

Вопросы организации рынка¹

„Требования, предъявляемые к сельскому хозяйству мощным ростом промышленности и городов, могут быть удовлетворены лишь в условиях развития сельского хозяйства, роста его продукции, расширения и ускорения товарооборота, между городом и деревней, восстановления и роста сельскохозяйственного экспорта“.

(Резолюция Пленума ЦК ВКП (б) о контрольных цифрах народного хозяйства 1928/29 г., п. 7).

„Вопросом всех вопросов поднятия производства индивидуального бедняцко-середняцкого производителя является сочетание интересов индивидуального товаропроизводителя с интересами общественными, государственными, с контролем со стороны государства, с борьбой против эксплуатации кулака“.

(А. И. Рыков „Индустриализация и хлеб“. Доклад на собрании актива Ленинградской парторганизации 30 ноября 1928 г., Госиздат, стр. 47).

I

Резолюция ноябрьского пленума центрального комитета партии о контрольных цифрах народного хозяйства на 1928/29 г. в громадной своей части посвящена анализу положения нашего сельского хозяйства и путем его подъема.

Крупнейшие трудности и кризисные явления истекшего года представляющие реальную опасность, „в конечном счете коренятся в крайней отсталости и медленном темпе развития сельского хозяйства вообще, его зернового сектора в частности и в особенности“.² „Опасность дальнейшего расхождения между развитием промышленности и развитием сельскохозяйственной базы есть главная опасность текущего момента“.³ В сумме всех важнейших хозяйственных вопросов „центральным является вопрос о сельском хозяйстве“.⁴ В таких выражениях характеризуется современное положение сельского хозяйства в его сопоставлении с развитием народного хозяйства Союза в целом и ведущей его отраслью — промышленностью — в частности и в особенности.

¹ В порядке обсуждения. Ред.

² „Резолюция“, п. 3.

³ Там же, п. 6.

⁴ Там же, п. 4.

Причины отсталости сельского хозяйства также отчетливо вскрыты: они в основном упираются в раздробленность сельскохозяйственного производства, в низкий его технический уровень, в трудности подъема технической базы [в этих условиях раздробленности],¹ в недостаточном использовании накоплений крестьянского хозяйства для нужд производства, последнее, как следствие несомненного ослабления (ослабления, а не исчезновения) хозяйственных стимулов в индивидуальных хозяйствах. Конъюнктурные моменты, преимущественно приведшие к ослаблению хозяйственных стимулов в деревне, в значительной мере были устраниены решениями июльского пленума центрального комитета, но „в отношении стимулирования роста индивидуального крестьянского хозяйства партийными и советскими органами далеко не предприняты все меры, которые могли бы обеспечить серьезный подъем основной массы крестьянских хозяйств“.²

Из цитированных констатаций вытекают и директивы по определению главных путей восстановления, развития и подъема сельского хозяйства. Основная линия — это коренная реконструкция сельскохозяйственного производства на повышенной технической базе, доступной только укрупненным производственным формам. Без преодоления раздробленности сельскохозяйственного производства, оно будет отставать. Пути преодоления этой раздробленности нам также указаны — это строительство совхозов и обединение индивидуальных раздробленных хозяйств в производственные коллективы. Но реконструкция производственных форм сельского хозяйства требует времени и значительных средств. Для организации колхоза нужен, прежде всего, трактор. Поэтому в период времени необходимый для массового снабжения деревни тракторами (и другими средствами, содействующими коллективизации) нам необходимо опираться на продукцию индивидуальных хозяйств. В этом „гвоздь вопроса“.³

Соответственно этому партией даны указания о необходимости использовать все средства для развития производительных сил деревни, для всемерного усиления хозяйственных стимулов бедняцких и середняцких масс крестьянства лишь при непременном условии возрастающего ограничения эксплоататорских, капиталистических элементов села. Громадную роль в этой области играет вся совокупность и технических и финансовых мер прямой помощи сельскому хозяйству. Но при всем том они имеют ограниченное значение и не могут дать реального эффекта, „если они не будут приведены в движение хозяйственными интересами самого крестьянства“.⁴ В отношении „индивидуального сектора роль государства сводится

¹ „Резолюции“, п. 6.

² Там же,

³ А. И. Рыков. „Индустриализация и хлеб“, стр. 44.

⁴ „Резолюция“, п. 8.

к тому, чтобы своей политикой стимулировать крестьянина, максимально использовать его собственные накопления для нужд производства“.¹ Вот почему вопрос об усилении „хозяйственного интереса“ индивидуального производителя является крупнейшей и решающей задачей нашей политики ближайших лет, к проведению которой надлежит приступить немедленно во всем объеме, развернутым фронтом.

Основные вехи этой политики нам также предуказаны: 1) расширение и ускорение товарооборота между городом и деревней, при растущей сельскохозяйственной продукции и растущем сельскохозяйственном экспорте, при усилении товарного снабжения деревни и смягчении (а в конечном счете — преодолении) товарного голода; 2) укрепление денежной системы; 3) мероприятия налоговой и кредитной политики; 4) укрепление революционной законности и улучшение форм воздействия на крестьянское хозяйство при упорядочении и строгом проведении заранее известных населению норм, обеспечивающих уверенность в ведении хозяйства, хозяйственный расчет и индивидуальный план.² Таков цикл вопросов, связанных с нашей политикой в деревне.

