

Развитие торговли Украины в связи с качеством обслуживания ею населения¹

За последние годы в области товарооборота достигнуты значительные успехи: в распределении промышленных товаров мы имеем громадный и широко развернутый аппарат потребительской кооперации; почти такой же аппарат мы имеем и в области заготовительной торговли в лице как сельскохозяйственной, так и потребительской кооперации. Крупные достижения мы имеем и в области организации государственной синдикатской торговли.

Однако, при всех этих успехах, даже если на них смотреть только с точки зрения количественных показателей товарооборота, общих удельных весов кооперации и госторговли, область торговли все же не может рассматриваться нами в качестве такой, где мы близки к совершенству.

Мы здесь не собираемся поднимать всех вопросов нашего товарооборота. Многие затруднения товарооборота обуславливаются общей напряженностью нашего хозяйственного строительства, устранение коих мыслимо будет осуществить постепенно, в течение более или менее продолжительного времени, и мероприятиями, рассчитанными на многие отрасли народного хозяйства (сельское хозяйство, промышленность, транспорт). Мы здесь коснемся только тех вопросов, которые непосредственно вытекают из природы самой торговли и работы ее аппаратов. Вполне понятно, что устранение недостатков, связанных с этой стороной дела, будет значительно проще, чем устранение всех дефектов нашего хозяйственного строительства.

**

Один из главных вопросов, на котором мы здесь хотели бы остановиться, это вопрос о нашей торговой сети. Всем известно, какое большое значение этот вопрос имеет прежде всего для развития сельскохозяйственного и промышленного производства.

Каково же общее положение торговой сети Украины? Об этом можно будет судить по нижеследующим данным патентной статистики НКФ УССР (см. табл. на след. стр.)

Из этих данных мы видим, что торговая сеть УССР в течение 1927/28 г. резко сократилась по сравнению с предшествующим годом и стала значительно ниже, нежели в 1925/26 г., несмотря на то, что за это время мы имеем значительный рост доходов населения, равно как и общий рост с.-х. продукции, которую торговая сеть обязана собрать. Эта торговая сеть значительно ниже довоенной, что видно из нижеследующих данных (без разносной торговли до войны и для 1927/28 г.):

	Опт.	Полуопт.	Розница	Всего
1907 г. (по 8 бывш. губ. Украины)	6.281	2.003	145.781	172.217
1927/28 г. (на 1 янв. 1928 г. по данным НКФ)	2.370	9.419	95.298	107.087

¹ В порядке обсуждения. Р е д.

В последние предвоенные годы сеть была еще более значительна, примерно, на 25—30%, но за отсутствием для этих годов детальных данных, цифры приводятся за более ранние годы.

В то время как по большинству отраслей народного хозяйства мы достигли и превзошли довоенные объемы, по торговой сети мы весьма далеки от довоенного уровня. И несомненно, что корень наших рыночных затруднений как по линии мобилизации с.-х. продукции, так и распределения промышленных товаров лежит в значительной мере в деградации нашей торговой сети.

1925/26 год				
Разряды	Государств.	Кооперат.	Частная	Всего
I	89	192	30.106	30.368
II	645	1.731	60.495	62.871
III	2.490	16.968	31.267	50.725
IV	2.789	3.375	3.536	9.700
V	1.152	770	509	2.431
VI	—	—	—	—
Все разр.	7.165	23.036	125.913	156.114
1926/27 год				
I	99	225	40.941	41.265
II	732	2.526	68.109	71.367
III	2.740	20.606	34.681	58.027
IV	4.081	5.459	4.885	14.425
V	622	784	674	2.080
VI	517	341	218	1.076
Все разр.	8.791	29.941	149.548	188.240
1927/28 год				
I	45	468	30.995	31.508
II	847	2.100	42.011	51.958
III	1.996	18.793	22.551	43.340
IV	2.572	3.625	3.222	9.419
V	456	647	333	1.436
VI	431	388	115	934
Все разр.	6.347	26.021	106.227	138.595

Конечно, было бы ошибочно воспринимать упрощенно факт свертывания торговой сети. Как видно из вышеприведенной таблицы, мы имеем здесь резкое свертывание мелкой, по преимуществу, частной торговли наряду с расширением крупной кооперативной сети.

