
Я. КУПЕРМАН

Массовые безналичные расчеты в реконструктивный период

I.

Социалистическая реконструкция хозяйства СССР охватывает не только процессы производства: она во всей широте сказывается и на процессах обмена и на деятельности различных, обслуживающих хозяйство, институтов, в частности на деятельности финансовой системы. Успехи этой реконструкции выражаются не только в том, что народное хозяйство СССР быстро достигает количественных успехов в различных областях, но и прежде всего в том, что по новому ставятся все задачи советской экономики. В области денежного обращения и кредита на наших глазах происходит великий перелом, проявляющийся наиболее ярко в изменении форм и методов денежных отношений как внутри обобщественного, так и внутри необобщественного сектора. Эти изменения внутри обобщественного сектора привели к кредитной реформе, которая сделала Госбанк единым расчетным центром для всех предприятий обобщественного сектора и связала их между собой безналичными расчетами, проходящими через Госбанк. Наряду с этим процессом реорганизации, происходящим внутри обобщественного сектора, начинается развиваться аналогичный процесс внутри необобщественного сектора. Мы имеем в виду развитие массовых безналичных расчетов.

Массовые безналичные расчеты были неизвестны населению дореволюционной России. Они развиты достаточно широко в передовых странах Западной Европы и Америке. Однако было бы неверно представлять себе дело так, будто в настоящее время происходит лишь процесс переноса в СССР технических завоеваний в области безналичных расчетов.

В действительности мы ставим перед массовыми безналичными расчетами новые задачи, в значительной мере отличающиеся от тех, которые стоят перед ними на Западе. Это своеобразие массовых безналичных расчетов в условиях СССР, диктуемое общими особенностями реконструктивного периода, станет ясным, если рассмотреть вопрос о том, как изменяется экономическое значение безналичных расчетов в условиях СССР по сравнению с капиталистическими условиями.

На Западе безналичные расчеты имеют прежде всего то значение, что позволяют экономить благородный металл — золото, необходимое для чеканки наличных денег или для обеспечения денежной эмиссии.

Давно уже стало трюизмом, что безналичные расчеты во всех своих формах позволяют добиться колоссального удешевления тех издержек обращения, которые связаны с необходимостью употребления дорогостоящего золотого металла.

Наряду с этим, безналичные расчеты на Западе имеют то народно-хозяйственное значение, что они позволяют депозитным и коммерческим банкам увеличивать размеры кредитов путем открытия клиентам текущих счетов и, таким образом, уменьшают зависимость банков от эмиссионного банка. В борьбе центрального эмиссионного банка с депозитными и коммерческими банками безналичные расчеты играют большую роль. Вместе с тем, безналичные расчеты, внедряясь в платежный оборот широких масс населения, стимулируют рост текущих счетов населения в кредитной системе. Этим объясняется тот факт, что правительства Германии, Англии и других государств во время войны принимали особенно энергичные меры для развития безналичных расчетов. Наконец, безналичные расчеты имеют несомненные технические достоинства, позволяя избежать потери времени на пересчитывание и платежи наличными деньгами и позволяя сократить кассовый аппарат.

В условиях СССР технические достоинства безналичных расчетов не терпят изменений по сравнению с Западом. Что же касается других указанных нами экономических достоинств безналичных расчетов, то в условиях СССР они терпят коренную трансформацию. В СССР не происходит борьба центрального эмиссионного банка с другими частными банками, и поэтому безналичные расчеты перестают играть роль важного фактора в этой борьбе. В СССР нет в обращении наличных золотых денег, и поэтому теряет свое значение то соображение, что безналичные расчеты позволяют сократить расходы на чеканку полноценных металлических денег. То обстоятельство, что безналичные расчеты стимулируют рост вкладов населения в кредитных учреждениях, сохраняет зато полное свое значение и в условиях СССР, хотя подвергается коренной трансформации. Благодаря безналичным расчетам растут вклады не в кредитных учреждениях капиталистических стран, а в государственных трудовых сберегательных кассах Советского Союза. Вместе с тем, безналичные расчеты приобретают в СССР новое весьма важное значение. Они знаменуют приближение способов расчета среди населения к тем расчетам, которые свойственны социалистическому обществу. Программа коммунистической партии, в пункте, посвященном денежному обращению и банковскому делу, указывает, что „партия стремится к проведению ряда мер, расширяющих область безналичных расчетов и подготовляющих уничтожение денег: обязательное держание денег в народном банке, введение бюджетных книжек, замена денежных чеков краткосрочными билетами на право получения продуктов и т. п.“. Основной путь к коренной реорганизации денежного обращения будет связан с широким развитием безналичных расчетов, охватывающих все платежи и поступления широких масс населения. На данной же стадии развития безналичные расчеты являются серьезнейшим орудием для мобилизации денежных средств в руках пролетарского государства. Здесь мы подходим к вопросу о значении безналичных расчетов в деятельности советских сберкасс.

Характер пассивов советских трудсберкасс значительно отличается от пассивов сберкасс царского времени. В последних вклады носили по преимуществу долгосрочный характер, в наших же условиях они являются сбережениями краткосрочного порядка. Пятилетний план, ставящий перед сберкассами серьезную задачу по подкреплению бюджета собранными от населения суммами в размере 1.273 млн. рублей, требует такого развития деятельности сберкасс, при котором все временно свободные средства населения проходили бы через сберкассы. Аккумуляция временно свободных средств должна сыграть важную роль в деятельности финансовой системы. Кратковременные задержки

так наз. монетных резервов, т. е. тех денег, которые, будучи получены населением в виде зарплаты, не обращаются немедленно на приобретение других товаров, а остаются на руках у получателей в течение более или менее короткого времени, — являются неперенным условием денежного обращения. Маркс в „К критике политической экономии“ писал:

... „Непрерывный оборот монеты обуславливается постоянными остановками ее больших или меньших количеств в резервах монетных фондов, Эти фонды повсюду возникают в сфере обращения и обуславливают его собой. Их образование, распределение, уничтожение и возобновление постоянно сменяются; существование этих фондов постоянно прекращается; их исчезновение постоянно происходит. Адам Смит выразил это постоянное превращение монеты в деньги, а денег в монеты, так, что каждый владелец товаров, рядом с особым товаром, который он продает, должен постоянно иметь в запасе некоторое количество всеобщего товара, при помощи которого он покупает“.

Рабочие и служащие, получающие свою зарплату, тратят ее не немедленно, а в течение всего периода до следующей получки. Если эти временно-свободные средства аккумулируются в сберкассах, то они служат основой для роста стабильного остатка сберкасс. Серьезнейшим стимулом для такой концентрации временно свободных средств населения в сберкассах должны явиться безналичные расчеты. Если трудящиеся массы СССР будут действительно производить основную часть своих платежей путем приказов на свои текущие счета в сберкассах, то они будут выбирать наличными лишь небольшую часть своего заработка.

Наконец, говоря о значении массовых безналичных расчетов в условиях СССР, необходимо упомянуть еще о том влиянии, которое они должны оказать на рационализацию самого трудового бюджета каждого трудящегося. Привыкая к тому, чтобы при каждой получке заранее определять, какие платежи должны быть произведены путем безналичных расчетов, и выписывать для этого соответствующие приказы на сберкассах, трудящийся приучается рационализировать свой расходный бюджет. Таким образом, и по этой линии безналичные расчеты влияют на приближение к формам социалистического быта.

Признавая серьезнейшее политическое и экономическое значение безналичных расчетов, мы должны, однако, четко определить их значение на настоящем этапе переходного периода с тем, чтобы не допустить подмены серьезного и вдумчивого подхода к разрешению стоящих перед безналичными расчетами задач перепрыгиванием в область мечтаний о немедленном переходе к безденежному хозяйству. Безналичные расчеты являются именно безналичными расчетами, т. е. расчетами без применения наличных денег, но не безденежными расчетами.

Необходимо со всей ясностью указать, что мы в настоящее время продолжаем оберегать и укреплять устойчивость рубля и что развитие безналичных расчетов должно проходить таким образом, чтобы обеспечивать максимально благоприятные условия для сохранения устойчивой валюты. Констатируя всю глубину трансформации денежного обращения и безналичных расчетов в условиях переходного периода, учитывая все своеобразие того этапа, когда происходит процесс коллективизации сельского хозяйства, колоссально расширяющий сферу обобщественного сектора, необходимо вместе с тем сохранять на настоящем этапе устойчивую денежную систему, обеспечивающую здоровое развитие платежных отношений, как наличных, так и безналичных.

Безналичные расчеты в обобщественном секторе достигли высокой степени своего развития еще несколько лет назад. Произведенное в 1926-27 г. и затем в 1928-29 г. специальное обследование операций основных банков СССР показывает, что доля наличных денег в обороте по текущим счетам и по кассам банков была весьма незначительна и составляла лишь несколько процентов. Правда, по мере удаления от центра на периферию, доля наличных платежей увеличивалась. Это объяснялось, главным образом, тем обстоятельством, что крупная клиентура правлений банков нуждалась в деньгах главным образом для расчетов с другими предприятиями обобщественного сектора. Эти расчеты могли осуществляться без помощи наличных денег. Наличными деньгами обязательно приходилось производить платежи предприятий не обобщественному сектору, а именно крестьянству — за продукцию сельского хозяйства, рабочим и служащим — в виде зарплаты. Те предприятия, у которых удельный вес платежей не обобщественному сектору был более значителен, вынуждались требовать больше наличных денег и от банков. Поскольку в пределах не обобщественного сектора безналичные платежи не были развиты, постольку приходилось кредитование предприятий обобщественного сектора также производить в некоторой доле наличными деньгами. Необходимо отметить вместе с тем, что среди предприятий и учреждений обобщественного сектора были развиты не только банковские безналичные расчеты, но и внебанковские безналичные расчеты. Трест расплачивался со своим синдикатом по открытому счету, различные предприятия расплачивались бланкированными векселями, производили взаимные зачеты своих требований друг к другу.

Кредитная реформа произвела решительный сдвиг в этом отношении. Она знаменует полное распространение безналичных расчетов на все взаимоотношения между предприятиями и учреждениями внутри обобщественного сектора. При этом внебанковские методы расчетов исчезли, заменились исключительно безналичными расчетами через банковский аппарат. Государственный банк превратился в кассира для всех предприятий обобщественного сектора.

Для сберкасс аналогичное развитие намечается в связи с ростом безналичных расчетов. Использование аппарата сберкасс для организации безналичных расчетов на стыке обобщественного и не обобщественного сектора связано с превращением сберкасс в кассира широких масс населения. По существу сберкассы начинают в не обобщественном секторе проходить путь, проделанный банковским аппаратом в обобщественном секторе. Как банки, от кредитования своей клиентуры, перешли к расчетному обслуживанию, так и сберкассы наряду с чисто сберегательными функциями должны усилить расчетное обслуживание своей клиентуры. Этот процесс в настоящее время еще только начинается. На практической организации и фактическом развитии массовых безналичных расчетов в СССР мы сейчас и остановимся.

Внедрение массовых безналичных расчетов требует обычно значительных сроков и всесторонней подготовки. Практика Западной Европы показывает, что те формы платежа, которые широко распространены в одной какой-либо стране, не прививаются в другой, вследствие экономических или бытовых различий. Так, например, во Франции, несмотря на принимавшиеся меры, до сих пор мало развито среди широких слоев населения хождение чеков, столь распространенное в Англии, или жироприказов, развитых в Германии. Мало того, немецкие авторы отмечают, что жирооборот, существующий в течение десятков лет в Гамбурге и вошедший в быт населения Гамбурга, разви-

вается значительно медленнее в других городах Германии, где население не привыкло к этим формам расчета. В СССР, однако, несмотря на отсутствие навыков населения, развитию массовых безналичных расчетов был дан сразу энергичный толчок. В развитии безналичных расчетов среди населения СССР колоссальную роль сыграло то обстоятельство, что народно-хозяйственное значение безналичных операций было отмечено постановлениями высших партийных и советских органов. Постановление XVI всесоюзной конференции ВКП(б), предложившей: „Все шире распространять опыт по организации безналичных расчетов в области массовых платежей населения государственным, коммунальным и общественным организациям“ — явилось основной директивой, стимулировавшей развитие массовых безналичных расчетов.

Безналичные расчеты впервые были организованы в мае 1929 г. В течение всего 1929 г. развитие их происходило относительно весьма медленно. Причины следует видеть как в полном отсутствии навыков у населения, так и в трудности наладить такую технику безналичных расчетов, которая наиболее облегчала бы их распространение среди населения. В таком новом и массовом деле, каким является развитие безналичных расчетов, правильная организация техники платежа имеет колоссальное значение. Необходимо так построить технику безналичных операций, чтобы расплачиваться путем наличных денег было бы действительно менее удобно, чем расплачиваться путем безналичных перечислений. Найти сразу такую удобную форму безналичных платежей, разумеется, нелегко. Лишь в настоящее время становятся ясными те основные пути, по которым должно происходить конкретное развитие массовых безналичных расчетов в СССР.

Безналичные расчеты бывают нескольких видов. При чековом обращении плательщик передает непосредственно своему кредитору чек на свой текущий счет в кредитном учреждении. Получатель платежа может приказать перечислить указанную на чеке сумму с текущего счета плательщика на свой текущий счет. При giroобороте плательщик дает приказ непосредственно своему кредитному учреждению перечислить следующую сумму денег с текущего счета плательщика на текущий счет получателя платежа. Этот giroоборот обеспечивает более совершенно, чем чековое обращение, полную безналичность всего процесса платежа. Для каждого из этих видов безналичных платежей существуют особые сферы расчетов и особые объекты. Для таких платежей, при которых необходима личная явка плательщика и получение в обмен соответствующего предмета (например, покупка товара в магазине), целесообразно развивать платежи чеками. Для тех же платежей, при которых личная явка плательщика ненужна (например, платежи по счетам коммунальных и хозяйственных учреждений), целесообразно пользоваться giroприказами, которые позволяют сберечь время и избавиться от хищений в кассах хозорганов и от излишнего стояния в очередях.

В СССР в настоящее время развивается именно этот вид безналичных операций, наиболее приспособленный к платежам государственных и коммунальных учреждений. Медленный темп развития безналичных операций в течение 1929 г. может быть охарактеризован следующими цифрами, показывающими, как происходил рост количества giroопераций и сумм безналичных операций по месяцам осенью и в начале зимы 1929 г. (см. стр. 35).

Перелом был достигнут в феврале 1930 года. К этому времени аппарату сберкасс удалось наметить четкие формы организации giroоборота и giroдокументов и дать толчок их развитию по Москве и по Украине. В Москве в январе 1930 г. было зарегистрировано безналич-

Месяц	Количество операций	Сумма операций
Октябрь 1929 г. .	3.665	83.587 руб.
Ноябрь " "	5.665	199.259 "
Декабрь " "	5.195	169.791 "

ных операций на 155 тыс. руб.; в феврале — на 300 тыс.; в марте — на 1.000.000 руб. в апреле — на 1.900 тыс. и в мае — на 4.500 тыс. руб. Рост за 4 месяца в 30 раз! На Украине абсолютные цифры были значительно ниже, и в мае общая сумма безналичных операций составляла лишь 703 тыс. руб., но темп роста был столь же быстрый. Фактические данные о развитии жироопераций с момента их организации по основным городам и районам СССР приводятся в следующей таблице:

Жирооперации с начала их развития в сберкассах СССР (апрель 1929 г. — май 1930 г.)

