

Торговая сеть СССР и ее рационализация¹

I

Многое из того, чем характеризуется товарооборот СССР, объясняется недостаточной оценкой значения торговой сети в деле как заготовки, так и распределения товаров. Вообще мы слишком упрощаем роль торговли в товарно-денежном хозяйстве, в том числе и в условиях переходного времени. Торговля — это не только средство передачи товара от производителя к потребителю. Часто торговля сама „создает“ товар. Она его не производит, но заставляет других его производить — в одних случаях. В других случаях — и это значение торговли для СССР особенно важно: она товаризирует натуральное хозяйство. На этой роли торговли нет надобности долго останавливаться, так как она иллюстрируется всей многовековой историей торговли. Поскольку мы не можем строить социализма на базе 20 — 25-процентной товарности сельского хозяйства, постольку и у нас торговля не должна ограничиваться рамками пассивного посредничества в передаче потребителю того, что сельское хозяйство „привыкло“ выбрасывать в товарооборот. Колхозное и совхозное строительство поднимает товарность сельского хозяйства. Но это в обстановке нашей деревни не должно быть единственным методом борьбы с „патриархальным“ укладом крестьянского хозяйства. Дополнительных методов требует не только проблема правильного построения хлебных и сырьевых заготовок, но и все существо задачи, разрешаемой переходным временем. И прежде всего тут мы сталкиваемся с целесообразно построенной торговлей.

Не менее важна торговля, как фактор организации потребления. Характер потребления определяется, конечно, целым рядом условий, от торговли независящих, — условий географических, исторических, физиологических и т. д. Поскольку переходное время выдвигает проблему реконструкции и в области потребления, постольку речь идет о системе мероприятий социально-культурного свойства. Но и по отношению к ним организация товарооборота, — а в условиях нэпа, организация торговли, — должна выполнить определенную функцию. Капиталистическая торговля деформирует потребление в интересах капиталистической прибыли. Торговля переходного времени воздействует на потребление в интересах трудовых

¹ В порядке обсуждения. Ред.

масс и народного хозяйства. Укргосплан справедливо подчеркивает значение советской торговли в смысле руководства в выборе покупателем необходимых ему товаров.¹ К этому необходимо прибавить место, которое торговля может занять в борьбе с дефицитностью одних товаров путем повышения спроса на другие товары компенсационного характера.

Советская торговля должна быть приспособлена к задачам советской экономической политики. Она должна быть активным фактором как борьбы за социализм, так и борьбы против тех перебоев в балансе спроса и предложения, с которым и мы будем иметь дело на протяжении всего переходного времени. Это — задача целесообразно построенной торговой сети. Качественная сторона должна тут сыграть первую роль. Советский купец не только должен покупать и продавать. Он должен быть доверенным лицом производителя и потребителя. Чиновник, стоящий за прилавком, так же плох в советской торговле, как и в капиталистической. Разница тут лишь та, что знание, умение, инициатива капиталистического купца направляются против производителя и потребителя, в то время как в советской торговле роль купца, наоборот, сводится к охране интересов того и другого и к согласованию их с интересами народно-хозяйственного целого. Однако, и количественная сторона в вопросе о торговой сети имеет большое значение. Более того, качественно торговая сеть не поднимется на надлежащую высоту, если она не будет иметь необходимого количественного фундамента.

Капиталистический мир выдвигает теперь проблему рационализации торговли. Стихийно он уже вырабатывает систему этой рационализации. И нужно признать, что путь, которым он идет к торговой рационализации, правилен. Однако, разрешить проблему в полной мере капитализм не в силах. Торговой рационализацией капитализм, облегчая свое положение в одних случаях, затрудняет его в других и именно тем, что еще более усложняет противоречия, составляющие органическое свойство капиталистического хозяйства. Капиталистические синдикаты — это органы борьбы с профессиональным торговцем. И в ответ на объединения капиталистического производства в синдикаты объединяются торговцы — профессионалы в торговые союзы. Рационализация капиталистической розницы при помощи системы многолавок поднимает против себя всю массу единоличной розничной торговли, объединяющейся в свою очередь для защиты своих профессиональных „прав“. Если домонополистический капитализм в сфере торговли был аренной партизанской борьбы между членами одного и того же класса в той же мере, как в сфере капиталистического производства, — мы говорим о конкуренции, — то монополистический капитализм становится аренной организованной братоубийственной борьбы внутри самого капиталистического

¹ „Пути народнохозяйственного развития УССР“, X., 1928 г., стр. 346 и след.

класса, и рационализированная торговля тут занимает место, аналогичное тому, которое занимает рационализированное капиталистическое производство. До логического конца может довести рационализацию торговли только переходное время в условиях диктатуры пролетариата, для которого торговля имеет значение не как средство выработки капиталистической прибыли, а как метод целесообразной увязки производства с потреблением.

II

Различные методы требуются для рационализации оптовой и розничной торговли. Розничная торговля по природе своей однозвенна. Она покупает товары для продажи их потребителю, от которого товар обратно на рынок уже больше не поступает. Наоборот, оптовая торговля только тем и занимается, что покупает товар, чтобы опять его выбрасывать на рынок. Отсюда получается ее многозвенность, против которой ведет борьбу торговая рационализация. Было бы чрезвычайно интересно сопоставить торговый оборот опта, складывающийся в процессе прохождения одного и того же товара через несколько звеньев, с торговым оборотом однозвенной розницы. Статистика для такого сопоставления дает мало материала, да и тот, который имеется, слабо характеризует взаимоотношения между оборотами опта и розницы. В торговой статистике Канады мы находим такие цифры оборота (млн. долл.):

Оптовая торговля	1.021,92
Оптово-розничная торговля	366,64
Розничная торговля	1.642,10

