

И. Мингулин. Пути развития частного капитала, изд. „Московский Рабочий“, 1927 г., стр. 164, ц. 1 р. 25 к.

Ю. Ларин. Частный капитал в СССР, изд. 1927 г., стр. 310, ц. 2 р. 50 к.

Внутрипартийная дискуссия, поставившая на обсуждение кардинальные вопросы нашего развития, выдвинула на первый план также вопрос о частном капитале и дальнейших путях его развития. Обе рецензируемые книжки отличаются от многих других, появившихся за последнее время на книжном рынке работ на эту тему более углубленным социально-политическим анализом.

„Частный капитал,—пишет тов. Мингулин,—есть функция рынка, „он родился из оборота и здесь — центр борьбы с ним“. Сложная совокупность различных экономических укладов, развивающаяся в направлении к социализму — таково переходное хозяйство. Крупная социалистическая индустрия не может сразу покрыть все потребности массы мелких хозяйств, установить с ними сразу прямую связь... По мере роста крупной индустрии, все большего охвата рынка социалистическим сектором хозяйства, частный капитал будет терять свое значение. „Индустриализация страны целиком и полностью с силой естественно исторической необходимости ведет к вытеснению частного капитала“ (стр. 18). Допущенный пролетарским государством частный капитал „стремится получить возможность расширенного воспроизводства благоприятных ему условий, т.-е. в конечном счете он стремится повернуть развитие вспять не к социализму, а к капитализму“ (стр. 19). Задача же пролетариата заключается в том, чтобы использовать чуждую силу для строительства социалистического хозяйства, подчиняя ее все больше своему воздействию в меру роста своих материальных и организационных ресурсов.

Реконструктивный период, в который мы вступаем, ставит задачу „постепенно перевести деятельность частно-хозяйственного капитализма в рамки госкапитализма“ (стр. 31). В другом месте тов. Мингулин говорит об этом более категорически: „Индустриализуя и кооперируя страну, развивая госкапитализм, направляя частно-хозяйственный капитализм в русло госкапитализма, переводя непосредственно в социализм, с одной стороны, и развивая товарный оборот всеми видами торговли, т.-е. и через частно-хозяйственный капитализм в укладах патриархальном и мелкотоварном, с другой,—мы строим социализм“ (стр. 34). Таким образом, частный капитал будет посредствующим звеном социалистической перестройки простого товарного хозяйства.

Разбирая посредствующие звенья, тов. Мингулин говорит, главным образом, о частном капитале, лишь вскользь затрагивая вопрос о других посредствующих звеньях. Надо было подчеркнуть необязательность происхождения простым товарным хозяйством фазы частно-хозяйственного капитализма и остановиться на кооперации — как основном пути перехода их в социализм.

Пользуясь этим звеном, с другой стороны, государство должно привлечь на свою сторону частный капитал, как неизбежное временное зло, „платя ему определенный комиссионный процент за продажу госу-

дарственных продуктов и за скупку продуктов мелкого производителя" Ленин, т. XVIII, ч. I, стр. 220).

Анализируя конкретные пути развития частного капитала, тов. Мингулин указывает, что с переходом к нэпу перед нами встала задача организации торгового аппарата и капитала. В лице частного, знавшего „кривое зеркало рынка“, мы получили людской состав товаропроводящей сети. Регулирование частного в этот период фактически отсутствовало и он на рынке занимал монопольное положение. Таков был первый этап развития частного капитала, продолжившийся до 1924 г. После денежной реформы начинается второй период (1924—1926 гг.). Подросший аппарат обобществленной торговли переходит в наступление. Начинается регулирование деятельности частного капитала, главным образом, методами налоговой и арендной политики. Это вызывает относительное падение удельного веса частного в товарообороте страны. Благодаря, однако, обстановке товарного голода в стране сохраняются еще значительные возможности развития, и частный капитал абсолютно растет. В 1926 г. начинается новый этап, который характеризуется отходом частного на второстепенные рынки, абсолютным падением его размеров и началом планового воздействия на его деятельность. К сожалению, у тов. Мингулина последний этап почти совершенно не освещен.

Останавливаясь на ряду с общей характеристикой частного торгового капитала на работе последнего на отдельных рынках, на вопросе о ценах и накидках в частной торговле, тов. Мингулин развивает по всем вопросам совершенно правильные положения, но делает, однако, следующий весьма спорный вывод: „Кооперативный аппарат выдерживает одинаковый уровень торговых расходов с частником лишь благодаря значительным льготам, предоставляемым ему государством“. Более или менее веских данных для доказательства при этом не приведено.

Обстоятельно написана тов. Мингулиным глава о частном капитале в промышленности. Здесь последний „искал такого приложения, которое наиболее близко по типу к функционированию капитала в торговле“. Он устремился по этому в арендную промышленность, где уже был в наличии основной капитал, и мелкую кустарную промышленность. Из различных отраслей промышленности частник выбирает те, где больше свободных движений, выше рентабельность, меньше плановое воздействие. Тов. Мингулин дает богатую цифровую иллюстрацию этого явления. Говоря о большой роли частного капитала в кустарно-ремесленной промышленности, тов. Мингулин отмечает стремление частного „создать внутри народного хозяйства свой мир, целиком капиталистический“ (стр. 105). Это, на наш взгляд, сплошное преувеличение.

Нельзя говорить „о целиком капиталистическом мире“, когда для этого нет в наших условиях экономических корней, когда национализацией земли отрезана возможность образования крупного капиталистического земледелия, отсутствует мало-мальски значительное капиталистическое производство средств производства, нет частного железнодорожного транспорта и кредитной системы. Частный капитал располагается между социалистическим и простым товарным хозяйством и представляет в сравнении с тем и другим крайне небольшую величину, неизбежно притом свертывающуюся.

