

Д

Н.В.НЕКРАСОВ

КООПЕРАТИВНАЯ ТОРГОВЛЯ

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

(С.-Х. ПРОДУКТЫ. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ)

ИЗДАНИЕ ЦЕНТРОСОЮЗА

МОСКВА

99182352

СЕРИЯ

РАЙОН

ТОПОЛ

4. X

89 95

182352

Н. В. НЕКРАСОВ

334

Н 48

КООПЕРАТИВНАЯ ТОРГОВЛЯ

1944 г.

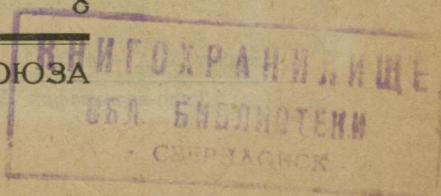
АРХИВ

ЧАСТЬ ТРЕТЬЯ

(С.-Х. ПРОДУКТЫ. ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ)

1 9 2 8

ИЗДАНИЕ ЦЕНТРОСОЮЗА
МОСКВА



334



ИЗДАТЕЛЬСТВО

КОЛЛЕКЦИОННАЯ

ТОРГОВЛЯ

АРХИВ

РАБОТЫ

ИЗДАТЕЛЬСТВО

Главлит № А—2476.

„Центросоюз № 104“.

Тираж 8.000

Типо-литография Центросоюза. Москва, Денисовский пер., 30.

СОДЕРЖАНИЕ

От автора	Стр. 7
---------------------	-----------

Глава первая

Общая характеристика рынка сельско-хозяйственных продуктов в СССР

1. Структура народного хозяйства СССР	9
2. Роль сельско-хозяйственной продукции СССР на мировом рынке	12
3. Внутренний рынок сельско-хозяйственных продуктов до войны	16
4. Довоенная и современная структура торговли сельско-хозяйственными продуктами	19
5. Характер производства и особенности сельско-хозяйственных продуктов	22
6. Хранение и перемещение сельско-хозяйственных продуктов	26
7. Распределение сельско-хозяйственных продуктов	30
8. Переработка сельско-хозяйственных продуктов	33

Глава вторая

Основные принципы организации кооперативной торговли сельско-хозяйственными продуктами

Основные кооперативные проблемы	36
10. Кооперирование потребителя и его задачи	39
11. Кооперирование производителей; достижения и недостатки	48
12. Финансовая мощьность кооперативных систем	53
13. Основы взаимоотношений двух кооперативных систем	60
14. Практическое размежевание в посреднической торговле	63
15. Роль двух систем кооперации в переработке сельско-хозяйственных продуктов	68

Глава третья

Кооперативная торговля скоропортящимися продуктами

Стр.

16. Характерные особенности торговли скоропортящимися продукт.	72
17. Холодильное дело и кооперация	75
18. Состояние и организация мясного рынка	90
19. Задачи кооперативной системы в мясном деле	95
20. Состояние рынка молочных продуктов	99
21. Кооперация в торговле молочными продуктами	103
22. Современное состояние яичного рынка	113
23. Характеристика рынка овощей и плодов	118
24. Перспективы и задачи кооперативной работы	121
25. Кооперативная переработка плодов и овощей	122
26. Общая характеристика рыбной промышленности и рыбной торговли СССР	125
27. Кооперативные задачи в рыбной торговле	128
28. Торговля консервами	135

Глава четвертая

Кооперативная торговля зерном и продуктами переработки его

29. Рынок основных зерновых хлебов	139
30. Довоенная и современная организация хлебной торговли	142
31. Кооперативные хлебные заготовки и кооперативный сбыт хлеба	146
32. Финансирование хлебной торговли и вопросы ценообразования	152
33. Складские и транспортные операции	159
34. Снабжение хлебом внутреннего рынка и экспорт	171
35. Гендоговоры по снабжению хлебом	175
36. Кооперативная работа с мукой и крупой	177
37. Торговля печеным хлебом и хлебопечение	185
38. Производство кондитерских изделий и торговля ими	189
39. Рынок растительного масла в СССР	195
40. Торговля мылом и парфюмерией	205

Глава пятая

Кооперация во внешней торговле СССР

41. СССР и мировой рынок	211
42. Организация внешней торговли СССР и роль кооперации	214
43. Экспортная работа кооперации	218
44. Импортная работа кооперации	225
45. Чайная торговля кооперации	230

Основные литературные материалы по вопросам,
освещенным в третьей части „Кооперативной торговли“.

I Общие статистические издания	238
II Общая экономика и сельское хозяйство	239
III Состояние и перспективы развития кооперативных систем	240
IV Сельское хозяйство и кооперация	241
V Скоропортящиеся продукты	242
VI Молочные продукты	242
VII Мясные товары	243
VIII Продукция птицеводства	244
IX Фрукты и овощи	244
X Рыбные товары	245
XI Консервы	246
XII Хлебная торговля	246
XIII Кооперация в хлебной торговле	247
XIV Хлебопечение	248
XV Масло-семена, растительное масло, мыло	248
XVI Внешняя торговля	249
XVII Чайная торговля	250
XVIII Периодические издания	251
XIX Дополнительный перечень	253

О Т А В Т О Р А

Выпуском этой книги заканчивается труд автора, первые две части которого вышли в свет в 1926 г. и 1927 г. *). По сравнению с первоначальным общим планом книги надо отметить некоторое сокращение ее охвата, поскольку вопросы торговли сельско-хозяйственным непродовольственным сырьем исключены из рассмотрения. Объясняется это двумя моментами: 1) отходом потребительской кооперации (для работников которой в значительной степени предназначен весь труд автора) от работы с с.-х. сырьем; 2) появлением ряда книг по вопросам этой торговли, достаточно их освещающих.

Как и первые две части, настоящая книга представляет собою в основе курс лекций, читанных автором студентам Кооперативного отделения Института народного хозяйства имени Плеханова (IV курс, потребительский цикл); как и прежде, лекции эти подверглись коренной переработке для печати.

За 3 года, прошедших со времени приступа к настоящему труду, автор должен констатировать значительные изменения в условиях своей работы. Общее развитие работ по исследованию и освещению различных областей народного хозяйства дало за эти годы значительные результаты.

В ряде случаев статистические материалы приобрели систематизированную и достаточно разработанную форму. В особенности надо отметить значительные успехи статистического изучения системы потребительской кооперации.

*) *Н. В. Некрасов* — „Кооперативная Торговля“. Часть I. „Организация и техника“. Изд. Центросоюза, Москва, 1926 год.

Н. В. Некрасов — „Кооперативная торговля“. Часть II. „Кооперативное снабжение. Промтовары“. Изд. Центросоюза, Москва, 1927 год.

К сожалению, область работы с с.-х. продуктами, составляющая основную тему настоящей книги, не может похвалиться теми успехами, как торговля промтоварами. Равным образом, и материалы о деятельности с.-х. кооперации, имеющие огромное значение для рассматриваемой области, недостаточно полны (за немногими исключениями).

Это создавало известные затруднения в собирании и обработке материалов.

Зато обсуждение перспективных планов народного хозяйства в государственных планирующих органах, а еще больше—проработка перспектив развития системы потребительской кооперации—создали для автора большое облегчение в работе. В частности, автор считает долгом с особой благодарностью отметить совместную работу с сотрудниками Планово-Экономического управления Центросоюза, особенно—над пятилетним перспективным планом потребительской кооперации *). Участие в этом деле Д. Д. Шляпникова, М. Л. Максимова, И. Я. Ферштера и др. товарищей по ПЭУ оказало автору существенную помощь в его работе.

Заканчивая этот труд, автор не скрывает от себя ряда недостатков своей работы, но надеется, что она принесет все же известную пользу учащимся и кооперативным работникам.

*) Некоторые (перспективные) таблицы настоящей книги заимствованы из этого труда.

ГЛАВА ПЕРВАЯ

Общая характеристика рынка сельскохозяйственных продуктов в СССР

1. Структура народного хозяйства СССР. В современном своем состоянии СССР является страной по преимуществу сельскохозяйственной культуры: стремление к широкой индустриализации страны, выражающееся в целой системе правительственных и общественных мероприятий, может дать достаточные результаты через некоторый промежуток времени. Такое состояние территории Советского Союза является наследием прошлого, так как дореволюционная Россия была еще в большей степени страной сельскохозяйственной продукции, несмотря на отдельные разрозненные мероприятия царизма, направленные к развитию промышленности. Характеристика структуры народного хозяйства СССР, а равно и дореволюционного хозяйства в рамках нынешней территории Советского Союза, находит себе отражение в нижепомещаемой таблице 1 *).

Из таблицы 1 мы видим прежде всего, что уже в довоенное время (1913 г.) структура народного хозяйства России резко отличалась от общей структуры мирового хозяйства в целом, а особенно,—от структуры хозяйства развитых капиталистических хозяйств Европы и Северной Америки. В то время, как три последние группы показателей, характеризующие развитие «тяжелой» промышленности, составляли в продукции довоенной России всего лишь 12,0%, в мировой продукции эта доля была равна 27,6%, а для

*) Заимствована как и некоторые другие, в сокращенном виде, из «Перспектив развертывания народного хозяйства СССР на 1926/27—1930/31 г.г.».

Европы и Северной Америки достигала соответственно 37,6% и 43,6%.

Годы империалистической и гражданской войны принесли дальнейшее ухудшение для России; в 1923 г. сумма промышленных показателей уже составила для СССР лишь 5,3%; в то время, как в мировом хозяйстве она поднялась до 28,5%, в Северной Америке—до 48,4%, а в Европе показала сравнительно небольшое снижение—до 34,4%.

Таблица 1 дает вместе с тем достаточно ясное представление о той обратной эволюции, какую претерпела структура народного хозяйства СССР за последние годы по мере ликвидации тяжелого наследия лет гражданской войны, принесшей разрушение народному хозяйству СССР вообще, а в особенности—его промышленной части. Действительно, восстановление промышленного хозяйства шло за эти последние годы новой экономической политики значительно более быстрым темпом, чем восстановление сельского хозяйства. В то время, как по общему размеру промышленной продукции СССР уже в 1925—26 году превзойдены довоенные пределы, сельское хозяйство к этому моменту было восстановлено едва на $\frac{3}{4}$ довоенного своего размаха. Таблица 1 вместе с тем характеризует и отличительные черты положения, в каком находится Советский Союз по отношению к другим странам развитой промышленной культуры. Только молодые колониальные страны, недавно приобщившиеся в культуре (Африка, Азия, Океания)*), находятся в отношении развития индустриального производства в еще менее благоприятных условиях, чем СССР. Напротив, страны Европы и Северной Америки попрежнему далеко впереди, по сравнению с СССР, в развитии своей индустриализации. Правда, за последние годы энергичные усилия Советского Союза дали известное приближение к довоенным нормам роли индустриальной продукции, но по сравнению со своими западными соседями и Северной Америкой СССР продолжает далеко отставать; **первейшей задачей и является дальнейшее развитие производственных сил страны.**

*) Не выделенные в табл. 1.

Таблица 1

Показатели изменения структуры народных хозяйств
по ценам 1913 года

(В % к итогам по каждой стране за каждый год)

Показатели производств	Г о д ы	СССР	Европа, исключая СССР	Северная Америка	Весь мир
1	2	3	4	5	6
Зерновые хлеба	1913	56,2	28,8	37,3	30,1
	1923	49,4	29,3	36,4	28,1
	1924	48,9	24,3	33,7	24,9
	1925	48,7	27,3	34,3	26,7
Прочие продукты питания	1913	19,0	27,6	4,1	26,3
	1923	35,2	28,7	3,9	26,2
	1924	33,0	30,2	4,5	28,0
	1925	34,2	29,8	3,4	27,1
Колониальные товары	1913	0,8	0,8	1,6	2,8
	1923	0,8	0,8	1,7	3,2
	1924	0,9	1,0	1,6	3,1
	1925	0,7	0,8	1,6	2,8
Масло—семена	1913	1,9	1,5	2,1	2,7
	1923	1,8	2,0	1,3	2,9
	1924	2,1	2,1	2,0	3,3
	1925	2,2	1,6	1,9	3,1
Текстильное сырье	1913	9,9	2,8	10,3	9,2
	1923	7,5	3,8	7,0	8,3
	1924	8,4	4,2	9,9	9,5
	1925	7,9	4,7	10,7	9,8
Древесная масса	1913	—	0,9	1,0	0,6
	1923	—	1,0	1,3	0,7
	1924	—	1,1	1,5	0,8
	1925	—	1,1	1,4	0,8
Каучук	1913	—	—	—	0,7
	1923	—	—	—	2,1
	1924	—	—	—	2,1
	1925	—	—	—	2,2
Топливо	1913	5,4	17,0	22,1	13,1
	1923	4,0	16,3	24,7	14,4
	1924	4,5	17,0	24,4	14,1
	1925	3,5	15,1	23,1	13,0
Металлургические продукты	1913	6,6	18,0	20,5	12,9
	1923	1,3	14,7	22,4	12,3
	1924	2,2	16,8	21,2	12,4
	1925	2,7	16,3	22,4	12,7
Удобрит. вещества и химические продукты	1913	незна- чит.	2,6	1,0	1,6
	1923		3,4	1,3	1,8
	1924		3,3	1,2	1,8
	1925		3,3	1,2	1,8
Итого по всем г.г. . .		100	100	100	100

2. Роль сель-
хоз. продукции
СССР на миро-
вом рынке.

При обрисованной выше структуре народного хозяйства СССР естественно ожидать, что его продукция сельского хозяйства должна иметь значительный вес на мировом рынке этих продуктов. Действительно, если взять соответствующую характеристику по величине посевной площади важнейших для СССР культур и по валовому сбору соответствующих хлебов, то вышеуказанное предположение в достаточной степени оправдывается. Таблица 2 показывает

Таблица 2

Посевные площади (в милл. гектаров)
Валовые сборы (в милл. квинталов)

К у л ь т у р ы	Посевные площади (в милл. гектаров)			Валовые сборы (в милл. квинталов)		
	1909— 1913 г.	1919— 1923 г.	1926 г.	1909— 1913 г.	1919— 1923 г.	1926 г.
1	2	3	4	5	6	7
П ш е н и ц а						
Мировое	108	101	120,4	1.008	943	1.127,6
СССР *)	28	12	27,9	186	88	207,6
% СССР к мир.	25,9	11,9	23,2	18,5	9,3	18,4
Р о ж ь						
Мировое	44,0	41	47,8	448	391	434,5
СССР *)	25	23	29,2	187	179	230,5
% СССР к мир.	56,8	56,1	61,1	41,7	45,8	53,0
Я ч м е н ь						
Мировое	33	25	29,1	372	269	310,3
СССР *)	10	**) 5	7,2	85	**) 41	51,7
% СССР к мир.	30,3	20,0	24,7	22,8	15,2	16,7
О в е с						
Мировое	57	52	59,1	651	572	669,4
СССР *)	16	**) 9	15,1	130	**) 74	132,4
% СССР к мир.	28,1	17,3	25,5	20,0	12,9	19,8

*) СССР взят в современных границах без Туркестана, Закавказья и Дальнего Востока.

**) 1922—23 г.

это соотношение посевных площадей и валовых сборов для четырех важнейших хлебов (пшеницы, ржи, ячменя и овса) как в абсолютных величинах, так и в относительных, характеризую роль СССР в мировой продукции. Из этих цифр достаточно ясно, что СССР успел к настоящему времени в мировом масштабе восстановить свою роль по важнейшим хлебным культурам, а по ржи и далеко перешагнул за довоенный свой удельный вес. Только по ячменю мы все еще отмечаем отставание как в отношении посевной площади, так и валового сбора. Характерно при этом, что восстановление валового сбора всех хлебов идет более быстрым темпом, чем восстановление размера посевной площади. Это указывает с несомненностью на интенсификацию продукции с единицы площади. Правда, приведенные в таблице цифры 1926 года относятся к единичному году сравнительно высокого урожая, в то время как предшествующие две графы дают средние цифры за пятилетия. Насколько можно, однако, судить по выявившимся до сих пор результатам 1927 года, этот благоприятный итог 1926 года можно считать закрепленным и в 1927 году, что создает достаточную базу для дальнейшего упрочения возвращенных позиций (см. также табл. 3).

Таблица 3

Валовая продукция сельского хозяйства СССР

(в милл. довоенн. рубл. и в % к 1913—14 г.)

Виды продукции	Продукция 1913—14 г. в милл. дов. руб.	Продукция 1925—26 г.	
		В милл. дов. руб.	В % к 1913—14 г.
1. Растениеводство	6.102,7	5.711,3	93,6
В том числе:			
а) зерновые	3.575,6	3.160,6	88,4
б) технические	654,4	699,2	106,8
2. Животноводство	2.853,1	2.765,8	97,0
3. Луговоеводство	1.269,0	1.269,0	100,0
В с е г о	10.224,8	9.746,1	95,3

Надо, однако, отметить, что для оценки роли СССР на мировом рынке, по сравнению с довоенным положением России, нельзя ограничиваться цифрами валовой продукции, ибо решающее значение имеет, разумеется, та доля продукции, которая выбрасывается на рынок (товарная часть продукции) и в частности та ее часть, которая путем экспорта становится предметом торга на мировом рынке соответствующих продуктов. В этом отношении позиция СССР далеко еще позади по сравнению с довоенным временем, ибо товарная часть продукции не восстановлена в той мере, как валовая продукция. Из таблицы 4 эта замедленность восстановления товарной доли продукции явствует с полной несомненностью.

Таблица 4

Товарная часть продукции сельского хозяйства СССР

(в милл. руб. дов. и в % к 1913 г.)

Виды продукции	Продукция 1913 г. в милл. дов. руб.	Продукция 1925—26 г.	
		В милл. дов. руб.	В % к 1913 г.
1. Растениеводство	1.703,0	999,6	58,8
В том числе:			
а) зерновые	987,0	415,0	42,0
б) технические	521,8	400,6	76,6
2. Животноводство	953,0	675,1	70,8
3. Луговоеводство	46,0	43,0	93,5
В с е г о	2.708,0	1.717,7	63,4

Причины такого отставания в темпе восстановления товарной продукции довольно многообразны; основной из них нужно считать увеличение норм потребления *) сельско-

*) См. А. Е. Лосицкий: „Перспективы потребления продовольственных продуктов в Союзе“; „План. Хоз.“, № 4, 1927 г., стр. 83.

хозяйственного населения и количественный рост последнего по сравнению с городским. Вследствие этого та доля продукции, которая выбрасывается на внедеревенский рынок, претерпевает соответствующее уменьшение. Вместе с тем с несомненностью можно отметить, в качестве одной из причин медленного роста товарности сельско-хозяйственных продуктов, и стремление крестьянства создать себе достаточно прочную базу в виде запаса сельско-хозяйственных продуктов на случай катастрофических потрясений народного хозяйства, подобных пережитым в пору неурожая 1921 года. В ту же сторону несомненно влияет и расхождение между уровнем цен (по сравнению с довоенным) на сельско-хозяйственные продукты и произведения промышленности («сельско-хозяйственно-промышленные ножницы»). В виду всех этих обстоятельств, забота о дальнейшем развитии товарности сельско-хозяйственной продукции должна попрежнему составлять одну из основных задач экономической политики СССР.

Надо еще заметить, что сокращение товарности сильнее всего влияет на величину экспорта, так как внутренние нужды страны—снабжение городского населения и промышленности естественно удовлетворяются в первую очередь. Динамика экспорта по сравнению с довоенным временем выявлена в таблице 5. Из нее видно, что в то время как валовая продукция сельского хозяйства по растениеводству достигла в 1925—26 г. 93,6% довоенной, а товарность подошла к 60%, размер заграничного экспорта составлял лишь 18,8% довоенной доли. То обстоятельство, что в первую очередь идет удовлетворение внутреннего рынка, особенно ясно на экспорте зерновых продуктов, который дает минимальную из всех экспортных статей цифру 15,8% к довоенному экспорту, в то время как технические культуры дают 37%, а животноводство достигает 40,3%.

Совершенно очевидно, что такое значительное сокращение веса экспорта СССР по сравнению с довоенным влечет за собой соответствующее уменьшение удельного веса СССР на внешнем рынке, не говоря уже о соображениях валютного порядка.

Таблица 5

Реализация с.-х. продукции СССР на внешнем рынке

(в милл. дов. руб. и в % к 1913 г.)

Виды продукции	Экспорт 1913 г. в милл. дов. руб.	Экспорт 1925—26 г.	
		Милл. дов. р.	В % к 1913 г.
1. Растениеводство	701,4	132,9	18,8
В том числе:			
а) зерновые	595,0	94,0	15,8
б) технические	105,2	38,9	37,0
2. Животноводство	202,6	81,6	40,3
В с е г о	904,0	214,5	23,7

3. Внутренний рынок с.-хоз. продуктов до войны. Довоенное состояние внутреннего рынка также глубоко отлично от современной обстановки. Если мы снова вернемся к таблицам 3 и 4, то увидим, что товарная часть продукции составляла в 1913 г. 2.708 милл. руб. из общей массы продукции 10.224,8 милл. руб., т.-е. товарная часть продукции составляла 26,5% общей массы. В 1925—26 г. товарная доля продукции составляла уже лишь 17,6% (1.717,7 из 9.746,1 милл. руб.) общей массы сельско-хозяйственной продукции. Основные причины этого явления уже отмечены нами выше. Наиболее существенным моментом здесь является чрезмерное сжатие потребления самого сельского населения в довоенное время. Один из авторитетных исследователей этого вопроса (П. И. Лященко) характеризует тогдашнее состояние крестьянства следующими яркими словами: «Необходимость вынужденных и убыточных продаж, хотя бы ценой собственного голодания; продажа вопреки всем рациональным хозяйственным расчетам и только ради доставления торговой прибыли торговому капиталу, хлебному скупщику—вот что характеризует отношения русского земледельческого

крестьянского производства к рынку». Эксплуатация крестьянства в довоенное время шла при этом двояким порядком: по линии неравномерного распределения налогов и прочих платежей и, пожалуй, еще в гораздо большей степени,—путем хищнического использования крестьянского труда в крупных помещичьих хозяйствах и путем кабальных арендных отношений между помещиками и крестьянством. Все эти моменты давали известные положительные результаты для расчетов всего государства с внешним миром, но за счет крестьянских масс. Теперь потребление крестьянства повысилось, а вместе с тем выравнивалось, не давая внутри крестьянства существенных различий между группами различного достатка (табл. 6, стр. 18).

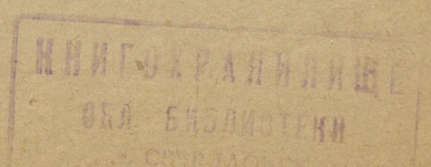
Реализация сельско-хозяйственной продукции на внутреннем рынке проходила в довоенное время почти равными частями в порядке снабжения городского населения с одной стороны, обеспечения сырьем промышленности—с другой.

Таблица 7

Реализация с.-х. продукции на внутреннем рынке СССР

(В милл. дов. руб. и в % к 1913 г.)

Виды продукции	Доля города			Доля промышленности		
	1913 г. милл. дов. руб.	1925—26 г.		1913 г. милл. дов. руб.	1925—26 г.	
		Милл. дов. руб.	В % к 1913 г.		Милл. дов. руб.	В % к 1913 г.
1. Растениеводство	531,0	478,0	90,0	476,6	388,7	81,4
В том числе:						
а) зерновые	354,0	305,0	86,2	38,0	16,0	42,1
б) техническ.	—	—	—	416,6	361,7	86,8
2. Животноводство	584,2	496,5	85,0	166,2	97,0	58,4
3. Луговоеводство	46,0	43,0	93,5	—	—	—
В с е г о	1161,2	1017,5	87,6	842,8	485,7	75,6



90/80352

Таблица 7 показывает нам, что из этих двух рынков меньшему сокращению подвергся городской рынок, который в настоящее время реализует почти 0,9 довоенного размера своих закупок. Между тем снабжение промышленности сельскохозяйственным сырьем сократилось в большей мере, составляя всего около $\frac{3}{4}$ довоенного размера. Вследствие этого и пропорция между снабжением города и промышленности резко изменилась в сторону значительного преобладания городского снабжения над промышленным. Единственным исключением в этом отношении является рынок технических культур, который показывает значительные (за последние годы) успехи в своем развитии под влиянием благоприятного соотношения между ценами на зерновые продукты и технические культуры в пользу последних. Это последнее обстоятельство, с одной стороны, вынуждало крестьянство усиливать в своей роли технические культуры, как наиболее выгодные для реализации, с другой стороны—оно заставляет государственную власть зорко следить за ненарушимостью этого выгодного соотношения, так как наше народное хозяйство сильнейшим образом заинтересовано в правильном получении промышленностью необходимого ей технического сырья. Намечавшийся в 1926—27 г. перелом соотношений между техническими культурами и зерновыми продуктами в пользу последних вызвал поэтому со стороны государственной власти ряд значительных мероприятий в сторону больших льгот для развития технических культур. Впрочем, 1927 г. и по естественным условиям произрастания дал некоторое отставание продукции зерновых культур по сравнению с техническими.

4. Довоенная и современная структура торговли сел.-хоз. продуктами. Довоенное состояние торгового аппарата по работе с сельскохозяйственной продукцией чрезвычайно резко отличалось от современного, особенно—в той части торговых операций, которые носят посреднический характер. Рынок сельскохозяйственных продуктов имеет ту своеобразную особенность, что прямые сношения между производителем и потребителем получают здесь гораздо больший размах и относительный удельный вес, чем в области про-

мышленных товаров. Не говоря уже о непосредственном обмене в самой деревне (между группами сельского населения, обладающими достаточной посевной площадью и избытками хлеба—с одной стороны, беспосевными и мало посеваемыми группами—с другой)—**особенно большое развитие получает на рынке сельско-хозяйственных продуктов непосредственная продажа крестьянами городскому населению** (на базарах и т. п.). Таким образом, в этой отрасли торговли мы имеем до настоящего времени значительное развитие простой формы обмена путем непосредственной продажи сельско-хозяйственными производителями своей продукции непосредственно потребителю. Общеизвестен и факт своеобразного натурального товарообмена, имевшего место в период гражданской войны, когда так называемое «мешечничество» приводило к обратному процессу торговли—к движению городского населения в деревню для непосредственных закупок хлеба у производителей в порядке не столько денежной уплаты, сколько путем натурального товарообмена на предметы домашнего обихода и другую городскую продукцию.

В довоенное время прямой путь сношений между сельско-хозяйственным производителем и потребителем, равным образом, был использован в значительных размерах. Правда, сколько-нибудь точной цифры учета размеров этой формы торговли не существует. Однако, ряд примерных подсчетов и косвенных признаков дает указания на то, что в общей массе снабжения города некоторыми продуктами (овощи и т. п.) доли посреднической торговли и непосредственного обмена в довоенное время были почти равны. Трудность учета по отношению к довоенному времени определяется особенно невозможностью точно разграничить посредническую роль зажиточных слоев крестьянства от продажи их собственных продуктов.

За вычетом этого непосредственного обмена, остальная часть торговли сельско-хозяйственными продуктами была сосредоточена в подавляющей своей массе в руках частной посреднической торговли. Роль потребительской кооперации по отношению к непосредственной продукции сельского хо-

зяйства была совершенно ничтожной. Ее операции начинались лишь с того момента, когда первоначальные сельскохозяйственные продукты подвергались той или иной переработке—в муку, крупу и т. п. Что касается других видов кооперации, то лишь в военный период времени операции кредитных товариществ и их союзов с хлебом получили сколько-нибудь значительное развитие. Некоторым исключением в отношении кооперирования рынка сельскохозяйственных продуктов была маслodelьная кооперация, имевшая в известной степени и непосредственные сношения с городским потребителем.

Необходимость государственного воздействия в области снабжения сельскохозяйственными продуктами во время войны привела еще до революции к ряду правительственных мероприятий, оказавших то или иное нормирующее воздействие на этот рынок. Однако, только революция привела к необходимости государственной хлебной монополии, осуществление которой было проведено еще в промежутке между февральской и Октябрьской революциями. Постепенно, шаг за шагом весь рынок сельскохозяйственных продуктов был подчинен государственному воздействию. Частный посредник был вытеснен с рынка системой жестких запретительных мероприятий, и только контрабандное мешничество оставалось вне той системы государственного снабжения хлебом всей страны, которая была неизбежна в период гражданской войны.

Новая экономическая политика привела первоначально к значительной анархии на рынке сельскохозяйственных продуктов; несмотря на усилия Наркомпрода и кооперации, эта область была в сильнейшей степени захвачена частным капиталом, и лишь постепенно позиции последнего стали занимать обобществленным сектором—кооперацией обоих видов и государственной торговлей. **К настоящему моменту нельзя еще считать этот вопрос обобществления посреднической торговли сельскохозяйственными продуктами законченным;** самая степень приближения этого процесса к завершению в различных отраслях продукции весьма разнообразна, но все же значительные шаги вперед в этом направлении уже сделаны.

**5. Характер
производства
и особенности
сел.-хоз.
продуктов.**

Торговая работа с сельско-хозяйственной продукцией естественным образом зависит в своей организации и технике от двух основных моментов: от организации производства и от технических особенностей самих сельско-хозяйственных продуктов, вызывающих необходимость соответствующего приспособления организационных форм и техники торговой работы.

Основной характерной чертой современного сельско-хозяйственного производства в СССР является крайняя дробность его. Свыше 23 милл. мелких крестьянских хозяйств составляют ту массу производственных единиц, от которой почти целиком зависит производство сельско-хозяйственных товаров. Роль общественных форм сельского хозяйства—коллективных хозяйств и совхозов—совершенно ничтожна по сравнению с подавляющим весом мелкого крестьянского производства. В этом отношении картина представляется еще более однородной, чем в дореволюционное время, когда помещичье земледелие составляло в ряде местностей весьма значительный процент (достигавший по количеству земли 30 и более процентов), а по товарности далеко оставляло за собой крестьянское сельское хозяйство. Достаточно сказать, что не менее одной четверти всего товарного зерна поставлялось на рынок помещичьими хозяйствами, $\frac{3}{4}$ всей сахарной свеклы для нужд промышленности, равным образом, исходило от крупных помещичьих хозяйств. В снабжении мясом, молочными продуктами и т. п. помещичьи хозяйства играли накануне революции еще весьма значительную роль. Например, снабжение молочными продуктами столиц Ленинграда и Москвы было больше чем наполовину сосредоточено в руках крупных помещичьих хозяйств.

Уничтожение помещичьего хозяйства, как уже было выше упомянуто, само по себе являлось значительным фактором в сторону понижения товарности нашей сельско-хозяйственной продукции, и лишь постепенно крестьянское хозяйство, развив свои посеы и увеличив интенсивность своего хозяйства, стало возмещать те потери в товарных запасах сельско-хозяйственных продуктов, какие получились

вследствие выпадения продукции помещичьих хозяйств. Как мы видели, к настоящему моменту эта товарность все еще не восстановлена в полной мере, хотя мы можем отметить значительные достижения.

Крестьянское хозяйство в настоящее время изменилось в своей структуре по сравнению с довоенным временем, если учитывать размеры посевной площади каждого хозяйства. Выборочная перепись 1926 г., произведенная ЦСУ по РСФСР, дает следующее распределение хозяйств по группам:

Беспосевные	4,5%
С посевом до 2 десятин	32,1%
„ „ от 2 до 8 десятин	57,4%
„ „ от 8,1 до 16 дес.	5,2%
„ „ свыше 16 десятин	0,8%

Если сравнивать это распределение по посевным группам с данными довоенной статистики, то неизбежно прийти к заключению, что усилились в значительной степени средние группы за счет крайних. Значительно уменьшился процент беспосевных, но вместе с тем сократилось и количество хозяйств с высокой посевной нормой *).

За последние годы по мере укрепления крестьянского хозяйства и развития посевов, процесс дробления крестьянского хозяйства идет медленнее, чем развитие посевной площади, и вследствие этого происходит дальнейшее увеличение групп с более крупными посевами. Точной статистики, определяющей доли каждой посевной группы, сдающей сельско-хозяйственные продукты на товарный рынок, нельзя пока привести; есть основание думать, однако, что в той или иной степени почти все группы хозяйств, обладающих той или иной посевной площадью, участвуют в продаже хлеба на рынок. Таким образом, поставщиками сельско-хозяйственных продуктов на рынок являются во всяком случае огромные массы отдельных хозяйств; общая их численность по всем расчетам должна значительно превышать 10 миллионов.

*) См. подробнее статью Н. П. Огановского: „Равновесие сельского и народного хозяйства СССР в аспекте перспективного плана“; „Экон. об.“, № 6, 1927 г.

Совершенно естественно, что такая **дробность сельскохозяйственного производства** налагает свой резкий отпечаток на всю технику и организацию торговли сельскохозяйственными продуктами. Заготовительная стадия торговли, имеющая своей задачей сосредоточение масс продуктов, приобретает при этих условиях совершенно исключительное значение.

Недаром организация хлебной торговли в СССР со времени новой экономической политики упиралась больше всего и прежде всего именно в вопрос организации заготовок сельскохозяйственных продуктов. Здесь играли роль не только недостаток сельскохозяйственных продуктов, унаследованный от периода гражданской войны и расстройств сельского хозяйства, но и объективная необходимость создать такие формы торговли сельскохозяйственными продуктами, которые обеспечивают дешевую и правильную организацию этого первоначального сосредоточения товарных запасов *).

Соответственно воздействию этих факторов происходила и эволюция в формах организации заготовительной работы по сельскохозяйственным продуктам. Первый период новой экономической политики был естественной реакцией на излишества централизма предшествующего периода и привел к широкому развитию «партизанщины» в деле заготовок. Свобода заготовительных операций, предоставленная в результате новой экономической политики, была доведена в целом ряде случаев до совершенно анархического состояния рынка на почве взаимной конкуренции бесчисленных заготавливающих организаций, самого разнообразного масштаба работы и территориального охвата. В этой борьбе различных организаций укрепляется положение частного капитала,—наиболее гибкого посредника, наилучшим способом использующего все благоприятные для спекуляции моменты (падающая валюта, недостаток продуктов и т. д.); лишь постепенно, под воздействием государственной власти,

*) Ср. также вступление ко второй части „Кооперативной торговли“ автора.

заготовительные операции начинают приобретать более организованный и плановый характер, в них начинает усиливаться роль обобществленной торговли, в особенности—кооперации. Согласование деятельности различных торгующих организаций в области заготовок уступает затем место жесткому воздействию государства в сторону подчинения всех заготовителей директивам государства в отношении плана, методов заготовок и заготовительных цен. Параллельно с этим идет и «сокращение фронта» заготовителей, выделяющее из огромной массы организаций лишь наиболее соответствующие общему направлению государственной политики и гарантирующие правильное проведение директив государства в этой области. В результате по большей части сельско-хозяйственных продуктов мы имеем в настоящее время уже сокращение числа основных заготовителей до 4—3, причем в этом последнем случае на фронте заготовок остается обычно один государственный заготовитель и два кооперативных (потребительская и сельско-хозяйственная кооперация).

Такой путь эволюции заготовительного аппарата естественным образом приводил и к сокращению издержек товаропроводящего аппарата; в то же время проведение плановости способствовало общему уменьшению издержек обращения, а в результате существеннейшим образом уменьшился разрыв между розничными (продажными) и заготовительными (покупными) ценами на сельско-хозяйственные продукты.

Степень продвижения по этому пути рационализации различна в отношении отдельных сельско-хозяйственных продуктов, что объясняется индивидуальными особенностями самих продуктов и рынков их производства и сбыта. Предугадать в полном объеме дальнейшую эволюцию в общих формах для всех сельско-хозяйственных продуктов вряд ли представляется возможным и целесообразным. При рассмотрении торговли отдельными видами их мы будем иметь случай детально анализировать возможность и целесообразность того или иного перспективного развития торговли. Но уже сейчас мы можем установить нечто общее, анало-

гично тем моментам, какие отмечались нами во второй части настоящей книжки, по отношению к промышленным товарам.

Чем ближе стадия торговой работы к производственному моменту, тем сильнее в этой стадии роль организации, непосредственно связанной с производителем. Чем ближе, напротив, подходит торговая работа к моменту соприкосновения с потребителем, тем сильнее оказывается организация, опирающаяся на свою связь с этим последним. Таким образом, в заготовительной стадии наиболее «перспективной» является организация сельско-хозяйственной кооперации, разумеется,—лишь в той мере и по тем сельско-хозяйственным продуктам, где она действительно является объединением производителей. То существенное различие, какое существует между объединением крестьянских масс и удовлетворением их потребительских нужд через потребительскую кооперацию и производственным объединением этих масс в сельско-хозяйственной кооперации, было уже оттенено нами в первой и второй части настоящего труда. Нам придется в дальнейшем по отдельным товарам еще особо останавливаться на этом моменте. Но сейчас уже возможно выдвинуть в достаточно твердой и категоричной форме утверждение, что по мере превращения сельско-хозяйственной кооперации в действительное кооперативное объединение производителей, потребительская кооперация будет уступать свое место в непосредственных заготовках сельско-хозяйственных продуктов от производителя сельско-хозяйственной кооперации.

6. Хранение и перемещение сел.-хоз. продуктов. После заготовительной стадии торговли сельско-хозяйственными продуктами наступает второй, чрезвычайно существенный для этого вида товаров, момент торговли: хранение и перемещение заготовленных сельско-хозяйственных товаров от мест заготовок к потребителю. Здесь мы встречаемся с чрезвычайно существенными особенностями сельско-хозяйственных продуктов, приводящими к необходимости рассмотрения условий хранения и транспорта их под особым углом зрения.

Прежде всего надо иметь в виду, что, в противоположность промышленным товарам, **основная масса сельско-хозяйственных продуктов является товарами массовыми**, имеющими огромное значение для нагрузки железных дорог и других путей сообщения. Достаточно указать, что один только хлеб составляет в железнодорожных перевозках около 12% (по данным 1925—26 г.) (подробности см. в табл. 8).

Таблица 8

Весь грузооборот, по данным кон'юнктурно-транспортной статистики

Г о д ы	Все главн. грузы	Мясо	Масло	Рыба	Хлеб
А. В милл. пудов:					
1913.	7.096,4	14,4	7,1	75,9	1.021,7
1922—23.	2.988,4	8,6	1,7	41,8	544,1
1923—24.	3.414,3	6,3	3,7	47,9	654,0
1924—25.	4.208,1	7,8	5,0	53,0	646,4
Б. В %% к 1913 г., принятому за 100:					
1913.	100	100	100	100	100
1922—23.	42,1	59,7	23,5	35,0	53,3
1923—24.	48,1	43,8	52,2	63,1	64,0
1924—25.	59,3	54,6	69,8	69,7	63,3

Если учесть вместе с тем сезонный характер производства сельско-хозяйственных продуктов, влекущий за собой в значительной степени и сезонность их перевозок, то станут понятны те осложнения, какие вызываются в работе железных дорог массовыми перевозками сельско-хозяйственных продуктов. Залежи хлебных грузов были в довоенное время, остаются и сейчас бичом хлебной торговли, а вместе с тем и бедствием для железных дорог. Плановая организация за-

готовок и перемещения грузов в значительной степени смягчает это во всех отношениях нежелательное и недопустимое нарушение деятельности железных дорог и торговли, но далеко еще не дает полного избавления от этого зла; подвозом сельско-хозяйственных продуктов к путям сообщения ставится, вместе с тем, на очередь проблема складочных помещений для хранения этих грузов, а сезонность их выработки и распределение потребления на целый год приводит к необходимости обеспечить эти товары и распределительными складочными помещениями.

С другой стороны, **большая часть сельско-хозяйственных продуктов является товарами дешевыми, по сравнению со своим весом и объемом, не выдерживающими вследствие этого дорогого складского хранения и дорогих транспортных услуг (таблица 9). Необходима такая постановка складского дела и транспорта, которая обеспечивала бы этому массовому дешевому грузу наиболее дешевые, а вместе с тем и безотказные, в смысле быстроты и правильности, способы транспорта и хранения.**

В довоенное время сокращение транспортных затруднений достигалось использованием водных путей сообщения с их подвижным составом для транспорта, а отчасти и для хранения груза (в баржах); в настоящее время это использование далеко не достигло еще довоенных норм. Механизированные склады (элеваторы), приспособленные специально для обслуживания массовых перевозок хлебных грузов, также не получили у нас еще достаточно широкого распространения (см. гл. IV). Все эти обстоятельства приводят к необходимости детального рассмотрения вопросов транспорта и хранения при изучении проблем организации и техники торговли сельско-хозяйственными продуктами.

Наконец, в отношении значительной категории сельско-хозяйственных продуктов неизбежно приходится учитывать специальную их особенность: особую подверженность порче в сравнительно короткий промежуток времени, притом в таких условиях хранения, которые обеспечивают полную сохранность большинства промышленных грузов и даже других сельско-хозяйственных товаров. Эта группа товаров

Таблица 9

Соотношение между стоимостью перевозки и стоимостью товара

№№ по порядку	Наименование товаров	Стоимость 1 тонны товар. фр. вагон отпр. (в руб.)	Стоим. перевоз.—повагон. тариф и дополнит. сборы			
			На 500 клм.		На 2.000 клм.	
			Абсол. велич. (в руб. и коп.)	В %/о к стоим. товара	Абсол. велич. (в руб. и коп.)	В %/о к стоим. товара
1	Чай байховый . . .	5.500	72—06	1,31	207—27	3,77
2	Мануфактура хл-бумажная	3.700	72—06	1,95	207—27	5,60
3	Обувь кожаная . . .	6.000	61—52	1,02	173—67	2,89
4	Сахарный песок . . .	560	36—70	6,55	70—68	12,62
5	Махорка.	850	22—56	2,65	51—74	6,09
6	Посуда фарфоро-фаянсовая	800	14—51	1,81	28—68	3,58
7	Спички	800	23—25	2,91	50—29	6,29
8	Железо кровельное	270	13—28	4,92	25—04	9,27
9	Стекло листовое . . .	255	15—17	5,95	29—16	11,44
10	Керосин	95	15—06	15,85	28—01	29,48
11	Соль поваренная . . .	9	14—31	159,00	26—12	290,22
12	Рожь в зерне	55	13—91	25,29	22—63	41,15
13	Пшеница в зерне . . .	78	13—91	17,83	22—63	29,01
14	Мука ржаная	75	16—04	21,39	26—30	35,07
15	Мука пшеничная . . .	150	16—04	10,69	26—30	17,53
16	Масло подсолнечное	415	17—97	4,33	34—93	8,42
17	Масло топленое	1.620	19—69	1,22	42—22	2,61
18	Масло сливочное экспортное	1.465	10—69	1,34	42—22	2,88
19	Яйцо	495	17—97	3,63	34—93	7,06
20	Сельдь астраханская	290	15—17	5,23	29—16	10,06
21	Рыба соленая частиковая	200	18—08	9,04	38—53	19,27

Примечание. Для скоропортящихся продуктов (№№ 17—21) в большинстве случаев присоединяется дополнительная оплата за перевозку в изо-термическом вагоне.

в силу таких своих свойств выделяется обычно в особую группу **скоропортящихся продуктов**. По отношению к этой группе неизбежно применение совершенно особых способов хранения и транспорта, связанных с **холодильными** устройствами, обеспечивающими неизменность тех или иных температур в помещениях, где хранятся товары (в силу этой своей особенности—постоянства температуры—соответствующие помещения или устройства носят еще название изо-термических, т. е.—равного тепла). Правильная организация торговли скоропортящимися продуктами приводит, как увидим в соответствующей главе этой книги, к необходимости организации целой сети холодильных устройств, начиная от мест заготовки, по путям следования продуктов, вплоть до мест их распределения между потребителями.

7. Распределе-ние сел.-хоз. продуктов. Проблема организации распределения сельскохозяйственных продуктов среди населения, иначе говоря—организация розничной торговли сельскохозяйственными продуктами, имеет совершенно иные черты, чем торговля промышленными товарами. Если по отношению к промышленным товарам основной трудностью организации торговли является сложность ассортимента промышленных товаров и текучесть его в зависимости от изменения сезона, вкусов населения, запасов сырья и т. п., то в отношении сельскохозяйственных продуктов этот момент в значительной степени отпадает. **Ассортимент продуктов питания**, вообще говоря, **очень несложен**, большая часть входящих в него товаров легко поддается стандартизации и с этой точки зрения трудности организации распределения не существуют. Равным образом, **очень слабо меняется ассортимент товаров и в отношении к сезону и вкусам населения**. Поскольку речь идет об основных продуктах питания, входящих в ежедневный состав пищи каждого индивидуума, постольку, можно сказать, мы имеем почти совершенно стабильный, не изменяющийся в течение года, ассортимент товаров.

Трудности организации распределения сельскохозяйственных продуктов лежат в других областях, но они представляют тем не менее весьма значительную серьезность.

Первым из этих затруднений является указанное уже выше свойство многих сельско-хозяйственных продуктов—их подверженность быстрой порче, не допускающая в теплое время года сколько-нибудь продолжительного хранения без специальных приспособлений. Многие из сельско-хозяйственных продуктов, а равно из продуктов их переработки по свойствам своим, вообще, не допускают длительного хранения и требуют чрезвычайно быстрого оборота (печеный хлеб *) и т. п.) Равным образом, и потребительский спрос на соответствующие товары считается с такими их особенностями: закупки этих товаров не могут производиться впрок на продолжительное время, а требуют постоянного, во многих случаях—ежедневного возобновления. Вследствие этого ежедневный контингент покупателей сельско-хозяйственных продуктов и их производных во много раз значительнее, чем количество покупателей промышленных товаров, поскольку закупки последних совершаются сразу на гораздо более продолжительные промежутки времени.

Все эти обстоятельства приводят прежде всего к необходимости для торговли с.-х. продуктами организовать широко разветвленную и приближенную к потребителю сеть розничных распределительных пунктов. С другой стороны, необходимость хранения скоропортящихся продуктов, хотя бы и не на продолжительное время, требует организации ряда более или менее сложных приспособлений для хранения подобных продуктов, особенно—в жаркое время года. Поскольку значительные массы этих продуктов не могут сосредоточиваться в розничном звене торговли, необходимы распределительные базы, вполне обеспеченные холодильными и иными приспособлениями, с которых розница может достаточно часто возобновлять свои запасы. Мы видим, таким образом, что по отношению к организации и технике тор-

*) Вот, например, характерное заявление рабочего представителя: „Рабочие физического труда.—сказал тов. Кумачев.—скучают по черному, горячему хлебу хорошего качества. Рабочий выужден покупать к завтраку пшеничную булку, хотя она его мало удовлетворяет. А это потому, что черный хлеб выпекается очень скверный и к завтраку его можно получить в магазинах и ларьках лишь черствым. Поэтому необходимо, наряду с улучшением качества черного хлеба, позаботиться, чтобы в нужные часы его продавали свежим“. „Изв. ЦИК“, № 238, 16/X 1927 г.

говли сельско-хозяйственными продуктами возникает целый ряд новых проблем, не имевших места по отношению к промышленным товарам. Торговля сельско-хозяйственными продуктами требует от организаторов ее еще большей гибкости, еще большего умения приспособиться к нуждам потребителя и к колебаниям его спроса, если не качественным, то количественным, чем торговля промышленными товарами. Естественное желание потребителя совершить эту часть своих покупок в возможно более удобных условиях, при затрате меньшего количества времени, открывает широкую возможность частному капиталу занять именно в этой области особенно прочные позиции, основанные на умении удовлетворить вышеуказанным потребностям населения. Надо, не обинуясь, сказать, что соответствующей гибкости и умения до сих пор не проявляет наша обобщественная торговля, к тому же—недостаточно специализированная именно по отношению к сельско-хозяйственным продуктам.

Если в отношении промышленных товаров размежевание между распределительной системой кооперации и госторговлей не осуществлено на все сто процентов, то во всяком случае значительное преобладание потребительской кооперации в этой сфере не подлежит сомнению, как и способность ее охватить этот рынок в весьма ближайшем будущем в максимальном размере. На рынке сельско-хозяйственных продуктов по снабжению ими городского населения существует еще чрезвычайная пестрота взаимоотношений различных видов кооперативной торговли: здесь и универсальная розница потребительской кооперации, и специализованные магазины сельско-хозяйственной кооперации и многообразные формы предприятий инвалидной кооперации, зачастую прикрывающей при этом своей фирмой частный капитал; широко работает в этой области и госторговля различных видов, как специализованная по торговле продукцией данной отрасли промышленности, так и универсальная, конкурирующая с потребительской кооперацией.

Работа по рационализации товаро-проводящей сети, по объединению и специализации различных видов торговли в единое мощное русло потребительской кооперации здесь

представляется не только отставшей, но и в значительной степени оспариваемой. В особенности взаимоотношения с сельско-хозяйственной кооперацией в этой области, как увидим, далеки от полной ясности, как, впрочем, и во всех областях соприкосновения этих двух видов кооперации.

Вместе с тем и самый учет торговли сельско-хозяйственными продуктами гораздо более затруднителен, чем в отношении торговли промтоварами, так как источники получения сельско-хозяйственных продуктов гораздо более разнообразны,—от крупных мощных предприятий до индивидуальных мелких производителей. Самое решение этих проблем распределения не может быть дано в общих формах. Решение это мы постараемся наметить в отношении каждой отдельной группы продуктов в последующих главах.

8. Переработка Сельско-хозяйственные продукты обладают еще одной чрезвычайно существенной особенностью, выделяющей их из ряда других предметов торговли: как правило, они являются предметом торговли не только в своем первоначальном виде, но и в виде разнообразных продуктов переработки. Целью такой переработки являются самые различные моменты; в некоторых случаях переработка необходима для того, чтобы сделать сельско-хозяйственный продукт предметом непосредственного потребления, как это имеет место в отношении переработки зерновых продуктов; в других случаях переработка направлена к тому, чтобы вместо продукта, подверженного скорой порче, получить устойчивый товар, который может быть храним продолжительное время (консервы, сушеные овощи и т. п.); наконец, в ряде других случаев мы имеем дело просто с созданием путем переработки совершенно нового вида товаров, используемых, как продукты питания и предметы домашнего обихода.

Эта особенность сельско-хозяйственных продуктов достаточно резко отделяет их от промышленных товаров, особенно—не являющихся продуктами питания. В самом деле, и там в некотором ограниченном числе случаев первоначальный продукт переработки (полуфабрикат) является также предметом непосредственного использования потребителем,

но такого рода случаи гораздо более редки. Кроме того для организации такого рода производства промтоваров приходится создавать такие же фабрично-заводские предприятия, как и для производства полуфабрикатов в собственном смысле слова. Напротив, для **сельско-хозяйственных продуктов** мы чаще всего имеем широкое разнообразие **организационных форм предприятий**, подвергающих переработке **первичные сельско-хозяйственные продукты**. Мало того, как увидим в следующей главе, самое «право» переработки, как это ни странно, подвергается оспариванию между различными системами. Переработка известных видов сельско-хозяйственных продуктов считается как бы монопольным правом отдельных кооперативных систем, имеющих в своем распоряжении первичный продукт и стремящихся получить возможно большее количество выгоды от использования его. Оставляя в стороне эту сторону вопроса, приходится тем не менее признать, что предприятия по переработке сельско-хозяйственных продуктов имеют чрезвычайно широкий диапазон: от мелких булочных и хлебопекарен до грандиозных маслобойных заводов, кондитерских и консервных фабрик.

Наибольшего внимания среди предприятий, перерабатывающих сельско-хозяйственные продукты, заслуживают с точки зрения кооперативной торговли: во-первых—мельничные, во-вторых—консервные, в-третьих—по хлебопечению. Всех этих групп предприятий мы должны будем коснуться особо, в последующем изложении, при описании торговли соответствующими видами продуктов. В данный момент представляется важным выделить лишь консервное дело, которое заняло в рамках потребительской кооперации совершенно особое место. Достижения потребительской кооперации в деле консервного производства заключаются не только в размерах предприятий, в количестве выпускаемых ими продуктов, но вместе с тем они охватывают и приспособление предприятий к новым условиям производства с уничтожением зависимости от иностранного рынка, иностранного сырья; они отмечают также и максимум дешевизны обработки, стоящей вне конкуренции по сравнению с другими предприятиями. В то время как консервное дело в

рамках госпромышленности до сих пор не нашло себе надлежащих хозяйственных форм (см. гл. III) и во многих случаях предприятия эти конкурируют между собой, не давая вместе с тем потребителям достаточно дешевой и необходимой продукции, потребительская кооперация со своими немногочисленными, но хорошо организованными предприятиями сумела занять видное положение на соответствующем рынке (28% всей продукции). В этой сфере больше чем где либо сказывается невозможность ограничения сферы деятельности потребительской кооперативной системы рамками торговли, поскольку эта торговля неразрывным образом связана со всем процессом переработки продуктов.

Этот последний момент тесной связи между торговлей и подсобными перерабатывающими предприятиями особенно характерен для сельско-хозяйственной продукции, и в значительной степени объясняет те трудности, которые намечаются при размежевании функций различных кооперативных систем. Организация предприятий, непосредственно снабжающих потребителя нужной ему продукцией, естественным образом может и должна быть отнесена к прерогативам потребительской кооперации. С другой стороны, сельско-хозяйственная кооперация претендует на роль организатора всех первичных заготовок соответствующих сырых продуктов, а тем самым стремится сосредоточить в своих руках переработку этой продукции. Вряд ли возможно найти теоретическое обоснование для размежевания функций в этой области. Если принять во внимание, что эта область переработки продуктов еще далеко не исчерпана и открываются новые далекие перспективы достижений для обеих конкурирующих систем, то будет, может быть, наиболее правильно отложить разрешение этого спора до соответствующих указаний реального опыта. В следующей главе мы еще вернемся к этому вопросу.

ГЛАВА ВТОРАЯ

Основные принципы организации кооперативной торговли сельско-хозяйственными продуктами

9. Основные кооперативные проблемы. Рациональная организация кооперативной торговли сельско-хозяйственными продуктами на обобщественной основе для своего окончательного разрешения требует выполнения целого ряда вопросов и задач. Одни из них носят узко-технический характер, упираясь в общую хозяйственную обстановку СССР и в отсталость общего культурно-хозяйственного развития, другие носят глубоко принципиальный характер, и разрешение их связано с правильной установкой на выполнение основных заданий кооперативных систем. **Таковыми основными задачами являются, с одной стороны, организация кооперативным путем массового потребителя, с другой стороны—объединение на кооперативных началах масс сельско-хозяйственных производителей.** На первый взгляд задача разделения функций между двумя кооперативными системами по выполнению этих заданий решается чрезвычайно просто—территориальным разделением: город—потребительской кооперации, деревня—производственной сельско-хозяйственной кооперации. Этот элементарный вывод, разумеется, совершенно неправилен, и задача размежевания вовсе не так проста.

Прежде всего не только все обитатели деревни являются потребителями промтоваров, но и далеко не все они выступают производителями сельско-хозяйственных продуктов; среди них есть довольно заметная группа беспосевных, да и в следующей категории производителей с малым посевом,

конечно, имеется значительное количество таких карликовых посевов, которые, в сущности говоря, лишь маскируют их «беспосевную сущность». Затем, далеко не все сельскохозяйственные продукты производятся во всех местностях СССР; как правило, можно утверждать как раз обратное. Даже и там, где производство тех или иных сельскохозяйственных продуктов по климатическим и бытовым условиям возможно, оно не всегда целесообразно с обще-хозяйственной точки зрения. В ряде же случаев самые условия сельского хозяйства таковы, что производство необходимых продуктов питания не может быть поставлено в достаточных размерах, чтобы удовлетворить население соответствующего района. Современная статистическая терминология вводит даже для обширной европейской части нашего Союза термин «потребляющая полоса». Это обозначает, разумеется, констатирование того факта, что собственная сельскохозяйственная продукция этого района недостаточна для удовлетворения нужд обитающего в нем населения, и соответствующий район требует ввоза хлеба и прочих с.-х. продуктов питания из других районов СССР.

Задача целесообразного разделения труда также приводит к отказу от культур продуктов питания в целях развития необходимых технических культур. Едва ли не самым ярким примером такого рода является Средняя Азия с ее широким развитием хлопководства и необходимостью значительного ввоза хлеба, культура которого вытеснена хлопком.

Во всяком случае, поскольку речь идет о задачах потребительской кооперации, формулировка их со сделанными оговорками достаточно проста: разрешить задачу удовлетворения потребительских нужд населения путем широкого кооперирования масс потребителей.