Состояние торгового аппарата находится в тесной связи с общим социально-хозяйственным развитием страны и применительно к этому справедливо может быть замечание о том, что при современных хозяй-

ственных условиях мы, пожалуй, в некоторой степени и не нуждаемся в полном воспроизводстве всех особенностей довоенной торговой сети, и в этом смысле уместно будет поставить вопрос о ее изменении, но вряд ли будет правильной постановка вопроса о ее таком решительном свертывании, какое у нас наблюдалось в 1927/28 г.

Как же конкретно выглядит состояние нашей торговой сети? Для характеристики этого явления в отношении сельской торговли мы воспользуемся недавно выпущенным Отделом торговой статистики ЦСУ Украины исследованием и на основании его составим следующую таблицу распределения торговой сети для 1925/26 г. и 1926/27 гг. по поселениям в соответствии с их размером (см. табл. на 245 стр.).

Из этих данных мы видим, что огромное количество сельских поселений не только не имеют кооперативных и государственных лавок, но даже и частных. Так например, в селениях, имеющих от 501 до 750 душ или от 100 до 150 дворов, почти что половина совершенно не имеет лавок; больше $\frac{1}{4}$ селений с 751—1000 душ также не имеют лавок и даже в селениях с количеством душ свыше 2500, т.-е. с числом дворов свыше 500, не имеют лавок. Такое положение ни в коем случае нельзя признать нормальным. К сожалению, приходится констатировать, что это положение имеет тенденцию не устранять недостаток в развертывании нашей торговой сети, а, наоборот, его углублять, что становится заметным при сравнительном рассмотрении сети в 1925/26 и 1926/27 гг. При переходе от предыдущего к последующему году мы наблюдаем значительное возрастание % поселений, совершенно не имеющих торговых заведений. Следовательно, в 1927 г. мы по украинской сельской торговле имеем огромное количество «торговых пустынь», т.-е. селений, не имеющих торговых лавок. Само собою разумеется, что вовлечение этих селений в сферу товарно-денежного хозяйства практически будет протекать довольно затруднительно. И это, конечно, должно будет коснуться как потребления этими селами промышленных товаров, так и сбыта произведенной ими сельскохозяйственной продукции.

Факт отсутствия в этих селениях лавок, конечно, далеко не означает того, что их жители совершенно не покупают промышленных товаров и совершенно не продают своей с.-х. продукции. По всей вероятности, они в большей степени используют для этих целей городские и сельские базары, но несомненно то, что отсутствие в них лавок не может не способствовать укреплению в жителях этих поселений натуралистических тенденций.

Мы располагаем данными, характеризующими размещение сети в сельской торговле за 1927/28 г., но повидимому оно было не лучше 1926/27 г., а, пожалуй, значительно хуже, так как в 1927/28 г. торговая сеть продолжала снижаться и на 1 января 1928 г. дала 103 тыс. заведений вместо 109 тыс. для 1 января 1927 г. (в обоих случаях без первого разряда).

Как видно из вышеприведенных данных, особенно заметно снижение в сельской торговле частной сети; последняя дает резкое снижение решительно по всем типам селений. Факт такого стремительного свертывания частной торговли на селе обязывает как госторговлю, которая по этим данным обнаруживает заметное оживление (очевидно, по линии заготовительной торговли), так и особенно кооперацию к решительному развертыванию своей сети. Надо, однако, отметить, что свертывание сети частного идет несколько в ином направлении, нежели это диктуется народно-хозяйственной целесообразностью: при резком свертывании средней торговли мы имеем почти что стабильный удельный вес крупной частной сети. Это можно будет видеть из нижеследующих данных:

	Вся сеть на 1/IV 1927 г.	В том числе частн.	Удельн. вес в 0/0/0	На 1/1 1928 г.	В том числе частн.	Удельн. вес в 0/0/0
Вся сеть (без I разряда)	109.505	82.209	75,0	103.226	69.527	67,4
В том числе:						
Крупная (IV, V, VI разряды) . .	13.736	4.241	30,7	11.882	3.611	30,3
Средняя (III)	44.750	28.944	64,7	43.725	21.156	48,3
Мелкая (II)	51.029	49.024	96,1	47.619	44.760	94,0

Из этой таблицы видно, что при общем падении торговой сети крупных разрядов с 13,7 тыс. до 11,8 тыс., т.-е. на 13,5%, свертывание частной торговли обнаруживает несколько больший процент падения (14,8%). В то же время по средней оседлой торговли (III разряд) при общем свертывании сети на 2,3% частная сеть обнаруживает свертывание на 27%. В народнохозяйственном смысле свертывание крупной частной торговли для нас безусловно необходимо.