Хорошо разработаны тов. Мингулиным главы о кредитовании и налоговом обложении частного капитала. Общества взаимного кредита, через которые проводилось кредитование частного, не выполнили своего назначения, как аппарата мобилизующего частные средства, а превратились в аппарат спекулятивного использования госкредита. Налоговый пресс на частный капитал доведен до крайнего напряжения, но в нало-

говой практике еще не изжиты три недостатка: недостаточная квалификация и качество нашего налогового аппарата, благодаря чему „часто (?) происходит смычка аппарата с частником в пользу последнего“ (стр. 127), неспособность уловить все формы деятельности и доходов буржуазии, недостаточная дифференцированность и гибкость налоговой политики и практики.

Итог работы частного капитала подводит глава „Величина, удельный вес и накопление частного капитала в СССР“. Удельный вес последнего в стране в общем падает. Рабочий класс приобрел опыт и теперь ведет „войну с частным капиталом не за овладение основными позициями, командными высотами народного хозяйства, а за постепенное, но полное уничтожение противника“ (стр. 10, предисловие Гольдмана).

В заключение еще следующие замечания. Посредине книги вставлена глава 6 „Частный капитал в Москве и Моск. губ.“, не дающая никаких новых постановок вопроса. Она представляется нам излишней. Можно бы ее дать приложением, при этом более обстоятельно разработав, в частности, осветив вопросы практики регулирования частного путем концвенций, договоров о плановом снабжении товарами, каковая в Москве имела место.

Вообще же книга тов. Мингулина—серьезная работа и будет полезной для широких кругов читателей.

В основу обемистой книги тов. Ларина по этому же вопросу положены три доклада автора, прочитанные им в Коммунистической академии.

Книга представляет собой громадное собрание фактов, цифр о „трудах“ и похождении частного предпринимателя как явного, так и скрытого. 310 страниц книги написаны популярным языком и читаются с большим интересом.

Остановимся, прежде всего, на исходном пункте, на причинах образования буржуазного капитала в СССР. Тов. Ларин находит их в следующем: „Мы создали нэп¹ по внешним и внутренним соображениям. Внешние соображения—приток иностранных капиталов,—особенно много пока не дали, а внутренние оправдали себя в полной мере. Отдыхающее после долгой войны хозяйство страны стало быстро подниматься в привычных для мелкобуржуазного большинства населения товарно-рыночных формах“. И дальше: „Допущение его (частного предпринимательства. А. П.), было неизбежным не столько вследствие недостатка у нас средств для приведения в движение товарооборота страны, сколько в силу не умения нашего осуществлять этот товарооборот в рыночных формах“.

Буржуазия нам дала эту науку и щедро себя вознаградила. То, что мы не постигли науку торговать, что не имели организованной товаропроводящей сети, само по себе, конечно, верно, но дело не в этом, или вернее, не только в этом. Как мы уже отметили выше, частный капитал—функция данного уровня производительных сил. Появление его было неизбежным, поскольку существует масса индивидуальных хозяйств и рыночная связь, как это отметил тов. Мингулин. У тов. Ларина в определении исходного пункта образования частного капитала несомненная ошибка.

Этот неверный тезис напортил много во всей картине положения частного капитала, написанной тов. Лариным.

Первоначальное накопление частного капитала составило, по Ларину, 350 млн. руб., из них 150 млн. руб. за счет разбазаривания первых годов

¹ Подчеркнуто мною. А. П.

напа и 200 млн. в результате злоупотреблений, нелегальной работы. Тов. Ларин перечисляет 12 видов этой деятельности: 1) агенты и соучастники частного капитала в госаппарате, 2) лжегосударственная форма деятельности, 3) злостная контрагентура, 4) неликвидные фонды, 5) хищническая аренда, 6) нелегальная перекупка, 7) контрабанда, 8) госуд. денежный кредит, 9) госуд. займы, 10) инвалютные операции, 11) уклонение от налогов и 12) лжекооперативы.

Описав подробно эти формы накопления, иллюстрируя красочными примерами, тов. Ларин переходит к рассмотрению частного капитала в отдельных отраслях, начиная с сельского хозяйства. В сельском хозяйстве, установив двусторонность развития простого товарного хозяйства, тов. Ларин дает картину дифференциации крестьянства. Она разобрана недостаточно. Не освещены как следует исходные пути и сам анализ односторонен, выявляется только роль кулацкой верхушки, составляющей по Ларину 2% всех хозяйств. Не освещен противоположный путь развития деревни, кооперирование мелких производителей, по которому уже идет деревня. После выхода книги тов. Ларина появились другие работы, более обстоятельно и полно разбирающие вопрос. Обращает на себя в этой главе внимания раздел 4, где говорится о лжеколхозах. Тов. Ларин, несомненно, преувеличивает число лжеколхозов и их удельный вес в продукции сельского хозяйства. Они, по его мнению, составляют 25% всего числа колхозов. В обследовании РКИ, на которое он ссылается для обоснования этой цифры, попали более слабые колхозы, так как «сообщения ГЗУ о лжеколхозах захватывают момент быстрой посленэповской ликвидации всех несовершенных колхозов (в том числе и не лжеколхозов, а просто слабых), что не характерно для современного периода».¹ Неизвестно почему затем тов. Ларин считает, что раз есть 25% числа лжеколхозов, то и товарной продукции всех колхозов на них падает тоже 25%.

Лжеколхозы обычно существуют как скрытые капиталистические хозяйства, почему они по сравнению с нормальными колхозами более мелки, не в состоянии использовать всех преимуществ крупного с.-х. производства, а поэтому хозяйство в них ведется хуже и товарность ниже, почему расчет тов. Ларина неоснователен.

