

## К методологии построения пятилетнего плана городской розницы<sup>1</sup>

Методы построения перспективных планов торговли на местах сложны и мало изучены. Они не могут вырабатываться так прогрессивно, как в центре, за отсутствием достаточных материалов, возможностей, подчас сил, а главное — концентрации и обмена опытом.

Трудности составления плана торговли на местах связаны еще, помимо прочего, и с тем, что не уяснены окончательно сама задача, цель плана, его объем и границы.

Этим и объясняется та первородная пестрота и стихийное разнообразие методологических приемов, используемых местами при составлении перспективных планов.

Вместе с тем, вряд ли следует подчеркивать значение торгового плана на местах. «Недостаточное знание нами многих элементов товарооборота и отдельных рынков может быть преодолено лишь при условии систематического изучения всеми местными плановыми органами товарооборота в целом и отдельных его секторов» подчеркивает Госплан СССР в тезисах к докладу на 1 съезде президиумов Госпланов.<sup>2</sup>

Еще более должна обостриться потребность в торговом планировании на местах в тот, относительно недалекий период, когда, по предположениям Союзного Госплана, товарный дефицит в стране будет изжит и когда проблема продвижения из года в год растущего товарного массива предстанет в гораздо большей сложности и многообразности в том смысле, что потребитель не станет уже безоговорочно брать все, что ему предлагают, а станет более требовательным и разборчивым; тогда места должны будут, очевидно, взять на себя не малую роль в деле представительства требований и запросов потребителя не только на ближайший квартал и год, но и на более далекие отрезки времени, в частности, и на пятилетие.

Было бы опасно, если бы к этому времени места не вооружались рациональными приемами и методами планирования торговли и пребывали бы на этом участке хозяйствования в беспомощном состоянии.

Обмен опытом между работниками, занятыми построением планов на местах, на ряду с самокритикой местной плановой мысли и инструктажем центра, поможет выработать рациональные методы построения торгового плана с теми особенностями, которые вызываются сущностью местной экономики.

Эти особенности, прежде всего, несколько видоизменяют самую цель построения торгового плана на местах.

В центре план товарооборота ставит перед собой одну из основных задач — достижение рыночного равновесия в стране, дабы обеспечить тыл хозяйственному строительству и индустриализации страны, при чем

<sup>1</sup> В порядке обсуждения. *Ред.*

<sup>2</sup> „Информационный Бюллетень Госплана СССР“. № 1, стр. 30, 1926 г.

здесь он может строиться на основе активного воздействия на обе стороны баланса, т.е. на спрос и на предложение.

В центре во всю ширь ставится проблема распределения национального дохода на фонды накопления для расширенного воспроизводства и фонды потребления, которые обуславливают затем объем товарооборота. Здесь спрос и предложение должны быть как-то сбалансированы. Самый баланс должен указать, как пригнаны друг к другу отдельные части народнохозяйственного плана.

На местах не то. Здесь каждый район стремится к самоопределению. В конкуренции районов между собою, он должен попытаться определить свое значение, обосновать свои права и силы для того или иного развития. На основе межрайонного разделения труда, он стремится получить наибольшую и наилучшую оптимальную для него нагрузку, выявить свою, так сказать, специальность, т.е. те специальные отрасли и виды хозяйства, которые наиболее эффективно будут развиваться на данной территории, с точки зрения географического разделения труда по всему Союзу.

Такова идея местного плана вообще. Отсюда каждый центр, каждый округ предусматривает максимально возможное форсирование производительных сил без оглядки на сферу товарооборота, которая должна быть сбалансирована где-то вне его компетенции, в центре.<sup>1</sup>

Поэтому, первая задача плана товарооборота на местах заключается в том, чтобы показать, насколько надо будет увеличить товароборот, чтобы реализовать те доходы населения, которые являются результатом того или иного темпа стройки и переоборудования данного города или района.

Размер товарооборота является здесь, по существу, своего рода обоснованной заявкой, обращенной во вне, к центру, на определенные товарные массы, которые должны быть передвинуты на район в том случае, если темпы его развития приняты.

Таким образом, первая задача — задача количественного порядка.

Но едва ли не большее значение имеет вторая задача, до сего времени оставшаяся часто в тени, — задача качественного порядка, сущность которой заключается в том, чтобы учесть как и какие товары надо будет доставлять, куда растет местное потребление.

Эта задача тем более серьезна и ответственна, что она должна быть разрешена не только в смысле пассивного приспособления товаропроводящего аппарата к запросам потребителя, не только потому, что над данными о тенденциях потребления в прошлом довлеют не одни устремления потребителя, а условия снабжения каждого года, но и потому, что от торгового аппарата требуются ряда конкретных мероприятий для активного воздействия на потребителя, требуют помощи потребителю в смысле рационального построения своего бюджета, вообще, и пищевого рациона, в частности.

Наконец, третья основная задача — организационного порядка, сводящаяся к тому, чтобы приспособить местный торговый аппарат, складское, транспортное и прочее хозяйство к возрастающим товарным массам, которые должны быть пропущены данным центром.

