутренним обогревом укрепляется против котельной установки и обогревается смесью газа и пара при температуре в 650—700°С.

Горячий полукоксы из реторты прямо поступает в топку, т. е. реторта в данном случае выполняет роль воронки для засыпки угля; газы и пары

*) Electrizitätswirtschaft, №№ 487, 488, 1929 г.; статья переведена в журнале „Энергетическое обозрение“, № 2, 1929.

**) Указ. выше журнал.

	По весу в %	По теплот- ворн. спо- собности в %	По стоимо- сти в % (1 тн. угля = 100)
Кокс и газ для котлов	76	76	76
Масла	7,36	11	81
Потери и расходы по процессу . . .	16,64	13	—
	100,00	100	157

идут через верх реторты в конденсационную камеру для улавливания смолы, после чего газ снова возвращается для использования под котлами или для обогрева реторт; уголь перед коксованием подвергается предварительному подогреву при температуре в 120°C .

К сожалению нужно констатировать, что указанный выше доклад, при всей своей обстоятельности, все же не дает возможности судить о рентабельности установки, так как докладчик не сообщил цифр капитальных затрат, считая их совершенно не показательными.

Несколько по иному принципу построена комбинированная установка Lake-Side Station (Milwaukee) в Америке*); полукоксовая установка работает по методу Mac Ewen-Runge, сущность которого сводится к следующему: в качестве материала для коксования употребляется порошок битуминозного угля; из мельницы уголь засыпается сверху в вертикальную реторту, в которой он автоматически опускается вниз; в это время снизу поднимаются горячие газы, которые нагревают уголь до температуры коксования; благодаря этой системе необходимое для коксования время уменьшается до минимальных пределов, обеспечивая таким образом большую производительность при небольших размерах установки; твердый остаток может быть непосредственно направляем под котлы, где он и сжигается в виде порошка.

Употребляемый для коксования уголь содержит летучих 31,55%, золы 7,10% и влаги — 0,75%; получаемый полукокс содержит 12% летучих и 10,3% золы.

В противоположность Англии, где, как мы видели, наиболее выгодным оказывается выработка и продажа жидких горючих, в Америке наиболее выгодным оказывается продажа газа для городского потребления, а остальные продукты сжигаются.

Из других комбинированных установок в Америке следует указать на электростанцию в Philo, принадлежащую Gas and Electric Comp., объединенную с полукоксовой установкой, которая работает по методу „Carbocite Process“; по сообщению журнала „Power“ (от 1-I 1929) — эта комбинация оказалась настолько удачной, что решено было первоначальную мощность установки в 50 тн. в сутки увеличить до 100 тн. В редакционном примечании к означенному сообщению журнал Power пишет, что благодаря обилию нефти и антрацита продукты полукоксования вряд-ли могут рассчитывать на широкий сбыт, однако полукокс в качестве крайне реактивного топлива значительно повышает к. п. д. котла и с этой стороны для полукоксования открывается большая будущность**).

По сообщению того же журнала „Power“ (от 30-VII 1929) в 1929 г. организован очень интересный комбинат для производства различных

*) Доклад S. Mc. Ewen, там же.

**) Как известно, в Америке отмечается очень интенсивный рост потребления металлургического кокса для домашних надобностей — этот факт должен быть принят во внимание при оценке мнения журнала „Power“.

видов энергии, в состав которого входит и полукоксовая установка „Industrial Power Corporation“ с капиталом в 40 милл. долларов.

Основной целью этого комбината является снабжение энергией, газом и паром промышленных предприятий и населения Чикаго и промышленного округа вокруг Чикаго; организация комбината явилась результатом тщательного изучения потребностей в энергии Чикаго и его окрестностей; проект включает в себе: постройку электростанции на 100.000 кв. с 12 котлами высокого давления; топливо для станции будет получаться из полукоксовой установки после улавливания газа и других продуктов; полукоксовая установка работает по методу „KSG“—Kohlen-scheidungsgesellschaft); весь получаемый газ (около 45.000.000 куб. ф. в день) найдет себе сбыт в промышленных предприятиях и для домашних надобностей; как видно из подсчетов, промышленные предприятия, которые будут обслуживаться новым комбинатом, сжигают до 500 тонн угля в день в мелких изолированных установках, — легко себе представить, какая экономия будет получена в результате централизованного снабжения их энергией.