Самая формулировка этих вопросов показывает, какое громадное значение имеет рынок, его организация и рыночная политика в деле претворения в жизнь директив партии. Важнейшим двигателем хозяйственного интереса, усиления денежных накоплений в деревне и максимального производственного их применения является рынок. Через рынок, через расширение и ускорение товарооборота, главным образом, мы должны добиваться роста денежных накоплений села и усиления использования накоплений села на производственные нужды, при ослаблении чрезвычайно выросших в последнее время тенденций потребительского их применения. „Вопросом всех вопросов поднятия производства индивидуального бедняцко-середняцкого производителя является сочетание интересов индивидуального товаропроизводителя с интересами обобществленными, государственными, с контролем со стороны государства, с борьбой против эксплоатации кулаков“, — говорит А. И. Рыков.³ Это означает, что основная задача нашей торговой политики заключается в том, чтобы найти линию оптимального сочетания планового начала в области товарооборота, обеспечивающего плановое воздействие на его развитие, и таких конкретных форм организации рыночного обмена, которые обеспечили бы, с одной стороны, доступность и выгодность отчуждения для индивидуального

¹ А. И. Рыков. Цит. изд., стр. 46.

² „Резолюция“, п.п. 7, 8, 9 и 11.

³ А. И. Рыков. „Индустриализация и хлеб“, стр. 47.

производителя данного продукта и всей совокупности его продукции, а с другой — возможность применения и использования вырученных средств.

Таковы внутреннее содержание и экономический смысл основ торговой политики, призванной претворить в жизнь решения партии о подъеме сельского хозяйства.

Равным образом с формами товарообмена тесно и непосредственно связана другая, поставленная партией серьезная задача — укрепление денежной системы. Мало что способно так расшатать денежное обращение, как неправильная циркуляция товаров, умаляющая значение денежной единицы и нецелесоответственное распределение товарных масс, способствующее обострению проявлений товарного голода и толкающее население на помещение денежных сбережений.

Наконец, техника товарообмена в значительной степени должна обеспечить проведение директив об укреплении революционной законности, об улучшении форм воздействия на крестьянское хозяйство; организация и техника торговли должны предусмотреть определенные, заранее известные населению нормы, на основе которых производится обмен продуктов.

Из всего этого видно как колossalна роль организации рынка в деле быстрейшего, четкого и недвусмысленного проведения в жизнь ноябрьских директив партии. Мы поэтому полагаем необходимым установить, насколько существующие формы организации и регулирования рынка обеспечивают выполнение этих директив и в каких изменениях они (формы организации и регулирования) нуждаются. Мы признаем разрешение этого вопроса особо актуальным и потому, во-первых, что от него в значительной мере зависит не только размах весенней посевной кампании, но и ход текущих сельскохозяйственных заготовок и, во-вторых, ч:о, судя по ряду сообщений с мест, наблюдаются факты, стоящие в прямом противоречии с обрисованными выше задачами.

II

Современная организация рынка и современная система планирования и регулирования товарооборота сложились постепенно; они в общем и целом вытекают из рыночной обстановки, из соотношения спроса и предложения. По мере обострения товарного дефицита, по мере обострения неудовлетворенного спроса, начала действующей системы стали проникать глубже в многообразные отрасли товарообмена, а процессы обобществления торговли, являющиеся организационным ее оформлением, начали получать более быстрое развитие. Построение системы регулирования рынка основано преимущественно на организации спроса, т.-е. на сосредоточии в руках государства основных товарных масс у истоков производства, для последующего целестремленного их распределения соответственно важнейшим потреб-

ностям государственного и народного хозяйства. Организация предложения в части обеспечения сбыта продукции в этой системе занимает второстепенное место в силу обрисованной рыночной обстановки.

Второй существенной частью действующей системы является установление важнейших уровней цен и ценностных соотношений, обеспечивающих соответственное плану распределение народного дохода и рыночное равновесие. Политика цен, подчиненная указанным двум основным заданиям, вместе с тем, должна стимулировать товарность сельского хозяйства и рост сельскохозяйственного производства в целом и важнейших его отраслей в частности.

Организационным выражением этой системы, при быстро растущем обобществлении товарооборота, являются: 1) в отношении распределения товарных масс — синдикация сбыта основных масс промышленной продукции, укрупнение государственных заготовительных организаций, выступление кооперации на рынках сельскохозяйственных и промышленных в качестве единой системы (в отношении каждого вида кооперации), а затем скрещивающиеся гендоговоры между синдикатами и кооперацией (по распределению промпродукции), сельскохозяйственной кооперацией и промышленностью (по поставке сырья), сельскохозяйственной кооперацией (и заготовительными органами) и потребительской кооперацией (по поставке продуктов питания для городского населения); 2) в отношении политики цен — твердые отпускные цены промышленности, твердые накидки на эти цены во всех звеньях торгового аппарата, директивные или конвенционные (фактически преимущественно твердые) заготовительные с.-х. цены, жесткие нормы наложений на эти цены в товаропроводящем аппарате и, наконец, фиксированные нормы прибыли в важнейших отраслях торговли.

Указанным организационным приемам планирования и регулирования товарооборота и подчинено строение торгового аппарата, предусматривающее, с одной стороны, основные пути продвижения товарных масс, а с другой стороны — контингентирование торговой сети (упразднение параллельно действующих торговых единиц, регламентация заготовительных пунктов и установление норм нагрузки отдельных категорий торговых единиц и торгового персонала).

Наш торговый аппарат в первые годы нэпа строился стихийно; тогда он ставил иные задачи — размещения продукции, обеспечения ее сбыта, ибо в те годы, при почти полном отсутствии внешних торговых сношений и при низких доходах населения, все рынки характеризовались превышением предложения над спросом. Период введения денежной реформы был переломным; твердая валюта дала сильный толчок деревенскому спросу на промтовары, а бурное улучшение благосостояния городского населения — также и спросу на сельскохозяйственные товары. Уже в 1925/26 г. рыночная обстановка резко изменилась. Обобществленный торговый аппарат, пред-

ставлявший ряд случайных напластований, к новым задачам не был подготовлен; окруженный доминировавшей еще стихией частного капитала, он пошел за стихией и применял в своей работе приемы частнокапиталистического хозяйства, свойственные обстановке неудовлетворенного спроса.

