


Александр Васильевич
ЧАЯНОВ



**Основные идеи
и формы
организации
сельско-
хозяйственной
кооперации**

ŒUVRES CHOISIES
DE
A. V. ČAJANOV

ÉCOLE PRATIQUE DES HAUTES ÉTUDES-SORBONNE
VI^e SECTION : SCIENCES ÉCONOMIQUES ET SOCIALES

ÉTUDES
SUR L'HISTOIRE, L'ÉCONOMIE
ET LA SOCIOLOGIE
DES PAYS SLAVES

XIII

BRITISH STANDARD BIBLIOGRAPHY NUMBER

85409 344.3

S. R. Publishers Limited
Johnson Reprint Corporation
Mouton & Co
1967

OEUVRES CHOISIES DE A. V. ČAJANOV

*Textes réunis
et publiés
par*

B. KERBLAY

VOL 5

S. R. Publishers Limited
Johnson Reprint Corporation
Mouton & Co.
1967

Printed in Great Britain by Greenings (Printers) Ltd., Bradford

TABLE DES MATIÈRES

I	Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации	1-384
---	---	-------

The numbers in brackets placed near the spine provide the consecutive pagination for the entire volume. Other numbers refer to the page numbers of the original editions.

А В Ч А Я Н О В

ОСНОВНЫЕ
ИДЕИ И ФОРМЫ
ОРГАНИЗАЦИИ
СЕЛ-ХОЗ.
КООПЕРАЦИИ

2-ОЕ ИЗДАНИЕ,
ЗАНОВО ПЕРЕРАБОТАННОЕ
И ДОПОЛНЕННОЕ

К Н И Т О С О Ю З

А. В. ЧАЯНОВ

Основные идеи и формы организации сельско-хозяйственной кооперации

Издание 2-е, заново переработанное и дополненное

ИЗДАНИЕ КНИГОСОЮЗА
МОСКВА — 1927

Т и п о г р а ф и я
Всер. Кооперативного
Издательского Союза
К Н И Г О С О Ю З.
== М о с к в а, ==
В. Дмитровка, д. 26.
Главлит № 72.979.
Тираж 5.000 экзмп.

СОДЕРЖАНИЕ.

Стр.

Предисловие автора	1
Глава I. Введение	3
Кажущиеся затруднения в деле организации сельского хозяйства крестьянских стран. Горизонтальная и вертикальная концентрация производства. Исторические формы развития вертикальной концентрации в капиталистических и в кооперативных формах. Сельскохозяйственная кооперация, как кооперативная форма вертикальной концентрации земледелия и возможные формы ее развития. Два подхода к теории кооперации: кооперация как предприятие и кооперация как социальное движение. Классовая природа крестьянской кооперации. Крестьянская кооперация в классовом обществе, ее значение в настоящий переходный период планового хозяйства и преодоление ее классовой природы в социалистическом обществе.	
Глава II. Значение кооперации в организации крестьянского хозяйства	27
Социальное расслоение современной деревни. Шесть социальных типов крестьянских хозяйств, их значение в современной деревне и мера участия в кооперативном движении. Организационные различия капиталистического и просто товарного хозяйства. Особенности хозяйственного расчета простого товарного или иначе семейного хозяйства. Организационный план крестьянского хозяйства и идея дифференциальных оптимумов. Классификация видов сел.-хоз. кооперации.	
Глава III. Кредит в крестьянском хозяйстве	57
Состав средств производства крестьянского хозяйства в их ценностном выражении. Воспроизводство средств производства крестьянского хозяйства и свойственные ему формы «оборота капитала». Теория кредита проф. В. Коссинского. Инвестирование капиталов в крестьянские хозяйства, условия его рентабельности и пять форм производственного кредита в сельском хозяйстве.	
Глава IV. Кредитная кооперация	84
Невозможность применения к крестьянскому хозяйству обычных банковских форм кредитования. Пять принципов Райфайзена; их обоснование. Основные элементы работы кредитного товарищества—ссуды, вклады, займы, основной капитал и пр. Теоретические основы финансового хозяйства местного кооператива и теория сложения его баланса.	
Глава V. Организация денежного хозяйства крестьянской семьи и условия успеха его кооперирования	110
Натуральная и денежная формы крестьянского хозяйства и их организационное выражение. Состав денежных доходов и расходов крестьянского хозяйства. Задачи организации денеж-	

ного оборота крестьянского хозяйства. Хозяйственные и технические условия, необходимые для кооперирования товарооборота крестьянских хозяйств.

Глава VI. Основные принципы кооперирования товарооборота 142

Замена рыночного капиталистического аппарата кооперативным. Элементарные формы организации совместных закупок и их неудачи. Принципы рождельских пионеров. Организационная схема закупочной кооперации. Особенности сбытовой кооперации по сравнению с закупочной. Комиссионный принцип и принцип твердого счета. Организационная схема кооперации по сбыту и поправки к ней Панкова-Чижикова.

Глава VII. Организация кооперативного сбыта 158

Прием товара. Экспертиза и оценка. Залог и выдача ссуд. Сортировка. Обработка и упаковка товара. Формирование торговых партий. Калькуляция продажных цен. Хранение товара. Транспортирование. Предложения товара покупателям. Заключенные сделки. Расчет. Мероприятия неторгового порядка, связанные с кооперативным сбытом.

Глава VIII. Кооперативный сбыт сельскохозяйственных продуктов, соединенный с переработкой 185

Значение первичной переработки в крестьянском хозяйстве. Причины, приводящие к организации переработки при кооперативном сбыте. Доходы переработки. Пределы, в которых должно держаться в кооперировании переработки. Агркультурное значение кооперативной переработки.

Глава IX. Молочная кооперация 194

Необходимость рассматривать молочную кооперацию как целостную систему. Молокопроизводящие крестьянские хозяйства, как базы для молочной кооперации. Элементы организации маслодельной артели. Схема молочного кооператива. Влияние молочной кооперации на организацию хозяйства ее членов. Сезонный характер молочного рынка и организация сезонной подачи продуктов.

Глава X. Картофеле-терочные, овоще-сушильные и другие кооперативы в области первичной переработки. Комбинаты первичной переработки 216

Организационные отличия других видов кооперации по переработке от маслодельной кооперации. Виды кооперативов по первичной переработке и районы их распространения в СССР. Повышение транспортабельности продукта при переработке. Оптимальный радиус деятельности кооператива по переработке и методы его определения. Теоретические основы развертывания сети кооперативов по переработке и сведение их в местные комбинаты по переработке. Система местных комбинатов, как форма индустриализации земледелия.

Глава XI. Машинные товарищества 236

Машинное товарищество, как одна из форм кооперирования внутрихозяйственных процессов. Формула расчета пользования машиной. Fr. Вещи и дополнение к ней. Влияние размеров хозяйства на машинопользование. Кооперативные формы разрешения проблемы машинопользования. Организационные элементы машинного товарищества. Таг. фикация машинопользования.

Глава XII. Кооперация в области крестьянского скотоводства 257

Основные линии кооперирования скотоводческих процессов.

А. Кооперативы, улучшающие породу	261
Зоотехнические методы улучшения породы. Метизация. Селекция местных пород. Бычьи союзы и союзы племенных книг в Бельгии, Франции и других странах.	
В. Кооперативы, улучшающие содержание скота	275
Основы рационального кормления скота. Отбор коров сообразно даваемой ими оплате корма. Принципы организации контрольных союзов и техника их работы.	
Глава XIII. Кооперативное страхование	293
Основные принципы кооперативного страхования.	
А. Страхование скота	295
Хозяйственное значение страхования скота для мелкого хозяйства. Устойчивость процента смертности скота при больших совокупностях застрахованных животных и факторы, обуславливающие ее. Элементарные формы взаимного страхования скота по принципу постоянства вознаграждений и по принципу постоянства премий. Организационные элементы современного бельгийского страхового товарищества <i>mixte</i> . Страховые союзы и принципы перестрахования.	
В. Страхование посевов и урожая плодов	318
Чрезвычайные трудности в деле универсального страхования урожая. Страхование от градобития. Техника страхования от градобития. Борьба с вредителями и болезнями растений.	
Глава XIV. Мелиоративные и другие земельные товарищества	326
Земля, как объект сельского хозяйства. Проблема мелиорации в крестьянском хозяйстве. Особенности мелиоративной кооперации. Земельные и землеустроительные товарищества. Коллективные аренды.	
Глава XV. Земледельческие коллективы или «полная сельскохозяйственная кооперация»	340
Земледельческие коллективы, как форма горизонтальной концентрации сельского хозяйства. Невозможность противопоставлять коллективное хозяйство прочим видам с.-х. кооперации. Место коллективных хозяйств в общей системе кооперации. Организационные основы колхозов, как сельскохозяйственных предприятий. Методы построения организационного плана капиталистических сельскохозяйственных предприятий и невозможность их полного переноса на организацию хозяйства трудовых коллективов. Стимуляция труда в коллективах. Организация распределения доходов в коллективах. Организация управления в коллективах.	
Глава XVI. Основные принципы организации аппарата сельскохозяйственной кооперации	357
Логические и исторические формы создания кооперативного аппарата. Развертывание системы льняной кооперации. Проблема выделения специальных систем: центры, первички и местные союзы. Принцип централизма и федерация в построении кооперативных систем. Кооперативная дисциплина. Кооперация, как массовое движение и как увязка массового крестьянского хозяйства с планирующими государственными центрами.	

Другие труды автора:

Оптимальные размеры с.-х. предприятий. 3-е изд. М. 1927 г.

Основные идеи и методы работы общественной агрономии. 3-е издание. М. 1924 г.

Краткий курс кооперации. 4-е изд. 1925 г.

С.-х. таксация. М. 1926 г.

Организация крестьянского хозяйства. М. 1925 г.

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der landwirtschaftlichen Genossenschaften. Kiel. 1926.

L'évolution future de l'économie rurale. Milan. 1926.

Die Lehre von der bäuerlichen Wirtschaft. Berlin. 1923.

Die Sozialagronomie. Berlin. 1924.

Die Landwirtschaft des Sowjet-Bundes. Berlin. 1926.

ОСНОВНЫЕ ИДЕИ
и
ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИИ
сельско-хозяйственной кооперации.

Предисловие.

Содержание предлагаемой вниманию читателя работы вполне точно соответствует ее заглавию. Автор сознательно сузил тему своего исследования анализом основных идей сельско-хозяйственной кооперации и разбором основных ее организационных форм. Ни описание ее существующего состояния, ни тем более изложение ее истории не входило в наши задачи, так как мы не располагали ни достаточным материалом, ни достаточным временем для столь грандиозного исследования.

Однако, и в пределах нашей суженной темы мы далеки от полного и законченного овладения материалом, так как сам объект нашего изучения—крестьянское кооперативное движение обнаружило столь быстрое развитие в ширину и глубину, что теоретизирующая мысль далеко отстала от преуспевающей практики.

Отсюда многие дефекты нашей работы, быть может некоторая поспешность выводов, желающих преждевременно логически охватить исторически намечающиеся новые формы стихийного движения.

В основу исследования положен личный опыт автора, около двадцати лет работающего в рядах русской кооперации, его наблюдения над кооперативным движением Италии, Бельгии, Германии, Швейцарии и Франции, а также работа многолетнего семинара по вопросам с.-х. кооперации, руководимого автором с 1913 г. в Тимирязевской (б. Петровской) с.-х. Академии.

В своем настоящем виде текст книги представляет собой курс лекций, читаемых автором в упомянутой Академии.

В сравнении с первым изданием, книга значительно переработана, в соответствии с развитием кооперативной теории, и в нее включены мои работы, изложенные первоначально

в моем докладе кооперативной секции с'ездов ВСНХ 1919 г., в статье «Государственный коллективизм и крестьянская кооперация» в 1920 г. (См. «Кооперативная Жизнь» № 1—2 1920 г., изд. Сов. Всерос. Кооперат. С'ездов) и в статье „Die volkswirtschaftliche Bedeutung der landwirtschaftlichen Genossenschaften“, напечатанной в „Weltwirtschaftliche Archiv“ в Киле в 1920 г. и др.

При просмотре отпечатанных листов моей книги, некоторые из моих товарищей указывали мне на не совсем ясное употребление мною терминов «государственный капитализм» и «капитал» в применении к крестьянскому хозяйству. К сожалению, было уже поздно исправить редакцию, поэтому считаю необходимым оговорить в предисловии, что:

1) в отношении крестьянского хозяйства, не имеющего переменного капитала, мною термин «капитал» употребляется в наиболее общем его смысле и, конечно, не имеет того исторического содержания, которое присуще капиталу капиталистического производства;

2) точно также термин «государственный капитализм» мною употребляется в понимании 1923 года, т.е. как синоним планового хозяйства, построенного на государственных предприятиях, ведущихся на наемном труде. Особого социально-политического содержания в этот термин не вносится.

АВТОР.

1 декабря 1926 г.

П.-Разумовское.

ГЛАВА I.

Введение.

По всем вероятностям, очень многие из читателей настоящей книги — агрономы, инженеры, педагоги, — работники деревенской общественности, не раз опускали руки перед теми препятствиями, которые ставила их деятельности жизнь современной русской деревни.

Нужно, конечно, сознаться, что для этого почти всегда имеются достаточные основания. Никто не будет отрицать, что основной идеей современного хозяйственного, да и не только хозяйственного, строительства является идея крупных организационных мероприятий, объединяющих в своем захвате многие тысячи рабочих, десятки миллионов рублей капитала, гигантские технические сооружения и массовое производство стандартизированных товаров.

Машиностроительные заводы Форда, Волховстрой и другие гигантские гидроэлектрические установки, морские транспортные линии, обслуживаемые десятками сверхмощных трансатлантиков, банковские концерны, объединяющие в экономический ударный кулак миллиарды рублей капитала — вот те экономические факты, которые покоряют и увлекают мысль современного хозяйственного деятеля.

Немудрено поэтому, что многие из наших, особенно молодых, товарищей, сознание которых еще полно образов крупных организационных задач и достижений современной индустриальной экономики, а руки чешутся проделать что-либо подобное в своей губернии, нередко приходят после нескольких месяцев работы в полное уныние и бывают близки к отчаянию, трясая ноябрьским дождливым вечером на крестьянской телеге по непролазным дорогам от какого-нибудь Знаменского через Бузаево к какому-нибудь Успенскому, всюду встречая бездорожье, бедность и безразличие крестьян, сидящих на небольших череполосных наделах и с исключительной, «чисто мелкобуржуазной тупостью» замыкающихся в свои карликовые ячейки.

Мы говорим, что склонны понять отчаяние такого товарища, мысленный взор которого видит себя среди фордовских цехов, а действительность заставляет иметь объектом

непосредственной работы двухдушника с двумя десятинами пахоты, одной коровой и нередко без лошади.

Однако, понимая субъективное отчаяние начинающего работника, мы объективно совершенно не склонны разделять его мрачные выводы.

Конечно, остается совершенно очевидным, что хозяйственная жизнь крестьянских стран — Китая, Индии, Советского Союза и многих других стран Восточной Европы и Азии не дает нам столь наглядных и очевидных достижений новых организационных идей, которые мы легко усматриваем в промышленных странах Запада.

Однако, всякое хозяйственное явление всегда следует рассматривать эволюционно и, по возможности, более глубоко.

И вот, если так подойти к сельскому хозяйству крестьянских стран, то для многих совершенно неожиданно окажется, что сельское хозяйство не только не безнадежно в смысле применения к нему самых широких организационных замыслов, но что именно в нем-то в современную нам эпоху весьма интенсивно протекают процессы, делающие именно его предметом необычайно широкого организационного размаха, не уступающего самым крупнейшим начинаниям индустрии. Поэтому было бы в высшей степени полезно, если бы наш, пришедший в отчаяние, читатель осознал, что именно в глубине застывших под осенним дождем Знаменских и Бузаевых гаятся наибольшие возможности самых широчайших организационных заданий и самых крупных будущих достижений.

Все дело только в том, что эти процессы пока еще находятся в самых первых фазах своего развития, и что зрителья они не дают и не могут нам дать никаких эффектных картин для непосредственного созерцания и фотографирования.

Задачей нашей книги как-раз и является показать те пути развития нашей деревни и те формы ее организации, благодаря которым сейчас на наших глазах, внешне мало заметно, а на деле в самом корне перестраиваются ее организационные устои, и деревня, еще десять-двадцать лет назад представлявшая собою распыленную стихию полунатуральных мизерных хозяйств, готовится сделаться объектом самых широких по размаху организационных начинаний и стать базой для крупнейших хозяйственных предприятий.

Изучая, на основании сохранившихся и хорошо разработанных ныне материалов, исторические пути развития городской промышленности и банковского дела, мы легко можем заметить, что поражающие нас своею мощностью и грандиозностью современные формы их организации вовсе не были им всегда присущи, они являются результатом постепенного и притом весьма недавнего развития.

Еще не так давно, каких-нибудь полтора-два года тому назад, текстильная и даже металлообрабатывающая промышленность были организованы в форме небольших, часто семейных, ремесленных предприятий. И только постепенно развивающийся и крепнущий капитализм разложил патриархальные формы ремесленной организации производства и, захватив сначала торговый оборот, создал первые крупные предприятия в виде мануфактур, а затем умножил их в виде современных фабрик и заводов и укрепил в последних фазах своего развития объединением в тресты и синдикаты всякого рода.

Нам не зачем излагать подробно этот процесс,—он известен нашим читателям из любого учебника политической экономии *). Для нас в настоящей работе в этом процессе капиталистического развития важно только то, что в области сельского хозяйства процесс этот замедлился и принял во многих местах несколько иные эволюционные формы.

Несомненно, конечно, то, что в сельском хозяйстве так же, как и в промышленности, крупные формы хозяйства давали значительные преимущества и снижали издержки производства. Однако в сельском хозяйстве эти преимущества не могли получить столь большого количественного выражения, которое они имели в промышленности.

Причина этого лежала в технических условиях сельскохозяйственного производства. В самом деле, главной формой укрупнения и концентрации производства в промышленности была так называемая горизонтальная концентрация, т. е. та форма концентрации, при которой множество мельчайших разбросанных в пространстве предприятий сливались не только экономически, но и технически в одно сверхкрупное целое, которое концентрировало огромные массы рабочей и механической энергии на небольшом пространстве и получало от этого колоссальное удешевление стоимости производства.

В сельском хозяйстве провести в такой мере горизонтальную концентрацию было немислимо.

Что представляет собою сельское хозяйство? В своей основе, это—использование человеком солнечной энергии, падающей на поверхность земли.

Человек не может солнечные лучи, падающие на сто десятин, собрать на одну. Он может улавливать их зеленым хлорофиллом своих посевов только на всем пространстве их падения. В самой своей сущности сельское хозяйство неотъемлемо связано с пространством и чем крупнее технически сельскохозяйственное предприятие, тем большую пло-

*) Сошлемся на всякий случай на прекрасную новую книгу В. С. Бернштейн-Когана „Введение в экономию промышленности“ Москва 1926 г.

падать это должно занимать. Никакой концентрации в пространстве здесь нельзя провести.

Приведу небольшой пример. Фабрикант, имеющий двигатель в 100 лошадиных сил и желающий в 10 раз увеличить свое производство, может установить двигатель в 1.000 лошадиных сил и тем значительно удешевит себестоимость работы.

Сельский хозяин, обрабатывая свою запашку одной лошадью, желает увеличить свои посеы в 10 раз. Он не может, конечно, завести себе лошадь в десять раз более крупную по своим размерам, но принужден заводить 10 лошадей, таких же по качеству, как и первая лошадь. Некоторое удешевление работы будет достигнуто при переходе с лошадиной тяги на тягу тракторную. Но хозяин, уже имеющий один трактор, при десятикратном увеличении посева не может увеличить мощность трактора, но должен заводить десять таких же машин, работающих одновременно в разных пространствах, благодаря чему себестоимость работы уменьшится значительно. То же самое можно сказать относительно другого инвентаря,—семян, удобрения, скота и прочего.

Сельский хозяин, увеличивая свое производство, в большинстве случаев должен умножать число предметов, а не увеличивать их размеры. Благодаря этому, количественное выражение выгоды укрупнения не может быть особенно значительным.

Помимо этого приходится отметить, что сама природа земледельческого производства ставит естественный предел укрупнению сельскохозяйственного предприятия.

Раз сельское хозяйство неизбежно разбросано в пространстве, то сельский хозяин должен по этому пространству передвигать огромное количество предметов. Должны передвигаться люди и животные, должны перевозиться машины, удобрения и полученные продукты.

Чем больше хозяйство, тем больше его обрабатываемая площадь, тем, следовательно, большее количество продуктов и на большее расстояние будет перевозиться, и все более и более будет возрастать стоимость внутри-хозяйственных перевозок, как в расчете на все хозяйство в целом, так равно и на единицу получаемого продукта.

Чем интенсивнее будет хозяйство, тем глубже и тщательнее будет обрабатываться пашня, чем больше будет удобрения, — тем чаще и чаще будут происходить выезды на поля из усадьбы и тем дороже лягут эти переезды на себестоимость продукта.

При экстенсивной зерновой системе хозяйства в нашей Оренбургской или Самарской губернии хозяин может ограничиться двумя выездами: на посев и на уборку. Но как только он начал производить осеннюю вспашку под яровое,

вывозить на поля навоз,—число выездов возрастет во много раз, что мы можем наблюдать в наших центральных земледельческих губерниях. Дальнейшая интенсификация—переход к пропашной обработке, замена злаковых растений свеклой, турнепсом, картофелем,—настолько увеличивает массу передвижения, что каждая лишняя сажень отдаления полей от усадьбы становится чувствительной.

Вся выгода, получаемая от укрупнения производства, поглощается удорожанием внутри-хозяйственного транспорта, и чем интенсивнее хозяйство, тем скорее наступает это поглощение. Наши оренбургские и самарские советские хозяйства часто ведутся из одной усадьбы на площади в две-три тысячи десятин. В Воронежской губернии при переходе к парозерновым системам, размер оптимальной эксплуатационной единицы падает до 800 десятин. В Полтавской губернии такое укрупнение уже было бы невозможным. В губернии Киевской и культурных странах Западной Европы издержки внутри-хозяйственного транспорта еще более сужают площадь хозяйств, доводя их оптимальные размеры до 200—250 десятин.

Нередки случаи, когда в старое время при интенсификации хозяйства крупные владельцы бывали принуждены дробить свои поместья на ряд отдельных хозяйств-хуторов. Являясь крупными землевладельцами, они были мелкими или средними земледельцами.

Таким образом, сама природа сельскохозяйственного предприятия ставит пределы его укрупнению, благодаря чему количественное выражение преимуществ крупного хозяйства над мелким в земледелии никогда не может быть особенно большим.

Таким образом, несмотря на то, что и в земледелии крупная форма производства имела несомненное преимущество над мелкой, мы должны признать, что количественное выражение этих преимуществ было далеко не столь значительно, как в обрабатывающей промышленности.

Благодаря меньшему в количественном отношении чем в промышленности превосходству крупного хозяйства над мелким, крестьянские хозяйства не могли быть столь просто и решительно разгромлены крупными латифундиями, как, аналогичные им, ремесленные семейные хозяйства были разгромлены фабрикой. К тому же крестьянские хозяйства проявили исключительную сопротивляемость и живучесть. Часто голодая в тяжелые годы, напрягая через силу свою рабочую энергию, иногда привлекая в свой состав наемный труд и тем принимая сами полукапиталистический характер, они почти повсеместно стойко держались, а кое-где даже расширяли свои площади за счет крупного капиталистического земледелия. Волна послевоенных аграрных революций, про-

несшаяся по Восточной Европе и захватившая даже Мексику, еще более укрепила их положение.

Однако, из того, что крестьянское хозяйство проявило столь большую выживаемость во всеобщей экономической борьбе за существование, еще вовсе не вытекало, что оно должно было остаться в стороне от общекapиталистического развития мирового хозяйства.

Капитализм, не имевший возможности, в силу изложенных нами технических условий, организовать сельское хозяйство по принципам горизонтальной концентрации, неукоснительно изыскивал иные пути к овладению и капиталистической организации земледельческой стихии. Взамен малопригодных форм горизонтальной концентрации овладение пошло в формах концентрации вертикальной.

В самом деле, новейшие исследования развития капитализма в земледелии указывают нам, что вовлечение сельского хозяйства в общую систему капитализма вовсе не должно обязательно происходить в форме создания крупнейших капиталистически организованных хозяйств, построенных на базе наемного труда. Повторяя этапы развития промышленного капитализма, сельское хозяйство, выходя из форм полунатурального бытия, попадает под власть торгового капитализма, который подчас, в форме весьма крупных торговых предприятий, вовлекает в сферу своего влияния массы распыленных крестьянских хозяйств и, овладев связями этих мелких товаропроизводителей с рынком, хозяйственно подчиняет их своему влиянию и, развивая систему кабального кредита, превращает организацию сельскохозяйственного производства чуть ли не в особый вид раздаточной конторы, построенной на «системе выжимания пота». Достаточно в этом отношении припомнить те примеры капиталистической эксплуатации, которые московская хлопковая фирма Кнопа применяла к сартам-хлопководам, закупая еще весной их урожай, выдавая задатки на продовольствие и кредитуя семенами и средствами производства.

Нередко такая торговая фирма, заинтересованная в стандартности собираемого товара, начинает вмешиваться и в организацию самого производства, ставя свои технические условия, выдавая семенной материал и удобрения, обуславливая севооборот, и превращая своих клиентов в технических исполнителей своих предначертаний и своего хозяйственного плана. Характерным примером такого рода образований у нас были плантаторские посеы свеклы на крестьянских полях по договорам с сахарными заводами или подрядчиками.

Овладев путями сбыта и создав себе сырьевую базу, деревенский капитализм начинает проникать и в самое про-

изводство, отщепляя от крестьянского хозяйства отдельные отрасли, по преимуществу в области первичной переработки сельскохозяйственного сырья и, вообще, отрасли, связанные с механическими процессами. Переезжающие предпринимательские паровые молотилки на юге России, мелкие маслодельные заводики Сибири в конце XIX века, мастерские по льнообработке во Фландрии, и кое-где у нас в льноводных губерниях, дают этому наглядные примеры.

Если к этому прибавить в наиболее развитых капиталистических странах, как например, в Северной Америке, широко развитый ипотечный кредит, финансирование хозяйств з оборотный капитал, диктующую роль капитала, вложенного в транспортные, элеваторные, ирригационные и иные предприятия,—то перед нами раскроются новые формы проникновения капитализма в земледелие, превращающего фермера в рабочую силу, работающую с чужими средствами производства, а земледелие, несмотря на видимую распыленность и самостоятельность мелких товаропроизводителей, — в систему хозяйства, капиталистически концентрированную в ряд крупнейших предприятий и входящую через них в сферу контроля высших форм финансового капитализма. Недаром, по исчислению проф. Н. П. Макарова, из доходов фермерского хозяйства, реализуемых на оптовых биржах Америки, только 35% идет фермеру, а остальные 65% усваивает железнодородный, элеваторный, ирригационный, финансовый и торговый капитал.

По сравнению с этой вертикальной капиталистической концентрацией, маленкой деталью являясь бы переход хозяйств от 10-гектарного размера к размерам в 100 или 500 гектаров и соответственному переходу значительной части фермеров от полупролетарского положения к явно пролетарскому. И если эта деталь не имеет места, то, очевидно, потому, что капиталистическая эксплуатация приносит большие проценты именно в форме вертикальной, а не горизонтальной концентрации, перекладывая к тому же риск предприятия в значительной доле с владельца на фермера.

Описанная форма концентрации сельскохозяйственного производства свойственна почти всем молодым земледельческим странам, ведущим массовое производство однотипных продуктов на далекие, по преимуществу экспортные, рынки.

Иногда эта вертикальная концентрация, сообразно сложившейся народно-хозяйственной обстановке, принимает не капиталистические, а кооперативные или смешанные формы. В этом случае контроль над системой торговых, элеваторных, мелиорационных, кредитных и перерабатывающих сырье предприятий, концентрирующих и руководящих процессом сельскохозяйственного производства, частью или целиком принадлежит не держателям капитала, а

организованным мелким товаропроизводителям, вложившим в предприятия свои капиталы или же сумевшим создать капиталы общественные.

Возникновение и развитие кооперативных элементов в процессе вертикальной концентрации сельского хозяйства становится возможным только в известных фазах самого процесса и при обязательной предпосылке относительной слабости местного капитала. В данном случае мы умышленно подчеркиваем слово «относительный», так как эта относительная слабость местных предпринимателей-капиталистов может получиться не только в силу их собственной абсолютной слабости, но также и в силу, с одной стороны, зажиточности самого крестьянского хозяйства (Дания), а, с другой стороны, в силу того, что за кооперативными элементами могут стоять финансирующие их ресурсы государства или крупного экспортного или индустриального капитала, нуждающегося в нефальсифицированном сырье.

Наглядным примером этого процесса является развитие сибирской маслодельной кооперации.

В конце XIX века, после создания великого сибирского железнодорожного пути, в Западной Сибири сложилась на базе обильных кормовых угодий чрезвычайно выгодная конъюнктура для развития экспортного маслоделия. В районе Курганского, Ишимского и других округов появляются один за другим мелкие предприниматели, вскоре покрывшие район небольшими маслодельными заводами и тем начавшие в капиталистических формах процесс вертикальной концентрации западно-сибирского сельского хозяйства. Сибирское маслоделие, созданное мелким грюндером, сняло в течение десятилетия сливки с благоприятной конъюнктуры и наткнулось на жестокий кризис из-за чрезмерного количества понастроенных заводов и их ожесточенной конкуренции, как из-за молочной базы, так равно и при реализации масла. Продержавшись ряд лет не столько доходами от масла, сколько прибылями от заводских лавок и расчета товарами за забор молока, эти заводы владели жалкое существование и начали, один за другим, закрываться. Для крестьянских хозяйств, уже перестроившихся в товарные молочные фермы, это закрытие угрожало тяжелыми убытками и, не желая возвращаться к формам натурального быта, они, с исторической неизбежностью, должны были поставить перед собою вопрос о взятии закрывающихся заводов в свои крестьянские руки на артельных началах.

Появившиеся таким образом кооперативные заводы выделялись качеством своего товара над фальсифицированным предпринимательским маслом и получили в своем развитии финансовую поддержку торгового капитала в лице датских и английских экспортных фирм, имевших в Кургане и других городах свои сибирские конторы, и быстро

вытеснили частного предпринимателя из сферы производства масла.

Таким образом, концентрация сибирского маслоделия, начатая мелким промышленным капиталом, продолжается при поддержке крупного торгового капитала в кооперативных формах и, быстро вырастая, вскоре порывает свою связь с экспортным торговым капиталом.

«Сибирский союз маслодельных артелей» сам выходит на лондонский рынок и, опираясь на банковский кредит, освобождается от всякого влияния торгового капитала.

В несколько иных формах, но в том же типе динамики, и также проходя различные виды связи с капиталистическими группами развивались и другие виды сельскохозяйственной кооперации.

Сказанного совершенно достаточно для того, чтобы понять сущность земледельческой кооперации, как глубокого процесса вертикальной концентрации сельского хозяйства. При чем необходимо отметить, что в кооперативных формах процесс этот идет гораздо глубже, чем в формах капиталистических, так как кооперативным формам концентрации крестьянин сам передает такие отрасли своего хозяйства, которые капитализму никогда не удастся оторвать от крестьянских хозяйств в процессе борьбы.

Таково наше понимание вертикальной концентрации сельскохозяйственного производства в условиях капиталистического общества, концентрации, проникающей как в чисто-капиталистические, так равно и в кооперативные формы.

Просматривая кооперативную статистику, мы видим, что в настоящее время кооперативные формы вертикальной концентрации сельского хозяйства приняли весьма внушительные размеры.

Современные организации сельскохозяйственной кооперации насчитывают в своих рядах миллионы объединившихся хозяйств, а их обороты давно уже исчисляются сотнями миллионов рублей.

Вот именно на этот-то процесс кооперирования нашей деревни мы и хотели бы указать унывающему деревенскому работнику, как на начальную фазу того пути, который один может привести сельское хозяйство крестьянских стран к полной решительной реорганизации на началах самых крупных организационных мероприятий.

Наблюдаемые теперь формы проявления этого процесса скромны и совсем не видны. Что, в самом деле, замечательного на вид в том, что крестьянка, отдоив свою корову, чисто моет свой бидон и относит в нем молоко в со-

седнюю деревню в молочное товарищество или в том, что сычевский крестьянин-льновод свое волокно вывез не на базар, а в приемный пункт своего кооператива? А на самом деле эта крестьянка со своим ничтожным бидоном молока соединяется с двумя миллионами таких же крестьянок и крестьян и образует собою кооперативную систему Маслоцентра, являющуюся крупнейшей в мире молочной фирмой и уже заметно реорганизующей ныне весь строй крестьянских хозяйств молочных районов. А сычевский льновод, обладающий уже достаточной кооперативной выдержкой, является частицей кооперативной системы Льноцентра, являющейся одним из крупнейших факторов, слагающих мировой рынок льна.

И это на самых первых шагах нашего движения.

Дальнейшие же перспективы несоизмеримо более грандиозны.

Однако, принимая в отношении к сельскому хозяйству программу вертикальной концентрации в ее кооперативных формах, мы должны предвидеть значительную продолжительность этого процесса.

Подобно последовательным фазам развития капитализма от первоначальных форм элементарного торгового капитализма к современной фабрике и трестированию всей индустрии, — вертикальная концентрация, развивающаяся в отношении сельского хозяйства в кооперативных формах, неминуемо должна также пройти ряд последовательных фаз своего исторического развития.

Начинаясь обычно с объединения мелких производителей в области заготовки средств производства земледелия, кооперация весьма скоро переходит к организации кооперативного сбыта сельскохозяйственных продуктов, развертывая его в формах гигантских союзов, объединяющих сотни тысяч мелких производителей. Поскольку операции этого посреднического типа приобретают надлежащий размах и прочность, на их базе слагается хорошо работающий и сильный кооперативный аппарат и, что особенно важно, происходит, в аналогии с развитием капитализма, первоначальное накопление кооперативного капитала. В этой фазе своего развития сельскохозяйственная кооперация, под давлением требований рынка, с исторической необходимостью развертывается в сторону организации, при сбытовых операциях, первичной переработки сельскохозяйственного сырья (кооперация маслодельная, картофелетерочная, консервная, льно-трепальная и пр.), выделяет соответствующую отрасль из крестьянского хозяйства и, индустриализируя деревню, овладевает всеми командными позициями деревенского хозяйства. В наших условиях, благодаря содействию государства и государственному кредитованию эти процессы

ускоряются и могут происходить одновременно и взаимно переплетаясь.

Кдоперировав сбыт и техническую переработку, сельскохозяйственная кооперация тем самым производит концентрацию и организацию сельскохозяйственного производства в новых и высших формах, заставляя мелкого производителя видоизменять организационный план своего хозяйства сообразно политике кооперативного сбыта и переработки, улучшать свою технику и переходить к усовершенствованным методам земледелия и скотоводства, обеспечивающим стандартность продукта.

Однако, добившись этого успеха, кооперация неизбежно развивает достигнутый успех далее в сторону еще большего охвата производственных отраслей крестьянского хозяйства (машинные товарищества, случные пункты, контрольные и племенные союзы, совместная обработка, мелиорация и пр.), при чем часть покрытия расходов по этим производственным видам кооперации производится, и принципиально должна производиться, за счет прибылей по сбыту, закупке и кредиту.

При параллельном развитии электрификации, технических установок всякого рода, системы складочных и общественных помещений, сети усовершенствованных дорог и кооперативного, кредита — элементы общественного хозяйства количественно нарастают настолько, что вся система качественно перерождается из системы крестьянских хозяйств, кооперирующих некоторые отрасли своего хозяйства, — в систему общественного кооперативного хозяйства деревни, построенную на базе обобществления капитала и оставляющую техническое выполнение некоторых процессов в частных хозяйствах своих членов почти что на началах технического поручения.

Внимательно продумав все то глубочайшее значение, которое описанный нами процесс вертикальной концентрации в ее кооперативных формах имеет для сельского хозяйства, мы с полным убеждением можем считать, что появление земледельческой кооперации с народно-хозяйственной точки зрения имеет не меньшее значение, чем то, которое имело столетием ранее появление промышленного капитализма.

Однако, мы должны отметить, что это значение и, вообще, сущность сельского кооперативного движения в настоящее время еще далеко не достаточно осознано даже самими творцами и участниками его. Впрочем, это является вполне понятным, так как почти во всех экономических движениях теория является значительно позднее практики.

Капитализм, имеющий более чем столетний возраст, был более или менее охвачен исследованием только в конце прошлого века и многие наиболее сложные проблемы его до сих пор не закончены изучением. Земледельческая кооперация настолько молодое и несформировавшееся еще движение, что мы не вправе даже и ожидать ее законченного теоретического анализа.

За немногими исключениями все, что мы имеем, представляет собой скорее кооперативную идеологию, чем кооперативную теорию.

Для нас, тем не менее, является совершенно необходимым возможно детальнее установить, в каких именно организационных формах и с помощью каких хозяйственных аппаратов сельскохозяйственная кооперация осуществляет и может осуществить ту колоссальную народно-хозяйственную работу, которую мы только что описали; при каких условиях и под давлением каких факторов зарождаются и могут существовать кооперативные организации, и какие стимулы приводят в движение их энергию.

Не имея законченной и общепризнанной общей теории кооперации и ставя своей задачей уяснить сущность постепенно слагающейся новой народно-хозяйственной системы, вырастающей на базе вертикальной концентрации крестьянских хозяйств, мы должны прежде всего возможно яснее установить, как понимается нами в данном случае само понятие «кооперация», являющееся предметом изучения в настоящей работе; какое организационное и экономическое содержание мы в него вносим и по каким признакам отмечаем ее от всяких других образований. В виду самой широкой распространенности в нашем быту слова «кооперация», эта задача кажется элементарно простой. Однако, это далеко не так и можно, пожалуй, признать, что понятие это принадлежит к числу самых расплывчатых и неясных.

Обычно принято считать, что, нужно сказать, весьма сильно затемняет сущность вещей, что наша сельскохозяйственная кооперация есть только одна из разновидностей кооперативного движения, объединяющего собою и потребительскую кооперацию городов и всякого рода кустарно-промысловые кооперативные объединения. Их экономическая природа признается тождественной, и они и у нас (Межкоопсовет) и в Международном Альянсе сливаются даже и организационно в одно целое.

Несмотря на это или, может быть, именно благодаря этому, мы не имеем до сих пор, после многократных и многочисленных попыток различных авторов и продолжительной полемики в этом вопросе, никакой всеми признаваемой формулы, определяющей собой общее понятие «кооперации». Поэтому, подходя к выяснению этого термина, мы должны подойти к этому вопросу особенно осторожно и

прежде всего постараемся пойти позитивным путем и посмотреть, как сами работники кооперации определяют сущность своей организации, что считают они кооперативным и что таковым не признают.

За последние пятнадцать лет, в течение которых автору этих строк приходилось беседовать с русскими, бельгийскими, итальянскими и немецкими кооперативными деятелями, приходилось слушать самые разнообразные, порой противоречивые, указания на те признаки, которые составляют сущность кооперативного движения.

Одни указывали, что важнейшим в кооперации является характер добровольности вступления в ее члены, ее независимость; демократичность ее управления; другие находили важным отметить способы распределения прибылей и служебную роль капитала в кооперативных предприятиях; третьи отмечали весьма важным открытый характер кооперативных организаций и почитали некооперативным отказ в приеме новых членов; четвертые особенно настаивали на трудовом характере кооперативов и не допускали не только приема в их состав нетрудового элемента, но даже наемного труда в кооперативных предприятиях; пятые полагали сущность кооперации не в ее организационных формах, а в тех социальных целях, которые она себе ставит, в ее борьбе за неимущих, в ее социалистической в одном случае и клерикальной в другом подоплеке; шестые отличали кооперацию от коммун тем, что она представляет собой только частичное обобщение хозяйственной деятельности, а не слитие всех хозяйственных усилий в одно коллективное предприятие и т. д.

Вникая в существо указанных признаков и сопоставляя их между собой и явлениями жизни, мы должны отметить их пестроту и противоречие. Многие из них неприложимы к целым видам кооперации, кооперативная природа которых в интуитивном ощущении как будто бы не подлежит сомнению.

Так, например, в настоящее время чрезвычайно трудно встретить кооператив, не пользующийся наемным трудом; с другой стороны, так называемые артели и многие сельскохозяйственные кооперативы (мелиорационные, машинные, земельные и пр.), чрезвычайно часто замыкают круг своих членов и отказывают в приеме новых; нередко такие потребительские общества, вступление в которые обязательно для целых категорий служащих; наконец, далеко не во всех случаях кооперативные работники ставят перед собой социальные задачи, а если они их и ставят, то нередко они бывают резко противоположны, как это мы, например, наблюдаем в бельгийской клерикальной крестьянской и социалистической рабочей кооперации.

Поэтому, если мы стремимся во что бы то ни стало дать одну определяющую формулу для всех видов кооперации, то мы должны включить в нее то общее, что свойственно всем ее отраслям и что можно вынести за скобки.

Кооперативные теоретики так и поступают, давая весьма краткие и весьма отвлеченные формулы. Перед революцией этим определяющим общим формулам придавали очень большое значение, по поводу их велись ожесточенные споры, и в нашей литературе имеется не один десяток предложенных формулировок.

Для сравнения возьмем две из них, наиболее яркие и противоположные друг другу.

Так, например, Туган-Барановский определял кооперацию нижеследующим образом:

1) «Кооператив есть такое хозяйственное предприятие нескольких добровольно соединившихся лиц, которое имеет своей целью не получение наибольшего барыша на затраченный капитал, но увеличение, благодаря общему ведению хозяйства, трудовых доходов его членов, или сокращение расходов последних». (М. И. Туган-Барановский. «Соц.-экономич. природа кооперации»).

Совершенно иначе звучит определение К. А. Пажитнова.

2) «Кооператив есть такое добровольческое соединение нескольких лиц, которое имеет своей целью совместными усилиями бороться с эксплуатацией со стороны капитала и улучшить положение своих членов в процессе производства обмена или распределения хозяйственных благ, т. е. как производителей, потребителей или продавцов рабочей силы». (К. А. Пажитнов. «Основы кооперации»).

Все остальные формулировки или повторяют и развивают высказанное Туган-Барановским и Пажитновым или же пытаются соединить их идеи в одну формулу.

Сопоставляя между собою вышеприведенные определяющие элементы, мы легко можем разделить их на две группы: с одной стороны на элементы организационно-формального характера (роль капитала, способы распределения прибылей, форма управления и пр.), с другой стороны на элементы социально-целевого порядка, (разрушение капиталистического строя, гармония классов, освобождение крестьянства от экономических пут и пр.).

Невольно поднимается вопрос, возможно ли соединять эти две категории в одной определяющей формуле, и возникает даже сомнение: об одном-ли и том же явлении говорят эти определяющие моменты?

Действительно, приступая к определению кооперации, мы, по нашему глубочайшему убеждению, имеем перед собою не один, а два объекта определения.

С одной стороны, мы имеем кооперативное предприятие, как организационно-хозяйственную форму, могущую во все не ставить перед собой никаких социальных задач или даже ставить социальные задачи противоположные тем, которые содержатся в перечисленных формулах.

С другой стороны, мы видим перед собой широкое социальное кооперативное движение или, точнее, движения, обладающие каждое свойственной ему идеологией и пользующиеся кооперативными формами организации хозяйственных предприятий, как одним из орудий (иногда единственным) своего конкретного воплощения.

Эти последние движения сознательно ставят перед собой те или иные социальные цели и вне их невысказаны.

Таким образом, по нашему мнению, понятие «кооперация» должно быть расчленено на два понятия: «кооперативное предприятие» и «кооперативное движение», и для каждого из них должны быть конструированы определяющие признаки.

«Кооперативное предприятие» весьма полно характеризуется формальным определением в стиле определения Туган-Барановского. Во всяком случае возможно найти несколько важных организационных элементов (роль капитала, трудовая среда и пр.), которые позволяют дать единое определение всем кооперативам.

С формальной организационно-хозяйственной точки зрения бельгийский клерикальный кооператив, первый параграф устава которого гласит, что его членами могут быть только лица, признающие «семью, собственность и церковь единственными основами общества» и коммунистические кооперативные объединения рабочих могут быть совершенно тождественны.

Не гонясь за краткостью обобщающей формулы, мы могли бы считать характерной чертой кооперативного предприятия то, что оно никогда не может являться самодовлеющим предприятием, имеющим собственные интересы, лежащие вне интересов создавших его членов; это предприятие, обслуживающее своих клиентов, которые являются его хозяевами и строят его управление так, чтобы оно было непосредственно ответственно перед ними и только перед ними.

Все элементы определения Туган-Барановского и ему подобных вытекают, как логические следствия, из формули-

рованной нами идеи, и она действительно может быть обща всем кооперативным предприятиям.

Подобное единство вряд-ли возможно, коль скоро мы перейдем к характеристике кооперации, как социального движения.

Правда, на первых порах, когда кооперация является скорее литературным и идейным движением, ее единство почти всегда имеет место; но как только кооперативное движение входит в самую толщу народного хозяйства и делается одной из неотъемлемых его основ — начинают проявляться классовые и иные противоречия, и идеологический мираж рассеивается, как дым. Внимательный наблюдатель отмечает обособленную рабочую кооперацию, рассматривающую себя как часть общего рабочего движения: городскую обывательскую кооперацию, кооперацию ремесленную и, наконец, кооперацию крестьянскую.

Каждая из них, поскольку они действительно вошли в жизнь и пустили корни, является плотью от плоти и кровью от крови тех классовых групп, которые ее породили.

И если в данной классовой группе возникает какое-либо осознанное социальное движение классового порядка, то кооперация неизбежно используется, как одна из слагающих этого движения. Так, например, рабочее движение выражается тремя конкретными формами — рабочей партией, профессиональным союзом и рабочей кооперацией.

В Западной Европе нечто подобное наблюдается и в крестьянской среде (Бельгия, Швейцария и др.), где наряду с с.-х. кооперацией, резко обособленной и враждебной кооперации рабочей, действует клерикальная или какая-либо другая партия, опирающаяся на экономические интересы крестьянства.

При таком положении вещей было бы в высшей степени наивно в условиях классового общества все виды кооперативного движения объединять в одно целое, и подводить под общее расплывчатое понятие «борьбы за интересы трудящихся». С научной точки зрения это был бы отказ от углубления и детализации социального анализа, а с политической — замалчивание, противополженных, подчас, классовых интересов, которые во всех смыслах всегда следует выявлять для пользы всех заинтересованных сторон.

Поэтому с социальной точки зрения мы всегда должны говорить не о кооперативном движении, а о кооперативных движениях.

По нашему глубочайшему убеждению, такое же размежевание следует делать и при организационном анализе кооперативных предприятий, как таковых.

Признавая возможным дать единое определение ко-

оперативного предприятия, подходя к нему с формально-административной точки зрения, мы должны все же подчеркнуть, что оно, благодаря своей общности, лишено конкретного содержания и потому практически почти бесполезно.

Подобная бессодержательность определения зависит от того, что в одни скобки формально-административного определения предполагают взять несколько совершенно различных по своей природе экономических явлений, имеющих общим только трудовой характер среды, в которой они существуют.

Столь старательно искомая общность почтения в данном случае покупается ценой потери почти всякого содержания.

В частности, в отношении сельскохозяйственной кооперации общее определение формально-организационного типа совершенно оставляет в стороне то организационно-хозяйственное содержание, которое вносится в кооперативную работу описанным нами процессом вертикальной концентрации сельского хозяйства, протекающей в кооперативных формах. А тем не менее, именно этот процесс постепенной концентрации и перерождения сельскохозяйственного производства для нас, организаторов нового земледелия, представляет собою главную суть дела. И в сельскохозяйственной производственной кооперации нам важны именно эти ее элементы, наличие которых составляет ее отличие от потребительской кооперации, а вовсе не формальные элементы, сближающие их между собой.

А кроме того, нам нельзя забывать и того, что социальная природа кооперации неизбежно отразится на самих частно-хозяйственных задачах кооперативного предприятия и тем самым и на его организационных заданиях.

Особенно большое значение для организационно-хозяйственного уклона кооперативного предприятия имеет то место в производстве или товарообороте, которое занимают его члены-хозяева.

В самом деле, что может быть общего между потребительской лавкой и такой же точно по составу товара и технике лавкой трудовой артели инвалидов, часто помещающихся в непосредственной близости?

Конечно, с формально-административной точки зрения, эти оба экономических образования аналогичны, но с точки зрения народно-хозяйственной они имеют не только различную, но враждебную друг другу природу.

Еще большее отличие в своих организационных устремлениях будут иметь кооперативные склады, положим, овощей и фруктов, в зависимости от того, потребителя или производителя являются членами содержащего их кооператива.

Никогда нельзя забывать того, что в условиях классового общества, которому чуждо плановое построение государственного хозяйства и государственное регулирование производства и рынка, кооператив представляет собою организованную на коллективных началах часть экономической деятельности той или иной группы лиц и призван обслуживать интересы этой группы и только этой группы.

Рабочий потребительский кооператив представляет собой организованную закупочную активность пролетарского класса и никаких интересов, кроме интересов пролетарского класса, не имеет.

Сырьевые товарищества ремесленников имеют значение и смысл постольку, поскольку они снабжают ремесленный труд материалами для работы.

Крестьянская кооперация, как мы знаем, есть часть крестьянского хозяйства, выделенная для организации ее на крупных началах.

Говоря короче, кооперация не может мыслиться изолированно от той социально хозяйственной базы, на которой она стоит, и поскольку различны экономические базы эти, постольку различна природа самих отраслей кооперации.

По нашему мнению, кооперация организует те интересы и стороны групповой и классовой жизни, которые существовали и до ее появления, и в условиях капиталистического общества, в первых шагах своего развития, ничего нового, надклассового, не вносят.

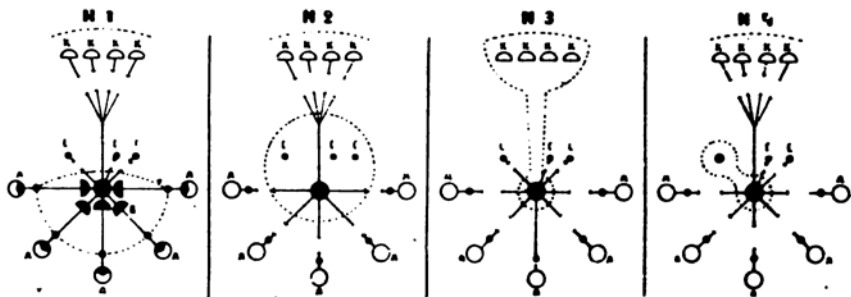
Так, кооперация крестьянская, по нашему мнению, представляет собой весьма совершенный организованный вариант крестьянского хозяйства, позволяющий мелкому товаропроизводителю, не разрушая своей индивидуальности, выделить из своего организационного плана те его элементы, в которых крупная форма производства имеет несомненные преимущества над мелкой, и организовать их совместно с соседями на степень этой крупной формы производства, часто используя наемный труд.

Потребительская городская кооперация никаких хозяйств не объединяет и не рационализирует их производительной деятельности. Ее задача — объединить покупательную активность своих членов и организовать более рациональное расходование членами своего дохода, полученного от производственной деятельности вне кооператива.

Артельное, кустарное, ремесленное и торговое дело не является союзом каких-либо независимых хозяйственных единиц, но представляет полное слияние в одном предприятии трудовых усилий своих членов, а потому должно скорее называться совместным производством, чем кооперацией.

Для того, чтобы возможно яснее подчеркнуть нашу мысль, мы позволяем остановить внимание читателя на одном частном примере, графически разработанном нами.

График I. Социальное строение кооперативных предприятий.



Чертеж № 1 представляет собою обычное маслодельное товарищество крестьян (а,а,а), которые выделили из своих хозяйств процесс изготовления масла и его продажу и организовали их в кооператив (В), который построил завод и нанял рабочих-маслоделов (с,с,с); кооператив изготавливает из молока своих членов масло и продает его потребителям (к,к,к), с которыми, как равно и со своими рабочими, находится в антагонистических, в смысле противоположности интересов, отношениях.

Такова природа крестьянской кооперации.

Предположим теперь, что наш кооператив почему-либо должен был ликвидироваться, и его рабочие-маслоделы купили его маслодельный завод и организовали из себя трудовую артель маслоделов, экономическая природа которой видна из чертежа № 2.

Мы видим, что теперь кооператив покупает сырье (молоко) у крестьян и, переработав его в масло, продает его потребителям, находясь и с ними, и с крестьянами в антагонистических отношениях. Кооператив руководится волею рабочих и защищает интересы их труда, а не труда крестьянина и не интересы потребления городского потребителя.

Предположим затем, что и наша трудовая артель принуждена была закрыться, и маслодельный завод был куплен организовавшимся в городе потребительским обществом, желающим снабжать своих членов дешевым и хорошим маслом.

Чертеж № 3 указывает нам схему экономических отношений в этом новом случае кооперативной организации. Руководящая воля совсем уходит из маслодельного производства и влияет со стороны. Маслодельное производство орга-

низовано на началах, близких к капиталистическим, и стоит в антагонистических отношениях как к крестьянам, так и к рабочим.

В чертеже № 4 указан случай, когда завод переходит к частному предпринимателю, предположим, одному из разжившихся мастеров-маслоделов, который организует предприятие своей единоличной волей, и со всеми другими персонажами наших графиков находится в антагонистических отношениях.

Таким образом, несмотря на то, что наш завод остался нетронутым, работы на нем не прекращались, технически он был при всех четырех фазах своего существования тем же самым, — между персонажами графики, также неизменными во всех четырех случаях, слагаются совершенно различные отношения, и экономическая природа каждого из четырех вариантов весьма неоднородна с другими. Защищаются также и неодинаковые интересы. Крестьянское маслодельное товарищество стремится продать масло как можно дороже и заплатить по возможности меньше рабочим. Трудовая артель получает оплату своего труда в зависимости от разницы дешевой покупки и дорогой продажи. Потребительское общество стремится получить наиболее дешевое масло, а потому понижают, в пределах, ему доступных, плату за молоко и за труд. То же самое стремится сделать капиталист, добывающийся, к тому же, высоким продажным цен на масло.

Таково различие в природе и в интересах различных видов кооперации. Сторонники единства кооперативного движения думают слить три первых типа или, по крайней мере, первый и третий в одно предприятие. Возможно ли это?

Эти интересы настолько различны, что весьма многие попытки слить организационно разные классовые виды кооперации обычно приводили к плачевным результатам и ставили на очередь вопрос возможности единства кооперативного движения.

Как-то один средневожский губернский союз кооперативов, южные кооперативы которого производили хлеб и покупали валенки, а северные производили валенки и покупали хлеб,—задумал произвести внутри-кооперативный обмен в целях взаимной выгоды. Через три года после начала операции нам пришлось встретить руководителей Союза и спросить их о судьбе начинания. «Дела идут хорошо»,— был ответ. «Свои валенки продаем в Москву, а для себя валяный товар покупаем в Казани. Хлеб южных уездов гоним на Москву, а для северян покупаем в Вятке». «А внутри-кооперативный обмен?». Собеседник только рукой махнул. Была совершенно ясна большая выгодность существующей комбинации.

Нам думается, что описанный случай может быть до ис-

которой степени ответом на поставленный вопрос об единстве кооперативного производства.

Крестьянская и городская кооперации могут не только не враждовать и вести взаимные торговые операции, но даже быть объединяемы на съездах и в общих организациях идейного или финансового порядка; но интересы, ими защищаемые, настолько противоположны, что их нельзя объединить в одной организации, воля которой неизбежно будет ослаблена внутренними противоречиями противоположных интересов, соединенных в одно целое.

Таковы общие соображения, заставляющие нас признать, что сельскохозяйственная кооперация представляет собою экономическое явление, только внешне и формально тождественное другим видам кооперации, но по природе своей глубоко от них отличающееся и нуждающееся в самостоятельном изучении.

Необходимо подчеркнуть, что все изложенное нами было рассмотрено в плоскости народного хозяйства классового общества, находящегося в фазе капиталистического развития.

Изложив это понимание, мы подошли к основному, самому главному и самому важному вопросу сегодняшнего дня и должны уяснить себе:

1) Какие внутренние изменения должны произойти в процессах вертикальной концентрации земледелия и, в частности, в ее кооперативных формах, при замене режима капиталистического общества режимом переходной системы государственного капитализма и впоследствии режимом социалистической организации производства?

2) Нужны ли нам в нашей сегодняшней организационной работе над крестьянским хозяйством методы вертикальной концентрации и в каких формах?

Не нужно большого труда для того, чтобы ответить на этот второй из поставленных вопросов.

Поскольку организационное овладение процессами сельскохозяйственного производства возможно только при замене распыленного крестьянского хозяйства формами производства концентрированного, мы должны всячески развивать те процессы деревенской жизни, которые ведут к этой концентрации.

Путь горизонтальной концентрации, с которым обычно связывают у нас представление о крупной форме производства в земледелии, в стране мелкого крестьянского хозяйства исторически должны мыслиться в формах стихийной дифференциации крестьянских хозяйств, образования из беднейшей части их пролетарских кадров, выпадения середняков и концентрации производства в зажиточных группах, строящих его на капиталистических началах и привлечении

наемного труда. Этот процесс должен был бы при своем развитии привести к постепенному созданию крупных и технически достаточно хорошо организованных хозяйств, которые в известный момент образования социалистического хозяйства могли бы быть национализированы и образовали бы собою систему фабрик зерна и мяса.

Само собою понятно, что в условиях советской деревенской политики, при наличии нашего земельного кодекса и вообще режима национализации земель, этот путь отпадает совершенно. Исторически развитие пролетаризации крестьянства ни в коем случае не может входить в состав элементов советской политики. В процессе революции мы не только не могли концентрировать в производственные крупные единицы распыленные земли, но исторически вынуждены были распылить значительную часть земельного фонда старых крупных хозяйств.

Сообразно этому, единственной формой горизонтальной концентрации, которая в настоящее время может иметь место и фактически происходить, является концентрация крестьянских земель в крупные производственные единицы в формах всякого рода сел.-хоз. коллективов, в виде сел.-хоз. коммун, артелей и товариществ по совместной обработке земель, — поскольку, конечно, они создаются на крестьянских землях, а не на базе принятия в эксплуатацию старого имения.

Процесс этот, как мы увидим ниже, протекает в значительных размерах, но все же не имеет и не может иметь того массового масштаба, на котором можно было бы строить всю политику концентрации сел.-хоз. производства. Поэтому главной формой проведения концентрации в области крестьянских хозяйств может быть только путь концентрации вертикальной и при том в ее кооперативных формах, так как только в этих формах она окажется связанной органически с сельскохозяйственным производством и может получить надлежащий по глубине захват.

Иначе говоря, единственно возможный в наших условиях путь внесения в крестьянское хозяйство элементов крупного хозяйства, индустриализации и государственного плана, это — путь кооперативной коллективизации, постепенного и последовательного отщепления отдельных отраслей от индивидуальных хозяйств и организации их в высших формах крупных общественных предприятий.

Изложенное понимание сельскохозяйственной кооперации придает ей значение едва ли не единственного метода вовлечения нашего сельского хозяйства в систему государственного капитализма. А это в настоящее время представляет собою основную нашу задачу.

Сельскохозяйственная кооперация возникла у нас задолго до революции. Она существовала и существует в ряде капиталистических стран. Однако, и у нас до революции, и во

всех капиталистических странах она представляла собою не более, как приспособление мелких товаро-производителей к условиям капиталистического общества, не более, как оружие в борьбе за существование. Никакого нового общественного строя она не представляла и не могла представлять, и все мечтания многих кооперативных идеологов были в этом отношении утопичны.

Положение вещей совершенно изменяется, поскольку, вместо обстановки капиталистического общества, система сельскохозяйственной кооперации с ее общественными капиталами, высокой концентрации производства, при плановом характере работы попадает в условия социалистического общества или, по крайней мере, существующей у нас системы государственного капитализма. В этом случае, именно благодаря высокой вертикальной концентрации и централизации кооперативной системы, она в лице своих центров смыкается с руководящими органами государственного хозяйства и из простого оружия мелких товаропроизводителей, созданного ими в борьбе за существование в капиталистическом обществе, превращается в одну из главных слагающих социалистической системы производства. Говоря иначе, из технического орудия социальной группы или даже класса она превращается в одну из основ хозяйственного уклада нового общества.

Этот процесс перерождения внутреннего социально-экономического содержания кооперативного движения, при замене политического господства капитализма властью трудящихся масс, с особенной ясностью был освещен в предсмертных статьях В. И. Ленина о кооперации, в которых он, отмечая вышеизложенное значение кооперации в системе государственного капитализма, предвидит в дальнейшем возможность перерастания этой переходной формы и заключает свои рассуждения указанием, что «строй цивилизованных кооператоров при общественной собственности на средства производства, при классовой победе пролетариата над буржуазией, — это есть строй социализма».

Это понимание народнохозяйственного значения сельскохозяйственной кооперации в сущности предопределяет собою основную линию нашей земледельческой политики.

