Проф. П. И. ЛЯЩЕНКО

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

ТЕОРИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ

ИЗДАНИЕ ЦЕНТРОСОЮЗА
МОСКВА-1925

Проф. П. И. ЛЯЩЕНКО

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

ТЕОРИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ



ИЗДАНИЕ ЦЕНТРОСОЮЗА
МОСКВА-1925

Труды того же автора.

Мобилизация землевладения в России и его статистика М. 1905

Мукомольная промышленность России и иностранные потребительные рынки, 2-е изд., СПБ 1910 131 стр

Кооперативный кредит и его значение в реализации урожая. СПБ 1910.

Хлебные тарифы и железно-дорожные перевозки. СПБ 1910

Последний секретный комитет по крестьянскому делу. По докумен Арх. Гос. Сов. СПБ. 1911.

Хлебная торговля на внутренних рынках Европейской России. СПБ. 1912 XI + 656 стр

Крестьянское дело и пореформенная землеустроительная политика, ч II. СПБ. 1913. 724 стр.

Зерновое хозяйство и хлеботорговые отношения России и Германии. СПБ 1915. 293 стр

Крестьянское дело и пореформенная землеустроительная политика, ч II Томск 1917 146 стр

Юго-Восточный статистический сборник. Р/Д 1918 94 стр.

Экономические районы Юго-Востока. Р/Д 1918. 190 стр

Кредитные кооперативы Ю.-В. Р/Д 1920.

Промышленные предприятия Ю.-В Р/Д. 1920

Экономическое районирование Ю.-В. Сборник статей в Трудах Ю.-В. Плановой Комиссии Р/Д 1922

А. Смит. Сокращенный перевод со вступительной статьей 1923, изд. „Прибой".

Очерки аграрной эволюции России, т. I, 1925 4 изд., 280 стр.

История экономических учений. 1924, 2-ое изд. 270 стр.

Оставшиеся в продаже экземпляры имеются в магазинах Центросоюза.

Проф. П. И. Лященко

ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ

(ТЕОРИЯ И ОРГАНИЗАЦИЯ)

ИЗДАНИЕ ЦЕНТРОСОЮЗА
МОСКВА—1925 г.

Отпечатано в типографии
Центросоюза в количестве
8 000 экз Москва, Денисовский переулок, д № 30
Главлит № 39509

2. Экз.

БИБЛИОТЕКА
КОММУНИСТИЧЕСКОЙ
АКАДЕМИИ.
1352
26

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть I **Теория торговли**

Стр.

Глава I Товар и товарное хозяйство 9
» II. Торговый капитал и его обращение . . . 18
» III. Рынок и реализация ценности 25
» IV. Рыночная цена и ее установление 36
» V. Динамика рынка и ее изучение 48
Литература к I части 65

Часть II. **Народнохозяйственная организация и техника торговли в капиталистическом обществе**

Глава VI. Товар, как техническая категория 69
» VII. Исторические формы организации торговли . . 80
» VIII. Организация торгового предприятия 93
» IX. Деятельность торгового предприятия 105
» X Биржи и биржевая торговля 124
» XI Кредитование торговли 145
» XII. Транспорт в товарной торговле 158
» XIII Складское дело и страхование в торговле . . . 170
» XIV. Капиталистические коалиции в торговле . . . 180
Литература к II части 198

Часть III. **Организация торговли в СССР**

» XV. Проблема распределения и снабжения в социалистических системах 201
» XVI Организация производства и снабжения в период военного коммунизма 213
» XVII. Государственная торговля и ее организация . . . 228
» XVIII. Организация кооперативной торговли 248
» XIX. Частная торговля. Итоги рыночного оборота . . . 258
» XX Биржа, кредит и банки в торговле СССР 276
» XXI Организация внешней торговли СССР 289
» XXII. Общая характеристика и принципы экономики торговли СССР 303
Литература к III части 316

ПРЕДИСЛОВИЕ

Вопросы рынка и экономики торговли за последние годы, со времени перехода к новой экономической политике, получают все больший как теоретический, так и практический интерес. Рынок является центром, с которым сталкивается большинство практических мероприятий экономической политики. Рядовому работнику самому в современном экономическом строительстве нельзя понять ни сущности, ни путей развития нашего народного хозяйства, ни специальных его отраслей без понимания проблемы современного рынка и современной экономики торговли.

Между тем в нашей литературе не имеется ни одной книги и ни одного руководства, которые хотя сколько-нибудь отвечали бы указанной цели. Кроме нескольких брошюр по отдельным вопросам, фактического, статистического и описательного характера, да одного-двух совершенно устарелых переводных руководств (вроде Ван-дер-Боргта), ничего не имеется. Нужно, впрочем, сказать, что и в западной иностранной литературе теоретическая экономия торговли представлена весьма слабо, так как даже лучшие курсы (Cohn'a, Schär'a) дают много весьма ценных данных по организации, технике, описанию торговли и очень мало—по ее теории.

Предлагаемое краткое изложение „Экономики торговли“ представляет, по мысли издательства Центросоюза, попытку заполнить существующий пробел в этой важной отрасли экономической науки. При этом автор поставил себе задачей в возможно кратком и сжатом очерке дать как теорию экономики торговли, по крайней мере в ее важнейших и наиболее актуальных проблемах, так и ее народнохозяйственную организацию в капиталистическом обществе и, наконец, постановку самой проблемы и организацию торговли в современных условиях нашего „государственного капитализма“. При преобладающем теоретическом подходе и трактовке проблемы экономики торговли, как народнохозяйственной проблемы, в изложении, конечно, не уделяется почти никакого места узкопрактическим сведениям по торговле, ее организации и технике. Но все же можно надеяться, что и практические работники найдут в книге если и не конкретные практические сведения, то все же целый ряд полезных общих указаний, которые им помогут разобраться в сложных проблемах товарооборота и рынка.

Проф. **П. Лященко**

Часть I

ТЕОРИЯ ТОРГОВЛИ

ГЛАВА ПЕРВАЯ

Товар и товарное хозяйство

Под торговлей понимается профессиональная деятельность определенного класса лиц, торговцев, направленная на покупку тех или иных предметов, товаров, для дальнейшей их продажи с целью получения прибыли, при том без существенного изменения свойства товара. Следовательно, основными моментами такого понимания торговли являются: 1) наличность товара, как особой экономической категории, как особого продукта, составляющего об'ект торгового оборота; 2) отсутствие производственного момента переработки и качественного изменения этого товара, т.-е. отделение в общественном хозяйстве собственно производственного процесса от процесса обращения; 3) профессиональный характер торговли, как особой экономической деятельности, которой занимается особый общественный класс—торговцы; 4) получение ими от этого рода деятельности торговой прибыли на затрачиваемый ими в торговое дело торговый капитал и ведение торговли именно ради получения этой прибыли.

Однако, все эти определяющие моменты должны приниматься условно, так как ни в исторических формах торговли, в особенности в более или менее далеком прошлом, ни в современной развитой торговле эти моменты не всегда находят безусловное осуществление. Поэтому указанные признаки, характеризующие экономическое содержание торговли, представляются типичными признаками лишь законченных и наиболее развитых форм торговли, т.-е. торговли в капиталистическом хозяйстве. Но и в этом

последнем—положение и экономика торговли проходят различные этапы и претерпевают известную эволюцию, по мере того, как самое капиталистическое хозяйство также изменяет свои производственные формы.

Таким образом, торговля, как историческая категория хозяйственного строя, зарождаясь в простом товарном хозяйстве, получает законченное развитие и формы в капиталистическом хозяйстве. Поэтому, чтобы выяснить понятие, генезис и экономическое содержание этой категории, т.-е. чтобы изучить экономику торговли, мы должны исходить из элементов и содержания простого товарного хозяйства и положения в нем торговли, проследив превращение этой торговли и отдельных ее элементов в торговлю капиталистическую

Экономической базой возникновения **товарного хозяйства** является общественное разделение труда. При том хозяйственном строе, который предшествовал товарному хозяйству и который известен под условным названием «натурального» хозяйства, типичной формой организации производственной единицы является производство для удовлетворения собственных потребностей. Общество состоит из массы примитивных и однородных хозяйственных единиц (патриархальная семья, первобытная община), из которых каждая самостоятельно производит все необходимые для нее продукты и самостоятельно удовлетворяет ими все свои потребности. Понятно, что такое представление о первобытном обществе является только условным теоретическим допущением, которое, как известно, и было особенно подробно развито в Родбертус-Бюхеровских теориях исторического развития народного хозяйства. В конкретной исторической действительности и в исторически известных формациях, даже наиболее ранних, мы нигде не встречаем вполне замкнутых хозяйственных единиц. На наиболее ранних ступенях хозяйственной жизни как самой Европы, так и вне Европы, мы везде встречаемся с широко развитым обменом между отдельными хозяйственными единицами, отдельными общинами и т. п.

При этом обмен этот не только достигает иногда относительно крупных размеров, но и вырабатывает определенные организационные формы, совершаясь не только в натуральной, но и в денежной, и даже в кредитной форме. Такое хозяйство в известных случаях, например, при развитии крупных рабовладельческих предприятий, всегда имело значительные избытки сверх собственного потребления и могло даже задаваться в своем производстве не только целями непосредственного потребления, но и целями производства ради обмена, продажи Таким образом, в такого рода хозяйственном строе, в сущности, имеется известное общественное разделение труда. Но ни это обстоятельство, ни наличность вытекающего отсюда обмена еще не превращают это хозяйство в товарное и не подрывают известной научной правильности Родбертус-Бюхеровской теоретической схематизации этого хозяйства, как хозяйства натурального. При сложности социальной жизни, каждый исторический момент ее заключает в себе как элементы уже отжившие, так и в зачаточной форме—элементы лишь назревающего будущего.

Гранью, которая отделяет это натуральное хозяйство от говарного, является тот момент, когда хозяйство не случайно, а регулярно начинает производить продукты со специальной целью **для продажи.** Тогда оно превращается в товарное хозяйство. И ясно, что то общественное разделение труда, которое, ввиду указанных моментов, проявлялось в предшествующие эпохи внутри первобытной общины производителей или между целыми общинами, теперь становится основой новых форм товарного хозяйства. Это общественное разделение труда приводит прежде всего к отделению промышленности обрабатывающей от сельского хозяйства. Но на этом начавшийся процесс разделения труда не останавливается, и, в свою очередь, как сельское хозяйство, так и особенно промышленность разбиваются на отдельные отрасли и отдельные хозяйства, занятые производством лишь какого-либо одного специального продукта или даже части этого продукта, конечно, уже не в

целях личного потребления, а специально для продажи. И основная тенденция этого явления состоит в том, что дальнейший процесс разделения труда приводит все к большей специализации каждого отдельного хозяйства на производстве какого-либо одного продукта—товара.

Таким образом, рост производительных сил общества и обусловленное им общественное разделение труда, способствуя сначала отмиранию первобытного натурального хозяйства и превращению его в товарное, впоследствии, по мере своего развития, приводит все к большему выявлению и углублению товарного хозяйства. Все общественное производство превращается в **товарное,** т.-е. все, что производится в обществе, производится в виде товаров Такой высшей формы товарное производство достигает в капиталистическом обществе. В капиталистическом обществе производятся **товары,** т.-е. все продукты труда принимают форму товаров. И если даже и в настоящее время некоторые продукты труда вырабатываются для собственного потребления, то это свидетельствует лишь о том, что в современные типичные производственные формы вкраплены еще остатки прежних—докапиталистических форм. Вот почему, рассматривая содержание материального богатства капиталистического общества, мы находим, что, независимо от своих конкретных форм, оно имеет универсальную форму «товарного хозяйства».

Ясно, что товарное производство еще более углубляет и расширяет общественный характер всего производительного процесса, но вместе с тем значительно видоизменяет его. В первобытном обществе, например, в первобытной коммунистической общине, общественный характер труда каждого члена общества был совершенно очевиден: каждый затрачивал труд на производство определенных предметов потребления, нужных для всей общины, получая, в свою очередь, от нее все предметы потребления, нужные лично для себя. Но так как каждая такая община представляла из себя самодовлеющую и замкнутую хозяйственную единицу, то общественный характер труда также замыкался

в узких рамках потребностей данной общины и не мог расшириться за пределы общины, сохраняющей в целом натурально-хозяйственный характер.

Это расширение могло совершиться лишь одним путем. когда развитие производительных сил приводит к расширению производства и к накоплению избытка продуктов—возникает возможность обмена их на продукты других таких же общин Другими словами—рост производительных сил внутри первобытного натурально-хозяйственного коммунистического общества на известной ступени своего развития приводит к своей противоположности—к возникновению товарного хозяйства. Но из сказанного видно, что вместе с этим переходом к товарному производству общественный характер его не только не исчезает, но расширяется—из замкнутых пределов общины до междуобщинных и междухозяйственных связей. При этом самый характер этих связей получает совершенно новую форму и новое содержание.

В условиях **простого товарного** хозяйства производитель продукта-товара производит его самостоятельно, но не для своих, а для чужих потребностей Он обменивает произведенный им продукт на предметы, нужные ему лично, но производимые другими производителями. Производственный процесс в каждой хозяйственной единице организуется и протекает совершенно самостоятельно и независимо от других хозяйств И хотя результаты производства—продукты, так или иначе обмениваются друг на друга, но самый общественный характер труда, лежащий в основе производительного процесса, представляется скрытым за видимой самостоятельностью и независимостью производителей. Вместо этого получается представление, что не этот общественный характер труда, а самые природные качества продукта-товара, его потребительские свойства являются основой и причиной возможности обмена товаров. Общественные отношения **людей,** занятых в производстве товаров, получают вид отношения **вещей,** т.-е. отношения самых товаров. Товары, как бы получают само-

стоятельное существование, приобретают какие-то особые, присущие им свойства и способность к обмену. Этот **«фетишизм»** товара впервые был подмечен Марксом, как ключ к пониманию тех общественных отношений, которые в товарном производстве скрыты под «вещною маской» товара.

В связи с развитием товарного производства, и самое обращение товаров, т.-е переход их от производителя к потребителю, постепенно получает особое значение и особую организацию **торговли** и при том профессиональной торговли Как и образование экономической категории товара, так и образование профессиональной торговли представляется результатом сложного исторического процесса. В начале развития меновых сношений вообще, обмен продуктами совершается непосредственно самими производителями. На этой ступени развития менового хозяйства собственно нет еще торговли в точном смысле слова, так как каждый производитель есть в то же время и торговец, почему, например, в средние века слово «mercator»—торговец—употреблялось в смысле вообще посетителя рынка и горожанина. (З о м б а р т, «Современный капитализм»).

На бесчисленных рынках и городах средневековья сходились прежде всего сами производители, сначала обменивавшие, затем продававшие и покупавшие, но без посредников, свои произведения. Каждый производитель-ремесленник являлся вместе с тем в известные периоды и торговцем, но не торговцем-профессионалом, покупающим товары для дальнейшей перепродажи, а продающим лишь продукты собственного производства. Но и после того, как постепенно стало развиваться посредничество, при обмене товара между производителем и потребителем, мы еще не сразу встречаемся с профессиональной торговлей. Тот же Зомбарт указывает на две промежуточные и подготовительные ступени, которые наблюдаются везде при развитии обмена до возникновения профессиональной торговли. Это—торговля-грабеж и торговля случайная. Первая состояла в том, что продавались товары, приобретенные не покупкой, а грабежом, преимущественно морским пиратством—

явление, некогда весьма распространенное во многих странах и связанное с особым характером европейской политической и хозяйственной жизни в средние века Вторая промежуточная стадия торговли—случайная торговля—не менее характерна для средневековой и отчасти позднейшей экономики этих стран: здесь уже есть элемент покупки товара с целью продажи, но все же самая деятельность эта не превращается еще в профессиональную, так как ею занимаются не профессиональный торговец а случайные лица других классов, особенно наиболее состоятельные—правители, высшие должностные лица, землевладельцы, духовенство и проч

Профессиональный характер приобретает торговля тогда, когда она получает форму **купеческой** торговли, т.-е когда посредник в атаке покупки-продажи между производителем и потребителем становится профессионалом-купцом и когда, следовательно, в обществе производителей появляется новый класс—**торговцы-купцы.** Однако, этот первый торговец-профессионал еще не скоро приобретает вид купца-капиталиста, занимающегося своей профессией ради получения торгово-капиталистической прибыли. Как в промышленном производстве средневековья, ремесленник еще не был капиталистом, занимающимся производством ради получения капиталистической прибыли, так и средневековый торговец-профессионал был также своего рода «ремесленник» в торговле, т.-е занимался ею только для того, чтобы, как и ремесленник, «трудом своих рук обеспечить себе сносное содержание, соответствующее его состоянию, ни больше, ни меньше того; при этом вся его деятельность находилась под влиянием мысли о пропитании». (З о м б а р т, «Современный капитализм», гл. VI). Такой ремесленнический характер торговли обусловливался как общей социальной экономической структурой того времени, так и сравнительно небольшими размерами самой торговли, ограниченностью, простотой и несложностью торговых операций в качестве посредничества между производителем и потребителем.

Таким образом, и второй из указанных признаков торговли—купля-продажа ради получения прибыли — носит ограничительный характер. В простом товарном хозяйстве этот принцип может и не находить осуществления Только некоторые виды торговли наиболее рано и с первых же шагов своих стали сразу же приобретать **капиталистический** характер, т.-е. работать ради получения прибыли на затраченный капитал. Такими видами торговли являются прежде всего оптовая торговля вообще и в частности морская, заморская торговля. Они и создают почву для зарождения капиталистической торговли и возникновения торгового капитализма. Вместе с тем торговый капитал исторически становится первой формой возникновения капитала вообще.

Действительно, так как применение капитала в торговле в целях получения прибыли ограничивается лишь сферою обращения, то для него не требуется никаких других условий, кроме наличности товарного производства, независимо от самого способа, каким производятся эти товары. Вот почему, производятся ли эти избыточные продукты, поступающие в продажу, «в первобытном общинном хозяйстве или в производстве, основанном на труде рабов, или в мелкокрестьянском и мелкомещанском или же в капиталистическом» (Маркс, «Капитал», т. III, гл. 20)— торговый капитал безразлично и одинаково при всех производственных формах может овладевать сферой обмена. Наоборот, чем меньше развито производство именно в форме капиталистического производства, тем более купеческий капитал выявляется в форме капитала по преимуществу.

Следовательно, **купеческий капитал** и купеческая профессиональная капиталистическая торговля становятся первой исторической формой и функцией капитала вообще задолго до того, как самое производство начинает организовываться капиталистически. Но понятно, что некапиталистический характер производства, усиливая относительный удельный вес и значение торгового капитала в на-

родном хозяйстве, не мог, однако, способствовать абсолютному росту и развитию капиталистической торговли. Только массовое капиталистическое производство, только специфические и законченные формы производства исключительно товаров во всех отраслях могли создать достаточно широкую базу для капиталистической торговли Капиталистически организованный рынок и торговый аппарат могли сделаться должным орудием обращения только при капиталистически организованном производстве, т.-е. **при промышленном капитале.** Но вместе с тем торговый капитал теряет свое прежнее значение капитала по преимуществу и в своей народно-хозяйственной функции подпадает в подчиненное положение промышленному производственному капиталу.

ГЛАВА ВТОРАЯ

Торговый капитал и его обращение

Когда процесс производства получает организацию и форму капиталистического производства, реализация производственного продукта в виде товара составляет одну из форм **метаморфозы капитала:** деньги — товар — производство — товар — деньги, или по формуле Маркса — Д... Т... Пр.. $Т^1$... $Д^1$... (Маркс, «Капитал», кн. II, гл. 2 и 3 и кн. III, гл. 16—20). Другими словами, капиталист, затрачивая свой капитал **Д** на покупку товаров **Т** (машин, сырья, рабочей силы) и пуская их в производство **Пр.**, смотрит на дальнейшую реализацию произведенного товара $Т^1$ (пряжа), как на возвращение капитала в прежнюю его денежную форму с некоторым лишь прибытком $Д^1$. Превращение товарного капитала в денежный и денежного в товарный образует здесь лишь простую фазу воспроизводства промышленного капитала, т.-е. всего процесса производства, взятого в целом. И хотя функция этого товарного капитала отлична от функции производительного капитала, тем не менее эти две формы капитала представляются лишь различными формами существования одного и того же капитала в производстве.

Иное положение получается тогда, когда превращение производственного капитала в денежную форму становится функцией не того же промышленника, а специального лица, капиталиста-торговца. Если для промышленника, реализующего произведенные им товары, превращение их в деньги составляет лишь одну из фаз общей метаморфозы его капитала в процессе воспроизводства, то для торговца его капитал никогда не выходит из сферы обращения и никогда не возвращается в сферу производства. Его формула более простая:

$$Д — Т — Д^1.$$

Весь процесс капиталистической торговли и ее функции в процессе обращения и воспроизводства и заключаются в этом **отделении собственно метаморфозы производительного капитала и его товарной формы от метаморфозы товарно-торгового, купеческого капитала.** Когда производитель пряжи реализовал свой продукт купцу и получил от него деньги, он вновь может пустить свой капитал в производство, вновь закупив уголь, машины, рабочую силу. Функцию продажи пряжи вместо самого производителя принял на себя купец-капиталист, сделавший это своим профессиональным занятием. Но, конечно, такое отделение функций еще не заканчивает превращения самого проданного купцу товара-пряжи—в деньги, т.-е. еще не заканчивает всю фазу воспроизводства, взятую в целом. Пряжа остается попрежнему на рынке в виде товара и требует, чтобы ее превратили в деньги, т.-е. из'яли из числа товаров, продав потребителю. Эту продажу, т.-е. последнюю фазу в метаморфозе Т—Д¹, совершает купец самостоятельно и независимо от производителя и от метаморфозы его производственного капитала. Но тем не менее обе стадии процесса общественного воспроизводства оказываются теснейшим образом связанными между собой.

Дело в том, что купец, обращая свой капитал Д—Т—Д¹, должен приготовить его к новой фазе обращения, т.-е. к новой покупке того же продукта производительного капиталиста, вновь приготовившего пряжу и имеющего необходимость ее продать. Если метаморфоза товарно-торгового капитала Д—Т—Д¹ задержалась, если купец не успел продать первой партии пряжи, неизбежно задерживается и метаморфоза производительного капитала в его товарной форме. Формула Д—Т—Пр..... Т¹—Д¹ получает незаконченный вид Д—Т—Пр... Т¹, т.-е. капиталист-производитель не может реализовать своего продукта, наступает застой и перерыв в производстве.

Таким образом, в капиталистической торговле мы видим своеобразное «общественное разделение труда», вернее, общественное **разделение функций капитала.** Это разделе-

ние имеет большое значение, так как скорость обращения и воспроизводства капитала от этого значительно увеличивается, самые же размеры капитала, занятого исключительно в процессе обращения, становятся значительно меньшими, чем это было бы, если бы реализацией товара был занят сам промышленник Наконец, один и тот же торговый капитал может обслуживать обороты не одной какой-либо отрасли производства, но ряда производств.

Но вместе с тем эти оба процесса тесно связаны между собою и функционирование торгового капитала должно итти в строгой соразмерности и в известном темпе с функционированием капитала производительного. Купеческий капитал есть ничто иное, как часть общественного капитала, специально действующего в процессе обращения, а так как процесс обращения есть лишь фаза всего процесса воспроизводства, взятого в целом, то организация капиталистического товарно-торгового обращения получает решающее значение. И хотя в процессе обращения, т.-е. купеческим капиталом не производится никакой ценности, а, следовательно, и прибавочной ценности, тем не менее купеческий капитал существенным образом влияет на создание капиталистической прибавочной ценности. «Поскольку он способствует сокращению времени обращения, он может косвенно способствовать увеличению прибавочной ценности, производимой промышленным капиталом. Поскольку он способствует расширению рынка и разделению труда между капиталистами, т.-е. поскольку он содействует капиталу вести производство в более широких размерах, его отправление способствует производительности промышленного капитала и накоплению последнего. Поскольку он сокращает время обращения, он вместе с тем повышает отношение прибавочной ценности к затраченному капиталу, т.-е. норму прибыли. Поскольку он сокращает ту часть денежного капитала, которая должна находиться в области обращения, он тем самым увеличивает ту часть капитала, которая затрачивается непосредственно на производство» (Маркс. «Капитал», кн. III, гл. 16).

Отделение функций капитала обращения от капитала производительного характеризует достаточно важную, но тем не менее незаконченную степень капиталистических отношений. По мере развития этих последних, дело не ограничивается указанным отделением товаро-торгового капитала и его функций от капитала промышленного Мы уже видели, что для всего процесса воспроизводства важнейшим моментом является конечная фаза—превращение товара в деньги для дальнейшего превращения их в средства производства и в рабочую силу. Если этот момент замедляется—замедляется весь процесс производства и создания прибавочной ценности Поэтому весь процесс капиталистического производства особенно заинтересован в правильности и в своевременности превращения фазы Т—Д, т.-е. в постоянной наличности денег и денежных капиталов на рынке. Сами деньги становятся особым родом товара и роль этого товара начинает выполнять особого рода капитал, денежно-торговый капитал. Для правильного функционирования всего общественного производства и метаморфоз общественного капитала необходимо, чтобы часть капитала находилась всегда в виде денег, в виде запасных покупательных и платежных средств, в виде незанятого денежного капитала, ожидающего своего приложения. К этому приводит некоторое постоянное несовпадение фаз превращения Т—Д и Д—Т, и необходимость своего рода страховки правильного функционирования всего общественного производства.

Это и достигается выделением из всего общественного капитала особого рода **денежно-торгового капитала.** Деньги становятся предметом торговли, при чем всецело профессиональной торговли, предлагаясь в виде денежного капитала для реализации товара. Средневековые меняльные предприятия иностранной валюты, разменные банки, торговля слитками драгоценных металлов, вексельные обороты, банковые деньги — все это лишь этапы обособления денежно-торгового капитала и выявления его роли в капиталистической торговле. В развитой капиталистической тор-

говле этот денежно-торговый аппарат получает законченное и обособленное существование в организации банков, которые придают ему законченную форму **банкового капитала.**

Когда в капиталистическом производстве начинают развиваться банки, как особая организационная форма кредитно-денежного обращения, деньги к этим банкам начинают притекать, главным образом, из двух источников С одной стороны—это лежавшие до тех пор без движения капиталы непроизводительных классов, с другой—запасные капиталы промышленных и торговых капиталистов. Концентрируя таким образом не только функционирующие, но и не функционировавшие до сих пор капиталы, банки становятся, конечно, могущественнейшим моментом для организации как обращения, так и производства. С ростом капиталистических отношений в обществе вообще, банки привлекают все большую и большую часть капиталов непроизводительных классов, передавая и перераспределяя их между промышленными и торговыми капиталистами. В конце концов оказывается, что в развитом капиталистическом обществе все большая доля промышленного производства, а вместе с тем и торгового обращения ведется не на собственные капиталы промышленников и торговцев, а на банковские, т.-е. на чужие капиталы, являющиеся для промышленных и торговых капиталистов ссудными капиталами. Это обстоятельство получает чрезвычайно важные последствия для дальнейших взаимоотношений торгового, промышленного и банкового капитала.

С развитием банков, торговля, т.-е. торговый капиталист, получает возможность получать ссуды, т.-е. денежный капитал под свои товары, уплачивая за него из части своей прибыли проценты. Этим он увеличивает скорость обращения своего капитала и увеличивает массу обращающегося товара. Другими словами, теперь для торгового капиталиста требуется значительно меньший собственный капитал для обращения значительно больших масс товара. Вместе с тем и вся масса прибыли, получаемая капиталистом на его

капитал, распределяется теперь на значительно большее количество единиц товара, так как по занятому банковому капиталу он платит только ссудный процент, меньший, чем его торговая прибыль. Но мы знаем, что эта торговая прибыль не создается собственно в торговле, а является вычетом из промышленной прибыли, вычетом из-за необходимости обращения товара. Поэтому, раз на каждую единицу товара уменьшается доля торговой прибыли, то увеличивается основная часть промышленной прибыли при неизменившейся цене товара.

Таким образом, с развитием банков и банкового капитала все большая часть торгового капитала в его денежной форме заменяется **банковым капиталом.** Для обслуживания товарно-торгового обращения требуется все меньшая доля собственного торгового капитала, а вместе с тем отчисляется и все меньшая доля прибыли на этот капитал. Эта сбереженная, благодаря банковской организации, прибыль поступает в увеличенном остатке в руки тому, кто ее произвел, т.-е. промышленному капиталисту. Другими словами, вместе с понижением торговой прибыли, часть которой превращается в банковский процент, одновременно возрастает промышленная прибыль. Развитой промышленный капитализм получает в банках сильнейшее средство увеличить свою долю прибыли, падающую собственно на производство, сократив в общих издержках всего процесса воспроизводства долю, падающую собственно на издержки обращения, т. е. торговые издержки.

Этим, однако, не оканчивается воздействие новых форм организации капитала на процессы воспроизводства и обращения. Так как банковый капитал представляется «чужим» капиталом, т.-е. капиталом, привлеченным со стороны, то банк должен выплачивать за него проценты. Это должно побуждать банки к тому, чтобы направлять собираемые им капиталы на производительные цели, т.-е. превращать их в производительный капитал, в капитал, создающий прибавочную ценность. Постепенно банковый капитал превращается в промышленный капитал, но принадлежащий не от-

дельным капиталистам, а банкам. Отдельные промышленные капиталисты получают право распоряжения этим капиталом только через банк. Такой банковый капитал, следовательно, капитал в денежной форме, который таким способом в действительности превращен в промышленный капитал, Гильфердинг называет **«финансовым капиталом».**

С формированием этого финансового капитала заканчивается в капиталистическом хозяйстве круговорот превращений и форм капитала вообще. В докапиталистическом развитии денежный и торговый капитал играли значительную роль, как первоначальные формы накопления капитала, как главное орудие разрушения ремесленных форм производства и превращения их в капиталистические и, наконец, как важнейшие моменты в процессе обращения и воспроизводства товаров. В развитом капиталистическом хозяйстве денежный капитал приобретает форму банкового капитала, постепенно превращающегося в «финансовый», т.-е. в промышленный капитал банков. С концентрацией банкового дела, с одной стороны, и трестированием промышленности—с другой, этот финансовый капитал освобождается от власти торгового капитала. При новых условиях организации промышленности и процесса общественного воспроизводства, финансовый капитал, центрирующий весь вообще общественный капитал, не нуждается в услугах торгового капитала для облегчения метаморфоз обращения товаров. В трестах и картелях, в консорциумах банков промышленный производитель и промышленный потребитель встречаются непосредственно, как в средние века мелкий ремесленник встречался непосредственно с крестьянином, и рыночная метаморфоза товара Т—Д—Т происходит не в широких пределах рынка, без услуг торгового посредника. Последнему остается известная роль разве только в более мелкой распределительной торговле. «Развитие финансового капитала сокращает торговлю. как абсолютно, так и относительно и превращает некогда столь гордого купца в агента промышленности, монополизированной финансовым капиталом». (Гильфердинг, «Финансовый капитал», гл. 14, стр. 341).

ГЛАВА ТРЕТЬЯ

Рынок и реализация ценности

В понятие **«рынка»** не только обыденная жизнь, но и теоретическая экономия часто вкладывает весьма различное содержание, благодаря чему мы не можем найти сразу определенного и общепринятого определения этого понятия В обычном словоупотреблении под рынком понимается прежде всего узко определенное место, где происходит торговля, как, например, площадь, совокупность сконцентрированных на ней лавок и магазинов, базар и т. п. Исходя отсюда, рынком начинают называть вообще пункт, город или деревню, где происходит вообще торговля, почему говоряг, например, о московском, лондонском и т. п. рынке. Ясно, что такое территориальное географическое понимание рынка не передает того экономического содержания понятия рынка, которое одно только и представляет предмет изучения теоретической экономической науки. Наконец, более общее и наиболее часто встречаемое понимание рынка состоит в понятии рынка, как совокупности спроса и предложения, т.-е. массы потребителей данной местности на данный товар и массы производителей, продающих этот товар. Отсюда говорят о «емкости рынка», о «требованиях рынка», о «вкусах рынка», о «железном, мануфактурном рынке» и проч.

Однако и такое понятие рынка не достаточно широко и научно. И оно заражено «фетишизацией», рассматривая рынок сам по себе, в материальном его проявлении и существовании.

С точки зрения научной теоретической экономии, мы должны понимать под рынком не материально-товарное его

содержание и не географическую его локализацию, а определенного рода **социально-экономические отношения,** складывающиеся между людьми в процессе обмена ими хозяйственных благ. Каковы же именно эти экономические отношения, находящие себе выражение в «рынке»?

Мы видели, что товарное производство характеризуется тем, что отдельные хозяйства производят не предметы собственного потребления, а товары, т.-е. меновые ценности, служащие для удовлетворения потребностей других хозяйств. Таким образом, автономные и независимые друг от друга хозяйства, руководствующиеся в своей хозяйственной деятельности лишь своими частно-хозяйственными интересами, должны в своей совокупности удовлетворять всю общественную потребность в том или ином продукте. Но так как ни размера, ни направления этой общественной потребности никто в совокупности не определяет, то товарное хозяйство в капиталистическом обществе получает характер стихийно слагающегося производительного процесса. Каждое единичное хозяйство представляет из себя организационную производственную единицу, сознательно и планомерно строющую свои производственные планы и распределяющую внутри себя свои производственные силы. Весь же процесс общественного хозяйства в его совокупности представляется неорганизованным, непланомерным, стихийным, так как не имеется никакой общественной силы и никакой общественной организации, которая бы руководила общественным процессом производства и распределения.

При таких условиях стихийно слагающегося хозяйственного процесса рынок и является тем аппаратом регулирования и балансирования всего производства, без которого не может обойтись товарное хозяйство. Рынок в условиях товарного хозяйства выполняет основную функцию, необходимо предшествующую распределению продукта—установление ценностных эквивалентов для обмена продуктов, как базу, определяющую размеры дохода отдельных общественных групп.

Действительно, если мы представим себе общественное, регулированное хозяйство, ведущееся сознательно и по единому плану (социалистическое хозяйство), то принцип, по которому отдельный производитель получает взамен продуктов, произведенных им для общественных потребностей, продукты, необходимые ему самому — совершенно ясен. Этот принцип—размеры трудовых затрат, трудовые эквиваленты. Поэтому и его доход может быть равен и эквивалентен произведенной им трудовой ценности (за вычетом, конечно, общих расходов на общественную организацию хозяйства), если обществом не осуществляется другой какой-либо принцип распределения, например, по потребностям.

Совершенно иным представляется положение при товарном хозяйстве. Каждый товаропроизводитель знает, каких трудовых затрат стоил ему его продукт, но он совершенно не знает, какой трудовой эквивалент он может получить в других продуктах взамен своего. В других конкурирующих хозяйствах тот же продукт может быть произведен с меньшими затратами труда, чем в первом; продукт, который желает получить производитель, может оказаться произведенным в недостаточном количестве или с большими затратами труда, и т. д. В товарном хозяйстве все эти условия выясняются не планомерно, а стихийно и не предварительно до производства, а лишь в результате производства.

Выяснение всех этих обстоятельств происходит **на рынке,** т.-е. в рыночном обороте товаров, когда под вещной маской сравнения и уравнения цен товаров и в ценностных эквивалентах происходит выяснение и закрепление общественных отношений товаропроизводителей, т.-е. устанавливается в каком размере и в каких соотношениях общественный труд одного товаропроизводителя найдет себе вознаграждение в продуктах другого.

Обратимся теперь к выяснению самого механизма, с помощью которого на рынке устанавливаются и закрепляются эти общественные отношения товаропроизводителей под видом ценностных отношений товаров.

Общая **конструкция этого рыночного механизма** заключается в том, что ценностные отношения товаров определяются на рынке путем соотношения спроса и предложения. Спрос устанавливается в определенном размере покупателем того или иного товара; предложение—продавцом товара. В результате того или иного равновесия, устанавливающегося между спросом и предложением, устанавливаются и ценностные соотношения, находящие себе выражение в цене, как денежном выражении ценности.

Таким образом, основными элементами рынка являются 1) **покупатель,** как общественно-экономическая группа, пред'являющая спрос; 2) **продавец,** как общественно-экономическая группа, выступающая с предложением; 3) **товар,** как материальный об'ект рыночного обращения. Производным элементом рынка является 4) **цена,** как выраженное в деньгах искомое ценностное соотношение товаров. Так как об'ективный элемент рынка, товар, мы уже рассмотрели в предыдущей главе, то здесь мы остановимся прежде всего на двух основных и определяющих моментах рынка—на спросе и предложении, в их персональном проявлении—покупателе и продавце.

В схеме—содержание каждой из этих экономических групп совершенно просто: каждый покупатель пред'являет спрос на необходимый для него предмет потребления, являясь одновременно продавцом своих продуктов. В то же время продавец, удовлетворяющий предложением своих товаров покупателя, сам пред'являет спрос на продукты этого последнего. Эта простая схема на первый взгляд так безусловна, что известный популяризатор классической школы и достаточно поверхностный наблюдатель—Ж. Б. Сей, так и выразил свою формулу рынка: «Продукты (товары) обмениваются на продукты (товары)». Сей считал, что он дает универсальную формулу рынка, применимую для развитого капиталистического хозяйства и настолько важную, что она должна «изменить мировую политику». На самом деле формула рынка Сея — лишь формула рынка в простом товарном хозяйстве.

Но в условиях развитого капиталистического хозяйства содержание этой формулы рынка гораздо более сложное. Во-первых, обмен продуктами совершается не непосредственно, а через товар-посредник и всеобщий эквивалент ценности, деньги. Во-вторых — этот товар-посредник персонифицируется в лице посредника—торговца-капиталиста, обладателя этого товара, пред'являющего спрос уже не на те продукты, которые ему необходимы, а на все вообще продукты, с целью их перепродажи. Далее, самые товары, обращающиеся на рынке, оставаясь предметами потребления, начинают, в условиях капиталистического производства, распадаться на две обособленные группы: товары-предметы непосредственного потребления и товары-средства производства.

Все эти обстоятельства сильнейшим образом изменяют и осложняют значение рынка в условиях капиталистического производства. Во-первых, раз товары начинают продаваться на **деньги,** то спрос на товары со стороны покупателя определяется уже не наличностью у него сбываемых им предметов его производства, а наличностью денег. В свою очередь эта наличность денег имеет значение, с одной стороны, в количественном их проявлении — в виде общих размеров запаса наличных денег у покупателя или размеров его кредита (кредитоспособности); с другой стороны — в качественном их проявлении — в виде покупательной силы денег, т.-е. высоты ценностного соотношения денег с другими товарами.

Во-вторых, самая наличность денег у покупателя определяется уже не размером произведенной им ценности, а его **доходом.** Действительно, раз товаропроизводитель в условиях нерегулированного производства сбывает производимые им продукты на рынке, то он не знает, какой эквивалент ценности он получит за свой трудовой продукт в другой, приобретаемой им на рынке, ценности. За какую-либо единицу своей затраты он может получить в денежной форме эквивалент ценности напр. вдвое меньше. Это будет его—денежный доход, отличный от трудовой ценности про-

изведенного им продукта, и этот доход, а не трудовая ценность произведенного им продукта-товара—и определит его покупательный спрос. А так как на капиталистическом рынке все продавцы своих продуктов являются в то же время и покупателями, и совокупность доходов всех отдельных лиц составляет сумму общественного дохода, то и весь общественный спрос на рынке определяется общественным доходом. Поэтому может получиться, что общественный доход, т.-е. совокупность доходов отдельных лиц, будет обладать меньшей покупательной способностью, чем имеется в предложении на рынке товаров. И предложение, таким образом, может оказаться больше, чем спрос.

Нормальным явлением капиталистического хозяйства именно и является такое положение. Так как капитализм имеет тенденцию к увеличению постоянного капитала (машин, технических усовершенствований) за счет сокращения переменного капитала (заработной платы—дохода рабочего), то общественный доход главной массы потребителей, рабочих, имеет тенденцию уменьшаться. Расхождение общественного спроса на товары с общественным предложением становится более или менее нормальным состоянием капиталистического рынка. На нем всегда оказывается очень трудно продать, но легко купить, т.-е. на нем постоянно имеется масса товаров, ищущих спроса, но не всегда его находящих, вследствие недостаточной покупательной силы, не соответствующей производственной силе капиталистического производства. Временами это несоответствие выливается в форму настоящих **товарных кризисов,** как явление более или менее «нормальное» для капиталистического рынка.

Наконец, третье обстоятельство еще более осложняет положение капиталистического рынка. Все товары, циркулирующие на рынке, с одной стороны, предназначаются для непосредственного личного потребления, с другой—для капиталистического производственного потребления в виде машин, сырья и других средств производства. Как циркуляция этих товаров, так и положение их на рынке оказываются

совершенно различными, но теснейшим образом между собой связанными.

Действительно, в капиталистическом хозяйстве как производство предметов личного потребления (обозначим эти предметы группой II), так и производство средств производства (обозначим их группой I) происходит с помощью приложения капитала, т.-е. в производстве должны быть воспроизведены затраты основного капитала—C (средства производства), заработная плата—v (предметы потребления рабочих) и прибавочная ценность — m (прибыль). Таким образом, в группе средств производства (I) весь продукт, требующий реализации, будет $c_1+v_1+m_1$, в группе предметов потребления (II) продукт, требующий реализации, будет $c_2+v_2+m_2$.

Возьмем сначала простое воспроизводство, т.-е. когда вся прибавочная ценность потребляется капиталистами, т.-е. реализуется в предметах личного их потребления. При таких условиях реализация всего общественного продукта производства обеих групп происходит следующим образом. В группе производств предметов потребления (группа II) весь предметный капитал (v_2) и прибавочная ценность (m_2) реализуется рабочими и капиталистами этого же подразделения, т.-е. заработная плата рабочих и прибавочная ценность капиталистов в отраслях промышленности предметов личного потребления через рынок возвращается снова в ту же группу II путем покупки у ней предметов личного потребления рабочих и капиталистов. Что касается постоянного капитала (c_2) в этих отраслях, то он должен реализоваться покупкой средств производства в отраслях промышленности, занятых производством этих средств производства (I группа). Для этого капиталисты производств предметов личного потребления (II гр.) должны продать свои продукты капиталистам, производящим средства производства (I гр.), и купить в этой же группе нужные им средств производства, т.-е. реализовать для группы I их переменный капитал (v_1) и прибавочную ценность (m_1) в виде машин и средств производства, которые обмениваются на

продукты потребления (II гр.) для покупки постоянного капитала (c_2), нужного для этой группы.

В группе отраслей, производящих средства производства (I гр.), переменный капитал (v_1) (заработная плата) и прибавочная ценность (m_1) (доход капиталистов) должны быть реализованы в предметах потребления, получаемых покупкой рабочими и капиталистами от II гр. в обмен на c_2. Что касается постоянного капитала 1-ой группы (c_1), то он частью реализуется покупкой средств производства внутри той же группы I (каменный уголь обменивается на железо), частью идет непосредственно на восстановление постоянного капитала (потребление каменного угля угольными копями), т. е. реализуется внутри первой же группы. Ясно, что при простом воспроизводстве, т.-е. в производстве без расширения, реализация основного капитала в отраслях промышленности, занятой предметами личного потребления, должна быть равна сумме переменного капитала и прибавочной ценности группы средств производства, т.-е. $c_2 = v_1 + m_1$. Другими словами: в группе II, предметов личного потребления, v_2 и m_2 реализуются на рынке за счет товаров той же II группы, наоборот, ее c_2 реализуется за счет v_1+m_1 группы I. В группе I (средств производства) c_1 реализуется на рынке за счет товаров той же группы I, а ее v_1+m_1 реализуется за счет c_2. Таким образом при простом производстве получается равновесие рынка.

При расширенном же воспроизводстве, т.-е. при накоплении, прибавочная ценность в обеих группах должна давать некоторый избыток, в котором должны реализоваться возрастающие части постоянного капитала c_1 и c_2, т.-е. процесс накопления должен вызывать усиливающийся спрос на средства производства и расширение производства, направленного на воссоздание этих средств. Поэтому расширение капиталистического производства вызывает тем самым и расширение внутреннего рынка на средства производства, т.-е. рост рынка средств производства обгоняет рост рынка предметов потребления.

Действительно, мы видели, что при реализации, c_2 обменивается на v_1+m_1. Но так как по общему закону капитали-

стического производства постоянный капитал растет быстрее переменного, то c_2 должен возрастать быстрее, чем $v_1 + m_1$, а постоянный капитал в средствах производства c_1 должен расти еще быстрее на всю сумму увеличения m_1 и m_2, т.-е. на всю сумму возрастания прибавочной ценности, направленной на расширение производства.

Отсюда видно, что в производственных условиях капитализма **при расширенном воспроизводстве** кроется та особенность капиталистического рынка, которая дает видимость его «независимости» от личного потребления рабочих и капиталистов, за счет все большего поглощения рынком средств производства. Понятно, что эта независимость должна пониматься условно, так как производство средств производства не может быть самодовлеющей задачей.—«Производство постоянного капитала, говорит по этому Маркс, никогда не происходит ради его самого, а лишь оттого, что этого постоянного капитала все больше потребляется в тех отраслях производства, продукты которых входят в личное потребление».

Таким путем мы приходим к основному «противоречию» капиталистического хозяйства: стремление к расширению и повышению производительных сил общества, выражающееся в техническом прогрессе, в усилении постоянного капитала в виде машин и других средств производства, в росте спроса на них и в увеличении таким образом «производства ради производства», без соответствующего расширения потребления и без возможности усиления массами населения спроса на предметы потребления (вследствие тенденции хозяйства к сокращению переменного капитала, а, следовательно, и доходов рабочего класса).

«Действительные пределы капиталистического производства даются самим капиталом и заключаются в том, что капитал и его самоувеличение является исходным и конечным пунктом, побудительною причиною и целью производства. Пределы, в которых только и может совершаться сохранение и увеличение ценности капитала, и которые основываются на экспроприации и об'единении массы произво-

дителей, эти пределы впадают в постоянное противоречие с теми методами производства, которые капитал принужден применять для достижения своей цели—безграничного расширения производства и безусловного развития общественных производительных сил—как самодовлеющей цели (Маркс, «Капитал», т. III, гл 15, стр 194).

Это постоянное, но не единственное противоречие капиталистического производства, приводит в условиях рынка к тому, что реализация товаров непосредственного потребления должна находить затруднения, вследствие недостаточности покупательной силы у массы населения, благодаря относительному сокращению доли заработной платы в общественном доходе, а реализация товаров—средств производства находит себе постоянно возрастающую базу в постоянном росте абсолютной величины прибавочной ценности, производимой в капиталистическом производстве. Поэтому широкий рынок средств производства вообще характерен для развивающегося капиталистического хозяйства. Но и этот спрос на средства производства должен, конечно, приводить к дальнейшему расширению производства вообще, т.-е. в том числе и производства предметов потребления, т.-е., в конце концов, упираться в ту же проблему недостаточной емкости рынка.

Все это приводит проблему капиталистического рынка к проблеме **внешнего рынка.** Действительно, если капиталистическое производство не может реализовать возрастающую прибавочную ценность на внутреннем рынке, не может ли оно найти выход в реализации ее на внешнем рынке? Отсюда для капитализма возникает необходимость поисков внешнего рынка, которая присуща всем капиталистическим нациям.

Но, конечно, неправильно было бы думать, что развитой капитализм может реализовать прибавочную ценность только на внешнем рынке. Прежде всего потому, что все страны, даже недавние колониальные, быстро развивают у себя капиталистическое производство и, следовательно, все в меньшей мере могут служить рынком для сбыта продуктов

капиталистического производства старых стран А кроме того, и особенно потому, что внешний рынок для капиталистического производства не является какой-либо панацеей для реализации возрастающей прибавочной ценности. Он, наоборот, является лишь частичным следствием развития капиталистического производства за пределы государственных границ с перенесением туда и присущих ему производственных противоречий—тенденции к сокращению переменного капитала за счет увеличения постоянного и к росту рынка средств производства, параллельно с относительным падением покупательной способности масс населения.

По абсолютным размерам рынок развивающегося капитализма как внутренний, так и внешний, и притом как на средства производства, так и на предметы потребления, характеризуется постоянным ростом, правда, идущим неравномерно, а с периодическими кризисами. Таким образом, капитализм и капиталистический рынок, с одной стороны, хотя и не встречаются с невозможностью реализовать на рынке свою возрастающую прибавочную ценность, вследствие постоянно имеющейся возможности своей экспансии, но с другой стороны—всегда стоит перед относительно все более сокращающейся долей потребительского спроса масс населения на предметы личного потребления. Производственное противоречие капитализма находит, таким образом, прямое отражение в противоречиях капиталистического рынка при реализации ценности.

ГЛАВА ЧЕТВЕРТАЯ

Рыночная цена и ее установление

По определению теоретической экономии, **цена** есть денежное выражение ценности товаров, т.-е. «денежное название овеществленного в товаре труда» (М а р к с). Товары, как овеществление затраченного на их производство труда, были бы соизмеримы по этому признаку сами по себе, если бы в условиях товарно-капиталистического хозяйства имелась возможность при обмене измерить это количество труда, подобно тому, как это делается в условиях нетоварного хозяйства (натуральное хозяйство, социалистическая община). Но так как в условиях неурегулированного товарного хозяйства нет возможности установить и измерить количество труда, затраченного на производство отдельных товаров, то отношение этих количеств трудовых затрат определяется лишь в форме обмена, путем приравнивания одного товара к другому. Когда это выражение ценности начинает происходить всегда в одном специфическом товаре, этот последний получает значение и форму денег, а самое выражение ценности приобретает значение цены.

Таким образом, как самая ценность товара, т.-е. количество трудовых затрат, представляется скрытой и неосязаемой в вещной форме товара, так же скрытой представляется сама по себе и **цена товара.** Она не может быть определена так, как определяются физические и химические свойства товара. Она должна быть установлена в стихийном процессе рыночного обращения путем установления ценностного менового отношения между товаром, играющим роль денег, и каждым другим товаром. В условиях раз-

витого капиталистического хозяйства роль такого товара—денег принадлежит почти исключительно золоту и, следовательно, цены товара в условиях капиталистического рыночного оборота выражаются в золоте, в определенных его счетных названиях (рубль, франк), т.-е. в золотых деньгах.

Чем же определяются и как устанавливаются цены товаров, как денежные выражения ценности?

В условиях капиталистического производства, при производстве товара, капиталиста мало интересует его трудовая ценность, т.-е. количество трудовых затрат, потребовавшихся для его производства. Эта трудовая затрата интересует капиталиста только как затрата нанятой им рабочей силы, не отличаясь от работы лошади, машины и других средств производства. Он одинаково смотрит на всех их только с точки зрения затраты капитала, который потребовался на приобретение этой рабочей силы, машины и т. п. Эти затраты и составляют для капиталиста **издержки производства**, включающие в себе одинаково как оплату живой рабочей силы, так и затраты на сырье, машины, инструменты и т. п. Эти издержки производства лежат в основе «цен производства» товаров, и с прибавлением средней нормы прибыли определяют средние цены товаров.

Издержки производства разных товаров находятся в различном и колеблющемся соотношении с трудовыми затратами, почему и цены на товары не могут быть пропорциональны трудовым ценностям, хотя и тяготеют к ним. Дело в том, что хотя трудовые затраты при производстве товара составляют один из существеннейших и главных моментов капиталистического производства, но все же капиталист имеет дело не с этой затратой труда, а лишь с заработной платой, т.-е. с частичной оплатой своим капиталом трудовых затрат. Далее, капиталист оплачивает из своего капитала не только создающую ценность трудовую затрату рабочего, но и материальные средства производства. Соотношение этих затрат на оплату труда и материальных средств производства неодинаково в различных производствах, завися от, так называемого, «строения капитала»

(М а р к с), т -е. соотношения в нем основного и переменного капитала Поэтому, например, при равенстве издержек производства каких-нибудь двух товаров, трудовые затраты, употребленные на их производство, могут быть неодинаковы, и обратно, почему цены товаров, определенные по издержкам производства, не могут быть пропорциональны трудовым затратам. Такое же влияние оказывает и различная скорость оборота капитала в различных отраслях производства товаров.

Таким образом, в условиях капиталистического производства не трудовые затраты, лежащие в основе ценности товаров, а издержки капиталистического производства регулируют средние цены товаров или, как их называет Маркс, **«цены производства»,** т -е. издержки производства плюс средняя прибыль

Этот закон установления средних цен товаров предполагает два условия: 1) что товар свободно воспроизводится, т -е. что он может быть воспроизведен в количестве, потребном для рынка; 2) что производство товара происходит при условии свободной конкуренции, т.-е. что в случае отклонения конкретных цен товаров от указанных средних цен, капиталы могут приливать или отливать от производства. В действительности, эти условия не всегда и не легко выполнимы, т.-к.: 1) не всегда и не всякий товар может быть произведен в количестве, достаточном для удовлетворения рынка, и 2) не всегда возможно и не легко, при изменившихся ценах, из'ять заложенный в производстве капитал. Поэтому общий закон установления средних цен по издержкам производства в действительной жизни часто модифицируется.

Действительно, предположим, что при какой-либо средней цене в одних отраслях производства и при производстве одних товаров, издержки оказываются выше (например, в кустарном производстве), в других, например, на фабрике ниже. Если приложение капитала происходит в условиях свободной конкуренции и производство товара свободно, то рыночные цены установятся в соответствии с

наиболее низкими издержками производства, т.-е. соответственно издержкам производства на фабрике, если только это фабричное производство может покрыть всю потребность рынка. Ибо, если бы рыночная цена, благодаря недостаточности фабричного производства, установилась по ценам производства кустарных мастерских, то фабрикант стал бы получать повышенную прибыль, в эту отрасль стали бы приливать новые капиталы, производство и предложение товара увеличивалось бы до тех пор, пока средние цены не спустились бы до уровня издержек фабричного производства.

Но если производство, ведущееся в предприятиях с различными издержками производства, не может быть расширено за счет сокращения производства с более высокими издержками и расширения—с более низкими, то средние цены товаров будут регулироваться высшими издержками производства. Таковы, например, большей частью, условия производства сельско-хозяйственных продуктов, производство которых связано с почвами разного плодородия. В таком случае, средние цены устанавливаются по издержкам производства на почвах худшего плодородия (если только обработка их необходима для покрытия спроса в продуктах), а лучшие участки, имеющие меньшие издержки производства, получают сверхприбыль от реализации своих продуктов по более высоким средним ценам.

Таким образом, в условиях свободного воспроизводства товаров и свободной конкуренции, средние цены определяются теми издержками производства, при которых товар может быть воспроизведен в количестве, удовлетворяющем спрос рынка.

Таковы условия установления **средних цен** товаров. Эти условия так же, как и самый закон об установлении средней нормы прибыли, на котором основываются средние цены, должны быть понимаемы лишь как тенденция. В действительности **конкретные рыночные цены** товара колеблются в зависимости от целого ряда условий и обстоятельств, кроющихся не столько в изменении условий и

обстоятельств производства, сколько в условиях чисто рыночного обращения.

В результате, если средние цены товаров регулируются издержками производства, то конкретные рыночные цены устанавливаются тем особым явлением рынка, которое, в конце концов, сводится к соотношению спроса и предложения. Каким же образом спрос и предложение являются моментом, образующим рыночную цену?

В старой классической экономии существовала теория, что цена изменяется **пропорционально спросу и обратно пропорционально предложению.** Эта формула, конечно, требует настолько существенных ограничений, что трудно вообще говорить о ее правильности. Прежде всего, невозможно говорить о какой-либо пропорциональности под'ема и падения цен от спроса или предложения. Но главная ошибка этой формулы заключается в том, что она считает цену исключительно следствием спроса со стороны покупателей и предложения со стороны продавцов, тогда как в условиях капиталистического производства и рынка, т.-е. при свободном воспроизводстве и сбыте товара, не спрос покупателей определяет цены товара, а наоборот, часто самый спрос с их стороны определяется ценой товара, повышаясь или понижаясь в зависимости от более низких или более высоких цен. Конечно, и обратно: повышение спроса может повлиять на цены товаров, но так как нормальным положением капиталистического рынка является наличность всегда некоторого избыточного предложения товаров, то более типичным для капиталистического рынка является именно первый случай. Таким образом, можно сказать, что цена, с одной стороны, и спрос и предложение—с другой являются величинами, связанными между собой функциональной зависимостью, т.-е. как цена является функцией спроса—предложения, так и спрос и предложение являются функцией цены *).

*) В математике функцией (F) называется закон взаимной зависимости двух переменных величин, т. е. если величина X и Y связаны между собою функциональной зависимостью, то каждому изменению X соответствует определенное изменение Y или: $X = F_1 (Y)$ и $Y = F_2 (X)$.

Посмотрим же теперь, каким образом устанавливаются **функциональные зависимости между спросом-предложением и ценой.**

На рынке всегда имеются различные количества товаров, произведенных при различных издержках производства. Каждый продавец этих товаров желает продать все их количество по цене не ниже своих издержек производства плюс средняя прибыль. В то же время тот общественный спрос, который пред'является на все эти товары со стороны покупателей, определяется суммой денег, которыми располагают покупатели для покупки необходимых для них предметов. Вследствие того, что размеры денежных средств, которыми располагают покупатели, у каждого из них различны, то каждый из них может делать различные расценки имеющимся на рынке товарам. Однако, было бы неправильным думать, что вследствие этого на рынке установятся различные цены: одни, высокие,—для богатых покупателей, другие, низкие—для бедных, одни цены—у одних продавцов, другие—у других.

Рыночная цена на однородные товары будет **едина,** т.-е. как все продавцы какого-либо товара, независимо от цен производства его, так и покупатели этого товара, независимо от имеющихся у них средств и даваемых им оценок товара, должны будут продавать и покупать данный товар по единой цене, устанавливаемой на рынке применительно к издержкам производства плюс средняя прибыль.

Действительно, если мы допустим, что какой-либо продавец пожелал бы взять за свой товар высшую цену, чем установившаяся на рынке, то в результате он не нашел бы себе покупателя, так как последний мог бы купить этот же товар у других продавцов более дешево, а продавец должен был бы или остаться с непроданным товаром, или продать его по единой рыночной цене даже ниже своей цены производства. То же самое случилось бы с покупателем, который пожелал бы купить товар по цене ниже установившейся на рынке, так как никакой продавец не согласился бы при наличии спроса по данной цене отдать свой товар по более дешевой цене.

Из сказанного следует, что **единая рыночная** цена, устанавливающаяся как функция спроса и предложения, должна приводить к **наибольшему числу сделок,** т.-е. наибольшим размерам совпадения спроса и предложения, так как при всякой другой цене—или отпадает часть продавцов, не желающих продавать по более низкой цене, или отпадает часть покупателей, не желающих покупать по более дорогой цене.

Действительно, предположим, что на рынке имеется 5 продавцов и 5 покупателей, желающих продать и купить товар, при чем продавцы и покупатели расценивают свое предложение и спрос разными ценами. Например:

Продавец	I	просит	10 р.	Покупатель	I	дает	10 р
»	II	»	8 р	»	II	»	8 р.
»	III	»	6 р.	»	III	»	6 р.
»	IV	»	4 р.	»	IV	»	4 р.
»	V	»	2 р.	»	V	»	2 р.

Какая установится при таких условиях цена и сколько единиц товара будет куплено по этой цене? Предположим, что с предложением выступает продавец I, предлагающий установить на товар цену 10 руб. За эту цену, конечно, все продавцы готовы продать свои товары и в предложении, таким образом, будут 5 единиц товара. Но за такую цену согласен купить товар только один I-й покупатель, в результате чего будет куплено только одна единица товара. Пусть выступит тогда продавец II, предлагающий свой товар за 8 руб. За эту цену продавец I не желает продать свой товар, но все другие продавцы готовы продать свои товары и в предложении будет 4 единицы. Но из покупателей по цене не ниже 8 руб. готовы купить только двое—пк. I и пк. II, следовательно, куплено будет только 2 единицы товара. Тогда выступит продавец III с предложением товара за 6 руб., по этой цене готовы продать также и продавцы IV и V, т.-е. в предложении будет 3 единицы товара. Со стороны спроса по цене 6 руб. выступят также 3 покупателя, поку-

патели I, II и III, т.-е. будет куплено 3 единицы товара. Это и будет единая цена, по которой будет достигнуто максимальное количество продажи и покупок, так как можно видеть, что дальнейшее понижение цены до 4 руб. даст уже, вследствие отпадения 3-х продавцев, всего лишь 2 единицы проданного товара.

Такая единая цена, устанавливающаяся на рынке, и дающая максимальное число сделок, в торговой парктике называется обыкновенно **курсом** или **курсовой ценой.** И в действительности, даже способ установления этой курсовой цены на биржах и рынках близок к указанному примерному выступлению продавцев и покупателей, устанавливающих, в конце концов, путем торга эту «курсовую», т.-е. единую рыночную цену.

Изложенный способ установления цен имеет решающее значение не только собственно для рынка, но и для производства товаров Действительно, если предположить, что установившаяся единая цена 6 руб. (III продавца) соответствует ценам производства, т.-е. включает издержки производства плюс среднюю прибыль, то установление ее дает для продавцев IV и V сверхприбыль, тогда как для продавцев I и II она ниже их издержек производства. Поэтому должны не только уйти с рынка I и II продавцы этих товаров, но и прекратиться производство их, как не покрывающее в цене товара своих издержек. Наоборот, получение сверхприбыли продавцами IV и V будет иметь последствием усиление производства и предложения этими группами, при чем если они могут развить свое производство до полного удовлетворения спроса в 5 единиц товара, то они полностью вытесняют предшествующие группы, как имеющие издержки производства выше вновь установившихся. Таким образом, механизм установления единой рыночной цены вновь подтверждает положение, что средние рыночные цены регулируются ценами производства (издержки плюс прибыль).

Понятно, что такое установление единой рыночной цены представляет из себя лишь типическое явление, т.-е. верное при известных теоретических допущениях, как-то:

при свободном перемещении капиталов, свободе хозяйственного распоряжения, равносильности в положении продавца и покупателя, равном знании рынка или т. п. В действительности, не всякая торговая сделка происходит при таких условиях, почему фактически на рынке могут устанавливаться несколько дифференцированных цен и вообще теория единой цены оказывается применимой на практике лишь условно, как тенденция

Так, прежде всего, указанные условия установления цен чаще применимы к, так называемым, **оптовым ценам** и менее применимы к розничным. В оптовых сделках цены более подчинены закономерности и единству, так как здесь в максимальной степени имеются в наличности указанные предпосылки— равное знание рынка, равносильность сторон и т. п. Розничные цены, наоборот, менее устойчивы, лишены единства, так как с единичного покупателя иногда берут в разных местах разные цены, вследствие его незнания рынка, его экономической зависимости, разной состоятельности, возможности, вследствие этого, для продавца брать иногда сверхприбыль и т. п. Но колеблясь более часто и более резко, розничные цены все же следуют оптовым и определяются ими, на основе изложенных выше общих условий установления цен. Поэтому, вообще, говоря, движение розничных цен отстает от оптовых. Последние учитывают раньше розничных не только уже происшедшие изменения в ценах производства, но и имеющие быть изменения. Например, в предвидении неурожая, т.-е. резкого повышения издержек производства хлеба, оптовая торговля может значительно раньше повысить хлебные цены, которые, понятно, в своем повышательном движении скоро отражаются и на розничных ценах.