Пристального внимания заслуживает факт свертывания сети, особенно средней, как наиболее разветвленной, с точки зрения влияния на товарность сельского хозяйства. Как показывают отдельные обследования, развертывание кооперативной сети в некоторых случаях (повидимому во многих) происходит при наличии определенных предпосылок, оправдывающих открытие общеустановленного кооперацией типа торгового заведения, при которых оно становится рентабельным. Поскольку отдельные районы или села не отвечают этим требованиям, и поскольку кооперация иных типов заведений не хочет организовывать, то этим самым она обрекает эти районы на недообслуживание и связанное с ним оседание сельскохозяйственной продукции внутри крестьянского хозяйства.

**
*

Процесс свертывания частной торговой сети имеет место также и в городе. Само собою разумеется, что и здесь свертывание в значительной своей части падает на частную торговлю. Однако, на ряду со свертыванием частной торговой сети, мы здесь имеем энергичное свертывание государственной розницы как синдикатско-трестовского типа, так и специально госторговой розницы.

При этом нужно подчеркнуть, что процесс общего падения удельного веса госторговли фактически не соответствовал плановым предположениям, что видно из нижеследующих данных НКТ Украины:

Рост посреднического оборота (в тыс. руб.)

	1925/26 г.	1927/28 г.	% измен.	План на 1927/28 г.
Госторговля	1.568,3	1.600,7	102,0	2.217
Кооперация	2.822,1	4.497,7	159,4	3.752
В том числе:				
Потреб. кооперация	1.988,9	2.945,5	150,6	—
Сельскохоз. кооперация	634,7	1.149,9	181,2	—
Квет.-пром.	111,5	215,8	193,5	—
Частн. торг.	1.262,0	1.157,9	91,8	1.200

Распределение торговой сети УССР

Группировка населения по владельцам заведений	Группировка селений по числу душ.	Г о д ы	Группировка селений по числу душ.										Число неизвестно	В с е г о	
			До 25 душ	От 26 до 100 душ	От 101 до 250 душ	От 251 до 500 душ	От 501 до 750 душ	От 751 до 1.000 душ	От 1.001 до 1.250 душ	От 1.251 до 1.500 душ	От 1.501 до 2.000 душ	От 2.001 до 2.500 душ			Больше 2.500 душ
Всего всех селений			14.115	11.552	9.867	6.124	2.856	1.846	1.444	1.104	1.452	957	2.049	71	53.437
Всего селений с торгов. завед.	}	1925/26	20	198	613	1.508	1.557	1.382	1.225	993	1.373	896	1.956	92	11.792
		1926/27	12	172	564	134	1.466	1.334	1.183	906	1.348	887	1.947	63	11.280
В них торг. заведений:	}	1925/26	31	385	964	2.576	2.935	3.017	3.361	3.147	5.482	5.734	33.165	150	60.947
		1926/27	15	310	851	2.102	2.426	2.483	2.781	2.424	4.271	4.524	25.403	109	47.699
Села только с кооп. и гос. торгов. заведениями	}	1925/26	3	70	267	697	755	6.9	505	387	414	214	184	14	4.170
		1926/27	4	69	273	742	840	722	619	447	515	258	247	24	4.760
Села только с частн. торгов. заведениями	}	1925/26	12	102	374	602	433	289	168	105	130	44	65	52	2.276
		1926/27	5	79	235	430	360	261	146	92	116	49	57	31	1.861
Села с кооперат. госуд. и частн. заведениями	}	1925/26	5	26	72	209	369	424	552	510	829	638	1.707	5	5.346
		1926/27	3	24	56	176	266	351	418	417	717	580	1.643	8	4.659
Всего всех заведений:															
Кооперативных	}	1925/26	10	122	436	1.299	1.488	1.504	1.505	1.373	2.083	1.699	6.260	43	17.822
		1926/27	6	113	432	1.160	1.377	1.357	1.343	1.222	1.816	1.496	5.443	37	15.802
Государственных	}	1925/26	2	18	22	36	64	36	65	67	108	162	1.359	5	1.944
		1926/27	1	21	22	51	59	58	79	68	148	181	1.422	—	2.110
Частных	}	1925/26	19	245	506	1.241	1.383	1.477	1.791	1.707	3.291	3.873	25.546	102	41.181
		1926/27	8	176	397	891	990	1.068	1.359	1.134	2.037	2.847	18.538	72	29.787
% сел. с торг. завед. к общему колич. селений	}	1925/26	0,1	1,7	6,2	24,6	54,5	74,9	84,8	89,9	94,6	93,6	96,5	100	22,1
		1926/27	0,1	1,5	5,7	22,0	51,3	72,3	81,9	86,8	92,7	92,7	95,0	88,7	21,1