Эти цифры дают, как будто, странную торговую загадку. Однозвенная торговая розница, стоящая между оптом и потреблением, имеет больший торговый оборот, чем многозвенная оптовая торговля. Более логическую картину рисует торговая перепись Соед. Штатов. Для 8 городов получилось такое взаимоотношение между оборотами опта и розницы (в млн. долл.):

Города	Опт	Розница	На 100 долл. розницы приходится опта	Население (тыс. человек)
Канзас	1.061,6	300,3	353	367
Атланта	535,6	177,8	301	228
Данвер	323,6	151,9	213	285
Зитль	466,8	222,8	209	315
Фарго	37,7	19,7	192	22
Балтимора	502,5	369,0	136	808
Сиранкузы	129,0	103,8	124	185
Спрингфильд	32,2	45,5	80	60
Всего	3.093,2	1.390,9	222	2.270

В этой таблице результаты многозвенности опта выступают с большой силой. Только в одном городе обороты опта ниже оборотов розницы; в остальных городах они выше. Впрочем, то обстоя-

тельство, что имеются только данные о нескольких городах, обесценивает приведенную таблицу с точки зрения соотношения опта с розницей, так как опт указанных городов может обслуживать не одну только свою розницу; вероятнее всего, что он обслуживает также розницу и других местностей Соед. Штатов, равно как их розница частью обслуживается оптом других городов. Таким образом, капиталистическая практика не дает материалов для суждения о роли опта, не только в динамическом разрезе, необходимом для определения путей рационализации опта, но и в статическом разрезе. Остается теоретический подход к вопросу.

Этот подход рисует положение так. В условиях товарно-денежных отношений ограниченное количество товаров поступает непосредственно от производителя в розничную торговлю. Это привоз деревни в город или непосредственные покупки розницы в деревне и та продукция мелкой городской промышленности, которая связана с розницей без посредства опта. Вся остальная товарная масса попадает в розницу через опт, который выполняет такие функции. Во-первых, потенциальный товар, производимый товарным производством, он превращает в реальный товар, выводя товар от производителя в рыночный оборот. В отношении продукции крупной промышленности эта функция опта менее сложна, чем в отношении мелкого производства. Опт имеет дело с крупными товарными партиями. Канадская статистика дает оборота на одно занятое в опте лицо 17,3 тыс. долл., а в рознице — 10,7 тыс. Еще более велика розница в Соед. Штатах, где в опте на одно занятое лицо приходится 35,7 тыс. долл. оборота, при 8,2 тыс. долл. в рознице. По продукции крупной промышленности опту, чтобы получить свою партию товара, достаточно связаться с ограниченным числом предприятий, т.-е. его заготовительная функция достаточно проста, чтобы обходиться без подготовительных операций. Того же нельзя сказать о роли опта по выведению в рыночный товарооборот потенциальной товарности мелкой промышленности, в частности распыленного сельского хозяйства. Тут на помощь опту приходит мелкий скупщик, прасол и т. п. посредники между оптом и мелким производителем. Любопытно, что в своем расчете стоимости торгового посредничества по кожевенно-обувной продукции германское министерство народного хозяйства для сырой кожи ставит между бойнями и торговцем сырой кожей сборщика, который снимает сырую кожу с боен и передает ее торговцу. Сосредоточив товар в своих руках, опт выполняет следующую функцию, разбивая крупные товарные партии на мелкие, соответственно требованиям розничной торговли.

Таков упрощенный путь прохождения товара в оптовой торговле. Капиталистическая практика усложняет этот путь. Охарактеризованные нами народнохозяйственные функции опта загромаждаются чисто спекулятивными наслоениями, когда одна и та же партия товара переходит из рук одного оптовика в руки другого,

когда без необходимости объединяются разные партии товара, когда партии товара раздробляются, чтобы потом снова объединиться, и т. д. Тут оптовая торговля уже перестает быть функцией народного хозяйства и становится средством спекулятивного выкачивания торговой прибыли. Таким образом, когда капиталистический мир стал перед необходимостью рационализации оптовой торговли, он повел ее по двум путям. Первый путь — это упрощение народнохозяйственной функции оптовой торговли. Процессы заготовки от производителей и распределения товаров между розничниками сосредоточиваются в одном оптовом звене. Не редко и это звено отпадает, когда розничник непосредственно связывается с производителем. Второй путь — борьба со спекулятивным оптом, с бесцельным, с точки зрения интересов народного хозяйства, переходом товара (чаще всего только права на товар) из рук одного оптовика в руки другого. Борьба капиталистического производства с профессиональной торговлей, равно как борьба розничной торговли с оптовой, проходит по этим двум путям. Синдикат (картель) не только монополизирует рынок с целью установления желательных ему цен на товары, но и ведет борьбу против слишком выросшего участия оптовика в экспроприированной предпринимателем от рабочего прибавочной стоимости. Универсальный магазин, многолавка, союзы розничников ведут борьбу против распределения предоставляемой торговле доли прибавочной стоимости между оптом и розницей. Статистически результаты рационализации торговли должны выражаться в прогрессирующем количественном приближении оборотов опта к оборотам розницы.