Для приспособления государственного и кооперативного торгового аппарата к выполнению задач, проистекавших из новой рыночной обстановки, возникшей не случайно, а свойственной вообще бурному росту производительных сил и ускоренной индустриализации, потребовались очень крутые, жесткие и централизованные нормы регламентации его деятельности, вылившиеся в указанные выше основные начала современной организации рынка и его регулирования. Степень централизации и жесткости этих норм была обусловлена, с одной стороны, остротой рыночных диспропорций, а с другой стороны — низким качественным уровнем самого аппарата, его недисциплинированностью, а также специфическими особенностями строения и работы кооперации. По мере распространения начал регулирования на новые рынки, к ним применялись с небольшими модификациями одни и те же нормы по раз установленному шаблону. Хозяйственный расчет, т.-е. коммерческая целесообразность и выгодность, являлись стимулирующими факторами возникшего в условиях нэпа государственного торгового и кооперативного аппарата, поскольку рыночная обстановка этому способствовала, поскольку, наконец, указанные стимулы питались отсутствием или крайним недостатком торгового капитала. Введенные впервые частично в 1924/25 г. и углубленные в последующие годы регламентарные нормы представляют собою об'ективно средства и орудия борьбы уже иного порядка. Введение таких именно норм в общем было необходимо;¹ сомнение вызывает лишь об'ем их применения. Но нельзя не понимать что эти нормы, не только вылившиеся в целостную систему, но и породившие обширный кодекс методов их применения, неизбежно должны были привести к сильной централизации всех торговых операций, им подчиненных, к внедрению в товарооборот и в торговый обиход в сильнейшей степени начала торгового администрирования, легко вырождающегося в типичный бюрократизм.

При помощи этой системы за последние годы были достигнуты большие успехи в области ослабления влияния стихии на наш товарообмен; она дала нам относительное торжество планового начала на рынке; более того, можно смело утверждать, что вне этой системы (не вдаваясь в об'ем ее применения) мы не справились бы с хозяйственными

¹ Исключение составляют отдельные перегибы, например, по чрезмерной регламентации, до мельчайших подробностей всей работы хлебозаготовительного аппарата в 1926/27 г. (постоянно вызывавшей наши возражения), приведшей к совершенной атрофии аппарата и к неспособности работать вне хлебного „самотека“.

задачами, стоявшими перед страной. Но в упор должен быть поставлен и разрешен вопрос — представляет ли собою данная система организации и регулирования рынка тот оптимум планового воздействия на процессы обмена производства интересов индивидуального товаропроизводителя, о котором говорилось выше?

Думается, что в борьбе с рыночной стихией, побеждая ее постепенно на отдельных участках рынка, потребности сельскохозяйственного производства не всегда в должной мере учитывались, практика регулирования рынка часто шла сознательно (продолжающееся применение одних методов при наличии рыночных противопоказаний) в разрез с ними и против них.

III

Основным показателем наличия и значимости хозяйственных стимулов, хозяйственного интереса в крестьянском хозяйстве является динамика его производственной базы (посевная площадь, стадо, предприятия по первичной переработке продукции). Рост производственной базы указывает на безусловное наличие известной длительности хозяйственных стимулов. Степень товарности данного крестьянского хозяйства или продукта определяет безусловно ту или иную хозяйственную заинтересованность для данного года, а в большинстве случаев (но не всегда) и для более длительного периода.¹ Если всмотреться в динамику производственных и рыночных показателей сельского хозяйства, то не трудно установить: во-первых, что после хорошего роста посевных площадей под зерновыми хлебами он, непосредственно после хлебной кампании 1926/27 г., в темпе упал; во-вторых, что кризису сырьевого хозяйства 1926/27 г. непосредственно предшествовали первые серьезные мероприятия по регулированию сырьевых рынков (в частности, при особой регламентации табачного хозяйства, кризис его еще не изжит); в-третьих, что товарность ряда сырьевых культур, невзирая на исключительное к ним внимание, растет очень медленно, а в отношении льна, например, еще отстает от 1925/26 г.; в-четвертых, что темпы прироста стада в последние три года представляют собою затухающую кривую; в-пятых, наконец, что в самое последнее время, совпадающее с развитием нашей работы на овощных и молочных рынках (с применением к ним обычных приемов организации оборота и регулирования), наблюдается осла-

¹ Теоретически можно предположить очень высокую товарность какого-либо продукта в данном году, при снижающемся в последующем году его производстве, когда производитель, не имея возможности производственного применения его в собственном хозяйстве, вынужден его реализовать на невыгодных для себя условиях, за отсутствием рынка. Такие примеры мы имели и на практике.

бление и сокращение производственной базы в непосредственной близости городов.¹

Нельзя, конечно, ставить указанные явления в исключительную связь с системой и методами организации и регулирования рынка; известное влияние здесь оказывали условия метеорологические, производственные (дробимость хозяйств, момент ликвидации крупных хозяйств) и т. д. Но отрицать этой связи также нельзя; более того, на отдельных рынках, на отдельных этапах регулирования она скрывалась особенно сильно и остро.