Гораздо сложнее вопрос о кооперировании производителя. Функции современной сельскохозяйственной кооперации в деревне чрезвычайно многообразны и универсальны. Если взять старую классификацию Туган-Барановского, то в современной сельскохозяйственной кооперации переплетаются в различных вариациях черты шести кооперативных типов (кредитный, закупочный, сбытовой, по переработке,

производственный и подсобно-производственный). Невольно возникает вопрос о том, какие же функции являются основными и решающими для выполнения задач кооперирования производителя.

За истекший период новой экономической политики наибольшее внимание с.-х. кооперации было привлечено осуществлением двояких функций: кредитных и торговых, включая в последние как снабжение, так и сбыт. Между тем, с точки зрения правильного выполнения кооперацией ее роли в развитии современного общества СССР и приближения к его конечным задачам, **наибольшее значение имеет, разумеется, коллективизация самого производства.** Лишь немногие специальные отрасли сельско-хозяйственной кооперации СССР могут уже в настоящее время отметить свои успехи на этом поприще. Достаточно сказать, **что наиболее обширный фронт зернового хозяйства остается почти не обслуженным в смысле производственного кооперирования;** сельско-хозяйственная кооперация остается в этой области (и в ряде других) по преимуществу **торговой организацией.**

Разумеется, мы говорим об этом не в осуждение сельско-хозяйственной кооперации, а исключительно в целях правильного констатирования фактов. Задача кооперирования производственной деятельности крестьянства является несомненно труднейшей из всех задач кооперирования; подход к ней возможен наилучшим образом со стороны предварительного кооперирования более легких сфер товарообмена.

Вместе с тем было бы грубейшей ошибкой делать кооперирование товарообмена **основной задачей сельско-хозяйственной кооперации.** На эту функцию нужно смотреть лишь как на первую ступень, дающую подход к задаче кооперирования производства. В сознании всех трудностей этого последнего пути **сельско-хозяйственная кооперация должна тем не менее в настоящее время напрягать все усилия к разрешению этой основной своей задачи — кооперирования производственных функций.**

До тех пор, пока задача кооперирования производства не разрешена сельско-хозяйственной кооперацией, эта по-

следняя не обладает теми специальными преимуществами и прерогативами, какие вытекают из существа производственной кооперации. Пока эта задача не разрешена, сельско-хозяйственная кооперация является лишь одной из торгующих организаций, и вопрос о размежевании ее функций с другими соседними кооперативными и торговыми системами в области торговли должен разрешаться лишь в порядке практической целесообразности с некоторым учетом дальнейших перспектив.

10. Кооперирование потребителя и его задачи. «Укрепление кооперации, вовлекшей миллионные массы трудящихся в свои ряды и охватившей широкий рынок, приобретает особое значение именно потому, что кооперация является не только наиболее рациональной системой организации обращения, но и таким аппаратом обращения, который организует многомиллионные массы, вовлекает их в практическую работу по социалистическому строительству и опирается в своей деятельности на их поддержку» *).

Действительно, потребительская кооперация достигла в деле кооперирования потребителя весьма значительных успехов, особенно—за последние годы. Таблица 10 дает ясное

Таблица 10

Низовая сеть потребкооперации по СССР

Звенья	1/X—1925 г.			1/X—1926 г.			В % к 1/X—1925 г.		
	Обществ	Лавок	Членов пайщик.	Обществ	Лавок	Членов пайщик.	Обществ	Лавок	Членов пайщик.
Раб. и городск. общества . . .	1558	13325	3754531	1476	15421	4480900	94,7	115,7	119,3
Трансп. о-ва.	39	1736	640600	38	2021	720537	97,4	116,4	112,5
Сельск. о-ва.	24028	36397	5040600	27142	45294	7260276	113,0	124,4	144,0
Итого.	25625	51458	9435731	28656	62736	12461713	111,8	121,9	132,1

* Из резолюции Пленума ЦК ВКП(б) (февраль 1927 г.).

представление о развитии кооперативной сети потребительской системы и увеличении числа пайщиков. Если принять во внимание, что в 1926—27 г. рост кооперирования продолжался лишь несколько замедленным темпом, по сравнению с 1925—26 годом, то не будет преувеличенным предположение, что к первому октября 1927 года общее число пайщиков превышает 15 милл.

О том, какое место занимает кооперированная часть населения в общей его массе, дает представление таблица 11. Из нее видно, что в смысле хозяйственного объединения в кругу потребительской кооперации наибольших успехов достигла транспортная сеть, а за ней—рабоче-городская. Сельская кооперация еще далеко отстает от двух других ветвей.

Таблица 11

З в е н ь я	Процент кооперированности населения на:	
	1/X—1925 г.	1 X—1926 г.
Рабоче-городское—к числу хозяйств (состав в 2,5 чел.)	38,5	46,8
Транспортники—к числу транспортник.	74,6	75,5
Сельское—к числу хозяйств	22,7	31,4

Для полного освещения роли потребительской кооперации в объединении той группы потребителей, которая нуждается в снабжении сельско-хозяйственными продуктами, было бы необходимо выделить из крестьянской группы ту часть ее, которая не имеет своих запасов сельско-хозяйственных продуктов и приобретает их в той или иной степени на рынке. Такого рода подсчет, к сожалению, невозможен по отсутствию достаточных первичных материалов. В статистических данных сельской потребительской кооперации нет точного выделения сельско-хозяйственных продуктов от промышленных товаров, а имеется лишь разделение между операциями по снабжению и сбыту товаров. Впрочем, некоторое представление о роли потребительской кооперации в снабжении населения может дать сопоставление

цифр кооперирования в районе потребляющей полосы с общим составом населения этой полосы; соответствующие данные приводятся в таблице № 12.

Таблица 12

Степень кооперирования сельского населения потребляющей полосы Европейской России на 1^Х—1925 26 г.

Районы потребляющей полосы	Численность сельск. населения в тыс	Число пайщик. сельск. сети	
			В %
Центрально-Промышл.	16.019	927.509	5,79
Западный.	2.079	176.745	8,50
Северо-Восточный.	2.330,0	277.092	11,89
Северо-Западный	4.140,0	243.775	5,89

Как уже упомянуто, кооперирование действительных масс населения является наиболее важным показателем успехов кооперативной работы, но не единственным. Другим весьма существенным моментом при оценке деятельности кооперации является для наших целей та степень удовлетворения потребительских нужд, какой достигает кооперативная работа в отношении сельско-хозяйственных продуктов. Установлению соответствующей оценки может способствовать приводимая ниже таблица № 13. В ней сопоставлены данные о покупательском спросе на промышленные и сельско-хозяйственные товары отдельно по городу и селу (на 1925—26 год) с данными о размере кооперативного оборота по соответствующим группам товаров. Из этих данных видно, что степень охвата потребности в сельско-хозяйственных продуктах далеко отстает от охвата промышленных товаров. Разумеется, этим данным по отношению к селу нельзя придавать сколько-нибудь решающее значение, поскольку правильное сопоставление может быть получено лишь выделением той потребности в сельско-хозяйственных продуктах, которую деревня удовлетворяет на рынке. Напротив,—в отношении городского населения приводимые нами данные, если и нельзя

Таблица 13

**Охват потребкооперацией покупательского спроса
в 1925/26 году**

	Общий объем покупок населения	Снабжение потребкооперацией населения	% охвата спроса
А. По селу	6.261	1.412	22,6
1. По промтоварам	3.558*)	1.186	33,3
2. По сельхозтоварам **) .	2.703	226	8,4
Б. По городу	7.276	2.420	33,25
1. По промтоварам	3.425	1.708	49,9
2. По сельхозтоварам . . .	3.853	712	18,5
В. Всего	13.539	3.832	28,3
1. По промтоварам	6.983*)	2.894	41,4
2. По сельхозтоварам **) .	6.556	938	14,3

считать вполне точными ***), то они в значительной мере отражают действительное положение дела. Данные эти показывают, что и по городу отставание охвата потребности населения в сельско-хозяйственных продуктах чрезвычайно велико. Процент удовлетворения потребности в промышленных товарах почти в три раза выше, чем по сельско-хозяйственным продуктам. Это обстоятельство заставляет потребительскую кооперацию считать развитие своей работы с сельско-хозяйственными товарами в снабжении городского населения важнейшей задачей ближайшего будущего. Табл. № 14 показывает, что и удельный вес с.-х. товаров в

*) Кроме предметов широкого потребления входят также и ряд предметов производственного значения. Выделение последних пока не представляется возможным.

**) По исчислениям ПЭУ Центросоюза.

***) По некоторым с.-х. продуктам (молочные, овощи) необходимо также внести существенную поправку на самоснабжение обитателей городских поселений продуктами собственного хозяйства (коровы, огороды, сады и т. п.).

оборотах потребкооперации еще очень мал. Надо, конечно, учитывать отмеченную нами выше форму непосредственного сношения городского потребителя сельско-хозяйственных продуктов с крестьянином производителем, реализующим свою продукцию непосредственно потребителю на базарах и т. п. С другой стороны, необходимо иметь в виду все трудности работы потребительской кооперации с сельско-хозяйственными продуктами. Сезонный характер заготовок сельско-хозяйственных продуктов заставляет вкладывать в работу с ними гораздо более значительные средства, чем в работу с промышленными товарами, где, к тому же, известная часть времени оборота средств финансируется самой промышленностью, а вместе с тем и производство товаров имеет не сезонный, а в большинстве случаев равномерный характер.

Кроме того надо, отметить еще одно, чрезвычайно существенное обстоятельство, отражающееся на степени охвата потребительской кооперацией снабжения сельско-хозяйственными продуктами городского и рабочего населения. Как мы уже упоминали, до самого последнего времени **первенствующее место в торговле сельско-хозяйственными продуктами имеет первая стадия торговли, — заготовительные операции.** Эта первая задача настолько доминировала над задачами распределения, что и государство и потребительская кооперация вынуждены были обращать все свое внимание на эту сторону работы. Между тем заготовительная деятельность требует и значительного вложения средств и большого внимания торгового аппарата. В результате, торгово-распределительной стадии было уделено до сих пор слишком мало внимания.

Основной задачей потребительской кооперации на ближайшее время является вынесение центра тяжести своей работы по с.-х. продуктам из области заготовительной в область распределительную. Здесь задачи, стоящие перед потребительской кооперацией, также чрезвычайно трудны, но освобождение средств из сферы заготовок может дать потребительской кооперации возможность сосредоточить большие материальные ресурсы на разрешение задач непосредственного снабжения. Конечно, потребительская ко-

Таблица 14
Продажа главнейших товаров потребкооперативными звеньями за 1924/25 и 1925/26 г.г.
 В % к обороту

Наименование товаров	Д а т а	Сельпо	Торпо	ТПО за 1925—26г.	Райсою-	Райсою- замы	Республи- крав. и обл. сою.	Республи- крав. и обл. сою.	Центро- союзом
Мануфактура	1924—25 г.	24,1	23,0	—	22,9	—	27,1	14,5	14,5
	1925—26 г.	26,4	22,2	23,4	27,0	—	39,7	16,2	16,2
Галантерея	1924—25 г.	3,8	3,6	—	3,2	—	6,3	4,1	4,1
	1925—26 г.	3,0	3,4	—	3,6	—	4,2	5,6	5,6
Кожа и обувь	1924—25 г.	2,5	5,9	7,4	3,4	7,4	6,6	2,2	2,2
	1925—26 г.	2,0	5,7	и одежда	3,8	и одежда	7,6	4,1	4,1
Резинов. т-ры, галоши	1924—25 г.	0,6	—	—	0,7	—	—	—	—
	1925—26 г.	0,8	1,3	—	0,8	—	—	—	—
Керосин	1924—25 г.	2,1	0,6	—	1,8	—	0,9	—	—
	1925—26 г.	1,6	0,7	0,3	1,4	—	0,7	—	—
Рыба	1924—25 г.	3,1	1,2	—	2,8	—	—	3,9	3,9
	1925—26 г.	3,8	2,0	—	3,1	—	—	3,8	3,8
Соль	1924—25 г.	2,6	0,6	—	3,3	—	—	0,5	0,5
	1925—26 г.	1,9	0,5	0,5	2,1	—	—	1,2	1,2
Мыло	1924—25 г.	1,6	0,9	—	1,5	—	—	1,2	1,2
	1925—26 г.	1,3	0,8	1,0	1,3	—	—	1,3	1,3
Табак и махорка	1924—25 г.	4,5	3,4	—	4,5	—	34,1	1,2	1,2
	1925—26 г.	4,2	2,6	—	4,7	—	1924/25 г. товары 29,9	1,6	1,6

Таблица 14 (продолжение)

Наименование товаров	Д а т а	Сельпо	Торпо	ТПО за 25—26 г.	Райсою-замы	Республик, краев. и обл. сою-замы	Центро-союзом
Спички	1924—25 г.	1,6	0,7	—	2,0		
	1925—26 г.	1,2	0,4	1,0	1,5		0,3 2,2
Сахар	1924—25 г.	9,3	8,2	—	11,6		
	1925—26 г.	9,9	7,7	12,4 с кондит. издел.	10,0	Бакалейные	
Чай	1924—25 г.	1,3	—	—	1,1		7,2
	1925—26 г.	1,5	1,4	—	1,4		7,1
Железо-скобяные	1924—25 г.	3,5	—	—	4,7		3,1
	1925—26 г.	3,4	2,0	—	4,6		7,3
Стекло	1924—25 г.	0,9	—	—	0,7		0,9
	1925—26 г.	0,5	0,1	—	0,4		1,924/25 г. 1,9 1925/26 г.
Посуда, кроме металлич.	1924—25 г.	1,4	—	—	1,2		1,2
	1925—26 г.	1,2	0,7	—	1,4		—
Проч. хоз. и химич. товары.	1924—25 г.	—	—	—	2,1		2,1
	1925—26 г.	—	2,1	—	1,7		1,9
Хлебо-фураж	1924—25 г.	15,5	16,4	—	13,0		21,3
	1925—26 г.	15,1	18,9	20,7	11,9		24,8
Прочие.	1924—25 г.	21,6	35,5	—	19,5		37,5
	1925—26 г.	22,2	27,5	33,3	19,3		21,0

операция не может ставить на ближайшее время своей целью уничтожение непосредственной связи между сельско-хозяйственным производителем и городским потребителем. При многих его недостатках, этот путь снабжения имеет все же существенное достоинство дешевизны; поэтому **внимание потребительской кооперации должно быть обращено прежде всего на вытеснение с рынка сельско-хозяйственных продуктов частного посредника, удорожающего продукты для потребителя и создающего обстановку ажиотажа на рынке при малейшем напряжении последнего.**

При этом потребительской кооперации **предстоит прежде всего расширение ассортимента своей работы с сельско-хозяйственными продуктами.** До сих пор основное внимание уделялось сравнительно небольшой группе этих продуктов: хлебу, растительному маслу. Между тем рынок овощей и мяса находится под сильнейшим влиянием частного посредника, оказывающего чрезвычайно неблагоприятное влияние на бюджет городского потребителя существенным повышением цен на продукты. В самом деле, по данным бюджетных обследований, реализуемая на рынке часть бюджета рабочего составляет 80,8% всех расходов рабочего. Если эту реализуемую часть принять за 100, то по отдельным группам расходов она разлагается следующим образом:

Топливо и осветительные материалы	8,41%
Продукты питания	55,07%
Спиртные напитки	2,60%
Табак, папиросы спички.	1,73%
Одежда и туалет	28,59%
Хозяйственные вещи.	3,60%
	100%

Из расходов, падающих на продукты питания, сельско-хозяйственные продукты занимают несомненно не менее 50%. Из этого видно огромное значение с.-х. продуктов питания для бюджета рабочего. По данным статистики труда, рабочий потребитель покупает в кооперации и госторговле:

Мануфактуры	90%
Обуви	75%
Крупы	73%
Печеного хлеба	63%

Муки	73%
Растительного масла	68%
Сахару	85%
Чаю	80%
Соли	75%
Мыла	73%

Таким образом, вес обобщественной торговли в снабжении потребителя промышленными товарами, хлебом и растительными жирами достаточно высок. Совершенно другая картина определяется в отношении прочих сельско-хозяйственных продуктов; здесь рабочие вынуждены прибегать к услугам простого товарного (крестьянского) и частно-капиталистического рынка в весьма значительных размерах:

Картофель	85%
Овощи	75%
Мясо	60%
Молоко	92%
Яйца	83%

К тому же снабжение этими сельско-хозяйственными продуктами городского потребителя даже в этих ограниченных размерах сосредоточено по преимуществу в нескольких крупных городских центрах. В остальной части рабочий потребитель обречен подвергаться всем случайностям неорганизованного рынка с его спекулятивным уклоном и нерегулярным снабжением. Следствием этого является значительное колебание цен. Так, например, капуста в заготовке стоит 40 коп. пуд, зимняя оптовая цена составляет уже 3 руб. пуд, а розничная до 5 руб. пуд. Картофель, при заготовительной цене во время сезона в 30 коп., повышается зимой до 2 руб. пуд в розничной торговле. Несколько менее значительны колебания в отношении других сельско-хозяйственных продуктов, но зато тут имеет место другое явление — сжатие массового потребления их под влиянием повышения цен.

Все это ясно показывает, что потребительская кооперация действительно имеет перед собой чрезвычайно серьезную и ответственную задачу гораздо более полного охвата снабжения городского и рабочего потребителя сельско-хо-

зайственными продуктами. В этой своей работе она должна опираться как на собственные заготовительные операции, так и на помощь других частей обобществленного сектора, в первую очередь,—сельско-хозяйственной кооперации, объединяющей кооперированные массы крестьянских производителей.

11. Кооперирование производителей; достижения и недостатки. Подходя к анализу степени разрешения второй кооперативной проблемы—организации широких масс производителей, приходится прежде всего констатировать, что имеющиеся статистические материалы гораздо менее достоверны и объемлющи, чем по линии потребительской кооперации. Одной из причин этого явления следует признать значительное количество «диких» сельско-хозяйственных кооперативов, не входящих в общую систему сельско-хозяйственной кооперации. Между тем эти дикие кооперативы объединяют весьма значительное количество пайщиков,—по данным самой сельско-хозяйственной кооперации, количество таких пайщиков превышает 30% общего числа пайщиков, объединенных в системе сельско-хозяйственной кооперации. Кроме того и самая система сельско-хозяйственной кооперации не может считаться в полной мере устоявшейся и определившейся в организационном смысле. Перестройки в самых разнообразных направлениях продолжают и естественно путают карты статистики.

Опубликованные к настоящему моменту авторитетные данные о системе сельско-хозяйственной кооперации *) дают следующие основные цифры о развитии и современном состоянии кооперативной работы сельско-хозяйственной кооперации.

Общее количество пайщиков значительно возросло за последние три года: на 1-е января 1924 г. было кооперировано по СССР без Украины 1.275 тысяч крестьянских хозяйств, что составило 6,8% всех хозяйств. На 1 января 1927 г.

*) См. ст. ст. в журнале „Сельско-хозяйственная кооперация“: П. Месяцева в № 5/6, 1927 г. и А. Шгейнгарта в № 12, 1927 г., а также „Сельско-хозяйственная кооперация в цифрах“—Статист. справочн., изд. „Книгосоюз“, 1927 г.

количество кооперированных хозяйств на той же территории достигло 5.370 тыс., т.-е. 29%. Вместе с «дикими» сел.-хоз. кооперативами общее число пайщиков на ту же дату составляло, примерно, около 7 милл. физических лиц по всему СССР. Сопоставляя эти цифры с данными о развитии потребительской кооперации в деревне, легко видеть, что процент кооперирования по отношению к крестьянским хозяйствам в том и другом случае почти одинаков. Разница лишь в том, что по линии сельско-хозяйственной кооперации значительное количество пайщиков диких кооперативов не вовлечено в систему сельско-хозяйственной кооперации. Первичная сеть системы сельско-хозяйственной кооперации по СССР без Украины на 1-е июля 1926 г. представлялась в следующем виде:

Наименование организаций	Колич. организ.	Колич. членов
	в т.ч.	
1. Сельско-хозяйственные кредитные товарищества, входящие в сеть сельско-хозяйственного кредита	7.360	3.250
2. Прочие сельско-хозяйственные кредитные товарищества и сельско-хозяйственные товарищества	5.580	560
3. Коллективные хозяйства	5.790	125
4. Молочные хозяйства (всех видов)	5.500	955
5. Специальные и других видов	4.900	400
6. Кустарные, промысловые и лесные	1.370	60

В этой таблице обращает на себя внимание чрезвычайная малочисленность производственных объединений (колхозов). Равным образом, бросается в глаза значительное количество организаций и большое число членов в системе сельско-хозяйственного кредита. Мощность их по сравнению с остальной частью сельско-хозяйственно-кредитных товариществ и сельско-хозяйственных товариществ значительно выше. На одно товарищество, входящее в сеть сельско-хозяйственного кредита, приходится свыше 400 членов, а на одно товарищество второй категории всего лишь 100 чле-

нов. Цифры эти достаточно показательны для характеристики полной недостаточности охвата системой сельскохозяйственной кооперации задачи кооперирования производителя. В нынешнем своем виде она является на $\frac{2}{3}$ кредитной системой, в ничтожной степени—производственной, а в остальной части—почти исключительно торговой.

Исключением является группа молочной кооперации, достигшая значительных успехов в деле кооперирования производителей. По этой специальной линии и процент кооперирования крестьянских хозяйств гораздо выше, колеблясь по отдельным районам от 60 до 97%. Достаточно высокий процент кооперированности показывают и некоторые другие специальные ветви сельскохозяйственной кооперации *). Картофельная дает процент кооперирования от 65 до 77%; табачная и свекло-севная кооперация доводят процент кооперированности, примерно, до 80%. Эта сравнительная мощь специальных ветвей кооперации совпадает с общим уклоном организационного ее развития; так, **общая масса первичных кооперативов** за год с 1 октября 1925 г. по 1 октября 1926 г. дала **уменьшение на 1,2%** (с 28.550 до 28.200). За этот же период **времени специальные кооперативы дали увеличение числа на 14%**.

Аналогичная тенденция отмечается и по союзной линии. В то время как **общее число универсальных союзов уменьшилось с 280 до 235 к 1 июля 1926 г.**, **число специальных союзов возросло с 63 до 82.**

Вышеприведенные цифры в полной мере оправдывают и подтверждают ту характеристику современного положения и ближайших задач сельскохозяйственной кооперации, которая дается одним из видных работников сельскохозяйственной кооперации (Н. Федоров **). «Надо перестроить работу сельскохозяйственной кооперации в области обращения»—говорит т. Федоров—«с таким расчетом, чтобы сдача продуктов сельского хозяйства на реализацию в кооператив являлась бы логическим завершением всей работы

*) По данным самой с.-х. кооперации.

***) Н. Федоров: «Не вширь, а вглубь». «С.-х. кооперац.», № 12, 1927 г.

сельско-хозяйственной кооперации в процессе производства этих продуктов. Сейчас между сельско-хозяйственной кооперацией и остальными заготовителями, с точки зрения производителя, в сущности, нет никакой разницы *). В ее работе нет ничего такого, что еще до начала заготовки создавало бы между нею и производителем данного продукта такие отношения, при которых производитель должен был бы сдать свою продукцию только своему кооперативу, и никому другому».

К этой четкой и ясной характеристике нечего добавлять, она дает исходное положение для разрешения ряда очередных вопросов кооперативной работы с сельско-хозяйственным продуктом, в частности—вопросов размежевания между сельско-хозяйственной и потребительской кооперацией.

Если рассматривать общий размер операций сельско-хозяйственной кооперации, то нужно констатировать довольно значительные **количественные** достижения в этой области. В самом деле, валовой оборот системы сельско-хозяйственной кооперации с 1925—26 г., по приведенным данным, достигает 1.500 милл. руб., что составляет на пайщика в среднем около 300 руб. Разумеется, эта цифра оборота недостаточна для характеристики размера операций, поскольку в нее входит и оборот союзных звеньев. Для сравнения приведем цифры по линии потребительской кооперации. Здесь валовой оборот всей системы составил в 1925—26 г. 7.053 милл. руб., т.-е. на пайщика, примерно, 640 руб. Чистый оборот потребительской системы (продажа на сторону за пределы системы), составлял в рознице 3.963 милл. руб., т.-е. на пайщика около 360 руб. Если применить к системе сельско-хозяйственной кооперации тот же модуль перехода от валового оборота к чистому, то чистый оборот на пайщика в с.-х. кооперации составит около 180 руб.

Оборот сельских потребительских обществ составил в 1925—26 г. 1.488 тыс. руб., т.-е. на пайщика в среднем около

*) Подчеркнуто нами. Н. Некрасов.

240 руб. Между тем мы видели выше, что охват потребительской части бюджета крестьянина достигнут потребительской кооперацией в части промтоваров лишь в $\frac{1}{3}$. В виду этого естественно ожидать, что и охват сбытовой части бюджета сельско-хозяйственного производителя достигнут сельско-хозяйственной кооперацией еще в меньшей степени. Другие статистические данные в полной мере подтверждают это обстоятельство.

Надо еще отметить, что наибольший охват заготовок сельско-хозяйственной продукции с.-х. кооперацией имеет место по техническому сырью, а не по продуктам питания *). Так, удельный вес сельско-хозяйственной кооперации по отдельным видам сырья в 1925—26 г. достигал **):

По хлопку	75,0%
По махорке	45,3%
По табаку	50,0%
По свекле	44,0% и т. д.

В 1926—27 г. ее удельный вес еще повысился. В частности, в общих заготовках сырья для госпромышленности сельско-хозяйственная кооперация имела:

	По плану на 1926— 1927 г.	Фактически за 1925/26 г.	За I-е полугод. 1926/27 г.
По льну	24,4	21,4	27,0
„ табаку	83,5	50,0	69,0
„ махорке	80,0	45,3	77,0
„ хлопку	89,0	75,0	89,0
„ свекле	78,0	44,0	39,3
„ клещевине	100,0	60,0	100,0

*) За исключением молочных продуктов, где вес с.-х. кооперации равен 82%.

***) По данным самой с. х. кооперации.

12. Финансовая мощность кооперативных систем. При оценке значения торгового посредника, как известно, значительную роль играет размер тех собственных средств, которые посредник имеет возможность вложить в оборот с проводимыми им товарами (ср. часть II «Кооперативной торговли». Вступление). Поэтому, подходя к вопросу о распределении ролей между системами потребительской и сельско-хозяйственной кооперации в торговле сельско-хозяйственными продуктами, представляется существенно важным анализировать состояние финансов той и другой системы.

Произведем это сравнение, прежде всего рассматривая обе системы в целом на основе их **объединенных** балансов. Правильнее было бы, разумеется, производить это сравнение на основе **сводных** балансов, в которых произведено выделение **внутренних** кооперативных расчетов по паям и дебиторским счетам. Значительность разницы между сводным и объединенным балансом видна из таблицы 15, в которой даны сводные балансы системы потребительской кооперации на даты первого октября 1925 года и на первое октября 1926 года, а внизу таблицы приведены и размеры (рассчитанные) внутри-кооперативной задолженности. Как видно, объединенный баланс по сумме своей больше сводного на 400 милл. руб. и составляет к сумме сводного баланса, принятой за 100, около 130. Естественно, что такой учет должен повлиять на все итоги в анализе баланса. За отсутствием, однако, аналогичных расчетов по системе сельско-хозяйственной кооперации, мы вынуждены использовать сравнение объединенных балансов. Таблица 16 *) дает соответствующие балансы по отдельным звеньям системы сельско-хозяйственной кооперации на те же даты, как и потре-

*) Заимствована из статьи А. Штейнгарта: «Финансовое положение системы и меры ее дальнейшего развития»—«С.-Х. Коопер.», № 12, 1927 год. По первичному и союзному звену эти данные совпадают и с таблицами «С.-х. кооперация в цифрах»; по центрам разница объясняется отсутствием в приводимой нами таблице данных относительно обслуживающих центров (Книгосоюз и Страховсоюз).

Таблица 15

Сводные балансы системы потребкооперации на 1/X 1925 г. и на 1/X 1926 г.

Наименование статей	На 1/X 1925 г.		На 1/X 1926 г.		В % к 1/X 1926 г.
	В тыс. рубл.	‰	В тыс. рубл.	‰	
А К Т И В:					
Неподвижные средства					
Имущество	120.138	12,8	142.917	10,8	119,0
Паи и акции	19.101	2,0	28.512	2,2	149,3
Итого	139.239	14,8	171.429	13,0	123,1
Оборотные средства					
Денежные средства и ценные бумаги	60.406	6,5	80.112	6,1	132,6
Товаро-мат. ценности	514.063	54,7	771.576	58,6	150,1
Дебиторы	216.623	22,9	280.011	21,3	129,3
Прочие активы	10.133	1,1	13.734	1,0	135,5
Итого	801.225	85,2	1.145.433	80,0	143,0
Баланс	940.464	$\frac{100}{76,3}$	1.316.862	$\frac{100}{76,6}$	140,0
П А С С И В:					
Собственные средства					
Паевой капитал	30.766	3,3	49.061	3,7	159,5
Прочие капиталы	207.179	22,0	262.473	20,0	126,6
Прибыль	42.947	4,6	146.826	11,1	341,9
Итого	280.892	29,9	458.360	34,8	163,2
Собств. ср. в обороте	141.653	17,7	286.931	25,1	202,5
Заемные средства					
Займы и кред. опер.	217.593	23,1	307.883	23,4	141,5
Кредиторы	438.798	46,6	547.274	41,6	124,7
Прочие пассивы	3.181	0,4	3.345	0,2	105,1
Итого	659.572	$\frac{70,1}{82,3}$	858.502	$\frac{65,2}{74,9}$	130,2
Баланс	940.464	$\frac{100}{76,3}$	1.316.862	$\frac{100}{76,6}$	140,0
Внутрикооперативная задолженность					
а) по паям	14.877	1,2	20.745	1,2	139,4
б) задолженность	276.435	22,5	381.508	22,2	138,0
Баланс	1.231.776	100	1.719.115	100	139,6

Таблица 16

Балансы системы с.-х. кооперации

(в тыс. руб.)

	Низовая сеть		С о ю з ы		Центры *)	
	1/X 1925 г.	1/X 1926 г.	1/X 1925 г.	1/X 1926 г.	1/X 1925 г.	1/X 1926 г.
П А С С И В:						
I. Капиталы	73.395	107.824	29.504	43.058	25.577	32.193
в том числе:						
паевые	17.092	25.658	6.024	8.992	2.693	2.449
собственные	46.588	68.675	19.130	22.411	3.477	5.498
заемные	9.715	13.491	4.350	11.655	19.407	24.246
II. Заемные средства	230.250	301.547	184.183	211.058	103.725	146.222
III. Результаты	15.531	**16.276	3.593	5.556	1.036	4.803
в том числе:						
прибыль отч. года	—	—	3.693	5.556	1.036	4.803
Б а л а н с .	319.176	425.647	217.280	259.672	130.338	183.218
А К Т И В:						
I. Недвижные ак- тивы	76.993	103.795	23.464	30.450	9.044	18.461
в том числе:						
пай, акции и цен- ные бумаги	9.480	15.750	6.997	9.887	4.886	12.120
имущество	67.513	88.045	16.467	20.563	4.158	6.341
II. Подвижные акти- вы	241.911	321.511	184.142	222.687	121.294	160.483
в том числе:						
дебиторы	54.497	64.140	59.279	56.771	47.822	49.275
III. Результаты	272	341	9.674	6.535	—	4.274
в том числе:						
убытки отчетно- го года	272	341	4.735	5.363	—	4.274
дефицит прошл. лет	—	—	1.939	1.172	—	—
Б а л а н с .	319.176	425.647	217.280	259.672	130.338	183.218

*) Без Всеколеса.

**) Результатные счета сальдированы.

бительской системы. Суммируя балансы всех звеньев сельско-хозяйственной системы, получаем объединенный баланс с.-х. системы, который и можем использовать для анализа. Общие итоги его на первое октября 1926 года таковы:

Сумма баланса	857,4	млн.	руб.
Собственные средства	198,7	»	»
Выделяя неподвижные ценности	152,8	»	»
<hr/>			
Собственные средства в обороте	45,9	млн.	руб.
Заемные средства	658,8	»	»

Из этих цифр можно сделать вывод, что соотношение всех собственных средств к заемным по объединенному балансу равняется в с.-х. кооперации 1:3,3. Возвращаясь к таблице 15-й, для системы потребительской кооперации получаем для отношения всех собственных средств к заемным (включая сюда и внутри-кооперативную задолженность) цифру 1:2,4. Как видим, при этом методе сравнения в финансовом состоянии обеих систем не заметно слишком большого различия.

Совершенно иная картина получается при сравнении состояния собственных **оборотных** средств. Для системы сельско-хозяйственной кооперации соотношение собственных средств в обороте к заемным равняется 1:14,4, в то время как для потребительской кооперации то же сравнение дает соотношение 1:3,7. Совершенно очевидно, при этих условиях, что **финансовое положение потребительской кооперации в отношении торговых операций является несравненно более благоприятным, чем системы сельско-хозяйственной кооперации.** Правда, к оборотным средствам следует причислять и долгосрочные ссуды, размер которых в сельско-хозяйственной кооперации более значителен, чем в потребительской, так как государственная помощь в этой форме за последние годы идет по преимуществу по линии производственной кооперации. С другой стороны, однако, необ-

ходимо учесть и то обстоятельство, что баланс потребительской системы на первое октября 1926 года за ничтожными исключениями вполне очищен от сомнительных обязательств и ценностей в активе, тогда как баланс сельскохозяйственной системы сохраняет эти ценности в значительных размерах. Надо полагать, что одновременный учет долгосрочных ссуд и сомнительных активов примерно друг друга компенсируют.

Произведем еще сравнение низовых звеньев потребительской и сельскохозяйственной потребительской системы на основании данных таблиц 16 и 17. Ограничимся при этом анализом собственных оборотных средств. Для сельпо мы имеем общую сумму собственных средств в обороте 89,4 м. р., а соотношение их к заемным равняется 1:1,4. Для сельскохозяйственной же низовки сумма собственных средств в обороте лишь 20,0 милл. руб., а соотношение собственных средств в обороте к заемным достигает 1:15. Комментировать это соотношение вряд ли нужно.

Наконец, сравним еще сводные балансы городской и рабочей кооперации СССР на первое октября 1926 года с балансом союзной системы сельскохозяйственной кооперации; такое сравнение интересно с организационной точки зрения; как увидим ниже, розничная торговля союзной сети сельскохозяйственной кооперации работает зачастую параллельно с розницей городской и рабочей кооперации. Поэтому сравнение того и другого звена не бесполезно.

Как видим из таблицы 18, собственные средства рабочей кооперации в обороте достигли на первое октября 1926 года 73,3 м. р., а соотношение собственных средств в обороте к заемным равнялось 1:4,1. Результат этот, конечно, менее благоприятен, чем соответствующие цифры для сельпо, но он все же гораздо более благополучен, чем положение союзной сети сельскохозяйственной кооперации. Собственные средства последней в обороте достигали всего лишь 18,0 милл. руб., а заемные средства равнялись на ту же дату 211 милл. руб., что дает соотношение собственных средств к заемным как 1:11,7.

Таблица 17

Сводные балансы сельпо по СССР

Статьи баланса	На 1/X 1925 г. в тыс. руб.	В % %	На 1/X 1926 г. в тыс. руб.	В % %
А К Т И В :				
Неподвижные средства				
Имущество	33.990	16,2	38.352	14,3
Паи и ценные бумаги	6.173	2,9	10.896	4,1
И т о г о	40.163	19,1	49.248	18,4
Оборотные средства				
Денежные средства	15.077	7,2	18.003	6,7
Товары и материалы	101.859	48,6	143.649	53,7
Производ. и заготовки	11.332	5,4	12.875	4,8
Векселя	—	—	1.106	0,4
Дебиторы	39.898	19,1	41.099	15,4
Прочие активы	1.300	0,6	1.566	0,6
В с е г о	169.466	80,9	218.298	81,6
П А С С И В :				
Собственные средства				
Паевой капитал	13.103	6,3	22.578	8,4
Прочие "	41.997	20,0	59.651	22,3
Прибыль	31.018	14,8	56.464	21,1
В с е г о	86.123	41,1	138.693	51,8
Исключая неподвижные. Собственные средства в обороте	40.163 45.960	— 27,1	49.248 89.445	— 41,0
Заемные средства				
Займы, вклады и пр.	—	—	8.789	3,3
Векселя	—	—	52.288	19,6
Кредиторы	122.250	58,3	67.515	25,2
Прочие пассивы	1.256	0,6	261	0,1
В с е г о	123.506	58,9	128.853	48,2
Б а л а н с	209.629	100,0	267.546	100,0

Таблица 18

Сводные балансы (нетто) горрабкопов СССР на 1/X 1925 и 1/X 1926 г.г.

(без местечковых и мелк. гор. Белоруссии и Украины)

(В тыс. руб.)

Наименование статей актива	На 1/X 1925 г.		На 1/X 1926 г.		Наименование статей пассива	На 1/X 1925 г.		На 1/X 1926 г.	
	абсол.	%	абсол.	%		абсол.	%	абсол.	%
Неподвижные средства					Собственные средства				
Имущество	26.296	9,4	38.691	9,1	Паевой капитал	13.997	5,0	21.133	5,0
Паи и акции	6.674	2,4	10.875	2,6	Прочие капиталы	33.520	11,9	59.720	14,0
Итого	32.970	11,8	49.566	11,7	Прибыль	6.163	2,2	42.050	9,9
Оборотные средства					Итого	53.680	19,1	122.903	28,9
Денежные средства	14.499	5,2	18.588	4,4	Исключ. неподв. средств	32.970	—	49.566	—
Ценные бумаги	1.646	0,6	1.615	0,4	Собственн. ср. в обор.	20.710	8,4	73.377	19,5
Векселя	6.315	2,2	13.212	3,1	Заемные средства				
Товары и материалы	150.936	53,8	260.321	58,9	Займы и кр. операции	27.431	9,8	44.003	10,4
Производ. и заготов.	6.028	2,1	4.079	0,9	Векселя	136.490	48,6	194.069	45,7
Дебиторы	65.153	23,2	81.055	19,1	Кредиторы	62.651	22,3	62.785	14,8
Прочие активы	3.214	1,1	6.280	1,5	Прочие пассивы	509	0,2	956	0,2
Итого	247.791	88,2	375.150	88,3	Итого	227.081	80,9	301.813	71,1
Баланс	280.761	100	424.716	100	Баланс	280.761	100%	424.716	100
	100%		151,2					151,2	

13. Основы
взаимоотноше-
ний двух коопе-
ративных
систем.

Как уже упоминалось в главе первой, основой для организации кооперативной работы с сельско-хозяйственными продуктами является распределение функций между двумя кооперативными системами, заинтересованными в этой работе: потребительской и сельско-хозяйственной кооперацией. Характерно, что необходимость такого разграничения особенно четко выявилась за последнее время,— с развитием обеих кооперативных систем и расширением сфер их влияния в области организации товарооборота.

Еще накануне революции один из лучших руководителей сбытовой кооперации А. И. Кулыжный выражал твердую уверенность в том, что вопрос о противоположности интересов сельско-хозяйственной и потребительской кооперации в большинстве случаев имеет лишь академическое значение *). В настоящее время этот вопрос о размежевании функций стал совершенно реальным, больше того—наиболее острым, первоочередным вопросом в ряду тех проблем, которые предстоит сейчас решить потребительской кооперации. За установлением взаимоотношений между госпромышленностью и потребительской кооперацией в области торговли промтоварами должно последовать полное уточнение и разграничение функций между потребительской и сельско-хозяйственной кооперацией в области торговли сельско-хозяйственными товарами, в особенности—продуктами питания.

Не следует думать, что эта проблема стоит только перед советской кооперацией, напротив—ряд стран Западной Европы вынужден был ставить и разрешать так или иначе эту проблему в деятельности своих кооперативных систем. Те решения, к которым приходит кооперация Запада, весьма разнообразны в зависимости от общего хозяйственного строя соответствующей страны и от вида самих продуктов. Подробное изучение этой проблемы в рамках международной кооперации завело бы нас слишком далеко от основной темы: мы рекомендуем интересующимся познакомиться с

*) Подробнее см. об этом: Н. В. Некрасов: «Кооперативная торговля. Организация и техника». Стр. 196 и далее.

соответствующей литературой, а для общего ознакомления с этим вопросом может послужить интересная работа А. М. Фишгендлера «Два пути», помещенная в сборнике «Потребительская кооперация и сельское хозяйство» *). Условия СССР представляют эту проблему в особом свете в виду той огромной роли, какую играет в торговле сельско-хозяйственными продуктами вмешательство государства как в форме финансирования соответствующих торговых операций, так и в виде прямого регулирования методов заготовок и политики цен (как заготовительных, так и снабженческих).

Чтобы правильнее разяснить себе основы размежевания двух систем, возвратимся к тем основным целям, которые ставят себе та и другая при операциях с сельско-хозяйственными продуктами. **Основной целью сельско-хозяйственной кооперации, проводящей кооперативный сбыт товаров, является реализация сельско-хозяйственных продуктов, имеющая целью передачу всех выгод первоначальному производителю. В конечном счете потребительская кооперация ставит своей задачей дать массовому потребителю сельско-хозяйственный продукт по возможно более дешевой цене, сберегая его издержки.** На первый взгляд между этими двумя позициями имеется неразрешимое противоречие, которое исключает возможность согласования работы обеих систем и, более того, в существенной степени затрудняет размежевание функций. Действительно, при одностороннем понимании вышеуказанных задач, потребительская кооперация стремится к тому, чтобы заплатить возможно более **дешевую** цену производителю, а сельско-хозяйственная должна стремиться продать товар возможно **дороже** потребителю. В действительности, разумеется, такого острого противоречия не существует не только в рамках СССР, но и в условиях капиталистического строя. В самом деле, между заработком рабочих и ценой, по которой они покупают сельско-хозяйственные продукты, являющиеся основой их существования, есть несомненно зависимость: чем дороже становятся сельско-хозяйственные продукты,

*) Изд. Центросоюза, Москва, 1923 г.

тем больше повышается заработная плата в денежном выражении для сохранения реального ее уровня. Тем самым увеличивается стоимость промышленных товаров, являющихся предметом снабжения крестьян-производителей, и полученные последними лишние деньги за реализуемые сельско-хозяйственные товары поглощаются переплатами на промтоварах.

Анализ этих заявлений следовало бы, конечно, уточнить в соответствии с большой сложностью функциональной зависимости между ценами на сельско-хозяйственные продукты и промтовары, но это опять-таки отвлекло бы нас от темы. Нам достаточно констатировать, что такая зависимость между ценами на сельско-хозяйственные продукты и промтовары неизбежно существует. За последние годы все граждане СССР имели возможность непосредственно испытать всю силу этой связи, которая является одной из основ «смычки» между городом и деревней. При свободной конкуренции в рамках капиталистического строя возможна, разумеется, и даже неизбежна известная борьба между сельско-хозяйственным производителем и промышленным рабочим на почве вышеуказанной связи.

В условиях СССР государственное регулирование путем планового воздействия на цены сельско-хозяйственных продуктов и промышленных товаров приводит к устранению и, во всяком случае,—к значительному смягчению такого противоречия. Установление заготовительных цен на большинство продуктов сельского хозяйства вместе с жестким нормированием розничных цен на промышленные товары приводят к тому, что различия в задачах потребительской и сельско-хозяйственной кооперации в конечном счете почти полностью ступшеваются. И та, и другая системы выступают на заготовительном рынке сельско-хозяйственных продуктов, как два посреднических аппарата, имеющих своей целью сосредоточить сельско-хозяйственные продукты для последующей реализации их на внешнем и внутреннем рынках. Конкуренция между той и другой системой происходит в двойной плоскости: на почве улучшения техники торговой работы и соответствующего удешевления посредниче-

ских услуг системы, с одной стороны, на почве возможного ускорения (путем финансового вмешательства) процесса обращения для сельско-хозяйственного производителя—с другой.

Для сельско-хозяйственной кооперации естественным преимуществом ее является связь с первичным производителем на почве кооперирования его производственных нужд, однако, эта дополнительная связь, как мы увидим далее, по большинству сельско-хозяйственных продуктов еще слишком слаба, что бы оказывать реальное воздействие. В дальнейшем рассматриваемую проблему размежевания потребительской и сельско-хозяйственной кооперации мы можем свести к раздельному рассмотрению двух основных проблем работы с сельско-хозяйственными продуктами: а) организация и техника товарооборота, б) организация переработки сельско-хозяйственных продуктов.

14. Практическое размежевание в посреднической торговле. Наиболее спорной областью в сфере посреднической торговли между сельско-хозяйственной и потребительской кооперацией является область заготовки сельско-хозяйственных продуктов. Здесь, разумеется, необходимо разграничить четко работу с сельско-хозяйственными продуктами от операций с сельско-хозяйственным сырьем. Потребительская кооперация участвовала и продолжает еще участвовать в работе по сельско-хозяйственному сырью,—особенно—по волокну, но эту свою работу она уже давно рассматривает, как чисто временную, вызванную недостаточной организованностью сельско-хозяйственной кооперации. Те времена, когда в среде потребительской кооперации была сильна тенденция к интегральному строительству, когда работа с сельско-хозяйственными товарами всех видов казалась некоторым одной из основных частей постоянной работы потребительской кооперации—эти времена уже давно миновали. В отношении сельско-хозяйственного сырья потребительская кооперация может с полным удовлетворением опираться на недавнее решение СТО по вопросу о мерах к укреплению и развитию сельско-хозяйственной кооперации в той окончательной редакции, которая дана ему дополнительным

постановлением СТО от 29 апреля 1927 года. В этих постановлениях проведено четко разграничение между работой потребительской кооперации с продуктами сельского хозяйства, в целях снабжения ими населения, и сырьевыми заготовками. Эти постановления предлагают: «заготовку потребительской кооперацией продуктов сельского хозяйства и животноводства, в целях снабжения ими отдельных звеньев кооперации и населения, производить как через сельскохозяйственную кооперацию на основе договоров, заключаемых с организациями ее, так и в порядке непосредственных заготовок аппаратом потребительской кооперации». В отношении же сырьевых заготовок имеется определенное предложение: «постепенно сокращать сырьевые заготовки потребительской кооперации по мере роста сельскохозяйственной кооперации и ее организационно-хозяйственных возможностей, сохраняя за потребительской кооперацией право производства сырьевых заготовок в объеме, установленном государственными планирующими и торгующими органами».

Действительно, стремление сохранить значительное участие потребительской кооперации в сырьевых заготовках еще выявляется в отдельных районах СССР, где сельскохозяйственная кооперация очень слаба, а товарные ресурсы сельскохозяйственного сырья значительны. Эти мотивы побуждают и государственную власть сохранить работу потребительской кооперации в этой области, так как от успешности сырьевых заготовок зависит прежде всего правильное снабжение сырьем соответствующих отраслей промышленности.

Тем не менее основную линию в этой области потребительская кооперация ведет на сокращение данной сферы работы. Это сокращение может быть произведено тем более решительным темпом, чем быстрее будет идти укрепление сельскохозяйственной кооперации и чем более она будет, в свою очередь, сосредоточивать свои усилия на этой бесспорной области ее работы—заготовках сырья.

В самом деле, с народно-хозяйственной точки зрения представляется безусловно целесообразным направить уси-

для сельско-хозяйственной кооперации по охвату заготовительной работы в ту область заготовок сельско-хозяйственного сырья, которая вне сомнений должна быть охвачена ею в конечном счете на 100% и где она наиболее приблизилась к достижению этой основной своей цели.

Совершенно иная картина наблюдается в области заготовок сельско-хозяйственных продуктов, служащих для питания масс населения. Как раз в этой области сельско-хозяйственная кооперация не может еще отметить сколько-нибудь значительных достижений, за исключением одной лишь области молочных продуктов. Между тем интересы широких рабочих масс и вообще потребляющей части населения требуют полного обеспечения снабженческой работы по этим продуктам. При современном состоянии сельско-хозяйственной кооперации как в финансовом, так и в организационном отношении, при наличии того факта, что сельско-хозяйственная кооперация в своих заготовках соответствующей продукции не только не достигла еще решающего значения, но стоит позади других основных заготовителей, представлялось бы, вообще говоря, рискованным шагом форсировать передачу этих заготовок от потребительской кооперации на плечи сельско-хозяйственной.

Кроме этих практических соображений нельзя не учесть и принципиальную сторону дела: как мы видели выше, сельско-хозяйственная кооперация при современной постановке своей работы не заняла еще и принципиально важной позиции в вопросе о заготовках сельско-хозяйственных продуктов, поскольку она является кооперацией не производственной, а самое большее—сбытовой, со всеми теми оговорками, какие были констатированы нами выше. Поскольку сельско-хозяйственная кооперация остается лишь одной из торгующих организаций, нет никаких оснований отдавать ей предпочтение перед другими ветвями кооперации.

Наконец, решающее значение в этом вопросе должны иметь моменты финансового порядка. Положение здесь аналогично тому, какое было констатировано нами по отношению к промтоварам в вопросе о взаимоотношениях между госпромышленностью и потребительской кооперацией (см.

«Коопер. торговля», часть 2-я). Сельско-хозяйственная кооперация, подобно госпромышленности, стоит в первую очередь перед грандиозными неразрешенными производственными заданиями, на обеспечении которых она должна концентрировать возможно большее количество наличных своих ресурсов. При этих условиях является ничем неоправдаемым расточением средств отвлечение их в область торговли. Поскольку потребительская кооперация является, напротив, прежде всего торговой организацией, ее задачей должна быть централизация необходимых оборотных средств для финансирования товарооборота. Правда, можно указать, что работу с сельско-хозяйственными продуктами и потребительская и сельско-хозяйственная кооперация в значительной мере проводят за счет кредитов, отпускаемых нашей государственной банковской системой. Однако, и этот мотив не может быть использован в пользу сельско-хозяйственной кооперации, поскольку существует известная норма соотношения между собственными средствами и привлеченными кредитами, с нарушением которой финансовое хозяйство организации становится крайне неустойчивым. Как мы видели выше, потребительская кооперация по своему финансовому положению в гораздо большей степени способна обеспечить финансовую прочность товарооборота на основе привлечения добавочных кредитов со стороны государства.

Между тем заготовительная стадия торговли сельско-хозяйственными продуктами требует как раз наибольшего напряжения финансовых ресурсов. Все эти мотивы с еще большей силой должны быть учтены при обсуждении вопроса об организации **снабженческой** стадии торговли сельско-хозяйственными продуктами. Здесь, однако, к ним прибавляется еще один решающий фактор: наличие у потребительской кооперации готового развитого аппарата розничной торговли, который может и должен на основе универсальных своих функций разрешить полностью задачу распределения продукции непосредственно массовому потребителю.

Создание специальной сети розничных магазинов сель-

ско-хозяйственной кооперацией является наименее желательной формой этой торговли. В самом деле, первичное звено сельско-хозяйственной кооперации—сельско-хозяйственные товарищества—лишь в очень немногих случаях имеют свою розничную торговлю для непосредственной связи с потребителем, поскольку эти первичные кооперативы почти исключительно расположены в селах, а потребительские массы сосредоточены в городах. Таким образом, розница сельско-хозяйственной кооперации является в подавляющем большинстве случаев розницей ее союзных организаций, имеющих совершенно другие основные задачи и методы работы. Розничная сеть сельско-хозяйственных союзов нисколько не более оправдана, чем розничная торговля союзов потребительской кооперации, давно осужденная и сведенная, можно сказать, к нулю. Таким образом, для этой заключительной стадии посреднической торговли сельско-хозяйственными продуктами не может быть никаких сомнений в необходимости концентрировать работу в руках потребительской кооперации. Надо, впрочем, сказать, что в этой области разногласия существуют лишь в отношении одной части сельско-хозяйственной продукции—продуктов животноводства.

Остается не рассмотренным нами еще вопрос о средней стадии посреднической торговли сельско-хозяйственными продуктами: о торгово-организационной работе, которая в большинстве случаев тесно связана с операциями по хранению, транспорту и, в особенности,— по переработке продуктов. Что касается стадии транспортирования и хранения, вопрос здесь естественным образом связывается с заготовительной стадией работы. До тех пор, пока потребительская кооперация сохраняет свое участие в заготовках, она должна сохранить в соответствующей части и свою работу по транспортированию и хранению товаров. Торгово-организационные функции, которые играют в этой стадии решающую роль, должны быть предметом специального рассмотрения по каждому отдельному товару в силу индивидуальных его особенностей. В особенности большую роль в этом разнообразии играет централизованный или

децентрализованный характер работы в заготовительной и снабженческой стадии. Чем более удалены заготавливающие районы от потребляющих, чем более децентрализовано снабжение в смысле распыленности рынка, тем большее значение приобретает торгово-организационная стадия работы. Напротив, чем ближе потребление к заготовкам, чем ограниченнее районы потребления и чем больше концентрировано оно, тем более упрощается срединная стадия посреднической торговли и тем меньше делается ее значение.

15. Роль двух систем кооперации в переработке сельскохозяйственных продуктов.

Переработка сельскохозяйственных продуктов может рассматриваться под различным углом зрения, в зависимости от производственного или потребительского к ней подхода. С точки зрения производителя—первоначального хозяина продукта—необходимость переработки может определяться самыми разнообразными мотивами: а) необходимостью превратить продукт из скоропортящегося в допускающий длительное хранение и транспорт; б) выработкой вторичного продукта, более ценного, чем первоначальный сырой сельскохозяйственный продукт; в) повышением качества самого продукта путем первичной переработки.

Все эти три момента связаны с основным стремлением производителя наиболее выгодным образом реализовать свой продукт.

С точки зрения потребительской, стимулом к переработке продукта является исключительно получение товара для удовлетворения потребительского спроса на рынке. К этому присоединяется лишь стремление удешевить товар для потребителя в тех случаях, когда переработка на потребительских предприятиях может дать более выгодные результаты в смысле снижения окончательной цены товара, чем получение его от производственных организаций. Таким образом, как с производственной, так и с потребительской точки зрения имеются два отдельных момента: технический и коммерческий.

В отношении техники работы западная кооперация дает нам достаточные указания о естественных сферах размеже-

вания влияния потребительской и сельско-хозяйственной кооперации. А. М. Фишгендлер формулирует свои выводы в следующих основных чертах:

«а) во всех случаях переработка скоропортящихся продуктов в малопортящиеся составляет неотъемлемую, неоспоримую прерогативу сельско-хозяйственной кооперации;

б) переработка малопортящихся и легко транспортируемых продуктов в скоропортящиеся, подлежащие к немедленному потреблению, с успехом выполняется потребительской кооперацией;

в) отрасли переработки малопортящегося сырья в столь же малопортящийся продукт (например, зерно—в муку, масличные семена—в масло, жир—в мыло, картофель—в крахмал и патоку) составляют отрасли соревнования, результат которого зависит от соотношения сил и обеспеченности сбыта. Опыт показывает способность потребительской кооперации идти вперед и в этой области;

г) чем большее значение приобретает на рынке данной страны импортное сельско-хозяйственное сырье, тем более переработка его становится задачей потребительской кооперации. Переработка же сельско-хозяйственного сырья для вывоза проявляет тенденцию целиком сосредоточиться в руках сельско-хозяйственной кооперации».

Техническая сторона вопроса охвачена вышеприведенной характеристикой чрезвычайно ярко и вполне отвечает тому общему подходу к проблемам размежевания, какой был уже установлен нами выше в отношении сбыто-снабженческих операций. Разумеется, введение холодильного транспорта и хранения скоропортящихся продуктов в значительной степени уменьшает значение технических факторов, поскольку для первичного производителя отпадает обязательность переработки скоропортящихся продуктов в малопортящиеся для реализации их на рынке и поскольку, наоборот, охлажденные первичные продукты пользуются иногда большим спросом на рынке, чем переработанные в малопортящиеся (мороженое мясо и рыба—с одной стороны, эти же переработанные продукты—с другой; молоко свежее, перевезенное и изотермических вагонах—с одной

стороны, и молоко, законсервированное путем сгущения, или превращения в порошок—с другой, и т. п.).