Изменение удельного веса отдельных систем (в %⁰/₀)

	1926/27 г.	1927/28 г.	Предпол. было по плану на 1927/28 г.
Госторговля	28,0	22,2	30,9
Кооперация	50,4	62,4	52,4
В том числе:			
Потреб.	35,6	41,6	—
Сельскохоз.	11,3	16,8	—
Частн. торг.	21,6	15,4	16,7

Из этих данных явствует, что на ряду со значительным падением частной торговли, мы имеем сильное сокращение госторговли при одновременно бурном росте кооперативной торговли, оказавшемся значительно выше плановых предположений.

Если в 1925/26 г. процесс свертывания госторговли, особенно торговли бесчисленного количества представительств, был совершенно необходим, поскольку он, с одной стороны, удорожал торговое обслуживание, а с другой — нездоровой конкуренцией, поскольку тресты и синдикаты всячески протезировали росту своей сети, в порядке преимущественного отпуска товаров своей сети, задерживал развертывание кооперации, то ныне, при обнаружившемся свертывании госторговли, есть все основания признать, что в отношении частной торговли мы перешли границы целесообразности.

Вряд ли кто теперь сомневается в том, что в связи с резким сокращением частной торговли, уже перегрузившем кооперативную сеть, параллельно свертывать госторговлю — это значит ухудшать и без того плохое обслуживание потребителя. Это особенно приходится подчеркнуть в отношении торговли крупных городов Украины, особенно Харькова, в связи с фактом ликвидации, например, «Ларька». Не входя в оценку мотивов, приведших к ликвидации «Ларька» и соглашаясь даже с их серьезностью при его ликвидации, ныне приходится признать их несомненно недалекими. И в этом, конечно, повинна была прежде всего потребительская кооперация, которая, став перед перспективой устранения своего конкурента, недооценила тех трудных обязательств, которые на нее падали в связи с этой ликвидацией. Так, напр., «Ларек» на 1 сентября 1927 г. (перед постановлением о его ликвидации, которое состоялось 15 сентября 1927 г.) имел по Харькову сеть в 93 заведения, которые потом и перешли на весьма выгодных условиях к харьковской кооперации. Однако, при всей выгоды этой передачи кооперации, она совершенно не может быть признана выгодной с точки зрения развития торговли Харькова, особенно в связи с необходимостью улучшения обслуживания потребителя. Кооперация затратила значительное количество своих средств и организационных сил на то, чтобы освоить вновь приобретенную торговую сеть. Это было ей совершенно необходимо, но это почти ничего существенного не прибавило к тому, что она делала, работая параллельно с «Ларьком». Таким образом, для харьковской кооперации прошел год напряженной, но мало продуктивной в народнохозяйственном смысле работы, от которой в проигрыше оказался только потребитель, значительно повысивший за это время свой кооперативный пай и несомненно имевший все основания рассчитывать на лучшее обслуживание, нежели это теперь имеется.

**

Имеются ли какие-либо специальные основания к существованию в городах госрозницы? Если ограничить этот вопрос крупными городами, то в этом вряд ли приходится сомневаться. За это обстоятельство говорит прежде всего то, что расширение сети в пределах выявившейся потребности

не по силам одной кооперации при данном ее организационном и финансовом положении. Об этом неоднократно заявляла и заявляет сама кооперация в своих представлениях правительству о необходимости отпуска ей на лавочную сеть средств из бюджета, о введении специальных наценок для этого строительства и т. д.

Но на ряду с этими моментами в больших городах мы имеем постоянный контингент потребителей, который по своему характеру существенно разнится от пайщиков, обслуживаемых кооперацией. Речь идет о приезжих, которые составляют в качестве покупателей для больших городов довольно заметную величину.

Примерно аналогичное положение занимает торговое обслуживание ряда учреждений и предприятий, снабжение коих не всегда должно будет входить в обязанность потребительской кооперации, как напр., промышленные и инвалидные артели, занимающиеся хлебопечением, бюджетные учреждения и организации (больницы, тюрьмы, детдома и т. д.).