Степень товарности данного крестьянского хозяйства определяется рядом факторов; к числу важнейших из них относятся: а) наличие стимулов для использования средств, вырученных от отчуждения своей продукции; б) выгодность отчуждения данного продукта и в) техническая возможность отчуждения продукта, т.-е. наличие аппарата, способного своевременно пред'явить на него спрос, оплатить и принять от производителя (что в известной степени определяет и большую или меньшую выгодность отчуждения). Недостаток стимулов денежного накопления, недостаточная рентабельность отчуждения продукта и технические трудности его сбыта (например, удаленность заготовительных пунктов, требующая чрезмерной затраты тяговой силы или неокупающая последней),—содействуют сокращению товарности крестьянского хозяйства, увеличивая потребление им продуктов. Вопрос об усилении стимулов денежного накопления лишь частично (правда, в значительной части) упирается в рыночные отношения; в области рынка он разрешается усилением товаровнабжения деревни, в особенности в части средств производства, установлением условий расчета, соответствующих действительным платежным возможностям каждого хозяйства, и вовлечением средств деревни в операции по товаровнабжению и торговому строительству (кооперативные паи, вклады и займы кооперации). Но организация рынка целиком определяет размеры товарности сельского хозяйства в связи с прочими двумя отмеченными выше факторами. Организация рынка и политика регулирования, следовательно, должны предусмотреть, во-первых, заготовительные цены (понимая под последними не абсолютный только уровень цены каждого продукта, а всю совокупность ценообразования и соотношения отдельных категорий цен), обеспечивающие рентабельность отчуждения данного продукта или данной группы продуктов, и, во-вторых, достаточно развитой торговый аппарат; поскольку фактическая цена, выплачиваемая производителю за каждый продукт, стоит в непосредственной связи с размерами издержек обращения, поскольку рентабельность ее для производителя в значительной степени зависит

¹ Подтверждением этого положения, например, является сокращение площади огородов под Москвой, значительный рост доли продуктов, подвозимых к городам по железным дорогам, а также крайне неблагоприятная динамика молочного стада в губерниях, тяготеющих к Москве и снабжающих ее молочными продуктами.

от построения самого аппарата, методов и дешевизны его работы. Совокупность изложенных рыночных условий, влияющих на товарность крестьянского хозяйства и представляет собою торговую связь между городом и деревней; ослабление или недостаточное развитие торговых связей ведет к ослаблению хозяйственного интереса в крестьянском хозяйстве; непременным условием усиления хозяйственного интереса является расширение и выпрямление торговых связей между городом и деревней. К рассмотрению вопроса о том, в какой мере существующие торговые связи содействовали товарности крестьянского хозяйства, каковы причины, препятствовавшие усилению и укреплению торговых связей, наконец, в какой мере эти причины обусловлены были действующей системой организации рынка,—мы и переходим.

IV

Начнем с вопроса о ценах. Мы не будем останавливаться на политике цен последних лет во всей ее совокупности, на соответствии важнейших уровней и соотношений цен, как получившей в ответственных документах компетентное разъяснение, а в печати—достаточное освещение: много было сделано ошибок, от которых мы каждый раз испытывали отдачу рынка и по линии сокращения отчуждения и по линии свертывания производства. Эти ошибки ныне в основном исправлены. Но потребовалось слишком много времени для их исправления, а мы, вместе с тем, не гарантированы от повторения ошибок при существующей практике регулирования.

В условиях планового хозяйства нам необходимо твердо держать в своих руках важнейшие уровни и соотношения цен; от этих командных высот на рынке мы не можем отказаться. Но означает ли это, что цена каждого продукта на каждом заготовительном пункте должна быть вперед нормирована на весь год или заготовительный сезон, с воспрещением какого-либо от нее отклонения (за исключением премий и скидок по заранее установленной центром же твердой шкале)? Вытекает ли безусловно такая необходимость из существа действующей системы планирования и регулирования товарооборота? Вот в чем вопрос.¹

Основным мерилом при определении заготовительных цен на любой продукт является себестоимость его производства. Если бы наши познания шли так далеко, что мы могли бы хотя бы с достаточной приближенностью исчислить себестоимость хотя бы основных сельскохозяйственных продуктов в важнейших районах, если бы мы могли устанавливать для этих районов взаимозависимость себестои-

¹ Из данного и последующего обсуждения мы исключаем такие продукты, как хлопок, сахарная свекла, в отношении которых в числе важнейших ценообразующих факторов входит агротехническая помощь, во всех видах широко оказываемая посевщикам, почему твердая цена может и должна быть обусловлена по всей совокупности условий ценообразования.

ности разных продуктов, обращающихся в самом крестьянском хозяйстве до момента их отчуждения (например, зерно, мясо, корма, молоко, масло и т. д.), то задача установления на год вперед (в соответствии с размерами и характером урожая) районных твердых заготовительных цен на важнейшие (подчеркиваем, важнейшие, а не все) продукты разрешалась бы очень просто. Но такими познаниями мы еще не располагаем. Если даже значительно усилить работы по изучению себестоимости сельскохозяйственного производства (а это составляет одну из важных задач нашей плановой работы), то чтобы серьезно охватить в районном масштабе последовательно только важнейшие сельскохозяйственные продукты потребуется не один год. На современном же уровне наших познаний (или, вернее сказать, при почти полном их отсутствии), при ежегодном определении твердых заготовительных цен ошибки не только возможны, но и неизбежны, при этом, чем шире круг нормируемых продуктов, тем больше ошибок мы будем делать.

Между тем, вся практика регулирования последних двух лет была основана на расширении номенклатуры нормированных цен: от хлеба, хлопка, льна, сахарной свеклы и других важнейших видов сырья, от мяса, масла и яиц мы дошли до картофеля, лука, меда, фруктов, птицы, кишечек и т. д. Принято за правило, что организация заготовок обобществленным аппаратом обязательно начинается с установления длительной конвенционной, а фактически — твердой, цены, которая меняется только в том случае, когда к концу рынок ее безусловно не принимает (слишком низкая цена); но процедура назначения и изменения цен так громоздка и бюрократична, что „новая“ цена приходит с большим запозданием, иногда к концу сезона. При этом, новая цена преподается опять-таки циркулярным порядком (повысить ровно настолько-то процентов). В тех же случаях, когда цена оказывается слишком высокой, ее снижение производится основательными порциями и теми же циркулярами; такой метод снижения воспринимается рынком гораздо острее и болезненнее, чем постепенное, от базара к базару, понижение, проводимое небольшими дозами, коммерческими методами. В результате такие снижения большей частью или вообще опаздывают, или же ведут к рыночной реакции, к сокращению предложения (и следовательно, к росту потребления продукта крестьянским хозяйством). Если при определении заготовительных цен на важнейшие сельскохозяйственные продукты мы располагаем хотя и несовершенными, но все же какими-то критериями, на основе которых добиваемся безболезненного подчинения им рынка, то в отношении многочисленной категории второстепенных продуктов никаких научных критериев у нас нет; следовательно, если подобного рода цены устанавливаются чисто эмпирическим путем, то практика их проведения в жизнь должна предусматривать возможность их корректирования эмпирическими же методами, т. е. преимущественно учетом рыночной конъюнктуры.