Экономический момент приобретает в вопросах переработки тем большее значение, чем более совершенствуются способы хранения и транспортирования скоропортящихся продуктов. Структура экономических вопросов вместе с тем все более усложняется. В самом деле, производителю сельско-хозяйственного первичного продукта представляется уже ряд возможных перспектив: а) сбыт этого продукта в непереработанном виде на ближайший городской рынок; б) сбыт того же продукта на дальних рынках с применением холодильного хранения и транспорта; в) переработка его в другие продукты. Естественно, что производитель выбирает тот из путей реализации, который представляется ему более выгодным и более доступным с точки зрения ускорения оборота средств и возможности вложить свои собственные средства в предприятия по переработке.

Тем самым приведенная выше характеристика положения в Западной Европе претерпевает естественное ограничение с точки зрения производителя. Последний, например, может быть вовсе не заинтересован в переработке мяса на консервы или в бекон, поскольку такая операция требует от него длительного вложения средств в самый продукт, и, в особенности,—в оборудование соответствующих заводов. Наоборот, подача того же мяса в охлажденном виде на удаленные внешние и внутренние рынки может представить для производителя гораздо больше экономических выгод. В конечном счете и потребитель меняет свои позиции в соответствии с возможностью широкого использования продукта в натуральном его виде путем применения усовершенствованных способов хранения и перевозки. На самих городских рынках конкуренция местных сельско-хозяйственных продуктов с привозимыми извне делается иногда весьма трудной для местного производителя, что способствует снижению цен на рынке и облегчает положение потребителя.

В современной обстановке СССР мы не имеем еще достаточно развитого холодильного транспорта и хранения; по-

этому моменты технического порядка, выдвинутые в характеристике А. М. Фишгендлера, приобретают первостепенное значение. Вместе с тем отступают на второй план моменты коммерческого порядка, поскольку государственное регулирование приводит к весьма быстрому уравниванию норм прибыли при различных методах реализации продукта. Напротив, в наших условиях приобретает первостепенное значение вопрос первоначального финансирования предприятия по переработке продуктов в виду общей бедности нашей страны капиталами. Для сельско-хозяйственной кооперации вложение собственных средств в крупные предприятия по переработке продуктов представляется весьма затруднительным и нецелесообразным.

Все эти моменты приводят к естественному размежеванию функций в области переработки сырья: **сельско-хозяйственная кооперация сосредоточивает свои усилия на предприятиях, не требующих значительных затрат и непосредственно связанных с первичным производителем.** Напротив, **потребительская кооперация совершенно вышла из области организации переработки сырья средствами кооперированного производителя.** Она сосредоточивается на работе в предприятиях крупно-промышленного типа. Даже такая отрасль переработки, как хлебопечение, бывшая еще в недавнее время исключительной областью работы мелкого кустаря производителя и частно-капиталистических предприятий, захватывается потребительской кооперацией путем организации крупных хлебо-заводов, являющихся крупными предприятиями. Некоторые существенные подробности вопросов переработки мы будем иметь случай рассмотреть в соответствующих специальных главах этой книги.

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

Кооперативная торговля скоропортящимися продуктами

16. Характерные особенности торговли скоропортящимися продуктами. Под названием «скоропортящихся продуктов» объединяется обычно лишь группа тех сельскохозяйственных продуктов, которые подвергаются порче от действия температурных условий (тепло, холод, колебания температуры). Есть целый ряд других продуктов, которые равным образом относятся к числу подверженных быстрой порче, но причины их порчи и самый характер ее являются иными. Достаточно взять для примера печеный хлеб, который несомненно является продуктом, подверженным скорой порче и требует обычно ежедневного возобновления запасов его; однако, продукт этот не включается в категорию «скоропортящихся», которые объединяются необходимостью ограждения от температурных колебаний, в частности, требуют хранения при определенном уровне температуры. Таким образом, точным определением той группы товаров, которая подлежит рассмотрению в настоящей главе, было бы: **сельско-хозяйственные продукты, требующие хранения при определенной температуре.** Это обстоятельство теснейшим образом связывает торговую работу со скоропортящимися продуктами и организацию холодильных складов и транспорта или (как правильнее называть эти устройства) **изотермических *)** установок.

Этот признак необходимости изотермического хранения и объединяет значительную группу сельскохозяйственных

*) Слово «изотермический» образовано из греческих корней и означает «равной температуры».

продуктов, весьма разнообразных в других отношениях. Сюда входят и мясо, и рыба, и молочные продукты, и яйца—из продукции животноводства, а с другой стороны—свежие овощи и фрукты, как представители сельско-хозяйственной продукции по отраслям растениеводства. **Степень сложности изотермических устройств, требующаяся для отдельных продуктов, довольно различна;** одни из них требуют очень низких температур хранения—ниже нуля, да еще и специальных приспособлений для первоначального замораживания при еще более низкой температуре. Для других товаров достаточна температура, близкая к нулю, или даже—несколько выше нуля. Очевидно, что для этой группы можно обходиться без специальных устройств и ледников, а ограничиваться хорошо оборудованными погребами. Однако, при транспорте этих товаров в зимнее время приходится обеспечивать их от замораживания и проводить перевозку в изотермических вагонах. Таким образом, отдельные оттенки в применении изотермических устройств к тем или иным отдельным товарам из данной группы не меняют основного между ними сходства: необходимости использования изотермических устройств. С этой точки зрения объединение всей группы скоропортящихся товаров методологически вполне правомерно.

Огромное значение холодильных устройств в торговле скоропортящимися товарами определяет собой всю экономику этой торговли, не говоря уже о технике. Хотя создание холодильных устройств требует значительных ресурсов в форме капитальных затрат, однако, и торговля, и производство, и государственная власть со своей стороны существеннейшим образом заинтересованы в планомерном развитии холодильного дела. Действительно, холодильные устройства коренным образом меняют картину работы со скоропортящимися товарами. При отсутствии холодильников транспортирование и хранение скоропортящихся товаров связаны с определенными сезонами и подвергают всю торговлю значительным рискам, особенно, когда операции производятся на грани теплого и холодного времени года. Выдерживая благополучно перевозку в условиях холода, ряд

товаров подвергается немедленной порче, попадая в относительное тепло. Небольшая оттепель при перевозке мороженого мяса в обыкновенных вагонах достаточна для серьезного понижения качества, а также окончательной порчи всей массы продукта. Случайные осенние утренники во время перевозки свежих фруктов равным образом могут повлечь за собой гибель товара и т. д. и т. п.

Создание изотермического транспорта и хранения обеспечивает, таким образом, производителей и торговцев от связанных с порчей продуктов рисков. Этим устраняется основной недостаток скоропортящихся продуктов—трудность заполнения разрыва в пространстве и во времени между производством и потреблением. Разрыв во времени тем более важен, что многие из скоропортящихся продуктов имеют в смысле производства определенно сезонный характер. Сюда относятся фрукты и овощи, масло и яйца, в большинстве случаев также рыба. Таким образом, **введение холодильного звена в торговлю упрощает всю организационную сторону и, так сказать, приближает рынок сбыта к рынку производства.**

Разумеется, **холодильные устройства**, требующие капитальных затрат и особых приспособлений для эксплуатации, **вызывают и повышенные расходы на хранение и транспорт.** Эта разница, однако, совершенно погашается теми огромными выгодами, какие приобретает торговля вследствие ослабления и даже полного уничтожения риска порчи товаров. Достаточно сказать, что в довоенное время из общего количества экспортного сибирского масла в Виндаву доходило свыше 30% попорченного плесенью и до 50% переходило из первого сорта во второй. Правильная постановка холодильного транспорта и хранения устраняет эти недостатки в полной мере.

Другим значительным преимуществом перевозки и хранения охлажденных продуктов является возможность сбережения подвижного состава для некоторых из них. В особенности характерна эта разница для мясных продуктов, где перевозка охлажденного мяса заменяет собой транспортирование живого скота. Подсчеты показывают, что мясо, по-

лучаемое от такого количества скота, которое перевозится в 10.000 вагонов, требует в охлажденном виде всего 4.200 вагонов. Ясно, что почти 60% экономии на подвижном составе дают огромную выгоду, вполне окупающую добавочные расходы, связанные с холодильными устройствами. Это обстоятельство заставляет и торговлю, и государственную власть самым решительным образом поощрять развитие холодильных устройств, как залог рациональной постановки торговли скоропортящимися продуктами.

17. **Холодильное дело и кооперация.** Искусственное охлаждение для хранения скоропортящихся продуктов стало применяться в России с 1898 г. (первым был Белгородский холодильник для яиц и битой птицы), и к 1913 г. на территории бывшей России был 61 холодильный склад, считая в том числе и ряд мелких холодильников чисто местного значения.

Во время мировой войны были построены еще ряд хладобоев и различных холодильников, но из них немногие (8—9) находятся ныне в эксплуатации.

Строительство холодильников в СССР возобновилось лишь в 1924—25 году. Сеть холодильных устройств к началу 1926—27 года, с распределением ее по родам хранения продуктов, показана в таблице 19, как и развитие этой сети в 1926—27 г.

Для сравнения приводим и данные о холодильной сети С.-А. С. Ш. в таблице 20. Как видно, эта сеть во много раз превосходит нашу по своей мощности (1 милл. англ. ф. равен, примерно, 2½ т. пуд.). Из этой же таблицы видны колебания в нагрузке холодильников различными продуктами по сезонам. Колебания эти дают возможность комбинировать загрузку холодильников, заменяя одни товары другими.

Существующая холодильная сеть СССР дает уже возможность обеспечить плановое снабжение скоропортящимися продуктами Москвы и Ленинграда и некоторых других крупных потребительских центров, а также рационализировать экспорт скоропортящихся продуктов.

Таблица 19

Холодильная сеть СССР *)

Емкость в тысячах пудов

Г Р У П П А	Число холод.	Мясо	Рыба	Масло	Яйца	Фрукты	Бекон	Всего
Существующие на 1925—26 г.:								
а) заготовит. . . .	43	540	925	260	508	15	25	2.273
б) распредел. . . .	21	750	410	1 235	250	—	—	2.645
Итого	64	1.290	1.325	1.495	758	15	25	4.918
Строящиеся в 1926—27 г.								
а) заготовит. . . .	27	90	55	43	130	67	10	325
б) распредел. . . .	10	354	224	207	241	193	—	1.219
Итого	37	444	279	250	371	260	10	1.614

Таблица 20

Движение хранения товаров на холодильниках С.А.С.Ш.
по месяцам *)

(Средн. за 1917—1921 г.)

Название продуктов	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сент.	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Яйца в милл. фун.	14	12	10	9	10	14	17	19	21	20	19	20
Сыр » » »	51	40	30	4	23	28	47	56	62	62	59	49
Яблоки в милл. ящик.	6	5	3	2	1	0.3	—	—	—	—	3	7
Свинина в 10 милл. фунт.	60	76	86	89	89	89	87	89	70	56	45	45

[Cold-Storage scoldings, statistical Bulletin, № 1, 1923 г.]

*) Цитируется по статье Г. Гордеева: „К проблеме индустриализации сельского хозяйства“. „Плановое хозяйство“, № 6, 1926 г.

Действительно, для установления бесперебойного снабжения продуктами крупных потребительских центров необходимо иметь резервы скоропортящихся продуктов, чтобы снабжать потребляющие центры в периоды прекращения заготовок. Такие резервы должны храниться как в холодильниках потребляющих центров, так и на крупных районных базисных холодильных складах, откуда эти продукты можно перебросить в любой центр.

В соответствии с распределением различных стадий торговли между отдельными торгующими системами намечается и план распределения холодильных устройств между этими системами. Поскольку заготовка скоропортящихся продуктов требует немедленного использования холодильных устройств для складского хранения и транспорта, постольку, естественно, что холодильники в заготовительных районах должны быть сосредоточены у заготавливающих организаций. В дальнейшем мы увидим, что в условиях СССР по различным продуктам эти заготавливающие организации меняются. В основе, однако, можно считать установленным участие в заготовительной стадии трех основных факторов: госорганов, потребительской кооперации и сельско-хозяйственной кооперации (не считая частного капитала, уделяющего значительное внимание этим отраслям торговли).

Из основных трех заготовителей наиболее «перспективным», очевидно, является сельско-хозяйственная кооперация, которая в дальнейшем должна стать производственным объединением мелких крестьянских хозяйств и постепенно занять в первичной заготовительной стадии место других торговых систем. Естественным образом, сельско-хозяйственная кооперация имеет поэтому преимущественное право на организацию заготовительных холодильников. Однако, работа со скоропортящимися продуктами в значительной мере связана с экспортными операциями, проводимыми в настоящее время и крупными государственными организациями. Это обстоятельство, вместе с финансовой слабостью сельско-хозяйственной кооперации, вызывает необходимость орга-

низации заготовительных холодильников средствами и распоряжением соответствующих государственных заготавливающих организаций. Как увидим, по отдельным продуктам возможна и смешанная система, где первичная заготовительная стадия проводится почти на монопольных основаниях единой заготавливающей организацией с участием государственного и кооперативного капитала. Естественно, что такого рода организация получает особое значение в деле строительства холодильников.

Следующее звено холодильной цепи неразрывно связано с транспортом, поскольку перевозка от мест производства до сбытовых рынков требует транспорта на значительное расстояние (от Сибири—до вывозных портов и потребляющих центров, из Средней Азии, с Кавказа—до потребляющих районов и т. п.). Транспортные холодильные устройства неизбежно должны находиться в руках транспортной организации, так как иначе не может быть достигнуто рациональное использование подвижного состава, несущего на себе холодильные устройства. **Сосредоточение транспортных холодильников в руках соответствующих транспортирующих организаций (железных дорог и пароходств) надлежит поэтому признать безусловно правильным.**

К дальнейшему звену холодильной «цепи» нужно отнести, с одной стороны, экспортные холодильники, с другой—холодильные базы внутри страны. В то время как первые естественным образом связываются с экспортирующими организациями, в отношении вторых предположено в настоящее время сосредоточение их в едином акционерном обществе, как «складов общего пользования».

Это общество не должно иметь права производить заготовку, покупку и продажу скоропортящихся продуктов за свой счет. Оно должно, кроме эксплуатации холодильников, иметь право выполнять возвратные операции и всевозможные комиссионные поручения своих клиентов (продажу, транспортные, экспедиторские и экспортные поручения и т. п.), а также иметь право производить постройку холодильных сооружений на комиссионных или подрядных условиях.

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ВИД ХОЛДАЛЬНИКА ЦЕНТРОСОЮЗА

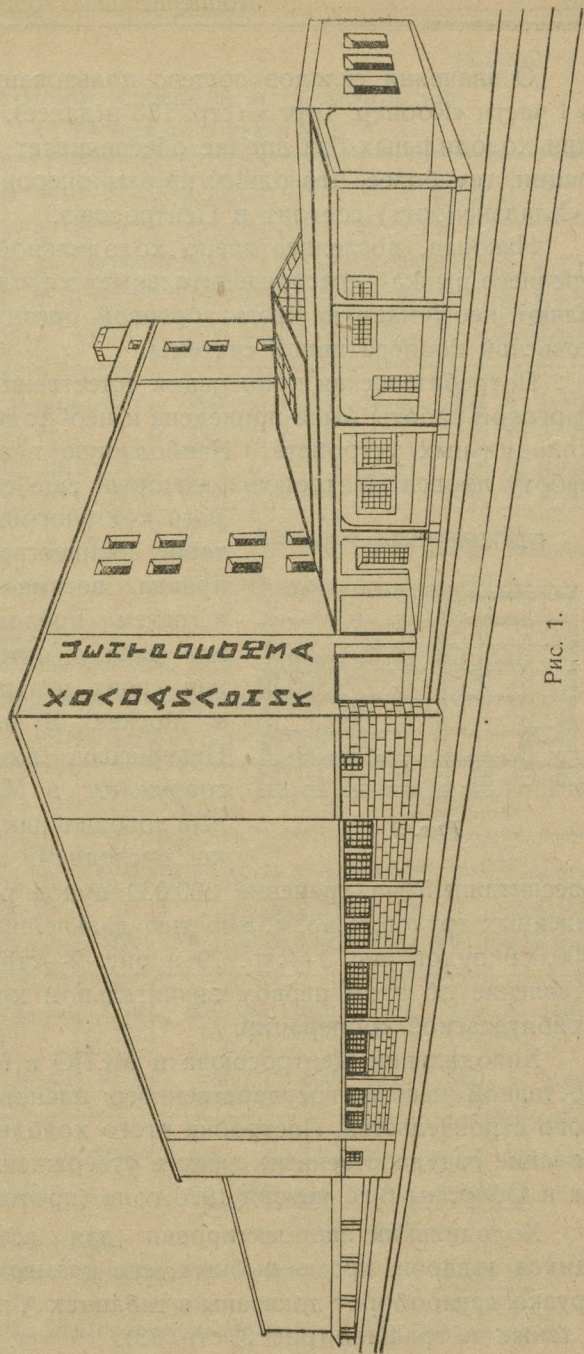


Рис. 1.

О значении складов общего пользования мы говорили в I части «Коопер. Торг.» (стр. 153 и далее). Такая организация холодильных баз вполне обеспечивает интересы кооперации, тем более, что одним из акционеров этого общества («Хладэкспорт») состоит и Центросоюз.

Наконец, последнее звено холодильной цепи для внутреннего рынка—«распределительные» холодильники—составляют неотъемлемую часть торговой организации потребительской кооперативной системы.

Потребительская кооперация естественным ходом своей торговой работы была приведена к необходимости создания холодильных устройств. Наибольшую в этом отношении работу провёл Центросоюз, который ещё со времени военного коммунизма сохранил неко-

ПОПЕРЕЧНЫЙ РАЗРЕЗ

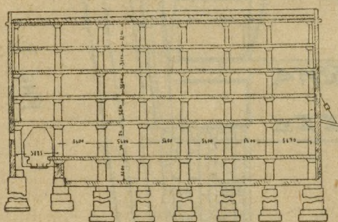


Рис. 2.

торое количество холодильников, правда, весьма несовершенных, а затем продолжал развивать эту работу путем приспособления своих центральных складов в Москве. В настоящее время Центросоюз вместе с МСПО сооружают в Москве грандиозный холодильник, оборудованный по последнему слову техники, рассчитанный на хранение 300.000 пудов различных охлажденных грузов, с возможностью дальнейшего развития до 500.000 пудов рис. 1—стр. 79 и рис. 2—стр. 80 дают представление об этом первом значительном холодильнике потребительской кооперации.

Холодильник Центросоюза и МСПО в Москве является составной частью государственного планового холодильного строительства. Постройка этого холодильника и ассигнование государственных средств утверждены Советом Труда и Оборона 6-го января 1926 года (протокол № 234).

Холодильник запроектирован для всех скоропортящихся товаров, кроме рыбных; его размеры, емкость, загрузка, грузооборот показаны в таблицах А и Б (стр. 81—82), а также на графике (рис. 3, стр. 83).

Таблица 4

Род грузов, емкость и грузооборот
(Первая очередь)

Род грузов	Э т а ж и	При загрузке II—III эт. мясом				При загрузке II—III эт. маслом			
		Количество		Грузообор.	Общее количество прожд.	Количество		Грузообор.	Общее количество прожд.
		Пуд.	Тн.			Пуд.	Тн.		
Сыр, вино, сало	Подвал	16/т	260	6	1.560	16/т	260	6	1.560
Охлажд. мясо . . .	I	5/т	82	60	4.920	5 т	5	60	4.920
а) морож. мясо . . .	II—III	64/т	1.000	5	5.000	—	—	—	—
б) масло	II—III	—	—	—	—	84/т	1.350	6	8.000
Яйца, фрукты . . .	IV—V	75/т	1.200	5	6.000	75/т	1.200	5	6.000
Общее количество .		160/т	2.542	7	17.480	180/т	2.892	7	20.480

Среднее: а) емкость 170.000 пуд. 2.750 тн.

275 вагон.

б) грузооборот 7

в) годовое прохождение груз. . 18.980 т. = 1.900 вагон.

г) ежедневное прохождение вагонов 8 вагон.

(Вторая очередь)

Род грузов	Э т а ж и	При загрузке II—III эт. мясом				При загрузке II—III эт. маслом			
		Количество		Грузообор.	Общее количество прожд.	Количество		Грузообор.	Общее количество прожд.
		Пуд.	Тн.			Пуд.	Тн.		
Сыр, вино, сало	Подвал	17/т	270	6	1.620	17/т	270	6	1.620
Охл. мясо	I	4/т	65	60	3.900	4/т	65	60	3.900
Морож. мясо, масло	II—III	45/т	5	5	3.600	60/т	960	5	4.800
Яйца, фрукты . . .	IV—V	50/т	800	5	4.000	50 т	800	5	4.000
Общее количество .		116/т	1.855	7	13.120	131/т	2.095	7	14.320

Среднее: а) емкость 125.000 пуд. 2.000 тн.

200 вагон.

б) грузооборот 7

в) годовое прохождение грузов 13.720 тн.

1.370 ваг.

г) ежедневн. прохожден. вагонов . . 1.370 : 260 = 5 ваг.

Таблица В

Емкость загрузки, время хранения и тонно-дни
(Первая очередь)

Род грузов	Этажи	Площ. ка- мер кв. метр	Полная емкость тонны	% загрузки	Принятая загрузка	Кол. дней хранения	Тонно- дни
Сыр, вино, сало . . .	Под- вал	882	260 тн.	70	182	360	65 520
Охлажд. мясо . . .	I	621	82 »	60	49,2	360	17.712
Морож. мясо . . .	II—III	1 984	1.000 »	80	800	150	120.000
Масло	II—III		1.350 »	80	1.080	210	226.800
Яйца, фрукты . . .	V—V	2.084	1.200 »	70	840	360	302.400
		5.571	Итого тонно-дней . . .				732.432

(Вторая очередь)

Род грузов	Этажи	Площ ка- мер кв. метр.	Полная ем- кость тонны	% загрузки	Принятая загрузка	Количество дней хра- нения	Тонно- дни
Сыр, вино, масло . . .	Под- вал	762	270	70	189	360	68.040
Охлажд. мясо	I	439	65	60	39	360	14 040
Мороженн. мясо	II—III	1.316	720	80	576	150	86.400
Масло	II—III		960	80	768	210	159.810
Яйца, фрукты	IV—V	1.316	800	70	560	360	201.600
		3.833	Итого тонно-дней . . .				529.890

Хранение грузов проектировано (см. также рисунок 3, стр. 83).

а) в подвале I, IV и V эт.—сыр, вино, сало, охл. мясо, яйца, фрукты—**круглый год**;

б) во II и III этажах:

- а) морожен. мясо с декабря по май
б) масло с июня по ноябрь

ГРАФИК ЗАГРУЗКИ ХОЛОДИЛЬНИКА ЗАМОРАЖИВАЕМЫМИ ТОВАРАМИ

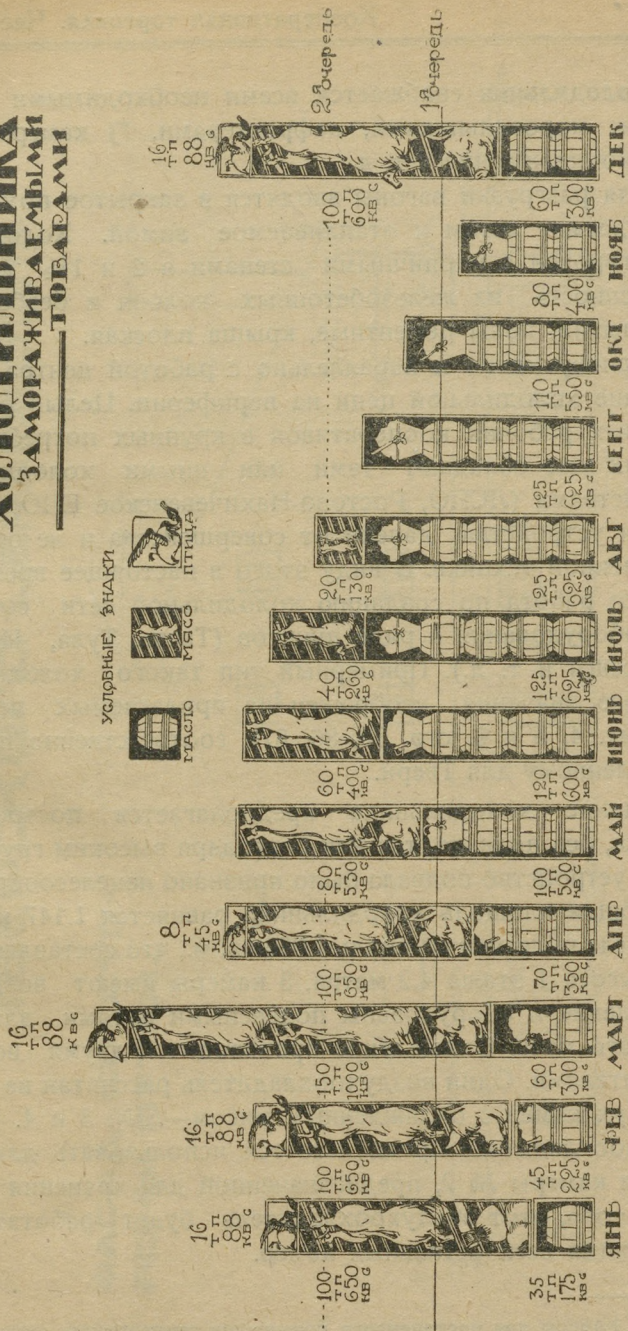


Рис. 3.

Холодильник снабжается всеми необходимыми устройствами: морозильниками, дефростерами, *) камерами для воздухоохлаждения и т. д.

Для разгрузки вагоны вводятся в закрытое помещение, охлаждаемое летом и отапливаемое зимой. Холодильник проектирован с кирпичными стенами в 2 и 1½ кирпича. Внутренность из железобетонных колонн и безбалочных перекрытий, полы цементные, крыша плоская.

Одновременно и параллельно с работой центра идет и создание холодильной цепи на периферии. Целый ряд центральных рабочих кооперативов в крупных потребляющих центрах уже обладают теми или иными холодильными устройствами (ЛСПО, Ростово-Нахичеванское ЕПО и т. д.). Но эти устройства далеки от совершенства и не отвечают современной технике. В виду этого в настоящее время проводится работа по созданию холодильной сети современного оборудования в ряде пунктов (Тверь, Тула, Иваново-Вознесенск и т. д.). Примерный тип такого холодильника местного значения изображен на прилагаемых чертежах (см. рис. 4, 5 и 6, стр. 85, 86, 87), соответственно проекту, составленному для Твери.

Здание холодильника предполагается построить в 2 этажа, без подвала, так как благодаря высоким грунтовым водам устройство подвала было признано нецелесообразным.

Общая площадь холодильника равняется 1.147 кв. м., в том числе полезная площадь 1.036 кв. м., что составляет 90%.

Высота 1 этажа 4,2 метра, 3 камеры имеют воздушное охлаждение и оборудованы подвесными путями для охлажденного мяса. Охлаждение производится двумя воздухоохладителями. Один воздухоохладитель рассчитан на работу для двух камер с охлажденным мясом—№№ 3 и 4. Другой воздухоохладитель предполагается использовать для охлаждения камеры № 2, предназначенной для хранения яиц, и, кроме того, этот воздухоохладитель будет работать для вентиляции всех остальных камер.

*) Камеры для постепенного повышения температуры охлажденных продуктов.

**ПРОЕКТ ХОЛДАМЛЬНИКА
ТВЕРСКОГО ЦЕРАВКООПА**

**ФАСАД СО СТО-
РОНЫ ПУТЕЙ.**

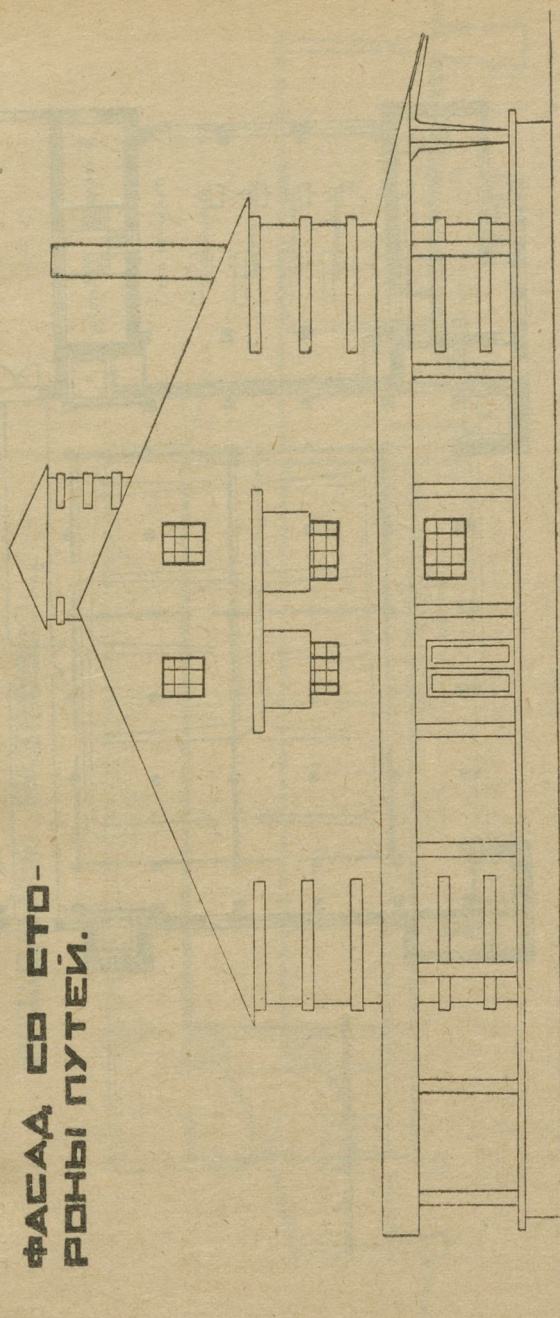
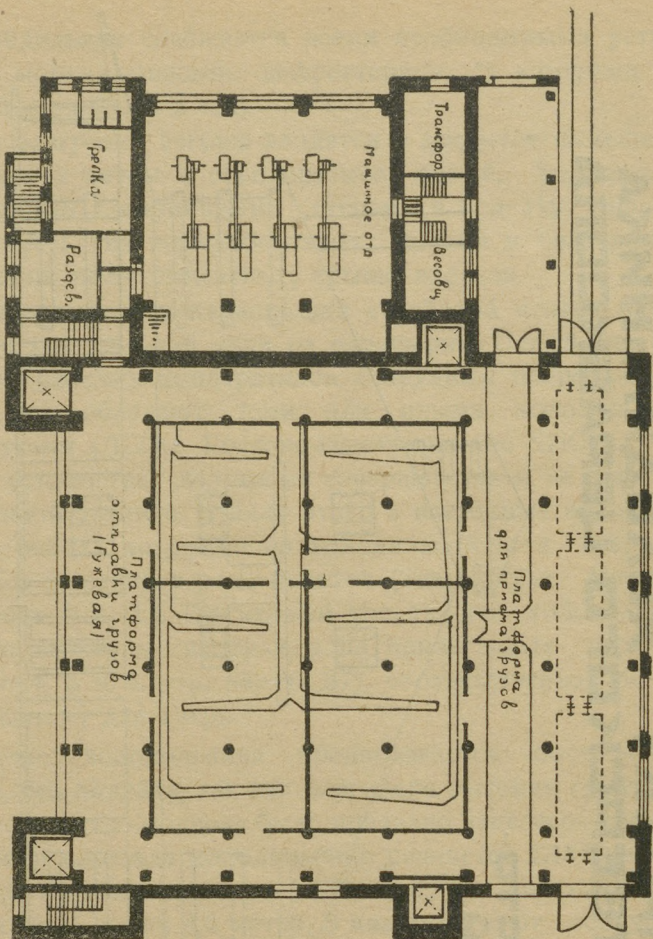


Рис. 4.

Тверской холодильник



ПЛАН.
1го
этажа.



Рис. 5.

Тверской холодильник

ПРОДОЛЬНЫЙ РАЗРЕЗ

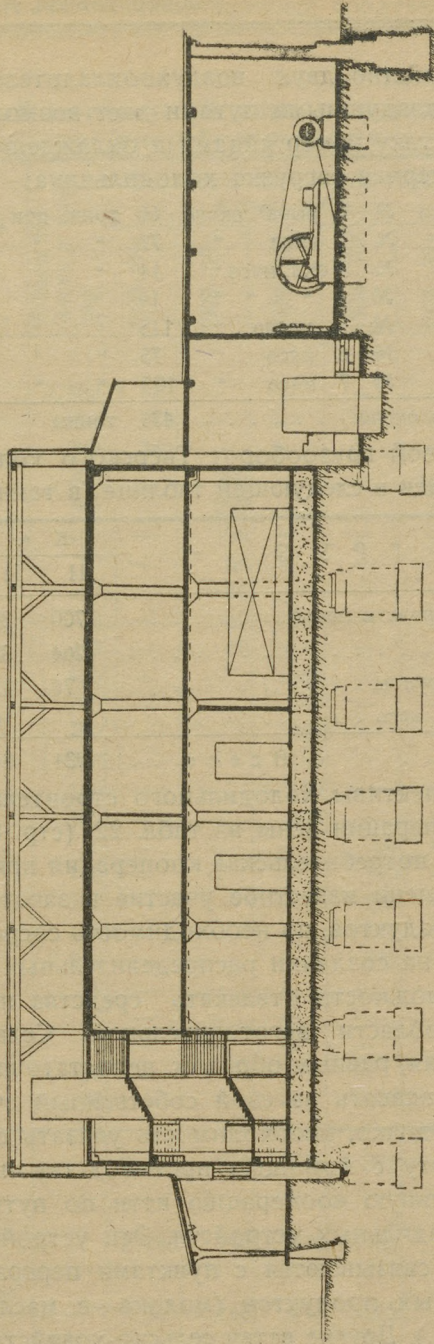


Рис. 6.

Устройство двух воздухоохладителей и оборудование 3 камер воздушными путями дает возможность комбинировать загрузку камер яйцами и охлажденным мясом.

Примерная загрузка холодильника:

камера № 1	рыба	около 66 тонн	при темпер.	-8°
“ № 2	яйца	“ 77 “	“ “	-0”
“ № 3	охл. мясо	“ 14 “	“ “	-2”
“ № 4	“ “	“ 19 “	“ “	-2”
“ № 5	масло	“ 115 “	“ “	-3”
“ № 6	мясо	“ 75 “	“ “	-6”
“ № 7	мясо	“ 105 “	“ “	-6”

Всего около 471 тонны

Годовой грузооборот Тверского холодильника может быть сведен в следующей таблице (в тоннах):

Г Р У З	К в а р т а л ы:				
	II	III	IV	I	Всего
Мясо морож. и масло	700	300	450	1.000	2.450
Р ы б а	264	330	330	130	1.054
Яйца, фрукты	70	150	150	200	570
Охлажд. мясо	—	60	60	—	120
В с е г о	1 034	840	990	1.330	4.194

Перспективы холодильного строительства потребительской кооперации ясны из табл. 22 (стр. 89).

Хотя потребительская кооперация принимает до настоящего времени известное участие в заготовках скоропортящихся продуктов, но необходимость сосредоточения всех ее ресурсов на создании распределительных холодильников не дает возможности отвлекать средства на капитальные затраты в области заготовительной. Сельско-хозяйственная кооперация, равным образом, недостаточно мощна для того, чтобы создавать за свой собственный счет сеть этих устройств. Однако, необходимость увязать свою заготовительную работу с помощью производству побуждает сельско-хозяйственную кооперацию идти по пути создания на местах холодильных устройств. Эти устройства, естественным образом, связываются с пунктами переработки сельско-хозяйственных продуктов (молока—в масло, свинины—в бекон и т. д.). Другие ветви сельско-хозяйственной кооперации

Таблица 22

Ориентировочный пятилетний план холодильного строительства потребкооперации

Наименование пунктов постройки холодильн.	Общая ем- кость в тон- нах	Стоимость сооруж. по годам в тыс. рубл.					Итого в тыс. рубл.]
		1927—28г.	1928—29г.	1929—30г.	1930—31г.	1931—32г.	
Москва	2.800	1.725	—	—	—	—	1.725
Тверь	500	340	—	—	—	—	340
Тула	500	340	—	—	—	—	340
Самара	300	—	250	—	—	—	250
Уфа	300	—	250	—	—	—	250
Ив.-Вознесенск	160	—	150	—	—	—	150
Брянск	50	—	60	—	—	—	60
Бежица	50	—	60	—	—	—	60
Ростов/нД.	50	—	60	—	—	—	60
Запорожье	50	—	60	—	—	—	60
Н.-Новгород	500	—	—	340	—	—	340
Свердловск	500	—	—	340	—	—	340
Ярославль	300	—	—	250	—	—	250
Казань	160	—	—	150	—	—	150
Саратов	160	—	—	150	—	—	150
Баку	500	—	—	340	—	—	340
Рыбинск	50	—	—	—	60	—	60
Кострома	160	—	—	—	150	—	150
Тамбов	160	—	—	—	150	—	150
Курск	150	—	—	—	140	—	140
Москва	2.000	—	—	—	875	—	875
Богородск	50	—	—	—	—	60	60
Орехово-Зуево	50	—	—	—	—	60	60
Павлов-Посад	50	—	—	—	—	60	60
Серпухов	50	—	—	—	—	60	60
Рязань	50	—	—	—	—	60	60
Итого	—	2.405	890	1.570	1.375	300	6.540
Из них долгоср. креди- тования	—	2.040	750	1.330	1.160	250	5.530
Из них собственных средств	—	365	140	240	215	50	1.010

(картофельная) берут установку на создание специальных хранилищ на местах для заготавливаемых сельско-хозяйственных продуктов. Эта работа еще идет старыми путями без применения современных технических достижений, но самый факт организации таких хранилищ представляет огромное значение для организации рынка соответствующих продуктов.

18. Состояние и организация мясного рынка. Базой мясного рынка в СССР, естественно, является отечественное скотоводство, которое по сравнению с довоенным временем, к настоящему моменту находится на различных (в зависимости от вида скота) ступенях восстановления. Наиболее быстрый процесс восстановления имел место в отношении молочного скота: к весне 1926 года количество коров 1916 г. было уже превзойдено. В других отраслях процесс восстановления шел не столь благоприятно. Если сравнивать данные 1916 и 1925 г. (учитывая сведения о количестве скота к весне), то **таблица 23** показывает, что восстановление мелкого скота, а равно волов, быков и молодняка, отстало от роста молочного скота. Правда, сведения на весну 1926 г. (несколько менее достоверные) дают в этом отношении более благоприятные цифры, чем для 1925 года, но все же факт отставания мясного скотоводческого хозяйства не подлежит сомнению. В особенности заметно это явление как раз в важнейших районах мясного скота, в которых восстановление стада шло более медленным темпом и до настоящего времени еще не завершено.

В результате такого отставания мясного скотоводства мы имеем мало благоприятную картину мясного баланса СССР по сравнению с 1916 годом (**таблица 24 ***). В этой таблице наше внимание привлекается прежде всего несомненным снижением норм потребления мяса как для сельского, так, в особенности, для городского населения. Если для сельского населения это снижение норм потребления несколько меньше 8%, то для городского населения снижение достигает 22%. Равным образом, мы имеем значительное снижение

*) Н. Огановский: „Производство и сбыт скоропортящихся продуктов“, „Экон. обозр.“, № 5, 1926 г.

экспорта мяса, как уже отмечалось нами в главе I. Другое характерное явление заключается в том, что валовая продукция мяса по количеству отстает от тех норм восстановления, какое имело место по отношению к размеру самого скотоводства. Это объясняется преимущественно некоторым недостатком упитанности вследствие неурожая кормов в 1924 г. В следующие годы можно ожидать более быстрого наверстывания этого фактора.

Таблица 23

Процесс восстановления скотоводства в СССР

(в милл. голов и в %‰)

Наименование групп скота	Численность в 1916 г. в милл. голов	Численность в 1925 г.	
		В милл. голов	В % к 1916 г.
А. Крупный рогатый скот			
1. Коровы	25,9	27,1	104,7
2. Волы	5,5	5,1	92,7
3. Быки	1,0	0,9	90,0
4. Молодняк	27,9	25,7	92,1
Б. Мелкий скот			
1. Овцы и козы	120,9	101,3	83,3
2. Свины	20,3	17,7	37,9

Таблица 24

**Баланс мясной продукции за 1923 г., 1924 — 25 г.
и 1925 — 26 г.**

ГО Д Ы	Валов. про- дукц. (в милл. пуд.)	Колич сельск на- сел. (в милл.)	Норма по- реб. на 1 сел. жит. (в п.)	Потр сель- ск. насел. (в м. п.)	Товарн. часть (в милл. пуд.)	В % ‰ к валов. про- дукц.	Норма пот- реб. на 1 гор. жит. (в п.)	Потреб го- родов (в милл. пуд.)	Остат. на эксп. (в м. п.)
1913 . . .	196	113	1,05	118	78,0	39,0	3,00	76,0	2,0
1924 25 .	156	116,7	0,91	106,5	49,5	31,7	2,16	49,0	0,5
1925—26 .	171	118,5	0,97	115,5	55,5	32,5	2,33	54,5	1,0

Организация мясного рынка в СССР представляется до настоящего времени весьма своеобразной в смысле очень

большой силы частного капитала на этом рынке. Дело в том, что общая структура рынка унаследована от довоенного времени, и все последующие факторы революционного периода в этой области торговли отразились меньше, чем в какой-либо другой. Наиболее типичным для структуры мясной торговли является оборот мяса на главных потребляющих рынках: Ленинград, Москва и другие крупные города. Здесь мы можем наилучшим образом проследить структуру работы частного капитала, а вместе с тем те приемы, которыми он обеспечивает себе успех в борьбе с кооперацией и вообще с обобщественной торговлей. Если в довоенное время торговля мясом была почти целиком сосредоточена в частных руках, а роль кооперации была совершенно ничтожна, то и в настоящее время обобщественный сектор торговли не может похвастаться значительными успехами в этой области. Неудачи на мясном рынке терпели все виды обобщественной торговли. Для Центросоюза его работа на мясном рынке кончилась значительными убытками (около 2 милл. руб.) и уходом Центросоюза с этого рынка. В сельско-хозяйственной кооперации область работы с мясом равным образом оказалась одной из наименее благоприятных, поскольку работа животноводческого центра сельско-хозяйственной кооперации (Животноводсоюз) едва лишь развивается, а работа сельско-хозяйственной кооперативной периферии имела тот же ряд неудач, как и работа потребительской кооперации. Несколько более благоприятные результаты может констатировать госторговля мясом, но и они настолько ничтожны, что в настоящее время ставится вопрос о реорганизации всей мясной обобщественной торговли на совершенно новых началах.

Действительно, рассматривая отдельные районы мясной торговли, нам приходится констатировать значительное заимение частного капитала; так, на Уральском рынке последние сведения говорят о все возрастающем удельном весе частного за последние годы:

В 1924 — 25 г.	доля частного	была равна	54%
В 1925 — 26 г.	" "	" "	60%
В 1926 — 27 г.	" "	" "	61%

Можно опасаться, что эта картина повторится и в ряде других районов, быть может, за исключением столичного, где на рынке снабжения обобщественный сектор достигает некоторых успехов.

Реорганизация мясной торговли мыслится в настоящее время двумя различными способами: или путем организации единого акционерного общества, объединяющего в центре все части обобщественного сектора (государственную торговлю, сельско-хозяйственную кооперацию и потребительскую кооперацию) или по децентрализованной схеме, в порядке организации областных центров мясной торговли на местах, в ряде крупных районов, равным образом на основе объединения всего обобщественного сектора торговли для борьбы с частником. Надо сказать, что этот спор между централизованной системой и децентрализованной с нашей точки зрения представляется имеющим сравнительно малое значение. Самая техника работы с мясом такова, что неизбежна значительная децентрализация в методах работы. Поэтому у центрального общества, несомненно, будут существовать филиалы на местах с весьма широкими полномочиями, т.-е. в конечном счете дело сводится, равным образом, к децентрализованной схеме. Гораздо более существенным представляется вопрос о такой организации самой мясной работы, чтобы иметь возможность противостоять частнику с его гибким аппаратом. **Мясная торговля, действительно, имеет в руках частника ту своеобразную особенность, что торговая работа во всех стадиях замыкается в пределах частного сектора торговли.**

На местах работают «прасолы», которые являются средней руки посредниками, собирающими мясной скот на местах, объединяющими его в гурты и производящими нагул скота в этих гуртах. Опыт Центросоюза в области заготовок мяса показал, что одним из ключей мясной торговли является именно правильная организация нагула скота. Отсутствие в работе Центросоюза этой стадии хорошо организованного нагула послужило одной из основных причин неудачи заготовительной работы Центросоюза. Надо сразу же признать, что этого рода работа не может быть построена из центра,

а несомненно должна быть отраслью, организованной местными силами.

Правильная постановка гуртового нагула скота одна только дает возможность использовать рациональным образом мясной скот, поставляемый на рынок сбыта его сельским населением. Собственного нагульного скотоводства наше сельское население еще не имеет, да, пожалуй, и не может поставить. В результате скот этот оказывается настолько мало упитанным, что непосредственный отбор его для убоя не дает благоприятных результатов. Таким образом, **первой задачей кооперативной мясоторговли, которая должна быть решена на местах и притом—сельско-хозяйственной кооперацией, как наиболее близкой к крестьянскому производителю, является организация правильной постановки гуртового нагула скота.**

Вторая стадия работы, в которой господствует частный капитал, это—доставка скота на городские рынки, где прасолы сдают его непосредственно другим посредникам (равным образом—частникам), «комиссионерам», производящим реализацию скота. Таким образом, оборот капитала прасола совершается чрезвычайно быстро и он сосредоточивает все свое внимание на операции закупки откормленного и пригодного скота.

В этой стадии работы огромную положительную роль в смысле вытеснения частного может сыграть сеть холодильных установок, которые позволяют возить не скот, а охлажденное мясо, получаемое от забоя скота на местах его заготовки или нагула. Эта огромная народно-хозяйственная и частно-коммерческая выгода несомненно сама по себе даст значительный козырь в руки обобщественного сектора торговли.

После разрешения этих первых двух задач в заготовительной и транспортной стадии торговли, разрешение проблем последней, узко-распределительной, стадии представляется уже более простым. Надо сказать, что и здесь огромную роль в быстроте оборота средств мясных торговцев играет снова распределение ролей между «комиссионерами» и «быкобойцами». Комиссионер, получивший скот от пра-

сола, равным образом проводит чрезвычайно быстро оборот своих средств, поскольку он прекрасно учитывает конъюнктуру местного рынка и дает прасолам, с ним связанным, директивы о подаче скота как раз в нужные моменты. **Всякое повышение цен на мясо на московском рынке совпадает с параллельным увеличением веса частника в реализации мяса.** Совершенно ясно то искусственное использование моментов под'ема цен, которое производится частником. Действительно, поскольку работа с мясом преимущественно ведется путем убоя скота на местах потребления, где корма очень дороги и приведенный скот нельзя долго держать в ожидании убоя, борьба с частником весьма затруднена. Эта трудность будет уже в значительной степени уменьшена с развитием подачи охлажденного мяса. Наконец, вытеснение быкобойцев частников сравнительно просто может быть достигнуто более активным выступлением потребительской кооперации на мясном рынке при непременном содействии банков, обеспечивающих нужные кредиты, и при условии наличия достаточных холодильных баз, позволяющих в случае надобности скопить необходимые запасы мяса, приобретенного в пору дешевых цен, и использовать его в нужные моменты.

19. Задачи кооперативной системы в мясном деле.

Как видно из предшествующих очерков мясного рынка, роль кооперации на нем во всех стадиях мясной торговли еще совершенно ничтожна или недостаточна. Перед обеими системами—сельско-хозяйственной и потребительской—стоят в этой области ответственные и значительные задачи, разрешение которых не может быть делом короткого времени, в особенности по сельско-хозяйственной кооперации. Перспективы самого рынка в смысле запасов мяса, как видели, можно признать достаточными, несмотря на то, что довоенного количества в переводе на крупный рогатый скот наше скотоводство далеко еще не достигло. Правда, и рост товарной части продукции животноводства отстает в части мяса от других видов продукции. Тем не менее, уже на 1926—27 г. можно было представить достаточно запасов мяса для реализации их на внутренних рынках. Между тем удельный вес сельско-хозяйственной кооперации по работе

с мясными продуктами чрезвычайно мал. В снабжении мясом Москвы на долю Сельскосоюза приходилось в 1926—27 г. всего лишь 5,7%, в снабжении Ленинграда—11,8% (по собственным данным сельско-хозяйственной кооперации, несколько преувеличенным). Если даже прибавить самостоятельные заготовки в Москве и в Ленинграде местных союзов, которые еще меньше централизованных, то ничтожность роли сельско-хозяйственной кооперации в этой части все же ясна.

Вновь организованный центр животноводческой кооперации (Животноводсоюз) ставит своей задачей значительное развитие операций по снабжению мясом через посредство сельско-хозяйственной кооперации главных провинциальных потребительских рынков. Общий объем операций Животноводсоюза на 1927—28 год по заготовке мяса намечен, однако, лишь в 23,5 милл. руб. Между тем общая товарная продукция уже в 1925—26 г. достигала 55,5 милл. пуд., что соответствует, при заготовительных ценах, примерно, в 6 руб. 50 коп., обороту около 400 милл. руб.; значит, обороты животноводческого центра по заготовке мяса составляют едва 5% общей массы заготовок.

Понятно поэтому, что внимание свое Животноводсоюз намеревается сосредоточить на ограниченном количестве рынков—Москве, Ленинграде и городских рынках Узбекистана.

Нужно еще прибавить к этому, что основная задача Животноводсоюза несомненно должна быть не в сбытовой работе, а в операциях производственного и агрикультурного значения, направленных к улучшению качества скота и повышению его доходности. Для достижения этой цели необходимо массовое кооперирование сельско-хозяйственной кооперацией скотоводческих хозяйств, которые особенно нуждаются именно в производственном обслуживании.

Грандиозные задачи, стоящие перед животноводческой кооперацией в области кооперирования производства, само собой требуют значительных финансовых ресурсов; между тем финансовые возможности животноводческого центра

весьма ограничены, как и всей сельско-хозяйственной кооперации. Поэтому на ближайшее время его заготовительная работа по мясу не может быть рассчитана в сколько-нибудь значительных размерах на организацию ее силами сельско-хозяйственной кооперации. Потребительская кооперация, задачей которой является обеспечение снабжения сельско-хозяйственными продуктами (в том числе и мясом) городского и рабочего населения, вынуждена поэтому самым активным образом войти в работу по мясным заготовкам, иначе она не будет в состоянии нести полную ответственность за снабжение мясом городских и рабочих рынков.

Для потребительской кооперации не имеет особо существенного значения организационная схема мясо-заготовительного аппарата, в смысле преобладания централистских или децентралистских тенденций (см. § 18). Однако, та огромная ответственность, какую несет потребительская кооперация по снабжению городских рынков мясом, заставляет настаивать на преобладающей роли потребительской кооперации в том мясозаготовительном аппарате («Мясопродукт»), который должен быть организован. На этих условиях только возможно и необходимо возвращение в заготовительную мясную работу и центра потребительской кооперации—Центросоюза (в качестве пайщика «Мясопродукта»).

Однако, еще большее внимание потребительская кооперация должна обратить на распределительную стадию торговли мясом. Уже в 1925—26 г. в торговой работе ЦРК и ГОРПО мясо занимало от 5 до 5,5% по кварталам, в то время как в 1924—25 г. роль мяса определялась только в 3,5%. Тем не менее и при этих условиях охват потребительских нужд по мясу был далеко недостаточен, так как, примерно, на 60% этот спрос удовлетворялся на частном рынке. Еще большее значение имеет плохая организация торговли мясом в потребительской кооперации. Хотя это дело не является для потребительской кооперации новым—она вошла в эту работу еще до войны,—но сколько-нибудь серьезных достижений в смысле техники работы и достаточного удовлетворения потребностей рынка отметить не приходится. Несомненно, что известную роль в этом отношении

сыграла плохая постановка заготовительного дела и неудовлетворительное качество скота вследствие плохой его упитанности и т. п. Тем не менее приходится констатировать, что работа частника с мясом проходила гораздо более успешным образом, далеко опережая по качеству потребительскую кооперацию.

Работа потребительской кооперации в этой отрасли, как и вообще—по группе скоропортящихся товаров, еще весьма сильно стеснена жесткой регулирующей политикой государственных регулирующих органов. Быть может ни в одной сфере эта жесткость регулирования не имеет такого отрицательного значения, как в работе с мясом, где частник проявляет наибольшее искусство и гибкость в работе. Между тем Наркомторг регулирует в мясном деле все стадии работы столь жестким образом, что исключает всякую возможность правильного маневрирования потребительской кооперации, вынуждая последнюю, либо нести значительные убытки при колебаниях конъюнктуры мясного рынка, либо сдавать свои позиции частнику. В таком трудном положении оказались даже столь мощные организации, как столичные кооперативные центры МСПО и ЛСПО.

Частник, свободный в своем распоряжении ценами, имеет возможность, следуя за конъюнктурой рынка, покрывать с лихвой свои убытки (понесенные в период падения цен), спекулируя на их подъеме в период недостатка мяса на рынке. Потребительская же кооперация вынуждена жестким регулированием Наркомторга платить неизменную цену заготовителям мяса, и не может вследствие этого, без значительного для себя убытка, снижать цены в пору избытка мяса на рынке, не говоря уже о повышении цен в пору недостаточного подвоза. Таким образом, одновременно с усилением работы потребительской кооперации по мясу, ей должна быть обеспечена возможность нормальной бесперебойной работы путем установления более широких рамок для ее работы. Это может быть достигнуто установлением предельных накидок, как средне-взвешенных норм для значительного периода времени, в пределах которых возможно гибкое маневрирование.

Со своей стороны потребительская кооперация должна уделить огромное внимание всей технике работы с мясными продуктами; должны быть организованы специальные распределители для мяса, оборудованные холодильными устройствами. Должна быть установлена тесная связь между потребительской кооперацией и заготовительными рынками, чтобы нужды потребителей находили себе реальное отражение в качестве и сортах мяса с самого момента заготовки его. Должна быть организована утилизация тех остатков от розничной продажи мяса, которые не находят себе сбыта на широком потребительском рынке, и т. д.

Надо помнить, что эта работа вызывает неизбежно вложение значительных ресурсов, но обстановка торгового рынка властно этого требует. Лучше сжать об'ем работы по другим отраслям торговой деятельности потребительской кооперации, например — с сельско-хозяйственным сырьем, чем отказом удовлетворить повседневные нужды в области питания городского и рабочего населения обесценивать значительные достижения потребительской кооперации на других рынках.

20. Состояние рынка молочных продуктов. Рынок молочных продуктов, как и мясных, естественно, имеет своей базой скотоводческое хозяйство. Однако, пути развития того и другого в достаточной степени различны, так как структура «молочного» скота совершенно иная, чем стада «мясного». В первом, естественно, решающее значение имеет наличие коров, определяющее собой размер производства первичного сырого продукта—молока. Развитие скотоводческого стада может идти либо в направлении мясного скота, либо в направлении молочного, завися преимущественно от соотношения цен на те и другие продукты. Динамика движения этих цен может быть различной: так, цена производителя на мясо в 1913—14 г. была 4 руб. 46 коп. за пуд, а в 1925—26 г. она повысилась до 5 руб. 90 коп., т.-е. на 33%. Цена же молока за тот же промежуток времени увеличилась с 60 коп. за пуд до 75 коп., т.-е. лишь на 25%.

Еще большее значение имеет соотношение цен зерновых продуктов и скотоводческих, поскольку сравнительное

понижение цен на последние ведет за собой усиление роли зерновых культур в сельском хозяйстве и падение продукции скотоводства. Такую картину мы наблюдали в 1926 г., когда соотношение цен между зерновыми и скотоводческими культурами резко изменились по сравнению с 1923—1924 г. не в пользу молочных продуктов. Если принять цены на зерновые культуры за 100, то соотношение их к цене на мясо и молоко выразится следующей табличкой:

Продукты	1923—24 г.	1925—26 г.
Зерновые	100	100
Мясо	157,1	101,1
Молоко	173,1	95,4

Из таблички видно, что в 1923—24 годах у сельского хозяина существовал значительный стимул к развитию скотоводства за счет зерновых культур. К 1926 году это соотношение изменилось в невыгодную для мяса и молока сторону. Результатом этого был резкий перелом в темпе восстановления скотоводческого хозяйства. В то время как за период до 1926 года происходил быстрый рост количества скота, в 1926 г. произошло падение его в ряде районов. Крупный рогатый скот в потребляющей полосе сократился на 6,9%, количество свиней в СССР—на 4,7%, на Украине—на 2,1%. Снижение цен на зерновые культуры, проведенное в 1926—27 г., остановило этот процесс, и в настоящее время индекс заготовительных цен на масло составляет к ценам зерновых культур снова 151%.

