

ЛЕСОПРОМЫШЛЕННОЕ ДЕЛО

Орган Совета
Лесной и Деревообрабатывающей
Промышленности и Торговли

и Центрального
Лесоэкспортного Бюро
(ВСНХ СССР и НКВТ)

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА 1925 г.:

На 12 мес.—12 р.; на 6 мес.—6 р. 50 к.; на 3 мес.—3 р. 50 к.
Для профсоюз., партийн., культурно-просветит., научных и
учебных организаций (при условии непосредственного обра-
щения в редакцию журнала): на 12 мес.—9 р.; на 6 мес.—4 р.
50 к.; на 3 мес.—2 р. 50 к.

(Подписка на 3 мес. принимается только по четвертям года;
на 6 мес.—по полугодиям).

ТАКСА НА ОБЪЯВЛЕНИЯ:

Впереди текста: 1 стран.—175 руб.; 1/2 страницы—100 руб.;
1/4 страницы—60 руб. Позади текста: 1 страница—125 руб.;
1/2 страницы—75 руб.; 1/4 страницы—45 руб.
На обложке—по соглашению.

Прием подписки и объявлений в конторе редакции:

Москва, Лубянский проезд, 3. Телефон 1-91-90.

Исключительное представительство по сбору публикаций за границей:

„Kuga“—G. m. b. H., Inseraten-Abteilung, Berlin, Kurfürstenstr., 79.

№ 4.

Москва, апрель 1925 г.

№ 4.

СОДЕРЖАНИЕ: И. Лавров. Итоги лесозаготовок и ближайшие задачи лесной промышленности.—С. А. Рейнберг. „Клеймсы“ и организация сдачи нашего леса в портах назначения.—М. Гитлер. Регулирование московского лесного рынка. (К организации московской конвенции).—Инж. В. Елухен. Стружечное производство.—А. Крылов. Пароходы Норвежско-Русского Общества.—Капит. Капков. Экспортная кампания в архангельском порту в навигацию 1924 г.—М. Лившиц. Акционерное Об-во „Лесосклад“ (за два года его деятельности).—ЛЕСНОЙ РЫНОК № 6: М. Ш. Лионская ярмарка.—Стоимость заготовки и обработки леса в Германии.—Германский вывоз и ввоз леса за 1924 г.—Заготовительная кампания в Австрии.—Лесные богатства Турции.—Мелкие заметки.—Из иностранной печати.—Рынки СССР (Украина, Ленинград, Одесса, Москва).—КОРРЕСПОНДЕНЦИИ. (Архангельск, Вятка, Пермь).—РАБОТА ЛЕСОПРОМЫШЛЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. (Лесбел, Мосдрев).—РАЗНЫЕ ЗАМЕТКИ: Пленум Президиума Совета Лесных Трестов и ЦЛЭБюро.—Пленум ЦК профсоюза деревообделочников.—В комиссии по передаче лесных дач промышленным предприятиям.—Госплан о водной магистрали „Волга—Дон—Азовское море“.—М. Ткаченко. Связь высшей лесной школы с производством.—ХРОНИКА.—НАУКА И ТЕХНИКА: О. Скудин. Сушка фанеры.—Новый вид клея для фанеры.—БИБЛИОГРАФИЯ.—ОБЪЯВЛЕНИЯ.

Итоги лесозаготовок и ближайшие задачи лесной промышленности.

Хотя мы еще не располагаем точными данными о результатах лесозаготовительной кампании, но тем не менее на основании имеющихся сведений*) мы имеем полное основание сделать предварительные выводы и наметить ближайшие задачи лесной промышленности.

Лесозаготовительная программа по союзным трестам была установлена в 671.000 к. с. деловой древесины и 40.000 к. с. дров. Программа республиканских трестов выражается в 418.378 к. с. деловой древесины и 133.716 к. с. дров, а всего вместе деловой древесины 1.089.378 к. с. и дров 173.616 к. с.

Состояние лесозаготовок за истекший заготовительный сезон по союзным трестам выражается в след. виде: заготовлено деловой древесины 642.000 к. с. и дров 29.000 к. с., что составляет 94,3% задания.

Положение лесозаготовок республиканских трестов выражается в следующих цифрах: заготовлено деловой древесины 439.408 к. с. и дров 109.901 к. с., что составляет 99,5% задания. В среднем мы имеем выполнение в 96,6% от годового задания.

Практика показывает, что отчетные данные районов всегда запаздывают и поэтому мы можем смело утверждать, что производственная программа минимум будет выполнена полностью и очень воз-

*) По республиканским трестам сведения на 16 апреля, по союзным трестам—на 1-ое апреля. В указанные цифры не вошли данные по местной промышленности, каковой, по ориентировочным данным, заготовлено не менее 300.000 к. с.

можно некоторое ее превышение в северных районах. Недовыполнение, главным образом, коснется лесотрестов, работающих на западе и на юге. Если принять во внимание неблагоприятные условия для лесозаготовительных операций в течение нынешней зимы—короткая зима при отсутствии во многих местностях снежного покрова—то следует работу по лесозаготовке признать вполне удовлетворительной и учесть, что только предпринятые энергичные меры и своевременное удовлетворение лесозаготовок средствами позволили лесотрестам выполнить данную голодную программу.

В настоящий момент очередной задачей, не терпящей никакого отлагательства, является благополучное выполнение сплава, при чем следует еще и еще раз указать лесотрестам и другим лесозаготовительным организациям на то, что нынешняя сплавная кампания будет проходить при чрезвычайных затруднениях вследствие ожидаемого мелководья, а также частичного преждевременного вскрытия рек; посему лесотресты должны еще и еще раз проверить, все ли ими сделано по отношению к подготовке сплава аппарата и обеспечения сплава средствами, а также сплавным инвентарем. Необходимо принять все зависящие меры к тому, чтобы сплавная кампания закончилась благополучно. Следует указать на то, что со стороны правительства сделано все возможное: даны указания местным губернским отделам НКФ и НКЗ о беспрепятственном пропуске древесины

к сплаву и выгрузке на берега рек. В обеспечение причитающихся платежей по попешине лесотресты обязываются давать ценные бумаги и обязательства за ответственностью председателей правлений, а также соло-векселя. Если со стороны лесотрестов это еще не сделано, то последние должны немедленно выполнить все вышеуказанное, ибо всякая задержка в сплаве грозит тяжелыми последствиями. Но даже если сплавная операция будет проведена благополучно едва ли весь спрос на лесные материалы будет удовлетворен.

Общий подъем народного хозяйства за 1923—24 год, доходящий по отдельным отраслям промышленности до весьма значительных цифр по сравнению с 1922—23 годом (так, например, по хлопчатобумажной промышленности до 44%, по чугуновой до 120,8%, по стальной до 67,4% и т. д.), а также усиление торговых оборотов лесотрестов дают нам полное основание сомневаться в том, что потребность рынков в лесоматериалах будет покрыта. В самом деле: торговые обороты лесотрестов республиканского значения, работающих, главным образом, на внутренний рынок, показывают, что за первую половину 1923—24 года было реализовано пиломатериалов—14.087 т. к. ф., а в 1924—25 году к 1-му января, т. е. за один лишь квартал, торговый оборот этих же трестов равняется 10.065 т. к. ф.

По заявлениям представителей лесных секций товарных бирж на недавнем Всесоюзном Совещании, общая потребность страны в лесоматериалах исчисляется в 200 миллионов к. ф., при чем лесотрестами может быть выброшено на рынок максимум 120 м. к. ф. и, таким образом, недостаток в лесных материалах выражается в 80 м. к. ф.

Правда, недостаток в лесоматериалах на внутреннем рынке мог бы быть пополнен лесозэкспортными трестами, но сокращение лесозэкспорта в настоящее время никоим образом не может быть признано целесообразным, тем более теперь, когда хлебоэкспорт сокращен. Поэтому недостаток лесоматериалов на внутреннем рынке может быть покрыт только лесозаводами, работающими на гужевом транспорте и в последнем случае лесотрестам необходимо предоставить право летней рубки там, где лесное хозяйство позволяет ее производить.

Причину неудовлетворения спроса на лес следует искать не в том, что лесотресты недостаточно изучили потребность в лесоматериалах на внутреннем рынке, а, главным образом, в недостаточности оборотных средств лесной промышленности, на что в последнее время неоднократно указывалось и на

что, наконец, было обращено внимание постановлениями Эконо (от 8 января), СНК (от 16 января) и СТО (от 10 марта). Благодаря означенным постановлениям лесная промышленность получает некоторое облегчение, но они все таки не выводят лесную промышленность из тяжелого финансового положения.

Изыскание дополнительных средств является для лесной промышленности все еще очередной задачей. Частично, увеличение оборотных средств могло бы быть произведено за счет потребителей древесины, в виде авансов при заключении длительных договоров.

Следующим серьезным вопросом является борьба за снижение себестоимости. Этот вопрос особенно остро стоит перед лесозэкспортной промышленностью, вынужденной выступать на заграничном рынке бок-о-бок со странами, далеко шагнувшими вперед в технике. Но этот же вопрос о снижении накладных расходов имеет не меньшее значение и для трестов, работающих на внутренний рынок, где некоторые лесозаготовительные организации (напр., органы НКЗема) имеют особые привилегии. Предоставленные этим организациям льготы должны быть безусловно распространены на все государственные лесозаготовительные учреждения.

Удешевление себестоимости тесно связано с вопросом о восстановлении основного капитала; поэтому при составлении пятилетнего плана развития лесной и деревообрабатывающей промышленности постройка новых предприятий и оборудование их должны учитывать необходимость полного использования древесины и отбросов путем создания комбинированных производств.

С этим отчасти связан еще один вопрос: необходимо теперь же обратить внимание на организацию специальных производств. Нам совершенно непрестительно заниматься ввозом из-за границы еловой стружки, фабрикатов катушечно-челночного производства, клепок (буковой) и т. д. Таким образом, вопрос о комбинировании оборудования является вполне назревшим и его следует начать проводить в жизнь.

Мы не будем повторять уже неоднократно высказывавшихся соображений и пожеланий по вопросам о приписке дач, о снижении морских и речных фрахтов, о необходимости изучения рынков и т. д. Эти проблемы, хотя еще и не разрешены полностью, но все же сдвинуты с мертвой точки. Перечисленные же выше вопросы все еще недостаточно осознаны и в связи с подведением итогов лесозаготовительной кампании о них необходимо еще раз напомнить.

И. Лавров.

„Клеймсы“ и организация сдачи нашего леса в портах назначения.

Международная лесная торговля, как и международная торговля вообще, регулируется и основывается на целом ряде законов, правил и обычаев, писанных и неписанных, с которыми приходится быть знакомым и считаться всякому, принимающему участие в этой торговле вообще.

Как общее правило, товар, проданный по определенному договору и в определенную страну или порт, должен по качеству соответствовать не только общим условиям договора, но также и обычным, предъявляемым к данному товару требованиям, если в договоре нет

особых оговорок насчет качества и других свойств товара. Далее, товар должен быть отправлен в обусловленный договором срок (или сроки), в соответствии с нарядами покупателей по данному договору. Все упомянутые общие условия вытекают из текста типового договора на продажу лесных материалов на условиях сиф,—если товар продан с доставкой за счет и средствами грузоотправителя (экспортера),—который обычно применяется в лесной торговле с Великобританией и с незначительными изменениями в лесной торговле с другими странами.

Что касается качества товара, то все обязанности продавцов изложены в самых общих выражениях в пункте третьем типового договора на продажу лесных материалов на условиях сиф следующим образом: „для погрузки в страну назначения товары должны быть надлежащим образом изготовлены, соответственно просушены, обычной для продавцов браковки и средней длины, с надлежащей для этих товаров спецификацией, и доставлены к пароходу в соответствии с обычаями порта, при чем продавцы не несут ответственности за порчу товаров, происшедшую вследствие обстоятельств, от продавцов независимых, после того, как товары ушли из гавани в должном порядке“. Как видно, весь пункт полон неопределенностей, условностей, ссылок на обычаи и пр., т.-е. по каждому пункту, затронутому в этом параграфе, возможно довольно широкое толкование, и заинтересованным сторонам, грузоотправителю, с одной стороны, и грузополучателю с другой,—открывается широкий простор для споров, в особенности еще и потому, что нет твердого стандарта, общего для лесных материалов каждого наименования. Наоборот, для каждой фирмы за границей и для каждого порта у нас существуют свои особые принципы сортовки и браковки, свои особые обычаи, отличные для разных грузоотправителей или портов отправления. Если покупатель по прибытии и выгрузке товара на месте назначения находит возможным или нужным или считает себя почему-либо вправе заявить претензию, либо потому, что качество доставленного товара не соответствует по его мнению условиям договора или обычным условиям, либо по какой-нибудь другой причине, то он заявляет протест (Reclamation по-немецки или claim по-английски) и требует обычно скидку с обусловленной в договоре цены, считая, что так как товар хуже обусловленного договором или, обычного качества или что в другом отношении выполнение не соответствует условиям договора, то товар должен быть сдан по цене, ниже обусловленной в договоре, или другими словами, покупатель считает себя вправе требовать компенсацию за нарушение договорных условий или за худшее качество товара. Так как мерилom служит „обычное качество“, а самое понятие „обычного качества“ не нормировано и не поддается точному и абсолютному определению, то споры в таких случаях неизбежны.

По отношению к лесу не могут быть применимы те твердые условия, которые существуют в других отраслях торговли, как, например, в торговле металлами или химическими товарами, где все обычные или особые условия и свойства товара определяются или устанавливаются путем химического анализа или испытанием в соответствующих испытательных лабораториях. С пиленным лесом, который нас в настоящей статье, главным образом, интересует, дело обстоит совершенно иначе. Каждое бревно имеет свои особые, чисто индивидуальные качества и свойства. Каждая выпиленная из одного и того же дерева доска отличается от другой доски, выпиленной из того же бревна. В каждом дереве сучья и волокна расположены совершенно индивидуально и, за редкими исключениями, о каждой доске можно всегда вести спор о том, к какому сорту доске можно всегда вести спор о том, к какому сорту по качеству древесины она должна быть отнесена. Поэтому вполне естественно стремление лесоэкспортных организаций стандартизировать лесные материалы, установить обычаи для определенной группы экспортеров или для целого района или порта. Это тем труднее, что в лесном деле в настоящее время в отдельных районах нет даже твердых и неоспоримых традиций в

деле сортировки и браковки пиленных лесоматериалов, которые можно было бы автоматически перенять.

В довоенное время каждая крупная русская лесоэкспортная фирма имела свои собственные, чисто индивидуальные методы сортировки и браковки, которые были известны на рынке покупателей леса этих фирм в Западной Европе. Каждая фирма имела свою марку, свое фирмовое клеймо, и рынок знал во всех деталях, какого среднего качества товар он получит от каждого экспортера при соответствующей марке. Со времени возобновления лесного экспорта из СССР в 1921 г., происходящего после коренных изменений, имевших место в хозяйственной жизни СССР в связи с национализацией всех лесоэкспортных предприятий и объединением их в крупные государственные предприятия и тресты, в состав коих вошли многочисленные прежние крупные самостоятельные предприятия, возникли неожиданные трудности именно в вопросе об установлении средней марки, обычной или характерной для данного порта отправления или района производства экспортного леса. Надо иметь в виду, что дело строится живыми людьми, имеющими определенные навыки, получившими определенное деловое воспитание и прошедшими определенную школу по работе. Работающие в наших трестах сортировщики проходили свою школу, работали годами, а иногда даже десятилетиями у своих хозяев и каждый из них принес с собою свои индивидуальные познания в деле браковки и сортовки. И вполне естественно, что в этой области получилось нечто очень пестрое по составу и знаниям. Мало того, война и революция перебросили людей из одного района в другой. В Ленинградском порту, например, можно сплошь и рядом встретить сортовщиков, работавших прежде или всю жизнь в беломорских портах, или в Риге и других прибалтийских портах, где приемы браковки и сортовки, как известно, существенно отличаются от обычной ленинградской сортовки. Пришлось не только подбирать людей, но и перевоспитывать их, пришлось вырабатывать объективные инструкции для браковки для отдельных районов, которыми должны были руководствоваться работники на местах и в портах погрузки русского леса. В результате работ в продолжение четырех навигаций удалось подобрать кадр работников и установить или, вернее, точно наметить „обычаи“ для сортовки и браковки для отдельных портов: Архангельска, Ленинграда и др. Что в этом отношении достигнуты реальные результаты и крупные успехи, нельзя отрицать. Представители работающих с СССР брокерских фирм из Англии, Германии, Голландии,—главнейших стран импортеров русского леса в настоящее время,—отдельные иностранные лесопромышленники, а также специальные журналы, посвященные вопросам лесной промышленности и торговли, неоднократно отмечали, что в отношении браковки русский лес в настоящее время не уступает по качеству лесу первоклассных фирм в довоенное время.

При этих условиях можно с уверенностью сказать, что с нашей стороны сделано, если не все, то во всяком случае много для того, чтобы давать покупателям русского леса товар хорошей, „обычной браковки“ и чтобы гарантировать наших экспортеров от излишних и необоснованных претензий со стороны покупателей леса. В этом направлении работа у нас продолжается. Мы все более приближаемся к учреждению и упрочению института ответственных бракеров, чем в максимальной степени будет обеспечен контроль над сортовкой и бражкой на местах производства леса и в портах от-

правления; одновременно наши методы браковки усваиваются обеими сторонами, т.-е. также и покупателями за границей, и надо только обеспечить правильность применения у нас и признания покупателями наших „узансов“, заключающихся в наших инструкциях по сортовке и браковке.

Но если мы у себя дома сделали в этом направлении очень много, и приняли все меры к обеспечению доброкачественности подлежащего погрузке товара, то нами почти ничего или очень мало сделано в другом направлении, для обеспечения правильной сдачи нашего товара в порту назначения по выгрузке его. При сдаче товара за границей мы всецело зависим от добросовестности и расположения к нам грузополучателей и тех лиц, которые стоят между нами, как экспортерами и грузополучателями, и надо сказать, что в очень редких случаях мы сами имеем возможность отстаивать наши права и наши интересы. Здесь ощущается серьезный пробел, который в ближайшее же время должен привлечь все внимание, как лесоэкспортных организаций и объединений, так и отдельных лесоэкспортных предприятий.

Если мы присмотримся к тем претензиям покупателей, которые нам известны хотя бы из навигации 1924 года из практики одного из крупнейших наших трестов, то претензии за качество распадаются по следующим группам.

Из заявленных 61 претензии: 26 претензий мотивируются суковатостью товара, 13 претензий мотивируются наличием трещин, 20 претензий мотивируются наличием четвертого сорта в бессортном товаре, 9 претензий мотивируются малым процентом первого и второго сортов или слишком большим процентом третьего сорта в бессортном товаре, 30 претензий мотивируются наличием синевы, отдельные претензии мотивируются наличием обливин, подмочкой товара маломерностью, погрузкой сверх контракта и т. д.; но последние мотивы единичны. Указанные выше мотивы встречаются в разных группировках, при чем в одних случаях заявлена только одна претензия, в других случаях претензия мотивируется одновременно несколькими из вышеприведенных причин.

В общем сумма оплаченных клеймсов составляет на весь отправленный товар 2,63%, а на ту часть товара, на которую были заявлены указанные выше претензии — 3,17% или 9 шиллингов и 4 пенса со стандарта. Сумма первоначально заявленных требований покупателей по заявленным претензиям была выше суммы фактически уплаченной впоследствии по ним, при чем общая скидка с первоначально заявленной суммы составляет 25,2%. Отсюда видно, что требования покупателей заявляются не „без запроса“, а потому сумма, фактически впоследствии оплаченная, зависит не столько от качества самого товара, сколько от соотношения сил обеих сторон, экспортеров и грузополучателей. К лесному товару, к его качеству при желании всегда можно придраться и заявлять, что он не соответствует „обычным“ условиям. Возьмем хотя бы вышеприведенный пример. Главная масса претензий основывается на суковатости товара, на наличии четвертого сорта в бессортном товаре, на недостаточно большом проценте первого и второго сорта и на чрезмерно большом проценте третьего сорта в бессортном товаре, а отчасти на синеве и трещинах. Если оставить в стороне синеву и трещины, то требования покупателей, предъявленные к качеству древесины, свидетельствуют о том, что покупатели стремятся повысить нашу браковку и сортировку, сде-

лать ее более строгой. Но ведь всякому экспортеру известно, что есть покупатели и просто придирчивые, и какова бы ни была сортировка, все равно определенная группа покупателей всегда будет заявлять претензии. Совершенно избежать претензий в лесной торговле нельзя, а потому необходимо строгость сортировки довести до разумных, коммерчески приемлемых пределов, не перегибая палки.

Синева — понятие весьма растяжимое. Мы не говорим о бревенной сини, но известно, что частичное легкое поверхностное засинение в условиях работы и легкого поверхностного засинения в условиях работы и транспорта, например, с заводов Северо-Западной Области в Ленинградский порт, почти неизбежно. Однако, эта легкая и поверхностная синь при обработке и строжке совершенно снимается и пропадает, товар не может считаться испорченным, и это явление не должно служить основанием для скидки с обусловленной цены. Мы не будем утверждать, что трещины в досках явление желательное или положительного характера, но важно количество и размер трещин в длину и глубину, и мы уверены, что если бы мы могли также решительно отстаивать наши интересы, как покупатели свои, размер уплаченных сумм по претензиям и количество самых претензий было бы значительно меньше.

Нам известно из нашего опыта, что в тех случаях, где покупатели наталкивались на решительную позицию в этом вопросе и твердость брокера или агента, многие претензии были просто ликвидированы, в конце концов, отказом покупателей от таковых, а размер уплаченных по другим претензиям сумм был в два—три раза меньше первоначально заявленных сумм. Нельзя отрицать и того, что на общую линию поведения покупателей, помимо качества погруженных лесных материалов и их собственных торговых приемов, в значительной степени влияет общая рыночная конъюнктура. При оживленном рынке и крепких ценах число претензий обычно невелико; когда же рынок вял и бездеятелен, и цены проявляют тенденцию к понижению, покупатели в целях избежания убытков или уменьшения таковых, если товар ими был куплен по более высоким ценам, чем те, которые существуют в момент прибытия закупленных ими товаров, — стремятся всячески переложить убытки на экспортера, и самым действительным и наиболее простым из всех средств является предъявление всяких претензий-клеймсов, основанных как на дефектах в качестве самого товара, так и на формальных, по их мнению, нарушениях или несоблюдениях договоров.

При возникающих спорах представителем интересов русских лесоэкспортеров является брокер, при чем осмотр товара и определение степени обоснованности заявленных покупателями клеймсов производится служащими брокера или приглашаемыми им лицами. Тут то и получается тот пробел, о котором мы говорили выше. Нам нужны свои сдатчики за границей, которые могли бы отстоять каждую доску, не только каждый стандарт. В клеймсах сплошь и рядом фигурируют отчеты об осмотре, в которых говорится, что за 25% или 33% и т. д. такой-то партии по такой-то причине скидка с цены определяется в столько-то шиллингов или фунтов стерлингов. Тут важно не только отстоять каждый процент, но также и каждую доску, не говоря уже о том, что каждый пенс или шиллинг на стандарт в совокупности вырастает в крупные суммы. В этой стадии ликвидации клеймсов можно сэкономить много денег и с лихвой окупить расходы по содержанию за границей дорого стоящих высококвалифицированных сдатчиков.

Как мы уже указывали выше, формальных оснований для предъявления претензий, кроме качества товара, имеется несколько. Покупатель во исполнение договора дает экспортеру-грузоотправителю погрузочные наряды (loading orders), в которых указывается разбивка всего проданного по договору товара по портам назначения и по партиям, а также, какая часть груза подлежит погрузке в трюм, какая — на палубу и пр. При погрузке на палубу части товара, предназначенного для погрузки в трюм, покупатели обычно заявляют протест. Претензии заявляются также и в том случае, если количество пиломатериалов отдельных размеров меньше обусловленного в договоре более, чем на 10%. Колебания в количестве погруженного товара всегда возможны и допустимы в целях удобства фрахтования и осуществления погрузки, ибо пароход может и имеет право требовать груз на 7½% более или менее указанного в чартер-партии количества и грузоотправитель должен таковой дать, чтобы не платить мертвый фрахт; однако, грузоотправитель обязан таковые предоставлять из числа проданных размеров и пород с колебанием не более 10% в обе стороны против указанного в договоре количества каждого размера (см. § 5 типового договора на продажу лесоматериалов сиф в Англию). Претензии могут быть предъявлены покупателями, если какой-либо размер вовсе не погружен или погружен в количестве, превышающем на 10% контрактное. В последнем случае покупатели вправе вовсе не принимать излишне погруженное количество.

