

К итогам рационализации товаропроводящего аппарата

I

Последние 2½ года, протекавшие с начала работ Комиссии СТО по рационализации товаропроводящего аппарата, внесли в организацию товарооборота, под непосредственным руководством и воздействием самой комиссии, решительные изменения. Почти полный охват обобщественным сектором оптового оборота, 80% охвата розничного оборота, 72,2% сбыта через синдикаты охваченной ими (по 21 отрасли) товарной продукции госпромышленности,¹ 71,1% охвата генеральными и типовыми договорами розничного оборота промтоваров в потребительской кооперации,² 67,6% охвата сел. хоз. рынка плановыми заготовками (по 14 основным сел.-хоз. продуктам)¹, — такими данными по контрольным цифрам характеризуются на 1928/29 г. достижения обобщественного сектора товарооборота.

Эти достижения говорят о новой стадии товарооборота, о росте и укреплении базы для превращения аппарата обмена в аппарат распределения. Вместо стихийных разрозненных взаимоотношений между промышленностью и кооперацией, вместо взаимной их борьбы на рынке, что имело место еще два—три года тому назад, мы имеем сейчас твердую систему взаимоотношений, построенную на учете наличного предложения, на максимальной нагрузке торгового аппарата, на размежевании функций между ним и промышленностью и, вместе с тем, систему, дающую возможность целеустремленного распределения товарных масс по стране, в соответствии с потребностями отдельных районов и кварталов. В условиях товарного голода эти успехи нельзя не рассматривать, как особенно положительные, и нет нужды подробней развивать доводы в пользу этого утверждения.

При наличии этих достижений нельзя все же считать современную систему организации товаропродвижения вполне удовлетворительной. Если даже отрешиться от всех моментов конъюнктурного порядка, нервующих рынок, создающих резкие переброски товаров, нарушающих обычные договорные отношения, нельзя все же не

¹ По контр. цифрам НКТорга СССР на 1928/29 г.

² По контр. цифрам Центросоюза на 1928/29 г.

констатировать некоторых более глубоких организационных дефектов.

Рассматривая только рынок промышленных товаров личного потребления, — а мы только им здесь и ограничимся, — мы наблюдаем такие дефекты товароснабжения, такое состояние ассортимента на рынке, которое заставляет искать более глубоких корней. Приходится констатировать какое-то несоответствие между концентрируемым и регулируемым предложением в истоках промтоваров и состоянием ассортимента в торговой сети. Перебои в снабжении избыточными товарами, затруднения в проведении достаточных товаров при явно ненасыщенном рынке, — все это говорит о том, что количественными результатами концентрации удовлетвориться мы не можем, что надо глубже взглянуть в организацию рынка.

Современная организация рынка промышленных товаров сложилась под влиянием ряда мероприятий, которые строились, исходя из недопустимости параллельного существования ряда перекрещивавшихся торговых систем (синдикаты, торговый аппарат трестов, потребкооперация, торги), при недостаточности самой товарной массы и необеспеченности их достаточной нагрузкой; эти мероприятия выдвинуты были еще из-за необходимости решительного преодоления опасных тенденций осложнения товаропроведения, роста звенности и издержек обращения. Перед народным хозяйством стояла задача решения ряда технико-экономических проблем, вытекавших из этих установок. Отсюда — размежевание функций между госпромышленностью и торговлей (потребкооперацией и торгами), введение транзита, задачи реорганизации системы потребкооперации и т. д. Эти мероприятия и дали те количественные результаты, которые мы отмечаем в самом начале.

Все ли задачи товаропроведения были, однако, при этом разрешены? Товаропроводящий аппарат, в неизжитых условиях товарно-денежного хозяйства, есть не только технический аппарат по продвижению товаров; он выполняет одновременно и ряд народнохозяйственных функций экономического порядка; связывая производство и потребление, он в процессе самого товарного обращения воздействует, с одной стороны, на направление производства не только сельскохозяйственного, но и промышленного, и, с другой стороны, на народнохозяйственное потребление. И при товарном голоде, когда не приходится заботиться об изыскании путей сбыта, не ослабляется значение товаропроводящего аппарата, как орудия взаимодействия между производством и потреблением. Прежде всего, следует напомнить, что круг остро-дефицитных товаров в общем ограничен и, как показывает опыт каждого года, задача проведения не только избыточных, но и достаточных товаров далеко еще не разрешена. Аппарат обращения должен быть активным проводником этих товаров, должен уметь и в наших условиях быть не менее, если не более, действенным орудием влияния промышленности на потре-

бление, чем в капиталистических странах; с другой стороны, в условиях советского планового хозяйства он должен ставить себе задачу такого учета потребительского спроса, который дал бы возможность „планового покрытия этого спроса путем своевременного представления промышленности заявок через систему заказов“ (резолюция XV съезда партии. В условиях товарного голода, с тем большей ответственностью приходится следить за осуществлением этих народнохозяйственных задач, которые лежат на аппарате обращения.