Все же выгодное для маслоделия соотношение цен при новой экономической политике в общем привело к сравнительно быстрому восстановлению молочного хозяйства. Однако, и в этой отрасли восстановление товарности молочных продуктов значительно отстало от роста валовой продукции.

Производство масла достигло своего максимума в 1913 году; уже военные действия сократили производство масла к 1917 г. до 46,6% довоенного времени. За время ре-

волюции производство масла еще более сократилось и в 1921 г. составляло лишь 13,4% (!) довоенной нормы. Если исключить замедление темпа восстановления в 1926 г., то за все время новой экономической политики молочное хозяйство в своей молочной продукции выросло до 63% по сравнению с 1913 г.

Область торговли с молочными продуктами в довоенное время была почти целиком в руках частной торговли, за исключением той доли молочной продукции, которая непосредственно от производителя через базары поступала к потребителю. Крупные городские центры в отношении снабжения молоком были в довоенное время почти целиком захвачены крупными молочными фирмами (Москва была в руках Чичкина и Бландова, Ленинградом владели—«Помещик», Бенуа, «Муромцы»). Работа потребительской кооперации с молочными продуктами была сравнительно очень невелика и ограничивалась преимущественно маслом, мало затрагивая снабжение молоком.

Напротив, сельско-хозяйственная кооперация уже в довоенное время имела в области маслоделия совершенно исключительные успехи, выделявшие эту отрасль кооперирования из общей массы сельско-хозяйственной кооперации.

Правда, довоенная маслодельная кооперация имела весьма своеобразный характер, приближаясь к интегральному строительству. Она вела работу преимущественно по сбыту молочных продуктов и по снабжению крестьян потребительскими товарами. Кооперирование производственное, имеющее целью улучшение молочного скота и т. п., было совершенно на заднем плане, что дает основание считать довоенную кооперацию сбыто-потребительской. Такой характер работы еще усиливается той значительной долей в сбытовой работе, какую занимал уже в те времена экспорт масла за границу. Непосредственные сношения Сибирского союза маслодельных артелей с заграничным рынком потребления масла достигали чрезвычайно значительных размеров и в самой работе маслодельной кооперации оттесняли на второй план снабжение внутреннего потребительского рынка.

При всех этих успехах сибирской маслодельной кооперации, ей удалось овладеть сибирским рынком, оттеснив частника, только в последний предреволюционный год, а еще в 1915 г. Сибирский союз проводил лишь около 25% всего вывезенного из Сибири масла.

Сопоставление современного баланса молочного хозяйства с довоенным ясно из таблицы 25. Из нее видно, что экспорт молочных продуктов до настоящего времени еще не достиг и половины довоенных размеров, в то время как товарная часть, выраженная в масле, поднялась уже до $\frac{3}{4}$ довоенной нормы. Вместе с тем и в отношении потребления молочных продуктов мы видим картину усиления потребления молочных продуктов сельским населением, в то время как городское потребление в 1925—26 году не достигло довоенной нормы, хотя и значительно к ней приблизилось. Понижение товарной продукции объясняется почти исключительно увеличением потребления молочных продуктов населением, так как количество молочных коров уже в 1925 году превзошло дореволюционную норму: в 1916 г. количество коров определялось 25,9 милл. голов; в 1925 г. оно уже достигло 27,1 милл. голов. Точных сведений о производительности молока на одну корову не имеется, но можно предполагать, что довоенная норма и здесь уже почти достигнута.

Нужно сказать, что для развития молочного хозяйства мы имеем в настоящее время чрезвычайно благоприятную обстановку, так как увеличившаяся площадь землепользования мелкого крестьянского производителя позволяет ему увеличить количество получаемых кормов, а интенсификация хозяйства и улучшение качества молочного скота идет, равным образом, быстрыми шагами. Следует снова констатировать, что по линии маслодельной кооперации мы имеем в настоящее время ветвь кооперирования, достигающую наиболее благоприятных результатов в смысле того приближения с.-х. кооперации к самому производственному процессу, какое является мерилем ее достижений. Вместе с тем роль частного посредника в области торговли молочными продуктами в значительной степени снизилась, по

сравнению с довоенным временем, а кооперация обоих видов занимает все более прочные позиции.

Таблица 25

Баланс молочной продукции

Г О Д Ы	Валов. продук. в молоке (милл. п.)	Потреб. сельског. насел. (милл. п.)	Раночн. доля в молоке (милл. п.)	Потреб. молока город. нас. (в м. п.)	Товарн. часть мол. для перер. в масло (в м. п.)	Товарн. часть в масле (в м. п.)	Норма на 1 жителя (фунт. на душу)	Общ. потреб. масла город. жит. (г. п.)	Экспорт (тыс. пуд.)
1913 . . .	1.295	911	384	112	272	12.365	12	7.602	4.763
1924—25 .	1.179	922	257	101	152	6.965	10	5.625	1.340
1925—26 .	1.345	1.047	298	105	191	8.697	10,8	6.397	2.300

21. Кооперация в торговле молочными продуктами.

Организация кооперативной торговли молочными продуктами представляет нашему вниманию полный комплекс вопросов, возникающих на почве работы кооперации с сельскохозяйственными продуктами. Как уже упоминалось выше, в этой сфере сельско-хозяйственная кооперация достигла больших успехов в кооперировании масс производителя, а в то же время интересы потребительского рынка властно требуют от системы потребительской кооперации деятельного участия в обеспечении потребительских нужд в молочных продуктах. Кроме этих двух видов кооперации, на рынке молочных продуктов фигурирует и госторговля, но роль ее весьма незначительна и, естественным порядком, год от года падает.

До последнего времени в торговле молочными продуктами принимали известное участие такие государственные торговые организации, как Хлебопродукт, Сибторг, Маслогосторг и некоторые другие. Общая роль этих организаций в проведении молочной продукции, однако, невелика. Наибольшие достижения могут отметить Сибторг и Маслоторг; их роль по снабжению внутреннего рынка маслом сводится, однако, к единицам процентов, а по вывозу на внешний рынок составляет около 40—50% общей массы экспорта. Таким образом, внутри Союза работа обобщественного сек-

тора торговли с молочными продуктами должна быть разрешена твердым размежеванием работы между потребительской и сельско-хозяйственной кооперацией (в лице системы Маслоцентра).

По мнению последнего, вся продукция, поступающая от производителя для сбыта через систему молочной кооперации, должна быть реализована по трем основным каналам. Прежде всего молочная продукция должна реализоваться через посредство Маслоцентра, как на внешнем, так и на внутреннем рынках; **во вторую очередь** молочная кооперация должна поставлять определенное количество своей продукции потребительской кооперации; наконец, третьим путем сбыта является реализация районными союзами непосредственно на месте. Таким образом, центр молочной кооперации продолжает настаивать на проведении реализации молочной продукции в первую очередь через Маслоцентр. Между тем уже в 1926 г. «тяжелая рыночная конъюнктура поставила систему молочной кооперации в такое положение, при котором работа артелей с союзами, а союзов с Маслоцентром стала невыгодной» *). В результате 1925—1926 г. дал в отношении масла значительное снижение процента сбыта молочных продуктов союзами молочной кооперации через Маслоцентр. В 1924—25 г. через Маслоцентр было реализовано 79,6% всего масла, а в 1925—26 г.—лишь 69,8%. Несколько меньшее падение, около 6%, приходится отметить по сыру. Надо принять во внимание, что в 1925—1926 г. произошло увеличение доли масла, реализуемого на внешнем рынке по сравнению с внутренним. Так, было реализовано через Маслоцентр:

Г О Д	Внешний рынок	Внутренний рынок
1924 — 25	665,6	511,7
1925 — 26	770,2	809,9

Таким образом, в 1924—25 г. на внутреннем рынке было реализовано 46% всего масла, а в 1925—26 г. уже 53%. Из

*) И. Врачев: „Молочное хозяйство и кооперация“, стр. 75.

этого можно сделать вывод, что невыгодность пути сбыта через Маслоцентр относилась преимущественно к внутреннему рынку. Здесь в работе с молочными продуктами мы встречаемся с явлениями аналогичными взаимоотношениям в области торговли мясными товарами. Как там, так и здесь решающее значение для ценообразования по молочным продуктам играют торгово-технические операции (преимущественно—транспорт и складское хранение), в то время как стоимость торгово-организационных операций и финансирование легко поддаются значительному сокращению; в соответствии с этим **основное внимание при установлении путей проведения масла и других молочных продуктов от производителя к потребителю должно быть сосредоточено на упразднении излишних торгово-технических инстанций, на сокращении расходов торгово-организационных участников и на введении в нормальные рамки расходов финансирования.** Эти три основные задачи нам и предстоит рассмотреть с точки зрения организации работы, как на внутреннем, так затем и на внешнем рынке.

По отношению к внутреннему рынку мы должны провести довольно четкое разграничение между различными видами молочной продукции. В самом деле, операции по снабжению городского населения молоком и кисло-молочными продуктами резко отличаются от методов снабжения потребителя маслом и сыром. Мало этого, и в отношении масла можно провести довольно резкое различие между снабжением топленным маслом и сливочным. Топленое масло уже не принадлежит к числу тех скоропортящихся продуктов, которые требуют особых предосторожностей для транспортирования и складского хранения их. Обычные сухогрузные склады с подвальными помещениями, достаточно сухими и достаточно огражденными от непосредственного воздействия солнца, уже являются достаточными для хранения топленого масла. Лишь транспортирование его в жаркую пору требует некоторой предосторожности и пользования изотермическими вагонами. Напротив, работа с сливочным маслом, как сладким, так и подсоленным (экспортным), требует систематического использования холодильь-

ного транспорта и складов. Самые условия производства того и другого сорта масла, вплоть до различия основных районов производства *) приводят, равным образом, к значительному различию в структуре товаропроводящего аппарата. В отношении масла топленого никем не оспаривается при современном состоянии производственного рынка этого продукта непосредственное участие в заготовках системы потребительской кооперации. В частности, Центросоюз за последние годы достиг значительных успехов в заготовках топленого масла, ведя эту операцию путем непосредственного сношения с районными организациями маслодельной и общей сельско-хозяйственной кооперации. Так, в 1924—1925 г. непосредственные заготовки топленого масла Центросоюзом составляли лишь 82.800 п., в 1925—26 г. уже 163.300 п., в 1926—27 г. достигнуто 225.000 пуд. **). Участие маслодельной кооперации в лице ее центра свелось в отношении топленого масла к совершенно ничтожным цифрам. Напротив, в отношении масла сливочного потребительская кооперация считается полностью с фактом охвата маслодельными союзами производственного кооперирования этого продукта и потому воздерживается от непосредственной заготовки масла, не говоря уже о полном отходе от производственной работы, которая сохранилась лишь в очень ограниченном количестве потребительских союзов, как наследие интегрального строительства. Если распределить общее количество масла, заготавливаемое потребительской кооперацией для снабжения потребителя по группам контрагентов, мы получим следующую картину:

	1925/26 г.	1926/27 г. (по плану)
Через Маслоцентр	13.675 п.	580.000 п.
От системы сельско-хоз. коопер.	84.700 п.	—
От собственных заготовок	62.000 п.	—
От госзаготовителей	18.700 п.	155.000 п.

*) Сливочное экспортное—Сибирь, Зап. Урал, Казакстан; сливочное сладкое—Северо-Западный и Северо-Восточный, топленое—южный Урал, Казакстан, Среднее Поволжье.

***) По предварительным данным.

Как видно из этих цифр, роль Маслоцентра в снабжении потребительской кооперации через Центросоюз была очень невелика. Лишь в 1926—27 г. генеральный договор резко изменил картину. Между тем общая продажа Маслоцентра на внутренний рынок составляла в 1924—25 г. 50,3% общего снабжения рынка всеми плановыми заготовителями, а в 1925—26 г. достигла 53,5% всего планового снабжения (по данным Маслоцентра). Для характеристики роли Маслоцентра в различных видах маслодельной продукции приведем цифры реализации масла по сортам на внутреннем рынке за 1925—26 год.

Сливочное масло	305,4 милл. пуд., т.-е.	37,7%
Экспортное масло	440,7 милл. пуд., т.-е.	54,4%
Топленое масло	63,8 милл. пуд., т.-е.	7,9%
(‰ к плановой реализации)		

Потребительская кооперация в области работы с маслом стоит несомненно перед целым рядом серьезных задач. Основными из них являются: во-первых, обеспечение все растущих потребностей рабочего и городского рынка в масло-продуктах; во-вторых, возможное сокращение издержек товарооборота, приводящее в настоящее время к значительному разрыву между заготовительными и продажными ценами, в-третьих, соответствующая организация розничного распределительного аппарата для возможно более полного охвата рынка.

Вся серьезность первой из поставленных задач явствует из того несоответствия, какое существует в настоящее время между спросом основных потребителей и удовлетворением их. Так, по плановому распределению масла на 1926—27 г. в цифрах, это несоответствие выражается следующим образом *) (см. табл. 26):

*) Ф. Чембулов: „Масляный кризис и пути его изживания“. „Союз Потребителей“, № 2, 1924 год.

Таблица 26

Степень удовлетворения потребности в масле основных организаций

Организации	Заявки (тыс. пуд.)	Удовлетворение (тыс. пуд.)	% удовлетворения
МСПО	550	475	86,3
ЛСПО	421	310	73,6
Церабсекция	330	100	30,3
Транпосекция	180	85	47,7
Резерв	49	30	61,2
И т о г о .	1.530	1.000	65,4

Разумеется, устранить эти разногласия не в силах одна только потребительская кооперация, ибо заготовительный рынок находится, как уже упомянуто, преимущественно в руках сельско-хозяйственной кооперации. Со своей стороны потребительская кооперация должна в полной мере поддерживать руководящие начала современной регулирующей политики, согласно которой заготовительные цены на масло должны создавать заинтересованность первичного производителя масла в развитии своей работы. Для этой цели, кроме приведения индексов цен в соответствие с ценами на зернопродукты, необходимо еще возможное удешевление заготовительного аппарата и издержек обращения. Действительно, разрыв заготовительных и продажных цен на масло достигает весьма значительных размеров.

По данным НКТ СССР, разрыв между заготовительными и розничными ценами характеризуется табл. 27. Этот разрыв объясняется большой высотой накладных и организационных расходов товаропроводящего аппарата. На какие группы расходов падает это повышение, чрезвычайно ярко рисуется табл. 28 *). Если еще можно примириться в известной степени с повышением производственных расходов (вздорожал ряд материалов и т. п.), то рост «зависящих»

*) См. цитированную книгу И. Врачева, стр. 102.

расходов молочной кооперации имеет прямо угрожающий характер.

Таблица 27

Разрыв между заготовительными и розничными ценами на масло (цены за пуд)

Продукты	1924 — 25 г.					1925 — 26 г.				
	Загот. цены (сред.)		Розн. цены (годов.)		% розн. ц. к заготов.	Загот. цены (средн.)		Розн. цены (год.)		% розн. ц. к заготов.
	Р.	К.	Р.	К.		Р.	К.	Р.	К.	
Масло эксп.	18	63	29	63	164,6	16	00	30	30	189,4
„ сладкое	20	35	36	55	179,6	26	95	40	11	148,8
„ топленое	18	08	29	97	165,7	23	74	32	79	157,8

С особенной быстротой рос разрыв между ценами в первое полугодие 1926—27 г., как это видно из табл. 29 *), при чем характерно, что росли именно расходы от заготовки до опта.

Таблица 29

Динамика заготовительных и розничных цен за I-е полугодие 1926—27 г.

Месяцы	Разница		
	между розничн. и загот. ценами	между оптов. и загот. ценами	между розничн. и оптовыми цен.
Октябрь 1926 г.	8 р. 37 к.	4 р. 26 к.	4 р. 11 к.
Ноябрь “	10 р. 12 к.	6 р. 68 к.	3 р. 44 к.
Декабрь 1926 г.	9 р. 55 к.	5 р. 96 к.	3 р. 59 к.
Январь 1927 г.	10 р. 44 к.	6 р. 51 к.	3 р. 93 к.
Февраль 1927 г.	10 р. 44 к.	6 р. 51 к.	3 р. 93 к.
Март 1927 г.	10 р. 44 к.	6 р. 51 к.	3 р. 93 к.
Апрель 1927 г.	10 р. 44 к.	6 р. 51 к.	3 р. 93 к.

Из приводимых цен видно, что разница между оптовыми и заготовительными ценами за отмеченный период выросла на 2 руб. 25 коп. Причиной этого несоответствия

*) „Эк. Жизнь“, № 156, 13/VII 1927 г.: П. Лежнин: „О разрыве заготовительных и продажных цен на масло.“

Таблица 28

Динамика расходов по заготовке масла

Статьи расхода Года	Экспортное масло					
	Внутренний рынок			Экспорт		
	Коп.	% к цене масла	% к итогу	Коп.	% к цене масла	% к итогу
1. Расходы произв.						
1910-13 г.	199	13,4	49,6	199	12,3	39,8
1924-25 г.	382	16,6	42,6	382	15,6	37,1
1925-26 г.	410	18,2	44,8	410	18,2	40,6
2. Орг.-торг. расх., завис. от молоч. коопер.						
1910-13 г.	48,5	3,25	12,0	81,0	5,0	16,2
1924-25 г.	215	9,4	24,0	197	8,0	21,5
1925-26 г.	194	8,7	21,2	183	8,1	18,0
3. Расходы, незав. от молкооперац.						
1910-13 г.	154	10,4	38,4	220	13,6	44,0
1924-25 г.	273	11,9	30,5	377	15,5	40,0
1925-26 г.	284	12,6	31,1	375	16,6	37,3
4. Отчисления *)						
1910-13 г.						
1924-25 г.	26,0	1,1	2,9	27,0	1,1	1,4
1925-26 г.	25,0	1,1	2,7	42,0	1,9	7,1
Итого . . .						
1910-13 г.	401	27,5	100	500	30,9	100
1924-25 г.	896	39,0	100	1.029	40,2	100
1925-26 г.	914	40,6	100	1.009	44,8	100
Цена масла						
1910-13 г.	14 р. 11 к.			16 р. 32 к.		
1924-25 г.	22 р. 93 к.			24 р. 50 к.		
1925-26 г.	22 р. 50 к.			22 р. 50 к.		

*) Отчисления в фонд агрикультурных мероприятий, на содержание высших кооперативных организаций (Центр. Коопер. Совет, Совет центров с.-х. кооперации) и др.

в ценах надо считать значительную изломанность пути товаропроведения, который включает излишние торгово-технические звенья. Надо считать поэтому совершенно правильным недавнее решение комиссии СТО, установившей строго определенную товаропроводящую сеть в области заготовки и сбыта экспортного, сладко-сливочного и топленого масла.

Первое звено. Маслоартель или иной первичный кооператив, производящие выработку, заготовку и сбыт масла.

Примечание: Потребкооперативы не производят сладко-сливочное и экспортное масло, а лишь заготавливают топленое.

а) В области заготовок.

Второе звено. Райсоюз молочной или сел.-хоз. или потребительской кооперации, а для госзаготовителей—заготпункт.

Примечание: Райпотребсоюзы производят заготовку только топленого масла.

Третье звено. Областной или Краевой союз молочной кооперации, руководящий работой райсоюзов, а где такового нет, эту роль выполняет Маслоцентр по всем видам масла, или Центросоюз, или МСПО—по топленому маслу, а для госзаготовителей—областная или краевая контора.

б) В области сбыта.

Четвертое звено. Аппарат одной центральной кооперативной организации, ведущий работу по оптовому сбыту на внутренних рынках—Маслоцентр или Центросоюз, или иная крупная потребительская организация, Наркомторгом допущенная, а для госзаготовителей—главная контора.

Пятое звено. Розничная организация: центральный рабочий кооператив или розница молочной кооперации.

По экспорту животного масла установлены, кроме указанных первых четырех звеньев, дополнительно еще два звена, сбывающие масло за границей.

А. Заграничное представительство молочной кооперации или госзаготовителя, организующее сбыт, финансирование, реализацию масла и контроль за его сбытовыми контрагентами.

Б. Иностранные брокерские *) фирмы, финансирующие сбыт и реализующие масло за границей.

Накладные и организационные расходы всех этих звеньев строго фиксированы.

Дальнейшим основным методом удешевления должно быть точное размежевание функций между заготовительным аппаратом сельско-хозяйственной кооперации и распределительным аппаратом потребительской кооперации. Уже в настоящее время роль потребительской кооперации на основных потребительских рынках достаточно велика, как видно из прилагаемой таблицы 30, рисующей вместе с тем и перспективы развития роли потребительской кооперации, как она представляется ее руководящим кругам. Естественно, что повышение охвата рынка в среднем на 20% понизит распределительные расходы потребительской кооперации. Вместе с тем возможное сокращение заготовительных функций потребительской кооперации, доведение ее торгово-организационной работы до возможного совершенства приведет и к сокращению разрыва между заготовительными ценами и оптово-продажными.

Таблица 30

Потребление коровьего масла и роль потребкооперации
(в тыс. пуд.)

	1925—26	1926—27	1927—28	1928—29	1929—30	1930—31	Рост в % к 25—26
		по плану					
1. Москва потреб.	920	1.100	1.210	1.280	1.340	1.410	153%
Роль потр.-ции.	45%	55%	60%	70%	72%	75%	
2. Ленингр. потреб.	580	680	710	780	840	970	167
Роль потр.-ции.	55%	60%	63%	70%	73%	75%	
3. Пр. крупн. рынки потребления	645	705	775	850	935	1.000	155
Роль потр.-ции.	30%	35%	40%	45%	50%	55%	
4. Итого потреб.	2.145	2.485	2.695	2.910	3.115	3.380	158
Роль потребкооп.	43,1%	50,6%	55%	62,6%	65,6%	69,1%	

*) Посреднические.

Распределительный аппарат потребительской кооперации, равным образом, далек от совершенства; прежде всего, как и по мясу, дает себя знать отсутствие достаточного количества распределительных холодильных устройств, как имеющих характер баз, так и розничных. Правда, для Москвы строящийся холодильник Центросоюза и МСПО разрешит эту задачу, а для Ленинграда ее можно считать уже решенной наличной сетью холодильных устройств, но розничный холодильный аппарат, а равно охват холодильниками крупных провинциальных центров еще заставляет себя ждать.

22. Современное состояние Яичный рынок занимает в смысле развития на нем роли обобщественного сектора торгово-яичного рынка. говли среднее место между мясным и молочными продуктами. Центр сельско-хозяйственной кооперации, ведущий соответствующую работу (Птицеводсоюз), является одним из молодых центров сельско-хозяйственной кооперации (организован в 1926 г.). Он успел, однако, в некоторой степени встать на ноги и охватить работу по яично-птичным операциям в большей степени, чем это удалось сделать Животноводсоюзу по мясным. Однако, внимание этого центра, подобно Маслоцентру, обращено в гораздо большей степени на внешний рынок, чем на снабжение внутреннего потребителя. Это объясняется и регулирующим воздействием государства, и естественным стремлением молодой кооперативной организации работать на том поприще, которое дает более легкие возможности финансирования операций.

Птицеводство в России подверглось за время войны и революции почти такому же сокращению, как и скотоводство. Восстановление его шло, равным образом, почти одинаковым темпом с процессом восстановления других отраслей животноводства.

Общий баланс производства и потребления яиц может быть обрисован в цифрах нижеследующей таблицей 31, которая констатирует, что процент товарности по яйцу возрастает в несколько большей степени, чем по маслу. Однако, нормы потребления городского населения по яйцам до сих пор не достигли довоенных норм (10 яиц в месяц на душу

населения), и в обозримом будущем трудно ожидать по состоянию рынка производства, чтобы эти нормы были достигнуты. Правда, с 1923 г. к 1926 г., по данным произведенного ЦСУ обследования питания городского населения, количество яиц, потребляемое городским населением, увеличилось с 2 штук до 5 штук в месяц на душу населения. Перспективы дальнейшего развития определяются, естественным образом, производственными возможностями и нуждами экспорта.

По существу развитие яично-птичного дела гораздо легче, чем других отраслей животноводства, чем и объясняется более быстрый рост товарности.

Таблица 31

Баланс яичной продукции (по данным проф. Лосицкого *)

	1913 г.	1923—24	1924—25	1925—26
Общая продукция (милл. шт.)	10.580	6.000	7.080	8.500
Товарная часть (милл. шт.)	6.620	1.658	2.795	3.623
В том числе городск. потребления	3.048	1.308	1.840	2.023
В том числе экспорт	3.572	350	955	1.600
% товарности	63	28	39	43
Норма городского потребления (шт.)	120	60	80	85

Вместе с тем приходится констатировать, что на яичном рынке в большей степени, чем на масляном, мы имеем дело с вмешательством частного капитала, играющего достаточно крупную роль. Работа частника облегчается в значительной степени недостаточно гибким регулированием рыночных цен. В этом отношении работа должна быть поставлена таким же образом, как и по маслу, т.е. заготовительные цены на яйца должны удерживаться на высоте, обеспе-

*) Кроме 1925—26 и 1926—27 г.г. (взяты по более поздним сведениям, чем использованные проф. Лосицким).

чивающей рентабельность этой отрасли хозяйства для крестьянина. Сходство яичного рынка с масляным определяется и соотношением между экспортом и внутренним потреблением в работе основных заготовителей. Так, общий баланс яичных заготовок по СССР 1926—27 г. был определен в 6 тыс. вагонов, из которых 3.200 вагонов *)—для экспорта, 2.100 вагонов—для снабжения внутреннего рынка, 700 вагонов—для образования резервного фонда в целях снабжения рынка зимой 1927—28 г. Таким образом, свыше 50% основных заготовок яйца должны быть отправлены на внешний рынок. Общая структура нашего торгового баланса потребует очевидно на ближайшее время дальнейшего развития экспорта яйца, поскольку перспективы внешнего рынка это позволяют.

Большим недостатком организации яичного рынка является большое количество отдельных заготовителей. На яичном рынке работают и государственные заготовители (Продэкспорт, Госторг), и кооперативные (Птицеводсоюз, Центросоюз, Кооптах), и смешанные общества (Востваг, Русавсторг). Взаимная конкуренция этих организаций, объединенная с дезорганизующей ролью частного торговца, приводит к большим осложнениям на рынке и в частности, как и по маслу,—к значительному повышению издержек обращения. По сравнению с довоенным временем, расходы заготавливающих организаций выше почти в три раза. В довоенное время расходы по транспорту яиц составляли около 10 руб. 60 коп. на ящик, в то время как в настоящее время они доходят до 30 руб. и выше. Таким образом, для урегулирования яичного рынка требуется тот же комплекс основных мероприятий, какой отмечался выше в отношении масла. Мы можем не повторять поэтому сказанного выше и ограничиться характеристикой роли кооперации в работе с яйцом.

В отличие от масляного рынка в торговле яйцом потребительская кооперация принимает деятельное участие уже в заготовительной стадии. Таблица 32 выявляет роль всей

*) Вагон содержит 144.000 яиц.

потребительской системы в заготовках, а табл. 33 определяет роль Центросоюза в ряду других основных централизованных заготовителей. Как видно, потребительская кооперация идет позади других заготовителей, но все же сохраняет свой удельный вес, несмотря на небольшие колебания.

Таблица 32

Собственные заготовки яйца потребкооперации

	1925—26 г.	1926—27 г.
		По плану
1. Заготовки (вагонов)	936	2.140
2. Удельный вес во всех план. заготов. . .	13%	18,6%
3. Заготовки для внутреннего рынка . . .	741	1.240
4. Удельный вес их в потреблении	12,7%	18,7%

Таблица 33

Потребительская кооперация на яичном рынке

Годы	Всего централизов. заготовки		В том числе:					
			Ц-з через потреб. о-ва		С.-хоз. коопер.		Госорганы	
	Вагонов	%	Вагонов	%	Вагонов	%	Вагонов	%
1923—24 хоз. год	4.550	100	498	10,9	1.005	22,1	3.047	67,0
1924—25 » »	8.843	100	1.097	12,3	2.529	28,7	5.217	59,0
1925—26 » »	7.128	100	745	10,5	2.206	30,9	4.177	58,6
1926—27 » » по плану . . .	12.500	100	1.960	15,7	4.863	38,9	5.237	42,1

Примечание. В вагоне — 100 ящиков по 1440 штук яиц в каждом.

Другое отличие от масла в работе потребкооперации с яйцом заключается в сохранении ею экспортной работы,

имеющей к тому же значительный удельный вес в общих продуктах потребительской системы. Так, в 1924—25 г. экспорт составлял в общей сумме продажи Яично-Масляного отдела Центросоюза 65,7%, в 1925—26 г.—25,4%, в 1926—1927 г. (за 9 месяцев)—45,2%.

Следует при этом заметить, что свою заготовительную работу потребительская кооперация целиком проводит в рамках своей системы. Так, в 1924—25 г. в общей массе поступлений яйца в Яично-Масляный отдел Центросоюза, доля поставщиков—организаций потребительской кооперации—составляла 99,5%, в 1925—26 г.—93,6%, за 9 мес. 1926—1927 г.—97,4%.

Соответственно растет и роль потребкооперации в охвате снабжения яйцом массового потребителя крупных рынков СССР (Ленинграда, Москвы и т. п.) (таблица 34). Здесь, разумеется, и лежит, в согласии с нашими общими суждениями, основная работа потребительской кооперации, имеющая все шансы дальнейшего планомерного развития.

Таблица 34

Потребление яиц и роль потребкооперации на рынках крупных городов и рабочих центров

Рынки и роль потребкооперации	1925—26	1926—27 1927—28	
		П о л а н у	
1. Москва потреб.	2.600	2.730	2.900
Роль потребкооп.	40%	47%	54%
2. Ленинград потреб.	1.750	1.900	2.000
Роль потребкооп.	37%	45%	55%
3. Проч. крупн. рынки	1.500	2.000	2.200
Роль потребкооп.	15%	20%	25%
4. Итого потребление	5.850	6 630	7.100
Роль потребкооп.	32,7%	38,3%	43,3%

Работа яично-птичного центра с.-х. кооперации (Птицеводсоюза) и связанной с ним периферии также постепенно развивается, как видно из табл. 33, в количественном отношении. Однако, в смысле кооперативности методов ра-

боты Птицеводсоюз еще далеко отстает от своего соседа Маслоцентра. Очень слабо еще развиты агрикультурно-производственные мероприятия; торговая работа в заготовках ставилась до сих пор в значительной доле через собственные хозяйственные склады. Это последнее было, впрочем, неизбежно, как результат отсутствия на местах кооперативных организаций или их финансово-организационной слабости. Вследствие таких условий отход потребкооперации от яичных заготовок в пользу с.-х. кооперации явно преждевременен. Сперва надо общими усилиями изжить огромную роль частного на яичном рынке (в 1925—26 г. частником заготовлено от 3.000 до 3.500 вагонов яиц).

Еще более, чем по маслу, чрезмерно высоки накладные и торговые расходы по заготовке яиц. В 1924—25 г. заготовительная цена ящика была в среднем 38 р. 31 к., в 1925—1926 г.—41 р. 07 к., а розничная цена была соответственно—53 р. 51 к. и 68 р. 54 к., т.-е. к заготовительной цене 139,4% и 166,8%. Мероприятия по рационализации товаропротящего аппарата, аналогичные описанным выше по маслу, должны постепенно сократить разрыв цен и ввести расходы в нормальные границы.

23. Характеристика рынка овощей и плодов. Рынок овощей и плодов представляется одним из наименее изученных и наименее организованных рынков сельско-хозяйственных продуктов. Основной причиной этого является местный характер торговых оборотов по большинству из соответствующих продуктов. В этой именно отрасли торговли непосредственные отношения между сельско-хозяйственным производителем и городским потребителем приобретают наибольший удельный вес в общей массе товарооборота. Кроме того, в мелких городских поселениях большую роль играет самоснабжение городского потребителя от собственного хозяйства (сады, огороды). Централизованная работа с этими видами сельско-хозяйственной продукции имела значительное увеличение лишь в период гражданской войны, когда при общем недостатке продуктов питания овощное снабжение, в особенности—картофелем, приобрело совершенно исключительное значение, так как овощи были

важнейшим суррогатом, заменявшим зерновые продукты. Однако, и в эту пору область заготовки овощей была наименее охвачена централизованными заготовками, быть может, за исключением операций с картофелем. По мере смягчения продовольственного кризиса и установления нормальных взаимоотношений на рынке сельско-хозяйственных продуктов, внимание обобщественного сектора было отвлечено в другую сторону, а рынок овощей и плодов был, можно сказать, предоставлен «простому торговому сектору» и частному посреднику. Лишь в последнее время, по мере овладения другими отраслями торговли, обобщественный сектор торговли стал снова уделять значительное внимание рынку овощей и плодов. Этому способствовало то значительное влияние на бюджет городского массового потребителя, какое стали иметь эти сельско-хозяйственные продукты по сравнению с остальной частью бюджета, подвергшейся жесткому регулированию цен.

В производственном отношении овощи и плоды составляют сравнительно очень небольшую часть всего сельского хозяйства СССР. Точного выделения посевных площадей, занятых этими культурами, не имеется; наличные данные говорят о том, что картофелем в 1925 г. было засажено около 4,5 милл. десятин; под бахчами, огородами (включая сюда и все полевые посеvy всех корнеклубнеплодов, кроме картофеля) в 1925 г. было около 2 милл. десятин. Принимая во внимание, что общая посевная площадь в 1925 г. равнялась, примерно, 100 милл. десятин, общее количество посевной площади под этими культурами составляло лишь около 6,5%. Вместе с тем товарность этих отраслей как раз незначительна, поскольку большая доля их потребляется непосредственно сельским населением. Зато в этой общей массе продукции заключается большое количество сельско-хозяйственного сырья (свекла, частью—картофель). Экспорт за границу этих видов продукции, напротив, значительно упал по сравнению с довоенным временем; так, в последнее трехлетие перед войной (1911—13 г.г.) было вывезено за границу 26,4% всего картофеля, перевезенного по железным дорогами. Правда, вывоз овощей, фруктов и ягод составлял

все же незначительную долю общей массы перевезенных продуктов (для овощей—5,5%, для фруктов и ягод—1,5%).

Общая масса овощей и плодов, поступающих на внутренний рынок, не может быть учтена сколько-нибудь точно, в виду отсутствия достаточных данных о непосредственном снабжении от производителя к потребителю. Довоенные данные о перевозках по железным дорогам дали для картофеля около 50 милл. пудов, перевезенных в трехлетие, для овощей—около 25 милл. пудов, для фруктов и ягод—около 55 милл. пуд. Общая рыночность продукции определялась в 1913 г. в 31,4%, а в 1925—26 г. она исчислялась по контрольным цифрам Госплана (с нашей точки зрения,—несколько преувеличенным) в 28,7%. Перевозка по железным дорогам еще далеко не достигла довоенных норм. В частности, по фруктам мы имели в 1924—25 г. меньше 25% довоенных перевозок. Таким образом, местный характер снабжения по этим видам сельско-хозяйственной продукции еще больше усилился, по сравнению с довоенным временем.

Кооперирование этих отраслей производства и сбыта сельско-хозяйственных продуктов в довоенное и дореволюционное время не сделало значительных успехов. В числе сельско-хозяйственных центров, организовавшихся уже в революционный период, плодоовощная кооперация явилась одной из последних. Местное кооперирование равным образом получило развитие лишь в некоторых, очень ограниченных, районах, где сбыт овощей и фруктов приобретал уже в то время значительные размеры. В отношении овощей, впрочем, таких районов было весьма ограниченное количество.

Тот же характер сохранила организация кооперирования производства овощей и фруктов и в период новой экономической политики. Кооперирование в этой области осуществлялось двумя системами: картофельной кооперацией во главе с ее центром Союзкартофелем и плодovиноградарской во главе с Плодовинсоюзом. Обе эти системы еще далеко не окрепли настолько, чтобы овладеть кооперированием в значительном проценте. Правда, зато работа этих систем носит более производственный характер, чем неко-

торых других. Со своей стороны потребительская кооперация в области снабжения свежими овощами и плодами не имела больших успехов в довоенное время, да и ныне, в сущности говоря, лишь подходит к разрешению задачи снабжения городского потребителя овощами и плодами. Как мы видели выше, в отношении овощей снабжение кооперативным порядком составляет всего лишь 20%, а по фруктам и того меньше, так как масса потребителя привыкла приобретать эти товары у частника, преимущественно—с лотков.

24. Перспективы и задачи кооперативной работы. Ключом к правильному разрешению проблемы кооперативной торговли овощами и плодами являются те же моменты, какие были выше неоднократно отмечены по другим видам скоропортящихся продуктов. Для первичной стадии—сосредоточения заготовок в руках кооперации—представляется необходимым углубление и развитие работы сельско-хозяйственной кооперации в сторону наибольшего охвата кооперирования производственных нужд сельского населения. Для потребительской кооперации основой ее успеха является техническое усовершенствование методов работы с овощами и плодами, прежде всего—путем рациональной организации хранения запасов этих продуктов. Последняя задача была камнем преткновения еще в пору гражданской войны, когда централизованные заготовки картофеля и других видов овощей терпели неудачу на неумении сохранить и транспортировать эти продукты в зимнюю пору. Разрешение этой задачи и до настоящего времени не дано в полной мере. Между тем самая техника приспособления здесь гораздо проще, чем по отношению к другим видам скоропортящихся продуктов. Крестьянское население владеет этой техникой хранения запасов овощей в совершенстве и, за исключением особо суровых зим, картофельные ямы и аналогичные хранилища для других овощей вполне обеспечивают крестьянина до весенней поры.

Несомненно, что для городских потребительских кооперативов задача организации хранилищ для овощей равным образом не представляет технически больших затруднений.

Вопрос заключается лишь в финансовых препятствиях. Долговременное хранение этих сравнительно дешевых продуктов на складе городского типа в значительной степени удорожает стоимость продуктов. Поэтому наиболее правильным решением является хранение этих продуктов на местах заготовок и соответствующая организация транспорта их к местам потребления.

Другим препятствием финансового характера является необходимость заготовок массы сельскохозяйственных продуктов с осени, чтобы обеспечить городской рынок от случайных спекулятивных колебаний цены, при невозможности получить непосредственно с сельского рынка эти продукты зимой. Потребительская кооперация должна будет пойти на работу, при неизбежной, разумеется, поддержке государственных органов соответственными кредитами.

Задача кооперативного размежевания в этой области значительно упрощается тем, что сельскохозяйственная кооперация сама по себе почти не ведет розничной торговли свежими овощами в потребительских районах. Спорным пунктом в этой части работы с сельскохозяйственной кооперацией является другая стадия работы, тесно связанная с торговлей, но от нее прямо не зависящая. Мы разумеем здесь различные способы переработки овощей и фруктов из свежих скоропортящихся в устойчивые продукты.

25. Кооператив- Плоды и овощи являются одним из тех видов **на переработка** сельскохозяйственного сырья, которые **под плодов и овощей.** **вергаются** многообразной переработке как в **целях** получения новых продуктов, так и в **целях превращения** свежих овощей и фруктов в устойчивый товар. Особенно надо выделить операции по переработке картофеля на картофеле-терочных и картофельно-паточных заводах. Затем идет обширная работа с сушкой овощей и, в особенности, плодов. Наконец, ряд овощей и плодов являются первичными продуктами для выработки овощных и фруктовых консервов, варений и т. п.

С точки зрения техники торговли мы имеем здесь три важнейших вида продуктов: а) консервы, б) сушеные фрукты и овощи и в) крахмало-паточная продукция. Эта последняя

носит все черты продуктов заводского характера, и останавливаться на методах торговой работы с этими товарами нет особых оснований. Отметим лишь, что картофельная кооперация сумела достигнуть значительных результатов в кооперировании первичных производственных операций, вместе с тем успешно конкурирует с государственными картофельно-паточными предприятиями и в области переработки конечного продукта (крахмала и патоки). В данный момент (1927 г.) эта кооперация переживает довольно трудный кризис на почве затруднений в сбыте своей продукции и необходимости перехода к более совершенным методам переработки, которые создали бы конкурентоспособность всей крахмало-паточной кооперативной промышленности.

Потребительская кооперация, принимавшая одно время (в начале новой экономической политики) довольно деятельное участие в заготовках картофеля и переработке его в патоку, в последнее время отошла от этой работы, а вместе с тем и не развивает торговой деятельности в этой сфере. В снабжении потребителя эти виды продукции также играют чрезвычайно малую роль, являясь в большей степени (особенно патока) полупродуктом для кондитерской промышленности различных видов.

Гораздо большее значение имеет для массового потребителя работа по сушке плодов и овощей. Поскольку техника перевозки свежих фруктов на рынки сбыта их еще недостаточно развита и проработана, заинтересованность сельско-хозяйственного производителя в правильной поставке сушки плодов представляется весьма значительной. Естественно, что важнейшими районами этих операций являются южные области (Туркестан, Кавказ, юг Украины). В этих районах переработка свежих фруктов в сушеные превратилась в весьма значительную отрасль первичного сельско-хозяйственного производства. Надо отметить, что в этом отношении огромную роль, особенно, в Туркестане, первоначально сыграла потребительская кооперация, создавшая значительную сеть плодосушильных пунктов, на которых по современным методам (калифорнийским) поставлена сушка плодов и овощей. Шаг за шагом потреби-

сельская кооперация способствовала освобождению сельскохозяйственного производителя—дехканина, от несовершенных методов переработки, понижавших стоимость продукта, а вместе с тем—и уничтожению зависимости его от частного посредника в сбытовых операциях. Лишь в последнее время работа плодородческой кооперации начинает в конечном счете приобретать значительный размах, не устранивший, однако, необходимости деятельного участия потребительской кооперации вплоть до первичной стадии заготовок.

Между тем потребительская кооперация успела за годы новой экономической политики приобрести огромное влияние, можно сказать, решающую роль на растущем рынке снабжения потребителя сушеными фруктами. Напротив, значение сушеных овощей, казавшееся серьезным в годы, следовавшие непосредственно за недостатком продуктов и неурожаем 1921 г., стало постепенно уменьшаться.

Поскольку центр плодо-овощной кооперации (Плодо-винсоюз) еще не вышел из полосы тяжелого финансового кризиса, а союзные районные организации его сети, равным образом, не окрепли в достаточной мере для самостоятельной заготовительной работы, потребительская кооперация вынуждена на ближайшее время продолжать свои заготовки сушеных фруктов. Техника этих последних достигла в настоящее время значительного совершенства. Взаимоотношения Центросоюза (являющегося основным организатором всей сухо-фруктовой работы) с потребительской периферией построены на здоровых началах транзитных операций и сокращения торгово-организационных расходов. Вес потребительской кооперации в снабжении массы потребителя достигает огромных размеров (70—80%), при чем охват этой работы проходит не только по линии городской рабочей кооперации, но и сельской.

В своей сухо-фруктовой работе потребительская кооперация имеет возможность опираться на планированные свои заготовки внутреннего характера и на импортные операции по сушфруктам особых сортов из Персии. Касаться подробно этой внешне-торговой деятельности не прихо-

дится, поскольку она ничуть не отличается от других видов импортных операций (см. главу V).

Не менее важную роль в работе с овощами и фруктами играет и консервное дело, которое в потребительской кооперации приобретает большое значение. Поскольку, однако, технику работы здесь не приходится отделять от основной постановки производства, а техника торговли ничуть не отличается от прочей торговли консервами, мы оставляем эту сторону дела до § 28.

26. **Общая характеристика рыбной промышленности и рыбной торговли СССР.** Рыбное дело занимает в работе со скоропортящимися продуктами совершенно особое место, являясь единственным видом этих продуктов, не исходящим от сельского хозяйства. По своим условиям развития и характеру рыбная промышленность вряд ли может быть причислена безоговорочно и к промышленности в собственном смысле слова. Лишь с очень большими оговорками можно назвать промышленностью последнюю стадию переработки рыбного сырья, если не считать стоящей особняком консервной промышленности. Мы имеем в рыбном деле полное преобладание элементов промысла над элементами промышленности. Это обстоятельство налагает своеобразный отпечаток на первичный момент получения основной массы рыбных продуктов, поступающих в торговый оборот.

Сама по себе рыбная промышленность не имеет черт сложных фабрично-заводских предприятий, а сводится, в сущности говоря, к довольно элементарным методам консервирования основного продукта путем засолки его и сушки.

Таким образом, первая стадия кооперативной деятельности в этой части носит своеобразный характер кооперирования промысловой ловецкой массы населения, ведущей эту работу параллельно с промыслами, организованными по типу сравнительно крупных предприятий и принадлежащими потребительской кооперации и государственным органам. Впрочем, и эти последние, на ряду с непосредственной ловлей рыбы своим аппаратом, ведут и закупку продукта от массы ловцов.

Область рыбного промысла, а следом за ней—и рыбная торговля—являются одной из наихудшим образом организованных отраслей народного хозяйства СССР. Здесь мы имеем полное отсутствие слаженности взаимоотношений трех различных факторов, участвующих в работе (госорганов, потребительской и промысловой кооперации). Очень тяжелым моментом с точки зрения потребительской кооперации является и отсталость специальной рыболовно-ловечной кооперации. Разумеется, «подход к кооперированию рыбаков весьма труден, вследствие особенных характерных стихийных условий промысла, малокультурности рыбацкого населения, вклинивания частного капитала, препятствий со стороны госрыботрестов и изменений рыночных конъюнктур» *). Хотя рыбацкая кооперация объединяет формально до 50% рыбаков, составляющих, примерно, $\frac{1}{8}$ всего промыслового населения, но в заготовках она участвует всего 11% общего количества рыбы. Основной бедой рыбацкой кооперации является недостаток средств, как основных, так и оборотных.

В правильном развитии рыбной кооперации несомненно заинтересована и потребительская масса населения СССР. Нужно констатировать, однако, что и потребительская кооперация в свою очередь не имеет достаточно решающих успехов на потребительском рынке снабжения. Это обстоятельство приводит к засилью частной торговли на рыбном рынке и к полной неустойчивости цен на рыбные товары, систематически переходящей в спекулятивные подёмы.

Общая продукция рыболовства в СССР равным образом недостаточна как по сравнению с потребностями рынка, так и с довоенным размером продукции. Она в этом отношении разделяет судьбу промыслового хозяйства СССР, которое по сравнению с довоенным временем далеко еще не достигло прежнего уровня. Если до войны общая валовая добыча рыбы, согласно данным специалиста по рыбному делу Мейснера, достигала 82 милл. пуд., из которых 65—70

*) Доклад председателя правления Всекопромрыбасоюза в июле 1927 г.

милл. пудов составляла товарная часть продукции, то ныне общий улов рыбы не превышает 60—65 милл. пуд., а в рыночное потребление поступает лишь 35—40 милл. пуд. Надежды на то, что недолов рыбы в годы хозяйственной разрухи обеспечивает большие массы заготовки рыбы в ближайшем будущем, вряд ли основательны. По крайней мере, неудача астраханской весенней путины 1927 г. скорее указывает на характерное истощение привычных районов добычи рыбы. Вынос же рыбного промысла в морские, более отдаленные, районы требует изменения методов рыбо-промысловой работы, вложения значительных материальных ресурсов и т. п. В результате, рыбное дело переживает в настоящее время кризис, который сказывается значительными затруднениями на рынке снабжения населения.

Действительно, довоенная емкость нашего рынка, считая вместе с отделившимися республиками, определяется в 73 милл. пуд. отечественной рыбной продукции и 22 милл. п. иностранных рыбопродуктов, а всего 95 милл. пуд., что давало душевую норму потребления в 17,3 фунта на человека.

По данным Наркомзема, учтенный улов в 1925 г. составил, примерно, 45 милл. пуд. рыбы. Импорт за 1924—25 г. составил около четырех миллионов пудов, что дает душевую норму потребления 14,1 фунт на человека. Впрочем, определение емкости рыбного рынка без учета ассортимента и районов потребления не дает, в сущности, правильного представления о емкости рыбного рынка, так как рынок довольно резко разграничивается по трем основным группам рыбного ассортимента—свежей рыбе, соленой рыбе и сельдям.

Кроме того, потребление каждой из перечисленных групп различно по своим районам, почему определение емкости рынка надо производить на основе учета как ассортимента, так и районов сбыта.

Восстановление довоенной емкости происходит неравномерно в том отношении, что потребление в городах и в промышленных районах восстанавливается быстрее, чем сельское.

В наиболее трудном положении находится рынок воibly и особенно—сельдей. Довоенное потребление сельдей на

территории СССР определяется НКТ СССР в 19—20 милл. р., в том числе—импортной сельди 10—11 милл. п. Уже в 1926 г. рынок сельдей получил всего 8 милл. пуд. при минимальной потребности в 12 милл. пуд. В 1927 г. улов даст не больше 7 милл. пуд. готового товара. Ясно, что острая дефицитность сельдей сохранится на долгое время. Кризис на рынке воблы объясняется огромным недоловом ее в 1927 г. (2,1 милл. пуд. против 7,6 милл. пуд. в 1926 г.). Что касается связи с внешним рынком, то здесь достигнуто приближение к довоенной норме. Если учесть движение индекса цен рыбных продуктов, то сопоставление экспорта рыбы и икры в 1924—1925 г. по сравнению с 1913 г. указывает на достижение 60% довоенного уровня. Значительный рост за последующие годы (в 1925—26 г.—70% довоенного уровня) тем более важен, что экспорт этот проводится почти исключительно не за счет товаров массового потребления: вывозится икра высших сортов, красная рыба и т. п.

27. Кооператив- Вряд ли нужно особо рассматривать задачи, ные задачи в стоящие перед рыбо-промысловой коопера- рыбной торговле. цией. В отношении ее можно повторить почти без изменений все то, что говорилось нами выше по отношению к роли и задачам сельско-хозяйственной кооперации. Сами руководители рыбной кооперации ставят свою работу в теснейшую зависимость от связи с производственной деятельностью ловца. Они признают, что «наиболее целесообразной в организационном и хозяйственном отношении формой низовых ячеек является товарищество, как законченное хозяйство, охватывающее все стадии производства: снабжение ловца орудиями лова, предоставление ему кредита, добыча, переработка и сбыт готового товара». В этой характеристике, данной председателем Всекопромрыбаксоюза, не вызывает никаких сомнений основной момент увязки с производственной деятельностью. Гораздо труднее ожидать, что стадия переработки получит в ближайшем времени значительное развитие среди ловецких товариществ в наиболее совершенных своих формах. Повидимому на ближайшее время основную работу по технически совершенной переработке рыбных продуктов будут вести

крупные хозяйства (государственные и потребительской кооперации), поскольку вложение значительных средств в предприятие по переработке вряд ли будет посильным для рыбо-промысловой кооперации. На более далекое будущее потребительская кооперация, естественно, должна быть готова к тому, чтобы уступить место рыбо-промысловой кооперации во всех тех стадиях работы, которые связаны с деятельностью индивидуальных ловцов.

Перенос рыбо-промысловой работы в более далекие, трудные районы приводит уже теперь к необходимости для потребительской кооперации либо сосредоточить новые достаточные финансовые ресурсы на организации этой работы, либо перейти на положение чисто торговой организации. В этой последней сфере потребительская кооперация имеет перед собой чрезвычайно значительные задачи, которые далеко еще ею не разрешены.

Надо помнить, однако, что специфические особенности рыбной промышленности—ее децентрализация, отсутствие сложного заводского хозяйства и т. д.—позволили потребительской кооперации достигать до сих пор значительных успехов в производственной области, отнюдь не отставая от государственной рыбной промышленности. Поэтому и на будущее время потребительская кооперация тесно связывает свою торговую работу с развитием своей промышленности, не давая, однако, последней преобладающей роли.

Источниками снабжения потребкооперации рыбой являются: государственная рыбная промышленность, собственные рыбные промысла и ловецкая кооперация. Проектировка перспектив развития рыбной торговли поэтому исходит как из развития госрыбопромышленности и ловецкой кооперации и закупок у них рыбных товаров, так и из перспектив развития собственной промышленности (см. табл. 35).

На пути к развитию рыбной торговли потребительская кооперация вынуждена бороться, однако, с рядом значительных трудностей. Здесь она встречается прежде всего с необходимостью установить правильное размежевание взаимоотношений потребительской кооперации и центрального органа рыбной промышленности (Госрыбсиндиката). Эта по-

Таблица 35

Размеры рыбной торговли потребкооперации

(В милл. черв. руб. по отпускным оптовым ценам)

	1925—26 г.			1926—27 г.			1930—31 г.		
	Продукция	Оборот по- трекоопер.	Уд. вес по- трекоопер.	Продукция	Оборот по- трекоопер.	Уд. вес по- трекоопер.	Продукция	Оборот по- трекоопер.	Уд. вес по- трекоопер.
Госпромышл. и ловец- кая к-ция в довоенн. рубл.	56,7	26,3	—	68,1	35,8	—	108,7	81,4	—
В черв. руб.	65,2	30,3	46,4	77	40,5	52,6	108,7	81,4	74,9
Собств. промышленн. в довоенн. руб. . . .	10,6	10,3	—	12,2	12,0	—	26,1	25,5	—
В черв. руб.	12,3	11,8	96	13,8	13,6	98,5	26,1	25,5	97,7
Итого в довоенн. рубл.	67,4	36,6	—	80,3	47,8	—	134,8	106,9	—
В черв. руб.	75,5	42,1	54,3	90,8	54,1	59,5	134,8	106,9	79,3

следняя организация не может быть поставлена в уровень тех крупных синдикатских объединений государственной промышленности, которые сумели уже овладеть и связью со своими производственными органами и с рынком сбыта продукции. Госрыбсиндикат до самого последнего времени являлся очень слабым органом; в реализуемой им продукции подавляющую массу, до $\frac{3}{4}$, составлял один Волгокаспийский рыбный трест, а прочая рыбная промышленность находилась в значительной степени вне сферы влияния синдиката. Лишь в последнее время картина стала более благополучной в смысле охвата синдикатом продукции трестов. Самый характер рыбной промышленности, состоящий преимущественно из значительного количества местных государственных промысловых хозяйств, мало связанных с центром, не позволяет рассчитывать на быстрое развитие синдициро-

вания. Между тем Госрыбсиндикат в своей работе имел совершенно нездоровую тенденцию развития торгового аппарата в ущерб основной своей деятельности объединяющего охвата промышленности, сводя свои задачи преимущественно к роли обыкновенных «торгов». Результатом было сравнительно большое развитие собственного аппарата Госрыбсиндиката, в котором, однако, преобладающую роль играли розничные и оптово-розничные единицы (из 76—57). Очень значительная роль в операциях Госрыбсиндиката связи с частной торговлей довершает его характеристику (ср. табл. 36 и 37). Неудивительно, что вопросы коренной реорганизации рыбного рынка путем полного изменения условий работы Госрыбсиндиката продолжают оставаться актуальными и до настоящего времени.

Торговая политика по реализации рыбной продукции должна строиться в стремлении вовлечь в рыбороторговлю всю потребительскую кооперацию. Рыбные товары, как продукты массового потребления, должны занимать одно из центральных мест в ассортименте потребкооперации и должны быть доступны по ценам, а потому, в целях уменьшения торговых расходов, необходимо, чтобы товары проходили до потребителя возможно кратким и дешевым путем.

В силу неналаженности взаимоотношений в вопросе реализации рыботоваров, с одной стороны, между госпромышленностью и Госрыбсиндикатом и, с другой—между Госрыбсиндикатом и Центросоюзом доминирующая роль в распределении рыбных продуктов среди потребителей принадлежала частному капиталу (64,7%, по данным на 1924—1925 год).

В оборотах Центросоюза с рыбными товарами рыботовары госпромышленности (в частности, Госрыбсиндиката) составляли менее одного процента, и сделки Центросоюза с госпромышленностью носили долгое время случайный характер.

Между тем Центросоюз ежегодно вступал в переговоры и с Госрыбсиндикатом и с трестами о продаже значительных партий товара.