Теми же путями, хотя и по другим мотивам и с более широкими возможностями, должна идти рационализация торговли в условиях советской экономики. На обобществление торговли нельзя смотреть, как на самоцель. Это не то, что обобществление производства. Всякий шаг по обобществлению производства справедливо рассматривается, как новый камень, заложенный в здание строящегося социализма. Торговля же не войдет в социализм ни в каком виде. Даже вполне обобществленная торговля дальше социалистических ворот не продвинется. Ее исторический этап — это период переходного времени, поскольку сохраняются товарно-денежные отношения. Не будучи для советской экономики самоцелью, обобществленная торговля (государственная наравне с кооперативной) может рассматриваться только с точки зрения рационализации товарообращения в стране на переходный отрезок времени. С точки зрения строения опта речь должна быть, прежде всего, о сокращении звенности, т.-е. о сближении оборотов опта с оборотами розницы. Как конкретно разрешается этот вопрос в СССР? В отличие от капиталистических стран, для СССР на этот вопрос можно дать статистический ответ. Не велика ценность нашей торговой статистики, питающейся материалами, собираемыми фиском. Она лишь весьма

приблизительно отображает действительность. Но пока нет ничего лучшего, приходится пользоваться тем, что имеется. Недавно вышедшая работа ЦСУ СССР по внутренней нашей торговле¹ дает такое состояние ее оборотов по налоговым данным (в млн. черв. руб.):

	Оптовая торговля	Оптовро- розничная	Розничная
II полугодие 1924/25 г.	3.735,4	1.799,8	4.155,3
I „ 1925/26 г.	4.964,7	2.228,9	5.640,4

Рисуемое этими цифрами взаимоотношение между оптом и розницей напоминает собою то, что мы видели выше в отношении Канады: в СССР обороты опта стоят ниже оборотов розницы. Если отбросить оптово-розничную торговлю, малоинтересную для нас в данном случае, так как мы не можем из нее выделить оптовую торговлю особо, то оказывается, что на 100 руб. розницы у нас приходилось рублей опта: во второе полугодие 1924/25 г. 90 руб. и в первое полугодие 1925/26 г. 88 руб. Говорит ли это о высокой степени рационализации нашей оптовой торговли?

Исчисляя торговый оборот СССР в 1924/25 г., НКТорг СССР к оборотам торговых предприятий, во-первых, продажи трестов и промышленных предприятий и, во-вторых, „оборот крестьянской торговли“. ² Обе эти статьи дают сумму в 10.472 млн. руб., составляющих 40% исчисленных НКТоргом для 1924/25 г. оборотов внутренней торговли СССР. Насколько верны цифры НКТорга, это другой вопрос. Для нас теперь важно другое. Из продаж трестов и промышленных предприятий некоторая сумма приходится на розницу, которая проходит через розничные магазины самих промышленных предприятий. Но главная масса продаж трестов и промышленных предприятий носит оптовый характер. Этого вида опта, не учитываемого налоговым нашим аппаратом, не учло также и ЦСУ в своем определении оборотов оптовой торговли. Равным образом фиск не затрагивает и тех торговых оборотов, которые у НКТорга фигурируют под видом „оборота крестьянской торговли“. Этот оборот проходит по трем линиям. Часть его имеет то же значение, что продажи трестов и промышленных предприятий опту: заготовка сельскохозяйственных продуктов имеет две стороны — покупку со стороны заготовителей, учитываемую фиском, и продажу со стороны крестьян, стоящую вне внимания фиска, а следовательно, и того, что мы называем торговым оборотом. Остальная масса товарной продукции крестьян продается последними частью непосредственно потребителям и тогда она вовсе минует торговое посредничество, но главным образом, она попадает в розницу без посредства

¹ „Внутренняя торговля СССР за 1924/25—1925/26 гг. по налоговым данным“ М. 1928.

² „Внутренняя торговля СССР и ее регулирование“, М. 1925, стр. 39.

опта. У нас нет данных, чтобы определить размеры оборотов розницы, снабжаемых непосредственно производителем. Но зная, как слабо снабжает частную розницу наш обобществленный оптовый сектор, следует думать, что эти размеры далеко не малозначительны. И действительно, по данным ЦСУ в два полугодия, охваченные его исследованием, обороты частной торговли были таковы (млн. черв. руб.):

	Оптовая	Оптовро- розничная	Розничная
II полугодие 1924/25 г.	204,8	246,6	1.636,0
I „ 1925/26 „	281,4	300,5	2.167,8

Если допустить, что в частном опте товар делает только один оборот — что, разумеется, совершенно неверно, — и что оборот оптово-розничной торговли распределяется равномерно между оптом и розницей, то окажется, что частный опт удовлетворил только 19% частной розницы во второе полугодие 1924/25 г. и 18,6% в первое полугодие 1925/26 г. Предположив, что в таком же проценте удовлетворяет розницу обобществленный опт, получается, что не менее 60% оборота частной розницы покрывается непосредственно крестьянином и кустарем-ремесленником. Это значит, что для сопоставления с выведенными ЦСУ оборотами оптовой торговли цифры розницы следует сократить на 1181,6 млн. руб. для второй половины 1924/25 г. и на 1300,7 млн. руб. для первой половины 1925/26 г. за счет свободной от связей с оптом частной розницы. Без посредства опта получает некоторое количество товаров и обобществленная розница. Но если даже игнорировать этот факт, то все-таки по линии связанной с оптом розницы на 100 руб. оборотов последней придется оборотов оптовой торговли 122 во второе полугодие 1924/25 г. и 115 в первое полугодие 1925/26 г.

Как эволюционировал наш опт в дальнейшем по данным ЦСУ проследить нельзя. Но если взять материалы ЭКУ НКТорга СССР,¹ построенные на основании тех же налоговых данных, то мы получим такое строение оборотов торгового посредничества (млн. черв. руб.).

	1926/27 г.	1927/28 г.
Опт	16.536	22.564
Розница	12.633	13.346
На 100 рублей розницы приходится рублей опта	130,9	169,0

Тут мы имеем определенно превышение опта над розницей, при чем соотношение между ними ухудшается из года в год. Это соотношение еще ухудшится, если исключить внеоптовое снабжение частной торговли, как мы это сделали для второй половины 1924/25 г. и для первой половины 1925/26 г. Тогда окажется, что на 100 руб. розницы было оборота опта в 1926/27 г. 178 и в 1927/28 г. 210. Дру-

¹ „Внутренний товарооборот в 1927/28 г.“ Ст. В.с. Лозинского в журнале „Сов. торговля“. 1928, № 45 11.