Другим моментом, обуславливающим отступления от изложенных условий образования цен, является, так называемая, **монополия.** Монополией в условиях рыночного обращения называется такое положение рынка, когда весь товар, а вместе с тем и возможность установления на нем

цены, находится в руках одного или нескольких, но об'единенных продавцев. При таких условиях продавцы не конкурируют между собой, но действуют об'единенно для достижения максимально выгодных для них цен. Не следует, однако, думать, что такой один монополист или об'единенная группа их могут установить какие угодно высокие цены. Закон функциональной зависимости между ценой и спросом действует и здесь, но монопольное право распоряжения рынком приводит в этом случае не к достижению максимального числа продаж по средней цене, как при режиме свободной конкуренции, но к максимальной выгоде для продавцев, хотя бы ценою сокращения проданного товара.

Действительно, возвратимся к приведенной выше схеме, но предположим, что у нас имеется монопольный продавец, располагающий возможностью производства всех 5 единиц товара, цена производства которого для монополиста составляет 6 рублей. Если монополист захотел бы взять за этот товар 10 рублей, он продал бы одну единицу товара и получил бы сверхприбыль—4 рубля. Он спустит цену до 8 рублей и, продав 2 единицы товара, получит также 4 рубля сверхприбыли. Но далее монополисту нет смысла снижать цену, так как хотя бы он продал и 3 единицы товара по своей цене производства (6 рублей), его монопольная сверхприбыль от этого не увеличилась бы. Поэтому он не будет продавать третьей единицы товара, чтобы не снижать рыночную ценцу до цен производства и чтобы не лишиться выгод своего монопольного положения, хотя бы спрос и не был удовлетворен (при свободном рынке, как мы видели, он определяется в 3 единицы товара по 6 рублей). Вот почему монополии всегда ведут к стремлению со стороны торговцев-монополистов изолировать рынок, т.-е. сокращать количество предлагаемого на рынке товара, хотя бы путем уничтожения оставшейся части, только ради того, чтобы на остальную часть назначить монопольные цены и взять сверхприбыль. Вот почему в истории рынка известны такие случаи, как уничтожение Голландской торгово-коло-

ниальной кампанией целых транспортов кофе в годы крупных урожаев, чтобы не понизить цены и чтобы за оставшееся количество кофе взять повышенные цены.

Другое последствие монополии—возможность установления **дифференциальных цен.** Если в условиях свободной конкуренции по приведенной выше схеме установится единая цена 6 рублей при продаже всех 3 единиц товара одинаково, то при условиях монополии конкуренция остается только на стороне покупателя, но не продавцев Монопольный продавец может продать товар покупателю каждому соответственно его расценке, т -е. покупателю первому за 10 руб., второму—за 8 рублей, третьему за 6 рублей. Другими словами возможность дифференциальной цены даст монополисту на 3 единицы товара уже 6 единиц сверхприбыли.

Из сказанного видно, что цена является важнейшим моментом не только для характеристики функционирования рынка, но и всего капиталистического производства. Цена является тем **барометром,** который показывает напряжение капиталистического производства в его соотношении с рынком и спросом. Если производство работает слишком напряженно, то цена понижается за недостаточностью спроса. Если, наоборот, производство недостаточно, цена повышается за неудовлетворительностью спроса. Цена показывает уровнем своего состояния, должно ли быть сокращено или, наоборот, расширено производство, почему всякий товаропроизводитель должен внимательно следить за ценой, как за «барометром товарной погоды».

Более или менее крупные колебания цен имеются на рынке всегда, не отклоняясь от нормальных. Но если расстройство соотношения спроса и предложения становится значительным, то это тотчас же отражается и на цене, как на показателе этой пропорциональности. Резкое падение или повышение цен, отражаясь и на производственных условиях, свидетельствует о крайнем расстройстве всех, связанных между собой сторон хозяйственной жизни, о товарном кри-

зисе. В условиях капиталистического производства эти кризисы становятся не случайными, а частыми и регулярными, охватывая время от времени и потрясая все стороны хозяйственной жизни. Вот почему изучение рыночных колебаний цен и других признаков и условий рыночного оборота и для состояния производства представляется чрезвычайно важным, почему в последнее время оно выделяется в особый отдел практической экономии, посвящаемой изучению конъюнктур.

ГЛАВА ПЯТАЯ

Динамика рынка и ее изучение

Капиталистический рынок, как орган регулирования капиталистического хозяйства, предполагает необходимость **равновесия хозяйственных функций** всего капиталистического целого, что и должно выражаться на рынке в равновесии спроса и предложения. С другой стороны, также нормальным явлением капиталистического хозяйства представляется постоянно расширяющееся производство, находящее себе основу в главном мотиве капиталистического предпринимательства—в производстве ради получения прибыли и накопления капитала. В результате, линия, представляющая нормальное развитие капиталистического хозяйства в графическом его изображении, должна бы представлять повышающуюся прямую или выгнутую кривую с тем или иным темпом поступательного ее движения.

Эта идея равновесия основных элементов хозяйственной жизни составляла одно из главных положений экономической доктрины старых школ, особенно физиократов и классиков. Согласно этому учению, борьбою экономических интересов и в силу лежащего в основе хозяйственной жизни экономического эгоизма, все хозяйственные явления, даже и нарушенные какой-либо внешней причиной, в конце концов, восстанавливаются в своем равновесии. Например, если будет произведено и доставлено на рынок избыточное количество товара, то это вызывает понижение цен, от чего понижается прибыль капиталиста, капиталы из'емлются из производства, пока оно не сократится до потребного уровня. Если промышленность будет давать больше прибыли,

чем земледелие или торговля, капиталы будут уходить из этих последних и притекать к первой, пока не установится требуемое равновесие. Заработная плата, прибыль на капитал, все прочие явления хозяйственной жизни устанавливаются на определенном уровне равновесия путем конкуренции, путем спроса и предложения на труд и на капитал Таким образом, все отдельные явления хозяйственной жизни, путем известного взаимодействия между собою, приходят к определенному, нормальному взаимоотношению, в котором и выражается гармония общественного хозяйства в капиталистическом обществе

Эта старая классическая доктрина была создана ее творцом А. Смитом в то время, когда капиталистическое хозяйство только начиналось и не успело еще обнаружить особенностей своего развития. По мере того, как оно стало вырабатывать свои законченные и типичные формы, стали все более отпадать и основные предпосылки «гармонии» и равновесия капиталистического хозяйства. С развитием капиталистической техники, затраченные в какую либо отрасль капиталы все менее и менее свободно могли переливать из одной отрасли хозяйства в другую. Рабочий, в особенности квалифицированный, все менее легко мог менять свою профессию и переходить из одной профессии в другую в случае сокращения производства. Вообще оказывалось, что на практике начало хозяйственной свободы и конкуренции полностью не осуществимо, или приводит далеко не к тем результатам, как предполагалось.

Обнаружилось также, что фактический ход хозяйственной жизни характеризуется в своей тенденции не этим стремлением к «нормальному равновесию» между отдельными явлениями и не равномерным поступательным развитием их, а **«цикличностью»** своего развития, т.-е. сменой повышательных и понижательных тенденций. Из наблюдений над хозяйственной жизнью обнаружилось, что эта смена повышательных и понижательных тенденций происходит не случайно и через неопределенные промежутки времени, а через промежутки, более или менее определенные.

Обыкновенно в течение ряда лет «нормального» течения хозяйственной жизни, как в области производства, так и в области товарооборота, общее хозяйственное положение характеризуется удовлетворительными условиями производства и сбыта, устойчивыми и умеренными ценами, равновесием спроса и предложения, удовлетворительным положением заработной платы, умеренным уровнем процента. Однако, свойственное капиталистическому хозяйству стремление к расширенному воспроизводству приводит постепенно к повышательной тенденции в области производства, к расширению его, повышению спроса на средства производства и капиталы, расширению рынка и товарооборота, к повышательной тенденции заработной платы, повышению процента и т. п Развиваясь все далее, это повышательное движение приводит к максимальному под'ему производительной и торговой деятельности, доходя иногда до спекулятивной горячки, с возбужденной предпринимательской деятельностью, с повышенным строительством железных дорог, фабрик, с неограниченным спросом на капиталы, спекулятивно-повышенным процентом, с тенденцией к повышению заработной платы.

Вскоре однако оказывается, что под'ем производства не соответствует покупательному спросу, почему этот под'ем заканчивается **кризисом** и крахом, резко обрывающим повышательное настроение хозяйственной жизни, приводящим предприятия к разорению, фабрики к закрытию, рынок к крайнему сжатию оборота, капиталы к исчезновению. Переболев крахом, хозяйство вступает в более или менее длительный период, характеризующийся всеми последствиями пережитого хозяйственного кризиса: крайне ограниченными, сравнительно с прежними, размерами производства, падением рыночных оборотов, спроса и предложения, понижением заработков рабочих и вообще доходов населения, всеобщей нищетой. Только после нескольких лет такой **депрессии,** она постепенно изживается и хозяйственная жизнь входит в «нормальную» полосу развития, чтобы пережить весь этот цикл снова.

Такая «цикличность» в хозяйственной жизни капиталистического общества была замечена экономической наукой уже сравнительно давно. При этом предполагалось, что равновесие всех элементов хозяйственной жизни, «здоровое» положение производства и рынка и есть нормальное положение для капиталистического хозяйства, в котором «нормально» работает производство, существует равновесие между спросом и предложением на рынке и общественные потребности без всяких перебоев удовлетворяются стихийным процессом капиталистического производства Наоборот, кризисы и связанные с ними нарушения хозяйственной жизни считались лишь случайными болезненными явлениями. Поэтому и научная теория, прежде всего, стала интересоваться этими кризисами и причинами, их вызвавшими. Таким образом, в политической экономии были созданы различные теории кризисов, т.-е. изучение как самого явления болезненных нарушений хозяйственной жизни, так и причин, вызывающих эти явления.

Однако, в последнее время главное внимание экономической науки привлекает не столько изучение критических расстройств хозяйственной жизни, как изучение всей **смены колебательных движений,** начиная от периода нормального равновесия и кончая периодами кризиса и упадка. Именно это волнообразное явление хозяйственной жизни в целом, с периодической сменой периодов повышения и упадка, составляет типическое, т.-е. «нормальное» развитие капиталистического хозяйства, а не состояние покоя, лишь изредка нарушаемое болезненными явлениями. Но если это так, то получает особую важность и изучение этих смен хозяйственных явлений для выяснения как фактической обстановки и хода этих смен, так и причин, их вызывающих. Так и возник тот новый отдел современной экономической науки, который за последнее время начал занимать в ней видное место под названием «изучения кон'юнктур»

Под **экономической кон'юнктурой** мы называем совокупность экономических признаков, по которым определяется положение хозяйственной жизни на том или ином

фазисе кон'юнктурной линии, а вместе с тем и совокупность признаков, по которым мы можем предвидеть и дальнейшее развитие этой линии. Другими словами, изучением кон'юнктуры определяется не только положение народного хозяйства в каждый данный момент, но благодаря ему получается также возможность предвидеть наступление в нем повышательных и понижательных тенденций, кризисов, вялости или оживления

Самая совокупность **признаков, определяющих кон'юнктуру,** весьма разнообразна. На первом месте здесь стоят, конечно, явления производства—его размеры, характер, соотношение отдельных частей, затем явления обращения товаров—движение товарных грузов, размеры спроса и потребления, экспорт и импорт, движение цен, кредит, платежи и пр.; далее явления распределения—размеры заработной платы, прибыли и, наконец, вообще явления социальной жизни—безработица, преступность, брачность, смертность, самоубийства и пр. В понятии кон'юнктуры все эти признаки представляют сложное сцепление всех взаимодействующих проявлений, причин и следствий, взаимно влияющих друг на друга, усиливая или парализуя одно другое. Здесь, конечно, мы не будем рассматривать все эти явления кон'юнктуры в целом, а остановимся на них лишь постольку, поскольку они касаются изучения рынка и обращения товаров

Из характеристики значения рынка в капиталистическом производстве было видно, что в условиях неурегулированного общественного хозяйства именно на рынке должно устанавливаться равновесие между спросом и предложением, т.-е. между производством и потреблением. Фактически, однако, на рынке всегда обнаруживаются колебания и отклонения спроса и предложения—то вверх, то вниз от соотношения нормального равновесия, т.-е. то спрос превышает предложение, то, наоборот, предложение превышает спрос. Эти колебания спроса и предложения, характеризующие такие же колебания потребления и производства, представляют на капиталистическом рынке явление на-

столько закономерное, что не устойчивость и не равновесие спроса и предложения следует рассматривать, как нормальное состояние рынка, а, наоборот,—таким нормальным состоянием рынка необходимо считать постоянно происходящую на нем смену повышательных и понижательных движений. Эта постоянная смена получает, таким образом, характер волнообразной линии с более или менее крутыми и резкими изгибами.

Эту постоянную смену, которой подчиняется вся хозяйственная жизнь, называют обыкновенно **сменою кон'юнктур.** Смотря по тому, носит ли это волнообразное движение, с точки зрения производства, благоприятный или неблагоприятный характер, говорят о благоприятной или неблагоприятной кон'юнктуре. «Эта характеристика с точки зрения производителя,—говорит по этому поводу Момберт,—основывается на том, что в те периоды, когда кон'юнктура является в этом смысле благоприятной, повышательный под'ем распространяется на все части народного хозяйства и народонаселения. Ибо в эти периоды повышающиеся цены сопровождаются оживленным спросом на продукты всякого рода, пульс всей хозяйственной жизни усиливается, доходы повсюду повышаются, условия рынка труда благоприятны и заработная плата показывает тенденцию к повышению. Обратное имеет место в том случае, когда с точки зрения производства обстоятельства складываются неблагоприятно Так, в хозяйственной жизни страны в смене кон'юнктуры периоды под'ема чередуются с периодами падения, расцвет с застоем. Это течение кон'юнктуры может происходить в спокойных, равномерных формах. Может случиться, что нарушения хозяйственной жизни и вытекающее отсюда неблагоприятное влияние на предприятия данной страны носят слабый характер. Но возможно и противоположное. Перемена может быть внезапная, непредвиденная, вызывающая большие нарушения во всей хозяйственной жизни страны. В сбыте товаров может наступить застой, продажа многих товаров становится невозможною, цены сильно понижаются, предприятия банкротятся, понижение заработ-

ной платы и увольнение рабочих происходит в больших размерах. Подобные нарушения вызываются обыкновенно кризисами» (М о м б е р т, «Введение в изучение кон'юнктуры и кризисов»).

Из сказанного ясно, насколько важно изучение кон'юнктуры, как в смысле прямого наблюдения ее признаков, так и возможности предвидения ее дальнейшего развития. Даже в условиях капиталистического хозяйства, это изучение и предвидение кон'юнктуры чрезвычайно важно и отдельным предпринимателям для их коммерческих расчетов, а тем более для экономических мероприятий государства. Нет надобности, конечно, доказывать, насколько важно изучение и предвидение кон'юнктуры в регулированном, например, в государственном хозяйстве. Поэтому мы и остановимся на основных моментах изучения и определения кон'юнктуры, и в особенности тех ее явлений, которые происходят в области обращения и рынка.

I. **Товарный рынок.** Кон'юнктура товарного рынка характеризуется и изучается на основании следующих главных признаков: 1) производство товаров, 2) обращение товаров и размеры внутренней торговли, 3) размеры внешней торговли, 4) размеры потребления и 5) движение цен.

1) **Производство товаров** представляет, вообще говоря, важнейший и основной признак кон'юнктуры. Хотя в развивающемся капиталистическом хозяйстве производство товаров большей частью дает повышательную линию, тем не менее смены кон'юнктур отражаются весьма резко и на размерах производства. При этом различные товары неодинаково отражают смены кон'юнктур, как по темпу наступления изменений, так и по глубине их. В этом отношении все товары могут быть разделены на следующие три группы: средства производства (машины, топливо, сырье, строительные материалы), и средства потребления, подразделяющиеся, в свою очередь, на продукты промышленности и продукты сельского хозяйства. Так как производство средств производства является вообще одним из главнейших направлений производственной деятельности в период под'-

ема, то это производство наиболее чувствительно и раньше всего испытывает на себе изменения кон'юнктуры. В периоды оживления и повышающейся кон'юнктуры спрос на средства производства, на сырье, на строительные материалы для железных дорог, фабрик и т. п. особенно велик и идет впереди развития спроса на предметы непосредственного массового потребления И наоборот, наступление депрессии или даже предвидение ее заставляет обыкновенно в первую очередь сокращать производство средств производства, строительную деятельность и т. п.

Производство товаров непосредственного массового потребления промышленного происхождения (мануфактура, обувь, предметы обихода и пр.) в движении кон'юнктур следуют за изменением производства средств производства, но несколько более замедленным темпом, почему, напр., неблагоприятная кон'юнктура, уже отразившаяся на сокращении средств производства, иногда еще не отражается на предметах непосредственного потребления. Наконец, производство продуктов сельского хозяйства в наименьшей степени зависит от кон'юнктуры, определяясь метеорологическими и прочими условиями и только более длительные депрессии, например, длительное падение цен, отражается и на производстве сельско-хозяйственных продуктов.

Учет производства товаров, конечно, может касаться только главнейших видов товаров по указанным группам, а также только в наиболее крупных предприятиях. Поэтому, например, наиболее легко и всегда учитываются производственные моменты тяжелой индустрии—добыча нефти, каменного угля, выплавка чугуна и проч. Из легкой индустрии наиболее легко учитываются производство хлопчатобумажных тканей, шерстяных, льна и некоторых других в более крупных предприятиях. Мелкие предприятия (кустарные и т. п.), а также отдельные мелкие производства, конечно, не могут быть учитываемы, тем более, что главнейшие отрасли промышленности (каменный уголь, железная руда, выплавка чугуна, машиностроение) почти исчерпывающе предста-

влены крупной промышленностью. Во всех странах эта статистика поставлена более или менее удовлетворительно, что дает возможность учесть все главнейшие моменты производства.

2) **Обращение товаров и размеры внутренней торговли** представляют гораздо более трудно учитываемый элемент. Собственно для учета размеров товарного обращения необходимо учесть количество обращающихся на всех рынках товаров, а это сделать не представляется возможным, из-за обилия и рассеянности рынков, обилия товаров, трудности вообще учета. Поэтому обращение товаров в учете кон'юнктуры заменяется обыкновенно учетом перевозки грузов по железным дорогам и водным путям, как в общей массе, так и по отдельным главнейшим видам товара. Статистика железнодорожного транспорта поставлена везде более или менее удовлетворительно, хотя для учета кон'юнктуры она не всегда пригодна, вследствие своей устарелости.

Поэтому кон'юнктурный учет железно-дорожного товарного движения требует обыкновенно специальной обработки, а часто и наблюдения. Вообще, товарное железнодорожное движение довольно быстро начинает отражать изменения кон'юнктуры, хотя, например, при наступлении признаков депрессии, движение иногда не ослабевает, за счет ранее сделанных покупок, заказов и отправок.

Другой способ кон'юнктурного учета обращения товаров—учет оборотов товарных бирж. Обороты товарных бирж дают более отдаленное представление об общих оборотах товарного рынка, чем учет крупной промышленности, о размерах вообще производства. Тем не менее, как показатель кон'юнктуры, этот источник является достаточно точным и срочным в виду постоянных (обыкновенно официальных) публикаций об оборотах бирж, а также в виду того, что биржевой товарный оборот тотчас же отражает смену кон'юнктуры, являясь лучшим ее барометром. Расхождение отдельных элементов кон'юнктуры здесь обусловли-

вается отчасти тем, что биржевая торговля исключительно торговля оптовая, тогда как на других элементах кон'юнктуры отражается не столько торговля оптовая, сколько розничная.

3) **Размеры внешней торговли** учитываются для определения кон'юнктуры весьма точно и срочно, благодаря достаточно высоким качествам статистики внешней торговли. Этот элемент, однако, является не вполне характерным для учета кон'юнктуры по всем товарам, а лишь по тем из них, которые имеют значительный удельный вес в экспорте или импорте. В смысле скорости отражения кон'юнктуры, внешняя торговля отражает характерные моменты также лишь для некоторых товаров.

Особое положение внешней торговли в учете кон'юнктуры состоит в том, что отрицательное движение кон'юнктуры на товарном рынке в некоторых случаях может сопровождаться повышательным движением показателей внешней торговли. Действительно, например, при ухудшении кон'юнктуры и понижении цен на внутреннем рынке какой-либо страны и при условии достаточно благоприятной международной кон'юнктуры, вывоз товаров за границу может увеличиваться и может оказывать таким образом форсирующее влияние на промышленность и общую кон'юнктуру. Эти условия, конечно, резко меняются в случае неблагоприятной кон'юнктуры также и на международном рынке. Наконец, при учете кон'юнктуры имеет важное значение также соотношение ввоза и вывоза, которое для каждой отдельной страны отличается своими особенностями. В странах индустриальных в годы благоприятной кон'юнктуры может увеличиться пассивность торгового баланса, так как увеличивается ввоз сырья и полуфабрикатов, а вывоз продуктов индустриальной переработки, вследствие благоприятной внутренней кон'юнктуры и на почве увеличения внутреннего потребления, может сократиться. В странах с активным торговым балансом на основе вывоза сырья, благоприятная кон'юнктура может, при общем увеличении оборота, усилить активность баланса.

4) **Размеры потребления.** Изменения кон'юнктуры резким образом отражаются и на изменении потребления. В сущности, как мы видели, сокращение или повышение потребления и является непосредственным толчком в изменениях кон'юнктур. Поэтому, наблюдение за изменениями размеров потребления должно бы представляться важнейшим моментом при изучении кон'юнктур. Но, во-первых, часто назревающие изменения в кон'юнктуре не сразу отражаются на изменении потребления. Небольшое повышение цен может восприниматься покупателем без сокращения потребления данного товара или, наоборот, оно принимается продавцом за счет сокращения своей прибыли. Поэтому, иногда только серьезное и уже окончательно выяснившееся изменение кон'юнктуры ясно отражается и изменением потребления. Во-вторых, учет потребления представляется до сих пор еще не разрешенной статистической задачей. Размеры массового личного потребления определяются обыкновенно лишь косвенным путем (железно-дорожное движение, обороты бирж) и след. с запозданием и неточно. Только некоторые продукты (например, обложенные акцизом) или в некоторых пунктах (например, по убою скота на бойнях крупных городов), могут дать более или менее точные и своевременные цифры изменения потребления. Более легко поддается учету статистика потребления средств производства или продуктов, ввозимых из-за границы, что обыкновенно учитывается в других разделах наблюдения кон'юнктуры.

5) **Движение цен** представляется важнейшим и наиболее показательным моментом учета кон'юнктуры. Собственно говоря, цена и есть показатель кон'юнктуры, поскольку цена есть выражение соотношения спроса и предложения. Ясно, что здесь мы должны наблюдать прямую зависимость между ценою и кон'юнктурой. «Когда хозяйственная жизнь развивается благоприятно, когда все полны уверенности в дальнейшем развитии, на товарном рынке господствует оживление, условия сбыта не оставляют желать ничего лучшего, предприятия нередко оказываются даже не в состоянии

выполнить к нужному сроку поступившие заказы. Совершенно иная картина получается, когда кривая кон'юнктуры по каким-либо причинам начинает опускаться вниз Если цены достигли известного высокого уровня, если появляются какие-нибудь признаки того, что благоприятный ход дел близится к концу, заказы начинают повсюду сокращаться и появляется ценопонижающая тенденция» (Момберт).

Понятно, что прямая зависимость между ценой и кон'юнктурой не проявляется абсолютно и математически точно. Для одних товаров кон'юнктура отражается на ценах более скоро, для других с известным замедлением, благодаря тому, что или смена кон'юнктур не одновременно охватывает все отрасли производства, или эта смена в некоторых отраслях сопровождается какими-либо другими, парализующими или усиливающими ее моментами. Так, здесь, прежде всего, необходимо различать продукты промышленности и продукты сельского хозяйства, из которых цены первых гораздо более точно сопутствуют изменениям кон'юнктуры, тогда как последние зависят в большей степени не от смены кон'юнктур, а от таких внешних факторов, как урожай и т. п. Другой момент—это оптовые и розничные цены. В общем и целом, их движение, конечно, совпадает, но последние обыкновенно более отстоят в своих изменениях от кон'юнктуры, чем оптовые.

II. **Рынок капиталов и денежный.** Кроме учета элементов собственно товарного рынка, при изучении кон'юнктуры имеет важное значение также учет кон'юнктур рынка капиталов и денежного. Под первым обыкновенно понимают предоставление долгосрочного кредита в виде основных капиталов промышленных и прочих предприятий, а также в форме эмиссии акций, облигаций и т. п. Под вторым подразумевается кредит краткосрочный—вексельный, контокоррентный и т. п. И тот, и другой вид кредита и колебания их служат весьма характерным моментом для учета рыночных и промышленных кон'юнктур, отражая их изменения часто даже ранее других признаков. Например, промышленный

под'ем всегда и прежде всего сопровождается стремлением к расширению предприятий, к производству, что вызывает спрос на капиталы и кредит. И, наоборот, всякая заминка и даже ее предвидение, прежде всего, вселяют в обладателей этих капиталов стремление к осторожности и нежелание их затрачивать на долгое время при неопределенности положения.

Рынок капиталов и денежный измеряется учетом различных моментов, в зависимости от характера и сущности кредита. Сюда относятся в первую очередь размеры **эмиссии банкнот** центральных эмиссионных банков, идущие на финансирование и кредитование торговли и промышленности. Когда торговля и промышленность находятся в периоде повышательной кон'юнктуры или когда, по сезонным условиям торгового оборота (например, в моменты реализации урожая), требуются усиленные количества денежных средств, неудовлетворяемых частными капиталами и кредитом, требуется усиление эмиссии. Спрос на деньги увеличивается, увеличивается вексельный оборот и увеличивается масса обращающихся банковых билетов. При повышательной кон'юнктуре, таким образом, эти два явления— увеличение учета векселей и размеров банковой эмиссии— идут параллельно.

Другим моментом, определяющим рынок капиталов, являются **эмиссии** государственных **займов,** акций и облигаций промышленных и торговых акционерных предприятий, земельных банков, железно-дорожных обществ и т. п. Но здесь, помимо количественного учета, показателем кон'юнктуры могут служить и курсовые цены тех или иных капитальных бумаг, так как при повышающейся кон'юнктуре эти цены также повышаются, и обратно. При повышенной кон'юнктуре не только сами акции начинают давать повышенный дивиденд, но и мелкие обладатели капиталов, посторонняя биржевым операциям публика, начинают стремиться помещать свои сбережения в акции, почему спрос на них повышается и цены возрастают.

Наконец, показателем кон'юнктуры, кроме рынка капиталов, является также собственно **денежный рынок.** Повышательные тенденции на денежном рынке начинают проявляться уже при простом товарном оживлении, так как при повышательной кон'юнктуре увеличивается обращение всякого рода товаров, а для этого требуется увеличение и массы денежного обращения. При дальнейшем развитии повышательной кон'юнктуры, к этому присоединяется спрос на капиталы и кредит, вызывающий, в свою очередь, также повышенный спрос на деньги

Учет денежного рынка производится обыкновенно путем наблюдения над вексельным учетным процентом. Высота этого процента определяется размерами вексельного обращения, т.-е. спросом на ссудные деньги и размером предложения этих денег. Так как при капиталистической организации кредита и обращения, как предложение, так и спрос на деньги идут через банки, так называемые—кредитные банки,—то изменения в статьях пассива и актива этих банков также являются характерными моментами учета кон'юнктуры.

Предложение денег выливается в банковских пассивах, т.-е. в тех денежных капиталах, которые банки сосредоточивают у себя от своих клиентов в форме вкладов, текущих счетов и т. д. Эти деньги ищут помещения, и тем охотнее и тем в больших размерах, чем более повышена кон'юнктура. Наоборот, при пониженной кон'юнктуре, при всяком тревожном симптоме эти денежные кредиты отливают от банков, уменьшая предложение капиталов.

Спрос на деньги выражается в активных операциях банков—в учете векселей, ссудах под товары и документы, участии в предприятиях путем покупки бумаг и т. п. Так как банковская деятельность основывается на необходимости равновесия пассива и актива, то ясно, что при депрессии, при истребовании обратно клиентами банка своих денежных вкладов, банк, в свою очередь, должен сокращать или даже прекратить удовлетворение спроса на деньги и путем повышения учетного процента, экзекуций и т. п.

При таких условиях ясно, что всякие признаки депрессии могут отражаться на деятельности банков как бы в увеличенном размере, создавая и усиливая иногда панику так же, как при благоприятной кон'юнктуре—усиливая повышательную горячку.

III. **Рынок труда.** Третьего рода рынок в условиях капиталистического хозяйства есть рынок труда. Как и всякий товар, труд—вернее рабочая сила—в периоды депрессии находится в большом предложении при малом спросе, в период повышательной кон'юнктуры—в меньшем предложении при большем спросе. Это положение рынка труда вызывает и целый ряд последствий чисто социального характера, служащих также отраженными моментами для характеристики положения кон'юнктуры.

Изменения на рынке труда регистрируются: 1) путем количественного учета предложения рабочих рук, главным образом, с помощью профессиональной статистики безработицы; 2) путем качественного учета, с помощью размеров заработной платы. С повышением кон'юнктуры уменьшаются размеры безработицы и повышается заработная плата. Впрочем, оба эти показателя сравнительно менее чувствительны для учета кон'юнктуры. Во-первых, повышение кон'юнктуры в одних отраслях может совершенно не отразиться на изменении этих показателей в других отраслях. Во-вторых, самое движение заработной платы происходит более медленно и только при более или менее значительном повышении кон'юнктуры оно находит себе отражение и на заработной плате.

Так как положение рынка труда является моментом, определяющим экономическое и социальное положение большей части населения, то возникает возможность отражения и учета кон'юнктуры в косвенных ее признаках—в росте или сокращении вкладов в сберегательные кассы, в задолженности населения по ломбардному кредиту, в браках и эмиграции, преступности и т. п. Но учет этих признаков обыкновенно уже выходит из рамок экономического учета и изучения кон'юнктур.

Остановимся теперь на статистических методах и приемах учета кон'юнктур по указанным выше признакам. Этот метод сводится большею частью к установлению, так называемых, **индексов.**

Индексом или числом-показателем, как известно, в статистике называются средние величины какого-либо явления или группы их, отнесенные к какой-либо другой такой же величине, принятой за 100. Метод индексов, в особенности за последнее время, получил широкое применение, как наиболее точный метод учета кон'юнктур. Наиболее широко он приемняется в изучении статистики цен, хотя он и применяется также к учету всех других указанных элементов кон'юнктуры.

Метод индексов давно уже применялся в иностранной экономической статистике. Существуют специальные учреждения, наблюдающие за экономической кон'юнктурой по методу индексов. Сюда относятся как правительственные учреждения, так и частные публикации, например, американские „Board of Labour", „Board of Trade", „Bradstreet", английские „Economist", „Times", „Board of Trade", немецкие „Sauerbeck", „Frankfurter-Zeitung", наши Кон'юнктурный Институт, Госплан, Отдел Труда и проч.

Если мы в ряде каких-либо статистических средних, например, цен, возьмем цену какого-либо момента за 100 и вычислим, по отношению к этой цене, цены остальных моментов времени или цены других товаров, то мы получим **простой** или индивидуальный индекс. Если устанавливается движение цен или других же моментов кон'юнктуры не по отношению к индивидуальному явлению, а к группе их (например, к группе однородных товаров), то мы получаем **групповой индекс.** Если мы производим дальнейшие обобщения и берем среднее из групповых индексов, мы получаем **тотальный** (итоговый, общий) индекс. Как и другие статистические средние, индексы могут вычисляться в виде простых индексов или же как средняя геометрическая из них, выводимая по общим правилам.

Другой вид— **взвешенные индексы,** когда каждому товару или группе их, или каждому отдельному явлению придается особый вес по значению его в народном хозяйстве, питании населения и проч Ясно, что нельзя соединять и сравнивать в одном индексе, например, такой предмет всеобщего значения, как хлеб, и какие-либо редкие предметы роскоши Поэтому, товары для обработки индексов предварительно «взвешиваются», т.-е их показатель множится на некоторое условное число, отличное от чисел других товаров. Например, при общем индексе, приравниваемом 1000, «вес» сельско-хозяйственных товаров устанавливается в 331, промышленных в 669 (в частности хлебных—204, овощей—20, мяса—58, сахар—26, соль—4, табак—13, мануфактура—262, обувь 24 и проч.). Ясно, что установление такого «веса» чрезвычайно трудно и условно. Целый ряд критериев и соображений может быть положен в основу такого исчисления. Чаще всего кладутся в основу размеры национального потребления, почему удельный вес каждого товара в различных странах будет различен.

Для достижения большей точности индексов, необходимо возможно больший набор числа товаров. Число это в различных исчислениях различно. В индексах Board of Labour регистрируется 258 товаров, Board of Trade—150 товаров, индекс Economist'a заключает 22 товара, Sauerbeck'a—45 товаров. В индексе нашего Кон'юнктурного института число товаров, входящих в тотальный индекс, доходит до 103.

По тем задачам, которые ставятся при исчислении индексов, различают следующие виды их: 1) **индекс оптовых цен,** с помощью которых измеряется собственно покупательная сила денег; 2) **индексы розничных цен,** учитывающие изменения розничных цен товаров в связи с покупательной способностью населения, 3) индекс цены определенного **набора товаров,** характеризующий вздорожание жизни масс, 4) **бюджетный индекс,** характеризующий стоимость прожиточного минимума семьи.

По территориальному об'ему индексы могут охватывать всю страну, часть ее, отдельные города. Таковы, например, Всероссийский, Московский и пр индексы.

Подобным же образом, как и по отношению к индексам цен, составляются и индексы других явлений экономической кон'юнктуры Все эти явления разделяются на группы (цены, денежное обращение, индустрия, тяжелая и легкая, торговля, транспорт, труд и т п) Для каждой из этих групп выводится свой групповой индекс Наконец, из всех групповых индексов выводится единый экономический показатель, являющийся, так называемым, «экономическим барометром», т -е общим и наиболее суммарным показателем, а вместе с тем и предсказателем изменений хозяйственной кон'юнктуры момента

Таковы наиболее точные, выработанные современной статистической наукой, методы учета кон'юнктуры, т.-е состояния рынка в условиях свободного капиталистического производства и сбыта Конечно, эти индексы не могут дать торговле, в ее непосредственных задачах и операциях, каких-либо конкретных указаний, но, тем не менее, индексы, как групповые, так и тотальные, являются наиболее точным и тонким способом учета общего положения, направления и развития кон'юнктуры. В особенности в периоды резких сдвигов в ценностных соотношениях отдельных товаров между собой и всех товаров по отношению к всеобщему их ценностному эквиваленту—деньгам—изучение индексов представляется абсолютно необходимым Вот почему, в особенности за последнее время, индексы получили важное значение, широко публикуются в деловых кругах и органах и изучаются руководителями хозяйственной, торговой и промышленной жизни в качестве общих руководящих указаний для понимания существующего и для предвидения будущего.

Литература. Литература по теории торговли, рассматриваемой (как это принято в тексте), как одна из теоретических проблем политической экономии, та же, что по

основным, соприкасающимся с ней, вопросам—теории ценности, цены, круговращения капитала, обмена и т п. В специальных и общих курсах собственно торговли трактуется не столько теоретические, сколько практические и организационные вопросы торговли

Общие курсы. Lexis, Das Handelswesen, 1906 - **Lexis,** Handel, статья в „Nandbuch der Politischen Oekonomie" Шенберга.—**Лексис**, Торговля и торговая политика, рус. пер. под ред. Боголепова, 2 вып.—**Cohn**. National Oekonomie des Handels und des Verkehrswesens, 1878. — **Van der Borht**, Handel und Handelspolitik, 1900, Рус перевод 1905 — **Ehrenberg**, Der Handel, 1897.—**Grunzel**, System der Handelspolitik, 1901 **Sondorfer,** Die Technick des Welthandels - 1900. — **Voigt** und **Doerr,** Handelsbetriebslehre, 1903 —**Schär,** Handelsbetriebslehre, 1923, рус. перевод 1925 г.

Теория товара и товарного обращения. Маркс, Капитал, т. I—III, особенно кн. I, гл. 1—3 и кн. III, гл. 16—20. **Р. Люксембург,** Накопление капитала, 1921.

Обращение капитала. Маркс, Капитал, кн. II, особенно гл. 1—6 и 20—23—**Гильфердинг,** Финансовый капиал, особенно отдел I и II.

Рынок и цена. Кроме указанных и общей литературы о ценности, см. также представителей австрийской школы теории ценности: **Zuckerkändel** Zur Theorie des Preises 1889. — **Böhm-Bawerk,** Positive Theorie des Kapitals, 1900. Кроме того, **Войтинский**, Рынок и цены, 1905.— **Булгаков,** О рынках при капиталистическом производстве, 1897. — **Струве,** Хозяйство и цена. 1913. —**Шор**, Основные проблемы теории полит. экономии, 1907.—**Юровский,** Очерки по теории цены, 1919.

Кон'юнктура и кризисы. Кроме общей литературы о кризисах,—**Момберт,** Введение в изучение кон'юнктуры и кризисов, 1923 (там же литература).—**Cassel,** Theoretische Sozialöekonomie, 4 B. Theorie der Konjunkturbewegungen, 1918.— **Кассель,** Теория кон,юнктур, 1925.—**Штейн,** Теория и практика кон'юнктуры, 1923.

Часть II

ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ В КАПИТАЛИСТИЧЕСКОМ ОБЩЕСТВЕ

ГЛАВА ШЕСТАЯ

Товар, как техническая категория

Подобно тому, как изучение экономической теории торговли мы начинали с рассмотрения товара, как экономической категории, изучение организации и техники торговли следует начинать с рассмотрения товара, как технической категории.

Товару, как экономической категории, соответствует понятие меновой ценности. **Товару же, как технической категории, соответствует** понятие **потребительной ценности,** полезности Другими словами каждый товар в своем техническом, т.-е. качественном проявлении должен обладать особыми свойствами, определяющимися самим веществом товара, придающим товару значение определенной, конкретной полезности, способности удовлетворять те или иные человеческие потребности. «В такой полезности,—говорит Маркс,—нет ничего неопределенного и неясного. Она определяется свойствами вещества товара, без них ее нет. Самое вещество товара, как, например, железо, пшеница, алмаз и т. п. представляет поэтому потребительную ценность и это не находится в зависимости от того, много ли или мало труда стоит человеку присвоение таких его потребительных свойств... Потребительные стоимости товаров служат предметом особой отрасли знания, товароведения» (Маркс, «Капитал», I, гл. 1).

Понятно, что и для торговли те или иные свойства товара, как технической категории, представляются также не безразличными. Хотя, говоря абстрактно, торговлю, как процесс обращения Д—Т—Д[1], интересует только меновая

ценность товара и заложенная в ней возможность получения прибыли, тем не менее, технические свойства товара оказывают решающее влияние на организационно-технические условия торговли и товарного обращения

Так, прежде всего, далеко не все товары одинаково пригодны и удобны для обращения. Чем большую ценность заключает товар, в относительно меньшем об'еме или весе, тем товар более транспортабелен, т.-е. более удобен для торгового перемещения, а, следовательно, и для торговли. Например, металлы, дорогие ткани, дорогие машины, конечно, более транспортабельны, чем сено или солома, деревянные телеги и т. п.

Транспортабельность или нетранспортабельность товара определяет прежде всего территориальную распространенность торговли данным товаром, т.-е. то протяжение, на которое товар может продвигаться в торговле при данных, конечно, средствах и стоимости транспорта. Чем большую ценность представляет товар в относительно меньшем размере, тем более обширна территория, которую он может захватывать, проходя из места производства к месту потребления. Имеются такие товары, которые производятся лишь в одном или очень немногих пунктах земного шара и при том в относительно очень небольших количествах, такова, например, платина, иридий и другие редкие металлы, производимые на Урале и т. под.

Однако, высокая ценность таких товаров не определяет еще об'ема их торгового оборота сравнительно с другими товарами. Наоборот, самая редкость и трудность их производства делает обыкновенно небольшим об'ем их товарооборота даже в мировом масштабе. Величина товарооборота с тем или иным товаром определяется массовым характером и регулярностью его производства, что, в свою очередь, определяется массовым характером и постоянством потребления. Товары, на которые в силу их свойств, как особых потребительных ценностей, существует постоянный спрос, должны регулярно воспроизводиться и регулярно вступать в обращение. Эти товары требуют поэтому

и наиболее регулярно действующего торгового механизма для снабжения ими потребителя Поэтому такого рода товары дают и наибольший об'ем торгового оборота, поскольку тот или иной товар удовлетворяет в то же время и условиям транспортабельности.

Постоянно и правильно воспроизводимые товары обладают еще одним свойством, весьма важным для правильно организованной торговли—более или менее **постоянными ценами.** В этом отношении, впрочем, среди товаров массового и постоянного производства и потребления можно различить две группы товаров. одни, производство которых зависит, главным образом. от условий техники и количества трудовых усилий, более или менее постоянных (преимущественно промышленные товары); другие, производство которых определяется не столько этими усилиями, сколько в значительной степени независимыми от воли производителя климатическими и другими естественными условиями (производство сельско-хозяйственного сырья) В связи с этим, товары последней категории являются в значительной степени об'ектом спекулятивной торговли, т.-е. торговли, основанной не на материальной базе имеющихся товаров, а на условных расчетах предполагаемых рыночных кон'юнктур с этим товаром, в зависимости от случайных результатов производства

В связи с массовым производством и обращением товаров, стоит другое их свойство—**заменимость их.** Товары массового производства всегда являются в то же время и товарами более или менее однородными, благодаря чему, если разбить этот товар на сорта, то всегда можно определенное количество товара одного сорта, без всякого ущерба для товаровладельца, заменить одинаковым количеством товара такого же сорта. Другими словами, при товарообороте с таким товаром, весь вопрос сводится лишь к обозначению сорта и количества, без пред'явления конкретного товара в его телесной форме. Такие товары называются обезличенными. Такова, например, пшеница определенного сорта, ссыпанная в элеватор, когда товаровладелец получает об-

ратно не свою именно пшеницу, а лишь то же количество точно такого же сорта

Наконец, важным свойством товара, делающим его удобным предметом товарного обращения, является **прочность и неизменяемость** товара Чем обширнее район сбыта, а, следовательно, и об'ем товарообращения с тем или иным товаром, тем более времени требуется для этого товарооборота. Для товаров массового характера и мирового обмена, при прохождении их от производителя до потребителя, требуется обычно несколько месяцев В таком случае товары, легко подвергающиеся порче, требуют особых приспособлений хранения и транспорта, без чего они быстро теряют свои качества, совсем пропадают или же сильно понижаются в цене Поэтому, торговля такими товарами требует более сложных вспомогательно-технических мероприятий, более строгой организованности и несет значительно больший риск, чем торговля обычными товарами

Что касается самих **технических свойств** и качеств товара, то в функции торговли, вообще говоря, не входит задача существенного изменения или переработки этих качеств, как это делается в производстве товаров Тем не менее, второстепенные изменения качества товара представляют не только весьма распространенный в торговле прием, но в некоторых случаях даже один из самых существенных ее моментов Сюда относится, вообще, подготовка торговых сортов и составление торговых партий товара, в особенности в тех случаях, когда самый товар собирается и покупается по мелочам. Так, например, крестьянский хлеб, собираемый по мелочам—«россыпью»—для составления крупных торговых партий должен подвергаться более или менее существенной обработке по чистке и сортировке. Часто такая переработка товара для приспособления его сорта к потребностям рынка происходит не только в другом торговом предприятии, но даже в другой стране Такова, например, обработка нашего экспортного масла в Дании, сортировка наших яиц в Германии, сортировка и смешение наши-

ми чаеторговцами китайских чаев в розничные сорта, переработка и в значительной доле фальсификация вин и т д

В связи с этим, стоит весьма важный вопрос о **натуральных свойствах** и качествах товара, и их имитациях, **фальсификациях** и подделках Вообще говоря, название товара и его сорта должно строго соответствовать качествам и свойствам настоящего товара И для многих товаров отсутствие всякой фальсификации, подделки, суррогатов и примесей является непременным условием их сбыта В особенности товары, обращающиеся по сортам и обладающие полной заменимостью, предполагают отсутствие в них какой бы то ни было подделки и фальсификации. Но в то же время фальсификация в товарном обращении представляется широко распространенной и в некоторых случаях вполне допустимой

Главным условием является здесь отсутствие утайки фальсификации от покупателя и знание им, какого качества товар он покупает Конечно, никто, покупая в Москве бутылку мадеры разлива Винторга, не предполагает, что это вино действительно мадера и даже более того, что оно представляет вообще натуральное виноградное вино Поэтому, хотя такое вино безусловно относится к роду фальсифицированных продуктов, однако, такого рода торговля не только весьма распространена, но и вообще не может считаться вредной и наказуемой Но если, например, при покупке сливочного масла к нему примешивается доля маргарина, к чайным листьям примешиваются листья простой травы, к семенам клевера—песок, к алебастру—мел, или если вместо льняного полотна продается подделка его хлопчато-бумажной ткани, то такого рода фальсификация имеет крайне отрицательные и вредные стороны и последствия. Торговля фальсифицированными товарами граничит с простым обманом покупателя и потребителя, но и помимо этого имеет отрицательные стороны, создавая неустойчивость потребления и цен, ненормальность рынка и спроса, является основой недобросовестной конкуренции отдельных торговцев и т. д

Нужно, однако, заметить, что значительная доля вины за фальсификацию лежит не на торговле, а на производстве, так как она совершается чаще всего в области производства и переработки продуктов (производство ненастоящего полотна, ненастоящих шерстяных и кожаных изделий, аптекарских и прочих товаров) Чисто торговая фальсификация производится чаще всего в тех указанных случаях, когда торговцем составляются особые сорта, смеси и т п

От фальсификации, как от тайной подделки, следует отличать **суррогаты,** когда товар открыто имитирует своими свойствами и названием свойствам другого товара. Таково, например, «кофе» из ржи и ячменя, «чай» из листьев травы, сахарин вместо сахара, дерматин—имитация кожи Хотя в таком кофе и чае нет ни атома основных действующих веществ—кофеина и теина—настоящих товаров, тем не менее они создают некоторое вкусовое и отчасти питательное впечатление, близкое к настоящим товарам, почему и могут их заменять. Таким образом, если здесь нет сокрытия суррогата, то самая продажа и открытое распространение их не представляет ничего предосудительного, а иногда является экономической необходимостью Так, во время войны получили самое широкое распространение суррогаты всех предметов потребления во всех почти странах.

Иное нужно сказать про **фальсификацию.** Как явление вредное и с общеэкономической стороны, и с точки зрения непосредственных интересов покупателя, фальсификация большей частью преследуется законом и в некоторых случаях устанавливается тяжелая ответственность за нее вплоть до конфискации товара. Но в виду того, что часто чрезвычайно трудно отличить фальсифицированный товар от нефальсифицированного, а также в виду того, что очень трудно установить контроль, торговля фальсифицированными товарами в действительности очень распространена. Законодательство же по той же самой причине начинает все чаще отказываться от прямого преследования фальсификации, предоставляя разрешение этого вопроса стихии рынка

и регулированию покупательным спросом Только в торговле с'естными припасами, благодаря угрожающей для здоровья населения опасности от фальсифицированных продуктов, большей частью в западных странах, сохраняется контрольно-полицейский надзор и преследование фальсификации.

Обратимся теперь к **классификации** товаров. Выше, рассматривая товар, как экономическую категорию (другими словами—те общественные отношения, которые скрываются в его вещной оболочке), мы указали, что в товарном обращении капиталистического общества все товары с этой точки зрения делятся на две группы: средства производства (ценность, воспроизводящая новую ценность) и предметы потребления (ценности, уничтожаемые в процессе производства). Иначе обстоит дело с классификацией товаров, как технической категории Так как товару, как технической категории, соответствуют те или иные потребности, на которые товар отвечает своими полезными свойствами, то в основу классификации товара необходимо положить именно назначение его по видам потребления. По этому признаку все товары можно разделить на три группы:

1) **Сырье**—товары, которые представляют из себя предметы, поступающие в обращение непосредственно в том виде, как они произведены природой, и подвергающиеся лишь простейшим манипуляциям, заключающимся не столько в обработке, сколько в простейшей очистке, отделении от других частей и т. д. По производственному моменту сырье подразделяется на: а) сельско-хозяйственное сырье—хлеб, мясо, кожи, рыба, лес, шкуры, щетина, и т. п. и б) горнозаводское сырье—руды, каменный уголь, нефть. Из первой группы по происхождению иногда выделяется колониальное сырье—рис, гуми, кофе и проч

2) **Полуфабрикаты** или полуобработанные продукты, т -е такие, которые уже подверглись некоторой переработке, но для потребления должны подвергнуться еще окончательной обработке. Таковы, например, пряжа, чугун литой,

сахар сырец и т п Ясно, что точную границу между полуфабрикатами и сырьем провести очень трудно, так как и последнее представляет собою продукт, подвергшийся некоторой обработке. Если, например, шерсть не мытую или льняное волокно не трепаное можно считать сырьем, то шерсть мытую или трепаный лен можно бы считать полуфабрикатом, но чаще и эти продукты считаются сырьем, а полуфабрикатом будет только пряжа

3) **Фабрикаты,** т -е. продукты, подвергшиеся окончательной обработке и готовые к потреблению Но и здесь граница между фабрикатами и полуфабрикатами не легко проводима. Мука, например, является безусловно фабрикатом, но в потребление поступает не мука, а печеный хлеб и, следовательно, по отношению к последнему мука является лишь полуфабрикатом. В зависимости от характера потребления, фабрикаты также можно подразделить на две категории а) на предметы непосредственного, личного потребления—сукно, хлеб, масло и т. п. и б) на предметы производительного потребления—машины, рельсы, паровозы и проч.

Для организации торговли не имеет большого значения разделение товаров на сырье, полуфабрикаты и фабрикаты Некоторое значение имеет то обстоятельство, что сырье представляет большей частью продукт, собираемый непосредственно от производителя, иногда по мелочам, и передаваемый через оптовую торговлю в хозяйственное потребление, т.-е. в производство. Фабрикаты первой категории, наоборот, приобретаются оптовой торговлей у производительных предприятий и передаются розничной торговле для распределения между непосредственными потребителями. Что касается фабрикатов второго рода—средств производства.—то они большей частью обходятся, вообще, без посредства торгового аппарата и передаются непосредственно с предприятия, производящего их, в предприятие потребляющее (станки с фабрики машин на хлопчато-бумажную фабрику)

Техническая классификация товаров на сырье, полуфабрикаты и фабрикаты, с точки зрения производственного происхождения товара, находит себе отражение в подразделении товаров на группы **индустриальных и сельско-хозяйственных.** Первые представляют, преимущественно, товары характера фабрикатов, вторые—сырья, но и то и другое с известными ограничениями К индустриальным товарам относят обыкновенно и продукты горной промышленности и, так называемой, «тяжелой» индустрии, т -е. промышленное сырье или полуфабрикат (руда, чугун не в деле и т п). Точно так же в сельско-хозяйственных товарах часто встречаются товары так же, как фабрикаты, готовые к непосредственному потреблению (масло, молоко, фрукты и т п) К сельско-хозяйственным товарам близко примыкают товары колониальные, т -е товары, имеющие специфическое происхождение из колоний и не производящиеся в странах—метрополиях.

Помимо подразделения товаров по их употреблению и происхождению, в торговле каждый товар подразделяется и классифицируется **по качеству на сорта.** Каждый почти товар выделывается или получается в различных качественных сортах, почему обыкновенно в торговой практике различное качество товара обозначается терминами первого, высшего сорта, среднего, низшего сорта; иногда число таких сортов очень велико и над высшим сортом нагромождаются еще сорта extra, 0, 00 и т. д. (как в наших сортах муки). Иногда сорта обозначаются по некоторым характерным признакам, свидетельствующим о подлинном качестве товара, например, камчатский бобер, в отличие от речного бобра, фарфоровая глина, в отличие от простой; или на первоначальное происхождение типа товара—берлинская лазурь, брюссельские, русские кружева и т. п.

Помимо обозначения качества товара, при торговых сделках каждому товару придается то или иное **количественное исчисление.** В этом отношении все товары можно разделить: 1) на товары, количество которых измеряется

счетом, т.-е штуками, десятками, дюжинами, сотнями; таковы, например, машины, паровозы, суда, продающиеся поштучно; яйца, пуговицы, перья, продающиеся сотнями и дюжинами, 2) на товары, продающиеся по весу и по мере, т.-е. на пуды, фунты, килограммы (хлеб, железо), на аршины, метры (сукно, мануфактура), на об'емные меры (куб саж дров, бутылка вина, ведро воды) и пр Кроме товаров, продающихся по счету, для всех других товаров требуются измерители их веса, меры или об'ема, т.-е гири, аршины и др Поэтому, для торговли получает большое значение **система мер и весов** как в смысле желательной ее универсальности, так и в смысле необходимой точности. В большинстве культурных стран принята, уже вводимая в настоящее время и у нас, метрическая система, как система рационально строющая все способы измерения (веса, об'ема и протяжения), исходя из общей единицы, метра. Но во многих странах еще держатся и особые системы измерения, не связанные между собою и выработанные лишь обычаем (наши аршин и пуд) Во всяком случае, независимо от системы измерения, весы, гири. метры, аршины, должны быть точно вымерены, почему обыкновенно точные образцы этих мер изготовляются правительственной властью, а самые меры клеймятся и подвергаются контролю. Понятно, что сама торговля в высокой мере заинтересована в однообразии и в правильности мер и весов.

Помимо реальных товаров, в торговом обращении получают большое значение, как об'екты торговли, ценности, которые могут быть названы **фиктивными товарами.** Таковы прежде всего ценные бумаги различных видов, ценные документы, валюта и т. п., составляющие крупный об'ект торгового обращения. К такого же вида фиктивным товарным ценностям причисляют часто землю, являющуюся нередко об'ектом специальной и своеобразной торговли. Сюда же иногда причисляют и предоставление различного рода «услуг», связанных с функциями товарной торговли,

например, фрахтование, цены которого устанавливаются на специальных биржах, так же как цена обычных товаров.

Из всех этих «фиктивных» товаров наибольшее значение имеют и наибольшие обороты в торговле дают **ценные бумаги** и **документы.** Торговля ими составляет одну из главнейших отраслей капиталистической торговли. Ценные бумаги, как товар, представляют специфическую полезность—полезность, определяемую не химическими, физическими и проч. свойствами этого товара, а своим свойством приносить доход. Возникновение таких товаров имеет причину в характере капиталистического производства, обмена и кредита. Эти товары представляют из себя способы помещения и закрепления денежного капитала, т.-е. превращение его из состояния свободного, ищущего приложения, в состояние связанное, в состояние производственного характера Но это превращение носит «фиктивный» характер, так как при нем в производстве не возникает новых капиталов, а лишь старые, функционирующие капиталы меняют своих владельцев Другими словами, потребительной ценностью ценных бумаг, как товара, является их свойство для одних—их владельцев и продавцов—освобождать свои капиталы из консервированного состояния в состояние свободное, для других—их пекупателей—обратно. Ввиду того, что движение капиталов, спрос на них и предложение в капиталистическом хозяйстве весьма велики, торговля ценными бумагами получает мировое распространение.

Другого рода ценные документы представляют такие же фиктивные товары, но связанные с предоставлением **кредита** (векселя), или с собственно **денежным обращением** (чеки, переводные билеты и т п) или, наконец, с **товарным обращением** (ввозные свидетельства, таможенные свидетельства, дубликаты и т. п.) В связи с громадным развитием кредита и международной торговли, все эти виды товаров также занимают крупное место в оборотах и деятельности капиталистической торговли.

ГЛАВА СЕДЬМАЯ

Исторические формы организации торговли

В условиях капиталистического производства и торговли, характер товара, его особенности, его цели и место в народном хозяйстве создают и ту народнохозяйственную организацию торговли, которую эта последняя принимает для выполнения своих основных задач и функций. Если рассматривать капиталистическую торговлю, как общественное отношение, то она представляет из себя способ реализации произведенной в капиталистическом производстве ценности. Торговля, как **технически-организационная проблема,** представляет из себя способ перемещения товара и приближения его от производителя к потребителю. Эта проблема, в условиях капиталистического производства и обращения, разрешается в зависимости как от свойств и степени развития и сложности среды, так и от характера и свойств товара.

В капиталистическом хозяйстве, основанном на общественном разделении труда и на резкой производственной дифференциации хозяйственных отраслей, организационная задача торговли—**смыкание производителя и потребителя**—проходит по главному разрезу—в смыкании сельско-хозяйственного производственного сырья и потребительских продуктов промышленного производства. Так как производитель сел.-хоз. сырья является потребителем продуктов промышленного производства, а это последнее—потребителем сырья, то производство первого является рынком сбыта для

второго и обратно. Организационная задача торговли и состоит в устройстве и регулировании того и другого, т-е в балансировании этих рынков, в уравнении емкости одного емкостью другого Чем более развито и дифференцировано хозяйство и производство, тем сложнее вся эта балансирующаяся масса товаров и в ее целом и в координации отдельных частей ее, и тем более сложными представляются народнохозяйственные организационные задачи и функции торговли. Притом, возникнув первоначально в рамках одного национального хозяйства, рыночный оборот постепенно перерастает эти рамки и выливается в международный рыночный оборот, что еще более усложняет организационные задачи торговли.

Первоначальной исторической организационной формой торговли является **ремесленная торговля.** Она возникает вместе с той стадией развития хозяйственной жизни, когда общественное разделение труда приводит (еще в ранние периоды средневековья) к разделению сельского хозяйства и промышленности и к образованию условий для обоюдного рыночного сбыта их продуктов. Однако, как образовавшийся с возникновением городов городской рынок для продуктов сельского хозяйства, так и сельский рынок для продуктов городской ремесленной промышленности, были вначале крайне ограничены По самым условиям производства ремесло не могло особенно значительно его расширить, почему для него и не требовалось никаких мер для расширения рынка и сбыта Ремесленники могли сбывать свои продукты только в пределах города, только сидя в своей мастерской и поджидая заказчика-покупателя Точно так же, согласно торговой политике городов, весь сбыт сельских произведений из района данного города должен был итти на рынок только этого города, и сбывать продукты сельского хозяйства в другие города воспрещалось.

Все продукты промышленности, требующиеся для сельского населения, последнее обязано было покупать только в этом же городе. Для достижения этих целей весь торго

вый оборот был строго регламентирован: продукты сельского хозяйства из окрестностей могли ввозиться только по определенным дорогам, продаваться только на определенных рынках, в установленные дни и часы по регламентируемым ценам. Сбыт продуктов ремесленной промышленности, если они вырабатывались не на заказ, а на продажу, также был строго регламентирован и совершался самим ремесленником непосредственно потребителю Торгового посредника в ремесленной торговле, таким образом, не было, так как весь торговый оборот велся в столь узких территориальных рамках, что производитель и потребитель здесь легко могли встречаться непосредственно Отсюда и вытекала та необходимость строгой регламентации и запрета свободного рыночного сбыта, которая обусловливалась ограниченностью производства и рынка. Все это придавало характер территориальной замкнутости, которой отличалось народное хозяйство средневековья, и делало ремесленную торговлю, в сущности, враждебной всякому развитию и росту рынка.

Однако, было бы совершенно неправильным предполагать, что вся средневековая торговля ограничивалась рамками ремесленной торговли и была так же невелика по своим размером, как ограничено было ремесло (З о м б а р т). Подобно тому как ремесло не является генетической формой капиталистического производства, так и ремесленная торговля не является генетической формой капиталистической торговли. Последняя развилась не из ремесленной торговли, а из тех форм торговли, которые вырабатывались **торговым капиталом.** А торговый капитал уже не довольствовался ни теми узкими территориальными границами, в которых вращалась ремесленная торговля, ни ее размерами и об'ектами, ни ее организацией.

Начало крупной европейской торговли со странами востока может быть отнесено также ко времени позднего средневековья, когда, после крестовых походов, европейский запад вошел в самостоятельные и оживленные торго-

вые сношения с востоком Один путь этих сношений шел через южное—Средиземное—море, другой через северные—Немецкое и Балтийское—моря Соединяя ближний восток—Египет, Сирию, Палестину—с западом, до Шампани, Брабанта, Ганзы и Англии,—этот путь проходил по крупнейшим тогдашним торговым центрам: Венеция, Генуя, Шампань, Брюгге, Гамбург, Кельн, Лондон, Аугсбург, Франкфурт-на-Майне, Нюрнберг и многие другие города, до Пскова и Новгорода включительно. Эти центры на путях морской и сухопутной торговли быстро переросли рамки городского хозяйства и ремесленного производства и торговли. Они стали быстро превращаться в крупные центры международной торговли и в пункты крупных международных ярмарок, на которых происходил обмен продуктов заморской торговли (пряности востока, фрукты, шелка, ковры—на юге; хлеб, шерсть, кожи, воск, меха—на севере) Правда, не следует преувеличивать размеры торговых оборотов этими товарами, в особенности предметами роскоши, которые находили ограниченный спрос в тогдашнем населении. Но самый факт вовлечения в мировую торговлю этих торговых центров изменял и их промышленную жизнь.

Постепенно и самая промышленность также перерастает тесные рамки городского ремесла и местного сбыта и начинает работать на вывоз и на широкий мировой рынок (Нюрнберг — металлы, Аугсбург — ткани, Базель — сукно и т. д.).

При таких условиях расширения оборота и рынка изменились как общие народнохозяйственные задачи торговли, так и ее организация. Она начинает требовать **посредничества и профессионализма,** так как ее материальная задача—доставка потребителю продукта производителя— не может быть выполнена теми способами, которыми пользовалась ремесленная торговля. Продолжительность торгового оборота, большие расстояния, постоянные опасности, которые окружали средневекового купца в его торговых делах и на сухопутье, и на море, и в городах; грабежи и разбои,

таможенные заставы, разнообразие торговых обычаев и торгового законодательства отдельных городов и стран,— все это обусловливало и появление своеобразных организационных форм торговли и торговых институтов—караванов, факторий, ярмарок, маклеров и т. под.

Сюда относится прежде всего организация самого **купеческого класса.** Об'единяясь большими партиями в сухопутных караванах и морских флотилиях для передвижения и доставки товара в какую-нибудь страну, купцы, по приезде в иноземные города, большею частью поддерживали это общение, откуда постепенно возникали об'единения их и постоянные **купеческие гильдии.** Эти гильдии организовывались большей частью по географическому принципу, т-е были гильдии итальянских купцов, провансальских, фламандская гильдия, немецкая гильдия и т. д. В иноземных городах, куда приезжали иностранные купцы, они группировались в особых частях города, в факториях (ложах), которые часто окружались стеной и укреплялись от нападения, имея внутри склады товаров, гостинный двор (fondaco). В крупных торговых центрах каждая нация имела свою ложу. Преимущественно торговые нации, как, например, итальянцы, имели свои ложи почти во всех тогдашних крупных пунктах. Фактории имели свой штат руководителей и специалистов: старейшин, консулов, нотариусов, писцов и пр. Для управления факторией издавались специальные статуты, регулировавшие как ее внутреннюю жизнь, так и сношения с туземным населением.