Особо стоит вопрос о невыполнении договора в обусловленный в нем срок. Согласно § 4 типового договора на продажу сиф, своевременное обеспечение тоннажем лежит на обязанности продавцов; однако, продавцы не ответственны за промедление в погрузке, если таковое происходит по независящим от них обстоятельствам и т. д. Однако, фрахтование парохода недостаточно обеспечивает фрахтователя (charterer) и заключаемый между грузоотправителем и пароходоладельцем фрахтовый договор (чартер-партия), не всегда дает уверенность в том, что пароход действительно прибывает в обусловленный срок, согласно чартера. Во-первых, если пароход зафрахтован на определенное число, то он может прибыть и ранее и позднее обусловленного срока, при чем колебания допускаются обычно по 5 дней в обе стороны, т. е. льготный интервал для парохода равен десяти дням. Если бы это было так, то грузоотправитель мог бы быть относительно спокоен и знать, что пароход в крайнем случае опоздает на 10 дней и соответственно с этим наметать сроки для прибытия зафрахтованных пароходов. К сожалению, чартер-партия в этом отношении не налагает на пароходоладельца никакой ответственности. Есть некоторая возможность для фрахтователя (грузоотправителя) обеспечить себя в виде включения в чартер „кэнселлинг дэт“, т. е. крайнего срока, после которого грузоотправитель имеет право в случае неприбытия парохода отказаться от него. Но это обоюдоострое условие: с одной стороны, это дает возможность грузоотправителю не ждать до бесконечности и развязывает ему руки, но зато с другой стороны, это дает пароходоладельцу возможность легко нарушить договор, затягивая срок готовности парохода до „кэнселлинг дэт“ и ставя грузоотправителя перед необходимостью, либо соглашаться на опоздание, и принять пароход для погрузки, либо отказаться от парохода. В том и другом случае от опоздания парохода страдает грузоотправитель, рискуя остаться без парохода и не быть в состоянии погрузить

товар в срок, со всеми вытекающими отсюда материальными последствиями, между тем, как парохододелец материальной ответственности за опоздание не несет.

Кроме того, договор на продажу лесоматериалов сиф считается выполненным в срок, если пароход выходит из порта погрузки не позже крайнего срока по договору и коносамент помечен днем, не выходящим за пределы срока по договору. В случае опоздания на один — два дня обычно, при нормальных условиях и при устойчивых ценах на рынке приличные покупатели не считали для себя нужным заявлять претензии. Однако, минувший 1924 год и в этом отношении дал возможность составить себе представление о „свойствах“ отдельных покупателей, заявлявших претензии за опоздание в погрузке, а также и о методах ликвидации возникающих по такому поводу споров. Ниже мы приведем два чрезвычайно типичных случая, которые весьма красноречиво свидетельствуют о нашей частичной беспомощности в вопросе о ликвидации клеймсов покупателей. Раньше, однако, остановимся еще на вопросе о том, как претензии предъявляются и как они ликвидируются.

Претензии могут быть предъявлены лишь в письменной форме в течение 14 дней со дня окончательной выгрузки парохода (п. 11). В редких случаях покупатели заявляют в указанный срок мотивированные и детализированные клеймсы. Обычно покупатели ограничиваются формальным протестом, заявляя, что они оставляют за собою право детализировать их впоследствии. Однако, покупатели не вправе распоряжаться спорным товаром до полной ликвидации возникшего спора, ибо в случае арбитража товар должен быть предъявлен арбитрам в нетронутым виде, т. е. в таком состоянии, в каком он был выгружен из парохода. После получения протеста покупателя, товар осматривается совместно покупателем и представителем продавца, при чем в таких случаях всегда делается попытка полюбовного разрешения спора. В случае же, если соглашение оказывается невозможным достигнуть, обычно из за слишком больших расхождений между требованиями покупателей и контр-предложениями продавца в лице его агента или брокера, дело переходит в арбитраж. В последнем случае вступает в силу пункт 14-й типового договора, детально предусматривающий все условия арбитража с точки зрения выбора или назначения арбитров.

В жизни обычно стремятся из двух зол выбрать меньшее. В случае возникновения спора из за клеймсов подчас трудно решить, какое из двух зол меньшее: полюбовное ли соглашение или арбитраж. Нам известно лишь очень ограниченное число случаев, когда путем арбитража удавалось значительно сократить заявленные суммы претензии. Зато нам известен ряд случаев явно несправедливого решения, о которых мы вскользь говорили и выше. Вдобавок расходы по арбитражу также довольно высоки, достигая несколько гиней в каждом отдельном случае. Вот два примера „объективного арбитража“:

1) Грузоотправителем был зафрахтован пароход с готовностью для принятия груза 29 июля 1924 года, грузоподъемностью в 1000 стандарт. Пароход прибыл в порт для принятия груза со значительным опозданием — лишь 16 августа и закончил погрузку лишь к 2 сентября. Груз подлежал отправке по договору в июле — августе, т. е., должен был выйти из порта отправления не позже 31-го августа. Совершенно очевидно, что в данном случае имело место опоздание, происшедшее

уничтожен одной лишь доброй волей лесоэкспортеров. На возникновение клеймсов влияют не только причины, заключающиеся в качестве товара или в характере исполнения договора грузоотправителями, а целый ряд субъективных и объективных причин, находящихся вне области воздействия для экспортера, при чем главные из этих причин—настроение рынка и образ действий самого получателя во время прибытия груза в порт назначения. Тем не менее, в пределах возможного надо с этим злом бороться, а для этого экспортеры располагают двумя средствами.

Первое средство заключается в действительно добросовестной и правильной сортировке и браковке в соответствии с установленными для каждого района или порта инструкциями по браковке и сортировке. Во избежание засинения в пути, необходимо тщательное хранение товара, в особенности сосновых досок и погрузка их только в сухую погоду. Чтобы свести количество трещин к минимуму, следовало бы товар торцевать непосредственно перед погрузкой на пароходы, а не держать его месяцами в торцованном виде. Эти мероприятия уменьшают возможность придаться к товару и предъявлять совершенно необоснованные протесты. В пиленном лесе „одна паршивая овца действительно портит все стадо“, и обыкновенно обнаруженный единичный дефект при заявлении претензий приписывается целым партиям. В этом отношении безусловно большую пользу экспортерам может принести институт ответственных бракеров при умелом качественном подборе его кадров.

Второе средство, на которое своевременно нами было указано, заключается в частичном переносе функций ответственных бракеров за границу. Русской лесной промышленности необходимо иметь своих людей за границей, по возможности во всех крупнейших портах, куда направляется по преимуществу русский лес. Нужны свои собственные сдатчики, знакомые с условиями сдачи пиленого леса в соответствующих странах и портах назначения и способные отстаивать интересы грузоотправителей. Мы не располагаем точными цифрами о суммах, до сих пор ежегодно уплачиваемых по клеймам, но полагаем, что эти суммы сами по себе достаточно велики, как бы относительно малы они ни были по отношению к обороту. Необходимо, чтобы по получении претензий, товар осматривался нашими ответственными сдатчиками. Если их нет или если их мало, их надо создать, воспитать. Необходимо, чтобы от времени до времени пароходы с лесными грузами сопровождалась ответственными работниками наших предприятий, под руководством коих производится вся погрузка и предварительная браковка иногда многих десятков тысяч стандартов ежегодно. Нужна постоянная живая связь между рынком и производством. Экспортер должен знать свой рынок сбыта, своих покупателей, их требования и обычаи приемки тех мест, с которыми приходится работать. Чем теснее будет связь и общение между рынком и потребителем, тем лучше наша лесная промышленность будет в состоянии к нему приспособиться, тем меньше будет недоразумений и клеймсов.

К этому делу надо готовиться заблаговременно, не откладывая его в долгий ящик, памятуя, что в этом году из СССР будет вывезена не одна сотня тысяч стандартов и что их нужно не только умело браковать и грузить, но также умело сдать; тогда количество клеймсов и сумму, поглощаемую ими, удастся свести к минимуму.

С. А. Рейнберг.

Регулирование московского лесного рынка *).

(К организации московской конвенции).

Данные об оборотах лесных рынков СССР, кроме Сибири и Дальнего Востока, показывают, что московский рынок делает не меньше 25—30% оборотов Союза; не взирая на децентрализацию лесной торговли в связи с развитием повсеместного строительства и оживлением местной промышленности, Москва до сих пор играет роль всесоюзной контрактной ярмарки в области лесной торговли для самых разнообразных отраслей промышленности. Это обстоятельство, а также факт быстрого роста потребления лесных материалов самой Москвы и подмосковного района, где, естественно, больше всего развивается строительство, обуславливает расширение московского лесного рынка; достаточно сказать, что строительство нуждается в настоящем году, примерно, в 15 мил. куб. футах пиломатериалов и 10 мил. куб. фут. круглого леса, а если к этому прибавить, что почти вся текстильная промышленность имеет свои предприятия в подмосковном районе, что здесь же расположены крупнейшие предприятия металлической, вагоно-строительной и других отраслей промышленности, и что, наконец, здесь находятся правления нескольких железных дорог, равно как и коммерческие агентства почти всех железных дорог, то будет ясно, почему Москва привлекает предложения лесных материалов со всех почти концов СССР, вплоть до Сибири.

Здесь встречаются самые разнообразные лесопромышленные и лесоторговые организации различных ведомств, равно как кооперативные и частные фирмы.

Торговые выступления этих разнообразных и разнообразных организаций нигде не увязаны, никем не регулируются и не согласовываются. Наркомвнуторг только приступил к изучению лесного рынка, регулирование которого потребует от него очень большой и длительной работы, при чем он должен будет учесть опыт своего двухлетнего административного регулирования других отраслей торговли, опыт, который подвергается в недрах самого Наркомвнуторга большим переоценкам. Не случайно Наркомвнуторг согласился проделывать свою работу по регулированию лесного рынка совместно с лесной промышленностью и торговлей в лице их добровольного объединения—Совета Лесных Трестов; если мы не ошибаемся, это первый опыт Наркомвнуторга по регулированию рынка не извне, а изнутри, совместно с объектом этого регулирования. Работа эта только началась и больших достижений она, естественно, не могла еще дать. Точно также и сам Совет Лесных Трестов, который начал работать в июне 1924 г., а фактически выработал свою программу только в январе 1925 года на происходившем Пленуме, не успел еще провести всю ту сложную систему мероприятий, которых требует регулирование лесного рынка.

Между тем, жизнь не ждет, а лесной рынок начинает обнаруживать целый ряд ненормальностей, которые необходимо постепенно устранять, не дожидаясь результатов общих мероприятий по оздоровлению, расширению и организации лесной торговли в целом. К числу ненормальностей надо отнести—неожиданное бесхозяйство торгового аппарата в лесной промышленности, несоответствие производственных программ

лесотрестов и других лесопромышленных организаций с требованиями рынка, отсутствие точных сведений о емкости лесного рынка, несогласованность цен различных организаций и т. д. Эти ненормальности больно бьют как по лесной промышленности, которая до сих пор влачит жалкое существование, так и по потребителю, который начинает все больше проявлять беспокойство за возможность бесперебойного снабжения его необходимыми лесоматериалами. В таких условиях необходимо срочно приняться за регулирование лесного рынка, его изучение и оздоровление.

Кардинальным решением вопроса об увязке и правильном построении производственных программ, об организации торгового аппарата лесной промышленности, регулировании цен, районировании цен, районировании сбыта и т. д. было бы создание лесных синдикатов в районном масштабе; но в настоящее время в силу целого ряда причин, а главное, в виду отсутствия свободных оборотных средств в лесной промышленности, организация таких синдикатов представляется невозможной. Поэтому приходится изыскивать другие способы, среди которых на первом месте стоят, так называемые, конвенционные соглашения лесопромышленных и лесоторговых организаций. Эти соглашения обычно имеют своим предметом распределение крупных заказов, районирование сбыта, выработка общих условий продаж, согласование цен и т. д., а равно изучение рынка, организацию правильной сети складов, привлечение к сбыту соответствующе подготовленных аппаратов губторгов, кооперации, частных лиц и т. д. Не имея никаких оперативных функций, эти „соглашения“, однако, играют большую роль в деле регулирования рынка и его изучения. Эта работа конвенций является неотложной необходимостью для лесной промышленности и торговли в настоящее время.

Вполне понятно, что такого рода соглашения должны заключаться между лесными организациями на определенном рынке: понятно также, что, поставив перед собой эти задачи по регулированию рынка, лесная промышленность должна начать решение ее с наиболее важного и крупного района, московского.

Мы выше уже указали на масштаб работы и оборотов этого рынка и на те ненормальности, которые он теперь переживает. Но на пути к организации московской конвенции стоит целый ряд сомнений; на первом месте поднимается вопрос о том, нужна ли эта конвенция в условиях настоящего бестоварья, когда лесотресты и другие организации запродали почти всю свою продукцию и, как будто, не имеют объекта для своих соглашений. Далее, указывают, что лесная промышленность впервые за семь лет начинает работать без убытка, и что регулирование цен в настоящее время не вызывается необходимостью; наконец, указывается, что главным недостатком лесной промышленности является отсутствие достаточных оборотных средств, и что никакая конвенция не сможет помочь в этом деле; помимо этих возражений, указывают еще на то, что Совет Лесных Трестов является в сущности конвенционным соглашением лесных трестов, и что поэтому нет надобности в создании новых подобных же организаций.

*) Статья помещается как дискуссионная.

Чтобы ответить на эти возражения, надо прежде всего остановиться на последнем, а именно на том, что конвенция лесных трестов уже имеется в лице Совета Лесной Промышленности и Торговли. Действительно, последний имеет, согласно действующего о нем положения, почти все функции, которые возлагаются на конвенции, как мы выше перечислили; но необходимо разъяснить, что Совет является всесоюзной организацией добровольного характера и что поэтому он может регулировать лесной рынок во всесоюзном масштабе общими мерами защиты и представительства интересов лесной промышленности, не имея, однако, никаких средств к твердому проведению в жизнь тех мероприятий по согласованию торговых выступлений лесотрестов на рынке, которые ему приходится принимать в деле установления цен по отдельным заказам и распределения этих заказов, кроме исключения того или иного члена из своего состава. Проведение этих мер возможно только в том случае, если организованы будут соглашения лесотрестов на определенном рынке и притом на таких условиях, чтобы выполнение этих соглашений было обеспечено определенными ценностями членов конвенции, например, гарантийными векселями; поскольку Совет Лесной Промышленности и Торговли не только регулирует торговые выступления своих членов на рынке, а также всю работу лесной промышленности, представляя и защищая интересы ее по всем вопросам текущей работы, как взаимоотношения с НКЗемом, с банками, с Тарифным Комитетом НКПС, с НКФинном (по налогам) и др., с профсоюзами и т. д., а равно изучает лесной рынок, учитывает обороты и т. д., — постольку Совет не может требовать от своих членов, чтобы подчинение членов всем постановлениям его было обеспечено теми или иными ценностями; далее, вполне понятно, что московский рынок слишком большой и требует слишком широкой и сложной работы по его регулированию, чтобы Совет мог взять на себя роль московской конвенции; если бы это случилось, то от этого пострадали бы как Совет в целом, так и московский рынок в частности, который нуждается в специфических формах организации и работы. Переходя к другим возражениям, необходимо остановиться на вопросе о бестоварье, которое как будто противоречит задаче создания конвенции; конечно, с точки зрения отдельного треста, которому почти что нечего уже продавать, конвенция излишня, — но, если учесть, что конвенция должна быть создана не на два месяца, что причинами бестоварья является неурегулированность рынка, неправильная

выработка производственных программ и т. п., и что, наконец, для смягчения самого бестоварья и изыскания способов смягчения предстоящего кризиса необходимо увязать частично производственные планы, а целиком торговые планы различных организаций, выступающих на московском рынке — если все это учесть, то совершенно понятна будет слабость приведенного возражения.

Что касается регулирования цен, то указание на нежелательность в настоящее время нормировать цены правильно; но, с другой стороны, очевидно, что в условиях настоящего бестоварья согласование цен различных организаций необходимо, что нельзя допускать слишком резких скачков, особенно в области мелкого опта и розницы (в частности, для жилищного строительства, успех которого зависит от максимального удешевления стоимости жилищ), и что это согласование нужно и можно проводить только объединенным путем, не силами отдельных трестов и не путем бесконечных переговоров между потребителями и отдельными лесными организациями и подавно не при помощи многочисленных совещаний в Наркомвнуторге, в ВСНХ и Совете Лесной Пром. и Торг. Этот вопрос решать можно будет только в конвенциях, где члены обязаны будут подчиняться своим собственным решениям на основании своих гарантийных обязательств.

Наконец, указание на то, что никакая конвенция не волеет новых средств в лесную промышленность, — также отчасти неверно. Мы полагаем, что авторитетный объединенный орган в лесной промышленности и торговле сумеет дать не только большие заказы своим членам, но и оказывать существенную помощь через банки; недаром Промбанк в одном из своих недавних совещаний выдвинул по собственной инициативе идею создания лесных конвенций.

Таким образом, мы полагаем, что ни одного существенного возражения против необходимости организации московской конвенции нельзя выдвинуть. К этому делу нужно приступить немедленно, если мы хотим приостановить распыление лесной промышленности и оздоровить московский рынок. Конечно, конвенция, как и всякое соглашение, должна быть добровольной, лесные тресты и другие организации должны выявить свою волю, которой никто не в праве насиловать. Но этим организациям необходимо эмансипироваться от узких интересов своего предприятия и подумать о том, что главной причиной их слабости на рынке и ограниченности их средств и товарных запасов является неорганизованность их же выступлений.

М. Гитлер.

Стружечное производство.

За последние годы спрос на стружку из года в год увеличивается, в особенности на яичную стружку со стороны экспортеров яиц. Потребность в яичной стружке на 1925—26 г. исчисляется уже до 1 мил. пудов, а для других упаковочных целей еще 200 т. пудов; таким образом, общая потребность составляет около 1.200.000 пуд. Между тем, производственная возможность всех лесотрестов выражается в 800 т. пудов в год. Это указывает, что расширение стружечного производства является задачей настоящего дня.

Для разрешения вопроса о пределах необходимого расширения этого производства в ближайшие годы

не бесполезно будет напомнить, что в довоенное время, по данным быв. министерства торговли и промышленности, производство древесной стружки имело место в 33 губ., при чем им занято было 58 предприятий, вырабатывавших около 1¹/₂ мил. пудов стружки разных размеров. Из всего этого количество 450 т. пудов приходилось на осиную стружку (древесную шерсть), из которых 180 т. пуд. вывозилось за границу. Внутри страны потреблялось около 1,3 мил. пуд. стружки своего производства, но кроме того свыше 300 т. пуд. ввозилось по юго-западной границе. Таким образом, вся внутренняя потребность страны составляла не ме-

нее 1,600 тыс. пуд., а, вероятно, несколько больше. В пределах же нынешней территории Союза, довоенная потребность может быть принята около $1\frac{1}{2}$ мил. пудов.

На экспорт осинной шерсти в ближайшие годы вряд ли можно рассчитывать, так как при настоящем оборудовании является невозможным довести стоимость таковой до размеров, делающих этот экспорт безубыточным. Таким образом, сопоставляя данные довоенной потребности с размерами таковой в 1.200.000 пуд., определенной на 1925—26 г., и допуская дальнейший рост ее, можно определить объем потребного годичного производства на ближайшие годы примерно в 1500 т. пудов.

Так как производительность заводов в настоящее время не превышает 800 т. пуд., то необходимо немедленно увеличить производство стружки в два раза.

Из общего числа 62 стружечных станков, имевшихся у лесотрестов к началу текущего оп. года, в работе находилось 36 станков со средней производительностью в 35 пуд. в смену. Неработающие станки находятся в столь неудовлетворительном состоянии, что их нельзя даже капитальным ремонтом привести в состояние, пригодное для эксплуатации. Опыт, произведенный в этом отношении Волгокаспийлесом, показал, что производительность отремонтированного старого станка в работе достигла лишь 20 пуд., в то время как нормальная производительность должна быть не менее 50 пуд. в смену, не говоря уже о том, что современные иностранные станки Гофмана дают производительность до 75 пуд. Но и находящиеся у трестов в работе станки сильно изношены: работа на них весьма затруднена, производительность понижена, а качество самой стружки не вполне удовлетворительно.

При работе станков усовершенствованных типов отходы не превышают 25%¹⁾, тогда как у лесотрестов отходы от производства достигают более 60%. Все это значительно удорожает производство стружки, доводя себестоимость таковой до 1 руб., тогда как в довоенное время продажная цена составляла 45—50 коп., а в настоящее время можно приобрести стружку из-за границы по 75 коп. за пуд. Серьезным недостатком производства стружки, является также и то, что сылошь и рядом выпускалась стружка, по своим качествам не удовлетворяющая требованиям упаковки яиц.

В этом отношении наибольшими дефектами были: несоответствие толщины (требуются 0, 25 мм.) и недостаточная высушка таковой.

Трудность выдержать точные размеры толщины стружки объясняется тем, что сильно изношенные станки не поддаются точной регулировке, а стальные ножи — плохого качества. Тем не менее в последнее время тресты, благодаря усиленному наблюдению за работой станков и их ремонту, более или менее стали удовлетворять требованиям экспортеров яиц в части размеров стружки.

Хуже обстоит дело с достижением необходимой сухости ее. Здесь встречается ряд затруднений. В довоенное время стружка, применявшаяся для упаковки яиц, подвергалась естественному просушиванию на складах экспортеров в течение 2—3 лет; ныне же в дело идет свежая стружка, и потому экспортеры яиц, желая гарантировать яйца от порчи, предъявляют трудно выполнимые условия, настаивая, чтобы влажность при приемке стружки не превышала 10%. В этом случае приходится доводить сушку стружки или сырья, из которого она вырабатывается до 8% влажности и ниже,

т. к. после просушивания стружка вновь впитывает в себя влагу. Доведение же процента влажности до 8% сопряжено с опасностью пересушивания. Вполне достаточно, если выпускаемая с завода стружка будет иметь влажность в 12%; это подтверждается также и зарубежной практикой.

Вообще же на способ сушки не установлен еще вполне определенный взгляд: в то время, как одни считают более рациональным производить предварительную сушку сырья и отвергают необходимость высушивания уже готовой стружки, другие, наоборот, считают более правильным последний способ. По нашему мнению, в том случае, если по местным условиям или по причинам недостаточности средств для заготовки сырья на один год вперед, сырье не может быть высушено в полной мере естественным путем и приходится прибегать к искусственной сушке, то производство таковой более рационально по выходе стружки из станка. В последнем случае, применяя камерную сушку с постепенно повышающейся температурой, с вентиляцией и с движущимся транспортером, весь процесс можно сократить до 10 минут²⁾, чем будет достигнута значительная экономия по сравнению с пропуском сырья через сушило, где таковое должно находиться примерно 40 часов. Кроме того, при первом способе стружка будет получаться чистая, т. к. во время движения транспортера мусор будет вытрясаться. Эти преимущества вполне компенсируют некоторые худшие условия работы ножей, получающиеся при стружке менее сухого сырья, чем при предварительной его сушке.

Для дальнейшего развития стружечного производства надлежит, конечно, прежде всего разработать детальный план с установлением районов, в которых оно должно быть усилено или же вновь организовано. Ненормально то, что это производство получило развитие и имеет тенденцию к дальнейшему увеличению в Ленинграде, откуда вырабатываемая стружка перевозится за 1000 верст по жел. дороге на Украину. Ненормальность эта еще усиливается тем, что в вагон может быть погружено не более 300—350 пудов, следствием чего перевозка стружки является дорогой. Кроме того, по условиям доставки сырья в Ленинград, стоимость таковой достигает 25 коп. за куб. фут., а расходы по производству более значительны, чем в других районах. Наряду с этим в районах, близ лежащих к местам заготовки яиц, стружечное производство еще не развито и только Брянская губ. в лице Брянсклеса и Витебская губ. в лице Двинолеса представляют исключение. Нам казалось бы, что в первую очередь стружечное производство должно быть развиваемо Гомлесом и Волгокаспийлесом, имеющими в достаточном количестве еловое сырье, необходимое для заготовки яичной стружки.

В заключение надлежит сказать, что для развития стружечного производства придется уже в 1924/25 и 1925/26 г.г. установить до 40 новых станков, которые при изготовлении на одном из машиностроительных заводов в порядке генерального заказа могли бы быть изготовлены по значительно более дешевой цене, чем это имеет место в настоящее время, когда стоимость изготовления одного станка с производительностью до 50 пуд. обходится от 2.000 до 2.400 руб., в то время, как приобретаемый в Германии станок (производительностью в 75 пуд.) обойдется в 1.800 рублей, а

²⁾ Или же холодная воздушная сушка (при температуре 30° Ц.).

¹⁾ При толщине стружки 0,25 м/м.

включая провоз всего 2.200 рублей. При выдаче заказа на значительную партию станков явится возможность уделить больше внимания созданию лучшей конструкции станка, которая соответствовала бы последним типам заграничных стружечных станков.

Другим неперемнным условием быстрой организации стружечного производства в размерах, отвечающих

потребности экспортеров яич, является заключение теперь же договоров между яичными экспортерами и соответствующими лесотрестами на поставку стружки в сезон 1925—26 г. с выдачею авансов, которые могли бы быть обращены на организацию стружечного дела.

Инж. В. Елухен.

Пароходы норвежско-русского общества.

Норвежско-Русское Общество к началу 1925 года приобрело следующие шесть пароходов: „Северолес“, „Двина“, „Вага“, „Онега“, „Кемь“ и „Ковда“. Первые два были куплены готовыми, остальные построены в Бергене на заводах Laxevaag и Bergens Mekaniske Versted.

Главнейшие данные об этих пароходах приведены в таблице на следующей странице. Из этой таблицы видно, что все шесть пароходов почти одинаковы по своим главным размерам, углублению и грузоподъемности. Все они принадлежат к типу, специально приспособленному для перевозки леса.

Существенные особенности этого типа состоят в следующем.