гими словами, для всего СССР мы в 1927/28 г. получаем уже такое взаимоотношение между оптом и розницей, которое почти равняется взаимоотношению между ними в 8 городах Соед. Штатов, с той разницей, что часть опта американских городов обслуживает, конечно, розницу экономически тяготеющей к этим городам периферии в составе мелких городов и внегородских поселений. Ясно, что в СССР мы не только не имеем того, что в капиталистических странах называется рационализацией оптовой торговли (т.е. сокращения роли опта в общеторговых оборотах из года в год), но в 1927/28 г. получается уже нечто, что можно назвать гипертрофией опта. Орган НКТорга подходит к вопросу иначе, но у него получается тот же результат. Сопоставив весь торгово-посреднический оборот СССР с обслуживаемой им товарной массой, он получает число звеньев, проходимых каждой единицей товара, равнявшихся: в 1925/26 г. 2,26, в 1926/27 г. 2,43 и в 1927/28 г. 2,61, т.е. каждая товарная единица делала в 1927/28 г. 2,61 раза в одной лишь торговле, так что от производителя потребителя отделяли 3,61 звена.

Охарактеризованному процессу усложнения опта орган НКТорга дает такое объяснение: „Одна из основных причин указанного явления, — говорит он, — заключается, конечно, в рыночном напряжении последних лет. Но кроме этой главной причины, не маловажное значение имеет и другая. В течение всего последнего периода в частности на протяжении 1927/28 г. общие условия товаропродвижения претерпевали значительные изменения. Усиление плановых начал в товарообороте, рост синдицирования государственной торговли и усиление кооперирования сбыта и снабжения, — обусловили увеличение расчетной звенности. Таким образом, товарная масса, проходя большое количество расчетных звеньев, получала в обороте некоторый добавочный прирост чисто счетного порядка“. Ссылка на рыночное напряжение последних лет вызывает серьезное сомнение. Абсолютно, разумеется, оно имело место, но если, судя по данным самого НКТорга, товарная масса, поступавшая на рынок, в 1926/27 г. увеличилась сравнительно с предыдущим годом на 11,9% и в 1927/28 г. на 15,2%, то не увеличиваться должно было рыночное напряжение, а сокращаться. Очевидно, на рост оптовой звенности напряженность рынка не должна была бы влиять. Следовательно, все сводится к другому фактору — „значительным изменениям“ общих условий товаропродвижения. Речь тут идет о вытеснении частника обобществленной торговлей. Этот процесс действительно далеко пошел в последние два года. Если уже в 1926/27 г. в оптовой торговле частник участвовал 3,4% всего оборота, то в 1927/28 г. его участие свелось уже к 1,4%. Существенно сократилось также участие частника в розничной торговле — с 35,3% оборота розницы до 24,1%.

Однако, каким образом увязывается успех обобществления торговли с усложнением опта? Результат, как будто, должен был бы получиться как-раз обратный. Обобществление торговли открывает

широкие возможности ее рационализации. Капиталистическая практика говорит об этом категорически. Но нигде в мире обобществление торговли не проходит в такой благоприятной организационной обстановке, как у нас. Разрозненные по отдельным отраслям капиталистические синдикаты в деле организации опта не могут сравниться с нашими синдикатами, являющимися по духу и смыслу своему не чем иным, как коммерческими органами единой государственной промышленности. Точно также наша кооперация вместе с государственной розницей представляет собою, в сущности, единую многолавку, организующую розничную торговлю. Оба этих условия создают прекрасную почву для планового строения продвижения товара от производителя к потребителю, конкретно — для упрощения оптовой торговли в смысле сокращения ее звенности. Правда, орган НКТорга особенное ударение делает на „чисто счетном“ характере увеличивающейся у нас торговой звенности. Что он под этим разумеет, в статье не видно. Но если он хочет этим сказать, что увеличение звенности имеет только формальное значение, что реальных результатов в смысле удорожания товарооборота оно не дает, то это безусловно неверно. Ведь каждое торговое звено у нас находитсся на хозрасчете, другими словами, рассматривает себя, как самостоятельную коммерческую организацию, которая калькулирует стоимость своих услуг по всем правилам бухгалтерской отчетности.

Если бы все сводилось к „чисто счетным“ манипуляциям, то в самом деле не о чем было бы говорить. Но тогда нельзя было бы также говорить и об увеличении звеньев оптовой торговли. Американская многолавка, покупающая товар непосредственно на фабрике, имеет в разных местах базисные склады, которые снабжают розничные магазины товарами. Образуют ли эти базисные склады особые торговые звенья? Конечно, нет. Другое дело у нас. Звенья нашего опта — это не базисные склады, строящиеся для удобства физического перемещения товаров, и не органы производства, с одной стороны, и потребления, с другой, для упрощения и облегчения их увязки между собою, а самостоятельные торговые организации, относящиеся друг к другу, как один контрагент к другому, строящие свои взаимоотношения на почве купли и продажи товаров. Наш опт многозвенен не только формально, но и по существу. И если звенность его не только не сокращается, но еще растет, то этот факт требует серьезнейшего к себе внимания. Особенно важно, что в перспективных предположениях тенденция к усложнению опта сохраняется, как видно из следующей таблицы, в которой посреднический опт принят в процентном отношении к посреднической рознице (см. табл. на след. стр.).

РСФСР в этой табличке выделяется особенной экспансией в развитии опта, но в общем тенденция, наблюдаемая в обоих периодах, т.е. относительный рост оптовых оборотов уже выходит из области факта и вступает в сферу телеологии.