Кроме такого рода гильдий, об'единяющих преимущественно иностранных и оптовых купцов, в большинстве крупных городских центров существовали гильдии местного характера, члены которых занимались местной и розничной торговлей. Часто члены оптовых гильдий вступали членами и в местные розничные гильдии, чтобы иметь возможность торговать в розницу, так как оптовая торговля, сама по себе, тогда считалась недостаточно выгодной.

В отношении организационных форм ведения самой торговли, одной из наиболее типичных и древних форм является **караванная торговля.** При отсутствии улучшенных сухопутных путей, но при начавшейся уже широкой мировой торговле, караванная торговля была главной организационной формой ведения крупной оптовой торговли, как это было во времена арабов. В караванной торговле вполне об'единялись как собственно торговля, так и транспорт товаров По условиям средневековой торговли управлять торговлей из какого-нибудь пункта торговец не мог. Он должен был сам следовать с своим товаром весь путь от его должен был сам следовать с своим товаром весь путь от его каравана составляло сложную, полувоенную задачу, почему в караванах часто об единялись несколько купцов Понятно, что караванную торговлю на больших расстояниях могли вынести только высокоценные товары (пряности, чай, шелка, драгоценные металлы). С развитием железных дорог, караванная торговля быстро исчезает даже в странах востока, где она дольше всего держится, частью до сих пор (Китай, Африка).

Подобно сухопутной караванной торговле, и в **морской торговле** отправка товаров велась не отдельными судами, а «караванами» судов, т-е целыми флотилиями, которые сопровождались, в виду развития пиратства, конвойными военными судами.

Караванная торговля тесно связывается с другой организационной формой средневековой торговли, сохранившейся отчасти и до сего времени,—**с ярмарками.** Средневековый купец не только сам сопровождал и не покидал свои товары от места закупки, иногда за морем, до своей страны, но часто и сам развозил их до потребителя, у которого он, в свою очередь, покупал товары его производства. Этот товарообмен совершался большей частью на ярмарках—ежегодных периодических с'ездах иностранных и туземных купцов, привозивших сюда различные свои товары и заку-

хавших, в свою очередь, здесь сырье и другие продукты местного производства. Число ярмарок было весьма велико, ярмарка имелась в каждом, сколько-нибудь крупном населенном пункте, но большинство их, кроме крупных центров международного характера, носило местный характер.

Ярмарки и ярмарочный торг представляли большие преимущества для торговцев, в особенности иностранных так как вырабатывавшееся здесь «ярмарочное право» охраняло и защищало их торговые интересы. Ярмарки происходили в течение определенного срока, от нескольких дней до нескольких недель, совпадавших большей частью с какими-либо религиозными празднествами. В течение ярмарки купцы имели право свободной торговли, после окончания же ярмарки иностранные купцы должны были уезжать. И так как ярмарки происходили в разных местностях в разное время, то купец обыкновенно странствовал с ярмарки на ярмарку, иногда в разных странах. Например, итальянские купцы начинали свои странствования в начале года с ярмарок в Шампаньи во Франции, на масляницe были в Бельгии, доезжали до Брюгге с его большой пасхальной ярмаркой, весной ехали в Англию, затем возвращались вновь на север Франции, к осени были на многочисленных ярмарках Прованса и затем вновь, через Шампань, возвращались в Италию. Таким образом, такой ярморочный купец был странствующим купцом, весь товар которого часто перемещался вместе с ним.

Конечно, ярмарочный торг и купец еще далеко не проникали до самого потребителя. В городах, по мере их роста и развития в них промышленной жизни, начинает возникать **оседлая лавочная торговля.** В крупных городах уже с XVII столетия многие продукты производства, особенно предметы роскоши и вообще городского обихода, стали продаваться в городских лавках. Эта лавочная торговля питалась частью теми же ярмарками, частью покупками у крупных торговых фирм, частью перепродажей продуктов местного ремесленного, а впоследствии и мануфактурного

производства. В деревню такой торговый аппарат вовсе не проникал и деревня снабжалась либо более мелкими ярмарками, на которые раздроблялись крупные районные ярмарки, либо бродячей торговлей в лице коробейников—родным братом тех же ярмарочных купцов, но уже мелкого калибра Но как с ярморочным купцом, так и с коробейником шла оживленная борьба со стороны городской ремесленной торговли, со стороны городского ремесленника, считавшего себя, согласно строю всего городского хозяйства, монопольным и единственным производителем всех продуктов, требующихся для деревни.

В XVI веке, после открытия Америки и морского пути в Индию, в торговле происходит крупный переворот, изменяющий издавна и прочно сложившиеся формы торговли. Прежде всего значительно **расширились обороты и пути торговли.** Вместо прежних путей вокруг Средиземного и северных морей и Ближнего Востока, пути торговли начинают прокладываться через океаны на Дальний Восток и в Америку. При том, в торговле с Ближним Востоком, Европа получила от него, преимущественно, предметы потребления и роскоши, уплачивая за них наличным драгоценным металлом Поэтому, такого рода торговля оказывала мало влияния на изменение производственных условий, так как носила чисто потребительский характер для высших владеющих классов и имела значение реализации ими в продуктах личного потребления той, так сказать, «прибавочной ценности», которую эти владеющие классы получали от своих крепостных. Наоборот, из Америки Европа стала получать, прежде всего, золото, которое явилось могущественным толчком для развития денежного хозяйства, накопления капитала, предпринимательства. Другим, не менее важным моментом явился невольничий труд, вывозимый из Америки и эксплоатируемый на ее плантациях и дающий новым предпринимателям таких размеров прибавочную ценность, о которой раньше и не мечтали. Все это сделало заморскую торговлю заманчивым источником обогащения, к которому

стали стремиться все, начиная от владеющих классов и кончая всякого рода авантюристами Притом, эта торговля уже совершенно не вмещается в прежние рамки торговой предпринимательской деятельности отдельных городов и торговых центров. Вести торговлю и строить торговую политику начинают уже не отдельные свободные города—Венеция, Гамбург, Брюгге,—а целые государства Италия, Португалия, Нидерланды, Франция, Англия постепенно становятся во главе мировой торговли, сменяя друг друга в своем владычестве над морскими путями и колониями

В отношении **организационных форм** происходят также крупные изменения Торгово-предпринимательская деятельность отдельных купцов уже не может охватить нового размаха торговли Вместо прежних об'единений в гильдиях и факториях, как об'единениях личного характера, начинают развиваться об'единения торговых капиталов, в виде различных форм товариществ на паях, коммандитных, а впоследствии—акционерных торговых компаний. Наиболее крупные из этих компаний имели очень крупные капиталы и концентрация этих последних достигала высокой степени Так, в английской Ост-Индской компании все акции принадлежали лишь 550 лицам, при чем большинство их принадлежало 40 лицам; в Гудсоновской компании 90 проц. акций принадлежало 8—9 лицам. Первые и наиболее крупные из этих компаний обладали крупными привилегиями, и торговля их носила монопольный характер. Барыши их были очень высоки, чему, кроме их привилегий и монопольного характера, способствовали пиратство, грабежи, крайняя эксплоатация туземцев и т д.

Следует отметить, что перечисленные организации торгового купечества не являлись строго замкнутыми ни по своему составу, ни по специализации своих торговых функций. Торговля оптовая и розничная, товарная и денежная, операции собственно торгово-посреднические и транспортные не разделялись друг от друга и производились одними и теми же лицами. Купцы и члены торговых компаний тор-

говали одинаково самыми различными товарами—хлебом, солью, тканями, перцом и шафраном, кожей и лесом. И этот же купец был и менялой, и банкир, т-е торговал деньгами, снабжал кредитом как своих товарищей по промыслу, так и правительство, беря у него на откуп сбор некоторых государственных доходов, поставляя королям оружие, предметы роскоши и т. п. Сюда, наконец, присоединялось пиратство и грабежи, как уже «не идиллический» способ накопления этого торгового капитала.

Только с XVI—XVII века, когда **торговый класс** начинает обособляться от других классов общества, тогда и сама торговля начинает дифференцироваться на отдельные отрасли. В Англии, например, вплоть до половины XVIII века банковые операции в особенности по трассированию векселей, производятся торговцами самыми разнообразными товарами, а также экспедиторами и комиссионерами. С XVIII века банковые операции уже выделяются в самостоятельные учреждения, независимые по своей организации и характеру от собственно торговых операций. Так же медленно начинают обособляться две основных отрасли торговли: оптовая и розничная торговля. Еще в XVII веке знаменитые Фугерры — первоклассный колониально-оптовый торговый дом, он же и банкирский дом, — занимались не только оптовой торговлей, но и продажей по аршинам бархата, кружев и т. п. Только очень крупные заморские иностранные компании вели исключительно оптовую торговлю, продавая свои товары только купцам.

С XVIII века в Англии, Австрии, Германии начинают образовываться обособленные категории оптовых и розничных торговцев. Специализация по предметам торговли была также не велика и многие, как оптовые, так и розничные торговцы, торговали всеми товарами, от колониальных товаров, шелков и материй до хлеба и библии. Притом, эта специализация имелась лишь в крупных городских центрах, в более же мелких городах все продавалось из одной и той же лавки. Быстрый рост специализации в торговле

как в отношении разделения оптовой и розничной торговли так и разделение торговых предприятий по предметам торговли, начинается лишь с конца XVIII века, с ростом мануфактурного и особенно фабрично-заводского массового производства и расширения рынка.

Причины изменений в формах и задачах торговли, которые намечаются с XVIII века, лежат в изменении тех **производственных условий,** которые стали происходить в Западно-европейских странах к этому времени. Крупная заморская торговля, вместе с пиратством на море и с крайней эксплоатацией туземцев в колониях, большие запасы золота, хлынувшие в Европу,—все это привело к значительному накоплению денежных капиталов в форме торгового капитала Но к этому же времени в европейских странах происходят крупные социально-экономические сдвиги, особенно резко проявившиеся в Англии, в виде экспроприации земледельческого населения, постепенного разорения мелкого самостоятельного крестьянства и превращения его в бездомного пролетария При этих условиях, накопление крупных торговых капиталов делает возможным создание крупных капиталистических производственных предприятий, сначала в виде мануфактур, а затем, после промышленно-технического переворота конца XVIII века и быстрого распространения машин,—также и в виде крупной—фабрично-заводской промышленности. Вместе с тем резко изменяются также условия и формы торговли, приобретающей с тех пор законченные формы капиталистической торговли

До возникновения **крупной мануфактуры** торговля имела своей экономической базой торговый капитал, который в своем торговом обороте мало затрагивал производственные основы тогдашнего европейского народного хозяйства. В известной мере через торговлю реализовались те рентные доходы, которые получали владельческое поместное сословие со своих крепостных, в виде различных натуральных продуктов сельского хозяйства. Но как было указано,

этого рода обороты составляли незначительную часть крупной торговли Точно так же небольшое место занимали продукты промышленности, которые большей частью не выходили из рамок местного городского оборота Поэтому, накопление торговых прибылей шло, главным образом, за счет «вне-экономических» факторов накопления (грабежи и пиратство), или за счет создания прибавочного продукта невольничьим трудом в колониях

С развитием **крупного производства** в самих европейских странах, производственный источник торговли перемещается ближе к самой капиталистической торговле. Торговый капитал принимает в народном хозяйстве организующе-производственные функции, создавая крупную мануфактуру и вовлекая в об'екты своего оборотов, главным образом, уже местные продукты производства—сукна, ткани вообще, и разного рода изделия Не экзотические пряности и предметы роскоши, а массовый продукт местного производства—становится об'ектом торговли Рынком его является уже не узкий рынок богатых потребителей, а **массовой рынок** как внутренний, в данной стране, так и массовой же рынок других стран Колонии начинают служить не источником золота, а источником сырья, нужного для массового производства—хлопка, шерсти, кожи, сала и т. д С изобретением паровой машины, изменения в технике транспорта в громадной степени расширяют территорию охвата торговли, ускоряют ее оборот, побеждают прежде непреодолимые расстояния, вовлекают в оборот прежде не приспособленные к перевозке товары и делают торговлю в высшей степени сложной народнохозяйственной функцией Она приобретает исключительно характер профессионализма, отделяясь как от производственной деятельности, так и от побочных отраслей, с которыми она была раньше тесно связана, от денежно-кредитной деятельности и от транспорта

Таким образом, характерными чертами **капиталистической торговли** являются: 1) ее **массовый,** по преимуществу,

характер, в зависимости от массового характера капиталистического производства, которое реализует свой продукт через торговлю, 2) ее **территориально неограниченный** характер, в связи с вовлечением в оборот капиталистической торговли всего мирового хозяйства как в отношении извлечения сырья для промышленного производства, так и сбыта продуктов этого последнего, 3) ее специально **купеческо-торговый** характер, с отделением как от производственной деятельности, так и от смежных отраслей транспортной, кредитной и т. п. деятельности, с которыми она раньше была тесно связана.

Эти особенности капиталистической торговли и обусловливают формы организации и деятельности как отдельных торговых предприятий, так и тех общественных торговых учреждений, с помощью которых производится капиталистическая торговля.

К рассмотрению этих вопросов мы теперь и перейдем.

ГЛАВА ВОСЬМАЯ

Организация торгового предприятия

В условиях капиталистического хозяйства, организация торговли так же, как и организация производства, основывается на частноправовом начале Другими словами, организация всего товарного обращения находится в руках отдельных частей торговых предприятий, ведущих свое торговое дело на общих началах частного предпринимательства и конкуренции

Только в очень немногих случаях торговля получает характер государственной монополии, т.-е. изъемлется из рук частного торгового оборота и сосредоточивается в руках государства. Такого рда монопольная торговля иногда является результатом монопольного же производства, иногда наоборот, только в процессе обращения монопольно об'единяет продукт, производимый в свободных, хотя и контролируемых государством, условиях (табачная монополия во Франции и т п.) Так как государство об'являет торговые монополии именно для того, чтобы держать в своих руках производство и рынок монопольных прдуктов или, по крайней мере, на них воздействовать, то условия ведения такой монопольной торговли не характерны для свободного рынка, который единственно и подлежит нашему изучению.

Первичной организационной формой свободной капиталистической торговли является **торговое предприятие.** Так как мы рассматриваем торговлю в ее законченной и типичной форме профессиональной торговли, то такое торговое предприятие получает форму **купеческого** предприятия, т -е.

предприятия, принадлежащего капиталисту—купцу. Но и здесь необходимо указать, что и при развитом торговом обороте далеко не всегда торговое предприятие является самостоятельным и обособленным органом торгового оборота. Мы знаем, что в ремесленнической торговле торговое предприятие, как орган сбыта, отсутствует, так как ремесленник сам из своей мастерской или даже специальной лавки продает свои произведения. Точно так же в фабричной торговле фабрикант иногда не создает самостоятельного торгового предприятия и не пользуется услугами посредника-торговца, а сбывает свои продукты непосредственно потребителю (в особенности, например, машины, рельсы и т. п. произведения тяжелой индустрии). Наконец, в условиях банковской торговли также отсутствует торговое предприятие, так как банковское посредничество протекает в пределах собственно банково-кредитного предприятия.

Таким образом, когда мы говорим о торговом предприятии, мы понимаем обособленное и специально-торговое, т.-е. купеческое предприятие. Его экономической базой является **капитал, вложенный в это предприятие.** Этот торговый капитал в большей своей части вкладывается как оборотный капитал и в гораздо меньшей доле—в качестве основного. Последний сводится к складочным помещениям, к транспортным средствам, к собственно торговым помещениям и их оборудованию. При этом, складочные помещения и особенно транспортные средства (пароходы, вагоны, цистерны, автомобили) требуют довольно значительных капиталов, но в развитом хозяйственном обороте как складочное дело, так особенно транспортное, имеют тенденции отделяться от собственно торгового предприятия.

Поэтому, собственно в торговом, в узком смысле этого слова, предприятии основной капитал занимает небольшую долю и вся масса затрачиваемых средств находится в виде оборотного капитала, т.-е. в процессе обращения, согласно формуле «Д—Т—Д». Капиталистическая целесообразность использования такого капитала в торговом обороте заклю-

ается в прибыльности его использования, а так как каждый период обращения этого капитала дает прибыль по формуле «Д—Т—Д+д», то все обращение будет тем более прибыльным, чем более оно будет безостановочным и быстрым По самой сущности торговли, весь процесс обращения капитала в ней должен быть более подвижным, более приспособленным к меняющимся рыночным конъюнктурам, чем, например, процесс обращения производственного капитала в промышленности, где это обращение часто зависит от твердых, технически-определенных условий. Поэтому, необходимость быстрого маневрирования, быстрого учета положения рынка, направления капитала—требует от руководителей торгового предприятия даже большей инициативы, больших знаний, большей находчивости, чем в промышленно-производственных предприятиях.

Поэтому, наиболее целесообразной, а вместе с тем и наиболее распространенной формой организации капиталистического торгового предприятия является **единоличное предприятие,** в котором капитал и общее руководство ведения дела принадлежит отдельному купцу-капиталисту. Другой весьма распространенной формой организации капиталистического торгового предприятия является торговое товарищество, когда капитал принадлежит нескольким, двум—трем отдельным лицам. В **полном торговом товариществе** эти отдельные лица отвечают за дела товарищества всем своим имуществом, чем закрепляется связь отдельных товарищей и их ближайшее и непосредственное участие в торговом предприятии. Товарищеская форма сложения капитала в капиталистическом торговом предприятии обусловливается обыкновенно недостаточным накоплением индивидуальных капиталов, и в то же время технической выгодностью, при современных условиях, наиболее крупных капиталистических предприятий.

Другими формами товарищеского сложения капиталов в торговых капиталистических предприятиях является форма **товарищества с ограниченной ответственностью** и коммандитного товарищества. В первом случае, все капиталисты,

входящие в состав товарищества, отвечают лишь своими паями, так же как в акционерном обществе. но связь между отдельными пайщиками здесь теснее, чем связь между акционерами в акционерном обществе, так как самые паи бывают лишь именными и не служат предметом безыменного биржевого оборота. В коммандитных товариществах главный пайщик и руководитель дела отвечает всем своим имуществом, коммандитисты же лишь своими вкладами Все эти формы сложения капиталов, как видно из самых основ организации товарищества, стремятся сохранить более или менее тесную связь между отдельными капиталистами, участвующими в торговом деле. что, как сказано выше, обусловливается самой экономической сущностью торгового предприятия

Наконец, последней формои сложения капитала в торговом предприятии является **акционерное общество.** Исторически акционерные общества, в виде монопольных торговых заокеанских компаний XVII столетия (Ост'индская, Нидерландская и др). были первыми формами как крупных торговых капиталистических предприятий, так и первых акционерных обществ вообще Но эти общества были, собственно, не чисто торговые, а колонизационные, судоходные и имели иной характер, чем современные капиталистические торговые предприятия Поэтому, в настоящее время, несмотря на то, что в производственных предприятиях акционерная форма получает значение все более универсальной и все более широко развивающейся формы, в торговом деле эта форма находит наименьшее применение. И не потому, что торговое предприятие не нуждается в той максимальной концентрации капиталов, которая в наибольшей степени достижима при акционерной форме. Но потому, что акционерные общества, по характеру составления капитала. связи с ним отдельных участников, управления предприятием—в наименьшей степени подходят для современного капиталистического торгового предприятия с его гибкостью, свободой и быстротой маневрирования, личной инициативой и личной же ответственностью. Поэтому, акционерная форма образования торговых предприятий сравнительно мало распростра-

нена. Сравнительно более часто она применяется в таких вспомогательно-торговых предприятиях, которые требуют относительно более крупного вложения основного капитала, и этим приближаются к промышленным предприятиям, тогда как собственно торговые функции являются для них второстепенными. Таковы, например, акционерные общества для складских операций, элеваторы, хладобойни, транспортные общества и т. п., для которых основными являются указанные функции, но которые ведут в то же время и некоторые торговые, собственные или комиссионные операции.

Совершенно особо стоят торговые предприятия в форме **товариществ с переменным капиталом.** В отличие от акционерных обществ, мы имеем здесь не только непостоянный личный состав участников и владельцев капитала, но и непостоянные размеры самого капитала, благодаря возможности выхода (в определенное, конечно, время, например, раз в год, после утверждения годового отчета) отдельных участников из товарищества вместе с из'ятием своего капитала. Эта форма еще менее соответствует организационным потребностям капиталистического торгового предприятия, почему она применяется почти исключительно в организации лишь кооперативных обществ—оптовых закупок, обществ потребителей, сбытовых товариществ и т. п.

Таким образом, с организационной стороны торговое капиталистическое предприятие значительно отличается от такового же промышленного. Но с точки зрения выгодности и прибыльности концентрации капитала, **необходимость в крупном капитале** для торгового предприятия не меньшая, чем в промышленном. Правда, технический момент в этой выгодности (машины) в торговом предприятии не имеет такого значения, как в промышленном. Точно так же не имеет значения момент концентрации деятельности, который в промышленном производстве является одной из главных причин выгодности крупного предприятия. В торговле необходимость непосредственного обслуживания потребителя не позволяет в некоторых частях торговли (например, в розничной) проводить максимальную концентрацию торгового

предприятия. Но крупная организация капитала, даже без концентрации всего предприятия в одном месте, все же имеет преимущество перед мелким капиталом возможностью более широкого пользования кредитом, непосредственных и более крупных закупок, организации собственных крупных побочных предприятий—складов, транспорта и т. п.

Поэтому, для **оптовой** торговли крупная капиталистическая форма организации предприятия имеет все преимущества перед более мелким капиталистическим предприятием. Но современная капиталистическая торговая техника преодолевает даже в **розничной торговле** указанное выше препятствие для концентрации в торговом предприятии. Крупные универсальные магазины-гиганты (как парижские: Лувр, Бон-Марше, берлинский Вертгейм, у нас бывший Мюр и Мерелиз) представляют наиболее концентрированную «торговую фабрику» современной капиталистической торговли. Обслуживая громадный район, иногда выходящий даже за пределы большого столичного города, такие магазины поддерживают связь с потребителем усовершенствованной торговой техникой—телефонными заказами, рассылкой покупок на дом и пр. Массовое же «производство» такой торговой фабрики (достигающее нескольких сот миллионов франков в год торгового оборота) позволяет достигать минимальных общих и организационных расходов, иметь разнообразные ассортименты товаров на самые различные потребности и вкусы, пользоваться обширными, светлыми и хорошо обставленными помещениями и т. п.

Наконец, выгодность обращения капитала в торговле зависит также от **быстроты его оборота.** В этом отношении крупное торговое предприятие, с помощью системы кредита, обыкновенно может более быстро обращать свой капитал, чем предприятие мелкое. Обыкновенно в системе торговых предприятий, начиная с оптовых и кончая розничными, товар в известной части отпускается в кредит, при чем оптовик обыкновенно пользуется у производительного предприятия и через банк большим кредитом и на более продол-

жительный срок, розничник у оптовика пользуется кредитом уже в меньшем размере и на меньший срок. Поэтому, вообще говоря, доля собственного капитала сравнительно с кредитом в оптовой крупной торговле обычно меньше, чем в розничной и мелкой, которая часто ведется почти целиком на собственный капитал Конечно скорость обращения капитала в оптовой торговле значительно меньшая, чем в розничной. Она большей частью зависит от рода товара, и в торговле с товарами заморскими, сезонными, сельскохозяйственными— наименьшая, достигая часто лишь одного или двух оборотов в год. У розничника оборот капитала обыкновенно не больше месяца, иногда и меньше Но эта меньшая подвижность собственного капитала целиком восполняется для крупной оптовой торговли кредитом, так как собственный капитал может составлять лишь небольшую часть всего оборотного капитала.

В связи с такими условиями обращения капитала в современной капиталистической торговле, стоит **высота торговой прибыли** торгового капитала, в отличие от промышленной прибыли. В промышленности, с развитием акционерных компаний и финансового капитала, в ценах производства промышленных изделий покрываются издержки производства и средняя прибыль (М а р к с), которая обыкновенно выше банкового процента. Это обстоятельство, в виде повышенных дивидендов с акций, и является одной из причин грюндерства, быстрого распространения акционерных обществ, и финансовой базы для роста капиталистического накопления. В торговле прибыль купца-капиталиста ограничивается обычным процентом на капитал и потому, вообще говоря, ограничена более, чем промышленная прибыль Кроме того, наложение торгового процента может быть относительно тем ниже, чем во-первых, более быстро обращается капитал, и, во-вторых, чем относительно меньше доля собственного капитала.

Вот почему торговая прибыль в нормальных условиях рынка представляется величиной относительно меньшей, но и более постоянной, чем в промышленном предприятии. У

оптовика, при медленном обороте, она выравнивается большим развитием кредита, у розничника,—при меньшем кредите,—более быстрым оборотом капитала.

От этих случаев нормальной торговой прибыли, как обычного процента на капитал, необходимо, конечно, отличать не редкие случаи значительно более высоких торговых прибылей, превышающих не только обычный процент, но и среднюю норму прибыли В случаях **монопольного положения** купца на рынке того или иного товара, в случаях успешно проводимых торговых спекуляций, в некоторых отдельных видах торговли, до сих пор носящих характер отчасти монопольный, как крупная заморская колониальная торговля, эта прибыль может повышаться до очень высоких размеров. Но все же, чем больше происходит процесс подчинения торговли капиталу и крупной торговой технике, последние случаи непомерно высоких торговых прибылей отходят в область предания. В XVI—XVII веке ост'индские и голландские компании в торговле с прянностями наживали до 400—500%, а в отдельных случаях, по свидетельству некоторых авторов, до 2.000%. Развитой капитализм не может допустить таких исключительно высоких прибылей, так как современная капиталистическая торговля—большей частью лишь посредник и выполнитель производительного промышленного капитала, а торговая прибыль—лишь часть прибавочной ценности, создаваемой в процессе капиталистического производства.

Перейдем теперь к рассмотрению другого вопроса в организации торгового предприятия—**к организации труда.**

Капиталист-торговец, купец-капиталист является как носителем материальной основы торгового предприятия, так и организатором и руководителем его функциональной деятельности. Купеческое торговое предприятие представляется, как сказано выше, в подавляющем числе случаев, предприятием единоличным, где руководительство и организационная роль принадлежат не наемным лицам, как директорам правления в промышленных акционерных обществах, а единоличному хозяину и владельцу предприятия. Этот личный

характер организаторского участия не изменяется в случаях товарищеских об'единений капиталистов, так как в таком случае лишь происходит разделение единой работы между отдельными лицами по специальности, как хозяев дела. По этому признаку могут быть об'единены все купеческие торговые предприятия, начиная от розничного мелкого торговца и кончая крупным оптовиком. Конечно, самый характер организаторской и руководящей работы в том и другом случае различен: в деятельность первого входит часто и простой физический труд, тогда как владельцу крупного торгового предприятия принадлежит лишь общая руководящая роль.

Остальному **личному персоналу** торговых предприятий принадлежит выполнение отдельных функций, связанных с работой торговли и торгового посредничества. Сюда принадлежат (по классификации, например, германской статистики) служащие и торговый аппарат правлений и контор— бухгалтера, письмоводители, конторщики и пр.; технический персонал, связанный с работой по хранению, переработке, сортировке и т. п.; далее приказчики, как основная рабочая группа торговых предприятий, занятая непосредственным сбытом, предложением и распространением товара среди покупателей; наконец, к торговому персоналу, преимущественно в мелкой торговле, относятся (по классификации той же германской статистики) семейный персонал торговца, жена, дети, родственники, принимающие участие не как руководители предприятия, а как технические исполнители.

Собственно, с торговыми операциями связана работа **приказчиков** всех видов и отчасти технического персонала, которые вместе дают подавляющее количество лиц, занятых торговым трудом, как рабочие в производственно-промышленных предприятиях. Но экономическое содержание труда лиц, занятых в торговых и в производственных предприятиях, глубоко различно. В производственных предприятиях труд является создателем ценности и, следовательно, повышение количества труда, т.-е. рабочих, работающих в производстве, конечно, вместе с соответственным расширением и

материальных средств производства, повышает и сумму прибавочной ценности, получаемой предпринимателем. В торговле труд приказчиков и других лиц не создает прибавочной ценности, так как торговая прибыль представляет не что иное, как часть прибавочной ценности, созданной в процессе производства и выделяемой капиталистом-производителем торговому капиталу для реализации своего продукта. Поэтому, с точки зрения торгового капиталиста, труд торговых служащих является не источником его прибыли, а, наоборот, непроизводительными издержками его торгового предприятия Таким положением торгового труда не уничтожается, конечно, начало капиталистической эксплоатации торговыми капиталами этого труда: из всей суммы общественно-необходимых издержек по реализации продукта капиталист-торговец выделяет определенную долю в виде процента на капитал и личного участия в прибыли, оставляя торговому труду лишь ту часть всей этой суммы, которая определяет его заработную плату на общих основаниях среднего прожиточного минимума.

Конечно, поскольку на иерархической лестнице торговых служащих можно различать весьма разнообразные социальные положения отдельных лиц, постольку и в вознаграждении этих лиц наблюдаются большие различия. Ответственные приказчики, доверенные лица получают вознаграждение по самым высоким нормам оплаты высококвалифицированного труда, часто более высоким, чем вознаграждение самых ответственных государственных чиновников. Наоборот, простые приказчики небольших лавок получают вознаграждение, не превышающее средние размеры заработной платы обыкновенного рабочего. Сюда же относятся всякого рода лица, занятые в торговле физическим трудом, как укладчики, упаковщики, грузчики и т. п

Все же нужно сказать, что основная масса рабочих торговли—приказчиков, вследствие довольно высокой квалификации и знаний, требующихся от них, получает вознаграждение несколько более высокое, чем средний рабочий, а по самому социальному положению своему в капиталисти-

ческом обществе они принадлежат не столько к пролетарским, сколько к мелкобуржуазным элементам. Это обстоятельство еще более усиливается тем фактом, что при широком развитии и относительной допустимости кредита, при небольших поэтому капиталах, требующихся для организации собственного небольшого торгового предприятия, эти лица с помощью приобретенных навыков и знаний часто выходят из положения служащих и стремятся завести собственное торговое предприятие.

Тем не менее, **правовое и экономическое положение** приказчиков в капиталистической торговле все же далеко не удовлетворительно. В виду сравнительно более слабого развития профессиональных союзов среди торговых служащих, влияние их на законодательную защиту их интересов очень невелико. Старейшие профессиональные союзы торговых служащих возникли в Англии в 1842 г., когда была основана «Ассоциация раннего закрытия магазинов», в 1861 г. основана была «Лига торговых служащих». Во Франции в 1893 г. была основана «Национальная федерация приказчиков». В Германии в те же годы «Торговые союзы» об'единялись «Ферейном торговых союзов», в которых, однако, участвовали не одни приказчики, но и хозяева, почему самые союзы не носили характера органов профессиональной защиты. Вообще же, например, в Германии, в профессиональных союзах об'единена очень небольшая часть (до 15—20%) приказчиков. Таким образом, торговые профессиональные союзы возникли позднее промышленных и по самому составу своему часто подчеркивают близость приказчиков к мелкобуржуазным элементам.

Торговое **законодательство по защите торгового труда** также значительно менее развито, чем фабричное. Рабочий день в торговых предприятиях значительно продолжительнее рабочего дня на фабриках, нередко достигая 16—18 часов в сутки. Отчасти причиной такого продолжительного рабочего дня служит то обстоятельство, что масса рабочего населения, занятого в промышленных и других предприятиях, может производить свои закупки лишь после оконча-

ния работ, почему в это время должны еще быть открыты лавки: только с 90-х годов в Англии и с 900-х годов в Германии начинают проводиться законодательные ограничения продолжительности рабочего дня приказчиков до 10—12 часов в сутки с воскресным отдыхом.

Точно так же очень мало развито законодательство по охране здоровья торговых служащих, ограничивающееся часто лишь требованием иметь стулья для сидения служащих (болезнь ног—профессиональная болезнь приказчиков). Весьма характерным моментом, рисующим правовое и экономическое положение приказчиков, является имеющийся в договорах найма торговых служащих, так называемый «параграф о конкуренции», распространенный особенно в Германии и заключающийся в том, что торговый служащий, уходящий из торгового предприятия, обязывается в течение известного срока не вступать на службу к конкурирующему предприятию. Очевидно, что такое ограничение очень стесняло личную свободу торгового служащего, почему в германском законодательстве после 1914 г. оно значительно ограничивается.

Помимо приказчиков взрослых, мужчин и женщин, в торговых предприятиях получает значительное распространение труд малолетних, в виде института торгового ученичества. Характер этого института носит много общих черт с ремесленным ученичеством со всеми его отрицательными признаками, в виде эксплоатации детского труда, случайности тех знаний, которые приобретаются учеником, беззащитности его положения и проч.

ГЛАВА ДЕВЯТАЯ

Деятельность торгового предприятия

Основной технической функцией торгового предприятия является товарное посредничество между производителем и потребителем. Поэтому, начало функциональной деятельности купеческого предприятия лежит в **закупке товара**, в превращении своего денежного капитала в товарную форму. Эта функция торгового предприятия, как самостоятельный цикл обращения «Д—Т—Д», отличается от той части в обороте промышленного капитала, которая также состоит в реализации продуктов промышленного производства самим производительным предприятием, тем, что предшествующей стадией для торгового предприятия является не производство, а покупка товара. Фабричная и ремесленная торговля представляет лишь завершительную стадию производительного процесса, тогда как для торгового купеческого предприятия процесс обращения начинается с закупки товара.

Этот процесс обращения может начинаться в своем первоисточнике от производительного предприятия, т.-е. товар может покупаться непосредственно у производителя, предоставляющего торговцу торговую реализацию продукта. Но определенный цикл товарного обращения может быть и продолжением такого же предшествующего цикла товарного оборота, т.-е. купеческое торговое предприятие может купить товар от такого же торгового предприятия. Но как бы то ни было, весь цикл функций торгового предприятия состоит из двух отдельных и самостоятельных стадий: покупки товара и его сбыта.

Так как целью ведения торгового предприятия является **получение торговой прибыли,** то задачей торговца в отношении покупки и продажи является—купить возможно дешевле, продать возможно дороже. Для этого требуется прежде всего целесообразно выбрать время и место покупки, чтобы потом целесообразно выбрать время и место продажи. Однако, часто ни то, ни другое не зависит от торговца.

В отношении **времени закупки** необходимо отличать товары постоянного производства и товары сезонного производства. Первого рода товары—преимущественно промышленные товары, производство которых идет непрерывно, и если в некоторые периоды усиливается, в другие ослабляется, то не в зависимости от технических условий производства, а от усиления или ослабления спроса. Так, например, у нас для мануфактурного производства периодом наиболее оживленного спроса со стороны сельского рынка является время после реализации урожая, почему к этому времени наибольшие массы товара должны быть не только произведены, но и закуплены оптовиком и распределены в розничной торговле. Поэтому, временем наиболее оживленной заготовительной деятельности мануфактуры является весна и лето.

Ярко выраженная **сезонность рынка** имеется, например, в строительных материалах, в связи с сезонностью спроса на строительные материалы, а отчасти (для лесных материалов) и в связи с сезонностью заготовки (производства лесных материалов). Точно так же наиболее оживленный спрос на сельско-хозяйственные машины и орудия производства из деревни идет весной перед полевыми работами, почему заготовка этих товаров производится, преимущественно, зимою, хотя самое производство этих машин имеет непрерывный характер. Другие товары промышленного производства, не связанные с сельским рынком, не имеют столь резко выраженной периодичности в спросе, хотя все же, в известной степени, она наблюдается на всех рынках.

Товары сезонного производства имеют ярко выраженную цикличность рынка, зависящую не от цикличности спро-

са, а от сезонности производства. Такими товарами являются прежде всего все товары сельско-хозяйственного производства и—связанные с ним—все продукты продовольствия, сельско-хозяйственное сырье и фабрикаты из него—как-то: кожи, сало, масло, сахар, мыло и проч.

Поэтому, часто фабричное производство многих этих товаров также приобретает исключительно сезонный характер, и такие производства, как—сахароваренное, винокуренное, пивоваренное, маслобойное часто работают лишь часть года, непосредственно вслед за заготовкой своего сельскохозяйственного сырья. При том, в то время, как самое производство этих товаров носит определенно выраженный сезонный характер, спрос на них носит более или менее постоянный и равномерный характер (потребление хлеба, сахара, мыла).

Таким образом, закупочная деятельность торговца в товарах не сезонного производства, приспособляясь ко времени спроса, стремится закупить товар в сроки, возможно более близкие к спросу, чтобы избежать продолжительности хранения и медленности оборота. Эти соображения, однако, парализуются тем, что ко времени оживления спроса могут повышаться и цены, а при недостаточности производства запасы его могут быть, кроме того, и вовсе исчерпаны. Наоборот, в товарах сезонного характера торговец должен закупить товар в определенные сроки, когда производитель стремится реализовать свою продукцию, и хранить эти товары в течение всего года, реализуя их по мере потребления. Здесь, однако, медленность оборота капитала и продолжительность хранения искупаются обыкновенно тем, что при сезонности производства, в особенности сельского крестьянского хозяйства, самое предложение товара со стороны производителя получает массовый сезонный характер, благодаря чему цены в это время значительно понижаются сравнительно с ценами реализации этих товаров на потребительском рынке.

Сезонность товара для торгующего предприятия создает необходимость создания соответствующей **цикличности оборотов его капитала** и пользования кредитом. Во-

обще говоря, такие предприятия должны иметь больший капитал и более медленный его оборот, чем предприятия, торгующие несезонными товарами. Вместе с тем торговые обороты с этими товарами в наибольшей степени могут принимать спекулятивный характер. Зависимость производства таких товаров от природных условий создает трудности для торговца в определении размеров будущего предложения и спроса товара и позволяет в некоторых случаях товар, купленный по низкой цене, продавать по очень высокой. На этой же почве возникает и срочная торговля, как особый вид торговли и своего рода страхование обеспеченности товаром. Вот почему срочная спекулятивная торговля наибольшее развитие и применение находит именно с сезонными сельско-хозяйственными товарами.

Понятно, что разница цен во времени, интересующая торговца, зависит не только от сезонности спроса и предложения. Повышательные и понижательные кон'юнктуры, как мы знаем, зависят от целого ряда хозяйственных условий, учет и изменение которых во времени является необходимой предпосылкой для торговых успехов торгового предприятия. Чем больше размеры и шире об'ем торговых оборотов, тем более важным представляется правильный учет и оценка всех этих условий. Понятно, что более или менее в полной мере все это может проводиться только крупной оптовой торговлей. Розничная торговля в минимальной степени может учитывать такого рода движения, считаясь в преобладающей степени лишь с периодами потребительского спроса. Помимо трудности самого учета и предугадывания движения цен, использование определенных моментов и выгодных кон'юнктур иногда оказывается для розничной торговли невозможным, благодаря недостаточности капитала и кредита, который в такие моменты обыкновенно требуется всеми.

Другим моментом, определяющим разницу цен, является **пространственное изменение цен** по мере продвижения продукта от места производства в места потребления. Если об'ективной задачей торговли является, вообще, преодоление

этого пространственного разобщения производителя от потребителя, то суб'ективной задачей торговли является использование пространственной разницы цен. На этом основывается выбор места покупки и выбор места продажи Понятно, что то и другое определяется, с одной стороны, местом производства товара, с другой—местом потребления. Задача торговца состоит в том, чтобы наиболее удачно выбрать место закупки, в смысле наличия в нем наибольших запасов товара и наиболее низких цен, и наиболее удачно выбрать место продажи, в смысле наибольшего потребительного спроса в нем и наиболее высоких цен Этим достигается не только суб'ективная цель торговли—получение наибольшей торговой прибыли, но и народнохозяйственная цель ее—наиболее полное снабжение товарами для удовлетворения спроса, а также уравнение цен во времени и пространстве.

Понятно, что так как пространственное перемещение товара требует значительного времени, то не всегда оба момента совпадают. Другими словами, может оказаться, что торговец, производя закупку в рассчете на разницу цен на рынках закупки и сбыта, к моменту доставки товара на рынок сбыта может встретиться на нем уже с понизившимися ценами. Поэтому-то торговля в высшей степени заинтересована в правильном и быстром функционировании транспорта, так как только при таком условии расчеты на ту или иную кон'юнктуру могут строиться правильно.

Как сказано, первоисточником закупки товара для торговли является **закупка его у производителя.** Но в этом отношении различные отрасли производства находятся в различном положении по отношению к торговле. Производство промышленных товаров в общем концентрировано, и оптовое торговое предприятие может непосредственно закупать у производящих предприятий, в фабричных и заводских конторах их продукцию. Еще более концентрированный характер получает закупка, если производственные предприятия об'единяются в торгово-синдикатские об'единения, где оптовый торговец может закупать товар. В даль-

нейшем, движение этого товара состоит в прохождении промежуточного пути посреднической торговли, все более разсееваясь от оптовика к розничнику и к потребителю.

Обратно идет движение товара в том случае, если производство товара рассеяно в отдельных мелких хозяйствах, как сельско-хозяйственное производство в крестьянском хозяйстве. Здесь скупка товара большей частью начинается мелким торговцем, прасолом, кулаком, чтобы потом, по мере образования крупных торговых партий, перейти к крупному оптовику и затем к потребителю (на фабрику, на экспорт) Но, конечно, такое многочисленное промежуточное посредничество ложится большими накладными расходами на товар, почему оптовая торговля в таких случаях должна стремиться к тому, чтобы самой производить скупку товара по мелочам непосредственно у потребителя через своих приказчиков, а не через перекупщиков-прасолов.

Хотя увеличение **числа посредников** составляет одно из главных зол торговли, однако, часто цепь посреднических звеньев не ограничивается переходом товара от оптовика к розничнику или обратно. Иногда товар дважды проходит такой путь· мелкий скупщик—оптовик—розничник. В международной торговле такая двойная цепь прохождения товара представляется неизбежной. Например, раньше, до войны, русский хлеб, собираемый мелким посредником, проходил чрезвычайно сложную цепь посредничества до оптовика-экспортера, который продавал этот хлеб оптовику же, примерно, английскому купцу, а тот продавал далее этот хлеб также через сложную цепь посредничества мелкими партиями вплоть до розницы. Такой же, примерно, путь проходит бразильский или африканский кофе, который от мелких скупщиков кофе у мелкого туземного производителя через сложную цепь посредничества попадает к оптовику-экспортеру, продается им гамбургскому или роттердамскому импортеру-оптовику, а затем через него переходит к оптовикам других стран, и через сложную цепь обратнаго посредничества и через розницу доходит до потребителя.

В международной торговле часты случаи, когда импортер какой-либо страны берет на себя функции мирового распределителя товара, а иногда и некоторой его переработки. Такова, например, импортная торговля кофе в Гамбурге и Роттердаме, которая снабжает кофе торговые оптовые фирмы не только Германии, но почти всех стран Европы Такова же, например, роль датских импортных фирм в отношении нашего сибирского масла, которое покупается датскими импортерами и после некоторой переработки продается в другие страны. Подобную же роль играет отчасти торговля шерстью в Лондоне, мехами в Лейпциге и т. п.

Все изложенное касается, главным образом, оптовой торговли. Розничная торговля не может, конечно, ставить себе столь широкие задачи, но по существу они остаются теми же. В покупке товаров розничный торговец всецело зависит от оптового торговца, и притом более или менее определенного, так как сношения розничной торговли по закупке товаров не могут выходить далеко за пределы местного рынка. Кроме того, в этих покупках розничный торговец, как имеющий дело непосредственно с потребителем, должен в наибольшей мере следить за изменением вкусов, мод и отвечать им.

Тем не менее, целью стремлений и для розничной торговли является закупка, по возможности, у производителей. В этом отношении торговые синдикаты крупных промышленных предприятий с их агентами и коммивояжерами могут значительно способствовать приближению розничной торговли к первоисточникам получения для нее товаров. Притом, когда в развитии капиталистической торговли розничная торговля принимает размеры крупных универсальных магазинов, по оборотам не уступающим крупным оптовым предприятиям, такие магазины могут значительно расширять районы своих покупок и закупать товары непосредственно на фабриках.

Когда торговец определит наиболее выгодное для него место и время закупки требуемого товара и сторгует его,

наступает момент **расплаты за него.** Обыкновенно, при торговле оптовой, т.-е. при закупке товара большими партиями у производителя-фабриканта или в торговом синдикате, в расчетах на товар делаются разницы, в зависимости от того, производится ли расплата наличными или в кредит. При расплате наличными обыкновенно делается некоторая скидка с оптовой цены. Однако, наиболее частым случаем является покупка в кредит в значительной части или даже полностью. Кредит этот предоставляется обыкновенно на несколько месяцев, в зависимости от условий обращения и сбыта товара, при этом иногда самим торговым синдикатом; но чаще всего он оказывается в виде различных форм банкового кредита под долговые обязательства, учета векселей, под специальные текущие счета и т. п. Во всяком случае, для торговца необходимо точно взвесить все выгоды и преимущества того или иного способа расплаты, для чего ему необходимо, кроме чисто торгово-товарных сведений, иметь также сведения о положении кредита, вексельного курса и проч. В зависимости от скорости оборота товара в оптовой и розничной торговле, меняется и продолжительность оказываемого кредита, который для оптовой торговли большей частью более длителен, чем для розничной.

После расплаты в той или иной форме за товар, последний поступает в распоряжение торговца, который должен **доставить его на место продажи.** По условиям сделки—купли-продажи—доставка может входить в счет цены, т.-е. лежать на обязанности продавца, или, наоборот, цена определяется франко-амбар, франко-станция, франко-вагон, т.-е. с обязательством сдать товар в амбар, на станции или с погрузкой его в вагон. Точно так же и самые расходы по транспорту, а также связанный с ним страховой и т. п. риск ложится либо на продавца, либо на покупателя. В международной торговле по этому признаку различают сделки «cif», когда все накладные расходы, по транспорту и страхованию ложатся на продавца, и сделки «fob», когда продавец обязуется доставить товар только на борт судна, а все

расходы по транспорту и страховой риск всецело ложатся на покупателя. Во внутренней торговле сделки в этом отношении совершаются на различных условиях, в зависимости от характера товара, но большей частью франко-амбар или франко-станция, т.-е. с дальнейшими транспортными расходами самого покупателя.

Самая **транспортировка товара** иногда входит в круг непосредственной деятельности торгового предприятия, иногда выделяется из него, составляя предмет посреднической деятельности особых предприятий—транспортных экспедиционных контор и т. п. Чем более отдалено место покупки от места продажи товара, тем более часто экспедиционно-транспортное дело отделяется от собственно торгового. Здесь, таким образом, отпадает, повидимому, одна из основных задач торговли—перемещение товара из мест производства на места потребления. Но на самом деле транспортным предприятиям принадлежит в этом случае лишь техническая роль в перевозке товара, самое же назначение перевозки из одного места в другое, согласно экономической конъюнктуре и условиям спроса и предложения, т.-е. народнохозяйственная организующая роль, принадлежит все же торговле.

Выделение транспорта в особые предприятия имеет место, понятно, только в крупных оптовых торговых и международных оборотах. Менее значительные торговые предприятия или даже более крупные, но в пределах одного города и торгового пункта, имеют свои транспортные средства для доставки товара с места покупки до своих складов. Кроме того, в самом торговом предприятии остается внутрихозяйственный транспорт для развозки уже купленного товара со своих складов в магазины и места продажи. В виду этого, в организации более или менее крупных торговых предприятий выделяется особый транспортный отдел, который включает в себе как организацию транспорта вообще, так заключение договоров и расчеты по транспорту с экспедиционно-транспортными конторами, наблюдение и расчеты

по транспорту с железными дорогами и пароходными обществами и, наконец, организацию и управление собственным транспортом.

Когда товар прибыл на определенное место, назначенное товаровладельцем, еще до поступления на склад, производится **приемка товара** от транспортного учреждения или органа, причем документально сверяется тождественность товара, его качество, обусловленное в накладных, его сохранность при перевозке и т. п В случае недостаточности веса больше нормальной убыли, вследствие утечки или усушки, а также в случае порчи товара, перед транспортным учреждением (железной дорогой, экспедиционной конторой) или перед страховым обществом возбуждается соответствующая претензия на основании существующих правил и законов

Самое хранение товара на складах происходит в различных формах

Прежде всего обыкновенно различают **склады частного пользования** и склады **общего** пользования. К складам первого рода принадлежат все частно-торговые склады, а также склады транспортных предприятий, банков, страховых обществ, поскольку они не предназначаются лишь для собственных операций этих учреждений. Склады общего пользования--большей частью железнодорожные склады, элеваторы, холодильники и т п., которыми каждый товаровладелец на особых условиях может пользоваться для помещения своих товаров. Как складами общего, так и складами частного пользования, товаровладельцу приходится пользоваться в различных моментах продвижения товара и с различными целями. Иногда сдача на склад происходит в связи с самой перевозкой, в виде так называемого «завоза». Необходимость завоза вызывается различными обстоятельствами и прежде всего тем, что часто товароотправитель при отправке еще не решает места назначения товара и время его реализации. В таком случае он иногда считает более выгодным остановить товар в пути на, так называемых, «завозных складах». Иногда такая остановка связана с

переработкой продукта, когда, например, роль завозного склада играет мельница, куда направляется хлеб на условиях завоза, а из мельницы идет уже мука, но как тот же товар и по тому же тарифу без его перелома в месте остановки («переломом» тарифа называется исчисление тарифа с какой-либо промежуточной станции, как с начальной, т. е. по начальным повышенным ставкам того же дифференциала) Иногда пользование складом необходимо товаровладельцу для получения кредита под товар, если реализация товара предполагается не тотчас же. В таком случае товар помещается им в элеваторах и складах общего пользования, под документы которых («варранты») и оказывается кредит Товар иногда помещается в складах банка и под их замком, или, наконец, в частных складах самого торговца

Помимо этого промежуточного хранения, в конечной стадии движения товара более или менее крупное торговое предприятие имеет свои товарные склады. Так как каждый товар требует особых, иногда очень строгих. правил хранения в отношении температуры, сухости, огнеопасности, проветривания, ограждения от повреждений насекомыми и животными, то операции складочного хранения представляют также весьма важную и особую функцию специального отдела всякого крупного торгового предприятия. Более же продолжительное промежуточное хранение, особенно связанное с транспортом, кредитом и т. п., большей частью составляет особую отрасль коммерческого дела тесно связанную с собственной торговлей, но в развитой капиталистической торговле выделяемую обыкновенно в особые предприятия **складского дела.**

Помещением купленного товара на складах товаровладельца заканчивается первая половина прохождения товаром пути от производителя к потребителю. Вторая половина состоит в организации **продажи и сбыта имеющегося товара.** Характер этой работы для торгового предприятия также связан как с характером товара, так и с размерами торгового оборота. Наиболее просто происходит сбыт в мелком розничном предприятии. Сбыт товара состоит здесь

в простом «поджидании покупателя», как это имело место в ремесленной торговле. Покупатель здесь местный, хорошо знающий лавочника и хорошо ему известный, связанный с ним территориально и обеспечивающий более или менее постоянный спрос на товары известного рода. Поэтому, для такого торговца почти не требуется никаких мер для организации сбыта, раз его фирма более или менее известна покупателю.

Иначе обстоит дело с более крупной торговлей, как оптовой, так и более крупной розничной, не основывающей свой сбыт на узком районе Торговец, желающий расширить имеющийся рынок или завоевать новый, должен вести активную политику в привлечении покупателя. Для этого капиталистическая крупная торговля вырабатывает целый ряд способов и мер для **приобретения и расширения рынка сбыта.**

На первом месте стоит безусловно **реклама,** широкое массовое и постоянно повторяющееся об'явление о производящейся торговле. Реклама бывает всевозможных видов— простая газетная публикация, расклейка, раздача и рассылка афиш и об'явлений, световая реклама всевозможных видов, до кинографической рекламы включительно, раз'ездная реклама («сандвичи»), выставка витрин и пр. В Америке реклама достигает особенно сильного развития и особенных ухищрений для привлечения внимания читателя и покупателя Главным моментом действия рекламы является именно это стремление остановить внимание публики, что при необычайно быстром темпе жизни больших городов представляется делом не легким Для этого вырабатываются своеобразные и сложные технические приемы, основанные на законах зрительных впечатлений или массовой психологии, почему рекламное дело часто также выделяется в особую побочную отрасль торгово-промышленной деятельности. Сама по себе реклама в чистом виде предполагает массовое воздействие и впечатление на публику вообще. Она направляется независимо от того, имеется ли в этой публике, например, в читателях газет, покупатель реклами-

руемого товара и сколько их имеется Предполагается, что из тысячи лиц, прочитавших рекламу, хоть несколько человек могут заинтересоваться товаром. А так как реклама обыкновенно дело весьма дорогое, то каждому предприятию приходится следить, насколько реклама себя оправдывает, т.-е. насколько от нее (например, от об'явления в газете) повысилась продажа

Чтобы сделать рекламу более действительной, т.-е чтобы она направлялась к тем лицам, которые действительно заинтересованы в покупке данного товара, часто применяют способ рассылки рекламы в виде об'явлений, карточек и т. п. по определенным адресатам, интересующимся данным товаром (врачам — медицинские инструменты, ученым— книги и т. п) Для этой цели также часто образуются специальные адресные бюро, собирающие всеми способами соответствующие адреса и продающие их торговым фирмам

К видам реклам принадлежит также участие торгово-промышленных предприятий во всевозможного рода **выставках.** Для всего народного хозяйства в целом значение выставок, конечно, гораздо шире, чем реклама. Они служат наглядным изучением всего народного хозяйства, подведением его итогов, намечанием новых путей развития и т п Но для отдельного предприятия участие в выставке оценивается, главным образом, с точки зрения рекламы, т.-е как способ приобретения рынка. Этой цели служат не только самое участие в выставке, но и сопряженные с ним различные награды и т. п., которые служат одним из распространенных моментов последующей рекламы (помещение на этикетах изображений медалей и т. п.).

Тем же целям приискания сбыта и покупателя служит **институт коммивояжеров,** применяемый многими крупными торговыми фирмами, в особенности. например, экспортными. Приобретение иностранного рынка, в особенности завоевание его, для новых товаров весьма затруднено даже при хорошо поставленной рекламе и информации. Для этого особенно полезным оказывается личное воздействие, словесное убеждение, ознакомление с образцами, устное изложе-

ние условий продажи и убеждение покупателя в выгодности покупки, что и делается коммивояжерами. Они служат также и орудием изучения малоизвестного рынка, подготовляя возможность его завоевания Колоссальные успехи Германии в завоевании ею рынков России, Азии, Африки и других стран в значительной мере зависят от образцово поставленного института коммивояжеров. Понятно, что коммивояжерство—также довольно дорогой способ приобретения клиентуры, доступный только крупным фирмам

Во внутренней торговле и для более мелких предприятий применимы другие способы приобретения и расширения сбыта. Так, прочным способом расширения сбыта является **открытие филиалов** и отделений магазинов, так как расширению торговли часто препятствует территориальная связанность Иногда лучше иметь несколько мелких магазинов и лавок, чем одну крупную (например, в торговле предметами непосредственного и обыденного потребления—булочные, мелочные лавки и т. п) Та же мелочная торговля часто пользуется простым разносом товара по домам или по улицам, и эта разносная торговля иногда производится не только мелкими торговцами, но организованно также более или менее крупными (например, у нас в последнее время Моссельпром и др.). Для более крупных торговых предприятий аналогичный разносной торговле способ приобретения и расширения рынка состоит в устройстве передвижных складов, передвижных выставок образцов, открытие временных лавок на ярмарках и базарах, участие в аукционах и т. п.

Последней стадией работы торговца до непосредственного сбыта его товара покупателю является определение и **установление продажной цены.** Этот в высшей степени важный момент в работе торгового предприятия состоит в так называемой **калькуляции,** т.-е. в учете торговцем всех составных элементов собственной цены товара в целях установления продажной цены. Правильность калькуляции представляется решающим моментом торговли. В противном случае, при неправильно повышенной цене, торговец может остаться

без сбыта, так как его конкуренты будут продавать по более низкой цене, либо при неправильно пониженной цене торговец потерпит убыток. Поэтому калькуляция товара в крупной торговле поручается опытным специалистам, которые определяют все основные элементы ее, согласно принятым способам

Исходным пунктом для калькуляции какой-либо партии товара является покупная цена К ней присоединяются прежде всего все расходы, связанные собственно с покупкой—расходы по поездке за товаром, посреднические расходы, расходы по упаковке, взвешиванию и т п. Далее особую статью расходов составляет транспорт со связанными с ним расходами—самый тариф, станционные и т п сборы, страховка в пути, складские расходы, выгрузка и т. п Сюда же относятся все расходы по оплате государственных и прочих сборов за товары (акциз и т. п.), гербовый сбор и т. п. Кроме этих расходов, в состав цены должны включаться в известной доле общие расходы предприятия, за наем помещения, с отоплением и освещением, оплата служебного персонала, страховка, реклама, расходы по кредиту, расходы по амортизации имущества и капитала и т п. Наконец, в состав цены всей партии товара должна быть включена некоторая доля в виде накидки за риск, если не весь товар будет продан, или если остатки товара придется продавать по более низкой цене.

Определенная таким образом цена представляет **себестоимость товара торговцу.** Сверх нее он должен, конечно, получить известную прибыль, из расчета процента на капитал, обращающийся в его торговле. Процент этот обычно согласуется с средним уровнем процента в данной местности и в данное время, но, конечно, в известных условиях купец может получить и больший процент, тач же как иногда и меньший.

Вообще говоря, для строгого учета стоимости товара и цены, по которой, он должен продаваться, торговец должен производить калькуляцию каждой партии товара. Но

часто, так как такая калькуляция представляет большую сложность, прибегают к более упрощенным способам калькуляции, в особенности в мелкой торговле. Например, калькуляция отдельных партий товара не производится, а прямо к покупной цене прибавляется определенный и устанавливаемый из опыта процент накидки. Иногда, такой определенный процент накидки устанавливается только по группе общих расходов, специальные же расходы расчитываются особо и прибавляются к цене

Вообще говоря, чем меньше все эти накладные расходы тем более успешно может вестись торговля. Конечно, размеры накладных расходов различны по отдельным видам товаров и на различных рынках. Но чем более организован весь товарный оборот с вспомогательными его отраслями (транспорт, страхование, кредит), тем ниже накладные расходы. Например, сложность аппарата по управлению ложится весьма значительной долей накладных расходов, поэтому единоличные предприятия могут в этом пункте достигать значительно меньших расходов, чем государственная, акционерная или кооперативная торговля То же самое можно сказать, например, про отчетность

В Германской довоенной торговле **размер накладных расходов** доходил всего до 2% к обороту. При том расстройстве торгового аппарата, транспорта, дороговизны кредита и т. д, которое наблюдалось у нас, накладные расходы доходили в последнее время до 20—40% и даже до 80 и более процентов к обороту Впрочем, эти исчисления иногда страдают большой произвольностью и иногда сознательно повышаются, чтобы скрыть чистую торговую прибыль. В кооперативных торговых предприятиях накладные расходы обыкновенно выше частных. Так, в Центросоюзе в 1911—1914 г г. торговые расходы составляли от 2½ до 3½ процентов к обороту. В первичных кооперативах они больше и доходили за те же годы до 6½—11½ процентов.

Что касается составных частей накладных расходов, то они характеризуются следующими цифрами распределения накладных расходов за те же годы в Центросоюзе:

Жалование служащим	56,9%
Раз'езды	1,6%
Сборы и налоги.	2,2%
Гербовый сбор	0,5%
Страхование	2,9%
Проценты по займам . .	2,5%
Почтово-телеграфные расходы. .	0,8%
Охрана	0,2%
Аренда и ремонт помещений .	7,8%
Ремонт инвентаря	1,0%
Отопление и освещение . . .	2,3%
Конторские книги	2,7%
Выписка газет и журналов . . .	0,2%
Наемный транспорт.	1,0%
Упаковочный материал . . .	4,8%
Прочие расходы. . . .	12,6%
Итого. . .	100%

Отсюда видно, что более половины всех накладных расходов падает на служебный персонал Но в частной торговле, в особенности в мелкой, где работает сам торговец, эта часть накладных расходов значительно меньше (15—20%), но повышаются, например, расходы на помещение и т. п.

В результате калькуляционных расчетов и определения всех накладных расходов с прибавлением торговой прибыли—получается **продажная цена,** по которой купец готов отпустить свой товар покупателю. Вместе с тем эта цена определяет и размеры стоимости торгового посредничества. По исследованиям Verein für Sozialpolitik и определениям Ван-дер-Боргта, стоимость этого посредничества в германской торговле к началу XIX века определялась около 15—19%, при чем добавочные расходы в розничной торговле колеблются от 5 до 40% с покупной стоимости товара, в оптовой 2½—25%. Такие колебания обусловливаются тем, что, с одной стороны, в некоторых случаях торговец может не

только продавать товар с барышем, но может даже брать с покупателя цены ниже себестоимости, чтобы привлечь его к покупке в своем магазине и продать другие товары с большей прибылью. С другой стороны, если при крупных покупках всякое, даже не очень значительное повышение цены вызывает реакцию в покупателе и сжатие спроса, то при небольших покупках мелких предметов небольшие копеечные прибавки не составляют расчета, хотя в процентных выражениях они дают очень высокие цифры—до нескольких сот процентов. Наконец, кроме того, при назначении покупной цены продавец часто «запрашивает» более высокие цены для дальнейших уступок, принимая в расчет сложившийся бытовой обычай «торговаться» из-за цены. Этот обычай может иногда также дать возможность повышения фактически получаемой цены, если покупатель почему-либо не «выторговывает» с купца.

Как бы правильно и точно ни составлялась калькуляция цен, ее еще недостаточно для того, чтобы торговец мог быть уверенным, что он ведет предприятие с достаточной для себя выгодой. Поэтому, во всяком случае, в правильно поставленном предприятии, хотя бы даже самом мелком, необходимо ведение торговых **бухгалтерских книг.** Конечно, чем более сложно, разнообразно и обширно торговое предприятие, тем более сложной и точной должна быть его бухгалтерия со всеми отдельными ее счетами. Но даже в простой лавочной мелочной торговле обыкновенно ведутся более или менее упрощенные записи. Только бухгалтерия может показать купцу, насколько правильно ведется его предприятие в целом и насколько правильно функционируют его отдельные части (закупка, транспорт, общие расходы и т. п.), насколько, наконец, с действительной выгодой или с убытком он ведет предприятие.

Помимо частно-хозяйственных соображений самого купца, ведение бухгалтерских книг торговым предприятием необходимо и по другим причинам. Государство, в целях обложения торговли разными налогами, интересуется прежде всего оборотами торгового предприятия, а также источ-

ником, откуда получаются товары (внутреннего производства или из-за границы), чтобы в зависимости от этого производить обложение. Поэтому, ведение торговых книг большею частью обязательно во всех странах для всех торговых предприятий без исключения

Наличность книг также становится необходимостью во всякого рода случаях, часто встречающихся в торговле, в виде неплатежей, банкротств и т. п. для того, чтобы иметь возможность решить вопрос о характере банкротства и об отсутствии так называемого «злостного банкротства»

Наконец, кроме того, устанавливая для всех вообще предприятий обязательство вести торговые книги, закон в некоторых случаях обязует предприятия публиковать свои бухгалтерские отчеты. Это—так называемые, «предприятия, обязанные публичной отчетностью»— акционерные общества и т. п.,—в состоянии балансов которых заинтересована масса держателей акций и которые поэтому должны своевременно публиковать свои отчеты.