<sup>1</sup> Это отнюдь не означает, что места должны строить свои планы не считаясь с реальными возможностями товароснабжения, какие рисуются по планам развития отдельных отраслей народного хозяйства СССР. Идея активного воздействия общественного товаропроводящего аппарата на структуру потребления, которая подчеркивается в дальнейшем, выдвигается именно с той целью, чтобы увязать в едином комплексе интересы трудящихся, как потребителей и производителей.

Из сказанного вытекает, таким образом, и потребный объем торгового плана розничной торговли на местах.

Нет необходимости, исходя из высказанных соображений, загромождать план рядом больших, но практически мало полезных построений, исчислять, например, как это делают некоторые районы (об этом подробно ниже), товарную массу района, экспорт, импорт, изоциряться в исчислении звенности в районном масштабе и т. д. Незачем также уделять большое внимание самостоятельному и детальному исчислению оборотов по товарам производственного назначения, которые в главнейшей массе запланированы в промфинпланах и планах кустарной промышленности.

Исключение ряда мало полезных и порой бесплодных исчислений открывает большие возможности по изучению качественных сдвигов в экономике торговли, в характере местного потребления и тем самым позволяет с возможно большей точностью наметить те изменения, из которых следует исходить при построении пятилетнего плана местной торговли.

Методы построения перспективных планов торговли на местах весьма многообразны. Это разнообразие вполне закономерно, поскольку множество плановых ячеек Союза разрозненно занято составлением торговых планов. Но из всего этого многообразия уже как будто выкристаллизовались три основных метода, часто употребляемые при исчислении размеров городской розницы в пятилетней перспективе: 1) метод балансовый; 2) метод собирательный; 3) метод распределительный.

Сущность балансового метода заключается в исчерпывающем исчислении товарооборота района путем выявления товарной массы, обращаемой на данной территории, ее происхождения, звенности, т.е. количества инстанций, которое проходит товар, намечающийся вывоз товарных излишков, «импорт» недостающих товаров и т. д.

Отличие балансового метода от двух других в основном сводится к тому, что он планирует не только количество и качество потребной для удовлетворения возрастающего спроса товарной массы, но и источники ее поступления, экспорт излишков и т. д. Этот метод, подчас, охватывает круг вопросов, далеко выходящий за пределы городской розничной торговли, но как нечто единое должен быть рассмотрен в целом.

Идея балансового метода исчисления товарооборота, как метода относительно более совершенного, возникает на самых ранних стадиях развития методологии планирования, но по пути своего применения встречает целый ряд серьезных затруднений.

Еще в начале 1926 г. Госплан СССР в своих тезисах о методологии планирования, приуроченных к сессии президиумов Госпланов,<sup>1</sup> отмечал, что «товарные балансы — это общий фон и масштаб, на коих должно развертываться реальное планирование... Задача построения единого целостного плана торговли, охватывающего все эти элементы (товарные массы, торговый аппарат, торговые капиталы и цены. Л. У.), не может быть поставлена в настоящее время, в виду наличия многих элементов, еще не входящих в сферу планового воздействия и недостаточной изученности всех элементов товарооборота. В этих условиях это было бы бюрократизацией плана, а практически — отсутствием реального плана».

Правда, в настоящее время в области методологии планирования, в центре, судя по опубликованным материалам, проделана большая работа, но все же балансовый метод признается еще при качестве нашего статистического материала далеко еще не столь совершенным.

Так, например, Госплан СССР в контрольных цифрах на 1927/28 г. отметил следующее: «В области изучения рыночных явлений, в области

<sup>1</sup> „Информационный Бюллетень Госплана СССР“, № 1, 1926 г.

баланса спроса и предложения для проектирования 1927/28 г. осталось возможным не ограничиваться лишь сопоставлением сплошных масс выбираемой на рынок товарной продукции с интегральной покупательской способностью городского и сельского населения. Опыт истекшего периода с полной очевидностью показал, что такое сопоставление принуждает оперировать со столь большими массами, при которых двухсот или трехсот-миллионная балансовая розница может оказаться в пределах точности исчисления, даже при более надежной статистике, чем та, которой мы располагаем. В нынешнем году более широко использованы выборочные показатели бюджетных обследований, позволяющие изучать не только объем, но и структуру спроса, характерную для различных групп населения» (стр. 6).

Между тем, еще в начале 1925 г., можно было встретить отдельные голоса местных работников, раздававшиеся в пользу применения именно этого метода в местном масштабе.

«Совершенно очевидно, что речь здесь идет (при планировании торговли Л. У.), прежде всего, о каком-то балансе товарного обращения, пишет т. Н. Дружинин в статье «К вопросу о составлении торговых планов». Этот баланс товарного обращения необходимо будет установить для того, чтобы учесть, какими же товарными ресурсами располагает сторона предложения, какие товарные массы требуются для полного насыщения платежеспособного спроса, определить их желательное соотношение и степень приближения действительных норм потребления к нормам потенциальным, нормам, которые должны быть достигнуты. И такой баланс должен быть дан, конечно, как в разрезе отдельных экономических районов и групп потребителей, так и в разрезе отдельных хотя бы важнейших товаров»<sup>1</sup> (разрядка наша Л. У.).