Вот под каким углом зрения следует, прежде всего, рассматривать современную систему организации товаропроведения и итоги ее рационализации. Как же обстоит в этом отношении дело на рынке промтоваров?

Приходится констатировать, что как синдикаты, так и потребительская кооперация не добились в этом отношении необходимых успехов, несмотря на почти полную концентрацию продукции у синдикатов и на их возросшее влияние на производство, также на рост гендоговоров. Чрезвычайно характерен пример с фарфоро-фаянсовой промышленностью, где под воздействием требований кооперации и благодаря давлению Продасиликата, промышленность резко перестроила свой ассортимент, увеличив выработку хозяйственного фарфаса, дешевых сортов хозяйственного фарфора и сортовой посуды (при стабильности производства фарфоровой посуды рост фарфорового производства за вычетом экспорта: с 10,6 млн. в 1926/27 г. до 16,3 млн. в 1927/28 г. и 17,5 млн. в 1928/29 г.). Между тем, спрос кооперации при заключении гендоговоров на 1928/29 г. оказался далеко не в соответствии с возросшей дешевой продукцией: из продукции сортовой посуды на 20 млн. договор заключен всего на 10 млн. руб. Материалы обследований торговделов почти по всем районам РСФСР говорят о совершенно недостаточном внимании потребкооперации к силикатным товарам (Ленинградский облторгдел: „значительная часть кооперативов вовсе не торгует силикатными товарами“, Севкавказторгдел: „Крайрабсекция даже уменьшила оборот по сравнению с 1926/27 г.“, Облторгдел ЦЧО: „деревенская торговля силикатными изделиями поставлена из рук вон плохо; значительная часть ЕПО этим товаром не уделяет никакого внимания“ и т. д.; особенно оголена Сибирь). Незнание рынка отмечается по всем отраслям промышленности. Если учесть, кроме того, перебои в снабжении достаточными товарами и очень ограниченный ассортимент в отношении неснабжаемых по гендоговорам товаров, то станут ясны недостатки аппарата потребкооперации как с точки зрения обслуживания потребителя, так и с точки зрения смычки между промышленностью и рынком.

В условиях товарного голода и государственного регулирования рынка дефицитных промтоваров чрезвычайно трудно и опасно возлагать непосредственную ответственность за указанные недостатки рынка на одну какую-либо торговую систему. Вот пример: ВТС дол-

жен был перейти на эту систему с 1 января 1928 г. на 50%, с 1 июля 1928 г.—на все 100%. „Однако, это постановление синдикату выполнить не удалось,—сообщает НКТорг СССР в докладе правительству,—так как в связи с замедлением хлебозаготовок в кампанию 1927/28 г. на синдикат была возложена обязанность производить усиленную отгрузку товаров в хлебозаготовительные районы вне зависимости от данных ранее занарядок по системе заказов. Поэтому к выполнению системы предварительных заказов было приступлено лишь с 1/III 1928 г. Полного перехода на эту систему не достигнуто до настоящего времени, так как наличие голода на текстильном рынке и вытекающая отсюда необходимость создания маневренных фондов в период развертывания хлебозаготовок исключают возможность стопроцентного ее осуществления. В настоящее время системой предварительных заказов охвачено около 70% сбыта по гендоговорам“. Но даже и в этих пределах осуществление системы предварительных заказов носит скорее формальный характер, чем решение проблемы по существу.

В чем же причины такого состояния товаропроведения? Мы укажем несколько важнейших причин: 1) неудовлетворительность качества работы системы потребительской кооперации по учету спроса, 2) дефекты организации и регулирования хозяйственной работы системы товаропроводящей сети, 3) дефекты во взаимоотношениях госпромышленности и потребкооперации.