Города	III кв. 1928-29 г.		IV кв. 1928-29 г.		I кв. 1929-30 г.	
	Колич. опер.	Сумма руб.	Колич. опер.	Сумма руб.	Колич. опер.	Сумма руб.
Москва	1.492	45.703	5.257	163.407	10.250	386.640
Ленинград	1.168	24.163	368	53.044	2.994	52.645
У С С Р	217	2.376	662	5.486	955	8.628
Минск	—	—	198	2.807	326	4.724
Тифлис	—	—	—	—	—	—
	2.877	83.242	9.798	224.744	14.525	452.637

Города	II кв. 1929-30 г.		апрель 1930 г.		май 1930 г.	
	Колич. опер.	Сумма руб.	Колич. опер.	Сумма руб.	Колич. опер.	Сумма руб.
Москва	50.716	1.487.630	49.354	1.962.270	67.672	4.509.675
Ленинград	2.982	74.802	843	20.219	7.758	53.763
У С С Р	14.074	198.497	27.570	416.231	46.154	703.323
Минск	480	3.060	101	560	101	560
Тифлис	588	8.681	630	12.731	637	10.490
	68.844	1.775.670	68.498	2.412.022	116.322	5.277.810

Общий рост жироопераций за последние месяцы настолько велик, что дал основания расширенной Коллегии Наркомфина СССР в специальном постановлении „О безналичных расчетах“, принятом 30 мая 1930 г., констатировать, что „опыт внедрения безналичных расчетов в виде жироопераций себя оправдал“. Однако необходимо отметить, что этот рост в основном и, почти исключительно происходил по Москве и Украине. В мае безналичные расчеты были введены, примерно, в 50 городах РСФСР, а до этого месяца число городов РСФСР, ЗСФСР, БССР, в которых были введены безналичные расчеты, было весьма незначительно. При этом приходится отметить, что в Ленинграде, Минске и Тифлисе размеры жироопераций, несмотря на ряд месяцев, прошедших со времени формального их введения, почти не развивались.

Изучение причин такого замедления в развитии безналичных операций позволяет сделать несколько важных практических выводов.

Медленность развития безналичных расчетов на местах объясняется прежде всего тем, что до последнего времени местные органы занимались „творчеством“ самостоятельных форм жиро документов и порядка жиро операций. Это не только задерживало работу по непосредственному внедрению безналичных расчетов, но и приводило обычно к тому, что на местах создавались формы менее удобные для населения, чем те, которые были приняты в Москве и на Украине и которые обеспечили в этих пунктах быстрый рост безналичных расчетов.

В настоящее время признано своевременным стандартные формы бланков жиро документов, оправдавшие себя в Москве, распространить в качестве обязательных по всему СССР. Это обстоятельство должно будет значительно упростить и облегчить в дальнейшем процесс организации безналичных расчетов в новых городах. Вместе с тем, постепенно становятся все более и более ясными те недостатки в „творчестве мест“, которые обуславливались неправильным пониманием сущности жиро операций. Основной причиной замедления роста безналичных операций в Ленинграде явилось принятие местными органами неправильного порядка проведения жиро операций. В Ленинграде рабочие и служащие обращаются с приказом платить за коммунальные услуги не в сберкассах, а к своему предприятию. Состоять вкладчиком сберкасс для этого не нужно, — сберкассы устранились от безналичных расчетов. В Ленинграде сохранены специальные инкассаторы коммунальных и хозяйственных учреждений, которые обходят квартиры плательщиков и лично получают от них заполненные жиро приказы. Заполненный жиро приказ можно также лично занести в сохранившиеся еще кассы домоуправлений. Таким образом, плательщик должен вступить в личное соприкосновение с инкассатором или с кассой домоуправления. Поэтому теряется основное преимущество жиро операций, призванных освободить население от личной явки в кассы хозорганов. Не мудрено, что в Ленинграде безналичные расчеты до последнего времени не развивались. Поэтому серьезнейшей задачей, необходимой в настоящее время для развития безналичных расчетов является, распространение на всю территорию СССР такого порядка платежей по безналичным операциям, который действительно обеспечивал бы для населения большие удобства, чем платежи наличными деньгами.

С этим связаны дальнейшие мероприятия, вполне осуществимые в настоящий период. Совнарком СССР, в специальном постановлении от 26 января 1930 г., предложил всем государственным, хозяйственным и общественным учреждениям и организациям приспособить формы своих платежей к формам безналичных расчетов. До сих пор фактически это постановление проводится в жизнь весьма медленно. Необходимо не только приспособить формы расчетов населения с хозорганами к формам безналичных расчетов, следует так стандартизировать документооборот внутри каждого хозоргана, чтобы по всему Союзу в однородных предприятиях существовал бы стандартный порядок документооборота, приспособленный к безналичным оборотам. Для того, чтобы облегчить производство платежей путем безналичных расчетов, следует далее обязать все предприятия и учреждения указывать на всех документах, от них исходящих, № своего текущего счета и указание кредитного учреждения, в котором имеется этот текущий счет. Такой порядок распространен уже в Западной Европе и приводит к положительным результатам, так как позволяет каждому плательщику, без предварительной затраты времени на выяснение местонахождения теку-

щего счета его кредитора, производить платежи путем безналичных перечислений.

Учитывая важность соответствующего приспособления хозорганов к безналичным расчетам, Коллегия Наркомфина Союза в специальном постановлении о безналичных расчетах, основываясь на постановлении Совнаркома от 26 января, признала, что „учреждения, предприятия и организации не имеют права отказываться от принятия причитающихся им платежей от населения путем зачисления на их текущие счета в кредитных учреждениях, а также отказываться от выполнения заявления получателя о перечислении следуемой ему суммы на его счет в сберегательной кассе“.

Рассматривая вопрос о тех изменениях, которые несут массовые безналичные расчеты для хозорганов, получающих массовые платежи, мы должны коснуться еще одной задачи, которая в дальнейшем получит, несомненно, большое значение. В настоящее время каждый хозорган, например, электростанция или управление газовой сетью ведут у себя лицевые счета всех своих абонентов. Сберкасса со своей стороны отмечает на лицевых счетах этих же лиц, являющихся вкладчиками сберкасс, производство ими платежей за электричество, за газ и т. д. Эта параллельная работа может быть значительно упрощена. Текущие счета всех основных хозорганов-получателей платежей населения будут сосредоточены в специально выделенной центральной кассе данного города. Ведение лицевых счетов для абонентов в управлениях коммунальными учреждениями будет прекращено. В том случае, если платежи последовали в установленные сроки, сберкасса перечисляет их автоматически на текущий счет хозоргана. Лишь в том случае, если платежи в определенный срок не последовали и необходимо принять специальные меры против неисправного плательщика (например, выключить свет), сберкасса должна будет сообщить об этом единичном случае соответствующему хозоргану. С принципиальной точки зрения является бесспорным, что такое приближение к сберкассам ведения лицевых счетов абонентов коммунальных и хозяйственных органов явится весьма целесообразным мероприятием. Вопрос лишь за практической проработкой этого дела.

Правильная организация техники жирооборота имеет очень важное значение для развития жироопераций. Не менее важно качество практической работы сберкасс по внедрению жироопераций.

Если аппарат сберкасс задерживает оформление жироопераций, то сама идея безналичных расчетов компрометируется. Пользующийся жирооперациями разочаровывается в этом виде безналичных расчетов. Одной из важнейших причин недостаточно высокого качества работы сберкасс по оформлению жироопераций является общая слабость и текучесть кадров сберкасс. Жирооперации, особенно на первых порах, представляются довольно сложными операциями, поэтому становится особенно необходимым поднятие общей квалификации работников сберкасс. Совершенно естественно, что, обсуждая вопрос о безналичных расчетах, Коллегия Наркомфина Союза в связи с этим приняла специальное постановление, предлагающее: „обеспечить заполнение штатов сберкасс наиболее квалифицированными работниками, предусмотрев для этого некоторое повышение уровня зарплаты работников сберегательного дела“.

Б вся работа по внедрению безналичных расчетов строится таким образом, чтобы реально обеспечить для населения большие удобства при платежах путем жироперечислений, чем при платежах наличными деньгами. Поэтому запроектированы и выпущены различные виды

бланков жироприказов. Каждый бланк жироприказа построен таким образом, чтобы служить для определенного вида платежа с тем, что плательщик, пользуясь этим бланком, должен от руки производить самое минимальное количество записей. Поэтому, в тех случаях, когда трудящийся получает ежемесячно соответствующий счет от хозоргана о размерах следуемого с него платежа за минувший месяц, то, чтобы не заставлять трудящегося от руки заносить на бланк универсального жироприказа те суммы, которые содержатся в счете учреждения, этот счет используется в качестве бланка жироприказа. Работа по заполнению бланка жироприказа упрощается. Тем не менее, нельзя не признать, что на первых порах для населения, не привыкшего к новым формам безналичных расчетов заполнение новых бланков является не всегда понятным и легким делом. Известно, что даже за границей, где пользование различными видами безналичных платежей (чеки и жироприказы) очень распространено, принимаются специальные меры для широкого ознакомления населения с техникой заполнения документов безналичного обращения. Так, например, в школах детей приучают заполнять бланки жироприказов или чеков. Эти задачи стоят в настоящее время и в СССР. Наряду с агитацией и пропагандной безналичных расчетов следует организовать специальную длительную кампанию по ознакомлению широких масс населения с техникой заполнения бланков жироприказов.

Для того, чтобы добиться наибольшей эффективности в первых же шагах развития жирооборота, очень важно правильно наметить те объекты безналичных операций, которые подлежат развитию в ближайшее же время.

Фактические данные о развитии основных объектов жироопераций в сберкассах основных местностей: Москвы, Ленинграда, Украины, Тифлиса и Минска, дают такую картину (в рублях):

Объекты	I кв. 1929/30 г.	II кв. 1929/30 г.	Апрель 1930 г.	Май 1930 г.
Электричество	176.039	490.554	295.441	634.077
Телефон	28.246	471.127	50.571	38.052
Газ	34.480	74.480	36.420	35.219
Вода	147.818	261.175	158.486	223.861
Квартплата	48.770	602.831	563.523	880.602
Соцстрах	222.272	88.151	83.509	119.949
Универсальн. сборн. и пр. жироприказы	12.000	215.325	997.061	2.844.899

Наибольший рост обнаруживает последняя группа жироприказов. Это объясняется тем, что в эту группу входят в значительной мере перечисления через сберкассы различным общественным организациям от юридических лиц; так, например, месткомы переводят путем жироприказа профсоюзные взносы на счет своего губотдела. Далее очень интенсивный рост обнаруживает квартплата. Организация безналичных платежей по квартплате задержалась и квартплата вступила в число объектов жироопераций лишь в самом конце 1929 г., что не помешало ее быстрому росту.

Если проанализировать вопрос о среднем размере каждой операции по жирообороту, то придется констатировать, что средний размер каждого, проходящего путем жироопераций, платежа не велик и до мая 1930 г. составлял около 27 рублей. Соответствующие данные о среднем

размере платежа по различным объектам жироопераций в сберкассах СССР приводится в следующей таблице (в рублях):

Объекты	I пол. 1929/30 г.	Апрель 1930 г.	Май 1930 г.
Электричество	22,6	10,3	24,4
Телефон	11,1	15,1	8,8
Газ	11,0	10,8	10,7
Вода	140,9	89,6	112,2
Квартплата	25,9	21,6	19,3
Соцстрах	31,2	26,5	32,5
Сборн. и пр. жиро- приказы	34,8	65,1	101,1
Всего	26,7	27,8	42,2

По среднему размеру платежей выделяются платежи за воду и группа сборн. и проч. жироприказов. Средний размер платежа по прочим объектам колеблется от 10 до 30 рублей. Это обстоятельство является характерной чертой безналичных расчетов среди широких масс населения. Охватывая почти исключительно массовые платежи населения коммунальным органам (группа сборных и пр. жироприказов включает, правда, такие платежи, в которых плательщиком также является юридическое лицо, но эта группа не является типичной для массовых безналичных расчетов в СССР), жирооперации в СССР по среднему размеру одной жирооперации значительно ниже, чем соответствующий средний размер каждой жирооперации в капиталистических странах, в которых путем безналичных расчетов проводятся также операции мелких частных предприятий. В Германии, где доля расчетов торговых предприятий в обороте сберкасс довольно значительна, средний размер одного жироплатежа по сберкассам составляет около 2 тыс. марок. Только почтчековый оборот по Германии, связанный почти исключительно с мелкими платежами частных лиц, дает средний размер одной операции около 200 марок, превышая тем не менее средний размер каждой операции в СССР.

Вопрос о среднем размере жироопераций по различным объектам платежа имеет серьезное значение для рентабельности этой операции. Себестоимость одной жирооперации для сберкасс в настоящее время довольно высока и составляет около 28 копеек. В эту цифру входят расходы касс, производящих списания со счетов плательщиков, и касс, производящих зачисления на счет получателя платежей, расходы жироцентра и, наконец, уплата сберегательными кассами почтового тарифа за вкладчиков (в СССР пользующийся безналичными расчетами не платит за пересылку, за него уплачивает расходы по пересылке сберкасса). Если средний размер одной жирооперации повышается, то доля расходов, связанных с оформлением этой операции, падает. Наоборот, при очень незначительном размере жироопераций, доля расходов относительно возрастает. Если подходить к развитию безналичных расчетов в СССР исключительно с точки зрения их хозяйственной рентабельности, то следовало бы сделать отсюда тот вывод, что объекты с незначительными по размеру платежами должны быть исключены из безналичных операций. Такой подход характерен для безналичных расчетов на Западе, где путем безналичных операций оформляются лишь более крупные платежи. Так, Рандольф Бердженс, подчеркивая

достижения американской резервной системы, пишет: „громадная часть деловых операций страны либо вовсе не требует участия наличных денег, либо требует их в очень малой степени. Внешняя торговля, оптовая торговля, сделки с ценностями, фрахтовые колебания и т. д. — все это регулируется при помощи чека или иного орудия кредита“. Но тут же Берджес признает, что „выплата заработной платы и домашние расходы являются основными формами применения наличных денег“ *).

В СССР, однако, перед безналичными расчетами стоит ряд таких задач, которые требуют охвата жирооперациями более широкого круга объектов, чем тот, который существует в настоящее время. Для постепенного приближения способов расчета населения к формам, соответствующим социалистическому обществу, приходится идти на охват всех массовых платежей населения и, следовательно, на включение в круг жироопераций в СССР, наряду с операциями рентабельными для сберкасс, также и тех, производство которых стоит относительно дорого. Разумеется, расходы по производству таких операций не должны падать исключительно на сберкассы. В том случае, если сберкассы берут на себя прием платежей для хозоргана и позволяют ему сократить или даже полностью ликвидировать свою инкассаторскую сеть, они в праве, разумеется, получить от хозоргана соответствующую компенсацию за прием массовых платежей.

Платежи населения коммунальным органам целесообразно оформлять путем жироопераций, но доля этих платежей в расходном бюджете трудящихся относительно не очень велика. По подсчетам, относящимся к 1928 г., доля платежей коммунальным и общественным организациям в бюджете рабочих и служащих составляет около 10%. Значительно выше доля расходов, связанных с покупками предметов продовольствия и прочих товаров. Однако, для этих расходов жирооперации не подходят, так как жирооперации по своему характеру связаны с такими платежами, при которых не требуется личной явки плательщиков к получателю платежа. Для проведения операций по покупке товаров, железно-дорожных билетов и т. д. следует развить другой вид безналичных расчетов, а именно чековое обращение. Однако, здесь мы встречаемся с рядом трудностей, которых не было при внедрении жироопераций и вследствие которых мы не вышли до сих пор в развитии чекового обращения в сберкассах за пределы предварительной разработки проектов. Дело в том, что чековое обращение, в отличие от жироопераций, требует непосредственного приема получателем от плательщика чека в погашение платежа (за товар, за билет и т. д.). Получатель должен настолько доверять плательщику, чтобы согласиться в обмен на получаемый чек отдать соответствующий товар. За границей чек имеет хождение при расчетах в гостинницах, в магазинах и т. д. Это широкое доверие к чеку объясняется, в частности, тем обстоятельством, что банк открывает текущий счет и выдает чековую книжку не первому встречному, а лишь тому лицу, которое известно банку и которое обязуется сохранять определенный минимум на своем текущем счете. Таким образом, кредитор фактически оказывает доверие не только плательщику, но и банку, выдавшему чековую книжку. В СССР же вкладчиком сберегательной кассы может быть всякий, требования о минимальном остатке на текущем счете в сберкассе не существует. Наконец, население не привыкло еще к пользованию чеками, и вполне

*) Рандольф Берджес „Банковская организация американского капитализма“ стр. 61.