Очень хорошо тов. Лариным описана предпринимательская организация отхода от деревни на строительные и лесные работы, а также идеологический облик нового буржуа в сельском хозяйстве.

Анализу частного капитала в промышленности тов. Ларин уделяет большое внимание, в особенности подробно разбирая скрытые формы его работы. Но как и в предыдущем, здесь имеются преувеличения и неправомерные экстраполяции. Так, например, желая определить, какой процент кустарей-одиночек организован раздаточной конторой капиталиста, он поступает так. «Существует, — говорит он, — целый ряд отраслей, о которых известно, что здесь сырье никоим образом не поставляется соседом-крестьянином» (стр. 119). К этим промыслам (дающим две трети валовой продукции кустарей) он, между прочим, относит и такие, например, как колесное производство, льняное, ручное ткачество, производство кожаной обуви и др. Безусловно здесь «раздатчик» оперирует, и может быть в немалой степени, но отнести эти промыслы к целиком капиталистически-организованным нельзя, как это делает тов. Ларин. Он таким образом игнорирует роль простого товарного производства кустарей и явно преувеличивает значение капиталистического хозяйства. Трудно согласиться и с тем, что две трети кустарно-промысловых кооперативов —

¹ См журнал «На аграрном фронте», 1927 г., № 2, стр. 32, ст. Володковича и Куликова, на которую ссылается тов. Ларин.

лжекооперативы. Эти вопросы требуют специального исследования, а не скоропалительных экстраполяций.

Вследствие этого мы подвергаем сомнению расчет тов. Ларина об удельном весе частного капитала в валовой продукции промышленности и размеры капитала.

Характеризуя динамику частного промышленного капитала, тов. Ларин констатирует, что роль всего частного промышленного производственного хозяйства в стране уменьшилась, но частно-капиталистическое хозяйство возросло. Эту перспективу тов. Ларин считает вероятной и для дальнейшего периода (до какого, конкретно даже не указывается), опровергая противоположные предположения Госплана. Для опровержения тов. Лариным избран весьма неудачный прием. Для «посрамления» оптимистического Госплана, по его мнению, изъясляющего все время готовность «закидать частный капитал, если не «шапками», то контрольными цифрами» (стр. 132), тов. Ларин берет данные о росте частного капитала за 1925/26 г., год ненормальной конъюнктуры, вызвавшей действительно большой рост частного капитала и победоносно восклицает: откуда же будет падение частного капитала, раз «фактический прирост всей цензовой капиталистической промышленности за один только 1925/26 г. составил 65%»; в текущем 1926/27 г. никакой катастрофы частного промышленного производства, как известно, также не наблюдается» (стр. 148).

Не менее грозен тов. Ларин и в вопросе о торговом капитале. По исчислениям тов. Ларина, он проводит в 1926/27 г. около 28% товарной продукции страны, играя особо большую роль на рынке предметов широкого потребления — через него проходит до 40% последних, благодаря чему частник является опасным конкурентом государства, удорожает снабжение и мешает проведению снижения цен.

Размеры частного торгового капитала тов. Ларин определяет на 1 октября 1925 г. в 550 млн. руб., из коих 300 млн. своих средств, 150 млн. привлеченных и 100 млн. руб. годового накопления. Тов. Ларин считает, что эти части «являются исходной величиной, опираясь на которую нужно определить размер частных средств в торговле в настоящее время» (конец 1926/27 хоз. года) (стр. 165). А это делается очень просто: тов. Ларин принимает норму прибыли 1925/26 г., равную 32%, механически распространяет ее на последующее время и порождает для 1926/27 г. цифру 680 млн. руб. плюс 200 млн. привлеченных средств да плюс 20 млн. средств контрабанды, итого 900 млн. руб. Сумма — «кругленькая».

Существенная погрешность тов. Ларина состоит вот в чем. Он берет данные 1925/26 г. и пытается, исходя из них, наметить тенденции развития частного капитала для последующих лет. Между тем, это неверно, и доказательством этого служат данные того же 1926/27 г. В условиях отсутствия ажиотажной обстановки, отсутствия возможности ненормальной наживы на конъюнктурной прибыли, высокого темпа развития кооперации, развитие частного капитала пошло совершенно иначе, как это представляется тов. Ларину. Мы наблюдаем не только продолжающееся относительное падение удельного веса частного промышленного и торгового капитала, но и падение абсолютных его размеров и ослабление его влияния на рыночные процессы.¹

¹ См. по этому вопросу: «Контрольные цифры народного хозяйства на 1927/28 г.» разд. «Социальные секторы и процессы обобществления», стр. 355—363, разд. «Цены», особ. стр. 270, а также статью Струмилина. «К вопросу о частном капитале» в «Экон. Жизни», от 6/XII 1927 г. и корресп. «О частном капитале» в «Правде» от 3/XII 1927 г.

Если в связи с неблагоприятной конъюнктурой конца 1926/27 года (а неблагоприятные стороны этой конъюнктуры выявились особенно ярко в I квартале 1927/28 г., окажется, что данные „Контрольных цифр“ Госплана несколько преуменьшили размеры частного капитала, то все же нет оснований для прогноза об увеличении его абсолютных размеров; в таком случае следует сперва доказать, что он остался стабильным, а не снизился в 1926/27 г. в сравнении с предыдущим годом.

Конечно, мы не можем требовать от тов. Ларина, чтобы он занимался 1926/27 г., так как книга его писалась, когда данные о нем еще отсутствовали, но он чрезвычайно поспешил факты и цифры ажиотажного года „ничтоже сумняшеся“ экстраполировать на последующее время. Его „Контрольные цифры“, к несчастью для частного капитала, не выдержали испытания и напрасно тов. Ларин сгустил краски в вопросе о влиянии частного капитала на темп социалистического строительства.