В общей системе товарооборота нельзя также игнорировать необходимости нормального снабжения бесчисленного множества мелких артелей, инвалидов и т. д. Вне определенных путей снабжения, эти организации будут стремиться закупать товары различными искривленными путями, нервируя тем самым общее рыночное состояние. И, очевидно, и на эту категорию покупателей потребительская кооперация также претендовать не может. Далее, потребительская кооперация работает преимущественно с массовыми предметами широкого потребления, составляющими основную базу рабочего бюджета. Но на ряду с этими предметами, существует огромная масса специальных товаров, номенклатура коих с ростом благосостояния населения все более и более расширяется. Сбыт этих продуктов требует специальной торговой работы, мало укладывающейся в общую универсальную систему потребительской кооперации. Отвлечение кооперации в эту сторону будет невыгодным как для промышленности, которая в результате неумелой кооперативной работы может оказаться перед фактом искусственно суженного рынка, так и для кооперации, которая экспансией в таких областях, мало связанных с общим характером ее работы, может создать иммобильность ее средств, и связанное с этим сокращение ее кредитования. Наличие в обороте таких немассовых товаров ставит перед нами задачу о создании специального аппарата, что мыслимо будет осуществить только в порядке организации специальной госторговли.

В общей совокупности эти обстоятельства приводят к необходимости существования госторговли вообще и госрозницы в частности не только как какого-то случайного, но и более или менее постоянного явления, дополняющего современную работу нашей потребкооперации. Что это действительно так, достаточно будет указать на самый факт существования госторговли, несмотря на все ликвидационные устремления по отношению к ней со стороны Наркомторга и кооперации.

Но не в одном только увеличении недостаточной торговой сети можно видеть смысл госрозницы. Переход потребительской кооперации в городах на монопольное положение при многих бесспорных преимуществах такого положения, создает ряд отрицательных моментов, как, напр., бюрократизацию торгового аппарата, отсутствие постоянного и необходимого стимула к рационализации и удешевлению работы, к улучшению качества обслуживания потребителя и, наконец, что, пожалуй, будет самым главным — к невозможности проверить качество ее торговой работы, поскольку отсутствуют для сравнения и контроля другие аналогичные предприятия, работающие, примерно, в одинаковых с кооперативными предприятиями условиях.

**

Нашей потребительской кооперации в настоящее время уделяется исключительное внимание. Здесь мы имеем ряд бесспорных и успешных завоеваний, которые надо всячески закрепить, а это можно сделать только путем хорошей работы кооперативных организаций. Как же работает потребительская кооперация и, в частности, как она обслуживает потребителя?

Вообще о недостатках кооперации в обслуживании покупателя писалось уже немало. К сожалению приходится констатировать, что и украинская кооперация в этом отношении не намного ушла вперед.

Наркомторг СССР в своем докладе Совету Труда и Оборона указывает ряд моментов, рисующих сравнительно невысокий хозяйственный уровень работы потребительской кооперации Украины.

Рост многолабочности в украинской кооперации чрезвычайно низок; по числу лавок Украина стоит на последнем месте, что видно из следующих приводимых в докладе данных:

Динамика роста числа лавок на 1 селение по республикам и областям

	1/X 1926 г.	1/X 1927 г.	1/VII 1928 г.
РСФСР	1,7	2,0	2,3
БССР	2,5	2,8	3,3
УССР	1,3	1,4	1,46
ТССР	2,2	2,3	3,6
УзССР	1,8	3,2	4,9
Урал	2,2	2,7	3,4
Сев. Кавказ	1,7	2,2	2,8
Ленингр. область	1,9	2,1	2,6
ДВО	1,5	1,7	2,1
Сибирь	1,4	1,58	1,75
Казакстан	1,1	1,38	1,5
СССР в среднем	1,7	1,9	2,15

Темп многолабочности на Украине чрезвычайно медленно развивается, что ведет к ослаблению рационализации снабжения низового розничного звена, а это, в свою очередь, дает себя чувствовать в низком проценте транзита в снабжении сельской низовки. При таком понижении неувидительным становится, что расходы и наложения украинской системы потребительской кооперации выше, нежели в других республиках и областях, что также подчеркивается и НКТ СССР.

Равным образом это же обстоятельство затрудняет и мобилизацию паевых капиталов; средний пай Сельпо Украины на 1/X 1928 г. составлял 6 р. 32 к. и был ниже среднего по СССР (7 р. 42 к.) на 15,2%.