Пароходы—однопалубные с повышенным квартердеком, полубаком, полуютом и короткою среднею надстройкою. Грузовых трюмов только два, при чем трюмы не стеснены пиллерсами у люков, а имеющееся небольшое число пиллерсов расположено по диаметральной плоскости. Грузовые люки весьма больших размеров для пароходов этого тоннажа, при чем для каждого трюма имеется по два грузовых люка.

Верхняя палуба приспособлена для приема большого количества лесного груза, с каковою целью для обеспечения ее крепости бимсы поставлены на каждом шпангоуте, комминсы люков сделаны весьма прочные и между ними заведены солидные карленсы; фальшборт сделан в носовой части высотой 4 фута 6 дюймов, в кормовой 3 фута 6 дюймов, сплошной с усиленными стойками, скобами по планширу и башмаками под ними на палубе.

Пароходам придана сравнительно большая ширина, чтобы их устойчивость была обеспечена и при нагрузке леса на палубу до высоты около 12 фут. Углубление пароходов не превышает 17 фут., дабы им были доступны и сравнительно мелководные порты Белого моря.

В носовой части на протяжении около 40 фут от форштевня устроено укрепление борта для работы во льду, состоящее в том, что между главными шпангоутами поставлены дополнительные, так что шпации составляют всего 12 дюймов и толщина обшивки усилена.

При эксплуатации пароходов расход на уголь является одною из главнейших статей, поэтому на экономичность машин обращено должное внимание. Все котлы снабжены пароперегревателями, подогревателями питательной воды, фильтрами, опреснителями; отработанный пар от лебедок отводится в вспомогательный холодильник и т. п.; благодаря этому расход угля на ходу низведен приблизительно до 0,7 килогр. в час на индикаторную силу, и суточный расход, проверенный на больших переходах, составляет приведенные в таблице нормы.

Все пароходы оказались обладающими хорошими мореходными качествами: так, пароход „Северолес“ в ноябре 1923 г. на переходе из Архангельска в Амстердам был застигнут в Немецком море жестоким штормом, при котором некоторые пароходы, груженные лесом, потеряли более половины своего палубного груза, „Северолес“ же получил лишь незначительное повреждение на полубаке, но не потерял из палубного груза ни одной доски.

Комплектация этих пароходов, плавающих под норвежским флагом, следующая:

Д о л ж н о с т ь.	Число лиц.	Оклад одному	Оклад всем
		норвеж. крон.	
Капитан	1	875	875
Ст. помощник	1	352	352
Мл. помощник	1	335	335
Ст. механ.	1	516	516
Мл. механ.	1	333	333
3-й механ.	1	285	285
Плотник	1	205	205
Ст. машинист	1	195	195
Кочегар	4	126	504
Мл. кочегар	1	105	105
Ст. матрос	2	171	342
Мл. матрос	2	95	190
Повар	1	195	195
Буфетчик	1	285	285
Юнга	2	48	96
Всего	21	—	4813
Добавочн. кап. и механику . .			325
Всего	—	—	5138

что, при курсе 31.50, составляет ф. ст. 163 в месяц.

В таблице показана валовая грузоподъемность пароходов по летнюю марку. В эту валовую грузоподъемность входят: запас угля, пресной воды для котлов и питья, провизия, а при надобности и водяной балласт.

Чистая грузоподъемность пароходов, практически достигнутая, составляла: уголь—2.000 тонн, зерно—2.250

Главнейшие данные о пароходах Русско-Норвежского Общества.

	„Северолес“.	„Двина“.	„Онега“.	„Вага“.	„Ковда“.	„Комь“.
Год постройки и класс	1922 N.V.I.A.I.	1922 N.V.I.A.I.	1924 N.V.I.A.I.	1924 N.V.I.A.I.	1924 N.V.I.A.I.	1925 N.V.I.A.I.
Строители	OUSE Sg. Co.	OUSE Sg. Co.	Berg. Mek. V.	LAXEVAAAG.	L. 100 A.I.	L. 100 A.I.
Длина между п.п.	255'0"	255'0"	244'7"	246'21 1/2"	249'10"	249'10"
Наибольш. ширина	39'10 1/2"	39'10 1/2"	37'6"	37'9"	39'0"	39'0"
Высота борта. Углуб. в пол. грузу	18'3" и 16'11 1/4"	18'3" и 16'11 1/4"	17'8" и 16'8 1/4"	17'8" и 16'6 3/4"	18'0" и 16'11"	18'0" и 16'10"
Грузоподъемность	2570 т.	2570 т.	2325 т.	2350 т.	2415 т.	2425 т.
Вместимость валовая	1757 б. г. т.	1773 б. г. т.	1623 б. г. т.	1614 б. г. т.	1686 б. г. т.	1705 б. г. т.
„ чистая регистров.	1020 п. г. т.	1026 п. г. т.	929 п. г. т.	944 п. г. т.	987 п. г. т.	1009 п. г. т.
Грузовой объем под зерно	140963 к. ф.	140963 к. ф.	118811 к. ф.	120894 к. ф.	125818 к. ф.	127340 к. ф.
„ „ под кипы	129211 к. ф.	129211 к. ф.	112042 к. ф.	110803 к. ф.	118216 к. ф.	119655 к. ф.
Грузоподъемность леса	830 ст.	830 ст.	760 ст.	780 ст.	825 ст.	825 ст.
Размеры люков № 1	27'5" × 21'10" 16'6"	27'5" × 21'10" 16'6"	23'0" × 17'10"	24'11" × 17'10"	28' 9" × 17'10"	28' 9" × 17'10"
„ № 2	27'5" × 21'10"	27'5" × 21'10"	23'0" × 17'10"	24'11" × 17'10"	28' 9" × 17'10"	28' 9" × 17'10"
„ № 3	27'5" × 21'10"	27'5" × 21'10"	23'0" × 17'10"	24'11" × 17'10"	26'10" × 17'10"	26'10" × 17'10"
„ № 4	27'5" × 21'10" 16'6"	27'5" × 21'10" 16'6"	23'0" × 17'10"	21'11" × 17'10"	26'10" × 17'10"	26'10" × 17'10"
Водяной балласт	430 + 128	430 + 128	356,5 + 100,0	350,0 + 79,5	366,5 + 145,5	368,5 + 147,0
Запас угля постоянный	121	121	109	133	145	155
„ „ полный	359	359	340	346	339	367
Машина: диам. цил. и ход порш.	19 1/2"; 31"; 53" × 36"	19 1/2"; 31"; 53" × 36"	18"; 29"; 49" × 33"	18 3/8"; 29"; 48 1/4" × 33"	18 3/8"; 29"; 48 1/4" × 33"	18 3/8"; 29"; 48 1/4" × 33"
Котлы: число и размеры	2; 14'0" × 10'6"	2; 14'0" × 10'6"	2; 12'0" × 11'0"	2; 12'3" × 11'0"	2; 12'3" × 11'0"	2; 12'3" × 11'0"
Давл. и нагрев. поверх.	3910 кв. ф. 180 ф.	3910 кв. ф. 180 ф.	2558 кв. ф. 180 ф.	2750 кв. ф. 180 ф.	2720 кв. ф. 180 ф.	2750 кв. ф. 180 ф.
Скорость хода в полном грузу	9 1/2 узл.	9 1/2 узл.	8 1/2 узл.	8 3/4 узл.	9 1/4 узл.	9 1/4 узл.
Суточный расход угля	121 1/2 т.	121 1/2 т.	10 т.	10 1/2 т.	10 1/2 т.	10 1/2 т.
Грузовых лебедок	8	8	6 и 1 шварт.	6 и 1 шварт.	6 и 1 шварт.	6 и 1 шварт.
Стрел	8 на 3 тонны.	8 на 3 тонны.	6 на 3 тонны.	6 на 3 тонны.	6 на 3 тонны.	6 на 3 тонны.

тонн; руда—2.150 тонн; сельдь („Вага“ и „Онега“) до 12.900 бочек англ. и до 12.600 бочек норв.

Что касается перевозок леса, то его количество в значительной мере зависит от композиции груза, степени сухости леса и тщательности погрузки. В отношении этой последней, работу архангельского порта должно признать образцовой, так как пароход „Двина“ в октябре 1924 года доставил в Англию 851 стандарт д.б.б. Пароход „Северолес“ в сентябре того же года—836 стандартов д.б.б. „Онега“ и „Вага“ грузили около 750 ст., а в одном случае „Вага“ доставила в Англию

792 ст. Пароходы „Кемь“ и „Ковда“ приняты от заводов лишь в январе с. г., так что лесных перевозок не производили; их исчисленная грузоподъемность составляет 825 ст.

Из этого общего описания видно, что все шесть пароходов должно признать удачными, ибо они экономичны в эксплуатации и соответственно своему тоннажу обладают, как хорошою грузоподъемностью, так и грузоместимостью.

Лондон.

А. Крылов.

Экспортная кампания в архангельском порту в навигацию 1924 года.

Официальное открытие навигации, когда река совершенно очистилась от льда, состоялось 11 мая; 14-го мая пришел первый с моря пароход, а 21-го мая пришел в порт первый иностранный пароход.

Как и в предыдущем 1923 году, суда заграничного плавания были, в общем, среднего тоннажа. Наибольшими по тоннажу были два голландских парохода в 4.802 рег. тонн брутто и 2987 рег. тонн нетто. Наибольшая осадка судов была 23 фута.

Главным предметом экспорта в навигацию 1924 года были лесоматериалы—98,83% общего экспорта. Следующим экспортным товаром следует отметить продукты древесной перегонки (смола, пек, скипидар), составляющие 1,05% экспорта. Самая незначительная часть экспорта падала на прочий груз (жмых, щетина, конский волос, битая дичь) и составляла только 0,12% экспорта.

Участие в экспорте государственных трестов, союзов и других госорганов выразилось в навигацию 1924 года в следующих процентных отношениях (от общего экспорта).

Северолес	67,42%	Сев. Комбинат	2,50%
Руссанглолес	10,53%	Архсоюз	1,80%
Руссголландолес	7,20%	Всеколес	1,34%
Лесомолсоюз	6,33%	Прочие госучр.	2,88%
100%			

Распределение экспорта по государствам как в количественном, так и в процентном отношениях, выражается в следующем виде:

Государства.	Число судов	Колич. вывез. груза (в тонн.)	В % отношении.
В Англию	254	465.324	70,0
„ Норвегию	23	15.461	2,3
„ Голландию	56	140.510	21,2
„ Бельгию	9	15.245	2,3
„ Германию	12	17.580	2,7
„ Францию	4	9.852	1,5
„ На Шпицберген	1	62	
Итого	359	664.034	100%

Из приведенных выше таблиц видно, что главным экспортером в архангельском порту является Северолес, главным потребителем экспортных грузов—Англия.

Распределение экспорта по портам назначения и числу судов выражается в следующем виде:

	Число судов	Количество в тоннах
В Англию всего	254	465.324
В том числе:		
в Лондон	69	161.962
„ В. Хартльпуль	23	47.199
„ Гуль	23	46.108
„ Кардиф	13	22.436
„ Абердин	12	23.099
„ Манчестер	8	15.584
„ Шарпнес	7	13.060
„ Барро	6	12.670
„ Ньюпорт	5	11.277
„ Портишед	5	9.424

	Число судов	Количество в тоннах
В Норвегию всего	23	15.461
В том числе:		
в Вардэ	10	762
„ Геммерфест	5	2.143
„ Лодинген	5	10.479
В Голландию всего	56	140.510
В том числе:		
в Амстердам	26	61.844
„ Заандам	13	37.460
„ Имунден	5	14.462
В Бельгию всего	9	15.246
В том числе:		
в Антверпен	6	9.717
„ Дордрехт	3	5.529
В Германию всего	12	17.580
В том числе:		
в Бремен	5	7.936
Во Францию всего	4	9.852
На Шпицберген всего	1	62

В общей сложности из архангельского порта было отправлено 359 пароходов с грузом в 664.035 т. (в том числе лесоматериалов—656 261 т. и продуктов перегонки дерева 6.993 т.).

Распределение экспорта с указанием отправителей.

Отправитель груза.	Всего (в тоннах).	В том числе лесоматер. (в тоннах).
Северолес	447.690	447.690
Руссанглолес	69.973	69.973
Руссголландолес	47.753	47.753
Лесомолсоюз	42.033	42.033
Севкомбинат	16.506	16.506
Электро-объединение	6.055	6.055
Губземуправление	5.863	5.863
Архсоюз Кооперат.	11.975	11.606
Всеколес	8.958	8.781
Северосмола	6.498	—
Архторг	0,1	—
Госторг	606	—
Доброфлот	1,4	—
Акц. О-во „Ауфбау“	130	—
Агентство „Аламерика“	0,8	—
	664.035	656.261

По отдельным месяцам количество отправленных грузов характеризуется следующими цифрами:

В январе	841,9 тонн	В сентябре	161.765 тонн
„ июне	51.409 „	„ октябре	169.512 „
„ июле	117.166 „	„ ноябре	43.853 „
„ августе	112.987 „	„ декабре	6.501 „

Подавляющее количество судов, фрахтуемых экспортерами под груз, падает на долю Норвегии. Второе место занимают суда Германии; явление это отмечается впервые со времени империалистической войны, по окончании которой первый германский пароход прибыл в порт в 1922 году; начиная с этого времени до навигации 1924 года посещаемость судов германского флота была весьма незначительна. Увеличение посещаемости порта норвежскими, германскими и других государств судами относится за счет Англии, суда которой до сего времени в посещаемости порта занимали первое место, в навигацию же 1924 года, наоборот,—последнее.

Отход судов и грузов в навигацию 1924 г. с распределением судов по флагам:

Национальн.	В с е г о .			В том числе парох. ¹⁾		
	Число судов.	Тоннаж.	Количество вывезенн. грузов в тоннах.	Число судов.	Тоннаж.	Количество вывезенн. груза в тоннах.
Норвежские . .	200	216.465	370.928	198	216.359	370.694
Германские . .	34	35.113	57.043	34	35.113	57.043
Голландские . .	28	56.443	85.866	28	56.743	85.866
СССР	34	27.695	35.721	23	26.575	34.877
Датские . . .	28	27.630	41.448	21	25.852	38.635
Шведские . .	21	20.604	38.841	21	20.604	38.841
Английские . .	9	14.887	24.169	9	14.887	24.169
г. Мемеля . .	5	7.648	10.020	5	7.648	10.020
Итого . . .	359	406.783	664.035	339	403.781	660.145

¹⁾ Остальное приходится на парусники.

Экспортная кампания в портах Мезени, Онеги и Куи (Печора) выразилась в навигацию 1924 года в следующем виде:

Число судов.	Тоннаж.	Колич. груза в тонн.
Мезень.		
30	22.575	41.556
Онега.		
45	41.830	83.011
Куя.		
1	928	860

Вывезенный груз, по всем трем портам,—исключительно лесной материал.

При сравнении экспортной кампании 1924 года с кампанией 1923 года, по архангельскому порту и по онежскому наблюдается значительное увеличение посещаемости судов и количества вывезенного груза. В отношении же портов Мезени и Куи заметно обратное явление; особенно чувствительно это колебание в отношении куйского порта.

Движение ушедших судов и грузов по архангельскому порту и приписным портам за 1923 и 1924 годы можно видеть из следующих цифр:

Года.	Число судов.	Тоннаж.	Колич. груза в тонн.
Арханг. порт.			
1923	238	278.051	468.792
1924	361	409.240	664.035
Мезенск. порт.			
1923	34	26.444	53.366
1924	30	22.575	41.556
Онежск. порт.			
1923	20	16.217	32.668
1924	45	41.830	83.011
Куйский порт.			
1923	8	6.554	13.772
1924	1	928	860

Таким образом, несмотря на сокращение экспорта через мезенский и куйский порты, в общем в навигацию 1924 г. по сравнению с 1923 г. наблюдается значительное увеличение как по количеству судов, так и по количеству грузов.

Капитан Капнов.

Акционерное Об-во „Лесосклад“

(за 2 года его деятельности).

Возникновение. Образование акц. об-ва „Лесосклад“ было вызвано необходимостью согласовать торговую деятельность лесных трестов, выступавших на московском рынке; еще не успевшие освоиться с рынком и приспособиться к нему тресты, в погоне за необходимыми им наличными средствами, вели между собой убийственную для них самих конкуренцию. Одной из главных задач нового об-ва были устранение или, по крайней мере, ослабление этой конкуренции.

Число акционеров „Лесосклада“ было вначале (март 1923 г.) крайне ограничено: учредителями явились ЦУЛП, Верхневолголес, Средневолголес, и Мосдрев, которыми было расписаны 601 акция (по 1.000 руб.). Впоследствии в об-во вошли: Костромлес, Вологдолес, Владлеспромтоп, Тамболеспром и Пензолес, так что к концу первого операц. года из 1 000 акций нераспределенными остались только—83. Однако, фактически оплаченный акционерный капитал даже к концу 1924 г. едва достиг 740.000.

Первый год работы. Лишенный в течение всего первого года своей деятельности банковского кредита и оперируя оборотными средствами в размере не свыше 300—400 тысяч руб., „Лесосклад“ не мог быстро развивать своих операций и „завоевывать“ московский рынок. Нечего было и думать также о широкой сети складов по Москве и

московской губернии. Приходилось ограничиваться почти исключительно теми складами, которые постепенно переходили к об-ву от его акционеров.

Несмотря на эти неблагоприятные условия, Лесоскладу удалось за первые 8 месяцев работы (до 1 января 1924 г.) сделать оборот свыше 1.200.000 руб., т.е. обернуть свои оборотные средства 3—4 раза, и вступить в новый опер. год с наличием закупленных лесоматериалов на сумму свыше 1 мил. руб.

Для развития своего торгового оборота „Лесосклад“ не мог ограничиться л/материалами, полученными им от акционеров в уплату за акции, и уже с первых шагов своей работы стал покупать л/материалы, преимущественно у своих акционеров. У других лесотрестов и прочих гос. органов им закупались круглый лес, дрова и другие товары, с которыми тресты-акционеры на рынок почти не выступали; от частных поставщиков было за этот период получено только 5% всех товаров. Всего же „Лесоскладом“ в течение 1923 года было закуплено на сумму 1.030.860 р.

Что же касается характера закупаемых в этот период материалов, то, помимо дров и бревен, в которых с первых же дней испытывался на складах недостаток, „Лесосклад“, получив в наследство от акционеров значительные партии лесоматериалов далеко не-высокого качества и поставлен-

ный в необходимость выдержать довольно жесткую конкуренцию с частными складчиками, которых тогда в Москве было много, уже в самом начале своей работы вынужден был уделить исключительное внимание вопросу об улучшении сортимента на своих складах. Вот почему уже при первых покупках „Лесосклад“ стремился пополнить свои склады, главным образом, материалами первых сортов, допуская II и III сорта только в самых необходимых пропорциях.

Покупая пиломатериалы исключительно у трестов акционеров, „Лесосклад“ платил им довольно высокие цены, часто выше рыночных. Несколько пную политику цен вел „Лесосклад“ в отношении других видов лесоматериалов (дров, круглого леса и пр.), которые закупались частью у госорганов-неакционеров, частью у частных лиц. В этих случаях (особенно при покупке у частных лиц) „Лесосклад“ дешевыми закупочными ценами старался застраховать себя и компенсировать за те возможные убытки, которые могли оказаться в результате дорогих покупок у акционеров.

Свой первый операционный год „Лесосклад“ завершил с бухгалтерской прибылью в 219.447 р. 93 к., что составляет 18,15% к обороту. Чтобы правильно оценить значение этой, на первый взгляд высокой, прибыли, приходится принять во внимание, что, строго говоря, она не является коммерческой прибылью „Лесосклада“ (разница между низкими покупными и высокими продажными ценами), а имеет своим основанием то обстоятельство, что полученный „Лесоскладом“ от первых своих акционеров (главным образом от ЦУЛП'а) в уплату за акции лесоматериал был расценен по специальному прейс-куранту, выработанному самими акционерами, значительно ниже рыночных цен, установившихся впоследствии.

Работа второго года. Во второй календарный год своего существования „Лесосклад“ вступил с вполне налаженным торговым аппаратом, устойчивым, хотя и небольшим, оборотным капиталом и с довольно значительным опытом. Из сопоставления данных ориентировочной сметы, утвержденной общим собранием акционеров 24 апреля 1924 г., с данными фактического оборота „Лесосклада“ за период январь—декабрь 1924 г. видно, что обороты за этот период, как по складам, так и по главной конторе, оправдали себя только в размере 80% первоначального предположения.

По отдельным месяцам, впрочем, выполнение программных предположений протекает неравномерно: особенно тяжелыми в этом отношении оказались летние месяцы (апрель—июнь), исключительно и неожиданно благоприятными—осенние месяцы (октябрь—декабрь); в остальные месяцы торговая деятельность о-ва развивалась, в общем, более или менее нормально.

Нужно, впрочем, заметить, что ход развития торговых операций „Лесосклада“ по отдельным кварталам является довольно правильным отражением общего положения на московском лесном рынке. Движение оборотов с лесоматериалами на Московской Товарной Бирже в течение всего 1923 г. идет почти непрерывно нарастая из месяца в месяц. Совершенно обратная тенденция наблюдается в 1924 г.: начиная с некоторого повышения в феврале против января, лесо-торговый оборот терпит резкое понижение в марте (здесь, очевидно, сказалось влияние денежной реформы), которое продолжается в апреле, достигает своего минимума в июле; только в августе оборот начинает вновь возрастать, достигая наиболее высокого развития в период октябрь—декабрь 1924 г.

Помимо, впрочем, общих финансово-экономических условий (денежная реформа, неблагоприятные виды на урожай и проч.), оказавших заметное влияние на положение лесного рынка, „Лесоскладу“ приходилось в рассматриваемый период сталкиваться с особыми затруднениями, тормозившими его работу.

Здесь в первую очередь приходится отметить сильную конкуренцию „Лесоскладу“ со стороны других органов, не только специально лесных, но и таких, которые по существу к лесу никакого отношения не имеют.

Правда, наиболее многочисленная группа его конкурентов—частные складчики—постепенно сходили со сцены и в большинстве своем ликвидировались, но именно эта ликвидационная паника, охватившая значительный контингент частных лесопромышленников и заставившая их выбрасывать на рынок свой материал по крайне пониженным ценам, создавала в высшей степени неблагоприятную обстановку для нормальной торговой деятельности. Тем не менее значительное сокращение числа частных конкурентов остается фактом. Это явление несомненно могло бы способствовать росту удельного веса „Лесосклада“ на московском рынке; но, к сожалению, за счет конкуренции частных лесо-

торговцев заметно выросла конкуренция госорганов, которые, пользуясь финансовой слабостью „Лесосклада“, не позволяя ему сразу овладеть московским рынком, стараются захватить на нем некоторые позиции. Увеличивает сеть своих складов Мосдрев, открывается несколько складов Верхне-Волголесом, Костромлесом и даже далеким Пензолесом и, наконец, выступают на московском рынке с лесоматериалами Москвотоп и даже Мосторг.

Рост оборотов „Лесосклада“, Тем не менее растут не только абсолютно обороты „Лесосклада“, но увеличивается и относительное значение его на московском рынке. Установить это, при отсутствии исчерпывающих данных о емкости московского розничного рынка, можно лишь путем сопоставления общих оборотов МТБ с круглым и пиленным лесом с биржевыми же оборотами „Лесосклада“ по тем же материалам.

Среднее процентное отношение годового биржевого оборота „Лесосклада“ к соответствующему обороту МТБ в целом составляет 12%. Указанный средний годовой процент удельного веса „Лесосклада“ на московской бирже заметно увеличивается, если принять в соображение, что в сумме оборотов МТБ за 1924 г. с лесоматериалами ф-ко вагон Москва и подмосковный район (11.295.886 р.) значительная сумма (около 2.000.000 р.) приходится на долю покупок „Лесосклада“. Если эту последнюю цифру, как не характерную для емкости потребительского рынка, сбросить, то удельный вес „Лесосклада“ повысится на 15%. Если при этом вспомнить, что „Лесосклад“ выступает, главным образом, как розничный продавец (процент розничной торговли, не регистрируемый на бирже, составляет 61% общего оборота „Лесосклада“, и только 39% всего его годового оборота составляют сделки на сумму свыше 1.000 р., подлежащие регистрации на бирже), и если принять во внимание, что в этой роли розничного продавца он имеет, несомненно, доминирующее значение на московском рынке, то заметный удельный вес „Лесосклада“ на нем станет вне всяких сомнений.

Естественно, что при таких условиях „Лесосклад“ является вместе с тем самым крупным покупателем лесоматериалов на лесном рынке центрального района. Не лишним поэтому будет проследить, кто является поставщиками „Лесосклада“, и каковы его финансово-коммерческие с ними взаимоотношения.

Поставщики „Лесосклада“. Пиломатериалы (главный и основной объект торговли „Лесосклада“) покупаются почти исключительно у трестов-акционеров (в 1923 г.—99%, а в 1924 г.—95%), а в покупках на 1925 г. до февраля включительно—99,4%.

У них же покупается, примерно, половина всего количества закупленных дров (в 1923 г.—55%, в 1924 г.—40%, а в последнее время даже все 100%), другая половина покупается у других гослестрестов и прочих госорганов (в 1923 г. частично,—11%,—также и у частных лиц).