Таблица 36

**Распределение завоза рыботоваров Госрыбсиндиката
по группам покупателей**

	За 1924—25 год		За 1923—24 год	
	Тыс. руб.	%%	Тыс. руб.	%%
Всего реализовано на внутренн. и внешн. рынках	30.161,6	100	26.956	100
Из них на внутр. рынке				
Госучреждения	3.193,6	10,6	4.707	17
Кооперация	15.080,5	50,0	10.680	40
Частные	7.611,5	25,2	8.626	32
Розница	3.236,8	10,7	2.396	9

Таблица 37

**Распределение завоза рыботоваров Рыбного отдела
Центросоюза по группам покупателей**

	За 1924—25 г.		За 1923—24 г.	
	Тыс. руб.	%%	Тыс. руб.	%%
Всего реализовано на внешн. и внутр. рынк.	8.980,2	100	7.341,0	100
Из них на внутр. рынке:				
Госучреждения	632,7	7,1	241,5	2,3
Кооперация	7.225,8	80,4	5.595,3	78,2
Частные лица	329,3	3,7	178,8	2,4

Сделки не совершались до недавнего времени вследствие того, что госпромышленность ставила условия продажи как по условиям, так и по ценам неизменно худшие, чем Центросоюз отпускал потребкооперации товаров своих рыбных промыслов. Лишь в самое последнее время Госрыбсиндикат отступил, наконец, от своей тенденции отказа от централизованных сношений с потребительской кооперацией; первые генеральные договоры между Госрыбсиндикатом и Центросоюзом относятся именно к 1926—27 г. Быть может, этот перелом приведет к большему оздоровлению рынка, на котором еще недавно роль частного в непосредственной связи с потребителем достигала 80%; недаром и в железнодорож-

ных перевозках рыбы роль Госрыбсиндиката составляла едва $\frac{1}{8}$ завоза в потребительские районы, а роль частника превышала 50%.

С другой стороны, перед потребительской кооперацией стоит и задача более всестороннего охвата ассортимента рыбных товаров, чем это было до сих пор. Действительно, рыбные товары, по условиям их оборота, затрудняли работу потребительской кооперации с малосолевыми товарами, так как техника торговли ими в жаркое время года требует значительного совершенства и применения холодного хранения. Потребительская кооперация не располагала до последнего времени достаточным количеством соответствующих хранилищ и не могла поэтому вести работу с этими сортами рыбы. В результате, госрыбпромышленность и госторговля имели известное основание к упрекам по адресу потребительской кооперации за ограничение работы остро-недостаточным товаром (сельдь) и слабой работой с остальными рыбными товарами.

Однако, нижеследующая таблица движения оборотов Рыбного отдела Центросоюза показывает, что упреки эти во всяком случае преувеличены.

1923—1924 г. % %		1924—1925 г. % %		1925—1926 г. % %		1 полугод. 1926—27 г. % %	
По колич.	По стоимости	По колич.	По стоимости	По колич.	По стоим.	По колич.	По стоимости
Сельдь импортная:							
57,1	40,1	51,3	40,3	7,8	5,8	25,4	26,1
Сельдь русская (кроме астраханской):							
		6,1	5,9	10,1	11,1	1,6	4,6
26,5	22,7	Сельдь астраханская:					
		11,2	13,2	25,4	22,1	10,1	11,3
Прочие рыбопродукты:							
16,4	37,2	31,4	40,6	56,7	61	62,9	58
Сумма оборота без экспорта:							
2441,5	6424,7	3388,7	7834,5	4731,9	13474	39053	10132

В этой таблице отчетлива вся динамика оборотов. В 1924—25 году—общая депрессия и слабость оборотов, с конца 1924—25 года—резкое повышение спроса на рыбные това-

ры, с 1925—26 года, когда сельдь стала резко дефицитным товаром, обороты с ней упали, и дальнейший рост оборотов идет за счет других товаров (малосола и сушка) и импорта.

Техника всей рыбной торговли перестраивается в настоящее время на более широкое применение холодильного хранения и транспорта. Широкое использование этих методов работы для торговли мороженой рыбой само по себе открывает значительные перспективы перед потребительской кооперацией, но стоит, равным образом, в полной зависимости от развития распределительной сети холодильников потребительской кооперации. Мы видим, что этот основной момент в работе со скоропортящимися товарами красной нитью проходит в заготовках рыбной торговли потребительской кооперации. Между тем необходимость самого широкого охвата рыбной торговли для потребительской кооперации не подлежит ни малейшему сомнению.

В эту сторону влияет и вполне основательное стремление потребительской кооперации сосредоточить в своих руках реализацию импортных рыбных товаров. Правда, размер импорта рыбы из-за границы еще не достиг довоенных норм, но он составляет все же, примерно, четвертую часть всей массы рыбных товаров, обращающихся на внутреннем рынке СССР. За последнее время импортная сельдь далеко не полностью проходила по руслу потребительской кооперации, поскольку госорганы (Госторг и Госрыбсиндикат) имели значительную долю участия в этой работе. Однако, основная линия государственной власти на передачу потребительского импорта в русло потребительской кооперации властно требует возможно более полного сосредоточения рыбной работы в потребительской кооперации.

Для потребительской кооперации полная концентрация рыбной работы была бы одним из важнейших звеньев в том охвате торговли со скоропортящимися продуктами, который оправдывает затрату значительных средств в холодильные устройства и другие приспособления торговой техники.

На ближайшее время основной проблемой кооперативной рыбной торговли надо считать возможно полный охват розницы. Сам Госрыбсиндикат вступил на путь ликвидации

своей розницы. Так, достигнуто соглашение о передаче всей московской розницы Госрыбсиндиката МСПО, а также о снабжении последнего рыбными товарами для достаточной загрузки рыбных магазинов.

28. **Торговля консервами.** Потребительская кооперация ведет торговлю консервами как собственного производства, так и трестов госпромышленности. Потребительская кооперация занимает в консервном производстве весьма значительное место, как видно из нижеследующей таблицы 38, показывающей вместе с тем, что потребительская кооперация имеет возможность загружать свои предприятия наиболее полным образом из всех хозяев предприятий консервной промышленности. Не менее характерно, что в руках органов ВСНХ сосредоточивается лишь меньше половины всей продукции этой отрасли промышленности.

Таблица 38

Распределение продукции консервной промышленности по владельцам предприятий

Владельцы предприятий	Выработка		% использования мощности заводов
	Тыс. пуд.	В %	
ВСНХ	522,5	47,5	50
НКВТ	155,2	14,0	29,8
НКПС	21,0	2,0	60
НКЗ.	72,3	6,5	62
Кооперация	341,2	30,0	128
Итого	1.112,2	100,0	54

В некоторых видах консервной промышленности потребительская кооперация является даже пионером, проложив-

шим новые пути для производства в пределах СССР. Сюда относится прежде всего установка производства килек и шпрот на фабрике Центросоюза в Москве. Первоначально эта работа была поставлена на основе получения полуфабриката из-за границы от тамошних фирм, сохранивших предприятия дореволюционной России. Постепенно Центросоюзу удалось поставить это производство на сырье, добываемом в пределах СССР, и тем самым освободить государство от затрат валюты на ввоз импортного товара. Равным образом заслуживает внимания работа консервных предприятий Центросоюза в Симферополе и Вукопспилки в Одессе, дающих продукцию высокого качества и более низкой себестоимости, чем это имеет место, как правило, в соответствующих предприятиях госпромышленности.

Торговля консервами в СССР далеко еще не достигает того размаха, какой она имеет в Западной Европе и Северной Америке, где консервы составляют один из привычных продуктов питания населения, а производство их достигает грандиозных размеров. Тем не менее и в СССР распространение консервов может сделаться весьма значительным по мере удешевления себестоимости этой продукции и приспособления ее к нуждам массы потребителей.

С технической точки зрения торговля консервами, разумеется, чрезвычайно упрощается по сравнению с торговлей сырыми скоропортящимися продуктами. Для консервов не требуется, как правило, особых складских помещений с специальным оборудованием. Обыкновенные подвалы, защищенные от резких колебаний температуры, позволяют обеспечить хранение консервов вполне надежным образом.

Товаропроводящий аппарат по консервной продукции характеризуется полным отсутствием объединяющего торгового центра для этого вида госпромышленности. Многократные попытки создания достаточно мощного консервного синдиката не приводили к благоприятным результатам, прежде всего в силу той разрозненности консервной промышленности по отдельным ведомствам, которая характеризуется вышеприведенной таблицей 38. Даже организация органа, объединяющего всю государственную кооперативную про-

Таблица 39

Фактический отпуск Консервсиндикатом своей продукции

(В тыс. рубл.)

П Е Р И О Д Ы	Госорганам	Кооперации	Частным лицам и смеш. общ.	Отпущ. из розн. и опт. розн. магазинов	Всего отпущено оптом и в розницу
II кв. 1925—26 г.	33	88	12	—	133
III кв. 1925—26 г.	61	160	23	—	244
IV кв. 1925—26 г.	121	320	43	—	484
За 1925—26 опер. год	215	568	78	—	861
То же в % %	25,0	66,0	9,0	—	100,0
I кв. 1926—27 г.	166	356	67	38	627
II кв. 1926—27 г.	201	375	39	27	642
III кв. 1926—27 г.	134	272	10	36	452
За три кв. 1926—27 г.	501	1.003	116	101	1.721
То же в % %	29,1	58,3	6,7	5,9	100,0

мышленность без каких-либо обязательных синдикатских функций, в виде простого объединенного бюро, не дала благоприятных результатов.

Сам Консервсиндикат и поныне занимает очень небольшое место в общей реализации продукции. Напротив, потребительская кооперация в проведении синдицированной продукции госпромышленности в целом занимает достаточно значительное место, как видно из таблицы № 39. Эта таблица показывает, правда, вместе с тем, что рост охвата потребительской кооперацией проведения консервной продукции не возрастает. Если, однако, прибавить к этому еще собственную продукцию потребительской кооперации, то значительность роли ее на консервном рынке станет совершенно очевидной.

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

Кооперативная торговля зерном и продуктами переработки его

29. Рынок основных зерновых хлебов. Зерновое хозяйство СССР, как и в довоенной России, строится в основном на культуре четырех главных хлебов: пшеницы, ржи, ячменя и овса. Состояние посевных площадей и продукции этих хлебов, как мы видели в главе I, различно по сравнению с довоенным временем. В наилучшем состоянии продукция ржи, являющаяся по преимуществу культурой потребительской с точки зрения самого сельско-хозяйственного производителя; поэтому посевы ржи в настоящее время превышают довоенные, примерно, на 10%. Напротив, посевная площадь пшеницы, сократившаяся в годы гражданской войны и неурожая 1921—22 года, еще не достигла полного восстановления. Равным образом и рынок внутреннего потребления основных культур носит те же черты, в зависимости от состояния производства хлебов; наибольший рост потребления должен быть отмечен для ржи, в то время как внутреннее потребление пшеницы еще не достигло довоенных норм.

Как в довоенное время, так и ныне территория России делится на районы, которым производство собственных хлебов было достаточно для удовлетворения нужд населения, а избыток шел на внутренний и внешний рынок и районы потребительские, в которых культура собственных хлебов была недостаточна для удовлетворения нужд населения. Картина этих избытков и недостатков хлеба по отдельным районам на основе данных 1909—13 годов приводится в таблице 40. Наибольшее значение для оценки потребитель-

Таблица 40

Избытки и недостатки хлебов в довоенное время
(1909—1913 г.г. по отдельным культурам в милл. пуд.)

РАЙОНЫ	Пшеница	Рожь	Ячмень	Овес
1. Сев.-Западный	— 24,0	— 29,3	— 1,2	— 22,0
2. Сев.-Восточный	— 5,3	— 4,4	— 0,1	+ 0,1
3. Вятско-Ветлужский	— 5,4	+ 2,6	— 0,1	+ 9,7
4. Уральский	+ 9,7	+ 21,7	— 0,2	+ 4,6
5. Западный	— 11,9	— 6,9	— 0,4	+ 0,8
6. Центр.-Промышленный	— 53,9	— 36,5	— 1,9	+ 13,2
7. Центр.-Черноземный	+ 8,5	+ 18,6	+ 1,6	+ 28,5
8. Южный	+ 156,5	+ 18,8	+ 110,6	+ 0,3
9. Юго-Западный	+ 51,7	+ 16,0	+ 35,5	+ 9,0
10. Средне-Волжский	+ 70,7	+ 23,5	— 0,4	+ 11,1
11. Юго-Восточный	+ 36,2	+ 15,9	+ 9,2	+ 9,2
12. Кавказский	+ 57,9	+ 0,8	+ 40,2	+ 1,3
13. Азиатская часть (без Кавказа)	+ 6,4	+ 0,5	+ 0,3	— 0,7
Итого чистые избытки	+ 297,1	+ 41,1	+ 193,3	+ 65
Отошедшие от СССР части б. империи	— 42,2	— 1,5	+ 23,5	— 0,8

Примечание: (— означает чистый ввоз, + вывоз; пшеница и рожь сосчитаны вместе с мукой из соответствующего зерна, в переводе муки на зерно).

ской роли районов имеют, разумеется, пшеница и рожь. Таким образом, к числу потребляющих районов мы можем отнести в этом смысле районы: Северо-Западный, Северо-Восточный, Западный и Центрально-Промышленный; кроме того, по пшенице потребляющим районом является Вятско-Ветлужский. В Азиатской части СССР имеются, равным образом, районы потребляющие (по преимуществу северные и Средней Азии) и производящие. Обрисованная структура производящих и потребляющих районов сохраняется в основных чертах и в настоящее время (таблица 41). Если

Таблица 41

Порайонные избытки и недостатки хлебов

РАЙОНЫ	Избытки (+) и недостатки (-)	
	1925—26 г.	1926—27 г.
1. Потребляющий	- 210,9	- 205,9
2. Центр.-Черноземный	+ 9,7	+ 21,7
3. Волжско-Камский	+ 7,8	+ 4,9
4. Уральская область	+ 14,5	+ 16,4
5. Средне-Волжский	+ 30,6	+ 79,8
6. Нижне-Волжский	+ 27,5	+ 31,2
7. Северо-Кавказский и Дагестан . .	+ 160,7	+ 110,9
8. Крымская АССР	+ 13,9	+ 3,9
9. Казакстан и Киргизия	+ 16,3	+ 39,3
10. Сибирский край	+ 32,8	+ 49,4
11. Бурятская, Якутская АССР и ДВО.	- 6,2	- 6,6
12. Белоруссия	- 6,6	- 13,1
13. Украинская ССР	+ 105,1	+ 120,2
З С Ф С Р	- 19,5	- 14,0
Средняя Азия	- 23,1	- 20,8

присоединить к снабжению этих районов вывоз хлеба за границу, то станет ясным, какие громадные массы хлеба должны передвигаться по железным дорогам и водным путям. Общее количество хлебных продуктов, которое обращалось на снабжение внутреннего и внешнего рынка («товарный хлеб»), определялось в довоенное время, примерно, в 50% общего урожая. Разумеется, в разные годы, в зависимости от степени урожая и районов его распределения, эти цифры колебались. Если взять основные культуры, то для 1911—1913 года процент перевозок по железным доро-

гам и водным путям в общем урожае составлял для различных хлебов:

Пшеница	22,9%
Рожь	5,1%
Ячмень	20,2%
Овес	14,2%

Как видим, разница между общей массой товарного хлеба и количеством хлебов, выбрасываемых на широкий внутренний и внешний рынки по железным дорогам и водным путям, весьма значительна. Для организации хлебной торговли в собственном смысле слова наибольшее значение имеет, разумеется, «рыночный» хлеб, т.е. та доля хлеба, которая поступает в железнодорожные и водные перевозки. Современные соотношения урожая, «товарности» хлеба и перевозок по железным дорогам несколько изменились в сторону возрастания перевозок ржи по железным дорогам в соответствии с ростом значения самой культуры.

Общая характеристика баланса хлебов по СССР может быть представлена в основном следующими цифрами: общий валовой сбор **всех** хлебов составляет, примерно, 4.600 милл. пуд., общий расход около 4.100 милл. пуд. Остатки составляют около 500 милл. пуд. В общей сумме валового сбора преобладающую массу—около 4.500 милл. пуд.—составляет продукция крестьянских хозяйств, около 100 милл. пуд.—продукция совхозов и колхозов. Расход сельско-хозяйственного населения составляет в общей массе около 3.700 милл. пуд. Расход городского населения, армии и промышленности свыше 400 милл. пуд. Остатки (500 милл. пуд.) частью направлены на экспорт, частью пошли на образование запасов, которое в 1926—27 году происходило в особенности интенсивно.

30. Довоенная и современная организация хлебной торговли Довоенная организация хлебной торговли строилась преимущественно на работе значительного количества мелких скупщиков хлеба, работавших в качестве комиссионеров крупных торговцев, а иногда пользовавшихся кредитом, в ограниченных, разумеется, размерах. Эта сеть мелких посредников была истинным бедствием нашей хлебной торговли,

которое приводило к всевозможным злоупотреблениям при покупке хлеба скупщиком от крестьянства и ухудшало количество хлеба при реализации его. В результате русский хлеб считался на мировом рынке одним из худших по своей засоренности и ненадежности.

Кооперативная работа с хлебом была совершенно ничтожна. Кооперация неохотно шла в хлебную работу, требовавшую создания сети складских помещений. В 1910 году, например, лишь 404 кооперативных товарищества имели собственные складские помещения для хлеба и вели с ним работу. Позже, особенно—в военный период, аппарат кредитной кооперации принимал более деятельное участие в работе по покупке хлеба. Однако, и в эти лучшие для кооперации годы ее участие в хлебной работе не превосходило единиц процентов общей массы рыночного хлеба.

Лишь после революции меняется роль кооперации в хлебной торговле. Эту перемену надо отнести почти исключительно к началу новой экономической политики, когда кооперация была призвана вступить в хлебную работу, сменяя постепенно ликвидирующийся аппарат Наркомпрода. Первое время потребительская кооперация вела работу преимущественно по генеральным договорам с Наркомпродом, а затем роль ее менялась в зависимости от изменения общей структуры хлебной торговли в СССР. Первые опыты работы потребительской кооперации по хлебу были неудачны по ряду причин, они привели к невыполнению генерального договора и к убыткам кооперативной системы. Эти убытки продолжались и в последующие годы, поскольку задача организации хлебного рынка с трудом давалась и государству и кооперации. Сельско-хозяйственная кооперация, более слабая в финансовом отношении, выступившая позже на хлебном рынке, работала преимущественно в качестве комиссионера для других крупных скупщиков хлеба (Госбанка, Госторга и т. п.).

Рядом с потребительской и сельско-хозяйственной кооперацией крупную роль на хлебном рынке имела во всяком случае государственная организация Хлебопродукт, унаследовавшая значительные денежные и товарные ресурсы Нар-

компрода, притом—в лучшей их части, а также воспринявшая в значительной степени и собственный аппарат Наркомпрода.

Кроме этих крупнейших организаций, выступавших на хлебном рынке, действовал еще ряд более мелких заготовителей, а, кроме того, стал снова играть значительную роль частный аппарат хлебной торговли.

Лишь постепенно государственная власть смогла овладеть регулированием хлебного рынка и подчинить его своему плановому воздействию. Соответственно с этим постепенно реорганизовался весь аппарат обобщественной хлебной торговли путем последовательного уменьшения количества действующих организаций, увеличения размаха работы остающихся и улучшения методов работы их. Во всем этом процессе обе кооперативные системы—потребительская и сельско-хозяйственная—принимали самое деятельное участие, являясь надежными сотрудниками государственной власти в деле оздоровления хлебного рынка.

Та эволюция, какая была проделана аппаратом обобщественной торговли за все это время, привела ныне, в начале заготовительной кампании 1927—28 года, к такому положению, когда в основных хлебных районах количество основных хлебозаготовителей доведено до трех: государственный и два кооперативных. Из этого одного факта легко уже сделать вывод о той громадной роли, которую приобрел кооперативный аппарат в современной хлебной торговле. Если к этому прибавить, что **развитие кооперативной работы произошло почти целиком за счет вытесненного частного посредника**, то огромное положительное значение этого факта для всей структуры хлебной торговли будет совершенно понятным.

Общая схема хлебной торговли в ее техническом построении не изменилась по сравнению с довоенным временем, поскольку самые свойства продукта, техника хранения его и транспортирования, а главное—и основные пути продвижения остались не измененными. Попрежнему **решающее значение для успеха хлебной кампании имеет первая—заготовительная—стадия хлебо-торговой работы**. Мы говорили

уже о громадном значении этой части торговли, именно для хлебной отрасли, поскольку здесь в наибольшей степени приходится иметь дело с распыленными массами хлеба, находящимися в распоряжении большого числа мелких хозяев.

Не менее важное значение для хлебной торговли сохраняет и вторая стадия работы—**хранение и транспортирование колоссальных хлебных масс**, сосредоточенных притом в немногих районах, и требующих перевозки в сравнительно короткий промежуток времени. Массовость продукта и сравнительная его дешевизна требуют при этом специальных методов хранения, погрузки и перевозки его. Должна быть обеспечена максимальная дешевизна и вместе с тем полная сохранность продукта от всевозможных вредителей его.

В этой стадии работы решающее значение имеет организация рациональной сети зернохранилищ и элеваторов. В довоенный период элеваторная сеть разделялась на 5 основных групп по владельцам их: железнодорожные, Государственного Банка, земские, кооперативные и частные. По емкости их наибольшее значение имели первая и вторая группы. Общий размах строительства был, однако, крайне слаб: к дореволюционной России перешло всего 126 элеваторов и 54 зерносклада, общей емкостью около 60 милл. п. Если же выделить «линейные» элеваторы, служащие для приемки товарного зерна от производителей, то сеть их определяется ныне всего в 164, емкостью в 40 милл. пуд. при 4 миллиардах пудов среднего валового сбора хлебов, т.е. на 1 мрд. пуд. 10 милл. емкости. Между тем в С.-А. С. Ш. это соотношение дает около 100 милл. пуд., а в Канаде даже 210 милл. пуд. емкости на 1 мрд. валового урожая. Эти цифры достаточно характеризуют техническую отсталость в организации хлебной торговли СССР по сравнению с двумя сильнейшими его конкурентами на мировом хлебном рынке.

Затем наступает стадия **переработки зерновых культур**, которые не идут, вообще говоря, непосредственно для потребления масс, в муку и крупу; в этой части операций, неразрывно связанных со всем хлебным оборотом, коопера-

тивные системы принимают деятельное участие. Наконец, следует заключительная стадия распределения хлеба в виде муки и готового печеного хлеба массе потребителей. Нашей задачей будет рассмотреть в дальнейшем изложении участие кооперативных систем во всех этих стадиях хлебной торговли.

31. Кооперативные хлебные заготовки и кооперативный сбыт хлеба. Кооперативная торговля хлебом за последние годы развилась в чрезвычайно большой степени. Можно без преувеличения сказать, что это развитие сыграло значительную роль и в общем охвате хлебного рынка обобществленным сектором торговли. Большинство завоеваний в области размаха заготовок, улучшения охвата районов и т. п. должны быть отнесены за счет успешной работы обеих систем кооперации. Достаточно ясную характеристику роли кооперации дают цифровые данные о результатах хлебо-заготовительной кампании 1926—27 года. По данным Наркомторга, в течение хлебо-заготовительной кампании 1926—27 года всего было заготовлено по всем районам СССР 683,2 милл. пуд. хлебо-продуктов, что составляло в общем 94,2% годового плана, установленного Наркомторгом. Среди основных заготовителей хлеба первое место занимает Хлебопродукт, заготовивший 257,2 милл. пуд., т.-е. 37,6%. На втором месте стоят украинские организации (среди которых основную роль играют коопцентры Вукопспилка и Сильский Господарь)—127,4 милл. пуд., т.-е. 18,6%. Далее следует Центросоюз, заготовивший 86,6 милл. пуд. (12,7%); Хлебоцентр—59,3 милл. пуд. (8,7%) и т. д. Надо заметить еще, что данными о работе кооперативных центров не исчерпывается общая роль кооперации, так как низовая потребительская, а, в особенности—сельско-хозяйственная кооперация ведет заготовки на комиссионных началах для ряда других заготовителей (Госбанка, Хлебопродукта и т. д.). Во всяком случае роль одних только кооперативных центров, взятых вместе, недалеко отстывает от всей работы Хлебопродукта, этой крупнейшей специализированной государственной организации.

Нужно сказать, что, с точки зрения приближения к массе

производителей, обе кооперативные системы обладают огромными возможностями в виде своей развитой сети низовых кооперативов, работающих по заданиям союзной системы. Количество сыпных пунктов, которыми располагали в 1926—27 году основные заготовители, представляется в нижеследующих цифрах.

Центросоюз со своей периферией (без Украины и Сибири) располагал 1.607 сыпными пунктами (потребительскими обществами). У других основных заготовителей было следующее количество сыпных пунктов:

Хлебоцентр	до 500	
Кавхлеб	„ 44	(не считая мельниц)
Укрхлеб	„ 85	(без мельниц)
Хлебопродукт	„ 584	(в том числе и перерабатывающие предприятия)
Госбанк	„ 313	(включая элеваторы и др. зерновые склады, ведущие заготовку)

У Хлебопродукта и Госбанка не входят в счет заготовительные пункты потребительской и сельско-хозяйственной кооперации, заготавливающие для них хлеб по заключенным договорам.

Преимуществами госзаготовителей, по сравнению с кооперативными, в текущей хлебной кампании было расположение их пунктов главным образом при станциях железных дорог и водных пристаней, в пунктах наибольшего привоза хлеба; кооперация же имеет сыпные пункты большею частью в глубинных районах, вдали от железных дорог и водных путей. С точки зрения быстроты хлебного оборота, кооперативные пункты, разумеется, менее выгодны, но зато они лучше обслуживают население. Есть даже мнение, что общее количество сыпных пунктов основных заготовителей было слишком велико в эту кампанию. На 1927—28 год предвидится сокращение этой сети, тем более, что из числа заготовителей выбывает Госбанк.

Необходимо иметь в виду, что вышеуказанная сеть сыпных пунктов основных заготовителей отнюдь не исчерпывает собой всю массу кооперативов, принимавших участие в хлебо-заготовках. Напротив, это общее количество гораздо больше вышеуказанных цифр. По данным на первое

января 1927 года, в заготовке хлеба принимало участие около 14.200 первичных потребительских и сельско-хозяйственных кооперативов. Такую распыленность сети ссыпных пунктов надо, действительно, признать чрезмерной, поскольку нагрузка каждого пункта невелика, и соответственно увеличиваются накладные расходы. Вместе с тем и контроль за техникой работы, возможности организации складочных помещений, зерносушилок и т. п. очень уменьшаются. Несомненно, что в предстоящую кампанию мы будем иметь сокращение количества кооперативных участников хлебозаготовок с одновременным улучшением качества их работы.

Основные принципы участия кооперации в хлебозаготовительной работе и ее взаимоотношения с госзаготовителями можно теперь считать твердо установленными рядом решений руководящих органов.

Кооперации, в меру финансовых возможностей и улучшения качества работы, обеспечивается дальнейший рост ее роли и влияния как в заготовках, так и в снабжении внутреннего рынка и экспорта хлеба.

Наряду с этим обеспечивается и дальнейшее усиление охвата кооперативными центрами работы кооперативной периферии, а равно усиливается наблюдение и руководство со стороны кооперативных центров и объединений по отношению к работе нижестоящих союзов и кооперативов.

Одновременно с этими организационными мероприятиями госзаготовителям обеспечивается возможность получения того удельного веса в заготовках, который им назначен по плану заготовок.

К заготовкам хлеба допускаются лишь сельско-хоз. и потребительская кооперация (не более, как по одному кооперативу каждой системы в одном пункте); прочие виды кооперации не имеют права производить заготовки каким бы то ни было образом. При этом заготовка производится исключительно низовыми кооперативами; союзы и центры не должны иметь своих ссыпунктов. Кооперативные центры ведут заготовку по генеральным договорам с определенным числом наиболее здоровых нижестоящих звеньев, стремясь

к максимальному вовлечению в заготовку собственных средств кооперативной периферии.

Взаимоотношения кооперации с госзаготовителями в области заготовок строятся на основе постановлений СТО от 22 июля 1925 г. и 2 августа 1926 г. Прежде всего кооперативные центры заключают договоры с коопсоюзами, а последние—с низовыми кооперативами к определенным срокам от 15 июля до 15 сентября,—в зависимости от района. Лишь после истечения этих сроков—в течение месяца, основные заготовители и МСПО заключают договоры с кооперацией, не загруженной своими вышестоящими союзами и центрами. Внеплановые заготовители заключают сделки после основных госзаготовителей.

Нормы комиссионного вознаграждения низовой и союзной кооперации устанавливаются государственной властью, при чем нормы эти распространяются как на договоры коопцентров с их периферией, так и на договоры кооперации с госзаготовителями по линии потребительской и с.-х. кооперации во всех районах заготовок, а равно на все хлебные культуры, кроме маслосемян и экспортных бобовых культур. В договорах с кооперацией должен быть предусматриваем пункт о выдаче кооперативных доплат на принципах, основах и в размерах, согласованных с Наркомторгом СССР, из прибылей комитента (кооп. или госзаготовителя) в том случае, если таковые будут им получены от хлебных операций.

Эта последняя подробность дает возможность кооперации приблизиться в своей работе к методам кооперативного сбыта (см. ниже).

Общая структура заготовительного аппарата в настоящее время сводится к сосредоточению в руках Хлебoproдукта основной работы по экспорту и в некоторой части по снабжению крупнейших потребительских центров. В задачу этого последнего не входит, однако, обеспечение потребительских нужд всей страны, напротив, эта задача возлагается в значительной части на обязанность потребительской и сельско-хозяйственной кооперации. При этом источниками поступления хлеба в оборот потребительской кооперации

являются собственные плановые заготовки кооперативных центров (Центросоюза, МСПО, Вукопспилки), а также покупки у прочих плановых заготовителей. Движение работы потребительской кооперации по заготовке хлебных продуктов, начиная с 1925—26 года и кончая планом на 1926—1927 год, дает картину, изображенную таблицей 42.

Таблица 42

Потребительская кооперация в хлебных заготовках

Г о д ы	Государств. заготов. план	Заготов. всей по- требист.	В том числе Ц-з	Доля уча- ствия всей потребист.	Доля уча- ствия Цен- тросоюза	% заготов. Ц-за во всей сист.
1923—24	310 м. п.	65 м. п.	37 м. п.	20 ⁰ / ₀	11 ⁰ / ₀	55 ⁰ / ₀
1924—25	320 » »	130 » »	28 » »	40%	9 ⁰ / ₀	22,5 ⁰ / ₀
1925—26	600 » »	180 » »	58 » »	30 ⁰ / ₀	9,7 ⁰ / ₀	32,3 ⁰ / ₀
1926—27 *)	625 » »	240 » »	100 » »	38,3 ⁰ / ₀	16 ⁰ / ₀	41,6%

В главе II мы уже отметили те причины, по которым потребительская кооперация не только остается в ряду основных заготовителей, но год от году развивает эту свою работу в целях обеспечения снабжения хлебными продуктами важнейших потребительских центров, через системы городской и рабочей кооперации. Поскольку можно предвидеть ближайшее будущее, эта работа в течение ближайших 5—10 лет должна будет во всяком случае продолжаться.

Действительно, сельско-хозяйственная кооперация, несмотря на известные количественные успехи в своей работе, еще далеко не может считать разрешенной задачу производственного кооперирования зернового хозяйства страны. Сама сельско-хозяйственная кооперация определяет свою роль в плановых хлебозаготовках около 20% общего размера заготовки. Надо при этом отметить, что мы здесь имеем дело именно с кооперативными заготовками, а не с кооперативным сбытом хлеба. В самом деле, работа сельско-

*) По плану.

хозяйственной кооперации в области хлебозаготовок меньше всего отличается от работы других заготовителей, поскольку она не имеет характерной черты кооперативного сбыта—комиссионного характера всей операции, производимой от имени и за счет производителя хлеба. Некоторое приближение к принципам кооперативного сбыта ожидается сельскохозяйственной кооперацией от широкого развития системы «кооперативных доплат». Под этим именем понимается возврат производителю хлеба известной части прибыли, получаемой от реализации хлеба, заготовленного кооперативной системой. Последовательные сторонники идеи кооперативного сбыта в системе сельскохозяйственной кооперации отчетливо сознают *), что гранью, отделяющей кооперативный сбыт от кооперативных заготовок является не принцип кооперативных доплат, а система комиссионного (от производителя) метода работы. Только при этом последнем методе производитель действительно остается до конца собственником продукта, неся вместе с тем и возможные невыгоды—убытки от реализации хлеба. Это последнее обстоятельство, при жесткой централизации сбыта за границу через акционерное общество Экспортхлеб, при полном обезличении результатов этой реализации, делает проведение идеи кооперативного сбыта в его чистом виде чрезвычайно затруднительным. Для данного момента мы вправе во всяком случае утверждать, что система работы сельскохозяйственной кооперации и в ближайшее время будет еще неизбежно далека от полного проведения идеи кооперативного сбыта. Вместе с тем сама по себе задача полного охвата хлебной торговли в стадии заготовок, которые неизбежно ложатся преимущественно на плечи кооперативных систем с их развитым аппаратом, настолько еще велика, что для обеих кооперативных систем имеется достаточное поле для применения своих сил.

Кроме того, приходится еще раз повторить, что и в финансовом отношении сельскохозяйственная кооперация еще

*) См., напр., ст. Н. Озерецковского: «Построение кооперативного сбыта». «Вестн. с.-х. кооп.», № 9, 1925 г.

далеко отстоит от возможности принять на свои плечи от системы потребительской кооперации всю массу кооперативных заготовок хлеба, хотя финансовое положение Хлебоцентра значительно лучше других центров с.-х. кооперации *).

32. Финансирование хлебной торговли и вопросы ценообразования.

Огромная масса хлебо-продуктов, которая должна быть заготовлена и доведена до потребителей, требует, естественно, и значительных финансовых средств для осуществления этой операции. Скорость оборота капитала в хлебозаготовках можно считать, примерно, три раза в год. Таким образом, считая грубо ценность одного пуда хлебопродуктов в один рубль, мы получаем для совершения всего плана хлебооборота, какой основные заготовители провели в 1926—27 году, необходимость среднего оборотного фонда свыше 200 милл. руб. Таких финансовых ресурсов не имеется у всей массы основных заготовителей, за исключением, разумеется, Госбанка, который мог бы располагать для этой надобности средствами от эмиссии кредитных билетов. Фактически, именно эти ресурсы и являются источником основного финансирования хлебозаготовок; только кредиты используются не самим Госбанком, а основными хлебозаготовителями, которым Госбанк эти кредиты открывает. Нужно сказать, что и в довоенное время операция финансирования реализации хлеба всегда требовала добавочных эмиссий кредитных билетов. Динамика эмиссии довоенного Госбанка ясно показывала этот выпуск добавочных денег для нужд хлебной торговли, с возвращением его затем в кассы банка по реализации урожая (см. табл. 44 и 45), при чем это возвращение начиналось сразу по миновании основных операций.

Однако, проведение торговых операций исключительно за счет привлеченных средств представляется всегда затруднительным, поскольку отсутствует собственный финансовый фонд на возможные всегда перебои в работе и случайности. В соответствии с этим, от плановых заготовителей, вступающих в работу по хлебу, всегда требуется наличность собственных средств, вложенных в эти операции. Общие оборотные средства плановых заготовителей к началу хлебной

*) См. таблицу 43.

Таблица 43

БАЛАНСЫ ХЛЕБОЦЕНТРА

	На 1 октября 1926 г.		На 1 июня 1927 г.	
П А С С И В				
I. Капиталы	4.163.198	95	5.075.547	07
В том числе:				
паевые	135.638	20	249.733	64
собственные	27.560	75	99.148	—
заемные	4.000.000	—	4.726.665	43
II. Заемные средства	15.475.295	57	16.508.416	05
III. Результаты	1.245.010	76	3.616.940	60
В том числе:				
прибыль отчетного года . .	700.426	72	2.280.030	34
Б а л а н с	20.883.505	28	25.200.903	72
А К Т И В				
I. Недвижные активы	446.190	45	2.273.338	36
В том числе:				
паи, акции и ценные бумаги .	406.042	50	2.081.419	—
имущество	40.147	95	191.919	36
II. Подвижные активы	20.437.314	83	22.927.565	36
В том числе:				
дебиторы	6.553.133	76	6.700.723	94
III. Результаты	—	—	—	—
Б а л а н с	20.883.505	28	25.200.903	72
В том числе переходящих сумм . .	76.118	67	1.061.076	02

Движение эмиссии в течение

Г о д ы	1/VII	1/VIII	1/IX	1/X	1/XI
1909—10	100	100,4	106,5	115,4	114,1
1910—11	100	101,7	109,2	115,3	115,2
1911—12	100	100,5	106,9	111,3	111,9
1912—13	100	99,6	105,7	113,4	113,6
1913—14	100	99,7	104,2	110,7	110,2

кампании 1925—26 г. исчислялись, примерно, в 60 милл. руб. Наиболее богатым из них является Хлебопродукт, располагающий, по примерным данным, свыше 20 милл. собственных средств, бросаемых им в хлебозаготовки. Центросоюз начал эту кампанию с вложения собственных оборотных средств свыше 5 милл. руб. Общая же сумма вложенных к первому октября 1926 года в хлебную работу Центросоюзом своих и привлеченных средств составляла около 36 милл. руб. Точных сведений о средствах, вложенных другими частями потребительской периферии, а равно и сельско-хозяйственной кооперацией, в нашем распоряжении не имеется. Впрочем, в отношении Хлебоцентра, очевидно, вся масса его оборотных средств, включая в том числе и долгосрочную ссуду правительства в основной капитал Хлебоцентра (4.000.000 р.), вкладывается им в хлебные операции; эта сумма равнялась на 1 октября 1926 г. 4.200.000 р. Трудность финансирования работы Хлебоцентра заключается, однако, в большей финансовой слабости его системы, по сравнению с потребительской кооперацией (см. гл II).

Развитие хлебной работы обеих кооперативных систем требует от них добавочного напряжения своих ресурсов. Так, по плану Центросоюза на 1927—28 год, собственные финансовые ресурсы хлебного управления Центросоюза, выделенного ныне в автономную хозяйственную единицу, доводятся до 7,8 милл. руб. Равным образом и Хлебо-

сельско-хозяйственного года

Таблица 44

1/XII	1/I	1/II	1/III	1/IV	1/V	1/VI	1/VII
100,8	110,0	108,6	109,7	106,1	106,2	106,0	105,1
113,0	111,7	110,4	109,7	108,5	108,1	109,2	108,2
109,5	108,8	108,0	107,6	107,8	106,6	105,9	105,6
110,5	110,0	108,3	108,7	106,9	105,6	105,1	104,1
108,6	107,4	104,8	104,4	105,7	104,2	104,5	104,2

центр вкладывает в новые операции 1927—28 года все накопленные за год средства, доводя собственное вложение до 5,6 милл. рублей.

Таблица 45

Движение денежного обращения
(в милл. рубл.)

О п е р а ц и и	1909—10	1910—11	1911—12	1912—13	1913—14
1. Увеличение денежного обращения для реализации урожая . . .	262,4	262,8	229,5	272,3	228,1
2. Сокращение обращения во вторую часть с.-х. года	161,2	109,6	116,1	169,3	132,5
3. Остаток—увеличение обращения за с.-х. год	101,2	153,2	113,4	103,0	95,6

Слабость финансовых ресурсов заготавливающих кооперативных (а также—и некооперативных) организаций не может не отражаться вредно на стоимости хлебозаготовительной работы. За последние годы размер всех видов расходов по хлебо-заготовительным операциям значительно понизился, благодаря сокращению группы заготовителей, увеличению нагрузки оставшихся и рационализации работы.

Однако, и за всем этим, достигнутые результаты в смысле снижения расходов по хлебным операциям нельзя признать достаточными. Постановлением комиссии СТО на хлебную кампанию 1926—27 года были установлены нижеследующие ориентировочные максимальные нормы торговых и накладных расходов по хлебным операциям (см. таблицы 46 и 47).

Общий размер снижения расходов хлебо-заготовительных организаций можно видеть из того, что в 1924—25 году

Торговые расходы в среднем составляли на пуд хлеба .	8,59
Накладные расходы	6,00
Сопутствующие	4,63
	<hr/>
Всего	19,22

На 1926—27 год первоначальные цифры давали уже только 10,6 коп., а в дальнейшем было проведено, как показывает таблица 46, дальнейшее сокращение.

Таблица 46

Ориентировочно-максимальные нормы торгово-накладных расходов по хлебным операциям:

а) Группа I (расходы от ссыпунктов до франко-вагон станция отправления):

По торговым расходам	4,6 коп.
» накладным »	4,0 »
» сопутствующим расходам	2,0 »
	<hr/>
Всего	10,6 коп.

На пуд в среднем по Союзу.

б) Группа II (расходы от франко-вагон станция отправления до порта):

1. Ж.-д. целевые и герб. сборы	1,18
2. Ж.-д. тариф	14,94
3. Щиты	0,45
4. Расходы по таре	0,15
5. Убыль в пути	0,35
6. Визитация ГХИ	0,15
7. Плата за дезинфекцию	0,10
8. Финансирование	1,00
9. Доля погрузки и выгрузки	0,25
10. Страхование в пути	0,05
	<hr/>
Итого	18,62

в) Группа III (расходы в порту):

1. Тара	0,25
2. Хранение	0,70
3. Визитация ГХИ *)	0,10
4. Сепарация	0,13
5. Канц. расх., герб., таможен. сб.	0,05
6. Перевеска вагонов	0,04
7. Погрузочно-разгруз. раб.	5,00
8. Организац. расх. Экспортхлеба	0,20
9. Убыль в порту	0,15
10. Грузовой портовый сбор	0,55
Итого	7,17

г) Группа IV (расходы по реализации):

1. Контроль	1,50
2. Комиссия Экспортхлебу	1,13
3. » торгпредству	0,75
4. Маклерский сбор	0,40
5. Банковский кредит	1,70
6. Проч. расходы за границей	0,25
Итого	5,73

д) Расходы по содержанию центральных аппаратов хлебо-заготовительных организаций:

Для Госбанка	0,45 коп. на пуд
» Хлебопродукта и Масложирсин.	0,6 » » »
» Хлебоцентра	1,0 » » »
» Центросоюза	0,9 » » »
в том числе на неторгов. расх. ориентир.	0,35 » » »

Таблица 47

Ориентировочно-максимальные нормы торговых и накладных расходов по реализации хлеба на внутреннем рынке

а) Торговые расходы (исключ. налоги и сборы):

Для госорганов по опту	4,35 коп.
» кооперации » »	3,60 »

б) Накладные расходы (без ж.-д. тарифа):

Для госорганов по опту	3,22 коп.
» » по рознице	5,72 »
Для кооперации по опту	3,22 »
» » по рознице	6,72 »

*) Государственной хлебной инспекции—единого аппарата, проводящего контроль хлебной торговли.

в) Сопутствующие расходы:

Для госорганов по опту	3,35 коп.
» » по рознице	3,90 »
Для кооперации по опту	2,90 »
» » по рознице	3,90 «
<hr/>	
Всего для госорганов по опту	10,92 коп.
» » кооперации » »	9,72 »

По сравнению с довоенным временем еще в кампании 1926—27 г. мы имеем несомненно рост разрыва между продажными ценами на зерно и муку и заготовительной стоимостью зерна. Таблица 48 показывает это с непрерываемой ясностью. Из нее явствует, что произошло удорожание целого ряда факторов ценообразования по хлебу. Однако, вздорожание первичной стоимости зерна имеет в ряду этих факторов наименьшее значение. Подсчеты показывают, что из 62 коп. разницы с довоенными ценами на пуд ржаной муки на долю вздорожания зерна приходится всего 3 коп. (в декабре 1926 г.); на пуд пшеничной муки вздорожание зерна дает только 9 коп. из 2 р. 50 к. общего разрыва.

Остальное повышение цены муки приходится отнести за счет торгующих организаций, транспорта и переработки.

Мы коснемся в следующем параграфе движения тарифов на хлеб по сравнению с довоенным; что касается расходов торгующих организаций, то мы должны констатировать здесь возрастание накладных расходов на тару, погрузочные, разгрузочные работы и т. д.; возросли также и расходы товаропроводящего аппарата в силу увеличения количества звеньев его.

Так, в довоенное время между первичным производителем и экспортером капиталистом стоял один лишь мелкий скупщик, работавший сравнительно дорого, но умевший переложить под разными скрытыми формами часть своей оплаты на первичного производителя.

В настоящее время мы имеем целую цепь участников товародвижения в лице различных звеньев кооперативных систем и торгово-заготовительного аппарата других основных заготовителей. Нормальный торгово-технический путь пуда зерна представляется затруднительным проследить в силу обезличения хлеба на промежуточных складских

инстанциях (элеваторы, мельницы и т. п.). Вряд ли можно сомневаться, однако, что здесь мы имеем одну из причин удорожания расходов по сравнению с довоенными.

Другой причиной является дороговизна аппарата торгово-организующих звеньев, которым предстоит проделать в отношении хлебо-заготовительной работы то же размежевание функций и удешевление оплаты услуг, какое уже произведено по линии торговли промтоварами. Оплата услуг в тех же минимальных процентах, как это делается при долевых закупках промтоваров, снижение организационных расходов и наложений тех звеньев, которые не ведут непосредственно складской работы,—эти методы работы одни только могут привести кооперативные системы к достаточно дешевой и продуктивной работе по хлебу.

Однако, **решающее** влияние на повышение разрыва оказывает неправильное использование хлебных ресурсов для нужд различных районов и экспорта. По правильному диагнозу компетентного автора *) **«мы не овладели процессом распределения хлебных масс»**. Действительно, факты красноречивы: «Еще в январе с Сев. Кавказа вывозится для внутреннего снабжения около 5 милл. пуд. хлеба, а уже в феврале мельницы Сев. Кавказа испытывают сырьевой кризис, для ликвидации которого перебрасывается зерно из Самарской губернии. Уже в начале октября в Оренбургском районе, ближайшем к Средней Азии—накапливается хлеб, заполняющий ж.-д. склады без движения, а в это время пшеница отгружается с Северного Кавказа в Среднюю Азию». Таких фактов много и комментариев к ним не нужен. Отметим лишь, что одним из лучших орудий к упорядочению перевозок хлеба является концентрация всего хлебного снабжения внутреннего рынка в руках потребительской кооперации.

33. **Складские и транспортные операции.** Хлебные продукты не относятся к числу скоропортящихся и не требуют таких специальных сложных установок для хранения и транспорта, как изотермические вагоны и холодильники. Тем не менее и хлебные продукты подвержены порче от различных

*) Н. Н. Виноградский: „Болезни хлебного рынка“. „Планов. хоз.“, № 4, 1927 г.

Таблица 48 (продолжение)

	И н д е к с			
	1913 г.	Октябрь—декабрь		1926 г. (1913 = 100)
		1925 г.	1926 г.	
III. Соотношение цен пшеницы и муки				
(I сорт, красная)				
Загот. цена пшеницы.	97	122	106	109
Опт. цена муки в произв. район.	214	401	372	174
„ „ „ потреб.	245	423	403	164
Розничн. цена муки в губ. и гор. потребл. район.	265	471	463	175
Розничн. цена муки в уездн. гор. потребл. район.	284	—	534	188
Розничная цена муки в сел. пунктах потребл. район.	—	—	263	—
IV. Нарастание цены в различных звеньях оборота				
(Пшеница и мука красная I сорт)				
От загот. цены зерна до опт. цены муки в произв. район.	117	279	266	227
От загот. цены до опт. цены муки в потребл. район.	148	301	297	201
От заготовительной цены до розничной цены муки в губ. город, потребл. полосы	168	349	357	213
От заготовительной цены до розничной цены муки в уездн. город.	187	—	428	229
От заготовительной цены до розничн. цены муки в сельск. пунктах потребл. полосы	—	—	457	—

Приводимые здесь итоговые данные основаны на обширном материале, разработанном И. Н. Озеровым и Г. М. Пистраком; мы заимствуем их из статьи Н. Н. Виноградского в „План. Хоз.“, № 4, 1927 г.

причин, в том числе больше всего—от сырости и различных животных—вредителей. Вместе с тем дешевизна самого продукта не позволяет использовать для хранения хлеба какие-либо дорогие по стоимости хранения склады. По всем этим причинам операции складского хранения для хлеба представляют огромное значение, и постановка кооперативной торговли хлебом в наименьшей степени связана с рациональной сетью складов, чем работа по скоропортящимся продуктам.

Решение задачи дешевого и надежного хранения хлеба возможно двояким путем: для мелких складов—в порядке рационального устройства обычных, простого типа складских помещений; для крупной работы наиболее целесообразными являются механизированные склады—элеваторы. Для кооперации представляют большое значение оба типа складов. Поскольку кооперативная работа в заготовительной стадии больше всего связана с непосредственным производителем хлеба, для кооперации неизбежно первоначальное собирание сравнительно небольших масс хлеба. При условии, что кооперативные сыпные пункты чаще всего расположены в глубине страны вдали от железных дорог, в этой стадии возможно и целесообразно ограничиваться приспособлением обычных складских помещений, заботясь лишь об их достаточной емкости и выполнении некоторых основных требований. Дело в том, что к устройству зернохранилищ вдали от рельсовых путей и пристаней следует прибегать лишь в исключительных случаях, так как этим создается неизбежно лишнее складское и перевалочное звено, со всеми неизбежными расходами по перевозке и хранению зерна. Создавать зернохранилища в таких пунктах, которые не являются привычными местами завоза хлеба для окрестного населения, совершенно нецелесообразно. Даже при значительном расстоянии от станции выгоднее дать некоторую добавочную приплату за подвоз хлеба на большее расстояние, чем устраивать лишнее складское звено.

Таким образом, основным типом кооперативного зернохранилища должен быть склад при рельсовом пути или водной пристани. В такие склады будет, естественно, свозиться

хлеб не только от одного кооператива, но иногда от нескольких мелких районных союзов. Наилучшим типом такого хранилища при рельсовом или водном пути является механизированный склад—элеватор. Степень сложности механизированных устройств зависит, разумеется, от объема склада и быстроты оборота проходящего через него хлеба. Чем больше общая емкость склада, чем интенсивнее он работает, тем более совершенные, дорого стоящие приспособления оказываются целесообразными. Опыт работы механизированных хранилищ показывает, что эксплуатация их, несмотря на дороговизну первоначальных затрат, в конечном счете выгоднее простых складов, хотя плата за все связанные с работой элеватора операции не только не выше, а зачастую ниже, чем в обыкновенных складах.

Как уже говорилось, все заграничное хлебное дело, в особенности—в Америке, построено на огромной сети элеваторов, обеспечивающих планомерный транспорт и хранение хлеба. Кооперативные элеваторы, равным образом, получили значительное развитие, в особенности—в Канаде, где организации объединенных фермеров («пулы») широко практикуют эту постройку, чтобы освободиться от той зависимости, которая накладывается пользованием железнодорожными и вообще чужими элеваторами.

В условиях СССР эта опасность не существует, и кооперация должна всемерно использовать наличную элеваторную сеть. В частности, в районах нахождения элеваторов, кооперация, как правило, должна свою перевалочную работу проводить через элеваторы. Только в случае необеспечения элеваторами перевалочной работы кооперации, последняя может иметь и в районе нахождения элеватора собственную перевалочную базу.

В каждом пункте, в котором необходимо производить перевалку, а элеватора нет, каждая коопсистема может иметь свою перевалочную базу, при чем последнюю могут открывать как первичные кооперативы, так и союзы. Однако, на станциях и пристанях, к которым тяготеют смежные районы двух или более губерний, областей или республик, целесообразна организация перевалочных пунктов на основе дого-

ворного соглашения между заинтересованными кооперативными организациями и пристанционными или пристанским кооперативом (или перевалочным пунктом местного союза) одноименной системы. Только в случае невозможности осуществления такого договорного соглашения возможно открытие перевалочных пунктов кооперации обеих систем каждого из пограничных районов.

Элеватор является типичным складом общего пользования (см. «Кооп. Торг.», часть I, глава V). С системой элеваторов теснейшим образом связана система ссудных операций под хлеб, технически осуществляемая через посредство **варрантов**. В российских условиях развитие элеваторной системы далеко еще не достигло тех размеров, как на Западе и особенно в Америке.

Сеть кооперативных зернохранилищ усовершенствованного типа еще более отстала в своем развитии по недостатку капитальных средств у кооперации. Поэтому в настоящее время кооперативное строительство элеваторов едва лишь начинает развертываться.

В текущем году Центросоюз приступил к постройке 7 элеваторов: 4 в Сибири и по одному в Самаре, Казакстане и Сев. Кавказе. Общая емкость этих элеваторов—500 т. пуд. Элеваторы строятся при участии местных союзов, которым они ибудут переданы в эксплуатацию. Окончательный срок для постройки этих элеваторов—1 января 1928 года.

В общей цепи элеваторного строительства потребительская система должна также принять участие соответственно удельному весу ее в снабжении хлебопродуктами организованного потребителя, как основного заготовителя.

Из различных типов элеваторов, пятилетний перспективный план потребкооперации останавливается исключительно на линейных элеваторах и мельничных. В постройке линейных элеваторов участвует вся система потребкооперации, в постройке же мельничных элеваторов принимает участие только Центросоюз, главным образом, на соответственных крупных товарных мельницах.

Мельничные элеваторы по перспективному плану проектируются на 3-х мельницах Центросоюза: Рыбинской, Сара-

товской и Евдаковском комбинате. По линейным элеваторам перспективный план включает для потребительской системы постройку 50 элеваторов, емкостью по 1.650 тонн зерна каждый. Большинство элеваторов падает на районы Сев. Кавказа, Сибири, Среднего Поволжья и Казакстана, причем затраты на элеваторное строительство на 75% от общей стоимости покрываются путем долгосрочного банковского кредитования, а остальные 25% система покрывает из собственных средств.

Таким образом, из общей суммы, потребной на элеваторное строительство, система полагает 10.592 т. р. получить путем долгосрочного кредитования, а 3.558 р. вложить из собственных средств (см. табл. 49).

Таблица 49

Стоимость элеваторного строительства потребкооперации

Наименование элеваторов	Число един.	Общая емкость в тоннах	Стоимость сооружения по годам (в тыс. руб.)					Итого в т. р.
			27—28	28—29	29—30	30—31	31—32	
Элеватор при Саратов. м-це	1	12.250	250	800	800	—	—	1.850
Элеватор при Рыбинск. м-це	1	16.500	—	—	1.000	1.000	500	2.500
Элеватор при Евдаков. Комбин.	1	11.800	—	800	800	200	—	1.800
Линейн. элеват.	50	82.500	1.600	1.600	1.600	1.600	1.600	8.000
Итого			1.850	3.200	4.200	2.800	2.100	14.150

Что касается системы сельско-хозяйственной кооперации, то ее финансовое состояние исключает возможность значительных вложений собственных средств в элеваторное строительство, хотя бы в тех же размерах, как потребительская система, но все же и она принимает участие в создании линейных элеваторов.

Все же кооперативная система не может рассчитывать

на сколько-нибудь достаточное обслуживание своих хлебных операций собственной сетью элеваторов на всё обозримое будущее.

По этим соображениям для кооперации приобретает особое значение та сеть элеваторов общего пользования, которая принадлежит другим организациям—преимущественно Хлебопродукту, Госбанку и железным дорогам. Вокруг обладания элеваторами идет довольно напряженная борьба между различными государственными организациями. С точки зрения кооперации, наиболее целесообразным способом организации элеваторной системы является независимость ее от какой-либо торгующей организации. Таким образом, сосредоточение транспортной сети элеваторов в руках железных дорог, а прочих хранилищ—в руках Госбанка было бы наиболее целесообразным с точки зрения кооперативной системы. Вместе с тем и общая структура хлебной торговли несомненно выиграла бы от такой организации дела.