Приходится также указать и на то, что высокие цены кооперации в значительной мере объясняются ее неумением торговать; например, цены на копченые изделия в Харькове всегда дороже, нежели в Полтаве на 40—50%. При наличии такой резкой разницы в ценах, организованный потребитель (служание и учреждения) предпочитают время от времени закупить этот товар у частного, доставляющего его по более низким ценам, нежели кооперация, к тому же с двухнедельным кредитом платежа. Не приходится, конечно, говорить о том, какое огромное отрицательное социально-хозяйственное явление создает наличие подобного рода фактов.

Так же точно не представляется возможным удовлетворяться самым обслуживанием покупателя при покупке товаров. Об очередях здесь уже не приходится говорить: они как будто стали обычным явлением наших дней. Самый внешний вид кооперативных магазинов и лавок оставляет желать много лучшего; здесь часто чувствуется какая-то халатность и не-

брежность. Взять хотя бы устройство входа и выхода в кооперативные магазины. Этот, на первый взгляд, небольшой организационный вопрос имеет несомненно крупное значение. Но он почти везде остается абсолютно неразрешенным; ему просто не уделяется никакого внимания.

Заслуживает также большого внимания вопрос об ассортименте товаров и их качестве. При недостатке товаров, их ассортимент бывает тоже весьма ограничен — мало тканей с разнообразными рисунками, цветами и т. д. Но, к сожалению, этот недостаток товаров кооперация в процессе своей работы не только не стремится сколько-нибудь восполнить, но всячески его подчеркивает, особенно изделиями, которые изготавливаются местными ремесленниками по заказу кооперации. При хозяйственной распорядительности и умении и здесь можно многого достигнуть, даже при наших скромных возможностях. Например, в текущем году одна местная украинская организация госрозницы, имея на рынке трестовский демикатон для одеял только двух сортов, пользовавшихся ранее большим спросом, но ныне вышедших из моды, закупила крупную партию кустарного демикатона в суровье и отдала его государственному тресту для специальной окраски в разные современные модные яркие цвета; такая операция в общем не удорожила для нее цену одеял: она продавала их при значительно лучшем качестве дешевле, нежели кооперация. Но независимо от цены самым важным было то, что в госрознице можно было получить одеяло именно того цвета, какой нужен покупателю. Учитывая этот пример, можно сказать следующее: если бы потребительская кооперация не ограничивала свою работу только рутинным распределением того, что она получает от госпромышленности, но с большим вниманием относилась бы к запросам покупателя, то она смогла бы найти на месте дополнительные возможности к повышению ценности товарной массы, при чем изготовление на месте некоторых товаров попутно бы повлекло и уменьшение безработицы, не говоря уже о том, что таким путем кооперация расширяет свое влияние на быт потребителя.

Не рассеяла своей работой потребительская кооперация и того недоверия, которое питала к ней промышленность, как к главному товаропроводящему каналу. Неоднократно уже указывалось на перебои в снабжении с недефицитными товарами (соль, спички, керосин, силикатные товары). У промышленности нет уверенности в том, что кооперация, при своем умении работать, справится с торговыми задачами в случае отсутствия товарного голода, и не создаст для нее кризиса.

Чем объясняются эти недостатки в работе кооперации? Здесь можно будет указать на несколько причин. Без сомнения, на первое место надо будет выдвинуть то, что кооперация расширяла объемы своих хозяйственных функций вне какого либо соответствия с естественным ростом своего опыта, умения и прироста капиталов. В полной мере записать эту вину на счет одной только кооперации будет несправедливо, ибо мы все кооперацию сами нагружали и мало спрашивали ее о том, хорошо ли справится она с этими задачами. Вина кооперации, пожалуй, будет только в том, что она в этом отношении не имела собственного взгляда и не могла представить что-либо против всех нагрузок на нее. Более того, как показывает опыт истекших двух лет, она во многих случаях нас толкала в этом направлении, неправильно инспирируя о назревающих процессах в области товарооборота. Кооперация чрезвычайно увлеклась перспективой монополиста на рынке, совершенно не думая о том, как же она практически осуществит все те обязательства, которые на нее, по собственной ли ее инициативе или по инициативе всех нас, падают.