Как составляющая специализированную отрасль ведения торгового предприятия, бухгалтерия, конечно, не может входить более подробно в содержание общей экономики торговли.

ГЛАВА ДЕСЯТАЯ

Биржа и биржевая торговля

Высшей организационной формой капиталистической торговли и капиталистического рынка является **биржевая торговля.** Под биржевой торговлей понимается торговля, производящаяся торговыми предприятиями через биржу, т -е. через особую и наиболее совершенную форму рынка.

Как и в общем понятии «рынка», в понятии **«биржа»** включается, прежде всего, представление о здании и месте, где совершается биржевая торговля. Но так как, в противоположность обычной товарно-рыночной торговле, биржевая торговля состоит не в непосредственной купле-продаже находящихся налицо конкретных товаров, а лишь в персональном собрании продавцов и покупателей, владельцев определенных говаров, то биржей называют также самые собрания этих продавцов и покупателей, регулярно собирающихся в определенном месте для заключения торговых сделок, а также те дни и часы, когда происходят эти собрания. Наконец, так же, как понятие «рынок» в более широком смысле мы употребляем для обозначения сложной и многосторонней по своему влиянию отвлеченной экономической категории. точно так же и в отвлеченное понятие «биржи» мы вкладываем сложное экономическое содержание совокупности рыночных отношений капиталистически организованной торговли в высшей ее форме—биржевой торговле. Поэтому, как отдельные товары и рынок вообще, так особенно и биржа в капиталистическом хозяйстве «фетишизируется»: биржа определяет спрос и предложение, биржа устанавливает цены, биржа определяет жизнеспособность, кредитоспособность предприятий и т. п.

Таким образом, отличительными признаками и особенностями биржи и биржевой торговли являются следующие моменты:

1) Известная **организованность капиталистического рынка.** С помощью бирж не достигается, конечно, определение размеров общественного производства путем предварительного учета общественного потребления, но все же в биржевом обороте, благодаря крупному и всеобъемлющему его масштабу, происходит более точно, хотя и эмпирически, определение общественной потребности

2) В связи с этим, об'ектами биржевого оборота являются исключительно предметы **массового потребления,** в крупных оптовых количествах и при том заменимые по своему качеству, т.-е. продаваемые не индивидуально, а лишь в определенных количествах, по маркам, сортам, названиям.

3) При таких условиях **определение биржевой цены** на тот или иной товар получает особо важное значение: а) обще-экономическое, как показатель экономической кон'юнктуры и б) специально-рыночное, как определитель цены для всего, т.-е. и для внебиржевого торгового оборота. Это определение цены составляет самостоятельную и важнейшую обще-экономическую функцию биржи

4) Наконец, в техническом отношении биржевая торговля характеризуется тем, что самый оборот—а) выливается в форму специальных **биржевых сделок** различного вида (на срок, на поставку, за наличный расчет и т. п.), б) происходит не путем товарооборота предметами и ценностями in natura, а лишь по **формальным записям** запродаж и покупок товара по его установленным сортам, по образцам и т. д. Эта, совершаемая определенными биржевыми органами в определенном месте и по определенной форме, запись биржевых сделок и составляет в сущности единственное видимое проявление биржевого оборота.

Как и рынки вообще, биржи также подразделяются на отдельные виды, в зависимости от характера и рода оборотов. Наиболее простое деление бирж—на **фондовые** и **товарные.** Однако, ни с точки зрения научной классифика-

ции, ни с точки зрения практической это деление не охватывает всего разнообразия биржевого оборота, так как на биржах находят обращение не только фонды, но всякого рода ценности, в виде валют, векселей, тратт и т. п. Поэтому, часто применяется другое деление бирж—на **общие** и **специальные.** Под общими биржами понимаются такие биржи, на которых торговые обороты совершаются со всякого рода ценностями, т.-е. как с фондами, валютами, фрахтами, так и с товарами и т. п. Такие общие биржи существуют во многих крупных торговых центрах (Берлин, Вена, Брюссель, у нас прежде—Петербург) При развитии и дифференциации торгового оборота учреждаются специальные биржи,—товарные для всех вообще товаров (многие биржи Европы, Америки и прежде России), или для отдельных наиболее важных для данной местности товаров и ценностей (хлебные биржи в Америке и в России, хлопчато-бумажные — в Америке, железные, каменноугольные, фруктовые, яичные, мясные и т. п.). В виде специальных бирж существуют большей частью фондовые биржа (Лондонская Stock Exchange, прежний фондовый отдел Петербургской биржи), денежно-вексельные биржи (Лондонская Royal Exchange) и т. п. Часто как общие биржи, так и специально-товарные подразделяются на более или менее самостоятельные филиалы или отделения, которые фактически начинают играть роль специальных бирж.

Исторически биржи развились из регулярных собраний торговцев для заключения торговых сделок. Самое слово биржа происходит от средневекового слова «*bursa*»—кожаный мешок. Этим словом стали называться собрания торговцев, происходившие в средние века в г. Брюгге на площади и в доме патрицианской фамилии *Van der Burse*, в гербе которой нарисованы были три денежных мешка. Так как Брюгге был крупным торговым центром, в котором вели торговлю многие флорентийские, венецианские, генуэзские купцы, то это слово «*bursa*» (немецкое *Börse*) получило широкое распространение. Из Брюгге эта биржа была перенесена впоследствии в Антверпен, еще более крупный тор-

говый центр, где сначала купечество каждой отдельной национальности учреждало свою «биржу». Но вскоре эти отдельные биржи были об'единены в одну общую Антверпенскую,—старейшую—биржу, в которой стали быстро получать распространение торговые обороты как с товарами, так и с денежными ценностями. Из Антверпена это название и эта организация торговли распространилась и в другие страны, прежде всего во Францию, затем в Англию, а самое слово «биржа» получило нарицательное значение для обозначения торговых собраний, а вспоследствии—и для особой организационной формы торговли

До последнего времени организованные биржи возникают часто самопроизвольно из простых неорганизованных собраний торговцев. Так, например, у нас раньше возникали хлебные биржи из регулярных собраний хлеботорговцев где-нибудь в трактире Борисоглебска, Козлова для заключения сделок, а потом эти собрания были оформлены, как биржи Для многих старых бирж Западной Европы собственно даже не имеется какого-либо законодательного или вообще формального акта об их учреждении. В большинстве случаев, при специальном учреждении биржи, требуется или регистрация, или утверждение правительственной властью какого-либо положения или устава биржи для определения ее организации, состава, функций, прав и т. п.

По самому **характеру организации** этих бирж, они могут существовать или как самостоятельные учреждения, или как учреждения, созданные какими-либо другими органами (торговыми палатами, купеческими собраниями и т. п.). Точно так же и по деятельности своей биржи являются или свободными для доступа всех и независимыми учреждениями; или, хотя и независимыми, но замкнутыми корпоративными организациями, существующими на основании общих законоположений об обществах и собраниях; или, наконец, организациями правительственного характера, строго определенного состава, подлежащими большему или меньшему контролю со стороны правительства. Частный корпоративный характер об'единения торговцев для их профес-

сиональной деятельности биржи носит большей частью в Англии и в С. Америке Наоборот, во Франции биржи учреждались часто правительством, органами самоуправления и находятся под большим контролем В Германии как открытие, так и деятельность биржи подлежат довольно строгой регламентации и контролю правительства

Как та, так и другая система в теории находит своих защитников и свои доводы за и против. За необходимость известного контроля правительства обыкновенно говорит громадная роль биржи, держащей в своих руках все нити торговли и хозяйственной жизни страны; против—нежелательность, с точки зрения теории буржуазной экономии, вмешательства государства в хозяйственную жизнь Поэтому, вообще говоря, даже при системе надзора и контроля, этот надзор ограничивается большей частью формальной стороной или пресечением каких-либо прямых злоупотреблений и не касается существа тех биржевых операций и биржевой деятельности, которая иногда может оказывать крайне отрицательное влияние на экономическую жизнь страны.

По самому **составу** своему биржи состоят прежде всего из членов биржи, при чем, в зависимости от более или менее замкнутого характера биржи, получение этого членства может быть более или менее свободно, например, простая рекомендация лиц, состоящих уже членами, обладание собственным предприятием или служба в течение известного срока в чужом торговом предприятии и т. п. Иногда прием в члены совершается баллотировкой. Посторонние посетители, в случае замкнутого характера биржи, допускаются по особым правилам лишь в качестве гостей. В более редких случаях доступ на биржи получают все лица, за исключением лиц, особо указанных (женщины, злостные банкроты и т. п.). В таком случае биржи приобретают характер свободного рынка.

Во всяком случае, во главе биржи, как организованного рынка, стоит **администрация биржи** различных наименований (бюро, комитет, совет, президиум и т. п.). В зависимо-

сти от характера биржи, состав администрации бывает выборным или назначенным или наконец, смешанным, иногда в состав избираемого торговцами комитета включаются назначаемые правительством представители сельского хозяйства (Берлин)

Функции биржевой администрации также весьма различны, в зависимости от степени самостоятельности и от степени замкнутости или, наоборот, свободного устройства биржи. В последнем случае администрация следит почти исключительно лишь за внешним порядком, устройством и ходом биржевых собраний В случае корпоративного характера биржи, администрации принадлежат довольно широкие права как организационного, так и торгового характера, до организации третейских судов включительно.

К органам биржевой торговли должны быть причислены также **маклера.** Прямая их функция—посредничество при заключении сделок. По характеру биржевой торговли, уже одна эта функция получает большое значение, так как сделки обыкновенно считаются заключенными по одному слову «покупаю», «продаю». Но еще большее значение деятельность маклера приобретает благодаря тому, что все эти сделки впоследствии при участии маклеров регистрируются с обозначением цены и эта регистрация цен получает важное значение биржевой котировки. Поэтому, как назначение биржевых маклеров, так и их деятельность обставляется обыкновенно более или менее строгими формальностями и требованиями. Поэтому же маклера иногда бывают оффициальными, т.-е. назначаемыми центральной властью или торговой корпорацией и имеющими монопольное право на посредничество, но зато и лишены права ведения собственных биржевых операций (Австрия и Франция) Частные или вольные маклера выполняют те же функции, но сохраняют большую свободу вообще и, в частности, не лишаются права выступать контрагентами в сделках за свой счет

Основной **функцией биржи,** как организованного рынка, является заключение на ней торговых сделок по тем цен-

ностям и товарам, которые обращаются на бирже. По характеру этих ценностей, обращающихся на биржах, как сказано, отличают прежде всего **фондовые биржи.** В действительности, это название не точно, так как на фондовых биржах обращаются: 1) всякого рода ценные бумаги, представляющие непосредственно те или иные денежные суммы, в виде денежных документов и кредитных обязательств, например, векселя, 2) ценные бумаги, которые представляют не непосредственно денежную сумму, а лишь доход с нее, причем доход этот может быть либо фиксирован (государственные процентные бумаги, собственно «фонды», облигации), или же заранее неопределен (акции, дивиденды) В первом случае мы имеем дело, собственно, с рынком денежных капиталов и все обращение этих бумаг (например, векселей) обусловливается временем уплаты капитала, т.-е. капитал непременно возвращается к владельцу документа. Во втором случае мы имеем дело с, так называемым, «фиктивным капиталом», т.-е. лишь с доходом, капитализируемым из определенного процента. Капитал в таком случае, затрачиваемый на покупку такого рода бумаг, отдается безвозвратно, так как он дает лишь право на доход, но не может быть из'ят из предприятия, куда он вложен. При этом, бумаги с твердым доходом (фонды) всегда представляют определенную денежную сумму, но все же, в отличие от денежных документов, эта сумма не реальна, а фиктивна, т.-е. не может быть непосредственно реализована, а дает лишь право на определенный доход. Бумаги с непостоянным доходом (акции) представляют такой же фиктивный капитал, но даже без определенной доходности. Если первого рода бумаги изменяются в своей капитальной ценности лишь благодаря изменению уровня процента (например. 6% государственный заем, выпущенный в момент уровня процента в 6% котируется за 100 р., но при понижении уровня процента до 5%, цена ее повысится до 120 р.), то бумаги второго рода изменяются в своей ценности как от изменения уровня процента, так и фактической своей доходности. Поэтому ценность этих бумаг колеблется особенно

часто, почему самые бумаги составляют главный и излюбленный предмет биржевого оборота и биржевой спекуляции.

На **товарных биржах** об'ектом биржевой торговли являются товары всякого рода. Но все же далеко не все товары обладают специфическими свойствами для того, чтобы стать всецело предметом биржевого оборота. Этими свойствами, которые должны быть присущи товару, являются следующие:

1) **Массовой характер** их, так как биржа может иметь дело не только даже с оптовым оборотом в обычном смысле, но лишь с крупными количествами вообще. Поэтому многими правилами бирж устанавливается обычно минимум (единица) биржевой сделки в весьма больших количествах, например, для хлебных американских бирж 5.000 бушелей, т.-е. около 8.000 пудов.

2) **Заменимость товара**, т.-е. его обезличенный характер, благодаря чему всякая биржевая сделка выражается только в определенных количествах того или иного сорта товара, а не касается конкретно какой-либо партии товара. Всякая конкретная партия товара того же сорта считается равноценной и равнозначущей. Поэтому, для совершения сделки нет надобности в образцах, в пробах, если только установлена точная классификация товара. Таковы, например, обороты с хлебами на американских биржах, где существуют строго установленные сорта и, например, заключение сделки с Red Winter № 2 подразумевает строго определенный, установленного качества товар, каждая партия которого в силу этого его свойства легко заменима.

3) Но вследствие этого, в биржевой торговле особенное значение получает именно установление **сортов, марок, стандартов.** Характер установления этих признаков зависит, вообще говоря, от свойства товара.

В некоторых случаях, когда, например, свойства товара не дают возможности установления полной заменимости, т.-е., когда каждая партия даже односортного товара все же довольно значительно отличается от другого (например,

шерсть), торговля ведется по **«пробам»** или **«образцам»,** т.-е. сделки относятся к конкретному товару. В других случаях, когда товар более заменим, но все же его свойства довольно значительно меняются от случайных обстоятельств, например, от качества урожая хлебов, наиболее применима система установления **типов:** для урожая каждого года устанавливается ряд описательных признаков (натура, цвет, влажность, засоренность) и эта совокупность признаков перечисляется в формулярах, устанавливающих общепринятый тип товара Другой способ—когда путем обычая и наблюдения над наиболее часто встречающимися основными признаками устанавливаются особые **марки** товара, это требует уже несколько более константных признаков Наконец, иногда устанавливаются еще более прочно и строго определенные признаки и свойства товара, причем совокупность таких строго определенных требований к товару составляет, так называемый, **стандарт,** применительно к которому и ведется биржевой оборот.

Так или иначе, на бирже, при более или менее строгой ее организации, могут обращаться только товары определенных типов и стандартов. Других товаров, более низкого качества, солидные и руководящие биржи не допускают к обращению. Только в некоторых случаях и в биржевой торговле отказываются от установления качества товара и последний обращается по принципу так называемого «tel-quel», т.-е такого качества, какое в товаре имеется, следовательно, без всяких претензий и споров о качестве.

4) Принцип **заменимости** биржевых товаров приводит к возможности проведения в биржевой торговле нового и совершенно особого признака—нарицательности товара Для заключения биржевой сделки нет надобности, чтобы товар был налицо, не нужно показывать его пробы, также не нужно, чтобы он вообще имелся у продавца, так как последний может всегда его купить для выполнения сделки. В биржевой практике могут быть, поэтому, такие случаи, что, например, продавец продает товар с серьезным намерением выполнить свою запродажу, хотя в момент заключения сделки

не имеет ни фунта этого товара. Но могут быть и такие случаи, что ни продавец, ни покупатель при заключении сделки даже не думают вообще о реальном товаре. В таком случае сделка совершенно теряет реальный товарный характер и превращается в, так называемую, сделку на разницу

Биржевые сделки. Характер биржевой торговли соответствующий укладу развитого капиталистического хозяйства, лучше всего проявляется в форме биржевых сделок.

Прежде всего биржевые сделки с формальной стороны отличается необычной **простотой,** а потому и быстротой своего совершения. Заключаются сделки большей частью устно, простым заявлением на словах желания продать и согласия купить Заявления «продаю по такой то цене» и ответа «принимаю» достаточно, чтобы сделка обеими сторонами считалась заключенной и чтобы все обстоятельства, вытекающие из сделки, находили себе формальную защиту в биржевых учреждениях и правилах.

На некоторых биржах (например, на хлебной Чикагской) для выражения согласия на заключение сделки не требуется даже словесного из'явления, а достаточно поднять руку в определенном положении и с определенным образом протянутыми пальцами.

Пожалуй, самым формальным требованием для действительности сделки является заключение ее в помещении биржи, так как сделки, заключенные вне помещения биржи, если они впоследствии не оформлены в биржевой регистрации, не пользуются защитой биржи и ее правил. Для сделок же, заключенных на бирже и в биржевые часы, сама по себе официальная последующая регистрация сделок имеет целью не столько формальное закрепление сделки, сколько придание ей особого значения публичного акта и регистрацию цен в целях статистического учета.

Во всяком случае, однако, необходимо иметь в виду, что на бирже лишь заключаются сделки. Выполняются они вне биржевых собраний—на складах, в банках, торговых конторах—и биржа не контролирует выполнение сделок, хотя и придает заключению сделки известные правовые

обязательства и последствия. Отсюда возможность заключения на бирже **фиктивных сделок,** когда, например, для какой-либо торгующей стороны желательно создать видимость продаж или покупок. Для этого, через подставных лиц, могут совершаться фиктивные сделки по повышательным или, наоборот, по понижательным ценам Это—уже область чистой спекуляции, часто даже прямых злоупотреблений, воспрещаемых в деятельности бирж. Но помимо этих ненормальных условий, в нормальном ходе биржевых операций заключение сделки на бирже уже гарантирует для обоих контрагентов ее выполнение. В этой прочности сделки, заключенной словесно, или даже простым поднятием руки—вся сила биржевого оборота.

Эта **публичность** совершаемых сделок составляет второй характерный признак биржевой торговли. «Коммерческая тайна», считающаяся в других случаях непременным условием торгового оборота и конкуренции с другими покупателями и продавцами, здесь как бы отсутствует. Размеры покупок, их цены об'являются во всеуслышание. Иногда публичный характер сделок проявляется особенно ясно в виде, так называемых «*public calls*», публичных вызовов на американских и английских биржах, когда об'явление о продаваемых или покупаемых товарах делается не самим продавцом, а публично администрацией биржи.

Той же цели публичности биржевой сделки служит другой способ, известный под названием «*pit*», особенно распространенный на американских биржах. Все сделки, совершаемые этим способом, заключаются участниками также открытыми словесными переговорами, за которыми наблюдает и которые выслушивает особое официальное лицо, находящееся в центре биржевого помещения и передающее результаты сделок в особую регистратуру, где бухгалтера записывают все сделки в особые «*Quotation books*». Кроме того, например, на Нью-Иоркской и Чикагской хлебных биржах такого рода сведения тотчас же отмечаются стрелкой на особого рода часах, находящихся в биржевой зале для всеобщего осведомления.

Простой регистрации совершаемых отдельных сделок, однако, не достаточно для биржевой торговли, так как цель и значение биржевой организации рынка лежат в установлении, на основании массы сделок, единой средней цены. Эта задача достигается особой организацией **регистрации цен,** совершаемой биржевыми маклерами, особыми котировальными комиссиями или другими официальными лицами, которые на основании всех имеющихся данных выводят среднюю цену и помещают ее в официальных бюллетенях «list price» и т. п. Конечно, эта средняя не является настоящей взвешенной статистической средней, так как при отметках цен не всегда отмечается количество сделки. Но так как обычно на биржах для каждого товара существует своя условленная единица сделки (например, в Америке для хлеба 5.000 бушелей), то вывод средней цены более или менее отвечает действительности. Во всяком случае биржевая цена имеет большое значение не только в смысле влияния ее на другие биржи, но и как официально установленная цена в случае различных споров и т. п.

Формы биржевых сделок различаются прежде всего по характеру выполнения сделок. В этом отношении отличают сделки **наличные и сделки срочные.** В сделках с наличным товаром предполагается, что товар, действительно, имеется на месте (loco) и сделка может быть выполнена немедленно. Здесь момент выполнения собственно совпадает с моментом заключения сделки, как в обыкновенной товарной торговле. Но все же, так как на бирже, т.-е. в самом биржевом собрании сделки только заключаются, но не выполняются, то самое выполнение происходит немедленно в ближайшие часы после биржи. Если выполнение иногда и отсрочивается на 1—2—3 дня, в зависимости от правил данной биржи, это, однако, не мешает сделке носить характер наличной.

По характеру расплаты такого рода сделки иногда носят название **«кассовых»,** «в кассу», что также показывает на немедленное выполнение сделки обычно в тот же кассовый день. Наличные и кассовые сделки в сущности—наи-

более простые биржевые сделки, реализуемые в момент своего заключения.

Второй вид сделок— **сделки на поставку.** В этом случае продавец обязуется сдать товар не немедленно, а лишь поставить его к определенному сроку. В этих сделках, так же, как и при сделках «loco», речь идет большей частью об определенном конкретном товаре, например, о хлебе, который имеет экспортер, но не налицо, а который, например, только плывет в Англию, или же лежит в элеваторах Новороссийска Сделки на поставку имеют большое значение в том смысле, что, сохраняя полную реальность товарооборота и уверенность в возможности выполнения, сильно ускоряют товарооборот и обращение капитала, так как владелец товара, например, экспортер хлеба из Новороссийска, может отправить свой товар не продав его, но за время его плавания может продать с обязательством поставки к определенному сроку. Сделки на поставку предполагают непременно реальный характер выполнения, т -е. что к определенному сроку будет поставлен запроданный товар Вместе с тем эти сделки предполагают в качестве контрагентов, действительно, торговцев, торгующих этим товаром

От сделок на поставку отличаются, так называемые, **срочные сделки,** по форме своей, впрочем, очень близкие к сделкам на поставку. По существу, как и при сделках на поставку, срочные сделки заключаются в предположении выполнения сделки к определенному сроку. Продавец А 30 сентября заключил сделку. с обязательством доставить покупателю В через 3 месяца, к 31 декабря—5 000 бушелей хлеба, по цене 100 центов за бушель Здесь, следовательно, формула сделки такая же, как и при сделке на поставку. Но в срочных сделках нет обязательства сторон непременно поставить или обязательно принять товар. Сделка может быть ликвидирована не поставкой товара, а лишь расчетом разницы цен, существовавших в момент заключения сделки и в момент ее выполнения

Действительно, когда продавец А в сентябре заключает срочную сделку на декабрь на 5 000 бушелей хлеба, по цене

100 центов за бушель, не имея его налицо, ни в виде плывущих грузов или лежащих где-нибудь на складах, он предполагает обычно выполнить эту сделку кассовой покупкой в день выполнения, т.-е., примерно, 31 декабря. Цена на хлеб в декабре может быть выше или ниже сентябрьской цены—100 центов. Если цена в это время будет, например, 90 центов, то продавец может купить за эту цену хлеб и поставить его своему контрагенту по условленной цене—100 центов, т.-е. получить выгоду в 10 центов за бушель. Но ясно, что в таком случае покупателю безразлично, будет ли ему поставлен хлеб, или он уплатит лишь разницу в 10 центов своему контрагенту, а сам купит также кассовой сделкой требуемую им пшеницу на рынке по 90 центов. И обратно, если цены повысятся до 110 центов, то продавец либо должен будет для выполнения сделки купить по этой цене хлеб, или же уплатить покупателю разницу в 10 центов.

Таким образом, самым характерным признаком срочной сделки является то, что она заключается продавцом и покупателем, исходящими из противоположных предположений о вероятном движении цен к сроку выполнения цены: продавец предполагает, что цены к тому времени понизятся и что он может в срок выполнить сделку с выгодой для себя по пониженным ценам, а покупатель, наоборот, думает, что цены к тому времени будут выше и что, следовательно, ему выгодно заранее обеспечить себя заключением сделки. И то, и другое мнение покупателя и продавца основаны, конечно, на целом ряде соображений производительного и торгового характера—о предполагаемом урожае, подвозах, запасах и т. п., причем на основании этих данных тот и другой делают противоположный прогноз. И так как, конечно, либо тот, либо другой прогноз оказывается неправильным, то в результате в срочной сделке одна сторона выигрывает за счет ошибки и проигрыша другой. Материальный, ценностный результат сделки заключается исключительно в этом проигрыше или выигрыше той или другой стороны.

Такой характер срочных сделок служит причиной того обстоятельства, что срочные сделки, по существу мало от-

личные от сделок на поставку, получили совершенно особое значение и широкое распространение, как специфические **спекулятивные сделки.** При срочных сделках теряет значение реальности поставка товара, и все сводится к колебанию цен во времени. Поставка товара может и не быть в мыслях ни у продавца, ни у покупателя. Вся суть—в разнице цен, и самые сделки, в их чисто спекулятивном виде, получают характер **«сделок на разницу».** Товар получает значение только базы, своего рода счетной единицы размеров сделки, но не ее внутреннего содержания. Можно, поэтому, говорить о «бумажной пшенице», «бумажном кофе», т.-е. существующих только на бумаге.

Будучи, таким образом, чрезвычайно удобной формой чисто спекулятивных сделок, срочные сделки получают чрезвычайно широкое распространение. Они распространяются на всех биржах, кроме тех, где они запрещены законом, и на все почти главные биржевые товары. Притом, в срочных сделках, благодаря их особому «бумажному», т.-е. не реальному характеру, участвуют обыкновенно не только торговцы-профессионалы, но и широкая публика, обычно группирующаяся вокруг бирж и участвующая в спекуляции. В связи с этой нереальностью срочных сделок и широким спекулятивным движением, которое часто на их почве возникает, срочные сделки считаются обыкновенно вредными и обостряющими значение рынка, т.-е. производящими искусственное повышение или искусственное понижение цен исключительно в интересах спекуляции.

В действительности, нужно сказать, что такое представление о срочных сделках совершенно неправильно. Даже в том случае, когда срочные сделки носят характер сделок на разницу и не предполагают реальных поставок, все же в основе повышательных и понижательных течений, вокруг них создающихся, должны лежать реальные условия. Целью срочных сделок для капиталиста—биржевого спекулянта—конечно, является исключительно получение спекулятивной торговой прибыли. В этом отношении спекулятивная срочная торговля представляется наиболее типичной, закончен-

ной формой и чистым видом капиталистической торговли. Круговращение капитала в самодавлеющих целях получения прибыли выступает здесь в чистом виде. Но в то же время этим путем, в условиях капиталистической торговли, достигается и другая цель, осуществление которой иным путем для капиталистической торговли невозможно. В условиях капиталистического хозяйства и обращения срочными сделками достигается **уравнение цен во времени,** в предвидении возможных изменений условий рынка—неурожая и т. п. При срочных сделках повышение цен в предвидении неурожая начинается значительно ранее окончательного выяснения неурожая, благодаря чему достигается не только более равномерное движение цен, но и обеспечивается правильность снабжения товаром. Но, конечно, возможность широкого участия посторонней публики и, следовательно, посторонних капиталов может значительно заострять положение вопроса и придавать утрированный и нереальный характер этому повышению или понижению.

В виду этих условий, правилами биржевой торговли различных бирж срочные сделки обыкновенно обставляются всевозможными ограничениями, если они вовсе не запрещены законом. Так, определяется круг товаров и ценностей, по которым допускаются срочные сделки: обыкновенно товары должны обладать в высокой степени свойством заменимости; для ценных бумаг составляются особые списки допущенных к срочным сделкам, причем иногда устанавливается минимум основного капитала обществ, бумаги которого допускаются к срочным сделкам; контингент лиц, участвующих в срочных сделках, также ограничивается и устанавливается особыми списками.

Как собственно срочные сделки, так особенно сделки на разницу могут заключаться в неограниченном размере, вместе с тем и риск проигрыша или выигрыша может возрастать бесконечно. При чистых сделках на разницу, т.-е. когда вовсе не требуется поставки товара, эти сделки могут заключаться хоть на миллиарды пудов несуществующего товара. Несколько более рискованы собственно срочные сделки,

т.-е покупатель может потребовать выполнения поставки Но во всяком случае. как в тех, так и в других сделках, размеры их ограничиваются размером вкладываемого в спекуляцию капитала, так как для успешного проведения, например, повышательной кампании, покупатель должен иметь возможность скупить все имеющиеся предложения, чтобы «изолировать» рынок и чтобы в момент выполнения поставки товара на рынке оказалось недостаточно. И обратно, продавец-понижатель должен иметь такой запас товара, чтобы иметь возможность в момент выполнения сделки располагать свободной наличностью, чтобы ею давить на рынок С этой целью обыкновенно продавцы (бессье, понижатель) время от времени должны **«покрываться»**, т.-е. покупать товар для уравновешивания своих прежних бланковых продаж. Точно так же покупатели (хоссье—повышатели) должны время от времени запродать, **«ликвидировать»** сделанные ими предшествующие закупки. Все эти манипуляции требуют не только больших знаний обстоятельств и условий рынка, снабжения и т. п., но и больших капиталов, почему для проведения спекулятивных срочных кампаний биржевики-повышатели и понижатели об'единяются обыкновенно в крупные капиталистические группы с многомиллионными капиталами, к которым присоединяется обыкновенно и посторонняя внебиржевая публика.

Наиболее распространенной формой спекулятивной кампании является образование, так называемого, **«корнера»** (corner—угол, загнать в угол). Корнер на бирже образуется тогда, когда повышательная клика биржевиков не только производит крупные срочные сделки, играя на повышение, но тайно сумела запастись в большом количестве и реальным товаром, чтобы в дни выполнения снять его с рынка и сделать невозможным противной стороне выполнить сделку. При удаче такого корнера понижатели-продавцы (бессье)—должны для выполнения своих закупок платить те цены, которые будут продиктованы повышателями (хоссье). А эти последние принимают, конечно, все меры, чтобы цены были максимальны. Но для проведения корнера необходимы как

крупные капиталы для скупки всех предложений, так и большое уменье и большая тайна. Если характер манипуляций станет известным бирже ранее срока, то понижатели не будут продавать свои запасы и в дни срока на рынке могут оказаться значительные массы товара. История таких крупных корнеров, например, на американских хлебных биржах, как знаменитые корнеры Филиппса, Армура, Патгена, Лейтера, полна всяких ложных известий, подложных телеграмм, случайных «ошибок» в официальных подсчетах урожая и тому подобных, далеко нелегальных, а иногда и прямо уголовных происшествий.

Так как при срочных сделках риск от повышения или от понижения цен всегда имеется в довольно значительном размере, то в некоторых случаях на биржах применяются особые способы ограничения этого риска. Таковы, например **«ежедневные»** или **«условно ежедневные»** срочные сделки, когда срок выполнения определяется не точно фиксированным днем, а целым периодом. Например, «декабрьские» срочные сделки могут выполняться в течение всего декабря и, таким образом, продавец или покупатель могут выбрать наиболее благоприятный для себя день выполнения. При этом, конечно, интересы продавца и покупателя противоположны, почему право выбора может обуславливаться либо за той, либо за другой стороной, либо за обеими вместе, когда сделки получают характер «обоюдно-ежедневный». Во всяком случае, каждая сторона, желающая в один из выбраных ею дней приступить к выполнению сделки, должна послать другой стороне «извещение» или «уведомление» об этом. Пределы выбора исполнения определяются сроком сделки, например, для декабрьских сроков—31 декабря является крайним сроком, ультимо. **Ультимо,** в виду сказанного, является на биржах обыкновенно днем, решающим исход многих сделок и переломным в биржевой кон'юнктуре.

В некоторых случаях, по тем или иным обстоятельствам, одна или обе стороны могут придти к соглашению не вы-

полнять сделку в указанный срок, а **«пролонгировать»,** т.-е. отсрочить ее.

Другим способом уменьшения риска от срочных сделок являются, так называемые, **«сделки с премией».** В этом случае той или другой стороне, как оговорено в самой сделке, предоставляется право выбора или выполнить, например, свою запродажу по курсу, или ограничиться выплатой особо оговоренной премией.Например, если премия оговорена в 5% с номинальной цены и право выбора принадлежит продавцу, то он предпочтет уплатить премию в 5% в том случае, если цена на бирже в день исполнения выше, чем на 5% превышает договоренную; и обратно—если повышение цен менее значительно—ему выгоднее купить кассовый товар и выплатить сделку.

Сюда же относятся, так называемые, **«повторные сделки»,** когда при заключении сделки той или другой стороне предоставляется право требовать «повторения» сделки, т.-е выполнения ее второй или третий раз. В таких случаях первый раз сделка должна быть фактически выполнена, вместо же повторных выполнений, та или другая сторона получает лишь право на «премию». Таким образом, полный риск несет только некоторая часть всей суммы сделок (половина, треть), т.-е. первая сделка, повторение же ее имеет лишь ограниченный риск, почему продавец или покупатель может манипулировать с выгодой для себя.

По **техническим условиям** выполнения в товарной биржевой торговле, в особенности в международной, различаются следующие виды сделок, обыкновенно обозначаемые условно следующими буквами:

1) Cif—сделки по начальным буквам английских слов cost (издержки), insurance (страхование), freight (Фрахт), т. е. что продавец берет на себя все издержки—накладные, по страхованию и по доставке товара в место назначения с борта парохода. Иногда выпадает средняя буква и сделка получает вид «cf», т. е. без страхования груза.

2) Faq (английское fair average quality), т. е. что товар должен быть сдан среднего хорошего качества.

3) Fob (английское free on board), т. е. с безплатной доставкой на борт судна или франко-вагон.

4) Fow (английское first open water) с доставкой тотчас по открытии навигации.

5) По характеру готовности товара к сделке различают сделки с товаром «loco» т. е. находящимся на лицо; afloat — находящимся в пути, сделки to arrive на прибытие, т. е. сделки сроком выполнения которых считается прибытие груза, определяемое известным числом дней.

Из приведенного обзора структуры и деятельности бирж видно, насколько эта форма организации капиталистического рынка превосходит, с точки зрения капиталистического оборота, другие формы организации рыночного оборота. Биржа является формой рынка, наиболее приспособленной к сбыту и обороту продуктов массового капиталистического хозяйства. При массовом характере товарооборота нет возможности ведения крупной торговли по конкретным массам товара или по образцам, что биржа и избегает, облегчая тем обороты, ускоряя их, упрощая встречу спроса и предложения. Но, конечно, только при массовом характере производства и однородности товаров, что свойственно капиталистическому производству, могли развиться биржевые обороты.

Вместе с таким облегчением и ускорением оборота, биржа придает ему в то же время прочность и строгую обеспеченность выполнения, при минимальных формальностях. Организация сношений и установление связей между отдельными крупными биржами придает их обороту характер универсальности в смысле уравнения цен и установления единой цены. При биржевой организации торговли достигается максимальная возможность установления единого рынка. А необходимость установления единого рынка является лишь логическим следствием того признака капиталистического хозяйства, который выражается в уравнении нормы прибыли. Гласность и публичность установления биржевых цен является формой проявления этих свойств рыночного оборота. Предполагается, что вместо «коммерческой тайны»

индивидуального торгового предприятия здесь действуют общие законы капиталистического производства, установления цен и обращения В биржевой оценке выливается совокупность всех нормальных для данного момента и средних по своим размерам элементов установления цены и ценообразующих факторов Выявляя спрос и предложение и устанавливая на этих основаниях цены, биржи, таким образом, регулируют не только рыночное обращение, но и самое производство продуктов, перераспределяя капиталы, направляя их из одних отраслей производства в другие и т. п.

Но вместе с тем, являясь лишь результатом и порождением требований капиталистического производства и обращения, биржи, с одной стороны, не могут уничтожить его основного принципа — стихийности и анархичности всего процесса общественного производства; с другой стороны, они не могут организовать всего процесса обращения иначе, как процесс обращения капитала с целью получения прибыли. Лишь таким путем, биржевым капиталистическим оборотом, достигается об'ективная хозяйственная задача капиталистического общества—обращения самих произведенных ценностей. В этом обращении биржи и биржевая торговля еще всецело остаются на капиталистическом принципе «конкуренции», лишь рационализируя его, стремясь определить какие-то «нормальные» условия и размеры его применения. Вот почему, в условиях новейших тенденций и высших форм развития капитализма, с заменой принципа конкурренции—монополией, биржи становятся уже историческим пережитком в общей экономической структуре развитого капиталистического общества. Местом и средством чудодейственного обогащения, господства над всей хозяйственной жизнью становится уже не старая биржа, а банк, картель, концерн, как монопольная организация и об'единение всего денежного, торгового, промышленного капитала.

ГЛАВА ОДИННАДЦАТАЯ

Кредитование торговли

Как было сказано выше, процесс капиталистической торговли представляет из себя процесс превращения денежного капитала торговца-капиталиста в товар и обратного превращения товарной формы капитала в капитал денежный, Д—Т—Д+$д_1$. Другими словами, капиталист-торговец должен обладать известной массой денежного капитала, чтобы, приведя с помощью его соответствующую массу товара в движение, получить этот капитал обратно с прибылью. Это предполагает, что торговец имеет свой капитал и притом в том именно размере, который ему требуется, т.-е. который соответствует массе товара, закупаемого торговцем.

Между тем, в действительности этого часто не бывает. Торговля всегда стремится привести в движение значительно большую массу товара, чем это соответствует ее капиталу. Распределение капитала в капиталистическом обществе между отдельными лицами обычно не соответствует хозяйственным задачам и хозяйственным стремлениям отдельных предприятий. Вся сумма национального капитала обычно распределяется таким образом, что часть лиц, владеющих капиталом, вовсе не принимает непосредственного участия в хозяйственной деятельности, часть, наоборот, принимает или стремится принимать участие в больших размерах, чем это определяется размерами ее капитала.

Таким образом, как владельцы промышленных и торговых предприятий стремятся привлечь в свой оборот чужие капиталы, так и эти последние устремляются в чужие предприятия, чтобы получить прибыль. Деньги и денежные капи-

талы, становятся, таким образом, товаром, при чем потребительной ценностью этого товара-капитала является его способность производить прибавочную ценность

«Владелец денег, желающий обратить свои деньги в капитал, приносящий проценты, отчуждает их третьему лицу, бросает их в обращение, делает их товаром в виде капитала; не только обращает в капитал для себя. но также и для других Это—капитал не только для того, кто отчуждает деньги. Деньги вручаются третьему лицу, как капитал, как ценность, обладающая той потребительною ценностью, что она создает прибавочную ценность, прибыль» (Маркс, Капитал, III, гл 21)

Такое отчуждение капитала, а вместе с ним, следовательно, и капиталистических отношений—т -е. прежде всего право на эксплоатацию чужого труда и на производство прибавочной ценности—и составляет сущность **кредита.** В развитом капиталистическом хозяйстве этот кредит происходит в самых разнообразных формах отчуждения капиталистических прав и отношений. Акции горнопромышленных, железоделательных, мануфактурных, железно-дорожных предприятий есть юридическое закрепление права на капиталистические отношения, т.-е. права на получение прибавочной ценности из этих предприятий, без права, однако, располагать действительным, материальным капиталом, вложенным в эти предприятия. Юридическое оформление этого капитала, как капиталистических отношений, в акции, не увеличивает, конечно, самых размеров реальнаго капитала. Это есть лишь дублирование одного и того же капитала, создание фиктивной формы реального капитала, притом даже независимой от размеров этого капитала, как независима повышающаяся или понижающаяся цена акций от размеров действительного капитала, вложенного в предприятие. Эта цена акций определяется капитализацией размеров дохода, т.-е. размеров прибавочной ценности, получаемой в предприятии. В отчуждении акций совершается отчуждение права на получение этого дохода за капитальную сумму, передаваемую предприятию.

Такова сущность капиталистического кредита в области собственно производственных отношений.

В торговле кредит получает несколько иные обоснования и формы, в зависимости от того, что в торговле не создается ценности вообще и в частности прибавочной ценности. Поэтому, отчуждению в торговом кредите подлежит не право на воспроизводство прибавочной ценности, а право на всю ценность, уже заключенную в товаре, и в том числе на заключенную в нем прибавочную ценность т.-е торговую прибыль. Таким образом, если в производственном кредите отчуждается право на производственные отношения и на производство прибавочной ценности, то в торгово-товарном кредите отчуждается право на уже материализированные в товаре производственные отношения, т.-е. на произведенную уже прибавочную ценность. Вот почему торгово-товарный кредит представляет в сущности самую прочную форму обеспечения кредита, более прочную, чем кредит, основанный на капитализации производственных отношений (например, акции).

Но и в торговом кредите эта прочность его, т.-е. соответствие фиктивного капитала (долговое обязательство, вексель, железно-дорожный дубликат) с действительной стоимостью реального капитала в товаре, также условны. Товарный капитал, превращающийся в руках торговца, отчуждающего его за вексель, в фиктивный капитал, в конце концов, должен быть реализован, т.-е. вновь превращен в денежный капитал, равный той денежной сумме, которую заплатит за этот товар потребитель. Фиктивная стоимость этого капитала и определяется, следовательно, условиями реализации товара, т.-е. условиями реализации его ценности и прибавочной ценности, а это, в свою очередь, зависит от общих условий всего товарного воспроизводства и обращения, т.-е. от уровня цен, степени переполнения рынка и т. п. Таким образом, хотя товарно-торговый кредит обеспечивается материальной формой уже созданного, существующего товара и заключающейся в нем ценностью, но результаты этого обращения капитала и возможность получения

кредитором прибыли на свой капитал зависят от общих условий рыночной реализации товара и заключающейся в нем ценности.

Таким образом, в процессе обращения и воспроизводства всего общественного капитала в целом, торговый кредит представляет одну из последних форм и ступеней превращения капитала из его товарной формы в форму денежную, как завершение акта Д—Т—Д+$д_1$

Наиболее простой формой этого кредита является **вексель,** долговое обязательство с определенным сроком платежа. Вексель служит типичной формой обращения торгового кредита, который оказывают друг другу капиталисты в процессе воспроизводства, с момента производства товара до его реализации.

Передача вёкселя, которая происходит при передаче товара от одного лица другому, есть ни что иное, как одновременное отчуждение вместе с тем права на реализацию заключенной в данном товаре ценности, с возможностью приобрести на этот вексель другой товар эквивалентной ценности. Хлопчато-бумажный фабрикант А передает произведенный им товар оптовому торговцу В, получает от него вексель; оптовый торговец В, получив товар, передает его далее экспортеру хлопчатобумажных тканей С, который также расплачивается с оптовиком векселем. В то же время фабрикант А, получив вексель В, покупает требующийся ему хлопок часто именно у того же лица С, который занимается импортом хлопка, уплачивая ему векселем В. Теперь остается только С расплатиться с В его векселем для погашения векселя, выданного С, за купленные у В ткани. Круговорот совершен таким образом без денег, только с помощью долговых обязательств, взаимно погашаемых, или лишь с уплатой деньгами разницы между суммами обязательств.

Следовательно, процесс круговращения кредита в вексельном обращении всецело связан с правильностью всего процесса воспроизводства, т.-е. как собственно производства, так и потребления. «Способность платить одних нахо-

дится в зависимости от способности платить других, так как при написании векселя каждый может рассчитывать на возвращение капитала в его собственном деле или на возвращение капитала в предприятии третьего лица, которое в этот промежуток времени должно заплатить ему по векселю» (Маркс, Капитал, III, гл. 30). Но в конечном счете эти обязательства могут быть погашены лишь в том случае, если товар будет реализован на рынке. Если хлопчато-бумажный фабрикант получит от торговца миткалем вексель, то этот торговец может погасить вексель лишь в том случае, если миткаль будет продан на рынке потребителю. Или, например, если фабрикант получает от торговца миткалем вексель за проданный последнему товар, он не может этим векселем уплатить торговцу углем или фабриканту машин за свои покупки угля или машин, так как торговец миткалем никогда не будет иметь встречных претензий к машинному фабриканту или угольщику.

В результате такого положения, если в одном из звеньев кредитной цепи нет уверенности в возможности своевременного получения капитала и нет встречных требований, платеж должен совершаться с помощью **наличных денег**, т.-е. с помощью запасного капитала, который должен иметь покупатель товара. Чем меньше, поэтому, наличность свободных денежных средств, тем более необходимость в кредитном обороте и обратно—чем более свободных капиталов, тем менее нужда в кредите. Но самая наличность свободных капиталов зависит от размеров производства, т.-е чем более успешно идет производство и чем больше свободных капиталов оно может поглотить, тем более дальнейшие стадии воспроизводства, в виде перехода товара к купцу, совершаются за счет кредита. Наоборот, при сокращении производства обнаруживается избыток свободных капиталов, излишне накопляющихся в производстве, и отпадает спрос на кредит. «Прядильщику, сокращающему свое производство и у которого в амбарах лежит масса пряжи, не находящей себе покупателя, не требуется кредита для покупки хлопка; для купца точно так же не требуется кредита

для покупки товара, так как и без того у него их более, чем достаточно» (Маркс, III, гл. 30).

Изложенная форма торгового кредита представляет лишь одну из стадий всего процесса воспроизводства. Производитель фабрикант снабжает торговца товаром под долговое обязательство, сам получая под это обязательство сырье от производителя сырья. Но такого рода торговым кредитом дело не ограничивается. Ссуды промышленников и торговцев друг другу не увеличивают размеры капитала в производстве и в обращении. В торговом кредите «никогда не ссужается не занятый капитал, а такой, который должен в руках своего владельца изменить лишь свою форму и который в руках своего владельца представляет лишь просто товарный капитал, долженствующий прежде всего превратиться в деньги» (Маркс, там же). Но, как сказано выше, к такого рода торговому кредиту присоединяется еще собственно **денежный кредит.** Благодаря наличию в капиталистическом обществе незанятых капиталов, они всегда могут направляться либо в производство, либо в торговлю в виде денежного кредита. Как денежный кредит в различных формах (акции, промышленные ссуды и т. п.), направляемый в производство, обозначает передачу права на получение вырабатываемой в нем прибавочной ценности, так денежный кредит, направляемый в торговлю, означает право на передачу торговой прибыли, получаемой при реализации прибавочной ценности торговым предприятием.

Этим достигается то, что свободные капиталы, имеющиеся в стране и не обращающиеся в воспроизводстве, привлекаются к нему, чем достигается наиболее целесообразное употребление капиталов. Притом, в капиталистическом хозяйстве организация ссудного кредита как в области промышленности, так и для торговли проводится в форме специальных учреждений—банков, в виде **банкового кредита.** Банки—учреждения, торгующие свободными ссудными денежными капиталами. Как всякий торговец, банк покупает, приобретает этот товар,—денежные капиталы—у лиц, желающих продать, продает их тем, кто желает купить этот то-

вар. Через банки происходит, таким образом, распределение свободных капиталов в стране, как происходит распределение и других товаров

Другим органом торговли и размещения денежных капиталов является биржа, на которой так же, как и на обыкновенной товарной бирже, происходят встречи продавцов и покупателей денежных капиталов и на которой банки являются одним из главных товаровладельцев этого товара—денег.

Нужно однако сказать, что с концентрацией **банкового дела** и с ростом крупнейших денежных об'единений банкового капитала, банки на высших ступенях развития капиталистического хозяйства начинают всецело сосредоточивать у себя все распоряжение кредитом и денежными капиталами. Поэтому и торговое предприятие все в большей степени становится в зависимость от кредита главного кредитного источника—банков. Здесь не место рассматривать все стороны банковской деятельности как по сосредоточению у себя свободных денежных капиталов, так и по размещению их в области промышленности и торговли. Мы рассмотрим те формы операций, в которые выливается кредитование банками торговли.

Среди **активных операций** коммерческих банков, т.-е. операций по перемещению в торговые обороты свободных капиталов, собранных банками по пассиву, на первом месте стоит учет векселей и других торговых обязательств (заемных писем и т. п.). Как было сказано выше, вексель и без учета может служить средством кредитования торговли, когда он становится способом уплаты этим же векселем третьему лицу, путем передаточной надписи. Но для правильности обращения векселя в таком случае необходима цепь взаимных претензий на уплату, при которой обращение с помощью векселя может дать замкнутый круг и для окончательного расчета остается уплатить деньгами только разницу. Но при банковской организации кредита товаровладелец, получивший вексель в расплату за свой товар, не уплачивает им за свою покупку какого-либо другого товара,

а несет вексель в банк, где и «учитывает» его, т.-е получает под него соответствующую денежную сумму из свободных капиталов, имеющихся в банке.

По форме своей векселя, учитываемые банком, бывают с одной подписью **(соло-векселя)** или с двумя подписями, как наиболее обеспеченная форма векселя. Вексель считается наиболее прочной формой обеспечения кредита, так как он представляет из себя документ с совершенно реальным обеспечением. Вексель, если он имеет торговое происхождение, выдается покупателем товара товаровладельцу с обязательством уплаты тотчас по продаже товара. Таким образом, за векселем скрывается реальная ценность—товар, и реализация его обеспечивает уплату по векселю. Конечно, заминка на рынке, понижение товарных цен и другие неблагоприятные рыночные условия могут подорвать платежеспособность векселя, почему в ограждении интересов банков и требуются две подписи.

Совершенно иного происхождения, так называемые, **дружеские** или финансовые (в просторечии «бронзовые») векселя, которые не связаны ни с какой товарной сделкой. Два лица могут условиться в выдаче векселя, без всякой покупки товара и без всякого обязательства уплаты за него, а лишь с той целью, чтобы этот вексель учесть в банке и получить за него деньги. Такая форма векселя—простое позаимствование из кассы банка, ничем реальным не обеспеченное. В торговле такие векселя весьма распространены и составляются иногда с ведома банка, когда банк желает оказать финансовую поддержку каким-либо «своим людям», для каких-нибудь их операций, характер которых желательно скрыть под видом учета. Поэтому, хотя обнаружить «дружеский» характер векселя в отличие от настоящего торгового для банка не трудно, однако, обычно в портфелях банка всегда имеется довольно значительное количество бронзовых векселей.

Векселя представляют наиболее распространенную форму краткосрочного коммерческого кредита. Векселя во всех крупных банках составляют одну из главных статей актива;

в английских крупных банках векселя составляли до 10% всех активов, в 4 крупнейших немецких банках—до 20—25%. Таким образом, учет векселей—один из главнейших способов привлечения к торговле свободных капиталов. Так как кредит требуется торговцу обычно до реализации товара, то наиболее распространенным сроком векселя является 6 месяцев, с колебаниями от 3 до 9 месяцев. Но иногда даже 9-месячный вексель не вполне удовлетворяет торговца, особенно в тех случаях, когда вексель дается под товар, идущий издалека, или когда пришедший товар почему-либо задерживается приемом (порча, спор о скидке и пр.). Поэтому, в тех странах, где вообще товарный оборот более быстрый—там преобладают краткосрочные векселя; где темп торговой жизни более медленный, требуются векселя более долгосрочные. В Англии и Германии, например, преобладают векселя сроком менее 3 месяцев, часто не более 1 месяца и свыше 3-месячных почти нет. У нас, наоборот, 3-месячный срок почти минимальный, преобладают 6—9-месячные, а часто требуется и отсрочка до 12 месяцев. В последнем случае, т.-е. когда требуется отсрочка векселя, она производится в виде, так называемой, переписки векселя.

Из сказанного видно, что основным моментом правильности векселя является его **торговый характер,** т.-е. наличность торговой сделки, имеющейся за векселем. Конечно, подразумевается в то же время, что сделка совершена правильно, т.-е. что товар стоит того, во что он оценен. Все эти признаки и свойства векселя, обусловливающие его годность к учету, разрешаются в банках с помощью «учетных комитетов». Так как в правильности операций с учетом векселей заинтересована прежде всего торговля, то в состав учетных комитетов при банках входят обыкновенно представители торгово-промышленного класса, которые более, чем кто-либо могут знать учетные качества векселя.

Другим важным моментом в деле учета векселей являются размеры **учетного процента,** определяющие стоимость кредита для торговли. Банк, получая от торговца вексель и учитывая его, т.-е. оказывая кредит, взимает за эту операцию

определенную плату, в виде учетного процента. Высота этого процента определяется, с одной стороны, потребностью в вексельном кредите, т.-е спросом в учете векселей, с другой—размерами банковых средств, могущих быть пущенными на эту операцию, т.-е. размерами свободных капиталов. В учетном проценте выражается как состояние всего народного хозяйства в стране, так и состояние денежного рынка капиталов, состояние кредита и т. п. Конечно, в интересах торговли необходимо, чтобы учетный процент был возможно более низким, так как тогда кредит обходится дешево. Но еще более, чем высота учетного процента, для торговли важно его постоянство, так как отсутствие такого постоянства создает невозможность правильных торговых расчетов.

Другим видом торгового кредита, распространенным в торговле, является кредит под **залог товаров** и других ценностей. Этот кредит в одном отношении более стеснителен для торговли, чем вексельный: товар остается в залоге, т.-е. товаровладелец большею частью лишается права распоряжаться товаром и не может его продать раньше, чем ссуда под товар будет уплачена. Но зато этот ссудный кредит имеет обеспечение только заложенным товаром, без распространения его на остальное имущество должника, как вексельный кредит, за который должник, в случае протеста, отвечает всем своим имуществом. Понятно, что для того, чтобы служить средством обеспечения, товар должен удовлетворять определенным требованиям, он должен быть соответствующей ценности, должен быть предметом широкого потребления и легко реализуемым, должен быть нескоропортящимся и т. п. При таких условиях кредит под товары обыкновенно выдается в размере до $^2/_3$ (редко больше) стоимости товара.

По своим банковским формам подтоварный кредит оказывается обыкновенно в двух возможных формах: **ломбардного кредита** и кредита под **товарно-складочные документы.** В первом случае кредит большею частью выдается под товар, находящийся на складах или, по крайне мере, под зам-

ком банка. Эта форма кредита в развитом торговом обороте последнего времени все более отживает свой век, так как она малоподвижна и неудобна как для банка, так и для товаровладельца. Кроме того, она большею частью становится формой кредитования не торговли, а производителя, так как подтоварный кредит оказывается, преимущественно, производителю до того момента, когда, по условиям рыночной кон'юнктуры, он считает выгодным для себя продать произведенный им продукт. Поэтому, все большее значение начинает приобретать вторая форма подтоварного кредита— подтоварные документы — железно-дорожные дубликаты, коносаменты, варранты и т. п. Эта форма кредита становится формой исключительно торгового кредита, так как такого рода торгово-складочными и перевозочными операциями занимаются исключительно торговцы.

Кредитное значение коносаментов, дубликатов, варрантов и др. документов заключается в том, что учреждение, перевозящее товар или хранящее его (железная дорога, элеваторы и др.), отвечают за сохранность товара как поклажепринимати ли. Поэтому, здесь получается как бы поручительство железной дороги, элеватора в том, что товар в указанном размере действительно имеется. Не учитывается здесь, однако, качество товара, его конкретная оценка, почему выдача ссуд под документы большею частью не превышает ½—⅔ стоимости товара. В тех отраслях торгового оборота, где обращаются обезличенные массы товара и где торговля идет не конкретными массами товара, а лишь определенными количествами определенного сорта товаров (например, в хлебной торговле), там складочные элеваторные свидетельства, варранты, приобретают свойство обыкновенной ценной бумаги и как таковые обращаются на биржах. Все это придает варрантному кредиту большую подвижность и удобства, способствуя его распространению.

Третьим видом банкового кредитования торговли является кредит в виде, так называемых, **специальных текущих счетов** под товары и товарные документы (онкольные счета). Отличительной чертой кредита по онкольным счетам являет-

ся то, что банк открывает кредит на неопределенный срок, до востребования (on call), может в каждый момент закрыть кредит или потребовать дополнительного обеспечения. При этом определяются лишь предельные размеры кредита, степень же использования его зависит от самого клиента, а также от характера представленного обеспечения. Так как ценность этого обеспечения изменяется (товары повышаются или понижаются в цене), то меняются и размеры открываемого кредита.

Но наибольшее распространение онкольные счета получают не в качестве подтоварного кредита и не в товарной торговле, а в торговле и в операциях с **ценными бумагами.** Кредит под залог ценных бумаг оказывается банками так же, как и под всякого рода другой товар, но этот непосредственный залог ценных бумаг не представляется торговым кредитом. Он используется не торговцами, а рантье, лицами, имеющими сбережения и помещающими их в процентные бумаги. Торговля пользуется этим видом кредита в форме специальных текущих счетов, под обеспечение процентных бумаг (on call). В нормальном торговом обороте онкольные счета представляют обычную форму обеспечения преимущественно для торговых оборотов ценностями, т.-е. всякого рода ценными бумагами. Но эти счета часто служат формой биржевой спекуляции ценностями. Сущность оперирования этим видом кредита заключается в том, что под обеспечение процентными бумагами банк выдает определенную сумму (например, до 80% их биржевой цены), которая вновь может быть пущена на покупку таких же бумаг и т. д. В результате, на некоторую сумму денег спекулянт может купить бумаг на сумму в 10 раз большую. Делается это в той надежде, что котировка этих бумаг повысится и владелец их может с выгодой их продать, т.-е. покрыть весь банковский кредит и выручить изрядную сумму, сравнительно с первоначально затраченным капиталом. Но в случае, если цены понижаются, то банк, во избежание своих потерь, должен продать все бумаги, «экзекутировать» их, причем спекулянт может потерять и весь свой капитал. По-

этому, вообще говоря, онкольные счета являются типичной формой чистой спекуляции. Но и торговля ими пользуется в широкой степени, притом не только торговля ценными бумагами, но и товарная.

Этими основными и «регулярными» банковскими операциями не ограничивается воздействие банковского кредита на торговлю. В последнее время банки, в особенности в некоторых странах, начинают все более открыто выступать в своей деятельности не только как собственно кредитные учреждения, но как учреждения, ведущие за свой счет торговые операции купли-продажи. Это проявляется или в форме покупки банками акций торговых обществ, или покупки торговых документов за свой счет и, наконец, прямой покупки товаров за свой счет. Эта тенденция, весьма резкое выражение находящая, например, в деятельности немецких банков, представляет, в сущности, уже не кредитование торговли, а замену торгового капитала банковским капиталом. Как было сказано выше, эта тенденция, возникающая вместе с развитием финансового капитала, низводит торговлю и торговца в простое орудие банков, выдвигая и в торговом обращении так же, как и в промышленном производстве, идею монополии вместо прежней капиталистической идеи свободной конкуренции.

ГЛАВА ДВЕНАДЦАТАЯ

Транспорт в товарной торговле

Одной из основных функций торговли является пространственное перемещение товаров из мест производства в места потребления Поэтому, по существу говоря, транспорт товаров является такой же одной из функций торговли вообще, как закупка товара и его продажа. В прежних условиях торговли и транспорта последний является, поэтому, неразрывно связанной частью самой торговли и производился тем же аппаратом Техника и организация современного парового, железнодорожного и морского транспорта изменили эти условия.

В развитой капиталистической торговле, при усовершенствованном паровом транспорте и при массовом характере перевозок, организация транспортировки грузов становится все более отраслью специальных предприятий или вполне самостоятельных, или связанных с другими побочными функциями товарооборота—страхованием, хранением и т. п.

Технические основы различных видов современного транспорта решающим образом сказываются и на организационных, общественных и экономических условиях работы транспортных предприятий. В этом отношении из трех видов транспорта — сухопутного-гужевого, железнодорожного и морского—наибольшее значение имеют последние два.

Гужевой транспорт товаров в настоящее время не имеет массового и народно-хозяйственного значения, так как он производится обыкновенно силами и средствами частного хозяйственного предприятия, при том сравнительно в небольших размерах и на небольших расстояниях. Орга-

низация такого транспорта представляет, поэтому, внутрихозяйственную организационную задачу торгового или промышленного предприятия, которая разрешается его органами (транспортирование хлеба из крестьянского хозяйства на рынок, продуктов фабричного производства до станции, товаров торгового предприятия из оптовых складов до розничных магазинов и т. п.).

Гораздо большее значение, как организационная и экономическая проблема товарообращения, представляет вообще **паровой транспорт** и в частности водный, с одной стороны, и железнодорожный, с другой. Эти виды транспорта являются специфическими массовыми и для дальних расстояний, почему они и являются основными видами транспортирования товаров в развитой капиталистической торговле общенародного и мирового масштаба Оборудование того и другого вида транспорта требует громадных затрат капитала, почему оно под силу только крупным акционерным обществам или даже государству, строющему железные дороги или крупную торговую флотилию. Приэтом, по техническим условиям железно-дорожного строительства, оно всегда получает **монопольный характер**. Обслуживание транспортом какого-либо направления передается монопольно одному железно-дорожному предприятию и двух, а тем более трех параллельных линий в одном направлении не строится.

Наоборот, в водном транспорте как в морском, так тем более в речном, такой монопольный характер не является непременным условием. Не говоря уже о том, что с усовершенствованным паровым транспортом здесь успешно могут конкурировать мелкие транспортные предприятия, в виде парусных судов и т. п., даже для крупных капиталистических предприятий не исключается возможность совместной работы, в виде нескольких параллельных, конкурирующих линий между одними и теми же пунктами.

Это обстоятельство существенным образом сказывается на роли того и другого вида транспорта для торговли. В железно-дорожном транспорте самая постройка железных

дорог, управление ими и эксплоатация получают **публично-правовой характер** и выполняются либо самим государством, либо под его непосредственным контролем и наблюдением Железные дороги берут на себя обязанность транспортировки грузов, причем часто только одну транспортировку, не беря на себя ни специально-складочных, а тем более страховых и каких-либо других коммерческих операций Конечно, для перевозки грузов железной дорогой требуются не только собственно перевозочные операции железной дороги. Вся грузо-перевозочная деятельность железной дороги расчленяется на две группы собственно перевозки и экспедиционное дело.

В **экспедиционное дело** входят операции по приему грузов, взвешивание, проверка тары, проверка содержимого для установления тарификации, составление накладных, взимание платы, погрузка в вагон, пломбировка их и затем после перевозки—выгрузка, передача на другие дороги, выяснение правильности доставки, выгрузка, хранение до сдачи товарополучателю, окончательный расчет с ним и выдача груза. Все эти операции обнимаются общим обозначением экспедиторских, причем переход грузов с ответственности поездного надзора на ответственность конечной станции носит название **депортировки.** Операции эти производятся обыкновенно персоналом железной дороги, так как многие из этих операций (напр , взвешивание, пломбирование), связаны с ответственностью железной дороги за груз. Некоторые операции могут производиться и самим товароотправителем, как например, погрузка или выгрузка. Во всяком случае, хотя все эти операции должны быть безубыточными для железной дороги, тем не менее неправильно было бы, чтобы железная дорога извлекала из этих операций значительную прибыль, так как такие расходы, независимо от расстояния и ценности груза, могут, в некоторых случаях, тяжело ложиться на товар. Доходы же железной дороги должны покрываться не этими побочными сборами, а сборами за основную ее деятельность по перевозке.