Корпорация приобрела уже место для своих предприятий в центре города Чикаго, на берегу реки; одновременно с этим корпорация закрепила за собой права на аналогичные установки в целом ряде других штатов.

Переходя к вопросу о комбинировании электростанций с полукоксовыми установками в Германии, следует отметить, что это комбинирование осуществляется там, если не считать низкосортных верхне-силезских углей, только в отношении бурых углей.

Это обстоятельство, по мнению проф. Розина, объясняется следующими причинами *).

Условием для выгодности комбинации полукоксования с производством электричества является требование, чтобы стоимость на единицу была меньше, чем в случае непосредственного сжигания сырого угля, что мыслимо только при условии, что смола и газ могут покрыть капитальные и текущие издержки по полукоксовой установке; так как Германия не обладает углями, дающими такие выходы смолы и газа, то для нее возможность комбинации полукоксования каменного угля с производством электричества отпадает до тех пор, пока не произойдет или значительного понижения стоимости сооружения полукоксовых установок или же не произойдут серьезные изменения в ценах на нефтяном рынке.

Полукоксование каменного угля в Германии мыслимо только в целях выработки полукокса для домашних надобностей; единственная рентабельно действующая установка — это полукоксовая установка на рудниках Стиннеса в Карнапе, которая недавно расширила свое производство с 250 до 300 тонн в день.

Независимые полукоксовые установки на каменном угле, по сообщению проф. Розина, обходятся в среднем в 250 фунтов на тонну — день производительности; выходы — 16 центнеров полукокса в 7000 кал. Если станция работает с максимальной экономией, 1 кг полукокса даст 2 квч, соответствующие 1600 квч на 1 тонну коксованного угля; сооружение полукоксовой установки в связи с электростанцией означает, т. о., увеличение капитала по крайней мере в 5 ф. 5 пенсов на 1 установленный квч, а иногда и более. Все дополнительные затраты должны быть покрыты выручкой за газ и смолу, каковая возможность для Германии представляется неосуществимой, и возможность рентабельной работы мыслима в некоторых специальных случаях только для независимых

*) См. его доклад в „The Journal of Institution of Elect. Engineers“ № 2, 1930.

полукоксовых установок, непосредственно связанных с котлами. Более выгодные для Германии перспективы получаются в случаях комбинирования электростанции с полукоксовыми установками на буром угле — так наз. „Schwellkraftwerke“.

Помимо общих соображений о выгоде такого комбинирования, в отношении бурого угля в германских условиях существует ряд других благоприятствующих такому объединению условий.

Большие буроугольные станции расположены на месторождениях углей, богатых смолой; с другой стороны — существует ряд самостоятельных полукоксовых установок, вырабатывающих большое количество полукокса, который трудно сбывать; эти предприятия часто перед коксованием высушивают сырой уголь при помощи обратного пара, который при первоначальном расширении вырабатывает больше электричества, чем сколько нужно для надобностей полукоксовой установки. Отсюда и возникла идея сооружения буроугольной электростанции, в которой уголь перед сжиганием должен предварительно коксоваться, причем явилась возможность лучшего использования смолы.

Впервые эта идея получила осязательную форму в Германии и притом — сразу в широком масштабе. Пионером этого метода является Гессенско-Франкфуртское Акц. О-во (Hefrag) со своей электростанцией в Вольферсгейме, сооруженной сообща Гессенским правительством и муниципалитетом гор. Франкфурта.