Мы позволяем себе выразить серьезные сомнения в реальности данного метода для исчисления товарооборота на местах по материалам начала 1925 г. Скорее всего, рекомендуемый автором прием остался благим пожеланием, либо мало полезным продуктом.

Однако, анализируемый метод, судя по опубликованным материалам, был в более совершенной форме применен на опыте составления контрольных цифр товарооборота Нижнего Поволжья.

Автор упоминаемой ниже статьи<sup>2</sup> ставит довольно широко проблему исчисления порайонных торговых балансов. По существу это едва ли не первая опубликованная попытка представить в развернутом виде методологию исчисления товарооборота на местах.

Автор полагает, что «в основу расчетов должна быть положена система трех балансов: а) баланса внутреннего производства, б) баланса доходов и расходов населения и в) торгового баланса района» (стр. 266). На методологии исчисления первых двух балансов автор останавливается вскользь и основное внимание обращает на последний, торговый баланс района.

Вкратце, построение плана предлагаемым способом сводится к следующему.

Исчисление товарной массы в обращении внутри района путем: а) сложения товарной массы сельского хозяйства внутреннего производства с б) внутренней товарной массой промышленности плюс в) ввоз сел.-хоз. товаров, помимо производственного аппарата, минус г) вывоз сел.-хоз. товаров непосредственно производителями и минус д) вывоз промтоваров через производственный аппарат.

Не трудно себе представить, насколько сложно подобное исчисление товарной массы в районном масштабе и какие необъятные возможности ошибок открываются применением рекомендованных приемов. Как бы ни совершенна была статистика на местах, но элементы, перечисленные выше, не могут быть еще определены с требуемой для выведения искомым величин приближенностью. Но осложнения ограничиваются не только этим.

Далее, следует исчислить накладки на цену производителя (стр. 276) по отдельным важнейшим товарам и отдельным секторам,<sup>1</sup> а также коэффициент звенности. Автор считает, что возможную звенность «необходимо наметить по отдельным товарным группам и определить взвешенный показатель по данным о товарной массе в обращении» (276). Но можно ли исчислять коэффициент звенности в местном масштабе по аналогии с центром?

Госплан имеет дело с более или менее замкнутой экономической областью, где почти каждый товар полностью совершает свой путь от производителя к потребителю. Коэффициент звенности означает здесь среднее количество промежуточных инстанций, которое приходится проходить товару на этом пути; между тем, ни город, ни район не могут иметь никакой экономической цельности. Для известной, весьма небольшой, части товаров и начало, и конец их жизненного пути находятся в пределах планируемой территории; другая часть товарной массы в ее пределах только зарождается для обращения, находя своего потребителя в других районах Союза; третья часть на данном рынке только заканчивает процесс своего обращения, а некоторая доля товаров проходит лишь мимоходом, появляясь на свет где-то в других областях СССР и находя своего потребителя тоже где-то вне данного рынка. Поэтому, в местных условиях коэффициент звенности является какой-то иррациональной величиной, мало пригодной для исчисления размеров местного товарооборота.

Но и этим трудности еще не заканчиваются, ибо предстоит особо подсчитать размер посреднического оборота и т. д.

Все эти исчисления проделаны по 71 товару для исчисления только годовых контрольных цифр.

Подобное построение плана товарооборота на местах вряд ли может быть признано плодотворным. Надо думать, что исследование 2-3 конкретных и реальных проблем в местном масштабе при много меньшей затрате труда принесло бы больше пользы. Ведь произведенные столь громоздким методом исчисления, прежде всего, вызывают серьезные сомнения насчет их статистической точности.

Опираясь столь условными и сомнительными в местном масштабе величинами, нет уверенности в том, что основная искомая величина (размер распределительной торговли) не окажется меньше возможных колебаний в подсчетах.

К тому же вообще, как правильно отмечает т. А. Гордон,<sup>2</sup> «закономерности, имеющие место в развитии, хозяйства района, являются результатом такого сложного сочетания экономических сил, являются значением функции со столькими независимыми переменными, что эмпирически обнаружить эти закономерности путем изучения хозяйства только данного района — невозможно... Мне кажутся, поэтому, совершенно безнадежными попытки дать самостоятельными силами самого района такую систему районных контрольных цифр, которая бы представляла собой баланс обменной реализации районной и внерайонной продукции и продукции города и деревни».

<sup>1</sup> В статье приведены средние данные по всем секторам (стр. 276).

<sup>2</sup> А. Гордон. «К построению районных контрольных цифр народного хозяйства» — журнал «Хозяйство Северо-Западного Края». 1926 г., № 1, стр. 7.

<sup>1</sup> Журнал «Экономическое строительство» — орган Моссовета. 1925 г., № 1, стр. 48.

<sup>2</sup> Статья П. И. Питаевского «Схема контрольных цифр товарооборота Нижнего Поволжья». «Плановое Хозяйство», 1927 г., № 8.

Нам кажется, что балансовый метод построения плана розничной торговли, по крайней мере в настоящее время, неприменим к отдельным районам, ибо для этого нет ни надлежащих статистических материалов, ни особой потребности.<sup>1</sup>

Другой метод, названный нами выше собирательным, исходит из анализа каждого отдельного рынка с тем чтобы путем проектировки оборотов по каждому товару или группе товаров получить в результате сложения намечающуюся сумму оборотов на конец планируемого периода.