Сравнительная стоимость операций в механизированных складах—элеваторах и общим порядком видна из таблицы 50, где проведено сравнение между современными ставками элеваторов и обычными операциями на железно-дорожных складах. Из этих данных совершенно очевидно преимущество элеваторной системы. К этому надо еще добавить, что в условиях хлебной торговли СССР, когда хлеб зачастую попадает к хлебозаготовителям в достаточно засоренном и влажном виде, сеть элеваторных приспособлений для очистки и просушки хлеба сама по себе представляется ценнейшим и необходимейшим звеном торговли. Надо признать, однако, что наиболее целесообразное решение этой задачи может быть достигнуто путем сосредоточения операций по очистке и просушке зерна на первичной стадии работы, путем организации сети зерносушильных пунктов системой сельско-хозяйственной кооперации. **Это—та основная и, вместе с семенными операциями, решающая для роли сельско-хозяйственной кооперации работа, которая одна может обеспечить ей действительное овладение заготовительной стадией работы.** В осуществлении этих мероприятий произ-

водственного кооперирования—залог того преимущества сельско-хозяйственной кооперации, которое дает ей «перспективность» по сравнению с потребительской кооперацией и другими заготовителями.

Таблица 50

**Стоимость хранения зерна россыпью в элеваторах
и в жел.-дор. складах (в 1924—25 г.) *)**

Наименование сборов с пуда	Элеваторы Госбанка	Склады Екат- тер. ж.-д. (сб. тариф. № 195)	Склады Ю. В. ж.-д. (сб. тариф. № 158)
Выгрузка	1	1,4	1,4
Нагрузка	1	0,5	1,0
Взвешивание при приеме . . .	—	0,24	0,4
Хранение (2 мес.)	—	1,5	1,5
Страхование	1,67	0,45	0,45
Взвешивание при отпуске . . .	1,2	0,24	0,4
Амортизац. мешков	—	0,5	0,4
Дол. сб. ж.-д.	0,43	0,62	0,6
Итого	3,30	5,45	6,17

Транспортирование хлеба не требует особых приспособлений в тех случаях, когда налицо имеется достаточное количество тары—мешков—для упаковки хлеба. Затруднения в перевозке наступают с того момента, когда начинается перевозка хлеба насыпью в вагоны. Тогда подвижной состав, предоставляемый для этих перевозок, должен быть особо прочным, обеспечивающим хлеб от раструски. Этот способ перевозки практикуется в условиях СССР достаточно часто, так как мешковой тары у нас зачастую не хватает в решающие моменты хлебной кампании. К сожалению, и приспособленного, достаточно надежного подвижного состава зачастую также не оказывается, что приводит к излишней потере зерна. Нормальным в этом смысле решением может быть лишь обеспечение кооперативной торговли до-

*) В. Петров: «О таксе сборов на элеваторах». «Торг. Изв.», № 19, 1926 г.

статочным количеством тары, чтобы не приходилось прибегать к перевозке хлеба насыпью. Нужно сказать, что основным затруднением здесь является финансовый вопрос, так как заготовка тары требует вложения значительных средств. Для характеристики тех средств, которые затрачиваются хлебозаготовителями на тару, можно указать нижеследующие цифры.

Центросоюз в 1926—27 году имел в своем распоряжении к началу хлебной кампании 2,7 милл. мешков для хлеба; в течение кампании он приобрел еще 8,4 милл. новых мешков и 1,6 милл. старых; всего на тару было затрачено 8 милл. руб., что привело к расходу на пуд хлеба 1,2 коп. (амортизация тары) при заготовительной цене пуда ржи около 50 коп.; этот расход на тару, очевидно, является достаточно заметным, хотя расход этот в еще большей степени падает на муку.

Еще большее значение для ценообразования по хлебу играют транспортные железно-дорожные расходы. Нужно отметить прежде всего, что по сравнению с довоенным временем мы имеем значительное удлинение среднего пробега хлебного груза (см. таблицу 51). Это объясняется тем, что общий недостаток производства хлеба заставляет втянуть в рыночный оборот хлеба далекие районы СССР и т. п.

Таблица 51

Средняя длина пробегов хлеба
(километры)

	1913	1923—24	1924—25	1925—26	Октябрь	
					1925	1926
Общий для всех хлебов	536	736	884	852	748	760
Рожь	550	848	1.072	917	817	802
Пшеница	473	627	893	895	766	710
Овес и ячмень	445	637	855	662	505	501
Мука всякая	710	796	789	910	849	915
Прочие хлеба	465	665	815	817	748	830

Кроме того несомненно недостаточно используется плановое направление потоков, при котором перевозки хлеба могли бы ограничиться минимальными размерами. Сами же-

лезно-дорожные тарифы на хлеб претерпели с довоенного времени значительные изменения. В таблице 52 мы даем сопоставление железно-дорожных тарифов на зерновой хлеб и на муку довоенного времени и 1926—27 года на различные расстояния. Как видим, тариф, действующий до последнего времени, по сравнению с довоенным, дает высокие ставки на малые расстояния, но сравнительно низкие на далекие расстояния, и со своей стороны способствует увеличению среднего пробега хлеба. Чтобы отдать себе ясный отчет в этом увеличении, достаточно заметить, что для хлеба процентное увеличение дальности среднего пробега сравнительно с 1913 г., принятым за 100, составляет 165 *), а для других массовых товаров гораздо меньше:

Нефтепродукты	115
Каменный уголь	128
Лесоматериалы	133
Дрова	118
Все грузы в среднем	128

При несомненной невыгодности такого положения для железных дорог, подходить слишком решительно к повышению тарифа на хлеб для дальних расстояний представляется все же опасным. В особенности рискованным представляется этот шаг с точки зрения потребительской кооперации, отвечающей за снабжение крупных потребительских рынков и заинтересованной в возможно большей дешевизне хлеба, подаваемого на эти рынки.

Одним из способов удешевления транспортных расходов при дальних перевозках хлеба (а вместе с тем—и облегченным для железных дорог) является более широкое применение для этой цели водного транспорта, очень слабо используемого ныне, по сравнению с довоенным временем. В 1913 г. было перевезено водною 362 м. п. хлеба, в 1923 г.—лишь 45 м. п., в 1924 г.—53,5 милл. п., в 1925 г.—74 м. п. и в 1926 г.—74,7 м. п.

Дешевый водный путь особенно важно использовать для снабжения потребляющих районов, что является прежде всего задачей потребительской кооперации.

*) «План. Хоз.», № 10, 1926 г.; М. Кислик и И. Малецкий: «Дальность ж.-д. перевозок и режим экономии».

Таблица 52

Сравнительная таблица тарифных ставок на хлеб с дополнительными сборами довоенных (1913 г.) и современных (с I/XI—1926 г.)

Тарифные ставки указаны с тонны при повагонной перевозке

	За 46—50 кл.		За 234—250 кл.		За 468—500 кл.		За 937—1000 кл.		За 1874—2000 кл.		За 2812—3000 кл.		За 5624—6000 кл.	
	До-военн. врем.	Со-военн. врем.	До-военн. врем.	Со-военн. врем.	До-военн. врем.	Со-военн. врем.	До-военн. врем.	Со-военн. врем.	До-военн. врем.	Со-военн. врем.	До-военн. врем.	Со-военн. врем.	До-военн. врем.	Со-военн. врем.
Пшеница в зерне . . .	1.68	3.72	4.86	10.79	7.71	13.91	11.91	17.24	17.24	22.63	22.30	27.40	43.74	41.75
% к довоенн. цене	—	221,4	—	222,0	—	177,8	—	144,8	—	131,3	—	122,9	—	95,2
Рожь в зерне	1.68	3.72	4.86	10.79	7.71	13.91	11.91	17.24	17.24	22.63	22.30	27.40	43.74	41.75
% к довоенн. цене	—	221,4	—	222,0	—	177,8	—	144,8	—	131,3	—	122,9	—	95,2
Мука пшеничная . . .	1.76	4.06	5.25	12.36	8.36	16.04	13.05	19.95	18.88	26.30	24.35	31.86	47.85	48.75
% к довоенн. цене	—	230,7	—	235,4	—	191,9	—	152,9	—	139,3	—	130,8	—	101,9
Мука ржаная	1.76	4.06	5.25	12.36	8.36	16.04	13.05	19.95	18.88	26.30	24.35	31.86	47.85	48.75
% к довоенн. цене	—	230,7	—	235,4	—	191,9	—	152,9	—	139,3	—	130,8	—	101,9
Масло подсолнечн. . . .	2.57	3.70	8.51	10.76	11.29	17.97	14.86	27.35	24.93	34.93	34.64	41.96	68.27	63.19
% к довоенн. цене	—	144,0	—	126,4	—	159,2	—	184,1	—	141,1	—	121,1	—	92,6

34. **Снабжение хлебом внутреннего рынка и экспорт.** По сравнению с довоенным временем, в общей массе реализуемого хлеба большее значение имеет внутренний потребляющий рынок, включая сюда снабжение армии, промышленности и т. п. Экспорт отстает по сравнению с этими внутренними потребностями на второй план. Примерное соотношение тех и других потребностей характеризуется прилагаемой таблицей 53.

Таблица 53

Поступление и реализация хлебопродуктов

(В милл. пудов без маслосемян)

	1925—26 г.	1926—27 г.
А. Поступление в потребкооперацию		
1. Собственные плановые заготовки	85	137
В % % ко всем плановым заготовкам	16,5	20,3
2. От др. плановых заготовителей	103	128
В % % к их заготовкам	24,0	23,7
Итого поступления	188	265
В % % ко всем плановым заготовкам	36,6	37,1
Б. Реализация потребкооперации		
1. На внутренн. потреб. рынке (без хлопководческих районов)	170	226
В % % ко всему плановому снабжению его	57,0	61,4
2. Выполнение госзаданий (включая снабжение хлопководческих районов)	18	39
В % % ко всем заготовкам потребкоопер.	21,1	28,4

В работе по снабжению внутреннего рынка наибольшее значение, естественно, имеет потребительская кооперация. Здесь ее роль гораздо выше, чем в хлебо-заготовках. Источниками получения хлеба для потребительской кооперации является не только хлеб собственных заготовок, но и других хлебо-заготовителей. В общей реализации хлеба на экспорт и внутренний рынок всеми основными заготовителями потребительская кооперация занимала в 1925—26 году 16,4%; по плану на 1926—27 год—около 22%. Этот процент не только выполнен, но, повидимому, имело место известное превышение. Хлеб собственных заготовок у потребительской кооперации направляется почти исключительно на внутреннее потребление. Заготовка на экспорт у потребительской кооперации имеет некоторую роль лишь в силу общих государственных соображений.

Вследствие этого, в то время как у всех прочих хлебо-заготовителей в их общей работе заготовки на экспорт составляли в 1925—26 г.—22,3%, у потребительской кооперации они составляли лишь—12%. В 1926—27 г. по плану у потребительской кооперации намечалось около 18% на экспорт, у прочих заготовителей—30%. Таким образом, **потребительская кооперация совершенно твердо и с полным основанием взяла линию на усиление снабжения внутреннего рынка**, отходя от сбытовой функции по внешнему рынку, в котором масса кооперированного потребителя непосредственно не заинтересована. Соответственно этому падает и удельный вес потребительской кооперации, как экспортера хлеба:

В 1925—26 году	14,8%
В 1926—27 »	12,3% (по плану)

В результате, размер реализации хлебных продуктов на внутреннем рынке системой потребительской кооперации уже в 1925—26 году определялся в количестве около 130 милл. пуд., что к общему потреблению внутреннего рынка составляло 26,8%, а в 1926—27 году—216 милл. пуд., или около 35%. Тем не менее потребительская кооперация далеко еще не осуществила, как мы видели в главе II, тех заданий, которые лежат на ней в силу обязательства снабжения широких потребительских городских масс, а равно—и кре-

стьянства потребляющей полосы. Конечно, как мы увидим далее, основная сила потребительской кооперации в работе по снабжению внутреннего рынка определяется ее ролью в переработке зерновых продуктов в муку и крупу, а равно организацией механизированного и рационализированного хлебопечения. Тем не менее самая постановка проблемы снабжения внутреннего рынка хлебом должна быть четкой и определенной. Ответственность за эту грандиозную задачу, естественным образом, лежит на потребительской кооперации. Никакой другой орган не может принять на себя такого планомерного и равномерного распыления хлебных масс, если не считать частного рынка. Роль же последнего в спекулятивном подеме цен, в ухудшении качества хлеба при малейших заминках снабжения и т. п. настолько отрицательна, что государство не может пройти мимо безусловной необходимости обобществления этой части потребительского снабжения.

Вполне последовательным шагом с этой точки зрения является постепенная ликвидация распределительного аппарата других организаций обобщественного сектора торговли. Наибольшее значение в этом направлении имел последнее время Хлебопродукт, который располагал еще в 1926 году сетью лабазов до 250 единиц. Однако, резолюция пленума ЦК ВКП (б) от 9 апреля 1926 года дала директиву: «Хлебопродукт, как общее правило, не производит ни оптовой, ни розничной реализации продуктов в производящих районах и сокращает свою розничную продажу в потребляющих районах в той мере, в какой эти розничные продажи могут быть сосредоточены в руках потребительской кооперации». Последовавшее затем сжатие сети лабазов Хлебопродукта привело уже к началу 1927 г. к сокращению этой сети почти вдвое. Несомненно, что в течение ближайшего времени (не позже 2—3 лет) все лабазы Хлебопродукта должны быть ликвидированы. Естественным затруднением является необходимость для потребительской кооперации принять от Хлебопродукта одновременно и снабжение населения кормом для скота в городских районах (овес, ячмень, жмых). Однако, разрешение этой задачи, равным образом, не должно

представить непреодолимых трудностей. Поэтому в отношении снабжения хлебом массового потребителя нужно считать ближайшей целью охват этой работы системой потребительской кооперации в полном объеме.

Нужно сказать, что городская, рабочая и транспортная кооперация уже давно поставила своей задачей развитие работы с хлебом. Так, в обороте ЦРК и ГОРПО за 1924—1925 год:

Зерно составило	1,5%
Продукты переработки зерна	12,7%
Печеный хлеб	2,2%

В 1925—26 году, как мы видели в таблице 14, удельный вес этих товаров получил дальнейшее увеличение. Так, в ГОРПО удельный вес хлебо-фуражных товаров достиг 18,9% против 16,4% в 1924—25 г., а ТПО достигли даже 20,7%. Огромную роль в оборотах Церабсекции и Транпосекции этих продуктов легко видеть из следующих цифр: Транпосекция имела в своих оборотах 1924—25 года—23,4% хлебо-продуктов, в 1926—27 г. этот процент несколько снизился. В работе Центросоюза хлебо-фуражные товары составляли в 1924—25 году—21,3%, в 1925—26 году—24,8%.

Что касается до сельско-хозяйственной кооперации, то ее роль по непосредственному снабжению внутреннего рынка сводится к минимальным размерам, поскольку работы в этом направлении она почти вовсе не ведет. Прочие заготовители, равным образом, реализуют свою продукцию на внутреннем рынке (если исключить армию, промышленность и других аналогичных потребителей) через потребительскую кооперацию.

Совершенно иная картина кооперативной работы по отношению к внешнему рынку. Здесь, как известно, непосредственной связи между кооперацией и границей не существует, поскольку вся работа концентрирована в руках смешанного государственно-кооперативного общества «Экспортхлеб».

Правда, и потребительская, и сельско-хозяйственная кооперации являются участниками этого общества, и тем самым влагают свою долю в обеспечение торгового баланса

СССР путем вывоза хлеба за границу. Роль потребительской кооперации в этом отношении имела особый оттенок, поскольку она являлась той непосредственной связью с зарубежным рынком, которая привела к организации особого Русско-Британского общества хлебной торговли (Руссо-брит), учрежденного в Англии по законам последней, при деятельном участии английской потребительской кооперации в лице Общества оптовых закупок.

Работа сельско-хозяйственной кооперации в области экспорта будет несомненно развиваться, хотя рядом с ней сохранится безусловно роль крупных государственных организаций, преимущественно—Хлебопродукта. Размежевание работы в отношении экспорта между этими двумя участниками внешней торговли еще не намечилось с достаточной ясностью. Можно предвидеть, однако, что это размежевание пойдет в дальнейшем главным образом внутри страны по ступеням торговли. Торгово-техническая работа на низовой ступени, естественным образом, будет концентрироваться в руках сельско-хозяйственной кооперации. Напротив, на более высоких ступенях оптовой торговли государственная организация Хлебопродукт будет сохранять свое положение, так как регулирование внешней и внутренней торговли хлебом является одним из важнейших рычагов экономической политики государства.

35. Гендоговоры по снабжению хлебом. Как и в торговле промтоварами, для хлебной работы потребкооперации чрезвычайно существенную роль играют генеральные договоры на поставку основными хлебо-заготовителями хлеба для снабжения массового потребителя через кооперативную потребительскую систему. Характерной особенностью этих гендоговоров является то, что Центросоюз не только руководит кампанией по заключению гендоговоров хлебо-заготовителей с потребительской системой, но и сам заключает с последней такие договоры, в качестве одного из основных хлебо-заготовителей.

Год от года система гендоговоров приобретает все большее значение в хлебном снабжении через потребительскую систему. Так, кооперация потребляющих районов (без

МСПО) закупит на 1927—28 г. 110,5 милл. пуд. против 81 милл. пуд., закупленных в 1926—27 г., или на 37% больше. На долю рабочей и транспортной кооперации выпадает 62 милл. пуд., или 54%, а на долю общегражданской (областной и внеобластной) 48,5 милл. пуд., или 46% всей суммы гендоговоров на хлеб. В прошлую кампанию рабочая и транспортная кооперация располагала только 40% всего контингента гендоговоров, а общегражданская—60%. Таким образом, почти все увеличение контингента по гендоговорам (29 милл. пуд.) выпадает на долю рабочей и транспортной кооперации (24,5 милл. пуд.), давая для первой рост на 100% против прошлого года и для второй—на 75%.

Общая потребность в хлебе (без Заксоюза, Далькрайсоюза, Дагсоюза и МСПО) по собранным заявкам составляет на 1927—28 год 189 милл. пуд., так что гендоговоры обеспечивают потребность в плановом порядке лишь на 59,1%. Остальное остается на долю внепланового снабжения.

Работа по гендоговорам протекает следующим образом: на основании собранных заявок потребительской системы, НКТ СССР, по ходатайству Центросоюза (в лице его Хлебного Управления), обязывает основных хлебо-заготовителей заключить с указанной группой потребительских организаций гендоговоры на поставку для нее в 1927—28 году 170 милл. пудов ржи и пшеницы. При этом Центросоюз предложил такую систему: Хлебное Управление подписывает с основными заготовителями генсоглашения, в которых должно быть указано, с какой из крупных организаций и на какое количество ржи и пшеницы тот или иной заготовитель заключает договор. Снабжение же мелких организаций предполагалось объединить в Хлебном Управлении, для чего последнее должно было заключить договоры с основными заготовителями на поставку Хлебному Управлению определенного количества ржи и пшеницы.

Формальное объединение гендоговоров в Центросоюзе не достигнуто из-за сопротивления заготовителей, но фактически единство работы системы сохраняется, хотя договоры заключаются раздельно по установленной разверстке (см. таблицу 53а).

Основными поставщиками хлеба по гендоговорам с кооперацией в новую кампанию являются по пшенице и ржи (в милл. пуд.): Центросоюз—46, Хлебопродукт—25,5, Укрхлеб—18,5, Хлебоцентр—14,5, Сельгосподарь—6,0.

На долю кооперативных заготовителей (Центросоюза, Хлебоцентра и Сельгосподаря) выпадает, таким образом, $\frac{2}{3}$ снабжения потребсистемы хлебом и $\frac{1}{3}$ —на госзаготовителей. При этом Центросоюз, являясь главным поставщиком кооперативной периферии (на 45% контингента ее закупок), почти половину своих запродаж сохраняет за наиболее слабо обеспеченными хлебом союзами областной и внеобластной группы.

Со своей стороны Центросоюз должен из своих ресурсов по гендоговорам поставить 17 милл. пудов ржи и 25 милл. пудов пшеницы, остальные же 2.250 тыс. пудов ржи и 1.850 т. п. пшеницы Центросоюз должен закупить по гендоговорам: у Хлебопродукта 1,5 милл. пудов и Укрхлеба 500 тыс. пуд. ржи и 1.000 тыс. пуд. пшеницы и у Хлебоцентра—250 тыс. пуд. ржи и 850 тыс. пуд. пшеницы.

Условия расчета по гендоговорам установлены, по предложению НКТ СССР, следующие: аванс наличными по внеобластной группе 10% стоимости квартальной заявки и 15% месячной; по рабочему сектору—10% стоимости квартальной заявки и 10% месячной; остальное покрытие в порядке прошлого года, т.-е. выкуп банковской ссуды векселями сроком 30 дней со дня прибытия товара.

Хотя условия эти достаточно тяжелы для потребительской системы, но в целях плановости снабжения надлежит и далее всемерно развивать систему гендоговоров.

Организация хлебного рынка связана самым тесным и органическим образом с вопросом о мукомольи. Эта связь не является достоянием современности, но существует уже с довоенного времени. Разница в положении заключается, однако, в том, что до войны производительность мукомольного хозяйства больше чем на 200% превышала потребность внутреннего рынка в муке. Избыток отправлялся на внешний

36. Кооперативная работа с мукой и крупой.

Таблица 53а

Распределение гендоговоров по организациям (в тысячах пудов)
(на 1927 — 28 год)

Основные заготовители	Хлебопрод.		Укрхлеб		Хлебоцентр		Центросоюз		Сельгосп.		В с е г о	
	Рожь	Пшени.	Рожь	Пшени.	Рожь	Пшени.	Рожь	Пшени.	Рожь	Пшени.	Рожь	Пшени.
Церабсекция	4.000	1.300	2.000	6.000	3.000	5.000	4.500	13.200	500	3.500	14.000	29.000
Транпосекция	2.500	1.000	1.000	2.500	1.500	2.000	2.000	5.500	—	1.000	7.000	12.000
ЛСПО	4.750	6.700	750	1.800	—	—	—	—	—	—	5.500	8.500
Севзапсоюз	2.750	500	500	1.200	—	—	2.750	1.300	—	—	6.000	3.000
Белкоопсоюз	—	—	500	500	—	—	1.000	500	500	500	2.000	1.500
В с е г о	14.000	9.500	4.750	12.000	4.500	7.000	10.250	20.500	1.000	5.000	34.500	54.000
Внеобластная группа	1.500	500	750	1.000	1.750	1.150	9.000	6.350	—	—	13.000	9.000
В с е г о	15.500	10.000	5.500	13.000	6.250	8.150	19.250	26.850	1.000	5.000	47.500	63.000

рынок, частью же сосредоточивался в запасах мукомолов. В результате, мельницы были в довоенное время и главными заготовителями зерна для внутреннего рынка. Характерно, что и в настоящее время деятельность частного капитала на хлебо-заготовительном рынке чаще всего тесно связана с работой арендованных частниками мельниц.

С другой стороны, избыток мельничного хозяйства приводил в довоенное время к взаимной конкуренции мукомолов и неполной нагрузке их мельниц. Это положение унаследовано нами и для современности, хотя часть больших товарных мельниц остается в консервированном положении, другие же не восстановлены до полного размаха работы. Впрочем, вместе с тем ряд мельниц, находящихся у крупных государственных и кооперативных держателей, развили свою производительность по сравнению с довоенным временем. В общем можно характеризовать современное положение мукомольного хозяйства в том смысле, что одни только мельницы Центросоюза, Хлебопродукта и Укрмута и некоторых других крупных мельничных хозяйств могли бы удовлетворить полностью потребности рынка в муке при условии обеспеченности снабжения их зерном без перебоев.

С точки зрения торговли мукой и крупой огромное значение имеет то или иное расположение мельниц по отношению к районам производства зерна и потребления муки. Система железнодорожных тарифов, существовавшая до настоящего времени, давала возможность при любом расположении мельниц достигать почти одинаковых результатов в отношении влияния железнодорожных перевозок на ценообразование муки. Перемолочный тариф (отправка муки с мельниц по развернутому дифференциалу, считая от места первоначальной заготовки зерна) давал возможность не проводить разницы между мельницами в смысле расположения их в производящем районе, в потребляющем или посерединке между ними. Сокращение перемолочных тарифов с 1926—27 хозяйственного года создает значительные преимущества в пользу мельниц, расположенных в потребляющих районах, поскольку перевозка

продукта до потребляющего района будет совершаться в зерне по более дешевому тарифу, а отруби и отходы переработки зерна равным образом находят себе сбыт на рынках потребления, разница же в тарифе на перевозку их по сравнению с зерном отсутствует.

В довоенное время основными центрами товарного мукомолья являлись: Поволжье, Приуральский район, Центральная Россия и, наконец, Юго-Западный район. В настоящее время, после неурожая 1921—22 года, особенно тяжело отразившегося на Поволжье, значение этого района (перемалывавшего в довоенное время до $\frac{1}{5}$ всей товарной муки) значительно упало. В частности, сократилась работа мельниц в потребляющих районах (плес Рыбинск—Нижний). Здесь сыграло роль и сокращение завоза хлеба водою, которое поставило мельницы верхнего плеса Волги в менее благоприятные условия, так как стоимость завоза была низкая, а баржи служили вместе с тем зернохранилищами на зимний период.

В настоящее время центр мукомольного дела должен перемещаться ближе к потребляющим районам; поэтому увеличивается нагрузка соответствующих мельниц, пускаются в ход из консервации все новые и новые мельницы, а вместе с тем ребром встает вопрос о завозе зерна на мельницы Верхней Волги водою.

Общая характеристика мукомольного дела в отношении распределения по секторам такова:

Сектор	Производительность	Проценты
Государственное мукомолье . .	321 милл. дов. руб.	65,9%
Кооперативное " . .	68 " " "	14,0%
Частное " . .	98 " " "	20,1%

Эти данные относятся к 1925—26 году и в дальнейшем претерпевают некоторое изменение в смысле роста удельного веса кооперативного мукомолья и падения значения частного мукомолья. По кооперативной линии крупная мукомольная промышленность целиком сосредоточена у потребительской кооперации. Роль потребительской системы в снабжении хлебом внутреннего рынка все усиливается и будет непрерывно расти. Естественным представляется по-

этому стремление потребительской кооперации развить свое мукомолье, поскольку оно вместе с тем тесно связано со всей структурой хлебной торговли. По плану на 1926—1927 год (таблица 54) товарная продукция мукомольной промышленности потребительской кооперации должна была составить около 76 милл. руб. (в действительности она составила 93,8 м. р.), т.-е. почти достигла уровня частного мукомолья в 1925—26 году. Перспективный план потребительской кооперации предусматривает увеличение к 1931—32 году продукции мукомольной промышленности потребительской кооперации до 240 милл. дов. руб., т.-е. почти до 250% продукции 1926—27 года.

Поскольку речь идет о сельско-хозяйственной кооперации, работа ее в отношении продукции муки не имеет выхода на широкий товарный рынок. Переработка зерна в муку для нужд самого производящего населения и мелкого районного потребителя сохраняет все свое значение. Местное мукомолье находится частью в руках частных, частью у потребительской и сельско-хозяйственной кооперации; частное мукомолье насчитывает огромное количество мельниц мелкого типа, весьма изношенного, дает качество муки низкого сорта. Тем не менее это мукомолье ежегодно перерабатывает до 70 милл. пудов крестьянского хлеба. Сельское кооперативное мукомолье имеет значительно меньше мельниц—лишь 2.700, но перерабатывает свыше 50 милл. пудов в год. Техническое состояние и этих мельниц очень неважное, но они все же дают продукцию высшего качества, чем мелкие крестьянские мельницы. Вследствие этого дальнейшая работа сельско-хозяйственной кооперации, в смысле расширения круга работ этих перерабатывающих предприятий, не подлежит сомнению. Для рассматриваемого нами вопроса о снабжении мукой и крупой города, и, вообще, широкого потребительского рынка, они все же, как уже сказано, не имеют значения.

Снабжение мукой и крупой потребляющего городского населения по кооперативной линии сосредоточено в руках потребительской кооперации. Она дает потребителю значительное количество муки, переработанной на собственных

Таблица 54

Работа мельниц потребительской кооперации на 1926—27 год

Группы по звеньям системы	Число пром-предприятий	В них рабочих	Продукция		Основной капитал в тыс. рублей	Оборот в средн. в тыс. рубл.		Основной капитал на 1 предприятие в тыс. руб.
			в тоннах	в тысячах рублей		На 1 предпр.	На 1 рабоч.	
Центросоюз	10	1.955	267.800	36.482	2.795	3.648,2	18,6	279,5
Облсоюзы	9	2.100	139.500	17.600	2.648	1.955,6	8,4	294,2
Губ. и райсоюзы	40	1.200	76.400	8.000	800	200,0	6,6	20,0
Горно и ЦРК	70	500	65.050	6.000	1.200	85,7	12,0	17,1
Сельпо	1.100	2.400	80.000	5.000	1.800	4,5	2,1	1,6
ТПО	20	200	35.000	3.000	800	150,0	15,0	40,0
Итого	1.249	8.355	663.750	76.082	10.043	61,1	9,1	8,0

В отношении трестированного государственного мукомоля (Хлебопродукт и Укрмут) потребсистема занимает 28%.

предприятиях. Кроме того из своего зерна потребительская кооперация передает переработку муки ряду посторонних предприятий. Общая характеристика этого положения явствует из таблицы 55, относящейся к работе Центросоюза, и 56—по всей потребсистеме.

Таблица 55

Переработка зерна Центросоюзом

Переработано	На своих	% %	На чужих	% %	Всего	% к пред. году
	предприя- тиях					
В 1924/25 г.	12.037	84,6	2.190	15,4	14.227	100
В 1925/26 г.	16.522,5	72,46	5.898	27,54	21.421	150,5
План на 1926/27 г.	23.230,0	63,5	11.167	35,5	31.500	221,4

Таблица 56

**Зерновые ресурсы мукомольной промышленности
потребкооперации и их переработка**
(в тысячах тонн)

Общие зерновые ресурсы системы и потребности в перемоле	1926—27 г.	1927—28 г.	1928—29 г.	1929—30 г.	1930—31 г.	1931—32 г.
	А. Зерновые ресурсы	3.650	4.350	4.930	5.430	5.990
В том числе:						
1) от плановых собствен- ных заготовок	1.200	1.800	2.300	2.700	3.100	3.400
2) внеплановые заготовки .	650	650	490	330	190	160
3) поступления от госзаго- товителей в зерне . .	1.800	1.900	2.140	2.400	2.700	2.900
Б. Предполагаемая производи- тельность мельниц по- требкооперации	1.640	1.750	2.050	2.540	3.040	3.500
Производительность мельниц в %% к зерновым ре- сурсам	44,7	40%	41,3	47%	50%	55%

Из нее видно, что производительные возможности Центросоюза далеко отстают от нужд потребительского рынка и от собственных заготовительных возможностей; Центросоюз вынужден передавать зерно в переработку на чужие предприятия (преимущественно—Хлебопродукта). К сожалению, дальнейшее развитие мукомольного дела Центросоюза не встречает достаточной поддержки со стороны государственных органов, а Наркомторг даже считает целесообразным сохранение и усиление господствующей роли Хлебопродукта, сопротивляясь передаче нужного числа мельниц в распоряжение Центросоюза. Между тем интересы торговли мукой для снабжения крупных потребляющих районов властно требуют от потребительской кооперации, несущей всю ответственность за успешность этого снабжения, чтобы возможно значительная доля вырабатывалась собственными предприятиями. Эта отрасль промышленности является для потребительской кооперации одной из основных баз ее производственной деятельности, и развитие этой последней должно идти неуклонно, хотя бы для этого потребовалось создание новых собственных мельничных предприятий.

В ряду организаций, ведущих работу по снабжению мукой и крупой, основную роль играет, естественно, рабоче-городская кооперация, обслуживающая городское население потребляющих центров как мукой, так и хлебом (см. следующий параграф). Однако, наряду с городским населением, потребительская кооперация должна обслуживать хлебом и сельское население тех районов, которые не имеют достаточно собственных запасов от местного производства. Сюда относятся северные районы Европейской России и Сибири и Средней Азии и т. д.

Для северных районов вопрос о снабжении мукой является тесным образом связанным с условиями всего хозяйственного быта этих районов. Одни из них по своему климатическому состоянию не могут поставить культуры зерновых хлебов, в других эта культура, с точки зрения интересов всего народного хозяйства, должна уступить место товарным культурам, преимущественно—льну. При условии необходи-

мости, таким образом, тесной жизненной связи между потребительской кооперацией и местным населением в отношении удовлетворения его потребительских нужд, неоднократно возникал вопрос о переходе на интегральную систему кооперирования в этих районах. Такая линия была бы, однако, совершенно ошибочной в той части, где кооперирование населения имеет характер не только торговый, но и производственный. Например, в отношении льноводческих районов не может быть и речи о переходе на интегральный тип кооперации. Гораздо легче интегральное строительство может быть осуществлено в охотничьих промысловых районах, где никакого кооперирования производства не имеется, а дело идет, с одной стороны, о **торговых** операциях по **снабжению** хлебом и другими продуктами питания и охотничьими принадлежностями, а с другой—о **торговых** же операциях по **сбыту** охотничьей продукции. Поэтому нельзя не признать ошибочным отход некоторых потребительских кооперативных районов (Сибири) от кооперативной работы в промысловых охотничьих районах с передачей этого дела охотничьей кооперации. Как ни сложна деятельность потребительской кооперации в этих местностях, как ни много встречает она затруднений, потребительские интересы в этих районах преобладают над бытовыми и заготовительными, и потребительская кооперация, как база кооперированного местного населения, не потеряла своего значения.

37. Торговля печеным хлебом и хлебопечение.

По самому свойству продукта, торговля печеным хлебом теснейшим образом связана с хлебопечением. Лишь в очень редких случаях торговля производится продукцией чужого предприятия; обычно снабжение хлебной лавки обеспечивается собственной хлебопекарней. Первое время новой экономической политики было ознаменовано очень значительным расцветом частного хлебопечения, нашедшего в этой области наиболее легкий выход на свободный рынок. К 1923 году в руках частного хлебопечения уже сосредоточилось очень большое количество предприятий. Таблица 57 и 58 показывают как количество хлебопекарен с наемным

Таблица 57

Ведомость заведений в хлебопекарном производстве с наемным трудом

С р о к и	В абсолютных величинах				В процентах к 1 июля 1923 г.				Примечание
	Всего	В том числе в предпр.		Всего	В том числе в предпр.		Частн.		
		Госуд.	Коопер.		Госуд.	Коопер.			
1/VI—1923 г.	2.571	181	399	1.991	100,0	100,0	100,0	100,0	
1/I—1924 г.	2.002	151	564	2.187	112,9	183,4	141,4	109,8	
1/VI—1924 г.	3.343	218	818	2.307	130,0	120,4	205,0	115,9	
1/X—1924 г.	3.995	188	1.192	2.615	155,4	103,9	298,7	131,3	
1/I—1925 г.	4.724	166	1.974	2.844	183,7	93,7	404,5	142,8	
1/IV—1925 г.	5.108	175	1.985	2.948	198,7	96,7	497,5	148,1	

Таблица 58

Количество работающих по найму в хлебопекарном производстве

С р о к и	В абсолютных величинах				В процентах к 1 июля 1923 г.				Примечание
	Всего	В том числе в предпр.		Всего	В том числе в предпр.		Частн.		
		Госуд.	Коопер.		Госуд.	Коопер.			
1/VII—1923 г.	21.599	3.746	8.810	9.043	100,0	100,0	100,0	100,0	
1/I—1924 г.	22.939	3.283	10.938	8.718	106,2	87,6	124,2	96,4	
1/VI—1924 г.	29.690	4.420	16.340	8.930	137,5	118,0	185,5	98,8	
1/X—1924 г.	36.058	3.585	23.939	8.534	166,9	95,7	271,7	94,4	
1/I—1925 г.	40.727	2.946	29.184	8.597	188,6	78,6	331,2	95,1	
1/IV—1925 г.	42.448	3.966	30.653	8.829	196,5	79,2	347,9	97,6	

трудом, так и количество **работающих по найму** в этих производствах. Надо, следовательно, иметь в виду, что количество работающих в частных предприятиях еще больше, так как зачастую в мелких хлебопекарнях работу производит сам предприниматель и члены его семьи. Как видно из приводимых цифр, на первое июля 1923 года количество частных хлебопекарен составляло почти 80% общего их числа. По числу наемных рабочих частные хлебопекарни стояли еще выше, так как количество занятых в частных предприятиях рабочих достигало 42% общего числа. Затем последовала эволюция хлебопекарного дела в сторону усиления кооперативного хлебопечения. Уже к первому апреля 1925 года количество частных предприятий снизилось до 56%, а число рабочих в них до 22%, считая к общей численности во всех предприятиях. Напротив, вес кооперативных предприятий увеличился по числу их с 16% до 40%, а по числу наемных рабочих с 43% поднялся до 72%. Роль государственного хлебопечения по абсолютному количеству за это время почти не изменилась, а в смысле удельного веса понизилась соответственно почти вдвое. В дальнейшем этот рост кооперативного хлебопечения продолжался и, по последним имеющимся данным (на первое июля 1927 года), вес кооперативного хлебопечения получил дальнейший прирост по числу предприятий, и по числу наемных рабочих. В ряде городов, преимущественно— в кооперативно-промышленных и рабочих центрах—потребительская кооперация охватила рынок печеного хлеба в весьма значительном размере:

в Ростове-на-Дону	72%
в Туле	58%
в Ленинграде	52%
в Киеве	50%
в Москве	46%

(Надо помнить, что эти цифры учитывают не только предприятия с наемным трудом (как таблицы 57 и 58), но

полный об'ем хлебопечения, включая и мелкие хлебопекарни без наемного труда).

Важность правильного снабжения населения печеным хлебом настолько велика, что и достигнутые результаты надо признать еще безусловно недостаточными. Как сама потребительская кооперация, так и высшие государственные органы ставят одной из основных задач кооперации в городских центрах максимальный охват рынка по снабжению печеным хлебом населения. Самым могущественным средством для достижения этой цели является переход от кустарного хлебопечения к массовому механизированному производству, к постройке настоящих заводов. Постройка таких крупных хлебопекарен, которые могут называться заводами, началась еще в 1925—26 году. Общее число хлебопекарен, построенных в эту пору, и отношение их производительности к общей потребности видны из таблицы 59. На последующие годы, при участии Наркомторга СССР, был намечен обширный план строительства хлебных заводов, который систематически осуществляется в настоящее время. Так, в 1926—27 году было намечено построить хлебных заводов в 42 пунктах впервые и в 4 пунктах построить повторные. Численность населения новых 42 пунктов составляла 2,5 милл. человек, в 4 пунктах с повторной механизацией 4 милл. человек, всего таким образом механизация охватывала 6,5 милл. человек. Суточная производительность хлебозаводов была намечена в 80 тыс. пуд., причем механизация в этих центрах охватывала 35% всего потребления хлеба. На все эти хлебозаводы нужно было израсходовать до 17 милл. руб., в том числе—свыше половины из собственных средств потребительской кооперации. Пятилетняя программа развития хлебопечения охватывает 94 крупнейших города Союза с населением в 8,6 милл., по данным на 1926—1927 год. К 1931—32 году в этих городах общий охват хлебопечения достигнет по ржаному хлебу 44,6% (в 1927—1928 году—36,9%), а по пшеничному 48% (в 1927—28 году 13%). Как видно, при широком размахе плана, который потребует затраты основного капитала на новое строитель-

ство свыше 18 милл., охват рынка хлебопечения механизированными заводами не достигнет еще 50%.

Одновременно с более широким охватом рынка, постройка хлебозаводов разрешит и задачу удешевления производства хлеба, по сравнению с современными методами работы. Для характеристики достаточно привести сравнение (таблица 60) между двумя кооперативными хлебопечкарнями: работающей по старому методу и хлебозаводом. Естественно, что в этой рационализации производства и залог дальнейшего удешевления продукции для населения.

38. Производство кондитерских изделий и торговля ими

Очень близко к работе потребительской кооперации по охвату и реорганизации хлебопечения стоит другая отрасль пищевой промышленности—производство кондитерских товаров. Ближе всего к хлебопечению подходит, разумеется, производство кондитерского печения, так как производство специальных сортов хлеба (сдобного и т. п.) с трудом даже отграничивается от производства печения в собственном смысле слова. Обычно, однако, массовое производство печения относится к тому его виду, которое выдерживает сравнительно продолжительное хранение (при условии специальной его упаковки и некоторых предосторожностей при хранении). С переходом к такому печению уже меняются основные условия работы с хлебом, требующим, как мы упоминали, ежедневной выпечки и систематического распределения.

Механизация работы по производству кондитерского печения достигает столь же значительных размеров, как и в отношении хлебопечения. Специальные машины доводят технику производства до высокого совершенства, приближаясь почти полностью к конвейерной системе производства. Как пример такой совершенной машины, можно привести установку московской кондитерской фабрики Центросоюза, фотографии некоторых частей которой помещаются ниже (см. рис. 7 и 8). Производительность этой механической печи рассчитана на 260 пудов сухого печения в сутки (при 2 сменах рабочих), что составляет годовую производительность около 1.000.000 рублей.

Таблица 59

Хлебозаводы, построенные и пущенные в 1925 году

Пор. №	Пункты	Суточная потребность в хлебе в пудах	Суточное производств. в хлебозав. пудах	В ть с я ч а х р у б л е й			Итого выдано ссуды	Местные средства
				Стоимость всего хлебо-завода	Выдано из 1.700 т. р.	Необходимо выдать до полн. ссуду		
1	Москва	57.000	2.500	400	—	—	—	400
2	Ленинград	38.000	2.500	400	—	—	—	400
3	Харьков	13.800	4.500	500	75	100	175	325
4	Сталинград	4.400	1.500	100	—	—	—	100
5	Симферополь	2.800	2.000	150	25	—	25	125
	Итого..	116.000	13.000	1.550	100	100	200	1.350

Таблица 60

Сравнительная таблица производственных расходов по переработке пуда ржаной муки в кустарной пекарне и на хлебозаводе

	В пекарне № 18 МСПО		На хлебозаводе ЛСПО
	Зарплата:	Накладные расходы	
Зарплата:	квалифицированн. работников	17,45 к.	9,34
	подсобных рабочих	9,60 к.	4,72
Накладные расходы	топливо	5,80 к.	4,11
	отчисления на зарплату, вода, электричество, отопление, ремонт, прозодежда, налоги, амортизация.	38,65 к.	13,98
	Всего расходов на 1 пуд сырья	71,5 к.	32,15

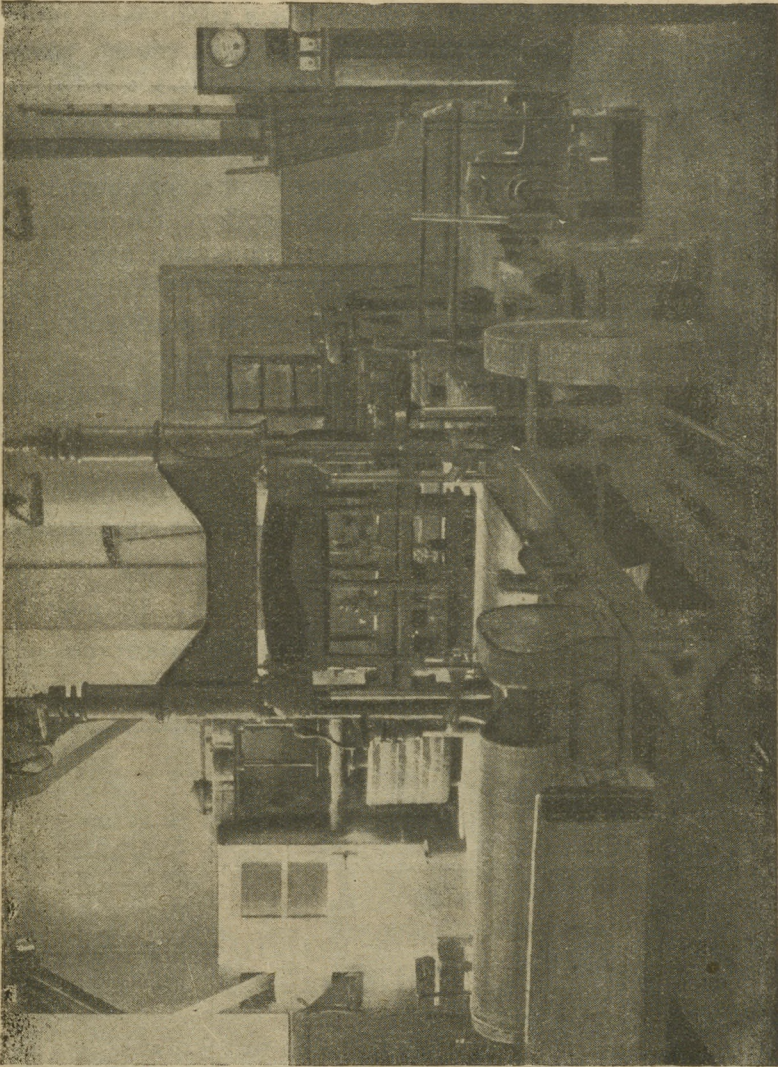


Рис. 7.

Вообще кондитерская фабрика Центросоюза (бывш. братьев Леновых) заслуживает значительного внимания с точки зрения достигнутых ею успехов как в отношении производства, так и организации распределения своего товара. Кондитерская фабрика приобретена Центросоюзом в 1919 году. Производительность фабрики была 165—195 тонн в месяц. За время владения фабрикой Центросоюзом было приобретено и установлено следующее оборудование: бисквитная мастерская, для которой выстроен новый корпус, состоящая из газовой печи, штамповочной машины, прокатки для теста и двух тестомесителей. Также дополнено оборудование шоколадной и конфектной мастерских; для карамели приобретены две формовочные тянущие машины.

Благодаря вышеизложенному оборудованию, производительность фабрики повысилась до 325 тонн в месяц, т. е. на 30% против дореволюционной нормы.

Общие перспективы развития кондитерской промышленности на ближайшие годы могут быть представлены нижепомещаемой таблицей 61.

Таблица 61

Перспективы развития кондитерской промышленности потребительской кооперации

(В милл. рубл.)

Наименование показателей	1926—27 г.	1927—28 г.	1928—29 г.	1929—30 г.	1930—31 г.	1931—32 г.	Прирост за 5 лет 1927/28—1931/32 г. в 0,0%
1. Продукция:							
В довоенн. рубл.	11,1	12,0	13,3	15,1	17,6	20,8	82
В червонн. „	21,4	22,4	24,2	26,6	30,0	34,2	60
2. Основной капитал без амортиз.	4,4	4,1	4,5	4,2	3,8	3,5	—
3. Промышленное накопление	1,6	1,8	1,8	2,0	2,3	2,6	—

Кроме фабрики Центросоюза, кондитерская промышленность потребительской кооперации имеет ряд других пред-

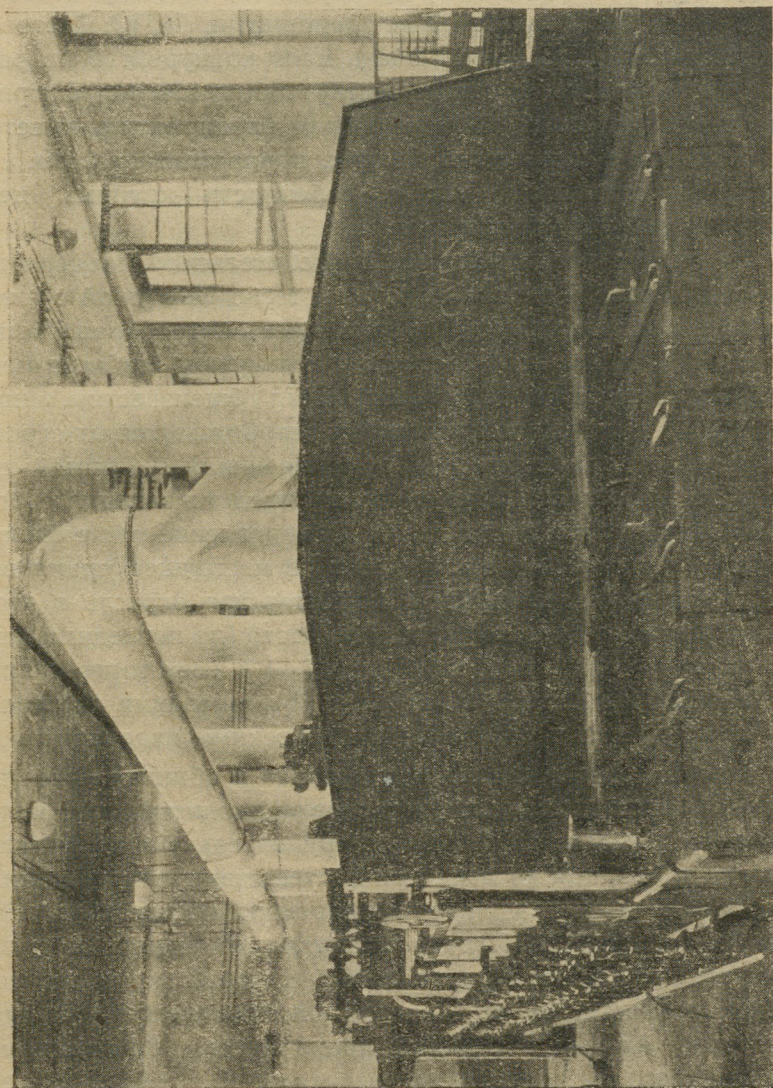


Рис. 8.

приятый, занимающих достаточно видное место в общей системе кондитерской промышленности. Если учесть одни только крупные (ценовые) предприятия, то фабрика Центросоюза, а также аналогичные предприятия ЛСПО, Ростово-Нахичеванское ЕПО имеют очень мало конкурентов по размаху своей работы и совершенству оборудования фабрик. Кроме этих крупных кооперативных предприятий, имеется очень большое количество мелких, принадлежащих как союзным организациям, так в особенности—крупным центральным рабочим кооперативам.

На ряду с предприятиями потребительской кооперации большое значение в производстве и тесно связанной с ними торговле кондитерскими товарами имеет инвалидная кооперация. Недостатки этой системы в отношении слабости проникновения чисто кооперативных начал общеизвестны. Лишь постепенно инвалидная кооперация освобождается от огромной массы лжекооперативов, прикрывающихся фирмой инвалидной кооперации и по существу представляющих собой организации частного капитала. Оздоровление системы инвалидной кооперации захватывает в настоящее время все большие и большие круги, а кондитерская отрасль в этой работе занимает достаточно видное место (по последним данным об инвалидной кооперации, до 7—8% всех торгово-промышленных предприятий инвалидной кооперации составляют производство и торговля кондитерскими изделиями).

Учень с точностью размер оборота и общий вес кооперативной промышленности и торговли кондитерскими изделиями представляется весьма затруднительным по малому размеру и большой численности соответствующих предприятий. Всесоюзный съезд по кондитерской промышленности, бывший в январе 1927 года, установил вес одной промышленности потребкооперации в 28% ко всей кондитерской промышленности. Кроме того, для сопоставления могут быть приведены данные о рамерах производства Моссельпрома (крупнейшего из государственных трестов) и Центросоюза; Центросоюз дает около 20% продукции Моссельпрома.

По своей тесной связи с хлебопечением, по близости к потребителю, торговля кондитерскими товарами несомненно

представляет собой одну из тех областей, где кооперация имеет все шансы занять преобладающие позиции.

Характерной особенностью торговли кондитерскими изделиями за последние годы является недостаточная рентабельность торговли дешевыми сортами изделий, заставляющая повышать накладки на более дорогие сорта для удешевления продукции массового потребления. Такая система работы, однако, невозможна на длительный период времени; действительным выходом из положения является дальнейшая рационализация производства с базой на крупные, технически вполне совершенные предприятия.

Процесс, одинаковый с процессом вытеснения мелких хлебопекарен крупными хлебозаводами, неизбежен для всей массовой продукции кондитерской промышленности. Естественно, что соответственным образом будут меняться и методы работы с этой продукцией, приближаясь к системе чисто торговых предприятий, отделяемых от производства.

39. Рынок растительного масла в СССР.

Снабжение населения растительными жирами приобрело за время гражданской войны и новой экономической политики такое огромное значение в народном питании, какого оно не имело даже в довоенное время. Недостаток животных жиров и общий рост потребности в жирах для населения заставляют с особым вниманием относиться к растительным жирам; в результате потребление их населением стало сильно увеличиваться. С другой стороны, увеличилось и потребление растительных жиров перерабатывающей промышленностью (преимущественно—мыловаренной) за счет уменьшения использования твердых импортных жиров (австралийское сало и т. п.). Особенно сильно этот рост потребления отразился на важнейшем виде растительных жиров—подсолнечном масле, издавна являющемся излюбленным предметом потребления населения, а вместе с тем—наилучшим сырьем для мыловаренной промышленности.

В результате всех этих обстоятельств рынок растительных масел в СССР испытывает систематически превышение спроса над предложением, несмотря на то, что площадь посева соответствующих технических культур не только до-

стигла довоенного уровня, но далеко его превзошла, как видно из следующей таблицы посева (в миллионах десятин) *).

Название	1913 г.	1925 г.	1926 г.	1927 г.
Подсолнух	1,28	2,75	2,28	2,77
Лен	1,70	1,55	1,55	1,61
Конопля	0,66	0,84	0,82	0,86
Хлопок	0,64	0,60	0,64	0,74
Итого	4,28	5,74	5,29	5,98

Падение посевной площади в 1926 году объясняется неправильной политикой регулирования цен в 1925 году, не создававшей для крестьян стимула к развитию посевной площади под масличные семена. Затем эта политика была исправлена, и 1927 год дал уже новый рост масличных культур, обеспечивающий некоторое ослабление товарного голода, имевшего место на рынке растительных масел в 1926—27 году.

Действительно, в 1925—26 г., в переводе на масло, общее производство последнего дало около 52 милл. пудов, техническое потребление масла и экспорт взяли в общем около 12 милл. пудов; таким образом, на долю продовольственного потребления осталось около 40 милл. пудов, что давало на душу населения несколько больше 10 фунтов. К сожалению, в 1926—27 году баланс значительно ухудшился, так как общее поступление масла составляло лишь около 35 милл. п., в то время как потребность внутреннего рынка определялась попрежнему около 38 милл. пудов; получившийся в результате дефицит—около 3 милл. пудов—и создал то напряженное состояние рынка растительных масел, какое имело место в течение 1927 года. Перспективы на последующее время несколько более благоприятны, постольку продукция мас-

*) „Перспективы развертывания народного хозяйства СССР“.

личных семян в 1927 году ожидается в более значительных размерах, что позволит выравнять снабжение внутреннего рынка. Для всей дальнейшей перспективы снабжения внутреннего рынка жирами, проблемы развития посевов маслосемян и рационализации маслосемянной промышленности представляют огромное значение.

В заготовительной работе по маслу-семенам потребительская кооперация принимала активное участие и в качестве хозяина промышленных предприятий, и в качестве заготовителя для потребностей государственной промышленности. Роль потребительской кооперации в заготовках основной масличной культуры—подсолнуха—определяется к общей заготовке основных заготовителей за последние годы следующими процентными отношениями:

в 1925—26 году	7%
в 1926—27 году	20%
проектируется на 1927—28 год	22%

В общей переработке масличных семян на растительное масло промышленность потребительской кооперации занимает сравнительно небольшое место, но все же играет заметную роль. Нижеследующая таблица указывает соотношение различных секторов маслосемянной промышленности за последние годы (в милл. черв. руб.).