Наши конвенционные и директивные цены, далее, как правило, распространяются на слишком большие районы, в которых различны не только производственные условия, но и значение каждого продукта во всей сельскохозяйственной экономике района. Более того, при равных условиях производства одного и того же продукта в разных районах его цена может видоизменяться в зависимости от совокупности всей хозяйственной конъюнктуры.¹ Следует, далее, иметь в виду, что при ограниченном круге нормированных цен производитель в случае заведомо невыгодной для него цены на какой-либо продукт имел возможность перекрываться на ненормированной группе продуктов; по мере же сужения последней эти возможности становятся меньшими; вот почему имевшее место за последние полтора года значительное расширение номенклатуры абсолютно нормируемых заготовительных цен (при соответствующей практике их проведения в жизнь), охватывающее в иных районах чуть ли не всю рыночную сельскохозяйственную продукцию, до отходов включительно, представляется обоюдоострым.

Но если остановиться на важнейших сельскохозяйственных товарах, где без установления средних уровней нам обойтись нельзя, то и здесь существующая практика абсолютной регламентации имеет ряд отрицательных следствий: в о-первых, не учитываются условия подвоза: при любой дороге — от распутицы до зимнего санного пути — выплачивается одна цена; во-вторых, существующие правила бонификации и рефакции не в достаточной степени обеспечивают возможность действительного и достаточного премирования качества сдаваемой продукции, в особенности по отношению к сложноассортиментному сырью или к продуктам, отчуждаемым хотя бы на меру или вес, но где индивидуальные качества каждой единицы имеют значение (например, кожсырец, птица); в третьих, существующая практика ни в какой мере не отражает стимулов для сдачи продуктов укрупненными партиями (в известных, конечно, пределах, не переходящих в премирование кулацких хозяйств), что имеет значение и для производителя и для нас, способствуя скорейшему отчуждению продуктов (это, например, имело бы актуальное значение на льняном рынке), сдаче более однородных партий и сокращая накладные расходы по заготовке.

Из всего сказанного видно, что существующая практика заготовительных цен, в особенности распространенная в самое последнее время на очень обширную номенклатуру сельскохозяйственных товаров, включает в себя ряд безусловно отрицательных моментов, недостаточно учитываяших интересы индивидуального товаропроизводителя, а иногда стоящих в пря-

¹ Так, например, при равном урожае фруктов в двух смежных районах, одном — пораженном недородом, а другом — с хлебными излишками, цена фруктов во втором должна стоять ниже.

мом противоречии с ними и отнюдь не стимулирующих хозяйственный интерес. Можно различно расценивать значимость перечисленных отрицательных моментов, можно спорить о степени их распространенности, но отрицать их нельзя. Нет оснований, равным образом, для недооценки их значимости и влияния на товарность крестьянского хозяйства (и на сельскохозяйственное производство). Наоборот, мы имеем ряд неопровергимых доказательств, когда срыв заготовок и свертывание производства обусловлены были исключительно несоответственными ценами, «твердо» проводимыми на протяжении целого сезона, вопреки конъюнктуре, вопреки рыночным показателям.

Возвращаемся к основному, поставленному выше вопросу — вытекает ли обрисованная практика целиком и безусловно из всей совокупности условий планового хозяйства, из всей системы регулирования товарооборота. Утвердительный ответ обозначал бы, что ничего тут поделать нельзя, ибо завоеванных позиций на рынке мы не уступим. Такой ответ, вместе с тем, означал бы, что оптимум, о котором говорено выше, уже имеется налицо.

Но это не так, и на поставленный вопрос мы отвечаем отрицательно. От существующей практики абсолютной регламентации очень обширной номенклатуры сельскохозяйственных продуктов до игры рыночных сил не так близко. Плановых позиций мы не сдадим. Основные средние уровни и важнейшие соотношения цен должны оставаться (и укрепляться) в наших руках. Но означает ли это, что заранее на год или на сезон вперед должна быть установлена твердая цена на любой продукт, в любом пункте Союза? Безусловно, нет. По основной группе сельскохозяйственных товаров, в отношении которой регламентация, как правило, должна проявляться сильнее, все же допустимы различные модификации, часть коих вытекает из предшествующего анализа. Ну, а в отношении второстепенных товаров, спрашивается, есть ли необходимость строгого нормирования, является ли сдачей наших позиций уплата крестьянке за курицу лишнего гравенника, когда этот гравенник является для нее решающим фактором продажи курицы с точки зрения выручки суммы, необходимой для производства определенной покупки на базаре же. Является ли «уступкой рыночной стихии» превышение конвенционной цены (установленной, между прочим, на основе совершенно неизвестных критериев) на мед, отборное качество коего зависит всецело от индивидуальной работы данного производителя? Думается, что нет. Нас могут упрекнуть, что «размениваясь на такие мелочи», как овощи, курицы, сметана, мед, пух и т. п., мы отходим от разрешения поставленной большой проблемы. Но, на это укажем, во-первых, что все эти мелочи, вместе взятые, составляют группу так называемой второстепенной продукции, однако, далеко не второстепенной для сельского хозяйства в целом, а для отдельных районов в особенности, во-вторых, что вся эта группа имеет все возрастаю-