Такое же положение с круглым лесом (здесь характерно участие в 1923 г. частных лиц в размере около 10%, которые в 1924 г. вытесняются таким же процентом участия кооперативных организаций, а в покупках 1925 г. характерно увеличение доли участия акционеров и кооперативных организаций за счет прочих госорганов). И только в поставке прочих материалов (паркета, штукатурной дроби, твердых ценных пород и проч.) тресты-акционеры не принимают почти никакого участия. В среднем участие трестов-акционеров в поставках „Лесоскладу“ все время выражается в размере 86%.

В 1923 г. почти все сделки, за небольшим исключением, производились за наличный расчет. Правда, в 1924 г. наличные сделки встречаются уже как исключение. Преобладают в I-м и, частично, во II-м квартале смешанные условия расчета (до 50% наличными, остальные 50% краткосрочными сделками до 3 месяцев), и только начиная с III-го квартала сделки с авансами, векселями (в среднем сроком не свыше 3-х месяцев) являются уже преобладающими.

Покупатели „Лесосклада“. Для „Лесосклада“, концентрирующего в своих руках большие массы лесоматериалов, было, конечно, не безразлично, в чьи руки эти материалы попадут и кто явится их потребителем. Итоги за год (январь—декабрь 1924 года) показывают, что почти исключительно потребителем товаров „Лесосклада“ являются госучреждения (почти 92% общего количества), ничтожную роль в данном случае играют частные лица (в среднем—0,5%), несколько больше роль кооперации (7,8%); впрочем, в связи со стремлением „Лесосклада“ найти путь к массовому крестьянскому потребителю, кооперация в будущем может сыграть весьма заметную роль в дальнейшей его работе.

Сортименты. Основным и главным предметом торговых операций „Лесосклада“ является продукция лесотрестов-акционеров, т.е. пиленный материал в разных сортах и видах; далее, идет круглый лес; сравнительно небольшое место занимают другие лесотовары (дрова, клееная фанера и проч.). Что касается продажи пиломатериалов по сортам, то наиболее ходовым, естественно, оказывается I сорт (вместе со столярным около 60% всего проданного количества пиломатериалов), далее идет II (15%), затем остальные сорта (III, IV, необрезной материал и брак—20%); и наконец, шпунтованного продано всего около 5%. Вышеприведенное соотношение в общем сохраняется без особо резких отклонений и по отдельным месяцам, и по отдельным складам.

Небезынтересным является также процентное соотношение между отдельными видами проданных пиломатериалов: сравнительно слабому колебанию по отдельным месяцам подвергается тес (толщиной $\frac{3}{4}$ " и 1"); степень ходкости его в общем выражается в 32% и по отдельным месяцам колеблется от 28% до 43%. Несколько иное соотношение по месяцам дает фанера (толщ. $\frac{1}{2}$ " и $\frac{5}{8}$ "). Довольно большое место (в среднем 31%) занимает она в I квартале (январь—март), который является мертвым сезоном для строительных материалов, и, наоборот, спрос на нее постепенно падает (до 4%) во II-м квартале,—период интенсивных закупок строительных материалов, с тем чтобы опять оживать к осени (заготовка упаковочных лесоматериалов для фруктов, яиц и проч.). В среднем за год процент ходкости фанеры составляет 12%; остальные 56% составляют доски разных размеров.

Покупные и продажные цены. Прибыльность операций Л. Обратимся теперь к коммерческой оценке операций „Лесосклада“. По имеющимся в распоряжении о-ва данным, средняя покупная цена 1 к. ф. пиломатериалов I сорта франко-вагон Москва по покупкам за 1924 г. выражается в цифре 71,05 коп., а по покупкам за 1925 г. (свыше 4.000.000 к. ф.)—даже 74,5 коп. за куб. фут. Между тем, средние биржевые цены по отчетным данным Лесной Секции МТБ на тот же материал франко-вагон Москва составляли: в августе—70 к., в сентябре—70 к., в октябре—74,5, в ноябре—71 к., а в декабре даже 69 к. В среднем за 5 последних месяцев прошлого года около 71 коп. за куб. фут. Если принять во внимание, что значительная часть сделок, зарегистрированных в этот период на МТБ, заключена непосредственно с потребителями, которые, как общее правило, покупают материал только определенного сорта и по жесткой спецификации, то приведенные данные определенно свидетельствуют, что „Лесосклад“ платит своим поставщикам-акционерам наивысшую рыночную цену. Средняя надбавка, делаемая „Лесоскладом“ даже при розничной продаже, не превышает 5% на пиломатериалы I и II сорта, а на III сорт пиломатериалов в среднем отмечается даже некоторый убыток, что объясняется высокой себестоимостью его в Москве (тариф и другие накладные расходы одинаково ложатся на материал независимо от его сорта). При этом нужно также принять во внимание еще и скидку, делаемую обычно „Лесоскладом“ с цен прейс-куранта при оптово-розничных сделках со склада.

Торговые расходы. Абсолютная величина торговых расходов „Лесосклада“ по отдельным месяцам изменялась, в общем, в очень небольших пределах—примерно, от 35 до 45 тысяч рублей в месяц. Относительно же оборотов, которые довольно быстро росли из месяца в месяц, процент торговых расходов естественно и непрерывно падал (в январе—40%, в сентябре—уже 9,94%). В последующие месяцы процент накладных расходов, хотя и повышается, но весьма незначительно (в октябре—10,5%, в ноябре—10,87%, а в декабре, вследствие специальных расходов, связанных с окон-

чанием операционного года,—16,6%). Средний процент торговых расходов за год выражается в 14,58%. Высота этого среднего процента является следствием большого процента, спадающего на мертвый сезон этого года (январь—апрель).

Все вышеизложенное дает основание думать, что если идея, положенная в основу организации „Лесосклада“, пока еще и не получила полного своего осуществления, то это надо приписать, главным образом, недостатку финансовых средств, который все время давал себя чувствовать в работе о-ва. Необходимость увеличения оборотных средств о-ва становится, таким образом, самым актуальным вопросом дальнейшей его жизни.

Перспективы на 1925 г. Все более и более развивающийся спрос на лесоматериалы в связи с ростом строительства и отстающее от него предложение, в связи с истощением прежних запасов и сокращением производственных программ лесотрестов, создают для лесоторговых организаций довольно устойчивую обстановку для вполне нормальной торговой деятельности.

В соответствии с этой обстановкой, правление „Лесосклада“ и намечает основные вехи своей оперативной работы на ближайший операционный год.

Объектом своих торговых операций „Лесосклад“, как и в прошлые годы, будет иметь, главным образом, строительный лесной материал в пиленном и круглом виде. Закупочные операции на 1925 г. к настоящему моменту следует считать почти законченными. Всего закуплено в круглых цифрах пиломатериалов—5.400.000 к. ф., круглого леса—3.800.000 к. ф. и проч. материалов (клееной фанеры, материалы твердых пород и проч.) на сумму около 230.000 рублей, а всего на сумму—4.064.850 рублей. К этому надо прибавить еще небольшие случайные закупки, которые, естественно, будут иметь место в течение операционного года (примерно 375.000 к. ф. на сумму—200.000 р.).

Таким образом, в течение операционного года в распоряжении „Лесосклада“, не считая остатка лесоматериалов на 1/I—1925 г. в количестве—1.500.000 к. ф., который, естественно, в виде остатка же перейдет и на следующий операционный год, будет примерно около 10.000.000 к. ф. Этим количеством „Лесосклад“ сумеет свободно оперировать в течение года.

В соответствии с этими материальными ресурсами, правление „Лесосклада“ намечает реализацию 10.000.000 к. ф. круглого и пиленного леса на общую сумму, примерно, в 7.000.000 рублей.

Главное и основное внимание попрежнему будет уделено розничной и оптово-розничной продаже. Оптовые операции найдут себе место в деятельности „Лесосклада“ только по мере финансовой необходимости, или же в целях вытеснения частных лесоторговцев, как это уже имело место в прошлой работе „Лесосклада“.

Те большие вопросы, которые неоднократно служили предметом суждения разных заинтересованных организаций, можно считать в настоящее время уже в значительной своей части изжитыми. В своей дальнейшей деятельности „Лесосклад“ останется только продолжать уже определившуюся в последнее время политику укрепления связи с трестами-акционерами, а именно: оплачивать приобретаемые у них лесоматериалы по возможно более высокой рыночной цене и на возможно более выгодных для них условиях расчета. Точно также „Лесоскладу“ придется изыскать дальнейшие пути и способы увеличения реализации лесоматериалов низших сортов, в полном соответствии с производственными интересами трестов и накопившимися у них запасами. Наконец, необходимо, чтобы намеченное по смете на 1925 г. уменьшение процента текущих торговых расходов до 8—9% было действительно проведено в жизнь.

М. Лившиц.

ЛЕСНОЙ РЫНОК № 6.

ВНЕШНЯЯ ЛЕСНАЯ ТОРГОВЛЯ.

Лионская ярмарка.

(От нашего корреспондента).

Лесной отдел в павильоне СССР был представлен довольно разнообразно, в особенности дубовые материалы и твердые породы, из коих особый и массовый интерес вызывали: клепка, дубовые шпалы и самшит. На ярмарку, устроенную в главном городе департамента Роны, центре бочарного производства, прибыли сотни представителей мелких, средних и крупных механических бочарен, интерес коих был сосредоточен преимущественно на клепке.

Несмотря на то, что большие количества дубовой клепки поступают во Францию из Америки, Югославии (Боснии) и Польши, на рынке в этом товаре чувствуется недостаток. Наиболее распространенные размеры следующие. Для производства бочек, содержащих от 600—620 литров вина (деми-мюйд): длина—115—120 см, ширина—9—15 см, толщ. 40—50 мм; для днищ требуются: 85—92 см, длины и 35—40 мм, толщ. Для бочек, содержащих 220 литров: 72—75 см, дл. и 20—30 мм, толщ., днища 60 см, длины и 20—25 мм, толщ.; для бочек, содержащих 105—110 литров (feuillettes): 72—75 см, длины и 20—30 мм, толщины, днища 48—50 см, дл. и 20—22 мм, толщ. Для бочек, содержащих 50—60 литров (barilles): длина 62 см, толщина 18—25 мм, днища 38—40 см. Все указанные выше толщины могут быть вдвое больше: их раскалывают пополам уже на месте, в бочарном производстве.

Для пивных бочек применяется так наз. douilles, т. е. клепка, распиленная по слою; дл.—150—250 см, ср. ширина 12 см, толщина—40—70 мм.

Дубовые шпалы. Образец шпалы, выставленный на ярмарке, привлекал всеобщее внимание. В павильон неоднократно являлись представители железнодорожных обществ: Париж—Лион—Средиз. море и Париж—Орлеан и др., а также крупные подрядчики, и пытались выяснить условия поставки и продажи дубовых шпал, сиф Марсель или другой французский порт, на северном побережье Франции.

Размеры дубовых шпал, наиболее распространенные на французских жел. дорогах (нормальная колея): длина—260 см; ширина: ниж. постель—23—28 см (тип Стандарт), верхняя постель—12—14 см, толщина—14¹/₂—15 см.

Для узкой колеи наиболее употребительные размеры: 180×12—18 см, и по заказу: 220×12—18 см.

По заявлениям подрядчиков, они могут помещать во Франции дубовых шпал ежегодно не менее 300—500 тыс. штук. Годовая потребность страны в шпалах, по заявлению одной крупной фирмы, составляет 8 милл. шт., во Франции же самой можно получить не более 1¹/₂ мил. шт. В настоящий момент действует запрещение ввозить шпалы из-за границы, но в виду острого кризиса на французском рынке дубовых материалов запрещение это, по их словам, придется отменить. Потребность железных дорог в шпалах очень велика, тем более что недавние опыты применения буковых шпал окончились неудачей. Жел.-дор. обществам пришлось взяться даже за эксплуатацию дубовых насаждений в Румынии, но разработка шпал на месте обходится им очень дорого.

Один из крупных промышленников, исходя из того, что русские шпалы, при низком курсе франка, обойдутся дорого, сделал предложение обменивать дубовые шпалы на французского производства машины для обработки дерева или на текстильные машины.

По заявлению директора крупной фирмы, ж.-дороги пока дороже 18 франк. за штуку, сиф Марсель, не платят. Размеры: 260×24×12. Значительный интерес проявлен был и в отношении дубовых досок, толщиной преимущественно 25—27 мм. К сожалению, на ярмарке было всего 2 образца этого рода, притом очень узких размеров.

Доски для вагонных днищ требуются: дл. 200—260 см, шириною 18—30 см; толщиной 40 мм; фрезы: длина 190—250 см, толщина—33 мм, ширина—19—25 см. Точные размеры указываются каждый раз жел.-дор. компаниями.

Наблюдался большой интерес к нашему буку (hêtre), в частности, буковым доскам (французский бук плохо работает и, кроме того, коробится при высыхании). Были предложения взять на себя представительство по продаже этого товара во Франции, при чем указывалось, что можно организовать крупные закупки путем объединения заказов нескольких фирм. Интересуются преимущественно широкими размерами для столярного и мебельного дела.

Из других твердых пород громадный интерес наблюдался в отношении самшита (buis). Сотни и тысячи посетителей рассматривали единственный имевшийся образец со всех сторон, взвешивали его и единодушно выражали свое полное удовлетворение. Самшит применяется во Франции, преимущественно, для производства челноков для текстильных фабрик, и можно рассчитывать на сбыт значительных партий, в особенности в круглом виде, диаметром 10—12 см. и выше. Многие представители фабрик, с которыми пришлось беседовать, заявили, что, хотя они в настоящее время и получают самшит из Турции, с мыса Доброй Надежды и др. мест, но предпочитают наш кавказский самшит (без трещин, без сучков). Средние цены, сиф Марсель, в настоящее время 160—200 франков за 100 килограммов.

Единственный, бывший на ярмарке, образец украинского ясеня (frêne) вызывал единодушное одобрение многочисленных посетителей, среди коих преобладали владельцы средних и крупных механических столярных и мебельных фабрик.

Получается яшень в настоящее время преимущественно из Америки, в кряжах; цены—до 25 долларов за куб. метр, сиф Гавр. Большое применение яшень находит теперь в экипажном и автомобильном производстве для выделки всякого рода кузовов. Директор одного из крупных машиностроительных заводов говорил, что в стране ощущается громадная потребность в древесине ясеня для производства всякого рода ручек и рукояток для с.-хоз. орудий (вилы, грабли, косы и т. п.).

Для производства челноков для текстильных фабрик, рукояток и т. п. применяется также кизил (coudrouiller), но потребители хотели бы иметь его в более широком диаметре, чем тот, который был на ярмарке, а именно, от 3 до 10 см, длиной 30—200 см.

Значительный интерес и много запросов об условиях доставки, ценах и т. п. наблюдались в отношении березы, преимущественно необработанной. Между прочим, большие партии круглой березы могли бы найти себе помещение в Испании. В настоящее время испанские импортеры получают березу преимущественно из Америки и платят 90—100 пезет за метрич. тонну, сиф Валенсия.

Пошлина на необработанную березу составляет 12 пезет за тонну; за обработанную—4¹/₂ пезеты за килограмм. В виду этого ввоз березовой фанеры в Испанию в настоящее время невозможен.

На ярмарке были представлены образцы нашей фанеры, исключительно березовой, преимущественно 4 мм, толщины. Интерес к березовой фанере проявлен был основательный. Не совсем удовлетворила потребителей, однако, наша клепка, которую они находят недостаточно прочной. Фанерой других пород, кроме березовой, интересовались сравнительно мало. Между прочим, были серьезные запросы на боченки из березовой фанеры, которые идут здесь как тара для химических продуктов.

Крупный спрос заявлен был на еловые кругляки для производства стружки, размером от 12 до 25 см. в диаметре и длиной 120—180 см.

Стружка эта в огромных количествах идет при перевозке янц, фрукт и т. п. До войны фабриканты получали для этой цели ель из Архангельска. За стер (1 кубометр—2 стерам) платят 60 франков на станции назначения.

Запросы были на большие количества телеграфных столбов длиной от 6 до 12 с/м.; требуется обязательная пропитка медным купоросом.

Сосновые и еловые пиломатериалы для столярных работ, высокого качества, спрашивались, но в небольшом количестве, всех размеров. Характерно, что для этих работ в наибольшем спросе широкие размеры.

Для мощения улиц наиболее ходовыми являются доски всех размеров по длине, 8 с/м. толщины и 16 до 24 с/м. ширины.

После войны восстановление разрушенных областей и промышленной жизни, а также обновление жел. дор. оборудования вызвали усиленный спрос на лес. С другой стороны, переход после войны многих лесовладений из рук крупных помещиков в руки средних и мелких фермеров также способствовал быстрой сводке лесов, и в настоящее время леса Вогезов и северо-восточной Франции в значительной мере уже истощены. В связи с этим спрос на иностранный лес растет, и громадный интерес, проявленный на Лионской ярмарке к нашим дубовым материалам, служит лучшим показателем того, что теперешние источники снабжения Франции не отвечают уже потребностям этой страны.

Надо, однако, подчеркнуть, что французский рынок настолько непохож на то, с чем нам приходится иметь дело в Великобритании, Голландии или Германии, настолько своеобразен, и, с другой стороны, спрос носит такой пестрый, разнообразный, а, главное, сравнительно мелкий характер, что нам, для укрепления на этом рынке, необходимо тщательное его изучение и затем приспособление к его нуждам, интересам и особым условиям.

Все посетители лесного отдела на Лионской ярмарке, без исключения, указывали, что одним из таких условий является организация, на первое время хотя бы в одном Париже, компетентного представительства, где бы заинтересованные могли не только видеть образцы, получать все справки, разъяснения и сведения, но и заключать сделки.

В последнее время сильное развитие получило во Франции производство машин и станков для обработки дерева и распиловки. На ярмарке станы с образцами этого рода машин разных заводов занимали пространство около $\frac{1}{2}$ километра. По сравнению с машинами и станками германского и шведского производства многие из французских значительно дешевле. Желательно выяснить технические достоинства французских машин и орудий для обработки дерева, а также стоимость их, сравнительно с таковыми же орудиями других стран, тем более что поступали предложения обмена русских лесоматериалов на французские лесоперерабатывающие машины.

На ярмарке выявился, главным образом, рынок юго-восточной Франции, тяготеющий к Лиону, Мокону, Марселю и Сетту, и лишь отчасти требования и запросы остальной части страны. Выставка явилась могучим орудием коммерческой пропаганды и посеяла определенные семена. Каковы будут всходы,—это зависит, с одной стороны, от того, как сложатся в дальнейшем экономические и политические отношения СССР с Францией, в частности как разрешится вопрос о таможенном обложении русского леса, и, с другой стороны, от нашей способности выдержать конкуренцию Америки, стран центральной Европы и Польши.

М. Ш.

Стоимость заготовки и обработки леса в Германии.

Попенная плата. Круглый лес в Германии, как в государственных, так и в частных лесничествах продается исключительно с торгов. Отступления от этого правила делаются только в немногих случаях, когда дело идет о небольшой партии малоценного кругляка или когда приходится прибегать к поспешной продаже поврежденному. Рубка и валка

Лес продается на торгах уже срубленным. Рубка и валка производятся лесничеством до торгов своим аппаратом и за собственный счет. При назначении к продаже лес разделяется на четыре класса в зависимости от кубического содержания древесины. К I-му классу относятся хлысты с кубическим содержанием древесины от 2,01 фм. (70,35 к. ф.) и выше. Ко II-му с содержанием от 1 фм. до 2 фм. (от 35 до 70 к. ф.). К III-му от 0,51 до 1 фм. (от 17,8 до 35 к. ф.). К IV-му от 0,5 (от 17 к. ф. и ниже).

Германская деревообрабатывающая промышленность потребляет, главным образом, круглый лес III класса. Цены (средние), достигнутые на торгах в государственных лесничествах Пруссии для III-го класса соснового и елового леса, составляли:

	Сосновый кругляк.		Ель и пихта.	
	III класс.		III класс.	
	За фестм. (в марках).	За куб. ф. (в пенс.)	За фестм. (в марках).	За куб. ф. (в пенс.)
Октябрь 24 г.	20,39	6,9	22,84	7,5
Ноябрь 24 "	22,56	7,7	23,43	8,0
Декабрь 24 "	24,51	8,2	24,81	8,5
Январь 25 "	29,68	10,2	27,11	9,0

В феврале цены держались на уровне январских с небольшими отклонениями в сторону понижения.

2. Стоимость рабочей силы на лесозаготовках. Рубка и валка круглого леса обходится лесничеству в настоящее время около одной марки (ок. 1 шилл. за фестм.) или 0,4 пенса за куб. фут.

3. Стоимость сплава. Подавляющее большинство германских лесопильных заводов расположены при станциях жел. дорог и сплав в германской деревообрабатывающей промышленности не играет значительной роли. В среднем сплав на расстоянии 100—150 километров обходится в одну марку—марку пятьдесят пфеннигов, за куб. метр.

4. Железно-дорожный тариф на лесной материал.

Расстояние в км.	Класс Д	Класс Г
	пилен. мат. и ели- пера за 10.000 кгр.	кругл. лес, балансы креп. лес за 10.000 кгр.
	в золотых марках.	

600	266.—	240.—
700	289.—	200.—
800	305.—	275.—
900	317.—	285.—
1000	323.—	290.—

Считая, что на вагон в 10.000 кгр. идет около 3-х стандартов пиленого леса, фрахт одного стандарта пиломатериала на расстоянии 600 километров обойдется около 88 мк.

5. Стоимость рабочей силы на одну раму средней производительности в день. Стоимость рабочей силы на одну раму средней производительности в день следует считать около 65 мк. или, считая среднюю производительность рамы в $4\frac{1}{2}$ стандарта, стоимость рабочей силы на стандарт около $14\frac{1}{2}$ шилл.

6. Величина других накладных расходов. Величина других накладных расходов на один стандарт пиломатериалов в среднем считается 20—25 шилл. (налоги, социальное обеспечение, проценты на кредит, амортизация и пр.).

Германский вывоз и ввоз леса за 1924 г.

Согласно опубликованным официальным данным, в 1924 г. в Германию было ввезено всего лесных материалов 4.825.388 тонн против 5.199.217 в 1923 году; вывезено было лесных материалов из Германии в 1924 г.—618.205 тонн против 418.069 тонн в 1923 г. Таким образом, ввоз леса в 1924 г. в Германию понизился против 1923 г. приблизительно на 372.000 тонн, вывоз увеличился приблизительно на 200.000 тонн.

В довоенное время ввоз составлял в среднем за пятилетие 1909—1913 гг. 6,5 милл. тонн в год. За последние годы ввоз в Германию составляет таким образом почти 80% довоенного.

Уменьшение ввоза леса в Германию в 1924 г. против 1923 г. нужно отнести, главным образом, за счет первой половины 1924 г., когда тяжелое финансовое положение германской лесной промышленности неблагоприятно отразилось на лесоим-

портной торговле. Этим же объясняется и увеличение вывоза леса из Германии в 1924 г. против 1923 г. Под давлением того же финансового кризиса германские лесопромышленные фирмы совершали вынужденные продажи лесоматериалов за границу часто по ценам ниже себестоимости товара. В увеличении вывоза леса в 1924 г. известную роль сыграл и вывоз крепежного леса из районов, поврежденных сосновой совкой.

По отдельным важнейшим сортаментам вывоз и ввоз леса из Германии (по сравнению с 1923 г.) представляется в следующем виде.

	Ввоз леса в Германию.		Вывоз леса из Германии.	
	В тыс. тонн.		В тыс. тонн.	
	1924 г.	1923 г.	1924 г.	1923 г.
Круглый лес:				
твердых пород . . .	112,9	71,0	81,5	52,4
мягких пород . . .	1559,3	1656,2	102,9	128,9
Крепежный лес . . .	308,1	486,0	112,1	96,5
Балансы	1470,1	1557,7	40,3	0,7
Тесаный лес	36,5	25,1	0,9	0,8
Шпалы	176,6	385,5	14,1	10,3
Пиломатериалы:				
твердых пород . . .	63,2	47,0	18,1	24,0
мягких пород . . .	654,1	629,5	187,6	135,6
Клепка	23,8	5,9	0,3	0,2
Экзот. породы . . .	13,7	10,7	—	—

Уменьшение ввоза леса в Германию в 1924 г. против 1923 г. относится, главным образом, к крепежному лесу, круглому лесу мягких пород, балансам. Ввоз пиленых материалов, как твердых, так и мягких пород, в 1924 г. увеличился.

Увеличение вывоза леса из Германии в 1924 г. против 1923 г. падает, главным образом, на крепежный лес, круглый лес твердых пород и пиломатериалы мягких пород.

Заготовительная кампания в Австрии.

Заготовка леса в Австрии в текущем году по сравнению с прошлым годом значительно уменьшилась. По приблизительным подсчетам, общее сокращение вырубki должно составить около 1.000.000 фемтметров. По отдельным районам Австрии сокращение вырубki составляет: в верхней Австрии около 170—180 тыс. фемтметров, в Штирии около 230—

250 тыс. фемтм., в Каринтии около 120—150 тыс. фемтм., в Зальцбурге около 70—80 тыс. фемтм., в Тироле около 200 тыс. фемтм. Только в Верхней Австрии заготовка круглого леса увеличилась по сравнению с прошлым годом. Вышеприведенные приблизительные данные недостаточны, т.к. касаются главным образом крупного лесовладения. Между тем, мелкое лесовладение, составляющее около 30% всего лесного владения в Австрии, особенно сильно сокращает вырубку.