Наименование сектора	1925—26 г.	1926—27 г.	1927—28 г.
Вся госпромышленность	129	131	161
Планируемая ВСНХ	99	103	—
Потребкооперации	7,5	12	13
Центросоюза	2,0	2	2,4

Надо еще заметить, что очень большое количество масла производится кустарным образом,—непосредственно крестьянами; соответствующая часть продукции, разумеется, не учтена приведенными выше цифрами; между тем в общем снабжении страны и эта доля продукции имеет весьма большое значение, но поступает на рынок вне основных обществственных товаропроводящих путей. В результате рынок

Фактический отпуск продукции

(В тысячах

ПЕРИОДЫ	Сдано д/реализации синдикату	Гос-органам	Кооперации	Частным лицам и организациям
1-й квартал	62,0	1.012,5	349,3	357,1
2-й "	237,6	3.336,1	739,3	588,8
3-й "	342,6	3.191,4	1.376,7	251,3
4-й "	571,7	1.991,2	511,9	248,0
За 1923—24 опер. год	1.213,9	9.531,2	2.977,2	1.445,2
То же в %	6,5	51,4	16,1	7,7
1-й квартал	1.563	6.296	1.492	297
2-й "	1.809	6.019	1.617	376
3-й "	1.700	5.688	1.684	608
4-й "	1.517	4.252	1.182	499
За 1924—25 опер. год	6.589	22.255	5.975	1.780
То же в %	16,2	51,8	14,7	4,4
1-й квартал	5.455	5.831	2.015	526
2-й "	6.465	6.349	3.220	482
3-й "	5.057	5.299	2.793	404
4-й "	3.693	3.480	1.858	393
За 1925—26 опер. год	20.670	20.959	9.886	1.805
То же в %	35,5	36,0	17,0	3,1
1-й кв. 1926—27 опер. год	6.440	4.478	3.749	410
2-й кв. 1926—27 " "	6.631	4.306	3.543	315
За 1/2 половину 1926—27 г.	13.076	8.784	6.792	725
То же в %	43,6	29,3	22,6	2,4

маслобойной госпромышленности

Таблица 62

рублей)

Смешанным обществам	Невыясненным и прочим	Отпущено своим розничным и оптовым магазинам	Всего отпущено, включая отпуск синдикату	ПРИМЕЧАНИЕ
44,2	34,7	35,7	1.895,5	При сопоставлении таблиц 62 и 62а необходимо помнить, что уровни отпускных цен трестов и синдиката различны.
546,1	422,2	201,5	6.071,6	
—	881,3	671,8	6.715,1	
31,6	30,8	476,9	3.862,1	
621,9	1.369,0	1.385,9	18.544,3	
3,4	7,4	7,5	100,0	
19	544	239	10.450	
70	497	489	10.877	
93	667	497	9.237	
96	227	610	8.383	
278	1.935	1.835	40.647	
0,7	4,8	4,4	100,0	
—	1.188	394	15.409	
—	1.276	401	18.193	
—	207	343	14.103	
—	660	462	10.546	
—	3.331	1.600	58.251	
—	5,7	2,7	100,0	
—	306	150	15.033	
—	140	41	14.976	
—	446	191	30.009	
—	1,5	0,6	100,0	

Фактическая реализация масло

П Е Р И О Д Ы	Госорганам	Кооперации	Частным лицам и организа- циям
1-й квартал	649	22	23
2-й "	498	13	51
3-й "	687	35	80
4-й "	1 587	371	83
За 1923—24 операц. год	3.421	441	237
То же в % %	76,1	9,8	5,3
1-й квартал	287	235	27
2-й "	661	517	12
3-й "	1.176	690	154
4-й "	867	815	112
За 1924—25 операц. год	2.991	2.257	305
То же в %/0/0	24,8	18,7	2,5
1-й квартал	4.371	1.013	32
2-й "	11.132	2.277	140
3-й "	7.970	3.051	364
4-й "	7.953	1.918	300
За 1925—26 операц. год	31.426	8.259	836
То же в % %	67,8	17,8	1,8
1-й кв. 1926—27 опер. год	7.050	3.028	179
2-й кв. 1926—27 " "	12.394	4.995	169
За 1 полугод. 1926—27 г.	19.444	8.023	348
То же в %/0/0	66,9	27,6	1,2

бойной продукции синдикатом

Таблица 62а

Смешанным акционер- ным обществам	Прочим и невыяс- ненным	Кроме того, отпущен. из рознич. и опт.-рознич. магазина синдиката	Всего отпущено оптом и в розницу	ПРИМЕЧАНИЕ
—	—	29	723	См. примечание в табли- це 62.
—	—	103	666	
—	—	100	902	
—	—	165	2.205	
—	—	397	4.496	
—	—	8,8	100,0	
6	1.729	—	2.284	
6	1.861	—	3.057	
25	1.225	—	3.270	
5	1.669	—	3.468	
42	6.484	—	12 079	
0,3	53,7	—	100,0	
24	414	292	6.146	
179	1.295	534	15.557	
22	1.122	644	13.173	
2	804	513	11.490	
227	3.635	1.983	46.366	
0,5	7,8	4,3	100,0	
26	—	630	10.913	
5	—	574	18.137	
31	—	1.204	29.050	
0,1	—	4,2	100,0	

растительных масел получает еще новый элемент дезорганизации вследствие легкости внедрения частно-посреднического капитала, сумевшего за последние годы занять существенные позиции на этом рынке. Обстановка товарного голода, разумеется, также значительно способствует такому укреплению частного капитала.

Тем не менее потребительская кооперация постепенно укрепляет свои позиции в отношении торговли растительными жирами как путем развития собственного производства, так и в порядке генеральных договоров с государственной маслобойной промышленностью и синдикатским объединением ее (Масложирсиндикатом, а ранее—Расмаслосиндикатом). Постепенный рост участия потребительской системы и вообще кооперации в реализации продукции государственной маслобойной промышленности обрисован таблицами 62 и 62-а (стр. 198—199 и 200—201). Общий размер операций потребительской кооперации специально с подсолнечным маслом в сопоставлении с продукцией, получаемой от реализации государственной промышленности и от собственных предприятий потребительской кооперации, характеризуется таблицей 62-б, которая вместе с тем дает и намечаемые потребкооперацией перспективы развития ее роли на этом рынке.

Что касается организации товаропроводящей сети в отношении растительного масла, взаимоотношения потребительской кооперации и синдиката в общих рамках эволюции их аналогичны тем, какие были обрисованы во второй части нашей книги для целого ряда синдикатских систем. Так, и Масложирсиндикат, и маслобойные тресты прошли через стадию развертывания собственного аппарата и стремления к непосредственной связи с низовой кооперацией помимо союзной системы. Состояние организации маслобойной промышленности совершенно не оправдывало такой политики госпромышленности, так как при общей дезорганизации рынка и отсутствии достаточного охвата продукции госпромышленности со стороны синдикатской системы, отчуждение синдиката от союзной потребительской системы лишь усугубляло трудность регулирования рынка.

Таблица 62-б

Размеры операций потребкооперации с подсолнечным маслом

Поступление	1925—26 г.	1926—27 г.	1927—28 г.	1928—29 г.	1929—30 г.	1930—31 г.	Рост в % к 1925—26 году
1. От госпромышленн.							
Милл. пуд.	4	3,5	7,2	9,5	12,45	14,4	360
Милл. руб.	27,6	24,5	47,5	59,7	72,8	77,8	279
Удельный вес потреб. кооперации в %/о/о .	45	50,7	60	70,2	75	80	—
2. Собственная промышл.:							
Милл. пуд.	1,74	1,14	1,3	1,51	1,81	2,24	128,7
Милл. руб.	12,0	8,0	8,6	9,5	10,6	12,1	100
Всего поступлен.:							
Милл. пуд.	5,74	4,64	8,5	11,1	14,26	16,64	289,9
Милл. руб.	39,6	32,5	56,1	69,2	93,4	89,9	225,3

Даже к началу 1927—28 года процесс трестирования государственной маслостройной промышленности нельзя еще считать законченным, хотя синдикат уже объединяет значительное количество трестов, вырабатывающих в общем до 90% всей продукции государственной маслостройной промышленности. Зато процесс централизации сбытовых операций в синдикате далеко еще отстает от процесса синдицирования, и окончательное регулирование товаропроводящей сети также еще впереди. Огромную роль в таком состоянии рынка играет местный характер промышленности, тесно связанный с перерабатывающими местными предприятиями, а вместе с тем и заинтересованной в непосредственной работе по снабжению своего района. До настоящего времени понятие сбыта для местных надобностей трактовалось го-

сударственными трестами чрезвычайно широко и привело к невероятному параллелизму строения товаропроводящего аппарата, отсутствию плановости в снабжении рынка и т. п. Лишь в последнее время понятие местного сбыта определено комиссией СТО достаточно четко.

Постепенно, однако, торговый аппарат госпромышленности стал подвергаться сокращению. В то время как раньше крупные тресты (Воронежский, Нижегородский и т. д.) имели значительное количество отделений, в настоящее время почти все они закрыли свою сеть. Сам Масложирсиндикат, по постановлению комиссии СТО, равным образом подверг значительному сокращению свою торговую сеть, сохранив свой оптовый аппарат лишь в 8 пунктах на весь СССР (если не считать заготовительных пунктов, также немногочисленных).

Вместе с тем работа потребительской кооперации с Масложирсиндикатом вступает с 1927—28 года в рациональную фазу работы на основе генеральных договоров. Первый опыт такого договора был сделан в 1926—27 году, но закончился достаточно неудачно, так как договор был выполнен Масложирсиндикатом в совершенно ничтожных размерах (на 850 тыс. руб.).

На 1927—28 год намечен договор на сумму около 20 миллионов рублей, а вместе с тем постановлением комиссии СТО признано необходимым дальнейшее развитие работы с потребительской кооперацией на основе генеральных договоров.

Для потребительской кооперации, в особенности для рабоче-городского ее сектора, снабжение подсолнечным маслом, как уже указывалось, имеет первостепенное значение. В централизованном порядке идет преимущественно снабжение подсолнечным маслом районов потребляющих, в то время как производящие районы обеспечивают свои нужды в порядке местных договоров непосредственно с маслобойной промышленностью.

С точки зрения техники работы с растительным маслом имеются некоторые особенности, сближающие эту работу с

торговлей другими жидкими товарами. Техника перевозки по железным дорогам связана с использованием ограниченно-го, сравнительно, количества цистерн, пригодных для перевозки масла. Некоторое осложнение вызывает и разгрузка цистерн, особенно в зимнее время, когда масло густеет и некоторые его виды (особенно хлопковое) требуют искусственного приспособления для подогревания при выгрузке из цистерн. Недостаток необходимой тары для принятия этого товара с железных дорог и отсутствие выработки ее в достаточно рациональном и дешевом виде, главным образом, вызывает осложнение. Значительное поле для рационализации технической стороны этой торговли, несомненно, существует.

40. Торговля мылом и парфю- мерией

Растительные масла являются в настоящее время одной из основ мыловаренного производства, поскольку превращение их в твердый жир (саломас) позволяет в полной мере заменить твердые жиры животного происхождения. Производство растительного масла, саломаса и мыла иногда объединяется в одном заводе-комбинате. Потребительская кооперация обладает таким своим заводом в виде принадлежащего Центросоюзу завода «Мыловар» в Ростове-на-Дону, являющегося вместе с тем единственным подобным комбинатом во всем СССР. Мыловаренное производство в СССР, вообще говоря, не имеет централизованного характера; напротив, оно разбросано по всей территории СССР. Характер мыловаренных предприятий по размеру их тоже весьма разнообразен: от заводов комбинатов типа «Мыловар» и до мелких кустарных предприятий, особо охотно учреждаемых частными предпринимателями.

Потребление мыла в СССР, по сравнению с довоенным временем, увеличилось с ростом культурности населения. В довоенное время общее потребление мыла определялось в 12 милл. пудов. В настоящее время одна только мыловаренная промышленность потребительской кооперации дала в 1926—27 хозяйственном году продукцию мыла на 6,4 милл. довоенных рублей, что составляет около миллиона пудов. Общая картина продукции мыловаренной промышленности

СССР и роль в ней потребительской кооперации может быть изображена нижеследующей таблицей (в милл. руб.) *).

Наименование отрасли	1925—26 г.	1926—27 г. (предв. свед.)	1927—28 г. (план)
Вся промышленность СССР . . .	88,5	112,6	132,6
Планируемая ВСНХ	77,6	110,5	—
Потребсистема	9,2	9,8	10,6
Центросоюз	5,4	6,5	7,9

Динамика роста потребления мыла за последние годы на одну душу населения такова:

В 1925—26 г. 1,4 фунта.

В 1926—27 г. 1,8 фунта.

На 1927—28 г. предполагается норма потребления в 2,2 фунта.

В связи с недостатком растительных жиров, являющихся сырьевой базой для мыловаренной промышленности, на рынке хозяйственного мыла, как и на рынке растительного масла, за последние годы ощущалось превышение спроса над предложением. Временами это превышение приводило к довольно значительному обострению недостатка продукции хозяйственного мыла.

Торговые взаимоотношения кооперации с госпромышленностью по сбыту хозяйственного мыла совсем не налажены. Причиной этого является то обстоятельство, что торгового центра, объединяющего мыловаренную госпромышленность, в сущности говоря, не имеется. Номинально тресты входят в Масложирсиндикат, но фактически реализуют значительную долю своей продукции помимо синдиката. В результате, при заключении генерального договора между потребительской кооперацией и Масложирсиндикатом на 1927—28 хозяйственный год выяснилась невозможность обеспечить потребительскую кооперацию достаточной до-

1) В сумму оборотов входит и производство парфюмерии, объединенного в одной и той же отрасли промышленности с производством хозяйственного мыла.

лей продукции мыловаренной промышленности по договору. Из общей массы производства трестированной государственной мыловаренной промышленности в 5,5 милл. пудов синдикат был в состоянии предоставить потребительской кооперации лишь один милл. пудов мыла, не имея возможности концентрировать большую норму от своих трестов. Таким образом, и в этой области синдицирование не дало еще тех положительных результатов, которые позволили бы активно воздействовать на рынок хозяйственного мыла. Можно предполагать, однако, что в ближайшем будущем это положение будет изменено воздействием ВСНХ на трестированную промышленность. Постановлением комиссии СТО вопрос предрешен в смысле дальнейшего развития синдицирования и концентрации сбыта в синдикате. Естественным последствием такой концентрации будет и развитие работы по генеральным договорам на мыло. Общая характеристика сбыта продукции жиркостной промышленности дана в таблице 63.

В совершенно ином положении находится другая часть продукции мыловаренной (или жиркостной) промышленности—парфюмерия. Основная масса парфюмерии, выпускаемая госпромышленностью, производится одним трестом (формально—местного значения) «Тэжэ» (или «Жиркость»). Выпуская до 90% парфюмерной продукции всего союза, государственный трест «Тэжэ» имеет собственную, очень разветвленную сеть оптовых и розничных торговых заведений, занимающих весьма значительное место на рынке.

Потребительская кооперация до последнего времени не уделяла значительного внимания работе с парфюмерией. Во многих случаях появление парфюмерного товара в кооперативах считалось еще недавно признаком упадка кооперативной общественности и вызывало ироническую критику, а иногда—и прямой запрет производить такого рода торговлю. Такое положение дела было в значительной мере оправдано недостатком финансовых ресурсов потребительской кооперации, которая, естественно, не могла обращать на торговлю парфюмерией оборотных средств, необходимых ей для проведения товаров первостепенной необходимости для населе-

Реализация продукции жир

ПЕРИОДЫ	Сдано для реализации синдикату	Госорганизациям	Кооперации	Частным покупателям
1-й квартал	45,5	1.740,4	662,0	374,9
2-й "	50,6	3.026,9	1.258,2	687,6
3-й "	277,1	4.153,0	1.830,1	527,0
4-й "	396,5	4.513,9	2.615,5	750,9
За 1923—24 операц. год	797,7	12.434,2	6.365,8	2.340,4
То же в %	2,9	45,6	23,4	8,6
1-й квартал	—	5.983	3.469	480
2-й "	403	5.192	2.680	534
3-й "	921	5.036	3.893	1.201
4-й "	1.533	6.144	3.747	1.621
За 1924—25 операц. год	2.857	22.355	13.789	3.836
То же в %	5,7	44,9	27,7	7,7
1-й квартал	1.059	6.539	4.529	2.291
2-й "	1.011	8.501	5.337	2.183
3-й "	1.845	7.565	5.185	2.278
4-й "	1.466	7.790	6.227	2.343
За 1925—26 операц. год	5.381	30.395	21.278	9.095
То же в %	7,2	40,5	28,3	12,1
1-й кв. 1926—27 операц. г.	1.507	7.147	6.373	1.541
2-й кв. 1926—27 " "	2.525	8.818	8.636	1.749
За 1 половину 1926—27 г.	4.032	15.965	15.009	3.290
То же в %	9,1	35,9	33,8	7,4

костной промышленности

Таблица 63

Смешанным обществам	Невыяснен- ным и прочим	Своим розничным и оптово- розничным магазинам	Всего отпущено	ПРИМЕЧАНИЕ
2,9	338,4	714,3	3.878,4	
18,4	343,3	905,3	6.290,3	
46,7	61,0	1.134,1	7.029,0	
67,5	92,9	1.619,0	10.056,2	
135,5	835,6	4.372,7	27.253,9	
0,5	3,0	16,0	100,0	
302	—	1.009	11.243	
104	—	970	9.883	
225	—	1.865	13.141	
317	—	2.147	15.509	
948	—	5.991	49.776	
1,9	—	12,1	100,0	
—	23	2.042	16.483	
—	—	2.084	19.116	
—	48	2.298	19.219	
—	36	2.421	20.283	
—	107	8.845	75.101	
—	0,1	11,8	100,0	
—	55	3.031	19.654	
—	102	2.972	24.802	
—	157	6.003	44.456	
—	0,4	13,4	100,0	

ния. Поскольку госпромышленность не была расположена давать потребительской кооперации достаточные сроки кредитования по парфюмерным товарам, эти последние почти полностью выпадали из оборота потребительской кооперации. Некоторые из этих товаров, например, туалетное мыло, не является, однако, предметом роскоши, а входят в состав необходимых предметов широкого потребления масс населения. Поэтому огульное отрицание работы с парфюмерными товарами потребительской кооперации заменяется в настоящее время более осторожным отношением к делу. Постановлением комиссии СТО признано желательным расширение работы потребительской кооперации с парфюмерией с тем, чтобы в дальнейшем госпромышленность могла опереться в этом отношении на потребительскую кооперацию. Разумеется, основным требованием в этой работе должно оставаться стремление не затрачивать собственных оборотных средств кооперации на торговлю парфюмерией, как все же второстепенную, если не третьестепенную часть потребительского ассортимента.

ГЛАВА ПЯТАЯ

Кооперация во внешней торговле СССР

41. СССР и мировой рынок. Одним из важнейших последствий империалистической войны и связанной с ним хозяйственной разрухи является нарушение в широком масштабе взаимоотношений между мировым рынком и СССР. До войны Россия по своим запасам сырья являлась значительной базой для мирового хозяйства, а в то же время была важным рынком сбыта продукции мирового хозяйства. В последний до войны год—1913—экспорт продукции народного хозяйства России составлял около полутора миллиардов золотых рублей по своей ценности; в то же время импорт товаров из-за границы в Россию достигал в этом же году 1,4 миллиарда золотых рублей.

Нарушение хозяйственных связей между СССР и мировым хозяйством за время империалистической войны было довершено блокадой империалистических держав, осуществлявшейся в отношении СССР в первые годы после революции. Лишь постепенно, по мере разрыва этой блокады, восстанавливаются связи между мировым хозяйством и СССР; однако, и до настоящего времени восстановление связей далеко отстает от общего темпа восстановления хозяйства СССР, как и всего мирового хозяйства. Это объясняется как изменением общей структуры народного хозяйства СССР, так и затруднениями, которые испытывает развитие внешних сношений СССР со стороны капиталистического окружения. За последний год, результаты которого по внешней торговле известны—1925—26 г.,—экспорт СССР за границу равнялся лишь около 667 милл. червонных

рублей, что составляет, примерно, $\frac{1}{3}$ довоенных размеров. Равным образом, не достиг довоенных размеров и импорт, составлявший в 1925—26 году 755 милл. черв. руб., т.-е. около 45% довоенного размера.

В предшествующих главах мы видели уже на примерах ряда сельско-хозяйственных продуктов причины и размер сокращения экспортных операций по этим продуктам питания. Такое же сокращение имело место и по ряду других продуктов. Самая структура экспорта, по сравнению с довоенным, резко изменилась и лишь к 1925—26 году стала приближаться к довоенной структуре. Таблица 64 дает характеристику соотношения в экспорте четырех основных групп по данным таможенной статистики. Как видим, роль жизненных припасов значительно упала, как и двух второстепенных статей экспорта (животные и изделия); возрастание имеет место по группе сырья и полуобработанных материалов, где главную роль играют лесопродукты и нефтяные (экспорт этих последних вырос не только в относительных, но и в абсолютных цифрах).

Таблица 64

Вывоз по основным товарным группам
(по европейской границе)

	1913 г.	1924—25 г.	1925—26 г.
		В %% к итогу	
1. Жизненные припасы	56,8	29,2	42,7
2. Сырье и полуобработ. матер.	38,7	69,5	55,9
3. Животные	2,3	0,5	0,5
4. Изделия	2,2	0,8	0,9
Итого	100,0	100,0	100,0

Равным образом подверглась изменению и структура импорта. Эти изменения ясно видны из таблицы 65. Особенно заметно уменьшение роли топлива, ввозившегося в размере 7,6% всего импорта и составившего в 1925—26 году

всего 0,5%. Зато произошло возрастание группы промышленного и сельско-хозяйственного потребления, в то время как резкому сокращению подверглись предметы роскоши, искусства, а отчасти, и жизненные припасы.

Таблица 65

Структура импорта по всем границам

	1913 г.	1923—24	1924—25	1925—26
1. Материалы и изделия для промышленного потребления	56,3	72,5	56,2	65,2
2. Материалы и изделия для сельско-хозяйственн. потребл.	5,3	2,8	6,3	7,7
3. Материалы и изделия для путей сообщения	2,1	6,7	2,9	2,6
4. Топливо	7,6	1,4	0,1	0,5
5. Сестные, вкусовые и кормов.	10,7	10,5	27,7	9,4
6. Предметы личн. и домашнего потребления	9,5	3,9	3,3	9,3
7. Предметы роскоши и искусства.	6,8	2,2	3,5	5,3
8. Разные предметы.	0,9			
Итого	100	100	100	100

Такая картина изменений импорта в полной мере соответствует современной экономической политике СССР, направленной к индустриализации страны. Те препятствия, которые в довоенное время ставились индустриализации монополистическим иностранным капиталом, подчинявшим своему влиянию народное хозяйство России, сказываются, разумеется, и в настоящее время в той борьбе, которая ведется империалистическим миром против СССР. В соответствии с этим и самая структура нашей внешней торговли, как в материальном ее содержании, так и в организационном построении, естественно, имеет ряд боевых моментов, направленных к отражению капиталистической атаки на СССР.

Не следует думать, что общая линия экономической политики СССР в ее сношениях с мировым хозяйством направлена к разрыву тех хозяйственных связей, которые существуют между СССР и мировым хозяйством, к обращению СССР в замкнутое обособленное хозяйство. Не говоря уже о том, что целый ряд предметов производства мирового хозяйства (колониальное сырье и продукты) не производится в пределах СССР и вряд ли производство их может быть поставлено в рамках, обеспечивающих потребление СССР, но и общая тенденция развития СССР вовсе не предполагает замкнутость ее хозяйства вопреки общим экономическим выгодам. Лишь современное положение СССР в капиталистическом окружении заставляет ставить одной из основных задач современной политики возможность пережить те или иные осложнения, какие могут произойти на почве обострения отношений между государством пролетарской диктатуры и капиталистическим миром.

Как сложатся взаимоотношения между мировым хозяйством и СССР в нормальных условиях, преждевременно загадывать, но ясно, что, при правильных взаимоотношениях, принцип территориального распределения труда, в соответствии с общими интересами мирового хозяйства, должен быть проведен. С этой точки зрения приобретают особое значение те взаимоотношения между кооперативными организациями других стран мира и кооперацией СССР, которые помимо общих кооперативных связей устанавливают и хозяйственное взаимодействие. Разумеется, полное развитие этих связей возможно лишь при нормальной структуре отношений между СССР и прочими факторами мирового хозяйства.

Организация внешней торговли СССР всецело подчинена тем основным задачам современной экономической политики, которые сводятся к осуществлению проблемы индустриализации страны, с одной стороны, и обороны пролетарского государства, с другой. Организация внешней торговли, как непосредственно связывающей СССР с внешним капиталистическим миром, в основных своих чертах

42. Организация
внешней торгов-
ли СССР и роль
кооперации.

была построена еще в пору явных враждебных отношений между СССР и капиталистическими странами, когда построение внешней торговли служило больше всего целям обороны; но и перестройка, произведенная с началом новой экономической политики и возобновлением хозяйственных взаимоотношений с прочими странами, не внесла существенных изменений в организацию внешней торговли. Она попрежнему построена на принципе государственной монополии, ставящей своей задачей полное подчинение всей политики и экономики внешней торговли общим задачам народного хозяйства СССР. Эта монополия сама по себе есть одно из частных проявлений плановой политики при осуществлении государственных экономических функций. Монополия внешней торговли означает, что в советском государстве право внешней торговли, т.е. ввоза и вывоза, принадлежит исключительно и единственно советскому государству и осуществляется через посредство и под контролем особого государственного органа—Народного Комиссариата Внешней Торговли. Контроль этот состоит прежде всего в том, что импорт и экспорт совершаются на основе государственного плана, который устанавливается в соответствии с общим хозяйственным государственным планом.

Таким образом, основным методом работы при монополии внешней торговли является плановое хозяйство, необходимое для самостоятельного социалистического развития СССР и для защиты против возможной экономической интервенции Запада. В то время как «через посредство внешней торговли международный капитал стремится навязать нам свои условия, пытается и будет пытаться поработить нашу страну и превратить ее в свою колонию»—монополия внешней торговли остается важнейшим средством защиты против этой опасности. Разумеется, в такой области, как торговля, работа государственного регулирования непосредственно связана с оперативной работой и осуществляется не только посредством административного аппарата, но и при помощи ряда хозяйственных коммерческих организаций. В соответствии с этим, наряду с корен-

ным органом регулирования и управления внешней торговли (НКТоргом) советское государство обладает за границей разветвленным аппаратом внешней торговли, построенным в соответствии с законодательством капиталистических стран и со структурой капиталистической торговли. Равным образом и в пределах СССР органы, ведущие операции, связанные с внешней торговлей, построены на принципе хозяйственных организаций. В ряду этих внутренних и внешних органов кооперативные хозяйственные организации занимают одно из видных мест, поскольку и кооперация играет существенную роль в общем объеме внешней торговли СССР как по вывозным, так и по ввозным операциям.

Нельзя не отметить, что первый прорыв капиталистической блокады совершился в свое время в форме проникновения кооперативных организаций СССР в капиталистические страны. Первые организации советского государства за границей, построенные для торговых сношений с внешним миром, имели также кооперативные формы. Первая торговая делегация советского государства, отправившаяся за границу, имела формальные полномочия от центра потребительской кооперации—Центросоюза. С первых шагов внешней торговли за границей кооперация, первоначально потребительская—в лице Центросоюза, а затем и производственная кооперация завязали тесные связи с мировым рынком, имея свой собственный кооперативный аппарат внешней торговли. Характерно, что именно кооперативным организациям был предоставлен ряд самостоятельных прав, не составляющих, правда, нарушений основного принципа монополии внешней торговли, но дававших всю ту степень свободы для кооперации, какая была допустима при сохранении государственной монополии. Таким образом, возникает ряд учреждений, построенных на основе законодательства соответствующих стран и связанных с кооперативными центрами СССР тесными хозяйственными связями. Через посредство таких заграничных акционерных обществ, как «Центросоюз Ингленд Лимитед» с его отделениями и аналогичные акционерные общества в Германии, С.-А. Сое-

диненных Штатах и т. д., кооперация СССР осуществляет ряд хозяйственных операций, укладываемых в рамки обще-государственных и внешне-торгового плана, но выполняемых самостоятельно соответствующими кооперативными органами.

По отношению к другим отраслям заграничной работы кооперацией усвоены иные формы взаимоотношений с государством. Так, в отношении внешней хлебной торговли обе кооперативные системы—потребительская и сельскохозяйственная—вливаются в общее русло единственной монопольной организации внешней торговли хлебом—«Экспортхлеб» (см. главу IV), по другим продуктам (лен) имеет место об'единенная работа потребительской и сельскохозяйственной кооперации через заграничный аппарат соответствующей ветви сельскохозяйственной кооперации (Льноцентра).

Весь этот заграничный аппарат связан с советской кооперацией, в известной степени являясь преемником той организации, которая существовала у дореволюционной потребительской и сельскохозяйственной кооперации и продолжала действовать в период перерыва сношений между советскими республиками и капиталистическими государствами. По восстановлении сношений аппарат этот не сразу был об'единен с вновь созданным аппаратом советской кооперации, так как старые кооператоры, стоявшие во главе прежнего аппарата русской кооперации за границей, не признавали новых органов советской кооперации и отказывались сдать им свои средства и учреждения. Лишь в 1922 г. была достигнута эта передача, после того, как Базельский международный кооперативный конгресс признал представителей советской кооперации полноправными членами международных об'единений кооперации. Передача эта все же совершилась не сразу, потребовала в некоторых частях длительных переговоров, а по отношению к находящимся за границей средствам кооперация даже имела судебные процессы с прежними заграничными учреждениями и банками.

Основные права, предоставленные советской кооперации и обеспечивающие работу ее заграничных представи-

тельств, заключаются, коротко говоря, в праве самостоятельного выхода на заграничный рынок. Правом этим пользуются как представители кооперации РСФСР, так и Украинской кооперации. Прочие республиканские кооперативные центры самостоятельных связей с заграницей не устанавливали, действуя через аппарат потребительской и сельскохозяйственной кооперации РСФСР. Первым законодательным актом советского правительства, определявшим право кооперации работать на внешнем рынке, было постановление ВЦИК от 13 марта 1922 года. Это постановление предоставляло Центросоюзу право непосредственного ведения операций с заграничными кооперативными организациями, а вместе с тем и право иметь специальные представительства за границей, работающие согласованно с Народным Комиссариатом Внешней Торговли и под его общим руководством. Последующие законодательные акты в отношении внешней торговли сохранили это основное право Центросоюза, а в дальнейшем аналогичные права были предоставлены Вукопспилке и органам сельскохозяйственной кооперации (Селькосоюзу, Льноцентру и Маслоцентру).

Кроме торговых органов советской кооперации за границей, там существуют и связанные с советскими кооперативными банками органы финансового характера. Они сохранили фирму довоенного кооперативного кредитного центра—Московского Народного Банка. Кроме того, кооперация участвует и в некоторых других кредитных учреждениях за границей, а вместе с тем пользуется кредитами от корреспондентов Государственного Банка и ряда заграничных банков. Таким образом, аппарат заграничной торговли советской кооперации оформлен во всех отношениях и вполне подготовлен к той разнообразной работе, которая ведется кооперацией; к анализу этой работы мы теперь и переходим.

43. Экспортная работа кооперации. Из основных видов экспорта кооперативные системы СССР принимают активное участие в вывозе весьма разнообразных видов товаров. Жизненные припасы, сельскохозяйственное сырье, кустарные товары являются предметами экспортной работы

кооперации. С точки зрения постоянства роли кооперативных систем в этой работе, надо, разумеется, признать, что работа потребительской кооперации по экспорту носит характер более временный, обуславливаемый особыми обстоятельствами нынешнего времени. Наибольшее значение для потребительской кооперации имела экспортная работа в ту пору, когда все советское государство было в особенности заинтересовано обеспечением необходимой иностранной валютой для покрытия платежей по импорту. Получение лицензий (разрешение на ввоз товаров) было теснейшим образом связано с представлением необходимой валюты; кроме того, аппарат потребительской кооперации в ту пору был наиболее приспособлен для заготовки необходимых экспортных продуктов и организации связей с границей по сбыту их.

Работа потребительской кооперации в лице Центросоюза по экспорту началась уже в 1922 году—немедленно после окончательной легализации заграничных учреждений советской кооперации. Потребительская кооперация проводила работу по экспорту самых разнообразных видов сельскохозяйственных продуктов и сырья; она занималась вывозом пушнины, льна, волокна, масла, яиц, волоса, щетины и т. д. В вывозе ряда этих товаров потребительская кооперация играла весьма заметную роль, особенно—в первые годы, пока другие экспортеры не успели еще наладить собственного аппарата. Так, в 1922—23 и 1923—24 г.г. потребительская кооперация занимала относительно очень большое место в вывозе пушнины, волокна, яиц и масла. При этом потребительская кооперация доставляла своими экспортными операциями не только все то необходимое количество валюты, какое требовалось для покрытия платежей по импортным закупкам, но оставляла в распоряжении государства значительные добавочные валютные ресурсы, т. е. имела «активное сальдо». Уже в 1922—23 году баланс внешней торговли потребительской кооперации имел активное сальдо около 8 милл. рублей; в 1923—24 году это активное сальдо составляло 22 милл. руб. Если принять во внимание ограниченные размеры работы по экспорту, то прихо-

дится констатировать значительный вклад потребительской кооперации в валютные ресурсы СССР. В последующие годы баланс потребительской кооперации по внешней торговле продолжал оставаться активным, хотя часть операций по вывозу хлеба не проходила по учету потребительской кооперации, а по Экспортхлебу.

В настоящее время положение в отношении валютных расчетов существеннейшим образом изменились: жесткий план, которому подчинены в настоящее время все импортно-экспортные и валютные операции, позволяет не считаться с распределением активности баланса между отдельными участниками импорта и экспорта. По самому существу деятельность организаций (в том числе и потребительской кооперации), нуждающихся в валюте для покрытия импортных платежей, не имеет своей основной задачей экспортную работу. Поэтому необходимые валютные платежи их могут и должны быть осуществляемы за счет валюты, доставляемой экспортерами.

Тем не менее потребительская кооперация продолжает и в настоящее время принимать активное участие в экспортных операциях, исходя из обще-государственных соображений и желательности поддержания этим путем дополнительных связей между потребительской кооперацией и за границей. В особенности заметным достижением надо считать товарообмен, происходящий между потребительской кооперацией СССР и европейскими кооперативными центрами (обществами оптовых закупок) по вывозу хлеба за границу и по совместным закупкам некоторых колониальных товаров (особенно—чая).

Удельный вес работы кооперации за последний отчетный год по экспорту виден из таблицы 66, а распределение по коопорганizations—из табл. 67. Если принять во внимание, что общий вывоз кооперации в 1925—26 году по европейской границе составил 61 милл. руб., то доля Центросоюза и потребительской кооперации (за исключением Украины) составляет уже $\frac{1}{4}$ всей суммы кооперативного экспорта. Этот результат для организации, не имеющей своей основной целью сбытовые операции, надо признать

безусловно достаточным. Главнейшими операциями по экспорту в тех суммах, какие исчислены в таблице 67, явились пушнина (1,1 милл. ф. ст.), волокно (0,6 милл. ф. ст.) и яйца (0,3 милл. ф. ст.). Кроме этого, в обороты, показанные таблицей 67, не входит вывоз хлеба, осуществляемый Центросоюзом через Экспортхлеб, на сумму 2,3 милл. ф. ст. Таким образом, хлебные операции составляют сумму, равную всем остальным экспортным операциям потребительской кооперации.

Таблица 66

Распределение вывоза и привоза по участникам внешней торговли по европейской границе

(в тыс. руб.)

Учреждения и предприятия	В ы в о з		П р и в о з	
	1925— 26 г.	1924— 25 г.	1925— 26 г.	1924— 25 г.
1. Госуд. учрежд. и предприят. (кр. акц. об-ва)	227.222	240.192	541.544	558.738
2. Государств. акционерн. общ.	260.118	160.670	57.170	40.537
3. Кооперация	61.238	63.296	48.957	24.121
4. Смешан. общ. с иностр. кап.	15.645	27.913	9.150	8.057
5. Иностранн. фирмы	18.355	5.338	8.437	8.111
6. Частные предпр. и лица . . .	2.474	3.605	5.057	1.989
7. Проч. отправит. и получ. . .	4.068	6.830	3.362	2.219
В с е г о .	589.124	507.844	673.677	643.772

Надо признать, что операция по вывозу яиц, как продукта массового питания, не должна являться задачей потребительской кооперации, которая призвана сосредоточивать свое внимание на внутреннем рынке. Что касается прочих экспортных операций, то в меру необходимости для государственных заданий эти работы будут, естественно, продолжаться. Окончательных данных по экспортной работе за 1926—27 год еще не имеется в нашем распоряжении, но по

ряду товаров можно уже сейчас констатировать, что экспортная работа потребительской кооперации и в этом году не подверглась сокращению. Так, по хлебу экспортные операции составляли не менее 3,5 милл. ф. ст., по льну—около 1 милл. ф. ст. и т. д.

Таблица 67

Вывоз кооперации в 1925—26 году

(По европейской границе)

Организации	Тонн	Тыс. руб.
1. Центросоюз	17.183	15.243
2. Сельскосоюз	2.593	8.191
3. Маслоцентр	15.402	17.234
4. Льноцентр	18.868	12.614
5. Плодовинсоюз	858	303
6. Всекопромсоюз	963	136
7. Вукопспилка	607	131
8. Кооптах	6.224	3.639
8. Проч. украинская кооперация	437	73
10. Заксоюз	1.306	146
11. Всеколес	22.172	440
12. Лесосмолсоюз	13.806	374
13. Северокустарь	7.990	174
14. Проч. кооперация	2.646	2.451
Всего	111.056	61.238

Второй особенностью в эволюции экспортных операций Центросоюза за границей является постепенное приближение к потребителям соответствующих товаров. Первый период работы Центросоюза за границей был ознаменован необходимостью прибегать к сложной системе посредничества в работе. Чем дальше развивались работа и заграничные связи, тем проще и непосредственнее происходила реализация товаров.

Вместе с тем, как крупное достижение Центросоюза и потребительской кооперации, надо отметить развитие и усовершенствование форм иностранных кредитов, предоставлявшихся на экспортные операции. В то время как первоначальные операции велись по наличному товару, с момента появления его в заграничный порт, постепенно заграничные фирмы проникались доверием к кооперативной работе и предоставляли **авансовые** кредиты. Видную роль в развитии этих операций сыграли кооперативные банки, открывающие необходимые аккредитивные кредиты как за счет своих собственных оборотных средств, так и в порядке гарантии операций с другими заграничными кредиторами кооперации.

Если общая эволюция кооперативной торговли и разделение функций между кооперативными системами и приведет постепенно к отходу потребительской кооперации от экспортной работы, то значение проделанной работы в полной мере все же сохранится. Не говоря уже об общем результате для создания связей между СССР и за границей, участие потребительской кооперации в экспортной работе создало нам и базу для получения необходимых импортных кредитов и тем самым для укрепления ее общих торговых позиций на внешнем рынке. С этой точки зрения достигнутые результаты можно признать безусловно положительными.

Производственная кооперация в ее различных видах, естественным образом, заинтересована в бытовых операциях и поэтому экспортная работа является для нее вне всяких сомнений перспективной. Помещаемая ниже таблица 68 ясно показывает достижения сельско-хозяйственной и кустарно-промысловой кооперации в развитии экспорта за границу.

Нельзя сказать, чтобы техника этой работы была поставлена сейчас уже вполне безупречно. Ряд неудач, которые терпели отдельные кооперативные организации с различными видами экспорта, общеизвестен. И потребительская кооперация в своей экспортной работе лишь постепенно подошла к завоеванию доверия на рынке путем правильной организации отбора товаров для экспорта; равным

образом, и Маслоцентр прошел через ошибки в экспорте масла (порча плесенью и т. п.). Плодовинсоюз терпел неудачи с экспортом фруктов и т. д. Но все эти отдельные неудачи не устраниют несомненного факта постепенного укрепления и развития экспортной работы нашей производственной кооперации. Названия кооперативных центров в таблице 68 сами по себе указывают на характер их экспортной работы. Более точные цифры по товарам характеризуют экспортную работу всей кооперации (см. табл. 69) за 1925 г.

Таблица 68

Развитие экспортных операций производственной кооперации

(по европейской границе)

(в милл. руб.)

О р г а н и з а ц и и	1924—25 г.	1925—26 г.
Льноцентр	12,1	12,6
Сельскосоюз	12,1	8,2
Маслоцентр	11,7	17,2
Плодовинсоюз	—	0,3
Кооптах ¹⁾	—	3,6
Вся сел.-хоз. кооперация . . .	35,9	41,6
Всекопромсоюз	0,2	0,1
Северокустарь	0,5	0,2
Лесосмолсоюз	0,4	0,4
Вся промысл. кооперация . .	1,1	0,7

Значительное развитие экспортной операции всех видов приводит несомненно к количественному увеличению общего вывоза. Так, удельный вес кооперации в 1924—25 г. (не включая хлеб) составлял около 12,5%; в 1925—26 году в процентном отношении этот вес несколько уменьшился (около 10,5%), но в абсолютной сумме остался без изменений. В 1926—27 году экспортные операции кооперации дают уже более высокую цифру удельного веса.

¹⁾ В 1924—25 г. не выделен из украинской кооперации.

Таблица 69

Распределение отдельных видов сырья в общем обороте продаж за границей в 1925 году

	В фунт. ст.	В %
Масло	2.619.904	29,77
Пушнина	2.497.053	28,38
Волокно	1.548.870	17,60
Яйца	1.278.611	14,53
Шелк. кокон	135.837	1,54
Икра и рыбн. продукты	131.910	1,50
Птица	126.506	1,44
Табак	108.273	1,23
Животн. сырье	79.119	0,90
Тряпье	76.408	0,87
Смола	49.258	0,56
Кустарн. изделия	14.184	0,16
Разные	133.173	1,52
В с е г о	8.799.106	100

Как уже указано, по большинству экспортных товаров кооперация ведет с заграницей работу через органы, непосредственно с ней связанные. И сельско-хозяйственная кооперация сумела обеспечить себе важные позиции на этом заграничном рынке. В особенности надо отметить работу Маслоцентра и Льноцентра, сумевших не только достигнуть дореволюционного размера экспортных операций соответствующих ветвей, но и превзойти их.

44. **Импортная работа кооперации.** Если в экспортной работе роль потребительской кооперативной системы отстает постепенно на второй план по сравнению с сельско-хозяйственной кооперацией, то в отношении импортных операций потребительская кооперация, напротив, решительно выступает на первое место. Такое положение дела

естественно объясняется самим характером импортной торговли в отношении ее ассортимента. В самом деле, как мы видели из таблицы 65, импортные операции распадаются на две важнейших части: импорт для целей промышленности и потребительский импорт. Напротив, импорт для потребностей сельского хозяйства отстает по своему удельному весу на задний план по сравнению с вышеуказанными двумя основными частями импорта. Правда, доля импорта для нужд сельского хозяйства постепенно возрастает из года в год:

в 1923—24 году	2,8%	общей	массы	импорта;
в 1924—25 „	6,3%	„	„	„
в 1925—26 „	7,7%	„	„	„

Картина движения потребительского импорта иная: от 15,6% в 1923—24 году мы имеем скачок вдвое—до 32,7% в 1924—25 году; и снова падение до 20,3% в 1925—26 году. Таким образом, в общем мы имеем динамику с 1923—24 года по 1925—26 г., выразившуюся возрастанием на 4,7%. Общая картина импорта 1926—27 года (по данным до 10 мес.) дает резкое снижение роли потребительского импорта (больше, чем втрое) и поднимает на 17% выше уровня предшествующего года импорт для нужд сельского хозяйства. В дальнейшем надо предполагать, что это соотношение в общем будет сохраняться; если можно ожидать некоторого понижения доли потребительского импорта в силу общей нашей экономической политики, то, в свою очередь, развитие внутреннего производства сельскохозяйственных машин и орудий должно привести к некоторому понижению доли импорта для сельского хозяйства, в котором тракторы и сельскохозяйственные машины и орудия составляли до сих пор преобладающую часть.

В соответствии с этим общая структура участия разных видов кооперации в импорте за последние годы характеризуется таблицей 70 (в которой указан, однако, лишь импорт по европейской границе). В импорте по Азиатской границе большое значение имеет ввоз чая—потребительского товара. По европейской границе, а тем самым и во всем импорте потребительских товаров Центросоюз сохраняет в общем

решающую роль, которая определяется централизацией кооперативной внешней торговли в руках центра потребительской кооперации.

Таблица 70

Привоз кооперации в 1925—26 году
(По европейской границе)

О р г а н и з а ц и и	Т о н н	Тыс. руб.
1. Центросоюз	18.242	21.980
2. Сельскосоюз	19.696	9.046
3. Маслоцентр	2.201	1.270
4. Льноцентр	218	238
5. Плодовинсоюз	713	189
6. Всекобанк	17	47
7. Вукопсилка	6.906	7.922
8. Украинбанк	988	732
9. Проч. укркооперация	10.063	2.711
10. Заксоюз	746	477
11. Проч. кооперация	4.755	4.245
В с е г о . . .	64.548	48.957

Такая концентрация представляется безусловно целесообразным и необходимым шагом, поскольку представительство интересов потребительской кооперации за границей имеет еще большее значение, чем такое объединение внутри страны пред лицом внутренних поставщиков. Особенно следует отметить огромные успехи в заграничной работе с чаем, которые всецело достигнуты благодаря объединению всей кооперативной чайной работы в руках Центросоюза. И по другим товарам (рис и т. п.) такое объединение заграничных операций представляется весьма ценным.

В импортных операциях кооперации надо различать две стадии: закупка товаров за границей и распределение их внутри страны. Если в первой части роль потребительской кооперации делится с государственными торговыми

органами, то в отношении внутреннего рынка для потребительских товаров ясным и единственно целесообразным решением было бы сосредоточение всего потребительского импорта на внутреннем рынке в руках потребительской кооперации. Такое сосредоточение тем более необходимо, что подавляющая масса ввозимых потребительских товаров является товарами безусловно недостаточными, плановое распределение которых само по себе может наилучшим образом быть осуществлено равномерно разветвленным аппаратом потребительской кооперации.

К сожалению, ни в заграничной работе, ни в распределении импортных товаров внутри страны потребительская кооперация не имеет полностью того преобладающего места, какое представляется необходимым. Правда, такие виды потребительских товаров, как чай, пряности, сельди и некоторые другие, предоставляются полностью потребительской кооперации, но рядом с этим заготовка риса, сушеных фруктов и т. п., в особенности—по Азиатской границе, делится потребительской кооперацией как с государственными организациями, так и с частными импортерами. Признавая всю необходимость тесных связей с восточными странами, не приходится возражать против известных поощрительных мероприятий в отношении частных импортеров, тем более, что потребительская кооперация достаточно легко договаривается с ними, как на центральных торжищах—Бакинской и Нижегородской ярмарках, так и в непосредственной связи в остальное время года.

Гораздо более странной представляется роль смешанных обществ, которые ведут двоякого рода работу: экспортно-импортную и реализацию ввозимых ими импортных товаров, неоднократно нарушая правильность и плановый характер рынка импортных товаров. Спекулятивные цены на отдельные виды продукции заграничного импорта, перекрестная с потребительской кооперацией работа, методы нездоровой конкуренции, к сожалению, остаются и до настоящего времени недостатками некоторых смешанных обществ.

Основным вопросом в импортной работе является, есте-

ственно, правильная организация финансовой стороны дела. В первое время работа потребительской кооперации за границей, ее финансовые возможности были чрезвычайно ограничены, а непосредственная связь с рынком очень слаба. В результате первые закупки импортных товаров потребительской кооперации приходилось производить через дополнительных посредников, принимавших на себя риск сношений с советской кооперацией, к которой иностранные держатели товара относились с известным недоверием. Этот период работы быстро миновал и уступил место планомерной связи заграничных представительств потребительской кооперации непосредственно с первоисточниками необходимых импортных товаров. Едва ли не наиболее характерной в этом отношении является работа потребительской кооперации в Англии, где связи с европейскими кооперативными организациями очень быстро облегчили задачу кооперативной работы и обеспечили как получение максимально возможных кредитов, так и устранение всяких излишних посредников.

Финансовая сторона работы была вследствие этого поставлена на прочных основаниях. По тем из импортных товаров, для которых долгосрочный кредит, или даже краткосрочный, но стопроцентный кредит, являются необычными для мирового рынка, закупка производится на расчетных условиях рынка, при чем значительную помощь в финансировании этих закупок оказывают увеличивающиеся связи с заграничными банковскими учреждениями. Если в первое время работы с заграницей основным вопросом для закупок являлось получение кредита и лишь во вторую очередь шло обсуждение достоинства самого товара, то в настоящее время решающим моментом является качество товара, обеспечение же финансовых условий в большинстве случаев не представляет серьезных затруднений.

Импорт потребительской кооперации по самому ассортименту относится преимущественно к области колониальных продуктов и лишь в 1925—26 году ассортимент этот был значительно расширен за счет предметов широкого потребления. На внутреннем рынке реализация потребительских

импортных товаров в конечном счете проходит через потребительскую кооперацию в огромной доле процента; правда, не всегда эти товары попадают в русло низовой кооперации кооперативным путем через Центросоюз и вообще оптовые звенья потребительской системы. Ряд смешанных обществ и госторговых организаций реализуют свою продукцию децентрализованным порядком через местные кооперативные организации. Точный учет той доли продукции, которая проходит этим порядком, весьма затруднен в силу многочисленности организаций, реализующих импортные товары на внутреннем рынке. Последние решения высших законодательных учреждений в отношении товаропроводящего аппарата, естественно, дадут дальнейший толчок развитию роли потребительской кооперации и приблизят ее к основной цели—сто процентному охвату потребительского импорта.

Что касается роли сельско-хозяйственной кооперации, (а также и кустарно-промысловой), то она равным образом возрастает год от году; особенное значение в работе сельско-хозяйственной кооперации имеет сбыт на внутреннем рынке сельско-хозяйственных орудий производства. Напротив, закупочная работа сельско-хозяйственной кооперации на внешнем рынке подвергается еще большему сокращению, чем работа потребительской кооперации. Реализация этих импортных товаров на внутреннем рынке не отличается от такой же торговой работы с товарами внутреннего происхождения, мы можем поэтому не останавливаться на этих вопросах.

45. Чайная торговля кооперации. Чай поступает к нам преимущественно из-за границы (Цейлон, Индия, Китай), и лишь в небольшом количестве из Закавказья. Ввозится главным образом черный рассыпной чай (иначе—байховый), но в значительном количестве поступают и прессованные чаи: кирпичный черный, кирпичный зеленый и плиточный. С таможи чай поступает в чаеразвесочные фабрики, где под руководством специалистов разбирается по сортам, смешивается, т.-е. составляется применительно к требованию потребителей.

При ввозе в СССР чай облагается пошлиной в размере:

Всякий, кроме кирпичного, за 100 кгр.	148 р.
Кирпичный черный и зеленый за 100 кгр.	67 р.

По Дальневосточной границе:

Всякий, кроме кирпичного, за 100 кгр.	110 р.
Кирпичный черный и зеленый за 100 кгр.	30 р.

Кроме пошлины чай облагается и акцизом: байховый 2 р. 90 к., плиточный 1 р. 70 к. и кирпичный 75 к. килограмм.

До войны оборот с чаем занимал около 15% всего розничного оборота кооперации. Приблизительно эта цифра остается и теперь, так как хотя потребление его уменьшилось, но стоимость его в виду обложения пошлиной и акцизом удвоилась. Оптовую торговлю чаем вели до недавнего времени Гострест «Чаеуправление» и Центросоюз. В ведении Чаеуправления находились все фабрики б. частных владельцев (Высоцкий, Перлов и др.). Вместе с фабриками к Чаеуправлению отошли и громадные запасы чая, закупленного упомянутыми владельцами. Условия продажи госорганам и кооперации—по прейскуранту. Частным же торговцам на 5% выше, но торговля с ними развивалась у Чаеуправления широко.

Судьбы кооперативной чайной торговли совершенно своеобразны в ряде всей отрасли кооперативной работы. Здесь с наибольшей быстротой достигнут тот результат, к которому стремится потребительская кооперация в ряде отраслей снабжения массового потребителя. С 1927 года чайная торговля внутри СССР, а равно и производство всех закупочных операций по чаю на внешнем рынке передана Центросоюзу, который принял все предприятия бывшего Чаеуправления ВСНХ СССР и образовал единый орган Чаеуправления Центросоюза, объединивший в своих руках все чайное дело.

К этой работе с чаем Центросоюз подошел вплотную сразу после начала новой экономической политики, закупив уже в 1921—22 году первые партии чая на внешнем рынке, а именно: кирпичные чаи в Китае, а байховые—в Лондоне. Этим была возобновлена закупка чая за границей, почти прекращенная во время блокады советского государства со

стороны капиталистических держав. Тем самым Центросоюз вступил на путь развития чайной работы раньше, чем государственные органы, продолжавшие в лице Чаеуправления вести первые годы новой экономической политики работу почти исключительно с чаями старой закупки. На внутреннем рынке Центросоюз постепенно шаг за шагом приобретал все большее влияние на чайном рынке, достигая этого путем рациональной постановки распределительной работы через кооперативный аппарат. Несмотря на то, что на пути развития работы Центросоюза встречалось очень большое количество препятствий, вследствие сопротивления Чаеуправления и жесткой конкуренции, развивавшейся его аппаратом *), Центросоюз осуществлял свою работу исключительно кооперативными методами и через кооперативный аппарат. Характерно, что и в своей закупочной работе Центросоюз сумел добиться значительного сотрудничества с заграничными кооперативными организациями в лице обществ оптовых закупок—Английского и Шотландского.

Чайная торговля имеет некоторые особенности в зависимости от ассортимента тех чаев, с которыми ведется работа. Три основных вида чая: черный, зеленый и кирпичный, имеют ряд существенных особенностей как в отношении закупок, так и в отношении сбыта чаев на внутреннем рынке. Операции по закупке чая в довоенное время велись рядом частных фирм, имевших свои отделения непосредственно в Китае и в Остиндии и на островах Индийского Архипелага, иначе говоря, на всех важнейших рынках производства чая. Основное ядро частных торговцев вело свое начало от так называемых кяхтинцев, т.-е. сибирских торговцев, имевших своей базой Кяхту на границе Китая и России. До проведения железной дороги через Сибирь основными путями снабжения России чаем был караванный путь через Монголию на Кяхту и далее через Сибирь (это был сухопутный путь снабжения России чаем); другим путем был завоз чаев на пароходах добровольного флота через Суэцкий канал и Дарданеллы в Одессу. Преобладающее значение, после про-

*) Для характеристики см. табл. 71.

Таблица 71

Фактический отпуск продукции Чаеправления (В тыс. рубл.)

П Е Р И О Д Ы	Госторговле	Кооперации	Частным лицам и организациям	Кроме того отпу- щено своим розничн. и опт- розничн. ма- газинам	Всего отпуск, включ. отпуск синдикату
1 кв. 1924—25 г.	1.718	5.274	2.951	2.006	11.949
2 " 1924—25 г.	1.708	4.106	3.522	1.978	11.314
3 " 1924—25 г.	1.471	4.561	4.730	2.134	12.896
4 " 1924—25 г.	2.004	4.961	4.352	1.887	13.204
За 1924—25 год	6.901	18.902	15.555	8.005	49.363
Тоже—в %/о	14,0	38,3	31,5	16,2	100,0
1 кв. 1925—26 года	3.022	6.541	6.371	2.547	18.481
2 " 1925—26 года	3.213	7.390	6.214	2.967	19.784
3 " 1925—26 года	3.681	5.868	5.761	2.320	17.630
4 " 1925—26 года	4.806	7.678	5.259	553	18.296
За 1925—26 год	14.722	27.477	23.605	8.387	74.191
Тоже—в %/о	19,9	37,0	31,8	11,3	100,0
1 кв. 1926—27 года	4.177	6.333	3.303	282	14.095
2 " 1926—27 года	4.329	11.876	1.014	404	17.623
За 1 пол. 1926—27 г.	8.506	18.199	4.317	686	31.718
Тоже—в %/о	26,8	57,4	13,6	2,2	100,0

ведения железной дороги получил путь по железной дороге через Владивосток.

Крупнейшие частные фирмы довоенного времени (Губкин и Кузнецов, Вогау, Высоцкий и т. д.) держали чайный рынок в своем полном распоряжении, существовавшая между ними конкуренция не заводила их так далеко, чтобы лишать себя огромных прибылей; внутри страны эти фирмы имели развитой аппарат, работавший в значительной степени при помощи вояжеров, проводивших чай до самых глубин отдаленных районов России.

Самая техника чайной торговли тесным образом связана с операцией развески чая, которая является вместе с тем и операцией создания торгового ассортимента путем разнообразного смешения многочисленных сортов чая, закупаемых в различных районах производства. Своеобразные вкусы населения различных районов России находили себе полное отражение в различных смесях, дававшихся развеской различных чайных фирм. Одни районы особенно ценили густоту настоя, другие придавали большое значение аромату и т. п.