Второе не менее важное обстоятельство ухудшения работы кооперации лежит внутри самой природы ее хозяйственной работы. Здесь нельзя не

отметить того обстоятельства, что по мере роста монополистических кооперативных тенденций все более и более прогрессирует ее натиск как на регулирующие органы по линии цен, так и по линии бюджета, не говоря уже об усиленном давлении на потребителя-пайщика.

За последнее время принято считать, что мы в отношении кооперации держим весьма жесткий режим накопления, отчего она никак не может улучшить качество своей работы. Это, пожалуй, было правильным только до начала 1928 г., но в течение 1928 г. произошли два крупных изменения, которые здесь недоучитывать никак нельзя. Прежде всего с начала 1928 г. кооперация с помощью общественных организаций берет твердый курс на весьма активную политику в отношении паевых капиталов; ведь, в течение первой половины 1923 г. было собрано паевых капиталов столько, сколько за все 6—7 лет до этого периода. Если раньше кооперация ориентировалась только на внутривладельческое накопление, а паевые капиталы были на втором месте, то теперь позиции меняются как раз наоборот: в виде паевых капиталов кооперация получает исключительно могучий источник накопления.

Далее, во внутривладельческом накоплении также дело не обстоит столь печально, как это рисует кооперация. Действительно, наценки Наркомторга жестки, но, ведь, они были установлены до введения широко развернутых работ по выпрямлению товароснабжения. Между тем, за счет этого источника, по мере расширения объемов его применения, кооперация получает дополнительные резервы к своему накоплению в виде значительно пониженных расходов, нежели это раньше фиксировалось наценками Наркомторга, к тому же и в самой этой системе последний сделал существенное отступление, значительно расширив группу нерегулируемых товаров.

Корень недугов хозяйственной работы кооперации лежит не в этом, а в том, что она плохо раскрыла и раскрывает возможности, лежащие внутри деятельности ее торговых предприятий. Надо сказать, что по самой схеме работы наша торговля является более экономной, чем капиталистическая торговля, но эта экономия пока что получалась за счет использования планового товаропродвижения товаров от одной системы к другой. Конечно, в этой экономии много сделано благодаря энергии оперативных торговых организаций, но в основном она опирается на экономию, получаемую от нашего регулирования товаропродвижения, которое удешевляет общую обстановку нашей торговой работы. Больше того, наряду с плановым товаропродвижением, самый характер современной торговли значительно более прост, нежели это имеет место в капиталистических условиях: нашим торговым организациям не приходится заботиться о рынках закупки товаров, равно как о рынках сбыта, т.е. о тех вопросах, которые так сильно беспокоят капиталистические торговые организации. При таком положении казалось бы, что наши оперативные организации получают больше возможности к сосредоточению своего внимания на внутривладельческой деятельности, на всемерной ее рационализации и на улучшении качества обслуживания потребителя. К сожалению, на это кооперация всего меньше обращала и обращает внимания. И здесь нельзя будет не указать на то, что при монополии кооперации едва ли она и вообще обратит на это внимание.

Что же нужно предпринять для того, чтобы устранить недостаток? Здесь возможно несколько путей.

Наиболее простым являлся бы путь создания со стороны регулирующих органов особого института, постоянно инспектирующего и контролирующего работу госторговли и кооперации. Однако, развертывание работы этого института потребовало бы огромного штата высококвалифицированных специалистов-торговцев, которые в состоянии были бы в каждом отдельном случае проанализировать все условия торговой работы организаций и конкретно указать на ее недостатки, равно как и на пути их устра-

нения. Не говоря уже об общих трудностях создания такого института, этот путь будет неправилен и потому, что он ведет к общей бюрократизации торгового аппарата.

Можно было бы пойти по пути контроля торговой работы со стороны самого населения. Однако, при всех достоинствах — хозяйственных (не требуется расходов на содержание контроля) и социально-политических (вовлекается само население в управление хозяйством общественных организаций), такой путь не может гарантировать прогрессивности в хозяйственной работе торговых организаций, так как он покоится на признании контроля и руководства кадром, хотя и пользующимся доверием населения, но не настолько специально-подготовленным, чтобы подталкивать торговый аппарат по пути прогресса.

И наконец, третий путь — путь соревнования отдельных торговых предприятий или даже их систем. При монополии не может быть речи о конкуренции и связанных с нею многих ее отрицательных последствий; наоборот, возникает опасность бюрократизации аппаратов, и чтобы ее избежать, необходимо его строить в духе здорового соревнования отдельных торговых единиц друг с другом, или одной системы обобщественной торговли с другой. Это предполагает прежде всего соревнование в борьбе за покупателя и качество его обслуживания, а не общую хозяйственную конкуренцию, распространяемую и на снабжение товаром; в отношении последнего попрежнему должна будет усиливаться централизация товарного предложения и использование его регулирующими организациями, равно как попрежнему должны остаться все преимущества для торговли, проистекающие из такого направления товарных потоков.