Последние годы были периодом решительного перехода торговотехнических функций по сбыту промтоваров от синдикатов к кооперации. Решая эту задачу, притом в условиях товарного голода, и регулирующие органы и сам торговый аппарат недостаточно учли тот факт, что при почти монопольном положении потребкооперации на рынке вопросы качества ее работы в области учета спроса окажут серьезнейшее влияние на все состояние рынка. На потребительскую кооперацию пала огромная задача народнохозяйственного значения: стать единственным аппаратом смычки между производством и потреблением. Между тем, внутренняя сторона работы по учету и организации спроса, по передаче заявок и заказов, по всему тому сложному процессу, который носит название—организация рынка—осталась на крайне низком уровне. Обследование НК РКИ СССР с большой убедительностью показало, как бюрократически ведется учет спроса, как механически двигаются снизу вверх заявки и заказы, как их составляют—правление ЕПО—без опроса работников ЕПО (завмагов, работников прилавка, заведующих складами и т. д.), не говоря уже о самом активе общества; аппарат райсоюзов—без учета заявок низовой сети и т. д. Торговая работа заменяется официальной перепиской; гендоговоры обеспечивают—сверху вниз—нагрузку торговой сети при любом качестве этой работы; обстановка товарного голода обеспечивает сбыт любого дефицитного товара. Вышеприведенный пример с стекольно-фарфо-

ровой промышленностью, когда при далеко ненасыщенном спросе создаются значительные затруднения в сбыте, является достаточной иллюстрацией положения вещей.

Было бы, однако, большой несправедливостью и ошибкой все беды приписывать „суб'ективным“ недостаткам работы потребкооперации. Недостатки самой работы по подбору ассортимента, по учету спроса, многочисленные факты неравномерного распределения ассортимента по районам, перебоев в снабжении и т. д. имеют одну из существенных причин несоответствие системы фактически децентрализованного, распыленного финансового хозяйства и капиталууправления потребкооперации сложившейся системе централизованного товарного снабжения.

Вся система гендоговоров имеет своей задачей плановое маневрирование товарными массами. Между тем, создалось следующее положение: в то время как в отношении товарных масс система потребительской кооперации рассматривается, как единое целое, и распределение товаров и их переброска производится как будто в пределах единого хозяйственного организма, на деле, однако, каждая торговая единица (райсоюз, ЕПО) в своем основном хозяйственном нерве—финансах—остается совершенно самостоятельной величиной. Происходит резкий разрыв между формами товарной и финансовой работы, между единством товарного снабжения и распыленностью финансового хозяйства. 41 собрание уполномоченных Центросоюза совершенно правильно формулировало, „что необходимо создать такие условия, при наличии которых вся сумма средств, находящихся в товарообороте, поддавалась бы более легкому маневрированию, чем это имеет место в настоящее время. Необходимо, чтобы сумма всех ресурсов могла быть в каждое данное время направлена по системе в полном соответствии с направляемыми в отдельные участки системы товарными массами“.

Не останавливаясь на формах необходимой централизации финансового хозяйства и капиталууправления,—этот вопрос, поднятый по инициативе Центросоюза, накануне своего окончательного решения,—мы должны лишь отметить, что здесь один из основных узлов действительной рационализации товаропроводящего аппарата, открывающий широкие горизонты и в дальнейшем. Решение задачи должно лежать по линии действительного укрепления единства системы потребительской кооперации в ее наиболее существенном участке—финансах; гендоговора же сами по себе являются лишь первым шагом, притом взятым изолированно, в отношении лишь товарных масс—недостаточно эффективным.

Мы здесь подходим к третьему вопросу—к взаимоотношениям госпромышленности и кооперации. Мы считаем, что основная установка, взятая комиссией СТО и легшая в основу всех дальнейших решений—установка на передачу торговотехнических функций по-

требкооперации—была совершенно правильна и не требует пересмотра. И если правильны жалобы на отрыв промышленности и рынка, то не потому, что была допущена ошибка в ликвидации синдикатских филиалов, а потому—как это ясно из всего вышеизложенного,—что ни система организации, ни об'ем и качество работы потребкооперации по учету спроса не находились в соответствии с новыми задачами, возложенными на кооперацию. С этой точки зрения недостатком нынешней системы организации товаропродвижения следует признать то обстоятельство, что при отсутствии достаточного руководства центрами потребительской кооперации своей периферией, в силу децентрализации системы регулирования финансовым хозяйством, сложившиеся отношения не могли не страдать излишней бюрократизацией, формалистикой. Отсюда те острые споры, которые имеют место снова между госпромышленностью и кооперацией. Вновь раздаются голоса о дефективности самой системы гендоговоров, о необходимости перехода на непосредственные связи синдикатской периферии с низовой сетью на основе генеральных (типовых) соглашений в центре и т. д. Совершенно очевидно, как неправильна эта установка. Нельзя дефектами торгово-технического порядка (техника собирания заказов, расчетов и т. д.) опровергать основы планового построения товаропродвижения, пытаться такими доводами опрокинуть ту генеральную линию взаимоотношений между госпромышленностью и кооперацией, которая единственно ведет к плановому разрешению проблем товарооборота.