При национализации земли и политическом господстве трудящихся масс, эта система хозяйства, вводимая через союзы кооперативов и кооперативные центры в систему планового государственного хозяйства, может быть признаваема тождественной социалистической организации земледелия.

Таково происхождение новых форм земледелия, построенного по принципу вертикальной концентрации. В своем настоящем положении кооперативное движение в разных районах находится в различных фазах своего постепенного развития; в то время, как в некоторых губерниях СССР

мы видим перед собою только первые зачатки бытовой и закупочной кооперации, такие районы, как знаменитая Шунгенская волость, Боровичско-Валдайский, Великие Соли, Бурцево и Курово, Московской губ., дают нам примеры глубочайшего проникновения элементов кооперативной концентрации в самую толщу сельскохозяйственного производства и сбыта. Внимательно следя за их развитием мы можем в некотором отношении проследить мощные контуры новых форм организации будущего земледелия.

Литература к главе I.

- 1) В. Ленин — „Письма о кооперации“, 1923 г.
- 2) Сельско-хозяйственная кооперация в системе государственного капитализма, М. 1924 г.
- 3) Калинин М., Каменев Л., Нуйбышев В. и Андреев А.—Речи о кооперации 1925 г.
- 4) А. И. Лозовой—Ленин и кооперация, 1923 г.
- 5) А. П. Смирнов — Наши основные задачи по поднятию и организации крестьянского хозяйства. М. 1925 г.
- 6) Туган-Барановский М. И.—Социальные основы кооперации, М. 1919 г.
- 7) Анциферов А. Н.— Кооперация в сельском хозяйстве Германии и Франции. Воронеж, 1904 г.
- 8) Прекопевич С. Н.— Кооперативное движение в России, М. 1918 г.
- 9) Туган-Барановский М. И. — Кооперативный идеал. М. 1918 г.
- 10) Рессель — Национальный вопрос и кооперация. М. 1912 г.
- 11) Чупров А. И. — Мелкое земледелие и его основные нужды. М. 1912 г.
- 12) Шарль Жид — Кооперация. М. 1912 г.
- 13) Маслов П. Основы кооперации. Изд. 2-е, 1925 г.

ГЛАВА II.

Значение кооперации в организации крестьянского хозяйства.

Намеченные нами в предыдущей главе широкие народно-хозяйственные перспективы, намечающиеся для развития сельскохозяйственной кооперации, не могут быть нами до конца поняты и конкретизированы, пока мы не ознакомимся с самим крестьянским хозяйством, являющимся базой для кооперативного строительства и в своем современном виде — исходным материалом для всех мероприятий по организации нашего земледелия.

Несмотря на то, что о крестьянском хозяйстве, особенно русском, за истекшие пятьдесят лет было очень много сказано и написано, мы, в сущности говоря, только за самое последнее время начинаем постепенно выделять из необъятного моря общих идей и полемических выпадов ряд общепринятых, добытых эмпирически, многократно проверенных и доказанных положений, которые, по мере своего накопления, обещают нам дать объективную теорию крестьянского хозяйства.

Во всяком случае, мы уже и теперь можем установить некоторый круг положений, достаточный, по крайней мере, для того, чтобы конкретизировать и ориентировать социальную нашу кооперативную теорию.

Крестьянское хозяйство, взятое в целом, как некий социальный пласт, представляет собою весьма сложное явление, весьма неоднородное по своему составу.

Еще в конце прошлого столетия земские статистики, с легкой руки Шликевича, стали применять к разработке статистических материалов подворных переписей метод группировки хозяйств по размерам землепользования каждого из них, по посевной площади и по наличности скота.

В результате этих группировок оказалось, что крестьянские хозяйства чрезвычайно разнообразны по своим

размерам, и в их среде, на ряду с мельчайшими карликовыми хозяйствами, встречаются хозяйства средние и очень крупные, в пять-шесть раз превосходящие по своей площади величину хозяйства своих соседей.

Многие из земских статистиков, мало искушенные в изучении организационных основ крестьянского хозяйства, не обратили должного внимания ни на то, что при общем строе землепользования размеры земельной площади хозяйств строятся по числу душ, работников или едоков, ни на то, что такое же расслоение было обнаружено группировками в крестьянских хозяйствах, описанных Румянцевской и другими переписями XVIII века,—поспешили признать это, тогда еще статистически и установившее, расслоение крестьянской массы за проявление динамического процесса горизонтальной концентрации в русском сельском хозяйстве. С этой точки зрения посевная группировка вскрывала социальную дифференциацию крестьянских хозяйств и обнаруживала в лице многосеющих крестьян зачатки деревенского капитализма, а малосеющих—пролетаризирующиеся кадры деревни.

Эта тонка зрения, весьма правдоподобная при поверхностном наблюдении деревни, держалась в экономической литературе долго и упорно, направляя экономическую мысль на бесплодный путь исследований.

Только за последние годы трудами Н. Н. Черненкова, Г. И. Баскина, Б. Кушечко и других статистиков было показано, что посевная группировка, как таковая, не может служить орудием для вскрытия социальной дифференциации деревни, что она во многом отражает собою демографический процесс роста семей, обеспечивающих себе общинными переделами и арендой соответствующее нарастание земельной площади.

Малая пригодность посевных группировок для изучения социального строения деревни отмечалась и рядом марксистских экономистов, из которых наиболее резкую критику мы находим у Я. А. Яковлева, в его работе, посвященной критике хлебофуражного баланса, опубликованного ЦСУ.

Постепенно стало складываться убеждение, что социальное строение деревни и процессы развития в ней капитализации должны изучаться не на основе косвенных группировок по размерам хозяйства, а прямым изучением капиталистических отношений в деревне.

Первым на этот путь встал В. Г. Громан, который в статистических переписях по Пензенской губернии ставил перед собою группировки по отношению найма; к таким же группировкам прибег при исчислении трудовых норм землепользования и Н. П. Макаров, и, наконец, летом 1925 года, для выяснения этих отношений в современной деревне, был про-

изведен ряд экспедиций Научно-Исследовательского Института Сельско-Хозяйственной Экономии.

Материалы, собранные этими экспедициями, позволяют нам установить шесть основных социальных типов крестьянских хозяйств.

1. Классического кулацкого хозяйства, которое может вести свое земледельческое предприятие и без наемного труда, но центр тяжести доходов коего лежит в торговых оборотах, ростовщическом кредите и, как частный случай, в сдаче на кабальных условиях инвентаря и других средств производства малоимущим хозяйствам. Источником капиталистического дохода здесь являются или торговая прибыль и сверхприбыль или же доходы от обращения капиталов в чужом предприятии.

Возникающие на этой почве социальные отношения между крестьянскими хозяйствами могут быть изображены следующим графиком II.

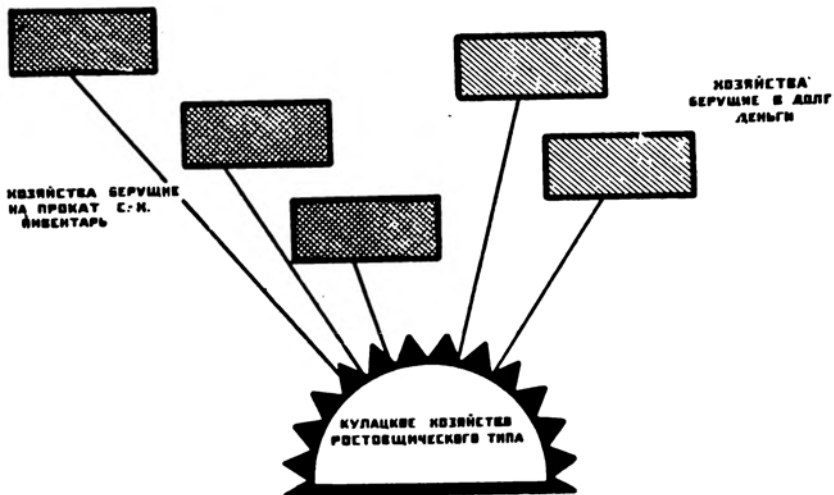


График II.

Развитие этого типа хозяйств в разных районах и в разные эпохи различно. В общем, по численности такие хозяйства немногочисленны, по своему же влиянию они представляют в деревне крупную силу.

II. Хозяйства, не занимающиеся ни ростовщичеством, ни торговлей, но долженствующие быть причисленными к полукapиталистическим, потому что в своем сельскохозяйственном или кустарном производстве, обычно наряду со своим трудом, они постоянно и в большом количестве используют наемный труд в целях получения от этого использования предпринимательского дохода.

Социальные отношения, возникающие на этой почве, графически могут быть выражены следующим образом (см. гр. III).

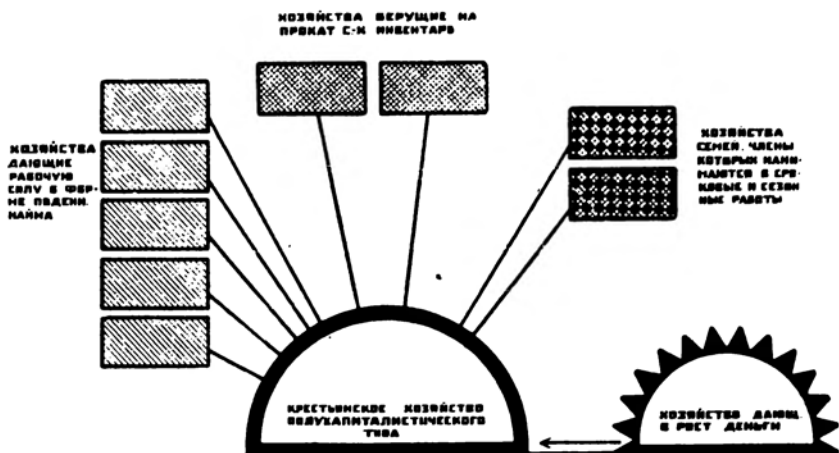


График. III.

Хозяйства этого типа особенно развиты в многоземельных экспортно-товарных районах (табак, пшеница, огороды и проч.). В этих районах они численно выше первого типа, но по социальному влиянию всегда стоят ниже, а иногда сами являются предметом эксплуатации со стороны кулацких хозяйств.

III. Хозяйства, не прибегающие к найму или другим формам капиталистической эксплуатации, ведущие свои хозяйства трудом своей многочисленной семьи, хорошо снабженные средствами производства и потому развивающие объем хозяйственной работы, иногда не уступающий второму типу, особенно при применении сложных машин и трактора.

Хозяйства этого типа, особенно часто создающиеся при общинном строе в старых, сложных патриархальных неразделившихся семьях с женатыми сыновьями, составляют большую долю хозяйств многосеющих групп. Такие хозяйства в страдную пору, сенокос или при вывозке навоза иногда в помощь семье используют поденный наем. Капиталистической эксплуатации такие хозяйства обычно подвергаются только в порядке рыночных отношений или промыслового отхода отдельных его членов.

IV. Хозяйства, не нанимающие рабочей силы и сами не нанимающиеся в другие хозяйства, но в силу малочисленности состава семьи, рабочих рук или недостатка средств производства или земли не могущие развить мощные хозяйства

третьего типа. Хозяйства этого типа являются наиболее распространенным типом трудовых хозяйств нашей деревни.

Помимо обычных форм рыночной эксплуатации, они нередко эксплуатируются хозяйствами первой группы в форме сдачи им инвентаря и рабочего скота и даже оказании им ростовщического кредита.

V. Хозяйства, которые, благодаря недостаткам в землепользовании или средствах производства или, наконец, по каким-либо другим причинам, некоторую часть своей рабочей силы отдают в наем хозяйствам второй группы или другим нанимателям. Несмотря на отчуждение части своей рабочей силы, хозяйства, тем не менее, не прекращают вести полного сельскохозяйственного предприятия с развитой товарной частью его.

Этот тип хозяйств, если не причислять к нему хозяйств с промысловым отходом, развивается параллельно с развитием хозяйств второго типа и является весьма часто объектом всех перечисленных нами видов эксплуатации. Графически он уже учтен в вышепомещенных графиках.

VI. Пролетарские хозяйства, главным доходом которых является доход от продажи своей рабочей силы, т.-е. заработная плата. Хозяйства эти имеют, тем не менее, свои земельные хозяйства, обычно очень небольшие и, как правило, почти всегда потребительские, т.-е. натуральные, без продажи сельскохозяйственных продуктов.

Необходимо отметить, что при разработке изложенной классификации нами не принимался к учету отход на промысловые заработки и домашние кустарные промыслы. Это было допущено нами потому, что в тех районах, где они развиты, эта форма использования рабочей силы отдельных членов семей бывает свойственна в равной мере всем шести нашим типам крестьянских хозяйств.

К глубокому сожалению, мы не имеем ни в современной, ни, тем более, довоенной нашей статистике и статистике Запада, достаточных данных для количественного выражения значения перечисленных типов в составе деревни. Единственными данными, которыми мы располагаем, являются данные о проценте хозяйств, имеющих наемных рабочих. Нижеследующая таблица дает нам в этом отношении весьма показательные цифры:

Процент крестьянских хозяйств, имеющих сроковых рабочих по данным Ц. С. У. (динамическая перепись 1924 г.).

Области.	% %	Области.	% %
1. Крайне-Северная	2.0	6. Центрально-Земледельческ.	0,6
2. Северная	1,6	7. Волжско-Камская	0,6
3. Северо-Западная	1,6	8. Уральская	1,6
4. Западная	1.0	9. Башкирия	1,0
5. Московско-промышленная .	1,9	10. Волжская	0,8

Области.	% %	Области.	% %
11. Нижне-Волжская	0,8	16. Дальний Восток	1,6
12. Крым	0,6	17. Туркестан	1,6
13. Слв. Кавказ	1,2	18. Белоруссия	1,6
14. Киргизия	1,6	19. Закавказье	1,6
15. Сибирь	2,8	20. Украина	0,6

К сожалению, мы не располагаем никакими массовыми данными о сдаче инвентаря и рабочего скота, и тем более о ростовщических операциях. По наблюдениям же Волоколамской экспедиции 1925 года, именно эти формы капиталистической эксплуатации получили в северной деревне наибольшее распространение.

Так, например, в обследованных экспедицией хозяйств 27,3% пользовались чужим инвентарем.

В заключение нашей характеристики различных социальных типов крестьянских хозяйств необходимо отметить и то существенно важное обстоятельство, что все перечисленные нами типы весьма редко встречаются в массе в чистом виде. Чаще всего хозяйства, пользующиеся наемной рабочей силой, в свою очередь нанимаются на работы; хозяйства, получающие кредит на ростовщических условиях, на таких же условиях сдают в пользование свою сеялку или рандаль.

Эта путаница настолько сильна, что при разработке материалов Волоколамской экспедиции 1925 года, ее руководители (Я. Анисимов, И. Ваременичев и К. Наумов) выдвинули, исходя из идеи Л. Н. Крицмана, следующий, хотя и очень условный, но дающий любопытные результаты прием количественной характеристики социальной природы каждого хозяйства.

Для социальной характеристики крестьянских хозяйств они выделили два круга элементов — элемент найма и элемент пользования чужим капиталом. Капиталистические элементы строения хозяйства измерялись ими процентом чужого труда к общей его массе в хозяйстве и процентом ссуженного на сторону капитала как в форме денег, так равно и сдачи в наем средств производства (инвентарь и пр.). Для получения коэффициента капиталистичности хозяйства проценты эти суммировались.

Для учета степени пролетаризации хозяйства производится обратный учет.

Получившийся ряд коэффициентов показал, насколько глубоко элементы капиталистической эксплуатации развиваются в некоторых из хозяйств льянского района.

Произведя путем установления шести вышеописанных типов хозяйства характеристику социального состава нашей деревни, мы можем теперь перейти к основному вопросу о том, какое значение для каждого из этих типов будет иметь сельскохозяйственная кооперация и какое место будет за-

нимать в составе кооперативной работы каждый из установленных нами типов.

Является совершенно очевидным, что первый тип, как таковой, не только не может войти своими специфическими элементами в кооперативную работу, но является в отношении ее резко антагонистичным. Кредитная, сбытовая и машинная кооперация как раз стремятся изъять из его рук его основные функции. Недаром кредитная кооперация Германии выросла и окрепла как раз на прямой борьбе с ростовщиками. Во всех этих отраслях успех кооперативной работы есть уничтожение первого типа хозяйств нашей классификации. Говоря иначе, хозяйства первого типа остаются и должны остаться за бортом кооперативного движения. Точно так же за бортом движения останется и шестой, наиболее пролетаризированный тип хозяйства. Он останется за бортом не потому, чтобы он и кооперация были антагонистичны, а потому, что в хозяйствах этого типа нет предмета для участия в кооперации. Их ничтожное и, вдобавок, потребительское хозяйство не дает в их руки ничего для сбытовой кооперации, ничтожность посевной площади делает ненужным применение машин, объем же закупок и кредита не окупит собою паевого взноса в кооператив. Поэтому их активное участие в кооперации возможно только при их подвижке из шестого типа в пятый тип, что иногда возможно при оказании им кооперативного кредита.

Все остальные группы, т.е. подавляющее большинство хозяйств нашей деревни, имеют достаточные, но различные объекты для кооперативной работы.

Правда, в отношении пользования сложными машинами, а отчасти и в отношении закупки средств производства и даже первичной переработки сельскохозяйственного сырья, хозяйства второго и третьего типов, благодаря значительности своих размеров, могут легче обойтись без кооперации, чем хозяйства четвертого и пятого типов. Но, с другой стороны, принимая во внимание то обстоятельство, что для участия в кооперативной работе, как для взноса пая, так равно и для работы с кооперативом нужен все же некоторый уровень материального благосостояния и некоторая устойчивость хозяйства, что задерживает вовлечение в кооперативное движение наиболее слабых хозяйств четвертого и пятого типов, мы должны ожидать развномерного участия в кооперации тех и других типов крестьянских хозяйств.

Принимая же во внимание большее предпринимательское чутье хозяев второго и, отчасти, третьего типа, динамически следует ожидать даже, что они более рано вступят в кооперативную сферу, чем хозяйства мелкие.

Эмпирические материалы нам это в некоторой степени подтверждают, поскольку, вообще, современное состояние

№ 1. Социальный состав кооперированных крест. хозяйств СССР (1924 год).

Группы по посевной площади на 1 хозяйство.

	0,0	0,1—1,0	1,1—2,0	2,1—3,0	3,1—4,0	4,1—6,0	6,1—8,0	8,1—10,0
Десятин посева.								
Из ста хозяйств данной группы состоят членами с.-х. кооперации	0,0	2,8%	3,2%	3,9%	4,0%	4,8%	5,7%	7,1%
Десятин посева.	10,1—13,0	13,1—16,0	16,1—19,0	19,0—22,0	22,1—25,0	25,1—30,0	30,1—40,0	40,1 и выше.
Из ста хозяйств данной группы состоят членами с.-х. кооперации	9,1%	9,6%	10,3%	10,7%	11,0%	11,0%	16,0%	17,5%

Группы по количеству коров на 1 хозяйство.

	0	1	2	3	4 и более.
Число коров					
Из ста хозяйств данной группы состоят членами с.-х. кооперации	3,8%	3,9%	6,6%	5,7%	6,2%

Группы по посевной площади на 1 хозяйство.

Десятин посева.	0,0	0,1—1,0	1,1—2,0	2,1—3,0	3,1—4,0	4,1—6,0	6,1—8,0	8,1—10,0
Из общей массы кооперированных хозяйств имеют данную посевную площадь	% 3,2	% 9,5	% 16,8	% 17,3	% 13,0	% 17,7	% 9,0	% 5,1

Десятин посева.	10,1—13,0	13,1—16,0	16,1—19,0	19,1—22,0	22,1—25,0	25,1—30,0	30,0—40,1	40,1 и выше.
Из общей массы кооперированных хозяйств имеют данную посевную площадь	% 4,1	% 1,8	% 0,9	% 0,5	% 0,3	% 0,3	% 0,3	% 0,2

Группы по числу коров на 1 хозяйство.

Число коров	0	1	2	3	4 и больше.
Из общей массы кооперированных хозяйств имеют данное количество коров	% 16,1	% 55,7	% 22,3	% 4,1	% 1,8

изучения социального строения деревни это допускает. Так, например, по недавно опубликованным работам И. Ф. Гриценко, А. А. Минина и других, мы видим следующий % участия крестьянских масс в кооперативном движении по разным группам размеров хозяйства (динамическая перепись 1924 года). (Табл. см. стр. 34 и 35).

Как видно из приведенных таблиц, в кооперации принимают участие наиболее многосеющие хозяйства и хозяйства, имеющие среднее количество коров. Принимая во внимание, что коровность является лучшим чем посевная площадь показателем достатка, следует признать, что цифры подтверждают наши предположения.

Принимая, однако, во внимание незначительное количество многосеющих хозяйств, вообще, и подавляющее численное превосходство хозяйств средних групп, мы должны признать, что внутри кооперации так же, как и в общей массе хозяйств, преобладают средние слои. (Табл. см. стр. 35).

Конечно, приведенные нами количественные группировки, особенно посевная, как мы уже отмечали, далеко не достаточны для социально-экономической характеристики кооперированных хозяйств; однако, уже и они дают нам основание считать, что при подавляющем превосходстве средних слоев деревни, в кооперации принимают участие и все другие ее слои.

Таким образом, мы видим, что социальной базой сельскохозяйственной кооперации являются две основные группы крестьянских хозяйств:

I) хозяйства, построенные на привлечении в большей или меньшей степени наемного труда, в целях получения от его эксплуатации предпринимательского дохода, в чистом виде—хозяйства, построенные исключительно на наемном труде,—эти хозяйства в дальнейшем мы будем именовать капиталистические товарные хозяйства (I тип);

II) хозяйства, построенные в подавляющей части производимых в них работ на труде семьи хозяина, без привлечения наемного труда с предпринимательскими на него расчетами, в чистом виде—хозяйства, совершенно не привлекающие наемного труда и не нанимающиеся сами; эти хозяйства в дальнейшем мы будем называть семейными-товарными хозяйствами или просто товарным крестьянским хозяйством¹⁾ (III, IV и V типы).

Между этими типами существует немало переходных, и, в своем чистом виде, капиталистически-товарное хозяйство в русском крестьянском быту в настоящее время встречается

¹⁾ Хозяйства натурального типа, поскольку дело идет об изучении кооперации, совершенно не могут быть объектом нашего анализа, так как натуральное хозяйство не знает кооперации в современном смысле этого слова.

крайне редко; однако, оба типа являются основными направлениями хозяйственной организации крестьянского двора.

Было бы в высшей степени ошибочным смешивать эти два типа хозяйств, так как каждый из них имеет свои организационные особенности и не редкие отличия в хозяйственном поведении.

Для рассмотрения нашей основной темы нам нет особой нужды в деталях анализировать организационную структуру каждого из этих типов.

Наши читатели, желающие более глубоко ознакомиться с организационными отличиями этих двух типов, могут почерпнуть желаемые сведения из ряда специальных исследований ¹⁾. Поэтому в настоящей книге мы ограничимся только теми важнейшими сопоставлениями, которые нужны нам для дальнейшего изложения.

Основным элементом организации хозяйства капиталистического товарного хозяйства являются: 1) валовой доход хозяйства, 2) материальные издержки производства, затраченные натурой, деньгами и амортизационными отчислениями и 3) заработная плата, реально уплачиваемая рабочим. Валовой доход, за вычетом материальных издержек производства и заработной платы, т.-е. за покрытием авансированного капитала, дает 4) чистый доход, являющийся единственной предпринимательской целью хозяйства. Этот чистый доход, так же, как и другие элементы капиталистического хозяйства, не связан с трудовой деятельностью семьи хозяина и зависит, при прочих равных условиях, только от размеров авансированного в хозяйстве капитала.

Благодаря этому, теоретически говоря, размеры капиталистического хозяйства могут быть расширяемы путем найма новых и новых рабочих беспредельно, а уровень интенсивности хозяйства, подбор культур и отраслей, слагающих его организационный план и их сочетание, всецело определяется тем влиянием, которое они могут оказать на высоту чистого дохода (точнее даже, ренты, т.-е. чистого дохода за вычетом обычных процентов на авансированный капитал).

Товарное семейное хозяйство складывает свою организацию несколько иначе, и основными элементами для него являются: 1) тот же валовой доход, 2) те же материальные издержки, но вместо реально уплачиваемой заработной платы, мы имеем прилагаемый натурой труд своей семьи, не связанный ни с какими реальными материальными затратами.

¹⁾ Основы организации семейного товарного хозяйства можно почерпнуть из книг: Н. П. Макаров „Организация хозяйства“. М. 1925; А. В. Чаянов— „Организация крестьянского хозяйства“. М. 1925.

Для изучения организации капиталистического товарного хозяйства можно воспользоваться любым курсом организации крупного хозяйства.

Поэтому никакого, реально выделяемого, материально ощущаемого чистого дохода в семейном хозяйстве мы обнаружить не можем. Единственной реальностью остается валовой доход. Если из этого валового дохода вычесть сумму реальных материальных затрат, обращаемую на воспроизводство капитала и авансируемого на производство следующего года, то в распоряжении хозяйствующей семьи остается сумма, могущая быть направленной или на личное потребление или на капиталонакопление. Эту сумму проф. Э. Лаур обозначил, как оплату труда крестьянской семьи (Arbeitsverdienst). Эта-то сумма, вместе с возможностью ежегодного полного воспроизводства материального капитала, и является целью семейного хозяйства. Здесь, пользуясь терминами обычной политической экономии, интересы крестьянина, как предпринимателя, и интересы его, как рабочего, неотъемлемо и нераздельно сливаются в одно целое.

В виду того, что в семейных товарных хозяйствах все работы выполняются руками самой семьи, общая масса затрачиваемого труда и, следовательно, весь объем хозяйства при условии достаточного снабжения средствами производства определяется размерами семьи, т.-е. числом ее рабочих рук (по крайней мере, в пределе). Необходимо, однако, считать, что в данном случае вопрос идет об определении предельного максимально возможного объема хозяйства, к которому стремится хозяйство. Реальный же объем хозяйства обычно отстает от предельного, в виду обычного у нас для крестьянского хозяйства недостаточности капиталов и средств производства¹⁾.

Таковы организационные схемы хозяйств обоих типов. В условиях относительного земельного простора, при котором семейные хозяйства смогут более или менее полно реализовать свои рабочие силы, оба типа хозяйства будут мало чем²⁾ отличаться в своем хозяйственном поведении, так как высокая оплата каждой единицы труда совпадает с высокими чистыми доходами.

Однако, положение дел начинает изменяться, коль скоро мы переносим свое наблюдение в районы аграрного перенаселения, то-есть такие районы, в которых исторически образовавшееся количество крестьянского населения значительно превышает то количество рабочих рук, которое необходимо для обработки земель при наивыгоднейшем, с

1) Факторы, определяющие объем семейного хозяйства, крайне сложны и читателей, желающих ознакомиться с этим вопросом, мы направляем к третьей главе нашей книги — „Организация крестьянского хозяйства“. М. 1925.

2) Различия всегда будут обуславливаться необходимостью для трудового хозяйства более равномерного распределения затрат труда по месяцам года и возможностью для больших по размеру капиталистических предприятий использовать выгоды крупного хозяйства (сложные машины и пр.).

точки зрения чистого дохода, уровне интенсивности сельского хозяйства.

Капиталистическое хозяйство, если бы оно могло оказаться в таких условиях, просто рассчитало бы излишних для него рабочих; хозяйство же семейное, не могущее приложить свой труд к обработке небольшого своего надела, попадает в иные условия, и так как крестьянин самого себя, в своем собственном хозяйстве, рассчитать не может, то он попадает в вынужденное состояние частичной безработицы. Если, сообразно окружающей обстановке, нет никакого выхода из создавшегося положения в виде заработков, промыслов или возможности путем аренды увеличить свое землепользование, то положение хозяйствующей семьи становится вдвойне тягостным, — рабочие руки пребывают в вынужденном бездельи, а потребительский бюджет семьи резко сокращается и стимулирует хозяина к поискам какого-либо выхода из создавшегося положения.

В этих-то условиях и начинает сказываться отличие семейного хозяйства от капиталистического, — интересы наибольшего валового дохода, интересы получения наибольшей годовой оплаты труда начинают перевешивать интересы наивысшей оплаты каждой единицы этого труда.

Неудовлетворенные потребности и избыточный труд, не находящий себе никакого иного приложения, начинают давить на хозяйство, заставляя его находить на той же площади новые и новые объекты приложения труда, хотя бы и ценою сильного снижения оплаты каждой единицы прилагаемого труда.

Поэтому нередко бывает, что занятие, признающееся невыгодным капиталистическим хозяйством, признается выгодным семейным товарным хозяйством и обратно.

Постараемся, например, уяснить себе, почему за последние десятилетия перед войной крестьянские хозяйства Тверской и Смоленской губерний весьма охотно и усиленно расширяли посевы льна, в то время, когда капиталистическое помещичье хозяйство почти совсем воздержалось от льняных засевов?

Следующая таблица дает нам расчет доходов и расходов десятины льняного посева сравнительно с таким же расчетом по посеву льна.

Примерные издержки производства и доходность гектара льна и овса (на своей земле):

Р а с х о д ы:	О в е с.	Л е н.
Семена, работа лошади и пр.	15 руб.	15 руб.
Работа людей	20 „	80 „
	(20 раб. дн.)	(80 раб. дн.)
Всего расходов	35 руб.	95 руб.
Валовой доход	45 „	100 „
Чистый доход	10 „	5 „

Для хозяйства нетрудового, построенного на наёмной рабочей силе, посевы овса, несомненно, выгоднее посевов льна, ибо прибыль от овса на десятину вдвое выше; а если мы ее учтем в процентах на затраченный предпринимателем капитал (в процентах к расходам), то разница в пользу посевов овса будет еще более значительна, так как чистая прибыль к затраченному оборотному капиталу для посевов овса будет 28,6%, а для льняных посевов—всего только 5,3%.

Поэтому, совершенно понятно, почему капиталистическое хозяйство чуждалось льняной культуры, и при сельскохозяйственной переписи 1916 года обнаружилось, что из всей площади льняных посевов только 3,1% падало на долю помещичьего хозяйства.

Для хозяйства же крестьянского, находящегося в состоянии аграрного перенаселения, льняные посевы могут оказаться предпочтительнее, чем посевы овса, так как они дают возможность наиболее полно использовать рабочую силу семьи, позволяют ей с той же самой десятины получить в оплату своего труда 85 рублей, взамен 30 рублей, даваемых овсом.

Правда, прилагая 80 рабочих дней своего труда к десятине льна, крестьянин получает за каждый свой рабочий день оплату ценностью полученного продукта в 1 руб. 06 коп., в то время, как рабочий день, приложенный к посеву овса, оплачивается в полтора рубля.

Несомненно, если бы крестьянин мог расширить свои посевы в пять раз и весь свой труд использовать в применении к посевам овса, то ему не было бы никакого расчета заниматься разведением льна.

Однако, вся беда в том, что в районах аграрного перенаселения засеять только овсом ничтожные крестьянские наделы означало обрекать себя на вынужденную безработицу в течение большей части года. Каждому, кто наблюдал крестьянское хозяйство аграрно перенаселенных районов, ясно, что его надел, при существующем трехпольном способе ведения хозяйства, не только не может прокормить хозяйствующей семьи своими урожаями, но не может использовать даже половины ее рабочих рук.

Различные статистические исследования установили, что обычно крестьянская семья на своих землях может использовать при обычном трехпольи от одной пятой до одной четверти всего своего рабочего времени, которым оно располагает, и далеко, конечно, не в состоянии покрыть полученными от земли доходами всех расходов, необходимых ей для поддержания своего существования.

Поэтому, крестьянское хозяйство, располагая свободной рабочей силой и далеко недостаточным запасом средств существования, естественно, стремится найти приложение

своему незанятому труду, чтобы так или иначе увеличить свою годовую выручку.

В поисках приложения труда, хозяйство часто не останавливается перед очень низкой оплатой труда и считает для себя приемлемыми даже такие хозяйственные занятия, которые—при расчете карандашом на бумаге и при оценке труда семьи по обычным заработным платам—не только не приносят никакой прибыли, но дают как-будто бы несомненный убыток.

Тем не менее, крестьяне идут на такие работы, — уплачивают убыточные арендные цены, занимаются невыгодными кустарными промыслами и сеют на своих полях такие посе-вы, которые требуют очень много труда, дают с десятины высокий валовой доход, но весьма низко оплачивают каждый приложенный к ним рабочий день. Само собой разумеется, что все это предпринимается в том случае, когда кругом нет другого, более выгодного, приложения труда.

Само собою понятно также, что никто от такого положения вещей в восторг притти не может. Аграрное перенаселение и сопутствующие ему явления—один из самых тяжелых бичей нашего народного хозяйства. Борьба с ним, так же, как и с экстенсивным разложившимся трехпольем в его районах, является очередной задачей нашей экономической политики.

Однако, необходимо все же отметить, что бедой и язвой в данном случае является факт аграрного перенаселения с сопутствующими ему обстоятельствами, а вовсе не способность крестьянского хозяйства приспособляться к этому бедствию. Эту гибкость и приспособляемость крестьянского хозяйства к самым тягостным условиям существования мы должны считать весьма ценным свойством его хозяйственной организации.

Эта сопротивляемость спасает крестьянское хозяйство не только в случаях аграрного перенаселения, но и при резких колебаниях рыночной кон'юнктуры, нацело разоряющих капиталистически организованные предприятия. Предположим, капиталист-предприниматель предполагает засеять на арендованной земле пять гектаров овса и желает выяснить выгоду намеренного предприятия.

Его хозяйственный расчет сложится, примерно, так:

Р а с х о д	
Аренда 5 гектаров \times 16 руб.	80 руб.
Семена	50 "
Уборка. 100 раб. дней \times 1 руб. 20 коп.	120 "
Работа лошадей	30 "
Амортизация и другие накладные расходы.	40 "
<hr/>	
Всего расходов	320 руб.

П р и х о д.

88 квинталов овса по 375,0 коп.	330 руб.
48 " соломы по 62,5 коп.	30 "
Всего прихода	
	360 руб.
Чистый доход	
	40 руб.

Наличность чистой прибыли в 40 рублей, составляющей около 12% на затраченный капитал (320 рублей), делает операцию выгодной, и предприниматель, несомненно, попытается осуществить ее на деле, так как всякое иное помещение капитала, вклад в банк или в процентные бумаги, даст значительно меньший барыш (5 или 7%).

Дело примет совершенно иной оборот, если цена овса будет не 375,0, а, положим, 312,5 копеек за квинтал.

Тогда расчет примет следующий вид:

Доход от посева	305 руб.
Расход	320 "
Убыток	
	15 руб.

Несомненный и весьма заметный убыток сделает в глазах предпринимателя невыгодным разбираемое нами предприятие, и он откажется от высева овса на аренде, не имея никакой возможности провести его безубыточно.

Совершенно иначе построит свой расчет крестьянская семья, для которой главной задачей является не процент на сравнительно ничтожный капитал, а оплата годового труда.

Сообразно этому, совершенно по-другому сложится для нее расчет выгоды тех же пяти десятин посева овса на арендованной земле:

- 1) Крестьянская семья вложит в них 100 рабочих дней.
- 2) Кроме того, уплачивая за аренду, семена, работу лошадей и другие расходы, она израсходует 200 рублей.
- 3) При цене овса в 375,0 копеек она получит 360 рублей.
- 4) Вычитая произведенные материальные издержки из дохода, семья в результате своего труда получит 160 рублей.
- 5) Эти 160 рублей представляют собою оплату 100 рабочих дней, затраченных семьей на посев овса; следовательно, один рабочий день, вложенный в это занятие, оплатился — 1 руб. 60 коп.

Вот эту-то оплату своего рабочего дня крестьянин и должен сопоставлять с другими возможными оплатами его в других занятиях. И он будет считать посевы овса для себя выгодными только тогда, когда убедится, что никакое другое занятие не даст ему оплаты его труда выше 1 руб. 60 коп.

Таким, и только таким, мерилom и определяется для крестьянина выгода возможных занятий. Если земледель-

ческое хозяйство оплачивает его работу положим в 80 копеек, а промыслы—в 1 рубль, то совершенно очевидно, что ему «некогда» будет заниматься сельским хозяйством.

Этим же мерилом пользуется крестьянин для сравнения выгоды отдельных культур и занятий в своем собственном хозяйстве.

Нужно ли говорить, что подобный способ определения выгоды может привести к совершенно обратным выводам против рассуждений предпринимателя-капиталиста.

Так, например, мы убедились, что при цене овса в 50 копеек предприниматель не имеет выгоды сеять его на арендованных землях. Посмотрим, может ли его сеять крестьянин, для чего повторим приведенный расчет:

- 1) крестьянская семья вложит 100 рабочих дней;
- 2) кроме того, произведет издержек на аренду, семена и проч. 200 рублей;
- 3) при цене овса в 312,5 копеек она получит 305 рублей;
- 4) вычитая произведенные материальные издержки из дохода, семья получит 105 рублей;
- 5) 105 рублей являюся оплатой 100 рабочих дней; следовательно, один рабочий ден, приложенный к овсяным посевам, оплатится 1 р. 05 к.

Возможна ли и приемлема ли для крестьянского работника оплата труда в 1 руб. 05 коп. за рабочий день?

Нет, если для него возможны иные заработки, дающие более высокую оплату.

Несомненно,—да, если других, более выгодных, заработков нет.

Говоря иначе, там, где в капиталистически организованном предприятии появляется отрицательная величина убытка, разлагающая материальные капиталы хозяйства, в семейном крестьянском хозяйстве мы имеем дело со снижением уровня потребления, иногда, правда, чуть ли не до уровня голода.

Никто, конечно, не может приветствовать крестьянских голодовок; но нельзя не признать, что в жесточайшей экономической борьбе за существование, умеющий голодать является наиболее приспособленным.

Важно только, чтобы руководители экономической стратегии сделали излишним это последнее средство. Во всяком случае, отмеченная нами сопротивляемость семейного хозяйства, даже не требующая своих крайних, голодных форм проявления, объясняет нам живучесть и удивительную возрождаемость крестьянского хозяйства в различные критические периоды его исторического существования.

Таково одно из качеств семейного товарного хозяйства. Мы твердо рассчитываем, что развитие агрономической техники, насыщение крестьянского хозяйства капиталами, его индустриализация и механизация, правильно организованное

переселение и, наконец, развитие кооперации, сделают современным излишним проявление этого качества; но все-таки не должны упускать из виду, что во время тех многочисленных экономических кризисов, которые еще придется пережить нашей кооперации, эта исключительная сопротивляемость крестьянских хозяйств не раз позволит переложить экономические удары с самого кооперативного аппарата на его крестьянскую базу и тем спасти себя от неизбежной гибели и сплатить издержки производства описанной нами в первой главе новой народно-хозяйственной системы.

Таковы свойства одного из типов крестьянских хозяйств, на которых базируется свое строительство сельскохозяйственная кооперация; другой тип, построенный на более или менее развитой эксплуатации наемного труда, в годы тяжелых кризисов должен опираться на запасные капиталы и фонды; но зато он, как располагающий большими размерами производства, получает возможность использовать преимущества крупного хозяйства и дать в нормальные годы большие массы однородного продукта, производимого по низким себестоимостям.

Таковы качества того исходного социально-экономического материала, на который опирается сельскохозяйственная кооперация в своем строительстве.

Какое же организационное значение сама кооперация имеет для вышеописанных хозяйств?

Оба описанные нами типа хозяйств — капиталистически-товарный и товарный крестьянский, отличные друг от друга по описанным нами способам хозяйственного расчета и вытекающим отсюда составам культур и отраслей, а так же степени их интенсивности,—в технической организации самого производства мало отличаются друг от друга и могут быть нами рассматриваемы совместно.

Производственная организация всякого сельскохозяйственного предприятия почти всегда, за исключением некоторых специальных видов хозяйств, — начинается с определения объема хозяйства, выражаемого, в конце концов, в форме установления определенной земельной территории хозяйства.

Для крупных земледельцев земельная площадь сама по себе являлась исходным данным; для предпринимательского капиталистического хозяйства определяющим фактором является размер авансированного капитала, а для семейного крестьянского хозяйства, если оно не было зажато в твердые земельные рамки надела, — наличием и семьи, и капитала.

Во всяком случае, так или иначе, определенный объем хозяйства в конце концов переводился на язык числа гектаров. Только определив площадь, можно было технически приступить к организации хозяйства. Первым шагом в этой

работе являлось определение направления хозяйства, т.-е. для товарного хозяйства—тех основных товаров, изготовление которых, по наличной рыночной кон'юнктуре, положению хозяйства относительно рынков и естественно-исторической обстановке, наиболее выгодно для хозяйства. Определив основные свои рыночные задания или, как это принято обозначать, товарный концентр, хозяйство должно их уравновесить с двумя другими вспомогательными концентрами—кормовым и потребительским или, точнее, с той их частью, которая в хозяйстве должна производиться натурой, т.-е., для которых внутривладельческая себестоимость ниже покупных цен.

Установив ориентировочно соотношение этих концентров и тем дав грубую организационную схему хозяйства, можно приступить к предварительной организации территории, т.-е. разделить территорию хозяйства на угодия, лес, выгон, луг и пашню, а последнюю на предполагаемые клинья, т.-е. зерновой, прядильный, кормовой, пропашный и пр.

Сделав эту наметку, можно приступить к организации полеводства, установлению севооборота, состава культур и сметы посева, и урожая; определив элементы полеводства, делают расчет тяги, т.-е. определяют количество живых и механических двигателей и напряжение их работы, потребное для обработки поля с некоторой нормативной накидкой на другие угодия; получив состав рабочего скота, сопоставляют потребное ему количество кормов с наличным запасом кормов хозяйства (кормовой концентр). Получившаяся, таким образом, разница составляет собою базу для продуктивного скотоводства, которое, в случае нужды, сметно пополняется покупными кормами как для увеличения общего по хозяйству количества кормовых единиц, так и для приведения к норме соотношения в общей кормовой массе белков и углеводов; получив кормовой состав и исходя из него, организуем животноводство; закончив организацию скотоводства, мы можем перейти к учету навоза, его распределению и вообще организации удобрения; после чего становится возможным и организация специальных отраслей: огорода, сада и конопляника. Таким образом, заканчивается организация всех продуктивных отраслей и мы можем произвести подсчет всех затрат труда, которые они потребуют, распределение этого труда во времени и степень его механизации; исчислив потребное количество рабочей силы, мы тем самым в отношении семейного хозяйства получаем контрольную цифру, сопоставляя которую с наличностью рабочих сил хозяйства, получаем убеждение о возможности или невозможности для него осуществить разработанный организационный план. Далее следует организация инвентаря, технических производств (главным образом, пер-

вичной переработки продуктов сельского хозяйства: маслоделие, переработка льна и пр.), построек и управления хозяйства. Этим заканчивается техническая организация хозяйства, выражаемая в натуральных величинах. Она нередко проверяется особым расчетом статистики хозяйства, т. е. анализом оборота питательных веществ, выясняющим, не является ли разработанный план хищническим и истощающим землю.

Окончив натурально-техническую организацию хозяйства и проделав контрольный экономический расчет в виде построения финансового плана хозяйства, организатор переходит к окончательному экономическому расчету хозяйства путем построения сметы хозяйства и предполагаемого годового отчета хозяйства.

Таков почти обязательный ход развития хозяйственных расчетов в том случае, если организационный план строится сознательно, если же этот план, как это имеет место в подавляющем большинстве крестьянских хозяйств, вырабатывается подобно видам животного царства путем длительного стихийного отбора наиболее приспособленного, — то и в таком случае, рассмотренные нами отношения существуют в хозяйстве объективно, без всякого субъективного осознания.

Крестьянин ведет всегда свое хозяйство по определенному организационному плану, часто его совершенно не осознавая, подобно тому, как мольеровский Журден сорок лет говорил прозой, не догадываясь об этом.

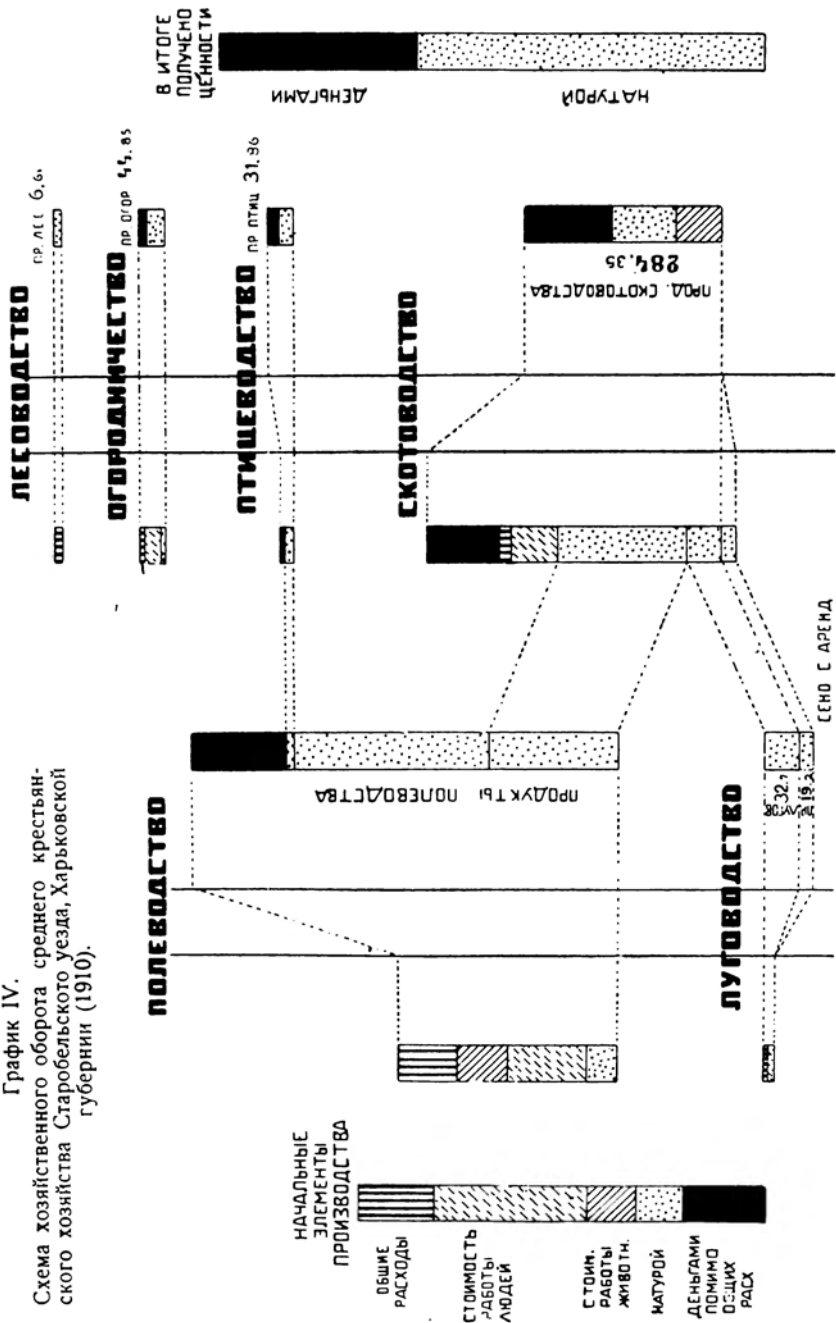
В результате изложенных или им подобных рассуждений об экономических и природных условиях существования хозяйства, слагается весьма разнообразно, для разных районов и для разных социальных групп, соотношение отраслей хозяйства и весь, вообще, его организационный план.

Примером такого сложного организационного плана может служить прилагаемый график IV, наглядно представляющий хозяйственный оборот Старобельского крестьянского хозяйства Харьковской губернии.

График IV на странице 47 дает весьма наглядное представление о годовом обороте ценностей в среднем крестьянском хозяйстве Старобельского уезда. Начиная обзор графика с левой стороны, мы видим сгруппированные в вертикальный столбец все начальные элементы производства (общие по хозяйству расходы, затраты работы животных и людей, материальные затраты натурой и деньгами). Каждой из этих категорий расхода присвоены свои условные штриховки, из которых обозначение денежных элементов сохранено и для приходных статей. Высота каждого раздела столбика пропорциональна сумме трат на хозяйство по этому разделу; масштаб для определения цифрового значения

График IV.

Схема хозяйственного оборота среднего крестьянского хозяйства Старобельского уезда, Харьковской губернии (1910).



стоимости трат дан на правой стороне графика. В дальнейшем все эти расходы распределяются по отдельным отраслям хозяйства и, сочетаясь с данными о валовых доходах, дают группы столбиков, из которых каждая соответствует одной отрасли хозяйства. Большинство этих групп находятся между собою в некоторой связи. Основой всего графического построения является группа полеводства. Начальными элементами его являются различные расходы на сумму 306,27 рублей; означенная сумма ценностей, пройдя через производительный процесс, обозначенный на графике двумя вертикальными чертами, приносит продуктов полеводства на общую сумму 585,63 рубля, что и изображено соответствующим столбиком.

Полученный, таким образом, продукт частью продается (залито черным), частью поступает в распоряжение хозяина, частью же снова поступает в производство и передается пунктирными чертами в группу птицеводства и группу скотоводства. Под столбиками полеводства находится группа столбиков, соответствующая обороту ценности в луговодстве.

Из полученного на 32,70 р. сена небольшая часть продается, все же остальное пунктирными чертами передается скотоводству. Скотоводство, получив от луговодства и полеводства кормовые запасы, присоединяет к ним натуральные расходы на пастуха, стоимость работы, затраченной на уход за скотом, часть общих расходов и все денежные расходы по скотоводству. Этот столбик представляет собой все ценности, затраченные на скотоводство; пройдя через производительный процесс, они приносят продукта всего на сумму 284,35 р., что приводит к убыточности скотоводства.

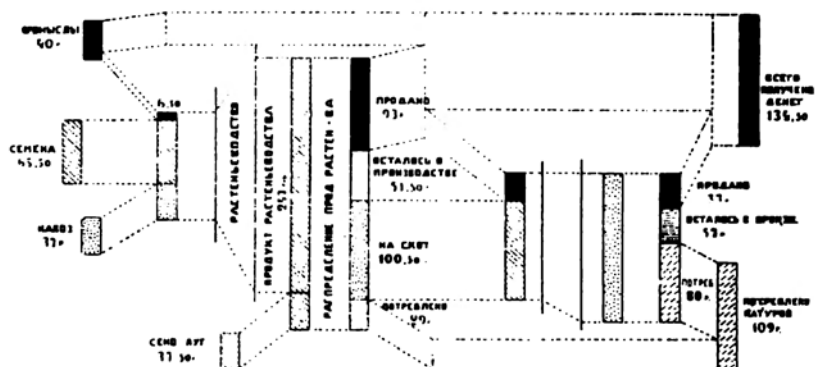
Точно таким же образом построена группа столбиков птицеводства. Группы лесоводства и огородничества стоят вне связи с остальными группами. Крайний правый столбик указывает сумму ценностей, полученную в итоге всех производительных процессов; так как все столбики начерченные в одном масштабе, то график позволяет анализировать не только организацию каждой отрасли хозяйства, но и сравнивать относительное значение и взаимную связь этих отраслей.

Совершенно другую картину дают нам два других графика, показывающие соотношение отраслей в чисто-людовом волоколамском хозяйстве и товарном молочном хозяйстве вологодского уезда, построены нами как оборот материальных ценностей без учета труда. (График V см. стр. 49).

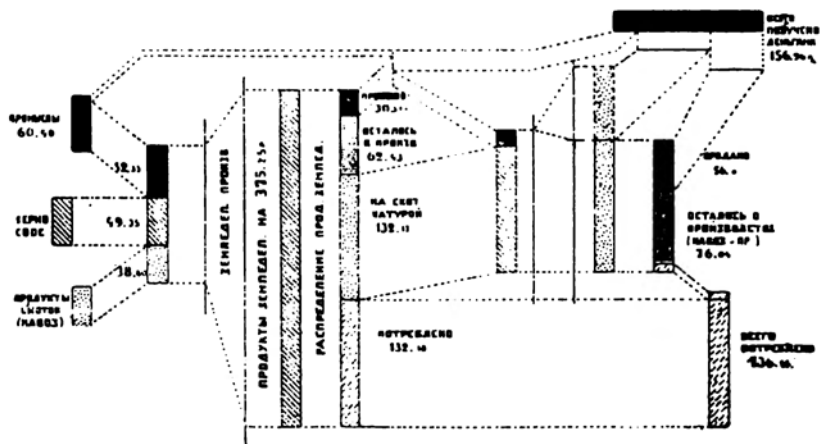
В первом мы видим, что товарный концентр хозяйства базируется исключительно на полеводстве, а во втором почти исключительно на животноводстве. Весьма различно стро-

График V.оборот материальных ценностей в различных отраслях крестьянского хозяйства.

ИР М. СЕРГЕЕВА Д. ФАЛЛЕЕВО ВОЛОКОЛАМСКИЙ У.
1910.



ИР А. В. БЕЛОВА ВОЛОГОДСК. У.



Волоколамское хозяйство принадлежит к клеверно-льняному типу.
Вологодское — к молочному типу.

ится состав и двух других концентров—потребительского и кормового, и складывается относительная доходность отраслей.

Расчленив каждое из звеньев приведенных планов на их технические элементы, мы увидим, что сельскохозяйственное производство складывается из многочисленных технических процессов, которые имеют различную природу и могут быть разделены нами на следующие категории:

1) Механические процессы, связанные с земельным пространством (обработка почвы, посев, перевозки, уборка урожая, перегоны скота и пр.).

2) Биологические процессы растениеводства и животноводства (произрастание растения, лактация коров, нагул мяса и пр.).

3) Механические процессы первичной переработки получаемого сырья (молотьба, сливкоотделение, приготовление масла, трепка льна и пр.).

4) Хозяйственные операции, связывающие хозяйство с внешним миром (покупка и продажа, кредитные отношения и пр.).

Технически каждый из этих процессов должен быть по своим заданиям одинаков как в крупном, так равно и в мелком хозяйстве, однако, одни из них более совершенно удаются хозяйству крупному, другие же более совершенны в хозяйстве мелком.

Из процессов первой категории значительное большинство не зависит в своем выполнении от размеров хозяйства, некоторый перевес в употреблении сложных машин имеет хозяйство крупное, а во внутри-хозяйственном транспорте—хозяйство мелкое.

Процессы второй категории значительно лучше удаются мелкому хозяйству, так как они требуют большого внимания и индивидуализированного ухода; единственно, что лучше для крупного хозяйства,—это процессы племенного животноводства, так как содержание племенных производителей не под силу мелким хозяевам.

Все процессы третьей и четвертой категории значительно лучше могут быть организуемы в наиболее крупных формах.

Подробный анализ отмеченных нами у разных технических отраслей хозяйства различных тенденций в сторону укрупнения и в сторону уменьшения, приводит нас к выводам исключительной важности для нашей кооперативной теории.

В настоящее время можно считать установленным работами Научно-Исследовательского Института с.-х. экономики над определением оптимальных размеров сельскохозяйственных предприятий, результаты которых мы частью изложили уже в первой нашей главе, что для сельскохозяйственного предприятия наиболее важными являются не са-

мые крупные и не самые мелкие размеры, а некоторые средние — пятикратные, при которых уравниваются выгоды и недостатки мелкого и крупного земледельческого хозяйства. Нами было показано, что для каждой системы хозяйства свойственен свой оптимальный размер предприятия.

Все эти вычисления делались нами для всего сельскохозяйственного предприятия в целом. Однако, дальнейший анализ показал, что, если расчленить, организационный план хозяйства на отдельные отрасли, то для каждой отрасли можно будет определить свой, ей только присущий уровень оптимальных размеров: для луговой продукции мы будем иметь свой оптимум, для полеводства—свой, и притом для зерновых культур—один, для пропашных—другой, для семенной продукции—третий, для разных форм переработки—различный для каждой и, как правило, весьма высокий и т. п.

Говоря иначе, оптимум размеров, исчисленный для всего хозяйства в целом, вовсе не является оптимумом для каждой из его отраслей, и для получения наибольшего эффекта от применения идеи оптимума к организации хозяйства в земледелии, нам необходимо забыть об единстве земледельческого хозяйства, организационно расчленить организационный план сельскохозяйственного предприятия на основные его звенья, и каждое звено организовать отдельно и самостоятельно в размерах, соответствующих его специфическому оптимуму.

Эта теория, выдвинутая нами несколько лет тому назад, и получившая название теории «дифференциальных оптимумов», на первый взгляд кажется парадоксальной и невозможной к выполнению.

Тем не менее, просматривая практику кооперативного строительства, не трудно видеть, что наша теория именно в ней и находит свою полную реализацию.

Можно даже сказать, что теория дифференциальных оптимумов, есть основная организационная идея кооперирования сельского хозяйства, и только в кооперации и могущая найти свое осуществление.

Благодаря возможности технического расчленения отдельных звеньев своего организационного плана, крестьянскому хозяйству удалось все те механические и хозяйственные операции, в которых технический оптимум был выше размеров крестьянского хозяйства, выделить от остальных и совместно с другими, такими же хозяйствами организовать их на степень крупного производства, и притом именно в оптимальных размерах, в кооперативной форме.

Все же те операции, в которых оптимум не превышал размеров крестьянского хозяйства, оставались всецело в руках семейного хозяйства.

Таким образом, из первой категории технических про-

цессов выделялось пользование машинами и двигателями в особое машинное товарищество, из второй категории—отбор скота и регулирование норм его кормления, из третьей переработка молока в масло—и организовывалось в соответственные кооперативы. Почти вся четвертая категория хозяйственных процессов организовывалась целиком кооперативно в виде закупочных и потребительских товариществ, товариществ по сбыту и кредитных кооперативов.

При этом необходимо отметить, что все эти процессы, организуясь кооперативно, не теряли своей хозяйственной связи с материнским хозяйством и переносили на кооператив все те особенности хозяйственной организации, и ту же исключительную выживаемость, которую мы вскрыли в крестьянском хозяйстве.

Капитал в кооперативе играет такую же служебную роль, как и в семейном хозяйстве. Размер кооперативного предприятия, подобно крестьянскому хозяйству, определяется не размером наличного капитала, а потребностями объединенных хозяйств.

Потребительский и закупочный кооперативы не могут иметь большие обороты, чем закупочная сила их членов, маслодельный завод в своих размерах определяется количеством молока у членов, обороты кредитного товарищества, соответствуют кредитному обороту членов и т. д.

Само построение кооператива, определение выгоды или невыгоды его действий, так же измеряется не стремлениями к получению максимальной прибыли на вложенный в предприятие капитал и не интересами кооперативного учреждения, как такового, но трудовыми доходами членов, получаемыми ими через кооператив и интересами их хозяйств.

Кооператив будет весьма полезен, если он даже вовсе не будет приносить никакой чистой прибыли, как предприятие, но зато увеличит доходы своих членов. И обратно, кооператив будет вреден, если, например, он дает 10 тысяч прибыли, но благодаря его неумелому ведению крестьяне недополучат 40 тысяч своего трудового дохода. Успех кооперации измеряется ростом доходов ее членов, а не прибылями самого кооператива, есть доход его членов и больше ничего.

Природа кооперации, как составной слагающей семейного хозяйства, особенно наглядна при анализе сравнительной выживаемости кооперативного и капиталистического предприятия. Мы склонны утверждать, что кооператив вообще ни в каких случаях не может понести убыток, как таковой. Представим себе, например, кооперацию по сбыту яиц.

Частный торговец, ведущий яичную торговлю, закупает яйца для того, чтобы их перепродать по более высокой цене.

В случае же, если после закупки им товара, цены на яйца на рынке значительно понизятся, то, будучи вынужденным продать их дешевле цен закупки, частный торговец потерпит на своих операциях убыток. В ином положении кооператив. Он никакой торговлей не занимается, товара не покупает и для него разница между покупкой и продажной ценой значения не имеет. Кооперация есть организованный сбыт произведений труда крестьянина, и если на яйца произойдет понижение цен, то это будет означать, что крестьянские хозяйства, продающие свои продукты через кооператив, получат более низкую оплату труда и, благодаря особенностям крестьянского хозяйства, ни аппарат кооператива, ни аппарат крестьянского хозяйства от этого может и не пострадать.

Таковы основания, заставляющие нас признать, что сельская кооперация самодовлеющего существования не имеет, но является коллективно организованной частью семейного производства, живущего одной жизнью с материнским организмом.

В одной из своих работ, проф. А. И. Чупров как-то заметил, что в отношении земледелия идея кооперации имела не меньшее значение, чем все крупнейшие технические изобретения. Действительно, мы можем признать, что стихийно сложившийся прием расцепления организационного плана на отдельные группы процессов и организация каждой из них именно на тех экономических и технических степенях крупности, которые оптимальны для данных процессов—дал сельскому хозяйству наиболее идеальный хозяйственный аппарат.

Вышеизложенное очерчивает нам значение кооперации в крестьянском хозяйстве и в то же время указывает на пути изучения этого народно-хозяйственного явления и его систематизации.