щее значение для нашего экспорта и продовольственного снабжения городов, в-третьих, что мы не ограничили нашего рассмотрения этой группой, а останавливались на основных сельскохозяйственных продуктах, в-четвертых, наконец, что между «второстепенными» и основными рынками существует определенная взаимозависимость и неправильная политика цен на первых ведет к затруднениям на вторых.¹

В существующую практику регулирования заготовительных цен надлежит внести значительные изменения по линии модификации и гораздо более гибкого применения средних директивных цен на важнейших рынках; в конвенционные цены на прочих рынках надлежит вложить другое содержание: эти цены должны строиться в основном на оперативном опыте заготовительных организаций, модификации в их применении должны быть еще шире, а главное — самое их изменение должно быть проводимо коммерческими методами. В отношении же всех сельскохозяйственных цен должен быть расширен принцип районной их дифференциации, с учетом условий производства и экономики районов. Доля производителя в конечной цене продукта, еще слишком низкая по ряду товаров, должна быть по возможности повышена за счет сокращения издержек обращения еще очень высоких во всей сельскохозяйственной группе товаров, за исключением хлеба. В последующем изложении мы еще коснемся вопроса об организации товароподвижения под углом зрения повышения доли производителя в конечной цене продукта, в качестве одной из предпосылок усиливающих хозяйственный интерес индивидуального товаропроизводителя. Здесь же остановимся лишь на вопросе о том, возможно ли предлагаемое изменение практики заготовительных цен по современному состоянию товаропроизводящего аппарата.

Мы полагаем, что если существующая практика, как выше указано было, имела в свое время характер реакции на игру рыночных сил, захватившей нарождающийся, недисциплинированный государственный аппарат и, в частности, еще не сложившуюся в систему совершенно децентрализованную кооперацию, то в настоящем время положение изменилось: мы добились значительной консолидации заготовительного аппарата и известного качественного его роста; мы не видим опасности и в том, чтобы часть оперативных функций, присвоенных ныне регулирующими органами, была возвращена заготовительным организациям, с усилением их ответственности за состояние рынка при условии дальнейшей их консолидации и усиления финансового и экономического воздействия высших звеньев на заготовительную

¹ Характерным выражением этого положения является пример текущей осени на Правобережной Украине, когда по необычайно высоким конвенционным ценам, при наличии и вопреки рыночным противопоказаниям, был снят громадный урожай Фруктов и мака, давший населению настолько крупные денежные доходы, что стимулы предложения хлеба сошли на нет.

периферию, при условии внесения изменений в методы работы всего аппарата, основанных на усилении хозяйственных стимулов. К этой части темы мы и переходим.

V

Одной из важнейших предпосылок организации рынка сельскохозяйственных продуктов в период усиления планового охвата являлось усиление кооперативных заготовок и усиление роли кооперации—сельскохозяйственной и потребительской—в качестве целостных систем. Необходимо было, во что бы то ни стало, органически связать работу распыленной кооперативной периферии; это было достигнуто усилением экономического и финансового воздействия кооперативных союзов на периферию, а кооперативных центров—на союзную сеть. Подобная организация, вытекавшая из задач распределения товарных масс, обеспечила консолидацию кооперативного торгового аппарата и качественный его рост. Эта организация получила отражение в том, что в отношении важнейших хозяйственных операций все звенья каждой кооперативной системы связаны длительными (на год или сезон) договорами, обусловливающими, с одной стороны, заготовку и сдачу (от периферии к центру) определенных партий тех или иных продуктов, а с другой—финансирование (от центров к периферии) операции и сбыт заготовленной продукции. Мы, таким образом, имеем замкнутый, в пределах каждой кооперативной системы, оборот товаров, восходящих от периферии к центру и либо возвращающихся из центра на периферию через иное ответвление этой же системы,¹ либо выходящих за пределы системы лишь в концентрированном виде, путем заключения сбытового соглашения с государственными органами или центрами других кооперативных систем.

С другой стороны, при росте и консолидации основных кооперативных систем—сельскохозяйственной, потребительской и промысловой—стал вопрос о специализации их работы. Формально разграничение их деятельности определяется природой каждого вида кооперации; так, например, в перспективе заготовка сельскохозяйственных продуктов будет производиться исключительно сельскохозяйственной кооперацией в порядке сбыта продукции кооперированным товаропроизводителем. Но в настоящее время абсолютное формальное разграничение функций невозможно, ибо сельскохозяйственная кооперация ни по финансовым условиям, ни организационно-технически не в состоянии охватить всего сбыта сельскохозяйственных продуктов. Это положение подтверждено особыми

¹ Например, важнейшие сельскохозяйственные продукты, заготовляемые сельской потребительской кооперацией, получают снизу вверх направление через районные и областные союзы в центры, а затем спускаются в рабочую кооперацию через Церабсекцию.

правительственными актами, установившими основные линии деятельности каждой кооперативной системы, с тем что потребительская кооперация уходит с тех или иных рынков в меру органического (а не искусственного, основанного на административных распоряжениях) их охвата сел.-хоз. кооперацией.

Не весь кооперативный оборот основных сельскохозяйственных продуктов замыкается в пределах каждой системы: в тех случаях, когда вышеупомянутые кооперативные звенья не в состоянии полностью охватить заготовительной работы низших звеньев и периферии, последним предоставлено заключать (с ведома и разрешения вышеупомянутого звена) договоры на поставку сельскохозяйственной продукции непосредственно с госорганами (с синдикатами по сдаче сырья, с госторгами—экспортная продукция и т. д.); доля подобных операций в кооперативном заготовительном обороте ежегодно сокращается, при чем, как правило, договоры с госорганами преимущественно заключаются районными союзами, реже—низовыми организациями. Эта доля сокращается благодаря стремлениям союзов и центров вовлечь всю заготовляемую продукцию в свою систему.