Общий размер оборотов получается здесь после определения ассортимента этого же оборота, после подытоживания оборотов всех товарных групп.

При этом методе, в том случае, если обороты каждой группы не определяются попросту «на глазок», можно исходить из существующих норм потребления, намечать их изменения к концу планируемого периода, а затем путем умножения на увеличившееся население исчислять объем оборотов на каждом рынке; однако, и этот метод таит в себе большие возможности ошибок.

Нормы, выводимые по данным бюджетных обследований, не могут претендовать на точность, которая бы позволяла их распространять на все население. Количество наблюдений на местах (городских бюджетов) по которым выводятся нормы, отнюдь не достаточно, чтобы поглотить индивидуальные особенности ограниченного числа обследуемых, пусть даже самым тщательным образом подобранных. К тому же, бюджетные записи не охватывают всего населения и, следовательно, не отражают потребления города в целом. Но этим не ограничивается несовершенство бюджетных норм. Основная трудность построения плана заключается в этом случае в необходимости исчисления норм потребления в будущем, в придании этим нормам решающего значения для исчисления оборота. При этом, обычно пользуются методом перенесения пространственных изменений (т.-е. изменений от одной группы к другой по материальной обеспеченности) во времени, т.-е., к примеру, если средняя заработная плата за планируемый период изменяется на 20%, то в основу изменения норм потребления кладутся те сдвиги, которые происходят при переходе от группы бюджетов, отражающих существующий уровень зарплаты, к той группе, которая будет соответствовать намечаемому размеру зарплаты (т.-е. увеличенной на 20%).

Однако, в местном масштабе, этот прием почти непригоден. Если общее количество бюджетов, ведущихся в любом городском центре, недостаточно для обобщений норм потребления, то тем менее пригодным является количество бюджетов каждой группы в отдельности.

Попытка анализа дифференциальных бюджетов за ряд лет по киевским материалам, которые ни по количественному, ни по качественному их состоянию не могут быть признаны непригодными для иллюстративных целей подтверждают, что даже по такому продукту, как ржаной хлеб, бюджеты не отражают не только количественных изменений при переходе от одной группы к другой, но и качественных.

Между тем, как известно, потребление ржаного хлеба при переходе от низших групп по материальному благосостоянию к высшим сокращается. И действительно, такую тенденцию бюджета отражают довольно четко. Но получить от тех же бюджетов на местах ответ, насколько снизится или повысится норма потребления при определенном росте зарплаты (а ведь именно это и требуется при проектировке оборотов по каждому товару

<sup>1</sup> Само собою разумеется, что указанное положение ни в какой мере не затрагивает положения о необходимости внутреннего баланса в плане, т.-е. пригнанности отдельных частей друг к другу.

в отдельности), невозможно, ибо почти ни разу за весь рассмотренный период нельзя было обнаружить сколько-нибудь мотивированных количественных изменений норм потребления при переходе от одной группы к другой. Часто же при переходе от низшей к высшей группе, вместо снижения норм потребления ржаного хлеба, отмечался рост. Если же взять другие, более эластичные товары, то здесь немотивированные колебания будут встречаться еще чаще. Помимо того, нормы потребления имеют еще ряд второстепенных дефектов: они не отражают ни спроса приезжего коллективного потребителя, играющего порой столь видную роль, ни гужевого вывоза за пределы данной территории, ни поправки на изменение запасов, ни, наконец, потребления тех или иных продуктов промышленностью.

Отсюда приходится сделать тот вывод, что пользоваться местными бюджетами для установления норм потребления к концу планируемого периода необходимо с крайней осторожностью.

Можно, пожалуй, использовать динамику по средним данным республики или Союза, но здесь поневоле утрачиваются особенности города или района, т.-е. исчезает самое ценное, что есть в наметке структурных сдвигов потребления на местах.

Но помимо всего этого, анализируемый метод имеет еще целый ряд серьезных дефектов. Прежде всего, по целому ряду товаров отсутствуют даже сколько-нибудь твердо установленные нормы потребления. Если в отношении питания и можно хотя бы с теми оговорками, о которых говорилось выше, исходить из тех или иных норм к концу планируемого периода, ибо здесь речь идет о массовых стандартах, выработанных физиологической структурой потребителя (хлеб, мясо и т. д.), то в других группах — одежды и туалета, а в особенности хозяйственного инвентаря, в отношении которых пока еще ни спрос, ни предложение не организовали твердых стандартов, почти невозможно говорить о каких-либо нормах потребления, да еще дифференцировать их по ступеням доходности.

Между тем, небольшая ошибка в норме, поскольку оперировать приходится с малыми величинами, дает значительное расхождение в процентах, а будучи умножена на всю массу населения, разрастается в крупнейшую величину. Поэтому, в отношении промтоварной группы применяют иногда другие приемы, как-то: рост продукции соответствующей отрасли промышленности и т. п. Однако, и эти приемы значительно уменьшают ценность местного торгового плана, поскольку они заставляют оторваться от местных особенностей потребления.