Годы	СССР ¹	РСФСР ²	Годы	СССР	РСФСР
1924/25	98,7	111,8	1928/29	112,8	—
1925/26	104,5	120,3	1929/30	113,2	—
1926/27	111,4	138,6	1930/31	114,1	—
1927/28	112,3	144,5	1931/31	—	158,9

III

Если рационализацию опта капитализм связывает, главным образом, с сокращением звенности, то в отношении розницы он к той же цели идет по пути территориального сближения торговли с потребителем. В розничной торговле мы видим то же стремление капитала к концентрации, которое характеризует движение как капиталистического производства, так и оптовой торговли. Но в то время как в производстве и оптовой торговле концентрация выражается в росте предприятий, в сосредоточении в каждом предприятии больших количеств рабочих и больших масс капитала, в розничной торговле речь идет о сосредоточении в одних руках многих предприятий, часто даже при условии их измельчания. Так, например, вульвортовская система в Соед. Штатах, увеличив с 1920 по 1926 гг. число входящих в нее розничных лавок с 1.111 до 1.480, т.е. почти в полтора раза, свела размеры среднего капитала, приходящегося на одну лавку, с 58.506 долл. до 43.919 долл. О том же говорит чрезвычайное распыление розничной торговли в Германии. По переписи 1925 года из всех отраслей германской промышленности самой распыленной является портняжная, в которой на одно предприятие приходится 2,4 занятых лица при среднем для всей промышленности числе занятых лиц в одном предприятии в 6,8 чел. В оптовой торговле Германии одно среднее предприятие имеет 4,8 занятых лица. Другую картину дает розничная торговля. Для всей Германии в среднем одна розничная лавка обслуживается 2,3 человека, при чем от этой средней цифры весьма слабо отклоняются средние для отдельных местностей Германии и, что в особенности заслуживает внимания, отклонения не связаны ни с плотностью населения отдельных местностей, ни с их торгово-промышленным характером. Восточная Пруссия имеет более крупные розничные магазины (2,9 чел. на каждый), чем Любек (2,8), за которым следует Бремен (2,7) и только после Бремена идет Берлин (2,5), мало отличаясь от Верхней Силезии (2,4) и Нижней Силезии с Познанью (2,3); наконец промышленная Саксония, в которой одна розничная лавка обслуживается в среднем 2,17 человека, не далеко оставляет за собою сельскохозяйственную Баварию, где на одну розничную лавку приходится 2 занятых лица.

¹ „Перспективы развертывания народного хозяйства СССР на 1926/27—1930/31 гг.“

² „Перспективы развития народного хозяйства и культурного строительства РСФСР на 1927/28—1931/32 гг.“

Из этой тенденции розничной торговли строиться, согласно требованиям потребителей, заинтересованных в территориальной к ним близости розничной лавки, вытекает определенная география розничной сети. По количеству населения на одну лавку более населенные местности должны были бы стоять выше местностей с редким населением. Фактически этого нет. Берлин со своими 4¹/₂ млн. населения имеет на одну розничную лавку 62,5 человека, Бремен с населением в 1¹/₃ млн. — 65,6 чел., Липпе с 135-тысячным населением — 127 человек. Из отдельных частей Германии по плотности населения выше всех стоит Саксония с 333 чел. на кв. километр пространства и в ней на одну розничную лавку приходится 69 человек, меньше чем в остальных частях страны. Наоборот, в Верхней Силезии с плотностью населения, 2¹/₃ раза более слабой, одна лавка обслуживает 154,3 чел. Самое большое число человек на одну розничную лавку (177,4) дает Восточная Пруссия с плотностью населения весьма низкой для Германии — 60,9 чел. на 1 кв. километр. В этом, неправильном с точки зрения интересов населения строении розничной сети отражается ряд условий, свойственных капитализму вообще. Отличающая капитализм анархия строительства играет тут, конечно, первую роль. Не менее важно то, что при капитализме распределительная функция торговли подчиняется чисто капиталистической функции торговли, как средства выработки капиталистической прибыли, точнее ее распределения между отдельными капиталистами. Многолавка вносит известные коррективы в географическое строение розницы. Но разрешить проблему в полной мере должно было бы плановое хозяйство в условиях советской экономики. Что же представляет собою розничная сеть в СССР?

Уже цитированная нами работа ЦСУ дает для второй половины 1925/26 г. такое районное строение нашей розницы:

Р а й о н ы	Жителей на 1 кв. км	% городского населения	Лавок на 10 тыс. кв. км	Жителей на 1 лавку
Центрально-Черноземный . .	57,3	9,5	1.600	361
Рязанско-Тульский	54,7	10,5	1.372	400
Московско-Промышленный . .	43,9	29,5	1.935	227
Западный	43,6	11,9	1.163	375
Средне-Волжский	31,0	11,4	1.112	284
Северо-Кавказский	28,5	19,8	1.234	231
Крым	28,2	46,3	2.827	100
Вятский	21,8	6,8	562	387
Башкирия	17,2	8,7	476	361
Нижне-Волжский	17,1	17,7	558	305
Дагестан	14,5	10,8	551	264
Ленинград с Карелией	13,0	34,5	627	207
Киргизия	5,1	12,2	211	241
Уральский	3,9	20,7	136	285
Кавказ	2,2	8,3	48	456
Сибирь	9,1	13,0	47	459

Р а й о н ы	Жителей на 1 кв. км	% город- ского на- селения	Лавок на 10 тыс. кв. км	Жителей на 1 лавку
Северо-Восточный	2,0	9,9	59	307
Бурято-Монгольский	1,3	9,3	35	364
Дальне-Восточный	0,7	25,2	33	207
Якутский	0,07	5,7	0,85	815
УССР	64,2	18,5	2.776	232
БССР	39,3	17,0	1.083	304
ЗСФСР	31,7	24,1	1.144	188
УзбССР	15,5	20,9	900	172
РСФСР	5,1	17,3	176	290
ТуркмССР	2,1	12,3	93	226
СССР	6,9	17,9	260	265