Причиной уменьшения вырубki являются прежде всего цены, существующие в настоящее время на круглый лес в Австрии. Лесопильные заводы платят не более 18 шилл. за фемтметр франко-завод (около 6 пенсов за куб. фут) круглого леса. По этим ценам лесовладельцы продают лес крайне неохотно. Кроме того, сельское население в Австрии относится недоверчиво к австрийской валюте, считая, что в ближайшее время курс австрийской кроны падет. Главным основанием к сокращению вырубki служат, однако, для лесовладельцев, как крупных, так и мелких, слухи о предполагаемом запрещении вывоза круглого леса и, в связи с этим, о падении цен на кругляк. До сих пор в Австрии для вывоза круглого леса был установлен определенный контингент, но на практике контингент этот не соблюдался и вывоз круглого леса производился экспортерами почти совершенно свободно. Кроме сокращения вырубki значительное влияние на австрийский рынок круглого леса должна оказать и бесснежная зима. В ряде местностей, особенно гористых, вывозка всего количества заготовленного в этих местностях леса вряд ли представится возможной.

Лесные богатства Турции.

Из общей площади, занимаемой современной Турцией, лесами покрыто около 18%, не считая района Карс-Ардаган-Артвин, или около 9.238.000 гектаров, из коих почти все леса принадлежат государству и только 460.000 гект. частным лицам, вакуфам (земли духовенства) и отдельным селениям.

Из общего количества площади, покрытой лесом, совершенно пригодными для разработки являются только 6.728.000 гект., остальное покрыто кустарником и лесом, для разработки непригодным. Лесные площади, годные для эксплуатации, составляют: 1.266.000 гект.—лиственных пород, 3.501.000 гект.—хвойных, 1.285.000 гект.—смешанного леса, и 783 тыс. гект.—строеного.

Наиболее богатые лесные массивы Турции расположены по Анатолийскому побережью Черного и Мраморного морей, в санджаках—Исидском, Болу, Кастамуни, Синопском, Киангри, Самсуне, Трапезунде и Лазнастане,—занимающих общую площадь в 2.642.886 гект.

По отдельным породам деревьев лесная площадь этих санджаков (в гектарах) распределяется следующим образом. (См. таблицу на этой же странице внизу).

Леса Самсуна и Трапезунда, являющиеся продолжением лесов Кастамуни—Болу на восток, занимают 496.000 гект., при чем 80% этой площади составляют сосна и вяз.

Рациональное лесное хозяйство в Турции почти отсутствует, чему в значительной мере способствует почти полное бездорожье и затруднительность доставки леса в порты, вследствие чего ежегодная выработка леса далека от нормальной; только леса в Болу—Кастамуни (1.100.000 гект.), в которых работает 500 примитивных лесопилок и несколько механических, в довоенные годы вырабатывали более или

Распределение лесной площади турецких санджаков по породам деревьев (в гектарах).

Название пород.	Исидский.	Болу.	Кастамуни.	Синоп.	Киангри.	Джаник.
Бук	70 308	90.000	45.000	17.500	9.960	99.200
Дуб	33 480	24.000	15.000	—	3.320	—
Вяз	33.480	30.000	25.000	5 000	6.640	119.040
Каштан	23.436	—	—	—	—	—
Ель	20.088	240.000	250 000	10 000	83 043	49.600
Липа	20.088	—	—	—	—	—
Сосна	—	180.000	160.000	12.500	63.086	198.400
Разные: платан, ольха, самшит, клен, орех и др. . . .	134.130	36 000	5.000	5.000	—	29 760
Итого	334.800	600.000	500.000	50.000	166.086	496.000

менее значительное количество лесных материалов, в 1910 г. составившее 156 тыс. кубометров различных лесных пород, в том числе 48.824 к. м. сосны, 56 105 к. м. вяза, 31.252 к. м. ели и 12.170 к. м. дубовых пород, находивших себе сбыт в Греции, Египте и Болгарии; ореховое дерево этих лесов (816 кубометров) находило себе сбыт в Англии. Общая стоимость разработки лесов в Болу—Кастамуни выражалась в 251.182 лиры (довоенный курс лиры около 8 р. 50 к.).

Леса исмидского санджака дали в 1910 г. 23.873 кубометра л/м, общей стоимостью в 69.713 лир, из коих дуба 6 023 кубометра, вяза—2.865, бука—3.504 и липы—4.009 к. м. На небольшом участке исмидских лесов (7.147 гект.) в 1916 и 1917 г.г. австрийцами было налажено рациональное хозяйство. Что касается лесов Самсун—Трапезунда, то выработка их в 1910 г. составила только 10.654 кубометра.

Леса западной Анатолии по побережью Эгейского моря занимают около 2 мил. гект., в том числе леса Ментехе—608 тыс. гект., Айдинские леса (вилайеты: Смирны, Айдины, Денизли, Сарухана)—329 тыс. гект., леса Бисха—129 тыс. гект., Брусы—401 тыс. гект. и Караси—495 тыс. гект.

Мировая война и последовавшая за ней освободительная война в Турции сильно нарушили эксплуатацию лесных богатств, несомненно имеющих большую будущность. Правильная разработка лесов явится крупной доходной статьей турецкой экономики, и ангорское правительство уделяет много внимания этому вопросу. Предположенная к постройке узкоколейная линия Эрегли (к западу от Зунгулдака на Черном море)—Кара—Дере, входящая в район лесов Болу—Кастамуни, позволит значительно развить разработку этого богатейшего района.

По имеющимся сведениям, разработка этих лесов передана на концессионных началах венгерской группе Гределя сроком на 50 лет, с условием ежегодной выплаты турецкому правительству 300% доходов.

Сортимент австрийских лесоматериалов, экспортируемых в отдельные страны. 1. В Италию: а) пиленный материал I и II класса, так называемый, „монте“ толщиной 18, 24, 30, 35, 40, 50 мм., шириной, главным образом, 10—17 сантим., частью 18 сантим., длиной преимущественно 4 метра; б) строительные доски, так называемые „морали“ и „мечдоморали“, тех же размеров, как и выше, также толщиной 13 метров.

2. Во Францию: а) мадриеры-бастингсы, размеры—75×225, 65×155, 65×180 мм., длина 3—7, частью 8 метров, I и II класса, также бессортные; б) так называемые лотарингские доски 26×310 мм., 4 метра длиной I и II класса, также бессортные.

3. В Швейцарию: строганные доски толщиной 18, 24 и 30 мм., шириной 10—18 сантим.

4. В Германию: доски строительные, бессортные, также I и II класса толщиной 12, 18, 20, 24, 26, 30, 33, 40, 50 мм., шириной 10—17 сантим. и выше, длиной 3—6 метров.

5. В Испанию: размеры, главным образом,—3"×9", длиной 13 фут., бессортный товар.

6. В Южную Америку: размеры 1", 1 1/2", 2"×4"—12", бессортный товар.

7. На Ближний Восток: строительные доски, бессортные, разных размеров, главным образом 4 метра длиной.

Вывоз фанеры из Польши. В 1923 г. вывезено было фанеры из Польши 4.250 тонн; в 1924 г.—7.790 т. Считаясь с тем, что ввоз польской фанеры (к слову сказать, изготавливаемой из весьма дешевого материала) в Англию в 1924 г., по сравнению с 1923 г., не увеличился, приходится заключить, что поляки усиленно экспортируют ее в континентальные страны.

Ввоз фанеры в Италию. Согласно официальным данным, развитие ввоза фанеры в Италию за последние годы шло следующим темпом: в 1922 г.—809 т.; в 1923 г.—1921 т.; в 1924 г.—2.640 т.

Ввоз и вывоз пробки в Финляндии. В послевоенное время в Финляндию, по данным ее „Статистических Ежегодников“, ввозится ежегодно ок. 1 милл. кгр. (т.-е. св. 400 тыс. пудов) пробковой коры на сумму около 6 милл. фин. марок. За последние годы цифры были следующие:

	Ввоз коры.		Вывоз изд. и отброс.	
	Вес (в тыс. кгр.)	Стоимость (в тыс. мар.)	Вес (в тыс. кгр.)	Стоимость (в тыс. мар.)
1920 г.	1.295	7 147	335	531
1921 г.	690	3.942	518	1.069
1922 г.	1.085	6 425	1.901	1.190
1923 г.	1.064	6 463	845	1.614
ЗА 4 ГОДА . .	4.134	23.977	3.599	4.404

Хотя складывание цифр за разные годы не может дать вполне точных результатов вследствие колебаний курса марки, тем не менее видно, что почти 85% по весу ввезенной за 4 года коры вывезено за границу в виде отбросов и отчасти изделий. Из сопоставления цифр веса и стоимости можно заключить, что средняя цена 1 кгр. ввозимых продуктов (коры)—ок. 6 фин. марок, а вывозимых—1,2 ф. мар. Отсюда можно заключить, что пробочные изделия не играют в экспорте Финляндии сколько-нибудь заметной роли.

Семена американских деревьев для Европы. В Британской Колумбии в последнее время развился новый вид промышленности—заготовка семян таких древесных пород, как „спрус“, гемлок, кедр и др. хвойных, с целью отправки их в Европу. Наиболее крупные заказы на эти семена поступают из Англии; за нею следуют скандинавские страны и Франция.

Из иностранной печати.

„Timber Trades Journal“, отмечая появление русских стоклистов, констатирует, прежде всего, то, что расценки в этом году скомбинированы гораздо удачнее, нежели в прошлом: за сорта и спецификации, на которые спрос больше, и цены назначены выше, а товары, в прошлом году пользовавшиеся слабым спросом, расценены дешевле.

„В то время как в прошлом году базисные цены были на 3×9, 3 с.,—25 ф. ст. и 7", 3 с.,—21 ф. ст., в этом году соответственная цена 19.10 и 18 ф. ст. Отсюда видно, что продавцы учли положение рынка и расценили 9" товар так, чтобы иметь возможность конкурировать с продавцами других стран. Баттенсы 3 с., 7", по 18 ф. ст. покупатели предпочитают шведским бессортным товарам или 3 с. по 16 ф. ст. или 16. 10 фоб.“

Что касается спецификаций предлагаемых к продаже партий русского леса, то они, по сравнению с прошлым годом, сильно изменились к лучшему.

„В отношении спецификации следует отметить удачные размеры 2×4, 2×5, и 2×6. Есть также большой выбор досок узких размеров. Преобладают конечно 7" и 9", но более широкое разнообразие сортов, наблюдаемое в этом году в русских стоклотах, показывает, что русские отправители мало-по-малу все более и более приспособляют свое производство к спросу рынка“.

Отзыв руководящего органа английских импортеров свидетельствует о том, что обнаруживавшаяся в связи с ожидавшимся появлением наших стоклистов нервность отпала и что атмосфера для наших продаж установилась вполне благоприятная.

* * *

Лондонский „Economist“, в номерах от 14 и 28 марта с.г., подробно освещает вопрос о том, в какой мере доминионы способны обеспечить Великобританию лесоматериалами. Автор обзора приходит к довольно неутешительным, с точки зрения англичанина, выводам. Наибольшую важность, как известно представляют

для английского лесного рынка пиленные лесоматериалы мягких пород, каковых, напр., в 1924 г. было ввезено на сумму около 27½ миллион. фунт. стерл., что составляет более половины всего леса, поступившего в Англию за указанный год. И вот, по данным официальной статистики, оказывается, что из Канады—единственного из великобританских доминионов, способного снабжать английский рынок данным видом древесины,—ввезено было всего лишь 343.000 лод. (из общего количества 5.139.080 лод.) на сумму 2.423.328 ф. ст. (из общей суммы в 27.463.367 ф. ст.), что составляет около 6½ % (по количеству). В данном отношении огромную конкуренцию Великобритании составляют имеющие огромное преимущество перед нею, благодаря своему географическому положению Соединенные Штаты, собственные запасы леса которых быстро истощаются:

В заключение своего обзора автор замечает:

„Думаем, нам удалось доказать, что слишком полагаться на то, что заокеанские доминионы сумеют снабжать наш рынок лесом, было бы неблагоразумно. Во первых, они слишком удалены от нас и стоимость провоза сильно удорожает поступающие оттуда лесоматериалы. А во-

вторых, мы встречаем там все возрастающую конкуренцию со стороны местного и соседних рынков. Мы должны почитать себя счастливыми, что имеем близко от себя все еще богатейшие массивы северно-европейских стран. Но и там уже можно наблюдать, как финские и шведские лесозэкспортеры устремляют взоры на снабжение своей древесиной рынков Соедин. Штатов. Будем надеяться, что они в этом отношении окажутся не слишком счастливыми“.

* * *

„Le Moniteur officiel du Commerce et de l'Industrie“ обращает внимание на то, что СССР мог бы удовлетворить большую потребность французского рынка в дубе, так как при существующих ценах на югославский дуб русскому дубу с ним конкурировать было бы нетрудно. Точно также и скандинавская елка с успехом могла бы быть заменена русской, так как архангельская ель по своему качеству ценится выше шведской и норвежской. Для Франции было бы, поэтому, своевременно организовать закупку леса в Архангельске, подобно тому как это уже делается англичанами и голландцами.

РЫНКИ СССР.

Украинский лесной рынок.

(Итоги его за 5 месяцев операций года по данным ХТБ и перспективы на ближайшее будущее).

Февраль оказался таким же бесснежным, как и предыдущие месяцы. Поэтому можно заготовки считать законченными и подвести итоги зимней лесозаготовительной кампании, а на основании их выявить перспективы украинского лесного

рынка на ближайшее будущее, как со стороны спроса, так и предложения.

По отчетным данным Харьковской Т. Биржи обороты ее с лесом составили:

Сделки на украинскую лесную продукцию (в рублях):

Месяцы.	Дрова.	Пиломатериалы.	Кругляк.	Шпалы.	Фанера.	Стойки креп. лес.	Клепка.	Смешан. сделки.	Итого.
Февраль	7.530	1.045.317	136.624	201.100	—	6.985	3 040	54.358	1.454.934
	0,6%	72%	9,4%	14%	—	0,50%	0,10%	3,50%	1000%
С 1/X—24 по 1/II—25 г. . .	232.032	2.527.373	162.154	656.683	7.195	16.505	6.325	1.565.713	5.216.684
Итого по 1/III—25 г.	239.562	3.572.690	298.778	857.783	7.195	23.490	9.365	1.619.071	6.670.618

Сделки на лесную продукцию других союзных республик:

Месяцы.	Дрова.	Пиломатериалы.	Кругляк.	Шпалы.	Фанера.	Стойки креп. лес.	Клепка.	Смешан. сделки.	Итого.
Февраль	—	425.126	79.600	—	21.250	14.000	—	3.200	543.176
	—	790%	14,50%	—	40%	20%	—	0,50%	1000%
С 1/X—24 по 1/II—25 г. . .	13.600	3.703.884	1.080.110	145.000	23.581	948.000	270.000	683.061	6.867.316
Итого по 1/III—25 г.	13.600	4.129.010	1.159.710	145.000	46 831	962.000	270.000	686.261	7.400.492

Всего ХТБ продано:

Месяцы.	Дрова.	Пиломатериалы.	Кругляк.	Шпалы.	Фанера.	Стойки креп. лес.	Клепка.	Смешан. сделки.	Итого.
По 1/III—25 г.	253.162	7.701.700	1.457.888	1.002.783	54.029	985.490	279.365	2.305.332	14.071.110

Украинская древесина составляет—47%, внеукраинская—53%. Из отдельных товаров продано: дров—7.233 куб. саж., пиломатериалов—8.601.700 к. ф., кругляка и креплеса—48.114 к. с., шпал—750—800.000 штук (в том числе северной древесины: дров—440 куб. саж., круглого леса 34—35.000 к. с., пиломатериалов 4.200.000—4.400.000 т/д.).

В течение марта, по имеющимся в распоряжении ХТБ данным, вероятная сумма заключенных сделок на лесоматериалы от 1.600 до 1.700 тыс. руб. Итак, за два квартала т.е. 78% от продаж на этой бирже в 1923/24 операц. году (20 мил. руб., включая незарегистрированные сделки с 1/X по 1/I—24 г.). Таким образом, роль и значение ХТБ в лесной торговле 1924/25 оп. года значительно увеличилось. Если к указанной цифре прибавить сделки по другим товарным биржам, торговые обороты розничных складов, сделки по договорам, заключенным по центральным трестам в Москве (ВУПД), закупки кооперации по МТБ (по информационным данным в сумме около 7 мил. руб.), то получим емкость украинского рынка, без учета древесины самозаготовителей, в 22—23 мил. руб., т.е. 65,9% от продаж прошлого года (35 м. р.). Увеличение рынка на лицо. Кроме того необходимо отметить увеличение ввоза пиломатериалов с севера за 90% против прошлого года.

Ориентировочная потребность Украины на 1924/25 оп. г. была определена в следующем минимальном размере: дров—360.000 куб. саж., лесоматериалов—120.000 куб. саж., пиломатериалов—15 м. т/д. (потребности населения брались в размере прошлого года). Пока покрыто, включая возможное покрытие самозаготовителями, 10,5 мил. т/д. пиломатериалов, 75—80 т. куб. саж. лесоматериалов, дрова же, как товар для августа, выпадают из оборота. Следовательно, для пополнения голодной нормы необходимо выбросить на рынок до 4 1/2 мил. т/д. пиломатериалов, и 40.000 к. с. лесоматериалов; судя же по темпу спроса данного времени и при его сохранении на одном уровне потребность до конца года можно ориентировочно принять по пиломатериалам в 6—7 мил. т/д и по лесоматериалам в 50—60 т. куб. саж.

При определении емкости лесного рынка Украины, мы не делали теоретических изысканий о потребности населения в лесоматериалах, а основывались исключительно на опыте лесной торговли прошлого года и состоянии покупательной способности населения в данном году; по госпромышленности же и различным отраслям хозяйства мы принимали во внимание их предварительные заявки и потребность в различных лесоматериалах по намеченным производственным планам.

Прежде чем перейти к перспективам лесного рынка на ближайшее будущее, необходимо вкратце остановиться на анализе рынка за февраль и состояния рыночных цен. По сравнению с январем, февраль дал превышение сделок на 9%; украинская древесина составляет—72,9%, неукраинская—27,1%.

По роду продавцов: по украинской древесине госорганы—99,8%, кооперация 0,2%; по северной древесине: госорганы—62%, акц. о-ва—1%, кооперация—34%, частные лица—1%. По отношению же ко всем продажам: лесные тресты—34%, органы НКЗ—56%, кооперация—10%. Из указанных цифр видно, что гослеспромышленность уменьшила свою роль на лесном рынке за февраль и, наоборот, усилили свои обороты по продажам НКЗ (ВУПД) и кооперация.

По роду покупателей: по украинской древесине госорганы—97,5%, акц. о-ва—0,2%, кооперация—2,2%, частные лица—0,1%; по северной древесине госорганы—60%, акц. о-ва—5,4%, кооперация—34,6%. В общей сумме покупок кооперация участвует на 9,3% (187.848 руб.), при чем сделки свои она совершала на северную древесину сравнительно дешевого, лучшего по качеству и более соответствующего рынку ассортимента.

Февральские цены франко-станция отправления на главные сортаменты были следующие: доски сосн. (т/д 1 сорт) 1 р. 10 к.—1 р. 20 к.; дубовые доски 1 р. 80 к.—1 р. 90 к.; брусья сосн. (к. ф.) 90—100 коп. бревна соснов. (к. ф.) 52 р. 60 коп., пластины соснов. (к. ф.) 60 коп.; кругляк сосн. (к. ф.) 35 р. 60 коп.; дубовый кругляк (к. ф.) 60 р. 95 коп.; стойка 85 р. 96 коп.

Сравнивая февральские цены со средними за весь 1923—24 г., видим, что в феврале имеется превышение против предыдущего года на 6—7%. Необходимо отметить, что значительная часть сделок в теч. операц. году для Донугля была заключена франко-Донбасс по цене в среднем: доски—1 р. 20 к. за т/д, абанолы—от 12 до 33 коп. Укрсельмаш-

трест платил за доски сосновые по 1 р. 35 к.—1 р. 45 к. за т/д, дубовые—от 1 р. 30 к. до 1 р. 40 к. за куб. ф.

По условиям платежа в начале операционного года сделки происходили под выдачу наличными и краткосрочными векселями от 10 до 150/0, а остальная сумма по сделкам под векселя на сроки от 4 до 6 мес.; в январе, особенно в феврале, выдача авансовых сумм увеличилась до 250/0; также отмечено сокращение сроков выдаваемых векселей по покупке. Увеличилось также количество сделок на наличные. В феврале месяце впервые отмечается авансирование банками покупок различных потребителей древесины.

Каковы же перспективы украинского лесного рынка на ближайшее будущее?

В связи с неблагоприятной зимой—заготовки шли неудовлетворительно: по Укрлестопу будет вывезено не более 55%, по Украинлесу в части дров 34—35%, по лесоматериалам—до 87%, по ВУПД'у—вывезено по 1/II ок. 190/0 от годового задания, к апрелю будет выполнено не более 35—40% годовой программы. Необходимо подчеркнуть, что выполнение остальной части производственной программы падает на летние месяцы, что в свою очередь должно удорожить стоимость производства.

Как уже было указано, для покрытия минимальной потребности во втором полугодии необходимо выбросить на украинский рынок 4 1/2—5 мил. т/д. пиломатериалов и до 40.000 куб. саж. лесоматериалов, по другим данным,—до 6—7 м. т/д и 50—60 т. к. с. Правда, спрос на лесоматериалы со стороны местного населения должен уменьшиться благодаря передаче ему при обмежевании лесов местного значения (пока 600.000 десятин; при полном обмежевании, вероятно, до 1.000.000 дес.), но все же спрос вряд ли значительно уменьшится против указанной цифры.

Покрытие указанной цифры во втором полугодии лесопромышленными организациями Украины невозможно, т. к. такого количества продукции в их распоряжении не имеется, вряд ли даст покрытие и Север, ввиду неполного выполнения производственных программ и необходимости пополнить возросший спрос своего внутреннего рынка.

В отношении же отдельных сортиментов положение еще более серьезно, как напр. со шпалами: заключено сделок на Украине на 700—750.000 штук, т.е. максимум того, что могут дать при естественном отборе украинские леса, и то имеется основание утверждать, что поставка с некоторым опозданием будет выполнена не больше, чем на 55—60%. По удовлетворению же запросов рынка в первосортном пиломатериале необходимо откровенно сказать, что положение может стать угрожающим.

Следовательно, необходимо осторожно подойти к расходованию первосортных пиломатериалов и, для пополнения запасов госпотребителями во вторую половину данного операционного года, необходимо понизить до допустимых пределов технические условия поставок.

В заключение необходимо вкратце остановиться на ближайшей конъюнктуре украинского рынка. В ближайшие 3—4 недели возможно увеличение спроса со стороны кооперации; не выявили своей потребности в лесной продукции для предстоящей строительной кампании целый ряд трестов и организаций (напр., Укргострой); удовлетворен не полностью и спрос коммунальных хозяйств; потребуются, несомненно, пиломатериалы для мелиоративных работ. В данный момент намечается спрос со стороны ЮРТ'а, Укреликаттреста, кооперации и городского строительства около 2000 вагонов пиломатериалов.

А. Рожанский.

Ленинград.

По данным лесного отдела Ленинградской Товарной Биржи за первые 13 дней апреля месяца, биржевой оборот выразился на лесоматериалы в сумме 625 тыс. руб. и на дрова—208 т. р. По отдельным товарам, как и в марте, на первом месте стоят бревна, которых биржевым порядком прошло более 1,4 мил. куб. фут. Столь значительный количественный оборот получился в результате закупок сырья деревообрабатывающими трестами для пополнения своих запасов. По размерам преимущественно покупался товар дл. 3 и 4 саж. при среднем диаметре 5 в. Из пиленого материала большей частью заключались сделки на чистообрезной сорт; кроме того проявлялся

большой спрос на 9" шпунтованные доски, который удовлетворить очень трудно, ввиду ограниченных запасов выдержанного товара, так же как и ограничена сейчас возможность приобрести вагонку специального размера для надобностей вагоностроения.

В начале месяца начал усиливаться спрос тонких размеров досок для юга, которые видимо предназначаются для тары. Сделок пока на этот товар заключено мало, но переговоры ведутся по закупке $\frac{1}{2}$ ", $\frac{3}{4}$ " и 1". Усилился спрос на клежку и на рудничные стойки (пропсы). С клежкой пока слабо и сделок заключить не удалось; что же касается пропсов, то покупатель, несмотря даже на предложение повышенной цены, товара не получил. Из твердых пород были продажи дубовых, березовых и ольховых досок для нужд судостроения, городских жел. дорог и мебельного производства. С дровами чувствовалось наступление некоторого оживления, но пока что были единичные сделки на хвойную $\frac{6}{4}$ смесь.

Цены на лесные товары держались на базисе установившихся на 1-ое апреля справочных цен (ч/о доски—90 коп. за куб. фут и бревна среднего диаметра 3-х саж. длины—40 коп. за куб. фут), имея все же тенденцию к повышению на бревна и чистообрезные доски.

О д е с с а.