Намечаемый путь соревнования прежде всего ставит своей целью повышение уровня хозяйственной работы внутри отдельных организаций и хозяйственной их ответственности перед покупателем-потребителем. Это именно то соревнование, о котором в свое время писал В. И. Ленин: «Надо, чтобы «каждая коммуна» — любая фабрика, любая деревня, любое потребительское общество, любой комитет снабжения — выступили соревнуясь друг с другом как практические организаторы учета и контроля за трудом и за распределением продуктов». Здесь возможно не только соревнование между госторговлей и кооперацией или отдельными кооперативными системами, но и внутри одной и той же системы кооперации путем создания двух или трех кооперативных организаций вместо одной, монополично обслуживающей какие-либо пункты, как напр., крупные города, путем перевода на самостоятельный баланс различных отделов одной и той же организации, более тщательный учет не только общих объемов, но и качество работы отдельных торговых заведений и т. п.

Еще в марте 1927 г. УЭС по докладу о работе потребительской кооперации счел своевременным поставить вопрос о реорганизации крупных рабкоопов в ряд самостоятельных единиц; этим же постановлением подчеркивалась также необходимость перехода на хозяйственно-коммерческий расчет и самостоятельный баланс отдельных кооперативных предприятий. Огромное значение придавал УЭС также вопросу о повышении активности и творческой хозяйственной инициативы работников, непосредственно занятых выполнением тех или иных хозяйственных процессов, путем поднятия их квалификации и премирования. В соответствии с этим поручалось кооперации разработать специальные меры в системе оплаты работников кооперации. К сожалению, ни по одному из этих вопросов до сих пор кооперацией ничего не сделано.

Но, само собою разумеется, что метод контроля за хозяйственной деятельностью путем соревнования будет оптимальным лишь только в тесной связи с двумя предшествующими — активным вниманием самого насе-

ления к хозяйственной работе своих организаций и инспектирование их со стороны государственных регулирующих органов.

Всемерное использование возможностей улучшения внутривозвращенной работы кооперативных и госторговых предприятий в сторону более высокого и всестороннего обслуживания ими потребителя, может и должно повести к более высокому вовлечению в обобществленный товарооборот ресурсов местного рынка, что может содействовать, с одной стороны, понижению недостаточности на рынке товаров, а с другой—ослаблению безработицы. В этом отношении заслуживает внимания, например, расширение торговли галантерейными, бельевыми, одежными и обувными изделиями, где стоимость продукции занимает лишь незначительную часть, а большая часть падает на обработку и отделку, что тем самым дает возможность на месте повышать объемы товарных масс. Использование этих местных возможностей вместе с более высоким вниманием к нуждам и вкусам потребителя ныне составляет главный предмет работы современной частной торговли. Госторговля и кооперация в дальнейшем должны ориентироваться не только на распределении товарных масс, поступающих к ним от госпромышленности в порядке плано-регулирующих организаций, но и принять все меры по обогащению рынка за счет местных ресурсов. Ставя перед госторговлей и кооперацией задачу дальнейшего вытеснения частного с рынка в меру их организационных и хозяйственных возможностей, необходимо, однако, чтобы это вытеснение сопровождалось общим усилением их хозяйственной работы по улучшению обслуживания покупателя. Достигнутый обобществленным сектором товарооборота ныне объем работы уже таков, что частник в области рыночных отношений не представляет серьезного значения; в этом отношении как с точки зрения интересов промышленности и сельского хозяйства, так и особенно обслуживаемого обобществленным сектором населения гораздо более важную задачу составляет общее повышение уровня хозяйственной работы кооперации и госторговли, вне которого они могут превратиться в бюрократические распределители, оторванные от запросов населения. В этом отношении главной задачей должно явиться всемерное повышение со стороны кооперации и госторговли качества своей работы, которое в дальнейшем само собой решит и участь оставшейся доли частной торговли. При разрешении этой общей задачи взаимоотношения между госторговлей и кооперацией должны быть построены в свете оценки всего народно-хозяйственного интереса в целом, а не под углом зрения одного какого-либо аппарата.