О чем говорят эти столбцы цифр? Ничего неожиданного нет в том, что густота розничной сети по числу лавок на 10.000 кв. км территории идет рука об руку с плотностью населения. Разные районы в смысле доступности для населения розничной лавки находятся в разных условиях, но это до известной степени имеет, как будто, свое оправдание, ибо не территорию обслуживает розница, а население. Но третий столбец уже ставит вопрос о степени обеспеченности розницей самого населения. Если средней обеспеченностью розницей населения принять число человек, приходящихся на одну лавку в среднем по СССР в целом, то третий столбец таблицы можно будет разделить на четыре группы: 1) районы с небольшим числом жителей на одну лавку, 2) районы со средним числом жителей, 3) районы с высоким и 4) районы с весьма высоким числом жителей на одну лавку. К последней группе придется отнести Якутскую область, в которой не только не имеется одной целой лавки на 10 тыс. кв. км территории, но и на одну лавку приходится в три раза больше жителей, чем в среднем для СССР. Около полутора раза больше жителей на одну лавку, чем в среднем для СССР, имеется в Сибири, Казакстане, Рязанско-Тульском районе, Вятском, Западном, Башкирском, Бурято-Монгольском и Центрально-Черноземном. Все эти районы имеют слабую розничную сеть, кроме трех — Центрально-Черноземного, Рязанско-Тульского и Западного; последние три района, при высокой плотности населения вообще, отличаются низким процентом городского населения. Минимальное число жителей на одну лавку приходится на 9 районов, из коих 5 имеют густую розничную сеть (Крым, Московско-Промышленный район, Северный Кавказ, ЗСФСР и УзбССР), а в двух — редкая розничная сеть совпадает с высоким процентом городского населения. Наконец, средняя группа районов составляется из одного района с весьма густой розничной сетью (УССР), двух районов с густой (Средне-Волжского и БССР) и трех районов с низкой розничной сетью (Нижне-Волжского, Уральского и Дагестанского), при чем из последних трех первый и третий районы имеют сравнительно высокий процент городского населения.

Обобщая сказанное, следует установить, что если у нас имеется прямая зависимость между плотностью населения и густотой (в отношении территории) розничной сети, то существует обратная зависимость между густотой розничной сети и числом жителей на одну лавку. Другими словами, редкость розничной сети в разных районах обуславливается у нас не только редкостью населения, но и тем, что чем слабее район обслуживается розничной торговлей, тем большей клиентуры требует каждая лавка. С точки зрения коммерческих интересов этот факт совершенно понятен. Покупательная сила населения в густонаселенных районах выше, чем в районах слабо-населенных. Отсюда вытекает высокая загрузка розничных лавок оборотом при сравнительно низкой их загрузке клиентурой. Если исходить из одной только розничной торговли (т.-е. не учитывая опто-во-розничного торга, который нельзя расслоить на опт и розницу), то при среднем обороте на одного жителя в 38,4 руб. для СССР и 39,8 руб. для РСФСР, в Московско-Промышленном районе получится оборота 90,8 руб., в Крыму 80,9 руб., Ленинградском районе с Карелией 70,3 руб., Северо-Кавказском 48,0 руб. С другой стороны, ряд районов, — и к ним относятся, главным образом, районы с редкой розничной сетью и высокой клиентурой средней лавки, — дает розничного оборота около половины полученного нами для СССР и РСФСР. Так, в Киргизии на одного жителя розничного оборота приходится 14,1 руб., в Дагестане 14,4 руб., в Казакстане 15,1 руб., Башкирии 18,7 руб., Центрально-Земледельческом районе 19,6 руб.

Судя по тому обстоятельству, что в неперечисленных районах большого колебания по сумме оборотов на одного жителя не имеется, хотя они относятся к группам различной густоты розничной сети и различной загрузки клиентурой, — следует думать, что плотность розничной сети зависит не только от торгового спроса населения, но также и от стоимости розничного посредничества и разных других причин. Во всяком случае факт тот, что розничная сеть в СССР в своем географическом построении не связана с теми плановыми задачами, которые на нее возлагаются переходным временем. Каким фактором борьбы с натурально-патриархальным строем крестьянского хозяйства может служить лавка, обслуживающая территорию в сотни квадратных километров, при том расположенная в городских центрах? С другой стороны, в какой мере рационально сгущение районной сети там, где это выходит уже из рамок необходимого обслуживания населения? Характерно, что и нелавочная розничная торговля (разносно-киосочная) не заполняет у нас недостаточности рознично-лавочной сети, а еще усиливает во многих случаях сеть там, где и без того она достаточно сгущена. В Якутии таких торговых пунктов имеется 0,3 на 100 розничных лавок, в Бурято-Монгольском районе — 9,3, в Северо-Восточном районе — 9,8, между тем как на Северном Кавказе их имеется 33,6, Рязанско-Тульском 32,0, Средне-Волжском 28,0, Крымском 24,2 и т. д.