Произошло это вследствие характерного для всей книги тов. Ларина недостатка: он слишком много внимания посвящает „истории буржуазного воровства“ и микроскопически мало уделяет внимания народнохозяйственной обстановке и силам противного частному капиталу лагеря.

Среди практических предложений тов. Ларина о мероприятиях для регулирования деятельности частного предпринимателя в промышленности и торговле есть много ценных, заслуживающих внимания, но они касаются, главным образом, лишь вопросов связи частного капитала с госорганами и ликвидации скрытых форм.

Довольно обстоятельно написана глава о частном капитале на кредитном и денежном рынке. Тов. Ларин отмечает весьма характерную особенность нашего частного капитала — его универсальность. „Частный капиталист маневрирует своими средствами самым разнообразным образом. Сегодня он торгует мануфактурой, завтра уходит в хлебные или иные заготовки, потом берется за госзаймы, начинает спекулировать золотом, хватается за капиталистическую эксплуатацию кустарной промышленности и т. п.“ (стр. 235). Тов. Ларин совершенно прав, когда призывает „подходить к частному капиталисту с более серьезными и внимательными оценками, с большим принятием во внимание своеобразия, совокупности и внутренней связанности его форм“.

В главе „Частный капитал и налоговое обложение“ вычисления тов. Ларина требуют основательной проверки.

Говоря об эволюции частного капитала, тов. Ларин констатирует такие четыре основные ее черты: „1) эволюция от обслуживания государственного хозяйства к преимущественному сосредоточению операций в области хозяйства негосударственного, 2) при отступлении частного хозяйства в целом перед хозяйством государственным и кооперативным, внутри частного хозяйства относительный рост значения и доли хозяйства капиталистического, 3) тенденция капиталистов к созданию внутреннего частно-капиталистического хозяйственного круга, по возможности нерегулируемого государством накопления, 4) отсутствие прочной почвы для длительного успеха этой тенденции и вытекающее отсюда несомненное крушение попыток самостоятельного и независимого хозяйственного маневрирования капиталистов в СССР“. Относительно второй черты мы уже касались выше, что касается 3 и 4 то заметим, если третья черта в книге освещена достаточно, то четвертая, — наоборот, вследствие чего тенденция „замкнутого круга“ преувеличивается. Тов. Ларин делает ту же ошибку, что и тов. Мингулин, которая разобрана выше.

Заканчивая, мы можем сказать следующее: книга безусловно будет прочтена с пользой интересующимися вопросом, но мы призываем читателя сугубо осторожно отнестись к цифровым выкладкам и некоторым выводам тов. Ларина. Издана книга хорошо, цена же требует применения политики жесткого снижения цен.

Ал. Попов

R. Borsodi. Distribution Age. A Study of the Economy of Modern Distribution. New-York—London, 1927. D. Appleton and C°.

Р. Борсоди. Век распределения. Очерк экономики современной торговли. Нью-Йорк—Лондон, 1927 г.

„В течение пятидесяти лет—от 1870 до 1920 гг.—стоимость распределения предметов первой необходимости и роскоши почти утроилась, в то время как стоимость производства уменьшилась более чем на $\frac{1}{5}$. Если стоимость распределения будет возрастать в таком же темпе, то еще до истечения ближайших 50 лет мы будем иметь большее количество лиц, занятых в распределении—в продаже, рекламировании, доставке, транспорте и т. д.,—чем занятых в производстве“,—так начинается свое предисловие Р. Борсоди, автор новой американской книги, названной им метко „Век распределения“. „Золотой век производства прошел. Век распределения перед нами“. Этот новый век характеризуется тем, что перед производством стоит вопрос „не как производить, а как выгодно сбывать то, что произведено“. Мы производим больше, чем можем потребить—вот „проклятый“ вопрос современности; мы начинаем тратить больше на то, чтобы сбыть, чем на то, чтобы произвести, — в этом суть „века распределения“.

Как это случилось. „Более крупные товарные вагоны и паровозы должны были бы понизить транспортные расходы, но этого как-будто нет. Быстрый гужевой транспорт и могучие пятитонные автомобили должны были бы понизить стоимость гужа, но этого как-будто нет. Более крупные хлебные элеваторы, хорошо действующие холодильники, лучшее складское оборудование, лучшее денежное обращение и лучшая банковская система, пишущие машинки, счетные машины, счетоводные машины, кассовые регистры, автоматические машины для таких пустишных операций, как штамповка и запечатывание пакетов,—все это должно было бы снизить стоимость распределения, но этого как-будто нет. Вместо снижения издержек распределения „мы имеем их рост“. В чем дело?

Автор и пытается дать анализ „ценнообразующих факторов“ в капиталистической американской торговле и свои рецепты лечения дороговизны сбыта. Он дает яркую, живо написанную картину состояния современной американской торговли, того, что он называет трудно переводимым термином „high pressure marketing“—„торговли высокого давления“, всей современной механики конкуренции, рекламы, борьбы за потребителя. Автор стоит на реакционной почве старой торговли; все зло он видит в новых тенденциях фабрикантов—заниматься больше сбытом, чем производством. Он доказывает, что вся высота издержек распределения вызывается их „национальной рекламой“, их попытками устранить „нормальные“ каналы сбыта—оптовиков и розничников. Но стоя на этой старинной точке зрения, он умеет дать бичующую характеристику современных методов сбыта, этой „сумасшедшей системы распределения“ (стр. 90).