По сравнению с февралем биржевые и внебиржевые обороты понизились на 21% (98.721 р. 40 к. в феврале и 78.197 р. 69 коп. в марте). Понижение оборотов вызвано отсутствием в предложении по приемлемым ценам и условиям необходимых, преимущественно для перепродавцов,—госорганизацій и частных,—сосновых пиломатериалов и дров.

За истекший месяц в спросе со стороны госорганізацій были нижеследующие товары: 75 вагонов досок сосновых, 150 вагонов дров сосновых, 5.000 вед. стар. бочек, фанерного сырья (ольхи, березы и осины)—50 вагонов, и для частного рынка—2 ваг. фанеры и 35 ваг. досок сосновых. В предложении были со стороны госорганізацій пиломатериалы: 125 ваг. из РСФСР, 21.000 пд. дров тв. пород, 20 ваг. досок III сорта из РСФСР.

По транспортным данным, в текущем месяце прибыло в Одессу: дров—234 ваг. (из коих частным—152 ваг.), различн. лесоматериалов—466 ваг. (из коих пиломатериалов—167 ваг., кругляка 119 ваг., клежки—93 в., шпал—23 ваг., фанеры—7 ваг. и др.). Для экспортных организаций прибыло из указанного числа 117 вагонов. Пиломатериалы и кругляк прибывали, преимущественно, для местных торгующих организаций.

По складским данным, в истекшем месяце значительно оживился розничный оборот, преимущественно крестьянский, увеличившись по сравнению с февралем не меньше, чем на 500%. Усиление спроса вызвано улучшившимися видами на урожай, с одной стороны, и резким повышением стоимости пшеницы (в августе за 1 пуд пшеницы можно было получить около $\frac{1}{2}$ торг. дюйма, теперь же не менее 2-х дюймов).

Цены на лесоматериалы повысились за этот месяц: доски сосновые 1-го сорта за т/д с 1 р. 65 к. до 1 р. 75 к.—в складской продаже, и с 1 руб. 40 коп. до 1 руб. 50 к.—при повагонной продаже, при скидке в 10% на II с. и 20% на III с.; кругляк сосновый в складской продаже повышен с 75 к. до 90 к. за кубо-фут. Дрова тв. пород котировались в истекшем месяце по 19—20 коп. пуд и сосновые 21—22 коп. пуд франко-вагон Одесса-Товарная. Увеличение цен на лесоматериалы вызвано повышением прейс-куранта основных лесозаготовительных трестов, снабжающих Одещину (Украинлес, Гомлес, Лесбел и ВУПЛ).

В общем, следует признать, что с наступлением строительного сезона сбыт и спрос на лесоматериалы заметно возрастают, при чем особое внимание лесоматериалам начинает уделять сельская кооперация, предпочитающая, однако, закупать потребные лесоматериалы на Украине и в Белоруссии, несмотря на некоторую разницу в ценах против цен на те же лесоматериалы в РСФСР. Последнее обстоятельство объясняется приемлемой для местной складской продажи спецификацией и сортировкой лесоматериалов указанных лесопромышленных организаций.

Прибытие лесных грузов в Москву

за 1-ю половину апреля.

Т О В А Р:	Количество вагонов.	% отношен. ко 2-й полов. марта.
Дрова	1206	54,9%
Круглый лес	480	87,7%
Пиленый лес	955	112,6%
Фанера клееная	22	55,0%
Мягкая тара	83	89,2%
Проч. лесные товары	222	111,5%
ИТОГО	2968	75,9%

О Б О Р О Т Ы

Лесной Секции МТБ за 1-ю половину апреля 1925 года.

	Общий оборот			% по отношен. ко 2-й полов. марта (по кол.).
	Число сделок	Количество	На сумму руб. к.	
Дрова (к. с.)	23	8.090	231.040.—	186
Круглый лес (к. ф.)	34	1.873.542	609.644.—	119
Пилевый лес (к. ф.)	40	1.497.924	1.100.434.—	42
Фанера клеен. (к. м.)	8	754	134.442.—	66
Рудничн. лес (к. с.)	1	1.165	46.000.—	315
Шпалы (шт.)	1	600	4.500.—	0,5
Клепка (шт.)	7	4.165.515	452.155.—	—
Ящичные компл. (шт.)	7	56.250	51.500.—	—
Мягкая тара (шт.)	14	403.100	134.442.—	163
Изделия (шт.)	6	102.026	21.613.—	12
Горбыли (шт.)	—	—	—	—
Упак. матер. (пуд.)	2	10.000	13.600.—	13
Ценные породы (пуд.)	4	4.881	22.763.—	33
Проч. товары	3	—	12.380.—	—
ИТОГО	150	—	2 834.513.—	—

Движение цен в Москве

на лесоматериалы за 1-ю половину апреля 1925 года.

(По котировкам М. Т. Б.)

Т О В А Р	СПЕЦИФИКАЦИЯ.	Франко ваг. Москва.
Бревна сосновые	6—8 ар. $\times 3\frac{1}{2}$ —5 в. } за 1 куб. ф.	} 40—45
" "	6—12 " $\times 4$ —7 в. }	
" "	15 " $\times 6$ —8 в. }	
Доски "	6—9 " $\times 1$ —3" $\times 6$ —10" — I с.	} за 1 куб. ф. 78—83
" "	" " " " — II "	
" "	" " " " — III "	
" "	6—9 " $\times$ от $\frac{7}{8}$ " и ниже — I "	
" "	" " " " — II "	
Фанера клееная	3 м/м ольховая — III "	} за 1 95 р.—100 р.
" "	" берез. — III "	

Спрос и предложение лесоматериалов на М. Т. Б. за 1-ю половину апреля 1925 года.

материалов на М. Т. Б. за 1-ю половину апреля 1925 года.												
№ по по- рядку	Т О В А Р	Единица измерения	С п р о с				П р е д л о ж е н и е				Избыток предлож.	Избыток спроса
			Число заявок	Количество	% по контраг.		Число заявок	Количество	% по контраг.			
					потре- бит	тор- говцы			про- изв.	пере- прод.		
1	Дрова	куб. саж.	2	2.500	40,0	60,0	1	800	100	—	—	1.700
2	Круглый лес . . .	" фут.	10	1.669.400	84,1	15,9	12	3.397.650	90,1	9,9	1.728.250	—
3	Пиленый " . . .	" "	15	10.860.000 ¹⁾	15,7	84,3	11	2.380.000	90,3	9,7	—	8.480.000
4	Фанера клеен. . .	" метр	—	—	—	—	1	250	100	—	250	—
5	Шпалы	штук	2	100.800	100	—	1	85.000	100	—	—	15.000
6	Клепка	"	1	1.000.000	—	100	1	1.000.000	100	—	—	—
7	Ящичн. компл. . .	"	2	110.000	90,0	10,0	1	20.000	100	—	—	90.000
8	Мягкая тара . . .	"	1	150.000	100	—	3	166.000	78,4	21,6	16.000	—
9	Изделия	"	1	500	100	—	5	135.000	100	—	134.500	—
10	Горбыли	"	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
11	Упаков. матер. . .	пудов	1	2.500	100	—	2	15.000	66,6	33,4	12.500	—
12	Ценные породы . .	"	2	7.000	57,2	42,8	—	—	—	—	—	7.000

КОРРЕСПОНДЕНЦИИ.

Вегание времени.

(Корреспонденция из Архангельска).

Существующий с издавна антагонизм между лесной промышленностью и лесным хозяйством как будто начинает изжигаться. По крайней мере, в самом обширном лесоэкспортном районе, а именно в Архангельской губ., местные работники ГЛО на своем „техническом совещании“ 10 марта с/г., заслушав заключение инспектора лесов Михайлова на предложение Северолеса о снижении размера отпускных дерев для экспортных лесоматериалов, пришли к заключениям, в большей своей части идущим навстречу лесной промышленности Севера. Это так необычно, что мы склонны упустить из протокола „технического совещания“ некоторые технические несуразности и отметить лишь то, что представляется особенно ценным в деловом смысле.

Прежде всего заслуживает внимания то обстоятельство, что Архгублесотдел, „констатируя увеличивающуюся производительность лесопильных заводов Архангельской группы“, признал за факт „обнаруживающийся недостаток отпускаемого леса по существующим сметам“. Это чрезвычайно важное признание должно положить конец неоднократно высказывавшимся в печати и на разных совещаниях мнениям о неполном использовании Северолесом сметных назначений. Заслуживает внимания также и признание, что „ничтожное количество крупномерного леса в насаждениях 4-го и частью 3-го бонитетов заставляло лесопромышленников избегать здесь заготовки в силу убыточности“. Это, между прочим, одна из причин, почему „техническое совещание“ постановило: „пересмотреть вопрос об отпускных размерах“ в еловых насаждениях (п. 1-й). В связи с высоким отпускным размером дерев в еловых насаждениях учтено „чрезмерное накопление перестойного леса, от которого было бы целесообразно освободиться более энергично, чем это позволяли действующие планы хозяйства“. „Мы считаем полезным“, заявляют местные сотрудники Архгублесотдела, „при назначении рубки ели от 8 верш., увеличивать площадь лесосеки вдвое, принимая в расчет временный оборот хозяйства“. Лучше поздно, чем никогда! Однако, остается опасение,

как бы „более энергичные меры“ не оказались слишком запоздалыми, так как вряд ли можно надеяться, что при современных условиях рынка и себестоимости заготовок, Северолес или другие работающие на Севере организации рискнут оперировать с массовыми заготовками елового перестоя, в большинстве случаев — фаутного.

Если по отношению к еловым насаждениям совещание разрешает вопрос о возможности понижения размера отпускного бревна весьма осторожно (что, конечно, вполне естественно), то по отношению к сосновым насаждениям оно делает скачок, который, вероятно, удивит своей смелостью центральный лесохозяйственный орган.

Правда, скачок этот сделан не сразу. Несколько пунктов журнального постановления являются „тренировочными“, по каждый из них и все вместе взятые вполне отвечают назревшей нужде. Мы приводим эти пункты целиком, с сохранением редакции постановлений:

п. 4. „В виду приближенности исчислений количеств маломерного пиловочника, насколько позволяют далеко несовершенные грубые лесоустроительные отчеты, можно безоговорочно согласиться на повсеместное понижение отпускных размеров для сосновых насаждений, тяготеющих к Архпорту до размера 6 $\frac{1}{2}$ вер. на высоте груди“.

п. 5. „В отдельных случаях, когда окажется, что причисление к отпуску 6 $\frac{1}{2}$ -вершкового леса недостаточно для лесной промышленности и насаждениям не угрожает чрезмерное оголение почвы, разрешить понижение отпускного размера у сосны до 6 вер. на высоте груди для насаждений естественно изреженных до 0,5, 0,6, 0,7 полноты; для более полных — в том случае, когда насаждения имеют двухярусный или многоярусный характер (или когда сосна находится в смеси с другими породами)“.

п. 7. „Так как означенное понижение отпускных размеров в большой степени диктуется нуждами лесной промышленности и опасаясь, что в отдельных случаях, при дальней возке, при неудобных сплавных путях или при недостатке населения, встретятся большие затруднения в использовании маломерного пиловочника, мы считаем целесообразным даже при наличии лесоводственных возможностей к отпуску 6-вершк.

¹⁾ Одна заявка в спросе на 8.250.000 куб. ф. пиломатериала сделана акц. о-вом для экспорта.

леса, это понижение в каждом отдельном случае проводить в согласии с требованиями лесопромышленности, учитывая в то же время экономические условия заготовок, но не распространять своего разрешения огульно на всю территорию.

Приведенные пункты протокола совещания мы приветствуем, как тот общий язык, на котором заговорили, наконец, лесохозяйственники с представителями лесной промышленности, и который понятен как одной, так и другой стороне.

В других, не отмеченных еще нами, постановлениях совещание разрешает вопросы, связанные с эксплуатацией нетоварных насаждений, с пробными лесозаготовками Северолеса, с лесоустройством и необходимостью уточнения материала по распределению насаждений по разным категориям. Печальная действительность вынуждает местных работников довольствоваться хотя бы такой мерой для возможности разделить насаждения северных лесов по категориям, как „сопоставление данных исследования с лесоустройством последних двух лет в концессионных лесничествах“ и распространение поправок на остальную территорию. Совершенно ясно, что мера эта не менее „грубая“, чем бывшее „лесоустройство“, — но что же делать: ведь утопающий хватается и за соломинку, и нам остается лишь искренно пожелать северным лесохозяйствам скорейшего проведения в жизнь тех мероприятий, которые дадут им возможность знать свое хозяйство.

В частности, мы всецело присоединяемся к последнему пункту журнала совещания, где признаются желательными „периодические экскурсии научных сил в целях выяснения природы северного леса“.

Северянин

Подготовка к сплаву в вятском районе.

(От нашего корреспондента).

Всего к сплаву в навигацию 1925 г. в вятском районе намечено ок. 106.000 к. с.; в том числе строевой древесины — ок. 70.000 к. с., пиленых материалов — 2.500 к. с., проч. лесоматериалов (пропсов, подтоварника и т. д.) — 14.000 к. с., дров и дровяного долготья — 16.000 к. с.; прислужного леса и присечка — 4.000 к. с. Из вышеуказанного количества предполагается сплавить 58.000 к. с. для местных фабрик и лесопильных заводов, а остальные 48.000 к. с. в транзит на Волгу, в том числе 43.500 в Сталинград и 4.500 в Саратов.

Все лесоматериалы для вятского узла для местной промышленности и для лесопильных заводов будут сплавляться: строевой лес — самосудами однорядками, с незначительным количеством подгона молю (россыпью), а дровяное долготье и дрова — кошмами (огородами). Лесоматериалы, предназначенные в транзит, будут сплавляться следующим образом: 35% — 40% с первоначальных пристаней до конечных пунктов грузовыми плотами, а 60% — 65% с первоначальным подгоном молю до р. Вятки при среднем расстоянии 300—350 верст, где будут грузиться в 2—3 рядовые плоты (в зависимости от воды на перекатах); таким образом сплавляются

до устья р. Вятки (среднее расстояние 250 верст), а на устье р. Вятки 2-х рядовые догружаются трехрядовыми, комплектуются в целый воз (самосплавом два плота и за пароходом 3—4 плота) и отправляются дальше в транзит.

Подготовительные работы во время зимы к сплаву проведены по цене пешей поденщины 50 коп. Погрузка грузовых плотов (вятского района) в 6—7 рядов, на каждом ряду с присекой, произведена в среднем по 2 р. 25 к. — 2 р. 50 к. за куб. саж.

Примерная стоимость сплава для вятского узла самосудами и огородами будет стоить при расстоянии сплава с погрузкой в самосуды и кошмы до 4 р. 50 к. — 4 р. 75 к. Молевой сплав со свалкой леса с берега при среднем расстоянии сплава 300—350 в. — 2 р. 50 к. куб. саж. Грузовой сплав с притока р. Вятки — Кильмези, при расстоянии сплава в 300—350 в. — до 2 руб. 50 к. за куб. саж. Весь сплав указан без накладных, административных расходов и амортизации снастей и такелажа.

Сдача молевого, самосудного сплава произведена артелям рабочих без посредства подрядчиков. Также частично сдан сплав в транзит на Волгу до г. Сталинграда артелям по цене 2 р. 50 к. — 2 р. 75 к. за куб. саж. Рабочих для всех видов сплава будет достаточно на местах, и из других районов вербовать не предполагается.

Ш.

Необходимы экстренные меры.

(От нашего пермского корреспондента).

В лесах б. Пермской губ., в еловых насаждениях, при заготовках в текущем лесозаготовительном сезоне обнаружен по целому ряду районов громадный процент зараженности насаждений короедом. В заготовленных лесоматериалах на сырораствующего леса при выборочной рубке обнаружено поражение короедом на все 100% по Соликамскому и Белогорскому лесничествам. По данным пермской конторы Волгокаспийлеса, „в отношении елового леса дело обстоит весьма неблагоприятно: 80% елового леса оказалось с присутствием короеда. Хотя короед встречается пока только в верхней части коры, т. е. в красной коре, но не исключена возможность его развития и продвижения вглубь дерева в период сплава, так как личинки в коре имеются в сравнительно большом количестве. В 100% поражены лучшие еловые дачи, как Пермская и Белогорская; в ближайшие годы этот лес превратится в типичный короедный лес, и не только кварталами, но и целыми дачами, т. к. присутствие короеда на зеленораствующем лесу имеет массовое явление“.

Совершенно естественно, что столь тревожные вести от заготовителей должны привлечь внимание высших органов, ведающих как лесами в целом, так и лесной и деревообрабатывающей промышленностью, и органов наркомфина. Лишь их вмешательство может спасти гибнущие лесные богатства Республики, и б. Пермской губ. в первую голову.

В. К.

Работа лесопромышленных организаций.

Итоги зимней кампании Лесбела.

Передача отводов Лесбелу для эксплуатации в текущем году закончилась, сравнительно, ранее, чем это обычно имело место в прошлые годы. Уже с середины декабря представлялось возможным приступить к началу операций. Однако, отсутствие снежного покрова (явление, отмеченное почти повсеместно по территории СССР) поставило в необходимость придерживаться выжидательной позиции в предвидении установления санного пути, благоприятствующего зимним работам. Вторую половину декабря и весь январь можно охарактеризовать как бездеятельный период, если не считать

некоторых мелких операций. Затянувшееся бесснежье вызвало естественные опасения в исходе лесозаготовительных работ, в связи с чем в начале февраля правлением был созван экстренный съезд директоров производственных отделений для совместного обсуждения создавшегося положения. Результаты совещания сформулированы в постановлении, сущность коего в общем сводится к нижеследующему: „При отсутствии санного пути использование морозов, гарантирует вывозку около 60% по массе строевой

древесины, за исключением мозырского отделения, где в основе реальных возможностей положить цифры, приведенные директором мозырского отделения (до 50%); в целях сокращения протяжения гужевой доставки и ускорения к железнодорожным путям вместо подвозки их к ж.-д. станциям (при условии, если сокращение это выразится не меньше, чем на 4 версты); для увеличения портативности пиларов на короткие отрубки (однако, не менее 13 футов)». На этом же совещании были зафиксированы надбавки на доставку материалов к конечным пунктам колесным транспортом (гужевым), от 25—40% против установленных при использовании савного пути, применительно к местным условиям.

Учитывая неблагоприятно сложившиеся атмосферные условия, Госплан Белоруссии, при рассмотрении производственной программы Лесбела, призвал необходимым понизить ее на 20%, что было санкционировано и Экономическим Советом Белоруссии.

Фактически работы по разработкам и извлечению древесины для доставки ее к конечным пунктам продолжались не более полутора месяца, начиная со второй декады февраля и до третьей—в марте. Операции эти осложнялись тем, что объект вывозки в значительной части составляли весьма массивные и тяжеловесные дубовые кряжи, а также фанерная ольха, произрастающая исключительно в болотистых местах, доступ к которым был чрезвычайно затруднен вследствие неглубокого промерзания их.

Последние донесения с мест показывают уже значительно более благоприятные результаты заготовок: по экспортным материалам выполнено к 1 апреля 79% первоначальной (расширенной) программы и к 1 октября будет выполнено 90%. Соответствующие цифры для прочих основных материалов следующие: бревна для распиловки—88% (к 1/X—100%), мелочь—94% (112%), шпалы—106% (130%) и лент. кряжи—93% (99%).

Несомненно, что проведение операции в столь значительном масштабе в 1½ месячный срок при чрезвычайно неблагоприятно сложившихся атмосферных условиях зимы, в конечном результате обеспечившее все предприятия треста на 100%, должно быть отнесено, главным образом, за счет напряженной работы оперативного аппарата Лесбела в целом.

А. Миндель.

Мосдрев.

В феврале 1925 г. состоялось объединенное заседание заведующих отделами государственного треста Мосдрева с директорами, заведующими, техническими руководителями заводов, складов, магазинов и строительной конторы. На заседании были заслушаны доклады о производственной, торговой деятельности, а также о поднятии производительности труда предприятий Мосдрева.

Приведенные докладчиками данные показывают неравномерное выполнение предприятиями треста намеченной производственной программы за 1924—25 г. (октябрь 1924 г.—февраль 1925 г.). Так, например, по одним предприятиям производственная программа выполнялась с превышением

на 20—30%, по другим произошли отклонения на 15—20% ниже намеченных заданий. Отсутствие оборотных средств и недостаток в лесных материалах препятствовали развитию производственной и торговой деятельности предприятий Мосдрева. Такое положение предприятий влияло на несвоевременное выполнение заказов, чем и вызывалось сокращение последних.

Для поднятия производительности труда и удешевления себестоимости продукции были произведены ремонты машин и заводов. Многие заводы переведены на сдельную работу. Торговая деятельность предприятий за февраль месяц 1925 г. дала значительное снижение в области продукции как по продаже, так и по заказам.

План работ строительной конторы Мосдрева распределен по Москве в 4-х районах: Красно-Пресненском, Рогожско-Симоновском, Хамовническом и Замоскворецком на сумму 1½ миллиона рублей. В Богородске будет произведена постройка 150 домов разных систем. Намечается работа в Орехове-Зуеве. Закончены работы по постройке общежития Моссельпрома. В Глухово работы по постройке общественных столовых идут полным ходом.

После обмена мнений объединенным заседанием принято следующее постановление.

В целях планомерного снабжения предприятий необходимыми лесными материалами надлежащего качества, с одной стороны, и во избежание залежей материалов длительное время без оборота, с другой, а также дабы иметь возможность вести работу без перебоев с меньшим количеством запасов,—необходимо установить, как общее правило, чтобы общий запас лесоматериалов на всех заводах не превышал 2-х месячной потребности, при чем производственному отделу вменяется в обязанность следить за правильным распределением лесоматериалов между фабриками и заводами применительно к потребностям таковых, поддерживая уровень состояния путем регулярного и своевременного запроса от лесного отдела о поставке тех или иных сортиментов. В отношении приема заказов непосредственно предприятиями и установления последними сроков выполнения таковых соблюдать соответствующую очередность и согласовывать сроки с коммерческим отделом, дабы избежать разрыва с рынком, каковой уже наблюдается вследствие несвоевременного выполнения получаемых правлением заказов.

Считая ненормальным отсутствие на местах технико-нормировочных бюро, а на некоторых предприятиях даже и технических совещаний, имеющих конечной целью достижение определенных результатов как в области снижения накладных расходов и удешевления себестоимости изделий, так и в области поднятия производительности труда, полагать необходимым и обязательным принятие всех мер к организации указанных бюро и устройству периодических технических совещаний.

Учитывая тяжелое финансовое положение Мосдрева и отсутствие, в достаточном размере, оборотных средств, принять все меры к сокращению расходов вообще, согласовывая их с управлением Мосдрева, и не выходить из рамок сметных предположений; принять все меры к собиранию капитала путем ликвидации неходового и негодного имущества и к своевременному получению денег по данным заказам, а в производстве ремонтов, сооружений и оборудования не выходить из законных размеров амортизационного фонда.

Пленум Президиума Совета Лесных Трестов и ЦЛЭБюро.

На состоявшемся 25 марта расширенном Пленуме Президиумов Совета Лесной Промышленности и Центрального Лесоэкспортного Бюро были заслушаны доклады Совета Лесной Промышленности о ходе лесозаготовительных операций, о регулировании цен и организации московской конвенции лесопромышленных и лесоторговых организаций, сообщение старшего директора лесной промышленности ВСНХ РСФСР т. Лаврова о совещании лесных трестов в Угпром'е ВСНХ РСФСР и обсужден вопрос о перенесении сроков операционного года в лесной промышленности.

По докладу о ходе лесозаготовительных операций Пленум Президиумов отметил, что, несмотря на все трудности работы в течение настоящей зимы, благодаря энергии и напряжению всех средств лесных трестов, производственная программа по заготовке и вывозке выполнена к 15 марту в размере

75%; производственная программа будет выполнена в размере 100%. Вместе с этим Пленум Президиумов констатировал, что неупорядоченность обеспечения лесных трестов лесосеками имела место и в настоящем операционном году. Пленум предложил Президиуму Совета в срочном порядке возбудить перед высшими правительственными органами вопрос об обеспечении государственной лесной промышленности сырьем, а также поручает Президиуму возбудить ходатайство о том, чтобы впредь до осуществления приписки лесных дач к лесотрестам был сохранен прежний порядок распределения лесосек там, где это необходимо. Пленум Президиумов вновь отметил, что конкуренция между лесными трестами и заготовительными органами Наркомзема усиливается во вред интересам развития лесной промышленности и предложил Президиуму срочно поставить вопрос перед соответствующи-

ми высшими органами, хотя бы об уравнивании условий работы Наркомзема и гослестрестов, стремясь к сосредоточению заготовок сырья для промышленности в руках лесотрестов. Пленум Президиумов присоединился к возбужденному ВСНХ РСФСР ходатайству по вопросу о сосредоточении всего аппарата сплава в руках ВСНХ и поручил Президиуму при рассмотрении в Госплане вопроса о дальнейшем упорядочении организации сплава настаивать на оставлении всего аппарата в руках ВСНХ, считая, что транспорт сырья для промышленности не может быть изъят из рук ведомства, непосредственно управляющего этой промышленностью. Вместе с тем Пленум поручил Президиуму: настаивать на снижении речных фрахтов, арендных цен на паровой и непаровой флот и др. вопросах речного плавания; присоединиться к ходатайству Президиума ВСНХ РСФСР относительно подтверждения на предстоящую сплавную кампанию распоряжения председателя СТО о свободном продвижении древесины к пунктам переработки.