Основной и прямой деятельностью железной дороги является **собственно перевозка.** Эта деятельность железной дороги является ее обязанностью при отсутствии, конечно, условий, исключающих возможность ее осуществления (например порча пути, загромождение станции, вследствие переполнения и т. п.) Все отношения товаровладельца и железной дороги связаны собственно с этой операцией, и так как она носит не частноправовой, а публичноправовой характер, то все эти отношения и обязательства между железною дорогою и товаровладельцем определяются нормами, устанавливаемыми самим государством. Сюда относятся все технические правила погрузки, тарификация плат за провоз, пользование железно-дорожным составом, способов упаковки, хранения грузов на станциях, формы расчетов и т. п

Как общее правило, все товаровладельцы пользуются одинаковыми правами и обязанностями при пользовании железной дорогой для транспортировки грузов, и железным дорогам обыкновенно воспрещается давать отдельным товаровладельцам какие-либо преимущества, скидки с тарифов **(рефакции)** и проч. Вместе с тем железная дорога большею частью берет на себя и ответственность за сохранность и целость груза, так же по твердо установленным правилам и нормам вознаграждения (оценка грузов, нормы утечки и усыпки и т. п.). Но для этого требуется, например, чтобы груз следовал за пломбой железной дороги и под надзором железнодорожных агентов. Если по особому соглашению или по роду грузов (например, живой скот), этого не бывает, и груз следует под надзором самого торговца, то в известной части эта ответственность железной дороги снимается. Далее, железная дорога обязана предоставлять для перевозки, соответствующий подвижной состав (вагоны, платформы, цистерны) или на известных условиях допускать к следованию состав отправителя. По самому **характеру перевозок** грузов в отношении быстроты и других условий различаются грузы—пассажирской, большой и малой скорости; грузы перевозимые в таре, россыпью или в навалку; в спе-

циально-приспособленных вагонах, например, в вагонах-ледниках, грузы перевозимые в особых согласованных поездах с обязательством срочности доставки и т. п.

В зависимости от этих условий меняются, конечно, и расходы по железно-дорожной перевозке. Поэтому, поскольку перевозка груза является основной деятельностью железной дороги, постольку важнейшим пунктом взаимоотношений дороги и грузоотправителя является вопрос о тарифах, т.-е. об оплате железной дороге стоимости перевозки. Оплата этих услуг также чаще всего не предоставляется частному соглашению железной дороги с отправителем, а устанавливается и регулируется государством. Дело в том, что благодаря отсутствию в железно-дорожном деле начала конкуренции, в тарификацию грузов не может быть положен принцип спроса и предложения, и в то же время железной дороге не может быть предоставлено монопольное право свободного установления тарифов. Поэтому, в основу тарификации кладется обыкновенно не свободный коммерческий принцип, а государственное регулирование.

Вместе с этим, тарифы, т.-е. система оплаты перевозок, приобретает значение чрезвычайно важного орудия экономической и торговой политики. В тарифе каждого груза должна отражаться прежде всего **платежеспособность груза**, т.-е. известное соотношение величины тарифа с ценой, так как чем меньше высота тарифа по отношению к цене, тем большее количество грузов с более отдаленных местностей может быть привлечено к железно-дорожной перевозке и, следовательно, на рынок. Но с другой стороны, конечно, железные дороги не могут в нормальных условиях перевозить грузы ниже себестоимости, не считая расходов, независящих от движения. Последнее может допускаться только в исключительных случаях, например, при движении в известном направлении порожних вагонов.

В этих пределах, т.-е. в зависимости от платежеспособности груза, от стремления привлечь к железно-дорожной перевозке грузы более отдаленных районов и, наконец, от необходимости обеспечения безубыточной работы желез-

ных дорог и устанавливаются те или иные тарифы на отдельные грузы. По высоте и способам исчисления тарифов различаются обыкновенно общий или **нормальный тариф,** установленный и регулируемый государством на основании указанных соображений и расчетов

При частном железно-дорожном хозяйстве и сравнительно слабом воздействии государства, устанавливаются иногда лишь максимальные тарифы, т.-е. предельные тарифы, выше которых железные дороги не могут взимать платы за провоз. В то же время для некоторых грузов, в некоторых направлениях или в известное время могут быть устанавливаемы льготные тарифы По способам исчисления провозных плат в зависимости от расстояния, от обычного поверстного тарифа различают **дифференциальный тариф,** по которому с удлинением расстояния коэффициент возрастания ставки постепенно уменьшается, благодаря чему перевозки с дальних расстояний обходятся относительно дешевле близких, и в рыночное обращение втягиваются продукты более отдаленных районов.

Изложенными основными функциями, т.-е. собственно грузоперевозочной деятельностью, исчерпывается основная и прямая задача железных дорог для обслуживания торговли и промышленности. Тем не менее на практике железные дороги часто значительно расширяют свою деятельность не только на перевозочные, но и на чисто коммерческие операции. Имея на своих путях значительные массы товара, железные дороги могут с удобством оперировать этими товарами, занимаясь специально складочными операциями, кредитными, комиссионными и даже покупкой и продажей за свой счет. Для этих целей при управлениях железных дорог устраиваются обыкновенно **коммерческие бюро** и отделы, ведущие всякого рода коммерческие торговые операции Например, для развития складочных операций и для привлечения грузов к железным дорогам, чтобы в каждый удобный момент эти грузы могли быть реализованы и двинуты по железной дороге, железными дорогами на своих путях устанавливаются элеваторы и другие хранилища. Хлеб, по-

ступающий в эти элеваторы и хранимый в них, может быть даже и не связан непременно с железно-дорожной перевозкой. Во всяком случае эта складочная операция железной дороги очень часто получает самодовлеющее значение. Такие складочные операции увеличивают и делают более равномерными железно-дорожные перевозки и регулируют самый рынок. Опасность заключается в том, что железные дороги могут использовать в своих частнохозяйственных целях складочные помещения на железно-дорожных путях и лишить, таким образом, их широкого народнохозяйственного значения в интересах всей вообще торговли.

Поэтому в этом направлении намечаются две системы—одна с полным **отделением перевозочных операций** железных дорог от складочных, которые остаются в руках самостоятельных органов (специальных компаний, кооперации, государства); другая—в которой складочные операции соединяются с перевозочными, при чем железные дороги имеют собственные склады долгосрочного хранения. Повидимому, в наибольшей степени соответствует интересам торговли смешанная система, когда железным дорогам не возбраняется вести самостоятельные складочные операции, но в то же время эти последние производятся при железно-дорожных путях также и другими организациями и частными лицами.

Другая коммерческая операция железных дорог—это **кредитование.** Принимая к перевозке известного рода грузы железная дорога может успешно выдавать ссуды под эти товары, учитывая документы, дубликаты или складочные свидетельства. Точно так же, оперируя с этими грузами, железная дорога иногда начинает производить с ними комиссионные операции, например, по продаже их в месте назначения, по поручению грузовладельца, или даже самостоятельно закупая продукты на местах сбыта; устраивая, например, за свой счет ссыпку хлеба в свои элеваторы. Эти операции еще далее, чем складочные, отклоняют железные дороги от их прямых функций, превращая их в торговую организацию. Кроме того, эти операции требуют значитель-

ных оборотных средств, которые, таким образом, отвлекаются от непосредственных задач железных дорог в постороннюю для них область торговли. Поэтому, если уклонение работы железных дорог в область специально складочных операций находит себе оправдание и не противоречит интересам торговли, то самостоятельные кредитно-торговые операции должны с той же точки зрения находить совершенно отрицательную оценку.

Вторым видом усовершенствованных путей сообщения, издавна имевшим и имеющим до сих пор крупнейшее значение в торговле, является **водный транспорт,** в особенности в настоящее время паровой транспорт. Как сказано выше, в отличие от железных дорог, водный транспорт не требует капитальных затрат на самое устройство пути (за исключением искусственных путей, каналов) и водный путь представляется свободным для обслуживания массы отдельных судоходных предприятий. Поэтому и основной капитал, который требуется для организации водного судоходного транспорта, заключается собственно в подвижном составе—в судах, их оборудовании, в оборудовании пристаней и т. п.

При этом, сравнительно с железно-дорожным капиталом, в особенности в его основных затратах на оборудование железно-дорожного пути, капитал в судоходных предприятиях имеет совершенно иное строение. Основного капитала на оборудование пути здесь совершенно не имеется, за исключением случаев искусственных путей или капитальных затрат на мелиорацию рек. Но и в этих последних случаях требующиеся на это затраты делаются не из капиталов судоходных предприятий, а государством, за счет общегосударственных источников. Поэтому, основной капитал судоходных предприятий состоит большею частью из самого подвижного состава и лишь в меньшей степени из оборудования водного пути станциями, пристанями и пр. При этом, этот капитал подвижного состава, сравнительно с железнодорожным, гораздо быстрее изнашивается и менее долговечен. Тем не менее, вследствие, главным образом, отсутствия

затрат по устройству пути, водный транспорт обходится вообще дешевле, почему может привлекать к далекой перевозке товары гораздо более дешевые.

Но зато, если железная дорога, пролагаемая впервые в отдаленных от рынка районах, является могущественным стимулирующим моментом для развития здесь новых отраслей производства и для работы их на рынок, то водный, например, речной транспорт не имеет такого занчеиня, так как при наличии естественных водных путей сообщения, хозяйственная жизнь в их районе складывается в течение многих десятилетий в законченные, установившиеся формы. Понятно, что технические усовершенствования и здесь имеют значение, но все же они не оказывают такого резкого революционирующего значения, как появление рельсового пути и сухопутного парового транспорта, тем более, что на воде и до сих пор с паром успешно конкурирует парус.

Отдельные **виды водного транспорта** имеют, конечно, не одинаковое значение для торговли. Вообще говоря, речное судоходство и пароходство обслуживают большею частью внутреннюю торговлю, морское пароходство—международную торговлю и океанское—мировую торговлю. При этом, однако, не только в речной, но даже и морской, по крайней мере в каботажной торговле, до сих пор имеют большое распространение парусные суда. По всем этим причинам судоходство всех видов представляет почти целиком чисто коммерческие, и притом большею частью частные коммерческие предприятия. Общие нормы, устанавливаемые государством, большею частью имеются и здесь, но все же они идут не так далеко, как в железно-дорожном транспорте. Например, тарифы на водные перевозки даже в крупных судоходных предприятиях значительно меньше обнимаются общими нормами и единством системы. Наоборот, гораздо большее значение здесь получает начало конкуренции и свободного установления оплаты транспортных услуг. Для мелких же частных судоходных предприятий, на отдельных парусных судах, имеет место исключительно принцип частного соглашения. Роль государства и его вмешательство ограничива-

ются большею частью установлением полицейских правил надзора за условиями плавания, содержания судна, сбора на улучшение рек и т. п.

Вследствие такого, гораздо более выраженного частно-хозяйственного характера водно-транспортных предприятий, самые условия использования торговлей водного транспорта отличаются от использования железно-дорожного транспорта. Самые транспортные операции здесь гораздо более тесно связаны с торговыми. В так называемом шкиперском деле, собственник судна принимает к перевозке коммерческие грузы за плату, но всегда имеет и собственный торговый груз, который им приобретается или как товар для специальных целей продажи, или для того, чтобы судно не шло без груза. Таким образом, здесь преобладают то собственно торговые обороты и операции, то транспортные операции.

Предприятия, в которых преобладают собственно транспортные операции, т.-е. перевозка товаров за особую плату, фрахт, называются **фрахтовыми предприятиями.** По мере развития торговли, в особенности морской в мировом масштабе, с улучшением техники морского транспорта и возможности применять для него гиганты-пароходы, эти предприятия выделяются из общих коммерческих предприятий в специально-транспортные. При этом, в зависимости от обширности и оживленности торговых сношений между отдельными пунктами, организация транспортных предприятий выливается или в установлении регулярных, так называемых срочных рейсов между определенными пунктами, которые ведут между собою постоянный товарообмен, или в рейсах случайных, специально для данного случая устанавливаемых. Конечно, на главных путях мировой торговли, например, между главными европейскими и северо-американскими портами, устанавливаются всегда срочные торговые линии. Но в мировой торговле всегда имеется также масса направлений и пунктов, посещаемых судами изредка, лишь при наличии определенных грузов и т. п.

Поэтому, кроме фрахтовых предприятий, обслуживающих определенные линии, имеются также предприятия, суда которых нанимаются (зафрахтовываются) для перевозки отдельных грузов по всякому назначению, специальным договором обусловливаемому. В первом случае оплата перевозки (фрахт) устанавливается более или менее твердыми фрахтовыми тарифами, но все же здесь они гораздо менее постоянны, чем железнодорожные тарифы, так как конкуренция предприятий, обилие или недостаточность грузов заставляют судовладельцев понижать или итти на отдельные уступки в установлении фрахтов. Во втором случае, т.-е при специальных рейсах, фрахты устанавливаются всецело частным соглашением.

Так как самое движение торговых судов большею частью не происходит по расписанию и часто носит более или менее случайный характер, то и самое предложение свободного тоннажа для торговых перевозок носит характер торговли этим тоннажем. Поэтому, в развитых торговых пунктах для этой своеобразной «торговли» фрахтами существуют специальные **фрахтовые биржи,** на которых цены на фрахт устанавливаются также, как на обыкновенный товар; таковы биржи Baltic Exchange в Лондоне, фрахтовые биржи в Дуйсбурге, у нас прежде в Нижнем-Новгороде и др. Во всяком случае такого постоянства тарифов, как на железных дорогах, в водном транспорте достичь невозможно, что временами оказывает сильнейшее влияние на торговую кон'юнктуру.

В виду указанного некоторого непостоянства, имеющегося всегда в водно-транспортном деле, в нем особенное значение получает **экспедиторское дело.** Если при наличии строго регулярного железно-дорожного движения торговля часто прибегает к услугам и посредничеству специальных экспедиторских контор, то в водном и особенно морском транспорте они приобретают особенно широкое распространение. Экспедиторские конторы и предприятия, сосредоточивая у себя массу отдельных грузов для различных направлений, могут с наибольшей выгодой и удобством распре-

делять их, тогда как отдельным грузоотправителям, имеющим груза на все судно, пришлось бы встречаться с непреодолимыми затруднениями в отправке. Вследствие этого, экспедиторские конторы могут перевозить сравнительно небольшие грузы (партии) по тем же тарифам, как за большие грузы, т.-е. как за всю вместимость судна. Кроме того, они предоставляют ряд других удобств и гарантий, например, ручаются за срочность доставки, что особенно важно при морских перевозках.

По своему характеру водная, и в особенности морская, перевозка имеет значительный риск гибели или порчи груза. Поэтому иногда сами транспортные предприятия, иногда связанные с ними экспедиторские, иногда, наконец, специальные предприятия, принимают отправляемый водным транспортом товар на страховку. По большинству международных торговых контрактов эта страховка является обязательным условием для продавца. Наконец, те же самые транспортные или экспедиторские предприятия выдают и ссуды под принятый товар. Чем более развиты, чем более сложны торгово-транспортные операции, чем в более крупном международном масштабе они ведутся и чем более, следовательно, они концентрируются и об'единяются в руках крупного финансового капитала, тем более все эти предприятия, связанные с транспортом, страхованием, кредитно-ссудными операциями об'единяются в руках единых финансово-торговых компаний мирового масштаба. В этом и состоит тенденция развития современного мирового транспорта, так же, как и всех других отраслей капиталистического производства и обращения; тенденция, приводящая развитые формы капитализма от прежних, свойственных ему начал свободы и конкуренции, к началу монополии.

ГЛАВА ТРИНАДЦАТАЯ

Складское дело и страхование товаров

Складочные операции составляют побочную отрасль торговых операций, неразрывно с ними, однако, связанные. Складское хозяйство вообще обслуживает не только торговлю и торговые операции, но и собственно производственную деятельность. Всякое производственное предприятие должно иметь на складах при своем производстве достаточное количество запасов сырья, топлива и т. п., для того, чтобы предприятие могло работать беспрерывно. В то же время оно постоянно накопляет произведенный продукт и также в течение известного промежутка времени должно хранить его на своих складах. Но с отделением от производственного предприятия специальных функций снабжения его сырьем и топливом и сбыта его продуктов, и создания для этих целей специального торгового аппарата—чем более правильно функционирует последний, тем более суживается об'ем сосредоточения и хранения при производственных предприятиях требующихся для него продуктов. Вместе с этим **складское хозяйство** в наиболее тесной степени связывается именно с торговлей, для которой сосредоточение, хранение и распределение товаров составляют специальную и непосредственную задачу.

Однако, развитие складского дела на этом не останавливается. На известной ступени развития техники складского дела, с применением сложного механического оборудования, паровой и электрической энергии, сложных под'емных и

двигательных машин, подъемных дорог, механической вентиляции, рефрижираторов и т. п.—складское дело становится настолько сложным предприятием, при том скорее производственного характера, что оно все более отделяется от торгового предприятия в самостоятельную организацию При том, по самым основам своей организации, это самостоятельное предприятие также приближается скорее к производственным, чем к торговым предприятиям. В составе своего капитала оно должно иметь преобладание основного капитала над оборотным; последние доходят иногда до совершенно ничтожных размеров, значительно меньших, чем даже в производственных предприятиях. В связи с этим, наиболее удобной формой составления капитала здесь, так же, как в промышленности, является акционерный капитал, а не единоличный, как в торговле.

Наконец, в связи с изложенными особенностями складских предприятий стоит также один важный признак, отличающий их как от промышленных, так и от торговых,—это в известной мере публично-правовой характер пользования ими. Кроме частных складов, связанных с отдельными производственными или торговыми предприятиями и обслуживающих их нужды, складские предприятия, как самостоятельные и крупные предприятия, являются большею частью складами **«общего пользования».** То-есть, право пользования складами на определеных условиях принадлежит всем, и само управление складом обязано принимать к хранению в нем соответствующий товар. Оно не имеет права при наличности места в складе и других условий отказать в приеме, так же, как железная дорога не имеет права отказаться от перевозки груза Поэтому, сооружение и эксплоатация некоторых, наиболее важных, складов часто принадлежат либо самому государству и его органам, либо отдается на началах концессии, монополии и т. п. отдельным крупным обществам и об'единениям (элеваторы, холодильники и т. п.).

По характеру потребительского использования и целей сооружения складов, между ними вообще можно различать собственно **торговые** (оптовые или розничные), предназна-

ченные для хранения товаров в пунктах распределения или потребления; склады **долговременного хранения,** предназначенные для товаров, еще не намеченных к распределению и хранящихся поэтому неопределенно долгое время, и склады **транзитные,** предназначенные для передачи товара из одной инстанции в другую, например, из одного государства в другое, из одного вида пути, например, с железной дороги, на другой, например, на воду. Большею частью все эти виды складов не строго отделяются друг от друга, в особенности когда они существуют для обслуживания свободного торгового оборота. Кроме того, специальные склады создаются, например, для хранения грузов, проходящих через границу—таможенные склады; для грузов и запасов воинского характера и т. д.; последняго рода склады уже в меньшей степени связаны собственно с торговым оборотом.

Характер товара определяет как технику, размеры оборудования, так и экономику складского предприятия. Наиболее простые складские помещения требуются для товаров или дешевых (простые сараи), или не портящихся в обычных условиях хранения (мануфактура, кожи, железные изделия). Более сложно хранение в тех случаях, когда товар требует определенной температуры, часто в 0°, или усиленной вентиляции, перемешивания и т. п. Такими требованиями вызывается устройство теплых помещений, устройство холодильников с искусственным охлаждением температуры до 0°, элеваторов с искусственными приспособлениями для проветривания и перелопачивания зерна и т. п. Сложное устройство требуется также в тех случаях, когда самый продукт в складе изменяется в силу внутренних процессов, таковы, например, винные подвалы, представляющие одновременно как производственное, так и собственно складское предприятие. Наконец, относительно более сложно хранение жидких товаров—цистерны для нефти, масла, спирта и т. д.

Собственно складское предприятие выполняет лишь одну **функцию—хранение товаров.** Однако, большею частью помимо хранения то же предприятие берет на себя и другие функции. Прежде всего необходимо страхование товара от

огня, что обыкновенно и производится или самим предприятием, или же в специальном страховом обществе. Далее, товаровладелец при хранении товара нуждается в ссуде на товар, чтобы иметь возможность обернуть капитал за это время; поэтому складочные операции часто соединяются с кредитно-ссудными, при чем ссуды выдаются также самим предприятием или связанным с ним банком. Далее, складочное предприятие может брать на себя комиссию по продаже хранимых у него товаров, может даже покупать его за свой счет, может брать на себя дальнейшую транспортировку товара и т. п.

Всем этим прямые задачи складочного предприятия значительно расширяются. Для выполнения их необходим не только основной капитал на оборудование помещения, но и оборотный капитал на страхование, кредит, покупку. В виду этого товарно-складочные и кредитно-транспортные предприятия часто **об'единяются с крупными финансовыми**, банковыми, транспортными группами, представляющими часто гигантские об'единения торгового, банкового и транспортного капитала. Таким образом, и на примере организации этой стороны современного развитого торгового оборота мы видим, как крупный финансовый капитал об'единяет и монополизирует в своих руках отдельные части всего народного хозяйства и обращения. Захватывая в свои руки как самую закупку и сбыт, так и пути передвижения, хранение товара и самый товар, крупный капитал—и тем более успешно, чем он крупнее—получает монопольные права распоряжения как всем производством, так и обращением и распределением товарных ценностей.

Помимо складочных и транспортных операций для торговли и в торговом обращении получает важное значение еще одна хозяйственная сторона деятельности—**именно страхование.** Принцип страхования, как принцип накопления, путем отчислений, капитальных фондов для покрытия естественных или случайных разрушений хозяйственных ценностей, в развитых хозяйственных системах имеется налицо во всяком роде хозяйственной деятельности. Изучение

экономики и организации страхования, как самостоятельной отрасли хозяйственной деятельности, составляет предмет особой отрасли прикладной экономики, экономики страхования. Отдельные отрасли его охватывают или все, или специально некоторые отрасли хозяйственной жизни, начиная от производства и кончая потреблением; таково страхование от огня, страхование жизни, виды сельско-хозяйственного страхования, страхование от краж и т. п.

Но из всех отдельных видов страхового дела один вид страхования как по организации, так и по самым об'ектам особенно тесно с нею связан. Это—транспортно-складочное страхование.

Так как главной функцией торговли является перемещение товаров, их транспорт, который всегда связан с большим или меньшим риском, то для торговли страхование получает особо важное значение. Даже более того—самая идея и принцип страхования возникают и зарождаются раньше всего в виде товарно-транспортного, именно морского страхования—старейшей отрасли страхования вообще Морской транспорт товаров, являющийся старейшим видом крупной капиталистической торговли, в то же время всегда был наиболее чреват опасностями и подвержен риску. Вместе с тем здесь наиболее рано стали развиваться корпоративные об'единения торговцев и концентрация торгового капитала, обуславливаемые характером заморской торговли и связанными с ней опасностями. Все это и явилось причиной зарождения начал страхования именно в морской торговле в виде морского страхования, как наиболее важной отрасли торгово-транспортного страхования.

Транспортное страхование вообще может быть разделено на два вида: **страхование грузов** и страхование самих **перевозочных средств**, судов (так называемое **каско**). Для торговли особенное значение имеет первый вид страхования, который по характеру может быть в свою очередь разделен на страхование морское, речное и сухопутное.

Что касается страхования **перевозочных средств**, то оно совершенно отсутствует в сухопутном транспорте, что свя-

зано как с самым характером этих перевозочных средств, так и с тем, что в железно-дорожном транспорте перевозочные средства принадлежат государству или крупным капиталам, не прибегающим к страхованию Но в водном транспорте страхование перевозочных средств, судов, получает исключительно важное значение, как потому, что эти суда принадлежат часто отдельным предпринимателям, для которых страховой риск, сопряженный с потерей судна, очень велик, так и потому, что страховой риск для груза, находящегося на судне, теснейшим образом связан с судьбою самого судна. Благополучность плавания и транспортировки товара почти всецело зависит от степени прочности судна и его оборудования. Конструкция судна, строительный материал, состояние котлов и машин, оснащение судна, его возраст,— все это повышает или понижает риск товароотправителей, а через него—и страховщиков этих товаров. Вот почему с морским страхованием тесно связывается особая отрасль морского страхования и транспортного дела—**регистрация судов** для выяснения степени их годности и прочности в плавании. С другой стороны, указанными же обстоятельствами об'ясняется и другая характерная особенность в практике и организации морского транспортного страхового дела—непосредственная и тесная связь торговца-купца и судовладельца.

Из всех видов транспортного страхования, **морское страхование** для современной торговли имеет особо важное значение как по величине оборотов морской торговли, так и по величине связанного с морским транспортом риска. Начало морского страхования относится к XVII веку, когда с развитием морской торговли Англии итальянские (ломбардские) купцы, поселившиеся в Англии, впервые стали заниматься страховым делом и положили основание морскому стахованию. Жившие в XVII веке в Лондоне ломбардцы, занимавшиеся страхованием морских судов и грузов, обыкновенно собирались на Ломбардстрит в кофейне Ллойда, отсюда и организация страховщиков получила неофициальное название Ллойда, ставшее впоследствии

нарицательным Уже в конце XVIII века был выработан полисный формуляр Ллойда, в основе сохранившийся до настоящего времени, с значительным, конечно, числом оговорок и добавлений соответственно новым условиям транспорта.

В настоящее время английский **Ллойд** состоит из двух самостоятельных предприятий: регистрации судов морского транспорта и страхования грузов. Ллойд, как транспортное регистрационное предприятие, имеет во всех гаванях мира своих агентов, которые ведут учет движения всех судов всего мира, с указанием всех сведений о состоянии судна, его конструкции, годности, аварий и т п. Регистрация судов в Ллойде представляется совершенно необязательной для судовладельцев, но в виду той роли, которую приобрел Ллойд в мировом судоходстве, все сколько-нибудь крупные суда зарегистрированы в этом обществе Совершенно независимой от этого представляется организация Ллойда, как страхового об'единения Ллойд, как страховое учреждение, представляет из себя ассоциацию страховщиков для страхования морских грузов, при чем это страхование производится или единолично, отдельными страховщиками, или целою группою их, но в определенной принятой на себя доле. Частные организации могут принимать на себя страховые риски по полису полностью, но могут «подписываться» на полисе в известной доле риска, отвечая только за эту долю, вне солидарной ответственности с другими лицами, подписавшимися на другие доли страхового риска. Делается это таким образом, что маклер (брокер), желающий застраховать груз от имени страхователя, отправляется на биржу Ллойда и там предлагает тому или другому страховщику-«подписчику» свой страховой риск. «Подписчик», если он не согласен покрыть всю сумму, означает на специальном договоре сумму риска, которую он на себя принимает. Маклер обходит других подписчиков, с той же целью, пока не будет покрыт весь риск.

Таким образом, для организации Ллойда характерна **единоличность** страхования. Эта форма, выработавшаяся и

сложившаяся исторически, получила большое распространение. По типу английского Ллойда были организованы страховые ассоциации во Франции, Германии, Голландии, Италии.

Однако, в последнее время вместо такого единоличного страхования все большее значение получают в страховом транспортном деле **акционерные общества**, которые по размерам капиталов, по своей форме и по организации представляют большие преимущества перед единоличным страхованием. Но, конечно, и акционерные страховые общества морского страхования должны заниматься не только собственно страхованием, но и регистрацией, учетом и оценкой годности судов. К этому типу относится германский Ллойд (1868 г.), акционерное общество, главным пайщиком которого являются судовладельцы, судостроители, страховщики и крупные торговцы. Общество занимается регистрацией, классификацией, экспертизой годности судна, его возраста, крепости конструкции, годности машин, котлов и т. п. Все эти сведения, устанавливаемые для каждого судна особыми комиссиями экспертов, заносятся в соответствующие регистрационные книги и публикуются для сведения заинтересованных лиц.

Хотя акционерные общества более пригодны для крупного и развитого морского страхования, однако иногда и для них страховой риск может оказаться слишком тяжелым. В связи с этим в морском страховании, также раньше других видов страхового дела, начинают развиваться стремления отдельных обществ к перестраховке, а также и к об'единению страховой деятельности путем заключения особых конвенций. В 1872 г. было образовано такое международное об'единение в виде Международного союза обществ транспортного страхования, об'единяющего все наиболее крупные мировые страховые общества. Этот союз регулирует и об'единяет деятельность обществ по выработке тарифов, премий, условий страхования и пр.

Кроме единоличного и акционерного страхования, встречается и организация транспортного страхования в

виде **взаимного страхования,** но оно распространено значительно реже, в виду больших страховых рисков морского страхования и сложности всего дела Сравнительно более распространено оно в небольшом каботажном плавании или в речном транспорте.

Морское страхование вследствие значительности риска представляется весьма дорогим, хотя развитие парового транспорта и улучшение техники судостроения значительно понизили размеры страховых премий В начале XVIII века страхование на таком коротком пути, как Гамбург—Лиссабон обходилось до 5%, теперь при транспорте через Антлантический океан всего ½—¼%

Тем не менее, по страховым обычаям и правилам в морское страхование включается обыкновенно ряд **оговорок,** ограничивающих право страхователя на получение возмещения. Так, прежде всего, возмещение повреждений обыкновенно исчисляется не просто суммой этого повреждения, но обыкновенно страховщик не отвечает за первые несколько процентов повреждений (по русским прежним правилам—с 10%, по гамбургским—с 30%), т.-е., если аварией повреждены, например, 10% груза, то за это повреждение страховщик не отвечает; например, если потеря от аварии достигает 40%, то сам страхователь несет ответственность в 10%, а общество уплачивает 30%. Некоторые риски вовсе не страхуются; например, страхование палубного груза часто «свободно» от всякого повреждения, а также от смывания водой или выбрасывания за борт; груз всегда бывает «свободен» от военного захвата, т.-е во всех этих случаях страховщик не несет ответственности Иногда ответственность уменьшается против полисной суммы, например, по английскому полису, в случае столкновения, страховщик отвечает лишь в размере 75%. Наиболее полно и бесспорно возмещение делается при кораблекрушении. При частичных авариях размеры убытков и расчета по уплате премий производятся специальными лицами, диспачерами.

Все эти условия и оговорки составляют содержание различных **типов полисов** (английского, итальянского, немецкого и др.). При этом, в зависимости от особенностей морского плавания и транспорта оказалось бы неудобным страховать каждую отдельную партию товара на определенном пробеге отдельным же товаровладельцем. Поэтому, более удобным оказалось страховать весь товар, перевозимый на судне и самое судно в течение всего его рейса; такого рода полис, называемый общим или генеральным, наиболее распространен в настоящее время.

Из сказанного видно, что морское страхование представляет весьма сложную отрасль страхового дела, живейшим образом связанную с интересами торговли и экономически, и по организации всего дела.

Гораздо меньшее значение представляет **речное** транспортное страхование как по об'ему затрагиваемых торговых интересов, так и по сложности организации. Речное страхование ограничивается обыкновенно рамками национального хозяйства, почему в нем нет такого наслоения международных обычаев и интересов, как в морском. Самый риск здесь значительно меньше, почему здесь страхование дешевле, оговорок, освобождающих от ответственности, не имеется, и страховщик отвечает обыкновенно за все убытки. Классификация и регистрация судов здесь, конечно, также требуется, но она менее сложна. В организационном отношении речное страхование производится обыкновенно либо общими страховыми акционерными обществами, либо самим транспортным предприятием, либо специальной транспортно-экспедиционной конторой, преимущественно с дальнейшей перестраховкой.

Наконец, еще менее сложным представляется **сухопутное** транспортное страхование. Предметом его служат преимущественно железнодорожные грузы, которые страхуются не только от повреждений, но и от похищений в пути. Страхованием этим занимаются большею частью сами железнодорожные, а также общие страховые общества, или, наконец, специальные транспортные предприятия.

ГЛАВА ЧЕТЫРНАДЦАТАЯ

Капиталистические коалиции в торговле

При рассмотрении исторической эволюции торговли и ее организационных форм,—начиная с средневековой ремесленной торговли, через универсальное торговое предприятие купца-банкира-судовладельца к началу капиталистической эры и кончая сильно развернувшейся в наше время биржевой капиталистической торговлей, с обособлением от нее банковых, транспортных, страховых и пр. функций,—можно выделить **два** основных момента, особенно характерных для этой эволюции.

Во-первых, эта эволюция характеризуется все большей **дифференциацией** отдельных функций, связанных с процессом воспроизводства и обращения продукта. Если средневековый ремесленник был в то же время и продавцом своего продукта, в новых условиях организации производства процесс обращения выделяется в особую функцию торговца-капиталиста. Промышленный капитал, зародившись в недрах торгового капитала, отдает ему определенную общественную функцию—обращения и реализации произведенной им ценности. Но в самом процессе обращения торговый капитал первоначально еще не дифференцирует свои функции в виде особых форм денежного, транспортного, страхового и других видов капитала. Только постепенно эти функции становятся непосредственной задачей особых видов применения капитала в процессе обращения. Не только промышленный капитал, раньше самостоятельно проходивший фазу обращения в общем процессе своего воспроизводства, выделяет эту

функцию торговому капиталу, но и этот последний выделяет отдельные моменты общей фазы обращения отдельным видам капитала.

Так, постепенно выделяются из прежней торговли в особые отрасли сначала банковое дело (торговля деньгами), затем транспорт, судоходство, складочное дело, страхование. Каждое из этих предприятий получает свою самостоятельную капиталистическую организацию, с особым сложением капитала и с особым его оборотом. Однако, дифференцировав таким образом отдельные отрасли торговли, капитализм вновь начинает их об'единять. Возникают крупные капиталистические коалиции и об'единения всякого рода, которые представляют для капитала такие выгоды, что эта форма об'единения предприятий становится все более частным явлением в хозяйственной жизни развитого капитализма.

Вторым моментом эволюции торговли является постепенное развитие и углубление начала **конкуренции,** что также связано с общим характером процесса капиталистического производства Каждый отдельный капиталист стремится не только осуществить общую цель всех капиталистических производителей—получение прибыли на капитал, но всячески стремится превзойти в этом отношении других капиталистов, поднять свою прибыль выше среднего уровня прибыли. В результате такой конкурентной борьбы, осуществляемой всеми капиталистами, независимо от индивидуальных случаев отклонения получаемой отдельными капиталистами прибыли, происходит установление **средней и равной для всех капиталов нормы прибыли.**

Такое уравнение предполагает возможность для всего капитала в целом более или менее быстро менять соотношение своих частей по отдельным сферам своего применения в промышленности, торговле, транспорте и т. п. Отдельные капиталы получают способность к **перемещению,** т.-е. к из'ятию их из менее доходных предприятий и отраслей и вкладыванию в предприятия более доходные. В основе этого стремления каждого капитала лежит стремление к получению высшей прибыли Но так как такое стремление присуще каждо-

му капиталу, то конкуренция капиталов приводит к тому, что капитал, стремясь к получению высшей, добавочной против средней, прибыли, способствует в то же время привлечению в эту сферу и других капиталов из других отраслей, с меньшей прибылью. Этим путем и происходит уравнение прибылей, получаемых всеми капиталами, при чем оно происходит как в вертикальном направлении, в виде перемещения капиталов в одной и той же отрасли производства из предприятий, технически низко оборудованных, в предприятия с более высокой техникой, так и в горизонтальном направлении, в виде перемещения капиталов из одной отрасли и сферы применения в другую (промышленного капитала в денежный, денежного в торговый или обратно).

Но характер технического развития капиталистического производства приводит к тому, что основной капитал (машины, здания, сооружения) растет более быстро, чем оборотная часть постоянного капитала, взятая вместе с переменным капиталом. И если для капиталиста, в борьбе за повышенную прибыль, не представляло-бы больших трудностей быстро из'ять из невыгодного для него производства оборотную часть своего капитала (сырье, заработная плата), то извлечение из производства основной части капитала становится все более затруднительным Чем более грандиозных размеров становится вложение основного капитала в отдельных капиталистических предприятиях, чем большую долю этот основной капитал поглощает из всего общественного капитала в целом, тем более трудным, почти невозможным становиться свободное и быстрое перенесение капитала из одной отрасли в другую в поисках добавочной прибыли

С другой стороны, чем более грандиозных вложений основного капитала требует развивающийся капитализм, тем большую массу отдельных капиталистов он надолго отстраняет из сферы производственного их приложения, а, следовательно, и из кокурентной борьбы за прибыль. Если в ранний период капитализма для капиталиста достаточно было накопления небольших денежных сумм, чтобы пустить его в производство, как капитал, т-е в процесс создания приба-

вочной ценности, то для некрупного капиталиста XX-го века индивидуальное накопление может долгое время не давать достаточных сумм для того, чтобы они могли получить значение капитала, т.-е. получить способность к участию в процессе создания прибавочной ценности. Но так как свободное перемещение капиталов составляет непременное условие равенства нормы прибыли, то в развивающемся капитализме вырабатываются особые приемы и способы для облегчения как превращения в деятельный капитал, по возможности, всей суммы имеющихся в обществе свободных, но бездеятельных средств, так и свободного перемещения отдельных капиталов из одной сферы в другую. Таким образом, капитализм достигает осуществления двух основных своих тенденций—увеличение основного капитала и равную норму прибыли. Это достигается, с одной стороны, путем **ассоциирования капитала,** с другой—**путем его мобилизации.**

Ассоциирование капитала позволяет достигнуть централизации капиталов и привлечь к производительному применению такие незначительные денежные суммы, которые иначе оставались бы вне такого применения в качестве промышленного капитала. Но этим удовлетворяется только одна тенденция капитализма—стремление превратить все денежные суммы в производительный капитал, перевести их из бездеятельного состояния в деятельное, создать максимально возможное увеличение всего общественного капитала в целом. Однако, одного такого превращения бездеятельных денег в деятельный капитал недостаточно. Деньги, превратившись в капитал, стремятся не только воспроизводить и получить прибыль, но получить **максимальную** прибыль. Для этого ему нужна свобода перемещения из одной формы в другую, притом без уничтожения первой предпосылки—все возрастающей связанности основного капитала. Это требование и достигается **мобилизацией капитала.** С помощью мобилизации, превращение определенной формы промышленного капитала вновь в денежный капитал, а этого последнего—в новую форму промышленного, происходит свободно и вне зависимости от действительного из'ятия реального капитала.

Конечно, реальный капитал (здания, машины, орудия) остается навсегда в процессе производства, вплоть до времени его уничтожения Мобилизация капиталов не затрагивает поэтому самого процесса производства. Но с помощью мобилизации, для капиталиста, превратившего свои свободные денежные суммы в капитал, в виде средств производства, представляется возможным вновь из'ять этот капитал и превратить его в свободный денежный капитал для какого угодно нового производительного употребления.

Как ассоциирование капиталов, так и их мобилизация происходят, главным образом, в виде развития **акционерного капитала.** Капиталист, покупая акции, превращает свои деньги в промышленный капитал, получает право участия в создаваемой прибавочной ценности и право на получение общей нормы прибыли. Продавая акции, капиталист передает другому капиталисту это право, чтобы искать себе другой сферы применения с более высокой нормой прибыли. В акциях эти размеры прибыли, приносимой акционированным промышленным предприятием, выражаются в повышенных размерах дивидендов, получаемых капиталистами, организовавшими это предприятие (так называемая, учредительная прибыль). Но в то же время закон равенства прибылей для каждого капиталиста приводит к тому, что на денежном рынке капитальная сумма этих акций, приносящих повышенный доход, повышается, а самая прибыль уравнивается. Если средняя норма прибыли 10%, а сторублевая акция приносит дохода 20 руб., то цена ее повышается до 200 руб. и капиталист, приобретающий акцию, получает ту же среднюю прибыль 10%. Но это обстоятельство не прекращает стремления капитала к этим боле доходным отраслям. Свободный, ассоциированный и банковый капитал начинает приливать к тем отраслям промышленности, в которых акционерные общества дают более высокий доход, путем грюндерства, учреждения новых обществ, увеличения вложения капитала в старые общества и т. п.

Всякий капиталист, поэтому, начинает стремиться к помещению своего капитала в акции тех предприятий, которые

дают такие повышенные дивиденды и повышенную норму прибыли. Перемещение капиталов идет, таким образом, свободно, в том же направлении к достижению повышенной нормы прибыли и притом не затрагивая реального перемещения основного капитала.

Но вместе с тем также понятно, что таким формальным перемещением права собственности на капитал удовлетворяется лишь индивидуальное стремление капиталиста к повышенной норме прибыли, что он и осуществляет помещением своего капитала в новых предприятиях. Но раз перемещение реального капитала не происходит, а самый капитал не уничтожается так скоро в производстве, то фактически будут существовать отрасли производства, которые будут приносить пониженную норму прибыли. Это будет, во-первых, в тех отраслях, в которых вложение основного капитала наиболее крупное и долговечное (тяжелая индустрия, каменноугольное дело и т. п.). Фактически реальный капитал не может быть скоро из'ят из этих отраслей и иногда, вследствие конкуренции и невозможности изменить реальное распределение капиталов, эти отрасли могут иметь прибыль ниже средней. Во-вторых, пониженная норма прибыли может существовать на противоположном полюсе капиталистических отношений, в тех отраслях, где господствует мелкий индивидуальный капитал, не ассоциированный через банки и акционерные общества. Этот капитал, под влиянием жестокой конкуренции и за невозможностью применения в других сферах, также мирится с пониженной нормой прибыли. Хотя относительный удельный вес таких мелких индивидуальных капиталов в определении средней нормы прибыли не велик, тем не менее и они вносят свою долю влияния на понижение нормы прибыли.

Таким образом, принцип конкуренции, как основной момент в стремлении капиталиста к повышению прибыли, приводит в условиях развивающегося капитализма не только к уравнению нормы прибыли, но и порождает опасность противоположной тенденции—длительного стояния для некоторых предприятий их прибыли ниже средней. Капита-

лизм, в своей тенденции к наивысшей прибыли, приходит к своей противоположности—к пониженной норме прибыли Это обстоятельство, порожденное возрастающими размерами реального основного капитала, при возрастающей в то же время мобильности денежного акционерного капитала, заставляет, в свою очередь, применить новые, противоположные средства к преодолению и устранению понижения нормы прибыли. Эти средства капитализм находит в утверждении **монополии,** вместо прежней конкуренции.

Концентрация промышленности путем акционирования, устраняющего из производства мелкие предприятия, уже подготовляет почву для будущей монополии Последняя еще более усиливается через **банковую систему.** Но если промышленный капитал стремится к монополии путем конкуренции и победы над менее прибыльными предприятиями, то банковый капитал стремится установить монополию иного рода. Банк, финансирующий отдельные промышленные предприятия, и, следовательно, одинаково заинтересованный во всех них, не может допустить конкурентную борьбу между ними, оканчивающуюся победой одного и разорением другого. Он не может допустить, чтобы одно предприятие, более высоко организованное и финансируемое им, резало конкурентными ценами другое, также финансируемое им предприятие, хуже организованное. Он должен поддерживать последнее—и с помощью мероприятий банкового порядка он заставляет прекратить конкуренцию. Беря на себя руководящую роль и достигая уничтожения между капиталами конкуренции, он создает вместо нее свою собственную **банковую монополию.** Чем больше число предприятий вовлекается в сферу влияния банков, тем более успешно осуществляются монополистические тенденции, уничтожается конкуренция, уравнивается и повышается норма прибыли.

Другим способом уравнения и повышения нормы прибыли являются те стремления, которые осуществляются промышленным капиталом путем создания **промышленных комбинатов.** Как сказано выше, отклонение прибыли от

средней нормы и понижение ее зависит не только от различного сложения капиталов в отдельных предприятиях и конкуренции между ними, но и от различного положения в этом отношении различных отраслей промышленности, а также от различного влияния на них тех или иных хозяйственных кон'юнктур. Например, повышательная кон'юнктура на какие либо виды сырья (уголь, хлопок) может, при прочих равных условиях, понизить норму прибыли для предприятий, употребляющих это сырье, сравнительно с другими, этого сырья не употребляющими Или, наоборот, понижательная кон'юнктура в промышленности, добывающей сырье (каменноугольная, рудная), несмотря на достаточно высокую кон'юнктуру на продукты (железо, сталь) понижает для первой норму прибыли сравнительно со второй

Организация комбинатов из предприятий таких отдельных, связанных между собою отраслей, позволяет обеспечить уравнение нормы прибыли для всего комбината в целом, даже при наличности значительных колебаний кон'юнктур, а с ними и нормы прибыли в отдельных отраслях. Но та же организация комбината позволяет достигнуть не только уравнения и устойчивости уровня прибыли, но и ее повышения. Комбинат влечет всегда концентрацию производства, улучшение техники и, следовательно, понижение издержек производства. В то же время комбинат, если он составлен из соответствующих, связанных между собою, отраслей, может уничтожить участие торгового капитала в обращении значительной части своей продукции. Комбинат из металлургического, каменноугольного, рудного и лесного предприятия уничтожает участие торгового капитала в снабжении рудников крепежным лесом, металлургического завода рудой и каменным углем, заменяя торгово-товарный оборот **натуральным снабжением внутри комбината.** Уничтожение торговой прибыли повышает общую норму прибыли комбината и ставит его в преимущество перед некомбинированными предприятиями.

Акционирование, банковый капитал и промышленные комбинаты подготовляют почву для окончательного превра-

щения капиталистического начала конкурентной борьбы в начало капиталистической монополии Полное свое выражение последняя находит в тех организационных формах, которые получает промышленность при господстве **финансового капитала.** Об'единяя концентрированный денежный капитал в форме банкового капитала с концентрированным промышленным капиталом, в форме промышленных комбинатов, финансовый капитал завершает строительство капитализма, выводя последний из первоначального его принципа конкуренции к принципу монополии.

Как видно из сказанного, к такому видоизменению основного принципа капитализма его приводят основные и противоречивые моменты капиталистического производства и обращения—моменты ценности и прибавочной ценности, капитала и его строения, средней нормы прибыли и условий отклонения от нее, образования цены и реализации ценности. Поэтому, сущность капиталистического рынка и реализации на нем ценности, сущность капиталистической торговли, как процесса обращения капитала, а также сущность тех новейших форм, которые вырабатываются капитализмом в этом процессе обращения капитала, не может быть понята вне указанных основных моментов капиталистического производства. Противоречия капиталистического рынка—лишь отражение противоречий капиталистического производства, а монопольная гегемония финансового капитала в производстве приводит к монопольной же гегемонии его в обращении и на рынке. Монопольный и единый хозяин—финансовый капитал, овладев производством и рынком, ищет в этой монополии разрешения основного противоречия капиталистического хозяйства—возможности сохранения общественного характера производства с частным характером распределения и присвоения.

Перейдем теперь к рассмотрению тех монополистических способов организации рынка, к которым приходит капитализм на высших ступенях своего развития, в виде монопольных организаций промышленного и финансового капитала.

Те организационные формы капиталистических коалиций, к которым приходит финансовый капитал в области производства и обращения, сводятся обыкновенно к **синдикатам** (картелям) и **трестам.** Сущность их, в наиболее полном и развитом виде, заключается в создании монополистических об'единений в области производства и рынка под эгидой концентрированного банкового капитала. Капитал (банк)—производство (промышленность) — рынок—об'единяются в единую экономическую систему без видимых противоречий конкурентной борьбы. Целью системы является создание монопольного положения на рынке и монопольных условий реализации создаваемой ценности с наивысшей прибылью. Производственный момент и момент реализации вновь об'единяются в этой системе, как они были об'единены в докапиталистическом, например, ремесленном производстве. Но при формальном сходстве, внутреннее содержание системы остается совершенно иным и с точки зрения производства, и с точки зрения реализации: процесс воспроизводства и обращения капитала в целях получения прибыли остается единственным содержанием системы.

Мы здесь не будем касаться организации производственной деятельности картелей и трестов и остановимся на них лишь постольку, поскольку производственная организация их приводит к новым условиям реализации и рынка.

Исторически степень осуществления промышленной и рыночной монополии достигается проведением большей или меньшей меры подчинения хозяйственной самостоятельности отдельных предприятий руководящему и об'единяющему центру. В этом отношении считают обыкновенно, что синдикат (картель) представляет договорное об'единение с сохранением большей самостоятельности, трест наоборот—об'единение почти с полным исчезновением самостоятельности отдельных предприятий. В картелях (синдикатах) обыкновенно об'единяются и централизируются лишь некоторые функции об'единяемых предприятий, например, только сбытовые, остальные же сохраняются как хозяйственно-са-

мостоятельные В трестах же, наоборот, все хозяйственные функции целиком поглощаются об'единяющим предприятием и вместо многих отдельных предприятий возникает одно

Как картель, так и трест первоначально возникают из **об'единения однородных предприятий** (машиноделательных заводов, железных дорог, банков). Мотивом такого об'единения является обыкновенно стремление к уравнению нормы прибыли, включением в об'единение неодинаково оборудованных капиталом предприятий При успешности такого горизонтального расширения в об'единении однородных предприятий. это об'единение получает все большую возможность регулировать как производство, так и сбыт, путем реорганизации и учета производства, учета потребления, регулирования рынка и цен Успешность достижений в этой области приводит всех к большей централизации данной отрасли и к потере самостоятельности отдельных предприятий; картель превращается в трест.

Вместе с тем, однако, на стремлении к уравнению нормы прибыли дело не останавливается. Трест стремится не только к уравнению прибыли в однородных предприятиях. но и к повышению общей нормы прибыли. Для этого ему необходимо подчинить своему влиянию не только однородные предприятия, но самые разнообразные, сколько-нибудь координирующиеся с ним предприятия. Таким путем возникают об'единения **разнородных предприятий,** т -е. углубление процесса трестирования для достижения общей монополии и общего повышения нормы прибыли. Угольные копи, нефть, рудники, коксовальные печи, чугунолитейные, сталелитейные, машиностроительные заводы, железные дороги, морские, транспортные и страховые предприятия, с массой мелких предприятий вплоть до собственных типографий и газет, со стоящим в центре банковым об'единением образуют мощный **концерн,** как универсальное завершение капиталистической концентрации.

Концерн является высшей формой капиталистической коалиции. На довольно долгом пути своего развития он

обыкновенно проходит ряд этапов, которые могут быть сведены к следующему

Первой формой, едва намечающей будущую коалицию является обыкновенно, так называемая, **общность интересов.** Это не что иное, как частное и временное соглашение отдельных предприятий как единоличных, так и акционерных (а впоследствии иногда и трестированных) о взаимной поддержке друг друга в некоторых случаях, когда интересы предприятий совпадают или, по крайней мере, не противоречат друг другу. Сюда относится поддержка друг друга капиталом в затруднительных случаях, всякого рода ходатайства и представительство перед правительством по общим нуждам и т. п Здесь еще нет собственно картельного, т-е торгово-промышленного соглашения

Собственно начальной формой картельных соглашений являются обыкновенно соглашения об **условиях продажи,** как-то о скидках и рефакциях, об условиях кредитования о рассрочках платежа, а также о качестве продукта для устранения недобросовестной конкуренции и т. п. Такие сравнительно мелкие пункты регулирования взаимоотношений обычно не могут удовлетворить стремления к согласованному регулированию рынка. Для осуществления последнего необходимо регулирование основного момента рыночной реализации—**продажной цены.** Это—наиболее распространенная форма соглашений. Однако и она не разрешает вопроса. Даже при выполнении договора об условленной цене, отдельные предприятия могут оказаться в неравном положении, вследствие неравенства других условий—коммерческой предприимчивости, быстроты оборота капитала, качества продукта. Главным же препятствием таких соглашений является то, что они еще не в силах изменить неравенство производственных условий, так как не регулируют производство. Поэтому, соглашения о цене, вообще, могут быть более успешны лишь при об'единении более или менее однородно-оборудованных предприятий.

Гораздо большее значение для закрепления за предприятиями повышенных прибылей составляют картельные со-

глашения на почве **распределения сфер влияния**, т.-е географического закрепления за каждым предприятием районов действия и сбыта. Такое разграничение может создать в каждом данном районе монопольное положение для входящего в состав синдиката предприятия и дает ему возможность достигнуть наивысших прибылей. Но именно это последнее обстоятельство и конкуренция на этой почве не только посторонних предприятий, но даже и самих синдицированных предприятий часто ведут эти об'единения или к распаду, или к переходу к более законченным формам соглашений.

Этой законченной формой является обыкновенно организация, рядом об'единенных предприятий, общей для всех их **центральной конторы по продаже продуктов.** Это и есть **синдикат** в собственном смысле слова, т.-е торговая организация об'единенных производственных предприятий. Последние сохраняют часто полную самостоятельность в сфере производства и лишь реализацию продукта передают на особо выработанных условиях общему органу. По существу здесь, следовательно, происходит выделение из ряда отдельных промышленных капиталов известных долей, в виде общего торгового капитала. Это обстоятельство, конечно, регулирует рынок и сокращает торговые расходы. Но на этом дело остановиться не может. Так как узел завязан в производственных условиях и одно регулирование рынка не может его развязать, то и синдикаты большею частью переходят к **регулированию производства.** Сюда относятся, прежде всего, меры по **контингенированию** производства, распределения долей участия, частичное сокращение или закрытие некоторых предприятий, распределение сфер влияния, установление цен и т. п. В этой форме синдикат обладает уже не только мерами воздействия на рынок, но и регулирования производства. Видимость самостоятельности отдельных предприятий сохраняется. Но если в синдикате имеется сильное ядро руководящих предприятий, последние получают все более решающую роль и синдикат превращается в трест.

Трест представляет уже единое предприятие, образовавшееся на месте прежних отдельных и самостоятельных производственных предприятий. Он представляет из себя высшую форму промышленного капитала. С точки зрения формальных условий и способов поглощения трестом прежних самостоятельных предприятий, практика (преимущественно американская) выработала различные способы— скупку образующимся трестом большинства акций прежних предприятий, слияние предприятий с выпуском, взамен старых, новых об'единенных акций, простое поглощение старых предприятий и т п. Трест, как наиболее концентрированное об'единение промышленного капитала, об единяет вначале более или менее однородные предприятия. Поглощая в себе иногда до 90—95% всего национального производства, такой трест достигает, конечно, исключительного монопольного положения. Но по существу он все же еще не до конца изменяет основную структуру и основной принцип капиталистического хозяйства. Поскольку в той или другой отрасли промышленности сохраняются и конкурируют несколько трестов, конкурентная борьба за рынок и прибыль не уничтожается и, сокращаясь по числу участников, она делается лишь более грандиозной по размерам и ожесточению

Дело и здесь решается либо тем, что один трест разоряет и поглощает другой, либо соглашением отдельных трестов на общих основаниях капиталистических коалиций На месте прежних гигантов-трестов возникают еще более мощные организации **концернов,** об'единяющие как отдельные, однородные тресты, так и целые серии побочных предприятий, с крупными и мощными финансирующими центрами.

Такого рода стадии капиталистические об'единения достигли в последнее десятилетие перед войной и особенно во время войны и послевоенного кризиса. Наибольшее развитие они, как известно, получили в Сев.-Ам. Соединенных Штатах и в Германии. Наиболее старые северо-амери-

канские концерны Моргана и Рокфеллера создались на почве прежних основных трестов этих руководителей с постепенным обрастанием их самой разнообразной системой предприятий. Так, **Рокфелер,** к основному, руководимому им нефтяному тресту, постепенно присоединяет тресты: табачный, плавильных заводов, химических заводов, бумажный, телеграфный и массу отдельных предприятий газовых, электрических, трамвайных, железнодорожных и проч., при финансовом об'единении с рядом крупных банков. Группа **Моргана,** на основе об'единения громадной части железных дорог, имеет в своем концерне стальной трест, каучуковый, медный, цементный, пароходный, ряд отдельных предприятий электрических, химических и многих других, также с финансовым об'единением громадной доли наиболее могущественных банков.

В Германии за время войны и после войны получил исключительно важное значение крупнейший концерн Стиннеса. В основу первоначального развития концерна было положено небольшое горнопромышленное общество **«Гуго Стиннес»** с основным капиталом всего в 50 тысяч марок Только уже к концу войны этот капитал был увеличен до также не очень крупных размеров 5 милл. марок. К основному первоначальному занятию маленькой фирмы—торговле углем—было вскоре присоединено речное, а затем морское судоходство. Затем оно стало развиваться в сторону добычи железной руды и ее переработки, постепенно сосредоточивая в своих руках все прохождение продукта от руды и каменного угля до готового продукта. Далее, на началах участия, развивается работа в электрических предприятиях. Во время войны предприятие развивается в тех же отраслях, быстро увеличиваясь в своих размерах и об'еме операций как в горизонтальном направлении, захватывая новые предприятия, так и в вертикальном, углубляя об'единение различных отраслей последовательной переработки продуктов. От добычи угля и руды концерн постепенно охватывает доменные печи, сталелитейные и прокатные заводы;

выделку проволоки, канатов, меди, эмалированных изделий; взрывчатых веществ для горной промышленности, получение электрической энергии и выделку электрических принадлежностей до производства аппаратов, фарфоровых изделий, стекла, упаковочных материалов; автомобильные заводы, судостроительные верфи, целюлезные заводы, машиностроительные заводы и, в довершение всего, типографское и книжное дело и собственные газеты.

Уже один этот, далеко не полный, список предприятий и отраслей стиннесовского концерна показывает, насколько такой типичный концерн приближается к полному почти охвату производства и рынка, насколько он представляет из себя законченную и самодовлеющую организацию, стремящуюся монопольно руководить рынком. Понятно, что при таких условиях организация обращения и положение рынка, а вместе с тем и роль в нем торгового капитала, получают совершенно новые формы.

Уже образование картелей, как мы видели, а затем синдикатов, наконец, трестов и концернов совершенно изменяют положение торгового капитала и организацию капиталистической торговли. Прежде всего **внутреннее обращение продукции** внутри отдельных предприятий концерна совершенно вытесняет торговый капитал; а доля этого внутреннего обращения сырья, средств производства, машин и проч. в общих размерах товарного обращения весьма велика и для торгового капитала такой урон весьма значителен.

Еще большее по существу изменение в положении торговли и торговца вносит монопольный характер новых образований. Купец был не только пассивным посредником между производителем и потребителем. Он был организатором рынка и регулятором всех отдельных его элементов. он определял спрос, он представлял предложение, он распределял и регулировал товарные потоки, находя пустые места, уравнивая нагрузку товарами в других, и через свои биржи калькулировал и устанавливал цены.

С развитием монопольных и универсальных об'единений все эти функции купеческого капитала, купеческой торговли и биржи отпадают. Трест и концерн не только организует внутреннее обращение своей продукции, но и организует рынок, сам определяя предложение, вычисляя спрос, устанавливая цены.

В некоторых случаях концентрация в одном концерне последовательных ступеней производства какого-либо продукта доходит до того, что от выработки сырья до окончательного изготовления фабриката для потребления все совершается в пределах одного концерна, и даже доставку и распределение продукта (жел.-дор. транспорт, морское судоходство) концерн берет на себя.

Так отживают специальные организации торгового капитала, так отживают биржи товарные, фондовые, фрахтовые. Все эти функции выполняет банк, концерн, в недрах которого распоряжаются циркуляцией масс товара, перемещением капиталов, снаряжением и направлением судов, установлением цен. Ни биржи, ни торговец здесь не нужны. Торговец превращается во второстепенный персонаж или в качестве посредника и простого исполнителя распоряжений концерна, или распределителя товаров концерна по более мелким каналам обращения. Конечно, дело здесь не в численном составе торгового класса и даже не в абсолютных размерах их торговых оборотов, которые могут расти с развитием хозяйственной жизни, а в той экономической зависимости, в которой находится современный представитель торгового капитала от мощных финансовых организаций. Крупный торговый капитал, если только он желает сохранить свое существование, должен войти сочленом в капиталистическую коалицию, преимущественно сливаясь и об'единяясь с промышленным капиталом и подчиняясь руководству и распоряжению финансового капитала.

Таковы пути, к которым приходит капитализм в поисках за разрешением проблемы производства и обращения. Из сказанного видно, что этим путем указанная про-

блема не разрешается, поскольку им не разрешается основное противоречие капиталистического хозяйства Монополии и концерны уничтожают конкуренцию, регулируют производство, устанавливают общую норму прибыли, но они не разрешают социального противоречия между общественным характером производства и частным характером присвоении продукта Вместе с тем, проблема рынка, как способа реализации продукта, и, следовательно, также и прибавочной ценности остается по существу не разрешенной и этими монопольными об'единениями капитала.

ЛИТЕРАТУРА.

Организация и техника торговли: кроме указанных выше общих курсов, также *Ротшильд*, Коммерческая энциклопедия, рус. пер., т. I—V. *Торговая энциклопедия*, изд. Центросоюза, 1924—5 г.—*Sondorfer*, Technik des Welthandels, 1899.—*Янжул*, Торговые музеи, экспортные союзы и склады товарных образцов, М., 1897.— *Чупров*, Товарные склады, 1882.—*Mataja*, Grossmagasine und Kleinhandel, 1891.—*Hubner*, Waarenhaus und Kleinhandel, 1899.

История торговли: *Летурно*, Эволюция торговли, 1899.—*Гиббинс*, История торговли Европы, 1900.—*Бер*, История всемирной торговли —*Соболев*, Очерки из истории всемирной торговли.—*Зомбарт*, Современный капитализм. Русск. пер. с II нем, изд 1923

Биржи и биржевая торговля: *Wermet*. Borse. 1904 — *Sondorfer*. Die Waarenbörsen. 1899.—*Siegfried*. Die Borse. 1887 — *Товарные биржи* в Западной Европе и Америке. 1893.—*Студентский*. Биржа, спекуляция и игра. 1892.—*Невзоров*. Русские биржи. 1901.—*Руланд*. Учение об установлении цен на хлебные товары. 1908.—*Макаров*. Зерновое хозяйство Северной Америки. 1924.

Коалиция в торговле: *Гольдштейн*, Синдикаты и тресты, 1912.—*Циперович*, Синдикаты и тресты в России, 1919.—*Назаревский*, Очерки по истории и теории колл.-капит. хозяйства, 1912.—*Микаелян*, Экономич. политика финансоваго капитала, 1920.—Liefmann, Kartelle u. Trusts, 1910.—*Calwer* Kartelle und Trusts.—*Riesser*. Zur Entwickelungsgeschichte d. deutschen Grossbanken, 1919.

Внешняя торговля: *Зивекинг*, Внешняя торговая политика, 1908.—*Handelspolitik* der wichtigeren Kulturstaaten. Schr. d. Ver. f. Socialpol., 1892-93.—*Ashley*, The Tarif problem, 1904. *Сомнер*, Протекционизм, 1893.—*Шапошников*, Протекционизм и свобода торговли, 1924.—*Соболев*, Таможенная политика России, 1911.