возможны случаи не только злоумышленного, но и случайного небрежного представления чеков на сумму, превышающую текущий счет вкладчика.

Какой выход может быть найден в таком случае? Один путь лежит в том направлении, чтобы связать чек с каким либо контрольным листом, обеспечивающим невозможность выписки непокрытого чека. Конкретно: если при выдаче чековой книжки выдавать вкладчику контрольный лист с отрывными талонами на сумму его текущего счета с тем, что при каждом платеже соответствующая сумма купона будет отрываться от контрольного листа, то остаток на контрольном листе будет всегда указывать, какой суммой располагает плательщик на своем текущем счете. Однако, такая система чрезвычайно громоздка, она требовала бы от кассира магазина большой работы (по отрыву купонов, по подклейке их к чеку для последующего контроля и т. д.). Вместе с тем, такой порядок представляется внутренне, по самому существу, порочным.

Чек является документом, не требующим дополнительного контрольного листа. Если желать внедрить чек в обращение, то не следует обременять чековую операцию дополнительным весьма сложным механизмом, а необходимо лишь принять специальные меры для воспитания в населении таких привычек, которые делали бы невозможной выписку непокрытого чека. Чековый закон, утвержденный 6 ноября 1929 года, устанавливает уголовную ответственность за выписку непокрытого чека. Этот закон должен явиться основой для уголовного преследования во всех тех случаях, когда будет происходить злоумышленная выписка непокрытых чеков. Наряду с этим, можно предвидеть, что будет происходить выписка по небрежности чеков, превышающих на несколько рублей сумму, находящуюся на текущем счете плательщика. Для того, чтобы приучить широкие массы к точности в этом деле, нужно будет установить систему штрафов и общественного взыскания, вплоть до общественного порицания и занесения в трудовой список, в случае повторной выписки непокрытого чека. Разработанная система таких мер должна будет обеспечить доверие к чекам. Разумеется, что такая операция, как внедрение чека в обращение, будет в начале производиться в опытным порядке, и, по всей вероятности, ее развитие потребует не меньше труда, чем развитие жирооборота. Однако, перспективы, связанные с внедрением чеков сберкасс в обращение, настолько значительны, что с постановкой соответствующих опытов необходимо поспешить.

В связи с этим следует остановиться на особом виде чека, так называемом дорожном чеке, или „тревелерс чеке“. Этот вид чекового обращения уже разработан и будет введен в ближайшее время. Он облегчает для путешественников перевозку денег. Вместо сложной аккредитивной операции, требующей заполнения специального контрольного листа, дорожный чек позволяет получать деньги в любой сберкассе Союза на основе тождественности подписи получателя с той распиской, которую покупатель чека делает на нем в присутствии кассира при самой покупке чека. Достоинством тревелерс-чека по сравнению с аккредитивом явится, в частности, то обстоятельство, что тревелерс-чек (как это предусматривается по проекту) будет приниматься в уплату не только сберкассами, но и вагонами-ресторанами, гостинницами и др. предприятиями, с которыми вступает в соприкосновение путешественник.

Развитие жироопераций и чекового обращения охватит расходную часть бюджета трудящихся. Наряду с этим встанет вопрос об охвате доходной части бюджета трудящихся. Здесь мы подходим к вопросу о выдаче заработной платы через сберкассы.

Когда несколько лет назад некоторые предприятия попытались выдавать зарплату через сберкаассу, не увязав этой операции с производством через сберкаассы также и расходов трудящихся, то вкладчики немедленно выбирали всю зарплату наличными из сберкаассы. Опыт поэтому не удался.

В настоящее время мы имеем совершенно иное положение. Число объектов безналичных операций все расширяется и расширяется. На этой базе может и должно окрепнуть также проведение зарплат через сберкаассы. В настоящее время приходится, однако, считаться со значительными трудностями при выдаче зарплат через сберкаассы. Такой порядок выдачи зарплат ведет к тому, что сберкаасса производит по примерному подсчету не менее 6 операций в месяц с каждым счетом (две операции зачисления зарплат, две—выдачи наличными и 2 жиро-платежа). Это налагает на сберкаассу новые серьезные обязательства.

Необходимо так упростить технику операции, чтобы вкладчик тратил возможно меньше времени, необходимо сделать излишней личную явку вкладчика в сберкаассу, обеспечив доставление требуемой вкладчику суммы к его станку или канцелярскому столу. Необходимо далее удешевить стоимость операции для самой сберегательной кассы. Дело это далеко не легкое. Однако, до перехода к массовой выдаче зарплат через сберкаассы, необходимо предварительно добиться указанного упрощения, а для этого следует провести соответствующие опыты.

Совнарком СССР 1 февраля с. г. отклонил предложение Госплана о немедленном переходе на массовую выдачу зарплат через сберкаассы и признал необходимым организацию по ограниченному числу предприятий опытов выдачи заработной платы через сберкаассы. Такие опыты поставлены в настоящее время в ряде городов Союза. Наиболее интересные по принципу опыты поставлены в некоторых торговых предприятиях Москвы, где служащие могут получать свою заработную плату в любой день и час от кассира своего же магазина. Этот кассир ведет от имени сберкаассы ведомость по движению зарплат всех служащих и рабочих данного магазина. Лишь при новой выдаче зарплат, остатки, невостребованные служащими, зачисляются на их текущие счета в сберегательной кассе. Таким образом для сберегательной кассы работа в течение первых двух недель значительно облегчается и упрощается, а для вкладчиков создаются также значительные удобства. Опыты по выдаче зарплат должны быть построены на особой упрощенной технике операций, а также на основе строгого учета рентабельности операций и увязки выдачи заработной платы с производством безналичных платежей через сберкаассы. Эти условия имеют не только техническое, но и принципиальное значение. В тех предприятиях, в которых возможно произвести слияние счетоводства сберкаассы с расчетным отделом предприятия в части ведения учета зарплат, достигается наибольшее удешевление этих операций.

Фактические данные показывают, что в тех случаях, когда выдача зарплат производится без предварительной рационализации техники, стоимость капитала, оседающего на текущих счетах сберкаасс, слишком высока.

Так, в Ленинграде, на некоторых предприятиях стоимость капитала, в результате выдачи зарплат через сберкаассы, доходит до 100 и выше процентов. Наоборот, в случае правильно поставленных опытов стоимость капитала значительно снижается. Успешное проведение поставленных опытов приведет к удешевлению стоимости операций сберкаасс, к улучшению обслуживания рабочих и служащих и к созданию некоторого стабильного остатка на текущих счетах в сберкаассах. Вместе

с тем, будет сделан новый большой шаг по пути развития массовых безналичных расчетов.

В заключение остановимся еще на вопросе о той роли, которую должны сыграть безналичные расчеты в деревне.

Происходящая коллективизация сельского хозяйства облегчает установление безналичных способов расчетов между колхозами и другими учреждениями обобщественного сектора. Все колхозы обязуются производить свои расчеты по договорам с государственными, кооперативными и общественными организациями через расчетный районный центр. Поскольку сберкассы берут на себя выполнение расчетных функций ниже районного центра, постольку они будут обслуживать в этой части взаимоотношения колхозов и других предприятий обобщественного сектора.

Что же касается порядка и форм расчетов колхоза со своими членами, то здесь сберкассы смогут организовать прием, путем безналичных операций, налогов и сборов колхозников и, с другой стороны, выдачу следуемых им от колхоза денег путем записи на текущие счета в сберкассе. Коллегия Наркомфина Союза, рассматривая вопрос о порядке и формах расчетов в колхозах, констатировала: „В целях развития массовых безналичных расчетов в колхозах сберегательными кассами или расчетными кассами соответствующих кредитных учреждений и правлениями колхозов принимаются меры к организации на началах полной добровольности выдачи через указанные кассы всех причитающихся членам колхозов денежных сумм, приему паевых и иных взносов и развитию чекового обращения, по более крупным платежам за товары и услуги“.

Массовые безналичные расчеты, имеющие серьезное экономическое и политическое значение и оправдавшие себя в период опытного проведения жироопераций, подошли сейчас к новому этапу своего развития,—к расширению безналичных расчетов на новые объекты и на новые сферы платежей.

І. ГУРЕВІЧ

До питань реконструкції товарообороту в нашій економіці*)

1. Ринок, підсумки й перспективи його розвитку.

Завоювавши владу, зміцнивши її в наслідок запеклих боїв, пролетаріят використовує „період революційного перетворення капіталістичного суспільства на комуністичне“, щоб здійснити свої основні історичні завдання: відновити зруйновані продукційні сили, зробити соціально-технічну реконструкцію народнього господарства, ліквідувати класи й історичну нерівність між містом і селом тощо. Різноманітність соціально-економічних укладів, що дістала у спадщину від капіталізму переходова економіка, починаючи від підприємств послідовно-соціалістичного типу й кінчаючи дрібнотоваровими, неминуче відбивається на змісті і формах економічної політики пролетаріату, цілевим настановленням якої (політики) є поширення репродукції соціалістичних відносин у цілій системі господарства.

Досвід будівництва СРСР показує, що ця політика (НЕП):

1) Передбачає збереження ринкових зв'язків в тій чи іншій мірі навіть для найрозвиненіших країн на першій стадії переходно-ї економіки, принаймні.

2) Обумовлює обсяг ринкових зв'язків, ступінь їх сполучення з безпосередніми методами плянового регулювання й керівництва всіма сферами й частинами народнього господарства залежно від питомої ваги основних 2 секторів — концентровано-усуспільненого і подрібненого товарного.

3) Ставить за своє завдання в міру й поряд з поширенням соціалістичних позицій у командних висотах (енергетика, промисловість, транспорт тощо) систематично переробляти індивідуальні дрібно-товарові господарства, переборювати тенденції „що хемічно виділяють капіталізм“, сполучаючи соціалістичне перероблення дрібних господарств з боротьбою з капіталістичними елементами.

4) Форми й методи політики змінюються на різних етапах розвитку залежно від разстанови класових сил в середині країни, міжнародніх обставин і від умов класової боротьби, що, безперечно, загострюється в міру скорочення бази капіталізму в країні, в зв'язку з шаленим опором капіталістичних елементів, яким небажано „мирно вростати в соціалізм“.

„Диктатура пролетаріату є вперта боротьба, кривава й безкровна, повевільна й мирна, воєнна й господарська, педагогічна й адміністративна проти сил і традицій старого суспільства“ (Ленін, т. XVII).

*) До обговорення. Ред.

В умовах радянської економіки ці моменти набувають низку специфічних рис, натрапляючи на значні труднощі в процесі здійснення економічної політики, і причини цього такі:

а) Значна відсталість економіки колишньої Росії проти передових країн, аграрно-індустріальний характер її економіки, перевага дрібних товарних і натуральних господарств у ній.

б) Величезна руйнація продукційних сил у наслідок імперіалістичної й громадянської війни далеко болючіше відбилася на великих підприємствах, ніж на дрібних.

в) СРСР єдина країна, що буде соціалізм у світовому капіталістичному оточенні, покладаючись лише на внутрішні ресурси. Тимто й потрібна максимальна обережність, чіткість і непримиренність у класовій політиці пролетаріату і його партії в будівничій роботі за перелічених умов.

Стратегічний план політики, що має з одного боку, курс на індустріалізацію, на те, щоб зберегти провід в економіці за індустріалізацією а з другого, на кооперативне перероблення дрібних товаропродуцентів, він являє собою економічне втілення основного принципу ленінізму: організації такої спілки робітників з основною масою селянства, в якій би зберегалось і зміцнювалось керівництво робітничої класи.

Розгляньмо коротенько основні етапи й форми прояву нової економічної політики з погляду відповідності її конкретного перебігу узятим настановленням.

Після закінчення громадянської війни, перейшовши до НЕП'и, де „більше старого, ніж нового“, партія мислила відбудову продукційних сил, репродукцію й обмін матеріальних речей між 2 основними сферами народного господарства — великою держпромисловістю й дрібним сільським господарством — як шляхом безпосереднього продукто-обміну між ними, головним чином, за пляном, припускаючи в обмежених рамках співробітництво державного і приватного капіталізму, так і шляхом вилучення натуральним податком певної частини продуктів. „Дати дрібному селянинові всі потрібні йому продукти з виробництва великої соціалістичної фабрики на обмін за хліб і сировину. Це була б найважливіша, „найправильніша“ політика, і ми її почали. Але ми не зможемо дати усіх продуктів, поки не закінчимо хоч би першої черги робіт над електрифікацією всієї країни. Як же бути? Або спробувати заборонити, замкнути зовсім усякий розвиток приватного, недержавного обміну, тоб то торгівлі, тоб то капіталізму, неминучий за існування мільйонів дрібних продуцентів? „Така політика була б дурістю й самогубством“, писав Ленін 1921 року (т. XVIII, ч. 1, ст. 216). Але трохи згодом через стан промисловости стало вже неможливо організувати безпосередній продукто-обмін навіть на частину виробів великої промисловости. „З товарообміну (більш-менш соціалістично обміняти в цілій державі продукти промисловости на продукти хліборобства) нічого не вийшло; виявилось, що приватний ринок дужчий за нас, і замість товарообміну настала звичайна купівля, продаж, торгівля“, — говорив Ленін вже восени 1921 року (там же, 398 ст.). Торгівля, стихійна форма товарообороту, не тільки відштовхує пляновий продуктообмін у сфері дрібного господарства, в зв'язках його з усупільненим, але на перших кроках вона пробивається і в зносини господарських одиниць всередині усупільненого сектора; зокрема, важні позиції опанували приватні посередники, торгівці, що скористалися із свого досвіду, знання ринку. Заходить потреба опанувати основну ланку — торгівлю, цю універсальну форму зв'язку. От тоді, на нашу думку, і набуває свого оформлення Ленінів кооперативний план. „Ми перегнули палицю, переходячи до НЕП'и,

тим, що надто багато місця приділили принципіві вільної промисловости й торгівлі, але ми перегнули палицю, переходячи до НЕП'И, тим, що забули думати про кооперацію, що почали вже забувати величезне значення кооперації в зазначених 2-х моментах, а саме 1) з принципового погляду (власність на засоби існування в руках держави), 2) з погляду переходу до нових порядків шляхами яко мога простішими, легшими і доступнішими для селянства", — писав Ленін у статті про кооперацію (т. XVIII ч. II, ст. 140). Отже, ринкові форми зв'язку, розгортання нормальної грошової системи, кредитного апарату забезпечили хутке відновлення продукційного апарату в соціалістичному секторі, зміцнивши в ньому соціалістичні відносини під „гріховною“ формою, і досягнення довоєнного кількісного рівня в індивідуальних селянських господарствах, сполучене водночас з рядом якісних зрушень і поліпшень у господарюванні (засвоєння всієї засів-площі, побільшення питомої ваги технічних культур, машинової техніки, багатопілля тощо). Ці досягнення дозволили обмежити зростання капіталістичних елементів, скерувати його в потрібне для соціалістичного сектора річище. Змінюючи поступовно в процесі відбудовного періоду характер ринкових зв'язків дрібного виробництва, об'єднуючи розрізнені його продажі й купівлі, приборкуючи приватного торговця-лихваря, замінюючи стихійність ринкових зв'язків певною організованістю збуту й постачання, — кооперація разом з тим приводить до встановлення певних плянових відносин з державою й безумовно зміцнює позиції держави на ринку. Кооперування товарообороту, як найпростіше в таких обставинах, було конче потрібним щаблем, щоб підготувати селянські господарства до нового вищого щабля, до виробничого кооперування й колективізації.