Обрисованные весьма сложные пути продвижения товаров имеют, однако, в отношении важнейших продуктов (хлеб, сырье, крупные экспортные статьи) очень большие преимущества при умелом их использовании и при условии сокращения до минимума складских операций. Здесь роль кооперативных центров и областных союзов по преимуществу сводится к плановому распределению товарных масс с постепенным их освобождением от торгово-технических функций, сохраняя за ними лишь финансово-расчетные операции. Но, тем не менее, каждое звено имеет узаконенную накидку и прибыль (правда, значительно сокращенные в центрах и союзах) по каждой прошедшей через него партии товаров. Самая природа указанной организации продвижения товаров потребовала регламентации норм накладных расходов и прибылей (комиссии) по каждому продукту во всех звеньях до низовых органов, ведущих основную оперативную работу, включительно. Самые нормы устанавливаются либо кооперативными центрами путем распределения по звеньям всей суммы комиссии, получаемой за данную операцию (включая в комиссию оплату накладных расходов и накопление а частично, и отчисления на агрокультурные меры), или же регулирующими органами для каждого звена в отдельности. Таким образом, на всей территории Союза или крупных районов низовая оперативная ячейка при заготовке каждого продукта имеет одинаковые нормы торговых расходов либо комиссии, вне зависимости от реальных условий заготовки продукта в данном пункте.¹ Это единообраз-

¹ Эти условия, конечно, сильно отличаются не только в отдельных губерниях и округах, но и в отдельных селах. Например, в небольших селах, удаленных от железной дороги, при малых товарных излишках заготовка должна стоить дороже.

ное нормирование накладных расходов периферии (это относится не только к кооперации, но и к заготовительной сети госорганов) ведет к тому, что она, невзирая на административные приказы, сокращает заготовки в тех случаях, когда они явно невыгодны, и не распространяет их на те места, где ей суждено терпеть убыток. С другой стороны, единообразные нормы комиссии ведут к тому, что хозяйствственные стимулы для усиления кооперацией заготовок какого-либо продукта в данном районе отпадают, наоборот—иногда получаются обратные результаты.¹

За сим встает крупный вопрос о пределах применения действующей системы обращения сельскохозяйственных продуктов. Мы уже высказались в том смысле, что, невзирая на поражающую на первый взгляд ее сложность, она в отношении важнейших товаров должна быть сохранена даже углублена при условии ее совершенствования и полного действительного использования всех ей свойственных преимуществ. Три основных момента должны определять необходимость применения обрисованных путей продвижения товара: во-первых, когда данный продукт производится на ограниченной территории, а потребление его, распространено во всем Союзе, входя в первоочередные нужды населения (например, хлеб, масло); во-вторых, когда продукт хотя бы заготовляемый на всей территории Союза имеет экспортное значение (например, яйца) или когда для снабжения городских центров требуется значительный его вывоз из основных районов производства (например, мясо); в-третьих, при ограниченном круге потребителей (сырье для промышленности и экспорт), когда продукт направляется к месту назначения (фабрика, порт) концентрированными массами, в определенном ассортименте или определенного стандарта. Но из этого не следует, чтобы вся товарная масса каждого из перечисленных продуктов непременно проходила через генеральные соглашения и через все вышеперечисленные звенья. Снабжение потребляющих единиц, расположенных в месте непосредственного производства данного продукта, может и должно производиться в порядке местного оборота, т.-е. путем заключения соглашений между заготовительными и потребляющими организациями на месте. Это, равным образом, не означает, что все экспортные товары, до второстепенных и мелких контингентов включительно (когда особенно необходимо непосредственное воздействие экспортирующей организации на заготовителя в отношении качества и ассортимента товара), должны

¹ Так, например, по свидетельству ответственных кооператоров, очень высокая комиссия, назначенная регулирующими органами по заготовке сухих фруктов и мака на Правобережной Украине, при громадном их сборе и чрезвычайной легкости заготовки, привела к сосредоточению внимания и всех средств периферии на этих заготовках, гораздо более выгодных, чем заготовки хлеба, почему хозяйственные стимулы аппарата по заготовке хлеба были сведены на нет, что, конечно, ослабило последнюю.

проходить через всю кооперативную систему до самых ее верхов; здесь непосредственные соглашения филиалов экспортирующих организаций (госторги) с районными союзами и даже периферией могут дать лучшие результаты.

На самом же деле, можно установить в рассматриваемой области нижеследующие тенденции, получившие особое развитие в прошлом году и в начале настоящего года. Во-первых, при организации основных рынков в централизованную систему заготовок и распределения вводятся даже мелкие потребляющие пункты в районах производства (например, уездные города в отношении мяса);¹ во-вторых, ко всем рынкам мы подходим с одинаковой меркой; когда встает вопрос о необходимости усиления работы госорганов и кооперации на каком-нибудь рынке, она обязательно организуется по единому методу централизованных заготовок и распределения со всем проистекающим отсюда арсеналом административных мероприятий, как-то—твердые цены, жесткий контингент заготовителей, формальное разграничение их работы, нормированные накладные расходы всех звеньев аппарата; никто, кроме организаций установленных республиканскими регулирующими органами, а в каждом пункте,—кроме оперативных ячеек (например, епо, сельскохозяйственное товарищество, заготпункт такой-то организации), установленных местными регулирующими органами,—не имеет права заниматься заготовками; при этом строго проводится формальный принцип разграничения работы между различными системами кооперации. Так, например, нынешней осенью, когда была дана директива усилить снабжение кооперацией городов овощами, в централизованные заготовки и распределение были включены картофель, лук, капуста. Все это ведет к излишним железнодорожным перевозкам, к невероятному росту конечной цены продукта, в особенности, когда он мало транспортабелен и подвержен скорой порче. В-третьих, кооперативные системы, каждая, в отдельности, пытаются обязательно любую хозяйственную операцию периферии централизовать; благодаря этому ослабляется непосредственная хозяйственная связь между потребительскими и производственными кооперативными организациями данного района (а следовательно, и между городом и деревней), ослабляется воздействие организованного в кооперации рабочего класса на сельскохозяйственное производство.