В сущности говоря никакая классификационная система не может претендовать на абсолютную истинность, никакая классификация не может быть правильной, она может быть только наиболее простой или наиболее удобной с точки зрения тех заданий, которые перед ней ставятся. Поэтому, мы готовы признать правильными все классификации, если они удовлетворяют тем целям, которые стояли перед их авторами.

Рассматривая раскинувшийся перед нами поток кооперативного движения, мы прежде всего должны попытаться объединить все наблюдаемое разнообразие в какие-либо однородные группы, чтобы иметь возможность с большей легкостью осознать всю разнообразную массу видов и форм изучаемого явления.

Из нашего понимания кооперации вполне естественно вытекает необходимость произвести эту первоначальную си-

стематизацию материала, соответственно природе тех экономических процессов, которые подвергаются кооперированию. Раз мы признали, что кооператив есть только коллективная форма организации отдельных звеньев организованного плана крестьянского хозяйства, то для построения классификационной системы нам неизбежно надо обратиться к изучению того, какое место в этом организационном плане занимает каждый из видов кооперации.

Если мы мысленно развернем перед своими глазами организационный план земледельческого хозяйства, расчленим его на слагающие элементы и подумаем, какие из них могут быть более совершенно организованы в крупной форме, то этим самым мы получим возможность установить все мыслимые типы кооперации.

Для нас ясно, что крупные закупки средств производства и предметов обихода, выгоднее мелких розничных приобретений, отсюда—почва для закупочной кооперации; для нас не менее очевидно, что крупное хозяйство легче и дешевле получит кредит, чем мелкое семейное, что крупному хозяйству дороже и выгоднее удастся продать свои продукты, чем хозяйству мелкому; отсюда—основы для кредитной кооперации и кооперации по сбыту; переработка молока в масло, ческа льна, сушка овощей и фруктов могут быть дешевле и совершенно производимы только заводским путем, отсюда—предмет для организации кооперативного производства; крупному хозяйству доступно пользование сложными машинами и племенными производителями, отсюда—новая почва для кооперативной работы и т. д.

Анализируя, таким образом, организационный план крестьянского хозяйства и намечая в нем элементы, подлежащие кооперированию, мы легко можем составить весьма длинный перечень возможных видов кооперации. При чем, сопоставляя такой перечень с фактами действительной жизни, мы можем заметить, что многие из намеченных нами, на основании организационного анализа, видов кооперации еще не существуют в действительности, они еще не открыты практикой, подобно тому, как нашими химиками еще не открыты многие из элементов великой Менделеевской таблицы химических начал. Однако, несомненно, что по мере развития и углубления кооперативного движения, оно создаст в жизни все большее и большее количество из намечаемых нами видов кооперации.

Группируя отдельные кооперативные виды в более общие группы, мы могли бы выделить следующие разделы кооперативной классификации:

I. Категория хозяйственных процессов. — механические процессы, связанные с пространством обрабатываемых земель.

- а) Машинные товарищества.
- б) Товарищества совместной обработки.
- в) Мелиорационные и водные товарищества.

II. Категория — биологические процессы.

- г) Племенные бычьи союзы.
- д) Общества племенных книг.
- е) Контрольные товарищества.
- ж) Селекционные товарищества.

III. Категория — механические процессы первичной переработки

- з) Молотильные товарищества.
- и) Маслодельные товарищества.
- к) Картофельно-терочные, ошесушительные и им подобные товарищества.

IV. Категория — хозяйственные операции, связывающие хозяйство с внешним миром.

- л) Кооперативы по закупке.
- м) Товарищества по сбыту.
- н) Кредитные товарищества.
- о) Страховые союзы.

Приведенная классификация, вытекающая из организационного плана крестьянского хозяйства, несколько непригодна для кооперативной мысли.

Приведя ее для большего уяснения внутри-хозяйственного значения отдельных видов кооперации, мы свое дальнейшее изучение будем вести не в последовательности указанной системы, а в порядке более обычном и соответствующем скорее последовательному историческому развитию самих кооперативных форм и тому значению, которое эти формы имеют в нашем кооперативном движении.

Главнейшее место организационно и исторически занимает у нас кооперация кредитная, с нее и начнем наш анализ; далее наиболее старой и мощной является кооперация по закупкам; следующее место занимает кооперация по сбыту, затем, по переработке, связанной со сбытом.

Закончив анализ этих, наиболее развитых и важных форм движения, почти всецело связанных с кооперированием внешних отношений хозяйства, мы перейдем к уяснению роли и формы кооперативного движения в организации внутрихозяйственных процессов биологических и механических—по машинным, контрольным, племенным и другим подобным товариществам. При этом особое внимание наше будет обращено на те формы крестьянской кооперации, которые в настоящее время являются наиболее молодыми и наименее изученными.

Сообразно нашему плану работ, мы, приступая в дальнейших главах к описанию отдельных видов кооперативного движения в земледелии, каждый раз будем стремиться прежде всего установить хозяйственную природу того явления, которое подлежит кооперированию. На анализе его природы, мы легко установим те организационные проблемы, которые стоят в каждом из изучаемых случаев перед ко-

оперативными организаторами и, наконец, те организационные формы, которые выдвинулись жизнью для разрешения указанных проблем.

Литература к главе II.

- 1) **Н. Макаров** — Организация хозяйства, М. 1925 г.
- 2) **А. Чайков** — Организация крестьянского хозяйства, М. 1925 г.
- 3) „Оптимальные размеры сельско-хозяйственных предприятий“ сборник Научно-Исследовательского Института С.-Х. Экономии, М. 1921 г.
- 4) **Вильдо Ю., Уманский С, и Цилько Ф.**—„Деревенская кооперация“, М. 1925 г.
- 5) **С. Мясков** — Кооперация в крестьянском хозяйстве, М. 1922 г.
- 6) **И. Мирюков**—Организация картофелеводного хозяйства, М. 1925 г.
- 7) **И. Гриценко**— Социальный состав членов с.-х. кооперации. М. 1926 г.
- 8) **В. Косинский** — К аграрному вопросу. Т. I, Одесса. 1906 г.
- 9) **Н. Макаров** — Крестьянское хозяйство и его интересы, М. 1917 г.
- 10) **Бидоцэро** -- 18 лет сельско-хозяйственной кооперации, Х. 1913 г.
- 11) **И. Матвеев** — Крестьянское кооперативное движение в Западной Сибири, М. 1910 г.
- 12) **Давид** — Социализм и земледелие, Москва 1906 г.
- 13) **Н. Макаров** — Рыночное молочное хозяйство и кооперация. М. 1926 г.
- 14) **Э. Лаур** — Экономика сельского хозяйства. М. 1925 г.

Глава III. Кредит в крестьянском хозяйстве.

Для того, чтобы с достаточной отчетливостью и ясностью подойти к разбору тех форм организаций кредита, к которым прибегает кооперативная практика, нам необходимо предварительно ознакомиться с той ролью, которую кредит имеет и может иметь в оборотах крестьянского хозяйства.

Только изучив в деталях в отношении каждого типа хозяйств свойственный ему состав капиталов и их оборот, т.е. способ затрат и воспроизводства капитала, мы можем судить о том, поскольку согласованы с этим типом хозяйственной организации те или иные условия кредитования и поскольку сумма, отпущенная в кредит в условиях этого кругообращения, может быть возвращена заемщиком.

Материалы бюджетных экспедиций, произведенных как до войны, так и в настоящее время, и специальные калькуляционные подсчеты последнего времени позволяют нам с довольно большой подробностью составить себе представление о составе капиталов крестьянского хозяйства и их обороте.

Нижеследующие цифры дают нам возможность ознакомиться с некоторыми из этих норм снабжения рабочей силы средствами производства.

№ 2. Стоимость орудий производства крестьянского хозяйства в расчете на одно хозяйство (перед войной).

У Е З Д Ы.	На одно хозяйство приходится в рублях.				Из общей стоим. прихо- ди:ся— на 1 га посева.
	Постр.	Скот.	Инвен- тарь.	Всего.	
Старобельск. у., Харьков. г.	420,5	471,2	100,4	993,6	103,4
Волоколамск. у., Москов. г.	909,0	268,0	189,0	1365,6	229,7
Вологодский у., Вологод. г.	453,0	137,0	82,3	672,3	257,8
Тотемский у., Вологодск. г.	313,9	108,9	44,1	466,9	126,3
Гжатский у., Смоленской г.	1123,6	212,7	83,2	1419,5	330,1
Сычевский у., Смоленской г.	1262,0	174,0	100,2	1536,2	256,3
Поречский у., Смоленской г.	1304,0	267,0	74,0	1650,6	275,0
Дорогобужск. у. Смоленск. г.	717,0	271,5	82,0	1070,6	237,8
Воронежская губерния . . .	341,0	130,2	79,1	652,2	68,2
Тамбовская губерния . . .	550,5	316,5	98,1	965,1	148,3
Черниговская губерния . . .	504,5	512,5	238,8	1255,8	153,2
Новгородская губерния . . .	489,0	173,3	82,0	500,3	148,4

Приведенные цифры, как и всякие цифры, получаемые на основе бюджетных исследований, дают нам весьма точные цифры, наглядно показывающие соотношение отдельных разделов основного капитала между собою; однако, необходимо в тоже время принять во внимание, что бюджетные цифры почти всегда опираются на учет более культурных хозяйств, способных дать о себе подробные хозяйственные сведения. Благодаря этому они, как правило, дают нам обычно несколько повышенные цифры против массовых средних.

Для исправления этой погрешности мною совместно с Е. А. Липинской был произведен учет и оценка средств производства средних крестьянских хозяйств по массовым материалам 1924 года, в результате чего имеем следующие нормы обеспечения среднего крестьянского хозяйства разных областей СССР средствами производства в их денежной оценке.

№ 3. Стоимость скота, инвентаря и построек на одно крестьянское хозяйство в червонных рублях (1924 г.).

Области.	Рублей. на 1 хоз.	Области.	Рублей. на 1 хоз.
Крайн. Северная.	668,4	Северный Кавказ. .	822,3
Северная	635,3	Крым	907,3
Северо-Западная .	784,0	Киргизии	674,3
Западная	879,3	Сибирь	675,0
Московско-Промышленная .	902,8	Дальний Восток . .	674,4
Центрально-Черноземная . .	578,1	Туркестан .	696,8
Волжско-Камская. .	849,6	Белоруссия .	791,2
Уральская	709,2	Закавказье. .	709,5
Башкирия	560,4	Украина.	691,4
Средне-Волжская.	623,7	По СССР	716,1
Нижне-Волжская.	687,6		

Некоторое разнообразие в цифрах зависит не только от количества средств производств в хозяйстве, но и от различия в ценах на средства производства в разных районах подчас весьма внушительные.

Необходимо, рассматривая эти цифры помнить, что они не более, как арифметические средние.

В силу уже описанной нами демографической и социальной дифференциации крестьянских хозяйств размеры их капиталобеспечения весьма различны и они, в отношении размеров вложенных в них капиталов, представляют собою крайне различные величины.

Так, например, по исследованию новгородских бюджетов (1910 г.) малосеющая группа имела на среднее хозяйство 872,37 рублей капитала, а многосеющая 2.349,63 рубля. По

Старобельскому уезду. Харьковской губернии (1911 г.) размер основного капитала на 1 хозяйство колеблется от 455,75 до 2.925,02 рублей.

Особенно интересны итоги социального анализа последней Волоколамской экспедиции 1925 года.

№ 4. Стоимость хозяйственных построек, скота и сел.-хоз. инвентаря в разных социальных группах волоколамских крестьянских хозяйств (1925 год).

	Стоимость на 1 хозяйство в рублях.			
	Постройки.	Скот.	Сел.-хоз. инвент.	Всего.
Пролетаризированные хоз.	72,08	89,80	27,51	189,39
Полупролетаризированн	219,53	165,51	54,49	439,43
Трудовые хоз.	361,74	287,20	146,91	795,85
Полутрудовые хоз.	755,19	482,30	389,91	1527,40
Полукапиталистич. хоз.	1360,49	512,90	1145,23	3028,62

Поэтому, подходя к анализу организации капиталов крестьянских хозяйств, мы должны иметь в виду, что они в этом отношении представляют собою крайне различные величины.

Однако, для нас в настоящей работе важны не столько нормы снабженности труда капиталом, сколько условия крутообрата этого капитала в хозяйстве.

Нижеследующая выписка счета мертвого инвентаря из главной книги бухгалтерского анализа среднего волоколамского хозяйства, дает нам возможность взглянуть в хозяйственный оборот капитала, вложенного в постройки.

Всматриваясь в приведенные цифры, мы должны прежде всего отметить, что старый инвентарь, с которым хозяйство вошло в хозяйственный год, в течение этого года значительно износился и его стоимость уменьшилась с 187,64 до 156,84 рублей. (Табл. № 5 см. след. стр.).

Взамен изношенного и выбывшего из состава действующих орудий инвентаря, был приобретен новый на сумму 12,04 рублей (так называемый капитальный ремонт инвентаря).

Затем содержание действующего инвентаря в порядке потребовало его текущего ремонта на сумму 10,82 рублей.

№ 5. Счет инвентаря среднего Волоколамского хозяйства.

Из кред. какого счета.	Дебет.	Руб.	Руб.	Кредит.	Руб.	Руб.	В дебет какого счета.
Капит.	Стоимость инвентаря в начале года . . .	187,64		Стоимость инвентаря в конце год . . .	168,88		Капитал.
Кассы.	Покупка нового инвентаря . . .	12,04		Отчислено:			
	Ремонт . . .	10,82		на плуводство 92%	44,20		Плеводство
	Мелкие покупки, расходы на мазь, деготь и пр . . .	6,43		на луговодство 8%	3,85		Сколоводство
			216,93			216,93	

Таким образом, по Волоколамскому уезду сумма ежегодной покупки (восстановления) инвентаря составляет 6,4% *) к общей его стоимости в хозяйстве. А текущий ремонт обошелся в 58% к той же сумме. По Старобельскому уезду Харьковской губернии покупки составили 18,8%, а ремонт 5,2% к начальной стоимости инвентаря.

В составе счета отметим еще расходы на мелкие предметы, изнашиваемые в течение года и потому, подобно текущему ремонту, скорее относящиеся к текущим расходам, а не к обороту основного капитала.

Для нас из приведенного анализа особенно важное значение имеет указание на постоянное изнашивание основного капитала, вложенного в инвентарь. Норма подобной изнашиваемости различна для разного вида и типа орудий, и зависит от состава орудий. Чем более в хозяйстве сложных машин, служащих многие годы, тем она ниже.

Аналогичную картину дает анализ существования основного капитала в постройках. Так, счет построек по тому же среднему волоколамскому хозяйству дает нам следующую картину. (См. табл. № 6 на след. стр.)

Состав дебета счета аналогичен счету инвентаря. Однако, благодаря большей долговечности построек, средний годовой процент расходов на возведение и ремонт составляет всего 5,2% к общей стоимости. Соответствующие цифры для Старобельского уезда будут—5,1%.

*) Расходы на покупку, в силу неизвестных нам причин, в три раза меньше нормы, благодаря чему в этом году сношенный капитал не был полностью восстановлен.

№ 6. Счет построек среднего Волоколамского хозяйства.

Из кредита какого счета	Дебет.		Кредит.		В дебет какого счета
	Руб.	Руб.	Руб.	Руб.	
Капит.	50% стоимости избы в начале года *)	218,18	50% стоимости избы в конце года	209,45	Капитала
	Стоимость служб в начале года	472,72	Стоимость служб в конце года	452,81	
		690,90	Отчислено:	662,26	
Кассы.	Возведение новых построек	2,80	на полеводство 65%	9,25	Полеводство.
	Ремонт.	14,60	на огородничество 0,5%	0,30	Огородничество.
	Страхование	14,32	на луговоеводство 5,5%	3,32	Луговоеводство.
		31,72	на раб. лошадь 16,3%	9,95	Рабоч. лошад.
			на продуктивное скотоводство 12%	7,54	Скотоводство
				60,36	
		722,62		722,62	

Продолжительность срока службы, например, по данным Старобельского уезда будет:

№ 7. Продолжительность службы хозяйственных построек.

	Амбар.	Клуны.	Проч. построек.
Средняя продолжительность службы построек по субъективным мнениям опрошенных хозяев (лет)	34	24	20

*) Другая половина стоимости избы положена на личный счет семьи.

Анализируемые нами годовая изнашиваемость и годовые расходы на ремонт и поддержание инвентаря и построек составляют стоимость пользования этим капиталом и ложатся накладными расходами на различные отрасли хозяйства, ими пользующиеся, как это мы видим в вышеприведенных бухгалтерских счетах.

Стоимость эта в расчете на десятину и работника дает следующие нормы для Волоколамского уезда.

№ 8. Стоимость пользования в один год.

	На 1 га пашни.	На 1 га луга.	На 1 работн.
Инвентарь	4,92 руб.	1,06 руб.	13,99 руб.
Постройки	4,32 .	1,09 .	18,50 .

Мы видим, что благодаря большой продолжительности сроков службы построек стоимость их содержания ежегодно обходится хозяйству не больше, чем стоимость содержания инвентаря, несмотря на то, что в каждом хозяйстве капитал, вложенный в постройки, значительно превосходит капитал в инвентаре.

Совершенно на других началах совершает свой оборот капитал хозяйства, вложенный в скот, как это можно видеть, например, из прилагаемой таблицы, относящейся к Старобельскому среднему крестьянскому хозяйству.

№ 9. Состав и движение капитала, вложенного в скот.

Группы по размеру посева на 1 хозяйство.	Стоимость скота в начале года.	Продано на сумму.	Пало и уведено.	Зарезано.	Куплено на сумму.	*) Увеличение стоимости в течение года.	Приплод на сумму.	Получено натурой со стороны.	Стоимость скота в конце года.
0,00.	19,9	10,4	0,7	4,3	12,2	1,5	1,5	1,7	19,9
0,01—3,00	50,2	40,1	0,7	2,7	42,2	3,2	3,2	1,6	54,2
3,01—7,50	228,8	71,1	22,6	22,4	68,1	28,4	28,4	17,4	226,9
7,51—15,00	539,0	138,1	31,8	49,0	123,7	31,2	31,2	33,9	519,0
15,01.	961,0	181,6	59,5	79,2	145,9	69,3	69,3	69,3	937,0
Среднее	412,4	100,7	26,8	36,1	88,9	32,4	28,6	3,3	402,0

*) Сюда входит увеличение стоимости выросших животных, а также и всякие другие изменения в стоимости животных, обнаруженные при сопоставлении оценок начала и конца года.

Внимательное рассмотрение таблицы указывает нам, что исследованный нами год сложился весьма неблагоприятно для скотовладения старобельских хозяйств и привел к заметному сокращению стоимости стада. При чем означенное сокращение может объясняться, как высоким процентом падежа, так равно и значительным перевесом продажи скота над покупкой; выражая средние по всем хозяйствам величины в процентах к стоимости скота в начале года, мы получим следующий учет движения капиталов в скоте в течение года.

№ 10. Стоимость стада и ее изменение в течение года на одно среднее хозяйство в процентах к стоимости стада в начале года.

Стоимость стада в начале года	100,0%
Куплено скота на сумму	26,6%
Получено натурой со стороны	0,8%
Приплод	6,9%
Увеличение в стоимости животных	7,9%
Продано на сумму	24,4%
Пало и уведено	6,5%
Зарезано	8,8%
Стоимость скота в конце года	97,5%

Просматривая таблицу, мы прежде всего должны отметить, что в противоположность капиталу в постройках и в инвентаре, который может только снашиваться, капитал в скоте, в некоторой своей части (молодняк) может нарастать в ценности, в своей основной массе он в течение ряда лет не изменяется в цене и при нормальной браковке превращается в продукты, а не вышвыривается, как рухлядь.

С другой стороны опять-таки в противоположность постройкам и инвентарю капитал в скоте проявляет весьма быструю подвижность. Из таблицы видно, что часть скота, составлявшая 24,4% к общей его стоимости, была продана и заменена другим скотом, приобретенным путем покупки (21,6% покупок). Некоторый перевес продажи над покупкой указывает нам, что иногда те животные, которые вчера выражали собою капитал, сегодня уже олицетворяют собою доход *).

Быстрота оборота капитала, вложенного, например, в покупаемых для откорма и отпоя свиней и телят, настолько велика, что средства, на эту покупку употребляемые, скорее нужно отнести к оборотному, чем к основному капиталу.

Таковы довоенные данные. Для сравнения мы прилагаем для того же волоколамского хозяйства данные еще не опубликованного исследования 1925 года.

*) Легкая мобильность капитала в скоте иногда позволяет крестьянству в хорошие годы расширять свое скотовладение, придавая ему характер запасного капитала, который легко и безубыточно может быть реализован в случае нужды.

№ 11. Волоколамское бюджетное исследование 1925 г.
 (Социальные группы: I—пролетаризованные хозяйства, II—полупролетарио
 V—полукапитали

С Ч Е Т П О

Социальные группы.	Д Е Б Е								
	Стоимость построек в начале года.			Стоимость возведения и капитальн. ремонта построек.					
	Жилых.		С.-хоз. служб.	Жилых.		Скотн.го.	С.-х. служб.		
	Жилых.	Скотного двора.	С.-хоз. служб.	Материал.	Раб. силы.	Материал.	Раб. силы.	Материал.	Раб. силы.
I	316,11	48,09	23,99	—	—	—	—	1,52	4,0
II	253,51	177,42	42,11	48,33	10,91	—	—	—	20,94
III	371,91	143,84	217,90	46,43	26,03	3,00	5,47	5,02	8,09
IV	1191,03	323,09	432,10	33,89	14,32	—	—	20,39	17,53
V	973,88	433,24	727,25	—	—	6,17	—	25,50	16,17

С Ч Е Т Ж И В О Г О

Социальные группы.	Д Е								
	Стоимость в начале года.						Куплено в течение года лошадей.		
	Лошадей.		Крупного рогатого скота.						
	Рабоч.	Молод. до раб. возр.	Быков.	Коров.	Нетелей	Молод. старше 1 года.	Телят до 1 года.	Количество	На сумму.
I	32,0	10,20	—	32,40	17,20	—	2,0	0,20	22,0
II	85,84	—	—	59,17	5,0	7,0	8,5	—	—
III	177,75	6,76	—	83,37	7,52	6,47	5,33	0,19	29,52
IV	285,38	41,84	—	120,48	20,54	4,68	9,39	0,27	30,91
V	290,42	—	29,0	154,98	17,67	12,50	8,33	0,33	61,67

(Н. И. Институт с.-х. экономии).

важные хозяйства, III—трудовые хозяйства, IV—полутрудовые хозяйства, стические хозяйства).

С Т Р О Е К.

Т.			Стра- хо- вание.	Баланс счета.	К Р Е Д И Т.					
Текущий ремонт построек.					Годичная амортизация и текущий ремонт построек.			Стоимость построек в конце года.		
Жил.	Скотн. двора.	С.-х. служб.			Жил.	Скотн. двора.	С.-х. служб.	Жил.	Скотн. двора.	С.-х. служб.
—	—	—	1,22	394,93	20,67	8,61	3,14	295,64	40,36	26,51
1,57	0,17	—	2,14	557,10	18,96	11,22	4,03	274,98	167,59	80,34
0,68	—	—	2,15	830,52	31,30	11,88	11,80	407,17	148,90	219,47
12,87	2,94	4,22	7,33	2059,71	43,31	17,41	24,30	1214,40	295,97	464,32
42,17	13,04	56,05	5,45	2298,92	32,37	22,93	33,82	983,10	429,93	796,77

И Н В Е Н Т А Р Я.

Б Е Т.										БАЛАНС СЧЕТА.
Куплено в течение года крупного рогат. скота.		Приращен. ценности.		Приплод от				Прочие поступления от скота.		
Колич.	На сумму	В мол. лошади.	В мол. круп. р. ск.	Лошадей.		Коров.				
				Количество	На сумму	Количество	На сумму			
—	—	8,0	3,0	0,2	6,40	0,4	4,0	—	137,02	
0,17	10,33	—	16,0	0,33	10,0	0,33	3,33	—	204,17	
0,05	0,48	9,67	9,24	0,14	5,71	0,76	9,43	6,33	357,58	
0,23	7,68	29,46	19,48	0,9	5,45	0,91	11,93	5,04	592,26	
0,17	8,33	20,0	15,17	0,17	10,0	1,33	13,33	—	641,40	

Счет живого инвентаря.

К		Р		Е		Д		И		Т.						
Продано в течен. года.		Зарезано крупного рогатого скота.		Стоимость в течение года		Годичная амортизация.		Стоимость в конце года.								
Штук.	На сумму.	Штук.	На сумму.	Штук.	На сумму.	Штук.	На сумму.	Рабочих лошадей	Крупн. рог. скота	Лошадей.	Молодняка до раб. возраста	Крупного рогатого скота.				
												Штук.	На сумму.	Штук.	На сумму.	Быков.
Передано для откорма и выращивания.		Прочие расходы.		Стоимость		Рабочих лошадей		Лошадей.		Молодняка до раб. возраста		Быков.	Коров.	Нетелей.	Молодняка, старше 1 года	Телят до 1 года
-	-	0,20	9,0	-	-	-	4,27	1,36	67,93	6,40	-	-	31,04	11,20	-	4,0
-	-	0,83	17,67	-	-	16,0	5,93	2,19	79,85	5,0	-	-	59,81	-	8,50	3,33
0,24	16,50	0,52	17,86	-	-	12,96	10,04	1,64	174,49	16,67	-	3,38	80,16	2,0	6,05	5,0
0,27	27,05	0,45	17,32	0,14	5,20	15,23	15,90	3,97	294,58	42,25	-	-	128,81	14,05	7,48	10,0
-	-	-	-	0,5	22,95	7,67	15,02	2,42	333,73	10,0	28,92	143,03	17,67	11,0	11,83	-

№ 12. Волоколамское бюджетное исследование 1925 г. (Н. И. институт с.-х. экономии).

Социальные группы: I — пролетаризированные хозяйства, II — полупролетаризированные хозяйства, III — трудовые хозяйства, IV — полутрудовые хозяйства, V — полукаталидические хозяйства

Д Е Б Е Т. Счет мертвого с.-х. и промыслового инвентаря.

Социальные группы.	Стоимость инвентаря в начале года.						Покупка нового инвент.				
	Орудия и Машины	Транспорт.	Мелк. хозяйственного.	Скотного двора	Промыслового.	Проч.	С.-х. машины и оруд.		Транспорт.	Мелк. хозяйствен.	Скотного двора.
							За наличный.	В кредит.			
I	2,55	21,03	2,98	0,95	9,31	—	7,20	3,60	12,12	6,63	1,69
II	13,74	31,50	6,85	2,40	—	10,95	25,09	2,46	7,87	2,36	1,15
III	46,28	84,88	11,45	4,30	12,59	5,12	9,60	1,31	12,41	3,67	3,27
IV	218,0	143,62	13,27	15,02	19,59	62,39	35,06	6,32	30,71	4,37	2,74
V	790,37	304,04	23,15	27,67	85,60	124,41	138,0	58,33	45,25	5,44	4,83

К Р Е Д И Т.

Тарг.	Капит. рем. инвент.		Мелкий ремонт инвентаря.				Расх. на смаз. маш.			Баланс счета.	
	С.-х. машин.	Транспорт.	С.-хоз. машины и орудия.	Транспорт.	Мелк. хозяйствен.	Скотного двора.	Проч.	Олеонафт	Деготь.		
Промысл.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	78,14
Прочие.	10	4,40	—	—	—	0,12	—	—	—	—	118,10
—	13,33	0,33	—	—	—	0,07	—	—	—	—	200,0
—	0,14	0,88	1,42	0,91	0,65	0,10	—	—	—	—	583,85
—	1,86	4,74	8,96	2,28	0,27	—	1,57	0,73	—	—	1707,10
16,67	25,83	1,18	2,92	2,50	1,67	0,08	2,23	4,69	12,41	—	

Подходя к последней категории капитала — капиталу оборотному, мы должны подчеркнуть его своеобразное положение в трудовом хозяйстве.

Прежде всего его относительные размеры в семейном хозяйстве значительно более скромны, чем в хозяйстве капиталистическом, так как в нем отпадает главнейшая часть затрат, черпающаяся в капиталистическом предприятии из оборотного капитала, а именно, заработная плата.

Остальные слагающие, как-то: семена, удобрения, корма, в большинстве случаев совершают свой оборот не выходя за пределы натурального хозяйственного оборота и только незначительная часть расходов делается в денежной форме.

Желая определить размеры оборотного капитала, мы должны из общего состава доходов и расходов выделить те статьи, которые должны быть включены в его состав.

Так, например, по Старобельскому уезду, Харьковской губернии, в состав расходов, делаемых из оборотного капитала, могут быть включены следующие затраты:

№ 13. Хозяйственные расходы из оборотного капитала по среднему хозяйству Старобельского уезда.

	Натурой.	Деньгами.	ВСЕГО.
Платежи и повинности	—	12,54	12,54
Поездки на базар и в город	—	1,71	1,71
Аренда	—	30,92	30,92
Наем рабочих	—	17,05	17,05
Наем с.-х. орудий	—	0,94	0,94
Прочие общие по хозяйству расходы	—	10,37	10,37
Семена полевых растений	47,40	—	47,40
Семена огородных растений	2,00	1,00	3,00
Корма для скота	214,50	4,24	218,74
Лас.ухам уплачено	0,84	1,92	27,6
Ковка лошадей	—	1,01	1,01
Уплачено за выпол	—	2,94	2,94
Зерна и других кормов птице	9,47	0,54	10,01
ВСЕГО на одно среднее хозяйство	274,26	85,18	359,44
Или на одного работника	77,00	23,86	100,86

Несколько иначе складываются соответствующие затраты в северном Волоколамском хозяйстве.

№ 14. Хозяйственные расходы из оборотного капитала по среднему хозяйству Волоколамского уезда, Московской губ.

	Натурой. Деньгами.		ВСЕГО.
Подати и повинности	19,90	10,29	30,19
Аренда	—	41,61	41,61
Наем рабочих	—	42,54	42,54
Мелкие общие расходы по хозяйству	—	16,30	16,30
Корма и подстилки лошадям	109,96	10,71	120,67
Корма и подстилки продуктивн. скоту	126 16	10,83	136,99
Пастушье, ковка и прочее	—	15,61	15,61
Семена полевых растений	92,53	10,62	103,15
Удобрение в поле	24,66	0,96	25,62
Удобрение в огороде	1,13	—	1,13
Семена огородные	0,55	—	0,55
ВСЕГО на одно среднее хозяйство	374,89	159,47	536,36
Или на одного работника	96,74	41,15	137,89

Таким образом, оборотный капитал ежегодно восстанавливаемый целиком, хотя и является в большей своей части натуральным, все же представляет собою весьма внушительную величину в жизни хозяйства.

По произведенным нами исчислениям, для 1924 года по С. С. С. Р. на каждые 100 рублей основного капитала в крестьянском хозяйстве, последнее должно было затрагивать 15,9 рублей оборотного капитала (семена, корма, денежные расходы и пр., не считая стоимости труда своей семьи). Причем эта величина сильно колеблется согласно принятой системе хозяйства—меньше всего она в Закавказьи (8,4 рубля на 100) и Туркестана (9,1 рубль на 100) и более всего в скотоводческих районах крайнего севера (23,3 рубля) и запада (22,8 рублей).

Из описания отдельных слагающих капитала земледельческого производства мы наглядно видели, что даже для

хозяйства, находящегося в полном организационном покое, должны ежегодно делаться затраты и усилия для постоянного восстановления и поддержания капитала, что ежегодно требует от хозяйства большого напряжения для воспроизводства этих капиталов, и сообразно чему хозяйственная мощь крестьянских хозяйств, наряду с их рабочим составом, должна определяться размерами их капиталовосстановительной силы.

На одно среднее хозяйство расходы на воспроизводство капитала составили по бюджетным данным:

№ 15. На 1 хозяйство расходуется на воспроизводство капитала.

Год и место исследования.	Расходы на воспроизводство капитала.			На 100 руб. расходов на личные потребности приходится расходов на воспроизводст. капитала.
	Натурой.	Деньгами.	Всего.	
Старобельск. у. (1910) . . .	257,86	131,90	389,76	92,5
Волокол. у. (1910) . . .	345,90	211,40	557,30	112,1

Само собою понятно, что капиталобразующая сила весьма различна у разных слоев деревни. Так, например, имеем по Старобельскому уезду 1910 г., следующие данные:

№ 16 Нормы воспроизводства капитала в разных посевных группах (Старобел. у.).

Посев. площ. дес.	Расходы на воспроизвод. капитала.		На 100 руб. расходов на личные потребн. приходится расх. на капиталобразован.
	Всего.	В т. ч. деньг.	
0,05-3,00	87,31	31,32	48,8
3,01-7,00	208,38	58,71	68,9
7,01-15,00	472,40	150,32	96,2
15,01- ~	894,29	309,62	112,7
Средн..	389,76	131,90	92,5

Совершенно очевидно, поэтому, что всякая кредитная сделка и возможность возвращения ссуды может рассматриваться только в связи с описанными нами процессами кругообращения капитала в кредитуемом хозяйстве.

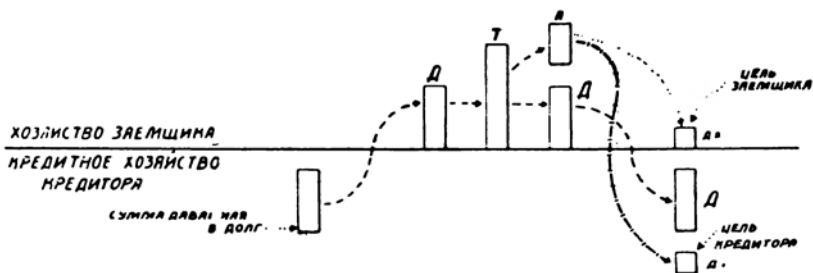
Эта идея, казалось бы, совершенно очевидная и весьма часто применяемая в кредитной практике, почему-то весьма долго не находила себе отражения в экономической теории.

Кредит сводили к простой торговле капиталами или, точнее, торговле пользованием капиталом, которое оплачивалось процентами, платимыми за это пользование при возвращении ссуды. Кредитор всегда считал, что даваемая им ссуда обеспечивается имуществом заемщика, и даже в подтоварном кредите заимодавец, давая деньги под заклад наличного товара, вовсе не требовал и не интересовался, чтобы они вкладывались в операцию с этим товаром. Интерес представляла собою только возможная ликвидационная ценность заложенного товара.

Первая попытка дать несколько иное направление анализу кредитного оборота была произведена русским экономистом В. Коссинским и поводом для нее послужило как раз изучение кооперативного кредита в Германии^{*)}.

В. Коссинский исходил из предположения, что капитал, передаваемый в порядке кредита заемщику, совершает в хозяйстве последнего производительный оборот по классической формуле К. Маркса: $D - T - D + d$, при чем по окончании произведенного цикла сумма денег D возвращается заемщику с частью, реализованной в размере d прибавочной стоимости в виде процентов по займу, другая же часть прибавочной стоимости d остается в доходе заемщика и является капиталистической целью использования взятого капитала со стороны заемщика.

Прилагаемый график VI весьма наглядно иллюстрирует эту идею:



Граф. VI. Кругообращение капитала кредитора в хозяйстве заемщика.

^{*)} В. Коссинский. Учреждение для мелкого кредита в Германии. Т. I. М. 1901.

Сообразно этой теории, успешность кредитной сделки зависела от успешности цикла кругообращения капитала, а самая ссуда обеспечивалась хозяйственно не имуществом заемщика, которое выступало на сцену только в случае краха, а той же успешностью кругообращения полученного заемщиком капитала, позволяющей реализовать не только D , но и прибавочную стоимость d .

Поэтому, согласно определения В. Коссинского, кредит—это есть случай «кругообращения капитала в чужом предприятии».

Теория Коссинского, произведшая сильное впечатление на экономистов своего времени *), действительно давала совершенно правильную основную идею для разработки вопросов кредита и была сразу признана, как главнейшее обоснование производственного кооперативного кредита.

Главнейшим ее недостатком было слишком формальное понимание марксовской формулы.

Неискушенный в знании практической жизни читатель мог придать капиталу, даваемому в долг характер какой-то мистической субстанции, которая, пройдя через производственное кругообращение, во все время его будет сохраняться как таковое, и чисто автоматически всегда в каждом частном случае без всяких усилий индивидуального хозяина, пользующегося кредитом, даст в итоге $D + d$.

А тем не менее, на самом деле, процесс капиталобращения протекает гораздо более сложно. Капитал, авансированный на производство (D) в момент своего денежного состояния, имеет известную денежную ценность и продолжает ее иметь, будучи реализован в исходные средства производства и сырья, так как в этот момент все закупленные средства производства в своей ценности равны ценности затраченных на их покупку денег, т.е. их ценность определяется текущей рыночной конъюнктурой, являющейся выражением общественных отношений, имевших место в экономической жизни страны в момент закупки. Однако, с момента начала производственных процессов, когда исходные средства производства и сырье уже потеряли свое первоначальное исходное состояние, они, находясь в состоянии полужаженных продуктов, для нас являются вещами, а не ценностями. Они есть T марксовской формулы, исчисляемой натуральными единицами: Если бы по каким-либо случайным причинам производственный процесс был прерван до окончания цикла, то реализация всех этих «вещей» по текущим рыночным ценам никогда бы не дала нам полной суммы затраченного капитала (**).

*) См. по этому поводу рецензию А. И. Чупрова во II томе его «Речи и статьи» М. 1909.

**) См. главу об оценке межфазных продуктов в книге А. Чаянова «С.-х. таксация», стр. 103.

«Вещи» нашего производственного процесса могут получить ценностное выражение, интересное для нас, как организаторов производства только по завершении производственного цикла, когда мы будем иметь готовые к продаже конечные продукты производства, т.е. нами производимые товары.

Реализация их на рынке (или рыночная оценка) создает нам новую сумму денег. Но эта сумма ни в коем случае не может являться какой-либо мистически возрожденной субстанцией первоначального капитала D_1 , ибо рыночная оценка полученных товаров происходит в отношении других товаров, чем исходная оценка, и главным образом, в другой момент, при другом уже состоянии рыночной конъюнктуры, так как процесс производства нельзя мыслить себе в статических условиях народного хозяйства.

В рыночном отношении происходит не восстановление по бухгалтерским записям и расчетам себестоимостей старого капитала D_1 , а рождение нового, денежного капитала D_2 . Если произведенный нами продукт в стране остается столь же общественно-необходимым, как и был он в момент построения нами сметы производства, и сделанные нами издержки производства были не выше тех, которые в данный момент определяются в игре экономических факторов общественно-необходимыми, то система рыночных цен нам гарантирует, что и для нашего частного случая производства D_2 будет больше D_1 , и реализованную сумму D_2 мы можем разделить на D_1 и d и вновь авансировать D_1 на новый производственный цикл.

Таким образом, рассматривая процесс, именуемый не совсем точно процессом кругообращения капитала, мы имеем следующий ряд моментов, от успешного выполнения которых и их удачного сочетания зависит и успех всего производственного цикла.

1) Наличие некоторого денежного капитала D_1 .

2) Приобретение на денежную сумму авансированного на производство капитала D —нужных средств производства, сырья и наем рабочей силы по ценам, не превышающим сметный расчет рентабельности.

3) Использование купленных «вещей» и труда в производстве с таким техническим умением и успехом, чтобы себестоимость конечного продукта T была не выше общественно-необходимой.

4) Реализация полученного конечного продукта по ценам нового состояния конъюнктуры соответствующего состоянию общественных отношений в экономике страны в момент реализации изготовленных товаров и образование новой денежной массы D_2 .

5) Выделение из полученной от реализации товара денежной массы D_2 нового капитала, авансируемого на про-

должение производства в том же объеме—при стационарности рыночной конъюнктуры в старом размере D_1 при ее изменении — D_3 .

б) Распределение прибылей $d = D_2 - D_1$ или $d = D_2 - D_3$ между суммой, отчужденной владельцем из предприятия и суммой, ассигнуемой им на расширенное воспроизводство капитала хозяйства.

Старая формула Маркса, переведенная в данном случае из статики в динамику, сможет нам при такой ее модификации действительно оказать, как правильно полагает В. Косинский, совершенно неоченимые услуги в понимании кредитного оборота и его значения в затратах и воспроизводстве капиталов, кругообращающихся в производстве.

Необходимо только отметить некоторые отличительные черты, которые описанный процесс кругообращения приобретает в товарных крестьянских хозяйствах, не пользующихся наемной рабочей силой.

Благодаря тому, что все работы в таком хозяйстве исполняются рабочими силами самой семьи, заработная плата, реально выплачиваемая по уровням, стихийно и объективно устанавливаемым рынком труда согласно общественным отношениям, сложившимся в данный момент в экономической жизни страны,—в крестьянском семейном хозяйстве, как реально-хозяйственное явление, отсутствует.

Затраты на личные потребности работников хозяйства происходят не в порядке расходования объективно определенной заработной платы, а в порядке выдела на этот предмет части из общего валового дохода хозяйства, при параллельном авансировании из него и средств на воспроизводство капитала. Это обстоятельство ставит процесс капиталовосстановления крестьянских семейных хозяйств в значительную зависимость от достигнутого ими в данном году уровня благосостояния.

В самом деле, если мы будем говорить о реальных экономических явлениях, то валовой доход капиталистического хозяйства распадается на сумму, идущую на воспроизводство капитала (воспроизводство фонда средств производства и фонда заработной платы) и чистую прибыль. Если производственный цикл сложился столь неудачно, что валовой доход не только не дает никакой чистой прибыли, но не обеспечивает и воспроизводства капиталов, то предприниматель, если он не располагает кредитом, должен сократить воспроизводство капитала и тем сократить само производство, так как у него физически нет никакой возможности произвести полного воспроизводства капитала.

В несколько ином положении крестьянское семейное товарное хозяйство, валовой доход которого распадается на три части: 1) объективно (рынком) определяемую стоимость воспроизводства материальных средств производства,

2) личного потребления семьи, 3) сумм, откладываемых в порядке капиталонакопления.

В случае сокращения валового дохода на ту же сумму, как и в капиталистическом организованном хозяйстве прежде всего, конечно, отпадает капиталонакопление (да и то не всегда). В случае дальнейшего сокращения валового дохода, в отличие от хозяйства, платящего заработную плату, семейное хозяйство может еще некоторое время поддерживать объем хозяйства на старом уровне, произведя за счет сдкращения личного потребления, восстановление материальной части капиталов хозяйства в полном размере. Как показывает статистический анализ бюджетов *), это воспроизводство капиталов за счет сокращения потребления продолжается довольно долго, однако, только до известного предела, после которого сокращение и того и другого идет параллельно.

Отмеченная особенность крестьянского хозяйства расширяет значительно капиталовосстановительную силу крестьянских хозяйств, дает им возможность легче оправиться от хозяйственных кризисов **), но в то же время связывает процесс капиталовоспроизводства с высотой уровней личного потребления. Все это, несомненно, нами должно быть принято во внимание при рассмотрении форм и условий кредитования крестьянского хозяйства.

Другой, не менее важной, особенностью восстановления капитала в крестьянских хозяйствах является еще одно обстоятельство, вытекающее из малых размеров предприятия.

В предыдущих таблицах мы приводили нормы изнашиваемости и соответственного восстановления основного капитала. Для народно-хозяйственных совокупностей тысяч и сотен хозяйств эти нормы имеют реальное и конкретное значение действительных затрат, непрерывно производимых каждый год. Тысяча крестьянских хозяйств, имеющих некоторую совокупность, положим, в две тысячи плугов, по закону больших чисел, выбраковывает ежегодно около 250 плугов, заменяя их новыми; величина эта из года в год сохраняет значительную устойчивость и соответствует проценту амортизации.

В крупных хозяйствах, насчитывающих сотни предметов инвентаря, в силу того же закона больших чисел, ежегодные траты на восстановление капитала, также довольно постоянны и непрерывны из года в год.

Другое мы встречаем в мелком семейном предприятии,

*) См. книгу: А. Чайнов. „Организация крестьянских хозяйств“ 1925, стр. 152.

**) Именно вследствие этого знаменитый с.-хозяйственный кризис конца XIX века в Европе было легче перенести крестьянским хозяйствам, чем капиталистическому земледелию.

насчитывающем предметы инвентаря единицами и выражающие нормы годового восстановления (амортизации) в долях предметов. Браковка и приобретение новых предметов совершается здесь далеко не ежегодно, восстановление капитала в течение ряда лет равно нулю, затем выражается в какой-либо один год в цифрах, во много раз превышающих нормальный % амортизации даже крупных хозяйств.

Эта особенность нелегка для семейного хозяйства, особенно принимая во внимание свойственную ему и указанную нами связь капиталовосстановления крестьянских хозяйств с личным бюджетом.

В годы, когда ни один из предметов средств производства не подлежит замене его новым, крестьянское хозяйство обычно вовсе не производит никаких отчислений «в капитал амортизации» и потребляет ту часть дохода, которая отводится для этой цели соотношением уровней рыночных цен. Зато в годы, когда эта замена делается неизбежностью, размер расхода на восстановление во много раз превышает процент амортизации и является существенным и тяжелым вычетом из трудового дохода, а, следовательно, и потребительского бюджета.

Вот почему процесс восстановления капитала для крестьянского хозяйства много труднее, чем для крупного частновладельческого предприятия, и ему в значительно большей степени нужно пользование кредитом или рассрочками платежа, дабы прерывистый тип восстановления свести к более постоянным ежегодным платам.

Подводя итоги нашему теоретическому анализу, мы должны считать процесс кругообращения нормальным тогда, когда налицо имеется законченный полностью процесс капиталовосстановления, являющийся, вообще, центральным процессом всякой хозяйственной деятельности.

Сообразно этому, формула В. Косинского, что «кредит есть кругообращение капитала в чужом предприятии», должна быть дополнена указанием на то, что успех этого кругообращения обуславливается тем, чтобы в завершении хозяйственного цикла в сроки, на которые выдана ссуда, должен быть полностью закончен процесс воспроизводства капитала, и поскольку кредит носит денежные формы, воспроизводство должно быть доведено до денежного выражения этого капитала.

До сих пор мы говорили о способах поддержания капиталов хозяйства в их стационарном состоянии, путем постоянного их восстановления. Однако, как мы уже знаем из предыдущей главы, крестьянское хозяйство никогда не бывает в стационарном состоянии, но постоянно видоизменяет свой объем, то под влиянием изменения рыночной конъюнктуры, то под влиянием изменений в составе своей семьи.

Поэтому, помимо задачи восстановления капитала, мы повстречаемся с проблемами его расширения. Следует при этом отметить, что нередко необходимость такого расширения вызывается не только органическим ростом семьи и хозяйства, но всякого рода видоизменениями в организации техники производства.

Переход от ручной молотбы к молотилке, от навозного использования скота к продуктивному и т. п., все эти мероприятия вызывают необходимость усилить вооруженность труда средствами производства, а для капиталистического товарного хозяйства—поднять органическое строение капитала.

Говоря иначе, требуют увеличения капиталов хозяйства не только в расчете на все хозяйство в целом, но даже в расчете на каждую рабочую единицу его.

Подобное увеличение вооруженности труда, само собою, имеет только тогда какой-нибудь смысл, когда в силу него рабочие руки семьи начинают приносить ей большее количество средств существования и большую возможность капиталонакопления.

Это приращение дохода, возникающее от увеличения капиталоемкости хозяйства, в дальнейшем дает источник не только для ежегодного восстановления новой части капитала, но и для погашения первоначальной затраты.

Таковы соображения, определяющие рентабельность введения в хозяйственный оборот новой суммы капитала.

Совершенно очевидно, что после сметного выяснения рентабельности применения новых затрат капитала встает основной вопрос: откуда взять средства на это увеличение?

Мы должны признать, что в этом случае прирост капитала может быть получен тем же путем, как и затраты на обычное восстановление капитала, т. е. вычетом из дохода, при чем вычет на прирост должен прибавиться к нормальному вычету на восстановление старых слагающих капитала.

В большинстве случаев крестьянское хозяйство, особенно в удачные годы повышенного урожая, находит в себе силы произвести такой вычет, иногда даже несколько сокращая свое потребление.

Но нередко случаи, когда неудовлетворенные потребительские нужды настолько остры, что требуют на свое покрытие весь трудовой доход семьи без возможности какого-либо отчисления из него.

Тогда перед хозяйством остается единственная возможность усиления своих капиталов—кредит.

Предыдущего анализа состояния и оборота капиталов в крестьянском хозяйстве для нас достаточно, чтобы иметь

возможность исследовать и значение кредита в семейном производстве.

Из предыдущего анализа нам ясны два случая применения кредита в крестьянском хозяйстве:

1) Случай, когда, в силу прерывности процесса восстановления капиталов крестьянского хозяйства, очередная замена выпавшего средства производства бывает тягостна для продовольственного бюджета семьи и когда, благодаря кредиту, единовременная крупная трата разлагается на ряд лет и сводится к выплате нормального процента погашения. Ссуда выплачивается за счет обычного общего фонда капиталовосстановления последующих лет. Срок выплаты при этом не должен быть обязательно равен сроку амортизации, но может быть и более кратким. В этом случае роль кредита сводится к поддержанию капиталов хозяйства в нормальном положении.

2) Случай, когда по тем или иным соображениям хозяйство нуждается в увеличении капиталов против их нормального состава, но в то же время не может произвести первоначальную затрату путем вычета из обычного трудового дохода хозяйства. В этом случае кредит расширяет капиталы хозяйства, а покрытие и ссуды и процентов производится за счет прироста капиталобразующей силы хозяйства.

Возможны и некоторые другие случаи, встречающиеся в практике крестьянского хозяйства. Так, например:

3) Случай, когда занимаемый капитал помещается в такое средство производства, которое не снашивается в процессе производства, но как бы находится в пользовании, не теряет своей ценности, благодаря чему ссуда погашается за счет реализации этого предмета на рынке. (Например, когда на взятую ссуду крестьянин приобретает корову и, пользуясь в течение сезона ее молоком, продает ее, погашая доходом продажи взятые займы деньги). В данном случае за счет капиталовосстанавливающих фондов хозяйства оплачиваются только проценты по ссуде.

Наконец, совершенно особняком стоит

4) Случай, когда средства, берущиеся в долг, не входят в производство, но поступают на покрытие потребительских нужд, и когда выплата долга, ложась на будущие общие доходы хозяйства, ослабляет тем капиталовосстанавливающую силу хозяйства.

Постараемся на ряде конкретных примеров детализировать экономическую природу каждого из разобранных случаев.

Начнем с простейшего:

а) После неурожайного года у крестьянина М. нет для посева овса и нет денег на его приобретение. Взяв займы 15 рублей, он покупает необходимые ему 3,3 квинтала семян.

ного овса и совершает посев. Из полученных осенью 16 квинталов урожая он продает 3,5 квинт. за 15 руб. 75 коп. и тем уплачивает ссуду с наросшими на нее % из 10% годовых за полгода. Случай этот принадлежит ко второму из описанных нами типов. Ссуда увеличивает наличный состав капиталов хозяйства, погашается из общего дохода хозяйства, возросшего благодаря ссуде. Финансировался в данном случае оборотный капитал, который целиком восстановился и поступил в уплату по ссуде.

б) У крестьянина К. обильный урожай клевера, как, впрочем, и у всех хозяев района. Цена клеверного сена, благодаря высокой урожайности, упала весьма низко и দে-лает продажу его невыгодной. К., имея 9,2 квинт. сена, продав их 125 копеек, может выручить всего только 24 рубля. Ему более выгодно переработать их в молоко. Он берет ссуду в 100 рублей, покупает корову осеннего отела и скармливает ей свое сено. За год она приносит молока, проданного на сумму 64 рубля и телка, проданного за 20 рублей, всего— 84 рубля, вычитая из которых 14 рублей денежных затрат на содержание сверх корма получил 70 рублей дохода.

По истечении года К. продает корову за те же 100 рублей и уплачивает ссуду; из полученных за молоко 10 рублями уплачивает проценты, и получает 60 рублей в оплату сена и труда. Вычитая 24 рубля, которые он мог бы выручить за продажу сена, мы получим 36 рублей, вполне достаточных за труд, приложенный к уходу за коровой.

Случай принадлежит к нашему третьему типу. Ссуда покрывается реализацией предмета, на нее приобретенного, а проценты за счет дохода, полученного, благодаря ссуде.

в) У М. развалился сарай, необходимо строить новый, на что требуется 90 рублей. Такая затрата нашему хозяину не под силу. Он занимает деньги на три года под 10% годовых и легко выплачивает из доходов хозяйства первый год 39 рублей, второй год 36 рублей и третий год 33 рубля.

Ссуда относится к первому типу. Ее погашение совершается обычной капиталовосстанавливающей силой хозяйства.

г) У хуторянина А. очень много земли, но мало рабочих рук: он мог бы значительно расширить свою хозяйственную работу, но ему и жене приходится стеречь коров, на что тратится очень много рабочего времени.

Занимая 140 рублей, он устраивает хорбшую изгородь для выгона и погашает в три года взятую на это дело ссуду. В данном случае ссуда погашается за счет возросшей капиталобразующей силы хозяйства, направившего свои рабочие силы на более продуктивные занятия и тем увеличившего свой доход.

д) Ссвершено иной, патологический характер имеет случай, когда ссуда берется на потребительские нужды, на-

пример, на празднование именин. Так, например, крестьянин С., затеяв большое пиршество, занял для этих целей 40 руб. Никакого хозяйственного последствия затрата эта иметь не может, но из ожидаемого дохода хозяйства в 400 рублей, из которого обычно 100 рублей идут на капиталовосстановление, придется или меньшую долю затратить на потребление или отказаться от восстановления части сносившегося капитала. Случай, относящийся к нашему четвертому типу.

Таковы основные, типичные случаи кредита, применяемые крестьянским хозяйством для усиления капиталов, кругообращающихся в его хозяйстве.

Переходим теперь к тем случаям, в которых крестьянское хозяйство прибегает к кредиту в целях регулирования своего денежного оборота.

Изучая денежное хозяйство крестьянского двора, мы почти всегда можем отметить в нем периоды острого безденежья и периоды сравнительной обеспеченности хозяйства денежными знаками. Явление это, наблюдающееся в совершенно бездефицитных денежных бюджетах, зависит от того, что денежные приходы и расходы крестьянского двора далеко не равномерно и не совпадающе расположены по месяцам года.

Достаточно взглянуть на прилагаемый график распределения во времени денежных поступлений и трат в крестьянских хозяйствах Московской губернии, полученный нами на основании данных особой анкеты, чтобы убедиться в этой особенности денежного хозяйства крестьянского двора *).

(См. график VII на след. стр.)

Близкую картину дают нам данные работы Н. И. Кострова по Черниговской губернии, где мы имеем следующее процентное распределение денежных расходов и поступлений по третям года:

	I треть.	II треть.	III треть.	Всего.
Расходы	27,1%	46,9%	26,0%	100,0%
Продажи	5,8%	15,2%	79,0%	100,0%

Мы видим, что наибольшая масса расходов падает на весенние месяцы, а наименьшая масса поступлений — на осенние.

Это несовпадение дает почву для целого ряда своеобразных кредитных операций, которые мы можем назвать балансными, так как они позволяют крестьянину, без нарушения хозяйственного строя, сбалансировать разновременные денежные приходы и расходы.

Предположим, в мае месяце крестьянину нужно произвести расходов на двадцать пять рублей; он мог бы в покры-

*) А. Чайнов Опыт анкетного исследования денежных элементов крестьянского хозяйства. Москва, 1912 г.

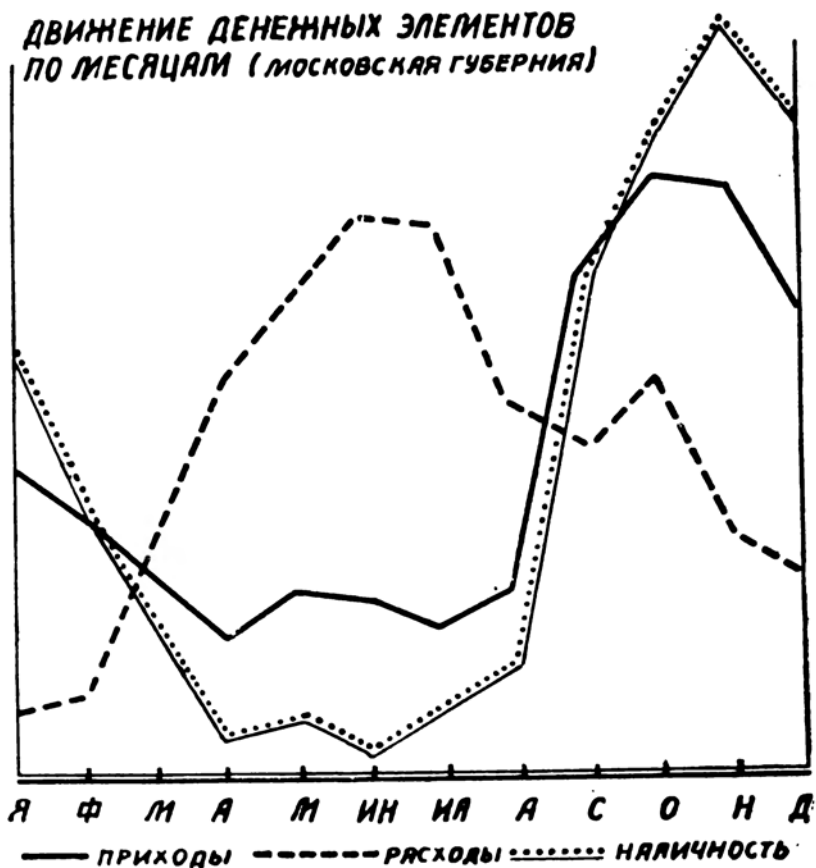


График VII.

тие их продать пару телят и выручить за них рублей тридцать.

Однако, продажа эта не может почитаться выгодной, так как те же телята в сентябре могли бы быть проданы за семьдесят рублей.

Ясно, что для нашего крестьянина более выгодно покрыть двадцатипятирублевый расход за счет займа, который легко будет покрыт со всеми процентами осенней продажей, дающей к тому же значительную прибыль сверх погашения долга.

Еще более наглядным будет следующий пример: в Московской губернии цена на сено носит ярко выраженный сезонный характер. Тотчас же по скосу, когда сено находится в вынужденном предложении, цена на него спадает до

40—60 копеек, осенью же, когда сено можно получить только из крепких рук, его цена доходит до 90—150 копеек.

Поэтому крестьянин, вынужденный продать в июне, положим, сто пудов своего сена, теряет от несвоевременной продажи от 15 до 40 рублей. Для него гораздо выгоднее переждать и, покрыв неотложные расходы за счет займов, уплатить последние из доходов выгодной, осенней продажи.

В данном случае кредит не носит никакого производственного характера. Хозяйству, обращающемуся за кредитом, нужны не средства, а форма этих средств, денежные знаки, как таковые.

Впрочем, мы легко можем подвести балансовый кредит под вышеразобранные виды кредита, для чего нам нужно мысленно раздвоить личность хозяина и представить его покупающим на занятые деньги товары у самого себя, дабы спекулировать этой покупкой на ожидаемой разнице цен.

Однако, такая форма понимания формальна и условна и ничего нового к освещению процесса дать не может.

Таковы формы использования кредита, наблюдаемые в крестьянском хозяйстве.

Нетрудно видеть из их анализа, что крестьянское хозяйство имеет все возможности к правильному и своевременному возвращению оказываемого ему кредита, при условии правильного производственного направления получаемых средств на рентабельные хозяйственные операции. В данном случае производственный оборот дает кредитору не худшие гарантии, чем имущественное обеспечение. Однако, необходимо признать, что это «производственное назначение» имеет свою силу только тогда, когда условия кредита и организация кредитования в высшей степени точно и гибко согласованы с производственными процессами крестьянских хозяйств и когда каждая затрата полученных в ссуду капиталов действительно повышает капиталовосстановительную силу хозяйства. Все это, несомненно, ставит перед организатором кооперативного кредита весьма тонкую и сложную организационно-хозяйственную проблему.

Литература к главе III.

- 1) **В. Коссинский** Учреждения для мелкого кредита в Германии. Т. I. Москва, 1901 г.
- 2) **Н. Макаров.** Кооперативно-организованный кредит и крестьянское хозяйство в Московском уезде. Москва, 1911 г. изд. Моск. уездн. земства.
- 3) **А. Чупров.** Мелкий кредит и кооперация. Москва, 1911 г.
- 4) **В. Железнов.** Теория мелкого (кооперативного) кредита. Москва, 1914 г.
- 5) **А. Чайнов.** Опыт анкетного исследования денежных элементов крестьянского хозяйства Московской губернии. Москва, 1912 г.
- 6) **В. Колобов.** Сельский кредит в Московской губ. Москва. 1914 г.