„Национальная реклама, увеличивая количество марок и количество торговцев, привлекаемых к продаже марок, и что еще хуже, создавая

армию за армией новых агентов, которые продают вещи, имеющие целью помочь всей громадной армии продавцов продавать то, что они продают, все это удорожает стоимость распределения до таких размеров, что она становится выше стоимости производства самого товара. Армия продавцов, специалистов-продавцов, „демонстраторов“ и управляющих; армия агентов рекламы; агентов по продаже журналов, газет; агентов по продаже услуг, вызываемых рекламой, по продаже услуг по художественным работам, по гравировке, цинкографии и т. д., — вся эта армия, право, нуждается в демобилизации“ (стр. 270—271). Количество лиц, занятых в торговле, составляло в 1870 г. 10% всего самостоятельного населения, 1910 г. еще 20% и через 10 лет уже 25%. В 1870 г. было 7.262 вояжера, через 50 лет — 179.320 человек. Вот отдельные иллюстрации этих утверждений автора.

С каждым годом возрастает число маркированных товаров; 75% всех товаров продается в твердой упаковке. Что такое маркировка и что такое реклама? Реклама это теперь не извещение о товаре, а средство убеждения. Реклама убеждает покупателя в том, чего он не знает. Фабрикант обращается непосредственно к потребителю всеми средствами письменной агитации. Он посылает к хозяйкам армию „глашатаев“ — canvassers, которые убеждают их вместо шести имеющихся марок выбрать седьмую новую марку. Он вызывает спрос, собирает заказы и вынуждает розничника взять эту новую седьмую марку, ибо тот стоит под двумя угрозами — либо получить излишний запас товаров, либо потерять клиентуру, и он предпочитает первое. Розничник таким же образом действует на оптовика — и вот спрос создан, товар проник на рынок, а издержки... возросли. „Торговля высокого давления“ это — умение преодолевать сопротивление торгового аппарата, оказываемое новой торговой марке.

Маркированные и упакованные товары это — товары худшего качества по более дорогой цене, таков вывод автора. Он восстает против рекламирующих фабрикантов, потому что они устраняют конкуренцию на почве цены и качества; их конкуренция это — сила убеждения. Он восстает против них, потому что они ставят в зависимость от себя всю торговлю, и оптовика и старого „честного“, „добросовестного“ розничника, который был „представителем потребителя“, который знал и ценил качество товара и умел его передавать за низкую цену потребителю. Автор восстает против всей новой системы сбыта, сознавая ее безрассудство, но не понимая источников этого шквала рекламы, обмана и безудержных издержек. Он умеет критиковать, но он хочет не только судить, но и лечить. Но автор не видит корней критикуемого им зла, выросшего из самой системы капиталистической анархии. Добросовестный буржуазный экономист все же далек от того, чтобы понимать, что век распределения базируется на веке капитализма и что только упразднение последнего ликвидирует отрицательные явления капиталистического распределения.

Рецепты автора беспомощны: он возлагает всю надежду на оптовиков и розничников. Они должны „принять на себя всю ответственность по снабжению потребителей нации продуктами и ферм и фабрик“, они „должны покупать соответственно установленным сортам и стандартам для того, чтобы сделать продукты пригодными к потреблению“ (здесь автор сходит с рецептом С. Чэза, объявляющего также войну торговым маркам и призывающему к защите через стандарт); наконец, они „должны развивать в потребителе знание товара“.

Автору не чуждо социальное значение проблемы рынка. Он понимает, что вопросы сбыта есть вопросы о расширении емкости рынка. Он

приводит любопытные данные о распределении населения по социальным группам, $\frac{4}{5}$ населения не покупают товаров не потому, что их надо убеждать, как дикарей (сравнение одного из поборников рекламы), а потому, что они не могут покупать, а $\frac{1}{5}$ населения — потому что физически не может больше потреблять. Если низшую группу населения, (65% всего населения) по нормам расходов поднять на одну группу выше, это дало бы рост емкости рынка на 8 мрд. долл., если вторую поднять на одну группу выше — емкость рынка увеличилась бы на 17 мрд.

Каковы же конечные предложения автора?

Их четыре: 1) „больше конкуренции“, 2) уменьшить расходы транспорта и обложение, 3) увеличить покупательную способность потребителя и 4)... оказывать больше покровительства искусству. Последнее уменьшит вложения высших групп населения в новое излишнее промышленное строительство и увеличит емкость рынка. Эта амальгама предложений, чрезвычайно характерная для буржуазных экономистов, все же не лишает книгу ее значительного интереса. „Век распределения“ есть знамение времени.

Ц. Крон

П. Я. Дербер. Торговое районирование СССР. Под ред. Н. Б. Эйсмонта, Изд. Наркомторга СССР и РСФСР. М. 1927, стр. 176. С прилож. картограмм и диаграмм. Ц. 4 р. 50 к.

Вопросы районирования пользуются у нас большой популярностью, и это вполне соответствует и характеру нашего народного хозяйства, и природе советской власти. Немного в мире стран, для которых познание их народного хозяйства находилось бы в такой зависимости от изучения отдельных районов, как СССР с его чрезвычайно разнообразным порайонным строением народного хозяйства. С другой стороны, не один государственный строй не обеспечивает „местам“ такой широкой возможности самостоятельного, автономного развития — и культурного и экономического — как строй советский. Но именно то, что в СССР вопросы районирования имеют такое значение, что у нас это не теоретические вопросы, не вопросы формального порядка, а вопросы глубоко практические, жизненно-насущные, — заставляет относиться к ним с чрезвычайной серьезностью, мы бы сказали — с исключительной осторожностью.