Все перечисленные явления в общем и каждое из них в отдельности оказывают в той или иной степени отрицательное влияние

¹ Другим характерным примером обрисованного положения является централизованное распределение рыбной продукции: оно вполне целесообразно и необходимо в отношении рыбы, добываемой на крупных промыслах (Каспийских, Черноморских и т. д.), но те же методы распространяются на живую речную рыбу. Так, например, киевский ЦРК получает живую рыбу, вылавливаемую в Днепре в самом Киеве, по договору с республиканским рыбакским союзом в Харькове, заключаемым через Церабсекцию.

на товаризацию сельского хозяйства. Необходимо установить, что размер товарной части с.-х. продукции определяется не только экономическими факторами, но и организацией аппарата. Мы много говорим о бездеятельности заготовительного аппарата на тех или иных рынках, но нужно вскрыть ее действительные причины; в известной степени они обусловлены субъективными моментами, но в очень большой мере — совокупностью условий, проистекающих из современной организации самого аппарата и регламентации его работы.

Можно считать установленным, что по всем перечисленным выше линиям мы теряем некоторую часть продукции, которая могла бы быть вовлечена в оборот; мы теряем на том, что благодаря единобразным нормам накладных расходов иногда до чрезвычайности ослаблены хозяйственны стимулы для развертывания работы аппарата, что вследствие формального структурного разграничения деятельности кооперативных систем (в особенности при стремительном отходе частника на некоторых рынках) и вследствие жесткого контингентирования заготовителей на второстепенных рынках (где это не вызывается необходимостью и где об'ектом заготовок являются мельчайшие, разрозненные партии товаров), часть крестьянской продукции остается вне рыночного оборота; мы теряем на том, что громоздкие и искривленные пути продвижения ряда сельскохозяйственных продуктов вызывают громадные издержки обращения, сокращают долю производителя в конечной цене продукта, приводя к недостаточной рентабельности его производства и к усиленному его потреблению крестьянскими хозяйствами. Все указанные отрицательные явления более всего свойствены рынкам сырья, овощным и продуктов животноводства и птицеводства. Эти явления находят отражение в громадных амплитудах доли товарности одного и того же продукта в различных районах (однако, обусловленных, конечно, не этим только), в недостаточном росте продовольственной базы, в непосредственной близости от потребляющих центров, где производство, под влиянием прочных рыночных связей, обычно развивалось вровень с растущими потребностями города. Эти процессы, по сути дела, характеризуют недостаточное развитие торговых связей города и деревни, недостаточное воздействие рынка на усиление хозяйственного интереса индивидуального товаропроизводителя.

Все это, вместе взятое, заставляет поставить три вопроса: 1) о необходимости пересмотра об'ема применения системы централизованных заготовок и распределения сельскохозяйственных продуктов; 2) о таких формах организации местного оборота сельскохозяйственных продуктов, которые обеспечивали бы значительное снижение конечной их цены (розничная городская цена) и усиление торговых связей города и деревни и 3) о пересмотре всей системы регламентации норм накладных расходов по заготовкам в направлении, усиливающем хозяйственные интересы заготовительных организаций, а также о создании добавочных стимулов в их работе (напр., премирование).

В борьбе с рыночной стихией 1924—26 гг., в борьбе за подчинение рынка плановому началу мы фатально до чрезвычайности ослабили, а иногда и вытравили хозяйственный интерес из природы торговых органов и кооперации; это неизбежно ударило по товарообмену.

Задача сегодняшнего дня заключается в том, чтобы „вдохнуть“ в торговый аппарат, всячески усилить в нем хозяйственное начало, хозяйственны стимулы работы. Не о безудержном накоплении, не о воскрешении спекулятивных тенденций, кое-где таящихся еще и сейчас, идет речь, а о таких формах нормирования деятельности торгового аппарата, которые обеспечили бы подлинно-хозяйственное ведение дела, которые развивали бы и толкали хозяйственную инициативу торговых органов мерами хозяйственного порядка и поощрения, а не мерами торгового администрирования, часто стоящими в противоречии с хозяйственной природой об'екта их применения.

* * *

Обширность и значимость трактуемой темы заставила нас остановиться лишь на основных моментах организации рынка в свете их соответствия поставленной ноябрьскими решениями партии крупнейшей и сложнейшей задачи подъема сельского хозяйства. Мы при этом сознательно коснулись только тех вопросов, которые органически вытекают из действующей системы организации рынка и его регулирования, совершенно упустив моменты кон'юнктурного порядка, несмотря на громадное их значение (например, практикующиеся формы натурального обмена товаров в разных проявлениях). Мы также, считаясь с размерами журнальной статьи, не сочли возможным осветить вопрос о формах и условиях сбыта промышленных товаров на селе, а так же вопроса о денежных накоплениях деревни, тем более, что это нас несколько отдало бы от основной темы; в этом случае мы, в частности, подошли бы к вопросу о роли системы сельскохозяйственного кредита в качестве рычага регулирования хозяйственного и в частности денежного оборота деревни, в виду ее возрастающего значения и вовлечения ряда рыночных процессов в сферу ее деятельности. Этот вопрос требует специального исследования.

Но, думается, предшествующим изложением в достаточной мере доказано, что оставаясь на базе общих начал действующей системы организации рынка, обеспечивающих и усиливающих плановое на него воздействие, необходимо эту систему модифицировать сообразно отчетливо поставленной задаче расширения и ускорения товарооборота между городом и деревней; этой же задаче должны быть подчинены практика и методы проведения в жизнь общих начал регулирования товарооборота, а это требует переоценки ряда норм, считавшихся до настоящего времени бесспорными. Только в этом случае мы получим оптимальное сочетание интересов индивидуального товаропроизводителя с общественными интересами рабочего государства.