- 7) **И. Подольский.** Очерки по теории мелкого народного кредита. СПб, 1914 г.
- 8) **И. Подольский.** Как определить и укрепить истинную кредитоспособность нашего крестьянина. Петроград. 1915 г.
- 9) **А. Чаинов.** Опыт разработки бюджетных данных по 101 хозяйству Старобельского уезда, Харьковской губерний. Харьков, 1916 г.
- 10) **Я. Имшенский.** Мелкий кредит и его значение в народном хозяйстве. Полтава, 1913 г.
- 11) **М. Герценштейн.** Мелкий кредит. Москва, 1904 г.
- 12) **Н. Костров.** Очерки крестьянских хозяйств Черниговской губернии. Чернигов, 1917 г.
- 13) **Н. Никитин.** Хозяйственное положение членов Никольского кредитного товарищества. Рязань, 1915 г.
- 14) **А. Чаинов.** Капиталы крестьянского хозяйства и его кредитование при аграрной реформе. Москва, 1918 г.
- 15) **Г. Студенский.** Очерки по теории крестьянского хозяйства. М. 1923.

ГЛАВА IV.

Кредитная кооперация.

Кредитная кооперация слагалась в течение многих десятилетий. Слагалась она вне влияния тех тонко-разработанных теоретических обоснований мелкого кредита, которыми располагаем мы теперь и которые вырабатывались наукой в последние годы, когда были уже закончены в своем образовании все важнейшие основы кредитной кооперации. Стихийно и постепенно, вне осознанного плана строительства выработала она свои начала и традиции, практически переходя от одного конкретного решения частного вопроса к другому.

Путем постепенного отбора удачных организационных принципов и приемов работы и отмирания других мало пригодных, выявились те основные принципы Райфайзена, которые являются фундаментом всей постройки кооперативного кредита. При чем следует отметить, что большинству этих основных принципов их первоначальные творцы придавали совершенно иной смысл и ставили иные задачи чем те, которые им в действительности пришлось разрешить.

Из предыдущей главы мы знаем, насколько сильна потребность крестьянского хозяйства в кредите, знаем также и те основания, на которых может быть построен этот кредит. Необходимо теперь ознакомиться, с помощью какого кредитного аппарата этот необходимый кредит может сделаться доступным мелкому семейному производству.

Присматриваясь к существующим формам кредитования, мы можем в достаточной мере отчетливо разделить кредитные сделки на две большие группы. С одной стороны мы можем отметить обширную область кредитных отношений, организованных в своего рода международный рынок капиталов. Банковский кредит, кредит промышленный и товарный, вексельный кредит со свойственной ему системой переучета — вот густая сеть кредитных взаимоотношений, поглощающая свободные капиталы и передающая их в руки хозяйственных организаторов, нуждающихся в средствах.

На этом рынке капитал является обезличенным товаром, имеющим однообразную для всех однородных кредитных сделок цену в виде заемного процента.

Как правило, благодаря значительному количеству накопленных капиталов, — их цена, т. е. упомянутый ссудный процент оказывается обычно невысоким, — от 3 до 7 процентов годовых.

Помимо указанного рыночного кредита, существуют весьма многочисленные формы неорганизованного кредита, не связанного с упомянутым рынком капиталов. Мелкий производитель крестьянин, работающий далеко от центров организованного рыночного кредита и неудовлетворяющий многим условиям, которые представляются кредитными центрами к своим клиентам, почти всегда бывает лишен возможности пользоваться дешевым организованным кредитом.

Свойственная ему нужда в средствах покрывается им из местных источников, из свободных капиталов, имеющих у кого-либо из более зажиточных соседей. Кредит этого рода остается совершенно не связанным с организованным рынком капиталов и условия этого рынка, в том числе и дешевая цена ссужаемых капиталов, не оказывает никакого влияния на деревенский кредит.

Жесткая нужда в средствах и малое количество скопленных местных капиталов чрезвычайно повышает цену капиталов и порождает, так называемое, кулачество, т. е. своего рода промысел местных богачей, дающих деньги в кредит за 30 — 50, а то и более годовых процентов.

Таким образом, в силу ряда условий, с которыми мы ознакомимся ниже на ряду с международным рынком капиталов еще существует местный деревенский ростовщический кредит, не связанный с первым и не подчиняющийся его законам. Благодаря этому обстоятельству, в то время как в местном банке капиталы продавались за 6 — 8%, крестьянин, живущий в нескольких верстах от города и нуждающийся в средствах, должен был уплачивать за них чудовищные цены в 50 и более процентов.

Подобное несоответствие издавна обращало на себя внимание общественных и государственных деятелей и не раз на очередь ставилась проблема о возможности уничтожить ростовщичество и дать крестьянству доступ к международному рынку капитала с его дешевым кредитом.

Однако, в начале XIX века многочисленные попытки решения этой проблемы не приводили к положительным результатам и только в середине века удалось нащупать осуществимые пути, связывающие крестьянство с общим международным кредитом.

Для того, чтобы понять значение этих путей, созданных в виде кредитной кооперации, нам необходимо уяснить

себе те препятствия, которые мешали крестьянскому хозяйству ранее пользоваться общим кредитным аппаратом.

Основными помехами в этом деле служили два обстоятельства

1) Отдаленность крестьянского хозяйства от банковского аппарата.

2) Малые размеры самого крестьянского хозяйства и вытскающий отсюда малый размер необходимых ему кредитов.

Указанные обстоятельства чрезвычайно затрудняли, прежде всего, установление кредитоспособности крестьянина, желающего получить ссуду. Наведение справок и посылка на место агента, могли обойтись банку дороже, чем сам размер просимой ссуды. Накладные расходы по обеспечению выданных ссуд могли оказаться настолько большими, что при сопоставлении их с ссудой легко могли превзойти самые высокие ростовщические проценты.

Еще большие затруднения должен был испытывать банковский аппарат в случае неплатежа и необходимости принудительного взыскания, так как стоимость этого взыскания, конечно, не могла покрыться никакими процентами по ссуде.

Если к этому прибавить, что в глазах капиталистического кредита единственным обеспечением выданных ссуд могут явиться капиталы или имущество заемщика, ничтожное и с трудом реализуемое у крестьянской семьи, то мы поймем, что для городских банков кредитование крестьянских хозяйств было не только что маловыгодно, но просто невозможно.

Очевидно, нужно было найти такой кредитный аппарат, который находился бы в непосредственной близости крестьянского хозяйства, мог ежечасно и дешево его наблюдать и строил бы свои кредитные операции не на имущественном, а на каком-то другом обеспечении.

Таким аппаратом явилось кредитное товарищество, созданное на великих началах Райфейзена.

В своей основе оно представляло собою союз крестьянских хозяйств для совместного кредитования. Сложение кредитной нужды очень многих хозяйств умножало сумму кредита настолько, что все накладные расходы по установлению кредитоспособности коллективного заемщика и по взиманию с него денег в случае неуплаты принимали обычные небольшие относительные размеры.

Отдавая должное кредитной идеологии капиталистического кредита, Райфейзен в основу своего кредитного союза хозяйств положил начало круговой и взаимной ответственности всех членов союза всем своим достоянием по обязательствам союза. Такого рода обязательство имело внушительное значение даже в глазах любого коммерческого

деятеля, так как 300 или 500 крестьянских хозяйств, составляющих товарищество, давали несколько сот тысяч рублей обеспечения легко реализуемого при банкротстве.

Однако, мы склонны полагать, что институт неограниченной ответственности является только уступкой идеологии капиталистического кредита, так как, по нашему мнению, кредитоспособность кредитного товарищества устанавливается не этим, а другими принципами Райфейзена.

И если мы в настоящее время его все-таки поддерживаем, то главным образом затем, чтобы угрозой неограниченной ответственности заставить членов с возможно большей активностью относиться к делам своего кооператива, контролировать его работу и создать в деревне общественное мнение в пользу аккуратного возврата ссуд.

Среди же принципов, обеспечивающих возврат, первое место занимают положение, сообразно которому все ссуды, выдаваемые кредитным кооперативом, выдаются только при условии израсходования их на производительные нужды хозяйства.

Производительное назначение ссуды, как это мы знаем из предыдущей главы, уже само содержит в себе источники возврата ссуды. Деньги, направленные с хорошо обеспеченным хозяйственным расчетом на расширение капиталов крестьянского хозяйства, даже на их простое восстановление или регулирование денежного хозяйства, всегда укрепляют производственную мощь крестьянской семьи, дают возможность ее рабочим силам более полно развить свою трудовую энергию и умножить трудовой доход семьи. Увеличение же дохода, как мы видели в предыдущей главе, дает полную возможность погасить взятую ссуду.

Правда, мы должны признать, что сам термин «производительное назначение» не отличается определенностью и допускает весьма широкие толкования, в особенности, когда взятая ссуда употребляется на регулирование денежного оборота.

Можно ли назвать, например, расходы на свадьбу или на приобретение муки, в случае недохватки своей до нового года, — расходами производительными?

Кооперативная практика давно уже причислила эти случаи к списку производительных затрат. Теория же может это сделать только с некоторыми натяжками, рассуждая на ту тему, что свадьба дает крестьянской семье новые рабочие руки и тем увеличивает его силы, а расход на муку был бы в капиталистическом хозяйстве расходом на харчи, т.-е. частью заработной платы, следовательно, расходом производительным.

Обобщая все указанные и подобные им толкования мы бы могли сказать, что, в широком смысле слова, под производительными затратами следует подразумевать все

затраты, имеющие хозяйственный смысл и могущие без-
убыточно обернуться.

Мы склонны полагать, а кредитная кооперативная практика нам это подтверждает, что кредитное товарищество не может руководиться формальными соображениями и признаками производительности, но должно вникать в хозяйственное существо каждого случая.

Иной раз возведение сарая может оказаться непроизводительным расходом, а приобретение тулупа (например, для промышленника-извозчика) затратой совершенно производительной. Весь вопрос в том, какие хозяйственные расчеты кладутся в основу предполагаемых затрат и в какой мере они гарантируют хозяйству воспроизводство авансируемых капиталов.

Производительное назначение ссуд было выдвинуто Райфайзенем, как важнейший остоу теории кооперативного кредита. Действительно, вдумавшись более глубоко, мы должны будем признать, что все остальные «принципы» являются производными из этого основного и представляют собою условие, при котором основной принцип может быть осуществлен. Так, само собою, очевидно, что производительное назначение ссуд может быть обеспечено только тогда, когда ссуда будет выдаваться и тратиться при неуклонном наблюдении со стороны кредитующего аппарата. Кредитующий аппарат сам и через всех своих членов должен знать состояние хозяйства заемщика и то употребление, которое придано им полученной ссуде. Очевидно, что оба эти условия будут соблюдены только в том случае если:

1) Заемщик будет известен правлению и другим членам кооператива.

2) Хозяйство заемщика будет на виду у кооператива и будет доступно для его наблюдения.

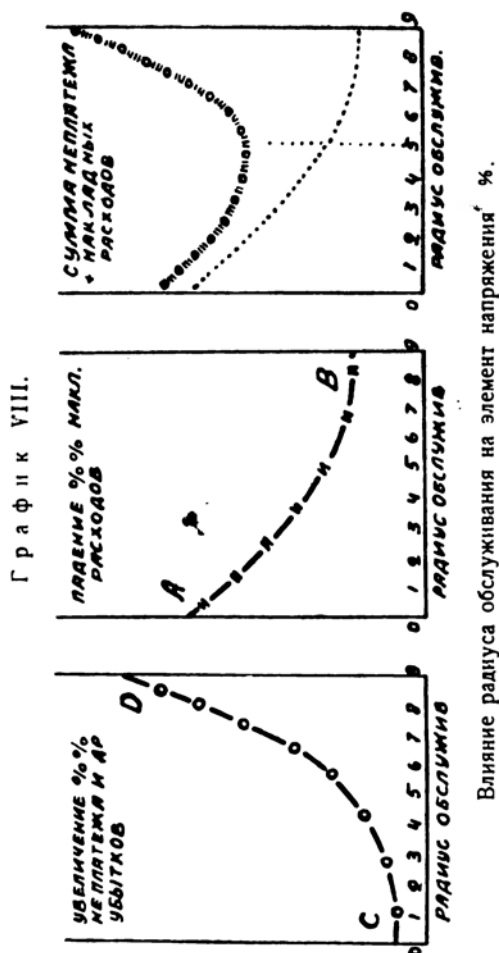
Первое требование порождает третий принцип Райфайзена, согласно которому кредитное товарищество может оказывать кредит только своим членам, а из 3-го вырастает четвертый принцип, требующий, чтобы район деятельности товарищества был, по возможности сужен или, употребляя обычный кооперативный термин, локализован.

Последний принцип ставит перед нами весьма сложную проблему о пределах этой локализации.

Очевидно, что чем шире район деятельности, тем больше объем кредитного оборота и тем дешевле обходятся на каждый рубль отпущенного кредита накладные расходы по администрации и управлению товариществом. Но столь же очевидно, что по мере расширения района, товарищество отделяется от своих заемщиков и, в силу ослабления связи,

У него увеличивается доля невозвращаемых ссуд и расходов по принудительному взысканию.

Поэтому, слишком малый район нехорош чрезвычайно высокими накладными расходами, а слишком обширный район столь же нехорош в силу убытков от неплатежа. Необходимо бывает нащупать некоторый оптимальный район, где сумма накладных расходов и сумма нормальных платежей была бы минимальной. Ниже следующий график весьма наглядно указывает, каким образом означенный оптимальный размер создается.



Кривая АВ изображает падение накладных расходов на рубль кредита в зависимости радиуса района деятельности товарищества, т.е. увеличения объема кредитного оборота.

Кривая Д С указывает на возрастание по мере увеличения того же радиуса убытков от просрочек и неуплат падающих на один рубль, ссужаемый товариществом.

Кривая М Р показывает сумму накладных расходов и убытков. Как видно из чертежа в точке X, соответствующей 5 километрам радиуса, она дает наименьшее свое значение, чем и указывает, что радиус этот является оптимальным при определении района деятельности товариществ.

Течение указанных кривых, а, следовательно, и размеры оптимального радиуса зависят от целого ряда условий местного хозяйства.

Чем гуще населено место деятельности товарищества, чем более развит в местных хозяйствах денежный и кредитный оборот, — тем скорее падают накладные расходы по мере увеличения района деятельности товарищества и тем, следовательно, меньше становится и оптимальный радиус.

Интересно отметить, что русские кредитные товарищества, радиус деятельности которых был, согласно политике старой власти, всегда значительно больше оптимального, боролась с убытками от неуплат резкими ограничениями в открываемых кредитах по мере отдаления хозяйств членов от места нахождения правлений.

К сожалению, мы располагаем крайне ограниченным фактическим материалом для эмперического определения указанного оптимума.

Исследование Н. Макарова по Московскому уезду дало нам косвенные данные, указывающие на постепенное угасание кооперативной деятельности по мере удаления хозяйств от местопребывания кредитного товарищества.

Особенно яркую картину получаем мы в отношении Ржевско-Савеловского товарищества.

№ 17. Влияния расстояния на связь района с Ржевско-Савеловским кредитным товариществом 1908—1910 г.

Пояса отделения.	% дворов участвующих в товариществе членами.	% членов не бравших ссуд.	Средний размер ссуды на 1 бравшего.	Число уплаты по ссудам на одного члена в год.
0—4 верст.	77%	44%	59 руб.	2,3
4—6	59%	63%	23 .	1,8
6—16	29%	83%	26 .	1,5
16 и выше верст.	15%	84%	15 .	1,2

Как видно из таблицы, по мере удаления от товарищества падает как доля участвующих в нем крестьян, так равно и связь самих членов со своим товариществом.

Как мы уже отметили, одной из причин, побуждающей нащупывать оптимальный размер района деятельности кредитного товарищества, является стремление к возможно наименьшему размеру накладных расходов.

Стремясь дать деревне не только кредит, но и кредит дешевый, кредитная кооперация должна всячески стараться удешевить работу своего аппарата. Одним из приемов этого удешевления в системе Райфейзена была бесплатность службы правления товарищества, возведенная в принцип.

В мелком товариществе, имеющем небольшой кредитный оборот и обычно функционирующем раз или два в неделю по два или по три часа, обязанности члена правления не были обременительны. Райфейзен придал несению этих обязанностей почетный характер и тем позволил сделать эту работу безвозмездной, а кредит значительно более дешевым.

Таким образом, в основе райфейзеновского кредитного товарищества были положены его творцом пять нижеследующих принципов:

- 1) Взаимная неограниченная ответственность членов по обязательствам товарищества.
- 2) Производительное назначение ссуд, выдаваемых товариществом.
- 3) Выдача ссуд только членам товарищества.
- 4) Малый район деятельности т-ва.
- 5) Почетность и безвозмездность административной работы в товариществе.

Таковы исторически сложившиеся принципы кредитной кооперации. Постараемся уяснить себе, как строится на основе их аппарат кредитной кооперации.

Мы не будем говорить об органах управления кооперации — общем собрании, правлении и наблюдательном совете, — их организация и работа общеизвестная, достаточно взять устав или любую популярную брошюру, чтобы испробовав с ними познакомиться.

Гораздо более сложна финансовая структура кооператива и его финансовая техника.

Порядок кредитования в с.-х. товариществах, ведущих кредитные операции, обычно бывает следующий: каждый член товарищества, желающий пользоваться кредитом, дает правлению кооператива сведения о себе самом и о своем хозяйстве, количестве в нем построек, инвентаря, скота и о мере запашки. Сообщение должно проверяться и на основа-

нии его, а также и оценки личных качеств крестьянина, его трудоспособности, предприимчивости и добросовестности, ему открывают кредит, т.-е. делают определение, до какого размера можно без риска для товарищества давать указанному товарищу деньги в ссуду. До войны средний размер открытого кредита одному члену товарищества был около 80 рублей.

Если кредит члену кооператива открыт, то он, в случае нужды в деньгах, может испрашивать у правления ссуду, указывая в своем заявлении назначение ссуды, ее размер и срок погашения. Назначение должно быть производственное и, безубыточное, размер сообразно назначению, но по возможности не выше открытого члену кредита, срок не свыше 6 месяцев. На более долгие сроки ссуда выдается только в том случае, если товарищество имеет особые капиталы для долгосрочного кредита и в особом порядке.

Если в товариществе есть наличные деньги, и просьба является обоснованной хозяйственно, — ссуда выдается в размере просимой суммы полностью или частью, при чем при выдаче ссуды из нее вперед вычитаются проценты за объявленный в заявлении срок.

Если, положим, крестьянин получает в ссуду 100 рублей на 6 месяцев из 12% годовых, то ему на руки выдают всего только 94 рубля, записав его в долг в размере 100 рублей.

Ссуды выдаются под тройного вида обеспечения:

- 1) под личное доверие к члену, берущему ссуду,
- 2) под поручительство за него какого-нибудь другого члена,
- 3) под залог продукта или скота.

Под личное доверие кредитуют на сравнительно небольшие суммы, указываемые при открытии кредита.

В случае, если просимая ссуда превышает эту сумму, она выдается только в том случае, если за ее возврат дал свое поручительство какой-либо другой член товарищества.

При таком поручительстве, в случае неплатежа, деньги взываются прежде всего с должника, а если он не в состоянии заплатить, то и с поручителя. Необходимо отметить, что при открытии кредита члену товарищества определяют не только высшие размеры ссуд, которые ему можно выдать под личное доверие и при наличности поручительства, но также и ту сумму, в которой данный член может давать свое поручительство за других.

При испрашивании ссуды под залог выдаваемая сумма соответствует ценности залога и составляет обычно не более $\frac{3}{4}$ или $\frac{2}{3}$ ее. В залог могут приниматься или продукты сельского хозяйства — хлеб, лен, кожи и пр. или же скот берущего ссуду.

В первом случае отдаваемые в залог продукты обычно передаются на хранение товариществу, которое очень часто

организует их совместный сбыт, в случае же, если в залог дается скот, он оставляется в стойлах владельца, но на него «накладывается запрещение», т.-е. владелец лишается юридического права его продать, подарить или увести куда-либо без особого на то разрешения кредитующего его кооператива.

Сама ссуда может выдаваться как деньгами, так равно и натурой в виде ордера на сельскохозяйственный склад товарищества. Выдача с.-х. машин, удобрений, семян и прочего по ордеру в данном случае не будет нарушением рочдельского принципа торговли только за наличные, т. к. из кредитного отделения товарищества соответствующая сумма сейчас же будет переведена на счет склада, что и составит собою наличный расчет. В данном случае мы имеем просто объединение воедино двух видов операций — закупочной и кредитной.

Поскольку ссуда дана, и заемщиком выдана товариществу долговая расписка, правление товарищества имеет право проверить, действительно ли выданные деньги пошли по тому назначению, на которое испрашивались, и, в случае обмана со стороны члена, оно может потребовать немедленного возвращения ссуды и исключить недобросовестного заемщика из числа членов товарищества.

В том случае, если хозяйственный оборот, на который взята ссуда не окончен к моменту назначенной уплаты или, если расчеты хозяина, взявшего ссуду не вполне оправдались, он может просить правление товарищества об отсрочке платежа, которая, при внимательном рассмотрении обстоятельств и обоснованности просьбы, может быть допущена обычно на срок не свыше шести месяцев.

В том же случае, если заемщик просрочит с уплатой ссуды на несколько дней, не предупредив о том правление,— на него накладывается особая пеня за каждый просроченный день.

Такова техника кредитной операции при кооперативном кредите.

Откуда же товарищество берет средства для выдачи своим членам ссуд?

Средства товарищества слагаются из:

- 1) основного капитала товарищества,
- 2) запасного капитала товарищества,
- 3) специальных капиталов, в частности, капитала долгосрочного кредита,
- 4) займов, делаемых товариществом на разные сроки,
- 5) вкладов населения, передаваемых товариществу на разных условиях,
- 6) денег, хранящихся в товариществе на разные сроки.

Рассмотрим каждый из этих источников в отдельности.

Основной капитал иногда может состояться из паевых взносов членов товарищества, но согласно принципам Райфайзена, он обычно берется в долг в виде долгосрочной ссуды, которая постепенно покрывается ежегодными отчислениями из прибылей товарищества.

При таком способе образования основного капитала он через ряд лет работы товарищества вырастает, как общественный капитал, накопленный в процессе самой работы товарищества.

В СССР в настоящее время еще не определен окончательно порядок образования основных капиталов для организаций мелкого кредита, однако, по всем вероятностям обязательность финансировать с.х. товарищества в их основные капиталы сможет взять на себя Центральный Сельскохозяйственный Банк СССР, опирающийся в своей местной работе на местные общества сельскохозяйственного кредита и местные кооперативные союзы.

Сельскохозяйственный банк, как центр всего сельскохозяйственного кредита, вообще значительную часть своей работы должен уделять кредитованию крестьянских хозяйств через их кооперативы во всех видах кредита. Кредитование местных товариществ в их основные капиталы должно занять в его деятельности главное место, ввиду простоты этой работы с одной стороны, а с другой также и потому, что только этому банку, опирающемуся на крупные и долгосрочные государственные средства, под силу выполнить эту задачу в массовых формах. По всем вероятностям на дело финансирования кооперативного кредита будут направлены часть средств государственных сберегательных касс и некоторые страховые капиталы.

Запасный капитал образуется товариществом постепенно при развертывании работы путем отчисления из прибылей и служит обеспечением по всем обязательствам товарищества и источником покрытия возможных случайных убытков.

Специальные капиталы, создаваемые для разных особых назначений, образуются или путем специальных займов или отчислений, сборов и даже пожертвований и, находясь на счетах товарищества, временно могут быть использованы и в кредитных целях. Прямое же кредитное назначение может иметь специальный капитал долгосрочного кредита, составление которого исключительно важно ввиду очень острой нужды нашей деревни в долгосрочном кредите.

Займы делаются товариществом в случае недостатка средств из других источников: обычно на короткие сроки у других кооперативных организаций, местных банков и даже частных лиц, и при правильной постановке работ не должны

играть в составе средств товарищества большой роли, как наиболее невыгодная и дорогая форма получения денег.

Главнейший источник средств для кооперативного кредита должно товариществу дать само население в форме передачи своих свободных средств на вклады, делаемые в товарищество как его членами, так равно и всяким желающим местным жителем.

При вполне развившемся и завоевавшем общее доверие кооперативном движении и при сколько-нибудь заметном благосостоянии населения приток вкладов в кооперативные товарищества бывает обычно настолько велик, что вполне обеспечивает собою кредитную работу товарищества.

Население, убедившись в прочности и сложности кооперативных организаций, передает им обычно под весьма невысокий процент те свои сбережения «про черный день», которые ранее оно хранило в кубышках, чулках и сундуках. Затем оно помещает во вклады те свои свободные деньги, которые не могут почему-либо найти выгодного помещения и, наконец, временно помещает в них свои оборотные капиталы, когда они, в зависимости от мертвого сезона, оказываются на несколько месяцев не связанными производством.

Вклады бывают срочные и без указания срока, до востребования. Если вкладчик помещает свой вклад без указания срока, то обычно он обязуется, в случае желания взять его назад, предупредить правление товарищества за несколько дней, а в случае крупного размера вклада, и за несколько недель, дабы внезапное изъятие крупной суммы не расстроило бы дел товарищества.

Сумма вкладов, сделанных вкладчиком в товарищество, сохраняется в тайне, на них может быть обращено взыскание или запрещение только по постановлению судебной власти.

Высота платимого товариществом процента по срочным вкладам не может быть изменена до наступления срока вклада. По вкладам же до востребования размер процента может быть изменен во всякое время постановлением правления товарищества.

Таковы источники средств в кредитной работе товарищества.

Заканчивая наше описание кооперативного кредита, мы должны остановиться на весьма важных обстоятельствах кредитной работы.

1) Описывая ссудную деятельность товарищества, мы ничего не говорили о том, каким образом устанавливается высота процента, взимаемого товариществом по ссудам. Мы этого и не смогли сделать, не рассмотрев первоначально источников средств товарищества. Теперь же мы можем указать, что высота процента по ссудам всецело определяется той же высотой процента, по которой товарищество может получить средства в заем или на вклады. Получив средства на

вклады, положим, по 8% годовых, товарищество набрасывает на этот процент еще 2 или 3%, идущие на содержание аппарата и на создание прибылей и выдает ссуды под 10% или 11% годовых.

Разница между ссудным и вкладным процентом называется «напряжением процента», и в хорошо поставленном товариществе должна быть возможно мала. Прибыли же и средства на содержание аппарата должны приумножаться не высотой «напряжения процента», а увеличением кредитного оборота.

2) Выдавая ссуды, всегда приходится сообразоваться не только с тем, сколько в наличности имеется денег, но также и с тем, на какие сроки они даны товариществу. Деньги, данные на вклад, сроком на 4 месяца никак нельзя выдать в ссуду на 7 месяцев, ибо, когда придет время возвращать вклад, не будет никакой возможности получить этих денег с должника. Говоря короче, сроки выданных ссуд, всегда должны быть более или менее согласованы со сроками вкладов и полученных займов, т. к. всякая несогласованность в этом деле может поставить товарищество в исключительное тяжелое положение. Такова в кратких чертах работа кооперативного аппарата в деле мелкого кредита.

Если вдуматься в эту работу более глубоко, то можно легко усмотреть, что значение кооперативного кредита несоизмеримо выше, чем помощь отдельным хозяйствам в их работе. По мере развития и упрочения кредитной кооперации, она неизбежно впитает в себя в качестве вкладов все свободные деньги деревни, дополняя их государственными средствами и капиталами, получаемыми от банков, она делает кредит дешевым и доступным каждому крестьянину, введет его в обычный обиход. В сельском хозяйстве так же, как теперь в промышленности, большая часть обращающегося капитала будет занятая и притом занятая у кооперации. На эти же занятые кооперативные капиталы будут построены и организованы маслодельные и картофеле-терочные заводы, племенные, машинные и зерноочистительные пункты, мельницы и другие кооперативные сооружения, на эти же занятые кооперативные капиталы будут происходить все операции по сбыту, закупке и переработке. Говоря иначе, при широком размахе всех перечисленных операций перед нами раскрывается картина постепенного кооперативного обобществления всех капиталов, обращающихся в земледелии и на рынке сельскохозяйственных продуктов.

Современный нам капитализм принято называть финансовым капитализмом потому, что главным хозяином при нем, главной организующей и руководящей силой является банковский капитал, финансирующий, т.-е. дающий средства для всех оборотов промышленности и торговли.

При развитии кооперативного кредита и мощном притоке

В содействии средств в крестьянское хозяйство, **финансовый** капитал также получит в деревне руководящую и все определяющую роль. Только в данном случае этот капитал будет общественным капиталом самого населения.

Изложенные соображения придают совершенно иной оттенок скромной работе наших кооперативных товариществ, делают ее несмотря на ее будничность характер крупнейшей работой по созданию нового социально-экономического строя и тем придают всей системе сельско-хозяйственного кредита от местного товарищества до Центрального Сельско-Хозяйственного банка СССР совершенно исключительное значение в деле социалистического строительства нашей страны.

Однако, они не дают нам никаких указаний на то **финансовое хозяйство**, которое должен вести кредитный кооператив для разрешения стоящих перед ним задач организации мелкого кредита.

Устанавливая основы финансовой политики кредитного кооператива, приходится учитывать ряд самых разнообразных хозяйственных элементов. Главнейшим из них является природа нужды в средствах, тот спрос на капиталы, который пред'являет местное крестьянское хозяйство. Сообразно различиям в структуре народного хозяйства района, он значительно видоизменяется качественно и количественно.

Он весьма напряжен и постоянен в районах, переживающих переход от одной отжившей системы земледелия к другой более совершенной и более капиталоемкой. Приобретение сложных земледельческих орудий, культурных пород скота, удобрений и других принадлежностей интенсивного хозяйства требует значительного прироста основного и оборотного капитала хозяйств, который и создается путем кредитования.

Совершенно иной тип кредитной нужды мы имеем в районах относительного организационного покоя. Главная масса спроса на средства создается в них недостатком в оборотных средствах, необходимостью в замене снашивающихся частей основного капитала и отчасти расширением капиталов, вызываемым ростом крестьянских семей и соответственным расширением объема их хозяйственной деятельности. Кредитная нужда в районах этого типа носит в значительной части сезонный характер. Необходимо отметить также, что объем кредитной нужды не остается одинаковым из года в год, но видоизменяется в соответствии с эволюцией местной народно-хозяйственной жизни. Сама нужда в средствах может быть разложена на ряд групп, из которых каждая имеет свойственную ей природу. При чем размер кредитной нужды во многом определяется условиями кредита. Тяжелый ростовщический кредит суживает объем кредитного оборота, всякое же облегчение кредитных усло-

вий расширяет его значительно, допуская начинать с заемными деньгами такие хозяйственные предприятия, которые не могли быть выгодны при высоком ссудном проценте.

Познание кредитной нужды района, ее количественного размера, расширения ее по сезонам и зависимости от высоты ссудного процента — составляют важнейшие отправные данные в деле организации мелкого кредита.

В соответствии с указанными размерами кредитной нужды строится и активная политика в изыскании средств необходимых для ее удовлетворения. Кредитная практика знает ряд источников, дающих указанные средства.

В условиях современной русской деревни с чрезвычайно слабо развитым в ней капиталонакоплением и недоверчивым отношением к ней населения, кооперация, с финансовой точки зрения, является наиболее совершенным аппаратом распределения государственных ссуд. Однако, это положение вещей следует считать временным, и при повышении благосостояния крестьянства, необходимо ждать, что кооперация сможет привлечь к работе и другие источники средств.

Основная проблема организации кооперативного кредита, как, впрочем, и всякого организованного кредита, заключается в организации посредничества между лицами, нуждающимися в капиталах для ведения своего хозяйства, и лицами, имеющими свободные или относительно свободные капиталы и могущими их в той или иной форме предоставить лицам первой группы в пользование.

Кредит в этом отношении представляет собою, как это обычно и предполагают, как бы особый вид торговли, в которой товаром является право пользования капиталом, измеряемое суммой капитала и продолжительностью срока пользования, а ценой этого товара — процент, уплачиваемый должником заимодавцу.

Поскольку случаи кредита имеют единичный характер и заключаются непосредственно между собственником капитала и его конечными пользователями, цена кредита обычно носит случайный характер, и в кредитном обороте еще не образуется рынка капиталов. Однако, не только кредитные сделки принимают массовый характер, и появляется на хозяйственную сцену кредитное посредничество, капиталы, находящиеся в кредитном обороте, начинают обезличиваться, цена кредита начинает приобретать однородность под давлением обозначившейся конкуренции в спросе и предложении капиталов, и создается новое экономическое явление: рынок капитала, имеющий свою структуру и свои законы жизни, аналогичные в некоторых частях товарному рынку. Давление законов этого рынка подчиняет себе во многом и частные кредитные сделки.

Рынок капиталов в своем историческом развитии постепенно выработал особые аппараты, организующие торговый

оборот. Одним из таких аппаратов, обслуживающих местные рынки в пределах волостной совокупности крестьянских хозяйств, является кредитное товарищество.

Основная задача кредитного товарищества заключается в том, чтобы организовать местный рынок капиталов для той более или менее обширной совокупности хозяйств, которые составляют район его деятельности. Первой задачей в этом отношении является привлечение в кассу товарищества всех свободных капиталов района; источниками этих капиталов явятся различные хозяйственные слои деревни, орудием привлечения — уплата за даваемые капиталы их цены, в виде процента на делаемые вклады.

Резвертывая перед своим умственным взглядом различные группы местного населения, мы можем мысленно предвидеть как размеры, так равно и условия, на которых эти группы понесут свои свободные средства на вклад в кредитное товарищество.

Прежде всего, мы встретим большую сравнительно группу лиц, свободные средства которых имеют не столько характер свободных капиталов, сколько характер простых сбережений про черный день. Эта группа охотно отдаст товариществу свои сбережения на сохранение, если получит уверенность в их безопасности.

При этом, конечно, она сделает это тем охотнее, чем больший процент будет товарищество платить ей по вкладам. Хотя в отношении этой группы высота процента не играет решающей роли, и сравнительно невысокий уровень его может собрать значительную часть сбережений, благодаря чему дальнейшее увеличение процента не будет оказывать большого результата.

В другом положении оказывается та группа населения, которая рассматривает средства, как капитал, и потому стремится получить с него наибольший доход.

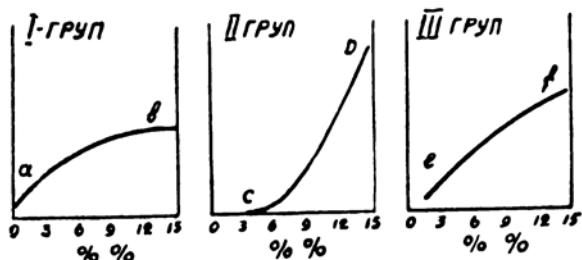
Само собою понятно, что при малых процентах за вклады эта группа не понесет в товарищество своих капиталов, так как всегда сможет найти им более выгодное размещение, но зато чем выше будет процент на вклады, тем большую и большую массу вкладов могут дать эти деревенские капиталисты.

Иную картину представляют хозяйства, временно помещающие на вклады свои средства в известный хозяйственный сезон, на время освобождающиеся от оборота, и т. д.

Если мы на прилагаемой диаграмме отложим по горизонталям размер $\%$, платимого товариществом по вкладам, а по вертикалям ту сумму, которую при каждом из этих процентов вкладчики дадут товариществу денег на вклад, то получим для лиц первой группы, дающих на вклад свои сбережения, кривую ab , для второй группы, размещающей свои

капиталы, — кривую cd ; для третьей — кривую ef (см. график IX).

Влияние высоты % по вкладам на приток вкладов разных слоев населения.



Проценты по вкладам.

График IX.

Само собою разумеется, что для каждого района, в зависимости от его народнохозяйственного строения, развитие этих кривых будет различно, и очередная задача науки, — путем наблюдения, установить типы этого развития. Очевидно, что кривая общего местного предложения капиталов, в зависимости от высоты процента по

вкладам, явится суммой всех указанных кривых, как это и представлено на графике X.

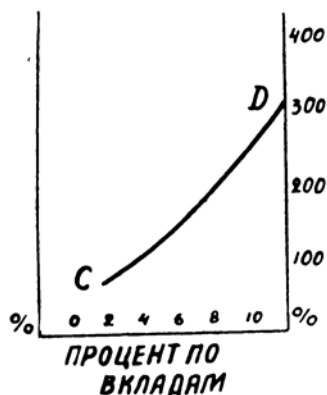


График X.

Рассмотренная нами кривая предложения CD определяет собою возможные размеры притока местных средств в кассу товарищества.

Каким же количеством этих средств товарищество воспользуется и по какой цене купит оно право пользования ими?

Для ответа на этот вопрос нам придется познакомиться с тем, в каких размерах и как определяется спрос на капиталы, представляемый товариществу со стороны лиц, в них нуждающихся.

Не вдаваясь в подробный анализ рентабельного вложенного капитала в сельское хозяйство, мы можем отметить, что различные виды его имеют разную степень нужды и могут иметь место при различных условиях кредита.

Так, например, кредит на дорогие и малоприбыльные ме-

лиорации может иметь место только при низком ссудном проценте.

Наоборот, кредит на семена, нехватившие при посеве или на замену павшей лошади новой в рабочую пору, может практиковаться крестьянством и при наличности самых высоких ростовщических процентов. Во всяком случае, нужда в кредите и на с.-х. инвентарь, и на постройки, и на скот, и на другие хозяйственные нужды имеет различную природу и, падая по мере увеличения ссудного процента, падает с разной степенью скорости.

Нижеследующий график как раз и дает нам примерную картину развития нужды в кредите, в зависимости от высоты ссудного процента для различных хозяйственных нужд. При этом, конечно, необходимо отметить, что абсолютные цифры этой нужды зависят от цикла хозяйств, входящих в изучаемую совокупность, свойственного ей процента хозяйств, нуждающихся в кредитной помощи для той или иной хозяйственной операции, и от размера и степени нужды каждого из этих хозяйств.

Размер спроса на кредит при разном уровне ссудного % в разных отраслях с. хозяйства.

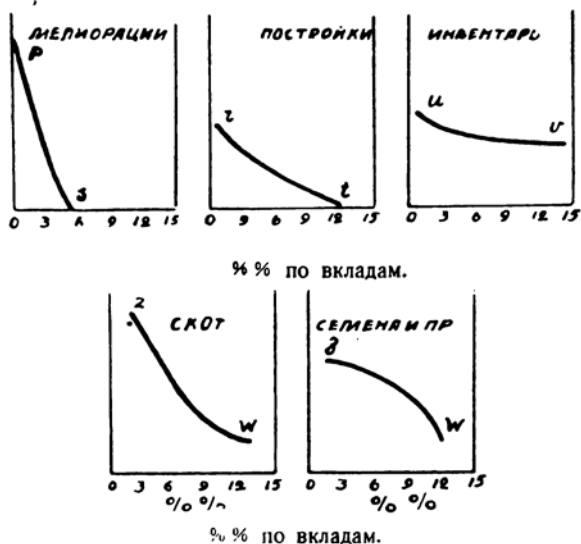


График XI.

Кривая ps указывает на размер спроса на кредит для мелиоративных целей, кривая tr —нужду в кредите на постройку, uv —на инвентарь, zw —на скот и пр.

Суммируя отдельные проявления спроса, мы получаем общую кривую спроса на капиталы для изучаемой совокуп-

ности хозяйств (*CD*), свойственного различным уровням ссудного процента.

Ясно, что объем кредитной операции, и уровень цен, и пользование капиталом установятся путем соотношения разобранных нами спроса и предложения средств.

Для определения момента равновесия между спросом и предложением капиталов следует сопоставить между собою указанные выше кривые. При этом сопоставление необходимо, однако, принять во внимание накладные расходы кредитного аппарата, в виде напряжения процента, сообразно чему ссудный процент, равный 8%, будет соответствовать вкладному в 6%, если принять напряжения процента равным 2%.

Влияние ссудного % на кредитный оборот.

Установление равновесия между нуждой в средствах и предложением капиталов.

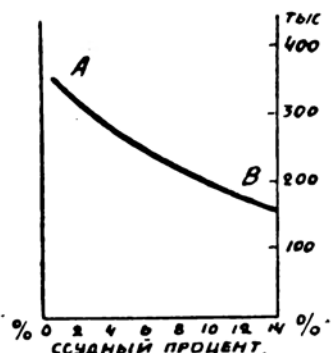


График XII.

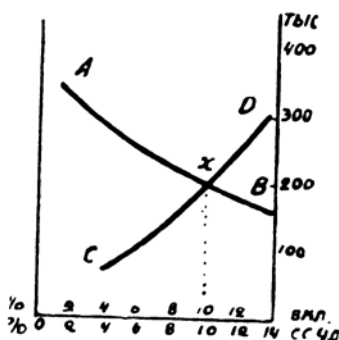


График XIII.

Клада в основу напряжение процента, равное 2%*), мы можем произвести следующее сопоставление:

Из сопоставления кривой АВ и CD мы видим, что момент равновесия местного спроса и предложения капиталов устанавливается в точке X, чем определяется и размер цены в 10%, и объем кредитного оборота в 200 тысяч рублей.

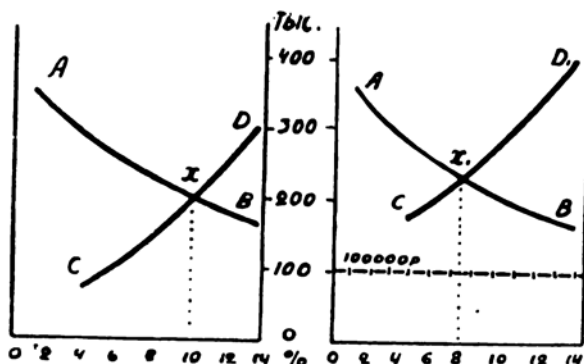
Ясно, что при всяком более низком проценте нужда в капиталах не будет покрываться притоком вкладов, а при всяком более высоком — кредитное товарищество будет испытывать серьезные затруднения в размещении собранных средств. Искусству руководителей товарищества, если они хотят опереться на местные средства в своей работе, и предоставляется нащупать указанный момент равновесия.

Предыдущий параграф рассматривал основание кредитного хозяйства при условии, если оно опирается только на

*) Мы условно принимаем напряжение 2% постоянным, на самом же деле оно в высшей степени зависит от объема кредитного оборота.

собранные свободные средства местного населения. Несколько иные условия равновесия будут иметь место, если кредитное товарищество использует и другие элементы кредитного оборота.

Влияние притока новых средств на установление равновесия в кредитном обороте.



Процент по ссудам.

График XIV.

Так, предположим, что при том же самом состоянии в спросе и предложении капиталов, которое обозначено нами на графике XIV, товарищество получает в свою кассу 100.000 руб. собственных средств. Тогда, для каждого уровня процента, платимого за вклады помимо соответственной суммы, извлекаемой из населения, нам нужно будет учитывать еще и указанную сумму в 100.000 рублей. Говоря иначе, кривая *CD* даст нам повышенное течение на 100.000 рублей.

Мы видим, что момент равновесия, ранее устанавливавшийся при 10%, ныне будет соответствовать 8%, а кредитный оборот расширится с 200 тысяч до 230 тысяч рублей.

С другой стороны, мы должны будем отметить, что при понижении вкладного процента приток вкладов сократится, и хотя общий пассив и возрастет, но размер вкладов уменьшится. При понижении вкладного % понизится и ссудный. Параллельно, благодаря доходу от своего капитала, понизятся и накладные расходы, падающие на кредитный оборот, а, следовательно, и процент напряжения, что, несомненно, отразится на течении кривых. Однако, для упрощения мы этого момента не учитываем.

Несколько иное влияние на установление равновесия имеет приток в кассу товарищества средств с общего рынка капиталов.

Раз товарищество вошло в контакт с мировым рынком капиталов, то в сущности в его распоряжении при уплате рыночного процента оказываются совершенно безграничные суммы. Поэтому мы можем «кривую» притока средств из внеш-

него мира обозначить в виде вертикальной линии, соответствующей на графике рыночному проценту, как это нами и сделано на приложенном графике XV.

Влияние на строение баланса привлечения заемных средств с рынка капиталов.

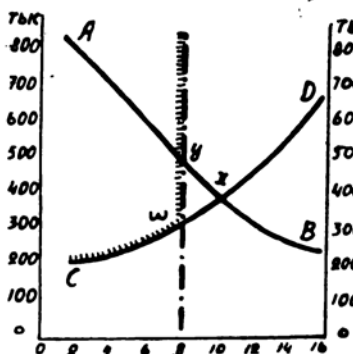


График XV.

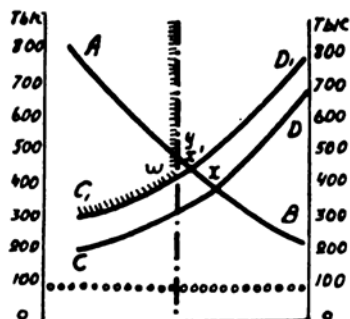


График XVI.

Как видно из графика, теперь кривая предложения капиталов местному населению будет иметь сложное строение: до точки ω она будет определяться кривою вкладов, в точке же ω она испытывает перелом, поднимается вертикально и определяется всецело средствами внешнего рынка. Момент равновесия ее с кривою спроса наступает теперь в точке Y , которая и определит объем кредитного оборота.

Таким образом, после установления связи кредитного товарищества с мировым рынком капиталов, объем кредитного оборота его всецело определяется высотой общего рыночного процента на капитал и размером необходимого для содержания кредитного аппарата процента напряжения.

Интересно отметить, что из нашего графика можно усмотреть закономерность в построении пассива. Видно, что общий размер пассива, в данном случае, определяется только размером возможного при данном ссудном проценте актива; абсолютный же размер вкладов определяется вкладным процентом, возможным при данном ссудном проценте. Вклады всегда получают по более дешевому проценту, чем займы, но процент этот, в данном случае, в пределе равен рыночному проценту и в графике нами так и принят. Сумма же займов на внешнем рынке равняется разности между возможным активом и возможной суммой вкладов. Нетрудно показать, что всякое появление собственных капиталов будет сокращать не вклады, а размер займов, как это и видно из графика XVI.

Так как обычно состояние элементов местного кредитного оборота близко к графику XVI, то в состав пассива кредитного товарищества входят и собственные капиталы, и

варищества лежит в возможно выгодном размещении средств своих членов, и оно, по основе своей работы, превращается из кредитного в сберегательное.

Оканчивая наш общий очерк, необходимо отметить, что даже для одной и той же совокупности хозяйств течение наших кривых не остается постоянным, но непрерывно колеблется как под давлением эволюционных, так равно сезонных и всяких других, более случайных, факторов.

Не малую роль среди этих факторов имеет искусное ведение кредитного хозяйства, умение быстро учитывать наличное состояние кредитных элементов и использовать обстоятельность путем активной политики.

Все перечисленные элементы сочетаются в балансе кредитных товариществ в весьма разнообразной форме в зависимости от возраста и прочности кооперативной организации, а также в связи с народно-хозяйственными особенностями ее района деятельности.

Чтение кооперативных балансов — это одно из увлекательных экономических чтений — дает нам яркие картины здоровой и цветущей кооперативной работы, ее роста и ее упадка, картины кооперативной патологии и медленного вымирания.

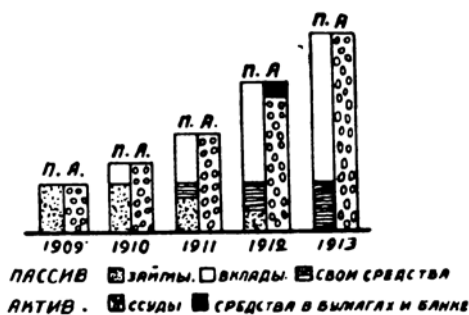


График XVIII. Нормальное развитие кредитного оборота.

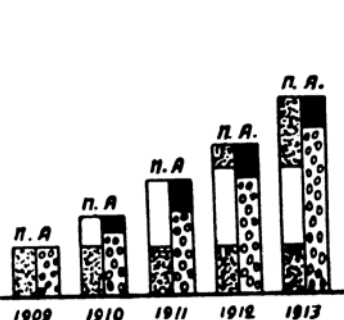


График XIX. Патологическое развитие кредитного оборота.

Прилагаемый график XVIII наглядно показывает нам нормальный и здоровый рост кредитного кооператива, начавшего с производительного размещения государственной ссуды и постепенно сумевшего развить вкладную операцию, и тем опереться на местные средства.

Совершенно иной характер носит другой пример, изображенный нами на графике XIX и указывающий, как кредитный кооператив, в силу неумелой организации, не смог развить удачно начатые операции по вкладам, должен был все время пользоваться привлечением капиталов со стороны и в то же время не сумел разместить собранные капиталы.

Можем мы также видеть, наблюдая развитие балансов,

проявление активной финансовой политики кооперативного кредита (см. график XX).

Так, например, мы видим, как под давлением обостренной нужды в деньгах и под давлением запросов в ссудах кредитное товарищество было вынуждено в 1909 году повысить процент по вкладам, а следовательно, и ссудам, привлекая тем средства. Однако, удвоив за 4 года свой пассив и встречая затруднения в размещении собранных средств, оно было вынуждено сократить вкладной процент (в 1912 году) и тем оздоровить состав своего баланса.

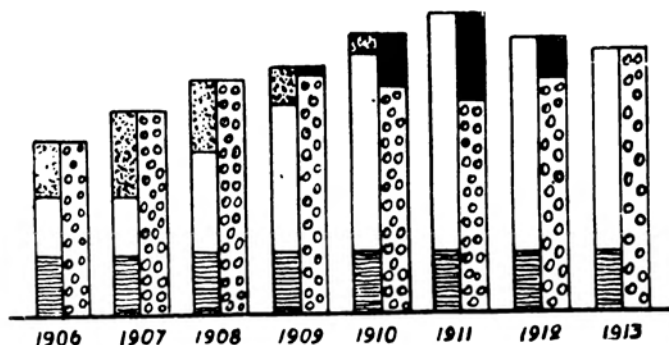


График XX. Регулирование кредитного оборота изменением уровня % %.

Очень любопытный пример финансовой политики видим мы в следующем ряде балансов, изображенном нами на графике XXI. Кооператив после ряда лет удачной работы,

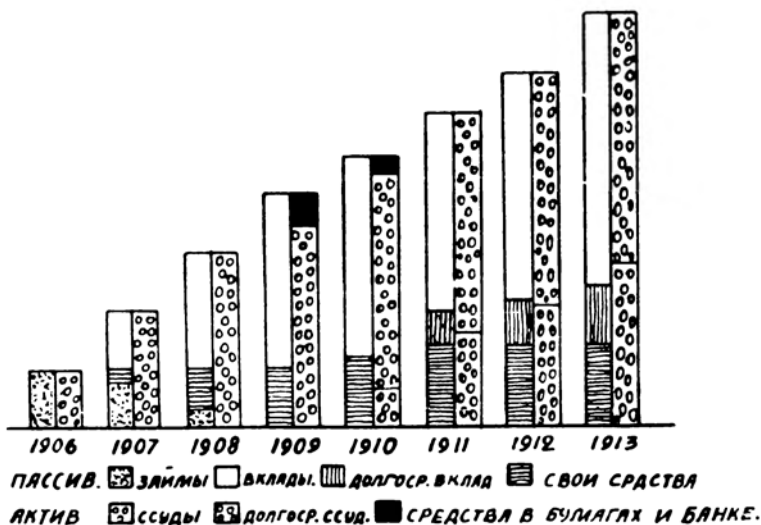


График XXI. Введение долгосрочного кредита.

упрочив свое положение, пытается организовать долгосрочный кредит сначала в соответствии со всеми долгосрочными вкладами, а затем, полагаясь на постоянство своего вкладного фонда и на части краткосрочных вкладов, нарушая тем основное банковское правило, согласно которому актив кредитного центра всецело должен определяться его пассивами.

Для частного банка, не желающего стать банкротом, невозможно завязывать в долгосрочные ссуды средства в большем размере, чем наличность долгосрочных вкладов. Для кооператива, в котором фонд вкладов обладает большей устойчивостью, несмотря на их формальную краткосрочность, некоторое нарушение этого правила вполне возможно.

Вполне мыслимо, что активная политика кредитного кооператива может распространяться не только на организацию долгосрочного кредита, но также и на кредитное поощрение особых новых отраслей крестьянского хозяйства, например, молочного дела.

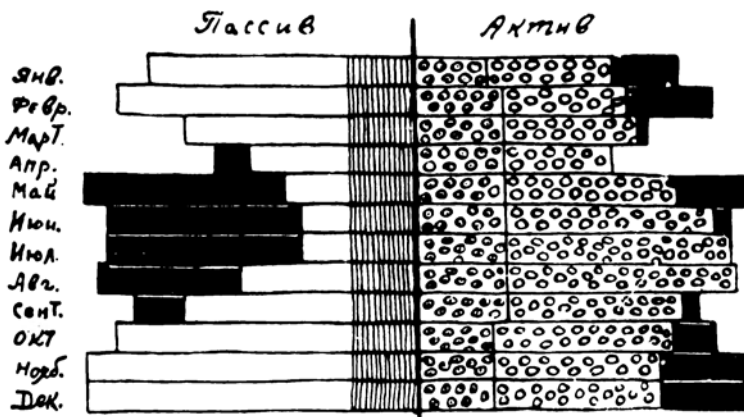
Из прибылей товарищества создаются для этой цели специальные собственные капиталы и, опираясь на них, организуется льготный кредит, поощряющий приобретение молочных коров и необходимых покупных кормов, при чем из указанного льготного кредита могут финансироваться не только отдельные хозяйства, но и сельские кооперативные объединения. Вообще финансирование других видов кооперации составляет неотъемлемую обязанность местных кредитных кооперативов.

Помимо рассмотренных нами примеров финансовой политики развития кредитного кооператива в его задачи входит организация своего баланса в зависимости от состояния в разные хозяйственные сезоны года самого денежного крестьянского хозяйства.

Так, например, в нижеследующем графике XXII мы видим умелое пользование краткосрочным кредитом для разрешения напряженного спроса на средства и постепенной уплаты займов по мере роста вкладов.

Дабы указанные в предыдущем графике особенности сезонной политики крестьянской кооперации были нами усвоены в полной мере их народно-хозяйственного значения, мы обращаем внимание читателя на сопоставление денежного оборота кооперативного аппарата с денежным оборотом крестьянского хозяйства. (См. график VII, стр. 81).

Вдумчивое рассмотрение наших графиков убеждает нас в том, что кредитная кооперация есть форма постепенного обобществления очень большой части земледельческого капитала и возведения его использования на высшую ступень как полноты самого использования, так и соответствия этого использования, теперь сознательно направляемого, общественным интересом развития производительных сил деревни.



*Экспликация также за исключением займов
в пассиве обозначены в записи*

График XXII. Сезонное развитие кредитного оборота.

Подчинение этого капитала велениям общественного сознания дает исключительную власть организованному кооперативно-общественному аппарату над путями развития земледельческого хозяйства и позволяет ему путем финансового воздействия на крестьянские хозяйства вести их по пути прогрессивного развития земледельческого производства.

Литература к главе IV.

- 1) А. Н. Анциферов. „Кооперация в сельском хозяйстве Германии и Франции“. Воронеж, 1910.
- 2) А. Чапанов. Сельскохозяйственный кредит в Бельгии. М. 1910.
- 3) В. Кильчевский. Какая разница между частным банком и кредитным товариществом. М. 1918.
- 4) Материалы для докладчиков на окружных, уездных, волостных съездах советов. М. 1925.
- 5) М. Е. Шефлер. Как получить крестьянину кредит. М. 1925.
- 6) С. Н. Прокопович. Кредитная кооперация в России. М. 1923.
- 7) С.-х. кредит и кооперация. Сб. статей. 1925.
- 8) И. А. Бондарев. „Организация и практика кооперативных учреждений мелкого кредита. СПб. 1913.
- 9) Н. Исланкин. „Руководство кредитной кооперации“. Казань. 1915.
- 10) И. Трапезников. „Операции кредитного товарищества“. М. 1915.
- 11) В. Хижняков. „Кредитная кооперация в Московской губ.“. М. 1912.
- 12) И. А. Рыков. „Материалы о кредит. с.-х. кооперации Московской губернии“ в. VIII. М. 1926.
- 13) Н. А. Ищенко. Руководство по счетоводству для с.-х. и кредитн. товариществ. 1925.
- 14) Хейсин Ш. Очерки по истории кредитной кооперации в дооктябрьск. России. Изд. 3-е. Л. 1925.
- 15) Система с.-х. кредита в цифрах. М. 1925.

ГЛАВА V.

Организация денежного хозяйства крестьянской семьи и условия успеха его кооперирования.

Разложение натурального хозяйственного строя русской деревни, постепенное втягивание крестьянского хозяйства в денежно-товарный оборот не раз служило предметом обширных исследований. Однако, в работах, посвященных этому вопросу, почти не затрагивались изучением организационные изменения, вызываемые развитием денежности во внутреннем строении хозяйства.

Мы почти не знаем организационной техники этого переворота. Мы не представляем себе отчетливо, какие изменения должно произвести крестьянское хозяйство в сложении своего организационного плана для того, чтобы из натурального типа перестроить его в формы товарного производства. А изменения эти весьма значительны и только ознакомившись с ним, мы можем понять до конца сущность того денежного хозяйства, которое ведется крестьянским двором.

Постараемся возможно более внимательно вникнуть в организационную схему того и другого типа хозяйства.

Натуральное хозяйство является наиболее ярко выраженным потребительским типом хозяйства. В нем все отдельные статьи потребительского бюджета должны быть покрыты продуктами собственного производства. Как правило, статьи эти весьма разнообразны и многочисленны и в соответствии с этим многообразием крестьянская семья должна была развертывать не менее сложный и многообразный план производства.

Хозяйство, имеющее своей задачей натурой покрыть десятки разнообразных потребностей семьи, должно естественно иметь десятки отдельных отраслей. Поэтому натуральное хозяйство всегда являлось наиболее сложным из видов земледельческого производства.

Правда, в настоящее время такую идеальную форму натурального хозяйства наблюдать очень трудно, почти повсеместно элементы денежности проникли в строение хозяйства и во многом упростили его организацию. Развитие рынка позволило с выгодой отбросить многие мелкие отрасли и, расширив производство основных и более выгод-

ных продуктов, отчуждать избыточную часть урожая на рынок. Полученные от продажи деньги шли на покрытие тех статей потребительского бюджета, для которых при натуральном строе приходилось организовывать особые отрасли производства.

Простое сопоставление двух крестьянских хозяйств, из которых одно, по своей организации близко натуральному строю, а другое построено на началах товарного производства, даст нам наглядное подтверждение вышесказанному.

Берем земский статистический сборник по Тотемскому уезду, Вологодской губернии, одному из наиболее глухих и натуральных углов нашего отечества и выписываем итоговые графы бюджетных таблиц, относящиеся к наиболее многосеющей группе хозяйств. Затем сопоставим полученные средние цифры с рядовым волоколамским хозяйством (Табл. см. стр. 112).

Таблица с первого взгляда позволяет установить существенные различия. Мы видим, что процент денежных расходов к общей сумме потребительского бюджета для тотемских хозяйств равен всего 20,9%, в то время, как в волоколамском хозяйстве он достигает 66,3%.

Говоря иначе, Тотемское почти натуральное крестьянское хозяйство представляет собою до некоторой степени изолированный хозяйственный аппарат, мало связанный социальными и экономическими связями с внешним миром. Обратное, Волоколамское крестьянское хозяйство уже втянуто в мировой хозяйственный оборот и живет не только своими доходами, но долею общего национального дохода, выполняя часть работы общего национального народно-хозяйственного аппарата. Естественно, что такое строение денежного хозяйства не могло не отразиться на организации его производства.

Многочисленные статьи потребительского бюджета, покрываемые в Тотемском уезде натурой, требуют от хозяйства сложной организации, дающей 32 вида продуктов. В Волоколамском же уезде 10 натурально покрываемых статей бюджета позволяют весьма упростить строение хозяйственной организации.

О сравнительной сложности хозяйственного устройства обоих изучаемых хозяйств, можно судить отчасти из нижеследующей таблицы. (Табл. см стр. 113).

Таким образом, в тотемском хозяйстве 87,0% всего дохода потребляется натурой в хозяйстве и в своем производстве определяется запросами потребления.

В хозяйстве же волоколамском только 39,6% производимого приготавливаются для непосредственного потребле-

№ 23. Строение потребительского бюджета в натуральном и товарном хозяйстве.

(Расходы натурой и деньгами).