Особенной серьезности требуют вопросы специального районирования, в отличие от районирования общеэкономического. Специальное районирование будет бесплодно и бесцельно, во всяком случае не будет закончено, если оно не покажет не только того, что есть, но и того, что должно быть, или хотя бы не подготовит почвы для последнего. П. Я. Дербер совершенно прав был, когда „смысл“ своей работы он видел в том, чтобы „установить схему торговых центров с радиусом их влияния в целях рационального построения торговой сети (курсив наш), охватывающей наиболее полно, быстро и экономично товарообменные процессы“ (стр. 173).

Разрешил ли, однако, тов. Дербер эту задачу? Напрасно стали бы мы в его книге искать ответа на вопрос, как следует рационализировать нашу торговую сеть. Более того, построения тов. Дербера нельзя рассматривать даже как материал для разрешения вопроса о рациональном построении порайонного торгового оборота. И неудача тов. Дербера получилась не оттого, что порайонная торговля у нас недостаточно изучена, а потому, что он неправильно подошел к своей задаче. По существу, достаточно прочесть „введение“ к работе тов. Дербера, чтобы не было сомнений, что во всяком случае нет в ней того, что обещает ее заглавие.

Нельзя подойти к вопросу о районировании торговли, не отдав себе ясного отчета в том, что такое торговля? По мнению тов. Дербера, „торговля распределяет и распыляет производственную продукцию в пространстве, она складывает пути-каналы для обращения товарных масс“ (стр. 10). Это определение торговли — не просто случайная ошибка: тов. Дербер на протяжении ряда страниц его повторяет и подчеркивает. Правда, на стр. 17 тов. Дербер как-будто спохватывается, вспоминает слова Маркса, что „обращение товаров может происходить и без физического (тем более, без пространственного) передвижения“, что транспорт продуктов (пространственное их перемещение) возможен „без товарного обращения и даже без непосредственного обмена продуктов“. И на следующих страницах, в отрицание всего того, что сказано им раньше, тов. Дербер как-будто приближается к правильной постановке вопроса. Но на книгу, как таковую, это мало влияет. Посвящена она, главным образом, анализу пространственного передвижения товаров и то, что должно было бы быть „торговым районированием“, превращается в районирование грузовых потоков.

В деле изучения торговли грузовая статистика должна, конечно, занимать свое место, но не как основной материал и преобладающий, а только как материал подсобный, вспомогательный, до известной степени контрольный. Сущность торговли для всех стран и всех времен — посредничество. Не всякая торговая сделка сопровождается физическим перемещением товаров. Наоборот, прогресс торговли выражается в том, что процесс физического передвижения товаров сокращается все более и более, а районное размещение торговых процессов отрывается от районного размещения грузовых потоков. Раньше, когда первый оптовик заключал сделку с фабрикантом, он тут же переводил товар на свой склад, откуда товар переходил на склад второго оптовика и т. д. Теперь товар остается большею частью на складе фабриканта до тех пор, пока товар не заканчивает своего путешествия по оптовым звеньям и не попадает в руки последнего оптовика, распределяющего товар среди розничных торговцев. Часто со склада фабриканта товар теперь переходит даже непосредственно в руки последних. Москва покупает товар у Иваново-Вознесенска и продает его Харькову, который его продает Киеву, где он и попадет в розничную торговлю. Увидят ли этот товар Москва и Харьков? Нет, Киев получит товар непосредственно из Иваново-Вознесенска. Результат ясен. В торговом обороте Москвы и Харькова будут зарегистрированы товары, которые не зарегистрированы в их грузообороте, равно как вывезенный из Иваново-Вознесенска товар никакого влияния не окажет на размеры его товарооборота. Особенно сильно строится биржевая торговля, независимо от физического перемещения товаров. Тем крупнее ошибка, тов. Дербера, подменившего товарооборот грузооборотом. Ведь в предисловии „от автора“ он объясняет все происхождение своей работы поручением Совета съездов биржевой торговли „руководить работами по торгово-биржевому районированию“.

Необходимо, впрочем отметить, что некоторую попытку привлечь к своему „районированию“ торговые материалы тов. Дербер делает. Но этой попыткой он не исправляет основной своей методологической ошибки, а еще более ее подчеркивает. Ограничившись полугодовыми за 1924/25 год торговыми оборотами, разработанными ЦСУ, он или проверяет свои грузооборотные построения, т. е. поступает так, как это требуется для грузооборотного районирования, в котором основой должна быть транспортная статистика, а все остальное, в том числе и торговый оборот, может служить вспомогательным материалом, в отличие от торгового районирования, базирующегося на торговой статистике, дополняемой

и контролируемой разными вспомогательными материалами, в том числе и грузовой статистикой.

Говоря о предшественниках по торговому районированию, тов. Дербер вскользь вспоминает известную работу по торгово-промышленному районированию б. России, выполненную под ред. Семенова-Тяньшанского для 1900 г. Если бы тов. Дербер дал также торговое районирование, ему следовало бы поставить в упрек то, что на пространстве всей своей книги он ни разу не нашел необходимым увязаться с этим единственным у нас до сих пор сплошным исследованием торговли именно в целях ее районирования, он не обмолвился и критическими замечаниями по поводу этой книги. Теперь остается только отметить, что после методологии торгового районирования Семенова-Тяньшанского совершенно не понятна в корне неправильная „методология“ тов. Дербера. Оправданием тут не может быть и отсутствие материалов. Если у тов. Дербера были только обработанные ЦСУ торговые обороты за первую половину 1924/25 г., то в НКФ он мог бы иметь материалы по торговой статистике за весь 1923/24 и предыдущие годы, не говоря об отчетах биржевых комитетов, а главное — о результатах торговой переписи 1923 г., которая, правда, охватила только городскую торговлю, но зато в чрезвычайно интересных для торгового районирования разрядах и объеме.