В отношении вопросов финансового характера Пленум отметил, что кредитование государственной лесной промышленности все еще не упорядочено, что плановость кредитования отсутствует и, таким образом, кредитование часто расходится с директивами высших органов о расширении производственных программ. Финансовое положение лесной промышленности ни в какой мере не отвечает тем задачам, которые ныне ставятся правительством перед государственной лесной промышленностью в связи с усилением жилищного строительства, судостроением, усилением потребности железнодорож., развитием нефтяной, угольной и др. видов промышленности, а также лесного экспорта. Пленум поручил Президиуму срочно проработать, согласовав с ВСНХ СССР и РСФСР, вопросы, связанные с кредитованием лесной промышленности.

Одновременно с этим Пленум поручил Президиуму совместно с лесными трестами наметить ориентировочные про-

изводственные программы на 1925—26 г.г., учитывая расширяющуюся емкость рынка, в связи с общим развитием нашего хозяйства и усилением нашего экспорта. Пленум признал также необходимым заслушать в следующем заседании исчерпывающий доклад об отдельных основных потребителях товаров лесной промышленности и соображения Совета о состоянии лесного рынка в отношении его емкости как внутри СССР, так и за границей. Пленум обратил внимание Президиума на разворачивание самостоятельного лесозаготовок кооперативно-жилищного строительства и признал необходимым возбудить перед ВСНХ вопрос о передаче означенных заготовок соответствующим лесотрестам, имея в виду, что при заготовках лесоматериалов, потребных для нужд строительства, будет иметь место заготовка также и др. лесотоваров, которые будут выброшены жилищкооперацией на рынок, что будет способствовать дезорганизации лесного рынка.

По вопросу об организации конвенции Пленум постановил организацию конвенции без оперативных функций для объединения лесотрестов и лесоторговцев на московском рынке считать целесообразной и поручил Президиуму созвать в ближайшее время совещание учредителей конвенции. По вопросу о регулировании цен Пленум предложил Президиуму руководствоваться следующими соображениями: а) регулирование цен ввести после проведения стандартизации; б) должны быть установлены не твердые, а лишь лимитные цены; в) цены устанавливаются на оптовую торговлю, а на розницу делается определенная наценка; г) цены должны быть обязательны для всех, не исключая и частных лиц; д) лимитные цены устанавливаются только на нормальные ходовые товары, но не на специальные товары; е) целесообразным является установление лимитных цен на лесоматериалы пока лишь для нужд организованного жилищного строительства в целях его развития, но не для всех потребителей вообще.

Пленум ЦК профсоюза деревообделочников.

(2—4 апреля 1925 г.).

Центральными вопросами пленума были: отчет президиума ЦК и доклады о производственной программе промышленности.

Заметное укрепление, достигнутое профсоюзом за последние месяцы, проходило красной нитью через отчет президиума ЦК, сделанный председателем ЦК тов. Кабановым. Количество членов союза возросло с октября 1924 г. по март 1925 г. с 140.120 чел. до 153.568 чел. Большим достижением в работе союза является оздоровление его финансов; с декабря прошлого года количество дефицитных губотделов союза уменьшилось с 22 до 14, а сумма дефицита с 16.442 руб. до 11.354 руб. Вместе с тем свободные средства наиболее сильных губотделов возросли на 23.295 руб. и составляют ныне 59.381 руб. Такого благополучного финансового положения союза президиуму ЦК удалось добиться благодаря своей жесткой политике в финансовых вопросах. Работа союза среди лесорубов находится еще на первоначальной ступени своего развития. На основании опыта мест намечаются организационные формы работы среди полукрестьянских элементов, занятых на лесозаготовках. Все же уже в настоящее время в секциях лесорубов при союзе охвачено около 40.000 чел., а заключенные союзом с хозорганами колдоговоры охватывают около 150.000 чел. лесорубов.

Тов. Кабанов уделил в своем докладе много внимания вопросам лесной и деревообрабатывающей промышленности. В частности докладчик указал на несоответствие производственных программ лесотрестов возросшей емкости рынка на лесопroduкцию, а также на те выводы, которые из этого положения должен делать профсоюз.

Выступавшие в прениях по докладу т. Кабанова члены пленума ЦК высказывались, главным образом, по двум вопросам: по вопросу о поднятии производительности труда и по вопросу о работе среди лесорубов. Необходимо отметить, что ряд товарищей, в том числе и хозяйственники, высказывавшиеся по вопросу об организации лесорубов, отмечали положительные стороны организации лесорубов для лесной промышленности.

В принятой по докладу президиума ЦК резолюции пленум признал работу президиума удовлетворительной и наметил меры по финансовой работе союза, по поднятию производительности труда и по работе среди лесорубов.

Пленумом было обращено серьезное внимание на современное состояние лесной и деревообрабатывающей промышленности. Вопрос о производственной программе на 1924/25 год и ее выполнение, по которому докладывали товарищи Квятковский, Данишевский и Лавров, вызвал оживленный обмен мнений, при чем было обращено особое внимание на конъюнктуру рынка и на обеспеченность лесной и деревообрабатывающей промышленности капиталами. Большинство высказывавшихся констатировало, что рынок предъявляет значительные требования к лесной и деревообрабатывающей промышленности, которые удовлетворены далеко не полностью, почему возможен товарный голод. Вместе с тем некоторыми отмечалось, что высокая конъюнктура лесного рынка носит не совсем здоровый характер, так как продукция покупается в известной мере и не потребителями, а перекупщиками и торговыми организациями, что может усугубить товарный голод, так как тресты не обладают достаточным маневренным фондом для оказания давления на рыночные цены. Исходя из такой оценки конъюнктуры лесного рынка, пленум счел нужным настаивать перед соответствующими органами на расширении производственной программы.

Вопрос обеспечения нашей промышленности капиталами, по мнению пленума, продолжает оставаться актуальным вопросом. Оборотные средства лесной и деревообрабатывающей промышленности большинству высказывавшихся представлялись недостаточными, что заставляет ряд трестов беспрерывно опасаться за ход своих торговых операций.

Не меньшее внимание было уделено проблеме основного капитала. В прениях отмечалось, что если оборудование на предприятиях экспортных трестов находится в сколько-нибудь удовлетворительном состоянии, то ряд предприятий, трестов РСФСР-овского значения попали прямо в тупик. На таких предприятиях, понятно, трудно ставить вопрос о поднятии производительности труда.

Пленумом было обращено соответствующее внимание на ход сырьевых заготовок, при чем отмечалась настоятельная необходимость наиболее полной увязки программ сырьевых заготовок с производственными программами предприятий. По вопросу об организационной структуре органов, регулирующих лесную и деревообрабатывающую промышлен-

ность, было отмечено, что, так как деятельность трестов союзного и республиканского значения тесно переплетается, то представляется целесообразным объединение лесных директоров СССР и РСФСР.

Далее был заслушан доклад тов. Спичарного об оборудовании заграничных лесопильных заводов.

Из резолюций пленума отметим следующие.

В резолюции по докладу хозорганов пленум отметил, что главной причиной надвигающегося голода в лесных товарах является общий экономический подъем, темп которого не был своевременно учтен, вследствие чего и произошла неувязка между темпом развития деревообрабатывающей промышленности и емкостью рынка. Поэтому пленум считает необходимым со всей решительностью настаивать перед высшими органами о принятии срочных мер к расширению производственных программ лесных трестов в будущем операционном году и к обеспечению промышленности необходимыми кредитами.

Учитывая значительное поднятие производительности в текущем операционном году, пленум полагает, что должна быть увязка сырьевых заготовительных программ с программами повышенного производства в целях скорейшего сокращения безработицы.

Основными мероприятиями, которые необходимо принять со стороны ЦК и ВСНХ, являются увеличение оборотного капитала и предоставление капитала на восстановление оборудования лесной промышленности, и в первую очередь, — экспортной. Наблюдаемая конкуренция со стороны органов Наркомзема, НКПС и друг. с лесными трестами должна быть изжита и приняты все меры к созданию основной государственной лесной промышленности от ведомственного распыления.

На основе уже имеющегося опыта, пленум считает своевременным объединение лесных директоров СССР и РСФСР.

Развертывание концессионной и частной промышленности ставит перед союзными и хозяйственными органами задачу всемерного упорядочения нашей государственной лесной промышленности; вместе с тем пленум отмечает, что нормальная конкуренция может быть достигнута при условии обеспечения государственной лесной промышленности соответствующими оборотными средствами.

Поскольку местная лесная промышленность не имеет центра, регулирующего ее работу, постановлено обратить особое внимание ВСНХ на увязку и руководство работ местной промышленности.

Наконец, пленум призвал необходимым настаивать в соответствующих органах на оставлении на этот год прежнего порядка обеспечения лесных трестов лесосеками, поскольку вопрос отвода лесных дач трестам замедляется и поскольку это создает угрозу несвоевременного получения лесосек.

По тарифному вопросу пленум дал директиву президиуму ЦК „закреплять достигнутый уровень заработной платы, стремясь к повышению ее путем перевода на прямую сдельную систему оплаты труда по всем отраслям лесной и деревообрабатывающей промышленности“. Сдельные расценки и нормы должны быть индивидуализированы в зависимости от оборудования предприятия; при этом не следует огулом повышать нормы, исходя при каждом изменении из практического опыта их применения. На концессионных и частных предприятиях политика зарплаты, по мнению пленума, должна быть сугубо осторожна, но при этом пленум отметил, что условия труда и быта на этих предприятиях должны быть во всяком случае не ниже, чем на госпредприятиях.

В заключение пленум принял решение о созыве всесоюзного съезда деревообделочников в начале декабря с/г.

В комиссии по передаче лесных дач промышленным предприятиям.

Учрежденная приказами ВСНХ СССР за №№ 481 и 575 комиссия по передаче лесных дач промышленным и транспортным предприятиям приступила к работе. В состав комиссии под председательством Ф. В. Новикова входят представители от ГЭУ, Цугпрома, Угпрома, ВСНХ РСФСР, ЭУ ВСНХ РСФСР, Совета Лесотрестов и ЦК Деревообделочников. Кроме того, в комиссии участвуют с решающим правом голоса по соответствующим вопросам, представители ВСНХ УССР, БССР, ЗССР, директоров секций и ЦК союзов прочих отраслей промышленности. Заинтересованные тресты и синдикаты будут привлекаться, согласно решения комиссии, с совещательным голосом при решении касающихся их дел.

В последних заседаниях комиссией разработаны (для направления через ГЭУ в президиум ВСНХ СССР) проекты обращений в ВСНХ УССР, БССР и ЗССР — о распространении передачи лесных дач промышленным предприятиям на соответствующие территории, и в Госплан СССР — о плановом согласовании приписки лесных дач в общесоюзном масштабе. Согласно последнего проекта, должно быть установлено согласование работы ведомств по передаче лесных дач с планами народного хозяйства СССР, осуществляемое Госпланом СССР; кроме того, проект предусматривает обязательность санкции СТО для договоров, касающихся общесоюзных предприятий или предприятий, подчиненных другим союз-

ным республикам. Приступлено к рассмотрению проекта наказа комиссии, предусматривающего принципы разрешения основных вопросов приписки (согласования с перспективными планами промышленности, интересами других предприятий и т. д.), и к детальному изучению разработанной НКЗ РСФСР инструкции по применению положения от 5/XII—24 г. Инструкция вызвала ряд серьезных возражений со стороны членов комиссии.

Из заслушанных сообщений Цугпрома, Угпрома, представительства ВСНХ УССР, БССР, ЗССР и главного управления выяснилось, что заявки на передачу лесных дач уже поступают в значительной части, при чем более интенсивно поступают заявки других отраслей промышленности (бумажной, металлургической, текстильной и т. д.), кроме лесной. По лесным трестам проработка идет медленнее, в связи с сложностью и новизной работы.

В целях более полного освещения выявившихся в процессе работы технических и экономических вопросов комиссия обратилась в НТС — по лесной, бумажной и химической промышленности с просьбой о проработке вопросов комбинированного использования лесных дач предприятиями по механической и химической переработке древесины, нуждающимися в определенных сортах сырья.

С. Н.

Госплан о водной магистрали: „Волга-Дон-Азовское море“

Северо-Кавказским Краевым Исполнительным Комитетом поставлен вопрос о сооружении водной магистрали: „Волга-Дон-Азовское море“. Вопрос этот не нов. Мысль о соединении бассейна р. Волги с открытым морем возникла еще в XVI столетии при султанах Солимане, а преемник его — Селим II даже приступил к прорытию канала в 1568 г. Эти начинания, равно как и соответствующие попытки Петра I, не дали ожидаемых результатов. Направляя интересующихся

историей этого вопроса к книге инж. Пузыревского¹⁾, мы отметим здесь, что лет 35—40 тому назад вопрос о Волго-Донском канале, каковой является наиболее важной составной частью названной выше водной магистрали, вновь стал интересовать промышленные круги, и тогда появились проекты

¹⁾ Материалы для описания русских рек. Вып. XXXV. Водное соединение рек Волги и Дона. СПб. 1912 г.

Крафта, Шишова и Леона Дрю, намечающие разрешение проблемы в том виде, как это ныне поддерживается Сев.-Кавказ. Краев. Исполкомом. В 1910 году особыми партиями в этом районе были произведены изыскания и разработан предварительный проект сооружения, который и является темой названной книги инж. Пузыревского.

В настоящее время, как выяснилось из доклада представителя Сев.-Кав. Крайисполкома инж. Аксамитного, проект, разработанный инж. Пузыревским, значительно технически улучшен.

Не останавливаясь на деталях проекта с технической стороны в стадии его нынешней разработки, мы отметим здесь, что вопрос о магистрали „Волга-Дон-Азовское море“ был предметом обсуждения пленума Госплана в двух его заседаниях (24 и 28 марта 1925 года), при чем Госплан анализировал вопрос, главным образом, с точки зрения его экономического значения. В прениях обозначилось два противоположных течения. Ряд ораторов, исходя из довоенных фрахтов и тарифов, отмечали, что все сооружение пути, состоящее из соединительного канала между Волгой и Доном в 75—95 верст длины шлюзования Дона и морского канала, делающего Ростов н-Д. доступным для морских кораблей, протяжением около 100 верст, является обоснованным с экономической точки зрения. Им указывалось, что путь в достаточной степени будет обеспечен грузами, что гарантирует его полную рентабельность. В результате в Поволжье создадутся совершенно иные экономические условия хозяйства, чрезвычайно благоприятные для сельского и лесного хозяйства и для лесной промышленности. Противники канала, отмечая огромное значение канала, указывали, что при затрате в 140 милл. руб. (предварительная смета) можно разрешить проблему выхода волжского хлеба и леса к Черному морю путем сверхмагистрализации существующих железнодорожных путей. Особенно резко аргументировал свое отрицательное отношение к сооружению проф. С. В. Коган-Бернштейн, который пришел к выводу, что СССР, так же как и Сев. Америка, несмотря на богатую естественную водную систему, все же является страной железнодорожных путей.

Мнение Госплана выразилось в следующем виде:

а) Анализ технической и экономической стороны проекта Волго-Донского канала приводит к тому несомненному выводу, что технически этот проект является вполне осуществимым, а с точки зрения экономической безусловно может быть оправдан, как в смысле благоприятного изменения фрахтов для массовых грузов (при этом имеются в виду, главным образом, хлеб и лес), так и по непосредственному воздействию на хозяйственную территорию бассейнов Волги и Дона.

б) По своему существу проект этот является в первую очередь одним из вариантов решения транспортной проблемы

всего юго-востока. В качестве такового он подлежит еще дальнейшей и окончательной проработке в целях сопоставления и окончательной увязки его с другими элементами реконструкции железнодорожной и водной сети юго-востока.

в) В качестве специально транспортной проблемы крупного порядка, которая для своего осуществления потребует от нас расходов около 140 милл. руб., это задание должно быть сопоставлено с аналогичными заданиями крупного масштаба, представляемыми по перспективному плану развертывания усматриваемыми в перспективе. Здесь следует отметить, что, нашего народного хозяйства. Здесь следует отметить, что, например, Украина очень решительно выдвигает первоочередность сооружения комбината днепровской электрической районной станции и юго-западной металлургии, а северо-западная область настаивает на быстрейшем разрешении мариинской водских электрических станциях и упорядочении огромные задачи ной системы. Кроме того, перед нами стоят огромные задачи в отношении нового железнодорожного строительства и необходимости новых капитальных вложений в целях восстановления нашей основной промышленности и т. д.

Исходя из вышеизложенного, президиум Госплана считает, что разрешение вопроса об очередности всех этих сооружений возможно только по завершении работ по пересмотру плана электрификации, который в спешном порядке производится в настоящее время Госпланом.

г) Особую срочность проблема Волго-Донского канала приобретает в связи с предположением в отношении водного нефтеэкспорта. Однако, тщательный анализ вопроса нефтеэкспорта приводит к тому выводу, что постройка Волго-Донского канала отнюдь не снимает с очереди вопроса о сооружении нефтепроводов, так как несомненно, что лишь путем сооружения нефтепровода нефтеэкспорт может быть поставлен в ближайшее время в уровень с назревшими хозяйственными потребностями.

Вопрос о направлении намечаемых к устройству нефтепроводов и сроках их сооружения не терпит отлагательства и подлежит разрешению к маю месяцу с.г., дабы нефтедобывающие районы при развитии своих работ могли исходить из плана и сроков постройки нефтепроводов.

На основании всего вышеизложенного, президиум Госплана пришел к выводу, что, подтверждая в положительном смысле необходимость сооружения Волго-Донского канала и приглашая своих сотрудников к дальнейшей проработке вопроса в целом в вышеуказанном направлении, следует остановиться только на этом итоге. Вопрос же о степени очередности сооружения следует отнести к моменту рассмотрения основных выводов, вытекающих из пересмотра всего перспективного плана нашего хозяйства.

Связь высшей лесной школы с производством.

На всероссийском совещании о высшем сельско-хозяйственном и лесном образовании, состоявшемся при Главпрофобре 26—28 марта, по вопросу о связи ВУЗ'а с производством совещание единогласно приняло следующие положения лесной секции.

Для сближения высшей лесной школы с производством в современных условиях необходима наличность следующих условий.

1. Введение 4-летнего учебного плана, дающего возможность при соблюдении большей последовательности в прохождении предметов поднять общий уровень развития студентов и углубить занятия студентов по специальным предметам.

2. Программы общих и специальных дисциплин устанавливаются в соответствии с требованиями специальных предметов, учитывающих запросы производства.

3. Расширение практических занятий в учебно-опытных лесничествах, как в летние, так и в другие триместры, с тем чтобы к концу прохождения курса в ВУЗ'е студенты ознакомились с полным циклом всех работ, производимых в разные сезоны в уч.-опыт. лесничествах. Практические занятия должны быть проникнуты идеями производства и сознанием ответственности за те выводы, которые служат обобщением занятий и могут быть приняты к руководству производственными органами.

4. Учебно-опытные лесничества необходимо считать важнейшими учебно-вспомогательными учреждениями, которые в установлении связи с производством должны играть важнейшую роль. Учебно-опытные лесничества должны давать образцы хозяйства, наиболее рационального в дан-

ном экономическом районе, но вместе с тем и быть исследовательскими лабораториями, в которых могли бы вырабатываться отвечающие запросам жизни наиболее совершенные технические приемы. В соответствии с этими заданиями учебно-опытные лесничества должны быть оборудованы постройками и инвентарем как для практических занятий студентов, так и для научно-исследовательских работ.

5. Введение на 3-м курсе производственной практики по лесной таксации, лесокультурным, мелиоративным работам; на лесопильных и других деревообрабатывающих заводах и в разных предприятиях, в которых работа студентов обеспечивается ВУЗ'ам Наркомземом, ВСНХ и другими производственными органами по особому соглашению с Главпрофбром.

Производственная практика начинается с 1 июля, после окончания летних практических занятий на 3-м курсе, и продолжается до 1-го октября.

6. Составление на 4-м курсе проектов по организации хозяйства, лесоустроительных, лесомелиоративных и по эксплуатации леса; дежурства в учебно-опытных лесничествах; организация зимних практических занятий в лесу по эксплуатации леса; введение экскурсий на деревообрабатывающие заводы.

7. Организации лесо-хозяйственных экскурсий синтетического характера в отдельные важнейшие лесо-хозяйственные районы перед отправлением студентов на дипломную практику.

8. Дипломная практика должна начинаться после заключительной лесо-хозяйственной экскурсии и заканчиваться в 12-ом триместре.

9. Для дипломных работ необходимо выбирать, по возможности, темы, совпадающие с хозяйственными, т. е. ударными задачами, на которые могут быть отпущены наркоматежескогодно согласовываться с заданиями производственных наркоматов.

10. Необходимо своевременно согласовывать через Главпрофобр количественное распределение таких тем между студентами с требуемым по операционным планам работ Наркомзема, ВСНХ и другими ведомствами количеством техников по разным ветвям лесохозяйственной специализации.

11. ГЛО и другие учреждения на местах, куда направляются практиканты, должны заблаговременно извещать лесные ВУЗ'ы, что со стороны местных органов не встречается препятствий к приему практикантов.

12. В тех случаях, когда работы, для исполнения которых приглашаются дипломанты, имеют такие частные задачи, которые посильны студентам младших курсов, целесообразно организовывать коллективную практику так, чтобы студенты разных курсов, выполняя разные работы в соответствии со степенью своей подготовки, могли выполнить целиком задания учреждения.

13. В зависимости от степени важности работы и ее объема, желательно привлечение профессоров и преподавателей лесного ВУЗ'а в качестве консультантов учреждения, для того чтобы дипломные работы студентов были надлежаще направлены в соответствии с заданиями и обстановкой производства.

14. В целях усовершенствования коллективной производственной практики, считать вообще необходимым поворот к переходу на договорную систему связи ВУЗ'а с производственными органами.

15. Копия предварительного отчета о работе командированных студентов с приведенными в систему, удобную для дальнейшей обработки, цифровыми и другими материалами, должна оставаться в учреждении, где работал студент.

16. Лесные специалисты должны давать отзывы о работах студентов во время собирания последними материалов на местах, при чем желательно привлечение работников, зарекомендовавших себя трудами в области практической и литературной деятельности к руководству работой студентов.

17. Копия окончательного отчета после публичной защиты дипломной работы, с приглашением на диспут представителей производственных учреждений, должна препровождаться в те учреждения, которые оплачивали работу дипломанта, с отзывом комиссии лесного ВУЗа, производившей оценку работы.

18. В случае надобности студенты, защитившие дипломы работы, могут быть командированы на места в те учреждения, в которых они работали, для докладов итогов своих работ, проверенных и критически оцененных профессорами и преподавателями.

19. Крупные вопросы, затронутые дипломными работами в определенном лесном районе, лесной даче или на деревообрабатывающем заводе, должны по возможности преемственно разрабатываться и в дальнейшем, так чтобы задания видоизменялись в связи с получающимися новыми материалами и новыми выводами.

20. Одним из важнейших моментов в установлении связи с производством должна являться работа лесного ВУЗ'а по пропаганде лесо-хозяйственных знаний: издание научно-популярной литературы; консультация по устройству и ведению хозяйства в крестьянских лесах; участие ВУЗ'а в проведении повторительных курсов и курсов по переподготовке лесного персонала; организация курсов по подготовке инструкторов по различным отраслям лесного хозяйства; организация в ВУЗ'е экскурсионных станций; участие в инструкторской работе по проведению „Дней Леса“; участие в устройстве лесных постоянных и передвижных выставок и т. п.¹⁾

М. Ткаченко.

ХРОНИКА.

Восстановление основного капитала в лесной промышленности. На основании утвержденного ВСНХ СССР положения об „Особом совещании по восстановлению и расширению основного капитала госпромышленности“ образована при означенном совещании секция по восстановлению основного капитала лесной и деревообрабатывающей промышленности. Задачей секции является разработка перспективного плана развертывания лесной промышленности, изучения производств—технического состояния госпредприятий и разработка плана обновления и расширения их оборудования, разработка вопросов организации новых производств и установление финансовых ресурсов, необходимых для осуществления планов развертывания и восстановления лесной промышленности.

Председателем секции назначен заведующий Лесной Секции ГЭУ — Ф. В. Новиков. В состав секции кроме ряда лиц, входящих в нее по должности, приглашены; К. Х. Данишевский, профессора: В. И. Майер, С. В. Бернштейн-Коган, Н. А. Кузнецов, Л. П. Жеребов, К. О. Покалюк, К. Э. Родер, инж. Дж. Ф. Шапиро, инж. Кротов, Нидермейер, Е. Д. Рубинчик, А. К. Готман, Н. А. Спизарный, И. Ф. Воронцов, А. Р. Бернштейн и Н. А. Марков.

Для работы секция разбивается на следующие под/секции: лесную и транспортную—под председательством В. И. Майера, лесопильную—М. Ф. Квятковского, фанерную—Н. П. Полянского, пробочную и катушечно-челночную—А. В. Иваненко и разных производств (бондарно-клепочное, столярно-мебельное, обозно-экипажное)—К. Э. Родера.

Доклады для заслушания в секции уже готовятся. Секция свою работу намерена вести в тесном контакте с Научно-Техническим Советом Лесной Промышленности.