Часть III

ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ В СССР

ГЛАВА ПЯТНАДЦАТАЯ

Проблема распределения и снабжения в социалистических системах

Та материальная народнохозяйственная функция, которую выполняет торговля в капиталистическом хозяйстве—продвижение продукта от производителя к потребителю—должна, конечно, сохраниться, а следовательно, тем или иным образом выполняться и при всякого рода иных формах организации хозяйства. Но, как мы видели из вышеизложенного, при капитализме эта функция торговли осложняется и почти поглощается другой функцией—обращением капитала в торговле ради получения прибыли и самовозрастания. Имея источник своей прибыли в производственных условиях капитализма, тем не менее, торговый капитал, в условиях капиталистического обращения, получает возможность получать эту прибыль даже вне зависимости от своей материальной и необходимой народнохозяйственной функции—продвижения товаров от производителя к потребителю. Так возникают в капиталистическом хозяйстве чисто спекулятивные формы торгового оборота, не основывающиеся на продвижении реального продукта в пространстве.

В условиях стихийного производительного процесса, при его децентрализации и автономности отдельных хозяйственных предприятий, эта «спекулятивная» функция торговли получает важное значение, как своеобразный способ обеспечения товароснабжения во времени, так как спекулятивные формы торговли основываются на учете разницы цен во времени.

Понятно, что в общественно-регулированном хозяйстве эта спекулятивная функция торговли не может иметь место, так как задача обеспечения снабжения разрешается общественно-регулированным характером самого производства и учетом общественных потребностей в том или ином продукте Таким образом, основной организационной задачей в социалистическом хозяйстве, аналогичной задаче организации торговли капиталистического общества, является **задача организации снабжения,** т.-е. распределения и передвижения продукта от производителя к потребителю

В различных социалистических системах эта задача разрешается различными путями. Все социалистические системы, в широком смысле, по этому признаку могут быть разделены на системы коммунистические и системы социалистические, в узком смысле. В обеих этих системах необходимо говорить не о товарообмене. или даже не о продукто-обмене, а о планомерном снабжении и распределении продуктов общественного хозяйства для удовлетворения потребностей общества. Но организация, формы и способ этого снабжения и распределения в этих двух системах различны, завися от степени обобществления всего хозяйственного процесса в той и другой системе.

Социализм, как положительная экономическая система, представляет такой хозяйственный строй, который характеризуется общественной собственностью на орудия и средства производства и общественной организацией производства и распределения. Однако, степень обобществления хозяйства и хозяйственного процесса в различных социалистических системах различны. Обобществлению могут подлежать или одни средства производства, или также и предметы потребления, т.-е. обобществленный характер может получить или только процесс производства, или также и процесс потребления. Отсюда все вообще системы социализма могут быть разделены на две: 1) собственно социализм, в узком смысле слова, или коллективизм, как такая система, при которой обобществлены лишь средства произ-

водства, предметы же потребления остаются в личной собственности, и 2) на коммунизм, как такая система, где обобществление распространяется не только на процесс производства, но и на процесс и на предметы потребления.

Конечно, строгое разграничение здесь не всегда возможно, так как многие предметы служат то как средства производства, то как предметы личного потребления. Таковы, например, предметы непосредственного потребления, как стол, писчая бумага, которые в некоторых случаях могут превращаться в средства производства (стол в мастерской, бумага писателя). Тем не менее такое деление приводит к весьма важным различиям в системах снабжения и распределения продуктов внутри общества.

В системах собственно социалистических, где обобществлены (национализированы) только средства производства, там сохраняются **индивидуальные доходы.** Правда, они являются только трудовыми доходами, так как при отсутствии частной собственности на средства производства нетрудовых доходов быть не может. Но все же, каждое лицо, имеющее свой трудовой заработок, хотя бы и нормированный, может тратить его по личному вкусу и желанию. При второй системе, когда и процесс потребления представляется обобществленным, категория дохода вообще исчезает и каждое лицо получает не тот или иной индивидуальный доход (заработок), а известную **долю в общественном потреблении** того или иного продукта. Поэтому, если в первом случае нормируются размеры дохода, но оставляется свобода того или другого его расходования, то во втором случае нормируется не доход, а потребление, т.-е. как количественная, так и качественная сторона удовлетворения потребностей отдельными членами общества.

Отсюда вытекают и дальнейшие важные моменты той и другой формы общественной организации. В первом случае, при свободе расходования своих доходов (заработков), предметы потребления покупаются с каких-либо общественных, государственных и т. п. складов. Во втором случае—

производится не покупка предметов потребления отдельными лицами, а распределение их общественной властью в натуральной форме и по тем или иным принципам.

Дальнейшем следствием этих особенностей хозяйственной организации является то, что при первой системе в хозяйстве имеет место явление **цены,** как выражение соотношений приобретаемых предметов в какой-либо единице Конечно, сами условия и факторы ценообразования здесь иные, чем при капиталистическом производстве Цена не образуется здесь под влиянием спроса и предложения на основе средних цен производства (издержки производства плюс средняя прибыль) Тем не менее свобода расходования каждым лицом своих доходов предполагает известные ценностные сравнения одних благ с другими. Во втором случае никаких ценностных сопоставлений никто не делает, так как предметы не приобретаются на основании этих ценностных сопоставлений, а распределяются общественными органами на основании каких-либо других принципов (равномерно между всеми, по нормам, пропорционально труду и заслугам и т. п.).

В связи с необходимостью оценок, перва ясистема приобретает характер своеобразной **денежной** системы, с наличием денег. Конечно, этими деньгами не будет золото; они могут представлять из себя лишь простые счетные единицы в виде чеков, рабочих квитанций и т. п. Но хозяйство все же по своей форме получает характер сходный с денежным хозяйством Вторая система представляет форму натурального хозяйства, так как денежных счетных единиц здесь не требуется, всякий получает то, что ему нужно или что ему следует получить, и общественная власть непосредственно продвигает предметы до потребителя и распределяет их между ними.

Таковы основные моменты, определяющие характер превращения капиталистически организованного денежного товарообмена и торговли в систему социалистического снабжения и распределения продуктов в обществе. В «утопических» литературных опытах осуществления этих систем,

указанные элементы находили себе более или менее законченную разработку, хотя, конечно, без научного анализа всех элементов такой хозяйственной системы. Так, в «Утопии» Т Моора, в «Государстве солнца» Ф Компанеллы, в «Икарии» Кабе—государство и общество строятся на началах натурального хозяйства, без продажи-покупки продуктов, и государственная власть распределяет через свои органы продукты, требующиеся для общественного потребления. Точно так же организовано снабжение и распределение в общинах Р. Оуэна с той только разницею, что организационной формой и организующей властью является не государство, а сравнительно небольшая община.

В противоположность этому, социалистические системы С. Симона, Луи Блана, Фурье и др сохраняют характер хотя и обобществленного, но денежного хозяйства, с явлениями частного (конечно, трудового, да и то, впрочем, не всегда) дохода, со свободой распоряжения им, с явлениями цены и т. д. При таком общественном устройстве требуется уже не государственная организация снабжения, а государственная или общественная организация продажи продуктов, т.-е. своеобразная государственная организация рынка

Идея распределения общественной продукции путем организации его на социалистических началах, нашла себе не только литературную разработку в сочинениях утопистов-социалистов. Она нашла себе осуществление также и в практических попытках организации обмена на «социалистических» началах, в условиях существования в то же время капиталистической среды. Таковы именно были наиболее интересные попытки Р. Оуэна и Прудона.

Идея организации **«новых форм обмена»** Оуэна такова. Оуэн исходит из стремления уничтожить денежный обмен и торговую прибыль, в которых он видит главное зло капиталистического общества. По его мнению, при правильной организации обмена, продукты должны продаваться за то, что они стоят производителю. Так должно было бы быть, например, при натуральном обмене продуктами, когда каждый из обменивающихся получает полный эквивалент своего

труда в другом продукте. На самом деле они продаются торговцем дороже, с некоторой прибылью, т.-е. с некоторой надбавкой к собственной цене. Благодаря этому, производитель какого-либо продукта, продавая его торговцу, сам не может купить продукта, эквивалентного продукту своего труда, т.-е. не может потребить продукта своего труда. Происходит это, по мнению Р. Оуэна, потому, что в обмен продуктов натурой вклиниваются деньги, которые являются независимым от труда мерилом ценности предмета и делают в то же время возможным существование прибыли. Следовательно, если уничтожить деньги, как самостоятельное мерило ценности, заменив их боннами труда, как трудовыми измерителями, то исчезнет и возможность получения торговой прибыли. Один продукт труда будет обмениваться на другой продукт труда по полному трудовому эквиваленту.

В 1832 г. Р. Оуэн в своем журнале «Кризис» выступил с пропагандой идеи обмена на этих основаниях. Он обратился с об'явлением к «земледельцам, мануфактуристам, торговцам, лавочникам» и «прочим, кто готов распорядиться различными предметами своего производства и торговли единственно справедливым способом, которым люди могут отчуждать друг другу свою собственность, т.-е. отдавая их ценность, выраженную в труде, за равную ценность, выраженную в труде». Для организации такого «трудового обмена» Р. Оуэн предлагал учредить «Национальную биржу трудового обмена» (National Equitabl Labour Exchange), куда всякий производитель мог бы приносить для продажи свой продукт, где он расценивался бы по часам труда, затраченного на его производство, по «общественно-необходимому» рабочему времени. За этот продукт производитель получал бы «бонны труда», на которые в свою очередь он мог купить всякий другой продукт, имеющийся на бирже, на тех же основаниях.

Первоначально эта идея Р. Оуэна имела успех и даже довольно шумный. Устроенные и руководимые им биржи стали быстро собирать склады товаров самого различного

свойства, как-то: ремесленные изделия, мануфактуру, продукты сельского хозяйства и т. п. В некоторых складах суммы товаров достигали крупных для того времени цифр. За принятые товары биржа выдавала бонны, расценивая их в денежном счете по 6 пенсов за час и взимая по $8\frac{1}{3}\%$ за комиссию. Обмен этих бонн на товары, имевшиеся в складах, происходили также успешно. В виду такого успеха, даже многие частные торговцы и лавки стали принимать эти трудовые бонны.

Такой успех, однако продолжался недолго Через два года «бонны» стали уже «падать в цене», т -е. расцениваться за 1 час труда не в 6, а в 4 пенса, а затем и самые биржи стали ликвидироваться Обнаружилось, что на биржу охотно шли те товары, которые на рынке не находили сбыта или расценивались ниже Эти товары залеживались на биржах, так как их никто не покупал по этим ценам, ходкие же товары исчезали из обращения на бирже и перекочевывали на вольный рынок. Происходило это потому, что биржи расценивали всякий труд одинаково, по 6 пенсов за 1 час, между тем как на вольном товарном рынке некоторые виды труда оплачивались дешевле, другие, наоборот, дороже. Поэтому, биржи должны были или оставаться без ходких товаров и принимать товары не имеющие спроса, или повышать и понижать свои «трудовые» расценки до обыкновенных рыночных цен. Например, если какой-нибудь продукт стоил 10 часов труда и за него нужно было выдать 10-часовую бонну на 60 пенсов, но на рынке он стоил 48 пенсов, биржа должна была принять за 60 пенсов товар, который за такую цену никто у нее не взял бы, или понизить свою трудовую расценку и вместо 10 часовой бонны выдавать 8-часовую бонну. Этим, однако, в корне подрывалась идея «трудовых бонн», так как труд переставал быть эквивалентным мерилом цен для всех товаров. Вот почему уже в 1834—5 г.г биржи Оуэна были ликвидированы, показав полную свою непригодность в условиях капиталистического хозяйства организовать обмен товаров по полной их трудовой стоимости

Другую попытку реорганизации обмена на новых началах представляет проект **Прудона** об организации **«Банка обмена».** Основные предпосылки Прудона те же, что и Р Оуэна отрицательное значение денег, образование прибыли, необходимость уничтожения денег для достижения эквивалентно-трудового обмена и для получения полного продукта труда Но Прудон разрешает вопрос несколько иначе, чем Р Оуэн Он не предлагает основать обмен на трудовых боннах. Он предлагает основать банк (при том банк без капитала, не требующий от его участников никаких денег), который будет принимать товары на комиссию, выдавая за них свои бумажные бонны Эти бонны, ничего не стоящие банку, будут приниматься всюду, так как их полная стоимость обеспечена товаром Все члены банка и товаровладельцы дают банку для комиссионной продажи свои товары и получают за них «бонны обращения» без уплаты какого-либо дисконтного процента, т.-е пользуются даровым кредитом. Пользование капиталом становится бесплатным, процент исчезает и производители получают за свой продукт полную трудовую стоимость

Прудон не только пропагандировал свою идею, но и основал банк обмена, «Banque de Peuple», отступив, впрочем, в его организации прежде всего в том отношении, что банк был основан с основным капиталом. Вскоре последовавший арест Прудона Луи-Бонапартом заставил его прикрыть свое предприятие, которое, конечно, кончилось бы крахом

Если Р. Оуэн и Прудон пытались, главным образом, практически осуществить новые формы обмена—освобождение от зол капиталистического хозяйства (получения нетрудового дохода капиталистами и получения неполного продукта труда производителем)—то к той же идее **Родбертус** подходит путем чисто теоретических построений и научного анализа элементов капиталистической системы распределения.

«В настоящее время,—говорит Родбертус,—при существовании частной собственности на землю и капитал, продукты свободно обмениваются друг на друга и благодаря

этому получают свое значение по отношению друг к другу, свою ценность. Посредством этой, условленной между обменивающимися сторонами ценности того продукта, который каждый вносит в обращение, в общем определяется величина доли, какую он получает в качестве вознаграждения из национального дохода»

В противоположность этому, исходя из принципа трудовой ценности, признавая за каждым производителем право на полный продукт своего труда, Родбертус считает, что задачей организации справедливого обмена является «определить, сколько ценности заключалось бы в продукте труда каждого по отношению ко всякому другому продукту труда и, следовательно, также и по отношению к готовым благам, составляющим доход» («Капитал», 4-е письмо к Кирхману, стр. 89). Это определение количества ценности, заключающейся в продукте, производится особым государственным учреждением, которое устанавливает «конституированную» ценность продуктов, сообразно «сумме непосредственного и посредственного труда, которого стоит продукт». Соответственно этой «конституированной» трудовой ценности продукта создаются «трудовые деньги», как выражение соответствующего количества труда, которое оплачивается производителю полной оплатой.

Таким образом, как Р. Оуэн, так Прудон и Родбертус, считали, что «справедливое» распределение основывается на получении производителем полного эквивалента его труда Правда, для Оуэна это начало противоречило «коммунистическим» основам устройства его общин в более ранний период его деятельности. У Прудона же и Родбертуса идея получения полного продукта труда противопоставляется «коммунистическим» началам организации распределения, как система, сохраняющая за каждым производителем продукт его труда, дающая возможность свободы потребления своей индивидуальной ценностной доли во всем общественном продукте.

Совершенно иначе ставится и разрешается проблема общественной организации распределения и снаб-

жения у **Маркса и Энгельса.** Оба они жестоко критикуют идею «конституированной ценности» и «трудовых денег», как с точки зрения капиталистических отношений, преодолеть которые предполагали этой идеей Родбертус и Прудон, так и с точки зрения социалистической организации хозяйства, к которой они предполагали притти с помощью такой системы Социалистическая система Маркса вытекает не из абстрактных и выдуманных теоретических «конструкций», а из анализа сущности и внутренних противоречий капиталистической системы Для Маркса проблема торговли и товарообращения, а вместе с тем и всех, связанных с ними явлений—цены, торговой прибыли, спроса и предложения, денег, кредита и проч.—является лишь частью проблемы всего капиталистического хозяйства в целом Анализ этого хозяйства в «Капитале» Маркса приводит его к выводу, что торговля—есть не что иное, как только особая функция торгового капитала, т.-е. одной из основных категорий капиталистического хозяйства. Торговый капитал есть часть всего капитала капиталистического общества и круговращения его вместе с круговращением производственнаго капитала—составляет лишь часть круговращения всего общественного капитала в целом. Эта функция торгового капитала, а, следовательно, и торговли в капиталистическом обществе, является результатом выделения торгового капитала из промышленного, при чем первый берет на себя функцию обращения продукта, произведеннаго последним. Торговля и торговый капитал сами по себе не вносят никаких изменений в основные производственные и общественные отношения капиталистического хозяйства—ни в процесс создания ценности и прибавочной ценности, ни в процесс ее распределения и в характер нетрудового присвоения. Торговля—лишь авансирование торговым капиталом промышленному капиталу определенной денежной суммы для реализации продукта и для беспрепятственности и непрерывности процесса производства и воспроизводства. За этот авансированный торговый денежный капитал, торговец-капиталист получает часть произведенной промышленным ка-

питалом прибавочной ценности Для реализации продукции и правильности производства это разделение функций производительнаго и торгового капитала имеет большое значение Отсюда вытекают и те многочисленные организационные формы, которые вырабатываются капиталистической торговлей для облегчения этого процесса обращения

Социалистическая система распределения у Маркса вытекает, поэтому как результат изменения производственных условий и организации всего общественного хозяйства на началах, противоположных капитализму. Как и в других случаях, Маркс не останавливается, подобно утопистам, на подробных описаниях и проектах организации обращения продуктов в социалистическом хозяйстве. Принципы этого обращения вытекают как следствие преобразования процесса производства Поэтому, социалистическая система Маркса совершенно не предполагает, подобно Прудону, Оуэну и Родбертусу какого-то «права» каждого на полный продукт его труда, а, следовательно, не нуждается и в «конституировании ценности» и в «трудовых деньгах» В этой системе весь индивидуальный труд каждого рабочего обезличивается и обобществляется в полной мере, т-е все работают и затрачивают свой труд в той мере, как это требуется общественной организацией, для удовлетворения обшественных надобностей. Доля же участия каждого трудящегося во всем общественном продукте определяется также общими принципами этой общественной организации.

Таким образом, между индивидуальным трудом отдельного участника общественного хозяйства и той долей, которую получает этот участник из общей массы продуктов общественного хозяйства нет и не может быть непременного и полного равенства В связи с этим отпадает и проблема всякого рода денег, в том числе и «трудовых», так как для распределения продукта не требуется никаких абсолютных и относительных измерителей ценности продуктов. Продукт, независимо от трудовых затрат отдельного участника общественного трудового процесса, распре-

деляется между отдельными членами общества, без измерения трудовой стоимости, а на основании общих принципов общественного устройства (на началах равенства, на началах преимущественного удовлетворения потребностей некоторых групп, как детей, женщин и т. п). Измерение трудовых и капитальных затрат требуется лишь для организации производства, для правильного распределения труда и капитала в отдельных отраслях общественного производства, а также для учета результатов производства, но не для распределения продукта.

Здесь не место останавливаться на рассмотрении всей проблемы денег в социалистическом хозяйстве, как она ставилась и разрабатывалась в экономической литературе как буржуазными, так и социалистическими авторами [1])

Но из сказанного уже видно, что законченное социалистическое строительство предполагает вместе с уничтожением товарного производства не только исчезновение торговли, как организационной формы снабжения и распределения продуктов в капиталистическом обществе, но и ценности и всех основных факторов ценообразования, самой цены, спроса и предложения и т. п

Теперь мы и обратимся к рассмотрению тех проблем, которые возникали у нас в первый период советского социалистического строительства в связи с уничтожением торговли и с заменой ее государственным снабжением и распределением, чтобы затем более подробно выяснить характер и организацию торговли в период новой экономической политики, при так называемом «государственном капитализме», когда торговля и рынок вновь возродились со всеми их элементами, но в несколько новых формах

---

[1]) Например, *Туган-Барановский,* Социализм как положительное учение —*Каутский,* На другой день после социальной революции.— *Wagner,* Socialokonomische Theorie des Geldes — *Paretto,* Manuel d'économie politique —*Струве.* Хозяйство и цена —Денежное обращение и кредит, Сборник НКФ, 1922 г.

ГЛАВА ШЕСТНАДЦАТАЯ

Организация производства и снабжения в период военного коммунизма

Основные мероприятия советской власти по обобществлению производства, распределения и снабжения начинаются с декрета 14 ноября 1917 г. о рабочем контроле Имея характер классово-политической меры прежде всего в области производства, декрет призывал фабрично-заводские комитеты к установлению контроля «над производством, куплей, продажей продуктов и материалов, хранением их, а также над финансовой стороной предприятия». Таким образом, рабочему контролю помимо чисто производственного наблюдения, поручалось следить за пополнением запасов сырья и топлива, а также за правильностью сбыта готовых продуктов. Рабочий контроль не мог дать каких-либо положительных организационно-экономических результатов в отношении промышленности и торговли и остался кратковременной политической мерой, от которой пришлось вскоре отказаться, как от меры, по условиям того времени экономически недостаточной.

Вслед за тем, декретом 5 декабря 1917 г. об учреждении Высшего Совета Народного Хозяйства создается орган для дальнейшего обобществления всего хозяйства, в том числе и преобразования торгового оборота. Новому органу предоставляется «право конфискации, реквизиции, секвестра, принудительного синдицирования различных отраслей промышленности и торговли». Таким образом, помимо мер военно-политического характера (конфискации, реквизиции, секвестра), здесь уже говорится о систематических

экономических мероприятиях по государственному регулированию и дальнейшему обобществлению промышленности и торговли.

В целях осуществления этого регулирования, при ВСНХ создается сложная система органов производственно-торгового характера, так называемые, «Главки» и «Центры». В течение первых месяцев 1918 г создаются Центромыло, Главспичка, Главрезина, Центротук, Главкожа, Центротекстиль, Главсахар, Центрочай, Главбумага, Главлес, Главнефть, кроме собственно отделов ВСНХ—отдел металлов, секция благородных металлов, отдел топлива Все они, кроме функции надзора и управления производственного и финансового характера, имели функции учета и распределения продуктов Кроме этих самостоятельных и отдельных регулирующих органов был создан Совет Снабжения, в задачи которого входила выработка планов распределения, заготовки, товарообмена и снабжения предметами первой необходимости и сельского хозяйства.

Дальнейшим шагом в направлении углубления государственного регулирования и перехода к обобществлению всего народного хозяйства явился декрет 28 июня 1918 г. о **национализации промышленных и торговопромышленных предприятий.** Декретом были об'явлены национализированными по некоторым отраслям промышленности, преимущественно по горной, все предприятия, по другим—все акционерные предприятия и, наконец, по третьим—устанавливались пределы национализации в зависимости от размеров капитала или баланса. Временно, до организации управления национализированными предприятиями, они остаются и считаются в арендном безвозмездном пользовании прежних владельцев, которые их сами финансируют и получают с них доход на прежних основаниях. Таким образом, в первое время декрет имел лишь декларативное значение, оставив первоначально предприятия в фактическом пользовании прежних владельцев. Не подлежали национализации предприятия потребительские и вообще кооперативные.

При создавшихся условиях разорения от блокады и гражданской войны было, однако, ясно, что ни национализированная промышленность, ни центральные органы регулирования и учета не могут справиться с основной задачей момента—восстановлением правильного функционирования всего народнохозяйственного целого Колоссальный недостаток фабрикатов всякого рода, в особенности предметов первой необходимости, вместе с сильнейшим обострением продовольственной проблемы, все более углублялись по мере разрыва хозяйственных и торговых связей между отдельными районами страны и между двумя главными производственными ее группами—промышленно-производящим городом и сельско-хозяйственной деревней. Проблема товарной связи между городом и деревней выступила во весь рост, когда сельский производитель хлеба не давал его иначе, как в обмен на необходимую ему мануфактуру, кожу, машины и т п. Немецкое вторжение и разгоревшаяся гражданская война усугубляли трагизм народного голода и хозяйственный распад страны.

Стихийное стремление к простому поддержанию жизни населения вызывало повсеместно стихийный же процесс обмена продуктов со стороны отдельных фабрик, рабочих организаций и даже отдельных лиц на деревенские продукты продовольствия. Неорганизованность, бессистемность стихийного явления «мешечничества» окончательно подрывали слабо поставленное и немогущее удовлетворить всем потребностям продовольственное дело.

Поэтому, декретом 2 апреля 1918 г. делается попытка более планомерного разрешения вопроса о товарных взаимоотношениях города и деревни Согласно декрету часть имевшихся товаров (мануфактура, обувь, спички, мыло, сельско-хозяйственные машины) предоставлялась Наркомпроду для **товарообменных** целей с деревней и для усиления хлебных заготовок. **Система товарообмена** заключалась в том, что каждое село или деревня в хлебопроизводящих губерниях получали через органы Наркомпрода товары широкого потребления пропорционально количеству сданного

хлеба и других продуктов. Отдельные организации помимо Наркомпрода и вне системы государственной хлебной монополии не имели права прибегать к товарообмену. Товарообмен ставился исключительно как коллективный, т.-е. товары выдавались только коллективу по представлении зачетных квитанций о сдаче хлеба всеми хозяйствами коллектива, но ни в коем случае не индивидуально отдельным хозяйствам. В то же время распределение товара происходило по усмотрению самого коллектива, не обязательно равномерно между всеми членами, но также и на других основаниях (наименее обеспеченным и т. п.).

Товарообменная система по декрету 2 апреля успеха не имела как по условиям политической и военной обстановки того времени, так и по недостаточности товаров и по отсутствию организованного и достаточно развитого аппарата.

Как подготовительный шаг к дальнейшей национализации торговли декретом ВЦИК от 27 мая 1918 г. было приступлено к реорганизации Наркомпрода, в целях об'единения в нем в полной мере всех функций снабжения и распределения продуктов. Этим декретом впервые в государственном хозяйстве были разделены две функции, до тех пор частью смешанные в ВСНХ и Наркомпроде. Тогда как за первым оставлены были лишь функции производства, за последним—распределения и снабжения. Таким образом, все продукты, поступавшие из национализированной крупной промышленности, а также от регулируемой мелкой, должны были передаваться органам снабжения для товарообмена на продукты продовольствия с хлебопроизводящими районами.

Однако, реальных результатов и эта мера не имела, так как товарообменный фонд был попрежнему мал (в кампанию 1918 г. было передвинуто товаров на сумму 1.762 миллиона рублей), а необязательность товарообмена при наличии свободной торговли позволяла прибегать к более подвижным и выгодным формам простого торгового обращения, хотя бы даже в его уродливых формах мешечничества.

Между тем обостряющиеся условия гражданской войны и все более тяжкий продовольственный кризис приводят к усилению товарообменной системы обязательностью ее Декретом 8 августа, в развитие предшествующего декрета, вводится **обязательность товарообмена**, т.-е. обязательный в сельских местностях хлебородных губерний порядок отпуска товаров исключительно в обмен на хлебные и другие продовольственные продукты. По декрету все государственные, кооперативные и частные учреждения, имеющие какие бы то ни было товары обрабатывающей промышленности, могут отпускать эти товары отдельным кооперативам только по представлении квитанций о ссыпке хлеба и других продуктов и в свою очередь расплачиваются с учреждениями, снабжающими их продуктами промышленности, сельскохозяйственными продуктами в размере не менее 85%, остальные 15% деньгами. Ценностные соотношения между обмениваемыми продуктами промышленности и сельского хозяйства устанавливаются на основании установленных твердых цен.

И декрет 8 августа не мог иметь больших количественных результатов как по упомянутым выше мотивам, так и по неподготовленности кооперации, отсутствию аппарата и небольших запасов товара и главное—по невыгодности соотношения цен, задерживавших развитие товарообмена со стороны сельского производителя.

Тем не менее, декрет 8 августа своим принципом обязательности и общегосударственным (в тогдашних границах) масштабом является последним шагом перед введением государственной системы торговли и ее национализации с проведением в дальнейшем принципа разверстки и сдачи всех избытков продовольствия государству в обмен на представляемые им продукты промышленного производства.

Этот последний шаг в деле **национализации торговли** был сделан декретом СНК от 21 ноября 1918 г. Этим декретом «в целях замены частноторгового аппарата и для планомерного снабжения населения всеми продуктами из советских и кооперативных распределяющих пунктов» на

Комиссариат продовольствия «возлагается заготовка всех продуктов, служащих для личного потребления и домашнего хозяйства» Декрет не касается, таким образом, заготовок предметов и средств производства, которые оставляются в ведении ВСНХ.

Организацию снабжения предметами личного потребления проводит Главпродукт Наркомпрода. Главпродукт получает монопольные продукты от главков и центров, не монополизированные—заготовляет сам. Все снабжение ведется по особым планам снабжения и проводится через сеть государственных и кооперативных оптовых складов и розничных советских и кооперативных лавок. Все вообще распределение и регулирование снабжения указанными продуктами предоставляется исключительно Наркомпроду Ему же предоставляется и право «реквизиции и конфискации торговых складов, национализация соответствующих торговых фирм» Кроме того, различные торговые предприятия и вообще предприятия местного значения подлежат муниципализации, при чем в первую очередь это проводится по отношению к продуктам монопольным Кооперативные лавки и склады национализации и муниципализации не подлежат.

Логическим завершением намечавшейся сложной системы мероприятий по снабжению и распределению является декрет 20 марта 1919 года о так называемых **«потребительских коммунах»,** т.-е. о превращении добровольной потребительской кооперации в обязательную и об обязательной приписке всех граждан, как членов единой потребительской коммуны, к одному из распределительных ее пунктов. Как городская рабочая и общегражданская, так и сельская кооперация, превращаются в единое потребительское общество. В свою очередь потребительские коммуны об'единяются в губернские союзы, и, наконец, единым центром потребительских коммун признается Центросоюз. Все капиталы бывшей потребительской кооперации передаются в новые органы.

Таким образом, декретом проведено было полное огосударствление кооперации, с передачей ей всех тех распределительных и снабженческих функций, которые до тех пор сохранялись за органами Наркомпрода. За последним оставлены были лишь задачи по организации коммун, надзор за их деятельностью и содействию им. В связи с этим, все товары, лавки, склады и проч местных продовольственных органов передавались губсоюзам Дело снабжения и распределения продуктов в стране получало логически законченный характер системы коммуны, хотя и сохранявшей частично остатки «товарно-денежного» хозяйства, но и те в значительной степени лишь по названию и быстро отмиравшие вместе с быстрым же падением вообще денежной системы.

Если не считать оставшихся вне системы и имевших все меньшее значение «ненормированных» продуктов, то вся система товарооборота, вернее—продуктового оборота, покоилась на двух массах товара. С одной стороны—на массе продуктов государственной промышленности, с другой—на массе продовольственных продуктов сельского, почти исключительно крестьянского хозяйства. Если продукты первой категории достаточно было передать в ЕПО, чтобы они дошли до потребителя, то продукты второго рода необходимо было заготовить и собрать у миллионной массы отдельных хозяйств. Эти заготовки покоились частично на монополиях, частично на свободном товарообмене и покупке. С быстрым понижением ценности бумажных денег деревня, вполне ими насыщенная, все более настойчиво стала требовать товаров, а не денег. Размеры товарообменного фонда и товарного потока в деревню фактически были всегда не велики и покрывали лишь 20—25% того количества продовольственных продуктов, которые должны быть из'яты из деревни. К тому же, часто громадная часть товаров, имевшихся налицо, не могла быть продвинута в деревню вследствие разрухи транспорта, слабости аппарата и т. п. Поэтому, как мало дал фактически необязательный то-

варообмен, так же мало дал и обязательный товарообмен по декрету 8 августа 1918 года.

Формальное провозглашение «потребительской коммуны» декретом 20 марта 1919 года требовало заполнения ее реальным содержанием. Если одна часть материальных ценностей—продукты промышленности—была вполне огосударствлена и могла свободно протекать и распределяться по руслам государственного снабжения, то необходимо было направить в это русло и массу продуктов, производимых в миллионной массе отдельных крестьянских хозяйств. Помимо логики развития, этого требовало, впрочем, и все более ухудшающееся положение городов.

Такое завершение системы государственного продуктообмена на базе единой потребительской коммуны в двух обособленных, впрочем, и разных по социальному составу частях—города и деревни—было сделано декретом 5 августа 1919 года. Декрет «в целях сбора сырья и топлива для обслуживания и воссоздания промышленности» постановляет, что «все снабжение... сельского населения предметами добывающей и обрабатывающей промышленности, а также хлебом и другими продовольственными продуктами, производится лишь при условии **обязательной сдачи населением продуктов сельского хозяйства и промыслов».** Самый список таких, подлежащих обязательной сдаче, продуктов, устанавливается для каждой губернии губпродкомами. Продукты распределяются Наркомпродом через потребительские коммуны (ЕПО). Принцип снабжения—**исключительно коллективный,** т.-е продукты получают не отдельные сдатчики хлеба и других продуктов, а лишь коллективы. Сдаются все продукты, как хлеб, так и продукты животноводства и всякого рода сырье и топливо, сверх необходимого для хозяйства и для личного потребления, по определенным нормам за наличный денежный расчет по твердым ценам. На соответствующую сумму при коллективной сдаче и при представлении зачетных квитанций население получает продукты промышленности Правила декрета распространяются на всю территорию РСФСР Самые нормы оставляемых и сда-

ваемых продуктов, общие количества их, ценностные соотношения и проч. устанавливались на основании урожайных, статистических и прочих данных инструкциями и расчетами Наркомпрода.

Декрет о **разверстке** был окончательным и логическим завершением всех предшествовавших мероприятий по снабжению и распределению продуктов Предполагалось, что распределение всей продукции всего народного хозяйства как промышленности, так и сельского хозяйства будет производиться государственными органами по государственным планам снабжения и распределения Осуществление этих принципов государственного снабжения проводилось в течение 1919—21 г г. постепенно, но в возрастающем темпе как по числу предметов обязательной разверстки, так и по размерам заготовки.

Так, хлебных продуктов было заготовлено по разверстке в 1917—18 г. 47,5 милл. пуд , 1918—19 г. 107,9 милл. пуд., 1919—20 г. 212,5 милл. пуд. и в 1920—21 г. 283.8 милл пуд Картофель был введен в разверстку в 1919—20 г , дав 42,3 милл. пуд., 1920—21 г. 69,8 милл. пуд. Мяса в 1919—20 г. 8,7 милл пуд , в 1920—21 г путем разверстки 21,6 милл. пуд. Масла в 1919 г 610 тыс. пуд., в 1920 г путем разверстки 1,4 милл. пуд Яйца по разверстке в 1920 г. 220 милл. штук. Отсюда видно, что заготовка до введения разверстки давала очень небольшие количества сравнительно с разверсткой. Апогеем государственных заготовок по разверсточной системе была кампания 1920—21 г.г., когда разверстка была распространена на все сельско-хозяйственные продукты, в том числе и на сырье. Но вместе с тем, эта кампания апогея разверсточной системы была и «лебединой песнью» этой системы, так как уже со второй половины кампании 1920—21 г. она уступила новой системе—продналогу.

Таким образом, если в этой системе «военного коммунизма» отбросить то, что придавало ему именно «военный» характер, т.-е вызывалось революцией, войной и блокадой, то сама по себе эта система представляет из себя

попытку непосредственного и более или менее полного осуществления начал коммунистического хозяйства и распределения. Мероприятия в этом направлении развертывались постепенно, но последовательно, имея целью полное обобществление всего хозяйственного процесса, т.-е. достижение наивысшей и наиболее законченной формы социалистического строительства. Но эти достижения затруднялись в двух отношениях: во-первых, фактической недостаточностью государственного фонда продуктов снабжения в связи с крайней разрухой хозяйственной жизни, во-вторых, общей трудностью осуществления этого процесса в стране с преобладающим мелким и отсталым крестьянским хозяйством. Оба эти обстоятельства, с одной стороны, делали неизбежной систему продразверстки, не как систему обязательно и логически необходимую, но как систему экономически в данный момент целесообразную, но с другой стороны—эти же условия и предрешали ее неуспех и необходимость отмены.

Система разверстки была вызвана крайним ухудшением народного продовольствия и полным распадом народного хозяйства с 1919 г. По словам Ленина, в это время страна «никогда еще не переживала столь тяжелого продовольственного момента, так текущий. Москва, Петроград и рабочие центры задыхаются от голода». Разверстка являлась выходом из создавшегося положения и, как показывают приведенные цифры, дала в количественном отношении положительный эффект. Но дав возможность пережить самые острые моменты продовольственного кризиса в самой тяжелой политической обстановке, система разверстки оказала дальнейшее ухудшающее влияние на народное хозяйство вообще и в частности на сельское хозяйство, почему с некоторым облегчением экономического и политического положения в 1921—22 г. она, в общем переходе к «новой экономической политике», уступила место продналогу.

Остановимся теперь на вопросе, было ли у нас даже в моменты наиболее полного достижения натуралистическо-коммунистических начал снабжения и распределения продуктов достигнуто уничтожение товарного хозяйства и об-

ращения Несмотря на формальное разрешение этого вопроса декретами 1919—20 г г. в положительном смысле, необходимо признать, что даже в это время у нас было на лицо товарное обращение, в виде **простого товарного обращения,** иногда в безденежной форме Формула простого товарного обращения—Т—Д—Т, указывающая на потребительские цели этого товарного кругообращения, именно фактически применима к периоду военного коммунизма даже к легальным формам его продуктообмена, помимо нелегальных форм чисто рыночного обращения того времени В простом товарном обращении товаровладелец продает товар, не представляющий для него потребительской ценности, чтобы приобрести другие товары, представляющие для него потребительскую ценность В этом именно направлении и замыкается кругооборот простого товарного обращения, в котором деньги вступают в обращение только для того, чтобы получить товар, нужный для потребления, который тотчас и выходит из обращения, путем потребления, а деньги удаляются от своего владельца. В то же время предполагается, что товар, приобретаемый для потребления равен по ценности товару отчуждаемому, так как формула Т—Д—Т есть двусторонняя, и товар, отчуждаемый одним товаровладельцем, есть предмет потребления для другого и обратно

На таком механизме и был построен товаро- или продуктообмен в период военного коммунизма. В основе его, как всеобщей и легальной, а, следовательно, и типичной для данного хозяйства формы обмена, лежало единство товарного обращения между городом и промышленностью, с одной стороны, и деревней и сельским хозяйством—с другой. Единым товаровладельцем продуктов промышленности являлось государство, которое в денежной форме или безденежно обменивало имеющийся у него товар на другой товар, обладающий нужной для него потребительной ценностью (хлеб, сырье). Но владельцем этого последнего товара экономически являлось не государство, а масса мелких товаропроизводителей. Это обстоятельство и обусловли-

вало ту особенность этого товарообмена, которая привела к крушению его. Отдельный товаропроизводитель расценивал как свой продукт, так и тот продукт, который он приобретал, по установившимся, привычным для него ценностным соотношениям Формула товарного обращения Т—Д—Т конкретизировалась для него в формах, например, 1 пуд хлеба—50 коп —4 арш. ситца. Всякое изменение ценностных соотношений должно было тормозить обмен. Хотя бы пуд хлеба продавался за 500 руб., но давал в результате ½ аршина ситцу, товаропроизводитель лишался импульсов для производства своего товара.

Положение в период наибольшей хозяйственной разрухи было именно таково Вследствие разрушения обрабатывающей промышленности в значительно большей степени, чем в сельском хозяйстве, ценностные соотношения получили сдвиг не в пользу производителей продуктов сельского хозяйства. А у государства, как у единственного владельца промышленных товаров, даже по стихийно устанавливающим ценностным соотношениям, не хватало такого количества товаров, которое могло бы быть эквивалентным требующемуся для него количеству продуктов сельского хозяйства. «Товарный голод» явился выражением не только ценностных, но и количественных сдвигов в товарном обращении, нарушением ценностной эквивалентности формулы Т—Д—Т. Отсюда и выявилась необходимость замены товарного обращения продуктообменом, с принудительным из'ятием от производителей сельско-хозяйственных продуктов требующейся государству части их, в обмен на продукты промышленности, но вне зависимости от ценностных их соотношений по формуле Т—Т. Продразверстка и была наиболее законченной попыткой принудительного превращения товарного фонда сельского хозяйства в продуктовый фонд государства для обмена его на продукты промышленности, также находящиеся в распоряжении государства, вне зависимости от рыночных ценностных их соотношений, т.-е. превращения формулы Т—Т в формулу Пр—Пр, т.-е превращения товарообмена в продуктообмен. Но именно это

обстоятельство, уничтожая у товаропроизводителя его хозяйственные импульсы, привело к крушению всей системы и к необходимости перехода к новой системе восстановления товарно-денежного производства и обращения

Сущность этой новой экономической политики заключалась в том, что вместо начала исключительно государственного снабжения и распределения продуктов народного хозяйства по единому плану, выдвинуто было начало свободы хозяйственной деятельности производителя на известных, конечно, условиях и с известными ограничениями. Производитель вообще—превращался в товаропроизводителя, реализовавшего продукты своего труда на рынке, по общим экономическим законам рыночного товарообращения. Понятно, почему разверстка-продналог явились основными моментами, определявшими изменение экономической политики. Разверстка являлась той линией, по которой в планах государственного снабжения смыкались продукты национализированной промышленности и размельченного сельского хозяйства. Когда обнаружилось, что такой «смычки» здесь не произошло, стал неизбежен переход к новым путям обмена продуктов между промышленностью и сельским хозяйством.

«Пересмотр» открыто сформулирован был в известной речи В И. Ленина на X С'езде Партии о продналоге Выясняя, почему необходимо заменить налогом разверстку, В. И. Ленин указывал, что «разверстка предполагала из'ять все излишки, установив обязательную государственную монополию. Мы не могли поступить иначе, мы были в состоянии крайней нужды. Теоретически это необязательно Государственная монополия есть наилучшее с точки зрения социализма. Но как переходную меру в стране крестьянской, которая имеет промышленность, и если есть некоторое количество товаров, возможно применить систему налога и свободного оборота. Этот самый оборот—стимул, побудитель, толчок для крестьянина. Хозяин может и должен стараться за свой собственный интерес, потому что с него не возьмут всех излишков, а только налог, который по

возможности будет определен заранее. Основное, чтобы был стимул, побудитель, толчок мелкому земледельцу. Нам нужно строить нашу государственную экономику применительно к экономике средняка, которую мы за три года не могли переделать».

В развитие этой речи и дискуссии на С'езде, ВЦИК'ом 21 марта 1921 г. издается новый декрет о **замене разверстки налогом.** Согласно декрету, «для обеспечения правильного и спокойного ведения хозяйства на основе более свободного распоряжения земледельца продуктами своего труда и своими хозяйственными средствами, для укрепления крестьянского хозяйства и поднятия его производительности... разверстка, как способ государственных заготовок продовольствия, сырья и фуража, заменяется натуральным налогом». Налог должен быть по общим своим размерам меньше разверстки, но достаточен для прокормления армии и городского неземледельческого населения. При том общая сумма его должна постепенно уменьшаться по мере того, как «восстановление транспорта и промышленности позволит Советской власти получить продукты сельского хозяйства в обмен на фабрично-заводские и кустарные продукты». Все продукты продовольствия и сырья, остающиеся у земледельцев после выполнения ими налога, находятся в их полном распоряжении и могут поступать в свободный товарообмен в целях личного или хозяйственного потребления При этом, первоначально, по декрету, обмен допускался только «в пределах местного хозяйственного оборота как через кооперативные организации, так и на рынках и базарах».

Таким образом, первоначально свободный товарооборот был признан только в пределах **местного товарооборота.** Но это была лишь переходная мера к полному признанию рынка, как новой экономической категории. На этом свободном рынке мелкий товаропроизводитель должен был отчуждать продукты своего хозяйства в обычных условиях рыночного товарооборота. Вначале, впрочем, тот же продовольственный кризис и необходимость известных гаран-

тий в получении продовольствия, заставили прибегать к переходной системе натурального обложения. Но хотя натурналог, как особая система обложения, и имел весьма существенное влияние на условия и на особенности рыночного товарного оборота за этот период, тем не менее натуральный продналог являлся именно только особой формой обложения, не изменяя нового принципа—рыночного и товарного обращения.

Вместе с тем во всей организации народного хозяйства вообще, как в области производства, так и в области собственно обращения, логически потребовался ряд крупнейших перемен—известная свобода предпринимательской деятельности в области производства, частичная денационализация или право арендной эксплоатации промышленных предприятий, допущение частного капитала в область товарообмена, восстановление денежной системы, кредита, кооперации и т. п. С момента перехода к новой экономической политике можно уже говорить не о государственных формах снабжения и распределения, а об организации **торговли и торгового оборота,** с теми их особыми задачами и формами, которые обусловливаются особенностями экономического и социального строя и которые выливаются в систему «государственного капитализма». В области торговли эта система проявляется прежде всего в организации государственной торговли

ГЛАВА СЕМНАДЦАТАЯ

Государственная торговля и ее организация

Организация современной государственной торговли в СССР ведет свое начало непосредственно от тех форм государственного снабжения, распределения и заготовки, которые окончательно выработались к концу периода «военного коммунизма». Как было сказано, две основных группы товарооборота—продукты национализированной промышленности и размельченного сельского хозяйства — проходили по двум основным руслам Снабжение продуктами промышленности имело своим истоком ВСНХ с его главками, передающими продукты находившихся в их управлении фабрик, через органы Наркомпрода, населению в порядке планового снабжения С другой стороны, продукты, собираемые по разверстке и заготовке, поступали через те же органы Наркомпрода городскому потребителю также в порядке планового снабжения. Кроме того, этими двумя органами не ограничивалось, в сущности, полное распределение, так как и другие наркоматы в своей области фактически выполняли более или менее самостоятельно функции снабжения.

С введением новой экономической политики и с переходом от государственного снабжения к торговле, государственные учреждения должны были сконструировать новые торговые органы. Кроме того, необходимо было перейти к разделению регулирующих торговлю и промышленность функций от функций собственно торговых. В зависимости от наследия прошлой организации всего государственного снабжения и отдельных его органов, а также от особенностей за-

дач этих органов, вся организация, как регулирования торговли, так и непосредственного ее ведения госаппаратом, получила значительное разнообразие и пестроту. Регулирующие торговлю функции оказалось невозможным об единить, торговать же, хотя бы еще и не «научившись торговать», стали стремиться все наркоматы, даже не имеющие никакого отношения к торговле и к тем продуктам, которыми они торговали. Благодаря этому оказалось, что как регулирующие органы не были вполне координированы в своих функциях, так и в торговооперативных органах обнаружилась значительная пестрота.

Собственно государственными **органами регулирования торговли,** помимо общих высших государственных органов с хозяйственно регулирующими функциями, как СТО, Госплан, являются в настоящее время Наркомвнуторг, Наркомвнешторг, ВСНХ, а также частично некоторые хозяйственные наркоматы в сфере своей хозяйственной области, как Наркомзем. Три основных торговых наркомата осуществляют регулирование торговли как общими административными мероприятиями в этой области, так и непосредственным экономическим вмешательством в рыночные процессы или общеадминистративными мерами, или с помощью находящихся в их ведении торгово-промышленных предприятий.

Как эти общие начала и методы административного надзора и регулирования промышленности и торговли, так и способы хозяйственного воздействия на рынок, так называемой, «товарной интервенции» вырабатывались постепенно и до сих пор еще не вылились в законченные формы, доказывающие уже прочность и целесообразность своего существования.

Выработка организационных форм торгового государственного аппарата складывалась на опыте перехода от прежних снабженческих и плановых органов к органам коммерческого расчета. Путь, который проходили в этом направлении хозяйственные организации, ведет от планового снабженческого органа к торговой конторе или торговому

отделу, и далее—через хозрасчетный орган наркомата к паевому или акционерному обществу чисто государственного или смешанного типа. Экономическая сущность этого процесса заключается в постепенном выделении из общегосударственных финансовых рессурсов особых капитальных фондов—сначала в виде промышленно-производственного капитала, а затем и торгового. Различные отрасли промышленности и торговли и отдельные наркоматы находятся в этом отношении на различных ступенях организационных форм своей промышленно-торговой деятельности. И лишь как общую тенденцию здесь можно отметить стремление к обособлению государственно-торгового капитала от других видов капитала, путем образования специальных торговых предприятий и учреждений.

Прежде всего, учреждение, являющееся плановым распределителем крупной промышленности, ВСНХ, должно было с новой экономической политикой преобразовать свой прежний орган, Центральное Управление Снабжением (ЦУС) в **Центральный Торговый Отдел (ЦТО),** как главную торговую контору всех производственных предприятий ВСНХ.

Первоначально предполагалось, что ЦТО будет нести как функции оперативно-торговые, так и функции по регулированию торговли. Но вскоре уже обнаружилось неудобство такого соединения, и последние функции были выделены в особое управление регулирования торговли Так как, однако, этот орган носил ведомственный характер регулирования лишь госторговли ВСНХ, то впоследствии в 1922 году была создана Комиссия при СТО по регулированию торговли (Комвнуторг), превращенная в 1924 году в Наркомат Внутренней Торговли.

На местах те же задачи преследовали торготделы и Губторги, которые так же, как торговые конторы, были преобразованы позднее в хозрасчетные органы и в паевые общества для сбыта продуктов местной промышленности.

Другой формой государственной торговли органов ВСНХ явились промышленные **тресты,** самостоятельно сбывающие продукты своего производства или об'единяемые в

торговые синдикаты и конвенции, подлежащие также ведению ВСНХ или его местных органов.

В общем торговом обороте государственной торговли продуктами промышленности эти органы и учреждения играют преобладающую роль (в 1922 г. до 90—95%). Почти все они носят исключительно коммерческий характер, и лишь для некоторых отраслей тяжелой индустрии отчасти сохраняется плановой характер (топливная промышленность), в виду необходимости финансирования ее не на условиях чисто кредитного характера, а в виде дотаций из общих государственных рессурсов (тяжелая металлургия). По об'ему торговых оборотов все эти учреждения—исключительно оптовые, и лишь некоторые отдельные предприятия, в виде находившегося ранее в ведении ВСНХ государственного универсального магазина (ГУМ), носят розничный характер. По характеру обсротов, прежде, при условиях падающей валюты и продолжающемся продовольственном кризисе, многие из этих органов вели свою торговлю как за денежный расчет, так и в виде товарообмена.

Кроме ВСНХ, промышленное производство и сбыт его продуктов, как сказано, находится и в других Наркоматах, также ведущих торговую деятельность. Так, до образования Наркомвнуторга и ликвидации Наркомпрода значительная часть производственных, а вместе с тем и торговых операций естественно сосредоточивалась в **Наркомпроде,** который до его ликвидации в 1924 году имел следующие торговые органы: Мельотдел, отдел Соляной торговли, Центрокишпрод, Госмолоко, Госрыбпром, Мясохладобойня. Первоначально являвшиеся органами Наркомпрода, состоявшими на хозрасчете, впоследствии эти учреждения были превращены в самостоятельные хозрасчетные, паевые, акционерные, кооперативные или синдикатского типа предприятия, ведущие преимущественно оптовую, иногда и розничную торговлю (Госмолоко). Большая часть их после ликвидации Наркомпрода перешла в ведение Наркомвнуторга.

Крупное значение в государственной торговле имеет **Наркомзем,** имевший несколько хозорганов—Госсельсклад,

Госсельсиндикат, Винсиндикат, также имеющих тенденции превращаться в учреждения акционерного типа, хотя полного акционирования здесь не было достигнуто и вся организация их до сих пор еще не вылилась в законченные формы Госсельсклад, например, предполагалось реорганизовать в акционерное общество, которое в числе пайщиков имело бы НКЗ, Сельскосоюз, Центросоюз, Госторг, Сельмаш и др. Торговая его деятельность ограничивается заготовкой всякого рода средств сельско-хозяйственного производства. Местными органами его являются губсельсклады, непосредственными же торговыми органами для снабжения населения—преимущественно кооперация. Госсельсиндикат и Винсиндикат являются торговыми об'единениями производственных трестов, совхозов и винсовхозов, при чем торговые функции их сводятся, с одной стороны, к об'единению и регулированию сбыта этих производственных предприятий, с другой—к централизации снабжения их средствами производства и другими продуктами.

Из других Наркоматов и других госучреждений, в непосредственные задачи которых торговые операции не входят, но которые все же ими занимаются, следует упомянуть Госбанк, Наркомздрав, Наркомпрос, коммунальное хозяйство и др. Их торговые операции иногда являются побочным результатом их основной деятельности, например, как у Госбанка. У последнего на руках часто остаются заложенные товары, которые он должен поэтому реализовать на рынке. Но банк часто ведет и самостоятельные торговые операции. раньше, ради страховки своих капиталов от падающей валюты, теперь—в виде покупки товара у какого-либо предприятия, вместо выдачи ему ссуд; кроме того, Банк ведет и вполне самостоятельные покупки в виде операций с хлебом. В виду этого торговые операции банка чрезвычайно разнообразны по номенклатуре—от нефти и железа, до мануфактуры, спичек и сахара. Конечно, по характеру оборотов торговля Госбанка только оптовая.

Торговля Главного управления Коммунального Хозяйства носит характер снабжения местных коммунотделов

предметами коммунального хозяйства и частью сбора их продукта. Пройдя стадию Торгового отдела, как хозрасчетного органа, эта торговая деятельность вылилась в акционерно-синдикатскую форму—Всероссийского торгового объединения коммунального хозяйства Торговые операции Наркомздрава и Наркомпроса частью носят чисто коммерческий характер (Госиздат), частью сохраняют в некоторой мере плановый характер. По организации эти торговые операции выливаются частью в создание особых отделов, находящихся на хозрасчете, частью в особые торговые учреждения паевого типа

Совершенно особое положение занимает **Внешторг,** с его внешними торговыми операциями, ведущимися подведомственными ему специальными торговыми органами или чисто государственного, или смешанного (в том числе и иностранного) акционерного капитала—Госторг, Экспортхлеб, Аркос и др. Эти общества фактически или юридически являются монопольными торговыми учреждениями сбыта русских продуктов за границу и снабжения народного хозяйства страны заграничными изделиями. Такие предприятия, как Госторг, по характеру своего товарооборота носят универсальный характер. При коммерческом характере, положенном в основу образования этих обществ, тем не менее в деятельности своей во внешней торговле они носят все же резко-выраженный плановой характер, так как размер вывоза и ввоза устанавливается исключительно на плановых началах

Таким образом, из сказанного видно, что основной тенденцией в выработке организационных форм государственной торговли постепенно все более становится—образование **самостоятельных торговых** предприятий государственного или смешанного типа, вместо прежнего снабженческого начала. Такой характер организации торговли обусловливается сущностью новой экономической политики. Новая экономическая политика, поставившая промышленное производство даже национализированной промышленности на хозрасчет и в условия свободной хозяйственной конкурен-

ции отдельных предприятий, а сбыт продуктов—в условия свободного рынка—совершенно изменила положение и промышленности, и рынка. При этом, весьма важным оказалось то обстоятельство, что процесс перехода крупной государственной промышленности на коммерческий расчет, т.-е., говоря экономическими категориями, образование государственного промышленного капитала шло впереди государственного овладения рынком, т.-е. образования государственного торгового капитала В промышленности перевод на хозрасчет, акционирование и трестирование предприятий сопровождалось выделением и закреплением за предприятиями тех или иных размеров капиталов, в виде промышленного государственного капитала. Как только промышленность получила возможность и в то же время необходимость реализовать на вольном рынке свою продукцию, промышленные предприятия, тресты, стали выкидывать свое производство на этот рынок без достаточной подготовки как своего производства, так и самого рынка. Первоначально рынок, опустошенный предыдущим продолжительным периодом безтоварья, более или менее свободно поглощал увеличивавшуюся, но все еще крайне недостаточную продукцию. Тем не менее, рынок оставался совершенно неорганизованным, со всеми явлениями конкуренции между собою отдельных предприятий за цены и рынки сбыта—картина, обычная для частнокапиталистических условий, но непонятная в условиях государственного капитализма.

Обнаружившийся весною 1922 г. острый кризис сбыта выдвинул необходимость радикального излечения от этой болезни капиталистического рынка и проблему организации и овладения рынком.

Той организационной формой, в которой государственная промышленность стала искать овладение стихией рынка и ее подчинение, явилась **синдикатская форма** торговой деятельности промышленных трестов.

Вместо разрозненных выступлений на рынке и выделения каждым предприятием известной доли своего промышленного капитала для реализации на рынке своих продуктов,

промышленные тресты отдельных отраслей стали организовывать торговые синдикаты. В течение 1922—23 года были образованы 20 главнейших синдикатов—текстильный, спичечный, солесиндикат, кожсиндикат, табачный (ликвид. в 1924 г.), махорочный синдикат, сельмаш, продсиликат, швейный, угольный, нефтесиндикат, оргжирбюро (с 1925 г. синдикат), маслосиндикат, крахмалпат бюро (с 1925 г синдикат) и проч. В значительной степени многие из этих синдикатов явились преемниками прежних главков и центров ВСНХ, получив от них даже довольно богатое материальное наследство (Текстильсиндикат от Главтекстиля, Кожсиндикат от Главкожи и т п.).

Однако, синдикатами не исчерпываются формы государственной организации рынка промышленных товаров. Дело в том, что хотя все отрасли государственной промышленности переведены на хозрасчет, но все же не для всех из них прежнее плановое начало распределения всецело заменено рыночным оборотом. Отчасти по характеру и по существу сбыта своих продуктов, отчасти по своей дефицитности и необходимости питаться государственными дотациями, плановое распределительное начало сохраняет преобладание вообще в тяжелой индустрии. Поэтому такие синдикаты, как нефтяной и угольный, представляют из себя не торговые синдикаты в полном смысле слова, а лишь торговые конторы планового органа ВСНХ—Главного управления топливом, вследствие чего угольный синдикат был вскоре реформирован.

Третьей организационной формой сбыта на рынке продуктов государственной промышленности является сохранение самими производственными трестами сбытовых своих операций. Такова, например, организация трестов: Сахаротреста и Резинотреста, которые реализуют свои продукты исключительно своим аппаратом и капиталом, без выделения специального торгового аппарата. Причиной, обусловливающей такое положение этих трестов, является то обстоятельство, что оба они являются монополистами в производстве и на рынке.

Необходимо указать, что, будучи учреждениями в преобладающей степени государственного капитала национализированной промышленности, синдикаты тем не менее часто включают в число своих участников и частный капитал. Еще более часты, даже вполне обычны случаи продажи и снабжения продуктами не только своих сочленов, но и посторонних лиц и учреждений.

В связи с этим можно отметить и то обстоятельство, что пределы и об'ем торговой деятельности синдикатов часто выходит за рамки непосредственных задач синдикатов Последние торговали товарами, совершенно не входившими в их ведение, как, например, солесиндикат—беличьими мехами и т. п.

Завершением торговой организации синдикатов является **Совет синдикатов.** Совет является как представительным органом интересов синдикатов, им об'единяемых, так и органом, регулирующим их деятельность Таким образом, деятельность Совета—отчасти та же регулирующая, что и высших органов ВСНХ. Создание Совета—безусловно промежуточный этап в нашем торгово-промышленном строительстве, так как оно является результатом центробежных стремлений, нашей, преимущественно легкой индустрии, желающей в своих торговых операциях освободиться от регулирующих и плановых воздействий ВСНХ. Наоборот, тяжелая индустрия, дефицитная и питающаяся государственными дотациями, носит более ясно выраженный плановый характер, а вместе с тем и зависимость от ВСНХ. Вот почему Совет синдикатов является выразителем стремлений и торговых интересов, в их частнохозяйственном понимании, преимущественно легкой индустрии, которая представлена подавляющим большинством членов Совета.

Обратимся теперь к рассмотрению торговой и регулирующей деятельности синдикатов, как торговых органов государственной промышленности.

Экономическая сущность синдикатов ни в законодательстве, ни на практике точно не установлена. Обычны два противоположных толкования синдикатов. По одному—они

лишь торговые органы промышленных об единений трестов, создающиеся в целях регулирования условий сбыта об'единенной промышленности. По другому—синдикаты обладают правами и возможностью не только торгового, но и производственного регулирования.

Обращаясь по этому вопросу к уставам синдикатов, можно видеть, что, как гласят уставы большинства синдикатов, последние учреждались для согласования и об'единения торговой и финансовой деятельности трестов Только в очень немногих случаях синдикатами по уставам принадлежит и регулирование производственной деятельности (например, швейный, соляной синдикат, основная химическая промышленность и некоторые другие), при чем это производственное регулирование формулируется уставами очень неопределенно в виде «согласования», «координации» и т. п, без точной кокретизации прав синдикатов в этом отношении. На практике вмешательство синдикатов в производственную деятельность трестов встречается обычно еще в меньшей степени. Даже такой основной производственный момент, как контингентирование производства, большею частью особо не упоминается и иногда лишь подразумевается, как вытекающее из торгового регулирования синдикатов (солесиндикат, частью кожсиндикат). В наибольшей степени производственное регулирование сохраняется у таких «плановых» синдикатов, как нефтяной, бывший угольный, уралмет.

Таким образом, большинство синдикатов являются **специально торговыми органами,** образуемыми государственными промышленными предприятиями для регулирования рынка. Эта основная цель синдикатов подчеркивается самым фактом их возникновения из потребностей рынка. Поэтому, например, одним из первых синдикатов был образован по собственной инициативе текстильных предприятий—текстильный синдикат, имеющий дело с наиболее широким и наименее устойчивым крестьянским рынком. С другой стороны, по той же причине необходимости регулирования рынка на такой предмет первейшей необходимости, как соль,

был принудительно образован правительством соляной синдикат.

Торговая деятельность синдикатов по «согласованию» торговой деятельности трестов в уставе определяется, как распределение поступающих заказов, установление единых продажных цен, согласование и распределение районов, об'единение заготовок и т. п. (текстильсиндикат, спичечный, металлургический). Более сырьевые синдикаты (табачный, махорочный), согласование торговой деятельности видят в централизованной закупке сырья, в обязанности для своих сочленов всю заготовку сырья вести исключительно через синдикат. Наконец, в ряде синдикатов (крахмалпатбюро, консервбюро и др), хотя и ставится та же цель регулирования цен, заготовок, районирования сбыта, посредничества в заказах,—передача всех торговых функций синдикату производится исключительно по желанию отдельных трестов и предприятий, почему производство самостоятельных операций этих синдикатов не исключает ни в какой мере самостоятельных же торговых операций и отдельных трестов.

Таким образом, степень как производственной, так и коммерческой самостоятельности отдельных трестов и предприятий, об'единяемых синдикатами, различна. Мы имеем здесь различные ступени от наиболее последовательно проводимых форм почти полного регулирования всей коммерческой и частью даже производственной деятельности (нефтяной, бывший угольный, швейный, махорочный, быв. табачный, уралмет) до значительно менее полного охвата продукции обединяемых синдикатами трестов, а вместе с тем и менее полного охвата рынка («полусиндикаты» по терминологии РКИ—текстильный, соляной, кожевенный, сельмаш, маслобойный, металлосиндикат, спичечный, продасиликат) и, наконец, об'единение, хотя и называющееся формально «синдикатами», но носящее по существу характер картелей и конвенций, т.-е. соглашений менее жесткого типа, не включающих обязательства реализации своей продукции или закупки сырья через синдикат (жировой синдикат, крахмал-

патсиндикат, бюро кондитерской промышленности, консервной промышленности, основной химической промышленности, конвенция металлургических синдикатов).

Весьма важным моментом, характеризующим положение синдикатов, является отношение их к **частному и кооперативному капиталу.** В этом отношении синдикатские объединения хотя и сохраняют за собой исключительно замкнутый характер, но также по-разному разрешают вопрос. Синдикаты текстильный, табачный, махорочный не допускали частных предприятий в соглашения. Синдикаты крахмалопаточный, консервный, маслобойный и некоторые другие делали исключение для кооперативных предприятий по особым договорам. Соляной, спичечный, кожевенный, продасиликат и некоторые другие допускали соглашения и с частным капиталом.