Реконструкційна доба, що ми її вже переживаємо 3-й рік, не зважаючи на труднощі будівництва внутрішніми силами в умовах тяжкої спадщини, позначається величезними темпами розвитку соціалістичної індустрії, підвищенням її технічного рівня коштом значних капітальних вкладень, раціоналізацією організаційних форм виробництва та керування, розгортанням активності широких робітничих мас і нових форм колективної праці, загальним підвищенням їхнього матеріально-культурного добробуту. Але дедалі, все більше поширена рекпродукція держ-соціалістичного сектора впирається в повільні темпи розвитку сільського господарства, цілком неминучі за умов розпорошеного дрібнотоварового виробництва. До того ж ворожі елементи (куркулі, спекулянти-непмани) в міру зміцнення позицій соц. сектора й їхнього обмеження ставлять все більший опір нашій політиці, завдавши першого вдару по найвужчому місцю — хлібозаготівлях. Доконечна потреба прискорити розвиток продукційних сил у сільському господарстві, розвиток загальної його продукції, а значить, і товарової, неминуче за реконструкційної доби висунула проблему перебудови зв'язків міста з селом, проблему визволення їх з залежності від стихійности дрібного продуцента, від ворожих намагань класового ворога. Посередній економічний вплив через ринок, ціни й систему податково-кредитових заходів на розвиток сільського господарства в цілому, окремих його галузей, зокрема, не досягає мети й починає замінюватися формами безпосереднього організаційно-технічного й економічного впливу та допомоги держави як усьому сільському господарству, так і окремим галузям, набуваючи форми виробничого єднання. Розгортання радгоспного будівництва (а радгоспи, крім їх значіння як сировинно-харчових баз, являють собою й величезний чинник реконструкції індивідуальних сільських господарств), МТС, тракторні колони, агромінімум, контрак-

тація, шефство робітників—все це допомогло протягом останніх 2-х років переборювати труднощі будівництва і не згорнути темпів, відігравши вирішальну роль в тому величезному зламі, що його являє масова колективізація мільйонів селянських господарств і суцільна колективізація на весну цього року понад 35—40% господарств Союзу. Кооперативний плян переростає на свій вищий щабель—усуспільнення основних процесів виробництва сільського господарства, підпорядкування останнього в районах суцільної колективізації безпосередньому регулюванню держави. На очевидних моментах—класовій боротьбі, загострюваній у міру розвитку колективізації, конечній потребі сполучити останню з ліквідацією куркулів як класу—ми не зупиняємось. Хочемо лише підкреслити, що сучасний етап аж ніяк не зміняє проблеми добровільності, стимулу заінтересованості широких селянських мас, передусім середняків, у розгортанні колективізації і що бажання перестрибнути через ринкові форми зв'язку, заборонити розпорядження другорядними товарними лишками—це є шкідливе „запаморочення“ від успіхів, що межує з авантюризмом.

Конкретні шляхи реконструкції товарообороту ми розглянемо нижче, а зараз хочемо лише підкреслити в розрізі зазначеного погибельність і шкідливість шляхів розвитку, запропонованих троцкістами й правими опортуністами. І ті і другі не розуміють ні природи селянства, ні характеру спілки пролетаріату з ним, ні генеральної лінії розвитку нашої економіки. Для троцкістів середняк є тільки власник, антагоніст, значить НЕП є відступ, передишка для того, щоб передихнувши, почати наступ на середняка, забезпечити перекачуванням надіндустріалізацією, хоча... врешті, без міжнародньої революції будівництво соціалізму є справа безпорядна. Звідси трактування НЕП'я, ринкових зв'язків, кооперативного пляну—як розвитку капіталізму, термідору тощо. Критику зробило само життя, повторюватись не варто.

Для правих середняк є власник й може бути співником лише при умові недоторканості його власницьких інтересів; ринок є його альфа і омега, безпосереднього втручання в господарство не визнає; будувати соціалізм треба, але виходячи із „теорії рівноваги“, будувати його можливо лише на 2-х основах: держсоціалістична промисловість й дрібне селянське господарство, яке через торговельну кооперацію вкупі в куркулем в росте в соціалізм. Проблема переробки й активного впливу на процеси продукції знято, на чільне місце поставлено процеси обігу. Звідси „теорія“ еквівалентності, недозволеність брати дещо в селянства на розвиток соціалістичного сектора, а тому й уповільнення темпів індустріалізації, перевага легкої індустрії, яка швидче може обернутися на ринкові і не вимагає довготермінових вкладень з довгим неповерненням ринкові продукції; логічний висновок—радгоспи й колгоспи непотрібні, бо на перекладі й чоботях великого господарства не розвинеш, а при розгорнутих темпах індустріалізації—тракторів, машин, добрив не виробиш, тим більше, що з-за кордону треба довозити хліб, харчі, щоб не зачепити свого „радянського“ куркуля. Коли ж додати, що взагалі „колгоспи не є стовповий шлях до соціалізму“, бо, мовляв, у Леніна про це не сказано, то стане ясно, чому життя так суворо й швидко розправилося з „теоріями“ правих ухильників.

II. Шляхи й методи реконструкції товарообороту Проблема ціни.

Організаційна перебудова, що відбувається як по лінії виробництва, так і по лінії товарообороту (зрощення апаратів для керування виробництвом з апаратами збуто-постачальницькими, уточнення місця й функцій

систем кооперації, суцільна колективізація сільського господарства), уможливує вже зараз підійти до плянового охоплення майже всього товарообороту, виходячи із народньо-господарчих завдань якнайраціональніше просувати „товари“ від продукування до споживання, вірніше ті „продукти, що йдуть на суцільне споживання не через ринок“ (Ленін). Для зручності аналізу складемо схему товарообороту, що має 4 групи товарів:

1-а група—товари усупільненого сектора, що йдуть від концентрованого споживання (машини, паливо, сировина пром. походження, технічне обладнання, електроенергія для виробництва). Питома вага цієї групи дедалі збільшується й абсолютно й відносно.

2-а група—від концентрованого продукування до розпорошеного споживання (промтовари держав. і кооп. промисловости для широкого ринку, засоби виробництва для індивідуальних сільських господарств), а також с.-г. сировина й харчові культури, що продукують радгоспи й колгоспи.

3-а група—заготівля товарів, що їх продукують розпорошені товаровиробники (хліб, с.-г. сировина, харчові продукти—вироби крөперованих кустарів).

4-а група—товари, що йдуть від розпорошеного продуцента до такого ж споживача. Це весь середселянський оборот, місцева торгівля продуктами селянсько-кустарного виробництва, вироби приватно-капіталістичної промисловости. Ця група ще посідає поважне місце, понижуючи плянове охоплення товарової продукції, і подекуди відіграє чималу роль у робітничому бюджеті.

Розгляньмо спочатку, для зручності, проблему ціни, базуючись на наведеній схемі.

1) В обставинах товарового господарства (простого капіталістичного) механізм цін, в основі якого лежить стихійний регулятор—закон вартости, обумовлює: а) розподіл і перелив засобів виробництва й робочої сили між окремими сферами народнього господарства й окремими галузями, б) стихійний розподіл прибутків між основними класами і основними групами всередині кожної зокрема і нарешті в) нагромадження.

2) В умовах соціально-технічної реконструкції народнього господарства, як уже було зазначено, основним законом руху й розвитку цілої народньо-господарської системи є свідоме плянове регулювання його—плян (зупинятись на невірному трактуванні нашого регулятора, як закону трудових витрат, не будемо, бо це не належить до теми). Плян репродукує на розширеній основі соціалістичні елементи нашої економіки, обумовлюючи потрібні темпи розвитку й пропорції розподілу матеріальних фондів. Відміна пляну від закону вартости полягає не тільки в свідомій формі регулювання, але і в тому, що він встановлює зовсім інші на зміст пропорції від них, що встановив би закон вартости. Формою виявлення пляну ще залишається ціна, але безглуздям було б стверджувати, що через те плян є формою виявлення закону вартости; навпаки: ціна перетворюється із стихійного регулятора на рахунковий вимір участі даної групи продуцентів у загальному виробництві. Проте, цим обмежитись не можна. Як відомо, з одного боку, здійснення плянових передбачень та директив і зрив останніх суперечними йому стихійними закономірностями коливається залежно від ступня усупільнення продукційних сил, їх концентрації і централізації, а з другого—зворотно-пропорційно цьому ступневі натискує через ціни приватно-капіталістичний сектор. Хоч теорія ціни і повинна б бути єдиною, як єдиним є регулятор, але усвідомити механізм і політику цін

можна краще, коли розглядати їх трансформацію по секторах, за схемою груп товарів, що ми ото зазначили.

Цілком очевидно, що в усуспільненому секторі для першої групи товарів розширена репродукція по сферах (промисловість, транспорт, сільське господарство) і по окремих галузях (важка, легка індустрія) аж ніяк не визначається потребою через ціни надолужити в кожній галузі її витрати виробництва плюс її нагромадження.

Перерозподіл матеріальних фондів і капітальні вкладання здійснюється через просте фінансування кредиту й бюджетні вилучення залежно від конкретних цілевих настановлень пляну (скажімо, розвиток важкої індустрії, або радгоспів коштом легкої). Ціна в повному розумінні є рахунковий вимір у відносинах окремих частин державного усуспільненого сектора між собою.

4) Роля ціни для 2-ї групи товарів вельми змінюється. Ціну заздалегідь установлюється на підставі плянових передбачень з тим, щоб вона відбивала в собі доконечну потребу надолужити витрати виробництва, обігу плюс нагромадження на користь усуспільненому секторові. Проте, вилучення цінностей треба диференціювати, встановлюючи різні ціни на один товар залежно від класового стану споживачів — більше вилучення, скажімо, припадає на високозабезпечені групи трудящих, ще більше на нетрудові елементи. Таким чином, поруч з податковою й кредитовою методами вилучення та перерозподілу цінностей, для цієї групи товарів ціна посідає певне місце.

5) Ще більшої уваги набирає ціна для 3-ої групи товарів. Хоча перерозподіл матеріальних фондів в індивідуальному секторі що-далі, то більше підпорядковується уже переліченими прямими методами впливу плюс плянове постачання й безпосередня технічно-агрономічна допомога бідняцько-середняцьким шарам людности, проте, правильно сконструйована ціна поки ще є невідмінна умова розвитку й підведення до переводу на рейки усуспільнення тієї чи іншої галузі виробництва в цьому секторові, включаючи, наприклад, ціноутворення для тих культур, що їх продукують тільки на потреби промисловости, от як бавовна, цукровий буряк тощо, агротехнічну допомогу, плянове постачання.

6) Поки наш плян ще не є ідеальний, тоб-то не цілком соціялістичний, відкидати вплив стихії, що проявляється передусім через механізм цін, не можна. Отже, треба буде ще не один рік передбачати: а) тверді відпускні ціни на промпродукцію з щорічним їх зниженням для ліквідації як світових ножиць, так і внутрішніх; б) директивні або конвенційні ціни (по суті тверді) з певним пониженням у міру зростання продукційности праці в тій чи іншій галузі для заготовлюваної с.-г. продукції; в) тверді накладки по всіх ділянках товаропровідної мережі; г) фіксовані норми прибутку по найважливіших галузях торгівлі.

Рівень і співвідношення цін на окремі с.-г. продукти треба модифікувати порайонно, відмовившись не тільки від єдиної централізованої ціни, але й від поширення директивних цін на другорядні продукти (птахівництва, садовини, деякої городини тощо), бо неоднакові районні умови і неврегульованість торг. апарату підривають стимули до здавання тих чи інших продуктів (наприклад, висока ціна на овочі в 1928 р. на Правобережжі призвела до зриву хлібозаготівель в зв'язку з високим урожаєм на овочі). Але треба рішуче відкинути політику „еластичніших“, „гнучкіших“ цін, тоб-то систему поквартальних цін, що запропонували правоухильники; ця система являє собою спробу обґрунтувати весняно-осінній розрив цін, сприяючи тим самим куркулеві і підпорядкуванню пляну стихії.

7) Спроби капіталістичних елементів 1928/29 року зірвати систему заготівних цін на хліб і продукти тваринництва, а значить і весь народньо-господарчий плян (загрожуючи рівневій цін на технічні культури—сировинну базу промисловости, купівельній силі карбованця, а значить і реальній зарплаті, загрожуючи зірвати промфінплян промисловости)—не вдались. Плян удержано, хоч і внесено більш-менш посутні зміни в деякі його частини, а саме: а) відпускні ціни усуспільненого сектора підвищено лише на 0,5%; б) підвищення заготівних цін, намічене пляном для стимулювання сільського господарства та зближення ножиць, замість 5,5% дало стрибок до 17,2, зокрема, на зернові— замість 17% до 41,5%

Це привело до ліквідації ножиць замість 5 років майже в один рік (індекс всесоюзних гуртових промислових цін—187,4, сільсько-господарських цін—170,3, загально-торговий роздрібний індекс промислових—203, с.-г.—223), а з другого боку, негативно відбилось на реальній зарплаті, ускладняючись до того прагненням товаро-провідної системи „нагріти руки“ на труднощах і підвищити нагромадження (по 33 товарах бюджетовий індекс підвищився на 4,9%, з 207 до 217, зокрема, по промислових, знизився на 0,5%, з 202,6 до 201,6, а по сільськ.-господ. товарах піднявся на 8,5%—з 210 до 223). Проте, зберегти весь народньо-господарчий плян і здійснити розширену репродукцію вдалось не лише стабілізацією відпускних промислових цін поруч із зниженням собівартости, збільшенням продукційности праці, розгортанням соцзмагання, але й поглибленням контрнаступу на ворожі тенденції (організованого після XV з'їзду), системою „позаекономічних“ заходів, введенням суворого розподілу дефіцитних продуктів за класовим принципом і приборкуванням апетитів товаро-провідної системи твердим регулюванням її діяльности, базуючись на розгорнутій активності робітничих і бідняцько-середняцьких мас. Закріплення цих заходів в 1929-30 р. лише підтверджує відступ регулятивного значіння цін перед цілою системою організаційно-економічних заходів пляну і вплив останнього на виробництво й розподіл у сільському господарстві (ріст усусп. сектора, вдала засівна кампанія, хлібозаготівлі). Ці заходи й надалі треба вдосконалювати, переборюючи тим самим „вузькі“ місця—тваринництво, окремі види с.-г. сировини.

Перейдімо до розгляду організації процесів просування товарів.