Потреблено на сумму.	Тотемский уезд.		Волоколамский уезд.	
	Натурой.	Деньгами.	Натурой.	Деньгами.
Ржи	58,5	—	26,0	40,0
Ячменя	13,3	—	—	—
Пшеницы	9,5	0,6	—	7,5
Овса	4,4	0,1	5,0	—
Солода	3,9	—	—	—
Круп	7,8	—	—	13,5
Гороха	3,8	—	—	—
Картофеля	5,8	—	12,0	—
Капусты	0,3	0,0	—	—
Огурцов	0,1	—	—	11,0
Луку	1,3	0,0	1,0	—
Прочих овощей	1,7	—	—	—
Масла постного	2,2	1,0	18,8	—
Грибов	4,1	—	—	—
Ягод	2,3	—	—	—
Уплачено за помои	—	3,6	—	4,5
Говядины	3,9	1,2	—	6,0
Телятины	1,8	—	20,0	—
Баранины	3,9	—	—	—
Свинины	6,8	1,4	—	5,1
Яиц	5,2	0,0	0,5	—
Молока и молочн. продкт.	51,3	—	150,0	—
Птицы	0,2	—	0,5	—
Рыбы	2,1	4,5	—	10,0
Соли	—	1,8	—	2,0
Приправ.	—	0,6	—	16,8
Чая и сахара	—	11,8	—	50,0
Табак	—	0,3	—	—
Алкоголя	3,5	6,1	—	21,0
Хмеля	0,1	0,5	—	—
Одежды	4,3	10,8	—	145,0
Ушло на игры	0,0	0,3	—	3,0
Перепряли льна	4,0	—	—	—
Шерсти	2,5	—	—	—
Овчин	1,2	—	—	—
Мыла	—	1,1	—	12,0
На освещение	—	1,9	—	4,0
Дрова	8,6	3,6	20,0	50,0
Утварь	0,0	1,8	—	2,0
На духовные потребности.	—	4,8	—	4,5
Всего	218,4	57,8	253,0	497,8
	276,2		750,8	
% %	79,1	20,9	33,7	66,3
	100,0		100,0	

№ 24. Натуральные и денежные приходы Тотемского и Волоколамского хозяйства.

	Тотемский уезд.		Волоколамский уезд.	
	Потреблено натурой (рублей).	Продано на сумму (рублей).	Потреблено натурой (рублей).	Продано на сумму (рублей).
Рожь	74,4	6,5	27,0	—
Ячмень	21,7	—	—	—
Пшеница	12,5	0,7	—	—
Овсс	59,5	19,4	55,0	—
Картофель	7,5	—	18,0	—
Лен семя	2,1	0,8	25,0	140,0
Лен волокно	5,6	3,3	—	306,0
Горох	4,3	—	—	—
Капуста	0,3	—	—	—
Огурцы	0,1	—	—	—
Лук	1,2	—	1,0	—
Другие овощи	1,7	—	—	—
Говядина	4,0	—	—	—
Телятина	2,1	—	20,0	—
Баранина	3,9	—	—	—
Свинина	6,8	—	—	—
Молоко и молочн. продукты	52,1	7,6	150,0	—
Кож и шерсть	5,8	0,5	1,0	7,5
Прод. птицеводство.	0,6	0,6	1,0	—
Всего	266,1	39,4	298,0	453,5
Промыслы	—	48,9	—	85,0

ния семьи (см. табл. 24), остальные же 60,4% выбрасываются на рынок и обслуживают семейное потребление только давая возможность приобрести нужные предметы, на полученную за них денежную выручку.

Хозяйства других районов, по которым имеются бюджетные исследования, дают нам различные нормы товарности, занимающие средину между рассмотренными крайними типами.

Так, вологодские бюджеты дают норму денежности для Вологодского уезда в 34,6%, для Вельского уезда в 10,7%. Старобельское бюджетное исследование дало норму 21,1%. По Смоленской губернии мы получили—по Гжатскому уезду 21,8%, по Поречскому 14,9%, по Сычевскому 24,3%, по Дорогобужскому 11,1%.

Таким образом, во все описанные хозяйства в той или иной мере проникли начала товарности.

Известные нам описания иностранных крестьянских хозяйств дали более высокую меру товарности—так по описанию E. Lauth'a для швейцарских хозяйств мы имеем 62% денежности. К этой цифре весьма близки и данные других известных нам монографий, посвященных западному крестьянству. Нам не известны случаи, когда бы норма денежности крестьянского хозяйства превышала 70%. Очевидно, этот уровень является предельным, так как по самой природе земледельческого производства часть продуктов даже в чисто капиталистических хозяйствах потребляется внутри хозяйства, идя на харч рабочим и семье владельца, а также на корма скоту и посев. Заменить эти продукты покупными представляется невозможным, т. к. их внутривладельческая себестоимость бывает значительно ниже, покупных рыночных цен франко-хозяйство. Поэтому наши гжатские, волоколамские и другие хозяйства, имеющие норму денежности свыше 50%, мы должны признать высокоденежными.

Хозяйства этого типа отличаются от натуральных хозяйств, помимо значительного упрощения своего организационного плана, еще и существенными различиями в характере хозяйственных расчетов.

В хозяйстве натуральном, деятельность хозяйствующего человека направлялась отдельными потребительскими запросами и носила во многом качественную окраску. Нужно было доставить семье такие то продукты, именно такие, а не другие.

Количество могло измеряться только в отношении к величине каждой обслуживаемой потребности в отдельности, «хватит», «не хватит» и на много ли «не хватит». А благодаря эластичности самих потребностей подобное измерение не могло иметь большой точности.

Поэтому в натуральном хозяйстве не могло возникнуть вопроса, например, о том, что выгоднее—посевы

ржи или сенокосы, так как они были не заменяемы друг другом и потому не имели общего масштаба для сравнения. Значение получаемого сена измерялось по отношению к нужде в кормах, а значение ржи по отношению к продовольствию семьи.

Можно даже утверждать, что сенокосы тем более ценились, чем хуже они были и чем больше труда требовала добыча каждого пуда сена.

Совершенно иной характер приобретают задания хозяйства, как только оно вступает в денежно-товарный оборот. Хозяйственная деятельность сбрасывает качественную окраску.

Потребности могут теперь быть удовлетворяемы покупными продуктами. На первый план выступает интерес «количественный», получение наибольшего количества, которое будучи обменено может принять любую качественную форму, нужную для приобретения. По мере развития денежности, получаемое «количество» все более и более освобождается от «качества» и начинает носить абстрактный характер «ценности».

При широко развитом товарообмене для хозяйствующей семьи экономически безразлично на что направлять свой труд, лишь бы только он был полно использован и хорошо оплачен рыночной стоимостью добытых им продуктов.

А так как высота оплаты труда, вложенного в различные продукты, в конце концов определяется состоянием рынка, то само собой понятно, что организация хозяйства, устанавливаемая при натуральном строе, во всех своих деталях потребительскими запросами семьи, начинает по мере развития товарности хозяйства все более и более подчиняться влиянию рыночной конъюнктуры.

Падение цен на какой-либо продукт заставляет хозяина прекратить его производство и занять поля другой культурой. Улучшение соотношения между ценой отрубей и молока немедленно ведет к расширению молочного производства и пр. Хозяйство «познав меру и вес» не хуже биржевиков начинает играть на конъюнктуре.

Таков внутренний организационно-хозяйственный смысл перехода натурального сложения хозяйства в денежно-товарное.

Хозяйство освобождается от «качественного» воздействия запросов потребления, и превратившись в товарное производство, постоянно приспособляемое к изменяющейся рыночной конъюнктуре, получает возможность значительно увеличить количество получаемых ценностей, а следовательно и оплату своего труда.

Однако, это увеличение дохода требует от хозяйства,

помимо организации производства, еще сложной организацией своего денежного хозяйства, или, говоря иначе, организации взаимодействия с рынком.

При этом сразу нужно отметить, что денежное хозяйство крестьянского двора во многом противоположно торговым операциям какой-либо коммерческой фирмы. Торговлей называют «покупку товаров в целях их дальнейшей перепродажи». Целью операции является разница цен заготовки и реализации, благодаря чему для торгующей организации абсолютный уровень цен безразличен. Крестьянское хозяйство, как и вообще всякое производящее сырье предприятие, должно организовать продажу продуктов труда для покупки на вырученные деньги необходимых ему средств существования и орудий производства. Крестьянское хозяйство поэтому заинтересовано в абсолютной высоте цен на сел.-хоз. продукты или по крайней мере в общем конъюнктурном повышении цен с.-х. группы товаров по сравнению с промышленными товарами, им приобретаемыми.

Поскольку торговая операция от удачной и умелой организации может значительно увеличить свои барыши, постольку же и умелая организация крестьянского денежного хозяйства, т.-е. его продаж и покупок,—может дать большую выгоду хозяйствующей семье и повысить уровень ее благосостояния.

Умение во время купить товар надлежащего качества по сходной цене или продать свои продукты солидному покупателю, который может принять их без обвеса и заплатить за них «настоящую» цену, соответствующую добротности товара—является драгоценным умением для хозяина. Правильная и умелая организация закупки и сбыта приносит хозяйству выгоды не меньшие, чем умелое ведение самого земледельческого производства.

Прежде чем делать в этой области какие-либо теоретические обобщения нам представляется необходимым эмпирически ознакомиться с тем, каким образом разные виды крестьянских хозяйств организуют свой денежный оборот.

Бюджетные работы, обследовавшие крестьянские хозяйства многих районов России, дают нам весьма разнообразные типы строения денежного хозяйства.

Соединяя во едино все виды доходов и расходов как личных, так и хозяйственных, мы, прежде всего, разделяем их на натуральные, т.-е., получаемые от своего хозяйства и в своем хозяйстве потребляемые или затрачиваемые на хозяйственные нужды, и денежные, т.-е. приходы, получаемые от продажи как произведений своего труда, так равно и самого труда и расходы, представляющие собою затрату денег на приобретение вещей или уплату по хозяйственным и личным надобностям.

№ 25. Денежные и натуральные приходы и расходы крестьянского хозяйства.

Название уезда.	П р и х о д ы .				Р а с х о д ы .			
	На- урой.	День- гами.	Всего.	% де- неж- ности.	На- гурой.	День- гами.	Всего.	% де- неж- ности.
Волоколамский .	670,0	528,1	1198,1	44,2	554,9	500,1	1055,0	47,3
Гжатский . . .	451,9	247,0	713,9	34,4	463,2	251,1	714,3	35,2
Поречский . . .	621,0	198,6	819,7	24,2	628,0	198,6	826,7	24,2
Сычевский . . .	485,5	288,2	773,7	37,3	488,0	284,1	767,1	37,0
Дорогобужский .	650,1	180,3	830,4	21,7	640,2	213,4	853,6	25,0
Старобельский .	568,1	442,0	1010,1	43,7	499,0	436,5	934,5	47,7
Вологодский . .	238,5	209,6	548,1	38,3	238,7	217,7	556,4	39,1
Вельский	361,2	121,9	438,1	27,8	317,0	123,5	440,5	28,0

Просматривая таблицу, мы видим, что денежный бюджет крестьянских средних семей колеблется приблизительно около 200—500 рублей при 700—1.000 рублей всего бюджета, что составляет от 25% до 50% денежности.

Говоря иначе, доходы и уровень благосостояния современной крестьянской семьи в своей половине зависит от умения организовать свое денежное хозяйство. Если крестьянин сумеет благодаря своему искусству продать произведения своего труда на десять процентов дороже и купить на вырученные деньги на десять процентов большее количество продуктов, нужных ему для обихода хозяйства и семьи, то в сумме торговое умение принесет ему приращение уровня благосостояния на одну пятую денежного бюджета или около одной десятой общего бюджета. А это увеличение может часто являться решающим для возможности расширенного воспроизводства капиталов крестьянского хозяйства.

Составление денежного бюджета, как мы увидим ниже, представляет собою далеко не легкую и мало изученную проблему крестьянского хозяйства. Произведенные нами бюджетные исследования указывают на весьма различные типы его структуры.

Так например, мы можем найти среди описанных бюджетов хозяйств тип нормального товарно-земледельческого

хозяйства, денежный оборот которого в урожайный 1910 г. характеризуется нижеследующей таблицей, дающий перевес поступлений над тратами.

№ 26. Денежный бюджет 1910 года ¹⁾ в хозяйстве Д. Котова, крестьянина деревни Ревино Яропольской вол. Волоколамского уезда.

Денежные приходы.		Денежные расходы.	
Продано.		На пищу деньгами . . .	68,20
40 пуд. льняного волокна.	240,00	На одежду и обувь . . .	69,00
42,5 мер льняного семя .	104,25	На другие личные расх.	19,50
Один теленок	25,00	<hr/>	
		Всего на личн. расх.	156,70
		На хозяйственные р. . . .	160,05
<hr/>		<hr/>	
Всего получ. деньг.	370,25	Всего истрач. деньг.	316,75
Получено натурой	645,41	Истрачено натурой.	
		На личные потребности .	287,85
		На хозяйственные потр. .	332,20
		<hr/>	
		Всего.	620,05
<hr/>		<hr/>	
Всего приходов	1.015,66	Всего расходов	936,80

Как видно из приведенных цифр, в хозяйстве Дмитрия Котова основой денежного бюджета являются доходы от продажи произведений земледелия и скотоводства, покрывающие собою все расходы, как на хозяйственные так равно и на личные потребности.

Однако подобное, с нашей точки зрения идеальное строение денежного хозяйства, наблюдается не часто и в большей части русских крестьянских хозяйств к денежным поступлениям от продажи продуктов земледелия прибавля-

¹⁾ А. Чайнов. Лен и другие культуры в организационном плане крестьянского хозяйства нечерноземной полосы России. Т. I, вып. I, бюджет № 8.

ются поступления от продажи на сторону своего труда, не могущего почему-либо быть использованным внутри хозяйства. Промысловые заработки, как это видно из прилагаемой таблицы, играют выдающуюся роль в строении русского крестьянского хозяйства. Рыночные условия и местная хозяйственная обстановка то усиливают, то ослабляют меру товарности отдельных отраслей хозяйства; главным источником денежных поступлений становится то земледелие, то скотоводство, но почти всегда промысловые доходы составляют внушительную часть денежного прихода.

Даже теперь, когда кустарные промыслы и промысловый отход восстановлены еще далеко не в полной мере, денежные поступления промыслового характера занимают в нашем крестьянском бюджете весьма видное место.

Так, например, по бюджетному исследованию ЦСУ 1923—24 года мы имеем.

№ 27. Денежные доходы все и от промыслов на одно среднее крестьянское хозяйство в рублях.

Г У Б Е Р Н И И.	Всего денежных доходов на 1 хоз.	В т. ч. от		Всего промыслов. дохода в %
		Личных промысл.	Торг. и куст. зав.	
Вологодская	229,1	89,1	5,9	41,5
Новгородская	252,5	86,7	24,3	43,6
Смоленская	301,6	99,8	9,2	36,2
Костромская	263,5	140,1	9,5	56,8
Владимирская	515,9	295,0	—	57,1
Московская	704,8	302,4	36,8	48,1
Тульская	256,1	111,5	18,6	50,8
Рязанская	289,2	133,3	23,4	54,3
Воронежская	169,9	41,9	0,1	24,7
Пензенская	152,7	40,6	4,3	29,7
Татреспублика	148,8	57,4	11,6	46,3
Саратовская	224,3	33,6	3,1	16,4
Армавирский окр.	439,2	56,8	1,6	13,3
Новониколаев. окр.	168,8	45,6	—	27,0
Барнаульский окр.	218,5	44,6	27,0	32,9
Черниговский окр.	160,7	34,1	28,1	38,5
Бердичевский окр.	152,5	26,0	—	17,1
Полтавский окр.	198,5	26,6	38,6	32,9
Старобельский окр.	196,8	59,0	18,7	39,4
Туркменистан	433,7	49,1	13,3	14,3

Мы видим, насколько разнообразным является строение денежного бюджета в зависимости от окружающей хозяйство экономической обстановки. Хозяйство стремится опереться в своем денежном обороте, то на продажу льна,

то на отчуждение скота или хлеба, а чаще всего к сожалению на отчуждение своего собственного труда, продаваемого на промысловые заработки.

Несмотря на всю патологию такого способа решения проблемы организации денежного бюджета, оно наблюдается в широких размерах и принимает крайние формы.

Характерным примером этому может служить прилагаемая таблица № 28 денежного оборота крестьянина В. Х. Фирсанова селения Борисова, Вологодского уезда.

Денежные приходы.	Рублей.	Денежные расходы.	Рублей.
От продажи молока	1,98	На пищу	70,90
От промыслов	180,00	На одежду	30,80
		На другие личные потребности	13,72
		<hr/>	
		Всего на личн. потребн.	115,42
		На хозяйствен. потребн.	45,99
<hr/>		<hr/>	
Всего денежн. приходов.	181,98	Всего денежн. расходов.	161,41
Приходы натурой	142,91	Расходы натурой.	
		Личные	81,32
		Хозяйственные	65,89
		<hr/>	
		Всего	147,21
<hr/>		<hr/>	
Итого прихода	324,19	Итого расходов	308,62

Мы видим, что в хозяйстве В. Х. Фирсанова все денежные расходы не только на личные, но и на хозяйственные потребности целиком покрываются за счет промыслового заработка.

Земледельческое же хозяйство, несмотря на высокую денежность потребительского бюджета, остается исключительно натуральным. Даже больше того — земледельческое производство не только не дает в своей приходной части ни копейки денежных поступлений, но требует еще от промыслового заработка значительных затрат на свое содержание.

Нужно ли указывать, насколько тяжелым является подобный режим не только для экономической, но и для социальной жизни нашей деревни.

Взрослые мужчины покидают семьи на пять—шесть, а иногда и более месяцев, оставляя хозяйство на слабые женские руки. Русская баба и пашет, и косит, и молотит хлеба. Не редки семьи, в которых мужчины совершенно отвыкают от сельскохозяйственных работ и по выражению своих жен «лошадь запрячь не умеют».

«Бабье хозяйство» малосильное и малогибкое обладает крайне слабой производительной силой и малоценно с народно-хозяйственной точки зрения.

Несомненно, одной из главных причин, создавших такой тип построения денежного хозяйства аграрно-перенаселенных и промышленных районов, являлось малоземелье, не дающее крестьянской семье возможности при существующей системе хозяйства свести концы с концами и заставляющее выбрасывать избыточные рабочие руки в промыслы.

Однако, если бы даже трудовые усилия семьи могли при большом напряжении дать от земледелия доход достаточный для существования семьи крестьянина, все же при довоенном уровне цен на сельскохозяйственные продукты они имели много побудительных причин бежать на промыслы, забрасывая земледелие.

Главной из этих причин была большая оплата единицы труда на промыслах по сравнению с оплатой ее в земледелии.

Раз крестьянский работник имел возможность на промыслах получить за каждый рабочий день полтора или два рубля, то естественно, что ему было некогда заниматься земледелием, дававшим его работе оплату в семь или восемь гривен за тот же день.

Таковы две важнейшие причины, разлагающие земледельческий быт нашей деревни, гонящие ее население на отхожие промыслы и наводняющие наши города дешевой малоквалифицированной рабочей силой, кадрами безработных и придающие нашему пролетарскому составу полукрестьянский и полупролетарский характер. Создавшееся положение может быть устранено только тогда, когда земледельческое производство станет наиболее выгодным из возможных занятий крестьянской семьи, и при том настолько выгодным, что для крестьянина будет «некогда» заниматься чем-либо другим.

Очевидно, этот возврат населения к земле будет возможен тогда, когда:

1) относительный уровень цен на сельскохозяйственные продукты поднимется до такой высоты, при которой оплата труда, вложенного в земледелие, будет выше, чем оплата его в других занятиях;

2) организация земледельческого производства рационализируется и интенсифицируется настолько, что существующие крестьянские наделы станут давать доходы, достаточные для покрытия потребительского бюджета семьи.

Первое из указанных условий в значительной мере зависит от конъюнктуры мирового рынка, но мы все же должны признать, что, при одной и той же рыночной конъюнктуре, высота продажных цен во многом зависит от умения организовать самую продажу, от способа ведения денежного хозяйства.

Один и тот же берковец льна в один и тот же год может быть продан и за 40 и за 50 рублей в зависимости от искусства продающего.

В чем же искусство это может проявиться? Каким образом крестьянин путем улучшения организации сбыта и закупки может возвысить уровень своего благосостояния?

Для ответа на поставленный вопрос нам необходимо уяснить себе те рыночные отношения, которые связывают крестьянские хозяйства с мировым рынком и улучшение которых составляет собою задачу организации денежного хозяйства крестьянской семьи.

Внимательный наблюдатель, следящий за судьбою кулитки льна или пеньки, за мешком пшеницы, продаваемым крестьянином, может обычно проследить в высшей степени сложную цепь социально экономических взаимоотношений, возникающих по пути движения этого товара.

Историческое развитие рынков создало для передачи товаров от производителя к потребителю целую систему сложных торговых аппаратов, слагающихся сообразно природе товара в целые ряды последовательных звеньев.

Мелкий скупщик и прасол, работающий по сборке товаров по деревням и на базаре, уездный торговец, имеющий уже свои склады, обрабатывающий и сортирующий товар, целая сеть коммисионных и биржевых маклеров, крупные оптовые фирмы, экспортеры и импортеры, а рядом с ними вспомогательные биржевые, транспортные, страховые и банковские предприятия, финансирующие торговлю и конторы компании по инвестированию капиталов и, наконец, просто биржевые спекулянты, торгующие на фондовых товарных биржах на повышение и понижение,— вот те конкретные образования, которые в взаимной борьбе совершают на капиталистическом рынке сложную работу по передаче с.-х. товаров от производителя к потребителю.

Достигнутое многолетними колебаниями равновесие экономических факторов создает в каждом из перечисленных рынков такую систему цен на все начальные промежуточные и конечные продукты, при которой каждый орган

рыночного аппарата получает достаточную прибыль от своей работы и, следовательно, имеет частно-хозяйственный интерес означенную работу производить. Умение и коммерческая ловкость позволяет представителям торгового капитала получать барыши и сверх уровня доходности, устанавливаемого соотношения цен, при чем эта сверхприбыль чаще всего получается за счет производителя и конечного потребителя распыленных, слабых и неорганизованных.

Такова картина рыночных взаимоотношений, в условиях которых крестьянской семье приходится строить свое денежное хозяйство, таков рыночный торговый аппарат, созданный и скрепленный вековым навыком, сильный своей организованностью и техническим опытом и имеющий все стимулы к тому, чтобы отчудить от крестьянина продукты его труда по наименьшим ценам и снабдить его средствами производства и потребления по ценам наивысшим.

Крестьянское хозяйство, слагающее свой денежный бюджет в описанных условиях, противостоит во всей своей ничтожности и слабости, ожесточенному напору мощных капиталистических организаций, получающих свои прибыли за счет недоплаты за продукты крестьянского труда и переплаты за покупаемые крестьянами товары. Перед нами обычная картина глубочайшего захвата крестьянских масс торговым капиталом и подлинный боевой социально-экономический фронт борьбы за уровень оплаты крестьянского труда. Защищая свою «заработную плату» крестьянство должно всячески укрепить свои позиции для того, чтобы получить от рынка возможно большую оплату своему труду, вложенному в земледельческие продукты и в конце-концов, обмениваемому на покупаемые с рынка товары.

Для укрепления своего положения в этой ожесточенной борьбе крестьянин должен добиваться:

1) Чтобы продажа его товара совершалась в такой период года, в который рыночная конъюнктура наиболее благоприятна для продавца, т.-е. тогда, когда предложение ослаблено, спрос обострен и цены высоки.

И обратно, чтобы покупка товаров, нужных крестьянину, совершалась в периоды наибольшего предложения их.

2) Чтобы предлагаемый рынку товар был рассортирован сообразно его добротности, упакован и предложен в таком внешнем виде, при котором рынок полностью оплатил бы его качества. От правильной оценки товара со стороны покупателя нередко зависит чуть ли не удвоение трудового дохода производителя.

3) Чтобы товар, могущий быть подвергнутым первичной переработке, поступал на рынок в такой степени переработанности, при которой обнаруживался бы на него наибольший спрос и он давал бы наибольшую оплату труду, в него вложенному. Так, например, если рынок пред'являет луч-

ший спрос на чесанный, а не на трепанный лен, то хозяйство должно предлагать его рынку в чесанном, а не в трепанном виде.

4) Чтобы товар предлагался хозяйством по возможности тому рыночному звену, которое стоит ближе к конечному потребителю. При этом, помимо более справедливых условий приемки, можно ожидать и более высоких цен, так как в этом случае крестьянин, минуя посредников, сам получит ту посредническую прибыль, которая установилась равновесием рыночных факторов. Точно также при покупке товаров хозяин должен стремиться купить их по возможности из первых рук, где он может располагать и более широким выбором и более дешевыми ценами.

5) Наконец, чтобы хозяйство в своем производстве было гибко и могло в сорте и качестве изготавливаемых продуктов всегда сообразоваться и отвечать постоянно изменяющимся требованиям рынка.

Таковы весьма сложные и нелегкие задачи, стоящие перед крестьянским двором в деле организации его денежного хозяйства. Мелкое слабосильное экономически крестьянское хозяйство должно проявить исключительную энергию, такт и умение, чтобы разрешить успешно хотя бы некоторые из поставленных нами задачи. Многие же из них вообще неразрешимы для мелкого хозяйства.

Поэтому для крестьянских хозяйств приобретает исключительное значение единственный надежный выход из положения — возможность путем кооперирования многих тысяч хозяйств создавать свои крестьянские специальные, могущественные организации, организующие денежный бюджет крестьянства при помощи создания своих крестьянство обслуживающих и крестьянством управляемых крупнейших торговых аппаратов.

В данном случае крестьянство выдвигает против эксплуатирующего его капитала его же собственное оружие: мощные предприятия, крупность оборотов и совершенную технику.

Эти мощные коллективные организации могут путем привлечения к своему обороту средств из кредитных учреждений совершать закупки и продажи в моменты наиболее благоприятные крестьянскому хозяйству, создавая специальные технические аппараты, приглашая особых специалистов; они могут придать товару такую сортировку и внешний вид, которых не сможет достигнуть ни один отдельный крестьянин; точно также, создавая маслодельные, картофеле-терочные, овоще-сушильные и иные кооперативные заводы, они могут предлагать рынку товар в наиболее выгодной для продавца степени переработки, при чем сама переработка обойдется крестьянину, благодаря механизации ее, значительно дешевле, чем переработка домашняя. Излишне гово-

рить, что кооперация, продающая и покупающая на миллионы рублей, работает на самом крупно-оптовом рынке и потому совершает закупки и продажи по наивыгоднейшим ценам, передавая крестьянству всю посредническую прибыль.

Наконец, хорошее знание рынка, свойственное кооперативным центрам и возможность привлечения к работе агрономов и специалистов техников, позволяет кооперации выступать в виде мощного фактора, воздействующего на внутреннюю организацию хозяйства и перестраивающего его в сторону большого соответствия рыночным условиям.

Такова исключительная помощь кооперативного начала в деле организации денежного хозяйства трудовой крестьянской семьи.

Изложенные идеи ясны и на первый взгляд крайне просты к осуществлению. Однако понадобилось почти целое столетие организационных исканий, тысячи тяжких банкротств для того, чтобы выковать те организационные принципы, с помощью которых мы теперь приближаемся к разрешению поставленных задач.

Как же должен начинать свою организационную работу кооперативный работник, на что в первую очередь должно быть обращено его внимание, какими основными принципами должен он руководиться в своей борьбе за рынок и на что он должен обращать сугубое внимание, приступая к изучению рынка с кооперативной точки зрения?

К сожалению, существующие методы изучения рынков еще недостаточно разработаны, чтобы дать ему готовые приемы исследования, а главное, в них нет того кооперативного угла зрения, с которым должен подходить к рынку будущий активный работник кооперативного сбыта, а потому для выработки приемов исследования ему придется обратиться к своему же кооперативному опыту.

На изучении опыта минувших побед и поражений кооперативных начинаний, он должен определить те основные элементы, на которых строится успех кооперирования сбыта сельско-хозяйственных продуктов, и направить на их изучение свое главное внимание.

Нашей задачей поэтому прежде всего является очертить главнейшие из этих элементов, поскольку они определились кооперативной работой у нас в СССР и особенно на мировом рынке, на котором нам во многом нужно будет выступать.

Прежде всего необходимо отметить, что когда кооперативный деятель ставит перед собой задачу кооперативного вмешательства в организацию сбыта произведений сельского хозяйства, то перед ним в первую очередь встает вопрос о последовательности его работы.

Крестьянские хозяйства любого района России производят и продают целый ряд разнообразных сельскохозяйственных продуктов.

Зерновые хлеба, подсолнух, греча, лен, пенька, яйца, битая птица, молоко, масло, шерсть, кожи, щетина, свиньи и другой скот, овощи, фрукты и прочие произведения сельского хозяйства выбрасываются крестьянским хозяйством на мировой рынок и служат предметом эксплуатации для торгового капитала.

Несомненно, конечной задачей сельского кооперативного движения является кооперирование сбыта всех перечисленных выше продуктов.

Однако, кооперативные силы и кооперативные средства пока еще слишком ничтожны для разрешения этой задачи и ставить ее теперь, — означало бы бесплодно распылять кооперативную мощь.

Поэтому в настоящее время мы должны ограничиться постановкой посильной для нас задачи и на ее разрешение направить все свои силы, не отвлекая их на другие, заведомо бесполезные попытки.

Мы должны наметить два или три продукта, которые, по условиям организации своего рынка, наиболее легко поддаются кооперированию, а с другой стороны — имеют большое народно-хозяйственное значение, и на них направить свою кооперативную работу.

Только такая постановка работы даст нам некоторую гарантию успеха и поможет приобрести организационный опыт, необходимый для дальнейшего кооперирования более трудных рынков.

На каких же основаниях должны мы произвести выбор рынков, подлежащих кооперированию в первую очередь?

Мы знаем, что методика кооперативного исследования рынков далеко еще недостаточно разработана, и потому представляется весьма трудным дать исчерпывающий ответ на поставленный вопрос.

Однако, практика кооперативной работы позволяет наметить некоторые основные вехи, по которым должно идти разрешение вопроса о легкости кооперирования того или иного рынка.

Признавая, что кооперация по сбыту в начале своей работы всегда будет бедна и средствами, и торговой технической опытностью, мы должны отметить те рыночные условия, которые могут способствовать кооперативному успеху.

Так, обращая наше внимание на торговую технику, мы можем с большой уверенностью сказать, что кооперирование какого-либо продукта тем легче, чем этот продукт более однороден, чем он легче поддается обезличиванию.

Чем устойчивее качество продукта, чем в большей мере его масса соответствует любому, взятому из нее образцу, тем легче торговые операции с ним, что особенно важно для

еще малоопытных в торговом деле кооперативных работников.

Если же интересующий нас продукт не является абсолютно однородным, а представляет собою целый ряд разновидностей и сортов, то мы с той же мерой уверенности и на тех же основаниях можем полагать, что кооперирование сбыта этого продукта тем легче, чем более устойчивы его сорта, чем с большей легкостью они поддаются определению и отбору.

Легкость сортировки и твердый стандарт (сортомер) являются залогом кооперативного успеха. Достаточно привести два-три примера, чтобы уяснить выставленные нами положения.

Так, например, мы полагаем, что сбыт куриных яиц должен легко поддаться кооперированию, т. к. собирание и сортировка этого продукта не требует больших технических оборудований, и кооператоры очень скоро смогут поставить сортировку на тот технический уровень, на который она поставлена торговым капиталом.

Обратно: кооперирование льна ставит чрезвычайные затруднения, так как продукт, выходящий из одного и того же хозяйства, часто бывает в высшей степени разнообразным, сортировка же его осложняется отсутствием точно установленного стандарта и трудностью точного определения качества волокна без сложных приспособлений.

Сорта льна разнятся по мелким районам, и, под одним и тем же названием сорта, в различные года понимается товар различного качества.

Отсюда можно уверенно полагать, что кооперирование сбыта льна станет на ноги только после удовлетворительного разрешения вопроса об организации сортирования.

Если к перечисленным условиям, необходимым для успешного кооперирования сбыта, прибавить условия сохранности продукта и сказать, что кооперирование сбыта продукта тем легче, чем меньше он подвержен порче, то мы очертим весь круг технических условий, с которыми приходится считаться кооперативному работнику.

Согласно этому последнему правилу малоопытному кооператору трудно справиться с такими тонкими товарами, как живые цветы, живая птица, фрукты, поросята и прочие продукты, требующие специального ухода и быстрой продажи.

Далее перед нами встает ряд вопросов экономического порядка.

Прежде всего мы должны считаться с общим характером кооперируемого нами рынка, мы должны выяснить, является ли он рынком местного товарообмена (например: молоко,

сено, овощи и пр.), рынком областного характера (фрукты, скот, дрова и пр.) или же рынком мирового значения (пшеница, масло, яйца и пр.).

Размер рынка, его ширина является одним из важнейших условий его кооперирования.

Мы можем утверждать, что кооперирование сбыта какого-либо продукта тем легче, чем более емким является его рынок.

В самом деле, при узком рынке, при спросе чрезвычайно быстро насыщаемом — всякое случайное скопление продукта перегружает рынок, приводит к стремительному падению цен и крайней трудности реализации продукта.

Примером может служить рынок свежего молока в мелком губернском или уездном городе.

Первая молочная артель находит в нем достаточный сбыт. Развитие же этого дела заливаает город молоком, роняет цены и кооперативу приходится переходить на масло, являющееся продуктом более широкого рынка.

С такого рода неровностью в условиях сбыта может справляться только гибкий предприниматель, склонный к спекуляции, но отнюдь не малоопытный кооперативный организатор, требующий устойчивых условий сбыта.

Профессор М. И. Туган-Барановский, сравнивая успех сельской кооперации с неуспехом ремесленной, как раз видит причины этого в том, что успевающий земледelec работает на беспредельный мировой рынок, а ремесленник — на более узкий, местный.

Помимо широты рынка, на его емкость большое влияние оказывает степень гибкости потребления продукта.

Что следует подразумевать под этим термином?

Постараемся уяснить его из следующих наглядных примеров.

Сравнивая между собою нормы потребления хлеба у разных людей, мы найдем их очень близкими друг к другу.

Разница между недоеданием и полным насыщением не превышает нормы двух-трех пудов годового потребления.

Ни повышение цен, ни понижение благосостояния не могут вызвать резкого изменения в потреблении хлебных продуктов.

Нормы потребления хлеба остаются мало гибкими.

Поэтому малейшая заминка в предложении хлебных товаров на рынке вызывает острую нужду в хлебе, резкую конкуренцию покупателей и повышение цен.

Обратно: всякие избытки, если их нельзя вывезти в другие районы, дают залежи и вызывают резкое падение цен.

И если обычно мы не замечаем резких колебаний хлебных цен, то это объясняется чрезвычайной шириною хлеб-

ного рынка, благодаря которой недостатки одних районов покрываются избытками других.

Для овощей, потребление которых является также мало эластичным, подобные резкие изменения цены наблюдаются очень часто.

Иное встречаем мы изучая рынок, например, сахара или бумажных материй, нормы потребления которых отличаются большою гибкостью.

Потребление этих продуктов при недостатке их может быть сведено к ничтожному минимуму и затем при расширении запасов может увеличиться в десять и более раз.

Такая эластичность норм потребления позволяет потребителю быть крайне чувствительным ко всякому изменению цены; при малейшем повышении цен он сокращает свое потребление, при падении их — значительно расширяет.

Благодаря такой гибкости потребления при скоплении на рынке больших запасов бывает достаточным небольшого падения цен, чтобы потребители уничтожили излишки расширением своего потребления.

Очевидно, что чем более гибким является потребление какого-либо продукта, тем более емким оказывается его рынок.

Помимо территориальной широты и гибкости, потребления большое значение на емкость рынка какого-либо продукта имеет социальный состав его потребителей.

Если потребителем продукта являются только немногие зажиточные слои общества (что мы имеем для дорогих фруктов, цветов, шелка и пр.), то несмотря на возможную широту рынка и гибкость потребности, рынок все же останется мало емким, т. к. общее количество потребителей будет очень невелико.

Поэтому можно уверенно полагать, что рынок будет тем более емким, чем более демократичные круги являются потребителем продукта.

Так, например, в последние годы перед войной Сибирский союз маслодельных артелей чувствовал уже некоторую заминку в сбыте сливочного масла, так как потребителями его в Западной Европе являются зажиточные слои населения, весьма ограниченные в своем количестве, потребители же средние и малоимущие употребляют масло кокосовое и маргарин. Поэтому руководители Союза начинали подумывать о переработке сибирского молока не в масло, а в сыр, главным потребителем которого на Западе являются рабочие массы и, следовательно, рынок которого безграничен.

Резюмируя сказанное о емкости рынка, мы могли бы несколько переиначеить наши положения и указать, что кооперирование сбыта тем легче, чем более устойчивы цены на кооперируемый продукт.

Помимо широкой емкости рынка и благоприятных технических свойств товара, успех кооперативной организации сбыта в большой мере зависит от условий коммерческой организации самого рынка, от характера тех торговых путей, по которым товар следует от производителя к конечному потребителю.

Обычно производство сельско-хозяйственных продуктов бывает распылено по огромному количеству мелких хозяйств.

Отдельное хозяйство производит продукт и отчуждает его на рынок единичными пудами, редко десятками пудов, а для таких продуктов, как яйца, битая птица, кожи и т. п., — небольшим количеством штук или дюжин.

Кроме того, необходимо отметить, что производящие хозяйства часто сосредоточиваются не в тех районах, где находится главная масса потребителей. Амбар производителя часто отдален тысячами верст от домашнего очага потребителя. Наглядным доказательством тому является приводимая картограмма довоенной России, указывающая, в каких губерниях хлеба находятся в изобилии и куда эти избытки должны направиться, дабы насытить собою недостатки. (Картогр. график XXIII).

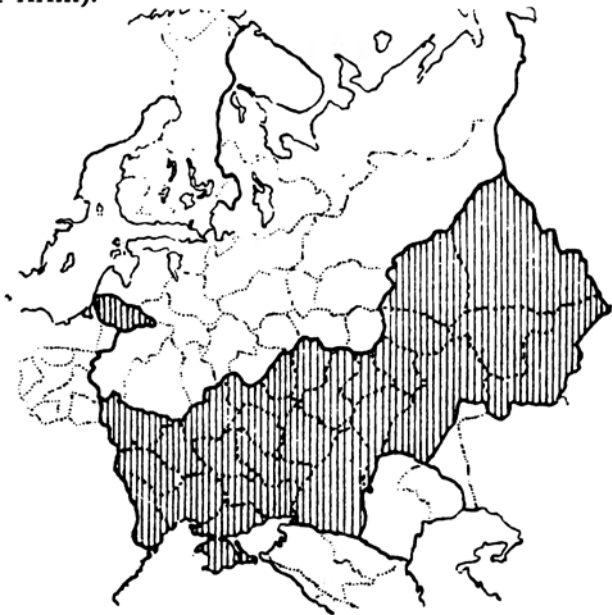


График XXIII. Районы избытков зерновых хлебов.

Как мы видим из картограммы, огромная часть торгового хлеба, произведенного и распыленного на юге и востоке, должна быть переброшена потребителю севера и запада. То же самое, при другом, конечно, очертании районов, мы бу-

дем иметь для каждого продукта и не только в русском, но и в мировом масштабе.

Поэтому, для того, чтобы товар этот мог попасть в крупные центры потребления, необходимо проделать огромную работу по сборке товара в крупные партии, по его сортировке и отправке из местных центров сборки в центры потребления, где товар должен распределяться.

В большинстве случаев отдельные ступени этой работы совершаются особыми предпринимателями, благодаря чему товар, переходя по звеньям сборки, сортировки, перевозки и распределения, одновременно переходит из рук одного собственника в руки другого.

Можно отметить для довоенного времени пять основных ступеней товарного пути сельско-хозяйственных продуктов.

I. Распыленный по отдельным производителям товар собирается рядом скупщиков и прасолов и концентрируется в их руках.

II. Собранный скупщиками товар подвергается грубой сортировке и перевозится из мест сборки в местные центры оптовой торговли.

III. В оптовых центрах товар подвергается сортировке, распределению по направлениям дальнейшего движения.

IV. Собранный в центре и рассортированный товар переводится в местные потребительские оптовые центры.

V. Из местных оптовых центров товар с помощью торгового распределительного аппарата (местных лавочников и других торговцев) поступает к потребителю.

Такова общая схема, — применительно к каждому товару она резко видоизменяется и приобретает индивидуальные характерные черты.

Так, например, если мы возьмем такой продукт, как сено, то организацию его рынка следует считать чрезвычайно упрощенной.

Большая часть товара непосредственно переходит от производителя к потребителю, и если в доставке сена на городские рынки и существуют посредники, то все же число их ограничено.

Графическое изображение сеного рынка даст нам следующую очень простую схему. (График XXIV).

Совершенно иную картину дает нам сбыт мяса, например, на мясной рынок города Москвы прежнего времени.

Мясной скот, откормленный в помещичьих или крестьянских хозяйствах, скупался на месте гуртовщиками или прасолами, затем перевозился последними в Москву на очередную площадку.



График XXIV. Рынок сена

На площадке скот переходил из рук в руки крупных торговцев—«комиссионеров». На московском рынке означенные «комиссионеры» являлись почти полными хозяевами рынка.

Комиссионеры перепродавали скот так называемым бык о б о й ц а м, которые убивали животных на бойне и, разделив быка на мясную тушу, кожу и голье, в свою очередь, продавали кожу кожевникам,—голье—на желатиновые и другие утилизационные заводы, а мясо—крупным и мелким мясникам и на консервные фабрики.

Таким образом, организация рынка мяса являлась очень сложной и в графическом виде дает довольно запутанную схему. (График XXV).

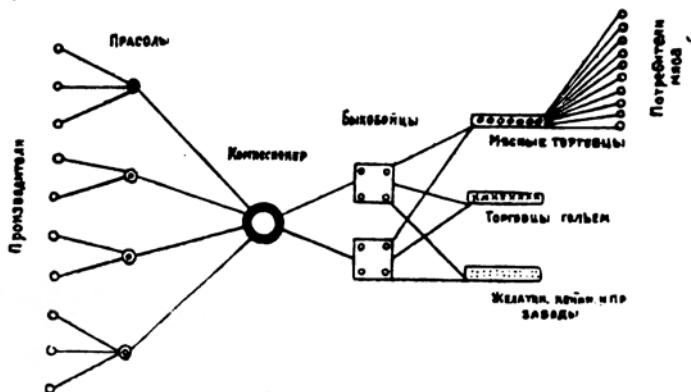


График XXV. Московский рынок мяса.

Еще более сложную картину дают кожи, лен, хлопок и другие подобные им товары.

При этом необходимо отметить, что для многих продуктов пути следования товаров оказываются различными для разных рынков. Так, изучая строение льняного рынка, мы прежде всего должны отметить большую разницу между западными льняными районами, продающими за границу, и восточными, обслуживающими внутренний спрос.

На западе значительно большее число посредников, рыночные отношения сложнее и запутаннее. Схематически западный тип рыночной организации и движения льняных партий можно представить следующим графиком. (График XXVI).

— Лен, привезенный крестьянином на базар, попадал в руки мелких скупщиков, которые, производя грубую сортировку товара, перепродавали его местным городским торговцам, или агентам иностранных экспортных контор, которые самостоятельно или через посредников переправляли его раньше за границу. Попавший в Западную Европу товар иногда еще раз переходил из рук в руки и попадал в конце концов на льнопрядильни.

Много проще складываются рыночные отношения в восточных фабричных районах, где конечный потребитель — фабрика, в лице своих агентов, закупала товар почти непосредственно от производителя.

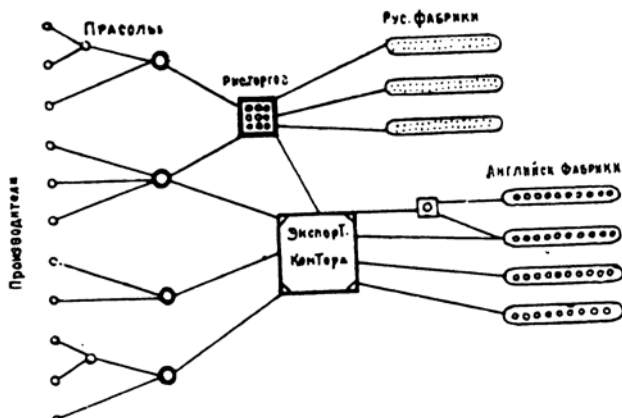


График XXVI. Западный рынок льна.

В схеме восточная форма организации дает следующее графическое изображение. (График XXVII).

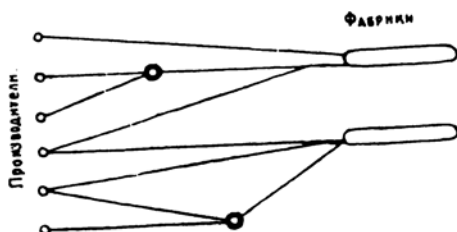


График XXVII. Восточный рынок льна.

Однако, конечно, и на востоке существовали многочисленные торговцы льном и много рынков, по своей организации промежуточных между указанными крайними типами.

В 1912 году отдел торговли министерства торговли и промышленности произвел анкетное обследование льняных рынков и составил поименный список всех торговцев, ведущих торговлю льном, а также и всех местных ярмарок, на которых производится помимо базаров торговля льном.

Исследование, конечно, не захватило всех льняных торговцев и совершенно оставило в стороне целые сотни мелких прасолов, промышленявших льном, не все же разработка данных анкеты дала им ряд ценных сведений о составе торговцев волокном.

Нижеследующая таблица указывает нам распределение торговцев льном по разрядам и выделяет тех из них, которые вели непосредственную торговлю за границу ¹⁾.

№ 29. Состав льноторговцев по разрядам. (1912 г.).

Губерния.	Число мест ярмарок с продажей льна.	Число торговцев по разрядам.			Всего	В том числе торгующих за границу.
		III—IV	II	I		
Архангельская	1	—	—	1	1	1
Виленская	1	—	2	—	2	2
Витебская	11	81	37	10	128	13
Владимирская	—	7	1	—	8	—
Вологодская	31	4	22	3	29	1
Вятская	169	52	21	7	80	8
Гродненская	—	6	8	—	14	2
Калужская	5	15	2	—	17	—
Ковенская	13	33	21	—	54	15
Костромская	5	28	3	—	31	2
Курляндская	1	5	7	10	22	5
Лифляндская	31	44	23	19	86	28
Минская	11	4	—	—	4	—
Могилевская	11	22	11	1	34	—
Московская	—	13	—	—	13	1
Нижегородская	1	12	—	—	12	—
Новгородская	1	13	—	—	13	—
Пермская	55	8	5	—	13	—
Псковская	8	95	41	19	155	20
Смоленская	19	99	68	13	180	17
Петроградская	—	—	—	6	6	5
Тверская	29	103	51	20	174	44
Тобольская	14	9	—	—	9	—
Эстляндская	5	4	1	1	6	1
Ярославская	15	38	4	3	45	5
Всего	437	695	328	113	1136	170

Прилагаемая таблица рисует нам целый ряд различных типов организации льняного рынка.

Мы видим, в лице Витебской, Псковской и Смоленской губерний, бывшие районы со сложной и развитой сетью посредников, концентрирующих товар и передающих его небольшому кругу лиц, ведущих непосредственно заграничную торговлю.

¹⁾ При построении таблицы: 1) все отделения торговых фирм, находящиеся в других городах, принимались нами за самостоятельное предприятие, 2) все предприятия, в отношении которых не был указан разряд, зачислялись в группу III—IV разрядов.

В Тверской губернии сеть посредников столь же значительна, но концентрация товара происходит в меньших размерах, и более $\frac{1}{4}$ всех торговцев самостоятельно экспортирует товар за границу.

Иной тип представляют собою губернии Владимирская и Костромская, где непосредственные закупки фабрик не дали возможности развиваться торговому капиталу, представленному небольшим количеством мелких торговцев.

Ряд губерний, во главе с Могилевской, Калужской, Новгородской и др., дают картину развитой сети торговли без непосредственных продаж за границу; обратно—Ленинградская, Лифляндская и Курляндская губернии отмечают чрезвычайно большой процент крупных портовых торговцев, сперирующих со льном других губерний.

Изучение организационной структуры того или другого рынка не может быть нами закончено, пока мы не познакомимся с его финансовой организацией, т. е. с количеством, формой и работой тех торговых капиталов, которые обращаются в изучаемом нами рынке.

Если мы имеем какой-либо товар, передача которого от производителя к потребителю совершается при посредстве пяти посредников (прасола, уездного оптовика, экспортной конторы, оптовика-распределителя и лавочника), то мы неизбежно должны задать себе вопрос, какое количество национального торгового капитала необходимо для того, чтобы передать сторублевую партию товара через рыночный аппарат.

Если бы мы условно приняли, что у каждого из посредников капитал оборачивается только один раз в год и всецело принадлежит этому посреднику, то тогда было бы очевидным, что для передачи 100-рублевой партии в течение года было бы необходимо 500 рублей торгового капитала.

Однако, в виду того, что, с одной стороны, торговый капитал совершает не один, а несколько торговых оборотов в год, и в виду того, что, с другой стороны, весьма часто оптовые торговцы передают свой капитал в кредит, как закупщикам, так и торговцам, распределителям удается проводить через весь рынок большие партии, пользуясь капиталом меньшим, чем сама партия. Этим создавалась чрезвычайная экономия капитала, но зато создавались чрезвычайно сложные кредитные отношения и воля кредитующего получала исключительную мощь и влияние на весь рынок и его жизнь.

Мы видели, как раньше в хлебном деле и в некоторых других отраслях торговли крупные оптовые фирмы кредитовали и буквально закабалили себе местных торговцев, собирающих товар, в свою очередь кредитующих производителя и тех торговых потребителей (фабрики, лавки и пр.), кото-

рые передают продукт конечному потребителю, также пользующемуся кредитом.

Нижеследующий график (XXVIII) весьма наглядно дает картину такого рода кредитных отношений рынка.



График XXVIII. Кредитование оборота оптовой фирмой.

Однако, за последние перед войной годы дело торгового кредитования начало отделяться от оптовой торговли и все более и более переходит в руки специально кредитных банковских учреждений, сообразно чему в корне изменялась структура кредитных отношений и форма оборота капиталов в торговле.

Нижеследующий график (XXIX) дает по сравнению с предыдущим весьма наглядное изображение происшедших при этом перемен.

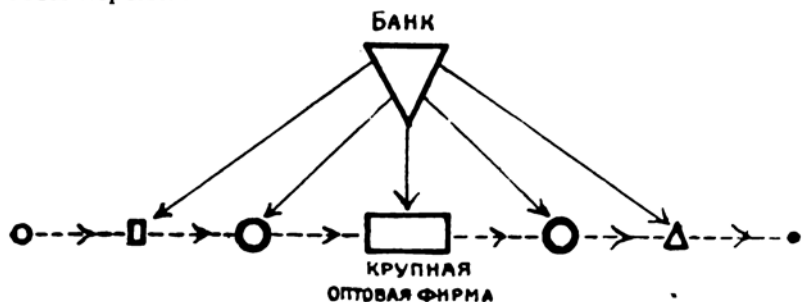


График XXIX. Кредитование оборота банком.

Благодаря вмешательству в торговый оборот банковского капитала, зависимость местных торговцев от оптовиков центра значительно уменьшилась, и рынок для многих товаров потерял свой почти монопольный характер.

Так, например, если раньше на хлебном рынке царили только крупнейшие фирмы, позднее, непосредственно перед войной, благодаря доступности банковского кредита и элементарной технике в сборочной торговле, получил возможность работать, и, притом, совершенно самостоятельно и мелкий предприниматель.

Характер финансовой организации рынка, наравне с другими особенностями рыночной структуры, имеет чрезвычайное значение для организаторов кооперативного сбыта.

Очевидно, что, задаваясь целью организовать кооперативный сбыт какого-либо продукта, мы должны уяснить себе свойственные ему в общем коммерческом обороте пути следования товаров и заранее определить те препятствия, которые нам необходимо преодолеть, и те рыночные условия, которые могут явиться опорой кооперативного успеха.

При этом изучении нам кажется необходимым обратить главнейшее внимание на четыре следующие обстоятельства.

I. Следует выяснять прежде всего, насколько монополизированным является то звено рынка, которое предполагается кооперировать, насколько обострена в нем конкуренция между продавцами и между покупателями

Существуют рынки, некоторые звенья которых можно считать почти монополизированными; так, например, весь московский рынок рогатого скота перед революцией держали в руках немногим больше десятка «комиссионеров», для московского рынка свиней степень монополизации была еще выше.

Очевидно, что подобная монополизация является большим препятствием к кооперированию рынка, всякое же расширение круга покупателей и продавцов является благоприятным для кооперативного сбыта.

Говоря иначе, кооперирование рынка тем легче, чем менее монопольным он является и чем на нем острее конкуренция среди покупателей.

На многих рынках, напр., битая птица, свиньи—наиболее монополизированной является самая крупная оптовая торговля.

Однако, это обстоятельство нельзя назвать общим правилом, так как для многих товаров местные рынки, на которых производится концентрация товара, являются более монополизированными, чем широкие оптовые рынки.

Рынок же мировой, как правило, является наименее монополизированным.

Отсюда вытекает положение, что кооперирование рынка будет более успешно, если оно будет доведено именно до того звена, в котором условия конкуренции будут наиболее благоприятны для кооперации.

II. Не меньшую роль, чем условия конкуренции, для кооперирования сбыта играют условия кредита.

Различные товары и разные звенья одного и того же рынка совершенно различно обслуживаются кредитом.

На первых ступенях сборки товара обычно все расчеты ведутся за наличные, а иногда даже мы имеем случаи кредитования продавца покупателем.

В оптовых рынках появляется товарный кредит, оказываемый продавцом покупателю, и подтоварный банковский кредит.

В распределительных этапах движения товара оптовики чрезвычайно широко кредитуют розничных торговцев.

Таким образом, как при сборке товара, так равно и при его распределении, мы видим кредитование своих клиентов крупным торговым капиталом, который в свою очередь широко пользуется банковским кредитом.

Однако различные товары в различной мере обслуживаются кредитом.

В то время, как в хлопке и зерне все формы кредита получили широкое распространение, в птице, скоте и льне кредитные операции мало развиты.

Для еще неокрепшей в финансовом смысле кооперации по сбыту, выступающей на рынке в качестве оптовика, очевидно, работать тем легче, чем в большей мере распространен на рынке расчет за наличные.

III. С кредитом теснейшим образом связан вопрос о крупности капиталов, которыми обладают торговые предприятия, работающие по сбыту.

Есть товары (хлеб, кожи и т. п.), на мировых оптовых рынках которых работают предприятия, обладающие миллионами рублей капитала.

Очевидно, что борьба с такими торговыми колоссами для возникающей кооперации возможна только тогда, когда все остальные обстоятельства складываются для нее исключительно благоприятно.

В остальных же случаях очевидно, что кооперирование рынка тем легче, чем с меньшими капиталами работают на рынке частные оптовые торговцы.

IV. Немаловажную роль для кооперации играет быстрота следования товара по его торговым путям.

При денежной слабости кооперации всякие задержки могут оказаться чрезвычайно губительными, а потому товары, медленные в обороте, могут быть легко кооперированы, только при наличности доступного подтоварного кредита.

V. Наконец, торговая техника также не должна упускаться из вида.

Выше мы уже указывали на те трудности, которые выдвигают перед кооператорами вопросы сортировки товаров, их упаковки и транспорта.

Остановимся теперь на этом вопросе, более подробно и приведем ряд примеров сложной техники торгового дела.

Нам приходилось слышать, что перед войной мелкие торговцы, экспортировавшие гусей в Германию, обыкновенно покупали их перед линькой, подвозили их к границе и там заживо ощипывали и в этом виде начинали откармливать. По мере откорма у гуся снова отросло перо. Убитый откармливаемый гусь снова ощипывался и, кроме того, у него

вырезывался сальник, продававшийся в аптекарскую торговлю отдельно от туши. Таким образом, с одного гуся получали два сбора перьев, сало и тушу, что позволяло откорректировать тушу продавать чуть ли не по той же цене, по которой покупалась сама птица.

В торговле битой птицей отмечали, что птица крупная отбирается и направляется за границу и в наши южные города, птица же поменьше—в Москву и Ленинград. На вопрос о причинах подобной сортировки указывали, что в Европе и у нас на юге птица в розничной торговле продавалась и сейчас, благодаря чему рынок, как говорят, оценивает крупность птицы, в Москве же и Ленинграде птица продавалась поштучно, в силу чего крупность птицы мало отмечалась рынком.

Московские охотнорядские торговцы утверждали, что в Ленинград вообще идет самая мелкая птица, так как «Питер» требует «порционную» птицу ресторанного потребления, Москва же больше любит птицу «семейную». Едва ли эта «тонкость» соответствовала действительности, но если бы она соответствовала, то это бы указывало, насколько рынок чутко относится к типу спроса и потребления.

Интересный случай передавал А. Берети относительно манипуляций с пшеницей в одном из наших южных портов: один торговец приобрел по дешевке три порченных партии зерна, каждая около 10.000 пудов. Первая партия была засорена в 9%, вторая имела очень низкую натуру и, наконец, третья была попачкана зоной. Купив эти три партии бракованной пшеницы, он тщательно перемешал их и получил вполне добропорядочный хлеб, так как засоренность смеси оказалась всего 3%, натура зерна стала удовлетворительна, а зона стала почти незаметна. Сделка дала свыше 40% чистой прибыли.

Рассказывают, что одна овощно-сушильная артель продавала свои «щи» и «борщ» в серых бумажных коробках не более, как по 22 копейки за коробку. Кто-то надоумил кооператоров вставить в коробку стеклышко и обвязать цветной бумажной лентой с надписью «лучший сорт в гигиенической упаковке». Такая упаковка обошлась по 1½ копейки за коробку, коробка же пошла по 35 копеек и т. п.

В таких условиях торговли малоопытный кооператор, принципиально не могущий допустить шарлатанства, долго не добьется успеха.

Поэтому мы будем вполне правы полагать, что наиболее легко кооперируются те звенья рыночной организации, в которых торговая техника наиболее элементарна.

Таковы основные условия организации рынка, от которых зависит успех или неуспех кооперирования сбыта.

Кроме них, большое значение для кооперации по сбыту играют некоторые моменты производства.

Так, например, для большинства товаров напряжение спроса далеко неоднородно в течение года,—бывают сезоны повышенного и сезоны ослабленного спроса.

Является чрезвычайно важным, чтобы выход главных масс продукта из хозяйств на рынок через кооператив совпадал со временем повышенного спроса.

Несовпадение этих моментов ставит перед кооперацией трудно обходимые препятствия.

Так например, кооперативы, поставляющие молоко в Москву, наибольшее напряжение спроса в которой падает на зимние месяцы, претерпели много неудач, благодаря тому, что их члены придерживались весеннего отела и имели наибольшие скопы молока летом, т.е. в моменты самого глухого сезона.

Отсюда ясно, что кооперирование рынка тем легче, чем ближе совпадает момент получения кооперативом продукта от своих членов с моментом наивысшего напряжения спроса.

Если в момент открытия кооператива это условие будет отсутствовать, то успех кооперативной работы будет зависеть от того, насколько гибкими окажутся хозяйства, входящие в кооператив, и насколько быстро сумеют они приспособиться к требованию рынка.

Вообще гибкость входящих в кооператив хозяйств является могучим рычагом в деле кооперирования рынка, так как единение в одном учреждении оптовой торговли и руководства производством дает возможность чутко следить за требованиями рынка и с максимальной быстротой вводить в товар улучшения в качестве, в первичной обработке и сортировке, которые подчас могут чрезвычайно дорого котироваться на рынке и создавать прекрасную репутацию кооперативной «марке» и прочную клиентулу.

Однако, помимо гибкости, хозяйства должны обладать и достаточной прочностью; они должны гарантировать своему кооперативу всегда определенные и прочные по качеству количества товара, исходя из которых руководители кооператива могут строить свои торговые предположения и обязательства.

Словом, мы едва ли ошибаемся, если скажем, что кооперирование сбыта тем легче, чем более гибкими и в то же время более прочными оказываются соединившиеся в кооператив хозяйства.

Таковы основные условия кооперативной работы по сбыту.

Едва ли, однако, нашим кооператорам нужно напоминать о важнейшем условии этого успеха, без которого все

остальные могут оказаться недействительными, — это условие известно всякому кооператору и заключается оно в кооперативной сознательности и в кооперативной выдержке, которые позволяют молодым кооперативным начинаниям пережить тяжелое время первых неуверенных шагов и первых неизбежных ошибок.

Однако, признавая исключительную, ничем незаменимую силу кооперативной сознательности, мы должны двумя чертами подчеркнуть, что этот социальный феномен создается постепенно на почве долголетнего и внутренне проводимого в кооперативном строительстве принципа непосредственной ответственности органов управления перед членами и возникающего на этой почве доверия.

Да и в этих условиях организаторы кооперативного дела никогда не должны ставить «кооперативную» сознательность под излишние испытания. Тем более невозможно взывать к ней в начале работы, когда кооперация по сбыту во многом разворачивается, как рискованное предприятие кооперативной системы других видов работы, а массы полны еще к ней скептицизма.

Литература к главе V.

- 1) **Н. Макаров.** Зерновое хозяйство Северной Америки. М. 1925.
- 2) **А. Чаляев.** Русское льноводство, льняной рынок и льняная кооперация. М. 1919.
- 3) **В. Ильин.** Развитие капитализма в России. Спб. 1908.
- 4) **П. Лященко.** Хлебная торговля на внутренних рынках Европейской России. М. 1910.
- 5) **В. Чижиков.** Льноводство и льняная кооперация. М. 1925.
- 6) **Н. Макаров.** Рыночное молочное хозяйство и кооперация. М. 1926.
- 7) Очерки товарных отраслей сельского хозяйства СССР в связи с кредитованием, вв. I—IV. М. 1926.