Другим весьма важным вопросом торговосиндикатских образований является вопрос о способах **образования собственного капитала** их. В этом отношении практика также разнообразна. Часть синдикатов вовсе не имеет фиксированного собственного основного капитала и ограничивается лишь периодическими членскими взносами участников (все соглашения картельного типа, как жировой, консервный, крахмальный). У других капитал заменяется или отчислениями от продаваемой продукции (соляной), или составляется из государственных ссуд (сельмаш), или, наконец, из актива и пассива других организаций, из которых образованы синдикаты (нефтяной). Остальные синдикаты имеют свои основные капиталы в различных размерах (от 12 милл ВТС и 9 милл. швейный, до 300 тыс. маслобойный).

Ясно, что такое положение совершенно ненормально. Синдикаты, не имеющие основных капиталов, всяческими путями, иногда недостаточно хозяйственно обоснованными, старались его составить, иногда достигая в этом успеха (солесиндикат) путем вздувания цен и накопления торговых прибылей. У других капиталы были настолько недостаточны, что совершенно не соответствовали размерам продукции и предрешали невозможность охвата рынка. Так,

соотношение капиталов даже наиболее крупных синдикатов к общей продукции (синдицированной и несиндицированной) 1921—22 г. было таково, в тысячах рублей

	Уставной капитал	Продукция
Текстильный	12 000	247 120
Швейный	9.000	14 150
Кожевенный	6.000	54 330
Продасиликат	3 000	9 880
Спичечный	1 500	2 260

Таким образом, можно констатировать как большею частью недостаточные размеры капиталов, так и крайне неодинаковое соотношение их к продукции в различных и даже тождественных отраслях промышленности (стоимость махорочной продукции в 1921—22 г. 5½ милл. руб., капитал 1,7 милл. руб.; габачной—продукция 45 милл руб., капитал 631 тыс. руб.).

При таких условиях ясно, что синдикаты не могли ни овладеть рынком, ни служить для него сколько-нибудь существенным регулятором, ни даже сосредоточить в своих руках сколько-нибудь значительную часть продукции даже об'единенных предприятий.

В связи с недостаточностью собственных капиталов, громадное значение для существования синдикатов получает **вопрос о кредите.** Торговопромышленный кредит, помимо Госбанка, осуществляется у нас Промбанком, около трети акций которого находятся в руках сидикатов, группирующихся вокруг Совета синдикатов, т.-е. преимущественно легкой индустрии. Другая треть принадлежит ВСНХ, остальная часть в руках НКПС, НКВТ и тяжелой индустрии.

Таким образом, Промбанк представляет из себя своеобразное учреждение «государственного финансового капитала» Как мы видели выше из теоретического рассмотрения

роли финансового капитала в торговле и промышленности капиталистических стран, образование финансового капитала сокращает издержки обращения, размеры торговой прибыли и за счет этого сокращения увеличивает производственное применение капитала банков в области промышленности, с ее дальнейшей концентрацией и капиталистическим обобществлением. Аналогичную роль финансового государственного капитала должен бы играть у нас и Промбанк. В действительности, однако, как показывает исследование оборотов, кредитных, учетноссудных и вкладных операций Промбанка (по обследованию РКИ), наибольшая доля использования кредитов приходится на торговые об'единения преимущественно легкой индустрии, т.-е. синдикаты. Так, по указанному обследованию оказывается, что сальдо текущих счетов и вкладов (на 1 мая 1923 г.) у тяжелой индустрии было в 2—3 раза больше, чем у легкой индустрии, тогда как сальдо кредитования у тяжелой индустрии в 2—3 раза менее, чем у легкой; точно так же обороты по учетно-ссудным операциям банка по тяжелой индустрии в 3 раза меньше, чем по легкой. Нужно принять во внимание, что тяжелая индустрия как дефицитная питается в значительной степени дотациями государства. Таким образом, средства тяжелой индустрии, об'единяемые, как финансовым органом, Промбанком, в значительно большей степени идут на пополнение торговых оборотных средств и торговых органов сбыта легкой индустрии, т.-е. синдикатов. Другими словами, ясно обнаруживается не только связь между государственным финансово-промышленным капиталом и государственным торговым капиталом (синдикаты), но и постепенное расширение последняго за счет первого. Напряженная работа государственного торгового капитала, вследствие недостаточности его средств, по необходимости идет за счет использования средств финансово-промышленного капитала Тем не менее синдикатам, как представителям этого торгового капитала еще не удалось достигнуть сколько-нибудь решающего значения в реализации всей продукции и, следовательно, в воздействии на самую продукцию.

Удельный вес синдикатов характеризовался следующими цифрами По данным 1922—23 г.г. текстильный синдикат обнимал по отношению ко всей текстильной промышленности 85,5% веретен в хлопчато-бумажной промышленности, 85% в шерстяной, 84,5% в льняной; кожевенный—49% выработки кожевенного производства и 84% обувью; соляный—80% добываемой соли, синдикат сельмаш—90% производства сел. хоз. машин. При этом нужно заметить, что в некоторых случаях размеры синдицированного производства по сравнению с рынком вообще очень не велики. Например, махорочный синдикат хотя и обнимал все существующие в РСФСР 8 фабрик, но производство их было так невелико, что одна фабрика с нагрузкой 65% могла бы произвести столько же товара, как все фабрики Но в синдикаты для их реализации поступает далеко не все производство даже и синдицированной промышленности. Фактический сбыт синдикатами за те же 1922—23 г.г. характеризуется следующими приблизительными цифрами по данным РКИ.

	1922 г.	1923 г.
Текстильный синдикат:	%%	%%
По хлопчатобумажному произв.	12,7	36,0
» шерстяному »	5,4	9,7
» льняному »	3,3	6,4
Кожевенный синдикат	—	25
Солесиндикат	—	75
Сельмаш	—	40
Махорочный	—	40
Табачный	—	3

По новейшим данным ВСНХ доля отпуска синдикатам продуктов госпромышленности в 1924 г. в среднем была 38,7%, из них по соляной 58,8%, кожевенной 47,0%, хлопчатобумажной 41,4%, шерстяной 26,5%, жировой 3,4%, спичечной 3,1%.

При таких условиях синдикаты не смогли до настоящего времени сыграть роль действительно руководящего рынком

торгового аппарата. В тех случаях, когда некоторые синдикаты достигают возможности распоряжаться рынком, это часто зависит не от их действительного овладения рынком, а от того, что они являются лишь посредниками при монопольном покупателе, благодаря чему сомнительной становится целесообразность самого существования синдиката. Таков, например, синдикат сельмаш, который 90% своих товаров продает НКЗему (Госсельскладу) или Сельсоюзу

Гораздо большего овладения рынком достигают такие отрасли трестированной промышленности, как Сахаротрест и Резинотрест. Деятельность этих трестов получает в значительной степени синдикатский характер, так как входящие в состав трестов предприятия имеют значительную хозяйственную самостоятельность и трестирование их сводится преимущественно к торгово-регулирующим функциям синдикатского типа.

Что касается **организационных путей и способов,** с помощью которых синдикаты овладевают рынком, синдикаты действуют различно. Некоторые синдикаты стоят в этом отношении особо, сбывая, как сельмаш, почти всю свою продукцию торговому органу НКЗема. Отчасти такого же рода отношения были между Солесиндикатом и НКПродом, а после него—с Хлебопродуктом, который явился оптовым покупателем соли и комиссионером синдиката для продажи ее

Большинство других синдикатов также реализует значительную часть своей продукции через различные государственные органы, местные губторги. Результаты этой деятельности часто оказывались не совсем удачными, так как губторги оказывались или неприспособленными для реализации продуктов синдикатов, или даже конкурирующими с ними своими изделиями. Далее, органом сбыта синдикатов часто являются банки, к которым большею частью синдикаты принуждались прибегать, вследствие затруднений денежного характера. Таковы были отношения сахаротреста и нефтесиндиката с Госбанком, который получал право

иногда монопольной для некоторых местностей реализации товаров этих синдикатов

Более сложны отношения синдикатов с кооперацией. Для реализации своих продуктов некоторые синдикаты (сахарный) заключают особые договоры с кооперативными организациями, Центросоюзом, губсоюзами, в некоторых случаях предоставляя им исключительное право продажи. Сложная структура кооперативной сети, медленность оборота, недостаточность развития первичной сети, необходимость в кредите,—все эти обстоятельства в значительной степени задерживают использование кооперации для реализации синдикатских продуктов.

Наконец, многие синдикаты прибегают и к частной агентуре. В некоторых случаях даже в деятельности таких синдикатов как ВТС частная клиентура еще не так давно занимала видное место, быстро впрочем сокращаясь за последнее время.

В связи с этим обстоятельством для синдикатов вырастала необходимость создания **собственного торгового аппарата** и торговой сети. Особенно успешно в этом отношении развивал свою деятельность текстильный синдикат (включительно до Персии), Резинотрест, Солесиндикат, значительно меньше—кожесиндикат, нефтесиндикат, сахаротрест. По отношению ко всем им необходимо, однако, заметить, что проникновение собственного торгового аппарата синдикатов часто не идет дальше крупных городских центров, иногда не дальше Москвы. Синдикаты часто ограничиваются созданием лишь базисных складов и пока еще в очень слабой степени охватили мелкие рынки и особенно деревню. Пока еще дело редко доходит до развитой сети розничной торговли.

В общем и целом на государственные торговые обороты (т.-е. до 90% синдикатского типа) по переписи 1923 г. приходилось 26% оборота. Но при этой средней цифре на отдельные виды торговли приходилось—на оптовую 77,3%, оптово-розничную—38,9% и разничную всего 6,6%. В виду этого необходимо сказать, что создание собственной сети

вплоть до розничной, хотя бы в виде особой, связанной с синдикатом организации, является безусловно правильным путем в деле синдикатской политики на рынке. Только таким путем можно как достигнуть овладения рынком, так и избежать тех чрезвычайно больших посреднических накидок, которые неизбежны при всякого рода системе комиссионеров и контрагентов, будь то губторги, кооперация или частный посредник.

Постараемся теперь на итогах сказанного сделать выводы: что же представляют из себя наши синдикаты, как наиболее крупная и наиболее законченная организованная форма государственной торговли?

Прежде всего необходимо указать, что между капиталистическими синдикатскими организациями, как они выработались в Западной Европе, Америке и у нас до революции, и нашими синдикатскими образованиями последнего времени существует громадная разница и в организационных формах, и по существу их деятельности и влияния на торговлю и промышленность.

Капиталистические синдикаты представляют большею частью образования торгово-комиссионного характера, как торговый аппарат производственных предприятий. Только по формальным условиям образования, синдикаты принимают большею частью вид самостоятельных акционерных торговых обществ. Их сущность, однако, нетрудно вскрыть уже по тому признаку, что собственный складочный капитал таких обществ бывает совершенно ничтожен сравнительно с их колоссальными оборотами, так как обороты эти ведутся большею частью на комиссионных началах.

В связи с этим и комиссионный процент капиталистических синдикатов очень невелик (даже в России он не превышал 2—3%), так как это комиссионное вознаграждение требуется лишь для покрытия организационных и административных расходов синдикатов. Весь требуемый для сбытовых операций капитал получается в виде финансово-банкового капитала самих промышленных предприятий.

Поэтому, необходимым условием развития синдикатских

об'единений является развитие финансового капитала, который одинаково «творит волю» свою, как в области промышленного производства, так и в области собственно сбыта Поэтому же и регулирующая роль собственно синдикатов в таких случаях невелика и носит подчиненный характер выполнения политики об'единенного промышленного, т.-е. финансового капитала. Синдикаты не получают, таким образом, самостоятельного значения торговца, торгового капитала. как мы видели из теоретического обзора, роль его при диктатуре финансового капитала сводится обыкновенно к скромной роли лишь технического выполнителя торговых операций.

Синдикатское движение в своих новых формах получает у нас совершенно иное значение. По условиям и задачам своего возникновения, в момент необходимости овладения государством рынка, они получили значение главной организационной формы государственного торгового капитала. В связи с этим синдикаты стали стремиться к созданию у себя и сосредоточению в своих руках крупных основных капиталов, необходимых при самостоятельных торговых задачах и операциях. Несмотря на ограниченность, иногда даже отсутствие складочных и акционерных капиталов, синдикаты большею частью добивались накопления самостоятельных капиталов или самостоятельно использовали в этих же целях банковые кредиты Отсюда, комиссионный процент должен был достигать таких размеров, которые покрывали бы не только текущие расходы, но и давали бы возможность накопления Но, конечно, это обстоятельство, давая синдикатам возможность добиться самостоятельного положения и осуществлять самодовлеющие торговые задачи, сказывалось неблагоприятно на условиях реализации продуктов, повышая их цену. Благодаря этому синдикатам не удавалось осуществить основной своей цели—регулирования рынка и цен, так как их реализационные цены часто оказывались настолько высокими, что с ними конкурировали как отдельные частные предприятия, так и отдельные тресты В свою очередь, это обстоятельство заставляло син-

дикаты выставлять требования и стремиться к монополизации сбыта всех изделий трестов только через синдикаты. При этом забывалась основная цель капиталистических синдикатских об'единений—лишь регулирование сбыта путем его целесообразного районирования и установления единых цен.

Таким образом, синдикаты, не обладая действительной финансовой мощью, чтобы под эгидой торгового государственного капитала об'единить весь сбыт промышленных изделий, но стремясь в то же время приобрести самодовлеющее торговое значение, уклонились от их непосредственного назначения—урегулирования рынка. Вместо этого деятельность синдикатов иногда, в особенности на первых шагах их деятельности, приводила к таким явлениям дезорганизации рынка, какие встречались и при необ'единенной деятельности трестов.

Тем не менее, конечно, нельзя отрицать как громадного значения синдикатов в деле государственного овладения рынком, так и их будущего в этом отношении. Однако, едва ли правильным для них будет путь к приобретению самостоятельного значения торгового государственного капитала, как особого и самостоятельного посредника между госпромышленностью и рынком, а тем более—как регулятора, через рынок, самой госпромышленности. При государственном об'единении промышленного и финансового капитала самостоятельная роль такого торгового посредника представляется излишней и он должен исполнять не самодовлеющие торговые задания и стремления, а лишь технические задания в целях овладения и регулирования рынка по общим директивам руководящих хозяйственных органов

Таким образом, на наши синдикаты необходимо смотреть, как на необходимую по условиям настоящего момента организацию государственного торгового капитала, но в то же время организацию промежуточного характера, обусловленную сущностью новой экономической политики и изживаемую вместе с ней по мере развития законченного хозяйственного строительства

ГЛАВА ВОСЕМНАДЦАТАЯ

Организация кооперативной торговли

С переходом к новой экономической политике, вместе с перестройкой прежних государственных органов снабжения и распределения в торговые органы, в том же направлении перестраивался и кооперативный аппарат. В связи с отменой продразверстки и с провозглашением права рыночной реализации продуктов крестьянином, должны были отпасть и те принципы, которые положены были в основу кооперативного строительства прежними декретами, особенно декретом 20 марта 1919 года.

Декретом 7 апреля 1921 г. провозглашается принцип не «распределенческой», а торговой потребительской кооперации, с оставлением, однако, за ней определенных государственных функций в области товарообмена. Потребительским обществам предоставляется право обмена, закупки и сбыта излишков сельско-хозяйственного производства, а равно кустарных и ремесленных изделий. Государство поручает кооперации выполнение продовольственных заданий по товарообмену продуктов сельского хозяйства и промышленности и по распределению предметов широкого потребления, заготовляемых на государственных фабриках. При этом, это распределение производится исключительно через органы кооперации. Все эти операции совершаются кооперацией на основах хозяйственного расчета и на комиссионных началах. В связи с этим, постановлением СНК с 1 сентября 1921 г. прекращена была выдача государственных пособий на организационные расходы кооперации и, таким

образом, она окончательно превратилась в самостоятельный торговый аппарат.

Фактически, впрочем, продолжающиеся затруднения с продовольствием, особенно в связи с голодом 1921 г., а также оставшаяся еще система натурналога, все это еще закрепляло за кооперацией работу по государственному распределению по планам НКПрода. Например, в 1921 г. в деятельности Центросоюза эти работы составляли 43% всех его оборотов, но уже в первую половину 1922 г. она упала до 3%. Распределенческие государственные функции кооперации за этот период крайне затруднялись общим тяжелым положением страны и вообще не были успешны, отвлекая, однако, силы кооперации от ее непосредственных задач в области товарообмена, который лишь с трудом налаживался.

Более успешно он пошел лишь с окончательным переходом кооперации на собственные средства и на начала свободной торговли, когда кооперация была введена в систему самостоятельных органов рыночного оборота, на ряду с госаппаратом и с частным капиталом.

Подобно тому, как образовавшиеся промышленно-торговые государственные органы унаследовали от прежних «главков» и «центров» свою материальную базу в виде производственных и товарных фондов, так восстанавливаемая кооперация получила от НКПрода товарный фонд (до 1½ милл. руб.), который вместе с заготовительными товарами и должен был стать основой товарных операций. Такая зависимость кооперации от НКПрода неблагоприятно отражалась на развитии ее оборотов, почему она начинает стремиться к «раскрепощению от НКПрода».

Другими **торговыми контрагентами** кооперации должны были являться органы ВСНХ—промышленные тресты, которые, однако, вначале также неохотно шли на работу с кооперацией и сбывали большую часть своей продукции на вольный рынок. Это, например, особенно резко сказывалось в рабсте текстильных трестов, которые стремились свою продукцию сбывать по более высоким ценам на вольном рынке (Отчет Центросоюза за 1921 г.). Много препят-

ствий в деле развития кооперативной торговли оказывала также неопределенность в порядке денационализации и передачи кооперации промышленных предприятий. Тресты в своем отрицательном отношении к кооперации ссылались на слабо развитую сеть кооперации и на невозможность сбыта через нее своей продукции Во всяком случае нужно сказать, что отчужденность трестов от кооперации за этот период в значительной степени способствовала развитию на рынке частного оптовика и посредника

Новый период развития отношений производственных госорганов и кооперации начался со времени развития синдикатов. Синдикаты, как указано выше, стали стремиться всю реализацию трестов взять в свои руки и хотя сами тресты далеко не всегда всецело шли навстречу этому желанию синдикатов, тем не менее в этих последних тресты получили свой орган оптового, а иногда и розничного сбыта. С ростом у синдикатов собственной сети сбытовых органов, работа по их сбыту пошла или параллельно работе кооперативных об'единений, или даже интересы тех и других сталкивались, как конкуренты.

Задачей кооперации в этом отношении явилось, таким образом, развить свою **торговую сеть** настолько, чтобы достигнуть максимума охвата рынка и снабжения потребителя продуктами широкого потребления, изготовляющимися госпромышленностью. В этом направлении за последние годы кооперация достигла больших успехов, но все же ее сеть крайне недостаточна

	Число ЕПО сельских и городских	Число лавок
На 1 января 1923 года	19.110	29.447
» 1 » 1924 года	20.120	28.063
На 1 ноября 1924 года	21.646	32.000

В общем, в сельских местностях на каждую волость приходится около 2 потребительских обществ, и одна лавка приходится на 3—4 села, т.-е. в среднем на 4.500 человек населения. Всего к началу 1924 г. насчитывалось кооперированного населения в городах 2,6 милл., в селах 3,15 милл, на транспорте и пр. 1 милл., а всего 6.750 тыс человек На 1 октября 1924 года это число возросло до 7,5 милл Кроме того, сюда следует прибавить свыше 25.000 сельско-хозяйственных кооперативов с 1.600 тыс. человек участников. Таким образом, в общем и целом размеры кооперирования населения и самая кооперированная сеть весьма не велика. Только как задание, кооперативные центры потребкооперации ставят себе целью кооперировать в городах до 75% членов профсоюзов и в селах 15% дворов.

При таких условиях понятно, что вся кооперативная торговля до сих пор занимает еще не очень большое место в товарообороте страны. По переписи 1923 г на ее долю приходилось по РСФСР 10% всего торгового оборота и по Украине 9,6%. За последний год, впрочем, **кооперативный товарооборот** сделал некоторые успехи. По данным Наркомвнуторга обороты потребительской кооперации за последние годы определялись в следующих цифрах.

	1922—23 г.		1923—24 г.	
	Милл. рублей	%%	Милл рублей	%%
Сельские кооперативы . .	150	21,7	300	20,0
Городские » . . .	240	34,7	600	40,0
Союзы	167	24,2	417	27,7
Центр	134	19,4	185	12,3
Итого	691	100	1 502	100

Если к этому добавить цифру торговых оборотов сельской кооперации (приблизительно), то общие обороты кооперативной торговли определятся в 1923—24 г. около

2 миллиардов рублей. По данным ЦС роль кооперации в местном оптовом обороте в 1923—24 г. можно считать около одной трети всего рыночного оборота.

Помимо абсолютной недостаточности торгово-кооперативной сети, как на причину недостаточного овладения кооперации рынком, нужно указать также на особенности и сложность ее торгового аппарата. При своей многоэтажности (Центр—губсоюзы, райсоюзы, первичный кооператив—потребитель) этот аппарат в то же время должен покоиться на активности своих членов, как главном залоге успешности дела. Эта активность в настоящее время все еще значительно понижена, отчасти как результат недавнего снабженчески - принудительного характера кооперации. В то же время верхний этаж ее—Центросоюз—не только не представляет центральный об'единяющий торговый орган, но все еще отчасти сохраняет характер заготовительно-распределительного государственного органа и крупного комиссионера-посредника, не только во внутренней, но и во внешней торговле. Притом, удельный вес этого центрального органа потребительской кооперации в общих оборотах кооперации за последние годы даже показывает тенденцию к увеличению. По подсчетам Фишгендлера, Центросоюз по абсолютным размерам своих оборотов в 1922 г. весил в 1½ раза больше, чем в 1916 г., а относительно оборота страны—в 3 раза; периферия же потребительской кооперации абсолютно весит в 3 раза меньше, относительно же уменьшилась на 27%. Обороты Центросоюза по отношению к оборотам периферии составляли в 1916 г. 5%, а в 1922 г. 31%.

Из этих цифр видно, что в торговых оборотах кооперации за последние годы, сравнительно с довоенными, обнаружилось сильное стремление к централизации, что об'ясняется, конечно, прежде всего связью работы Центросоюза с государством. Активность центра выросла за счет сокращения активности периферии. Но помимо такого перемещения соотношений центра и периферии, это обстоятельство имеет и то последствие, что при таком пути продвижения товара к потребителю непременно через центр, **торго-**

вые расходы кооперации значительно увеличиваются. Организационные расходы, например, губсоюзов, по данным ЦС, достигают в среднем около 7,3—10%, при редких отклонениях до 15%. Это и обусловливает средний размер накидок, сверх накладных, в губсоюзах до 10,4%. В сельских ЕПО в среднем процент наложения доходит до 17,5%, в крупных городах до 17,2%, что должно считаться безусловно высокой накидкой. Тем не менее, все же нужно сказать, что хотя это нарастание цен весьма значительно, все же цены кооперации ниже цен госорганов и частных лавок.

Так, степень **нарастания цен** определяется, например, Центросоюзом для июня 1924 г. такими относительными цифрами.

ОПТОВЫЕ ЦЕНЫ				
Центросоюза	Губ. и райсоюзы	Розн ЕПО крупн гор.	Розн ЕПО мелк. город	Розн ЕПО сел. местн.
100	116	126	134	151

В связи с этим, сравнение цен госорганов, кооперации и частных, принимая последние = 100, дает следующие относительные цифры для третьей четверти 1923—24 г.

Цены		Фабрикаты непрод.	Фабрикаты продовол.	Продукты сельского хоз.
Оптовые	Союзов	91	93	97
	Госорган.	93	95	96
Розничные	ЕПО крупн. город	91	89	95
	Госорган. »	90	91	96
	ЕПО мелк город. .	90	88	101,5
	Госорган » .	87,5	87	102,5
	Сельские ЕПО . .	87,8	86,8	94,1

Отсюда видно, что соотношение цен государственной, кооперативной и частной торговли дает благоприятные показания для кооперации. Последняя торгует всегда (за исключением продуктов сельско-хозяйственных в мелких городах) ниже цен частного рынка и почти в одном уровне с госорганами, при чем на рынке промышленных товаров кооперация торгует несколько дороже госторговли, а на сельско-хозяйственном рынке—дешевле ее.

Отчасти причиной, оказывающей влияние на удорожание продуктов кооперативной торговли, является **медленность торгового оборота** кооперативной системы. Тогда как средняя скорость оборота ЕПО равна 3—4 раза в год. Губсоюза 2—3 раза, частный оптово-розничный торговец оборачивает свой капитал ежемесячно, т.-е в 3—4 раза быстрее кооперации.

Обстоятельством, оказывающим еще более существенное влияние на кооперативную торговлю, является **недостаток собственных средств** и кредитования Стремление расширить торговый оборот заставляло кооперацию стремиться к использованию всех видов кредита. Например, в 1924 г. соотношение в Центросоюзе собственных средств и привлеченных было 1 : 4, тогда как до войны это соотношение было 1 : 8. Положение на местах, особенно у низовой кооперации, менее благоприятно, особенно обостряясь во время кризисов сбыта. Поэтому, например, сам ЦС в 1923—24 г. получал кредит на приобретаемые товары, преимущественно от госпромышленности, на 20.401 тыс. руб. (37%—40%), сам же отпускал товар в кредит периферии на значительно большую сумму 46.612 тыс. руб. (32,7%—42,7%). При этом преобладающим сроком кредитования было 2 месяца (50,9%), но с наибольшим темпом роста наиболее высоких сроков свыше 3 месяцев (увеличение с 3% до 21,8%). Однако, такие условия кредитования, хотя и необходимые для бедной оборотными средствами периферии, могут ставить центральные кооперативные учреждения, в особенности в периоды кризисов сбыта, в тяжелое финансовое положение.

Недостаток капиталов и оборотных средств сказывается не только на абсолютных размерах торговых оборотов кооперации, но и на всей торговой политике ее, в частности на важном вопросе об **ассортименте товаров.** Нужда в средствах заставляет стремиться к увеличению прибыли и прибегать к оборотам с такими товарами, которые ходки и прибыльны, хотя бы и могли быть исключены из торговых оборотов кооперации. Изменение ассортимента товаров, произведенное, например, ЦС, сводится к оставлению основных групп (около 30 наименований) действительного крестьянского массового потребления Нужно, впрочем, сказать, что отчасти этот вопрос решается не только политикой кооперативных центров, но и самими госорганами, которые сдают свои товары ЦС'у на комиссионных началах, иногда на мало подходящих условиях, благодаря чему приходилось временно отказываться даже от таких товаров, как сахар, керосин, соль.

Из приведенного краткого обзора кооперативной торговли видно, что наша кооперация, как торговый аппарат, при новой экономической политике, так же, как и государственный аппарат, не вполне закончили свою перестройку и приспособление к новым условиям работы.

После периода «огосударствления» кооперации, с переходом к новым торговым условиям, кооперация, также как и синдикаты, стала стремиться занять самодовлеющее торговое значение с самодовлеющими же торговыми интересами, как торгового предприятия Под влиянием этих тенденций иногда определялось и строительство кооперативной торговой сети, и смещение основных задач ее основных звеньев, и уклонение в ассортименте товаров. Учет основных интересов кооперированного населения иногда проводился недостаточно и недостаточно клался в основу торговой политики кооперации.

Потребительская кооперация должна явиться организацией потребительских масс населения, основывать и развивать свою торговую деятельность исключительно на учете элементов этого массового потребительского спроса. Ко-

операция является, таким образом, контрагентом об'единенной в синдикаты госпромышленности, об'единяя в свою очередь массовый спрос мелкого потребителя и мелкого товаропроизводителя. Размеры кооперативного торгового оборота определяются, таким образом, размером емкости рынка и платежеспособности массы населения. Изучение этого рынка, поэтому, должно быть базой развития кооперативной торговли.

Организовать этот рынок с наибольшим успехом и целесообразностью может только кооперация, а не госорганы и тем более не частный аппарат, так как основы их экономики совершенно иные, чем у кооперации

Организованность кооперативного рынка создается теми материальными связями, которые устанавливаются между всеми отдельными звеньями кооперативной системы, начиная от потребителя и кончая центральными органами Эти материальные связи устанавливаются в виде паевых взносов, реальной заинтересованностью отдельных членов, их известной материальной ответственностью за успех или неуспех предприятия и т. п. С своей системой кредитования, привлечения вкладов, развития собственных промышленных предприятий кооперация становится крупным аккумулятором, собирающим по мельчайшим частицам элементы промышленного, торгового и финансового капитала в общей системе экономического строительства.

Выполнение этой положительной задачи дает кооперации возможность выполнить и другую важную задачу в том же торговом строительстве—вытеснение из торговли частного, оптового и розничного торгового капитала. Хозяйственный строй советских республик, с государственным об'единением промышленности и с государственными органами промышленного сбыта, позволяет кооперации постепенно стать монопольным органом распределения продуктов обрабатывающей промышленности среди масс населения. Но так как при новой экономической политике в основе этого распределения лежат не уравнительно-снабженческие начала, а начала свободного рынка. то центром хозяйственно-

оперативной работы кооперации должна явиться низовая сеть и низовой потребитель.

Для этого низового потребителя и в его интересах должна быть упрощена кооперативная сеть, чтобы товар доходил до потребителя наиболее простыми и дешевыми путями. Трехчленная организация (первичный кооператив—союз—центр) является наиболее простой организацией этой системы.

Для укрепления всей сети в целом, а не только ее центров, необходимы меры кредитного характера, направляемые непосредственно в первичные кооперативы. Той же цели должно служить открытие возможности непосредственных торговых сношений с госпромышленностью В частности, госпромышленность должна предоставлять кооперации не только меньше, но больше, чем частному капиталу льгот, в виде скидок, лучшего ассортимента товаров и т. п.

Самый ассортимент товаров у госпромышленности должен быть строго согласован с массовым кооперативным рынком, соответственно изучению его кооперацией. Кооперация же должна в значительной части определять и основную часть емкости рынка для госпромышленности. Но для того, чтобы реальная емкость массового рынка была действительно заполнена кооперацией, необходимо увеличение ее оборотных средств, при том не столько государственными дотациями и мерами «собезного» характера, а путем повышения финансовой активности самого населения—в виде умножения членов кооперации, дополнительной материальной обеспеченности, системы авансов и т. п.

При таких условиях кооперативная торговля займет со своим аппаратом прочное место в торговой системе государственного капитализма, как соединительный фронт государственной национализированной промышленности с массовым мелким потребителем и товаропроизводителем в качестве ступени для его обобществления.

ГЛАВА ДЕВЯТНАДЦАТАЯ

Частная торговля.—Итоги рыночного оборота

Частная торговля была, как сказано выше, легально уничтожена декретом 21 ноября 1918 г., но фактически она и за годы военного коммунизма никогда не прекращалась, существуя более или менее нелегально, но открыто, конечно, в формах меновой, подвижной, не имеющей оседлости (мешечничество, с рук, в разнос, базарная и т. п.). Сколько нибудь крупный торговый капитал и особенно крупный торговый аппарат были совершенно уничтожены.

Поэтому, ко времени введения НЭП'а и легализации рынка, в первое время не находилось элементов для его постройки. После неудачи товарообменных операций и ограничения торговли местным оборотом, постепенно и медленно начинают слагаться новые образования в торговом аппарате. К концу 1921 г. на местах, по сообщениям Губэкосо, начинает возрождаться только мелкая лавочная торговля. Но во втором полугодии 1922 г. частная торговля делает большие успехи как по числу предприятий, так и по их укрупнению и по общим оборотам. Вместе с базарной торговлей развивается торговля в раз'езд, железнодорожная, проникающая постепенно из крупных городов, где она прежде всего зарождается, и в деревню.

По данным НКФ о **выборке патентов** в конце 1921 г. по 73 губерниям было выбрано 185 тыс. торговых патентов. К октябрю 1922 г. их было выбрано уже 667 тыс. Что касается размеров торговых предприятий, то здесь за первый же год НЭП'а также отмечаются характерные сдвиги в смысле

относительного сокращения числа мелких предприятий (по 1 разряду уменьшение с 35,2% до 23%) за счет увеличения относительно крупных (по III разряду увеличение с 11,9% до 17,6%). Наконец, для характеристики состава торговых предприятий этого первого периода НЭП'а можно привести также цифры выборки патентов по различным видам торговли, именно: госторговлей 0,4%, кооперацией 4,4% и частными предприятиями 95,2%. Хотя цифры налоговой статистики не вполне точно рисуют соотношение отдельных видов торговли, особенно кооперации (вследствие освобождения ее от уравнительного обложения), тем не менее подавляющее преобладание частного капитала, при том в наиболее мелких его формах, не подлежит сомнению.

Значительное укрупнение частной торговли и переход ее от базарной и розничной в оптовую стало особенно заметно к 1922 г., когда наша крупная госпромышленность стала настойчиво стремиться к овладению рынком. При неналаженности еще государственного и кооперативного аппарата, посредником между оптовым рынком и госпромышленностью и даже между отдельными государственными торговопромышленными учреждениями начинает выступать частный **оптовый торговец.** Первое время этот посредник выступал большею частью не открыто как представитель частного капитала, а большею частью под видом всякого рода «уполномоченных» по продаже и закупке госорганов Некоторая доля в успехах развития этого посредничества принадлежала, повидимому, прямым злоупотреблениям, но экономической причиной его появления было все же отсутствие собственного торгового государственного аппарата.

Кроме такого переплетения частного капитала с госпромышленностью под видом уполномоченных, также тесно переплетался частный капитал и с кооперацией, под видом создания многочисленных в то время лжекооперативов. Успехам возрастания частного торгового капитала способствовали такие отрицательные явления из практики наших госорганов, как система авансов и скидок частным торгов-

цам, тогда как госорганы не получали скидок; с частных торговцев не требовалось задатков, тогда как госорганы и кооперация должны были при покупках вносить задатки и т. п. Наконец, в значительной мере причиной, побуждавшей частный торговый капитал к форсированию торговых оборотов, являлась падающая валюта, при которой быстрый товарный оборот являлся единственным способом страхования капитала от обесценения.

Во всяком случае, посредничество между госорганами было первой сферой крупного приложения вновь формировавшегося частного капитала, сферой, так сказать, «вторичного» частного накопления. Здесь, повидимому, и были главным образом сформированы крупные торговые состояния наших новых торговых людей, которые начинали почти «без ничего» и которые в 1922—23 г., по приблизительным подсчетам для всей страны, имели в торговых операциях уже свыше 300 милл. р. частного торгового капитала. Значительно позже частный торгово-оптовый капитал начинает вести не такую спекулятивную, при том полулегальную торговлю, а правильные товарно-оптовые обороты. Так, с образованием товарных бирж частный оптовый капитал занял на них видное место, в особенности как покупатель; например, на Московской Товарной Бирже в 1922 г. частный оптовик в среднем занимал около 25%, а в некоторые месяцы брал уже до 50% оборота.

Одновременно с этим начинают расти и образования частного капитала в области **розничной торговли.** В городах ряд торговых отраслей (мясная, строительные материалы, мануфактурная, разные изделия) в значительной степени становятся почти монополией частной торговли.

Еще более быстро проникает частный капитал в деревню, за отсутствием достаточной сети кооперативной торговли, охватывая здесь как проведение в деревню фабрикатов госпромышленности, так еще более захватывая в свои руки сбор сырья. Только уже в позднейшие годы НЭП'а частный капитал в некоторых областях своей торговой деятельности начинает, благодаря ряду принятых мероприятий,

изживать себя и уступать место государственной или кооперативной торговле

Современный частный торговый аппарат не имеет непосредственной преемственной связи с старыми торговыми фирмами довоенного времени. Тем не менее по своей подвижности и приспособляемости к новым условиям торговли им сделаны большие успехи. Вместо старых торговых фирм современный частно-торговый аппарат состоит большею частью из прежних мелких торговцев, объединяющихся в товарищества или из прежних доверенных, приказчиков прежних крупных фирм Вся эта частная торговля представляет из себя весьма сплоченную массу капиталов и интересов Все они, даже без видимого и официального объединения, действуют тем не менее вполне координированно. Более мелкие капиталисты-торговцы соединяют не только свои капиталы, но и свой личный труд, распределяя между собою различные торговые функции—заготовку товара, ведение конторы, продажу и т. п. Во избежание применения наемного труда и для обхода кодекса о труде в таких кампаниях особенно распространен труд всех членов семьи, а иногда и наемный труд проводится под видом разных «родственников». При таких условиях мелкий торговец, оптово-розничник и более или менее крупный оптовик не представляют резко изолированных социально-экономических групп.

Поэтому же каналы частной торговли представляют большею частью совершенно **изолированную систему** от крупного оптовика до мелкого розничника. Только в своем товарном первоисточнике эта торговля соприкасается с государственной промышленной системы, да отдельными своими разветвлениями она обслуживает как отдельные кооперативные учреждения (от центра до первичного кооператива), так даже и некоторые госорганы. Частный крупный оптовик обыкновенно знает лишь небольшое количество оптово-розничных торговцев, которые, в свою очередь, обслуживают мелкую розницу, распределяя ее между собою по районам и рынкам сбыта Вся система держится, таким об-

разом, на непосредственном знании местного потребителя розничником и на связи этого учета с оптовиком для определения размеров оборота, ассортимента товаров и т. п.

С другой стороны, вся система связывается также единством **финансирования и кредитования.** Размеры и сроки кредитования идут обыкновенно понижаясь от оптовика к периферии. Но при этом, так как сам частный оптовик получает обыкновенно максимальный и наиболее длительный кредит от органов госпромышленности, то оказывается, что иногда такой оптовик может вести довольно крупное дело с ничтожным количеством собственного капитала, быстро его оборачивая. Некоторые синдикаты до последнего времени отпускали значительную часть своих товаров частным оптовикам. Таковы, например, синдикаты таких продуктов массового потребления, как нефть, соль, тексти́ль, по обследованию РКИ отпускавшие в кредит частным оптовикам до 30—50% продукции, а резинотрест даже до 60—65%. При этом кредит отпускался на срок до 60 дней, тогда как сам оптовик отпускал в кредит всего на 30 дней, а розничник получал его уже на 10—15 дней.

Подобного рода явления в торговых отношениях госпромышленности и торговли к частному капиталу не могут, конечно, считаться нормальными в строе и в организации советской торговли. Они должны изживаться тем более быстро, чем быстрее будут организовываться главнейшие пути этой торговли—государственная и кооперативная торговля. В этом отношении, в первую очередь поглощению должна подлежать частная оптовая торговля, так как и по происхождению своему она носила паразитический характер, обусловливавшийся неорганизованностью, недочетами и неуменьем нашей госторговли и отчасти кооперации.

Организационной задачей этой торговли должно явиться установление непосредственной связи между государственным оптом и розничным потребительным рынком Только таким путем прежде всего государство и государственная промышленность смогут действительно управлять рынком и регулировать его, а не стоять перед его стихией.

Во всякого рода торговых кризисах наличие частного оптовика не только лишает государство возможности регулировать рынок, а наоборот, все эти меры воздействия часто будут итти лишь на пользу этому оптовику. Так, маневрирование ценами госпромышленности может совершенно не достигать потребительского рынка, если оптовый оборот находится в руках частного торговца, который может в течение долгого времени учитывать лишь в свою пользу понижение цен, не доводя его до розничного рынка

Но для того, чтобы государственная торговля могла непосредственно влиять на рынок, она должна не только иметь соответствующие организационные формы, но и иметь основную экономическую предпосылку—достаточных размеров и соответствующих ассортиментов и качеств товарную массу. Только при таких условиях государственная торговля может держать потребительский рынок и розничника действительно в своих руках при всякой кон'юнктуре рынка. Понятно, что к этому должен быть присоединен целый ряд общих торговых приемов, с помощью которых работает и частный оптовик—непосредственное изучение рынка и его ассортимента, кредитование розничника в формах достаточно гибких, но в то же время и достаточно гарантирующих платеж и т. п.

Таким образом, **вытеснение частного капитала** из оптовой торговли может быть уже в настоящее время поставлено реальной задачей для государственной организации торговли. Иначе обстоит дело с розничной торговлей. Как общая проблема торговой политики и здесь выдвигается задача вытеснения частного капитала, путем замены его кооперативным аппаратом. Но для ближайшего момента эта задача, по состоянию кооперативной сети и экономической мощи кооперации, не может выдвигаться для всеобщего реального существования. Поэтому, частному капиталу предоставляется прежде всего роль пополнения недостаточного кооперативного и даже отчасти государственного аппарата в области розничной торговли, поскольку другим путем продвинуть товар непосредственно потребителю не пред-

ставляется возможным. Конечно, в этой своей деятельности частный капитал должен сохранять исключительно технически-торговые функции, а не функции управления и руководства рынком, которое должно находиться в руках госорганов. Не столько активный контроль, сколько экономическое товарное воздействие государственной промышленности и торговли должно превращать этого частного розничника, не лишая его коммерческой самостоятельности, в орган государственного воздействия на рынок.

Понятно, что по мере того, как будет развиваться и укрепляться помимо государственного также и кооперативный торговый аппарат, частный капитал может вытесняться и из розничного оборота. Тем не менее частному торговому капиталу остается и в этих условиях обширное поле деятельности в особенности в роли пионера для отыскания новых рынков, изучения размеров и емкости спроса, проложения новых путей и форм торговли и т. п. В этом отношении роль частного торгового капитала является особенно необходимой потому, что наши госорганы и даже кооперация тяжеловесны, малоподвижны, малоприспособляемы к быстрым изменениям и условиям рынка и к прокладыванию новых путей для его завоевания.

В заключение остановимся на определении **общих итогов современного торгового оборота** в народном хозяйстве СССР. Согласно последней работе ЦСУ по определению баланса народного хозяйства СССР в 1923—24 г.г можно привести по этому вопросу следующие данные [*])

Валовая продукция по главнейшим отраслям вместе с расходами по транспорту и товарообмену исчисляется следующими цифрами, в миллион. червон. рублей:

---

[*]) Приводя в целях фактической характеристики рынка эти данные ЦСУ, мы не ставим целью их критику, тем более, что из предварительного опубликования их не видно методов исчисления приводимых цифр. Отметим лишь, что данные, опубликованные по этому вопросу Госпланом в работе *Гухмана* „Продукция и потребление СССР", дают значительно иные цифры К сожалению, мы не имели возможности использовать в тексте эту последнюю работу, так же как новую работу ВСНХ „Промышленность СССР в 1924 г." из-за позднего их выхода.

Сельское хозяйство	8 886.8
Промышленность	7 550 4
Транспорт	1 325 2
Товарообмен	2 539 6
Строительство	791 8
Итого.	21 093 8

Общая ценность произведенных продуктов с расходами по обращению определяется, таким образом, в 21 миллиард рублей. Этой же суммой, следовательно, определяется и весь национальный валовой доход всех лиц, занятых в народном хозяйстве.

По характеру потребления, т.-е по той роли, для которой эти продукты предназначались в народном хозяйстве, последние распределялись следующим образом (в %%):

	Поступившие от			Итого
	сел.-хоз	промышленности	строительства	
Продукты потребления населения	39,7	60,7	59,8	50,7
Сырые материалы	50,6	28,1	—	37,8
Топливо	6,9	6,1	—	6,3
Орудия производства	2,8	5,1	40,2	5,2

Вся продукция, таким образом, почти в равных долях распределялась между продуктами личного потребления (50,7%) и продуктами производственного потребления (49,3%).

Из указанной выше суммы произведенных ценностей, однако, далеко не все вступает в рыночное товарное обращение «Товарность», т.-е процент общей продукции, поступающий на рынок, различен для различных продуктов. В среднем товарность определяется в 47,4%, для продуктов промышленности она равна 69,7%, для продуктов сельского хозяйства—29,3%.

В частности, отдельные продукты сельского хозяйства имеют товарность:

Зерновые хлеба	29 7%	Табак	83.5
Лен	43.8%	Хлопок	100.0
Пенька	12.2	Щетина	97 3
Картофель	16.4	Шерсть	86.1
Сено	8.8	Кожсырье	82.7

В целом все продукты земледелия—20,8%, животноводства—31,2%. В абсолютных цифрах товарная доля продукции, т.-е. доля поступающая на рынок, определяется:

Промышленность	6 284.6 в мил р	—70,3%
Сельское хоз-во . .	2 649 1 „ „	„ —29,7%
Итого	8 933 7 „ „	100%

Переходя к абсолютным размерам емкости рынка по двум главнейшим группам производства и потребления имеем следующие сопоставления:

Емкость сел.-хоз рынка на продукты промышленности	
индивид потребления	3.306 4
хозяйств. „	294 6
Емкость городского рынка на продукты сельск хоз-ва	
индивид потребления	1 297.7
хозяйств. „	2.419 5
Емкость городск. рынка на продукты промышленности	2 497 5

Необходимо заметить, что цифры эти весьма условны и часто определяются в своих размерах способами подсчета. Например, в продукты промышленности, потребляемых сельским рынком, включена переработка муки, масла и др. продуктов, переработка, которая производится из сырья заказчика (на сумму до 1.303,4 м. руб.) и не составляет собственно промышленной переработки в тесном смысле слова. За вычетом этой суммы емкость сельско-хозяйственного рынка сократится до 2.000 милл. руб. Точно так же в хозяйственном потреблении путем кустарной и другой переработки, связанной с самим сельским хозяйством (из сырья заказчика), производится до 46,4 милл. руб.. так что на собственно промышленную переработку остается 250 милл. руб.

Вообще определение размеров емкости рынка представляется в настоящее время по состоянию статистических материалов задачей почти недостижимой. ЦСУ определяет, например, емкость деревенского рынка на 1924—25 г. на главнейшие продукты собственно крупной промышленности от 1.250 м. руб. до 2.000 м. руб. Наркомвнуторг определяет общую емкость сельско-хозяйственного рынка на все промышленные продукты до 2.500 м. руб. В виду разноречивых подсчетов интерес в данном случае представляет не столько

определение абсолютных размеров рынка, сколько его динамика и изменение сравнительно с довоенным временем.

По этому вопросу можно привести следующие подсчеты Наркомвнуторга по основным товарам.

Покупка отдельных видов товара населением в современных границах СССР (без ДВО, Киргизии, Башкирии, Туркестана, ЗСФСР и крайнего Севера) составляла:

	Всего куплено абсол цифр	%	Городское насел		Сельское насел	
			Абсол.	%	Абсол	%
Фабричная мануфактура, мил. руб.						
В довоен время . .	750	100	300	40	450	60
1923—24	275	100	163	59,3	112	40,7
% к довоен.	36.6	—	54 3	—	24.8	—
Керосин, мил пуд						
В довоен. время . .	42	100	17	40,7	25	59.3
1923—24	18	100	9.5	53,1	8.5	46,9
% к довоен.	43 2	—	56.4	—	34,1	—
Спички, мил. пачек						
В довоен.	309 7	100	124 8	40,3	184 9	59,7
1923—24	130.5	100	47.1	36,1	83 4	63,9
% к довоен.	42 1	—	37.8	—	45 1	—
Табак и махорка, мил пуд						
В довоен. время . .	9.7	100	7.6	78,2	2.1	21,8
1923—24	8 8	100	5 8	65,4	3.0	34,6
% к довоен.	90.7	—	75.8	—	144	—
Соль, мил пуд						
В довоен время . .	78.6	100	12.0	15,3	66.6	84,7
1923—24	55.3	100	8 1	14,7	47.2.	85,3
% довоен.	70.3	—	67 0	—	70.8	—
Обувь, мил. руб.						
В довоен. время . .	580.8	100	386 2	66,5	194 6	33,5
1923—24	328.9	100	217.7	66,2	111 2	33.8
% довоен.	56.6	—	56.4	—	57 1	—

Несколько ниже получаются цифры согласно данным 60 000 крестьянских бюджетов, по выборочному исследованию ЦСУ на 1923—24 г г Потребление отдельных групп товара сельским населением составляло в милл руб :

I Хозяйственное потребление

С-х машин и орудий	45 2 мил р	
Транспортный инвентарь	40.4 „ „	
Сбруя	7 7 „ „	
Мел металл. инвентарь	18 8 „ „	
Строительный материал	53 8 „ „	
Хозяйствен материал .	63 6 „ „	229 5 м р.

II Личное потребление

Обувь	288 3 мил р	
Одежда .	194 8 „ „	
Мануфактура	171 8 „ „	
Посуда . . .	9 0 „ „	
Пищевые продукты	175 5 „ „	
Спиртные напитки .	8.0 „ „	
Табак и махорка .	94.8 „ „	
Мыло. . .	36 1 „ „	
Керосин	45.0 „ „	1 023.3 м. р.
	Всего.	1 252.8

Цифры эти весьма приблизительные и явно преуменьшены. Во всяком случае, можно констатировать, что деревенский рынок для большинства как потребительных, так и хозяйственных товаров составляет от ⅓ до ½ довоенных размеров.

Что касается внутренняго строения рынка, потребляющего эти продукты, то, по данным ЦСУ, на городском рынке рабочими и служащими потреблялись до 60,2% сельско-хо-

зяйственной продукции и 67,9% промышленной. На сельском рынке бедняцкими и полубедняцкими слоями деревни поглощается до 64,8% сельской продукции и 70% промышленной Другими словами—наш как сельско-хозяйственный, так и промышленный рынок на $^2/_3$ является рынком рабочих и беднейших слоев населения

Приведем теперь из тех же источников несколько данных, характеризующих тот аппарат, с помощью которого эта масса товаров проводится к потребителю, в особенности деревенскому. По данным выборочного исследования ЦСУ снабжение деревенского рынка производится (1923—24 г. г.): частными торговцами—48,5%, кооперацией—33,8%, госторговлей—5,1%, односельчанами—10,8%, прочими лицами—1,8%. При этом, по отдельным товарам доля госторговли и кооперации составляла: по сахару 57,4%, спичкам—55,4%, керосину—54,6%, мылу—52,8%, гвоздям—52,3%, соли—50,7%, ситцу—50,7% и т. д.

Что касается вообще густоты сети деревенского торгового аппарата, то в то время как в довоенный период на одно торговое заведение приходилось 360 душ сельского населения и аппарат деревенской торговли составлял 54% всего торгового аппарата,—в настоящее время, по данным НКВТ, одно предприятие приходится почти на 1.000 душ (на 10.000 душ—10,8 предприятий), а аппарат деревенской торговли составляет всего 30% всей торговой сети. Наконец, помимо наиболее сильного сокращения сети в деревенской торговле, она вообще в наибольшей степени измельчала; за 2-ое полугодие 1923—24 г. торговые предприятия по разрядам составляли: I раз.—13,5%, II разр.—42,7%, III разр.—39,9%, IV разр.—3% и V разр.—0,9%, т.-е. наиболее мелкая торговля занимала до 93% всей сети.

На основании приведенных цифр можно притти к выводу как относительно общей недостаточности развития торговой сети, так и измельчания торговых предприятий и весьма значительной в ней роли частного капитала. Понятно, что помимо организационных недочетов и неуменья («неуменья торговать») дело, очевидно, обусловливается общей

недостаточностью торгового капитала всех видов (государственного, кооперативного, частного). Соотношением отдельных видов торгового капитала определяется и другой момент—доля участия каждого из них в обслуживании рынка.

Действительно, удельный вес каждого из рассмотренных видов торговли определяется размером тех средств, которыми располагают аппараты государственной, кооперативной и частной торговли. Размеры капитала, вложенного в частную торговлю, совершенно не поддаются учету. Как сказано выше, по самым приблизительным прикидкам размеры его в 1922—23 г. определялись в 300 милл. руб. Размеры собственных капиталов государственной и кооперативной торговли определяются: у синдикатов—61 милл. руб., у центральных торговых организаций—51 милл. руб., у местных госторгов—56 милл. руб., всего — 168 милл. руб. Размеры собственных средств кооперации определяются в 195 милл. руб. Однако, не все эти средства, в особенности у кооперации ликвидны, т.-е. представляют капитал, непосредственно участвующий в торговом обороте. Отношение неликвидных средств к общей сумме собственных средств в кооперативных организациях достигает до 30—55%. Если брать, как среднее, это отношение в 40%, то размеры собственно торгово-оборотных средств государственной и кооперативной торговли не превысят 225 милл. руб., а с частным торговым оборотным капиталом (если считать его ликвидным на 65—75%, т.-е. до 225 м. руб.) дают до 450—500 м. руб. Если брать даже минимальные исчисления всего торгового оборота до 3.000—3.500 милл. руб., то быстрота оборота капитала должна достигать до 7 раз, что фактически трудно исполнимо. Это и приводит, с одной стороны, к победе частного капитала (как более быстро оборачивающегося), с другой стороны—к дроблению торговли, (так как капитал в мелкой торговле обращается очень быстро, во всяком случае не один десяток раз).

В связи с этим находится чрезвычайно важный в социально-экономическом отношении момент—удельный вес тор-

говли в общенациональном доходе. Данные ЦСУ дают по этому вопросу следующие цифры:

	Народный доход милл руб	%	На 1 душу населения рублеи
Сел. хозяйство	5.746,7	49,3	42,8
Промышленность	2.629,9	22,5	19,6
Транспорт . .	894,9	7,7	6,7
Торговля . . .	2 444,1	21,0	18,2
Строительство .	54,4	—0,5	2,5
Итого . .	11 661,2	100	89,8

Другими словами—свыше одной пятой общенационального дохода дает торговля. Если сравнить эти цифры с исчислением национального дохода для 1913 года, произведенаго Прокоповичем, то получим следующую таблицу (в % к общей сумме национального дохода):

	1913 г.	1923-24 г
Сельское хозяйство . . .	54,0	49,3
Промышленность	21,7	22,5
Транспорт	8,9	7,7
Строительное дело . . .	7,1	—0,5
Торговля	8,3	21,0

Если даже считать, что роль торговли Прокоповичем была недоучтена, то все же нужно признать, что в настоящее время роль торговли и торговых прибылей в национальном доходе очень велика и постоянно возрастает. Такая чрезмер-

но повышенная доходность торговли и торгового капитала об'ясняется именно его недостаточностью и возможностью поэтому брать из общей суммы производимых в народном хозяйстве ценностей наибольшую долю в свою пользу. Этим об'ясняется также и та значительная доля накидок, к которым прибегает торговля в товарообороте.

Тот же источник приводит по этому вопросу следующие итоговые цифры:

	% надбавки к цене производства.
В сел хозяйстве вообще	38,4
(В том числе земледелие и луговодство)	43,9
Животноводства	31,7
Молоко .	73,7
Лесоводство .	83,9
Рыболовство и охота	40,9
Пушнина . .	98,0
В промышленности вообще	26,4
Обработка металлов .	48,4
Текстильная промышленность	26,0
Пищевая „	32,4

Таким образом, те высокие товарные накидки, которые у нас накладываются в торговле на товар, являются не следствием лишь организационных недочетов и неуменья, а имеют свою причину в общем положении у нас торгового капитала и его экономическом преобладании над капиталом промышленном. В исторических условиях развития капиталистического хозяйства такое преобладание соответствовало той начальной его стадии, когда торговый капитал являлся главнейшим моментом разрушения старых производственных форм и накопления капитала в его универсальной форме денежного капитала, для превращения затем в производственный.

В условиях нашей хозяйственной жизни при НЭП'е такое положение сохраняет силу лишь постольку, поскольку у нас имеется разрушенная промышленность с недостатком

промышленного капитала, поскольку особенно государственный финансовый капитал не достиг достаточного развития для организации всего народного хозяйства и поскольку сохраняются и действуют стихийные элементы в деле восстановления хозяйства. Торговый капитал всех видов (государственный, кооперативный, частный) при таких условиях является необходимым пережитком этих стихийных моментов, поскольку он приобретает руководящее влияние в ценообразовании. Получая такую гегемонию, он становится главным фактором накопления в народном хозяйстве.

Но отсюда вытекает, что вся проблема рынка и торгового капитала в наших условиях не может быть рассматриваема и разрешаема изолированно, только как вопрос о торговом капитале и его воздействии на ценообразование (торговые прибыли, быстрота оборотов и проч.), а может быть разрешаема только как проблема организации всего национального капитала в целом в его основных соотношениях торгового, промышленного и финансового капитала. Поскольку советское социалистическое строительство находится в капиталистическом окружении—мы не можем достигнуть «социалистического накопления» иначе, как раз через рынок и через торговый капитал. Это и понятно почему.

Как ни велико было разрушение промышленного капитала, все же национализированная промышленность получила от прежней частной промышленности значительный основной капитал. Частный же торговый аппарат, а вместе с тем и торговый капитал были совершенно уничтожены. Прежняя промышленность имела для процесса своего обращения мощный торговый капитал. Теперь она должна была выделять этот торговый капитал из общей массы своего уменьшившегося капитала, стремясь увеличить торговый капитал за счет накопления прибылей или искать усиления торгового капитала за счет государственных средств.

Результаты всех этих отдельных стремлений были неодинаковы. Крупного выделения торгового капитала в свои торговосиндикатские об'единения госпромышленность, как мы видели, не могла произвести. Непосредственно из госу-

дарственных рессурсов госпромышленность (особенно чисто торгового, не планового характера, как текстиль) также значительных средств в свои торговые капиталы не получила. Мы не располагаем также и мощным государственным финансовым капиталом, который смог бы успешно и в достаточно полной мере обнять все финансирование, восстановление изношеннаго основного капитала промышленности и дальнейшее ее развитие. Мы имеем лишь небольших размеров «банковский капитал» (Промбанк), который в своем срастании с промышленностью еще не получил характера мощного «финансового капитала», так как он дает в большей мере средства для оборотного капитала промышленности, а не срастается с ее основным капиталом. Немедленное разрешение проблемы «финансового капитала» в наших условиях могло бы быть разрешено привнесением крупного капитала извне, в виде иностранного капитала. Но помимо вопроса о том, как дорого бы обошлось это, пока мы не располагаем возможностью такого осуществления.

Остается, таким образом, наиболее быстрый путь развития «социалистического накопления» в форме государственнаго торговаго капитала. Но это значит, что являясь решающим фактором в ценообразовании и в условиях реализации произведенной в народном хозяйстве ценности, государство должно решить и то, **за чей счет** должно происходить это накопление В условиях рынка этот вопрос сводится к тому, какое будет соотношение цен между отдельными группами товаров, прежде всего между промышленными и сельско-хозяйственными товарами. Соотношение цен, невыгодное для последних, и высокие накидки на промтовары—переносит тяжесть накопления на мелкое крестьянское, т.-е. частное хозяйство. Стремление к выравниванию индексов тех и других—приводит, наоборот, к сокращению государственного накопления за счет развития частно-хозяйственного, крестьянского.

Во всяком случае, в условиях и методах новой экономической политики это происходит в условиях рынка, т.-е. в условиях свободы хозяйственной деятельности и рыночной

реализации производимой ценности. Государство, конечно, и при благоприятном для частного производителя соотношении цен в реализации им своих продуктов может затем из'ять ту или иную часть путем налогов Но такое финансовое воздействие государства на экономику и на процесс образования и обращения капитала должно быть лишь добавочным.

Основная проблема сводится к организации процесса воспроизводства и обращения капитала в целом и в соотношении его сновных частей. Как проблема производства и восстановления основного капитала, так и проблема обращения и реализации ценности не могут быть разрешены отдельно и изолировано друг от друга. В связи с сказанным, в современной реальной экономической действительности торговое накопление, хотя и дорогой ценой, является неизбежной стадией развития производительных сил Но процесс государственного накопления в своем развитии должен по-этому же явиться и процессом изживания НЭП'а, как товарного, хотя бы и регулированого, хозяйства, и укрепления вместо него законченного обобществленного хозяйства.

ГЛАВА ДВАДЦАТАЯ

Биржа, кредит и банки в торговле СССР

Признание и легализация торговли и рынка при новой экономической политике должно было вызвать к жизни не только организацию собственно торгового аппарата, но и всех тех учреждений и органов, которые, будучи лишь вспомогательными для торговли, тем не менее являются совершенно необходимыми для правильной постановки и успешного ее развития.

Поэтому, вместе с организацией торгового аппарата начинают образовываться и такие органы рыночного обращения, как биржи, а также система кредита и банков, теснейшим образом связывающихся с торговым обращением. В организации и функционировании всех это органов, также как в организации самого торгового аппарата, в значительной степени, конечно, унаследуются капиталистические формы этих орудий обращения. Тем не менее все же и они носят особые черты, соответственно новым задачам и новым, преимущественно государственным, формам торговли. Мы здесь и остановимся на главнейших моментах и особенностях в организации и деятельности этих учреждений торгового обращения.

Биржи. Начало возрождения у нас биржевого оборота относится к концу 1921 г., когда стали возникать первые биржи (Саратовская, Вятская, Нижегородская). Первая половина 1922 г. была периодом стихийного роста бирж. 23-го августа 1922 года было издано общее постановление СТО о биржах, давшее им прочную организацию, что еще

более усилило биржевое движение. К концу 1924 года было уже 96 бирж, т.-е. биржи возникли не только почти во всех сколько-нибудь крупных губернских и областных центрах, но и в целом ряде уездов (Елец, Балашов, Кустанай, Кирсанов, Проскуров и др.)

Можно ожидать, что такое возникновение бирж, как стихийный процесс, приведет едва ли к вполне рациональному построению биржевой сети. Тем не менее все же современная торговля нашла в биржевой форме некоторые весьма важные моменты и способы удовлетворения своих нужд и тенденций.

Юридическая природа наших бирж, их конструкция, функции, равно как самый вопрос о существовании и месте бирж в системе нашей торговли, долгое время составляли предмет спора и более или менее прочно были разрешены лишь указанным постановлением СТО 1922 года. Тем не менее и до сих пор нужно считать, что биржи, как высшая форма организованного рынка, находятся еще в стадии конструирования, развития и не нашли еще, так же, как и синдикаты, окончательно и твердо установившейся линии.

Прежде всего, по своей **юридической природе** биржи являются учреждениями не государственными, но и не частными, а организациями общественными, т.-е создающимися торгово-промышленными учреждениями и лицами, действующими добровольно, независимо от государственной административной иерархии, но не в частных интересах своих членов и не в порядке частноторговых взаимоотношений, а в интересах общественных и в порядке публично правовом

Общественный характер бирж проявляется прежде всего в том, что правительству принадлежит лишь право надзора за деятельностью бирж и установление пределов их компетенции, но не административное руководство их деятельностью. Такому положению соответствует также и выборное начало во всех ее органах. В связи с этим биржевое об'единение обнимает не только государственные, но и кооперативные и даже частные торговые учреждения и предприятия. В некоторых биржевых уставах, в особенности в

первый период формирования бирж, участие частных лиц в биржевом обществе запрещалось. В других биржах частные лица допускаются лишь в отдельных случаях с особого разрешения. Более постоянным моментом является равноправное положение двух других групп—государственной и кооперативной, что признается всеми биржами

Понятно, что по самому характеру соотношений и удельного веса этих отдельных видов нашей торговли, преобладающее значение на биржах получают первые два вида торговли. В связи с этим и инициатива учреждения бирж исходила большею частью от представителей государственного торгового капитала.