1) Організація раціонального просування „товарів“ I-ої групи відбилась у системі попередніх нарядів-замовлень. Їх треба поширити на всі товари й удосконалити з тим, щоб у промфінплянах кожної галузі відображались заявки на основні моменти виробництва, централізуючись у відділах постачання органів управління союзної, республіканської й місцевої промисловости для того, щоб балансовою метою можна було ув'язати попит і пропозицію. Щодо другорядних матеріалів, то їх постачання можна цілком передати місцевим торгам, спеціалізуювши останні на цій функції коштам скорочення обслуговування роздрібного споживання ринку. Щоб збільшити товаровий вихід продукції як на потреби виробничого споживання, так і для широкого ринку, треба не тільки не зменшити осідання продукції в процесі обігу, але й у самому виробництві, максимально мобілізуючи для того імовільні запаси матеріалів, зменшуючи витрати на їх зберігання й транспортування всередині підприємства, широко розвиваючи спеціалізацію й стандартизацію виробів. Методи здійснення такі:

а) ліквідувати окремі склади запасних матеріалів і намість організувати по місцях зосередження великих підприємств загальні асортувальні бази, а для розкиданих дрібних підприємств районні бази, що

були б розміщені по залізничних і водних шляхах: б) упорядкувати й механізувати середзаводський транспорт; в) зменшити норми витрати продукції й браку; г) розширити виробництво предметів господарчого вжитку для сільського господарства з недифіцитної сировини (у нас постачання господарчих предметів досягає 20-22%, базуючись майже цілком на дефіцитній сировині, тимчасом як у Німеччині воно досягає 45%, значно мірою складаючись з недефіцитної сировини); г) рішуче взятися до скорочення числа гатунків і форм товарів шляхом стандартизації й специфікації.

Щоб здійснити ці заходи, зовсім не треба ні капітальних витрат, ні багато часу, і це забезпечить збільшення товарового виходу продукції та розгортання виробництва і в результаті зменшить витрати виробництва й обігу.

2) Далеко складніше стоїть справа з організацією просунення тих товарів другої групи, головна частина яких припадає на постачання промтоварів і харчів особистого споживання для міста й усупільненого села і менша — на засоби виробництва й споживання для індивідуальних сільських господарств. Від правильної організації й охоплення покупного фонду людности й споживчої місткості ринку залежить як підвищення реальної зарплати робітництва, як і розвиток продукційних сил сільського господарства, а значить і всього народного господарства. До речі, треба внести ясність у категорії „покупний фонд“ і „споживча місткість ринку“, які часто-густо плутаються у літературі. За покупний фонд людности ми вважаємо суму всіх грошових засобів мінус обов'язкові витрати нетоварового порядку (податки, позика, оплата комунальних послуг, внески в громадсько-політичні організації); споживча місткість ринку дорівнює виключно сумі цін товарів особистого споживання. Отже, збільшуючись абсолютно, покупний фонд у питомій вазі має дедалі зменшуватися від зростання перелічених витрат нетоварового порядку. Тим більшої відповідальності набуває повне його охоплення усупільненим товаропровідним апаратом, а значить, і підвищення реального рівня його частини, споживчої місткості ринку. Рух тих товарів, що складають останню, має пройти етапи: а) плянова передача їх від виробництва до роздрібно́ї системи торгівлі; б) організація найдоцільнішого для виконання народно-господарського плану розподілу одержуваної маси серед споживачів.

А. Першорядна система торгівлі, що цілком натурально викристалізувалась на ринку і має й надалі залишитись єдиною системою, це є споживча кооперація, як фокус, де взаємно збігаються інтереси держави, плану з інтересами організованої самодіяльності людности. Коли відкинути: а) продукцію, що виробляється на підприємствах споживчої кооперації і дедалі стає все більша, але ніякої проблеми в своєму просуненні не являє, і б) організацію заготівель с.-г. продуктів харчування власним апаратом, — то основною методою просунення більшості товарів другої групи від виробництва до кооперації буде система гендоговорів між синдикатами та споживчими коопераціями на промпродукцію і між державними заготовачами й системою с.-г. кооперації на с.-г. продукти. Основні переваги цієї системи такі: а) організація постійних зв'язків між виробництвом і споживанням; б) здійснення великих господарчих маневрів з капітало-товаровим розподілом і регулюванням цін; в) виявлення потреб споживача і орієнтування на них продуцентів; г) шлях для організованого впливу продуцентів на формування попиту й смаку споживачів відповідно до інтересів реконструкції народного господарства і його швидкого усупільнення.

Виникнувши 1925 року в зв'язку з хистким станом споживчої кооперації, система гендоговорів дійшла того, що вже 1928-29 року 81% тієї продукції синдикованої промисловости, що йде на широкий ринок, і 67% усієї промпродукції охоплюється оборотами споживчої кооперації з промтоварами, а з окремими видами дефіцитних товарів майже на 100%. Але ці кількісні досягнення, обумовивши розвиток монопольного стану споживчої кооперації на ринку, завдяки скороченню державного роздрібу та агонії приватника, спричинились до низки важливих викривлень, як в останньої, так і в промисловости, а саме:

а) неуважне ставлення до забезпечення ринку дефіцитними товарами в межах відносної можливости, засилання зайвої кількості товарів в одні райони і мало в другі;

б) обтяження оперативної діяльності торг, апарату розповсюдження дефіцитних товарів зчаста позначається тим, що слабе попиту на не-дефіцитні, місцеві й кустарні вироби, а це, поперше, звужує асортимент товарів, який можна б було протипоставити чимраз більшій місткості ринку, а по друге, негативно відбивається на місцево-кустарній промисловості, що, не маючи виходів на широкий ринок, потребує авансування;

в) випуск невідповідних ринкові гатунків товарів, запинки в збуті достатніх товарів, перебої в постачанні цих товарів кооперації одночасно з відмовленням останньої забирати їх додатково в промисловости;

г) неправильна інформація кооперації про дійсний попит на промтовари, що дезорієнтує промисловість. Звичайно, крім причин об'єктивного порядку (брак належної сировини, півфабрикатів у промисловости), що ліквідуються в міру реконструкції народного господарства, чималу роль відіграють і причини суб'єктивного порядку. Це стосується як промисловости (слабкий вплив синдикатів на виробництво, а звідси часто неможливість реалізувати споживчий попит, відсутність технічних стандартів—в основному для реконструкції попиту, гонитва за тим, щоб виробляли товари по тих галузях, де розрив між собівартістю й відпусною ціною є найбільший), такі кооперації (формальне складання плянів з зайвою централізацією без притягнення спільників, незнання точно потреб ринку, слабе плянування операт. торгової роботи зверху донизу, децентралізація капіталоправління в цілій системі споживчої кооперації).

Отже, для того, щоб найповніш позначились переваги системи гендоговорів, треба ліквідувати зазначені хиби (низку урядових директив недавно дано), вдосконалюючи систему в сторону все ширшої участі спільників у складанні угод, у визначенні кількості, асортименту, суми довізних товарів порайонно, і для найбільших низових одиниць, умов розрахунків, техніки відсилання, і складаючи плян на точному вивченні місцевих потреб.

В. Друга найважливіша справа—це розподіляти одержувані товари серед людности. Методою, що себе соціально-економічно виправдила, є нормування основних дефіцитних товарів. За даних умов це, безумовно, єдино-правильна метода розподіляти продукти. Безпідставним є галасування як буржуазних економістів, так і правих підголосків про „повернення до часів воєнного комунізму“. Цю „критику“, уже досить розкритиковану в пресі, життя розстрожило вщент, довівши цілковиту слушність здійснюваних заходів з погляду виконання пляну, а тому й не варто на цьому зупинятись.

Але хиби в методі нормування треба обов'язково усунути, бо недосконалість її, погіршення подекуди якості обслуговування зводить на нівець її переваги. Коли недостачі промтоварів і с. г. харчових про-

дуктів на постачання можна позбутися, як розширенням виробництва, його раціоналізацією, так і поліпшенням роботи кооперації, більшою впертістю в заготівлі тих чи інших продуктів, то еластичне комбінування асортименту видаваних продуктів залежно від порайонних умов, часу, смаку і від потреб тієї чи іншої групи споживачів — залежить тільки від самої кооперації. Маневрування відпуском краму у межах ціносної кількості, за певним еквівалентом — є основна умова якості роботи. Поруч із цим неабияку вагу матиме й те, якщо поліпшити саму техніку обслуговування, а саме: посилати замовлення додому, встановити безперервну роботу крамниць, збільшити число годин праці, звільнити продавців від довідкових функцій, вивішуючи прейс-куранти, завівши попереднє розважування та розфасування, автоматичні терези, облік тари тощо, не кажучи вже за те, що треба ліквідувати черги, організувати широку інформацію населення про порядок, терміни й кількість видаваних продуктів.

Ці заходи повинно сполучати з розгортанням процесів усупільнення споживання (їдальні, механічне хлібопечення, виготовлення страв-напівфабрикатів) та побуту (пральні тощо), скеровуючи роботу кооперації на поступовне усупільнення фондів, що становлять споживчу місткість ринку. Безперечно, що ці процеси мають переплітатися з процесами соціалізації зарплати (соціалізація лікування, виховання, житлового будівництва, культурного обслуговування), маючи за базу піднесення продукційних сил та загального добробуту трудящих і впливаючи в свою чергу на ефективність останнього (добробуту).

Кошти на організацію робіт товаро-провідна система дедалі все більше має вишукувати в обслуговуваній людності, і тому треба визнати, що негаразд побудовано пляни нагромадження власних капіталів споживчою кооперацією, зокрема класову диференціацію пайових нагромаджень нечітко розв'язана як у 5-річчі народного господарства, так і Наркомторгу й Центросоюзу. Їх треба переглянути і в цьому напрямку.

3) Зазначені труднощі в заготівлі с. г. продукції (сировина для промисловості, харчі для міст та сировинних районів) в індивідуальному секторі сільського господарства породили, так би мовити, в наслідок соціалістичного наступу на ворожі класові елементи, організаційно-економічні методи їх переборення, що дали змогу охопити пляном уже на сьогодні майже цілком (крім продуктів тваринництва і деякої сировини) потрібні маси товарної продукції. Ці методи такі: а) контракція, б) мірчук, в) заохочування здавати хліб понад контракцію — постачання дефіцитних промтоварів, г) постачання хліба й олії здавальникам сировини, худоби й культур, підвищуючи тим самим конкурентоздатність останніх і стимули до здавання їх державі.

Основною методою, проте, викристалізовується контракція, що поглинати або підпорядкуватиме собі всі інші. Контракція дійшла від 18-20% заготівель зернових у 1928-29 р. до передбачених за п'ятиріччю 70-80%, а в заготівлях техкультур — 100%. Але майже 100%-ве охоплення усієї товарної с. г. продукції, крім продуктів тваринництва, очевидно, здійсниться швидче, ніж передбачає 5-тирічка. Отже, її ефекти такі: натуральний і грошовий кредит, зріст товаровості малосилих господарств, загальне піднесення бідняцько-середняцьких господарств, зменшення бази куркульської експлуатації, сприяння розвиткові та поглибленню колгоспів, кооперативних об'єднань і посівних товариств.

Проте, коли раніш її призначення було в тім, щоб забезпечити сировиною промисловість і харчами місто, то вже зараз контракція стає проблемою відносин двох секторів, проблемою економічної реконструкції їх зв'язків. Вона вимагає змінити методи постачання кредиту,

с. г. машин, впливаючи на реконструкцію циркуляції грошей і товарів між секторами, стаючи поруч із радгоспами, колгоспами, МТС—основною методою масового втягнення селянства до соцтехнічної перебудови села. З другого боку, всі види діяльності (кредит, постачання, агропомога, заготівлі) не були організаційно зв'язані і ув'язані, мали оперативно-сезонний характер (підпорядковуючись головно заготівлям). Зараз уже ув'язка їх усіх в єдину систему на підставі виробничих плянів контрактиції—підводить під останню базу і допоможе підпорядкувати селянське виробництво безпосередньому державному регулюванню. Ці зв'язки, будучи дефетишизовані в своїй виробничо-розподільній суті, по формі ще залишаються грошовими.

У тих районах, де немає суцільної колективізації, умови контрактиції будучи збудовані на чіткій класовій лінії, повинні бути обов'язкові для всієї куркульської верхівки, якщо їх прийняли основні селянські маси. Щодо далі то більше контрактиція має збуватися грошових авансів, базуючись на сполученні державної допомоги (машинами, насінням, добривом, агрообслуговуванням) з притягненням коштів людности через системи с. г. і споживчої кооперації (аванси на придбання засобів виробництва, пайові внески, відпуск частини законтракткованої продукції в кредит державі).

У міру поширення суцільної колективізації на райони, області й округи інтенсивного усупільнення всіх виробничих фондів—контракктиція перетворюється на систему замовлень-нарядів, безпосереднього обміну продукції однієї сфери народного господарства (с. г.) на продукцію й послуги інших (промисловості, транспорту), підпорядковуючись у своєму (продукції) рухові організації, визначеній для I-ої групи товарів.

Для районів суцільної колективізації уже б зараз доцільно порушити питання за те, щоб там споживча кооперація і система с. г. кооперації (включаючи спеціальні форми останньої) організаційно між собою зрослися, ставши єдиною системою самодіяльної організації трудящих, що обслуговувала б відповідні функції виробничого організму, постачання засобів виробництва, споживання, збут продукції, щільно ув'язані з виробленими плянами відповідних державних регулятивно-господарських органів. Поки сповна закінчатся процеси усупільнення, цими зрощуваними універсальними організаціями мають керувати відповідні центри, з тим, щоб директивно-регулятивні вказівки останніх ці організації в процесі своєї кооперативної діяльності прикладали до місцевих умов і особливостей; це все в купі має дати єдині організаційно-виробничі й фінансові пляни.

III. Контури організаційно-технічної моделі реконструкції товарообороту

Для реконструкції організаційно-технічної моделі циркуляції в цілому основним настановленням є постанови XV з'їзду та XVI Всесоюзної партконференції на доповідь т. Яковлева. Наводимо § 3 розділу III постанови конференції: „В роботі над поліпшенням і раціоналізацією товаро-провідного апарату виходити з можливості й *доконечної потреби* *далшого* *рішучого* *скорочення витрат обігу товарів*. Маючи на увазі, що монопольне становище торговельного апарату з багатьма товарами при надмірному централізмі регулятивних і торговельних органів *погрожує небезпекою бюрократичного загинання окремих частин апарату*, *конче* *потрібно* *провадити* *раціоналізацію* *товаро-провідного апарату* так, щоб централізувати оперативні функції, одночасно зберіг-

ши й поліпшивши централізоване керівництво в галузі плянування фінансів і торгівлі, поліпшивши маневрову здатність торговельної системи, дійсно скоротивши проміжні ланки від фабрик до споживача промислових товарів, від продуцента сільсько-господарської сировини до його споживача, поліпшивши облік і промислового і торгового апарату споживчого попиту людности, піднісши якість обслуговування споживача як швидким розширенням мережі низових торговельних органів, так і поліпшенням техніки їхньої роботи". І далі в § 4 дається директиву про раціоналізацію фінансово-кредитової системи, яка певною мірою стосується й процесів товарообороту.

2) Раціоналізація товарообороту має на меті не тільки перебороти анархію ринку, але й визволити матеріальні засоби із сфери обігу, максимально їх перемістити в сферу виробництва, особливо в зв'язку з товарним голодом. Отже, за даної навіть техніки виробництва й обігу, наші організаційні можливості, що полягають в концентрації й централізації основних галузей господарства в руках держави, можуть дати побільшену економічну ефективність порівняно з капіталізмом. Тим часом головні органи циркуляції — державний транспорт, кредитова й торговельна система і пошта — не мають на сьогоднішній день організованої системи зв'язків, які, до-речі, складались підчас розвитку НЕП'у стихійно, копіюючи часто форми й методи капіталізму. Наприклад: система тарифів на транспорті безумовно не відповідає нашій господарській структурі, базуючись майже повнотою й досі на австрійській теорії граничної корисності; ми понасаджували товарів біржі, зовсім нам непотрібні; розрізнена система складів у торгівлі й транспорті, у транспортно-експедиційних організацій і банків розпорошує товарову масу, позбавляючи можливості маневрувати товаровими запасами; мережа роздрібних крамниць аж ніяк не відповідає завданням обслуговування трудящої людности; система банківських розрахунків приводить до розбухання оборотних коштів, побільшуючись багатоланковістю торговельної системи. Ця стихія в зв'язках приводить до високих витрат виробництва й обігу, до повільності оборотів усередині усупільненого сектора, не кажучи вже про те, що вона перешкоджає перебороти стихію в приватному секторі, підпорядковати його пляновому впливові. І коли в надрах народнього господарства бурхливо розвиваються шляхи й методи ліквідації цих негативних явищ, а саме: в синдикатах сполучається керування процесами виробництва й циркуляції, ті ж самі функції для сільського господарства сполучаються в системі с.-г. кооперації, розширюються виробничі функції в системі споживчої кооперації, запроваджуються методи нарядів-замовлень, генумов, контрактації, що вимагають в цілому організаційно-технічної ув'язки, — то наші плянові настановлення ці проблеми майже обійшли (див. 5-тирічку народнього господарства, Наркомторгу СРСР, Центру кооп. системи), тимчасом як урядництва намічають широкі раціоналізаційні заходи кожне само собі, відірвано від інших.