Только важность вопроса о торговом районировании СССР побудила нас так долго остановиться на книге тов. Дербера, которая показывает, как не следует районировать торговлю вообще и советскую торговлю в особенности. Что же касается разработанной тов. Дербером проблемы, как таковой, независимо от ее отношения к торговому районированию, то в известном интересе ей нельзя отказать. Но в этих рамках книга тов. Дербера представляет только исторический интерес, так как вся она построена на грузовой статистике 1923/24 г. и первой половины 1924/25 г. За истекшее с тех пор время в наших грузовых перевозках произошли крупные изменения, и количественные и качественные, которые в корне меняют картину грузовых потоков СССР.

С. Зак

Н. Осинский. Угрожает ли Америке экономический кризис. Госиздат, 1927, стр. 115, ц. 20 к.

Автор начинает свой экономический очерк признанием того факта, что действительность не оправдала его прогноза о близком наступлении кризиса в С.-А.С.Ш. в связи с известным биржевым крахом в С.-А.С.Ш. в начале 1926 г. Кризис обещал быть особенно острым, так как имел своим непосредственным источником три „бума“ (ажиотаж, учредительская горячка): 1) бешеная спекуляция в курортном строительстве в пределах до 1—2 млрд. долл. (на полуострове Флориде); 2) колоссальное распространение продаж в рассрочку (долгосрочный кредит) в автомобильной, швейной и др. промышленности в пределах 6 млрд. долл., 3) строительный „бум“ (в пределах до 7 млрд. долл.). Крушение подобной пирамиды в 14 млрд. долл. при национальном доходе в 75 млрд. долл. было бы потрясающим для капиталистического хозяйства в С.-А.С.Ш. Почему же не произошло ожидаемого крушения? Потому что вслед за биржевым крахом весной 1926 г. вступил в действие ряд благоприятных факторов: 1) новый прилив денежно-ссудного капитала вследствие сокращения правительственного спроса на денежном рынке и стабилизации валют в Западной Европе; 2) стачка горняков в Англии, способствовавшая оживлению угольной и металлургической индустрии С.-А.С.Ш.; 3) падение цен на хлопок почти вдвое (урожаи 1926 г.), оживившее текстильную промыш-

ленность; 4) добровольное сокращение производства Фордом, облегчившее положение на автомобильном рынке. На основе этих факторов стало возможным продолжение промышленного подъема путем: 1) продления и расширения кредитов крупным капиталистам в угрожаемых областях (метод „дешевых денег“); 2) „перенятием дел“ у менее крупных предпринимателей; 3) ликвидацией мелких или совсем безнадежных крупных предприятий.

Несмотря на своевременно пущенные в ход меры для оттяжки кризиса, на поверхности экономической конъюнктуры все же пробились новые кризисные симптомы, хотя в несколько ослабленной форме. В апреле 1926 г. разразилась биржевая паника на острове Кубе, где производится $\frac{1}{5}$ мировой продукции сахара. Причиной этой паники было достижение Зап. Европой довоенного уровня свекло-сахарного производства, в то время как продукция тростникового сахара, увеличившаяся в военный период, все время продолжала возрастать, что повело к падению цен в 1,5 раза на кубинский сахар, цены которого достигли было 150—170% довоенного уровня. Паника была остановлена переводом в кубинские банки из С.-А.С.Ш. 100 млн. долл. кредита и 43 млн. долл. наличными и рядом других мероприятий. В июле 1926 г. разразился крах купально-строительных предприятий „Флоридский клуб“ ($8\frac{1}{2}$ млн. долл. долга). Тогда же крахнуло 116 флоридских земельных и строительных банков, владелец которых, банковский воротила Смит, тоже „крахнул“, пустив себе пулю в лоб. Аналогичные крахи наступили в некоторых с.-х. районах (Мичиган и Айова) вследствие плохого урожая злаков и связанного с этим перепроизводства кукурузы в обоих районах закрылось 34 банка. В итоге в 1926 г. разразилось 608 крахов с 212 млн. долл. против 464 крахов в 1925 г. с 165 млн. долл. В начале 1927 г. обнаруживается перепроизводство домов, и крахи во Флориде продолжают.

Останавливаясь на конъюнктурном обзоре за I половину 1927 г., автор констатирует (стр. 45) снижение (на 4—5%) главнейших основных показателей на ряду с продолжающимся спекулятивным ростом биржевых операций („денежный“ бум). Обнаруживаются симптомы перепроизводства чугуна, стали, нефти и резкое снижение цен на нефть (50%). Что касается молодой электропромышленности, то здесь замечается рост показателей. То же относится и к текстильной индустрии (вследствие урожая хлопка и снижения цены производства). Автомобильная промышленность испытывала в 1927 г. ту же депрессию, что и в 1926 г., несмотря на временное очищение Фордом своих позиций на рынке и движение „Генеральной корпорации моторов“ (Морган). Автор правильно замечает, что, выходя за пределы индексной формалистики, следует объяснить рост показателей в текстильной, пищевой, медной, электрической индустрии и др. либо перепроизводством и нарастанием товарных запасов, либо действием натуральных факторов (урожай хлопка, кукурузного корма для скота). Но подобный рост показателей в этих отраслях не может изменить тенденций понижения в базисных производствах (уголь, металл, автомобили и пр.), что и определяет начало перелома конъюнктуры. Этот же вывод автор подтверждает (стр. 66) данными о падении погрузок на ж. д. и снижении ж.-д. доходов (на 9%). Кроме того, автор еще раз обращает внимание на такие „гнилые места“, как продолжающийся „бум“ продаж в рассрочку и до конца еще неликвидированный флоридский „бум“.