Схема работы этой установки такова: подаваемый с рудника при помощи конвеера бурый уголь прежде всего измельчается и очищается от посторонних примесей, затем подсушивается до 15% влаги; подсушивание производится в обогреваемых паром трубах; после очистки от пыли уголь идет в печь, где и коксуется при температуре в 500°C : печь — ретортного типа системы Гейссена, так что из угля получается чистый газ, который очищается от смолы и легких паров; освобожденный от смолы и бензола газ может быть употребляем для обогрева реторта, котлов или же для бытовых надобностей, смотря по обстоятельствам.

Реторты могут обогреваться также и генераторным газом.

Смола собирается в 5 больших чанах вместимостью в 2.700 кб. м., откуда отправляется вагонами для переработки.

Полукоксы после охлаждения при помощи конвеера подаются в бункера котельной, в которой установлено 4 котла высокого давления с пылеугольным отоплением; коксовый котел имеет площадь нагрева в 750 м^2 и производит пар под давлением в 35 атмосфер и перегреве в 400°C ; топливо состоит на 80% из пылевидного полукокса и на 20% из пыли, полученной с сушильни.

Силовая установка снабжена 2 конденсационными турбинами по 5000 кв. при 15 атм. и двумя турбинами с противодавлением по 4500 кв.; общая мощность станции — 23.000 кв.

Станцию начали сооружать весной 1928 г. и закончили в марте 1929 года.

Стоимость буроугольных станций в Германии вообще колеблется от 12 ф. 10 шилл. до 15 ф. на установленный кв.

Присоединение полукоксовой установки увеличивает капитальные затраты с 12 ф. 10 ш. до 17 ф. 10 ш. на кв. При таких затратах комбинация полукоксования с электростанциями мыслима только при наличии основной нагрузки.

Предполагая, что такая установка работает 3500 часов в год, получим, что при выходе смолы в 7% выручка от электричества будет в два раза больше чем от смолы, при существующем соотношении цен.

Принимая во внимание, что рынок масел подвергается большим колебаниям, чем рынок электричества, необходимо базироваться в расчетах на электричество, в качестве основного продукта *).

В последнее время появился ряд новых систем перегонки угля, приспособленных для комбинированной работы с электростанциями; из них укажем следующие **):

1. Процесс „Hapl“, который может применяться и самостоятельно; основная задача процесса — превращение каменноугольной мелочи (10 мм в диаметре) при температуре 1000° в бездымное топливо в 3—11 дюймов в куске с 10—12% летучих; результаты работы котла на этом топливе в Глейвице удовлетворительны, но детали процесса не обнародованы.

2. Процесс „Hereng“ — изобретенный А. Hereng'ом в Париже, где с 1928 г. работает опытная установка; уголь сперва подсушивается, а затем попадает на выступающую вперед решетку топки, которая в 2 раза длиннее нормальной топки, и здесь подвергается коксованию.

3. Процесс „Bartling“ — работает в Англии с 1927 г. в качестве опытной установки; результаты еще неизвестны.

Что касается комбинирования электростанций с коксовыми печами нормального типа, то нам не удалось встретить в литературе указаний на подобного рода комбинирование. Однако, в последнее время и к этому вопросу интерес значительно усиливается.

С этой точки зрения мы считаем нелишним привести вкратце соображения, высказанные двумя американскими инженерами — Кнапп и Майкель о возможностях подобного комбинирования в американских условиях; эти соображения интересны не только с точки зрения самого существа вопроса, но также и с точки зрения методологического подхода к этому вопросу ***).

Указанные авторы, пользуясь эксплуатационными данными электростанции в Торонто Ohio River Edison Company, произвели ряд подсчетов, имеющих целью определить, при каких условиях является наиболее рентабельным комбинирование коксовых установок с электростанцией.

В основу своих расчетов авторы положили следующие данные: душевое потребление электроэнергии в данном районе принято в среднем равным 1100 квч с колебаниями от 500—до 1500 квч., для чего необходима электростанция в 150.000 кв.; потребление газа принято равным 0,283 куб. м. на 1 квч.; главными потребителями кокса являются металлургические заводы, домашнее потребление и производство водяного газа, причем, в то время как потребление кокса со стороны металлургии подвержено значительным колебаниям, потребление для домашних надобностей отличается гораздо большей устойчивостью с тенденцией к увеличению, а поскольку кокс для домашнего потребления не требует такой тщательности, как металлургический, то это обстоятельство является благоприятным признаком для обсуждаемой комбинации.