Такова современная стадия взаимоотношений госпромышленности и кооперации, ее болезни и достижения.

II

Как же обстоит дело с другой важнейшей качественной задачей—сокращением издержек обращения? Ответ на этот вопрос должен быть связан с другим вопросом—о качестве обслуживания потребителя, ибо народнохозяйственное разрешение должно лежать по линии двух задач—удешевления товарооборота при одновременном улучшении качества обслуживания. Важнейшей проблемой является вопрос о том, совместимы ли обе задачи в нашей конкретной обстановке, ибо решение одной задачи за счет другой означает недостижение (с народнохозяйственной точки зрения) реального сокращения издержек обращения.

Приходится признать, что реальное снижение издержек обращения (даже не касаясь вопроса о частно-торговом секторе и возросшем за последнее время спекулятивном рынке), если и имело место, то в недостаточной степени и происходило за счет переложения части издержек на потребителя.

Ухудшение обслуживания имело место, во-первых, в виде сокращения и ухудшения ассортимента, предлагаемого потребителю, и,

во-вторых, в виде невнимательного отношения к покупателю в розничном магазине (режим экономии на количестве продавцов за счет „неэкономии“ в отношении времени потребителя). Необходимо отметить, что одной из форм такого „режима экономии“ явилась и нынешняя практика транзита, которая, будучи применена без достаточной подготовки экспедиционного аппарата промышленности, приводила нередко к ухудшению ассортимента в розничном звене и к непроизводительному накоплению запасов в нем и мелкооптовом звене. Это подтверждается рядом фактов (6-месячные запасы посуды в райсоюзах и т. д.).

Несомненно, однако, что нынешняя система концентрации предложения и спроса, приводит, на ряду с отмеченными только что дефектами, к сокращению издержек внутри обобщественного сектора, освобождая производство от несения функций обращения. Дело здесь не в самом факте даже абсолютного (а не только относительного) сокращения торговых (а тем более накладных) расходов у синдикатов,—так как часть уходящих из синдикатов расходов (в связи с транзитом) переносится на плечи покупателей—торговых организаций,—дело здесь в сокращении расходов у самой промышленности, в связи с отмежеванием торговых функций.

Подсчет всех элементов (сокращение издержек в сфере промышленности, общий подсчет учитываемых издержек во всем товаропроводящем аппарате, показывающий несомненное снижение, и, наконец, рост „невидимых“ издержек покупателя) не может быть, по состоянию материалов, проделан; экспертная оценка, однако, такова, что народнохозяйственная экономия, если и была, то незначительная.

Два обстоятельства способствовали указанному неудовлетворительному положению вещей: во-первых, недостаточный темп рационализации товаропроводящего аппарата и, во-вторых, низкий уровень накопления в розничных звеньях потребкооперации. Материалы НКТорга СССР¹ с достаточной полнотой характеризуют неудовлетворительное проведение потребительской кооперацией директив КомСТО по реорганизации системы. Верхушечные органы потребительской кооперации отстают от движения, растущего снизу, в частности, в отношении многолавок. Рост не просто многолавок, а крупных многолавок (по данным Центросоюза по всем районам РСФСР, кроме Сев. Кавказа, с 1/X 1927 г. по 1/VII 1928 г. количество многолавок с 2 и 3 лавками сократилось на 32%, с 4 лавками показало рост на 35% и свыше 4 лавок—на 200%), наличие последних с миллионными оборотами, организация пристанционных многолавок в Сибири, цитадели однолавки; директива о доведении транзита на селе в Сибири на 1928/29 г. до 25% (циркулярное письмо Сибкрайсоюза),—все это делает лозунг укрупнения райсоюзов уже отжившим. Жизнь

¹ См. доклад НКТорга СССР, Совет Труда и Оборона („Сов. Торг.“, № 7 за 1928 г.).