Ко всем перечисленным соображениям надо добавить, что применением анализируемого метода поневоле разрывается необходимая связь и согласованность между оборотами различных товарных групп. Этим и создаются основания для ряда совершенно немотивированных сочетаний, ибо при планировании каждого рынка в отдельности невозможно не утратить цельности структуры потребления, т.-е. той перспективы, исходя из которой, только и можно намечать те или иные структурные изменения в потреблении населения, а, следовательно, и в розничном обороте.

Касаясь методологии построения торгового плана, т. Канторович, в своей статье «Проблема спроса и предложения промтоваров в перспективном плане»,<sup>1</sup> отмечает, что: «наибольшие трудности представляет, естественно, изучение размеров спроса. В практике наших регулирующих органов фигурируют обычно два метода расчета суммарных балансов спроса и предложения промтоваров. Первый из них рассчитывает спрос, базируясь на материалах бюджетных обследований. Путем умножения средних душевых бюджетных норм на число душ соответствующей группы, пытаясь устано-

<sup>1</sup> „Хозяйство Украины“. 1927 г., № 11—12.

вить размер покупок, точнее, фонда потребления, с которым пытаются сопоставить реальный фонд предложения. Этот метод создает ложное представление об объективности и научности. Материал бюджетов охватывает далеко не все группы населения; к тому же, он крайне дефектен... Для того, чтобы получить сколько-нибудь близкие к действительности цифры, приходится применять различные условные коэффициенты, брать по своему усмотрению более высокие или более низкие бюджетные группы и т. п., т. е. добиваться этими искусственными путями тех цифр, которые отвечают априорным соображениям. Неудовлетворительность этого метода очевидна» (стр. 100).

Примерно, такого же мнения придерживается Н. В. Цубербиллер.<sup>1</sup>

«В виду того, замечает он, что определить общую сумму платежеспособного спроса в целом легче, чем определить возможные обороты с каждым товаром в отдельности, — при предвидении и расчетах будущих оборотов по продаже стремятся прежде всего установить общую ценностную величину оборотов, а затем уже, исходя из предшествующего опыта, распределить совокупный оборот между отдельными товарными группами».

Все эти соображения применимы к местам в еще большей мере, нежели к центру.

Наконец, последний метод, названный нами выше распределительным, сводится к исчислению роста доходов населения, потенциального покупательского фонда населения и, далее, розничного оборота, который затем распределяется на отдельные товарные группы. Этот метод, опираясь в значительной мере на явную слабость двух предыдущих, в применении к местным условиям, отчасти, следовательно, обосновывается теми соображениями, которые высказывались против этих методов выше. Но, помимо этого, он имеет еще и ряд самостоятельных преимуществ.

Он прежде всего, опирается на большее количество твердых показателей. Доходы основной массы населения — трудящихся, а, в особенности, их динамику в будущем, можно исчислить относительно более верно, чем например будущие обороты по той или иной группе товаров. Правда, потенциальный покупательский фонд населения при переходе его в реальный может дать целую гамму разнообразнейших и неуловимых комбинаций, связанных с товарными ценами наличием товаров на рынке и т. д. Но все же при нормальных рыночных условиях (т. е. при отсутствии ажиотажа, а это предполагается данным при составлении всякого плана) величина покупательских фондов, фондов, реализуемых на рынке, может быть установлена с достаточным приближением.

Применением этого метода при проектировке отдельных товарных групп удается сохранять все время непосредственную связь между отдельными группами товаров в том виде, по крайней мере, в каком она существовала в прошлом и не утрачивая той необходимой цельности картины сдвигов в потреблении, которая и должна в основном оправдать построение ассортимента торговли в местном масштабе.

Поскольку намечать изменения ассортимента приходится путем внесения тех или иных обоснованных изменений в удельные веса данной группы, в бюджете населения или в обороте можно значительно легче избежать тех немотивированных сочетаний, которые неизбежны при построении плана, выше упоминавшимся методом. К тому же, при правильном определении тенденций потребления пределы возможных ошибок и просчетов значительно сужаются, ибо удельные веса товарных групп в обороте, в прошлом, являются довольно прочными барьерами для резких и ошибочных отклонений.

<sup>1</sup> См. книгу „Планирование работы торговых предприятий“. Изд. НКТ СССР, 1927 г., стр. 78.

Разумеется и этому методу не избежать столкновения с недочетами бюджетных материалов, но последние используются здесь с такой стороны, которая значительно больше гарантирует от резких просчетов.

Ниже, вкратце, будет очерчена та схема, которая была использована при составлении пятилетнего плана Киевского ЦРК.

Рамки журнальной статьи не позволяют подробно останавливаться даже на главнейших этапах построения плана. Поэтому ниже будут, вкратце, приведены лишь самые общие выводы, полученные путем анализа местного бюджетного материала.

Оставляя в стороне методологию исчисления доходов населения на местах реализуемой на рынке части и, далее, общего объема розничных оборотов, не останавливаясь также на расхождении между покупательскими фондами и оборотами розницы, которое встречается в крупных городских центрах, переходим непосредственно к анализу структуры реализуемой на рынке части доходов трудящихся и тех сдвигов, которые произошли на протяжении минувших лет.