ГЛАВА VI.

Основные принципы кооперирования товарооборота.

Организационная проблема, стоящая перед крестьянами в деле кооперирования закупки и сбыта, проста и ясно установлена предыдущими нашими рассуждениями.

Народно-хозяйственная задача товарооборота остается при кооперировании той же самой, какой была она и раньше. Необходимо только, чтобы задача эта разрешалась теперь при помощи иного хозяйственного аппарата. Частно-торговый аппарат, успешно выполняющий процессы товарооборота и руководящийся при этом интересами вложенного в него торгового капитала, должен уступить свое место кооперативному аппарату, выполняющему ту же работу, но руководящемуся не своими самодовлеющими интересами, а интересами тех крестьянских хозяйств, которые его создали и стремятся при его помощи разрешить проблему организации своего товарного хозяйства.

Ставя новый хозяйственный аппарат на место старого, крестьяне-кооператоры естественно должны были воспользоваться вековым опытом и практикой, разработанной методикой старого торгового аппарата.

Мы знаем, что многовековой опыт работы торгового капитала позволил ему для каждого рынка, для каждой экономической обстановки разработать именно тот торговый аппарат, который с наибольшей экономией в средствах и успехом разрешал поставленные перед ним торговые задачи.

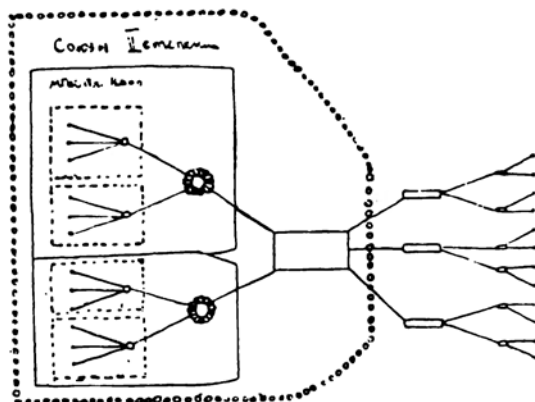
Не случайность, конечно, что для одного рынка товар в своем пути проходил через двое рук, а в другом через десять; не случайность, что в одном рынке мы встречаем большее количество мелких торговцев с малыми капиталами, а в другом — ограниченное их количество, но обладающих каждый значительными суммами; не случайность также, что в одном случае капитал находился в быстром обращении, а в другом — товары вылеживались в одних руках более года.

Каждая из этих особенностей вызывалась природой товара и рынка, и торговый аппарат приспособлялся в своем строении к мельчайшим из этих особенностей.

Кооперативный организатор, мечтающий заменить торговый аппарат, должен выяснить работу каждого звена этого аппарата и установить, какому кооперативному органу будет поручено выполнение этой работы.

Местного прасола заменит местный кооператив, местного оптовика местный территориальный союз, экспортную контору — союз третьей степени, как это видно из прилагаемого чертежа (график XXX).

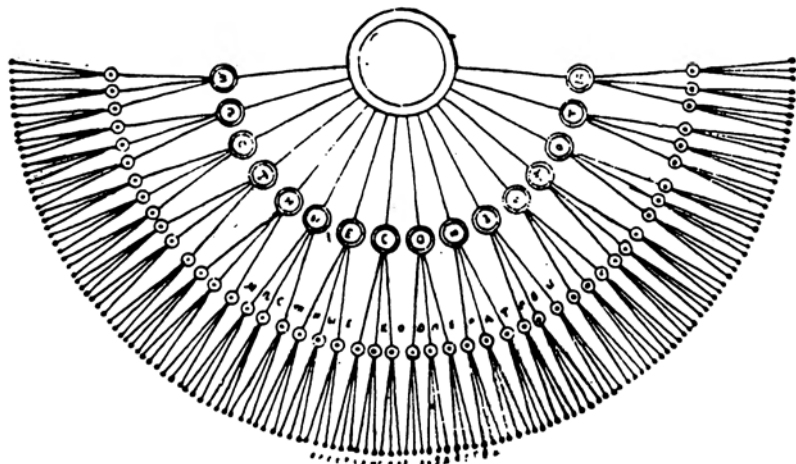
График XXX. Схема кооперирования рыночного аппарата.



В итоге вместо ранее существовавшего торгового аппарата будет создан аппарат кооперативный, с таким же полно проведенным разделением труда, с такой же согласованностью действий.

Примеры такого аппарата дает нам ниже приводимая схема льняной кооперации (график XXXI).

График XXXI. Схема аппарата льняной кооперации. (Льноцентр).



Само собой понятно, что кооперативные организаторы не должны рабски копировать торговый аппарат, который сам по себе не представлял чего-либо застывшего и неподвижного, но эволюционирует вместе с изменением хозяйственной обстановки.

Тем большие изменения потребует перемена строительного материала. Местный прасол и кредитное товарищество настолько различны по своей природе, что переход организатора от первого материала ко второму не может не отразиться на всей конструкции.

Многое кооператив может сделать легче и дешевле, чем частный торговец, и, обратно, многое, доступное скупщику, вовсе не доступно кооперативной организации.

Поэтому кооперативный аппарат, схватывая веками сложившуюся общую идею аппарата торгового, может давать значительные видоизменения формы.

На организационных формах не может не отозваться и основное отличие природы кооперативного сбыта и закупки от частной торговли. Отличие заключается, как мы уже знаем, в том, что кооперация никогда не ведет торговых операций, т. е. никогда не совершает покупок с целью дальнейшей продажи по более высокой цене. Покупка для продажи, составляющая содержание торговой работы, интересуется и определяет свою работу разницей между покупной и продажной ценой.

Абсолютная высота цен для торгового капитала малоинтересна.

В обратном положении — кооперативная работа, представляющая собою одностороннюю работу или совместной закупки или совместного сбыта.

У кооперативного аппарата, совершающего эту работу, нет и не может быть никаких интересов, кроме интересов крестьянских хозяйств, его создавших. Поэтому абсолютный уровень цен приобретает для кооперативного товарооборота исключительное и единственное значение. Кооперативный сбыт должен быть организован так, чтобы за продукты крестьянского труда были выручены для крестьянина наивысшие цены, кооперативная закупка должна дать крестьянину хорошие по качеству продукты по наиболее дешевой цене.

Разрешение этих организационных задач при использовании техники торгового аппарата теоретически не сложно, и логически можно разработать несколько форм и кооперативных конструкций, могущих организовать совместную закупку и совместный сбыт.

Однако, практика показывает, что кооперативные формы вырабатываются историческим, а не логическим путем. Часто весьма тонко разработанные и глубоко продуманные организационные формы рушатся от первого прикосновения жизни.

Вся кооперативная конструкция совместного сбыта или закупки всегда безупречна, поскольку она исходит из предположения о глубокой сознательности масс, объединяемых в кооперативе, и о сознательной кооперативной дисциплине не допускающей для крестьян-кооператоров возможности продаж или покупок, помимо кооперативного аппарата.

Однако, мы все-таки должны признать, что русским крестьянским массам весьма далеко до подобной сознательности.

Малокультурная и далеко не осознавшая свои интересы кооперативная среда, нередко находящаяся в зависимости от местного торгового класса, чрезвычайно малопогодлива на кооперативную пропаганду и совершает свои закупки через кооператив или доверяет ему продать произведения своего труда только тогда, когда сразу видит от этого материальную выгоду по сравнению с продажей на базаре и покупкой в лавке.

Поэтому кооперация вынуждена конкурировать с торговым капиталом не только в борьбе на оптовом заграничном рынке, где она встречается с сильнейшими мировыми фирмами, но и на местах в борьбе за внимание своих собственных членов.

В этой последней борьбе кооперация может победить только давая крестьянству с первых шагов и неуклонно более выгодные условия приобретения и сбыта, чем частный торговец, что может быть достигнуто только при техническом и организационном совершенстве кооперативного аппарата, как предприятия.

В теории кооперативный сбыт и закупки экономически неколебимы, безупречны и безубыточны во всех формах и видах; на практике это положение верно, если только организуемый кооперативный аппарат, как коммерческое предприятие, будет стоять, по крайней мере, на одном уровне с главнейшими торговыми предприятиями своей области и сможет преобороть все только что разобранные нами затруднения своей работе.

Поэтому из всех мыслимых кооперативных форм сбыта и закупки смогут удержаться только такие аппараты, которые окажутся устойчивыми и совершенно работающими предприятиями.

При этом, совершенно необходимо, чтобы это предприятие, могущее усвоить в своей предпринимательской организации всю боевую силу торгового капитализма, строилось с полным учетом особенностей кооперативного объединения сотен тысяч мелких крестьянских хозяйств и по существу проводимому основному кооперативному принципу непосредственной ответственности органов управления перед этими массами.

Отбор подобного рода кооперативных форм соверша-

ется, конечно, не логическим анализом их, а самую жизнью и покупается обычно ценою гибели многочисленных несовершенных в этом отношении кооперативных образований.

Наглядным и весьма поучительным примером этого является история потребительской кооперации, наиболее классической из видов кооперации закупочной.

Эпоха ее первоначального зарождения усеяна трупами весьма симпатичных, но слабых с предпринимательской точки зрения начинаний. Кооперативная идея, правильная сама по себе, не могла стать жизненною, пока не нашла в лице общества рочдельских пионеров конкретные и жизненные формы своего воплощения в виде хозяйственного предприятия.

Попытки организации совместных закупок, возникавшие в этот период, обычно зарождались в порядке массового идейного движения и в организационном отношении строились на базе элементарной и даже наивно понимаемой идеи совместной закупки.

Их средства слагались из авансов заказчиков, приобретенная партия товара распределялась по себестоимости, и в целях филантропических при всей этой операции допускался широкий кредит беднейшим членам.

Первые шаги такой организации обычно производили впечатление потрясающего успеха, цены падали, и все потребители оставались довольны. Однако, весьма скоро наступала реакция — окрестные лавочники, раздраженные снижением цен, начинали борьбу не на жизнь, а на смерть, бросая все свои капиталы на то, чтобы торговать дешевле себестоимости и тем перебить кооперативное начинание и оторвать от него клиентов.

Усилия эти почти всегда приводили к успеху, и в среде кооператоров начинались трения. Члены, взявшие в кредит, не платили вовсе, обнаруживались неожиданные убытки, порча товаров, огромные накладные расходы, и при первом толчке рыночной конъюнктуры предприятие рассыпалось, как картонный домик.

Так кончили свои дни первые английские и другие, аналогичные им, начинания.

Было очевидно, что прямолинейное применение принципа совместной закупки совершенно не выдерживает напора жизни и никуда не годится с предпринимательской точки зрения.

Ощущалась явная необходимость найти такие организационные формы работы, которые, не отступая от идеологических заданий движения, давали бы в то же время организаторски-устойчивые и прочные формы кооперативных предприятий. В 1845 году эти формы были найдены в предпрятии «справедливых пионеров».

Достаточно припомнить основные принципы рочдель-

ских ткачей, чтобы убедиться в их глубочайшем значении и жизненности именно с предпринимательской точки зрения.

Так, основной рочдэльский принцип гласит, что товары, приобретенные кооперативом по дешевым ценам оптового рынка, должны распределяться между членами кооператива не по их торговой себестоимости, а по обычным средним ценам розничного рынка.

Принцип этот выдвигается в противовес обычной практике элементарных совместных закупок, при которых товар закупается на собранные деньги и выдается покупателям по оптовой цене с надбавкой накладных расходов.

Рочдэльский принцип, как бы нарушающий основы совместной закупки, чрезвычайно укрепляет кооператив, как предприятие: —

1) Позволяя ему в течение года усилить свои оборотные капиталы, обычно скудные.

2) Давая возможность за счет получаемой прибыли обеспечить возможные перерасходы по организации дела против сметных предположений, покрыть случайные потери и убытки и позволяя некоторые товары продавать ниже их закупочной стоимости.

3) Позволяя в меньшей мере прибегать к закупкам в кредит, обычно менее выгодным.

Говоря иначе, допущение образования хотя и временной, но достаточно большой прибыли в кооперативном аппарате делает его более устойчивым и более гибким с предпринимательской точки зрения.

Второй рочдэльский принцип предлагает всю прибыль, полученную от указанного перебора сверх себестоимости продуктов, в конце года возвратить заборщикам, сообразно участию каждого в его образовании, т.е. сообразно сделанному им годовому забору товаров.

Принцип этот восстанавливает экономическую выгоду совместной закупки, усиливая ее своей сберегательной ролью. Благодаря задержанию возврата переборов на целый год, гривенники и двугривенные каждогодневной экономии, получаемые при совместной закупке с полным ежедневным расчетом, соединяются в одну сумму и достигают в конце года такого размера, при котором получают весомое значение в бюджете трудящегося. Гривенники, расплывшиеся в каждогодневной экономии, соединяясь, образуют десятки рублей годовой экономии.

Выдача столь крупной суммы может привлечь внимание широких крестьянских масс и быть лучшим приемом кооперативной пропаганды.

Третье правило, декларирующее невозможность для кооператива какой-либо фальсификации или недовеса продуктов, вытекает из начала совместной закупки. Заинтересованная абсолютной ценой получаемого продукта, а не разницей цен покупки и продажи, кооперация должна отказаться от фальсификации и подмесей уже по одному тому, что работа, идущая на фальсификацию, удорожает чистый продукт, получаемый и потребляемый крестьянином.

Несомненно, однако, что применение на деле указанного принципа ослабляет предпринимательскую позицию кооперации и лишает ее ряда экономических возможностей.

Первой из этих отпадающих возможностей является торговля в кредит. Предпринимательский расчет, дающий возможность частному лавочнику широко «благодетельствовать» покупателя отпуском товара в долг, зиждется на двух началах.

1) Отпуская в долг, частная торговля расширяет свои обороты, тем удешевляя накладные расходы и увеличивая массу прибыли.

2) При задолженности покупателя частному торговцу, первый попадает в зависимость от второго и легко становится объектом эксплуатации. Доходы от фальсификации, усиленного недовеса, повышения цен и сбыта завали с лихвою погашают тот обязательный процент невозвращаемых долгов, который при торговле в кредит всегда встречается.

Для кооперации, в силу только что принятого рочдельского принципа, второе соображение целиком отпадает и закупочный кооператив лишается в виде сверхценных надбавок того единственного источника, который мог бы покрыть неизбежные убытки кредитования малообеспеченных покупателей. Поэтому с предпринимательской точки зрения именно в кооперации кредит совершенно недопустим. Таковы соображения, заставившие кооператоров, несмотря на очевидную неизбежность сужения операций, принять четвертый принцип «справедливых пионеров», гласящий, что в кооперативной лавке операции могут идти только за наличные.

Принцип этот поддерживался еще и тем соображением, что при широком применении кредита членам скудные капиталы кооператива прочно завязывались в долгах и кооператив оказывался исключительно маломощным на оптовом закупочном рынке.

Не имея свободных средств, он упускал выгодные торговые конъюнктуры и бывал принужден пользоваться тяжелыми формами кредита со стороны торгового капитала.

Поэтому, если социальные условия заставляли организаторов кооперации задуматься над кредитной помощью сво-

им беднейшим членам, то они искали разрешения проблемы в создании особых фондов кредитования и строили все дело кредитования, опираясь на эти фонды так, чтобы его убытки никоим образом не могли затронуть предпринимательских основ совместной закупки.

Таким образом мы видим, что три из четырех основных принципов рочдэльских ткачей вытекают не из основ кооперативной идеологии *), а из предпринимательских соображений кооператора-организатора.

Из таких же предпринимательских соображений вытекает и пятое основное начало закупочной кооперации — ее финансовое строение; еще недостаточно выкристаллизовавшееся для того, чтобы сложиться в какой-либо краткий лозунг.

В элементарной совместной закупке крестьянское хозяйство не выделяет никаких особых специальных средств. Каждое крестьянское хозяйство в виде аванса выплачивает те средства, которые оно должно было бы уплатить само при индивидуальной закупке. На собранные в складчину средства приобретает товар, который и передается в хозяйства, участвовавшие в закупке. Однако подобный тип финансирования возможен только при эпизодичности совместных закупок. Поскольку совместная закупка превращается в постоянную операцию, постоянные сборы денег и организация самой покупки приобретает такие размеры, при которых крестьянским хозяйствам становится выгодным выделить операцию совместной закупки в особое предприятие и снабдить его особыми средствами.

Несомненно, что закупочная кооперация, как особое предприятие, более совершенно справится с поставленными перед ней задачами, но в то же время ее бытие в этой форме потребует от крестьянина аванса в оборотный капитал нового кооперативного предприятия, сверх тех расходов на предприятие, которые он делал раньше.

Расход этот теоретически должен быть весьма значителен и при закупке товаров за наличные будет должен для каждого крестьянина равняться его забору в кооперативе, деленному на скорость оборота капитала в кооперации.

Если, положим, крестьянин Сидоров закупает в год на 300 рублей и капитал в кооперативе успевает обернуться в год 10 раз, то Сидоров должен авансировать в капитал кооператива 30 рублей, ибо только в этом случае кооператив сможет его обслужить.

Сумма весьма значительная и выделить ее сверх своих обычных расходов крестьянин сможет тогда, когда будет

*) Спешим оговориться, что у самих рочдэльских пионеров все их принципы имели идеологическую мотивировку, ныне забытую и несвойственную идеологии современных кооперативных деятелей.

уверен, что экономия от совместной покупки значительно превысит паевую сумму.

Поэтому, вполне естественно выдвигается принцип, что капиталы закупочного общества должны получиться из экономии совместной закупки, а не из кармана крестьянина. Говоря иначе, в начале своей деятельности закупочный кооператив должен составить путем собирания от своих членов прямых паевых взносов небольшой и необременительный для плательщиков капитал. Первые годы должен вести торговлю, пользуясь кредитом торговых фирм и получая значительную экономию от разницы стоимости заготовки со средними рыночными ценами, по которым он, согласно первому рочдэльскому принципу, должен продавать продукты, и должен возвращать заборщикам, по второму рочдэльскому принципу только часть этой экономии. Другую же часть выручки предприятия обращать на образование капиталов кооператива, которые таким образом родятся из самого дела.

Таковы основные принципы Рочдэльской Потребительской Кооперации. Согласно им, процесс совместной закупки строится так.

1) Создается особое предприятие, построенное на особых отдельных от крестьянского хозяйства капиталах и организующее свой закупочно-распределительный аппарат.

2) Созданный таким образом кооперативный аппарат на переданный ему паевой капитал и открытые ему кредиты совершает закупку товаров, которые становятся его собственностью, как юридического лица.

3) Товары распределяются между членами, при чем распределение происходит на юридическом титуле купли-продажи по средним рыночным ценам и за наличный расчет.

4) Прибыль кооперативного предприятия, полученная от разницы заготовительной стоимости и цен распределения, частью обращается в капиталы предприятия, частью возвращается членам кооператива сообразно их забору.

5) Управление предприятием производится выборными коллективными органами и сообразно правилам установленным на собраниях членов, права которых определяются их членством, а не размером паевого участия в капиталах кооператива.

Таков кооперативный аппарат, исторически сложившийся для разрешения проблемы совместной закупки и весьма успешно разрешающий в этой части организацию денежного хозяйства крестьянских хозяйств.

Обилие литературы по вопросам организации потребительских обществ заставляет нас ограничиться сказанными общими соображениями и совершенно отказаться от детального описания аппарата кооперативной закупки.

Кооперация по закупке средств производства для кре-

стьянского хозяйства — семян, машин, удобрений и прочего, организационно выделяется от потребительской кооперации и входит в состав рассматриваемой нами сельскохозяйственной кооперации. Однако, ее организационные основания тождественны с вышеизложенными, а если и отличаются, то главным образом большей эпизодичностью закупок, а потому сравнительной распространенностью авансовых сборов с участников закупки. Это сходство организационных принципов позволяет нам воздержаться от особого ее описания.

Гораздо более глубоко и важно отличие, отмежевывающее закупочную кооперацию от потребительской в смысле назначения товаров, ими передаваемых крестьянскому хозяйству.

Закупочная кооперация, дающая крестьянству средства производства, возлагает на кооперативный аппарат не только проведение коммерческой операции, но и агрономическое суждение по существу о сельскохозяйственных качествах доставляемых ею предметов.

Закупочный союз, снабжающий деревню семенами, должен дать гарантию их всхожести, хозяйственной годности и в его руки естественно попадает руководство составом сортов, засевающих крестьянские поля.

В этих условиях некоторая доля организации производства перелagается индивидуальным крестьянским хозяйством на хозяйство коллективное. Сообразно этому заданию и организация закупочного товарищества приобретает некоторые особенности. Связь закупочной кооперации с крестьянскими хозяйствами становится более тесной, чем в потребительской кооперации.

Точно так же выбор машин и даже разработка новых типов машин, — все это придает закупочной кооперации не столько значение центра механического снабжения хозяйств средствами производства, сколько центра коллективной мысли, организующей в крестьянском хозяйстве средства его производства как путем организации совместной закупки, так и другими путями воздействия на крестьянское хозяйство. Недаром же именно закупочная кооперация обростает испытательными семенными и машинными станциями, лабораториями и другими учреждениями, разрабатывающими методику земледельческого производства.

Вот соображения, заставляющие нас в большей мере причислять закупочные кооперативы к производственной кооперации.

За последнее время некоторые руководители закупочной кооперации склонны рассматривать ее не как снабженческую кооперацию, а как кооперацию организую-

щую средства производства крестьянских хозяйств, еще более подчеркивая этим ее производительное значение.

В еще большей степени связана с производством кооперация по сбыту, организующая другую сторону денежного хозяйства крестьянского двора.

Проблема кооперативного сбыта логически разрешается столь же просто, как и проблема совместной закупки. Крестьяне, желающие продать произведения своего труда на мировом рынке по оптовым ценам, соединяют небольшие количества товара — льна, яиц, молока, пеньки — ими производимого — в достаточно большую торговую партию и выступая с нею на оптовом рынке, находят для нее выгодного для себя покупателя.

Однако, многочисленные неудачи кооперативных начинаний в этой области с несомненностью указывают нам, что конкретное воплощение в жизни простой идеи кооперативного сбыта оказывается еще более трудной задачей, чем разрешение проблемы совместных закупок.

Прежде всего крестьянин, гонимый постоянным безденежьем, с большим трудом соглашается ждать, покуда кооператив, собрав необходимые партии и подвергнув их сортировке, сможет их реализовать и передать ему, крестьянину, через два-три месяца вырученные деньги. Денежная нужда бывает обычно столь велика, что хозяева предпочитают немедленно продать лен на базаре, хотя бы и по более низким ценам.

Поэтому, почти никогда не удается провести в чистом виде простую операцию совместного сбыта. Необходимость заставляет выдавать на руки крестьянам некоторые суммы в удовлетворение их денежного голода задолго до реализации собранного продукта.

Пойти при этом по пути потребительской кооперации и создать кооперативное предприятие, покупающее у крестьян их продукты, на созданный паевыми взносами капитал, кооперация по сбыту не может, хотя бы уже по одному тому, что при сезонности продаж капитал этот должен равняться годовому обороту или, что то же, годовой выручке крестьянина за сбываемый совместно продукт.

Ясно, что выделение столь значительных сумм не под силу крестьянскому хозяйству, и оно обычно организует кооперативный сбыт в виде элементарной операции совместной продажи, соединяя эту операцию с параллельной операцией кредитования крестьянских хозяйств под залог товара, сданного ими на совместную продажу.

При этом условии крестьянский товар во все время прохождения его через кооперативный аппарат остается собственностью крестьян, переданной на комиссионных началах кооперативу для сбыта.

Говоря проще, крестьянину, принесшему для сбыта свои

продукты, выдают на руки некоторую сумму, равную части оценочной стоимости принесенного продукта, которую однако ни в коем случае нельзя считать частичной уплатой за продукт, но только ссудой, отдельной и независимой от сбыта операцией, обеспечиваемой стоимостью направляемого к сбыту продукта.

Обычно под принесенный товар выдаются ссуды в размере $\frac{1}{2}$, $\frac{2}{3}$, $\frac{3}{4}$ оценочной суммы, с тем расчетом, чтобы при возможном падении цен обесценение продукта не делало стоимость залога ниже суммы, выданной в ссуду.

Этой суммы обычно бывает совершенно достаточно для того, чтобы хозяйство могло обернуться до момента полной реализации продукта, однако, к сожалению, нашим кооператорам еще далеко не хватает кооперативной выдержки и сознательности, и они весьма часто, предпочитая синицу в руке, журавлю в небе, несут свой продукт на базар, если его прасолы платят выше выданных кооператива.

В борьбе с явлением этого рода многие кооперативы идут неправильным путем и вместо развития кооперативной сознательности своих членов начинают повышать процент залоговых выданных под продукт. Выдают не $\frac{3}{4}$ стоимости, а 80%, 90%, 95% и, наконец, 100% оценки.

Правда, и при такой выдаче ссудная операция теоретически не превращается в покупку товара за твердый счет, ибо в случае более выгодной реализации продукта крестьянин получает доплату, а в случае продажи по ценам более низким, чем выданная под залог сумма, разница, вопреки нормам вещного права, должна, согласно обычным правилам залогово-посреднических операций кооператива, взыскиваться с крестьянина, взявшего ссуду, обратно.

Но совершенно очевидно, эти теоретические рассуждения верны только в той части, которая касается додачи, ибо вряд ли можно рассчитывать получить с крестьян назад какую-либо сумму, раз выданную им на руки, не разрушая при этом само кооперативное начинание.

Это обстоятельство отлично знают и кооперативные практики и пускаются часто на весьма мало кооперативные ухищрения для обезвреживания своих почти «твердосчетных» операций.

Так, в одной из популярных книг по кооперативному сбыту мы читаем: «наши льноводы, не понимающие правил кооперативного сбыта и привыкшие продавать на базарах по твердой цене, требуют и от кооператива полную плату. Некоторые кооперативы в таких случаях, при упрямстве своих членов, употребляют такой способ: выдают членам за лен полную стоимость, но при этом или ставят пониженную расценку, или относят лен на полсорта ниже».

Однако и эта кооперативная патология не может спасти положение, омрачая в то же время моральное достоинство кооператива.

Поэтому высокие выдачи остаются бичом кооперативного сбыта. Необходимо постоянно помнить, что кооперативный сбыт есть именно совместный сбыт продукта производителями, а отнюдь не торговля, т.-е. не «покупка в целях дальнейшей продажи». В этом вся сила кооперации, ибо она работает не на спекулятивной разнице между ценами покупки и продажи, а на полной стоимости продукта, представляющей оплату вложенного в него труда, а потому ни при каком падении цен чистого убытка понести не может. Переход же к твердосчетным операциям, подводит кооперацию под риск убытков и выливается из-под ее ног самую прочную ее основу.

Считаем впрочем необходимым отметить, что многие практики кооперативного движения, во главе с К. П. Панковым, указывают на желательность постепенного создания достаточных капиталов и построения кооперации по сбыту по типу потребительской, т.-е. приобретение товара от крестьян с полной оплатой в собственность кооператива и с распределением прибылей кооператива в конце года соразмерно стоимости заноса. За последнее время с горячей проповедью этого нового принципа и его теоретическим обоснованием выступил А. Л. Чижиков, доказывающий и большую простоту, и большее удобство для крестьян покупки у них товара по рыночной цене с выдачей квитанций на возможные доплаты, взамен всей часто бессмысленной и раздражающей крестьянство залогово-комиссионной обрядности. Мы не будем спорить по существу против этих доводов: для установившейся и скопившей из прибылей запасный капитал кооперации, они бесспорно, правильны. Весь вопрос в том, наступил ли этот момент для нашей советской кооперации.

Ибо несомненно, переход к такого рода операциям возможен только при уверенности, что разница между продажной и покупной ценой всегда сможет покрыть в худшем случае издержки содержания кооператива. Последнее, как впрочем и вообще существование кооперации по сбыту, возможно только при высоком техническом и организационном совершенстве кооперативного аппарата, а это последнее достижимо только при условии, если кооперация с первых же своих шагов выступит на рынок в виде мощной, крупной централизованной организации, руководящая воля которой будет обладать почти диктаторскими полномочиями.

Могут спросить, почему же в других видах кооперации — в потребительской и кредитной — мы не требуем столь чрезвычайных организационных средств?

Чтобы ответить на этот недоуменный вопрос, нам нужно будет вникнуть в хозяйственную природу того или другого кооперируемого процесса и убедиться, что в деле сбыта элемент централизации, руководящей воли и крупности имеет в своем эффекте значительно большее количественное выражение, чем в закупке.

Пам'ятуя, что кооперативная победа достается не путем логического доказательства, но путем тяжелой экономической борьбы и завоевания рынка усилиями кооперативных организаций, мы можем указать на два решающие различия, например, между потребительской кооперацией и кооперацией по сбыту.

Во-первых, для потребительской кооперации в первых шагах ее работы техническая переработка, сортировка, упаковка и прочие моменты торговой подготовки товара не играют никакой роли, т. к. она получает товар с оптового рынка в уже совершенно подготовленном технически виде. В кооперации же по сбыту сырья первоначальная кооперативная ячейка, заменяющая работу прасола, скупщика, помимо концентрации товара, должна выполнить техническую сортировку и обработку его, а именно эта сторона работы особенно тяжела для начинающей кооперации, именно здесь руководящая и обладающая высоким техническим опытом рука центра, могущая действовать во всеоружии науки и полной технической осведомленности, одна только и может справиться с поставленной задачей. Для кооперации же потребительской переработка является, как правило, одним из последующих, а не первоначальных этапов работы.

Во-вторых, едва ли не большее еще значение имеет то обстоятельство, что для потребительской кооперации решающий момент, заканчивающий сделку, происходит на мелком местном розничном рынке в конкуренции с мелким розничным торговцем, обладающим сравнительно ограниченными оборотами и малой экономической мощью.

Поэтому, даже первоначально образующееся потребительское общество по своей крупности оказывается конкурентно-способным и может даже вести успешную борьбу с местной мелкой торговлей. А первоначальное союзное объединение уездного масштаба почти сразу делается в своем районе деятельности наиболее крупной и мощной фирмой, стоящей вне конкуренции для мелкого сельского торговца.

В ином положении кооперация по сбыту: решающий, заключающий сделку момент падает для нее на оптовый рынок, где ей приходится сталкиваться с экономическими колоссами, вооруженными знаниями, экономическим многолетним опытом и обладающими большими капиталами и еще большим кредитом.

Для целого ряда товаров, например, для кожи, сколько-

нибудь весомая для рынка партия товара измеряется сотнями тысяч золотых рублей.

Поэтому, за исключением небольшого количества обособленных по своей природе рынков: молоко, овощи, цветы, птицы и пр., мелкий кооператив, вышедший на оптовый рынок со своей партией товара, будет скорее просителем, а не продавцом.

Подводя итоги сказанному, мы можем начертить следующую организационную схему кооперации по сбыту, построенную на обычных залогово-посреднических основах:

1) Создается особое предприятие, снабжаемое крестьянами небольшим паевым капиталом, достаточным для содержания кооперативного по сбыту аппарата.

2) Созданный таким образом аппарат получает от крестьян на комиссионную продажу произведения их труда, которые, предварительно оценив, подвергают обезличиванию, сортированию и сформированию в торговые партии.

3) Параллельно с принятием товара на комиссию он поступает в залог обычного кредитного кооперативного аппарата, который выдает ссуду в размере части оценки закладываемого товара.

4) После реализации товара на рынке из выручки за него погашается ссуда, выданная кредитным аппаратом, и комиссионный процент, покрывающий издержки кооперативного аппарата по сбыту, вся же остальная выручка за удержанием некоторой суммы, идущей на образование собственных капиталов кооператива, передается крестьянам, сдавшим товар на комиссию.

5) Кооперативное предприятие по сбыту создается в виде обширной централизованной организации, управляемой выборными коллективными органами, согласно правилам, установленным на собрании членов, права которых определяются их членством, а не размером паявого участия в капиталах кооперативного предприятия по сбыту.

Таков кооперативный аппарат, сложившийся под давлением жизни и оказавшийся устойчивым и прочным с предпринимательской точки зрения.

Достаточно сопоставить пять пунктов его организационной схемы с соответствующими пунктами сформулированными нами для потребительской кооперации, чтобы понять организационные различия. Сравнение это укажет, что потребительской кооператив в значительно большей степени является предприятием отчлененным от хозяйственной деятельности своих членов, чем кооператив по сбыту. Необходимо, впрочем, отметить, что и при предпринимательском укреплении сбытовой кооперации и переходе ее от залогово-посреднического типа построения к типу более близкому к роцдельским принципам, т.-е. к типу Панкова-Чижикова, — связь ее с крестьянским производством не может умень-

шиться, т. к. связь последнего с организацией крестьянского хозяйства чрезвычайно усиливается тем обстоятельством, что интересы совместного сбыта требуют от товара высокого качества и соответствия требованиям рынка.

Кооперативная организация естественно будет пытаться оказать все зависящие от нее меры воздействия для того, чтобы реорганизовать хозяйство в сторону указанных требований. Льняная кооперация — направить все усилия подогнать производство русского волокна к требованиям английских льнопрядилен. Кооперация по сбыту яиц и битой птицы в организации производства будет сообразоваться с требованиями соответствующих рынков. А так как в руках кооперации помимо совета и наглядного примера имеется столь мощное орудие, как повышенная оплата желательных сортов продукта, то не приходится сомневаться в действительности ее воздействия.

Проникновение кооперативного начала в производство происходит со стороны кооперирования рынка, подобно тому, как некогда торговый капитализм расчистил дорогу капитализму промышленному.

Литература к главе VI

А) Кооперация по закупке.

- 1) Холлон. История рочдельских пионеров. Спб, 1912 г.
- 2) В. Зельгейм. Организация и практика потребительских обществ в России. М. 1913 г.
- 3) Науфшам. Теория потребительской кооперации. Спб. 1908 г.
- 4) Рович. Что осталось от рочдельских принципов у нас и за границей М. 1925.
- 5) Место потреб. кооперации в системе советских хозяйств и ее очередные задачи М. 1925 г.
- 6) А. Мерулов и Ш Хейсин. В помощь потребительным обществам.
- 7) Труды I-го очередного Всероссийского Кооперативного Съезда 1918 года. Выпуск IV. М. 1918 г.

Б. Кооперация по сбыту.

- 1) Хозяйственная работа с.-х. кооперации в СССР М. 1924 г.
- 2) А. Л. Чижиков. Льноводство и льняная кооперация М. 1925 г.
- 3) А. Кулыжный. Кооперативный сбыт продуктов сельского хозяйства. М. 1918 г.
- 4) А. Чапинов Организация кооперативного сбыта. М. 1918 г.
- 5) Н. Макаров Очерки кооперативного сбыта хлеба. М. 1913 г.
- 6) А. Кулыжный. Деревенские товарищества по совместному сбыту яиц. М. 1918 г.
- 7) С. Мислов. Задачи кооперативного сбыта льна. М. 1916 г.
- 8) Н. Шнышиков. Как Виленское товарищество организовало сбыт льняного волокна. М. 1915 г.
- 9) А. Кулыжный. Первый опыт кооперативного экспорта яиц. М. 1914 г.
- 10) Ильяшенко. Птицебойни и заготовка битой птицы для экспорта М. 1926 г.
- 11) И. К. Кирсанов. Животное сырье. (Кооп. сбыт). М. 1925 г.
- 12) Льнопеньковская кооперация в 1924—25 г. Третьему очередному собранию уполномоченных. М. 1926 г.
- 13) В. И. Эдельштейн. Огородничество, сбыт овощей и кооперация М. 1925 г.

Глава VII.

Организация кооперативного сбыта.

В предыдущей главе нами были установлены основные принципы кооперативного сбыта и закупки. В виду того исключительного значения, которое кооперативный сбыт имеет в нашей сегодняшней работе мы считаем совершенно необходимым не только изложить его теоретические основы, но и дать нашему читателю возможно полное и конкретное представление о том, как протекает эта работа в действительной жизни.

Только проанализировав весь механизм кооперативной работы и все фазы прохождения продукта от крестьянского хозяйства до мирового рынка по путям кооперативной системы, мы сможем действительно понять не показную, а деловую сторону сел.-хоз. кооперации.

Само собою понятно, что мы, отсылая читателя к указанной нами в приложении специальной литературе, не будем останавливаться на технических деталях и укажем только для каждого раздела общие организационные принципы.

1) Прием товара.

Первая задача, стоящая перед организаторами кооперативного сбыта, — это сбор продукта, распыленного мелкими партиями по рукам многочисленных крестьян-производителей.

Организационная проблема, стоящая в данном случае перед нами, всецело определяется условиями производства и распределения товара, предложенного к продаже крестьянами.

Благодаря своим небольшим размерам крестьянское хозяйство вообще производит каждое в отдельности весьма незначительное количество продуктов, если к тому прибавить, что значительная часть этих продуктов потребляется членами хозяйствующей семьи, то порция продукта, отчуждаемая на рынок, окажется чрезвычайно скромной. Ряд

бюджетных работ дают нам в этом отношении весьма наглядные иллюстрации, как видно из нижеследующей таблицы № 30.

Л Е Н.			ЗЕРНОВЫЕ ХЛЕБА.			М О Л О К О.		
У е з д.	Получ. за год (пуд.)	В том числе прод. (пуд.)	У е з д.	Получ. за год (пуд.)	В том числе прод. (пуд.)	У е з д.	Получ. за год (пуд.)	В том числе прод. (пуд.)
Гжатский . . .	22,5	22,5	Черниговск. г. (рожь) . . .	219	73	Московский.	240	130
Поречский . . .	21,8	18,3	Волчанск. (хлеба).	352	87	Вологодский	187	132
Сычевский . . .	29,6	28,4						
Дорогобужск. .	17,2	13,9						
Волоколамский	46,7	46,4						

Приводимые цифры дают средние величины. Распыленность выявится еще более наглядно, когда мы перейдем от средних величин к учету отдельных случаев сдачи продуктов. В этом отношении весьма любопытен анализ сдатчиков, произведенный Союзом кооперативов Юхновского района.

Табл. № 31. Распределение сдатчиков льна в Юхновском уезде по размеру их сдачи.

Наименование кооператива.	Количество пудов волокна, сдаваемое одним соатчиком.						
	1—5	5 10	10—15	15—20	20—30	30—40	
		Число	сдатч	иков	в	груп	пе.
Исааковское Кредитное Тов-во, Митьковской в.	108	110	54	14	13	5	
Крутовское Кредитное Тов-во, Крутовской в.	32	45	20	7	5	1	
Лосьминское Кредитное Тов-во, Жулинской в.	192	184	67	19	18	5	
Кикинское Кредитное Т-во, Кикинской в.	287	292	142	34	36	12	
Знаменское Кредитное Тов-во, Знаменской в.	42	51	8	2	3	—	
Вешковское Кредитное Тов-во, Вешковской в.	138	147	82	25	27	5	
Извольское Кредитное Тов-во, Воскресенской в.	42	59	40	6	4	—	

При такой распыленности продукта необходимо для составления сколько-нибудь значительной партии соединить урожаи и выходы значительного количества хозяйств. Так напр., вагон льна при полной погрузке его в 11,0 тонн составляет товарный урожай 26 льноводных хозяйств, вагон хлеба погрузкою в 16,0 тонн может быть составлен из отчуждения зерна 16 хозяйств, а для вагона масла потребуется годовая база в 150 коров или 60 хозяйств. Если при этом учесть, что производство каждой единицы продукта требует некоторого пространства с.-х. площади и вытекающего отсюда пространственного расселения хозяйств, то проблема сбора осложнится не только малым наличием товара у каждого его держателя, но также и пространственным расселением этих держателей.

Очевидно, что для образования самых незначительных оптовых партий товара необходимо базироваться на обширные пространства с расселенными по ним крестьянами и производить первоначальную концентрацию товара, перевоза по этому пространству к его центру всю массу передвижаемых товаров. Эта торговая база не может быть маленькой, т. к. тогда ее торговые обороты не окупят оборудования и содержания организующего центра, с другой стороны, она не может быть и обширной, т. к. в этом случае транспортные расходы и физическая масса потребного для передвижения товаров труда будут непомерно велики. Обычно собирающий аппарат может справиться с транспортированием при первоначальной сборке, только возложив на самих продавцов крестьян доставку продукта из их хозяйств в первоначальный центр. Поэтому исторически первоначальная рыночная ячейка, т.-е. база, окружающая организующий центр в своем размере определяется условиями этого крестьянского подвоза, возможностью обернуться с подвою в течение одного дня и т. п.

Исторически подобные торговые районы складываются постепенно, образуют собою своего рода народно-хозяйственные молекулы и служат основанием для всякого рода административных и иных территориальных делений (волость и т. п.). За последние годы статистика весьма подробно изучала районы такого торгового тяготения и, соединяя графически на картах место поселения крестьян с теми центрами, куда они доставляли свои продукты, дала нам ряд картограмм, наглядно раскрывающих нам территориальное строение первоначальной сборки.

Карта районов тяготения селений к хлеботорговым пунктам сбыта хлебов в Самарской губернии (см. след. стр. график XXXII), составленная П. И. Баскиным, дает нам наглядное представление о тех первоначальных ячейках, в которых должна быть организована кооперативная база, т. к. условия, определяющие районы кооперативной сборки в

различных условий сбыта, а также различной степени нужды в денежных знаках, с разной быстротой выбрасываются земледельцами на рынок. Сводя имеющиеся по этому вопросу материалы, мы видим, что наибольшее напряжение рыночного выхода для хлебов намечается в августе и сентябре, для льна — в декабре и январе, для свежего молока в подмосковном районе — май—июнь. Выхода же мяса различны в зависимости от различия в кормовой базе: в подмосковных районах они наиболее концентрируются на лето, в свекольных — на зиму.

Необходимо отметить, что приведенные типичные кривые реализации не остаются из года в год постоянными, но изменяются под давлением экономической обстановки.

Так как кооперативам приходится работать в атмосфере малой кооперативной сознательности широких крестьянских масс и в то же время именно здесь, в первоначальной сборке материала, выдерживать конкуренцию с энергично работающими прасолами, то организаторы дела ни в каком случае не должны рассчитывать, что крестьяне приложат какие-либо особые усилия для того, чтобы передать свой продукт именно в кооператив, а не прасолу.

Поэтому, совершенно необходимо, чтобы место кооперативной приемки было близко крестьянскому хозяйству, условия приемки удобны и более выгодны, чем на базаре у прасола.

Для этого приемку следует организовать в большом числе пунктов и при каждом местном кооперативе.

Организация приемки может быть возложена всецело на отдельные кооперативы, которые заводят себе техническое оборудование и сортировщиков. Практика, однако, показала неудобства этого метода с технической стороны, т. к. при самостоятельности мелких кооперативов, несмотря на всякие сговоры и инструкции, бывает почти невозможно достичь однородности сортировки и других технических условий приемки. Так, например, в первый год работы Волоколамского союза по сбыту льна разница в сортах одного наименования, но разных складов, была более чем на сорт.

Поэтому обычно местный союз техническую сторону приемки берет всецело в свои руки и командирует в распоряжение местных товариществ свой технический персонал—сортировщиков, прессовщиков и пр.

А так как приемка в разных товариществах бывает в разные дни, то получается возможность одним и тем же персоналом обслуживать не одно, а несколько товариществ и тем значительно сократить расходы.

Иногда местный союз берет организацию приемки всецело на себя и на свой счет, пользуясь местным кооперативом только как расчетным аппаратом. Этим достигается

большая механичность и даже дешевизна работы, но ослабляется ее кооперативность.

Само собою понятно, что собираемые продукты принимаются кооперативом только от членов и что кооперативом устанавливаются точные правила приема, гарантирующие качество товара и отсутствие фальсификации.

2) Экспертиза и оценка товара.

Так как собранные мелкие партии продукта при формировании торговых партий смешиваются между собою и в дальнейшем подвергаются переработке и пересортировкам, говоря иначе, теряют свою вещественную связь с владельцем и обезличиваются,—то у владельца-производителя остается право не на данный конкретный предмет, а только на его ценность.

Поэтому ценность эта или по крайней мере качество продукта должно быть точно определено при приемке и обозначено в тех документах, которые выдаются на руки владельцу.

Это определение качества выгодно отличает кооператив от частного скупщика-прасола, который сознательно снижает качество покупаемого товара, выигрывая в цене и обманывая малосведущего производителя. Для тех продуктов, которые допускают определение качества и сорта объективными методами, они и должны гласно применяться—натура зерна измеряется на пурке, жирность и качество молока ареометром и другими приборами, крупность и свежесть яиц соответствующими приспособлениями. Для продуктов, качество которых определяется субъективно—на ощупь и на взгляд (лен, пенька и пр.), должны быть установлены более и менее точные и постоянные сорта, образцы которых обязательно должны быть выставлены на видном месте во всеобщее сведение. Сама приемочная оценка должна строиться из базарных цен, вместе с ними подниматься и вместе с ними падать. Всякое понижение цен против базара отталкивает крестьян от кооператива, всякое повышение вызывает отчаянную конкуренцию частного торговца и ведет к возможным убыткам. Однако кооперативы, следуя за развитием базарных цен, не должны отзываться на случайные колебания рынка. Нам известны случаи, когда кооперативы не поддавались понижательной панике и выдерживали цены при разнице с базаром в 20%.

При объединении кооперации по сбыту в централизованную систему, работающую на мировой или общенациональный рынок, кооперация в своей политике цен должна сообразоваться по преимуществу с этими рынками конечной реализации. В условиях современного планового хозяйства СССР эта политика должна согласоваться с регулирующими директивами Наркомторга.

В точности и справедливости оценки товара — огромная моральная сила кооперации и в то же время весьма действительное средство воздействия на организацию крестьянского хозяйства. Познание качества продукта и повышенная оплата этого качества ставит перед земледельцем задачи технического прогресса. Недаром определение жирности молока кооперативами Вологодской губернии привело к сознательно проводимой браковке крестьянских стад и подбору их по производительности, что в ближайшее десятилетие обещает нам крупнейший переворот в северном молочном хозяйстве и готовит почву для широкого развития специальных уже контрольных товариществ.

В интересах наибольшего воздействия на крестьянские хозяйства в сторону их технического прогресса кооперативный аппарат может пойти даже несколько дальше просто рыночной оценки и премировать нужные ему продукты и сорта надбавкой при оценке сверх рыночных цен. Эта надбавка может в значительной степени стимулировать наметившиеся улучшения. Она не должна даже быть особенно высокой, т. к. обычно крестьянское хозяйство весьма чутко к изменениям цен. Поэтому с финансовой точки зрения премирование может быть построено без всяких затруднений хотя бы за счет пониженной оценки тех сортов, которые или подлежат искоренению, с точки зрения наметившейся агрономической программы, или очень неудобны для кооперативов по причине трудности их реализации на рынке в виду слабого на них спроса.

Последний прием не только допустим, но может быть настоятельно рекомендован, т. к. кооператив в значительно большей мере, чем частный аппарат, может быть загружен малоходким товаром. Частный торговец по самой своей природе обладает правом избирательной покупки. Он покупает то, что соответствует его плану, его выгоде. Кооператив же, представляющий собой предприятие для совместной продажи произведений труда своих членов, по своему существу лишен активности в составлении своего набора товаров, не имеет права отказать в приеме продукта от своего члена и потому обладает тем контингентом товаров, который ему доставят его члены. Благодаря малой сознательности господних в кооператив вполне естественно несут то, что не берет ни один торговец. Лучшие же сорта, легко реализуемые — где и когда угодно, сплошь и рядом уплывают в более гибкий и предприимчивый торговый аппарат. Поэтому вполне понятно, что кооператив, вынужденный принимать низкие сорта, вправе взыскивать с их сдатчиков некоторую сумму за тот риск убытка, который он от этой операции несет для всей совокупности своей работы.

Возможность же, благодаря этому снижению оценки, премировать сельскохозяйственный прогресс подчеркивает народно-хозяйственное значение этой операции. Тем более что повышенная оплата является во много раз более мощным средством пропаганды, чем всякого рода агрономические лекции и книжки.

Рубль является лучшим педагогом для хозяйствующего человека!

3) Залог товара и выдача ссуд.

Принятая от крестьянина и оцененная партия направляется к сбыту. Теоретически вполне мыслимо, а с народно-хозяйственной точки зрения наиболее желательно, чтобы крестьянин, передавая на продажу произведения своего хозяйства в кооператив, не требовал бы никакой немедленной расплаты, а получал бы только в конце операций деньги, вырученные кооперативом за проданные его продукты.

Однако при малой сознательности населения и при постоянном недостатке у него денежных средств крестьяне очень редко дают подобные поручения продать и обычно ищут получить при сдаче продукта хотя бы некоторую часть его стоимости.

Поэтому параллельно,—подчеркиваю именно параллельно,—кооперативному сбыту организуется кооперативный кредит под залог товара, направляемого к сбыту.

Говоря проще, крестьянину, принесшему для сбыта свои продукты, выдают на руки некоторую сумму, равную части оценочной стоимости принесенного продукта, которую однако ни в каком случае нельзя считать частичной уплатой за продукт, но только ссудой, отдельной и независимой от сбыта операцией, обеспечиваемой стоимостью направляемого к сбыту продукта.

Обычно под принесенный товар выдаются ссуды в размере $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{3}$ и $\frac{3}{4}$ оценочной суммы, с тем расчетом, чтобы, при возможном падении цен, обесценение продукта не делало стоимость залога ниже суммы, выданной в ссуду.

Этой суммы обычно бывает совершенно достаточно для того, чтобы хозяйство могло обернуться до момента полной реализации продукта, однако, к сожалению, нашим кооператорам еще далеко не хватает кооперативной выдержки и сознательности, и они весьма часто, предпочитая синицу в руке журавлю в небе, несут свой продукт на базар, если его прасолой платят выше выданных кооператива.

В борьбе с явлением этого рода многие кооперативы идут неправильным путем и вместо развития кооперативной сознательности своих членов начинают повышать процент залоговых выданных под продукт. Выдают не $\frac{3}{4}$ стоимости, а 90%, 95% и наконец 100% оценки.

Правда, и при такой выдаче ссудная операция теоретически не превращается в покупку товара за твердый счет, ибо в случае более выгодной реализации продукта крестьянин получает доплату, а в случае продажи по ценам более низким, чем выданная под залог сумма, разница, вопреки нормам вещного права, должна, согласно обычным правилам залогово-посреднических операций кооператива, взыскиваться с крестьянина, взявшего ссуду, обратно.

Однако, как это уже отмечалось нами в предыдущей главе, нормы вещного права применимы в данном случае только теоретически. Надо скорее полагать, что деньги, данные крестьянину за товар, назад получить невозможно.

Поэтому высокие выдачи остаются бичем кооперативного сбыта. Необходимо постоянно помнить, что кооперативный сбыт есть именно совместный сбыт продукта производителями, а отнюдь не торговля, т.-е. не «покупка в целях дальнейшей продажи». В этом вся сила кооперации, ибо она работает не на спекулятивной разнице между ценами покупки и продажи, а на полной стоимости продукта, представляющей оплату вложенного в него труда, а потому ни при каком падении цен чистого убытка понести не может. Переход же к твердосчетным операциям подводит кооперацию под риск убытков и выживает из-под ее ног самую прочную ее основу.

Поэтому твердосчетные операции в кооперативах допустимы только в небольшом количестве случаев при формировании торговых партий, о чем речь будет ниже.

Правда в последнее время многие из крупных кооперативных работников считали, что опасения каких-либо крупных убытков для кооперативного аппарата современной мощности преувеличены и потому полагали возможным ввести принцип твердого счета в основу кооперативных операций по сбыту, подобно тому, как он введен в основу потребительской кооперации.

Они, опираясь на опыт маслодельной кооперации, намечали такой тип организации кооперативного сбыта, при котором кооператив становится в своей мощности самостоятельным предприятием, оперирующим на свои капиталы и несущим весь риск операции, а не комиссионером своих членов. Согласно их схеме, крестьянин сдает свои продукты кооперативу на юридических основаниях продажи и получает при сдаче полную и окончательную оплату. Продукт становится собственностью кооператива, и на него падают все риски. По окончании операции кооператив получает прибыль, которая в значительной своей части распределяется между членами сообразно стоимости сданного ими продукта, подобно тому, как прибыль потребительского общества распределяется сообразно забору.

Идея эта, с особой настойчивостью выдвигаемая деятелями льняной кооперации О. Л. Чижиковым и К. П. Панковым, имеет за собою очень много ценного, но несомненно при первом же рыночном кризисе она может угрожать кооперативной системе полным банкротством, если система эта ведет свои операции на занятые чужие деньги. Однако, несомненно также, что убытки года кризиса с лихвою могут покрыться прибылями удачных и нормальных лет. Поэтому система эта легко может быть реализуема при образовании внутри кооперативного аппарата значительных запасных капиталов, освобождающих его от необходимости работать на чужие капиталы и дающих фонды на покрытие убытков.

Дабы оттенить всю сущность разницы между существовавшей залогово-посреднической системой кооперативного сбыта и новой, уже применявшейся в большинстве маслодельных кооперативов, мы обращаем внимание на следующее параллельное сопоставление организационных схем того и другого типа:

Тип залогово-посреднических операций.

1) Создается особое предприятие, снабжаемое членами-крестьянами небольшим капиталом, необходимым и достаточным для содержания кооперативного по сбыту аппарата.

2) Созданный таким образом аппарат получает от крестьян на комиссионную продажу произведения их труда, которые, предварительно оцененные, подвергается обезличиванию, сортированию и формирует из них торговые партии.

3) Параллельно с принятием товара на комиссию, он поступает в залог обычного кредитного кооператива, который выдает ссуду в размере части оценки закладываемого товара.

4) После реализации товара на рынке из выручки за него погашается ссуда, выданная кредитным аппаратом, и комиссионный процент, покрывающий издержки кооперативного аппарата по сбыту, вся же остальная выручка передается крестьянам, сдавшим товар на комиссию.

Тип твердо-счетных операций.

1) Создается особое предприятие, построенное на особых капиталах паевых и заемных, достаточных не только для того, чтобы содержать кооперативный аппарат по сбыту, но и для производства торгового оборота.

2) Созданный таким образом кооперативный аппарат на переданный ему паевой капитал и открытые ему кредиты, принимает от крестьян произведения их труда по юридическому титулу купли и продажи по рыночным ценам и за наличный расчет, становясь их собственником как юридическое лицо.

3) Никакой кредитной операции не совершается. Оценка же согласно предыдущему параграфу выдается сполна на основе твердого счета, причем, однако, факт и размер сдачи каждого члена регистрируется.

4) После реализации собранного товара прибыль кооперативного аппарата, полученная от разницы между заготовительной и продажной ценой, частью обращается в капитал предприятия, частью возвращается членам - сдатчикам пропорционально их доле.

Несомненно, что вторая система значительно упрощает делопроизводство кооператива, развязывает ему руки в операциях с товаром, но зато ей присущ риск возможных убытков, исключенных теоретически при залогово-посреднической операции и меньшая заинтересованность членов в делах предприятия своего кооператива.

Однако, сторонники второй системы утверждают, что фактически при выдаче ссуд в 100% оценки мы имеем дело с той же твердосчетной операцией, только осложненной пережитками изжитой уже посреднически комиссионной. И, действительно, при высоких выдачах в ссуду под залог фактически обе системы мало чем отличаются друг от друга, так как в случае убыточной реализации получить выданные в ссуду деньги вряд-ли возможно без разрушения авторитета и репутации кооператива.

Поэтому, в сущности говоря, особых возражений против изложенной системы мы не имеем, но необходимейшими условиями для ее введения считаем: 1) достаточный объем операций, весомый на оптовом рынке и гарантирующий от случайных потерь, 2) значительные запасные капиталы, могущие покрыть убытки, причиненные конъюнктурными осложнениями и 3) одновременное проведение в жизнь ряда мероприятий, вовлекающих кооперированные массы в участие в общей кооперативной жизни.

Меня могут спросить, при каких же условиях можно ограничивать размер ссуд, выдаваемых под залог товара? Полагаю это возможным при некотором повышении материального благополучия деревни, при развитии кооперативной сознательности и ряде удачных и крупных конечных расплат, но при обязательной активной политике кооперативов в указанном направлении.

4) Сортировка.

Товар, грубо рассортированный при приемке и обезличенный в дальнейшем, подвергается более тщательному сортированию и обработке. В начале книги мы отмечаем исключительную важность и сложность этой работы. Иногда искусное сортирование дает торговцу возможность получать значительные барыши, продавая товар ниже стоимости покупки.

Приведу характерный в этом отношении пример из области льняной торговли. Торговец, предположим, покупает на базаре из разных рук плохо отсортированный лен I, II, III и IV сорта.

Плохая, как правило, базарная сортировка самих крестьян позволяет ему отсортировать из низких сортов в значительном количестве пряди сортов более высоких.

Положим, было куплено 10 пудов I сорта по 10 рублей,

25 пудов II—по 8 рублей, 30 пудов III—по 6 рублей и 35 пудов IV сорта по 3 рубля за пуд.

Нижеследующая таблица № 32 покажет нам, какой сортимент торговец получил при пересортировке и как, благодаря ей, он, продавая каждый сорт на 50 копеек в пуде дешевле, все же получил прибыль.

СОРТА.	Куплено пудов.	Цена покупки за 1 пуд в руб.	Стоимость покупки в руб.	Получилось в новых сортах при пересорт. пудов.			
				I сорт.	II сорт.	III сорт.	IV сорт.
I сорт	10	10	100,0	9	1	—	—
II сорт	25	8	200,0	7	16	2	—
III сорт	30	6	180,0	4	6	17	3
IV сорт	35	3	105,0	1	5	9	20
Всего	100	—	585,0	21	28	28	23
Цена продажи				9,50	7,50	5,50	2,50
Стоимость продажи				199,5	210,0	154,0	57,5
				621,0			

Таким образом, наш торговец, купив партию за 585,0 рублей и, пересортировав ее, сумел, продавая ее на 0,50 рубля дешевле покупки в пуде каждого сорта, выручить 621,0 руб., т.-е. получить 36,0 рублей прибыли.

Столь важное значение сортировки заставляет руководство ею всецело передать центральной организации. Изучая сортировку, выискивая ее объективные методы, зная требования покупателя и свойства товара, кооперативный центр, обладающий исключительно большей массой товара и имеющий возможность затратить большие средства на привлечение первоклассных научных сил, может путем упорной и долгой работы дать научно обоснованный стандарт своего товара, устраняющий всякую неясность, всякую возможность недооценок или переоценок.

Научное изучение массового материала прежде всего обычно позволяет уничтожить бесконечное множество названий и разнообразие в номенклатуре сортов, и, унифицируя сортомер, свести общую систему сортов к небольшому числу объективно и точно устанавливаемых качеств. Несомненно, задача эта для своего разрешения потребует от кооперативного аппарата годы работы, но зато обещает пол-

ное единственно этим путем достигаемое оздоровление рынка и избавление его от всяких доморощенных номенклатур, засоряющих работу товарооборота.

В этом исключительная народно-хозяйственная ценность кооперативного сбыта. Для торговца, особенно мелкого, есть все расчеты темнить свой товар и осложнять его сортировку, дабы хитрыми манипуляциями на сортах выколачивать себе добавочный барыш.

Кооперация, чуждая спекулятивного духа, может сразу вывести дело сортирования и стандартизации из нездоровой атмосферы на широкую дорогу научного изучения и гласной работы и в этом она выиграет чрезвычайно, т. к. потребитель с лихвой оплатит это долгожданное им оздоровление рынка.

В этом отношении чрезвычайно любопытен опыт Центрального Товарищества Льноводов, которое в 1917 году для сравнения кооперативной сортировки с торговой купило в г. Ржеве около 10.000 пудов волокна у наиболее солидных торговцев и, анализируя партию путем чески, получило следующее качество тех же самых по названию сортов, выраженное в среднем номере получаемой из волокна пряжи.

Табл. № 33.

С О Р Т А.	Ржевск. союз.	Сарафанников.	Сафранов.	Верснев	Нечасв.
	С р е д н и й №				
Казанский 0	19,0	13,3	15,6	15,—	16,5
" I	17,0	13,4	14,2	13,—	15,—
Ивашковский 0	16,0	12,4	13,3	12,4	14,—
" I	15,7	12,0	13,0	11,6	12,—
Яропольский 0	14,8	12,0		10,—	12,—
" I	14,4	11,0		9,—	9,8
" II	13,0	8,9		8,—	
" III	10,0				
Брак	8,0				

Как видно, кооперативные сорта, помимо того, что они имели в каждом сорте на три или на четыре сорта преимущества, дают правильно ниспадающий ряд, чего нельзя сказать о торговых сортах в общем. При сравнении, например,

с Сарафанниковым кооперативная сортировка оказалась выше на пять сортов.

Важность сортировки заставляет разрабатывать подробнее и тщательнее инструкции сортирования, готовить специальный персонал, устраивать курсы для сортировщиков и организовать при центре особую коллегия инспекторов сортирования, ибо высота сортировки—все.

Особенно важно не жалеть никаких средств на это дело для начинающих союзов, ибо они отчетливо должны понимать, что их успех—в познании продаваемого ими товара.