За время гражданской войны и прекращения ввоза чаев, чайная промышленность (если можно называть развесочные операции этим именем) была почти полностью разрушена и восстановление ее началось с начала новой экономической политики. Центросоюз располагал своей собственной чаеразвесочной фабрикой, устроенной уже после окончания гражданской войны в бывшем здании конторы Центросоюза. Эта наново оборудованная фабрика, благодаря хорошей постановке дела, сумела завоевать значительную часть рынка СССР качеством своих чаев. Чаеуправление использовало старые чаеразвесочные довоенных фирм, но не достигло тех результатов в смысле качества чая, как Центросоюз. Лишь в самое последнее время, перед объединением чайного дела, чай Чаеуправления стал приближаться по качеству к центросоюзному.

Работа с кирпичными чаями продолжалась и продолжается в настоящее время на тех же основаниях, как и в довоенное время. Кирпичный чай, получаемый путем прес-

совки чайной пыли, закупается в готовом виде в Китае, или там организуется на месте прессовка этих чаев распоряжением самого Центросоюза. Заграничные операции по чаю имели для Центросоюза еще ту особенность, что в этой работе удалось достаточно быстро обеспечить получение необходимых кредитов для проведения закупочной чайной работы вплоть до момента отправки чаев в СССР. Заграничные банки очень скоро оценили кредитоспособность потребительской кооперации СССР и охотно открывали необходимые кредиты. Дальнейшая работа финансировалась Государственным Банком, который в свою очередь для этой операции предоставлял деньги весьма своеобразными и вполне совпадавшими с нуждами чайной торговли методами кредитования. При этой системе кредит сопровождал чай на его пути с Дальнего Востока до Москвы и к потребителю, при чем на каждом этапе пути Госбанк давал необходимые средства для проведения транспортных и таможенных операций, соответственно увеличивая открытые под залог чая кредиты.

В самое последнее время совместная работа Центросоюза с Английским обществом оптовых закупок привела к еще большему укреплению Центросоюза на чайном рынке. Систематическая закупка чая Центросоюзом за границей началась с 1923 года и постепенно, по мере вступления в работу Чаеуправления, закупка Советского Союза достигла почти 60% всего английского чайного экспорта. Однако, работа не могла быть доведена до полной рационализации вследствие отсутствия объединения чайной работы и непостоянства контингентов чая, которые разрешались Центросоюзу ко ввозу в СССР. Постепенно, однако, потребительская кооперация подошла к объединению своих закупок с операциями Английского и Шотландского обществ оптовых закупок. Общества эти имеют очень большой вес в чайном деле самой Англии и на внешних рынках, располагая и собственными плантациями, а равно и широко разветвленным аппаратом. В одни только чае-кофейные операции О. О. З. (Общество Оптовых Закупок) вложено до 30 милл. руб. капитала. Соглашение между О. О. З. и Центросоюзом

привело к тому, что в Лондоне, на Цейлоне, в Индии и на Яве закупки чая производятся совместно единым аппаратом О. О. З. при участии представителей Центросоюза. Все эти закупки финансируются за счет О. О. З., которые предоставляют Центросоюзу для завоза чая в СССР постоянный шестимесячный кредит не ниже 5 милл. руб. На китайском рынке Центросоюз продолжает работать своими собственными закупочными конторами, но, быть может, в дальнейшем и на Китай будет распространена эта схема объединенных закупок.

Совместные действия с О. О. З. особенно важны потому, что на чайном рынке приходится считаться с сильными объединениями производителей чая, имеющими возможность в ряде случаев диктовать свои условия покупателям. Совершившееся объединение дает возможность Центросоюзу полностью использовать те возможности совместной работы с англичанами, какие описаны выше.

На внутреннем рынке работа Центросоюза, как уже упомянуто выше, протекала все время путем широкого использования кооперативного аппарата. На этот же аппарат пыталось опереться и Чаеуправление, не имевшее, однако, в этом отношении больших успехов, несмотря на широкое использование мощного финансового обеспечения Чаеуправления для привлечения кредитами низовки. Кроме того Чаеуправление широко использовало связи с частными торговцами, поддерживая их как через свою многочисленную сеть отделений, так и непосредственно через вояжеров. Мощность аппарата Чаеуправления была очень велика; ко второму полугодию 1925—26 г. в нем было 33 торговых отделения и свыше 60 розничных магазинов. Кроме того в его распоряжении был вояжерский аппарат свыше 100 человек, при чем каждый вояжер в среднем обходился до 300 рублей в месяц. Аппарат этот был чрезвычайно дорогой, давал значительные прибавки к стоимости чая и послужил в конечном счете одной из основных причин ликвидации Чаеуправления и сосредоточения всей работы в Центросоюзе.

Характерной особенностью работы «Чаеуправления Центросоюза» в настоящее время является организация

ряда баз при важнейших кооперативных организациях, на которые завозится необходимое количество чаев для снабжения соответствующего района. Калькуляция расходов, лежащих в настоящее время на чай, позволила Центросоюзу почти немедленно вслед за объединением работы произвести значительное снижение расходов на аппарат и соответственно понизить продажные цены на чай.

В настоящее время НКТоргом установлены нормированные цены для всей чайной торговли по всем ее ступеням, причем базой всей работы являются этикетные розничные цены, единые для всего СССР. Соответственно установленным отпускным ценам от Центросоюза даются скидки различным оптовым организациям, а от последних в розницу, чтобы обеспечить безубыточную торговлю чаем всей системы. С объединением работы в Центросоюзе самая система чае-развески изменилась в сторону образования ряда развесок в различных пунктах СССР (кроме Москвы, в Челябинске и Одессе).

В заключение надо особо отметить, что, кроме импортных чаев, за последнее время начинает развиваться собственное чайное дело СССР, начатое еще в довоенное время на южном Черноморском Побережье (Чаква), получившее, однако, лишь ныне свое полное развитие. Значительные капитальные затраты на развитие этого дела обеспечивают для недалекого будущего значительное дополнение к импортным чаям, освобождая Советский Союз в известной степени от той зависимости от заграничного чайного производства, которая существовала в довоенное время и сохранилась ныне. Организация чайной торговли потребительской кооперацией представляет, как мы уже указали, первый опыт своеобразной кооперативной монополии. Насколько можно судить по полугодичному опыту, результаты его таковы, что позволят с достаточным основанием сделать дальнейшие попытки объединения в руках потребительской кооперации и других отраслей торговли, имеющих решающее значение для массового потребителя.

Основные литературные материалы

по вопросам, освещенным в III части „Кооперативной торговли“

Приводимый ниже перечень литературы включает в себя, как и перечень к I и II частям, с одной стороны—материалы, использованные автором; с другой стороны—сочинения, подробнее развивающие темы, затронутые в нашем изложении. Указаны также некоторые сочинения общего характера, дающие известные предпосылки к изложению книги.

При составлении списка исключены, как правило, издания популярной литературы. Из статей в периодической печати приведены лишь дающие дополнительные данные к основным книжным материалам.

Автор не ставил себе, таким образом, задачи дать библиографически исчерпывающий перечень, а стремился лишь облегчить работу читателя, который пожелал бы самостоятельно расширить для себя сведения по вопросам кооперативной торговли.

I. Общие статистические издания

1. Административно-территориальный состав СССР на 1 июля 1925 г. и 1 июля 1926 г. в сопоставлении с довоенным делением России. Ч. I. Состав СССР в границах на 1 июля 1925 г. Ч. II. Состав СССР в границах на 1 июля 1926 г. М. Изд. ЦСУ. 1926 г.

2. Видимые хлебные запасы СССР. М. Изд. ЦСУ.

3. Итоги железно-дорожного грузооборота крупных центров в 1924—25 году, М. Изд. ЦСУ. 1926 г.

4. Крестьянские бюджеты:

1) Основные элементы крестьянского бюджета 1923—24 года.

2) Денежный баланс крестьянского хозяйства в 1924—25 году.

«Бюллетень ЦСУ СССР», № 115, январь 1926 г. М. Изд. ЦСУ.

5. **Материалы к продовольственному плану.** Производство, перевозка и потребление хлебов в России в 1909—13 г.г. Выпуск I и II. Изд. Особого Сопровождающего по продовольственному делу. 1916 г.

6. **Население, посеы, скот, птица и сельско-хозяйственный инвентарь в 1923 и 1924 г.г.** М. Изд. ЦСУ. 1926 г.

7. **Нормальный состав и пищевое значение продовольственных продуктов.** М. Изд. ЦСУ. 1925 г.

8. **Предварительные итоги всесоюзной переписи населения 17 декабря 1926 г.** М. ЦСУ. 1927 г.

9. **Сборник экономических таблиц.** Систематический сборник по основным вопросам советской экономики. Изд. НК РКК СССР. 1926 г.

10. **Система сельско-хозяйственного кредита в цифрах.** Изд. Центросельбанка. 1925 г. 203 стр.

11. а) **Социальный состав членов сельских кооперативов.**

б) **Кооперация в 1923 г. и первой половине 1924 г.** Ч. I. М. Изд. ЦСУ. 1926 г.

12. **Товарное движение на путях сообщения довоенной России и СССР за пятидесятилетие 1876—1925 г.г. по 130 грузам.** М. Изд. ЦСУ. 1927 г.

13. **Товарное движение на внутренних водных путях за последние двадцать пять лет.** М. Изд. ЦСУ. 1927 г.

14. **1921—1922 г. в сельско-хозяйственном отношении.** Данные отдела текущей сельско-хоз. статистики. М. Изд. ЦСУ.

II. Общая экономика и сельское хозяйство

а) КНИГИ:

1. **ВИРГАНСКИЙ, В.**—Влияние неурожая на народное хозяйство России. Ч. I и II. Изд. Российской ассоциации Научно-исследовательских институтов общественных наук. 1927 г. 301+200 стр.

2. **ВИШНЕВСКИЙ, Н. М.**—Принципы и методы организованного распределения продуктов продовольствия и предметов первой необходимости. Под ред. В. Г. Громана. Промиздат. М. 1927 г. 188 стр.

3. **КЛЕПИКОВ, С. А.** Питание русского крестьянства. Под ред. и со вступит. статьей проф. А. В. Чаянова. Промиздат. М. 1927 г. 52 стр.

4. **Контрольные цифры народного хозяйства на 1926—27 г.** Изд. Госплана СССР. М. 1926 г.

5. **ЛИТОШЕНКО, Л.**—Емкость крестьянского рынка. Промиздат. М. 1927 г.

6. **ЛЯЩЕНКО, П. И.**—Экономика торговли. Изд. Центросоюза. М. 1925 г. 316 стр.

7. **НАРОВЧАТОВ, С. Н.**—Организация торговли и торговых предприятий». Изд. «Экон. Обзор». Л. 1927 г. 554 стр.

8. **ОГАНОВСКИЙ, Н.**—Народное хозяйство СССР в связи с мировым. Вып. I. Изд. Центросоюза. М. 1925 г. 127 стр.

9. **ОГАНОВСКИЙ, Н.**—Перспективы развития сел.-хоз. на пятилетие 1926/27—1931/32 г.г. Промиздат. М.

10. Очерки товарных отраслей сельского хозяйства СССР в связи с кредитованием. Вып. I. Ц. с.-х. б. СССР. М. 188 стр.

Статьи: С. Назарьевского, Т. Щербина, О. Чижикина, Т. Архипова, Н. Крылова, Р. Марьина, Т. Оголевца.

11. Очерки товарных отраслей сельского хозяйства СССР в связи с кредитованием. Вып. II. Ц. с.-х. б. СССР. М. 146 стр.

Статьи: М. Витенберга, И. Драхина, М. Фриде, И. Титова.

12. Очерки товарных отраслей сельского хозяйства СССР в связи с кредитованием. Вып. III. Ц. с.-х. б. СССР. М. 180 стр.

Статьи: В. Эдельштейна, В. Соколова, Т. Шеповалова.

13. Очерки товарных отраслей сельского хозяйства СССР в связи с кредитованием. Вып. IV. Ц. с.-х. б. СССР. М. 104 стр.

Статьи: В. Юферева, В. Линде, Т. Шеповалова, Б. Биттермана.

14. Перспективы развертывания народного хозяйства СССР на 1926/27—1930/31 г.г. Изд. Госплана СССР. 1927 г. 218 стр.

15. Промышленность и сельское хозяйство. К вопросу о взаимоотношениях между госпромышленностью и сельским хозяйством. Под ред. С. П. Середы и проф. Е. С. Каратыгина. Промиздат. М. 1927 г. 274 стр.

16. Сельское хозяйство на путях восстановления. Под ред. Л. Крицмана, П. Попова и Я. Яковлева. М. Комиссия СНК СССР по изучению совр. деревни. VIII+910 стр. Отд. IV. Кооперация в деревне. Статьи: П. Садырин.—С.-х. кооперация, ее роль и перспективы. Стр. 713—731. А. Чайнов.—Местные комбинаты по первич. переработке с.-х. продуктов (стр. 732—752). А. Фишгендлер и А. Шехин.—Потребкооперация в деревне (стр. 753—766).

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. **КАРАТЫГИН, Е. С.**—Государственная промышленность и сельское хозяйство. «Экон. Обзор». Август. 1927 г. Стр. 45.

2. **ОГАНОВСКИЙ, Н.**—Равновесие сельского и народного хозяйства СССР в аспекте перспективного плана. «Экон. обзор», №№ 7 и 8. 1927 г. Стр. 68.

III. Состояние и перспективы развития кооперативных систем

а) КНИГИ:

1. Ежегодник производственной кооперации 1925 г. М. Изд. Центр. Т-ва «Кооп. Изд-во. 128+240 стр. Ч. I. Общие сводки произв. кооперации за 1924 г. Ч. IV. Таблицы.

2. Контрольные цифры системы потребительской кооперации на 1926/27 хоз. год. Изд. Центросоюза. М. 1926 г. 79 стр.

- 2а. Контрольные цифры потребительской кооперации СССР на 1927/28 хоз. год. Изд. Центросоюза, М. 1927 г. 184 стр.
3. Контрольные цифры потребительской кооперации Украины на 1926/27 хоз. год. Изд. ВУКС. Харьков. 1926 г.
4. Перспективы развития потребительской кооперации на 5 лет (1926/27—1930/31 г.г.). Изд. Центросоюза, М. 1927 г. 207 стр.
5. Потребительская кооперация СССР; основные показатели. Изд. Центросоюза, М. 1927 г. 228 стр.
6. Сельско-хозяйственная кооперация в цифрах. Статистический справочник. Изд. Книгосоюза, М. 1927 г.
7. Сельско-хозяйственная кооперация в условиях новой экономической политики. Изд. Сельскосоюза, М. 1923 г. 158 стр.
8. Система сельско-хозяйственного кредита в цифрах. Изд. Ц. с.-х. б. СССР, М. 1925 г. 203 стр.

IV. Сельское хозяйство и кооперация

а) КНИГИ:

1. МАКАРОВ, Н. П.—Организация сельского хозяйства. Труды научно-исследовательского института с.-х. экономии. Изд. «Экономич. Жизнь». 1927 г. 588 стр.
2. МИЛЮТИН, В.—Аграрная политика СССР. ГИЗ. М. 1926 г. 306 стр.
3. На пути к обобществлению сельского хозяйства; производств.-сбытовые системы сельско-хозяйственной кооперации. М. Изд. «Коопер. Изд-во». 190 стр.
4. Потребительская кооперация и сельское хозяйство. Сборник статей. Изд. Центросоюза, М. 1923 г.
5. Сельско-хозяйственный кредит и кооперация. Сборник статей. Изд. Центросельбанка. 1925 г. 152 стр.
6. Система сельско-хозяйственного кредита. Сборник статей. Изд. Центросельбанка. 1925 г. 197 стр.
7. СМIRHOV, А. П.—Строительство сельско-хозяйственной кооперации (статьи и речи). Изд. «Новая Деревня». 1927 г. 72 стр.
8. Строительство кооперации в современной деревне и взаимоотношения потреб. кооперации с другими видами. М. Изд. Центросоюза. Практ. указания для работн. союз. п. о. № 11. 56 стр.
9. Торгово-посреднические операции в сельско-хозяйственных и кредитных товариществах. Изд. «Кооперация». 1926 г. 44 стр.
10. ХЕЙСИН, М. Л.—Кооперация в сельском хозяйстве. Изд. «Время». 1926 г. 116 стр.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. ДМИТРИЕВСКИЙ, А.—К вопросу о кооперативном сбыте. «Советск. Торговля», № 35, 1927 г. Стр. 6.

2. ИЛИМСКИЙ, Д. И.—Кооперативная доплата. «Советская Торговля», № 34. 1927 г. Стр. 5.

3. ОГАНОВСКИЙ, Н.—Восстановительный и реконструктивный процессы эволюции сельского хозяйства. «Экон. Обзор.», № 1, 1926 г.

4. ОГАНОВСКИЙ, Н.—Построение перспективных планов развития сельского хозяйства. «Эконом. Обзор.». Февраль, 1927 г. Стр. 46—78.

5. ЧИЖИКОВ, О. Л.—Кон'юнктура сельского хозяйства и сельскохозяйственная кооперация. «Эконом. Обзорение». Февраль. 1927 г. Стр. 135—155.

V. Скоропортящиеся продукты

а) КНИГИ:

1. БУКШПАН, КАУФМАН и ХЛОПЛЯНКИН.—Экспорт скоропортящихся продуктов. Изд. НКТ СССР. М. 1925 г.

2. ГЕРШМАН, И.—Экономика животноводства. Изд. Книгосоюза. М. 1926 г. 156 стр.

3. ЯКОВЛЕВ, Н., проф.—Товары мясные, рыбные и молочные. Под ред. Б. Компанейского. Изд. Центросоюза. М. 1926 г.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. БОЛОТИН, З.—Снабжение рабочей кооперации сельско-хозяйственными продуктами. «Союз Потребит.», № 4. 1927 г. Стр. 50—55.

2. КАРАТЫГИН, Е. С.—Мировой рынок и вывоз скоропортящихся продуктов из СССР. «Эконом. Обзор.», № 9. 1926 г. Стр. 58—71.

3. ЛОСИЦКИЙ, А. Е.—Скотоводство. «Эконом. Обзор.», № 12. 1925 г.

4. ОГАНОВСКИЙ, Н.—Производство и сбыт скоропортящихся продуктов. «Эконом. Обзор.», № 5. 1926 г.

VI. Молочные продукты

а) КНИГИ:

1. Вопросы снабжения молоком и кисломолочными продуктами крупных населенных центров СССР (Труды 1-го Всесоюзного совещания союзов молочной кооперации по снабжению городов молоком). Изд. «Маслоцентр». 1925 г. 186 стр.

2. ВРАЧЕВ, И.—Молочное хозяйство и кооперация. Изд. «Книгосоюза». М. 1927 г. 126 стр.

3. Год работы Сибирской молочной кооперации (с 1 октября 1924 г. по октябрь 1925 г.). Издано к Перв. Краевому с'езду советов Сибири. Новониколаевск. Сиб. краев. союз молочной кооперации. 36 стр.

4. КАМП, Р.—Мировое молочное хозяйство. Изд. «Кооп. Изд.». 1926 г. 63 стр.
5. КОРОЛЕВ, А. М.—Сибирская молочная кооперация (прошлое и настоящее). Под ред. Н. Т. Домнина. М. «Книгосоюз». 62 стр.
6. МАКАРОВ, Н.—Рыночное молочное хозяйство. М. «Книгосоюз». 1926 г.
7. МАКАРОВ, Н.—Рыночное молочное хозяйство и кооперация. М. «Книгосоюз». 224 стр.
8. Материалы к вопросу о восстановлении молочной промышленности. Стенографический отчет. Изд. Центросоюза. М. 1924 г. 160 стр.
9. Материалы ко II собранию уполномоченных Маслоцентра.
10. Материалы собрания учредителей Маслоцентра. 26—28 июня 1924 г. Изд. Маслоцентра. М. 1925 г.
11. Отчет правления Маслоцентра за период раб. с 1 июля 1924 г. по 1 октября 1925 г. Изд. Маслоцентра. М. 1925 г. 271+13 стр.
12. ПАРАЩУК, С. В., проф.—Артельное маслоделие. Изд. «Кооперация». Л. 88 стр.
13. ФОМИН, А. А.—Маслоделие и потребкооперация. Сборник «Потребительская кооперация и сельское хозяйство». Изд. Центросоюза. М. 1923 г. Стр. 225—252.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

14. ПАНКРАТОВ, И.—Перспективы масляной кампании. «Советская торговля», № 9. 1927 г. Изд. НКТорга СССР. М. Стр. 6—8.
15. ЧЕМБУЛОВ, Ф.—Масляный кризис и пути его изживания. «Союз Потребит.», № 2. 1927 г. Изд. Центросоюза. М. Стр. 50—54.

VII. Мясные товары

а) КНИГИ:

1. ГАЛКИН, А.—Мясо. Мясной скот. Мясные товары. М. Изд. «Город и Деревня». 1927 г.
2. ДЕВЕЛЬ.—Мясное дело и потребкооперация. Сборник: «Потребительская кооперация и сельское хозяйство». Изд. Центросоюза. М. 1923 г. Стр. 199—224.
3. МАХНОВЕЦ, В. А.—Мясное дело в потребительских обществах. Изд. МСПО. 1914 г. 141 стр.
4. Мясное дело. Справочник для крестьянина и мясоторговца. Под ред. Андреева, Бердакина, Захаренко, Кривошекова. Изд. МТБ. 1926 г. 606 стр.
5. РОДИОНОВ, К. В.—Мясное дело. Практические указания. Изд. «Кооперация». Л. 1925 г. 64 стр.
6. СИСЕЦКИЙ, Е. А.—Мясная торговля. «Торговая энциклопедия». Т. II. Изд. Центросоюза. М. 1925 г. Стр. 118—133.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

7. БЕЛОВ, А. А.—Мясной вопрос. «Союз Потребителей», № 11. 1924 г. Стр. 77—93.
8. БЕЛОВ, А.—Московский мясной рынок в 1925—26 г. «Союз Потребит.», № 12. 1925 г. Стр. 161—168.
9. БОРКОВ, В.—Перевозка мяса в вагонах-ледниках. «Союз Потребит.», № 7. 1924 г. Стр. 128—131.
10. ПЕТРОВ, А.—Убой скота и положение боенского дела. «Экон. Обзор.». Сентябрь. 1927 г. Стр. 146.

VIII. Продукция птицеводства

а) КНИГИ:

1. Материалы по кооп. работе с продуктами птицеводства. М. Изд. Птицеводсоюза. 57 стр.
2. Материалы собрания учредителей Центр. яично-птичного союза с.-х. кооперации—Птицеводсоюза. 17—19 ноября 1925 г.
3. ТУТУНОВ, А. В.—Сбор яиц в сельских первичных кооперативах. Материалы и инструкции. М. Изд. Центросоюза. 48 стр.
4. ТУТУНОВ, А. В.—Птицепромышленность. Изд. Центросоюза. М. 1926 г. 192 стр.
5. ЦВЕЙТОВ, Д. Г.—Яйца, как товар. «Торговая энциклопедия». Т. II. Изд. Центросоюза. М. 1925 г. Стр. 161—174.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. ЗАХАРОВ, Ф.—Организация яичного рынка. «Союз Потреб.», № 3. 1927 г. Изд. Центросоюза. М.
2. О. В.—Текущая яично-заготовительная и экспортная кампания. «Союз Потребит.», № 6. 1924 г. Стр. 61—62.
3. ТУТУНОВ, А.—Кооперативный сбыт яиц. «Союз Потр.», № 7. 1924 г. Стр. 131—132.
4. ТУТУНОВ, А.—Как построить кооперативный сбыт яиц. «Союз Потребит.», № 2. 1925 г. Стр. 70—76.

IX. Фрукты и овощи

а) КНИГИ:

1. ДОБРОЗРАКОВ, И. Ф.—Крахмально-паточные товары. «Торговая энциклопедия». Т. II. М. 1925 г. Стр. 185—197.
2. ДОРОГУНЦЕВ, Г. В.—Сухофрукты. Изд. Центросоюза. М. 1927 г. 127 стр.
3. ЖИРКОВИЧ, И.—Организация картофелеводного хозяйства. (Матер. бюджетных обследований крест. картофелеводных хозяйств). М. «Кооп. Изд-во». 72 стр.

4. Картофельная кооперация. Низовая сеть картофельной кооперации. Изд. «Союзкартофель». М. 41 стр.

5. Картофельная кооперация. Материалы к отчету правл. Союзкартофеля за операц. год (с 1 мая 1923 г. по 1 октября 1924 г.). М. 171 стр.

6. Кооперативный сбыт и переработка картофеля в 1924—25 г. (Отчет Союзкартофеля). М. 67 стр.

7. Отчет за 1925—26 операц. год Всеросс. союза плодоовощн. и виноградо-виноделъч. с.-х. кооперации—«Плодовинсоюза». М. Изд. «Книгосоюз». 80 стр.

8. Плодовинсоюз.—Деятельность; задачи; планы; нужды. Сборник материалов. Вып. I. М. «Кооп. Изд-во». 127 стр.

9. ЭДЕЛЬШТЕЙН, В. И., проф.—Огородничество, сбыт овощей и кооперация. М. «Кооп. Изд-во». 1924 г. 42 стр.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. МАТОВ, А.—Перспективы нашего экспорта сухофруктов. «Советская Торговля», № 10. 1927 г. Стр. 7.

2. ПЕРСОВ, С. Д.—Работа на туркестанском сухо-фруктовом рынке. «Союз Потребит.», № 6. 1924 г. М.

Х. Рыбные товары

а) КНИГИ:

1. МЕЙСНЕР, В. Н.—Рыбная промышленность: (из серии «Пятилетие гипотезы по отраслям промышленности»). Изд. ЦУП ВСНХ СССР. М/Л. 1926 г.

2. РУБИНШТЕЙН, Я. Л.—Регулирование рыбного рынка и задачи госпромышленности. М/Л. 1926 г. Промиздат. 38 стр.+1 табл.

3. ТЕРЕЩЕНКО, К. К.—Рыбные товары. «Торговая энциклопедия». Т II. Изд. Центросоюза. М. 1925 г. Стр. 134—151.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. АЛЕКСАНДРОВ, Н.—Производственный план гос. рыбн. промышленности на 1927 год. «Бюлл. Рыбн. Хоз. № 5. 1927 г.

2. БЕРЛИНРАУТ, Л.—Экспорт рыбопродуктов из СССР. «Советская Торговля», № 4. 1927 г. Стр. 6—8.

3. ГРАДОВ, М.—Рыбное хозяйство СССР и его организационные задачи. «Эконом. Обзор», № 2. Стр. 112—119.

4. ГУРВИЧ, Л.—Рыбный рынок и его емкость. «Бюллет. Рыбн. Хоз., № 4—5. 1927 г.

5. КРЫШОВ, Г.—Критика наших критиков. «Бюлл. Рыбн. Хоз.», № 10, 1926 г. Стр. 6—8.

6. КРЫШОВ, Г.—О рыбных ценах в свете экономики рыбной промышленности. «Бюлл. Рыбн. Хоз.», № 10, 1926 г. Стр. 2—5.

7. НАЗАРОВСКИЙ, М.—Рыбный промысел и кооперация Дальнего Востока. «Союз Потребит.», № 4. 1924 г. Стр. 42—46.

8. Н. Б.—Наша рыбная промышленность и торговля рыбой. «Союз Потребит.», № 1—2. 1924 г. Стр. 40—41.

9. РУБИНШТЕЙН, Я.—Регулирование рыбного рынка госпромышленности. «Пищ. Промышл.», № 11—12. 1926 г. Стр. 390—399.

10. РУБИНШТЕЙН, Я.—Госрыбсиндикат и рыбный рынок. «Пищев. Промышл.», № 3. 1927 г. Стр. 72—74.

11. РУБИНШТЕЙН, Я.—Противопоставление или взаимодействие. «Бюлл. Рыбн. Хоз.», № 10. 1926 г. Стр. 5—6.

12. СОЛДАТОВ, В. Х.—Рационализация рыбного хозяйства. «Союз Потребит.», № 3. 1924 г. Стр. 54—58.

13. ФИШЗОН, И.—Контрольные цифры Госрыбпромышленности на 1927 г. «Бюлл. Рыбн. Хозяйства», № 5. 1926 г. Стр. 1—2.

XI. Консервы

а) КНИГИ:

1. Консервная промышленность. Составил А. М. Брайловский под общ. ред. Г. Л. Пятакова. М. Промиздат. 64 стр.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. Роль консервного и холодильного дела в рыбной промышленности. «Бюлл. Рыбн. Хоз.», № 1. 1926 г. Стр. 2—4.

2. М. Б.—Консервная промышленность. «Пищев. Промышлен.», № 11—12. 1926 г. 408 стр.

3. ПОЗИН, М.—Организационные болезни консервной промышленности. «Пищев. Промышл.», № 9—10 1926 г. Стр. 337—339.

XII. Хлебная торговля

а) КНИГИ:

1. БОРОДАЕВСКИЙ, С.—Зернохранилища, элеваторы и кооперативный сбыт хлеба. Изд. К-та о сельск. и ссудосбер. и пром. тов. СПб. 1912 г. 208 стр.

2. ГАЛКИН, А.—Зерно, мука, крупа—исследование сортировки и хранения. Изд. «Город и Деревня». М. 1927 г.

3. ЛЯЩЕНКО, П. И.—Русское зерновое хозяйство в системе мирового хозяйства. Изд. Коммакадемии. 1927 г. 375 стр.

4. ЛЯЩЕНКО, П. И.—Хлебная торговля на внутренних рынках Европ. России. Описательно-статистические исследования Мин. Торг. и Пром. СПб. 1912 г. 420 стр.

5. ЛЯЩЕНКО, П.—Хлебная торговля и элеваторы. СПб. 1921 г.

6. ЛАВРУХИН, А. Н.—Хлебная торговля и железно-дорожные элеваторы. Изд. Транспечати (НКПС). М. 1924 г. 110 стр.

7. ШУМСКИЙ, Д.—Хлебные элеваторы в России (краткий очерк развития вопроса). Изд. НКФ. М. 1922 г. 41 стр.

8. Хлебное дело СССР. Сборник статей. Изд. «Эконом. Жизнь». М. 1924 г. 428 стр.

9. Хлебные цены и хлебный рынок. Сборник работ Конъюнктурного Института под ред. А. Л. Вайнштейна. М. Финансовое издательство НКФ СССР. 1925 г.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. БЕНДЕРСКИЙ, Г.—К вопросу о разрыве цен на хлеб и хлебопродукты. «Союз Потребит.», № 4. 1927 г. Изд. Центросюза. М.

2. КИРИЛЛОВ, А.—Хлебный рынок и мукомолье. «Советская Торговля», № 29. 1927 г. Стр. 6.

3. КОПТЕВ, П.—Регулирование хлебозаготовительного аппарата основных организаций. «Советская Торговля», № 7. 1927 г. Стр. 8—11.

4. ОБУХОВ, А.—Заготовки зерна и накладные расходы. «Союз Потребит.», № 1—2. 1924 г. Стр. 35—36.

5. РЕСКЕ, Ник. Работа Госбанка по охвату частного хлебооборота. «Финансы и народное хозяйство», № 9. 1927 г. Стр. 9—10.

6. РОЧКО, Г.—О разрыве хлебных цен. «Финансы и народное хозяйство», № 12. 1927 г. Стр. 2—4.

7. ХЕНСКИЙ, С.—Накладные расходы по заготовкам и экспорту хлеба в довоенное время. «Советская Торговля», № 4 и 5. 1927 г.

ХIII. Кооперация в хлебной торговле

а) КНИГИ:

1. БАРАНЦОВ, М. С.—Сбыт хлеба и хлебозаготовительные операции в сельско-хозяйственных кооперативах. Изд. Сельскосоюза. 1923 г.

2. ЛЯЩЕНКО, П. И.—Кооперативный кредит и его значение в реализации урожая. СПб. 1910 г. 36 стр.

3. ЛЯЩЕНКО, П. И.—Хлебная торговля и кооперация. 1910 г.

4. ЛЯЩЕНКО, П. И.—Хлебное дело и потреб. кооперация. Статья в сборнике «Потребкооперация и сельское хозяйство». Изд. Центросюза. 1924 г.

5. МАКАРОВ, Н.—Очерки кооперативного сбыта хлеба. М. Изд. Вяч. Крестовникова. 1913 г.

6. МАСЛОВ, С.—О формах кооперативного сбыта хлеба. 1913 г.

7. МАСЛОВ, С. Г. и СМИРНОВ, Н. Е.—Указания по организации сбыта хлебофуражных продуктов. Изд. Сельскосоюза. М. 1925 г. 109 стр.

8. МЕЗЕНЦЕВ, В. И.—Хлебная торговля и кооперация, Изд. Харьковского о-ва с.-хозяйства. Харьков. 1910 г.

9. РОМАНОВСКИЙ, П.—Сельско-хоз. элеваторн. т-ва в Германии. СПб. 1904 г.

10. СТРАХОВ, П. С.—Амбары и зернохранилища крестьянского типа. Изд. «Экономич. Жизнь». 1923 г.

11. Труды I Всероссийского очередного кооперативного съезда в Москве в феврале 1918 г.: а) вып. IV—«Кооперация в деле закупок и сбыта»; б) вып. VI—«Мукомольное дело и кооперация» (Ф. Ф. Шоскальский.—Предстоящее строительство мельниц и зернохранилищ кооп. товариществ. П. В. Смирнов.—Задачи кооперации в области хлебной торговли).

12. ШАЛОВ, И.—Посреднические и хлебосбытовые операции в потреббществах. Изд. Центросоюза. М. 1924 г. 53 стр.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. ВИНОГРАДСКИЙ, Н.—Итоги хлебной кампании 1926—27 г. «Экон. Обзор». Август 1927 г. Стр. 82.

2. ЗЫКОВ, А.—Семь месяцев хлебной работы Центросоюза в текущую кампанию. «Союз Потребит.», № 3. 1927 г.

3. КОПТЕВ, К.—Охват кооперацией хлебного рынка. «Советская Торговля», № 8. 1927 г. Стр. 8—10.

XIV. Хлебопечение

а) КНИГИ:

1. ДИКЛЕР, Б. и ВЕРХОГЛЯДОВ, Ф.—Хлебопечение и его перспективы в Ленинграде. Л. Изд. «Кооперация». 71 стр.

2. ГОНДИКЕВИЧ, В.—Санитарное описание 1-го хлебозавода в Петрограде. Хлеб и хлебопечение в гигиеническом отношении. Петроград. 1922 г.

3. КРЕМНЕВ, Г.—Хлебопечение в истории потреб. кооперации. Изд. «Кооперация». 1926 г. М.

4. КРЕМНЕВ, Г.—Потребительская кооперация и хлебопечение. Изд. Петр. Ед. Потр. О-ва (к Всероссийской с.-х. и кустарн. промышленной выставке). 1923 г. 26 стр.

5. ЯГО ВИЛЬЯМ.—Хлебопечение. Изд. «Город и деревня». М. 1927 г. 104 стр.

XV. Масло-семена, растительное масло, мыло

а) КНИГИ:

1. БРАТМАН, М., инж.—Мыловарение в СССР. М. Промиздат. 48 стр.

2. Жироперерабатывающая промышленность. Составил инж. Г. М. Кобылинский под общ. ред. Г. Л. Пятакова. М. Промиздат. 42 стр.

3. Маслобояная промышленность. Составил инж. Э. М. Бриф, под общ. ред. Г. Л. Пятакова. М. Промиздат. 90 стр.

4. ПОПОВ, В. А. и ШЕРКОВ, И. Н.—Положение и перспективы маслобояной промышленности. Из доклада на Всесоюзной конференции маслобояной промышленности 16—27 января 1925 г. М. Промиздат. 102 стр.

5. РЕНЗИН, Б. Н.—Торговля мыльно-парфюмерными товарами. «Торгов. Энцикл.». Т. III. Стр. 318—320. Изд. Центросоюза. М. 1925 г.

6. ШАРЦ, З. А., канд. эк. н.—Государственная маслобояная промышленность с 1918 г. М. Промиздат. 46 стр.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. ПОЛОНСКИЙ, Б.—Проблемы обеспечения рынка растительным маслом. «Советская Торговля», № 5. 1927 г. Стр. 6—8. Изд. НКТорга СССР. М.

2. ГРИНБЕРГ, Б. и КОВНЕР, А.—К вопросу о снабжении населения жирами. «Советская Торговля», № 5, 1927 г. Изд. НКТорга СССР. М. Стр. 8—10.

XVI. Внешняя торговля

а) КНИГИ:

1. БАРУ, Н. И.—Кооперация СССР на внешнем рынке в 1925 г. (в цифрах). Лондон. Изд. Моск. Нар. Банка в Лондоне. 24 стр. 1926 г.

2. БУКШПАН, Я. М.—Система таможенных пошлин. Изд. «Экон. Жизнь». М. 1925 г.

3. Внешняя торговля и народное хозяйство России. Изд. «Вел. Россия». Москва. 1923 г.

4. Вывоз и привоз главнейших товаров во внешней торговле России за 1908—12 г.г.

5. ДАНЦИГ, Б. М.—Отчет о деятельности Центросоюза за границей за 1923—24 г.

6. КАБАЛКИН, Ю. М.—Внешняя торговля потребительской кооперации. Изд. Центросоюза. М. 1926 г. 93 стр.

7. КРАСИН, Л. Б.—Ближайшие перспективы русского экспорта. Изд. РИО НКВТ. М. 1925 г. 69 стр.

8. Оперативный отчет о деятельности Центросоюза за границей за 1923 г.

9. Привоз иностранных товаров в Россию за 1910—11 г.г. Вып. II.

10. Промышленный импорт. Стат.-экон. очерк. Изд. ЦУП ВСНХ. М. 1925 г. 191 стр.

11. Торговая Энциклопедия. Т. V.—Внешняя торговля. Изд. Центросоюза. М. 1925 г.

12. Торговля СССР с Востоком. Сборник. М/Л. Промиздат. 1927 г. 266 стр.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. ААРОНОВ, Я.—Центросоюз в Персии. «Союз Потреб.», № 4. 1924 г. Стр. 56—57.
2. А. С.—Советско-персидская торговля. «Советская Торговля», № 3. 1927 г. Стр. 8.
3. БАРУ, Н.—Внешняя торговля кооперации в 1925 г. «Эконом. Обзор.», № 6. 1926 г.
4. Б. Ш.—Советско-монгольская торговля. «Советская Торговля», № 3. 1927 г. Стр. 8.
5. ДАНЦИГ, Б.—Итоги импортной работы Центросоюза за 1922—23 г. «Союз Потребит.», № 1—2. 1924 г. Стр. 54—56.
6. ДАНЦИГ, Б.—Экспортно-импортная работа Центросоюза. «Союз Потребителей», № 5. 1924 г. Стр. 61—62.
7. КАБАЛКИН, Ю.—Регулирование внешней торговли и Центросоюз. «Союз Потребителей», № 1—2. 1924 г. Стр. 56—57.
8. КАУФМАН, М.—Задачи импортной политики. «Советская Торговля», № 3. 1927 г. Стр. 1—3.
9. ЛЕБЕДЕВ, А. А.—Сельско-хозяйственная кооперация в системе внешней торговли. «С.-х. коопер.», № 5—6. 1927 г.
10. ЛУРЬЕ, Е.—Финансовые проблемы внешней торговли. «Финансы и народное хозяйство», № 2. 1927 г. Стр. 6—8.
11. Обследование рынков Хоросана в Персии (из отчета экспедиции Центросоюза). «Труды Центросоюза», № 2—3. 1918 г. Изд. ВЦСПО.
12. СЕРГЕЕВ, Г. И.—Внешняя торговля СССР в 1924—25 г. «Союз Потреб.», № 2—3. 1926 г. Стр. 170.
13. СЕРГЕЕВ, Г. И.—Кооперация на внешнем рынке. «Союз Потребит.», № 2. 1927 г. Стр. 13—17.
14. ХЕЙФЕЦ, Л. М.—К вопросу о планировании и динамике нашей внешней торговли. «План. Хоз.», № 12. 1925 г. Стр. 64—80.
15. ШЛЕЗИНГЕР, Б. и ПАМОКАЙТИС.—Советско-китайская торговля. «Советская Торговля», № 3, 1927 г. Стр. 8.

XVII. Чайная торговля

а) КНИГИ:

1. БУКШПАН, Я. М.—Проблема чайной монополии и мировой чайный рынок. П. 1915 г.
2. ДОРОГУНЦЕВ, Г. В.—Организация и техника розничной низовой торговли чаем. «Торгов. Энцикл.». Изд. Центросоюза. М. 1925 г. Стр. 98—202.
3. ДОРОГУНЦЕВ, Г. В.—Торговля кофе, какао и суррогатами чая и кофе. «Торговая Энцикл.». Т. II. Изд. Центросоюза. М. 1925 г. Стр. 203—207.

4. ЗАЛШУПИН.—Материалы по чайной торговле в связи с проектом введения в России чайной монополии. Изд. Петроград. Биржи. Петроград. 1915 г.

5. ЗЕМЛЕР, Г.—Чай, разведение его в Китае, Индии, Японии и на Кавказе. Ботанические свойства, приготовление, подделка и всемирная торговля. М. 1890 г.

6. КАТЦ.—Чаеговары (чай, кофе, какао и суррогаты) и сахар. Изд. Центросоюза. 1927 г. 139 стр.

7. КОЛОМИЙЦЕВ, Н. П.—Чай. Мировая торговля чаем и вопрос о казенной чайной монополии в России. М. 1916 г.

8. Материалы по организации заготовочной комиссии при Центрочае. Изд. Центрочая. М. 1918 г. 56 стр.

9. СИНЮКОВ, М.—Чай и наша чайная проблема. П. 1915 г.

10. ФРОСТ, В. и ЕЛОВСКИЙ.—Чай. Исследование торговых и фабричных чаев в связи с вопросами торговли и технологии. Изд. ЦУП. М. 1926 г.

11. ШАПИРО, Е. Г.—Бакалейные товары. Изд. Центросоюза. М. 1927 г.

б) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. А—ЖИ, С.—Ближайшие перспективы чайного рынка. «Советская Торговля», № 29. 1927 г. Стр. 9.

2. БЕЛЯЕВ, А. Н.—Положение чайного дела на о. Цейлоне. «Пищ. Пром.», № 1—2. 1927 г. Стр. 19—21.

3. ГИНЗБУРГ, П. Л.—Организация чайного дела. «Союз Потреб.», № 1. 1927 г.

4. БЕЛЯЕВ, А. Н.—Положение чайного дела в Индии. «Пищев. Пром.», № 9—10. 1926 г. Стр. 332—335.

5. БОГОЛЕПОВ, В.—Из области чайной торговли в Персии. «Пищевая Промышл.», № 9—10. 1926 г. Стр. 330—332.

XVIII. Периодические издания

1. Бюллетень Рыбного Хозяйства. Ежемесячны. журнал. М. Изд. Инст. Рыбн. Хоз. НКЗ РСФСР. 1921—1927 г.г.

2. Бюллетень Статистики Труда. Ежемесячный журнал. М. Изд. МГСПС. Москва.

3. Бюллетень Хлебной Торговли (2 раза в неделю). Изд. Сов. с'езд. Бирж. Торг. М. 1923—1927 г.г.

4. Бюллетень Центрального Статистического Управления СССР. Ежемесячный журнал (с 1927 г. переименован в «Стат. обозрение»). М. Изд. ЦСУ.

5. Вестник НКТ. Изд. НКВТ. Москва.

6. «Вестник плодоводства, виноградарства и огородничества». Ежемесячн. журнал. Харьков.

7. «Вестник промышленности, торговли и транспорта». Ежемесячн. журнал. Изд. Сов. С'езд. пром. торг. и тран. 1923—1927 г.г.

8. «Вестник сельско-хозяйственной кооперации». Двухнед. журн. Изд. Сельскосоюза и Сельскосовета. М. 1923—1927 г.г. (в 1927 г. переименован в «С.-Х. Кооперация»).

9. «Вестник статистики». Журнал статистической методологии и практики. Четыре выпуска в год. Изд. ЦСУ. М. 1919—1927 г.г.

10. «Видимые хлебные запасы». Журнал, выходит 4 раза в год. Изд. ЦСУ. М.

11. «Внешняя торговля». Ежемесячн. журнал. Изд. НКВТ. М. 1923—1926 г.г. (с конца 1926 г. переименован в «Советскую Торговлю»).

12. «Внешняя торговля по европейской границе». Ежемесячн. журн. Изд. Гл. Тамож. Управл. М. 1924—1927 г.г.

13. «Город и деревня»—двухнедельн. журнал. Изд. МКС. М. 1923—1927 г.г.

14. «Движение цен». Двухнедельный журнал, посвященный материалам, методологии и анализу индексов и цен. М. Изд. ЦСУ. 1923—1927 г.г.

15. «Ежемесячный статистический бюллетень ЦОС'а ВСНХ СССР». М. 1924—1927 г.г.

16. «Конъюнктурная товаро-транспортная статистика». Ежемесячный журнал. М. Изд. ЦСУ. 1925—1927 г.г.

17. «Кооперативная жизнь». Ежедневная газета. Изд. ЦКС. М. 1926—1927 г.г.

18. «Маслобойное и жировое дело». Ежемесячный журнал. Изд. Промиздат. М.

19. «Молочное хозяйство». Двухнед. журнал Всероссийского союза молочной кооперации («Маслоцентр»). М. 1925—1927 г.г.

20. «На аграрном фронте». Ежемесячный журнал. Изд. Коммун. Акад. М.

21. «Пищевая промышленность». Ежемесячный журнал. Изд. ВСНХ СССР. М. 1924—1927 г.г.

22. «Плановое хозяйство». Ежемесячник. Изд. Госплана СССР. М. 1925—1927 г.г.

23. «Птицеводное и птицепромышленное дело». Ежемес. журн. Изд. НКЗ. М. 1927 г.

24. «Пути сельского хозяйства». Ежемес. Журнал. Изд. «Нов. Дер.». М. 1925—1927 г.г.

25. «Сельско-хозяйственная кооперация». Двухнедельный журнал. Орган Союза союзов с.-х. кооперации. 1927 г. (ранее «Вестник с.-х. кооперации»).

26. «Сельско-хозяйственный кредит». Ежемесячн. журнал. Изд. Ц. с.-х. б. СССР. М. 1924—1927 г.г.

27 «Советская Торговля». Еженедельный журнал. Изд. НКТ СССР. М. 1926—1927 г.г.

- 27-а. «Советское мукомолье и хлебопечение». Изд. НКТ СССР и РСФСР. Ежемес. М. 1927 г.
28. «Социалистическое хозяйство». Ежем. журнал. Изд. ЦУП ВСНХ. М. 1924—1926 г.г. Двухмес. журн. Изд. ГИЗ. М. 1927 г.
29. «Союз Потребителей». Ежемесячный журнал. Изд. Центросоюза. 1922—1927 г.г.
30. «Статистика Труда». Ежемесячный журнал. Изд. ВЦСПС. М. 1923—1927 г.г.
31. «Статистическое обозрение». Ежемесячный журнал. М. Изд. ЦСУ. 1927 г.
32. «Торговое обозрение». Ежемесячный журнал. Изд. Сов. С. Бирж. Торг. М. 1923—1926 г.г.
33. «Торгово-Промышленная газета». Ежедневная газета. Изд. ВСНХ СССР и ВСНХ РСФСР. 1922—1927 г.г.
34. «Украинский экономист». Ежедневная газета. Изд. ЭКОСО УССР. 1923—1927 г.г.
35. «Хлебное и Мукомольное Дело СССР». Ежемесячн. журнал. Изд. Хлебопрод. М. 1925—1926 г.г.
36. «Хлебный рынок». Двухнедельн. журнал. Изд. Сов. С'езд. Бирж. Торг. М. 1923—1927 г.г.
37. «Хозяйство Украины». Ежемесячн. журнал. Изд. Госплана УССР. Харьков. 1924—1927 г.г.
38. «Экономическая Жизнь». Ежедневн. газета, орган СТО и ЭКОСО РСФСР. М. 1918—1927 г.г.
39. «Экономическое обозрение». Ежемесячн. журнал. Изд. газ. «Экон. Жизнь». М. 1923—1927 г.г.

ХІХ. Дополнительный перечень

а) КНИГИ:

1. ИЛЮХИН, Н. П.—Фруктовые районы и торговля сухо-фруктами в Средней Азии. Статья в сборнике: «Среднеазиатские сухофрукты». Изд. Ташк. Т. Б. Ташкент. 1925 г.
2. КУЛЫЖНЫЙ, А. Е.—Деревенская кооперация. Изд. «Кооперат. Издат.». Москва, 1920 г.
3. КУЛЫЖНЫЙ, А. Е.—Кооперативный сбыт продуктов сельского хозяйства. Изд. Сов. Всер. Кооп. С'езд. Москва. 1918 г. 189 стр.
4. Курсы по кооперации.—Изд. Унив. Шанявского. Т. I. X+289 стр. М. 1912 г. Т. II. 563 стр. М. 1913 г.
5. ПОПЛАВСКИЙ, И.—Опыт текущей районной статистики транспортных накладок. Хлебные товары. Изд. ЦСУ. М. 1927 г. 208 стр.
6. Сортировка, упаковка и маркировка свежих фруктов. Изд. МТВ. М. 1925 г. 26 стр.

7. Средне-Азиатские сухофрукты. Изд. Ташк. Тов. Биржи. Ташкент. 1925 г. 30 стр.

8. СТУДЕНСКИЙ, Г. А.—Очерки сельско-хозяйственной экономики. Изд. Центросоюза. М. 1925 г. 383 стр.

6) ЖУРНАЛЬНЫЕ СТАТЬИ:

1. ЛЕБЕДЕВ, А. А.—Контрольные цифры с.-х. кооперации на 1927—1928 г. «Сельско-хозяйственная кооперация», № 15, 1927 г. Стр. 13. Двухнедельный журнал. М. Изд. «Сельскосовета».

2. ЛЕБЕДЕВ, А. А.—Сельско-хозяйственная кооперация в системе внешней торговли. «Сельско-хозяйственная кооперация», № 5—6, 1927 г. Стр. 29. Двухнедельный журнал. М. Изд. «Сельскосовета».

3. МЕСЯЦЕВ, П. А.—Очередные задачи сельско-хозяйственной кооперации в предстоящий период. «Сельско-хозяйственная кооперация», № 5—6. 1927 г. Стр. 8. Двухнедельный журнал. М. Изд. «Сельскосовета».

4. ТАТАЕВ, Н.—Кооперативная доплата в условиях регулирования. «Вестник сельско-хозяйственной кооперации», № 4. 1927 г. Стр. 3. Двухнедельный журнал. М. Изд. «Сельскосовета».

ИЗДАНИЯ ЦЕНТРОСОЮЗА

Контрольные цифры потребительской кооперации СССР на 1927—1928 год. 184 стр. Ц. в переплете 1 р. 70 к.

Перспективы развития потребительской кооперации на 5 лет (1926 27—1930 31 г.г.). 207 стр. Цена в переплете 1 р. 75 к.

Потребительская кооперация СССР. Основные показатели. 228 стр. Цена в переплете 1 р. 60 к.

Потребительская кооперация за 10 лет Советской власти. Юбилейный сборник. 272 стр. Цена 3 р. 50 к.

Снижение цен в потребительской кооперации. Основные итоги. 91 стр. Цена 55 коп.

СКЛАДЫ ИЗДАНИЯ:

КНИЖНЫЙ МАГАЗИН ЦЕНТРОСОЮЗА — Москва, Маросейка, 7.

- Для У. С. С. Р. — КНИГОСПИЛКА, г. г. Харьков, Киев, Одесса, Днепропетровск
- „ Бел. С. С. Р. — КНИЖНЫЙ СКЛАД Белкоопсоюза, г. Минск;
- „ Ленингр. Обл. — КНИЖНЫЙ ОТД. СЕВЗАПСОЮЗА, г. Ленинград;
- „ Сев. Кав. Края — КНИЖН. МАГ. СЕВКАВКРАЙСОЮЗА, г. г. Краснодар, Армавир.

ИЗДАНИЯ ЦЕНТРОСОЮЗА

ЛЯЩЕНКО, П. И.—Экономика торговли. Теория и организация. 316 стр. Ц. 1 р. 50 к.

НЕКРАСОВ, Н. В.—Кооперативная торговля. Часть I. Организация и техника. 204 стр. Ц. 1 р. 10 к.

ЕГО ЖЕ.—Кооперативная торговля. Часть II. Кооперативное снабжение (промтовары). 268 стр. Ц. 1 р. 40 к.

ЕГО ЖЕ.—Снижение цен в кооперации. Изд. 2-е. 60 стр. Ц. 35 к.

РОЗЕНФЕЛЬД, М. И.—Мировая кооперация (потребкооперация) в цифрах. Под редакц. А. Фишгендлера. 181 стр. Ц. 2 р. 75 к.

Справочный коммерческий словарь. Составили Беленький, Н. С. и Натансон, Г. И. Под редакцией проф. Н. Г. Филимонова. 349 стр. Цена 1 р. 70 к.

УРНОВ, В.—Потребительская кооперация в хлебном деле. 48 стр. Цена 20 коп.

СКЛАДЫ ИЗДАНИЯ:

КНИЖНЫЙ МАГАЗИН ЦЕНТРОСОЮЗА — Москва, Маросейка, 7.

- Для У. С. С. Р — КНИГОСПИЛКА, г. г. Харьков, Киев, Одесса, Днепрпетровск
- Бел. С. С. Р — КНИЖНЫЙ СКЛАД Белкоопсоюза, г. Минск;
- Ленингр. Обл. — КНИЖНЫЙ ОТД. СЕВЗАПСОЮЗА, г. Ленинград;
- Сев. Кав Край — КНИЖН. МАГ. СЕВКАВКРАЙСОЮЗА, г. г. Краснодар, Армавир.

ИЗДАНИЯ ЦЕНТРОСОЮЗА

Ц Е Н А .

Бендерский, Г. А.— Потребительская кооперация на хлебном рынке (Итоги и перспективы). 99 стр.	65 к.
Контрольные цифры потребительской кооперации СССР на 1927/28 г.г. 184 стр.	1 р. 70 к.
Лященко, П. И.— Экономика торговли. Теория и организация. 316 стр.	1 р. 50 к.
Некрасов, Н.— Кооперативная торговля. Часть I.— Организация и техника. 204 стр.	1 р. 10 к.
Его же.— Кооперативная торговля. Часть II.— Кооперативное снабжение (промтовары). 268 стр.	1 р. 40 к.
Его же.— Снижение цен в кооперации. Изд. 2-е испр. и дополненн. 60 стр.	35 к.
Розенфельд, М. И.— Мировая кооперация (потребкооперация) в цифрах. Под редакцией А. Фишгендлера. 181 стр.	2 р. 75 к.
Спиридонов, И.— Вексель и его обращение в торговом обороте. 88 стр.	45 к.
Урнов, В.— Потребительская кооперация в хлебном деле. 48 стр.	20 к.

ЗАКАЗЫ АДРЕСОВАТЬ

Книжному магазину Центросоюза: Москва, Маросейка, 7.

- Для УССР—Книгоспилке, г.г. Харьков, Киев, Одесса, Днепрпетровск.
- Белорусс. ССР—Книжному складу Бел ко о п с о ю з а, г. Минск
- Ленинградской обл.—Книжному Отд. Севзапсоюза, г. Ленинград;
- Сев.-Кав. края—Книжному отд. Севкавказсоюза, г.г. Краснодар, Армавир, Ростов-на-Дону.

Цена 1 р. 25 коп.



СКЛАДЫ ИЗДАНИЯ:

КНИЖНЫЙ МАГАЗИН ЦЕНТРОСОЮЗА — Москва, Маросейка, 7.

Для У. С. С. Р — КНИГОСПИЛКА, г. г. Харьков, Киев, Одесса, Днепропетровск;

„ Бел. С. С. Р — КНИЖНЫЙ СКЛАД Белкоопсоюза, г. Минск;

„ Ленингр. обл. — КНИЖНЫЙ ОТД. СЕВЗАПСОЮЗА, г. Ленинград;

„ Сев. Кав. края — КНИЖНЫЙ ОТД. СЕВКАВКРАЙСОЮЗА, г. г. Краснодар,

Армавир. Ростов-на-Дону.