Эта часть работы представляет вообще один из основных элементов обосновывающих необходимость построения плана розничной торговли на местах. Здесь должны быть выявлены особенности потребления местного населения, оценены как с народнохозяйственной, так и с потребительской точек зрения, а затем на основе этих оценок должно быть запроектировано либо дальнейшее стимулирование этих особенностей, либо их ослабление и пресечение.

Изучая структуру розничного оборота и, в особенности, сопоставляя его со структурой бюджета, следует добавить к розничному обороту обороты передвижной и переносной торговли (1 разр.), обычно не включаемые в данные о распределительной торговле, а также обороты крестьянских привозов (базары и пр.); как ни грубы будут эти подсчеты, все же они необходимы для восстановления правильной физиономии структуры оборотов городской розницы.<sup>1</sup>

Проследив изменения в структуре розничного оборота на протяжении по возможности более продолжительного периода, необходимо подвергнуть аналогичному анализу данные бюджетов рабочих и служащих.

Уже анализ бюджета (реализуемой на рынке части), в указанных выше сгруппированных статьях, дает возможность сделать несколько общих выводов, которые помогут, сначала вчерне, наметить первый набросок будущего ассортимента.

Ниже эти данные приведены для иллюстрации (см. стр. 238).

Как видно из таблицы, первое трехлетие (1922/23 — 1924/25 гг.) отмечено в бюджете рабочего иными тенденциями, чем второе. В течение первых трех лет завершился в рабочем бюджете «восстановительный процесс». Этот период совпадает с прекращением инфляционных процессов в стране и со стабилизацией валюты, которая подвела прочный материальный фундамент под рабочий бюджет. Заработная плата поднялась за это трех-

<sup>1</sup> Аналогичные подсчеты были произведены ЦСУ по 55 городам Украины для 1927/28 г. (путем специального анкетного обследования). Полученные результаты продемонстрировали, что эти виды торговли составляют по Киеву, например, 8—9% всего розничного торгового и около 13-14% оборотов по группе продуктов питания.

По всем же обследованным городам Украины базарная крестьянская торговля по своим оборотам дает около 32% всей торговли сел.-хоз. продуктами (поскольку в меньших городах она играет большую роль), доставляя, таким образом, треть всех сел.-хоз. продуктов городам. По отдельным же группам удельный вес сельской базарной торговли достигает в Киеве 80% (яйца, овощи).

См. „Вісник статистики України“—Эпштейн. „Базарна селянська торгівля харчовими продуктами в містах України 1927/28 року“. 1929 р., № 1, стр. 104.

летие на 50—60% и рабочий приступил к более нормальной стройке своих расходов.

Структура рыночных расходов киевского рабочего  
(Удельный вес трат в % к реализуемой на рынке части)

Статьи	Годы				
	1922/23 г.	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.
Продукты питания . . . . .	62,2	65,3	63,3	60,2	56,7
Одежда и туалет . . . . .	23,9	21,7	24,2	24,0	26,8
Хоз. инвентарь . . . . .	1,4	3,3	2,7	4,4	5,6
Топливо и осветит. материалы . . . . .	10,3	5,8	5,4	6,6	6,4
Алкоголь и наркотики . . . . .	2,2	3,0	3,5	3,7	3,4
Прочие . . . . .	—	0,9	0,9	1,1	1,1

Это, прежде всего, сказалось на повышении удельного веса расходов на питание, которое до 1924/25 г. было недостаточно удовлетворительно, на снижении удельного веса трат на одежду и туалет, непомерно высоких в восстановительный период, поскольку рабочий должен был обеспечить своей семье необходимый минимум товаров этой группы, вне зависимости от нормальных порций бюджета, ибо без этого минимума рабочий и его семья не могли бы сплошь да рядом выходить из дому и т. д.

Второе трехлетие знаменуется совершенно иными сдвигами. Здесь, на ряду с непрерывным снижением удельного веса трат на пищу, растет значение расходов на одежду и туалет, хозяйственный инвентарь и т. д. Все эти сдвиги указывают на материально крепнущий бюджет, поскольку за счет первоочередных, относительно скоро насыщаемых, потребностей растут траты на более периферийные нужды.

Несколько иные сдвиги наблюдаются в бюджете служащего, заработная плата которого возрастала значительно медленнее, чем у рабочего.

Изменения эти представлены на помещенной ниже аналогичной таблице:

Статьи	Годы			
	1924/25 г.	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.
Предметы питания . . . . .	62,4	63,5	64,4	64,6
Одежда и туалет . . . . .	21,1	21,8	22,5	23,0
Хозяйств. инвентарь . . . . .	2,1	2,2	2,0	1,9
Топливо . . . . .	12,2	9,8	8,3	7,8
Алкоголь и наркотики . . . . .	2,2	2,7	2,8	2,7

Главнейшее отличие бюджетов рабочего и служащего заключается в том, что у последнего повышается удельный вес трат как на предметы питания, так и на одежду и туалет. Это достигнуто ценой снижения удельного веса расходов на хозяйственный инвентарь и топливо. Служащий, с более замедленным ростом зарплаты, несущий к тому же бремя прежних привычек к повышенному пищевому рациону, восстанавливает его прочнее и продолжительнее, чем рабочий. На ряду с этим, ему прихо-

дится восстанавливать свой одежный инвентарь, порядком потрепанный за годы войны и революции. Все это, служащий, как говорилось, осуществил относительным сокращением трат на топливо и хозяйственный инвентарь, предостановленный в его хозяйстве в гораздо большем объеме, чем у рабочего.