Взрыв противоречий оттягивает, главным образом, избыток денежно-ссудного капитала. Но такая оттяжка еще более углубляет кризис, придавая ему особо острые формы, так как расхождение между падающими ценами и себестоимостью все увеличивается, а вслед за израсходованием

ликвидных средств будет ощущаться не избыток, а острый недостаток в оборотных капиталах и стеснения в кредите. Наконец, избыток ссудного капитала создает специфические условия для бешеной спекуляции на фондовой бирже, которой автор и насыщает два слишком десятка страниц. Не имея места подробно остановиться на этом интересном вопросе, заметим лишь, что летом 1927 г. в период понижения показателей в индустрии, пронесся на нью-йоркской бирже, по образному выражению автора, целый „повышательный ураган“. Такого рода полный отрыв фондовой биржи от экономической почвы есть верный симптом приближающегося кризиса. Как видно из приведенных автором выдержек из американских газет (стр. 111), этого не отрицают наиболее прожженные биржевые пройдохи.

Автор заканчивает оценку тенденций конъюнктуры 1927 г. положительным ответом на поставленный вопрос о приближающемся кризисе 1928 г. Но, по мнению автора, кризис может принять и форму депрессии (хотя и не объясняет почему) и, вероятно, начнется либо через 2—3 месяца, либо через полгода, но не позже весны 1928 г. В пользу этого срока автор приводит следующие соображения: 1) грядущее столкновение двух „капиталистических ихтиозавров“ Форда и Моргана в автопромышленности начнется в полном объеме не позднее зимы — весны 1927/28 г. и 2) что нормальный (в эпоху империализма) срок (7 лет) оборота капиталистического цикла после кризиса 1920 г. исполнился в 1927 г. весной, когда обнаружили первые симптомы упадка.

Задача критики этой интересной книжки значительно облегчается тем, что действительный ход событий начинает до известной степени оправдывать прогноз тов. Осинского. Паника на нью-йоркской бирже в январе 1928 г. и все продолжающееся снижение главных показателей свидетельствует, что кризис в С.-А.С.Ш. в 1928 г. неизбежен. Спор может идти лишь о том, разразится ли он не позже весны, как полагает тов. Осинский, или капиталистам удастся его оттянуть по крайней мере до осени 1928 г. (или даже до первой четверти 1929 г.) при помощи того же метода „дешевого“ ссудного капитала, исчерпание запасов которого подходит к концу. Впрочем, более вероятно оттяжка и другим путем, применявшимся до войны (да и теперь) Англией и Германией: государственные военные заказы и государственные субсидии. Известно, что правительство С.-А.С.Ш. увеличивает в этом году военно-морскую программу на несколько миллиардов долларов, что несколько загрузит тяжелую индустрию и может превратить приближающийся острейший кризис в тяжелую и затяжную депрессию. Однако, рост военных заказов объясняется, главным образом, приближающимися сроками неизбежного вооруженного передела мира между „вчерашним“ (Англия) и „сегодняшним“ (С.-А.С.Ш.) гегемоном мирового хозяйства. Американские буржуа прекрасно отдают себе отчет в том, что выхода из близящегося кризиса придется искать по линии ускорения „мирового“ и „военного“ вытеснения Англии из мировых и южно-американских рынков. Поэтому американский левиафан империализма спешит соорудить не только дредноуты, но Пан-американскую лигу как орудие борьбы против Англии, господствующей в Европейской лиге наций.

Тов. Осинский дал оригинальное и правильное марксистское освещение причин конъюнктурных колебаний в 1926/27 г. в С.-А.С.Ш. и на основе его мог установить своевременный прогноз о наступлении кризиса в С.-А.С.Ш. в 1928 г. Недостатком книжки является ее разбавленная „словесными водами“ газетно-статейная форма изложения, которая вряд ли соответствует серьезности темы экономического очерка. Жаль также, что автор лишь мимоходом (на стр. 113) коснулся важнейшего

вопроса о мирохозяйственном значении приближающегося кризиса в С.-А.С.Ш. для всей капиталистической экономики обоих полушарий (прежде всего для Германии, где был наивысший взлет кривой, а потом вероятнее и ближе экономический кризис, о чем свидетельствует падение цен и начинающиеся локауты. Следует отметить также одно немаловажное методологическое упущение в очерке, которому надо было бы предпослать теоретическое введение о характере изменений капиталистических циклов на фоне послевоенного упадка капитализма, руководствуясь краткой, но гениальной характеристикой этих циклов, данной Энгельсом сперва в 1850 г., а затем вторично в 1884 г. в предисловии к посмертному изданию „Нищеты философии“ К. Маркса: „С тех пор, как монополия Англии на всемирном рынке все более и более разрушается выступлением на него Франции, Германии и, главным образом, Америки, устанавливается новая форма приведения к равновесию. Предшествующий кризису период всеобщего процветания слишком долго заставлял себя ждать. Если его вовсе не окажется, то хронический застой с небольшими колебаниями обратится в нормальное состояние современной промышленности“ (разрядка моя. М. Г.) Поэтому, вполне вероятно, что ожидаемый в С.-А.С.Ш. кризис будет непродолжительным и сменится хроническим застоєм, периодически прерываемым повторяющимися кризисами со все уменьшающимися между ними промежутками времени (менее обычных 7 лет).

Несмотря на указанные недостатки рецензируемой книжки, она не теряет своего научного и злободневного интереса и с большим вниманием будет прочитана средне-подготовленным читателем, которому Госиздат неожиданно пошел навстречу, назначив за брошюру вполне общедоступную цену. Продолжением взглядов, развиваемых в рецензируемой брошюре, является статья тов. Осинского в „Правде“ от 25 и 26 января, но критический разбор этих статей выходит уже за пределы настоящей заметки.

М. Г.