перешагнула через решения КомСТО. С этой точки зрения можно признать несколько ошибочными нормы КомСТО, установившие для райсоюзов слишком высокие нормы наложения (5,32% против фактических, за первое полугодие 1927/28 г., 4,82%) при повышенной прибыли (фактически 1,6% против нормы в 1,32%), что стимулировало сохранение складских операций райсоюзов, а не рост транзита. КомСТО не предусмотрела возможного эффекта в рационализации оптовых звеньев даже в темпе, имевшем фактически место, и тем более в темпе, который мог бы быть при более активном проведении директив.

Отсюда должен быть сделан вывод, что КомСТО не совсем правильно распределила издержки между оптовыми и розничными звеньями; так как в рабочей кооперации проведение предложенных норм действительно встретило затруднения, то это, несомненно, повлияло на ухудшение обслуживания потребителей.

Однако, не в этом одном лежит причина ухудшения обслуживания потребителя. Одной своевременной рационализацией оптовых звеньев нельзя было бы преодолеть те факторы, которые действуют на розничном рынке. И, прежде всего, здесь надо констатировать необычайно быстро растущий темп как количественных, так и качественных требований, предъявляемых обобществленному сектору в связи с резким выпадением частной торговли. Из года в год наблюдается одна и та же картина: регулирующие органы в контрольных цифрах устанавливают стабильность оборотов частной торговли и соответственно строят рост оборотов обобщественного сектора; на деле частник не слушается разумных советов контрольных цифр и стремительно свертывается (за первые месяцы 1928/29 гг. на 40%), а обобщественный сектор вынужден за ним спешить в развертывании своей работы, но явно отстает от требований жизни. Здесь — добавочные затруднения, которые испытывает обобщественная розничная торговля, в частности, потребительская кооперация. Перед лицом новых заданий ей не до «качества»; растущая волна требований перехлестывает ее качественные возможности.

И, вместе с тем, приходится признать, что сделано слишком мало даже в пределах тех возможностей, которые имели место. Проблема замещения частно-торговой сети всерьез не поставлена; типы розничной сети, — а вопрос о замещении частника есть прежде всего вопрос не количественный, а именно типа сети, — до сих пор окончательно еще не намечены; с большим запозданием приняты элементарные меры по улучшению техники розничной торговли, — а опыт показал, как много здесь можно сделать; отношения между продавцами и покупателями стали новым фронтом бытовой борьбы, при совершенно недостаточном внимании кооперативной сети к нуждам и интересам обслуживаемых ею потребителей. Несомненно, что в последнее время начата уже большая работа по улучшению качества работы низовой сети, и, надо надеяться, многое будет сделано, но много времени уже зря потеряно.

Потребительская кооперация обычно всю вину сваливает на низкую рентабельность системы и ищет разрешения вопроса в увеличении наценки, в специальном начислении на капитальное строительство и т. д. Но это — путь наименьшего сопротивления, отвлекающий от активной борьбы с действительными недостатками системы. Все же следует указать, что норма рентабельности, установленная НКТоргом СССР на 1928/29 г., особенно для рабочей кооперации, является очень низкой (0,95% против 1,8% за I половину 1927/28 г. и 1,9% — по нормам КомСТО), почти приближающейся к положению в 1926/27 г. (0,7%). В чем причины этой низкой рентабельности?

Калькуляция НКТорга СССР показывает следующую картину (по горпо, в % к обороту):

	I пол. 1927/28 г.	Нормы на 1928/29 г.
Все торгов.-орг. расходы	9,58	11,50
В том числе:		
а) налоги	2,63	4,03
б) содержание персонала	3,22	3,50
в) прочие расходы	3,73	3,52
Прибыль	1,80	0,95
Все наложение	11,38	12,00

Если исключить рост налогов, то расходы покажут рост всего на 0,07% (9,65% против 9,58%), т.-е. даже при понижении нагрузок на одного продавца, вызвавшем рост доли зарплаты, что само по себе является вполне целесообразным, — налицо стабильность расходов. Таким образом, сокращение нормы прибыли установлено НКТоргом вследствие роста налогового обложения в целях недопущения дальнейшего повышения цен; некоторое повышение против норм КомСТО (1,1%) НКТоргом было допущено путем сокращения числа регулируемых товаров.