Отметим, наконец, отсутствие всякого намека на план в деле снабжения розницы в разных районах товарами со стороны увязанного с нею опта. На тысячу руб. розничного оборота приходилось рублей оборота частной оптовой торговли:

Московско-Пром. район . . .	1.365	Нижне-Волжский район . .	619
Дагестан	1.077	Сибирь	618
Туркменистан	1.073	БССР	576
Ленингр. район с Карелией	923	Дальне-Восточный район .	518
Уральский район	923	Западный район	514
УССР	848	Башкирия	470
ЗСФСР	805	Центрально-Черноземный р.	427
УзбССР	768	Киргизия	369
Северо-Восточный район . .	722	Казахстан	253
Средне-Волжский „ . . .	674	Рязанско-Тульский район .	228
Северный Кавказ	664	Бурято-Монгольский район.	38
Крым	659	РСФСР	905
Вятский район	647	СССР	880

Иллюстрируемая приведенным рядом цифр обеспеченность розницы местным оптом до такой степени не связана ни с розничной сетью, ни с торговым спросом населения, что говорить тут о каком-либо плановом строении снабжения розницы товарами нет, разумеется, никакой возможности. Не говоря об Якутии, которая местного опта вовсе не имеет, и Бурято-Монгольском районе с ничтожным местным оптом, ряд районов гораздо более связан с внерайонным оптом, чем с местным, между тем как другие районы страдают гипертрофией опта, связанного с внерайонной розницей.

Обращает на себя внимание прежде всего Московско-Промышленный район с чрезвычайно развитым оптом по сравнению с оборотами его розничной торговли. Очевидно, что опт этого района обслуживает не одну только свою розницу. Чем это вызывается? Конечно, не тем, что в этом районе сосредоточены главные массивы промышленного производства, ибо, когда мы говорим об оптовой торговле, мы имеем в виду оптово-посредническую торговлю, т. е. не учитываем покупок первого оптовика у производителя. Эта последняя операция, конечно, связана с местом производства товара. Но все дальнейшие манипуляции с товаром, его торговое прохождение, в прямом смысле слова, имеет уже самостоятельный, независимый от места производства характер. Что же делает Московско-Промышленный район, так сказать, всероссийским оптовиком? Этот вопрос тем более важен, что речь у нас идет обо всем районе только потому, что ЦСУ опубликовало материалы о торговле в районных итогах; если бы оно дало более мелкие территориальные деления, пришлось бы говорить не только о Московской губернии даже, но о Москве, главным образом, так как всероссийским оптовиком служит, в сущности, именно Москва. На анализе снабжения розницы оптом в других районах мы останавливаться не будем. Для того чтобы осознать всю анархичность этого процесса в СССР, доста-

точно отметить ярко подчеркиваемый таблицей факт, что, не говоря о Московско-Промышленном районе с его гипертрофией опта, с одной стороны, а с другой — об Якутии, вовсе лишенной опта, равно как о Бурято-Монгольском районе с ничтожным местным оптом, — все остальные районы определенно делятся в свою очередь на две группы — на районы, в которых опт, несомненно, обслуживает внерайонную розницу, и на районы, которые, наоборот, требуют для своей розницы, главным образом, внерайонного оптового обслуживания. В капиталистических условиях, когда торговля является такой же функцией капитала, как и промышленность, такое территориальное строение опта в отношении розницы объяснялось бы разными причинами, связанными с коммерческими удобствами и выгодами, часто идущими в разрез с рационализацией торговли с точки зрения народнохозяйственных интересов. Но советская экономика не может и не должна знать подобных коллизий.

IV

Когда мы говорили о нашей оптовой торговле, мы не выделили того вида опта, который в своем территориальном строении представляет требования, аналогичные тем, которые требует рациональное территориальное строение розницы. Если розница требует территориальной близости к распыленному потребителю, то заготовка продуктов мелкой промышленности, главным образом крестьянского хозяйства, может стать фактором не только реализации потенциальной товарности, но и роста последней, лишь при условии наибольшей ее территориальной близости к распыленному производителю. К сожалению, этой категории опта статистика ЦСУ не выделяет, хотя в наших условиях она представляет исключительный интерес. Но в какой мере и тут мы далеки от правильного планирования, показывает, например, территориальное распределение наших хлебозаготовительных пунктов. На 1 октября 1927 г. всего в СССР было 11.954 хлебозаготовительных пункта, число, несомненно, недостаточное, принимая во внимание слабое значение, которое у нас имеет раз'ездная агентура по заготовке хлеба. Но особенно обращает на себя внимание районное распределение заготовительных пунктов:¹

	Всего пунктов	Кв. км на один пункт	Плотность населения
УССР	6.268	72	64,2
Центрально-Черноземн. . . .	1.026	184	57,3
Сев. Кавказ	1.128	260	28,5
Крым	70	361	28,2
Волжско-Камский	537	458	28,0
Поволжье	834	683	21,5
Урал	957	1.836	3,9
Казахстан	631	4.691	2,2
Сибирь	602	6.739	2,1

¹ „Ежегодник хлебной торговли“, № 1, 1925/26 — 1926/27 гг.

Какие комментарии требуются для этой таблички? Почему на Украине радиус обслуживания заготовительной сети в $2\frac{1}{2}$ раза меньше, чем в Черноземном районе и в 4 раза слабее, чем на Сев. Кавказе? Почему Крым лучше обслуживается заготовительной сетью, чем Волжско-Камский район и Поволжье? И какое воздействие на товаризацию хлебной продукции может оказать заготовительная сеть на Урале, особенно в Казахстане и Сибири, где один заготовительный пункт приходится на тысячи кв. км территории? Зато с поразительной правильностью проходит тот же факт, который до известной степени связан и с розничной торговлей: плотность заготовительной сети связана с плотностью населения, т.е. заготовительная сеть плотнее там, где это менее требуется интересами планового хозяйства. Далеко не бесполезно было бы поставить вопрос, в какой мере наши неудачи с заготовками зависят от стихийного строения нашей заготовительной сети — и не только в сфере хлебозаготовок?