Ввиду значительных колебаний в спросе на электрическую энергию для промышленных надобностей очень трудно установить соотношение между электроэнергией и домашним топливом, но путем ряда подсчетов можно установить, что потребление твердого топлива для домашних надобностей в данном районе составляет 2 кг. на 1 квч. Но даже при таком благоприятном для кокса соотношении весь полученный кокс в данном районе разместить затруднительно, а так как трудно предпо-

*) Розин, ук. работа.

**) Доклад Brownly в Институте Инженеров-механиков в Глазгове 10-X 1929.

***) „Power“, 23-IV 1929. Перевод помещен в „Энергетическом обозрении“ № 2, 1929

ложить, что кокс вытеснит все остальные виды твердого топлива, то отсюда следует, что для кокса необходимо искать рынка вне района действия электростанции.

В отношении побочных продуктов коксования дело представляется в следующем виде; сульфат аммония имеет хороший сбыт в качестве удобрения и является базой для производства других аммиачных соединений; коксовая смола также имеет прекрасный сбыт, являясь исходным продуктом для целого ряда производств. Креозотовое масло идет для пропитки дерева, а вар и тяжелые масла — для дорожного строительства; в отношении всех этих продуктов никаких затруднений, с точки зрения их сбыта, не встречается.

Смола, полученная от коксования при низкой температуре и при производстве водяного газа, встречается в американских условиях больше затруднений в смысле сбыта, чем смола коксовых печей.

Легкие очищенные масла часто применяются в качестве растворителей и для многих других химических производств, а также для выработки не детонирующих моторных топлив.

Силовая установка в качестве исходного пункта для расчетов принята в 150000 кв. и состоит из трех многоступенчатых конденсационных турбогенераторов; паровое оборудование состоит из 6 котлов по 1950 кв. м. площади нагрева при давлении в 42 атм. и температуре 385° С.

Когда силовая станция отапливается газом, оборудование остается то же, что в случае отопления углем, исключая пылеприготовительные устройства; для газового отопления установлена горелка Бунзена.

Коксовая установка современного типа, регенеративная с производительностью печей в 14,31 тонн в загрузку; полная производительность в день — 28,62 тонны.

Авторами были произведены подсчеты для нижеследующих вариантов.

1. Основой является продажа излишков газа и сжигание кокса в виде порошка под котлами; для коксования употребляется питсбургский уголь по 2,65 долларов за тонну; в этом случае к электростанции присоединяется установка для улавливания побочных продуктов коксования.

2. Весь газ коксовых печей идет в продажу, а кокс сжигается под котлами; в этом случае необходима дополнительная затрата на топливо.

3. В продажу идет кокс в качестве домашнего топлива, — за исключением мелочи, которая сжигается под котлами; газ коксовых печей идет на обогрев печей, излишки сжигаются под котлами.

4. В четвертом опыте в продажу идут избытки кокса, весь газ сжигается под котлами, а коксовые печи работают на вспомогательном топливе, на газе, полученном в генераторах от части кокса и всей коксовой мелочи.

5. В пятом опыте уголь карбонизируется в коксовой установке с использованием побочных продуктов, с тем, что получение кокса и газа эквивалентно годовому потреблению силовой станции; избыточный газ сжигается под котлами, а кокс и мелочь превращаются в газ в генераторах, производительность которых равна потребности в топливе при работе с 100% коэффициента нагрузки.

6. В шестом опыте вносится изменение сравнительно с пятым в том смысле, что вместо сжигания излишков газа в котельной он продается для покрытия основной нагрузки газовых потребителей.

7. В седьмом опыте весь уголь газифицируется, получаемая при производстве водяного пара смола улавливается, а все остальные продукты перегонки сжигаются под котлами силовой станции.