Вопросы рационализации товаропроводящего аппарата, таким образом, переходят в новую стадию, когда качество работы становится одним из основных элементов самой рационализации. Рационализация товаропроводящего аппарата, это — вопрос не только удешевления работы, уменьшения издержек и ускорения оборачиваемости, не только путей товаропродвижения, но и вопрос о состоянии ассортимента, об обслуживании потребителя и т. д. В частности, проблема розничной сети становится сейчас одной из центральных.

Здесь, прежде всего, приходится снова ставить вопрос о госрознице. Нет нужды повторять, что решение проблемы розничной торговли лежит только в организации розницы потребительской кооперации, что всякое иное решение вопроса было бы неправильным и с точки зрения социальной и с точки зрения хозяйственной. Но при том темпе выпадения частника, при тех пустотах, которые имеются,

¹ См. «Сов. Торг.», № 7 за 1929 г., стр. 19 (из матер. к докл. в СТО).

было бы странным доктринерством отказывать госторговле в праве развешивать свою сеть в дополнение, в помощь кооперации. Места очень живо реагируют на эту потребность; НКТорг РСФСР дал директиву об усилении госрозницы, и ее следует только приветствовать.

Из других вопросов розничной торговли мы хотели бы остановиться лишь на вопросе о типе розничной сети; выше мы уже говорили о большом значении этого вопроса с точки зрения замещения частника. Не только наша, но и заграничная практика учат, что принцип сочетания крупных закупок и мелких продаж дает максимальный эффект в розничном сбыте, обеспечивая все преимущества крупного хозяйства при одновременном приближении сети к населению. Исходя не только из этого, но и из максимальной дешевизны в развешивании сети и использования наличного лавочного фонда, следует стремиться к созданию в основном мелкого и среднего типа лавок. Само собою разумеется, что здесь требуется дифференциация. Розничная сеть имеет свои закономерности размещения, свой „штандорт“. Товары ежедневного частого спроса, товары быстрого оборота, требуют близости к потребителю, к месту его жительства, к месту службы; это — „соседская“, по американскому выражению, лавка. Отделение многолавки, продуктовый магазин в городе, — вот тот тип, который требует своего развития. Наоборот, товары „выбора“ ищут концентрации, они группируются в центральном магазине многолавки, в универмаге нашего типа в центре городского района. Особого поощрения заслуживают специальные магазины, торгующие товарами „выбора“ (хозяйственной посудой и т. д.) и не столько по товарному признаку, сколько по признаку обслуживания (магазины матери и ребенка, спорта, культурного обихода и т. д.). Придавая огромное значение вопросам техники розничной торговли — выбору помещения, расположению отделов и товаров, технике отпуска и т. д., — мы все же хотели бы основное внимание сосредоточить именно на этом вопросе о типе лавки.

III

Весь предыдущий анализ показал, что за огромными количественными достижениями в области обобществления и концентрации товаропродвижения на рынке промышленных товаров скрываются значительные дефекты, препятствующие осуществлению народнохозяйственных задач, лежащих на аппарате обращения, в отношении воздействия на производство и потребление, качества обслуживания промышленности и индивидуального потребителя, дешевизны (с народнохозяйственной точки зрения) процесса обращения. Каковы же пути дальнейшей рационализации товаропроводящего аппарата в целях устранения отмеченных дефектов? И возможно ли решение указанных задач при одновременном удешевлении товаропродвижения?

Как вытекает из изложенного выше, дальнейшая работа по рационализации продвижения промышленных товаров личного потребления (а лишь в плоскости последних шла все время речь) должна лежать по линии: а) реорганизации системы регулирования и управления финансами потребительской кооперации в целях создания единого гибкого маневренноспособного хозяйственного организма, б) активизации работы торгового аппарата по учету и организации потребительского спроса, в) дальнейшей рационализации системы путей товаропродвижения и торгового аппарата, в частности оптовых звеньев, г) рационализации размещения торгового аппарата и техники торговой работы, в частности, розничной сети и увеличения накопления в розничной торговле.