Проанализировав, таким образом, бюджеты трудящихся, можно приступить к построению примерной модели бюджетов трудящихся в будущем.

Соображения, которые следовало бы положить в основу дальнейших построений можно свести к указанным ниже.

До конца пятилетия вряд ли целесообразно было бы менять удельный вес трат на продукты питания,<sup>1</sup> хотя, как известно, крепнущему бюджету свойственно снижение удельного веса этой группы. Дело в том, что и у рабочего и у служащего Киева в 1927/28 г. (а особенно в 1928/29 г.) снижение относительного значения трат на продукты питания связано было отчасти и с некоторым ухудшением пищевого рациона (рост цен); в связи с этим, проектируя стабилизацию веса расходов этой группы, удастся наметить перестройку пищевого рациона трудящихся в сторону более дорогой и питательной пищи.

Расходы на одежду и туалет должны будут в абсолютных размерах заметно возрасти за счет роста потребления, а с другой стороны уменьшиться, вследствие снижения цен. Поэтому, вряд ли следует ожидать заметного повышения удельного веса трат на эту группу. К тому же и товарные ресурсы, судя по опубликованным материалам, будут здесь все же неким, ограничивающим потребление, лимитом.<sup>2</sup>

Наиболее интенсивный рост следует ожидать, видимо, по группе хозяйственного инвентаря.

Если расходы на питание будут ограничены относительной полнотой удовлетворения этой потребности, а расходы на одежду и туалет некоторой недостаточей этих товаров, то расходы на предметы хозяйственного обихода, являющиеся в большинстве недефицитными, должны явиться тем каналом, по которому должна быть направлена значительная часть прироста заработной платы. Увеличение расходов на эту группу товаров отнюдь не противоречит тенденциям самого бюджета рабочего. Из приведенной выше таблицы видно, что удельный вес расходов анализируемой статьи за 6 лет возрос в четыре раза.

<sup>1</sup> Надо все время иметь в виду, что здесь, как и всюду, речь идет о реализуемой на рынке части бюджета.

<sup>2</sup> Само собой разумеется, что влияние снижения цен на структуру потребления далеко не так просто. Однако, поскольку всех многообразных изменений здесь учесть нельзя, приходится исходить из наиболее типичных возможностей. „При определенных ценах известный вид товаров может занимать на рынке лишь определенное место; при изменении цен место это может оставаться неизменным лишь в том случае, если повышение цен совпадает с уменьшением количества товаров или понижение цен с увеличением количества товаров“. (разрядка наша Л. У.). (К. Маркс „Капитал“ т. III, изд. 1922 г., стр. 157). Поскольку же повышение количества ныне дефицитных товаров к концу пятилетия, очевидно, не в состоянии все же будет удовлетворить полностью возросшего спроса, то, надо полагать, что при снижении цен здесь должно будет произойти незначительное изменение удельного веса трат, скорее всего, в сторону некоторого понижения. Это обстоятельство подтверждается также и тем, что удельный вес трат на одежду и туалет в иностранных бюджетах, а также и в довоенных русских, несмотря на высоту тогдашних покровительственных пошлин, значительно ниже, чем у нас. (см. Гамбургские бюджеты в кн. И. М. Дубинской „Бюджеты рабочих семейств на Украине в 1925/27 г.“ 1928 г., стр. 88; И. Б. Липкес „Годовые бюджеты киевских рабочих 1925/26 г.“, стр. 76; данные из материала обследования Карадога Джонса см. журнал „Journal of the Royal statistical society“, 1928, part IV, vol XCI, p. 483. — London).

У служащего же, хотя и происходило уменьшение удельного веса трат на эту группу, но это связано было с тем, что замедленное восстановление его пищевого рациона и одежного инвентаря не давало ему еще возможности приняться за восстановление своего «основного капитала». Дальнейший рост материального благополучия рабочего и служащего должен будет несомненно повлечь за собой пополнение и хозяйственного инвентаря, обнимающего собой чрезвычайно широкую номенклатуру товаров от «веника до рояля».

По линии этой же группы будет, главным образом, идти расширение номенклатуры потребностей рабочих, культивирование новых предметов; здесь должна быть наиболее усилена активная роль кооперации, как организатора потребления. Здесь, наконец, должен сконцентрировать свою регулирующую и стимулирующую силу рабочий кредит.

Потребности же этой группы почти безграничны. Они могут растягиваться вширь и вглубь в прямой зависимости от роста дохода. Они находятся на стыке физических и культурных потребностей и в своей верхушечной части переступают группу последних (украшение жилища, музыкальные инструменты, радио). Поэтому, здесь можно ожидать наибольшего возрастания удельного веса трат.