3) Основні шляхи реконструкції механізму товарообігу, на нашу думку, мають бути такі:

а) Доконечна потреба випрямити шляхи просунення товарів, особливо в зв'язку з імовірним усупільненням усього сільського господарства протягом п'ятирічки, хоч би на „мануфактурній“ основі, вимагає завести повною мірою систему транзиту з тим, щоб кожний продукт безпосередньо відсиалося від місця продукування до остаточного місця споживання. Вирішальну роль має тут відіграти залізнично-водний транспорт, сполучений з системою складського господарства. В районах виробництва й споживання концентрується на рейках і річках си-

стема базових складів (в тому числі елеватори, холодильники тощо) загального користування, куди поступає вся продукція з фабрик, заводів, радгоспів, колгоспів і за контрактацією і вже з цих асортувальних баз розсилається віялом по окремих районах призначення. Продукція йде або безпосередньо на міські склади, або на центральні бази для сільських адміністративних районів (при залізницях, пристанях, поблизу останніх) для розподілу за призначенням.

б) На основі концентрації складського господарства треба створити цілісний організм транспортно-експедиційної системи (розпорошених тепер державних та кооперативних організацій і відділів окремих підприємств) для всього торговельно-промислового апарату. Централізація цієї справи в єдиних руках звільняє товаро-провідну систему від зайвих технічних функцій, засереджуючи в центральній організації механізацію вантажування і розвантажування, усуваючи дрібні відсилення, недовантаження вагонів, нераціональне використання місцевого транспорту (досвід експед. Т-ва „Транспорт“ і Текстильсиндикату). Чималий ефект має бути від концентрації місцевого транспорту, зокрема в сільських місцевостях, де сама лише споживча кооперація (за даними комісії Держплану) витрачає понад 20% накладних видатків на поставку товарів.

в) Відбираючи складські функції і транспортно експедиційні операції, принаймні, від центральних і середніх ланок торговельної системи, додатково до цього треба відібрати і розрахунково-комерційні функції, зосередивши їх у банківській системі, філіях останньої в містах, і в районних кредитових товариствах по селах. Все це вкупі сприятиме спеціалізації торговельної системи на точно-окреслених завданнях безпосередньої організаційно-торговельної роботи, а саме: на обліку споживчого попиту, на конструюванні його асортименту, організації впливу на продуцентів в інтересах диференційованого обслуговування споживачів, на пристосуванні процесів споживання до загально-господарчих умов і на поліпшенні якості роботи.

г) Остаточний етап призначення товарів промисловості і вихідний для заготовлюваної с.-г. продукції, цебто, роздрібну торговельну мережу крамниць і заготовчих пунктів треба пристосувати до економічного районування, до спеціалізації окремих областей. Актуальність цієї проблеми більшає ще від того, що хутким темпом зменшується мережа приватної торгівлі, а тим часом державно-кооперативна мережа відповідно не розвивається, що вже зараз негативно відбивається на якості обслуговування споживачів і здавальників с.-г. продукції. Роздрібну мережу крамниць повинно будувати за системою многокрамниці, а її філії по селах у сільських районах і по містах — за системою районних універмагів предметів щоденного широкого вжитку, а також за системою спеціальних крамниць однорідного асортименту (одягу, взуття, меблів, тощо).

4) Ефективність зазначених заходів очевидна. Актуальність їх загострюється тим, що вкладання сотень мільйонів у капітальне будівництво в сфері циркуляції (будування складів, крамниць, банківських і торговельних контор, холодильників і т. інш.) не обумовлюється єдино встановленою організаційною лінією перебудови торгово-технічної бази в цілому, без орієнтації на максимальне використання споруджень, що їх мають різні урядництва і часто густо недоцільно використовують.

* * *

Отже, зараз ми вже можемо констатувати, що із зростанням організаційно-господарчих тенденцій переродження обміну товарів на соці-

ялістичний розподіл продуктів всередині усупільненого сектора Марксові 4 фази перетворюються на 3 (виробництво, розподіл, споживання); крок за кроком відмирає фаза обміну“, как посредствующий момент между производством и им обусловленным распределением“ (Маркс — К критике полит-економ). Темп переростання адекватний темпові усупільнення виробництва. Поки ми матимемо зв'язки між державним і кооперативним секторами, дрібних продуцентів і споживачів на внутрі-селянському ринкові, кооперації з їхніми членами, обмін між членами „мануфактурних“ колгоспів, останніх з їх центрами — ці зв'язки матимуть грошову форму. Проте, їх, ці зв'язки, ми будемо обмежувати в їхній анархічності всіма вище переліченими методами, які все більше й більше закорінятимуться між промисловістю, кооперацією й низівкою. Система замовлень у низових кооперативних ланках може мати ринкові форми, залишаючись частиною плянового розподілу, здійснюваного цілою галуззю для збуту її продукції. Фетишизмом і організаційним опортунізмом було б думати, що поки не буде цілковитого, закінченого усупільнення виробництва, ринкові форми зв'язку повинні залишатись не тільки в низових, а й вищих ланках.

Позбутися фетишизму треба скоріш; що скоріш, то краще.

Л. СВЕРЖІН

Про швидкість обертання оборотного капіталу в найважливіших галузях промисловості України

Постава питання. Хуткі темпи зростання господарства СРСР у формах корінної технічної й соціальної реконструкції, що супроводяться великими капітальними вкладаннями в старі й нові галузі господарства, вимагають не тільки глибше вивчити загальні лінії господарського процвіту радянської економіки, а й безпосередньо ще дослідити роботу окремих заводів, трестів і галузей.

Підходячи так до вивчення економіки, треба, передусім, ставити проблеми ефективності використання капіталу в усіх його формах, бо це має надто велику вагу для нашої реконструйованої індустрії. Треба сказати, що проблеми цього роду досі ще широко не трактовано ні в нашій, ні в чужоземній науково-економічній літературі. Спроба розробити хоч би трохи задовільні способи виявлення ефективності діючого й нововкладеного капіталу дали невеликі результати, і причини цього, на нашу думку, полягають у тім, що анархія обліку капіталістичного виробництва й те таємництво, що панує в ньому, стоять на перешкоді систематичному вивченню з зазначеного вище погляду. А як відповідний емпіричний матеріал важко добути з надр капіталістичних підприємств, то, значить, пропадає основна база дослідження. Що ж до СРСР, то якісний рівень її господарської статистики ще не високий, та крім того й надзвичайно вузьке тут коло економістів — дослідників спеціальних галузей.

Маючи на увазі всю многість тих труднощів, що повстають на шляху дослідження роботи капіталу, і неможливість, у даних обставинах, цю справу вичерпливо висвітлити, ми все ж таки вважали б за корисне спробувати до певної міри опрацювати цю проблему, хоч би з погляду того, як швидко обертається оборотний капітал найважливіших галузей цензової промисловості УСРР.

Беручись досліджувати поставлену проблему в умовах нашої промисловості, треба застерегтися, що категорії капіталістичного господарства, в даному разі, — капітал, не відбивають справжньої соціально-економічної суті індустрії СРСР. У державній промисловості СРСР немає тих класових суперечностей, що їх плодить у капіталістичних обставинах приватна власність на знаряддя й засоби виробництва, протипоставлена найманій робочій силі. А тому, проблему капіталу в нашій індустрії треба розуміти умовно й своєрідно. Тут вона, ця проблема, не має соціально-антагоністичного змісту і її можна досліджувати тільки в площині аналізу руху об'єктивних (знаряддя та засоби виробництва) і суб'єктивних (робоча сила) факторів.

Відокремлюючи питання про швидкість обертання оборотного капіталу на самостійну проблему, ми тієї думки, що такий шлях досліджен-

ня дозволений тільки логічно, бо ж фактично оборотний капітал органічно зв'язаний у своєму функціонуванні з основним капіталом. Надто виразна стає ця зв'язаність, коли аналізувати ті фактори, що прискорюють, або, навпаки, уповільнюють швидкість обертання оборотного капіталу. Та хоч вивчення швидкості обертання оборотного капіталу і має чимало хиб, зумовлених обстрагуванням від основного капіталу, проте воно, безперечно, багато важить для вивчення структури капіталу у визначенні відносної якості роботи нашої індустрії. З другого боку, розв'язати цю задачу, навіть хоч би наближено, дуже важно і для нашого планування й регулювання. У капіталістичному господарстві капітали між різними галузями розподіляються стихійно, через рух норми зиску, а в рамках окремого капіталістичного підприємства „нормалізація“ розмірів капіталу залежить від мінливих співвідношень між рівнем норми того зиску, що реалізує дане підприємство, і процентовою ставкою на позичений капітал. У господарстві ж СРСР розподіл капіталів не знає стихійних пут ринку.

Бувши під владою організованої волі пролетарської держави, кожна галузь промисловості і кожне підприємство збільшують чи зменшують масу функціонального в них капіталу залежно від важливості тих завдань, що їм призначені в загальному, єдиному народньо-господарському плані.

Однак, теперішня практика планування у багатьох випадках не має ще певної, вивченої бази, через що розміри як основних так і оборотних капіталів, вкладаних в окремі галузі підприємства, бувають більші або, навпаки, менші від потрібного народньо-господарського оптимуму і в результаті цього маємо або нагромадження невикористаних резервів, або недостатку цих резервів; ясна річ, що і в першому і в другому разі господарство має шкоду. Останніми роками в нашій економічній літературі вельми часто стали траплятися спроби знайти методологічні способи обчислювати швидкість обертання оборотного капіталу в деяких галузях промисловості.

Перш ніж узятися до оцінки теперішніх метод і досягнутих результатів у поставленій від нас тут справі, подивімось, які фактори і в якому напрямі впливають на швидкість обертання оборотних капіталів у нашій промисловості. Для того, щоб виявити в певному систематичному зв'язку взаємозалежність усіх моментів, що прискорюють або, навпаки, уповільнюють обертання оборотного капіталу, треба наперед умовитись за те, що саме кладеться в даному разі в основу як господарський об'єкт дослідження — завод, трест, галузь, чи все народне господарство. Таке розмежування потрібне через те, що залежно від масштабу об'єкта дослідження має, очевидно, мінитися і круг тих явищ, які слід мати перед очима.

Визначення обертання оборотного капіталу виробничого підприємства (заводу) в тісному розумінні слова треба, очевидно, замикати рамками безпосереднього виробництва, відокремлено від торгової сфери. Беручи за об'єкт дослідження трест, ми повинні взяти на увагу й елімінувати, визначаючи обертання капіталу, ту частину капіталу, що зайнята в торгових функціях тресту. Ставивши цю проблему в масштабах галузі, ми бачимо, що виробничий і товаро-торговий капітали так часто переплітаються, що їх ізольоване дослідження нам здається мало ймовірним.

Щодо питання про капіталообертання для всього народного господарства, то його розв'язати можна лише в світлі завдань репродукції всього суспільного капіталу в цілому, та й то мабуть в системі розрахунків балансу народного господарства.

Ті підрозділи, що ми наводимо, мають на меті полегшити виявити найважливіші джерела й природу тих факторів, які в своєму сукупному взаємодійні визначають більшу чи меншу швидкість обертання оборотного капіталу в різних масштабах і формах його прикладання. Як і саме моменти впливають на швидкість обертання оборотного капіталу для окремого підприємства, цього треба дошукуватись як у самих процесах виробництва заводу, так і поза ним, цебто в умовах зовнішнього порядку.

Розуміється підприємства з високою технічною структурою основного капіталу, при інших однакових умовах, відзначатимуться швидшим обертанням капіталів, ніж інші підприємства даної галузі, технічно не такі досконалі. Той чи інший характер технологічних процесів прискорюватиме або уповільнюватиме рух оборотного капіталу. Що менша розбіжність між часом праці і виробництва, то швидше обертатиметься капітал, за інших незмінних умов. Тут іще треба додати, що якість сировини та допоміжних матеріалів, склад робочої сили і асортимент вироблюваної продукції активно впливають як на довгочасність виробничого процесу, так, значить, і на швидкість обігу оборотного капіталу. Та крім цих об'єктивних факторів неабиякий вплив на обертання капіталу мають ще й фактори суб'єктивного порядку, от як якість і відповідність керівників окремих частин роботи підприємства, правильна організація трудових і виробничих процесів, своєчасне й належне задоволення всіма сторонами потреб підприємства тощо.

Коли ми говоримо за суб'єктивні фактори, що впливають на капіталообертання, то тут, треба ще мати на увазі, що деякі з них зв'язані з об'єктивними факторами — з постачанням підприємству і зі збутом його виробів, що дуже часто ставить певні границі для швидкості обертання оборотного капіталу.

У капіталістичному господарстві постачання заводів матеріалів і збут його продукції дуже залежать від ринкової стихії. Власник капіталістичного підприємства свої запаси сировини, допоміжних матеріалів і готової продукції намагається довести до мінімуму, якщо ціни на них падають; коли ж ціни на ту продукцію, що він збуває і купує, ідуть угору, то це в нього породжує протилежну тенденцію — збільшувати запаси.

Це можна пояснити тим, що всяке капіталістичне підприємство, крім завдань безпосереднього виробництва, має на оці разом і спекулятивні цілі. Тому зрозуміло, що тут часто запаси потрібних елементів виробництва не відповідають нормальній у них потребі підприємства, так, щоб забезпечувати йому найефективніший чи найраціональніший розвиток.

Такий же самий вплив мають і хитання рівня позичкового проценту. Коли зниження проценту на позичковий капітал одночасно збігається з підвищенням цін на вироблювані заводом товари, або на ті засоби виробництва, що він набуває, то запаси на заводських складах виявляють тенденцію інтенсивно зростати. Це звичайно приводить, при тих же самих об'ємах виробництва, до того, що обертання оборотного капіталу стає повільніше. Навпаки, коли дисконтовий процент іде угору і разом з цим ціни на відповідні товари падають, то заводські запаси доходять до крайнього мінімуму і це в результаті прискорює капіталообертання.

Ще активніше впливає ринкова стихія на швидкість обертання оборотного капіталу підприємства підчас застою або підпаду капіталістичної кон'юнктури. Часткове сезонне зменшення виробництва або його тимчасова зупинка розуміється зменшує капіталообертання.

Не така природа зовнішніх факторів або народньо-господарських обставин в СРСР і не так вони тут відбиваються на роботі промислових підприємств. Кожен завод, як ми вже говорили вище, має тут своє місце в єдиному народньо-господарському плані і в відповідних частинах пляна постачання та збуту. Однак, це ще не розв'язує априорі для кожного нашого промислового підприємства питання про величину діючого в ньому оборотного капіталу та про довгочасність циклу капіталообертання на плянований відрізок часу.