Решение этих проблем является задачей пятилетнего плана реконструкции товаропроводящего аппарата, и мы на них в развернутом виде здесь останавливаться не будем. Укажем лишь, что возможности решения формулированной не раз выше двойной задачи в области издержек обращения лежат не только в реконструкции оптовых звеньев. Точнее говоря, сама реконструкция оптовых звеньев не может быть произведена и не может быть эффективной без решения другой задачи: использования всех возможностей планового советского хозяйства в деле взаимного приспособления производства, торгового аппарата (с его техническим костяком — складским хозяйством) и транспорта. Рациональное использование транспорта (планы перевозок, маршрутные отправки), решение проблемы комбинирования транзита и полногрузных вагонных отправок (решение, найденное в форме „веерных“ отправок), создание системы (точнее систем) концентрированного складского хозяйства, дающее экономию в самом складском деле, рационализирующее потребление (нормы запасов) и дающее возможность построить технически цельный по всей линии товаропродвижения (чего лишено капиталистическое хозяйство) порядок составления торгового ассортимента, вытекающее отсюда размежевание торговых и транспортно-складских функций, размещение сети на началах торгового районирования, — все те проблемы, которые могут быть разрешены только в плановом хозяйстве, открывают новые, доселе совершенно неиспользованные возможности удешевления и ускорения товарооборота при одновременном разрешении ряда качественных задач (ассортимента, рационализации потребления и т. д.); сокращая издержки обращения здесь, эта система дает возможность улучшить качество работы без повышения и даже, наоборот, со снижением конечной цены в розничном звене.

С этой точки зрения актуальное значение имеет вопрос об ассортиментных базах промышленности. Районирование и специализация производства все острее ставят вопрос о концентрации экспедиционного дела в промышленности с одновременным составлением на базах торгового ассортимента. Не для всех отраслей возможны

эти базы в районах производства (напр., стекльно-фарфоровая промышленность). Выбор местонахождения базы является сложным практическим вопросом рационализации товаропродвижения, при котором должны быть учтены многосторонние интересы (промышленности, транспорта, торговли, потребителя). Решение этого вопроса, являющегося одним из существенных элементов планирования торговой сети, лежит по линии углубленного изучения торгового районирования.

Таким образом, организация торгово-расчетных и финансовых отношений между промышленностью и торговлей (в основном — потребительской кооперации) и внутри каждой из них и соответствующее построение торговой работы, с одной стороны, организация техники товаропродвижения (транспортно-складского хозяйства и розничной сети) под углом зрения качественных задач — улучшения составления ассортимента, качества обслуживания, дешевизны и быстроты обращения, с другой стороны, — таковы основные задачи рационализации товаропроводящей сети. Так и только так следует ставить проблемы рационализации торговой сети в СССР. К сожалению, не всем нашим авторам ясны все значение и, главное, пути разрешения вопросов рационализации товаропроводящего аппарата. Мы имеем в данном случае в виду статью тов. С. Зака „Торговая сеть СССР и ее рационализация“, напечатанную в № 5 „Плановое Хозяйство“.

„До тех пор пока исходным моментом в торговом плане не станет торговый аппарат, в частности (?) торговая сеть, — пишет указанный автор, — мы в торговом планировании не выберемся из импрессионистского тумана, имеющего весьма мало общего с торговым планированием, как таковым“.¹ „Интересы народного хозяйства... требуют от торговли сжимания рыночного оборота в одних случаях и его расширения в других, определенного воздействия на потребление, известной трансформации связей между производством и потреблением и между отдельными отраслями первого“. Для этого „в центре (?) торгового планирования, его базой и его орудием должен быть торговый аппарат, как сила, строящая торговлю, и следовательно, как сила, разрешающая торговую проблему, соответственно задачам, выполняемым в ту или другую историческую эпоху народным хозяйством в целом. И только на почве такого планирования разрешается также проблема рационализации торговли, мы бы сказали, экономической рационализации торговли, в отличие от технической ее рационализации, рационализации отдельных торговых отправок (?), не увязанных в единую систему народнохозяйственного строительства торговли“.

¹ Кстати сказать, туман, да еще импрессионистский, ни с каким планированием, в том числе и торговым, ничего общего не имеет.

Золотые слова, даже при некоторой излишней высокопарности стиля! Как же разрешает сам автор задачу „экономической рационализации торговли“, задачу такого планирования, которое делает торговый аппарат „базой и орудием“ торгового планирования? К сожалению, положительные рецензы автора очень ограничены, но зато его критика существующего положения вещей весьма сокрушительна и убийственна. В самом деле:

1. „Наш опыт многозвенен не только формально, но и по существу. И если звенность его (учитываемая торгово-расчетная звенность ЦК) не только не сокращается, но еще растет, то этот факт требует серьезнейшего к себе внимания“.