Очень серьезным является вопрос о том, с какой сортировки начинать. Обычно до появления кооперации торговая сортировка будет чуть ли не у каждой фирмы своя собственная, и кооперация, приступив к работе, должна или выдвинуть свою собственную оригинальную сортировку, или выбрать какую-либо из существующих.

В Советской России в настоящее время в отношении многих товаров установлены точные государственные стандарты, которые естественно и должны лечь в основу сортировок. Однако, в целом ряде товаров нам приходится создавать свои стандарты.

Для первого года работы, пока рынок еще не ознакомился с кооперативным товаром и не будет ценить его повышено, мы не рекомендуем гнаться за оригинальностью, особенно при работе на экспорт. Лучше всего взять за основу сортировку какой-либо из наиболее солидных и наиболее крупных, пользующихся всеобщим доверием мировых торговых фирм, и только в последующие годы видоизменять ее, сообразуясь с запросами фабрик для сырьевых материалов и потребителя для продуктов непосредственного потребления.

Технически постепенность перехода может быть достигнута введением двойной маркировки сортов, т.е. наименованием каждого сорта сразу в двух системах обеспечения—старой торговой и новой рационализированной объективной.

Причем в начале реформы объективное наименование должно ставиться в скобки как дополнительное, затем ему следует придавать равнозначное значение и наконец, когда рынок приучится к новой терминологии, на первое место следует выдвинуть уже новое рационализированное наименование, сохраняя некоторое время старое, как дополнительное, поясняющее.

Чрезвычайно важно строить сортировку на объективных и легко устанавливаемых признаках, что устранит впоследствии всякую возможность каких-либо недоразумений.

5) Обработка, упаковка товара.

Отсортированный продукт для того, чтобы стать товаром, должен быть приведен некоторой обработкой в уста-

новленный рыночный вид и упакован. Наши кооператоры часто обращают на упаковку малое внимание. Однако, в ней значительная часть успеха как в отношении сохранности товара, так и в производстве выгодного впечатления на покупателя. Сообразно этому, упаковочная техника должна быть поставлена возможно высоко.

б) Формирование торговых партий.

Собранный и даже рассортированный продукт не может еще быть с успехом реализован на рынке без дальнейшей подготовки его к сбыту. Из всей массы товара должны быть образованы торговые партии, соответствующие разным требованиям рынка.

Так, например, различные льняные фабрики специализируются то на переработке высоких сортов, то на переработке низших, для иных имеет значение известное соотношение сортов.

Или, например, для молочного рынка часто приходится брать поставку в разного рода больницы и рестораны не только молока, но также творога, масла и сметаны, а в некоторых случаях торговый обычай включает к этим продуктам еще и яйца.

Само собою ясно, что удачно составленная партия оплачивается потребителем значительно выше, чем та, в состав которой входят ненужные ему продукты.

Изложенное обстоятельство ставит перед организаторами кооперативного сбыта целый ряд весьма сложных проблем.

Прежде всего вся собранная кооперативная масса товара имеет определенное соотношение сортов, определяющееся условиями данного года и меняющееся из года в год.

Для кооперативов проще и менее рискованно не ломать этой сортировки и продавать каждую партию в том соотношении, которое является средним для всей массы товара; однако, потребители предъявляют различный спрос и неохотно и слишком дешево берут средний состав сортов. Очевидно, что интересы дела требуют сломать обычную сортировку и, расчленив товар, продать его в разном составе сортов.

Так, например, если мы имеем 1.000 пудов первого сорта, 2.000—второго и 2.000 пудов третьего сорта.—то мы можем составить две партии—одну из 1.000 пудов первого и 500 пудов второго, а другую—из 1.500 второго и 2.000 пудов третьего. Первую партию продать по дорогой цене высокому потребителю, а вторую—потребителю, ищущему менее добротное качество.

Всякие комбинации такого рода могут принести значительный барыш, но в то же время несут в себе значи-

тельную долю риска, т. к., выбрав из общей массы товара ряд чрезвычайно ходких партий и сняв таким образом со своего сбора сливки, можно остаться с таким материалом на руках, который вообще почти не может быть реализован на рынке и завал которого на кооперативных складах может принести значительные убытки.

Другим вопросом, к которому приходится весьма внимательно и осторожно относиться, являются случаи, когда приемлемые для рынка партии могут составиться только путем прикупки на рынке за твердый счет нехватящих сортов и материалов.

Так, например, молочный кооператив, имеющий свое молоко и масло для того, чтобы выполнить крупные ресторанные заказы бывает вынужден, при составлении торговой партии, прикупать на рынке и творог, и сметану, и яйца.

Льняная кооперация, имеющая низкие гжатские льны и желающая их продать покупателю, ищущему льны разных сортов, иногда бывает вынужден прикрасить партию некоторым количеством высоких сортов костромского льна.

К закупкам на стороне должен прибегнуть молочный кооператив также в период сезонного падения удоиливости коров, если он не хочет потерять свою клиентелу.

В практике молочной кооперации нам приходилось встречаться и с такими положениями вещей, когда в первые годы деятельности торговые операции маслодельных артелей развиваются быстрее, чем нарастает их производительная мощность. Учитывая это явление и будучи уверенными, что производство за два, три года сумеет постепенно удвоить или даже учетверить свой объем, организаторы движения могут использовать благоприятную для них рыночную конъюнктуру и обеспечить, работая на чужом продукте, достаточную клиентелу для будущего расширения своей производящей мощи.

В этом случае так же, как и в предыдущих, операции с чужими товарами не преследуют целью получения торговых прибылей, а являются содействием к упрочению сбыта собственных продуктов и только.

Указанные прикупки являются единственными случаями твердосчетных покупок, признанных допустимыми в кооперативной работе.

Однако, прикупая чужой товар, следует относиться к этому методу формирования партий с сугубой осторожностью, так как чрезвычайно легко бывает в этой области перехватить через край. Московским кооператорам должен быть памятен случай, когда одно из уездных кооперативных молочных объединений, по территории которого проходила весьма заселенная дачниками железная дорога, открыло три магазина для снабжения дачников молочными продуктами, но постепенно, быстро развертывая свою работу, к молоку

и маслу прибавило сыр, яйца, чай, сахар, конфекты, печенье, колбасу, ветчину, бакалею, галантерею и в итоге из кооперации молочной превратились в кооператив по эксплуатации дачника.

7) Калькуляция продажных цен.

Проблема определения продажной цены есть в сущности проблема определения той наивысшей цены, по которой может быть реализован на рынке собранный кооперативом товар.

Продать в течение сезона по ценам более низким, чем указанный уровень, задача сравнительно не трудная; назначить цены немотивированно высокие тоже не трудно, но найти на них покупателя будет невозможно, и кооперативам придется или остаться с непроданным товаром на руках, или же пойти на снижение ранее объявленной цены, что неизбежно подорвет солидность кооперативной фирмы.

Для определения наивысшей из возможных цен руководители кооперативов должны анализировать текущее состояние рынка и возможное направление ценообразующих факторов.

Основой для исчисления цен является приемочная оценка и те торговые накладные расходы, которые несет кооперативный аппарат; две эти величины в своей сумме составляют тот предельный уровень, ниже которого цены не должны спускаться.

Однако, уровень этой своего рода «себестоимости» может рассматриваться только как низший предел цен, и все искусство руководителей дела заключается в том, чтобы поднять цену сделки возможно выше над этим уровнем.

Только центральная организация, имеющая силы наблюдать за состоянием и изменениями мирового рынка, в силах найти искомый уровень цен.

Учеты прошлогодних и текущих цен рынков потребления, учет запасов у потребителя, производителя и в руках торговых посредников, урожаи и уровень благосостояния крестьян—держателей продукта—и десятки других факторов должны быть нами приняты во внимание при определении уровня цен.

Когда средний уровень цен, делаемый обычно на средний сорт, нащупан и определен, приходится приступить ко второй части проблемы и разбивать общую цену товара на цены отдельных сортов.

Для того чтобы понять, насколько важно бывает умело определить цены на отдельные сорта кооперативной партии и установить их интервалы, мы приводим две расценки одной и той же партии, приведшие к неожиданным и крупным различиям в вырученной цене за всю партию в целом.

С О Р Т А.	Колич. пуд.	Первая расценка		Вторая расценка	
		Цена р.	Стоим. руб.	Цена р.	Стоим. руб.
I	10	10,0	100,0	8,0	80,0
II	50	8,0	400,0	7,0	350,0
III	240	6,0	1.440,0	6,0	1.440,0
IV	500	4,0	2.000,0	5,0	2.500,0
V	300	2,0	600,0	4,0	1.400,0
Всего	1.100	—	4.540,0	—	5.770,0
Средняя цена .	—	—	4,12	—	5,24

Проглядывая эту таблицу 34 мы видим, как благодаря установлению разных интервалов нарастания цены, вторая система цен, на вид более скромная, благодаря согласованности, дала на 25% большую выручку, чем первая.

В действительности умелое калькулирование цен по сортам дает несколько менее ярко выраженный эффект, но все же умение калькуляции чрезвычайно важно, в особенности при формировании особых партий, отличных от среднего соотношения сортов.

Необходимо впрочем отметить, что в серьезной оптовой торговле большею частью сортовая оценка илиминируется установлением только одной цены за так называемый базис-сорт, т.-е. за установленное определенное качество. Оценка же сортов как ниже, так и выше базис-сорта производится сообразно объективно установленному соотношению их качеств с базис-сортом. Однако и при этом способе исчисления цены искусство калькуляции может значительно повысить оплату труда крестьянина-кооператора.

Для того, чтобы искусство калькулирования цен товара могла проявиться в полной мере, необходима полная свобода в распоряжении товаром, полная степень его обезличения и возможность продажи некоторых партий в убыток, покрываемый повышением прибыли по другим.

8) Хранение товара.

Для целого ряда продуктов сельского хозяйства—масла, яиц, мяса, птиц и даже хлеба—исключительное значение

имеет оборудование рынка приспособлениями для хранения продуктов.

Вряд ли нужно на этих страницах и можно вкратце говорить о значении элеваторов и холодильников для кооперативного сбыта. По этому вопросу в кооперативной литературе говорилось так много, что вопрос о холодильных и элеваторных установках можно считать вполне ясным для кооперации.

Меньшее внимание уделялось проблеме сохранения товара в пути, а тем не менее для целого ряда продуктов это дело имеет первостепенное значение. Достаточно сказать, что, например, вывоз за границу масла в течение лета возможен только при тщательном холодильном оборудовании железнодорожной тары и линий. Заблаговременно приготовленные склады льда, возможность его набивки в вагоны-ледники без замедления в движении поездов—вот вопросы, часто решающие возможность успеха.

Еще меньшее внимание уделялось нами обычным складам, а тем не менее удачная организация крытого складочного пространства может значительно уменьшить накладные расходы. Не трудно построить обычные склады с большими запасами пространства, гораздо труднее организовать дело так, чтобы обойтись с минимальным крытым пространством и возможно полно использовать каждую сажень его.

Обычная кооперативная практика выработала тройкий тип складов:

а) приемочные склады в пунктах сбора продукта при базарах или местных кооперативах. На этих складах товар не залеживается, но постепенно передвигается в

б) местные центральные склады, находящиеся в управлении союза при крупных железнодорожных станциях, откуда уже сформированные торговые партии направляются в

в) центральные и портовые склады.

При организации складов необходимо, с одной стороны, делать их достаточно большими для того, чтобы накладные расходы хранения, падающие на большую массу товара, ложились бы малыми величинами на единицу товара; но, с другой стороны, скопление больших количеств товара представляет собой значительный риск в пожарном отношении, а посему многие организации стремятся раздробить склады даже в пределах одного города и, распыляя таким образом, риск, гарантировать себя от пожарных убытков.

9) Транспортирование.

Пока кооперативы по сбыту еще не окрепли и продают свои товары франко-склад и станция отправления, транспортируют их незначительными партиями, вопросы транспорта и транспортной тары не имеют для них особенной остроты.

Но коль скоро кооперация по сбыту вырастает до размеров мирового порядка и начинает передвигать массы продукта, весомые даже в народно-хозяйственных масштабах, проблема транспорта приобретает все более острый характер.

Необходимость заставляет разрабатывать план передвижения, соединенный с планом хранения, выискивать кратчайшие расстояния, тщательно изучать и бороться за дешевые тарифы и фрахты, выискивать пути наиболее дешевого транспортирования.

Присматриваясь к соответствующей работе торгового капитала до войны, мы видим, как иногда, например, перевозя товар на Нижегородскую ярмарку, он перевозил его по дешевым речным фрахтам на несколько месяцев раньше нормального срока, как он использовал для своих перевозок высокую воду и т. п.

Особенно большое значение транспортное дело приобретает на международном рынке.

Можно, например, уверенно сказать, что властвовать над русским экспортом зерна из южных портов всегда будет тот, в чьих руках будет морской тоннаж, приспособленный для этой операции.

Так, например, до войны хлебная экспортная фирма Дрейфусс имела свой флот, приспособленный почти буквально к каждой черноморской канаве, для Таганрога у ней были свои пароходы, для Николаева свои и т. д., в зависимости от условий погрузки, свойственной каждому порту.

И русская кооперация, хотя бы собравшая в свои руки половину урожая СССР и подвезшая его к портам, не сможет по своей воле на своем тоннаже или тоннаже, ей подчиненном, перебросить зерно из портов отправления в порта назначения.

Делу создания кооперативной транспортной мощи должна была быть положена прочная основа в виде создания особого транспортного центра, своего рода кооперативного комиссариата путей сообщения, который, обладая исключительным объемом передвигаемых грузов, должен был поставить дело кооперативного транспорта на должную высоту, как на внутренних путях сообщения, так равно и на морских экспортных путях.

10) Предложение товара покупателям.

Проблема предложения товара покупателям есть проблема торговой политики данного вида кооперации. Если кооперативы желают взять максимум из данной рыночной конъюнктуры, то они должны вести активную, а не пассивную торговую политику.

Первым условием успеха в этом деле является полная

и быстрая осведомленность о состоянии рынка. Руководитель мировой экспортной организации должен все время держать руку на пульсе мирового рынка и чувствовать каждое его биение.

Он должен быстро ориентироваться в меняющейся обстановке и, поступая сообразно обстановке данного момента, не упускать из вида возможного будущего и уметь угадывать тенденции развития рынка.

Такая осведомленность требует огромного напряжения специальных сил и доступна только центральной организации, могущей создать солидный научный экономический отдел, своего рода обсерваторию, наблюдающую состояние рынка.

Пользуясь данными этой обсерватории, кооперативный центр по сбыту должен определить наиболее солидных постоянных и по возможности наиболее близких к конечному потребителю покупателей и попытаться организовать из них свою постоянную клиентелу.

Организация такого рода постоянных торговых связей— задача чрезвычайной важности, во имя ее кооперативы могут и должны отказываться от всяких сомнительных сделок, подчас сулящих большие барыши, но барыши данного момента.

Никогда нельзя забывать, что кооперация строится не на один год, а на столетия по крайней мере и приходится думать о благополучии длинного ряда лет, а не о выгоде какого-либо одного года. Вот почему постоянная клиентела— это одна из наиболее солидных основ успеха всего дела кооперативного сбыта. Изучая постепенно требования своего постоянного покупателя, получая его пожелания, которые можно доводить до сведения потребителя, внушая ему полное доверие к качествам кооперативного товара, можно достичь полного согласования интересов и обоюдных выгод— для производителя — высокой оплаты труда, для потребителя — высококачественного продукта, в самом своем приготовлении производимого в соответствии с его потребностями.

В настоящее время система постоянной клиентелы организуется в форме генеральных договоров центров и союзов с.-х. кооперации с трестами, синдикатами и другими закупочными организациями. Считая такого рода договоры, при условии равноправия при их заключении, большим завоеванием, мы очень подробно остановимся на них в главе о кооперативном аппарате.

Высокой степенью такого согласования достигла яичная кооперация Дании, где по номеру, выставяемому на яйцо, каждый потребитель может дойти до его производителя и выразить ему похвалу или порицание.

Такого рода постоянные торговые связи могут быть

подтверждаемы особыми предварительными соглашениями и договорами сторон, но в то же время, конечно, не должны связывать рук организованного производителя в защите своих национальных и классовых интересов.

Однако, в области этой защиты надо чрезвычайно опасаться всякого рода увлечений, особенно тогда, когда кооперация по сбыту получает в свои руки столь большую массу товара, что ее воля становится ценообразующим фактором мирового рынка.

Несомненно, кооперация должна делать предложения своим клиентам в наиболее благоприятный для нее рыночный момент, однако это выжидание не должно превращаться в выдерживание товара со спекулятивными целями, поднятие цен—искусственным сокращением предложения; несомненно, кооперация должна бороться с перепроизводством своего продукта, но эта борьба не должна принимать характера спекулятивного сокращения производства для понижения цен; несомненно, кооперация должна продавать свои товары наиболее выгодному покупателю, но это не дает ей права выкидывать, иногда с убытком для себя, на внешний рынок все сырье из районов, всегда обслуживающих местную свекло-сахарную, крахмальную и льнопрядильную промышленность, в целях прижатия промышленных организаций на предмет цен.

Кооператор-производитель не должен забывать, что для него потребитель является курицей, несущей золотые яйца, которую резать никак невозможно. А поднимая за известный предел свои продажные цены, мы фактически режем своего покупателя.

Активная торговая политика — вообще область, где требуется очень много такта и понимания народно-хозяйственной жизни, а в тех случаях, когда кооперация дорастает до значения ценообразующего фактора, нужно не малое понимание государственных интересов.

11) Заключение сделок.

В начале этой работы мы указали, как постепенно право заключения сделки переходило от местного союза к центральной организации. Чрезвычайно важным является вопрос также и о том, кто же и в самой центральной организации должен обладать правом конечного заключения сделок.

В этом мы наталкиваемся на один из основных вопросов организационно-административного строительства кооперации.

Природа кооперативных учреждений обуславливает собою коллегиальный способ управления. Общее собрание, наблюдательный совет, правление вот—коллегии, ведущие дела кооперативных учреждений, и несомненно, что только пра-

вильное функционирование их может гарантировать, что воля кооператива действительно будет выражать собою волю большинства его членов.

Правильно проведенное начало коллегиальности придает устойчивость кооперативным действиям, сплачивает всех членов кооператива и делает работу ясной для всех участников организации.

К сожалению, однако, кооператив представляет собою не только самодовлеющую, демократически построенную организацию, но является также и хозяйственным предприятием, работающим в условиях капиталистического мира. Те преимущества, которые имеет коллегиальность с точки зрения внутреннего строения кооператива, погашаются крупными недостатками ее с точки зрения деловых требований организации предприятия.

Всякий коммерческий работник капиталистического мира, управляющий единолично предприятием, ведет его, чутко прислушиваясь к пульсу хозяйственной жизни, гибко и быстро видоизменяя его организацию в зависимости от изменений экономической обстановки и во многом, часто чутьем, ухватывая необходимые действия и мероприятия.

В ином положении деятель кооперативный. Он, в силу коллегиальности управления кооперативом, не только должен сам убедиться в правильности и выгодности того или иного действия, но непременно обязан доказать эту выгодность и правильность своим сотоварищам по коллегиальным органам. Это убеждение, прежде всего, требует времени, и часто за то время, пока коллеги поддадутся доводам, благоприятная экономическая обстановка бесследно исчезнет и само проектируемое действие потеряет всякий смысл.

Нужно ли говорить, насколько значительно ослабляется этим позиция кооперации в борьбе с частным предпринимателем, главным образом действующим и прежде всего действующим, а не обсуждающим и не совещающимся.

Итак, природа кооперации требует в управлении начала коллегиальности, интерес коммерческого успеха — начала единоличности.

Жизнь должна согласовать оба начала. Фактически в наиболее крупных и успешных кооперативных начинаниях начало единоличности преобладает, но держится оно не на формальных основах, а на основе авторитета и личного доверия.

Конечно, трудно давать в вопросе столь сложном и спорном какие-либо рецепты, но нам кажется, что коллеги должны ограничиваться только общими указаниями направления работы, предоставляя самое выполнение единоличной воле выбранных ими доверенных людей. Коллегиальны должны быть выборы лиц и утверждение плана их работ, сама же работа по преимуществу должна быть единолична. Там,

где доверенное лицо найдет для себя непосильной тяжесть того или иного решения, оно должно обратиться к коллегии.

Такова основная организационная проблема и от ее успешного разрешения зависит успех самой кооперативной работы.

12) Расчет с покупателями.

Вопрос расчета с покупателями есть вопрос кредита, вопрос валюты и вопрос авансов. Все эти вопросы настолько зависят от окружающей экономической обстановки, что каких-либо общих рецептов дать здесь невозможно, за исключением разве того, что сделки лучше всего заключать в валюте той страны, которая обладает наиболее прочной неизблемостью золотого размена.

Как правило, иностранная валюта, полученная кооперацией по сбыту, должна передаваться закупочной кооперации, в ней нуждающейся, ибо при этом оба вида кооперации выигрывают на плате разменного процента финансовым посредникам.

В настоящее время все валютные операции регулируются Наркомфином и в отношении международных расчетов с.-х. кооперация является органом государства.

13) Расчет с крестьянами.

По окончании операции центральный кооперативный союз по сбыту, как правило, получает в обычных рыночных условиях сумму, значительно большую местной кооперативной оценки товара и во всяком случае большую той ссуды, которую он выплатил под залог товара, взяв ее у кредитных центров.

Возвратив кредитным учреждениям бравшиеся взаймы суммы и считая этим погашенными все долги крестьян, взятые ими под товар, центральный союз должен излишек отдать производителям, удержав свой комиссионный процент и покрыв торговые расходы, а также процент и расходы местных союзов и кооперативов.

Как мы уже указывали выше, говоря о системе К. П. Панкова в разделе «Залог и выдача ссуд», расчет с крестьянами может быть построен на основе твердосчетной покупки у них приносимых продуктов. Но, как видно из приложенной там сравнительной таблицы, и эта система не уничтожает возможности выдачи додач. Только додачи эти в этом случае будут получаться крестьянами в порядке распределения этого дохода кооператива, а не в порядке получения выручки по уплате им комиссионных и других отчислений.

Размер этих додач в удачные годы доходит до 20—25 % к первоначальной оценке товара, и их наличность несомнен-

но укрепляет кооперативную дисциплину. Однако, у кооперативных деятелей, выдающих на миллионы рублей этих дощач, невольно возникает мысль о необходимости хотя бы часть этих миллионов не расплывать по рукам отдельных крестьянских хозяйств, но сосредоточить в кооперативных организациях в виде неделимых капиталов.

При переходе от залогово-посреднических операций к операциям по системе Панкова-Чижикова образование таких капиталов совершенно неизбежно.

Для кооперации по сбыту важнейшим из таковых капиталов является «капитал гарантий», образуемый на случай покрытия убытков, возможных при катастрофическом падении цен, и для возможности в некоторых случаях продавать для новых рынков свой товар ниже «себестоимости».

Возможен и ряд иных назначений такого рода капиталов—страховой, для организации производств, просветительный и т. п. Во всяком случае каждый из этих капиталов укрепляет мощь кооперативного союза, а тем самым и позиции крестьянства на мировом рынке.

Образование указанных капиталов имеет гораздо большее народно-хозяйственное значение, чем это может показаться с первого раза. Кооперативный аппарат, уничтожая частное торговое посредничество, тем самым значительно сокращает капиталистическую прибыль, образующуюся в народном хозяйстве страны и демократизирует распределение национального дохода. При демократизированном же национальном доходе, последний перестает концентрироваться в немногих руках и расплывается по десяткам миллионов мелких производителей. При всем положительном значении этого процесса с социальной точки зрения нельзя не признать, что доход этот, расплываясь по миллионам разобщенных держателей, в значительно большей мере потребляется, чем потреблялся он в капиталистическом обществе, а потому капиталобразующая сила страны от этой демократизации ослабляется. Поэтому, в интересах компенсации указанного явления и увеличения силы капиталобразования, образование указанных выше социальных капиталов крестьянства представляет собою особое значение.

14) Ревизионная, инструкторская и агрономическая работа в кооперации по сбыту.

Расчетом с крестьянами заканчиваются все прямые операции по кооперативному сбыту, однако, помимо них кооперативным учреждениям неизбежно приходится предпринимать ряд мероприятий, направленных на изменение организационных основ самого крестьянского хозяйства, лежащих в фундаменте этой кооперативной постройки.

Деятельность эта, правда, только еще намечается, но

она объективно необходима и потому неизбежна в самых широких размерах.

Кооперация по сбыту заинтересована в том, чтобы крестьяне передавали ей только такое сырье, которое имело бы напряженный спрос и легко бы реализовалось на рынке, поэтому естественно она приложит все усилия, чтобы пропагандировать в крестьянской массе такие приемы культуры, которые дали бы именно это требуемое рынком сырье. А так как в большинстве случаев труд, вложенный в это сырье, оплачивается рынком более щедро, то пропаганда эта, подержанная повышенными расценками при приемках, неизбежно будет воспринята крестьянами и поведет к прогрессивной реформе крестьянского хозяйства.

В этой стороне своей деятельности крестьянская кооперация от организации посредничества незаметно и весьма глубоко переходит к организации самого производства. И пожалуй, не будет большим преувеличением сказать, что влияние сбытовой кооперации на организацию крестьянского хозяйства имеет не меньшее, если не большее, значение, чем специальные наши общественно-агрономические начинания и работа особых сельскохозяйственных обществ. Уровень оплаты труда крестьянского при сбыте едва ли не наиболее мощный фактор воздействия на его хозяйственную энергию, и часто там, где самая пылкая агрономическая проповедь оказывается бессильной победить крестьянское сознание, расценка при приемках кооперативного сбыта достигает лучших путей, не добиваясь даже от крестьян сознательного согласия на проводимую реформу. Еще более мощным фактором явится конечно комбинированное воздействие на реформу сельского хозяйства всех средств, которыми располагает крестьянская кооперация.

Таковы основные организационные элементы расчлененного нами процесса кооперативного сбыта. Построение из них системы конкретных действий, согласование последних во времени и пространстве и подбор исполнительного персонала—это задача личного искусства организаторов и руководителей кооперативного движения.

Литература к главе VII.

- 1) С. Л. Шаслов. Задачи кооперативного сбыта льна. М. 1916.
- 2) К. П. Паников. Основания и способ расчета за лен при кооперативном сбыте. М. 1916.
- 3) К. Паников и Е. Колманов. Учет льняного волокна. М. 1917.
- 4) М. П. Крушлинг. Об изменении правил расчета за льняное волокно. М. 1917.
- 5) А. Е. Кулыжный. Деревенские товарищества по совместному сбыту яиц. М. 1918.
- 6) И. Федоров. Залоговые и посреднические операции учреждений мелкого кредита. М. 1913.

- 7) **Доброхотов.** Зернохранилища для сельских учреждений мелкого кредита. СПб. 1912.
- 8) **Иочергин.** Правила для ведения хлебо-залоговых операций в кредитных товариществах. 1912.
- 9) Труды Всероссийского Съезда, бывшего в Москве, в февр. 1918 г.
- 10) **Ильяшенко.** Птицебойни и заготовка битой птицы. М. 1926 г.
- 11) **Казанский В. С.** Что нужно знать сортировщику льна. 1923 г.
- 12) **Кирсанов И. К.** Животное сырье (кооп. сбыт). М. 1925 г.
- 13) Льнопеньковая кооперация в 1924/25 г. М. 1926 г.
- 14) **Маслов С.** Кооператив. сбыт хлеба М. 1925 г.
- 15) **Маслов С.** Современное состояние и политика с.-х. коопер. в советской России. М. 1924 г.
- 16) Материалы по кооперативн. работе с продуктами птицеводства. М. 1926 г.
- 17) На пути к обобществлению сельского хозяйства. Производствен. сбытовых системы с.-х. кооперации. М. 1925 г.
- 18) Правила коопер. сбыта волокна (льнян. и пеньк.) М. 1925 г.
- 19) **Цвейтов Д. Г.** Как поставить кооперативный сбыт яиц в деревне. (2-е доп. изд.). М. 1926 г.
- 20) **Здельштейн В. И.** Огородничество, сбыт овощей и кооперация М. 1925 г.

ГЛАВА VIII.

Кооперативный сбыт сельскохозяйственных продуктов, соединенный с переработкой.

Говоря о денежном хозяйстве крестьянской семьи, мы имели случай отметить, что одним из наиболее надежных способов укрепления позиций крестьянского хозяйства на товарном рынке, является доведение им переработки продуктов земледелия до такой степени, при которой они могли бы наиболее свободно и по наивысшим ценам реализоваться на рынке.

Первичная переработка, вообще говоря, органически присуща крестьянскому хозяйству. В сущности, молотья хлеба и отделение зерна от мякины уже являются отчасти первичной переработкой. В широком смысле слова к первичной переработке относятся все механические процессы, видоизменяющие форму собранного урожая и продуктов животноводства.

Во всех этих случаях мы имеем перед собою хозяйственные процессы, лишенные какого-либо биологического момента, связывающего его с теми полями и усадьбой, на которых ведет хозяйство крестьянин.

В основе их всех лежит продукт биологически полученный в хозяйстве, но в дальнейшем он может быть переработан техническими процессами, не связанными неразрывно с земледелием. Снятие сливок, приготовление масла, творога и сметаны, мятье и трепка льна, брожение табака и прочее,—вот примеры подобной переработки. О том, насколько существенное значение занимает она даже в некооперированном хозяйстве, может дать пример льняной культуры. Как видно из нижеследующей таблицы, из 82,2 дней, затрачиваемых на гектар льна, 44,9 дней идет на обмолот мятье и трепку, т. е. на работы по первичной переработке получаемых продуктов.

Таблица № 35. Организация работ по льняной культуре.
(На 1 гектар рабочих дней).

	Д н е й.	%/о
Две пахоты и две бороньбы	8,2	10,1
Сев с заделкой	2,4	2,9
Выбрать лен	14,1	17,5
Постлать и снять со стилища	12,6	15,2
Просушить и обмолотить	10,0	12,1
Мять	14,5	17,6
Трепать	20,4	24,8
В с е г о	82,2	100,0

Таким образом 54,2% труда по льноводству занимает механическая переработка и только 45,8% обработка почвы, посев, уход и уборка.

Даже если мы будем брать не только урочное положение по одной льняной культуре, но всю массу работ льняного хозяйства, то и тогда, например, по волоколамскому среднему хозяйству, мы получим, что на все виды первичной обработки по культурам льна, зерновых и клевера, а равно и по всем другим отраслям хозяйства идет 39,3% всей работы.

Как мы уже выяснили в одной из первых глав нашей работы, все эти механические процессы первичной переработки, в отличие от процессов биологических, могут быть легко выделяемы из организационного плана индивидуального хозяйства и с несомненной и весьма значительной выгодой организуемы на степен крупного производства. После сбыта, закупки и кредита, первичная переработка является, быть может, наиболее подходящей отраслью земледельческого предприятия, в которой крупная форма производства может проявить свое превосходство.

Поэтому, вполне естественно, что, кооперируя сбыт, крестьянство стремилось кооперировать и первичную переработку сбываемых продуктов.

При этом, однако, следует отметить, что кооперативная практика не останавливалась на кооперировании только тех процессов переработки, которые ранее существовали в индивидуальных крестьянских хозяйствах (маслоделание, трепка льна и пр.), но приступала к организации и таких про-

цессов переработки, которые были не под силу отдельным крестьянским хозяйствам и ранее никогда не практиковались, но необходимость которых вытекала из интересов операций по сбыту.

Сюда относились:

1) Переработка, делающая товар более транспортабельным и расширяющая тем районы операций кооператива по сбыту. Сюда относится переработка картофеля в крахмал и патоку, сушка овощей и прочее.

2) Переработка, превращающая скоро портящиеся продукты в более устойчивые формы. Например, консервирование фруктов и овощей, солка и замораживание мяса, приготовление сухого яйца, сыроварение, и т. п.

3) Переработка, передающая владельцу сырья высокие доходы перерабатывающей промышленности, как-то: организация перемола зерна в муку, переработка масляничных жмыхи и масла, приготовление курительного табака и все подобное.

Выгодность подобного рода начинаний настолько очевидна, что они уже давно вошли в обиход кооперативного движения. Ниже—в двух последующих главах, разбирающих в деталях организацию маслодельной, картофелетерочной, консервной и других видов кооперации по переработке и их организационную увязку в местные комбинаты мы познакомим и с конкретным воплощением этих идей.

Однако, прежде чем приступить к этим частным отношениям, мы должны решить основной вопрос—каков круг возможных объектов крестьянской кооперации по переработке.

Говоря конкретно, важнейшим вопросом организации дела кооперативной переработки является определение, до какого звена эта переработка должна совершаться.

Так, например, льняная кооперация может ограничиться устройством трепальных пунктов, может построить чесальные механические установки, создать собственную льнопрядильню и наконец, даже построить ткацкую фабрику и выпускать произведение своих полей на рынок уже в виде готового фабриката.

В картофельном деле кооператоры могут ограничиться устройством картофельно-терочных заводов, изготавливающих сырой крахмал, но могут продолжить свою переработку и далее, изготавливая готовый крахмал, патоку и даже паточное варенье, конфекты и пряники.

Должны ли мы пытаться взять в свои руки все указанные стадии переработки или же должны ограничиться более узким кругом кооперативного производства и остановиться на изготовлении полуфабриката?

Постараемся вникнуть в те соображения, на основании которых вопрос этот может быть разрешен.

Прежде всего нам следует обратиться к изучению соотношения цен сырья и разных видов полуфабриката.

Сопоставляя разницу цен со стоимостью переработки, мы можем наглядно установить, какие из звеньев переработки являются наиболее выгодными. Так, например, в льняном и картофельном деле мы можем получить следующие доходы от разных степеней переработки.

Таблица № 36. Стоимость порции продукта разных стадий переработки, соответствующей 16 кило трепаного волокна. (Примерный расчет для пряжи № 14).

	Количество.	Стоимость.	Разница стоимости.	Стоим. переработки.	Стоимость отходов.	Доход переработки.
Стебли	4,17	1,50	1,55	1,40	—	0,15
Треста	3,12	3,05	1,26	1,10	—	0,16
Мятый лен	2,50	4,31				
Трепанный лен в крестьянск. хозяйстве	1,00	5,32	1,01	0,90	—	0,11
Трепанный лен на фабрике	1,00	7,38	2,06	2,00	—	0,06
Чесанный лен	0,92	8,18	0,80	0,50	0,40	0,70
Пряжа	0,67	13,00	4,92	4,64	0,50	0,76

Таблица указывает нам на исключительную выгодность перечеся. Соответствующую картину даст нам также и анализ постепенных фаз переработки картофеля, как это видно из прилагаемой таблицы.

№ 37. Стоимость порций продукта разных стадий переработки, соответствующих одному килограмму сырого крахмала.

	Количество (кило).	Стоимость (коп.).	Разница цен.	Стоим. переработки.	Доход переработки.
Сырой картофель	4,5	3,60	—	—	—
Сырой крахмал	1,0	4,40	0,8	0,73	0,07
Патока	0,77	5,39	0,99	0,92	0,07
Паточное варенье	1,10	11,93	6,54	6,00	0,54

Однако различие в ценах не является единственным решающим условием для признания необходимости кооперирования той или иной фазы переработки.

Для организатора—капиталиста калькуляционное определение возможности крупного дохода является единственным и достаточным стимулом для того, чтобы приступить к организации намеченного предприятия. Для нас, кооператоров, вопрос становится значительно сложнее. Мы не можем забывать, что основной нашей задачей в производстве, а равно и во всех других областях кооперативной работы, является не получение наибольшей прибыли от каких-либо предприятий, основанных нами на наемном труде, но увеличение с помощью этих предприятий оплаты своего собственного труда.

Поэтому всякая кооперативная переработка по чисто идейным соображениям не может превращаться в капиталистическую эксплуатацию наемного труда.

Крестьянин, став кооператором, не должен превращаться в капиталиста. В продуктах, продаваемых им на рынок, подавляющая часть вложенного в них труда должна принадлежать самим крестьянам кооператорам.

Указанное правило обосновывается не только идеологическими, но также и чисто-хозяйственными практическими соображениями. Как мы установили в предыдущих главах, главная боевая сила кооперации по сбыту заключается в том, что, работая не с покупным, а с собственным продуктом, она может выдержать любое понижение цен, не нарушая своего аппарата и перелagая всякий недобор на само крестьянское хозяйство, бесконечно устойчивое и гибкое.

Указанное преимущество, делающее кооперацию неуязвимой в борьбе с торговым капиталом, она сохраняет постольку, поскольку имеет дело с сырьем, изготовляемым внутри крестьянского хозяйства.

Преимущество это заметно ослабляется, коль скоро сырье это подвергается в кооперативе значительной переработке, организованной на капиталистических началах, и в стоимости продаваемого продукта стоимость чужого труда и материальных издержек начинает играть заметную роль; наконец все указанные преимущества постепенно отпадают и кооперативное предприятие становится в равные условия экономического существования с торгово-промышленным капиталом.

А так как для кооператива, всегда менее предприимчивого и принципиально отвергающего многие приемы торговой работы, соревнование с торговопромышленным капиталом в плоскости организации капиталистического производства будет исключительно трудно, то всякое чрезмерное увлечение переработкой будет ослаблять наши позиции.

Таковы соображения, заставляющие крестьянские ко-

оперативны ограничиваться только такими фазами переработки, при которой стоимость сырья в конечной стоимости продукта сохраняет подавляющее значение, сохраняя этим все преимущества кооперативного предприятия над капиталистическим.

Здесь относятся маслодельные и маслобойные заводы, льнотрепальные и льночесальные пункты, консервные, овощесушильные и картофелетерочные установки, мукомольные мельницы и другие подобные им предприятия. Как видно из прилагаемой таблицы № 38 (см. след. стр.), в каждом из них сырьевая стоимость составляет большую половину издержек производства.

В совершенно ином положении находится прядильное и ткацкое дело, кондитерское производство, приготовление химических продуктов и все им подобные фазы переработки, в которых, как это видно из таблицы, на стоимость сырья приходится уже не столь большая доля конечной стоимости фабриката.

Сопоставляя первый и второй тип переработки и беря для сравнения, например, льночесальное и прядильно-ткацкое производство, мы можем выяснить для того и другого эффект десяти-процентного убытка, полученного в силу технического неумения организовать производство.

При льнотрепании, в котором стоимость сырья составляет 83,5% стоимости готового продукта десяти-процентный убыток (10% к издержкам переработки), падая на стоимость сырья, даст сокращение оплаты труда всего на 12,0%, что легко будет выдержано крестьянскими хозяйствами.

В льноткацком производстве 10% к стоимости переработки составляет 30,8% к стоимости заключенного в продукте сырья, что грозит нанести исключительно тяжелый удар крестьянским хозяйствам, объединенным в кооператив и, наверное, разрушит кооперативный аппарат.

Помимо приведенных существуют и некоторые другие соображения, которые приходится принимать во внимание, организуя кооперативную переработку. Почти при каждом производстве, помимо основного продукта, в результате переработки получают технические отбросы,— жмых при маслобойном производстве, обрат при маслоделии, мязга при свеклосахарном производстве, отруби при мукомолье, угары при прядении.

Многие из этих продуктов мало транспортабельны, не имеют рыночного спроса и в то же время могут принести большие выгоды земледельческому хозяйству.

Жмых разрешает до некоторой степени тяжелую для нашей деревни проблему кормодобывания, обрат из под сепаратора может поступить на откорм свиней и телят, мязга и отруби также пополняют собою кормовые запасы хозяйства и, пройдя через животный организм, возвратят в виде навоза земле те питательные начала, которые из земли взяты.

№ 38. Доля стоимости сырья в общей стоимости готового продукта *).

Виды производств.	Доля стоимо- сти.		Виды производств.	Доля стоимо- сти.	
	% полу- сырья.	% с.-х. сырья.		% полу- сырья.	% с.-х. сырья.
Мукомольное	—	86,0	Мыловаренное	—	85,1
Крупобдирочное	—	83,9	Салотопельное	—	84,7
Макароно-вермишельное	68,8	59,2	Кожевенное	—	77,4
Хлебопекарное	66,0	56,7	Обувное	66,7	51,7
Изготовление консервов, сыра, масла и т. п.	—	71,2	Кирпичное дело	—	5,3
Маслобойное	—	81,2	Стекольное	23,5	—
Крахмальное	—	66,8	Лесопильное и фанерное	—	68,0
Крахмально-паточное	—	70,3	Бумажное	—	45,3
Изготовление кваса, ук- суса и искусств. вод	51,2	25,6	Типографское	39,7	15,8
Скотобойное, сенопресси- ональное, чаеразвесоч- ное, соломолольное и проч.	—	90,7	Хлопкоочистительное	—	88,2
Винокурное	—	66,7	Прядильное (бумага)	—	70,5
Свекло-сахарно-рафинад- ное	—	58,1	Ткацкое (бумажное)	80,2	56,5
Табачное	—	58,2	Льнотрепальное	—	83,5
			Льнопрядильное	—	51,2
			Льноткацкое	63,3	38,5
			Пенькотрепальное	—	84,9

Старые агрономические авторы с особенной настойчивостью любили подчеркивать значение сохранения статики сельского хозяйства, значение постоянного возвращения в почву питательных начал, уносимых из почвы снимаемым урожаем.

*) „Статист. сведения по обработ. ф.-з. промышленности Росс. Имп. за 1908. Под ред. Варзара. СПб. 1912“. Под термином полусырье подразумеваются уже обработанные материалы, с которых начинается производство данного вида, с.-х. сырьем называется стоимость первоначального сырья, продаваемого крестьянами и легшего в основу переработки во всех ее фазах, так для льноткацкого производства пряжа будет полусырьем, а трепаное волокно с.-х. сырьем.

Это золотое правило не должно забываться и теперешним земледельцем-крестьянином. Как раз все необходимые почве минеральные вещества при переработке остаются по преимуществу в технических отбросах. Поэтому крестьянин, раз он желает сохранить плодородие своей земли, не должен выпускать их из своих рук, а следовательно, должен организовать все виды переработок, оставляющих подобные отбросы при своих крестьянских кооперативах.

Таковы чисто агрономические соображения, которые заставляют при прочих равных условиях оставлять в руках крестьянской кооперации и маслособойное, и свеклосахарное, и мукомольное производства, как на том настаивают ряд видных агрономов с А. Н. Мининым во главе.

Определив таким образом круг соображений, принимаемых обычно во внимание при организации того или другого кооперативного производства, мы должны отметить, что к вопросу об организации переработки нередко тех же самых продуктов подходит не только сельско-хозяйственная, но и другие виды кооперации.

Отсюда неизбежно возникает вопрос о возможности внутри кооперативной конкуренции и способах ее устранения.

Сторонники единства кооперативного движения думают на почве кооперативного производства слить все виды кооперации, и рабочую, и крестьянскую, и обывательскую и организовать промышленные предприятия на совместных началах. Однако, подобное слияние не кажется нам осуществимым. Крестьянская и городская кооперация могут не только не враждовать и вести между собою торговые операции, но могут даже быть объединяемы на съездах и в общих организациях идейного, финансового и страхового порядка, но производственные и торговые интересы, ими защищаемые, настолько противоположны, что их нельзя объединить в одной организации, воля которой неизбежно будет ослаблена внутренними противоречиями противоположных интересов, соединяемых в одно целое.

Поэтому нам представляется более желательным говорить не об организации фабрично-заводского производства совместными усилиями разного вида коопераций, а об размежевании между ними отраслей производства.

Критерии для такого размежевания имеются и на предыдущих страницах нами весьма подробно были обоснованы притязания сельско-хозяйственной кооперации на те виды производства, в которых с.-х. сырье имеет преобладающее значение и отбросы которого могут быть используемы в земледельческом производстве.

Все остальные виды производств мы охотно уступаем потребительской кооперации, так как кооперативное нача-

ло будет держаться в них не производственными моментами, а устойчивостью обеспеченного спроса.

Логически эти положения, как и многие другие, бесспорны, но экономические формы, к сожалению создаются не логическим, а историческим путем. А потому всего вернее в области производства мы увидим ярко выраженную конкуренцию разных видов кооперации,—одновременно будут существовать потребительские и крестьянские мельницы, паточные заводы, табачные фабрики и прочие, и в конце концов экономическая история определит, кому что должно будет принадлежать. Никакие формы планового регулирования не смогут погасить эту борьбу систем.

Однако, уже и теперь мы можем и должны, самым тщательным образом изучить слабые и сильные стороны экономической и технической организации различных видов кооперации по переработке.

Наши предприятия по первичной переработке сельскохозяйственных продуктов в настоящее время являются самым актуальным из фронтов кооперативной работы. Именно, они раскрывают перед нами самые широкие возможности, самые завлекательные перспективы, и они же в то же время вызывают наибольшие сомнения и опасения. Успех маслодельной кооперации и многочисленные провалы льнообдочных заводов требуют от нас специального изучения каждого из видов переработки и особенно тщательного учета их взаимоотношений.

Литература к главе VIII.

1) Труды I очередного Всероссийского Кооперативного Съезда в Москве 18—28 февраля 1918 г.

2) Труды Промышленной Конференции Центрального Союза Потребительных Обществ. М. 1919 г.

3) **А. Чапнов.** Организация кооперативного сбыта. М. 1918 г.

ГЛАВА IX.

Молочная кооперация.

Ассоциация крестьянских хозяйств в области молочного дела является древнейшей кооперативной формой, восходящей по уверению европейских авторов, чуть ли не к XIV веку *); во всяком случае молочная артель представляется нам наиболее установившейся, наиболее выработанной, мы бы сказали, наиболее классической формой кооперативной организации крестьянских хозяйств.

Экономическая проблема, стоящая перед молочной кооперацией, наиболее проста, успех наиболее очевиден, организационные формы отчетливо выкристаллизованы, опыт накоплен и систематизирован, что и позволяет нам остановиться на ее описании возможно подробно, анализируя в ее лице типичный образец крестьянской производственной кооперации вообще.

Согласно нашему основному положению, каждый крестьянский кооператив и его хозяйство представляет собою не более как часть хозяйства его членов, хотя выделенную из общего организационного плана земледельческого хозяйства и обобществленную в кооперативное предприятие, но тем не менее неразрывно связанную с остальными отраслями крестьянского хозяйства. Поэтому,—говоря: «Молочная кооперация», мы подразумеваем под этим понятием не только маслодельный кооперативный завод, сыроварню или сливной пункт, но всю систему кооперативного молочного хозяйства, начиная от стоил членов кооператива, кончая кооперативными установками.

Естественно, поэтому, начать наш анализ с основной хозяйственной базы, на которой и строится крестьянская молочная кооперация, т.-е. с самого крестьянского хозяйства, производящего молоко, как товар.

Бюджетные исследования крестьянских хозяйств дают нам в этом отношении не малый материал.

Вникая в колонны цифр, содержащихся в вологодском

*) См. Фей: „Кооперация в Западной Европе“.

и новгородском статистическом сборнике, мы можем дать в табл. № 38 следующую цифровую характеристику крестьянских хозяйств, служащих основой молочной кооперации.

	Вологод. у.*)	Новг. г.**)
Число душ о. п. в семье	5,3	6,9
Число работников в семье	2,98	3,5
Посевная площадь хозяйства	2,46	3,37
Голов скота в переводе на крупный	3,58	4,7
В том числе коров	2,09	2,42
В том числе телят	1,22	9,21
Валовой доход хозяйства	448,12	618,08
В том числе от скотоводства	110,25	99,85
В том числе от молочного х-ва	62,71	63,90
В том числе от продажи молочн. прод.	44,66	15,85
Денеж. доход х-ва, не считая промыслы	94,78	63,35

Таким образом, в нашем среднем вологодском хозяйстве при 3,58 головах скота из общего валового дохода хозяйства 24,6% приходится на продукты скотоводства и 14,0% молочного хозяйства, из которых продается на рынок 71,3% ко всем продуктам молочного хозяйства. Продаваемая часть молочных продуктов составляет ко всему денежному доходу 22,4% и стоит на втором месте после денежных доходов от промыслов, которые составляют 50,1% поступлений деньгами; к денежным же доходам, получаемым от продажи сельско-хозяйственных продуктов, реализация молочных продуктов составляет 47,1%.

Таким образом, крестьянские хозяйства, лежащие в основе молочной кооперации, не являются хозяйствами, специально производящими молочные продукты. Молочное хозяйство занимает только небольшую часть хозяйственной деятельности крестьянской семьи, второстепенную по сравнению с земледелием и промыслами, главнейшее значение его состоит в присущей ему товарности,—из молочных продуктов 71,3% отчуждается на рынок, в то время как из продуктов полеводства всего только 22,5%.

Этот денежный характер молочного хозяйства делает его весьма значительным среди источников денежных доходов.

О том, как организуется производство молока в крестьянских хозяйствах нам некоторое понятие дает нижеследующая таблица, учитывающая оборот ценностей в молочном хозяйстве различных по размерам крестьянских дворов.

*) Материалы для оценки земель Вологодской губернии. Т. II, Вологда. 1907 год.

**) „Бюджеты крестьянских хозяйств Новгородской губ.“. Новгород. 1918 год.

№ 39. Оборот ценностей в молочном животноводстве среднего крестьянского двора Вологодского уезда.

РАСХОДЫ.

Хозяйства, сеющие десят.	Число об-след. х-в	Стоимость кр. рог. ск в нач. года.	Куплено скота.	Затрачено труда.	Затрачено корма.	Пастуху за выгон и пр. расход.	Содержан. паст. и пр. общ. расх.	Всего расходов.
0—1,0	14	28,0	—	10,8	15,7	0,8	2,6	57,9
1,1—2,0	47	56,4	2,6	16,3	35,2	2,2	5,1	117,8
2,1—3,0	42	70,6	3,9	19,8	52,4	3,1	6,6	156,4
3,1—4,0	20	98,1	6,4	23,1	57,6	3,4	9,0	197,6
4,5—6,0	9	103,5	—	25,5	72,6	4,5	9,3	220,4
6,5 и выше	4	224,3	24,4	37,2	138,3	4,1	20,6	448,9
Среднее	136	73,1	3,8	19,4	47,3	2,6	6,7	153,0

ПРИХОДЫ.

Хозяйства, сеющие десят.	Стоимость кр. рог. ск в конце г.	Продано скота.	Получено навоза.	Получено кожи.	Получено мяса.	Потреблено молочн. продукт.	Продано молочн. продукт.	Всего доходов.
0—1,0	26,6	2,5	3,3	0,2	0,4	10,5	19,2	62,3
1,1—2,0	57,2	9,2	6,9	0,7	2,5	17,7	37,0	131,2
2,1—3,0	71,1	12,3	9,5	0,9	2,7	18,2	44,2	158,9
3,1—4,0	105,0	8,4	10,8	1,4	4,8	23,6	51,6	210,1
4,1—6,0	101,1	17,7	14,3	2,2	7,1	15,3	63,6	221,3
6,1—выше	225,2	16,5	30,4	3,1	24,2	26,0	123,2	448,6
Среднее	73,3	10,1	9,1	1,0	3,7	18,0	44,7	159,9

Таким образом мы видим что, за вычетом из дебета и кредита стоимости животных, в составе расходов молочного скотоводства наибольшую долю (59,3%) занимают кор-

ма, затем труд (24,3%), в составе же приходов молоко и молочные продукты (72,3%), при чем из общего количества молочных продуктов почти $\frac{3}{4}$ (71,3%) продаются. Выражая продаваемое молоко в пудах, мы получим на среднее хозяйство следующие количества товарного молока.

Таков хозяйственный аппарат, производящий молоко, как товар.

Хозяйство с посевом	0—1,0 дес.	37,0 пуд.
"	"	"
"	1,1—2,0 "	78,6 "
"	"	"
"	2,1—3,0 "	97,9 "
"	"	"
"	3,1—4,0 "	124,0 "
"	"	"
"	4,1—6,0 "	151,0 "
"	"	"
"	свыше 6,1 "	296,8 "

Как мы уже выяснили, для этого хозяйственного аппарата главное значение молочной продукции лежит именно в ее товарности. Поэтому успешность этой отрасли хозяйства в большей своей степени зависит от того, как будет организован сбыт и по каким ценам удастся реализовать молочные продукты.

При непосредственной близости крупного потребляющего центра—города или фабрики—крестьянин—производитель может войти в непосредственное соприкосновение с конечным потребителем и организовать свой сбыт непосредственно, минуя услуги посредников. Однако, район такого сбыта весьма ограничен и в обследовании подмосковного молочного рынка, произведенного московской уездной земской управой в 1911—12 году, данными которого мы ниже будем пользоваться*), определяется 10—15-верстным радиусом. При чем и в этом районе непосредственный сбыт молока требует от крестьянина в среднем около 6 часов, затрачиваемых на каждый случай сбыта. Само собой понятно, что эта затрата осмысленна только тогда, когда хозяйство имеет достаточное количество товарного молока. Для мелкого одно или двухкоровного хозяйства подобный непосредственный сбыт возможен или при непосредственной близости города, или при соединении для продажи удоя двух или трех дней, или же, наконец, при попутном перевозе молока во время поездок по другим надобностям.

Поэтому хозяйствам, желающим продавать свое молоко, но не располагающим большими товарными количествами его, приходится пользоваться услугами посредников и в ближайшем к городу десятиверстном районе, как это видно из нижеследующей таблицы.

*) «Молочное хозяйство в Московском уезде», работа Н. П. Макарова, П. Н. Колокольниковика и др. Москва, 1914.

№ 40. Число хозяйств в % %, сбывающих молоко непосредственно и через посредников.

	Непосредственно.	Через посредников.	Смешан.	Всего.
	В процентах.			
Ближайший подмосковн. район (1)				
Хозяйства, держащие корову только часть года	16,7	83,3	0,0	100,0
Однокоровные	33,3	63,6	2,1	100,0
Двухкоровные	54,9	39,4	5,7	100,0
Трех—и более коровные	71,8	23,1	5,1	100,0
Дальний район (4а)				
Хозяйства, держащие корову только часть года	0,0	100,0	0,0	100,0
Однокоровные	2,0	96,3	1,7	100,0
Двухкоровные	8,7	83,1	8,2	100,0
Трех—и более коровные	19,5	73,2	7,3	100,0

Как мы видим, в относительно дальнем районе непосредственную связь с потребителями удерживает весьма небольшая группа многокоровных хозяйств (19,1% трехкоровников), все остальные уже перешли к продаже молока скупщику, что по данным исследования требует затраты всего только 0,55 часа вместо более, чем 6,6 часов непосредственной доставки в Москву на лошади, хотя, конечно, и оплата молока значительно при этом понижается, так как цена в Москве около 80 копеек ведро, цена скупщиков в дальних районах 40—50 копеек за ведро.

Таким образом, при поездке в 6 или 7 часов, работа человека и лошади, оплачивается в зависимости от количества продаваемого молока.

½ ведра (5 кружек)	17,5 копеек.
1 ведро (10 кружек)	35,0 »
1½ ведра (15 кружек)	52,0 »
2 » (20 кружек)	70,0 »
3 » (30 кружек)	105,0 »
4 » (40 кружек)	140,0 »

Из рассмотрения таблицы видно, что, если сравнивать оплату доставки молока с обычными заработными платами

лошадиной работы, то некоторую выгоду может дать непосредственная доставка, начиная от 1½-ведерной перевозки молока, т.е. количества, встречающегося только у многокоровных хозяев.

При дальнейшем отдалении от города за 10—15-верстный радиус, само собой понятно, молочная перевозка будет окупаться только при доставке столь больших скопов молока, которые не может дать ни одно крестьянское хозяйство. Поэтому за 10—15-верстным радиусом в молочном рынке наступает царство посредника, который для обеспечения себе некоторого заработка должен собирать весьма значительное количество молока.

Московское исследование, анализировавшее обороты 39 скупщиков, дает нам следующую довольно пеструю картину размеров торгового оборота скупщика *).

Р а й о н ы .	Число ведер годовой сборки.		
	Среднее.	Миним.	Максим.
I. Подмосковный ближний . . .	1696	566	2827
II. » дальний	1992	1206	2990
III. » скупщеский	2375	909	5561
IV. Скупщеский ближний	4470	1460	7150
V. Смешанный	2357	1872	3325
VI. Скупщеский дальний	1883	822	2569

Таким образом, для того, чтобы скупка могла стать самостоятельным промыслом, она должна опираться на базу в 1.500—2.000 ведер годового сбора молока, или на товарный удой, по крайней мере, 20—25 коров.

Само собой понятно, чем отдаленнее место, тем большее количество молока должно составлять ее базу.

Московское исследование следующим образом рисует экономические моменты работы скупщика, как предприятие для 6 скупщиков своего района (средний за год).

Собрано ведер	1866 ведер.
Валовая выручка	1643 рубл.
Уплачено за молоко	1255 »
Прибыль	388 »
Цена продажи 1 ведра	88,2 коп.
Цена покупки 1 ведра	67,1 »
Разница на 1 ведре	21,1 »
‰ валового дохода	23,6%

Такова довольно скромная выручка, которая в жизни добавляется некоторой выгодой от расчета товарами при сборке, обмерке, обсчетом и другими коммерческими попутными оборотами.

*) Ibid, стр. 326.

Однако, как ни мала была выручка посредника, она все же составляла 23,3% валового дохода, и усвоение ее самим производителем составило бы значительное подспорье для его бюджета. Однако, как мы уже видели, непосредственный сбыт для хозяина двухкоровника почти невозможен и только, сливая свой удой с соседями и образуя значительные партии молока, могли бы они организовать на кооперативных началах непосредственный сбыт молока производителям.

Такого рода товарищества, заменяющие собою скупщика-сливочника, возникали и существуют в окрестностях больших городов. Московское исследование отметило 22 сливных товарищества, собиравших в среднем в год 5.339 ведер молока, не считая других сдаваемых ими продуктов, при чем объем сборки колебался от 363 ведер до 14.675 на товарищество. Кооперативный аппарат, несмотря на объединение почти всех товариществ в центральный союз, с большими усилиями ведет борьбу со скупщиками и в силу принципиальной невозможности для себя пользоваться приемами сливошников (омбер, фальсификация, обманы и пр.) до сих пор не может подавить посредников.

При некотором большом отдалении от места сбыта ни скупщик, ни кооперативы не могут вести сбыт молока в свежем виде, так как перевозка по железной дороге и подвоз к станции весьма повышаются в своей стоимости и процент порчи при перевозке значительно возрастает. На этих расстояниях переработка молока в масло и сбыт его в этом более транспортабельном состоянии, ранее дававшая меньшую оплату его, начинает приносить выручку, превосходящую выручку в свежем виде.

Нижеследующая примерная таблица наглядно иллюстрирует момент этого перелома выгодностей.

№ 41. Оплата молока при сбыте его в свежем виде и в виде масла в зависимости от отдаления от города сбыта.

Расстояние от города.	Оплата пуда молока при сбыте его в виде	
	свеж. м.	масла*
0 верст	80	52
5 »	70	51
10 »	65	50
15 »	60	49
20 »	55	48
25 »	50	47
30 »	45	46
35 »	40	45
40 »	35	44
45 »	30	43
50 »	25	42
55 »	20	41

При переходе к сбыту, соединенному с переработкой, необходимость обладать широкой молочной базой выявляется особенно наглядно, так как эта форма сбыта возможна только при механической переработке молока ввиду исключительных ее преимуществ перед ручной; а рентабельное использование сепаратора и других установок маслодельного завода возможно только при значительной массе перерабатываемого молока, так как, в противном случае, доля амортизации и оплата труда мастера слишком большими величинами ляжет на каждое ведро перерабатываемого молока.

Поэтому, для мелкого крестьянского хозяйства, аналогичного изученному нами вологодскому, — организация механической переработки и сбыта возможна только при кооперировании со многими другими.

Практика доказала, что сколько-нибудь рентабельное использование механической маслобойной установки возможно при переработке не менее 4 или 5 тысяч пудов молока в год. Постараемся определить, какую массу крестьянских хозяйств необходимо объединить для создания такой молочной базы.

Переходя от средних норм к хозяйственным цифрам выходов молока, мы имеем следующие данные, беря, например, каждое десятое из вологодских бюджетных хозяйств, средние цифры по которым нами были анализированы выше .

№ 42. Годовое количество молока, продаваемого хозяйством.

№№ хозяйств по Вологодскому сборнику.	Продажа молока (пуды).	Выручка за молоко (рубли).
10	58,5	25,20
20	69,5	29,90
30	не продает	—
40	не продает	—
50	54,0	23,20
60	97,7	44,10
70	не продает	—
80	125,0	54,00
90	80,0	34,58
100	185,0	80,00
110	146,5	63,20
120	174,5	75,25
130	130,0	56,00
136	415,0	178,88
Среднее по 136 хозяйствам . .	68,8	44,30
Среднее по 110 прод. хозяйств .	121,4	53,5

Как видно из таблицы, некоторые из хозяйств вовсе не продают молока; среди вологодских хозяйств, описанных бюджетно, таковых насчитывается 19,2%.

Определяя средний товарный выход молока для продающего хозяйства 121,4 пуда, мы можем считать, что для рентабельного использования при сбыте механической установки необходимо иметь не менее 40 членских хозяйств.

Действительная практика дает нам довольно близкие цифры.