V

Если в деле планирования оптовой торговли мы стоим только на пороге рационализации, при чем основные вопросы последней пока еще проходят мимо нашего внимания, то неудивительно, что розничная торговля просто копирует у нас бесплановую анархию капиталистических стран. Одно то, что во вторую половину 1925/26 года в руках частного сосредоточивались еще три четверти всех розничных лавок, не может не рассматриваться как условие, всего менее благоприятствующее планированию розничной торговли. Трудно, однако, сказать, что хотя бы остальной четвертью розничной сети — государственно-кооперативными лавками — мы пользуемся для исправления создаваемого распространением частной розницы положения. И в самом деле. Во вторую половину 1925/26 г. в СССР было 134.033 государственно-кооперативных розничных лавки, и из них 28.569 приходилось на УССР, 21.821 — на Московско-Промышленный район и 10.029 — на Ленинградский район с Карелией; другими словами, 45% всего обобществленного сектора розницы сосредоточено было всего лишь в трех районах, которые в достаточной мере насыщены частной розницей. Если к этой цифре прибавить государственно-кооперативные лавки трех других насыщенных розницей районов — Центрально-Черноземного с 7.577 обобществленными розничными лавками, Средне-Волжского с 7.560 и Северо-Кавказского с 7.265 обобществленными лавками, то на всю остальную громадную часть СССР, в которой вообще розница слабо развита, придется всего лишь несколько более одной трети (38%) всего обобществленного розничного сектора.

Изменилась ли эта картина в истекшие два года? Судя по отрывочным данным, частная розничная сеть значительно сократилась в последнее время, между тем как кооперативная сеть увеличилась

слабо. По приблизительным подсчетам кооперативной подсекции Госплана РСФСР, на 1 октября 1928 г. всех кооперативных лавок по РСФСР было более, чем на 1 октября 1926 г. всего лишь на 28,4%. Но что особенно характерно, это то, что удельный вес в кооперативной сети вышеперечисленных шести районов с насыщенной розницей даже несколько увеличился — с 65,0% до 66,1%. Это значит, что обслуживаемость кооперативной розницей районов со слабой розничной сетью ухудшилась.

Понятно само собою, что ведя борьбу с частником, кооперация обращает главное внимание на те районы, в которых частная розничная сеть особенно сильна. В этих районах, с другой стороны, сосредоточены основные массы рабочего населения, более подготовленного к поддержанию кооперативного движения. Но оба эти обстоятельства, благоприятные для кооперирования розницы, только объясняют явление, но не оправдывают его с точки зрения планового охвата розничной торговли, как могущественного фактора, как рационализации народного потребления, так и вовлечения его в орбиту строительства социализма. Нужно признать, что потребительская кооперация вообще недостаточно еще осознала возлагаемую на нее переходным временем задачу. Помимо того, что она ведет борьбу с частником в слабой степени на почве технической рационализации розницы, она и в благоприятных для ее развития районах плановой организацией народного потребления вовсе не занимается. Тем менее освоена кооперацией идея товаризации народного потребления там, где все еще окрашено в густой цвет натурального хозяйства. В последнем отношении капиталистическая многолавка в Соед. Штатах, постепенно забираясь в глухие углы страны, делает больше, чем наша кооперация, для которой советская экономика создает все условия, необходимые для превращения ее в единую многолавку в народнохозяйственном масштабе и с функциями, далеко выходящими за границы традиционного розничного торгова.

Констатируя этот факт, мы его не ставим кооперации в вину. Нельзя предъявлять кооперации требований планового характера в народнохозяйственном смысле, когда народнохозяйственное планирование торговли в целом находится еще в младенческом состоянии. Гипертрофия опта, стихийность в строении розничной сети, перебои в заготовках, отсутствие плановой идеи во всей нашей торговле, — все это логический результат того, что мы до сих пор понимаем под планированием торговли. Сложную и трудную задачу мы упрощаем тем, что подменяем торговые планы перспективными балансами предложения и спроса, при чем если предложение мы еще учитываем более или менее удовлетворительно, то спрос, совершенно у нас не изученный, рассматривается как „дышло“, которое можно повращивать куда угодно. Сколько бы такие „планы“ ни украшались рассуждениями о целесообразных ценах и выгодных издержках товарообращения, они в торговые планы не превратятся.

Никто серьезного внимания не обратил бы на план промышленности, в котором проектировалась бы продукция без основных факторов, обуславливающих ее размеры. В отношении торговли мы только это и делаем. Мы забываем, что на рынок часто не идет даже тот товар, который предназначается для него, не говоря о той продукции, которую только правильно организованная торговля может превратить в товар. Что же удивительного в том, что спрос вырисовывается в наших торговых планах не как объект воздействия со стороны торговли, а как сила, регулирующая самую торговлю? До тех пор пока исходным моментом в торговом плане не станет торговый аппарат, в частности торговая сеть, мы в торговом планировании не выберемся из импрессионистского тумана, имеющего весьма мало общего с торговым планированием, как таковым.

Народнохозяйственный план можно назвать числовым выражением экономической политики, построенной с учетом экономических законов, способствующих выполнению заданий последней. Интересы народного хозяйства, диктуемые экономической политикой, — в СССР экономической политикой строящего социализм рабоче-крестьянского государства, — требует от торговли сжимания рыночного оборота в одних случаях и его расширения в других, определенного воздействия на потребление, известной трансформации связей между производством и потреблением и между отдельными отраслями первого. Все это в условиях товарно-денежного хозяйства требует специального экономического творчества, которое наполняет своим содержанием торговлю и именно оно, это специальное экономическое творчество, должно быть объектом торгового планирования. Другими словами, в центре торгового планирования, его базой и его орудием должен быть торговый аппарат, как сила строящая торговлю и, следовательно, как сила, разрешающая торговую проблему соответственно задачам, выполняемым в ту или другую историческую эпоху народным хозяйством в целом.

И только на почве такого планирования разрешается также проблема рационализации торговли, мы бы сказали — экономической рационализации торговли, в отличие от технической ее рационализации, рационализации отдельных торговых отправок, неувязанных в единую систему народнохозяйственного строительства торговли.