Улучшение жилищных условий рабочих, с связи с тем, что процесс перемещения в более благоустроенные помещения нельзя считать уже завершенным, должно будет вызвать стабилизацию или даже некоторый рост значения трат на топливо, тогда как у служащих следует ожидать стабилизации или даже некоторого снижения удельного веса этой статьи.

Наконец, по понятным соображениям, надо рассчитывать на снижение потребления алкоголя и наркотиков.

Таковы те, наиболее общие качественные изменения в структуре бюджета, которые следует ожидать в бюджете трудящихся.

Что же касается количественных определений, то, тут, естественно, невозможно установить какие-либо коэффициенты всеобщей значимости. Они будут определяться местностью, характером населения, условиями снабжения и т. д.

Построив на основании изложенных соображений примерную модель бюджета рабочих и служащих (а затем средне-взвешенного бюджета трудящихся), можно перейти непосредственно к построению ассортимента розничной торговли.<sup>1</sup>

Но предварительно необходимо выявить степень соответствия между структурой бюджета и оборота.

(В % к итогу розничного оборота и реализуемой на рынке части бюджета.)

Она иллюстрируется приведенной ниже таблицей (см. стр. 241).

Первое, что сразу же обращает на себя внимание при обозрении помещенной выше таблицы, — это тяготение оборота к бюджету трудящихся. Это особенно отчетливо выявляется по основным группам — питания, а также одежды и туалета, занимающим 85 — 90% всего оборота товаров потребительского назначения.

Расхождение же по второстепенным группам обусловлено разнообразными причинами (просачивание части хозяйственного инвентаря за

<sup>1</sup> Влияние остальных групп населения, доходы которых будут к концу пятилетия составлять, например в Киеве, не более 20%, а в других центрах и того меньше и которые по своей средней доходности и бытовым навыкам в подавляющем размере приближаются то к группе рабочих, то к группе служащих, столь ничтожно, что его можно без большой погрешности элиминировать.

пределы города, прохождение топлива и осветительных материалов по различным каналам с неучитываемым оборотом и т. д.).

Удельный вес отдельных групп в бюджете и обороте  
(В % к итогу розничного оборота и реализуемой на рынке части бюджета).

Статьи оборота и бюджета	Годы			Расход. между бюдж. и оборотом, в %	
	1925/26 г.	1926/27 г.	1927/28 г.	1925/26 г.	1927/28 г.
1. Продукты питания:					
В обороте . . . . .	55,0	57,1	61,2	15,2	0,3
В бюджете трудящихся . . . . .	63,4	62,5	61,0		
2. Одежда и туалет:					
В обороте . . . . .	32,6	31,0	25,9	42,4	4,8
В бюджете трудящихся . . . . .	22,9	23,0	24,7		
3. Хозяйственный инвентарь:					
В обороте . . . . .	6,6	5,8	6,1	175,0	74,3
В бюджете трудящихся . . . . .	2,4	3,1	3,5		
4. Топливо и осветит. материал:					
В обороте . . . . .	1,8	2,0	1,8	333,3	300,0
В бюдж. трудящихся . . . . .	7,8	7,5	7,2		
5. Алкоголь и наркотики:					
В обороте . . . . .	4,0	4,1	5,0	29,0	72,4
В бюджете трудящихся . . . . .	3,1	3,2	2,9		

Самый факт смыкания бюджета и оборота является вполне закономерным явлением. Он объясняется процессом замыкания городов вокруг своего населения, стремлением их к самообслуживанию.

Городские центры, вследствие централизации нашего оборота, утрачивают свою товарораспределительную и распорядительную роль; их торговый аппарат все больше ограничивается обслуживанием населения, проживающего в городской черте.

Построив таким образом, примерную модель бюджета трудящихся к концу пятилетия, выявив связь между структурой бюджета и оборота, нетрудно перейти, далее, к построению ассортимента розничного торгова. Предварительно следует, однако, продумать, какие изменения претерпит расхождение между бюджетом и оборотом в будущем.

Нет возможности на этом останавливаться здесь особо. Можно лишь отметить, что вряд ли существующие «ножницы» между структурой бюджета и оборота претерпят коренные передвижки своего раствора.

Таким образом, и с этой стороны не встречается особых затруднений для построения ассортимента розничного оборота. Имея, таким образом, структуру розничного оборота, можно затем распределить обороты по секторам, на основе динамики охвата каждой группы в прошлом и директивных указаний на будущее.

В дальнейшем же, если необходимо планировать какую-нибудь крупную торговую организацию, то после выявления ее места в оборотах каждой товарной группы, следует производить более детальное расчленение оборотов на основе тех же бюджетных материалов, с той целью, чтобы на их основе построить уже планы прочих элементов в деятельности торговой организации (сеть, склады, транспорт и т. д.).

Таковы те пути, которыми можно получить примерную схему оборотов городской торговли. Само собой разумеется, что применяя рекомендуемые методы, приходится прибегать к произвольным допущениям и приемам, но их здесь относительно меньше, ибо построение плана проходит все время на основе относительно большего количества твердых отправных точек.