Вплив капіталістичних елементів на капіталообертання підприємств маємо також і в СРСР, але тут цей вплив дуже обмежений. Він має силу головно там, де споживану підприємством сировину виробляють переважно капіталістичні групи села і коли до того ще ця сировина являє собою предмет торгівлі, у помітних розмірах, у сфері неусуспільненого сектора.

Ще не так давно ми могли бачити, як приватні заготівлі потрібної промисловості с.-г. сировини штучно звужували її сировинну базу і цим порушували нормальний процес постачання відповідних промислових підприємств (шкіряних, махоркових, млинарських тощо). Крім того, до таких же самих негативних наслідків приводять у нас і нестабільність метеорологічних умов і зв'язані з цим великі коливання в розмірах збираної сільсько-господарської сировини, що споживає промисловість.

Окрім цих факторів, які не піддаються цілком плянуванню і теж до певної міри впливають на швидкість капіталообертання, треба сказати ще й за те, що наші господарські пляни незавжди бувають досить точні, а процес їх реалізації ще й сполучається часто з організаційними дефектами. Ясна річ, що помилки в обрахунках плянів і результати організаційних хиб у промисловості, торгівлі і транспорті вельми відбиваються на інтересах промислового підприємства. Ті затримки, що бувають через це в постачанні та збуті, звичайно, уповільнюють обертання капіталів.

Ми оце перелічили найважливіші фактори, що можуть так чи інакше впливати на обіг оборотного капіталу підприємства; в певному своєрідному переломленні вони мають силу і над галуззю в цілому. Однак, коли ставити проблему обертання капіталу для складних промислових об'єднань і для великих дільниць промислового виробництва, то ступінь вияву і вага кожного з перелічених факторів можуть бути неоднакові. Від своєрідності рис об'єднуваної групи промислових підприємств або галузі, від неоднаковості конкретних умов і форм їхньої роботи залежить і те, що зазначені вище фактори діють не однаково. Проте, в міру того, як ми станемо збільшувати об'єкт досліджування і перейдемо від заводу до тресту, а потім до цілої галузі, вага так званих зовнішніх факторів, що впливають на капіталообертання, буде зростати. Коли ставити проблему в такому обсязі, то усвідомлення структурних особливостей усього народнього господарства, його природньо-географічного розміщення і т. д. стане невідмінною передумовою для всебічного дослідження всіх моментів, що впливають на швидкість обертання капіталу в цілому.

Метода. Наведені вище міркування переконують нас у тім, що проблема визначення швидкості обертання оборотного капіталу концентрує в собі силу взаємно переплєтених факторів, які в процесі свого взаємодіяння дають певний темп у динаміці оборотного капіталу; тим часом теперішня практика вивчення цієї проблеми не ґрунтується на аналізі всіх елементів, що з різною силою впливають на швидкість обертання. Всі досліди, роблені в цій справі, мало звертали уваги на те, щоб виявити найважливіші моменти, що обумовляють швидкість обертання оборотного капіталу.

Знання, здобуті в цій царині, будучи далеко не точні, обмежуються установленням поняттів; спроби ж розв'язати питання по суті ґрунтуються здебільшого на хисткій, непевній методологічній базі. Формулу швидкості обертання оборотного капіталу більшість дослідників зводять, поперше, до того, щоб знайти ті величини, які в своїй сумі складають увесь розмір оборотного капіталу даного заводу чи тресту, і по-друге, щоб виявити огульний оборот продукції за певний період часу. На цих двох величинах і побудовано загалом усі способи визначення числа оборотів. Трактуючи огульний оборот продукції протягом року, як суму всього оборотного капіталу, витраченого за рік, ділять цю суму на середній розмір того оборотного капіталу, що функціонував протягом року, і здобутий результат має показувати число оборотів за даний час. Означаючи огульний оборот продукції через „W“, оборотний капітал через „O“ і число оборотів через „C₁“, матимемо
$$C_1 = \frac{W}{O}$$
 Методологічно задача полягає, отже, в тім, щоб детально перелічити всі ті елементи, що складають числовник і знаменник дробу і можуть бути віднесені до останнього.

Суму огульного обороту продукції за рік (чи за який інший відрізок часу, це в даному разі однаково) усі приймають, як ми вже зазначили, за суму оборотного капіталу, затраченого за той же самий час. А тим часом, коли придивитись ближче, стане очевидно, що деякі елементи вартості огульної продукції можна віднести до оборотного капіталу тільки при певних умовах. Приміром, зиск, що становить собою складову частину вартості огульної продукції, обчислюваної за відпускними цінами, може тільки частково функціонувати як оборотний капітал. Деякі дослідники не беруть цього під увагу (проф. Черновський і інш.); беручи огульний оборот річної продукції підприємства у відпускних цінах, вони в результаті мають прибільшене проти фактичного обертання капіталу.

Щодо знаменника формули — пересічного розміру діючого протягом року оборотного капіталу, то тут ми не знаходимо в дослідженнях правильної уяви про поняття оборотного капіталу, не знаходимо й задовільних метод його обчислювати. Проф. Черновський¹, спираючись на данні балансових звітів промисловости, залічує до оборотного капіталу підприємства такі елементи: „всі запаси матеріалів, півфабрикатів, фабрикатів і відходів разом з касовою готівкою й балансовою сумою рахунків дебіторів і кредиторів“. Ясна річ, що між зазначеними автором статтями, які безумовно належать до оборотного капіталу підприємства, до нього залічують і такі статті, що утрудняють виявити чистий оборотний капітал. Безперечно, дебіторські і кредиторські рахунки підприємства мало кажуть про фактичний, реальний капітал, що в ньому функціонує. Вони відбивають у собі лише ті кошти підприємства, якими воно має право орудувати, цебто оборотні кошти, але за те затемняють ті елементи виробництва, що з своєї природи являють собою справжній оборотний капітал.

Аналогіну хибу бачимо і в другого дослідника цієї справи, в О. Афанасьєва, який стверджує, що: „під авансовим капіталом слід розуміти пересічну за рік суму власних і позичених коштів, що беруть участь у підприємстві“. Таке визначення хоч загалом і прийнятне для всього капіталу, проте, тут, на жаль, не видно характеру або форми участі коштів у підприємстві. Не перелічуючи окремих функцій цих коштів, Афанасьєв тим самим виключає можливість конкретної фіксації оборотного капіталу. Н. Тріфонов, що присвятив спеціальну, відносно

¹ „Технико-Экономич. принципы металлопром.“—Вид. 1927 року.

обширну працю проблемі оборотного капіталу, обчислює розмір його „підсумуванням таких статей балансового активу: 1) сировина, 2) півфабрикати, 3) допоміжні матеріали (без ремонтно-будівельних), 4) паливо, 5) грошові кошти й дебітори“. Перелічені елементи, безперечно, мають бути залічені до оборотного капіталу, крім дебіторів, бо дебітори, як ми вже говорили раніш, тільки формально зв'язані з оборотним капіталом і тому з цього погляду є спірні. Залічуючи дебіторів до оборотного капіталу, ми неминуче прибільшуємо його розміри, тому що ці кошти не мають участі в реальному виробничому процесі. Борги підприємству, розуміється, можуть до деякої міри впливати на швидкість обертання його капіталу, про те їх не треба все ж таки залічувати до оборотного капіталу. Бо коли ті кошти, що числяться на дебіторах, реально не функціонують у підприємстві чи то в формі сировини, палива, інших яких матеріалів, чи робочої сили, то й хибно було кваліфікувати їх як оборотний капітал. До тих статей, що їх підсумовує Н. Трифонов, які в купі становлять оборотний капітал, заразом треба ще додати й вартість готових фабрикатів, якщо вони лежать на заводських складах, бо в цій стадії закінчена, але ще не реалізована на ринку продукція має, звичайно, в собі деяку частину оборотного капіталу.

Характерно, що переплутування понять „оборотний капітал“ і „оборотні кошти“ має свою історію в економіці. Ще К. Маркс піддавав критиці оцю плутанину буржуазних економістів. Одно з найяскравіших критичних зауважень Марксових, спрямованих проти хибних тверджень англійського економіста Скопа, було зроблене в такій формі: „Скоп плутає тут ту різницю в рухові певних частин оборотного капіталу, яка обумовлена для окремого капіталіста строками платежів та відношеннями кредиту, з тією різницею обороту, яка випливає з обороту капіталу“ *). Отже, під оборотним капіталом слід розуміти той реально-авансовий капітал, що протягом одного виробничого циклу переносить всю свою вартість на вартість продукції. Значить, методологічне завдання практично полягає, поперше, в тім, щоб виявляючи оборотний капітал, визволитися від кредиторської фікції і, подруге, визначити початок і кінець руху оборотного циклу.

У Марксових дослідях ми знаходимо, що промисловий капітал протягом свого кругобігу набирає й збувається трьох форм—грошової, виробничої й товарової. З цих трьох форм Марксової схеми ми ні грошову, ні товарову форму капіталу не досліджуємо. Спираючись у вивченні обертання оборотного капіталу на дані балансів промисловості України, ми своє завдання тут обмежуємо тим, щоб виявити швидкість руху оборотного капіталу в безпосередньому процесі виробництва або, виходячи з зазначеної схеми, в виробничій формі.

Коли так, то треба, передусім конкретно окреслити всі ті стадії, що їх проходить промисловий капітал у виробничій формі. А як торгові й кредитові функції капіталу, хоч би вони й обслуговували виробництво, випадають з нашого дослідження, то нам за вихідний та завершувальний моменти руху оборотного капіталу треба взяти початок і кінець виробничого процесу.

Розуміється, тут не можна виходити з розуміння виробничого періоду в вузькому значенні слова. З погляду марксистського визначення понять, початок виробничої фази підприємства збігається з тими моментами, коли товаровий капітал втрачає товарову форму й прибирає форму виробничу. Керуючись Марксовою схемою, що має для наших економічних відносин тільки ілюстративне значіння, ми могли б сказати,

*) „Капитал“ т. II, стор. 126.

що період виробництва починається від того моменту, коли засоби виробництва приходять на склади підприємства. Капітал авансований в цій формі на сировину, паливо, допоміжні й інші матеріали як набуті, так і реальні для виробничого споживання даним суб'єктом виробництва—це, на нашу думку, *перший етап* руху виробничого капіталу, що його ми умовно означаємо через „С“. У *другій стадії* руху—у процесі виробництва оборотний капітал (С) стає півфабрикатом, збільшуючись у своїй вартості на вартість робочої сили (ρ), на вартість додаткового продукту, прилученого в процесі виготовлення півфабрикату (n_1) і на вартість перенесеного на півфабрикат основного капіталу (K_1). У *третьій* і останній стадії, прибираючи форму готового продукту, оборотний капітал знов підростає у своїй вартості (коли півфабрикат стає готовим продуктом) на вартість робочої сили (ρ_1), додаткового продукту (n_1) і відповідної частки основного капіталу (K_1).

Якщо виходити з звичайного процесу кругообігу виробничого капіталу, маючи на увазі практику нормальної роботи промислового підприємства, то рух оборотного капіталу стане перед нами zarazом у всіх трьох стадіях. Коли капітал переходить з першої стадії в другу, то на його місце поступає нова сировина, нове паливо, допоміжні матеріали і т. д. Теж саме маємо й тоді, як капітал переходить із другої стадії в третю. На місце півфабриката, перетвореного на готовий продукт, стає новий, знов випродуктований півфабрикат. Коли б не було такої нормальної циркуляції капіталу, був би неможливий безперервний процес виробництва, він мав би довгі або короткі павзи.

Отже, відповідно до наведеної вище схеми, розмір оборотного виробничого капіталу можна знайти на всякому відрізку часу, склавши для того окремі частини капіталу, авансовані на заповнення всіх трьох стадій його руху в виробництві. В результаті маємо такий ланцюг елементів, що складають всю суму оборотного капіталу:

$$K \text{ (оборотний капітал)} = C + (C + \rho + n + K) + (C + \rho + n + K + \rho_1 + n_1 + K_1).$$

Беручи цю формулу для виробничого підприємства, ми не зважали тут деяких своєрідностей, зв'язаних з особливостями в характері виробничого процесу в різних промислових закладах. На більшості підприємств вироблення півфабрикатів так само має декілька виробничих стадій, переходячи з цеху до цеху. Ясна річ, в такому разі третя частина нашої формули показуватиме другу стадію вироблення півфабрикату, за нею може йти друга стадія і т. д.; сума елементів, що складають вартість усіх фабрикатів, які є в цехах і на складах, буде подана на самому кінці формули.

Разом з тим, виявляючи конкретно розмір оборотного капіталу промисловості, величини тих елементів, з яких він складається, не будуть стали, вони дуже часто міняються. Наявні запаси сировини, палива й допоміжних матеріалів, півфабрикатів і готових фабрикатів, а так само й затрати на робочу силу тощо не будуть однакові протягом усякого відрізка виробничого періоду; розмір їх, звичайно, міниться через ряд обставин, що ми їх згадували вже вище. Ми далі наводимо дані з одного із трестів і ці дані показують, які великі бувають коливання запасів окремих елементів виробництва протягом року.

Отже, щоб визначити постійну величину того оборотного капіталу, що функціонує у виробництві протягом, скажімо, року, треба елімінувати відхилення, неминучі в той чи інший період виробництва, і звести їх до пересічної.

Південхемтрест.

1926-27 р. *)

	Пересічно-місячні остачі		
	М	В	В
	У т и с я ч а х		
Матеріали	9.800	427	4,3%
Півфабрикати на складах	813	122	15,0%
Товари й готові вироби	6.000	446	7,4%
Незакінчене вир-во.	1.069	185	17,3%

Методологічно було б важко вираховувати пересічний розмір оборотного капіталу на один день року. Але як у практиці промисловості щоденного балансового обліку не буває, то й важко зробити таке часте спостереження. Тому на нашу думку можна та й цілком досить використати на це дані щомісячних балансів. Складаючи остачі матеріального активу відповідних статей балансів на початок кожного місяця досліджуваного року і ділячи здобуту суму на 12, матимемо в результаті пересічний для цілого року розмір функціонального оборотного капіталу.

Виходячи з наведених вище методологічних принципів, ми беремо такі статті матеріального активу балансів: а) паливо, б) матеріали, в) допоміжні матеріали, г) півфабрикати (і взагалі всі види незакінченого виробництва) і д) готові вироби (як у цехах так і на складах підприємства). Сума остач з цих статей, отже, має бути в результаті тотожна розмірові виробничого оборотного капіталу, цілком відповідно до наведеної вище формули. Статті грошового активу (біжучі рахунки, каса, а також дебітори й кредитори) ми не враховуємо, бо хоч вони й належать до категорії оборотних коштів, але не являють собою суще виробничого оборотного капіталу.

Дальше завдання полягає в тім, щоб визначити швидкість обертання оборотного капіталу протягом року. Для цього треба ще знайти ту суму річних затрат, яка, будучи поділена на пересічно річний оборотний капітал, показувала б число його оборотів. Здебільшого під цією сумою затрат розуміють річну огульну продукцію у продажних цінах. Не доводиться, звичайно, заперечувати, що для цього треба брати огульну продукцію. Однак, уся складність справи в тім, наскільки методологічно буде правильно брати її в такій оцінці. Річ у тім, що в продажну вартість продукції (припускаючи, що її продають без втрати) входять усі елементи додаткового продукту; декотрі з них, напр., зиск, акцизи, податкові оплати тощо, не цілком акумулюються в оборотному капіталі. Фактично і зиск і податки частково стягають протягом року з обороту фінансові органи. З другого боку, якщо покласти в основу оцінки огульної продукції собівартість, то і в такому разі ми не матимемо цілком очищених даних, бо декотрі елементи собівартості, а саме суми, відраховувані на культфонд і соцстрах, переходять до розпорядження відповідних органів не в один час і з них тільки невеличку частину використовують як оборотний капітал. А тому, з погляду безумовно точних методологічних вимог, усяка оцінка огульної продукції не дасть нам тих фактичних затрат, які б збігалися з сумою річного обороту оборотного капіталу.