Характер и **направление деятельности** бирж по уставам определяется большею частью положениями, близкими к формулировкам устава Московской биржи. Так, целями биржи большею частью считается: выявление спроса и предложения, регулирование торговых операций, предоставление технических удобств для заключения торговых сделок, собирание и публикование сведений о ценах, о товарных запасах и проч., наконец, улажение споров по торговым сделкам. Некоторые уставы уточняют и детализируют эти общие положения различными техническими указаниями Наконец, по характеру своих оборотов все биржи являются органами оптового оборота.

Конструкция бирж вырабатывалась также постепенно, но в общем по единообразному типу. Более крупные биржи конструируют внутри себя отделы (хлебные, фондовые, лесные, мясные). Вместе с тем конструируются и специальные органы в виде биржевых комитетов, арбитражных и котировальных комиссий, маклериата. Все эти органы выборные, но председатель биржевого комитета большею частью назначается или во всяком случае утверждается правительственной властью. Число членов комитетов различно, от 3 до 25, в зависимости от величины и сложности бирж.

Другим основным органом биржи является **маклериат,** который получает иное значение в наших биржах, сравнительно с биржами капиталистическими. Маклер является

у нас не только простым посредником при заключении сделок, но и советчиком по существу, оценивающим ее хозяйственную целесообразность, соответствие кон'юнктуре рынка и т. п. Конечно, маклер не может задержать заключение сделки, но в органах биржи, в котировальной комиссии и регистрационном бюро, он может указать на нехозяйственность сделки. Самая главная функция маклера—маклерская запись, которая и у нас является оформлением сделки, бесспорным доказательством заключения сделки и ее условий.

Другим основным органом бирж являются **котировальные комиссии,** в задачу которых входит установление цен на разного рода товары. Особенностью наших котировальных комиссий является то, что свою работу по выводу средних цен котировальная комиссия ведет не только на основании учета сделок, проведенных через биржу, но и на основании изучения всей торговой кон'юнктуры данного рынка. В этих же целях изучения и регулирования торгового оборота котировальные комиссии изучают и производственную кон'юнктуру, совместно с представителями промышленных предприятий. И если в отдельном случае котировальная комиссия находит, что сделка не соответствует кон'юнктуре или что цены получают резко выраженную тенденцию в ту или иную сторону, она делает соответствующие выводы для государственных регулирующих торговлю органов в целях, например, товарной интервенции и др. мероприятий. При том, так как для большинства продуктов, реализуемых на биржах промышленными предприятиями, устанавливаются обязательные прейс-куранты и, следовательно, реализационная цена этой продукции должна быть одинаковой, то внимание котировальных комиссий сосредоточивается не на этой цене реализации своей продукции производственными предприятиями (трестами), а преимущественно на размерах тех торговых накидок, которые получает товар при дальнейшем продвижении и продаже продукта уже торговыми органами. Таким образом, наши котировальные комиссии не являются лишь механическим и пассивным органом регистрации средней биржевой цены, а органом, регулирую-

щим биржевой оборот и наблюдающим за его нормальным течением.

В связи с этим особое место и значение получают также **регистрационные бюро,** институт совершенно неизвестный капиталистическим биржам. В задачи бюро входит регистрация внебиржевых сделок и рассмотрение с точки зрения целесообразности и соответствия кон'юнктуре рынка как внебиржевых, так и биржевых сделок Все государственные предприятия обязаны регистрировать свои сделки не только биржевые, но и внебиржевые, в виде последующей регистрации. В связи с этим, регистрационное бюро получает своеобразное право надзора за торговой деятельностью государственных торговых предприятий не только в пределах биржи, но и во всем об'еме. Кроме наблюдения за хозяйственной целесообразностью сделки, бюро наблюдает также за тем, входит ли оборот с данным товаром в круг торговой специальности данного учреждения, не нарушены ли правила частного посредничества и т. п. В случае нахождения каких-либо нарушений, бюро доводит об этом до правления обществ, РКИ или прокуратуры.

Таким образом, положение регистрации сделок вообще и в частности роль регистрационного бюро у нас резко отличаются от западных бирж. Тогда как на капиталистических биржах регистрируются только биржевые сделки и биржевая цена выводится механически, как средняя из биржевых сделок, наша торговая регистрация стремится выяснить всю кон'юнктуру рынка путем всех, в т. ч. и не биржевых сделок. Другая особенность—то значение хозяйственного контроля, которое получают бюро и которое позволяет не только изучать фактическое движение рыночных цен, но и подходить к оценке торговой кон'юнктуры.

Вспомогательным институтом, существующим почти на всех биржах, являются **арбитражные комиссии.** Их компетенция — разбирать всевозможные торговые споры и недоразумения, возникшие при совершении торговых сделок между участниками. Решения комиссии имеют значение решений третейского суда. Арбитражные комиссии получают

широкое значение, благодаря скорости и простоте улаживания споров. Как показывает наша новая практика, от 25% до 35% споров в арбитражных комиссиях кончаются миром.

Наконец, при биржах существуют различные вспомогательные бюро—налоговое, консультационное, транспортное и проч, которые также в некоторых случаях дополняют особыми чертами строй наших бирж в отличие от обычных западных бирж.

Таким образом, в организации и деятельности наших бирж и их органов отражается не только преобладающий государственный характер нашей торговли, но и тот характер самых функций, которые выполняет в народном хозяйстве эта торговля. Эти функции, с одной стороны, лишены тех частно-хозяйственных задач, которые имеет капиталистическая торговля с ее частными торговыми предприятиями, их торговой самостоятельностью, взаимной конкуренцией, с их торговой тайной и т. п. Все эти моменты получают у нас значительное ограничение и иное направление. Биржа, поэтому, не является своего рода ареной, где подводится итог свободной конкуренции отдельных предприятий, в их торговых сделках, совершаемых на основании их самостоятельных оценок рыночных кон'юнктур. О конкуренции в полном смысле слова между торговыми госорганами по существу не может быть речи и биржевая конкуренция их—лишь способ общественной проверки правильности их торговых и производственных расчетов. Поэтому, самая оценка кон'юнктуры приобретает не характер поисков правильного решения, которые делает каждое торговое предприятие за свой страх и риск и ради использования в своих целях, а совместного и об'ективного, на основании всех имеющихся данных, разрешения вопроса и использования этой кон'юнктуры в общих народнохозяйственных целях. Этим характером биржи обусловливаются и указанные выше особенности в положении и деятельности маклериата, регистрационных бюро, в обязательности регистрации внебиржевых сделок и др. Благодаря всему этому, биржи, как орган тор-

говли, получают такие именно формы и задачи, которые соответствуют характеру «государственного капитализма» в торговле.

Банки и кредитование торговли. С переходом от натурально-снабженческих форм к торговому обороту стало совершенно неизбежным и возрождение системы кредита и банков, неразрывно связанных с системой торговли и необходимых для ее развития.

В основу воссоздания кредитной системы был положен Государственный банк, положение о котором было утверждено 15 октября 1921 года и которому первоначально предполагалось придать монопольные права единого кредитно-финансового учреждения. Однако, дело на этом, конечно, остановиться не могло и вскоре же начинается дальнейшее развитие кредита по всем его основным линиям. Во первых, начинается развитие кооперативного кредита, завершающегося созданием в 1922 г. кооперативного центра, сначала лишь потребительской кооперации (Покобанк), затем преобразованного в общекооперативный кредитный центр (Всекобанк). Во-вторых, начинают создаваться специальные центры кредитования преимущественно государственной промышленности и торговли в виде Торгово-промышленного банка (Промбанк) и, наконец, несколько позднее создается центр специального коммерческого кредита преимущественно для частной торговли, в виде Российского Коммерческого банка (Роскомбанк). Вместе с этими центрами начинает возникать вспомогательная сеть провинциальных акционерных банков (Юго-Восточный, Средне-Азиатский), городских банков, обществ взаимного кредита. Позднее других в 1924 г. создается центр сельско-хозяйственного кредита в виде Центрального сельско-хозяйственного банка, также с сетью отдельных республиканских банков и обществ сельско-хозяйственного кредита.

Сеть кредитных учреждений, государственных и частных, с отделениями центральных банков и с провинциальными учреждениями определялась к концу 1923 г. в 300 отделений Госбанка, 50 отделений Промбанка и провинциальных

кредитных учреждений 103. В этой кредитной системе постепенно начинает происходить дифференциация и специализация кредитной деятельности (Промбанк преимущественно для госпромышленности, Роскомбанк—для частной торговли), но в общем во всей почти системе (кроме разве обособленной сети сельско-хозяйственного кредита) промышленность и торговые обороты становятся важнейшей задачей и отраслью кредитования.

Выделить из кредитной системы те суммы, которые уделяются на обслуживание торговли представляется, конечно, затруднительным. Тем не менее можно считать, что преимущественным кредитованием торговли являются учет векселей и долговых обязательств, подтоварный кредит, ссуды под товарные документы, специальные текущие счета под товары, товарные документы и векселя, товарные аккредитивы, ссуды под ценные бумаги, тратты и девизы. Конечно, многие из этих форм кредитования являются часто кредитованием промышленности, выделить которое не представляется возможным.

Если брать все эти формы **торгового кредитования,** то размеры кредитов, в балансах первого года деятельности наших банков, обыкновенно не превышали 3—8 милл. довоенных рублей. Если сравнить эту цифру с довоенной, то окажется, что торговля в то время получала от кредитно-банковой системы до 5,7 миллиардов золотых рублей, т.-е. в 700 раз более. Однако, уже к середине 1924 г. это кредитование достигает свыше 600 милл. черв. р., т.-е. всего (в переводе по индексу) в 15 раз менее довоенного. Таким образом, хотя кредитование торговли по абсолютным размерам далеко недостаточно, но все же нужно сказать, что наибольшая доля кредита нашей кредитной системы направляется именно в торговлю.

Особенно значительно это сказывается в деятельности Госбанка. По балансу его на 1 августа 1924 г. в 1.556 милл. рублей вексельное и подтоварное кредитование, т.-е. главнейшие формы кредитования промышленности и торговли занимает 352,1 милл. руб., т.-е. до 22,5%. Кроме Госбанка,

главным источником кредитования госпромышленности и торговли является Промбанк, с общим балансом на 1 июля 1924 г. в 231,9 милл. рубл. и с кредитованием по тем же двум главным видам 128,9 милл руб. Далее, Российский Коммерческий банк из баланса на то же число в 47,7 милл. руб.. вексельно-подтоварного кредита оказывал 20,8 милл. рублей. Все же 4 коммерческих банка из баланса в 298 милл рублей вексельно-подтоварного кредита оказали на 159,7 милл. рублей, т.-е. до 54% всего баланса. Такое же отношение имеется в Всекобанке, который при балансе в 81,8 милл рублей вексельно-подтоварного кредита давал 41,3 милл. рублей, т.-е. 54%. Если брать всю кредитную систему включая сюда Госбанк, акционерные, коммунальные банки, общества взаимного кредита и ломбарды, то из общего баланса на 1 июля в 2.110,6 милл. рублей по вексельно-подтоварному кредиту отпущено было 662,1 милл. рублей, т.-е. около 30%. Таким образом, собственно на Госбанк приходится до 74% баланса всей кредитной системы и до 56% вексельно-подтоварного кредита. Другими словами, главным источником кредита вообще является Госбанк, но в области кредитования собственно торговли его удельный вес относительно несколько меньше, чем вообще во всей кредитной системе в целом.

Основным и наиболее существенным вопросом в деле воссоздания кредитной системы является вопрос об **образовании ее капиталов.** Национализация промышленности, торговли, банков и всех вообще крупных частных имуществ в период военного коммунизма должны были уничтожить наличность в стране свободных капиталов. Поэтому, при воссоздании кредитной системы не могло быть никаких источников, кроме государственных средств. Таким путем был создан не только капитал Госбанка, но в значительной мере и капиталы других банков. Так, по данным Ходорова на 1 октября 1923 г. государственный капитал в создании нашей кредитной системы (в ее основном капитале, не считая местных учреждений) давал 58,6 милл. рублей из 101,3 милл.

рублей, т.-е. 58,1%. Но и остальная часть основного капитала в значительной части складывалась из взносов государственных же торгово-промышленных предприятий, которые дали 17,6 милл. рублей, т.-е. 17,4%. Всего, следовательно, государственному капиталу принадлежало до ¾ всех капиталов, вложенных в кредитную систему. На долю же собственного частного капитала приходилось 13,7 милл. рублей или 13,0%, в том числе 10 милл. руб. иностранного капитала, на долю кооперации 6,1 милл. руб. или 6%.

Таким образом, в условиях нашего государственного капитализма не только промышленный и торговый, но и банковый капитал принадлежат в подавляющей степени государству. Этот капитал весьма быстро увеличивается (против 101 милл. руб. на 1 октября 1923 г.,—149,8 милл. руб. на 1 июля 1924 г.), но соотношение государственного и частного капитала остается близким к прежнему.

Помимо образования основных капиталов, для характеристики кредитной системы имеет большое значение размеры и характер **привлекаемых средств** в виде **вкладов** разного рода. Понятно, что обстановка хозяйственной жизни в период старой экономической политики не могла способствовать, в первое время банковской деятельности, развитию и росту вкладов. Если они и стали развиваться, то главным образом под давлением падающей валюты, как вид страховки клиентами своих кассовых остатков и получений. Только несколько позже вкладные операции начинают получать более нормальное значение. В этом отношении в балансе Госбанка вкладные операции занимают относительно небольшое место (на 1 июля 1924 г. 175 милл. руб., на 1 августа 186 милл. руб., т.-е. 11—12% баланса). По остальным учреждениям кредитной системы на 1 июля 1924 г. 176 милл. руб., т.-е. около 33% баланса. Отсюда видно, что Госбанк в значительно меньшей степени живет за счет извлечения из народного хозяйства свободных средств, чем другие банки, которые в этом отношении гораздо более энергичны.

Теперь обратимся к рассмотрению вопроса о том, как и в какой мере все эти средства и капиталы направляются на кредитное обслуживание различных клиентов банков, в том числе и торговых предприятий. Здесь мы опять увидим преобладающее значение государственных организаций. Так, задолженность различных групп клиентов по Госбанку и 4 главным банкам на 1 октября 1923 г. составляла: для госучреждений 60,1%, кооперации 25,9%, частных лиц 7,7% и кредитных учреждений 6,3%. Таким образом, подавляющее место занимают госорганизации, ничтожное—частные лица. Из госучреждений главная масса кредита падает на подтоварный и вексельный кредит, т.-е. на основные формы краткосрочного торгового кредита, которые занимают в акционерных банках до 50% баланса, тогда как более долгосрочный промышленный кредит дает во всех банках (включая и Госбанк) не более 10%, а только в акционерных банках всего до 2%.

Крупные акционерные банки призваны обслуживать, главным образом, кредитные нужды крупной промышленности и торговли. Для обслуживания мелкой частной торговли создаются **общества взаимного кредита,** организация которых производится на основании нормального устава 1922 года, воспроизводящего обычные формы этих обществ. Общества хотя и стали вначале довольно быстро расти, но в дальнейшем не получили особенно сильного развития, в значительной мере благодаря захирению мелкой и частной торговли.

Гораздо большее значение получило кредитование мелкой торговли не частной, а кооперативной. Собственно кредитная кооперация, возрожденная декретом 24 января 1922 г., в значительной мере направляет свое кредитование в область сельско-хозяйственную, заготовительно-сбытовую для своих сочленов и гораздо меньше в область собственно торговли. Для кредитования мелкой кооперативной торговли имели большое значение кредитные отделы при местных ЕПО, при чем Положение об этих отделах, изданное Центросоюзом, предусматривает ссудные операции и под-

чиняет деятельность кредитных отделов хозяйственной деятельности самих ЕПО, делая из них лишь одну из частей интегрального строения потребительской кооперации.

Кредитная система потребительской кооперации завершилась кооперативным центром — Покобанком, который с начала 1923 г. стал центром всей кооперации—**Всекобанком.** На Украине ту же роль играет Украинбанк. Хотя по уставу Всекобанк может выдавать не только краткосрочные, но и долгосрочные ссуды, для которых должен выделяться специальный фонд, фактически долгосрочных ссуд не практикуется и банк кредитует в подавляющей мере торговые операции кооперативов. Таким образом, в связи с той ролью, которую в торговой политике приобретает кооперация, Всекобанку должна принадлежать влиятельная роль в организации кооперативной торговли и в оздоровлении рынка.

Уже из приведенной краткой характеристики положения у нас банкового дела и значения его в торговых оборотах видны отличительные черты организации и деятельности наших банков. По организационным формам представляя значительное сходство с обыкновенными капиталистическими банками, наши банки резко отличаются как по образованию и составу своих капиталов, так и по их направлению на обслуживание торговли. В капиталистических банках руководство ими, а вместе с тем и использование всего хозяйственного влияния принадлежит частному капиталу или вернее даже определенным группам крупных капиталистов. В своих интересах эти капиталисты начинают руководить хозяйственной жизнью, получая в банках могущественнейшее орудие захвата влияния в промышленности и в торговле. Орудием этого влияния является—сосредоточение в своих руках крупных капиталов путем концентрации их и об'единения разрозненных мелких капиталов. Средством воздействия и подчинения у банков служит кредит, так как давая или лишая его, удорожая или удешевляя, банки могут держать в своих руках и все направляющие нити хозяйственной жизни.

В наших банках, как мы видим, почти весь капитал принадлежит государству. Государственный же источник имеют и привлекаемые банками «чужие» средства в виде вкладов и т. п. Благодаря этому, государство, помимо других методов воздействия на промышленность и торговлю, получает и в кредите возможность целесообразно направлять капиталы на организацию всего народного хозяйства. И поскольку, например, в отношении этой организации главное место занимает государственно-кооперативное строительство в области промышленности и торговли, постольку и кредитом обслуживаются в преобладающей степени эти виды торговли, путем предоставления им больших размеров кредита, более льготных условий его и т п.

ГЛАВА ДВАДЦАТЬ ПЕРВАЯ

Организация внешней торговли СССР

Очерк организации и положения торговли СССР был бы не полон, если бы не коснуться и вопроса о внешней торговле, хотя и стоящей в значительной степени обособленно от проблемы и организации внутренней торговли

Внешняя торговля представляет настолько важную отрасль народного хозяйства, что она после Октябрьской революции должна была даже раньше других хозяйственных отраслей подвергнуться **национализации.** Декретом 22 апреля 1918 года было об'явлено, что «торговые сделки по покупке и продаже всякого рода продуктов добывающей и обрабатывающей промышленности, сельского хозяйства и проч. с иностранными государствами и отдельными торговыми предприятиями за границей производятся от лица Российской республики специально на то уполномоченными органами. Помимо этих органов всякие торговые сделки с заграницей для ввоза и вывоза запрещаются». Вместе с таким об'явлением национализации внешней торговли, монопольным органом для ее осуществления был сделан Наркомвнешторг.

Хозяйственная задача НКВнешторга в области внешней торговли, соответственно общему характеру экономической политики того времени, состояла в **плановом снабжении** государственного хозяйства требующимися для него продуктами заграничной промышленности, равно как в плановом сбыте продуктов русского производства за границу. Каждый Наркомат должен был представлять в плановом порядке свои заявки на необходимые для него предметы импорта,

так же как давать свои плановые предположения об экспорте продуктов. Заявки эти, после рассмотрения их целесообразности и необходимости с точки зрения интересов всего государственного хозяйства в Госплане и в других органах, передавались для осуществления НКВТ, который в лице своих торговых органов являлся единственным для всей страны импортером и экспортером. Таким образом, в этот период можно было говорить не только об государственной монополии внешней торговли, но и о монополии в ней НКВнешторга.

Новые принципы новой экономической политики не коснулись общих начал государственной монополии внешней торговли, так как она и при новой экономической политике должна была остаться основным моментом, определяющим хозяйственную политику и хозяйственное положение советского государства в его отношениях к капиталистическим странам. Но организационные формы внешней торговли должны были измениться согласно новым условиям хозяйственного строительства.

Декретом 13 марта 1922 года и дополнением к нему от 16 октября 1922 г. были определены новые условия работы НКВнешторга. В отношении экспорта НКВТ реализует на заграничных рынках переданные ему государственными органами или заготовленные им самим товары, с отнесением вырученной валюты в общегосударственный валютный фонд. Он берет на себя также реализацию продуктов хозяйственных органов на комиссионных началах, выполняя в то же время для этих органов их закупки за границей. В отношении импорта НКВТ выполняет заявки наркоматов и главков в счет государственного плана снабжения. Но, кроме того, НКВТ может давать разрешения отдельным учреждениям на непосредственное производство закупок за границей, при условии представления соответствующих договоров на утверждение НКВТ. Такие же права предоставляются и Центросоюзу. Наконец, тот же декрет предоставляет НКВТ организовывать специальные акционерные общества, русские, иностранные и смешанные, для производства импорт-

но-экспортных операций. Для работы НКВТ за границей учреждаются торгпредства, под контролем и руководством которых все торгующие организации должны производить свои операции.

Окончательное оформление организации внешней торговли на началах **государственной монополии, но с допущением** к непосредственным операциям отдельных **хозяйственных органов** и учреждений дано было постановлением С. Н. К. и СНК от 26 октября 1922 г. и 12 апреля 1923 г. Поименованным в особом списке органам предоставлено было право вести самостоятельные операции за границей при условии неуклонного соблюдения монополии внешней торговли и при регулирующем воздействии НКВТ. Последний, кроме этого, мог вести и самостоятельные экспортно-импортные операции. Таким образом, монополия внешней торговли осуществляется 1) органами НКВТ, 2) отдельными организациями, 3) кооперацией в лице Центросоюза, 4) смешанными акционерными обществами.

Наиболее важным органом производства операций по внешней торговле являются органы НКВТ. Торговым органом его является «Государственная торговая импортно-экспортная контора» **(Госторг),** который организован на коммерческих началах, с отделением основного капитала, отпускаемого НКВТ. По положению, Госторг имеет право производить всякого рода торговые операции по ввозу и вывозу товаров как за свой счет, так и на комиссионных началах. Органами Госторга на местах являются его конторы, которые имеются в главных торговых пунктах страны. За границей операции Госторга выполняются коммерческими частями торгпредств.

Кроме самого НКВТ в некоторых странах самостоятельно на заграничных рынках могут выступать госорганы, имеющие своих представителей в составе торгпредств. Хотя эти госорганы вообще самостоятельных операций не ведут, но в случае, если соответствующий орган НКВТ отказывается выполнить заказ этих учреждений или предлагает им менее выгодные условия, сделки заключаются за счет соответству-

ющих госучреждений, хотя и от имени НКВТ. Последний может запретить сделку только в случае ее коммерческой невыгодности или по политическим соображениям. К числу таких учреждений относятся ЭКОСО Закавказских республик, Урала, Сибири, Д.-Востока и др.

Что касается **хозорганов,** имеющих право на самостоятельный выход на заграничный рынок, то список их устанавливается СТО, при чем все они могут продавать на заграничных рынках только предметы своего производства. О каждой предполагаемой сделке хозорганы должны предварительно известить НКВТ. Органы последнего имеют право наложить запрещение на сделку, как вследствие хозяйственной невыгодности и нецелесообразности сделки, так и в случае противоречия ее плановым предположениям. В случае отсутствия протеста НКВТ. хозорганы получают от НКВТ особые удостоверения. К числу таких хозорганов, имеющих право самостоятельного выхода за границу, относятся: главнейшие лесные тресты (Северолес, Петролес и др.), Нефтесиндикат, Азнефть, Грознефть, Льноторг, Кожсиндикат, Резинотрест и некоторые другие.

Кроме хозорганов, самостоятельное право на выступление за границей имеют **кооперативные организации,** в лице их центров—Центросоюза, Сельскосоюза, Льноцентра. Первый наиболее рано получил право выхода на заграничные рынки, его права были позднее распространены и на другие кооперативные центры. Права Центросоюза, установленные декретом 13 марта 1922 г., определялись довольно широко; Центросоюзу предоставлялось право иметь свои представительства за границей, через которые вести самостоятельные операции. За органами НКВТ остается лишь общий контроль и общее руководство деятельностью Центросоюза, который, в свою очередь, должен «согласовать» ее с НКВТ. При этом и самый список товаров для импортно-экспортных операций довольно широкий. Одной из важнейших задач операций Центросоюза за границей ставится завязывание непосредственных связей с иностранными кооперативными центрами (обществами оптовых закупок, союзами и т. п.).

Наконец, помимо госучреждений и кооперативных объединений для операций по внешней торговле создаются особые **акционерные общества** смешанного типа как на русские, так и на иностранные капиталы. В последнее время эти общества приобретают все большее значение и больший удельный вес во внешней торговле. Порядок и об'ем действий этих обществ определяется уставами их; при чем они могут вести свои операции как через органы НКВТ, так и через самостоятельные конторы и отделения. Такими обществами являются Льноторг, Хлебоэкспорт, Аркос, Дерутра, Деруметалл и др. Аркос представляет из себя англо-русское акционерное общество с основным капиталом в 500 тыс. фунтов стерл., имеющее широкое представительство в Англии, Соед. Штатах, Франции, Турции и др.

Помимо упомянутых учреждений и обществ, и другие предприятия и лица не лишены права выхода на внешние рынки, но не иначе, как с особого каждый раз разрешения НКВТ, в, так называемом, **«лицензионном»** порядке. Каждое предприятие или лицо, желающее вывести товар за границу или приобрести его там, должно предварительно подать соответствующее заявление в НКВТ, с указанием условий данной операции. Органы НКВТ рассматривают предложение как с точки зрения коммерческой выгодности сделки, так и ее целесообразности, соответствия политике НКВТ в области импорта-экспорта и т. п. В случае положительного решения выдаются лицензии на право ввоза или вывоза определенного товара, при чем эти лицензии выдаются или самим НКВТ, или его торгпредствами, а на вывоз—местными уполномоченными. Обладатели лицензий самые сделки должны совершать через органы НКВТ и только в случае, если они имеют предложение от частных фирм более выгодные, чем им предлагает торгпредство, они могут заключить сделки сами, но под контролем НКВТ. За выдачу лицензии с частных предприятий и лиц взимается в доход казны особый сбор в размере 2% разрешаемой суммы.

Перечень учреждений и органов, которым предоставлено непосредственное право ведения торговых операций

по экспорту и импорту, был бы не полон, если не указать на те права, которые предоставляются иностранным предприятиям для их деятельности в пределах союза в области операций по внешней торговле Иностранные торговые акционерные общества пользуются в пределах союза правами юридических лиц лишь с особого разрешения правительства, при чем рассмотрение вопроса о допущении тех или иных фирм к торговопромышленной деятельности и об открытии контор и отделений решается Главным Концессионным Комитетом по заключению НКВТ Разрешение имеет срочный характер и оканчивается или по истечении срока, или в случае нарушения условий допущения В то же время всем учреждениям и лицам в пределах союза разрешается совершать сделки по внешней торговле лишь с теми фирмами, которые получили разрешение от Главконцесскома

Обратимся теперь к рассмотрению правил, регулирующих вопрос о самих **об'ектах внешней торговли.** Эти правила касаются прежде всего установления списка разрешаемых к возу или вывозу товаров и к определению размеров разрешаемого ввоза и вывоза Ряд предметов вовсе воспрещается к ввозу или вывозу в зависимости от тех или иных причин и соображений Эти запрещения устанавливаются или в действующем таможенном тарифе или в особых постановлениях законодательных органов В этом отношении все товары делятся на **контингентированные и неконтингентированные,** т.-е. на разрешаемые к вывозу и ввозу в определенных размерах или неограниченно. Контингенты вырабатываются НКВТ и по согласовании с Госпланом утверждаются СТО. Эти контингенты распределяются НКВТ между отдельными республиками, наркоматами, госучреждениями, кооперативными учреждениями и акционерными обществами. Соответствующее учреждение, получившее свой контингент на вывоз, обязуется перед государством в выполнении взятой на себя доли и в случае невыполнения несет помимо общей и материальную ответственность

Другим важным вопросом, касающимся товарообмена с заграницей, является вопрос о **таможенно-тарифных мero-**

приятиях в области регулирования внешней торговли. Возникает вопрос, могут ли иметь место таможенно-тарифные мероприятия и может ли вообще проводиться особая таможенная политика при наличности монополии внешней торговли и системы разрешений? В действительности и при условиях монополии внешней торговли таможенная политика сохраняет свое значение особого вида экономических мероприятий. Взимание таможенных тарифов при условии самостоятельной работы различных хозорганов на коммерческом расчете получает фискальное значение пополнения таможенных доходов. Но кроме того, наличность общего таможенного тарифа позволяет вести активную торгово-договорную политику с иностранными государствами и на основе его, за счет соответствующих уступок, получать известного рода компенсации и льготы. Таким образом, таможенный тариф становится орудием проведения той же системы государственной монополии в вопросах внешней торговли, но орудием, приспособленным к характеру торговых сношений с капиталистическими странами.

Наш **таможенный тариф** делится на две части: по отпускной торговле и по ввозной торговле. До войны в русском таможенном тарифе вывозные пошлины почти совсем отсутствовали. Именно, они содержали всего шесть статей (тряпье, яички шелковичных червей, цинковая руда, каучуковые отбросы), по остальным товарам вывоз происходил беспошлинно. Кроме того, в целях поощрения вывоза применялся возврат акциза. Этим и ограничивались таможенные мероприятия прежнего времени по регулированию вывоза. В настоящее время ставками тарифа по отпускной торговле имеется в виду использовать в целях повышения государственных доходов благоприятное, иногда монопольное положение наше в мировой торговле и благоприятную кон'юнктуру цен. Вывозные тарифы на отпускные товары установлены по этому признаку, например, для икры, кож, мехов, льна, кишек, некоторых лесных материалов и др. Вывозные пошлины можно считать правильно установленными, если они несколько меньше, чем разница цен между загра-

ничными рынками и внутренними отпускными ценами в портах со всеми расходами. Это необходимо для того, чтобы экспорт товара и при вывозной пошлине оставался рентабельным.

Вывозные пошлины за последние годы давали государству дохода до 4 милл. рублей золотом.

Кроме регулирования вывоза путем установления контингентов и вывозных пошлин, ряд товаров вовсе запрещен к вывозу или по соображениям военным, политическим, или по соображениям экономическим, в случае недостатка данного продукта для собственной промышленности. Так, вовсе запрещены к вывозу: оружие, автомобили, аннулированные ценные бумаги, металлический лом, шерсть мериносовая, цитварное семя, хлопок, лошади. Временное запрещение налагается также на ряд изделий металлической, кожевенной, горной, химической, лесной, текстильной и прочей промышленности.

В тех же целях регулирования (поощрения) вывоза за границу изделий русской промышленности (текстильной, резиновой, спичечной), устанавливается **возврат таможенных пошлин,** уплаченных за употребляемые при производстве и ввезенные материалы и машины. Точно так же при вывозе за границу товаров, обложенных акцизом или таких, на производство которых употреблено сырье, облагаемое акцизом, производится возврат акциза.

Что касается нашего **ввозного тарифа,** то до 1922 года ввоз товаров производился беспошлинно, хотя действие старого, дореволюционного тарифа формально не было отменено. По условиям того времени, вывоз товаров носил совершенно случайный характер, а ввоз продуктов продовольствия, в котором нуждалась страна, производился и по старому тарифу беспошлинно. Впервые таможенный тариф Советской России был выработан в 1921 г. и введен в действие с марта 1922 года. Составленный спешно, только в начале новой экономической политики и до полосы признания и заключений торговых договоров, этот тариф скоро

оказался неудовлетворительным и уже в 1922 году было приступлено к пересмотру тарифа. Новый тариф был утвержден СНК СССР—8 января 1924 года, являясь, таким образом, вторым таможенным тарифом Советской России

Общие принципы, которые были положены в основу тарифа, сводились к следующему

1 Новый тариф является автономным тарифом, но с допущением конвенционных пошлин.

2 Тариф должен носить протекционный характер, как для продуктов сельского хозяйства, так и для промышленности, при чем как для продуктов, уже вырабатываемых в стране, так и для тех, для развития которых имеются уже основания.

3. Покровительственный характер пошлин не должен, однако, стеснять интересов производительного потребления, почему пошлины на всякого рода средства производства не должны быть высокими.

4. Расчет пошлин производится, исходя из разницы себестоимости товаров у нас и за границей или по разнице продажных цен, при чем размер пошлин должен быть на 5—10% выше этой разницы.

Таким образом, общий характер тарифа 1924 года—**протекционный,** но в то же время с соблюдением интересов прежде всего производственных, т.-е. интересов всего народного хозяйства в целом. На этом основании, при охране нашего народного хозяйства запретительными пошлинами, тариф допускает в то же время беспошлинный пропуск тех продуктов, которые необходимы для развития народного хозяйства и в первую очередь—сельского хозяйства. Поэтому, например, беспошлинный ввоз допускается для многих товаров, необходимых для восстановления и развития сельского хозяйства. Таковы—беспошлинный ввоз удобрительных веществ (суперфосфатов и др.), многих сельско хозяйственных машин (тракторов, сложных сноповязалок), низкие пошлины на ввоз кос, серпов, плугов, простых сельско-хозяйственных машин и т. п. В тех же целях произво-

дительного потребления обрабатывающей промышленности, к беспошлинному ввозу допущены многие фабрично-заводские машины (ст 167), дубильные вещества копра, буковая клепка, рисовая сечка и другие

Но помимо производственного потребления тариф допускает многие предметы продовольствия, в интересах народного питания, также к беспошлинному ввозу или по пониженной пошлине (чай, кофе, какао) Наоборот, некоторому повышению пошлин подверглись те продукты производства, которых совершенно достаточно для удовлетворения внутреннего потребления, например, сахар, соль, вина, отчасти мясные продукты и проч По тем же мотивам покровительства развитию внутреннего производства установлена пошлина на каменный уголь Из группы химических товаров, некоторые, именно необходимые как удобрение сельскому хозяйству, ввозятся беспошлинно, другие—обложены более или менее высокими пошлинами в зависимости от положения нашей промышленности То же самое относится и к тяжелой индустрии, продукты которой обложены более или менее повышенными пошлинами (в особенности, например, для меди, для изделий и пр.). Из других важных продуктов промышленности следует упомянуть текстильную, по которой—ввоз хлопка обложен пошлиной, близкой к довоенной, шерсти—в пониженном размере, из отдельных изделий, — преимущественно несколько пониженная пошлина на более простые ткани и повышенная на более тонкие.

Таков общий характер нашего последнего таможенного тарифа.

Приведем теперь краткую характеристику **положения русской внешней торговли,** как она выявляется нашей таможенной статистикой до войны и в настоящее время. Размеры вывоза характеризуются следующими цифрами милл. довоенных рубл и % (довоенные цифры относятся к бывш империи, современные—к СССР)

	1908—12 г г.		1913 г		1922—23 г.		1923—24 г.	
	Милл рублей	% %	Милл. рублей	% %	Милл рублей	% %	Милл рублей	% %
I Жизненные припасы	849,7	60,8	839,9	55,2	47,2	35,4	195,5	57,5
В том числе хлеб	633,9	45,3	594,5	39,1	39,3	29,5	145,1	42,7
» » » табак	3,8	0,0	7,7	0,0	2,7	2,0	1,3	0,0
» » » яйца	69,2	4,9	90,6	5,9	1,3	1,0	9,1	2 6
» » » масло кор.	57,1	4,1	71,5	4,7	2,6	1,9	20,6	6,0
II. Сырье и полуфабрикаты	461,8	33,1	561,0	36,9	83,7	62,9	142,8	42,1
В том числе лесные матер.	134,3	9,6	164,9	10,8	22,0	16,6	38,4	11,3
» » » выжимки	34,4	2,5	38,7	2,5	6,9	5,2	15,0	4.4
» » » лен	71,5	5,1	86,8	5,7	10,9	8,2	7,7	2,3
» » » кудель	7,2	0,5	7,4	0,0	2,3	1,7	2,4	0,7
» » » пенька	13,1	9,3	20,4	1,3	3,3	2,5	1,0	0,0
» » » пушнина	15,2	1,1	17,0	1,1	5,1	3,8	17,3	5,1
» » » кожи	27,2	2,0	37,1	2,1	2 9	2,2	0,6	0,0
» » » конский волос	3,0	0,0	3,1	0,0	2,8	2,1	1,6	0,5
» » » щетина	6,2	0,0	8,9	1,0	3,3	2,4	2,6	0,8
» » » перо	1,7	0,0	1,7	0,0	1,0	0,8	0,6	0,0
» » » лекарств. раст.	1,2	0,0	1,9	0,0	0,4	0,3	0,5	0,0
III Животные	24,4	1 8	34,9	2,3	0,0	0,0	0,0	0,0
IV. Изделия	61,0	4,3	84,9	5,6	2,3	1,7	1,7	0,4
Всего	1396,9	100	1520,7	100	133,2	100	339,8	100

Таким образом, наш довоенный экспорт основывался на продуктах сельского хозяйства (жизненные припасы, сырье и животные), которые составляли по ценности до 90—95% нашего вывоза. В частности из этого количества на первом месте стояли хлеба, которые давали по ценности до 45% экспорта. Из других продуктов видное место занимали яйца, масло, лес, лен, пушнина. В общем, экспорт давал до 1½ миллиарда рублей золотом.

Годы мировой войны, блокады, гражданской войны и последующей хозяйственной разрухи свели на нет наш экспорт и только с 1922—23 г.г. он начинает постепенно восстанавливаться, дойдя, однако, по ценности лишь менее, чем 20—25% довоенного. При этом, соотношение некоторых товаров в вывозной торговле за последние годы начинает вновь приближаться к довоенным, но для других еще значительно отстает. Так, хлеба попрежнему составляют до 43% нашего вывоза, масло и выжимки, а также лес относительно даже превосходят свою довоенную долю в вывозе, тогда как яйца, лен, пушнина сократились не только абсолютно, но и относительно

Приведем теперь такие же суммарные цифры **привоза** иностранных товаров в СССР, сравнительно с цифрами довоенного привоза в бывш империи, по 4 главным товарным группам таможенной статистики в милл. рублей

	1908—12 г г.		1913 г.		1922—23 г.		1923—24 г.	
	Милл. рубл	%%	Милл. рубл.	%%	Милл. рубл.	%%	Милл. рубл.	%%
Жизненные группы	200,4	19,2	237,9	17,3	18,2	12,3	17,5	8,5
Сырье и полуфабрикаты	508,0	48,5	668,0	48,6	60,3	40,8	123,8	59,9
Животные . .	9,9	0,9	17,6	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Изделия	329,0	31,4	450,5	32,8	69,3	46,9	65,4	31,6
Всего . . .	1047,3	100	1374,0	100	147,8	100	206,7	100

Отсюда видно, что после прекращения ввоза во время войны и блокады наш привоз за последние годы увеличился, но достиг всего лишь около одной пятой довоенного привоза, при чем, однако, процентное распределение ввоза претерпело мало изменений и попрежнему на первом месте стоит сырье и полуфабрикаты, на втором—изделия.

Из отдельных статей ввоза и вывоза на первом месте до войны стояли прядильные материалы (хлопок, шерсть, джут), которых ввозилось на сумму до 200—210 милл. руб., т.-е. до 17—18% всего ввоза. В 1923—24 г. хлопка ввезено всего на 52,0 милл. рублей. Второе место занимали машины, которые ввозились до 130—140 милл. руб., т.-е. до 12% ввоза; в 1923—24 г. их ввезено всего (без паровозов) 11,5 милл. рублей. За ними следовали прядильные изделия (до 7—8%), чай (около 5%), кожи и шкуры (4—4½%), металлические изделия (3—3½%).

В настоящее время характер привоза не вполне устойчив, вследствие того, что затруднения в продовольствии и

	1913 г.	1923—24 г
1. Материалы и изделия для промышленного потребления	56,3	74,3
2. Материалы и изделия для сельско-хозяйств потребления	5,3	3,3
3. Материалы и изделия для путей сообщения	2,1	4,8
4. Топливо	7,6	1,6
5. Предметы медицины и санитарии	0,8	1,5
6. Съестные, вкусовые и кормовые	10,7	8,4
7. Предметы личного и домашнего употребл.	9,5	5,1
8. Предметы роскоши и искусства	6,8	0,3
9. Разные предметы	0,9	0,7
	100	100

неурожаи последних лет, а с другой стороны необходимость восстановления промышленности вызывают потребность в увеличении то той, то другой группы товаров. Поэтому, например, за 1923—24 операционный год было ввезено паровозов в 14 раз более довоенного, удобрительных веществ 50% довоенного, машин всего 6% довоенного, каменного угля 4% довоенного.

Весьма характерным представляется распределение в настоящее время ввоза по **признаку назначения** товара, что в сравнении с довоенным дает цифры в процентах (См. таблицу на стр. 301)

Из этих сравнений ясно виден производственный характер нашего ввоза, особенно в области промышленного потребления, а также для обслуживания путей сообщения. Наоборот, обращает на себя внимание понижение ввоза топлива, как результат стремления к развитию нашей каменноугольной промышленности. Точно так же сильно упал ввоз предметов личного и домашнего употребления и предметов роскоши. Обращает также на себя внимание крайне низкий процент ввоза изделий для сельско-хозяйственного производительного потребления.

ГЛАВА ДВАДЦАТЬ ВТОРАЯ

Общая характеристика и принципы экономики торговли СССР

Из предыдущего изложения было видно, что современная организация и экономика торговли СССР является логическим развертыванием как пережитого периода, так называемого «военного коммунизма» с его уничтожением торговли и заменой ее государственно-коммунистическим планомерным распределением, так и последующей «новой экономической политики», с ее восстановлением свободного рынка, при сохранении, с одной стороны, крупной национализированной промышленности, с другой—стихии мелких крестьянских хозяйств.

Организация народного хозяйства, приобретающая характер «государственного капитализма», в области рынка выливается в признание **свободного рынка,** но в то же время при наличии методов и способов его **овладения и регулирования.** Государство не стремится уничтожить рынок и заменить его единым государственным снабжением, так как для такого единого государственного снабжения и распределения требуется и единое государственное производство, что при наличии многомиллионной массы мелких самостоятельных хозяйств оказывается невозможным Государство стремится **овладеть** рынком, т.-е. в условиях свободной рыночной стихии получить продуктами своего национализированного производства такой удельный вес на нем, чтобы остаться хозяином рынка и рыночных отношений, в целях общих достижений социалистического строительства.

Ясно, что это руководство не может при таких условиях приобретать характер административного распоряжения, вмешательства, запрета, принудительного установления цен и т. п. В условиях свободного рынка государство может воздействовать на него только **рыночными же методами,** т.-е. расширением или сокращением производства того или иного товара, рыночным насыщением или сокращением спроса, методами рыночного установления цены на эти товары,—одним словом—государственным методом регулирования свободной рыночной конкуренции, сводящимся, в конце концов, к воздействию на ценообразование.

Государство может приобретать в этом ценообразовании решающее значение именно потому, что оно является обладателем всех основных хозяйственных элементов как производства товаров, так и их обращения—национализированной промышленностью, национализированным транспортом, национализированным кредитом и т. п.

Но сверх того, характер государственного вмешательства предрешает и те целевые стремления воздействия на рынок, ради которых производится это воздействие: государство с помощью своего хозяйственного аппарата овладевает рынком **не в целях получения торговой прибыли** на свой торговый капитал, так же как не в частнохозяйственных целях и выгодах того или иного предприятия, находящегося на хозрасчете, а в **интересах всего народного хозяйства** в целом.

Таким образом, возникает вопрос, каким путем сочетаются в условиях государственного капитализма, с одной стороны, элементы свободного рынка и экономики товарного хозяйства, с другой—единое регулирующее начало государства, с его экономикой единого и планомерного хозяйства. Рассмотрим вкратце сущность отдельных элементов рынка и их сочетания в системе государственного капитализма.

В противоположность планово-распределенческому построению хозяйства в законченных коммунистических системах и в попытках его осуществления в период военного ком-

мунизма, в государственном капитализме мы имеем **товарное производство,** т.-е производство продуктов, построенное на началах разделения труда между отдельными производственными единицами и служащее удовлетворению общественных потребностей через рынок, в виде товаров По-этому вместо начала планового снабжения и распределения вырабатываемых в народном хозяйстве продуктов, в тех различных формах, которые оно стремилось приобрести в период военного коммунизма, мы имеем здесь торговлю и рынок в точном смысле слова.

Товарное производство мыслит продукт единственно во всеобщей экономической форме товара, т.-е. предполагает, что ничего другого, кроме товаров, в обществе не производится. Оно предполагает, следовательно, определенную и постоянную связь между товаропроизводителями лишь в **виде рынка,** как единственного регулятора неурегулированного общественного производства. Равновесие и правильность функционирования этого неурегулированного процесса производства устанавливается явлением **ценности и цены,** как конкретного выражения ценностного отношения, совпадающегося или не совпадающего с ценой, и в зависимости от этого в ту или другую сторону влияющего на производство.

В какой же мере и насколько полно товарный характер хозяйства проводится в системе государственного капитализма?

Прежде всего, мы имеем здесь всеобщую систему товарного производства, т.-е. все отдельные хозяйственные предприятия, как частнохозяйственные, так и государственные, **производят товары,** продукты самостоятельной хозяйственной деятельности этих предприятий, служащие для удовлетворения общественных потребностей через рынок. Ничего другого, кроме товаров, не производится ни в частно-хозяйственном, ни в государственном производстве, и никаким другим путем, кроме рынка и рыночной реализации, эти продукты не поступают от производящего хозяйства в потребляющее.

Однако, при всем том, другая предпосылка товарного производства и обращения—анархический, неурегулированный характер производства—претерпевает здесь крупные ограничения Отдельные хозяйственные предприятия работают на рынок, и, следовательно, должны считаться в определении размеров своего производства, в своих калькуляциях и т. п с размерами и условиями рынка, а следовательно и с конкуренцией других таких же государственных предприятий Но в то же время, помимо работы производственных предприятий в точном соответствии с требованием рынка, она может регулироваться государством не только путем учета потребления и спроса, но и **путем регулирования и реорганизации самого производства** (закрытие или открытие одних фабрик, большая или меньшая нагрузка других и т п) Таким образом, анархический характер производства получает здесь существенное ограничение. почему и товарный характер производства, основанный на неурегулированном производстве, получает также значительное видоизменение.

Такие формы регулирования производства и рынка известны и частно-капиталистическому хозяйству в высших формах его развития, при трестировании промышленности и господстве финансового капитала. Трестированная капиталистическая промышленность, иногда достигающая полной монополии, т -е полного поглощения конкурирующих предприятий, также ведет регулированное хозяйство путем точного учета вероятного спроса и путем сокращения или расширения соответственно ему своего производства. Характер товарного производства от этого не исчезает, но при всем том—капитализм от основных и принципиальных своих позиций—свободы и конкуренции—приходит к своей противоположности—**монополии.**

В системе государственного капитализма мы имеем такое же товарное хозяйство, но подобно капиталистическим монополиям не на базе нерегулированного производства, а на базе государственного монопольного или государством регулируемого производства.

Понятно, что такого рода **государственная монополия** при нашем государственном капитализме резко отличается от монополии частно-капиталистического производства Из теоретической части мы видели, что при капиталистической монополии размеры производства и высота устанавливаемой монопольно цены ограничиваются общими максимальными размерами прибыли, хотя бы за счет сокращения потребления если бы даже понижение цены дало увеличение потребления, но не дало бы увеличения или уменьшило прибыль, капиталист-монополист сократит производство При государственном капитализме монопольное положение позволяет развивать производство **до полного удовлетворения потребления,** понижая цены хотя бы за счет уменьшения общей массы прибыли. Пределы производства и понижения цен определяются в этом случае лишь общими издержками производства, при том не в отдельных предприятиях, **а в общей системе промышленности.**

Однако, прямое государственное регулирование товарного производства **возможно лишь в национализированной государственной промышленности** и непосредственно не может иметь у нас места в области сельско-хозяйственного производства. Последнее ведется 19 миллионной массой отдельных хозяйств и частных предприятий без возможности непосредственного производственного воздействия на них со стороны государства. Товарно-анархический характер в этой части народного хозяйства выступает в полной мере. Это обстоятельство и является причиной необходимости рынка, так как установление непосредственной связи между обобществленной государственной промышленностью и стихией мелких самостоятельных хозяйств в других формах не возможно.

Таким образом, рынок в современных условиях государственного капитализма получает особое строение: с одной стороны—в области сельского хозяйства—он состоит из массы отдельных хозяйственных предприятий, ведущих товарное производство в законченных формах свободного и нерегулируемого производства; с другой стороны—в области

промышленности—он состоит также из отдельных хозяйственных предприятий, тоже ведущих товарное производство, но в наибольшей своей части об'единенных единым и сознательно проводимым планом. То начало хозяйственной самостоятельности и свободной конкуренции, которое характеризует товарное производство, получает здесь форму не хозяйственной конкуренции, а лишь «хозяйственного расчета». Предприятия национализированной промышленности не стремятся путем свободной конкуренции захватить рынок и вытеснить с него друг друга, но **как единое целое** удовлетворяют рынок правильной калькуляцией своего товарного производства, для достижения правильного товарного баланса отдельных отраслей производства.

В связи с этим, в советской экономике рынка исключительно важное значение получает **определение емкости рынка,** т.-е. прежде всего деревенского рынка для промышленных товаров и городского промышленного рынка для сельскохозяйственных продовольственных и сырьевых продуктов. Определение емкости, т.-е. товарных размеров внутреннего рынка представляется важным моментом для всякой капиталистической страны, поскольку она в большей или меньшей мере питается внутренним рынком. В нашей дореволюционной экономике внутренний рынок, в особенности для сбыта продуктов обрабатывающей промышленности, имел также исключительное по важности значение. Эта емкость рынка, с одной стороны, определялась исключительно количественным моментом, т.-е. возможностью поглощения того или иного количества продуктов производства. Таково именно в значительной мере было положение с сырьевыми продуктами сельского хозяйства, потребляемыми нашей промышленностью, размеры потребления которой определялись лишь ее перерабатывающей способностью. Остальная часть должна была поглощаться экспортом. Таково, например, было положение с льном, производство которого лишь в количестве 25% шло в нашу льняную промышленность, а 75% вывозилось из страны. Наоборот, продукты промышленности потреблялись внутренним рынком в зависимости

от их ценностных соотношений, увеличиваясь в потреблении при понижении цен и сокращаясь—при повышении. Равновесие рынка устанавливалось здесь обычными способами рыночного равновесия. Хороший урожай вел, с одной стороны, к увеличению предложения зерна, к понижению хлебных цен и к сбалансированию таким путем возросшей покупательной способности населения на продукты промышленности. С другой стороны, при пониженном урожае предложение зерна сокращалось, устанавливались высокие хлебные цены, поддерживавшие повышение спроса на продукты промышленности и повышение цен на них. А это также, следовательно, вело к сбалансированию покупательной способности населения с размерами предложения товаров. Емкость рынка являлась, таким образом, функцией свободно устанавливающихся ценностных соотношений двух главных производительных групп продуктов народного хозяйства—сельского хозяйства и промышленности.

Определение емкости рынка в условиях государственного капитализма получает иное значение. Емкость рынка для тех или иных продуктов определяется не на основании стихийно-устанавливающихся ценностных соотношений, а, наоборот—на основании имеющихся масс продуктов производства, и на основании тех или иных, принимаемых за «нормальные», ценностных соотношений, устанавливается желательный размер товарооборота для наиболее экономически выгодного сбалансирования отдельных производственных частей народного хозяйства. Другими словами, в предвидении того или иного урожая и на основании расчетов потребительного спроса со стороны сельского населения на продукты промышленности, устанавливаются производственные программы промышленности, определяются ценностные соотношения двух основных групп товаров и все другие условия реализации и рыночного обращения.

Понятно, что такое определение емкости рынка представляет величайшие трудности. Прежде всего требуется, после определения всей массы производства сельско-хозяйственных продуктов, установить долю товарного фонда от-

чуждаемых сельским хозяйством продуктов. А эта доля товарности, в свою очередь, будет различна для различных продуктов и при различном соотношении цен на них. В свою очередь, этот товарный фонд сельского хозяйства определит и размеры поглощения сельским населением продуктов промышленности. Если принять какие-либо ценностные соотношения, например, хотя бы предвоенные, за «нормальные», можно определить и те денежные расценки производственных фондов, которые может иметь сельское хозяйство, с одной стороны, и промышленность—с другой. Отсутствие сбалансирования этих денежно-товарных фондов и расхождение их по продуктам промышленности и сельского хозяйства свидетельствует об изменившихся ценностных соотношениях отдельных групп продуктов. Отсюда выясняются и те мероприятия, которые должны быть приняты для восстановления «нормальных» ценностных соотношений, на базе которых должен бы быть сбалансирован товарообмен.

Особенно ясно все эти явления проявились в моменты осеннего **кризиса сбыта 1923 года,** до которого у нас, собственно, не проводилось определенной политики к овладению рынком. Решающими моментами в наступлении кризиса было неравномерное понижение размеров продукции промышленности (35% довоенной) и сельского хозяйства (75% довоенной). Вместе с тем произошли резкие изменения «товарности» сельского хозяйства, т.-е. той доли продукции, которая поступала от деревни для товарообмена с промышленностью. В результате должны были произойти изменения ценностных соотношений, которые при данной экономике могли считаться «нормальными», т.-е. отвечающими производственным условиям.

При прочих равных условиях это изменение ценностных соотношений должно было соответствовать изменению размеров производства той и другой группы товаров, промышленности и сельского хозяйства, т.-е. продукты промышленности должны бы повыситься по отношению к продуктам сельского хозяйства примерно в два раза ($\frac{3}{4} : \frac{1}{3} = 2\frac{1}{4}$).

Но в действительности расхождение рыночных цен между продуктами промышленности и сельского хозяйства оказалось значительно больше индексы цен на сельскохозяйственные продукты на 1 октября 1923 г. определились в 0,54, а на промышленные в 1,82, т.-е расхождение ценностных отношений было почти в четыре раза против довоенных. Деревня, таким образом, по этим ценам не могла потребить продукты промышленности В последней должен был обнаружиться кризис сбыта, т.-е вмешательство рынка, как стихийного регулятора нарушенных производственных отношений между двумя главными группами производства и их выражения в ценностных соотношениях товаров В условиях капиталистической экономии и рынка этот кризис сбыта должен был после катастрофического падения цен на промышленные товары привести к производственному кризису, к разорению части промышленных предприятий, к сокращению производства, к росту безработицы и прочим обычным последствиям кризиса, пока таким путем не было бы восстановлено правильное соотношение между производством и рынком, предложением и спросом

При регулированном производстве и рынке задача изживания кризиса сводилась к **мероприятиям по понижении стоимости производства** промышленных товаров путем установления новых калькуляций, понижения накладных расходов и т п и повышения в то же время цен на сельскохозяйственные продукты путем усиления заготовок и открытия экспорта Так как все меры и способы проведения этих мероприятий находились в руках государства (национализированная промышленность, кредит, транспорт, государственная торговля, государственная закупка сырья, монополия внешней торговли), то государство с помощью всех этих средств в состоянии было восстановить ценностные соотношения до того уровня, который мог считаться «нормальным», т.-е соответствующим количественному изменению производственных условий.

Кризис осени 1923 г. впервые обнаружил, что наше хозяйство «государственного капитализма», как товарное хо-

зяйство, целиком подчиняется законам товарного обращения. Наша промышленность, хотя бы и национализированная, реализует свой продукт в условиях рыночной реализации, т.-е. по законам ценностных соотношений товаров; главным же потребителем ее является крестьянин, т.-е. мелкий товаропроизводитель, покупательная способность которого определяется также меновою ценностью реализуемых им самим товаров. Но в то же время тот же кризис обнаружил задачи и пути регулирования рынка, т.-е. нахождения таких ценностных рыночных соотношений товаров, которые, соответствуя изменившимся производственным соотношениям, дают в то же время возможность дальнейшего поднятия и развития производительных сил. Так или иначе регулируя промышленное производство, сокращая или расширяя его, рационализируя его путем концентрации, регулируя заработную плату, регулируя составные элементы производственных расходов путем, например, удешевления сырья, регулируя накладные расходы путем удешевления кредита, транспорта, понижения прибыли предприятий и, с другой стороны, усиливая или сокращая размеры своих сельско-хозяйственных внутренних и экспортных заготовок, устанавливая те или иные закупочные цены для своих, часто монопольных торговых органов,—государство может достигнуть правильного и наиболее выгодного для всего народного хозяйства соотношения цен и наиболее выгодных условий рыночной реализации продуктов. В результате, это должно сказаться на повышении «товарности» сельского хозяйства, что, в свою очередь, должно повысить платежеспособный спрос со стороны этого последнего на продукты национализированной промышленности, способствовать ее расширению и развитию, вытеснению ею мелкой, кустарной и домашней промышленности, т.-е. вести к переживанию натурального хозяйства и к усилению общественного разделения труда, а отсюда и к дальнейшему обобществлению всего производства.

Вот почему **развитие рынка** и товарного хозяйства—этого антипода социалистического хозяйства—должно являться

необходимым переходным моментом к социализации хозяйства. Способствуя росту производительных сил и подчиняя в то же время все товарное производство регулирующему воздействию государства, рынок становится той ареной, на которой государство усиливает возможность победы прогрессивных хозяйственных формаций над отсталыми, не путем конкуренции в рамках свободных рыночных отношений, со всеми их тяжелыми последствиями, но путем планомерного воздействия государства.

Таким образом, свобода рынка не обозначает победы исключительно стихийных рыночных процессов и господства частно-хозяйственных интересов, а наоборот—наиболее **полный охват государством путем рынка** не только той части производства, которая перешла в непосредственное руководство государства, но и той массы мелких производителей, которые ведут свое хозяйство все еще на началах частно-хозяйственного предпринимательства.

Но, конечно, регулирование народного хозяйства не путем непосредственного управления им, а через рынок, создает весьма сложную среду и сложные социально-экономические отношения. Товарное производство, рынок, свободное частно-хозяйственное предпринимательство, помимо чисто экономических условий и последствий, приводит и к сложной социальной структуре народного хозяйства и общества, и осложняет экономическую политику государства, связанную с рыночными отношениями.

Экономическое воздействие на рынок—неодинаковым, иногда прямо противоположным образом **отражается на различных классовых группах** и, следовательно, та или иная положительная мера экономического воздействия может встречаться с противоречием классовых интересов тех или иных заинтересованных в этой мере групп. Расхождение цен на продукты сельского хозяйства и промышленности может настоятельно требовать в интересах увеличения и сбалансирования рынка—т.-е. в интересах как сельского хозяйства, так и промышленности—поднятия цен на продукты сельского хозяйства, например, на хлеб, на лен и др. Но уве-

личение цен на хлеб должно отразиться, например, на повышении стоимости жизни рабочего, т.-е. или привести к повышению заработной платы, повышению расходов промышленности и вновь парализовать значение повышения хлебных цен, или должно всецело лечь на плечи рабочего, принужденного своими интересами заплатить за повышение оплаты хлеба крестьянину. Признанное необходимым повышение цен, например, на лен должно или отразиться повышением калькуляции льняных изделий, например, мешков, употребляемых сельским хозяйством, и парализовать значение повышенных цен на лен, или вызвать необходимость дотаций со стороны государства для льняной промышленности, другими словами, возложить на всех плательщиков налогов, в том числе и рабочих, уплату повышенных для крестьянина цен.

С другой стороны, и в самом сельском хозяйстве, вследствие дифференциации сельского населения, различные группы его неодинаково, иногда прямо противоположно, заинтересованы в тех или иных мероприятиях. Повышение цен на хлеб, увеличивая потребительную способность производительных слоев деревни, крепкого и среднего крестьянина, неблагоприятно отражается на пролетаризирующихся слоях крестьянства. Вот почему в мероприятиях по регулированию рынка необходимо найти такую среднюю равнодействующую линию, при которой без ущерба для интересов пролетарских масс населения достигалась бы **максимальная эффективность** воздействия этих мероприятий на общий уровень повышения производительных сил.

И, наконец, государственный капитализм, стремясь через рынок и товарное производство достигнуть наивысшего под'ема производительных сил мелкого товаропроизводящего хозяйства, должен в то же время стремиться парализовать возникающие отсюда тенденции зарождения и развития капиталистических отношений. Ставка на среднее товаропроизводящее хозяйство, на так называемого «середняка», вместе с стремлением повышать его товаропроизводящие способности и силы, должно приводить, как естествен-

ное следствие, к развитию капиталистических отношений Чтобы такое порождение капитализма не поглотило социалистических целей государственного капитализма, необходимо эту массу мелких товаропроизводящих хозяйств слить как в их производственных, так и сбытовых функциях путем кооперирования. **Через кооперацию** масса мелких крестьянских хозяйств, в условиях государственного капитализма, подчиняется государственному воздействию уже не только через стихию рынка, но путем непосредственного контроля, учета, производственного регулирования Но так как, кроме того, наибольшие успехи развития капитализма в деревне должны иметь место в крепких индивидуалистических крестьянских хозяйствах, то кооперирование, в противовес этим последним, средних крестьянских хозяйств должно сделать кооперацию не только наиболее экономически выгодной формой производства и торговли, но и важнейшим орудием социальной политики в деревне

Таким образом, государственный капитализм в области торговли ставит основным своим достижением — **повышение и развитие производительных сил.** Путем для этого является **расширение товарности,** а производственной базой — **государственная национализированная промышленность,** об'единяемая с **кооперированным мелким товарым производством.** Все это в условиях государственного капитализма и пролетарского государства становится основными путями построения социалистического хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

Положение торговли в СССР и ее организация:

«На новых путях», сборн., Вып I. Торговля, 1923.—**Коломийцев,** Торговля и социализм, 1924 —**Синдикаты и госторговля,** по материалам пром.-эконом. инспекции РКИ, 1923. —**Биржи и рынки,** Сборник, М., 1924 —**Практика арбитражных комиссий,** Сборн., 1924 —**Труды I Всероссийского с'езда представителей биржев. торговли,** 1923.—**Труды II Всесоюзного с'езда представ. бирж. торг.,** 1924.—**Внутр. торг. СССР в 1923-24 г., изд.** НКВнут., 1924 —**Ленин,** Сборники «О новой экономической политике», «О кооперации» и др. статьи и речи.—**Ларин,** Новая торговая политика после XIII с'езда, 1924.—**Осинский,** Строительство социализма, 1918 —**Каменев,** Очередное звено, вопросы внутрен. торг. 1924.—**Каменев.** Об очередных задачах экономич. политики РКП. 1924.—**Лежава.** Внутренняя торговля, 1923 г. — **Устинов,** Эволюция внутренней торговли в России 1913—24 г. — **Крицман,** Три года новой экономической политики, 1924 — **Куйбышев,** Задачи внутренней торговли, 1924 —**Струмилин,** Емкость нашего рынка, 1924.—**Кондратьев,** Рынок хлебов и его регулирование во время войны и революции, 1922 —**Малышев,** Москорг, 1924 **Энциклопедия** русского экспорта, изд. НКВТ, Т. I—V. —**«Хлебное дело»,** сборник, 1924.—Многочисленные статистические данные в сборниках «Народное хозяйство СССР», изд «Экономической Жизни» и «Народное и Государственное хозяйство СССР», изд. НКФ. **Гухман,** Продукция и потребление СССР. 1925 —**Вайсберг,** Деньги и цены (рынок в период воен. комм.). 1925.—Промышленность СССР, изд. ВСНХ. 1925.