2. „У нас, как и в капиталистических странах, существует обратная зависимость между густотой (в отношении территории) розничной сети и числом жителей на одну лавку... С точки зрения коммерческих интересов этот факт совершенно понятен“, но это означает, что „розничная сеть СССР в своем географическом построении не связана с теми плановыми задачами, которые на нее возлагаются переходным временем“.

3. Отсутствует „всякий намек на план в деле снабжения розницы в разных районах товарами со стороны увязанного с нею опта“. Доказательство — сумма оборотов частной (!) оптовой торговли на 1.000 руб. розничного оборота.

4. „Розничная торговля (обобществленная) просто копирует у нас бесплановую анархию капиталистических стран“, что доказывается низким удельным весом ее в районах со слабо развитой розницей вообще. „Потребительская кооперация вообще недостаточно еще осознала возлагаемую на нее переходным временем задачу... Капиталистическая многолавка в Соед. Штатах, постепенно забираясь в глухие углы страны, делает больше, чем наша кооперация, для которой советская экономика создает все условия, необходимые для превращения ее в единую многолавку в народнохозяйственном масштабе“.

Что, прежде всего, поражает в доводах автора, исходящего из цитированных выше качественных задач торговли, это — их чисто статистический метод решения. Ни одна из качественных проблем конкретному анализу в условиях нашей экономики не подвергнута; автор, несмотря на всю решительность выводов, не уделяет им в данной связи никакого внимания. К большому сожалению, и статистический материал, на котором основывается автор, недостаточно проработан. В частности, всем известно, что растущая торгово-счетная звенность означает не рост звенности „по существу“, противоречащий идее рационализации товаропродвижения, а бухгалтерское отражение того факта, что в сделке участвуют и синдикат, и кооперативный дольщик, и что тот же товар — в основном проходящий транзитом мимо этих двух участников сбыта — снова попадает в учет у райсоюза и сельпо. Решение проблемы рационализации оптовой

торговли лежит сейчас не в подсчетах этой расчетной звенности, а в тех моментах, о которых мы говорили в нашей статье.

Совсем оригинальны рассуждения автора о плотности торговой сети. Он сам приводит данные, что в Казакстане на 1 жителя приходится оборот в 15,1 руб. в год; если на 1 лавку пришлось бы не 456 жителей, а, скажем, 265 (среднее число по СССР), то на 1 лавку оборот составил бы не 6.840 руб. в год, а 3.975 руб., т.е. 330 руб. в месяц. Едва ли может лавка себя оправдать с таким оборотом. Дело не в коммерческой заинтересованности, а в элементарной рентабельности, ибо единой многолапки у нас еще нет и в пятилетнем плане она (увы, тов. Зак!) в такой постановке не предусмотрена. Но вообще оперировать средними данными по району, суммирующими все виды и типы розничной торговли, притом и в городе и в деревне—это значит, оперировать ничего неговорящими цифрами. И на таком анализе делаются громкие выводы!

Не менее наивны и бессодержательны рассуждения автора о соотношениях оборотов оптовой и розничной торговли. Автору как будто вообще не известно о существовании проблемы торгового районирования, о проблеме пространственного размещения оптовой и розничной сети, о типах торговых заведений и т. д., словом, о наличии ряда вопросов, имеющих прямое отношение к проблеме рационализации торговой сети даже в том суженном объеме, в котором фактически ставит вопрос автор.

Мы не остановились бы на выступлении С. Зака, если бы не считали его характерным для рассуждения многих, даже серьезных экономистов по этим вопросам. При той популярности, которую вопросы товаропродвижения приобретают не только у нас, но и за границей, правильная постановка вопроса является необходимой. Статьи, в роде статьи С. Зака, не раз'ясняют, а только затемняют вопрос.

Мы полагаем, что вопросы торгового аппарата и в частности проблема рационализации размещения торговой сети являются действительно очень существенными для народного хозяйства. Проведенный нами анализ показал, как много больных мест имеется в этом деле, как дефектно—с точки зрения качественных результатов—работает наш торговый аппарат. Мы ограничились лишь рынком промышленных товаров личного потребления, но и перед другими отраслями товарооборота, в частности, сел.-хоз. товаров, остаются аналогичные задачи; они приобретают под углом зрения предстоящего в пятилетнем плане увеличения товаризации сельского хозяйства еще большее значение. В области рационализации товаропродвижения приходится еще много и много работать.