*) Обраховано за даними балансів тресту.

Коли б зиск і всякі податки з виробництва брано безперервно й цілком, а фактичні відрахування на культфонд і соцстрах робилося б у кінці року, цебто вони б функціонували цілий рік як оборотний капітал, то оцінка огульної продукції за собівартістю збігалася б з сумою річного обороту оборотного капіталу. Тому деякі наближені підрахування переконають нас у тім, що в основу обчислень правильніше буде брати оцінку за собівартість. В такому разі ми гарантовані від великих помилок, бо та частина зиску й податкових сум, яка затримується й використовується як оборотний капітал, приблизно збігається з тією сумою, що її фактично беруть на культфонд і соцстрах.

Виходячи з цього, ми свій висновок можемо звести до такої загальної результативної формули визначення швидкості обігу оборотного капіталу (числа оборотів „М“:

$$M = \frac{0}{C + (C + p + n + K) + (C + p + n + K + p_1 + n_1 + K_1)}$$

— цебто число оборотів дорівнює частці від ділення огульної продукції за собівартістю за рік на пересічну остачу матеріального активу.

Цілком зрозуміло, що оцю формулу ми розробили для найпростішого виробничого підприємства (заводу); тим часом наші практичні потреби вимагають виявити швидкість обертання оборотного капіталу в ширших масштабах — у масштабах трестів і цілих галузей. Маючи це на увазі, можна, взагалі кажучи, виходити з двох способів задоволити наші запитання. Перший з них має, видимо, ґрунтуватися на широкому й глибокому лабораторному опрацюванні первісних даних з декількох тисяч діючих заводів, виявляючи в них на м сці в різних багатоманітних умовах розмір і швидкість обертання оборотного капіталу. В результаті синтезу дослідчої роботи такого масштабу можна мати більш-менш повну, й дуже можливо, вичерпну відповідь на всі зв'язані з цією проблемою питання.

На жаль, цей перший шлях вивчення за теперішніх умов для нас неспроможний і тому ми його не можемо прийняти. Отже, ми беремо другий, короткий шлях аналізу аналізуємо безпосередньо баланси найважливіших трестів, додержуючи і по зможі пристосовуючись до тієї методологічної схеми, що подана в нашій формулі.

3. Швидкість обертання оборотного капіталу по найважливіших трестах промисловости України. Аналізуючи баланси трестів з зазначеного вище погляду, ми взяли пересічно-річні остачі матеріального активу*), за винятком, звичайно, тих статей активу, що відбувають у собі торгові й кредитові операції трестів. Таким способом ми маємо на думці знайти оборотний капітал тресту, як просту суму виробничих оборотних капіталів заводів, об'єднаних у тресті. Тут ми натрапляємо на труднощі, зв'язані з потребою елімінувати деякі статті оборотного капіталу, що безпосередньо стосуються до середтрестівського обороту. Останнього ми майже цілком досягаємо тим, що виключаємо з сум матеріального активу такі статті, як „товари в дорозі“, „матеріали й паливо в дорозі“ і „незакінчені заготівлі“.

Щодо огульної продукції, то її ми тут беремо за собівартістю тресту, без витрат на середтрестівські обороти. Орудуючи цим способом, ми фактично дістаємо той рівень собівартості, який майже цілком або з дуже невеличким відхиленням (для наших остаточних розрахунків це відхилення ніякого значення не має) збігається з рівнем заводської собівартості.

*) Арифметична пересічна з суми остач матеріального активу на початок кожного місяця господарського року, поділена на 12.

Практично застосувавши показану вище формулу і зробивши корективи при користуванні балансами декількох трестів, маємо таке співвідношення в динаміці обертання оборотного капіталу.

Швидкість обертання матеріального активу по окремих трестах (швидкість обертання оборотного капіталу*)

ТРЕСТИ	1 9 2 5 - 2 6 р.			1 9 2 6 - 2 7 р.			1 9 2 7 - 2 8 р.		
	в тис. крб.		Швидкість оберт. капіталу	в тис. крб.		Швидкість оберт. капіталу	в тис. крб.		Швидкість оберт. капіталу
	Переціно-міс. остана матеріальн. активу	Собівартість продукції тресту без вн.-трест. обороту в цін. відповід. року		Переціно-міс. остана матеріальн. активу	Собівартість п. одукції тресту без вн.-тр. ст. обороту		Переціно-міс. остана матеріальн. активу	Собіварт. продукції тресту без вн.-трест. обороту в цін. відпов. року	
1. Південсталь	—	—	—	91106	3909	4, 3	83700	4346	5, 2
2. П. М. Т.	51038	60579	1,19	60344	67850	1,13	66640	80628	1,21
3. П. Р. Т.	9246	18989	2,06	10153	26231	2,56	7425	31479	4,25
4. Хемтрест	18493	44839	2,42	17984	51119	2,84	16900	52883	3,13
5. Укртексільтрест	7596	22117	2,91	7804	21560	2,77	8105	26451	3,06

Отже, здобуті тут підсумки (ми їх покищо не будемо аналізувати) показують, загалом беручи, невеликі коливання в динаміці оборотів оборотного капіталу від 1925-26 р. до 1926-27 р., і тільки протягом 1927-28 р. можемо бачити досить помітну тенденцію до зростання числа оборотів. Треба тут зазначити, що хоч ми в процесі обчислення остаточних підсумків, поданих у таблиці, методологічно й обережні і ця обережність систематична й послідовна, проте, виведені в таблиці абсолютні дані не претендують на особливу точність. Зробити таке застереження зобов'язує нас непевність первісних матеріалів і складність тих способів, що до них нам довелося вдаватися, щоб розв'язати поставлене завдання.

Ми тут виявили обертання капіталу тільки по тих трестах, де градації й співвідношення статей щомісячних балансів дали змогу робити методологічно правильні обчислення. По інших трестах промисловості України ми мали можливість згрупувати відповідні дані тільки на підставі річних балансів. І ті підсумкові результати, що ми їх дійшли таким способом, дуже мало різняться від аналогічних результатів, обчислених на підставі щомісячних балансів, а саме: (див. табл. стор. 00).

З таблиці видно, що найвищі коефіцієнти обертання оборотного капіталу мають трести Донвугіль, Південсталь і П. Р. Т*). Цю особливість, властиву переважно гірничій промисловості, можна пояснити тим, що роля матеріалів у виробництві саме цієї галузі промисловості порівняно невелика. Крім того, і довгочасність виробничого циклу тут коротша, ніж по інших галузях, що виробляють засоби виробництва. Та й питома вага запасів півфабрикатів у гірничій промисловості здебільшого буває менша від норми по інших галузях.

Все це вкупі і становить передумови для відносно великого обертання оборотного капіталу в гірничій промисловості.

*) Наведені дані взято з балансів і річних звітів трестів.

*) Питома вага продукції перелічених у таблиці трестів становить від 75% до 100% продукції відповідних галузей: отже обертання капіталу в тресті можна загалом отождествлювати з обертанням у відповідній галузі.

Швидкість обертання матеріально-грошового активу (без грошових коштів) по окремих трестах^{*)}

	1925 - 26 р.			1926 - 27 р.			1927 - 28 р.		
	в тис. крб.		Швидкість обертання капіталу	в тис. крб.		Швидкість обертання капіталу	в тис. крб.		Швидкість обертання капіталу
	Остача матеріальн. грошового активу	Собівартість продукції тресту без серед-трест. оборот. у цінах відпов. року		Остача матеріальн. грошового активу	Собівартість продукції тресту без серед-трест. оборот. у цінах відпов. року		Остача матеріальн. грошового активу	Собівартість продукції тресту без серед-трест. оборот. у цінах відпов. року	
1. Донвугіль	38941	200515	5,16	42622	223529	5,26	41924	24612	5,88
2. Південьсталь	84993	29017	3,41	89595	3909	4,36	81705	4346	5,44
3. П. М. Т.	47429	62579	1,32	56667	67850	1,20	62810	80628	1,29
4. П. Р. Т.	9306	18989	2,04	8853	26231	2,86	6479	31479	4,86
5. Цукротрест (Укр. Філії)	—	—	—	82442	201631	2,45	—	—	—
6. Укртекстильтрест	6942	22117	3,18	7939	21560	2,72	7098	26415	3,72
7. Хемтрест	15753	44839	2,83	16799	51119	3,04	16463	52883	3,20
8. Укрсільтрест	946	3402	3,60	970	3923	4,04	967	4050	4,19
9. Укршкіртрест	—	—	—	15648	53869	3,45	17572	60838	3,46

В основній хемічній, текстильній і шкіряно-взуттєвій промисловостях обертання капіталу майже однакове (на 1927-28 р.), проте далеко повільніше, ніж у гірничій. І, нарешті, найменший коефіцієнт обертання маємо в великому машинобудівництві (ПМТ), що пояснюється, головню, великою протяжністю виробничого циклу в цій галузі промисловости.

Що ж до аналізу поданої вище динаміки обертання оборотного капіталу, то нам не має тут змоги вичерпно пояснити всі ті фактори, що обумовили її тенденції й коливання. Глибоко вивчити і виявити всі ті моменти, що супроводять і обумовлюють ступінь обертання оборотного капіталу, мабуть, можна буде головню в результаті систематичного дослідження характерних особливостей та умов роботи окремого підприємства. Та, проте, й той матеріал, що ми маємо, дає зробити тут деякі висновки.

Показані вище числа оборотів оборотних капіталів по окремих трестах ми дістали, поділивши річну собівартість огульної продукції на пересічний розмір того виробничого капіталу, що функціонував протягом року (зробивши деякі корективи, що про них ми вже згадували вище). Очевидно, що коли продукція більшає, а оборотний капітал не змінюється, то, значить, більшає число його оборотів. Щодо цього, то по деяких трестах (Донвугіль, П. М. Т.) ми бачимо, що за час від 1925-26 до 1926-27 р. разом із збільшенням вироблюваної продукції такою ж мірою збільшується й оборотний капітал, чому капіталообертання майже не міниться. Навпаки, по всіх інших трестах маємо тут інші співвідношення: швидче зростання продукції, ніж оборотного капіталу (Південьсталь, Укрхемтрест, Укрсілікеттрест); або коли меншає оборотний капітал, так одночасно зростає продукція (ПРТ). Ясна річ, що при таких співвідношеннях підвищується коефіцієнт капіталообертання. І, нарешті, в одному з трестів (Укртекстильтрест) у досліджуваному періоді збігаються дві негативні тенденції — оборотний капітал зростає, а продукція меншає, наслідком чого, розуміється, повільнішає капіталообертання. Та вже в період 1926-27 р. — 1927-28 р. капіталообертання зростає по всіх трестах, при чому в основі

*) Наведені дані взято з балансів і річних звітів трестів.

цього позитивного процесу лежить почасти *абсолютне* зменшення оборотного капіталу за одночасного збільшення вироблюваної продукції (Південсталь, ПРТ, Укрхемтрест, Укртекстильтрест і Укрсільтрест), а почасти швидче наростання огульної продукції, ніж оборотного капіталу (Донвугіль, ПМТ, і Укршкіртрест).

Для того, щоб можна було виявити, як прискорюється капітало-оборотання, слід аналізувати оборітний капітал, а не огульну продукцію, бо часто-густо її збільшення чи змоншення не залежить від оборотного капіталу. Крім того, саме зміни оборотного капіталу краще й відбуваються у собі позитивні чи негативні процеси, зв'язані з його оборотанням. Отже, проаналізуємо динаміку деяких найважливіших елементів оборотного капіталу:

Динаміка деяких елементів оборотного капіталу у цінах відно-
відн. року (в тис. крб.) *)

Р О К И	Матеріали	Коеф. темпу	Незак. вир-во	Коеф. темпу	Півфабри- кати	Коеф. темпу	Товари й готові вироби	Коеф. темпу
Донвугіль								
1 жовт. 1925 р.	26534	—	624	—	150	—	10507	—
" 1926 "	33047	124	1265	202	300	200	6289	59
" 1927 "	33553	101,5	1033	81	352	116	7677	121
" 1928 "	27999	80,5	—	—	257	75	7364	96
Південсталь								
" 1925 "	46901	—	2572	—	12409	—	13065	—
" 1926 "	57616	123	3111	121	16550	133	17565	135
" 1927 "	52872	91,5	4279	137	17518	106	16255	93
" 1928 "	55333	104	4953	115	15184	87	14082	86
П М Т								
" 1925 "	20581	—	15588	—	1025	—	4915	—
" 1926 "	26021	127	17030	110	2131	211	7064	147
" 1927 "	27097	104	22782	135	2793	130,5	8444	119
" 1928 "	28555	195	27645	121	3002	107,5	8750	104
П Р Т								
" 1925 "	3356	—	024	—	383	—	3486	—
" 1926 "	4547	135	033	137	464	120	3466	98,5
" 1927 "	6023	132	070	212	732	158	3350	97
" 1928 "	4508	74	080	114	558	76	2118	60,5
Укртекстильтрест								
" 1925 "	2049	—	699	—	055	—	2090	—
" 1926 "	3679	184	936	134	036	65	1716	82
" 1927 "	3824	104	1189	125	075	208	1166	67
" 1928 "	3276	85	3086	263	030	40	0307	22

*) Пересічно-місячні остачі по матеріальному активу балансів трестів.

Р О К И		Матеріали	Коеф. темпу	Незак. вир-во	Коеф. темпу	Півфабрикати	Коеф. темпу	Товари й готові вироби	Коеф. темпу
Хемвугіль									
"	1925	"	10379	—	—	177	—	3690	—
"	1926	"	11444	110	—	544	335	4275	116
"	1927	"	9881	78	1068	814	150	6000	140
"	1928	"	10101	102	—	610	75	4896	88,5
Укрсільтрест									
"	1925	"	394	—	019	—	307	—	—
"	1926	"	551	140	049	254	198	64	189
"	1927	"	475	86	014	29,5	186	93,5	268
"	1928	"	436	95,5	006	4,4	259	139	281

Звідси видно, що в Донвугілля, ПРТ і Укртекстильтреста норми запасів матеріалів, півфабрикатів і готових товарів 1927-28 року помітно поменшали. Щодо інших трестів, то в них ми маємо за цей час майже таку ж тенденцію абсолютного зменшення деяких з перелічених елементів оборотного капіталу, і найінтенсивніше вона позначається на статті готових товарів. Правда, у Південсталі і ПМТ норми запасів матеріалів 1927-28 року все таки збільшуються, хоч і менше проти росту продукції. Водночас, майже по всіх трестах за всі згадані роки остачі по незакінченому виробництву помітно зростають; на підставі цього можна думати, що організація виробництва не дійшла ще значних якісних поліпшень і в 1927-28 р. *).

Зважаючи на те, що одночасно більшає й вироблюваної продукції по трестах, зазначений процес зменшення запасів треба трактувати як об'єктивно-позитивне явище; воно говорить про деяку мобілізацію внутрішніх ресурсів у промисловості і про раціональніше використання в ній оборотного капіталу.

Однак, ці успіхи були обумовлені не так кращою організацією та раціоналізацією виробничого процесу, як головно товаровим голодом, що створював, загалом беручи, сприятливі передумови для збуту і мало сприяв нагромадженню великих запасів **).

*) Остачі півфабрикатів тут не будуть показові, бо їх найчастіш збувають на ринок безпосередньо, отже їх не можна кваліфікувати як незакінчене виробництво для того підприємства, що їх виробляє.

**) Характерно, що по Укрсільтресту, який менше від інших трестів відчував умови загального товарового голоду, запаси готової продукції і півфабрикатів так само зростали за ці роки.