Уплата попенщины при сплаве лесоматериалов. Директорат лесной промышленности ВСНХ РСФСР уведомил все лесные тресты о том, что постановлением Эконо от 26 марта лесотрестам разрешено при сплаве древесины обеспечить причитающиеся с них платежи по попенщине, наряду с выдачей гарантийных писем и ценных бумаг, также выдавая соло-векселя треста под обеспечение сплаваемой древесины. При этом сплавленная и выгруженная древесина не может быть продана трестом до оплаты своих обязательств. Директорат предложил трестам немедленно договориться с соответствующими

щими губфинотделами, выслать своим местным органам соло-
вкесля на необходимую сумму и вообще принять меры
к тому, чтобы никаких задержек в сплаве из-за несвоевре-
менной выдачи гарантий не было.

Пересмотр лесных такс. Согласно инструкции по пересмотру лесных такс, утвержденной Экоесо РСФСР, этот пересмотр должен быть выполнен в срочном порядке по лесоэкспортным районам. В ВСНХ СССР и ВСНХ РСФСР уже начата работа по выявлению тех сведений, которые должны быть сообщены органам НКЗ аппаратом ВСНХ и самими заинтересованными лесными трестами. Работа проводится путем регулярных совещаний с участием лесных директоров, ГЭУ ВСНХ СССР и ЭУ ВСНХ РСФСР, ЦЛЭВ и лесоэкспортных трестов.

Поступление лесного дохода в феврале. В феврале с/г., при задании в 3.407.000 руб., лесного дохода поступило 3.058.730 руб. (89% задания). По сравнению с январем февральское поступление составляет 80,7.

Кредитование лесопромышленности РСФСР. По данным лесного директората Угпрома, движение задолженности лесной промышленности РСФСР таково: на 1 окт. 1924 г. задолженность 11 лесных трестов (Волго-Ока-лес, Верхневолголес, Севвостлес, Катушечно-Челночный, Вологдолес, Центропробизоль, Гомлес, Волго-Каспий-лес, Костромлес, Пензолес и Ульяновсклес; не включены Дальлес, кредитующийся в Дальне-восточной области, Севзаплеспром и Ленинграддревтрест, подчиненные Севзаппромбюро, и находящийся в стадии организации Южураллес), равнялась 3.975.000 р.; на 1 янв. она составляла 4.066.000 р., на 1 апреля она составит 6.472.000 р. и (по предположениям на III кварт.) на 1 июля—6.073.000 р.

По предварительным данным Лесного Директората, кредитование лесотрестов по II кварт. проходило удовлетворительно: банковские планы выполнены целиком, получено

1) Предыдущие положения относятся к лесо-хозяйственному ВУЗ'у в узком смысле понятия и не распространяются на лесо-инженерные факультеты. По отношению к последним формы связи с производством будут в общих чертах больше приближаться к тем, которые надлежит установить для ВУЗ'ов индустриального типа.

сверх них из Госбанка и Промбанка еще 750 т. р. Увеличение задолженности на 1 апреля достигает, примерно, 60% задолженности на 1 января. Учтя, что в III кварт. лесотресты, хотя и будут иметь в расходной части бюджета усиленные затраты по расширению программ и по сплаву, но и получат увеличение поступлений за счет успешного хода реализации, Лесной Директорат наметил некоторое снижение задолженности (на 5% против II кварт.) к концу III квартала.

Ход лесозаготовок на Д. Востоке. Начало зимы прошло вяло вследствие общей подавленности на рынке и затруднений с кредитом. Последнее время заготовки заметно оживились. Ожидается, что заготовки экспортного леса на линии ж. д. и на побережье сократятся на 50% против прошлых годов.

Лесопильное дело на Д. Востоке. Постройка нескольких новых заводов летом и оживление распиловки (на 2 смены) к концу прошлого лета сменились кризисом. Сортименты изменились: взамен распиловки японских досок приступили к брусковке нетупокантного бруса (с обзолами до 3"). Заводы закрывались, вновь построенные не приступили к работе. В настоящее время идет вялая брусковка экспортного леса. Распиловки на экспорт нет. На пиленый лес в Японии установлена ввозная пошлина в размере 9% от стоимости леса. Новые заводы приспособлялись к распиловке японских досок (весьма тонких), но к работе не приступили.

О льготах лесным и лесохимическим кустарям. По постановлению Эконо РСФСР от 8/1 при ВСНХ РСФСР была образована комиссия с участием НКВнуторга, НКЗ и промысловой кооперации для разработки мероприятий по развитию кустарных лесных промыслов. Доклад комиссии был заслушан Эконом 16 апреля и Эконом принял почти целиком предложения комиссии, которые сводятся к широким льготам кооперации, приравнивая ее в сроках платежа попенцины к лесотрестам с коротким сроком. Принят ряд положений по облегчению кустарям налогов и по применению плана целевого кредитования кустарных лесохимических промыслов. Детально разработаны мероприятия по улучшению кустарных промыслов по сухой перегонке дерева и смолокурению для обеспечения нужд госпромышленности и экспорта.

Одновременно при ВСНХ СССР работает комиссия т. Шенна, которая разрабатывает конкретные мероприятия по

поднятию производительности лесохимической промышленности и полному ее пересмотру в организационном отношении.

Лесотехническое отделение Ленинградского Лесного Института. Учебные занятия происходят нормально, при чем первый курс работает по новой лабораторно-групповой системе. Организованный студентами лесотехнический кружок поддерживает живую связь с производством и во время академической учебы. Часть студентов — членов кружка уже прикреплена к ленинградским деревообрабатывающим заводам для постоянной работы в производственных совещаниях. Всем уезжавшим на зимние каникулы было поручено завязать связь с местными лесопромышленными организациями и предприятиями и произвести небольшое анкетное обследование, что и было сделано. В настоящее время на еженедельных собраниях кружок занимается путем докладов и бесед с положением лесной промышленности СССР и с организацией отдельных производств. В прочитанных до сих пор докладах освещена лесопромышленность Севера и даны отчеты о летней производственной практике отдельных студентов; кроме того были заслушаны доклады производственников. В связи с общим значительным улучшением положения института (бюджет приблизился к нормальному) начато оборудование новых кабинетов и лабораторий для лесотехнического отделения. Институт готовится к приему Московского, с приездом которого предполагается перейти в другое здание.

Международный конгресс лесокультуры в Риме. В мае 1926 г. в Риме состоится международный конгресс лесокультуры, организуемый Международным Сельско-Хоз. Институтом Земледелия совместно с итальянским правительством. Конгрессу предполагается придать чисто-практический характер и поставить на его обсуждение вопросы, имеющие международное значение: лесная статистика, политическая экономия и законодательство; вопросы образования; лесная торговля и промышленность; техническое лесоводство и эксплуатация лесов; болезни деревьев и т. д. Конгресс займется, между прочим, разработкой проекта организации специального лесного отделения при Международном Сельско-Хозяйственном Институте в Риме. Во время конгресса будет открыта выставка машин для деревообрабатывающей промышленности и продуктов лесного хозяйства.

НАУКА и ТЕХНИКА.

Сушка фанеры *).

Вопрос о наилучшей сушке древесных пород и, в частности, изделий из дерева, как фанера, давно занимает умы людей науки и практики в Европе, и особенно в Америке. Лекции, сотни брошюр знакомят с испытанными на практике способами сушки фанеры; десятки частных и государственных лабораторий разрабатывают методы правильной просушки фанеры разных пород дерева. Мы же в этом важнейшем факторе производства фанеры продолжаем бродить в темноте и дальше кустарничества не ушли.

Принципом правильной просушки дерева является создание такой обстановки, при которой испарение влаги из внутренних слоев происходит без ущерба для прочности древесины и без повреждений (трещин и проч.). Для этого существуют разные приемы и разные аппараты. В нашей практике надо считать наилучшими аппаратами, так называемые, американские сушилки и сушильные прессы. Сохранившиеся на некоторых заводах „романовские“ и „батарейные“ сушилки не выдерживают сравнения с первыми и должны быть ими заменены. Коснемся поэтому только вышеуказанных аппаратов.

Между американскими сушилками и сушильными прессами (каждый из них имеет свои особенности и преимущества) существенное отличие в том, что первые более пригодны для сушки шпона, а вторые для клееной фанеры; но фактически оба аппарата могут быть вполне применены для обеих указанных целей; необходимо лишь для каждого из

*) Выдержка из доклада на производственном совещании представителей фанерных заводов Фанерного треста.

них, в зависимости от объекта сушки, установить специальный режим, который, однако, не может быть общим для всех заводов.

Данными для установления этого режима нам должны служить: 1) состояние сырья (гужевое или сплавленное, в зависимости от чего колеблется процент содержимой в сырье влаги); 2) давление пара, поступающего в пресс; 3) температура плит как чугунных, так и стальных.

От указанных данных, а равно от того, производится ли операция сушки зимой или летом, отогреваются ли чурки паром или в теплой воде, — в зависимости от этих и ряда других условий мы сможем составить более или менее правильную таблицу, указывающую, сколько времени каждая толщина шпона или готовой фанеры должна сушиться в прессе. Эта таблица и будет для нас уставом, обязательным для каждого сушильного прессы.

Кроме того, как общее правило для всех заводов, необходимо обязательное и достаточное остуживание сухого шпона до клейки и готовой фанеры после клейки и, особенно, после сушки. Это правило является обязательнейшим условием, при нарушении коего никакой режим, никакие таблицы не дадут нам должных гарантий нормальной просушки и роста. Само собой понятно, что сама обстановка помещения должна быть благоприятна для нормальной сушки, иначе говоря, в сушильном отделении не должно быть лишней испарений и влаги.

Для проведения этих правил в жизнь необходимо, чтобы прессы были снабжены всеми необходимыми измерительными и контрольными аппаратами: манометрами, термометрами, как

обыкновенными, так и с самопишущими приспособлениями, а также гигрометрами для определения процента влажности, как в шпоне, так и в готовой фанере.

До сих пор нам точно неизвестно, какой процент влаги допускается в фанере. Даже в строгих условиях по экспорту фанеры этот пункт недостаточно освещен; нам только говорят о коммерческой сухости. Но что такое «коммерческая сухость»? Допускается ли при ней, как в авиофанере, 15% влаги, требуется ли большая сухость или меньшая, — мы этого не знаем, равно как и не знаем процента допускаемой влаги при том или ином применении фанеры.

Эти вопросы нам необходимо выяснить во всей полноте; в вопрос о сухости фанеры должна быть внесена ясность; мы должны знать, что с нас рынок требует и что мы должны ему дать. Такие опыты, как определение сухости нашей фанеры «наощупь», как это имело место недавно за границей, где, вероятно, имеются более точные приборы, чем ощущение руки, недостаточно убедительны.

Если мы сами будем знать, какая температура для данного объекта является нормальной, если покупатель нам скажет, какой % влаги допускается при, так называемой, коммерческой сухости, мы сумеем пользоваться приемами, употребляемыми при определении % влажности в авиофанере, а также установленным удельного веса для нормально просушенной фанеры определенной породы, поверхности и толщины. Составленная соответственная таблица и должна будет служить руководством как для нас — производителей, так и для покупателей при проверке фанеры на сухость.

За неимением соответственных лабораторий, указанные приемы, т. е. испытание кусками, как это делается при авиофанере, или взвешивание целых листов фанеры, являются пока для нас единственно возможными.

Указанные приемы годны и могут быть приемлемы для определения влажности листа в зависимости от недосушки или пересушки его, но они не пригодны для определения, так называемой, производственной сырости.

Под производственной сыростью мы разумею болезнь, которая иногда появляется в фанере даже тогда, когда по всем внешним признакам фанера совершенно сухая. Эта болезнь происходит или от местного заражения уже склеенной фанеры, от накопления в данном листе излишней сырости при клейке, или от недостаточного остуживания листа после клейки, — в обоих случаях стиркой характерной при этом плесени и досухой листа можно приостановить дальнейшее распространение этой болезни. Иногда она заражает не склеенную фанеру, а шпон до клейки; в таком случае она устраняется пребыванием листа в клеильном и затем в сушильном прессе и не должна дать дальнейшего распространения. В обоих случаях след болезни (производственной сырости) остается на листе в виде характерных светло-коричневых кружочков, которые в первом случае служат доказательством еще неизлеченной продолжающейся болезни, а во втором свидетельствуют о закончившемся, обезвреженном процессе.

Зимой в холодное время трудно не лабораторным путем выявить настоящий характер этой болезни, и потому, когда такие листы замечены, их необходимо изолировать во избежание заражения здоровых листов фанеры, к ним прикасающихся. Нормальная просушка фанеры еще много зависит от количества листов пакета, закладываемого в промежуток

клеильного пресса; при большой загрузке средние листы меньше прогреваются, и должны поэтому дольше просушиваться в сушильном прессе.

На сухость фанеры имеет еще большее влияние то, как она хранится. Не редки случаи, когда нормально просушенная фанера сырееет от долгого лежания на заводе, где много испарений, или в кладовых с плохой циркуляцией воздуха. На эту сторону должно быть также обращено серьезное внимание. Большие партии на заводах в плотно сложенных пачках не должны залеживаться, а в наших кладовых, не очень приспособленных для хранения фанеры, штабеля упакованной фанеры не должны плотно примыкать друг к другу и должны укладываться на подкладках, давая достаточный доступ воздуху.

Только при соблюдении всех указанных выше условий мы можем быть уверены, что благополучно прошедший все первоначальные стадии производства лист фанеры не будет нами искалечен в процессе сушки и хранения.

О. Сиудин.

Новый вид клея для фанеры.

Исследуя несколько лет тому назад причину, почему казеиновый клей не всегда обладает удовлетворительной силой сцепления, один американский химик занялся изучением вопроса о возможности замены для этой цели молочного казеина каким-либо другим веществом. Считаясь с тем, что молочный казеин был в ту пору очень дорог, он стал нужным обратить особое внимание на такие материалы, которые были бы сравнительно дешевы и не колебались бы сильно в цене. Пользуясь имеющимся опытом в этом направлении, американский исследователь решил употребить в качестве клеевого вещества казеин, получаемый из бобов сои. Для изучения вопроса был поставлен ряд опытов, продолжавшихся несколько лет. Вскоре ему удалось установить, что бобы сои заключают в себе подходящее вещество для фанерного клея. Казеин этих бобов оказывается во многих отношениях сходным с молочным казеином и по своим клеевым свойствам он мало от него отличается. Бобы сои имеют перед всеми растительными веществами то ценное преимущество, что они либо вовсе не содержат в себе крахмала, либо содержат его в весьма незначительном количестве. Эта особенность бобов сои тем ценнее, что в фанерной промышленности стали отдавать предпочтение водонепроницаемому клею, каковой получается только при отсутствии крахмала. Опыты, произведенные с переклейкой, изготовленной на новом клее, показали, что фанерные листы по водонепроницаемости не уступали листам, изготовленным на казеиновом клее, и что, будучи погружены в воду, они в течение месяцев не расклеивались.

Принципиальная возможность получения клея из бобов сои была выяснена довольно быстро. Однако прошло около пяти лет, пока лабораторные опыты были закончены полностью и можно было приступить к производству нового вида клея в обширном масштабе. Года полтора тому назад изобретатели признали возможным выпустить его на рынок, и с тех пор он пользуется непрерывным успехом.

БИБЛИОГРАФИЯ.

С. А. БОГОСЛОВСКИЙ. «Новые течения в лесоустройстве». Изд-во Ленинградского Лесного Института. 1925 г. (231 стр.; цена 1 р. 60 коп.).

Вновь вышедшая книга С. А. Богословского является отчетом по заграничной командировке автора, состоявшейся в 1923 и 1924 годах. В числе задач, поставленных автору перед его поездкой ведомствами, заинтересованными в командировке, была также та, которая является темой рецензируемой нами книги. Для ведомства, ведающего нашей лесной промышленностью, совершенно отчетливо выявилась несостоятельность постановки у нас лесного хозяйства в районах и в лесах, где имеются все данные для развития лесной и лесоперерабатывающей промышленности. На Севере, например, где сосредоточены главные ресурсы для развития заграничной отпускной лесной торговли европейской части Союза, насаждения систематически переводятся в низшие категории по добротности и, пожалуй, по бонитетам. Во-

просы, поставленные промышленностью лесохозяйственным органам о состоянии дубовых насаждений, остаются без ответа. Печальное состояние лесного хозяйства особенно рельефно выразилось в центральной и местных междуведомственных лесосечных комиссиях, работа которых по распределению лесосек базировалась не на знании состояния лесов, а на некоторых абстрактных подсчетах, в большинстве случаев несходных с тем, что в действительности имеет место в лесах. Поэтому постановка вопроса о выяснении всего того, что выдвинуто жизнью в странах, более бедных лесами, но известных высоким развитием лесного хозяйства, оказалась для промышленности не менее важным делом, чем для лесохозяйственных органов.

Книга С. А. Богословского касается новых течений в лесоустройстве в Швейцарии и в Германии (метод Бюллера и работа Калитша в Бэренторне), при чем автором для большей рельефности этих течений и достигнутых результатов

наложение ведется на фоне прежнего лесного хозяйства в Германии и вносимых в него новшеств в порядке эволюции и частичных усовершенствований.

Нельзя не отметить, что метод Биоллея, получивший развитие в лесных дачах, площадь которых исчисляется сотнями гектаров, а также „Варенторские насаждения“, перенесенные Мёллером в лесную дачу, площадь которой исчисляется всего лишь около 4.000 гектаров, даже в том случае, если бы они не вызывали за границей некоторых споров, не могут быть пересажены в нетронутом виде в наши условия ведения лесного хозяйства. Достаточно лишь упомянуть, что предлагаемая Биоллеем наибольшая площадь квартала в 12-15 гектаров и формула, данная Вибке для определения повторяемости рубок: „ежегодно на всей площади“, для нашего масштаба лесного хозяйства совершенно недостижимы. Но абсолютно ничего нельзя возразить против необходимости: 1) систематического контроля над результатами рубок; 2) выращивания в кратчайший срок дерев, достигающих по толщине наиболее выгодных размеров, 3) допущения выборочных рубок при условии улучшения состояния насаждений и т. п. Нужно только отыскать те технические приемы, которые при существующих экономических условиях делали бы достижимыми поставленные задачи, а также найти демаркационную линию между лесоустроительными и лесохозяйственными работами.

Книга С. А. Богословского, повидимому, помимо желания автора, ставит и почти дает ответ на два весьма важных для нас вопроса. В главе „Лесоустроительный метод Биоллея“ приведены следующие слова Кнухеля: „История развития лесоустройства в Швейцарии представляет собой ряд самостоятельных попыток вырабатывать отвечающие местным условиям лесоустроительные методы...“; и далее: „благодаря этому, Швейцария избежала цепей застывшего, действующего наперекор требованиям природы, лесоустроительного шаблона“. Итак, практика маленькой Швейцарии показывает, что децентрализация лесоустройства не является вредной, ибо на почве этой децентрализации и даже не только в казенных, но и в общественных лесах (эта форма лесного хозяйства должна создаться в наших лесах местного значения) был реализован лесоустроительный метод Биоллея.

Мы понимаем национализацию лесов не как создание центрального лесного органа, либо самостоятельного, либо в составе одного из существующих наркоматов, который все делает один на подобие „главка“. Мы думаем, что в этом едином лесном органе должен быть лишь идейный центр, руководящий лесным хозяйством. На местах же не только допустима, но даже обязательна индивидуализация в области лесного хозяйства и лесоустройства, зависящая от местных естественно-исторических и экономических условий. Практика Швейцарии дает живой пример целесообразности такой индивидуализации лесохозяйственных и лесоустроительных мероприятий даже для столь небольших территорий, как ее кантоны.

Кроме того, эта же практика Швейцарии показывает, что общественные леса (по нашему—леса местного значения) не должны считаться „обреченными“; наоборот, они могут и должны быть объектом доброго лесного хозяйства. Центральному лесохозяйственному органу и надлежит разработать ряд мероприятий и проводить их в жизнь, чтобы „места“ стимулировались к проявлению творческой деятельности в лесах, расположенных на территории их деятельности, не выбрасывая из круга своего внимания лесов местного значения.

Книга С. А. Богословского написана живым, легко понятным и неспециалисту языком, но она является как бы прологом к ряду отдельных работ, которые более глубоко должны проработать вопросы, затронутые автором в порядке обзора производящихся за границей, главным образом в Германии, исканий для интенсификации лесного хозяйства.

В. Майер.

О. Barsch (Инж. О. Барш). Применение автотранспорта при механизации лесного хозяйства. С 52 рисунками в тексте. Издание Paul Parey, Берлин. 1925 г. (Цена—4 зол. марки).

Применение тракторов в лесном хозяйстве сильно развивается в последнее время, так как слишком очевидны экономические выгоды замены физического труда животных и человека работой машины. Вопрос о механизации лесного хозяйства разбирался в отдельных журнальных статьях, но систематического описания машинных работ в лесу в области автотранспорта до сих пор в литературе не было.

Только что появившаяся книжка известного немецкого инженера О. Барша, специалиста по применению механиче-

ской силы в разного рода хозяйствах, пополняет этот пробел. Автором достаточно подробно разработаны следующие отделы лесного хозяйства: культивирование лесных площадей, вырывание деревьев с корнем при помощи тракторов, корчевание пней, погрузка деревьев различного рода тракторами, устройство прицепов к тракторам и перевозка лесных грузов на них, со ссылкой, главным образом, на практику лесного хозяйства в Баварии и разбор экономичности применения тракторов в лесном хозяйстве.

Указано применение паровых тракторов и подробно тракторов с двигателями внутреннего сгорания как колесных, так и гусеничных, при чем обращено особое внимание на выгоды применения последних в лесном хозяйстве. Указаны приспособления к машинам для работы в лесу: лебедки, пилы на тракторах для распиловки деревьев и проч.; обращено внимание на различные способы загрузки дерева.

К сожалению, автор не остановился на работе тракторов с газогенераторной установкой, дающей огромную экономическую выгоду при лесных работах, когда вместо дорогих и почти всегда отсутствующих на месте жидких горючих (бензина, керосина и т. п.) употребляется для тракторов с двигателями внутреннего сгорания древесный уголь, обращаемый в газ и питающий мотор.

Книга написана довольно популярно, с расчетом на широкий круг читателей, обильно снабжена рисунками, подробно поясненными в тексте. С внешней стороны книга издана прекрасно и, несомненно, охотно прочтется всяким, кого интересуют вопросы применения тракторов в лесном деле.

Инж. В. Емцев.

A. R. Dobson. Справочник для торговли пропсами. Изд. William Rider & Son (Издательство журнала „Тимбер Трейд Журнал“). Лондон, 1925 г. Цена с пересылкой 2 шилл. 8 пенсов.

Изданные на английском языке таблицы по обмеру пропсов и балансов (и вообще круглого леса) содержат соотношения между готенбургским стандартом, английской и русской кубической саженью в погонных футах, а также соотношения цен за разные кубические меры, применяемые в торговле пропсами. Принимая во внимание своеобразие требований английского и других иностранных рынков, выражающих свои заказы в самых разнообразных мерах (в стандартах, сажнях, лоадах, погонных футах и т. д.), следует признать рассматриваемые таблицы ценным пособием для наших экспортеров, как при продажах, так и при расчетах фрахтов. Приведенные в справочнике таблицы могут послужить лесозаготовительным организациям достаточно точным основанием для калькуляции своих цен и для исчисления стоимости фрахта.

А. Плюсин.

„Вспомогательные таблицы объема бревен и пиломатериалов“, изд. Акц. О-ва „Лесосклад“, Москва 1925 г.

Таблицы—необходимый материал для всех лиц, соприкасающихся с лесным делом. Добывать таблицы в настоящее время весьма трудно, и с этой стороны идея „Лесосклада“ является удачной. Как на недостаток таблиц, приходится указать, что на круглый лес имеется лишь таблица Рудзского, а других авторов нет. Между тем, во многих случаях применяются таблицы и других авторов—Орлова и т. д. Затем, таблица Рудзского приведена в полувершках, а не в четвертях вершка толщины бревен, не взирая на то, что преис-курент самого же „Лесосклада“, помещенный в этой же книжке, говорит об учете толщины бревен с точностью до 1 1/4 вершка.

Отсюда возникает неясность, каким методом „Лесосклад“ исчисляет кубатуру бревна с точностью толщины до 1 1/4 вершка. Следовало бы в преис-куренте указать этот метод, иначе могут быть недоразумения на этой почве. В отношении построения преис-курента на пиломатериалы также приходится указать на неудобство установления цен на сортаменты толщиной до 1 1/4 дюйма, а на более тонкие сортаменты делать различные накладки в процентах. Для покупателя в смысле наглядности и быстроты ориентации это является крайне неудобным. Во всех отношениях лучше и целесообразнее было бы дать определенные цены на все материалы по группам их толщины.

Положительной частью содержания книжки являются также материалы по переводу мер в метрическую систему и дорогам на расстоянии до 1000 верст (1067 километров).

Вместе с тем приходится отметить, что таблицы вообще носят временный характер, т. к. в скором времени предстоит переход всей внутренней лесной торговли на метрические меры.

С. Липчин.

Издатель: ЦУП ВСНХ СССР.

Главлит № 37467. Мосполиграф—10-я тип. „Заря Коммунизма“, Чистые пруды, д. 8.

Отв. редактор: К. Х. Данишевский.

Заказ № 1156 Тираж 1925