Так, средняя новгородская артель имеет 60 членов, с 140 коровами и 5.600 пудами перерабатываемого молока, средняя костромская артель имеет 50—60 членов, с 110—150 коровами и 5.000 или 6.000 пудов переработки. Значительно высокую переработку имеет ярославская артель, собирающая 12.660 пудов молока; еще больших размеров достигает вологодская артель, в среднем объединяющая 144 члена с 289 коровами и 18.841 пудом перерабатываемого в год молока.

Такова необходимая база для создания маслодельного товарищества. Необходимо отметить, что среднее хозяйство, входящее членом в маслодельный кооператив, имеющие 2,0 коров и 130,9 пудов товарного молока, несколько выше среднего вологодского крестьянского хозяйства и ближе подходит к хозяйствам IV посевной группы (3,1 — 4,0 дес. посевов).

Таким образом, 144 крестьянских хозяйства, организуют сбыт своих молочных продуктов, соединяют значительную часть своих удоев воедино и организуют его кооперативную переработку для совместного сбыта получаемого в результате ее масла.

Посмотрим, как строится на этой базе кооперативное предприятие.

Его построение требует разрешения четырех организационных проблем;

- 1) Организация приемки.
- 2) Организация переработки.
- 3) Организация сбыта.
- 4) Организация расчета с членами.

Рассмотрим каждую из указанных проблем в отдельности.

Организация приемки есть, в сущности, организация производства молока в хозяйствах членов. Организуют для получения денежных доходов свое товарное молочное хозяйство в кооперативные формы, крестьянские хозяйства в то же время не перестают вести потребительское молочное хозяйство, интересы которого подчас переплетаются и доминируют над интересами товарного хозяйства. С другой

сторон, связь молочного хозяйства с земледелием и другими первенствующими отраслями хозяйства также заставляет его испытывать их организационное влияние.

Так, например, в подмосковном районе мы имеем следующее движение элементов молочного хозяйства по сезонам года.

Таблица № 43. Влияние времени года на элементы молочного хозяйства.

С Е З О Н.	Число коров на 1 двор, продавших молоко	Дневной баланс молока в ведрах.				
		Удои.	Продажа.	Остаток.	% продажи к удою.	Цены за 1 ведро в коп.
Период больших летних удоев	2,43	2,02	1,43	0,68	66,1	77,3
Период малых летних удоев	2,30	1,32	1,01	1,31	76,6	81,1
Филипповский пост .	1,63	1,15	1,15	0,00	100,0	104,1
Январь—март	2,39	0,95	0,88	0,07	93,5	106,1
Фемина неделя	2,10	1,49	1,11	0,38	74,6	87,6

Просматривая таблицу, мы видим, что в подмосковном районе, казалось бы всецело подчиненном рынку, удои молока, тем не менее, определяются не спросом и высотой цены, а бытовыми условиями весеннего отела и наличием кормов, и только высокие цены зимы заставляют крестьянские хозяйства увеличивать держание коров и сокращать свое собственное потребление.

Построенное на подобной хозяйственной базе, сливочное молочное товарищество, как предприятие, будет иметь весьма шаткое основание, так как оно будет чувствовать недостаток молока в моменты наибольшего спроса на него и будет заливаться молоком в периоды весьма трудные для его размещения и хранения. Правда, для товарищества перерабатывающего молоко в масло, т.е. продукт более устойчивый, — указанные колебания менее тяжки, но все же дают себя чувствовать. Поэтому все кооперативы, исходя из своих интересов, как предприятия, всегда стремятся придать возможно большую устойчивость своей сборке молока, стремясь пропагандировать переход от весеннего отела к осеннему и связывая своих членов обязательством поставок молока не ниже определенных норм, гарантирующих постоянную достаточную базу.

Техника приемки организуется обычно так. Для приемки назначаются особые часы, соответствующие времени дойки; крестьяне приносят молоко в товарищество, где оно взвешивается, а иногда и анализируется на чистоту и жирность. В случае, если часть членов товарищества живет в другом соседнем селении, то для их удобства иногда туда выезжает особый приемщик, принимающий у них молоко на месте и перевозящий его в больших бидонах, что дает значительную экономию в транспорте. Нам известны случаи, когда при большой отдаленности селений и значительном количестве молока в каждом из них молочное товарищество, имевшее одну центральную паровую маслобойку, организовало ряд приемных пунктов, снабдив их ручными сепараторами, что позволяло ему транспортировать только сливки, оставляя обрат на месте.

При приемке количество, доставленное каждым членом с отметками качества, записывалось или на доску, или в особые ведомости и книжки, служащие впоследствии материалом для расчета.

Принятое молоко очищалось, смешивалось и, таким образом, обезличенное поступало в переработку.

Кооперативная переработка молока так же, как и всякое кооперативное предприятие, имеет конечной своей задачей увеличить оплату земледельческого труда, вложенного в переработанный продукт. Успешное разрешение этой задачи, по согласному утверждению работников маслодельной кооперации, зависит от следующих условий переработки:

- 1) Величины расходов по производству.
- 2) Технического совершенства, обеспечивающего выработку.
- 3) Выработки высоких сортов.
- 4) Качества материала.
- 5) Рационального использования обрата и пахты.
- 6) Уровня рыночных цен на сырье и конечный продукт.

Рассмотрим каждый из них, опираясь на детальное обследование вологодских маслодельных артелей, представленное вниманию вологодского кооперативного съезда 1913 года.

Согласно собранным материалам, стоимость производства масла складывается из восьми следующих элементов:

- 1) Жалование мастеру и рабочим.
- 2) Плата возчикам молока.
- 3) Плата конторщикам.
- 4) Управление.
- 5) Провоз масла.
- 6) Амортизация инвентаря и имущества.
- 7) Материалы.
- 8) Разные расходы.

Само собою, чем артель больше, тем выше и общая сумма расходов; исчисляя же ее на пуд переработанного молока, мы можем отметить большое разнообразие норм. Стоимость переработки колеблется от 5,8 до 18,2 копеек за пуд молока.

Подобная чудовищная разница зависит от расстояния артели от места сбыта, от ее технического совершенства, а также и от ее размеров. При чем, однако, размеры артели играют меньшее значение, чем это можно было бы предположить.

Правда, большая часть расходов, как это видно из ниже-следующей таблицы, уменьшается по мере роста артели; однако, стоимость сборки молока от хозяев на завод имеет обратную тенденцию, так как при укрупнении артели расширяется ее район, а следовательно, возрастают и расходы по подвозу молока, погашающие своим ростом положительный эффект укрупнения в других элементах переработки.

№ 44. Стоимость переработки и продажи на пуд молока до войны.

	Мелкая артель.	Средняя артель.	Крупная артель.
	В копейках.		
Жалование мастеру и рабочим	3,3	2,2	1,7
Контора	0,1	0,1	0,1
Управление	0,3	0,2	0,2
Вознаграждение возчикам	0,6	0,6	0,5
Всего жалования	4,3	3,2	2,5
Амортизация и прочие расходы	3,5	3,4	3,2
Всего без подвоза молока	7,8	6,6	5,7
Подвоз молока к заводу	1,6	2,9	3,2
Всего на пуд	9,4	9,5	8,9

По данным проф. Н. П. Макарова, переводя эти цифры на пуд масла, мы получим заводские издержки для 1913 г. 1 р. 25 к. — 1 р. 60 к. на 1 пуд.

Такова стоимость переработки молока; чтобы учесть ее значение в себестоимости конечного продукта, необхо-

димо выяснить технические результаты переработки, т.е. размеры выхода масла из перерабатываемого молока.

«Если мы возьмем, — пишет Чижов *), — две артели, из которых одна вырабатывает пуд масла из 22 пудов молока, а вторая из 23, то эта вторая, благодаря излишне употребленному пуду молока, не довыручит на каждый пуд молока приблизительно около 3 копеек. А мы знаем, что колебание выходов в Вологодской губернии идет в пределах 5 пудов; лучший выход у нас пуд из 21 пуда 10 фун. и худший из 26 пуд. 19 ф.

Подобная разница создавала разницу в оплате молока до 15 копеек в пуде.

Всматриваясь в причины столь большой разницы в технических результатах, мы можем их разделить на две группы:

1) Причины, зависящие от организации хозяйства членов.

2) Причины, зависящие от организации хозяйства кооперативов.

К первой группе принадлежат причины, обуславливающие содержание жира в молоке, которое зависит от породы скота и от кормовых условий, которые удается создать хозяйству.

Скотоводческая практика отмечает, что разные породы скота дают нам весьма различную жирность, достигающую у английской коровы Джерзей до 6,0%, у нашей ярославки 4,2% и падающую у швицев и сементалов до 3,8 и 3,6%. При чем процент жира колеблется и между особями одной и той же породы.

Некоторое влияние оказывает и организация кормодобывания, особенно усиление концентрированных кормов.

К причинам, вытекающим из организации самого кооперативного производства, следует, прежде всего, отнести неодинаковое совершенство сепарирования, часто оставляющее молоко не обезжиренным полностью, что, помимо качества сепаратора, объясняется иногда неопытностью мастера.

Не меньшее значение имеют подчас злоупотребление возчика, приемщика и мастера, а подчас и отдельных членов, стремящихся сдать в кооператив фальсифицированное молоко.

Деловая организация артели, строгий контроль за всеми действиями и, прежде всего, крепкая кооперативная дисциплина самих членов артели — единственная мера борьбы с этим злом. Точный учет принимаемого молока, справедли-

*) «Труды областного Кооперативного Съезда в городе Вологде 6—31 августа 1915 г.». Из этих же трудов нами заимствованы и другие данные о внутренней организации артелей.

вая и устойчивая расплата за него и, главное, расплата не огульная, а сообразная с количеством жира, так как в нем одном заинтересовано маслодельное товарищество, — вот средства этой борьбы. Необходимо заставить крестьян «уважать свой кооператив», придать ему в их глазах достаточный авторитет, тем более, что все эти мероприятия, борющиеся с плохим качеством молока, являются в то же время мощным средством педагогического воздействия, заставляющего хозяина внимательно относиться к качеству своего молока и сообразно требованиям его улучшения перестраивать свое хозяйство.

Большое значение для выручки кооператива имеет умение его технического персонала вырабатывать высокие сорта масла и сыра, если таковой кооперативом вырабатывается.

Русские кооперативы вырабатывают три основных сорта масла — парижское сладкое, соленое и гольштинское.

Примерные довоенные цены за пуд каждого из этих сортов будут: парижского сладкого — 18 руб., парижского соленого — 17 руб., гольштинского — 15 руб. Кооператив, вырабатывающий гольштинское масло вместо парижского сладкого, теряет в оплате пуда молока около 30 копеек; однако, далеко не все вологодские артели могут перейти к выработке парижского масла и большую часть года, с февраля по август, вынуждены изготавливать соленый сорт.

Чижев дает следующие сведения о выработке 6 вологодских артелей.

А Р Т Е Л И.	Сладкое.	Соленое.	Гольштинское.
	В п у д а х.		
Троицко-Епаньская	13	512	—
Ухтомская	72	344	303
Николо-Становская	830	269	—
Матвейцевская	84	290	125
Опочистинская	147	260	91
Резвинская	252	321	—

Причины столь убыточной выработки различны; это 1) низкая техника производства, особенно в маленьких артелях, изготавливающих всего 20% сладкого масла.

2) отсутствие ледников, наблюдаемое в 14% крупных артелей и 24% мелких, их плохое оборудование, благодаря чему у 57% крупных артелей и 70% мелких не хватает на целое лето льда.

3) опасность порчи сладкого масла при транспорте, благодаря чему, в то время как артели, находящиеся в 24 и менее верстах от места сбыта, изготавливают более $\frac{2}{3}$ сладкого масла, отдаленные на 30 верст — около $\frac{1}{2}$, а отстоящие от рынка на 68 — менее $\frac{1}{3}$.

Некоторое значение имеет также и более устойчивый спрос на соленые сорта.

Необходимо отметить, что в пределах одного и того же сорта рынок различает разные качества товара, при чем разница в цене лучшего и худшего качества достигает 50 копеек с пуда, т.е. около 2 копеек с ведра молока. Недовыручка, получаемая по этой причине, всецело должна быть относима за счет плохой техники дела.

Наконец, на размеры выручки и, следовательно, оплаты труда; вложенного в молоко, влияет умение использовать технические отбросы, в данном случае обрат, получаемый от сепарирования молока, и пахту, остающуюся от сбивания масла.

Часть обрата и пахты обычно выдают на руки членам кооператива в расчете 30 — 35 фунтов на пуд сданного молока, остальную продают, а иногда, в случае низких цен на эти продукты, организуют при маслодельном заводе отпой поросят и телят, что приносит от 1,0 до 1,8 копеек прибыли на каждый пуд сливочного молока, сверх других возможных форм его использования.

Таковы основные условия успешной организации производства маслодельной артели. Для его организации представляется необходимым весьма совершенный по оборудованию технический аппарат.

До войны большой кооперативный маслодельный завод, базирующийся на сборку молока в районе радиусом 10 — 15 верст, с переработкой до 200 пудов молока в сутки, стоил около 600 рублей с оборудованием, мог поместиться в большой избе в 2 — 3 комнаты и в случае постройки собственного помещения требовал на это еще 500 — 600 рублей.

При условии установки 2 — 3 приемочных пунктов со сливко-отделителями в отдаленных деревнях района вся установка требовала около 2.000 руб. Особенное внимание кооператива следует, как мы уже видели, обратить на ледник, емкостью до 2.000 пудов льда, в обычном расчете 1 пуд льда на 5 пуд. молока, пропускаемых сепаратором.

При стоимости оборудования и строительных работ 1926 года эти цифры должны быть взяты в $2\frac{1}{2}$ раза большими.

Сопоставляя стоимость оборудования с капиталами крестьянского хозяйства и его оборудованием, мы можем нарисовать следующую картину маслодельного кооператива Вологодской губернии, как народно-хозяйственного аппарата.

- I. В основе лежит 144 крестьянских хозяйства.
- II. Их общий капитал 115.000 руб.
- III. В том числе капитал в скоте 289 голов (289 коров), стоимостью 14.450 руб.
- IV. Оборудование завода 2.000 руб.
- V. Оборудование завода составляет:
 - 1) к капиталам крестьянских хозяйств 1,8%;
 - 2) к стоимости скота 13,8%.
- IV. Общий валовой доход 144 хозяйств 64.500 руб.
- IV. В том числе стоимость молока 12.000 руб.
- III. Стоимость молока, передаваемого на завод (19.000 пуд.) 8.000 руб.
- IX. Стоимость переработки 1.800 руб.
- X. Выручка за масло 11.000 руб.
- IX. Выручка за отходы 1.100 руб.
- XI. Оплата одного пуда молока маслодельной артели 54 коп.
- XII. Молоко, идущее в переработку к доходу хозяйства 13,3%.
- XIII. Прибыль от маслоделия:
 - а) к стоимости молока 21,2%,
 - б) к валовому доходу 2,8%.

Таков народно-хозяйственный аппарат, изготовляющий большую часть масла, поступающего на мировой рынок; часть этого аппарата построена на началах индивидуального хозяйства, другая обобществлена в кооператив. Всякий успех или неуспех, достигнутый в кооперированной части аппарата, немедленно отражается на его частно-хозяйственной базе, и обратно, всякие дефекты в хозяйстве членов лишают устойчивости кооперативную часть аппарата.

Рассматривая условия успеха маслодельного производства, мы имели случай не раз отметить влияние, оказываемое состоянием хозяйства членов на хозяйство кооператива. Некоторые исследования последнего времени дают нам возможность наглядно установить обратное организующее влияние кооператива на хозяйство его членов. Так исследователи владимирской кооперации пишут.

«Сравнивая современное положение хозяйства мызинских артельщиков с положением этих же хозяйств 15 лет тому назад, мы не замечаем значительно большей интенсификации современного хозяйства. Но все же за последнее время в организации хозяйства, особенно в полеводстве, произошли значительные перемены. Видное место начинает

занимать травосеяние, значительно расширяется применение более трудоемких культур».

Какие перемены произошли за 15 лет в полеводстве наших хозяйств, показывает следующая таблица № 45.

Г О Д.	Пр о п о р ц и я п о л е в ы х к у л ь т у р .									
	Кул.	Я р о в ы е к у л ь т у р ы .						П о с е в . т р а в .		В с е г о .
		Р.жн.	Овес.	Греч.	Лен.	Карт.	Гор.	Всего	Вш.а.	
1893	47,5	18,0	24,1	5,5	4,6	0,3	52,5	—	—	100,0
1913	39,7	4,4	22,1	10,2	9,8	—	49,6	3,1	10,7	100,0
Увелич. (+) или уменьш. (-)	-7,8	-13,6	-2,0	+4,7	+5,2	-0,3	-2,9	+3,1	+10,7	0

Здесь еще не видно резкой перемены в технике полеводства. Здесь мы найдем прежнее трехполье, из двух полей которого отрезан под клевер отдельный участок, не входящий в общий севооборот. Но все же есть известный шаг вперед. Есть попытка ввести в общий баланс добывающего хозяйства новый элемент, — новый род кормовых средств.

Существенные перемены, совершившиеся в этих хозяйствах в течении 15 лет, сводятся к большему обеспечению хозяйства рабочим и крупным рогатым скотом, при том к обеспечению более равномерному для отдельных дворов.

Эта большая обеспеченность дает возможность в настоящее время обходиться без чужой помощи при обработке земли и тем занять в хозяйстве большее количество рук, раньше искавших для себя приложение в промыслах. Затем в настоящее время замечается большая интенсификация полеводства, применение новых культур.

В группе Александровских маслодельных артелей техника полеводства за 15 лет также претерпела видоизменения. При всей засеваемой площади занято под клевером 7,6%; увеличились посевы льна (с 6,4% до 8,5%) и картофеля (с 2,7% до 5,5%).

В качестве ответа приводим следующую таблицу № 46 (см. след. стр.).

Из таблицы видно, что в районах действия молочной артели количество всякого рода скота, особенно рогатого, в общем значительно возросло, тогда как в районах вне действия артелей оно значительно ниже.

№ 46. Изменение в численности скота за 15 лет.

Р а й о н .	Год переп. сл.	Приходится лошадям.		На 100 дворов безлошадных.	Приходится коров.		На 100 дворов бескоровных.	Прих. всего скота в переводе на крупн.	
		На 100 дворов.	На 100 раб. тн.		На 100 дворов.	На 100 неделов паш.		На 100 дворов.	На 100 десятин над. паш.
Мызинской ар. ели .	1898	77,8	50,0	40,7	214,8	47,2	7,4	385,9	84,9
	1913	84,4	60,0	28,1	234,4	57,4	0	379,4	91,4
Александров. артели . . .	1898	120,4	96,1	10,5	215,5	41,9	2,1	431,7	83,8
	1913	118,8	87,7	6,3	260,4	47,3	0	487,5	88,5
Дубловск. Кред. Т-ва	1898	126,1	89,6	14,4	192,9	30,2	3,4	427,7	67,1
	1913	101,4	70,5	18,4	163,1	29,6	4,2	369,6	67,1
Смоленского Кред. Т-ва	1898	88,8	63,9	28,9	137,6	13,9	5,8	314,2	31,8
	1913	83,8	59,8	29,7	116,9	12,8	10,5	282,3	30,8

Затем мы заметим при сравнении итогов обеих переписей общую тенденцию для хозяйств артельщиков в большей степени, чем раньше, прилагать к хозяйству собственный труд, а также и большую заинтересованность артельщиков в сельском хозяйстве, что, с одной стороны, сокращает число беспосевных дворов, а с другой — отражается на изменении соотношения прежних культур и на появлении новых, преимущественно травяных»¹⁾.

До сих пор мы рассматривали организацию маслодельной* кооперации, организацию сбора молока и его переработки, однако, мы не можем забывать, что главнейшим моментом, определяющим успех работы кооперативного аппарата, и в данном случае является сбыт готового продукта.

Условия сбыта и политика сбыта определяют собою как формы, так и объем самой кооперативной организации. Особенно глубоко это влияние как раз в кооперации молочной, так как в ней, помимо сбыта молока в форме разного вида масла, возможен сбыт его в свежем виде и в виде разного рода сыров и других молочных продуктов. Самая

¹⁾ „Опыт исследования значения кооперативов в экономической жизни населения“. Владимир, 1913. Стр. 170. Районы Дубасовского и Смоленского кредитн. т-ств находятся вне влияния молочной кооперации.

конечная оплата молока зависит, в конце-концов, от умения организаторов дела учесть сложную конъюнктуру молочного рынка и искусства ее использовать, придавая соответствующие изменения своему хозяйственному аппарату.

Особенно сложно построение рыночных отношений на рынке свежего молока в пригородных районах, где сезонные колебания цен достигают исключительных размеров, как это видно из прилагаемой диаграммы еще неопубликованного обследования Н. А. Голубцева. (График XXXIII).

Цена на масло, хотя и в меньшей мере, чем цена на молоко, но все же подвержена значительным сезонным колебаниям.

Так, например, движение цен на масло и соответствующая им оплата пуда молока в Вологодской губернии дали нам следующую картину за 1912 г.

Таблица № 47.

	Цена 1 пуда масла.	Выручка за пуд молока.	Разница в оплате моло- ка против апреля.
Январь .	15,52	68,9	14,4
Февраль .	14,41	61,7	7,2
Март . . .	13,25	57,1	2,6
Апрель .	12,82	54,5	—
Май . . .	13,34	58,6	4,1
Июнь . . .	13,56	58,5	4,0
Июль . . .	14,91	64,9	10,4
Август . .	16,81	76,9	22,0
Сентябрь .	17,69	80,8	26,3
Октябрь .	19,75	93,1	38,6
Ноябрь . .	19,75	102,5	48,0
Декабрь . .	22,53	87,0	32,5

Если взять самую низкую выручку в апреле, когда артель могла выдать в оплату молока всего только 54,5 копеек за пуд. и выручку ноября с оплатой 102,5 копеек, то разница в оплате продукта будет равна 48,0 копейкам, или же 87,2%.

Простой расчет подсказывает кооперативам всю реализацию изготовляемого ими масла отнести к периоду высоких осенне-зимних цен, все остальное время скапливая свою выработку сладкого парижского масла в хорошо оборудованном леднике.

Проблема устройства холодильников при центральных кооперативных организациях является поэтому самой очередной из проблем, русского маслоделия, так как ее удачное разрешение на 20. или 30% может повысить молочный доход нашего крестьянства.

ЦЕНА КРУЖКИ (1/2 ЛИТРА) МОЛОКА В 1924 ГОДУ
ПО МЕСЯЦАМ.

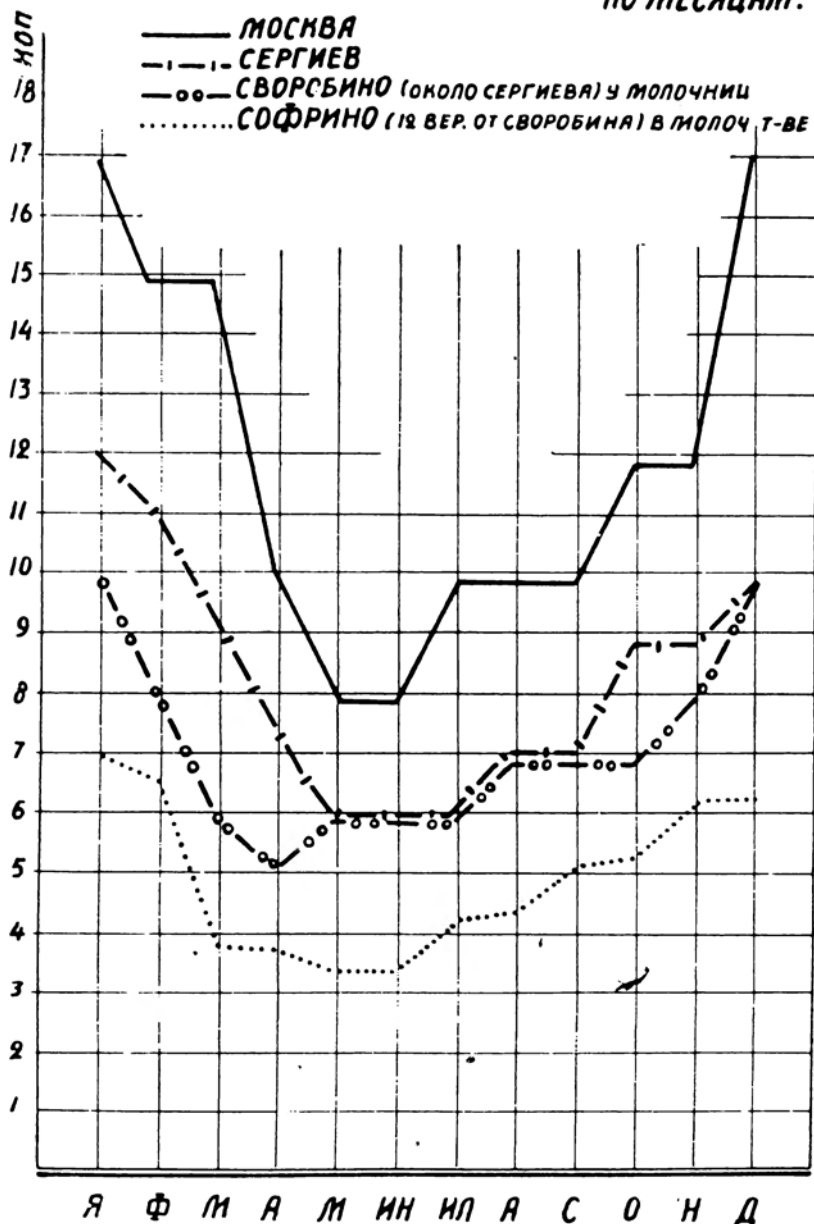
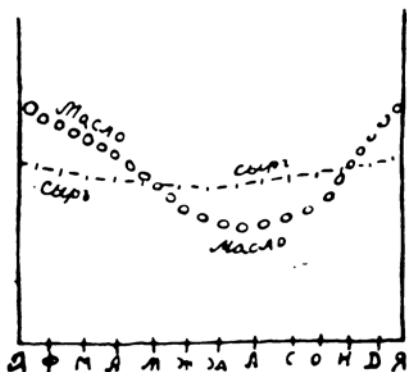


График XXXIII.

Впрочем, возможен и другой выход из создавшегося положения. Мы уже отмечали, что молочная артель параллельно с переработкой молока в масло может организовать изготовление сыров.

Цены на сыр отличаются большой устойчивостью, и, если оплата молока, переработанного в сыр, значительно уступает оплате, которое дает маслоделие в ноябре и декабре, то по сравнению с оплатой масла весной и летом оплата сыра дает более высокие ставки, как это видно из прилагаемого графика XXXIV.

График XXXIV. Сезонные цены сыра и масла по месяцам.



Поэтому, если нельзя организовать идеального хранения в сети холодильников, то можно разделить производство на два периода: 1) февраль—июль, занятый производством сыров и 2) август—январь, посвященный маслоделию.

Переход к сыроварению в данном случае удобен еще и потому, что сыр, являющийся в Западной Европе и Америке продуктом массового потребления, имеет значительно более широкий рынок, чем масло, а потому его реализация всегда более легка, чем реализация масла.

Правда, сыроварению свойственен гораздо более медленный оборот капитала, и сыроваренная артель должна обладать значительными средствами для держания сыров в период их созревания, но при хорошо организованном кооперативном кредите это обстоятельство уже не является таким препятствием, каким оно было раньше.

Литература к главе IX.

- 1) Н. П. Макаров. Рыночное молочное хозяйство и кооперация. М. 1926 г.
- 2) И. Я. Врачев. Очередные задачи организац. строительства молоч. коопер. М. 1926 г.
- 3) Вопросы снабжения молоком и кисло-молочными продукт. крупно-населенных центров СССР. Всероссийский союз мол. кооп. 1925 г.

- 4) Всероссийский союз молочн. кооперации к началу 1925 г. М. 1925 г.
- 5) Материалы к собр. уполн. «К докладу Врачева «Очередные задачи организац. строит. молочн. коопер.». М. 1926 г.
- 6) **В. Е. Паруни.** Расчеты за молоко на коопер. заводах. М. 1925 г.
- 7) Труды совещания молочной коопер., созданного Маслоцентром в Москве 25 февраля—4 марта 1925 г. М. 1925 г.
- 8) **С. П. Фридолин.** Молочные и маслодельн. артели. М. 1925 г.
- 9) **Н. Макаров.** Молочное хозяйство в Московском уезде. Экономическо статистический сборник. М. 1914 г.
- 10) **Б. Богданов и В. Воровской.** Маслодельные артели в Вологодской губернии. Вологда. 1913 г.
- 11) **Н. Макаров.** Крестьянское кооперативное движение в Западной Сибири. М. 1910 г.
- 12) **С. Чернобровцев и В. Черневский.** Опыт исследования значения кооперативов в экономической жизни сельского населения. Владимир. 1915.
- 13) **Фей.** Кооперация в Западной Европе. СПб. 1912 г.
- 14) **С. Фридолин.** Молочные товарищества Московской губернии. М. 1912 г.
- 15) Труды Северного Областного кооперативного съезда в г. Вологде в 1915 году.
- 16) **И Чайковский.** Союз сибирских маслодельных артелей. СПб. 1914.
- 17) «За пять лет». Сборник статей Вологодского сельско-хозяйственного общества. Вологда. 1913 г.
- 18) Труды I-го совещания инструкторов союза сибирских маслодельных артелей. Курган. 1911 г.
- 19) **Энман.** Способы оплаты молока. М. 1914 г.
- 20) **А. И. Челищев.** Молочная кооперация Харьковской губернии. Харьков. 1918 г.

ГЛАВА X.

Картофеле-терочные, овоще-сушильные и другие кооперативы в области первичной переработки. Комбинаты первичной переработки.

Все виды кооперации, перечисленные в заголовке настоящей главы, в своей основе почти тождественны только что разобранный нами маслодельной кооперации.

Оставляя земледельческое производство в руках индивидуального крестьянского хозяйства, они обобществляют все процессы переработки и организуют сбыт полученных продуктов. Рассматривая звено за звеном их организационные начала, мы увидим те же формы сдачи сырья, то же обезличивание его в процессе переработки, те же приемы сбыта и наконец те же формы распределения полученного дохода среди членов-крестьян.

Однако, несмотря на общность организационных начал, мы должны все-таки отметить и некоторые различия, вызываемые самой природой кооперируемых отраслей хозяйства.

Крахмально-картофельное, овоще-сушильное, табачное, свеклосахарное дело и все им подобные скрывают в себе настолько резко выраженные и только каждому из них в отдельности присущие особенности, что без учета их нечего и думать о переносе организационных форм маслодельной кооперации на указанные новые отрасли хозяйства.

Прежде всего приходится отметить, что, в отличие от молочных продуктов, в картофеле-терочном, овоще-сушильном, свеклосахарном и других подобных производствах нет и не может быть в широких формах стихийного домашнего производства. Производство эти только заводские, и они не выделяются из организационного плана крестьянского хозяйства, а создаются крестьянами вновь или завоевываются ими у промышленного капитала. Поэтому они не конкурируют с индивидуальным хозяйством крестьян.

С другой стороны, для подавляюще большого количества районов сама сельско-хозяйственная база этого вида кооперативной промышленности, т.е. культуры свеклы, промышленное разведение картофеля и овощей, возможны только

при наличии заводски организованной переработки и никак иначе. Ибо сырье, в данном случае перерабатываемое, глубокого местного рынка иметь не может, а для транспортирования на более широкие рынки не пригодно в силу очень большого веса каждой единицы стоимости.

Поэтому для перечисленных видов переработки их сельскохозяйственная база сама по себе является невозможной без кооперативной заводской переработки и обратно.

В каждом районе, где появляется картофельно-терочная или овоще-сушильная кооперация, одновременно зарождаются промышленное картофелеводство и огородничество, до этого момента немыслимое.

Поэтому выгодность или невыгодность этих кооперативных начинаний не может рассматриваться иначе как неразрывно с выгодностью или невыгодностью картофельной культуры или огородничества. Возможны случаи, когда сушильное и крахмальное производство сами по себе будут убыточны и потому не смогут, например, существовать в капиталистической форме, но все их убытки будут покрываться теми выгодами, которые дадут эти культуры самому земледельческому производству.

Случаи этого рода можно встретить в густо населенных районах, страдающих малоземельем и, следовательно, малой используемостью рабочих рук, в которых всякое появление таких трудоемких культур, как картофель и овощи, дает приращение излишним ранее рабочим рукам и тем повышает трудовые доходы крестьян всего района.

В этом случае крестьянство будет держаться за трудоемкую культуру картофеля и овощей и необходимую для ее существования кооперацию даже в том случае, если бухгалтерски все это будет убыточным.

Необходимость и выгода кооперации будет в данном случае определяться не условиями кооперативного предприятия, а условиями существования его сельскохозяйственной базы.

Другим отличием разбираемых видов кооперации от кооперации маслодельной является возможность и выгодность крупно-заводских установок, благодаря чему, и особенно в свеклосахарном производстве, кооперативы должны вначале своей деятельности располагать значительными основными капиталами и такими оборудованностями, которые потребуют для полного своего использования такое количество сырья, которое значительно превысит запасы последнего у первоначальных членов кооператива.

Эта высокая капиталонапряженность значительно ослабляет кооперативную позицию по сравнению с капиталистической и препятствует быстрому и легкому развитию кооперативных начинаний.

Не мало отличий и чисто технического порядка,

из которых главнейшее заключается в том, что в отличие от молока, поступающего в переработку каждый день в течение всего года, картофель и овощи даются земледелием единовременно, после взятия урожая, что ставит на очередь вопрос об организации хранения, подчас весьма сложный и очень важный в виду возможной порчи.

Таковы особенности, вытекающие из хозяйственной и технической природы кооперируемых в данном случае хозяйственных процессов, каковые нам неизбежно приходится учитывать.

Помимо перечисленных видов переработки возможно организовать и ряд других, так что в итоге список возможных отраслей этого нового вида кооперативной работы достигает, как это видно из нижеследующего перечня, весьма внушительных размеров.

- 1) Маслоделие и сыроварение;
 - 2) Переработка льняного и пенькового волокна;
 - 3) Крахмальнопаточное дело;
 - 4) Свеклосахарное дело;
 - 5) Винокурение;
 - 6) Переработка яиц в сухие продукты;
 - 7) Разного вида консервирование овощей и фруктов;
 - 8) Виноделие;
 - 9) Переработка табаку;
 - 10) Консервирование мяса;
 - 11) Мукомольное и крупобдирное дело.
 - 12) Шерстомойное дело;
 - 13) Маслобойное дело;
 - 14) Хлопкоочистительное дело;
- и т. д.

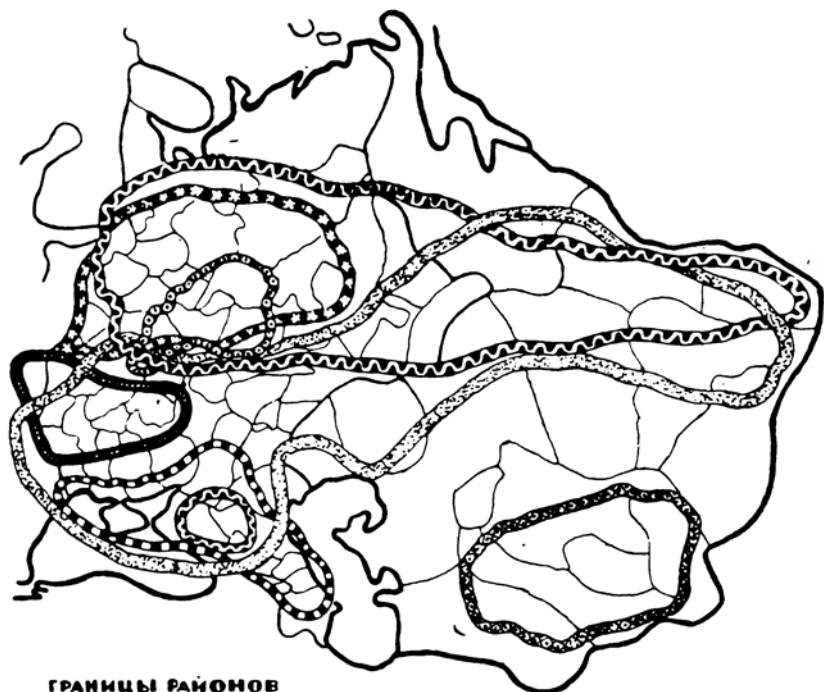
Нижеследующая картограмма указывает те районы СССР, в которых распространены или по крайней мере возможны отмеченные на ней виды первичной переработки сельскохозяйственных продуктов в заводских формах (см. график XXXV на след. стр.).

Рассматривая график, мы видим, что почти в каждом районе нашего союза республик можно отметить не один вид переработки, а совокупность разных видов, и состав этих совокупностей по разным районам различен.

За последнее время в агрономических кругах возникла мысль о возможности усиления концентрации производства путем объединения разных видов переработки в одно техническое предприятие, в своеобразный крупный местный комбинат.

Переходя к выяснению организационных форм этих групповых предприятий по первичной переработке, мы должны сначала сопоставить друг с другом отдельные виды переработки.

РАЙОНЫ ПЕРВИЧНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ С.Х. ПРОДУКТОВ



ГРАНИЦЫ РАЙОНОВ

РАЙОН МАСЛОДЕЛЬНЫЙ	
" КАРТОФЕЛЕ-ПАТОЧНЫЙ	
" ЛЬНЯНОЙ	
" ХЛОПКОВОДНЫЙ	
" ФРУКТОВО-ВИННЫЙ	
" ЗЕРНОВОЙ	
" СВЕКЛОСАХАРНЫЙ	

График XXXV.

Анализ Н. И. Института С.-х. Экономии показал, что главнейшее организационно-техническое различие между ними заключается в разной их транспортабельности, подразумевая под этим как абсолютную транспортабельность сырого сельскохозяйственного продукта, подвергающегося переработке, так равно и то влияние, которое переработка оказывает на степень транспортабельности продукта.

Последнее обстоятельство особенно важно. Профессор А. Вебер в своей капитальной работе, посвященной изысканию методов определения наилучшего местоположения

индустриальных предприятий (Standort der Industrie. 1912) с большой обстоятельностью показал, что если место сбыта, источник топлива и источник сырья находятся в трех различных точках на территории страны, то, при равенстве уровня заработных плат, наилучшим местоположением завода или фабрики будет то, при котором общая сумма транспортных издержек, падающих на процент изготовления продукта в целом, будет наименьшая. Естественно поэтому, что в тех случаях, когда переработка дает продукт значительно более легкий, чем сырье, пошедшее на его изготовление, мы всегда будем видеть тяготение завода к источнику производства сырья.

Нижеследующая таблица, построенная по материалам Научно-Исследовательского Института Сельско-Хозяйственной Экономии в Москве, дает с очень большой наглядностью характеристику различных сельско-хозяйственных продуктов в отношении их абсолютной транспортабельности, измеряемой весом продукта, падающим на единицу цены франкопроизводящее хозяйство, и тех изменений в транспортабельности, которые получаются в степени транспортабельности.

ТАБЛИЦА № 48.	Абсолютная транспортабельность, вес начального продукта в количестве, стоящем один рубль франко (хоз-во).	Повыш. транспортабельность от переработки.	
		% % выхода конечного продукта из сырья. (α).	Коэффициент повышения транспортабельности $X = \frac{1}{\alpha}$
Хлеб в снопах и его обмолот:			
Рожь	3,8	28%	3,6
Овес	4,5	38%	2,6
Пшеница	2,5	32%	3,1
Зерно пшеницы и перемол в муку и отруби	1,1	98,5%	1,01
Картофель (18% крахмала) и его переработка в сырой крахмал .	4,0	25%	4,0
Льняная солома и переработка ее в трепанное волокно	6,7	9% (без пакли).	11,1
Яблоки и их огневая сушка	0,5	16%	6,3
Овощи (морковь, сельдерей и пр.)	—	11%	9,1
Лен-семя	0,4	26%	3,8
Подсолнечник	1,3	21%	4,8
Молоко и его сепариров. в сливки	2,0	16%	6,2
Молоко и перераб. его в масло .	2,0	4%	25,0
Сливки и перераб. их в масло .	0,4	23%	4,3

Само собою понятно, что чем больший коэффициент повышения транспортабельности дает переработка, тем более важно приблизить ее к месту производства сельско-хозяйственного сырья особенно в том случае, когда абсолютная транспортабельность крайне низка.

Так, например, если мы примем, что издержки транспорта составляют 0,1 копейки с пуда-версты любого груза, а расстояние от производящего хозяйства до места сбыта будет 300 верст, то эффект отдаления места переработки от места производства сельско-хозяйственного сырья будет, положим, для зерновых хлебов и их перемола, с одной стороны, и молока и переработки его в коровье масло, с другой, — выражен для разных степеней отдельно следующим нарастанием общих транспортных расходов на 100 пудов сырья.

Таблица № 49. Влияние перемещения местоположения переработки на общую сумму транспортных расходов.

При расстоянии от хозяйства до потребителя в 300 вер. — место переработки отстоит от места производства сырья.	Р О Ж Ь.			М О Л О К О.		
	Стоим. транспорта.			Стоимость транспорта.		
	От хозяйства до мельницы (100 п. зерна).	От мельницы до потребит. (98,5 п. муки и отрубей).	Всего.	От хозяйства до маслодельного завода (100 пуд. молока).	От маслодельного завода до потребителя (4 пуда масла).	Всего.
В 0 верст .	0,00	29,54	29,54	—	1,20	1,20
„ 5 „	0,50	29,05	29,55	0,50	1,18	1,68
„ 10 „	1,00	28,56	29,56	1,00	1,16	2,16
„ 20 „	2,00	27,60	29,60	2,00	1,12	3,12
„ 50 „	5,00	24,62	29,62	5,00	1,00	6,00
„ 100 „	10,00	19,71	29,71	10,00	0,80	10,80
„ 200 „	20,00	9,85	29,85	20,00	0,40	20,40
„ 300 „	30,00	0,00	30,00	30,00	0,00	30,00

Из рассмотрения таблицы видно с достаточной наглядностью, что для зерновых продуктов место положения мельницы не оказывает особенно большого влияния на суммарные транспортные издержки и количественное выражение эффекта приближения перемола к производству зерна, составляющее немногим более 0,1 копейки с пуда на 100 верст расстояния, наверное погашается вздорожанием тары и техники перевозки готового продукта по сравнению с зерном.

Совершенно иное видим мы при переработке молока в масло, когда каждая лишняя верста, отделяющая маслодельный завод от стойла, сейчас же дает себя чувствовать в нарастании издержек по транспорту. Очевидно, что в данном случае приближение переработки к месту получения сырья есть важнейший организационный вопрос производства. В виду того, что сельско-хозяйственное сырье в отличие, положим, от горнозаводского не сосредотачивается в момент выхода в одной какой-либо точке пространства, а более или менее равномерно рассеяно по очень большим пространствам культивируемых земель, приближение переработки к производству означает уменьшение радиуса сборки сырья и неизбежное уменьшение и самого завода по переработке, так как при уменьшении радиуса сборки будет всегда сокращаться и сырьевая база.

Однако, тенденция возможного приближения переработки к производству встречает противоположную тенденцию, требующую во имя удешевления переработки укрупнения перерабатывающих заводов, а следовательно, и расширения района сборки сырья и ее среднего радиуса, т.-е. отдаления переработки от производства сельско-хозяйственных продуктов.

Очевидно, нужно нащупать такие размеры технических установок по переработке, которые, с одной стороны, были бы достаточно крупны для того, чтобы обеспечить невысокую себестоимость переработки, а с другой стороны, не увеличивали бы необходимого для обеспечения их сырьем радиуса сборки до таких размеров, при которых издержки транспорта по сборке съедали бы все выгоды укрупнения производства.

Говоря иначе, следует искать такие размеры завода по переработке, при которых суммарные расходы на подвоз сырья и на самую переработку будут наименьшие.

Нижеследующие графики пояснят нашу мысль. На графике XXXVII мы видим себестоимость подвоза и ее нарастание в расчете на пуд сырья при увеличении радиуса сборки, или что то же укрупнения завода.

На левом графике XXXVI мы видим стоимость переработки одного пуда и ее уменьшение при увеличении производства, каковое нами выражено величиною радиуса сборки. Таким образом, мы видим две величины—одну падающую,

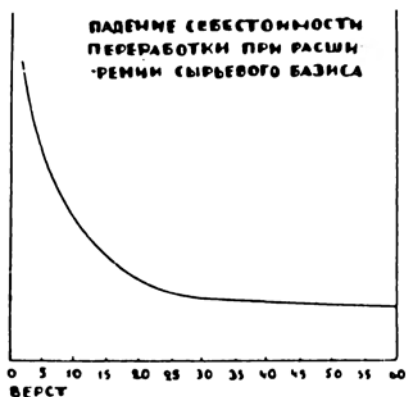


График XXXVI.



График XXXVII.

а другую растущую по мере увеличения радиуса. Суммируя эти величины и получая общую величину издержек как на переработку, так равно и на подвоз сырья, мы на графике XXXVIII получим суммарную себестоимость.

В начале она будет очень высока, затем с увеличением радиуса по мере расширения производства и вытекающего уменьшения себестоимости переработки, будет падать все ниже и ниже, пока нарастание стоимости подвоза сырья не возрастет настолько, что суммарная себестоимость не начнет снова повышаться.

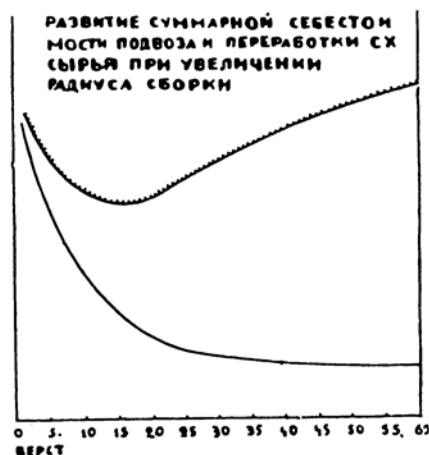


График XXXVIII.

Очевидно, что размеры производства должны быть нами установлены сообразно этому перелому; говоря иначе, при таком радиусе сборки, при котором суммарная величина себестоимости переработки и подвоза будет наименьшая. Определенные, таким образом, размеры завода следует считать при данных условиях техники производства и транспорта оптимальными и принимать как основу для разработки системы переработки изучаемого вида сел.-хоз. сырья.

Приступая к организации в районе распространения какого-нибудь вида сельско-хозяйственного сырья заводов по его первичной переработке, мы должны, исходя

из местных условий, исчислить оптимальный радиус сборки для этого вида заводов и сообразно ему разбить организуюмую территорию на ряд мелких районов, поставив в центре каждого из них по одному заводу. В итоге получится сеть заводов, которая сможет переработать производимое в месте ее расположения сырье с наименьшей суммарной себестоимостью переработки и подвоза. Если расположение заводов будет гуще, чем эта оптимальная сеть, то очевидно, что они будут проигрывать на себестоимости переработки, если же сеть будет реже оптимальной, то столь же очевидно мы будем проигрывать на увеличении издержек по подвозу сырья.

Мы не можем здесь подробно остановиться на технике исчисления оптимальных радиусов сборки и вытекающих оптимальных размерах заводов. Отметим только, что завод может быть тем крупнее, чем более транспортабельно сырье, чем меньший эффект дает переработка в смысле повышения транспортабельности товара, чем более густо производство сырья на квадратный километр пространства его окружающего, чем совершеннее пути сообщения и чем больший количественный эффект удешевления производства дает каждое последующее укрупнение производства.

Самым важным в организационном отношении является то обстоятельство, что в том случае, когда по составу сельскохозяйственного сырья, нуждающегося в первичной переработке, мы имеем дело не с одним продуктом в районе, а с целым рядом их, в огромном большинстве случаев размеры оптимальных радиусов для разных продуктов не совпадают друг с другом. Сообразно этому, если мы рассчитаем для каждого вида продуктов оптимальные сети, то получим сети разной густоты.

Так, например, если мы имеем район, обозначенный на прилагаемой карте (график XXXIX см. след. стр.), как район травопольный с повсеместно развитым маслоделием и с перемежающимся развитием льноводства и промышленного картофелеводства, рассчитанного на выделку сырого крахмала и патоки, то мы должны считаться с тем, что оптимальные радиусы сбора будут примерно следующие—

Для сепарационных пунктов с заносом молока в ручную	3 версты
Для маслоделия на сливках, собираемых с сепарационных пунктов на конной тяге	8 »
Для картофелетерочных заводов	10
Для паточного завода, работающего на сырье крахмало-картофелетерочных заводов	60 »
Для льнообрабатывающего завода, работающего на льняной соломе	15 »

Сообразно этому на графиках XL, XLI, XLII показаны оптимальные сети заводов по переработке картофеля, молока и льна, а на графике № XLIII, наложение этих сетей одна на другую.

**4 ВОЛОСТИ Л-ской ГУБЕРНИИ
ПОДЛЕЖАЩИЕ ИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ**

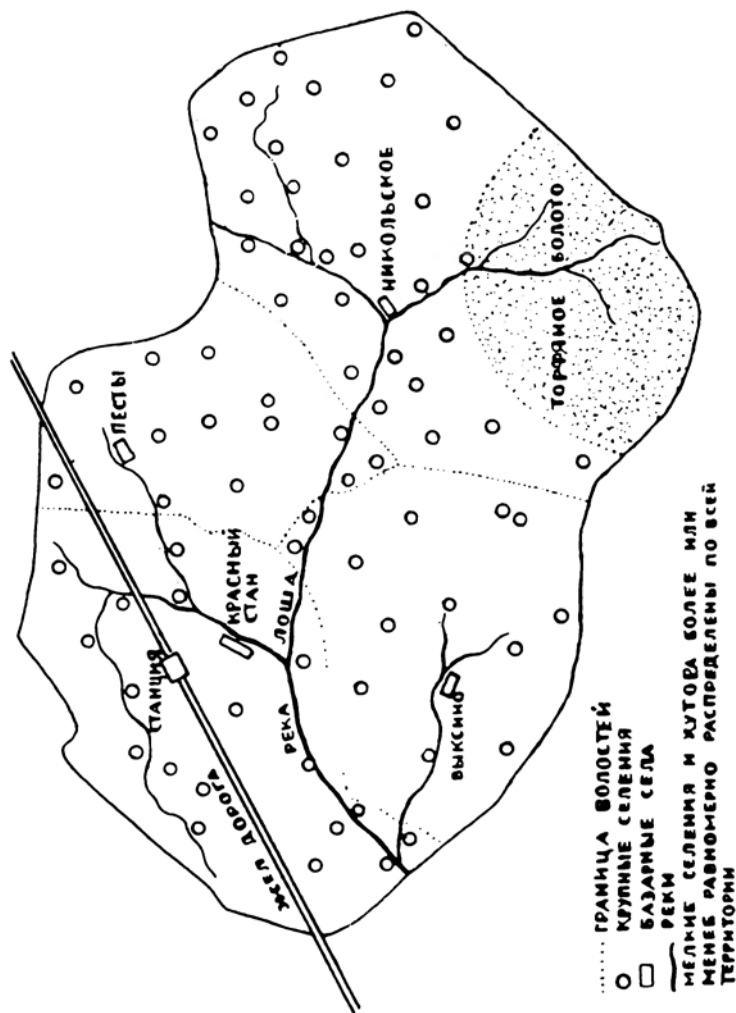
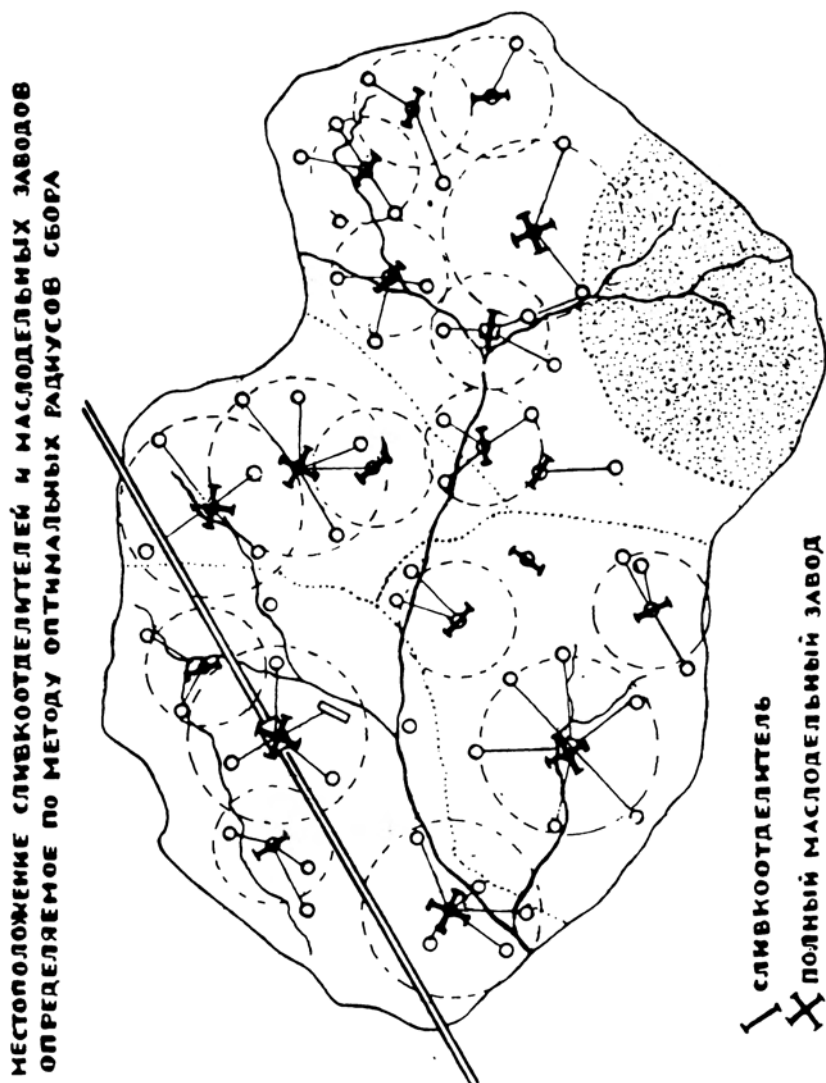


График XXXIX.

Таков расчет сети заводов по переработке сельскохозяйственного сырья в данном частном случае. Приступая на базе этого расчета к реальной организации заводских установок, мы легко убедимся в полной необходимости мыслить всю сеть, как нечто целое, согласованное между собою технически и экономически, как некоторый ком-

бинат процессов технической первичной переработки сельскохозяйственных продуктов.

Прежде всего, некоторые заводы, при наложении сети оказавшиеся близкими друг к другу территориально, могут



и должны быть сведены в одно предприятие, так как при этом может быть получена значительная экономия как в расходах на двигательную силу, так ровно и в затратах на помещение и другие накладные расходы.

Даже в том случае, если при наложении друг на друга сетей заводов совпадения в одном месте нескольких заводов не получится, оно может быть сделано путем частичного отклонения от оптимумов путем некоторого, иногда даже

МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ КАРТОФЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ ОПРЕДЕЛЯЕМОЕ ПО МЕТОДУ ОПТИМАЛЬНЫХ РАДИУСОВ СБРА

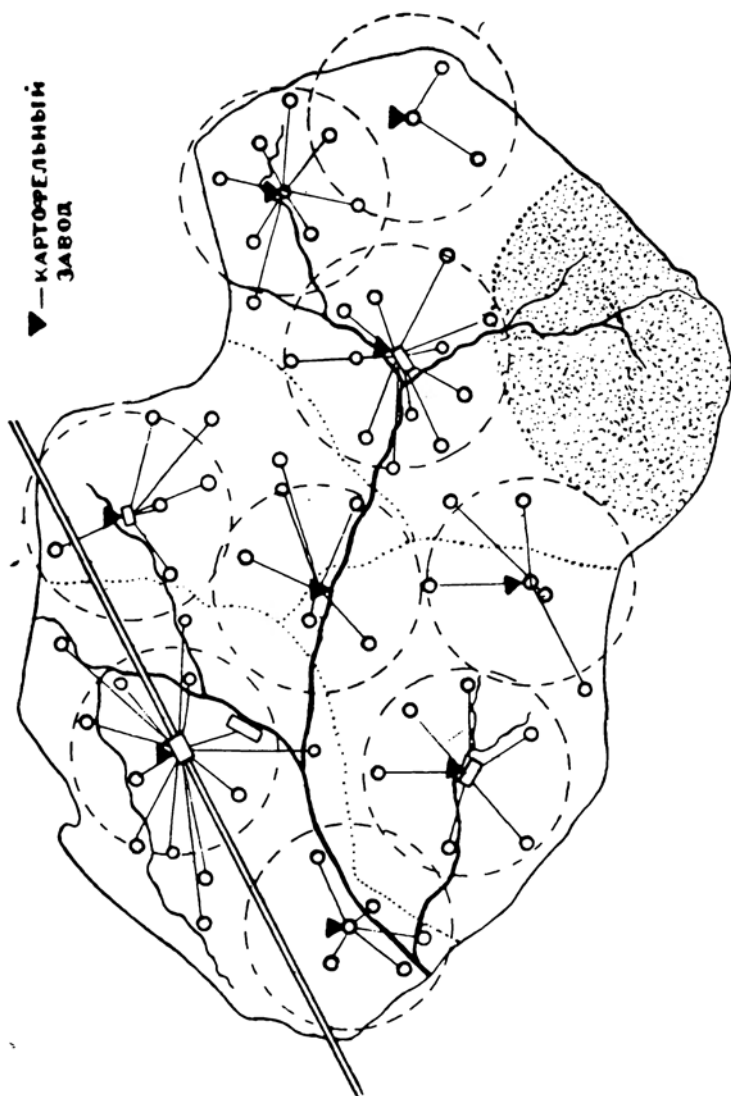


График ХLI.

значительного, уменьшения или увеличения густоты сети или, что точнее, радиусов сборки по сравнению с оптимальными, так как в этом случае выгода от сведения технических установок в одно крупное комбинированное предприятие

может покрыть убытки от нарушения оптимальных радиусов сборки.

Установив окончательно расположение заводов и возможные соединения их в комбинированных предприятиях, мы получим для нашего предполагаемого района оконча-

**МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ ЗАВОДОВ ПО ЛЬНООБРАБОТКЕ
ОПРЕДЕЛЯЕМОЕ ПО МЕТОДУ ОПТИМАЛЬНЫХ
РАДИУСОВ СБОРА**

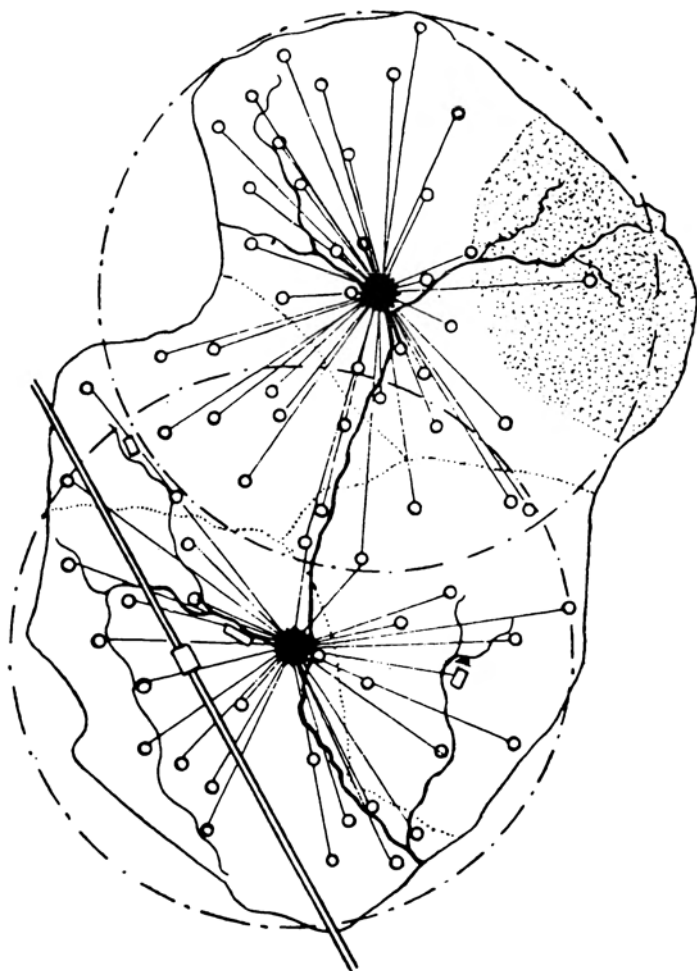


График XLII.

тельную заводскую сеть, в том виде, как это указано на графике XLIV (стр. 230).

Установив сеть заводов, выполняющих всю первичную переработку местного сельско-хозяйственного сырья, мы должны связать их между собою и с близь лежащей железнодорожной станцией системы дорог, позволяющих с наи-

меньшими усилиями выполнить всю транспортную работу по обслуживанию заводов, т.-е. подвоз к ним сырья, топлива и материалов и вывоз от них на рынок готовых продуктов их выработки.

Разработка такого рода транспортной сети дорог—в высшей степени сложная и трудная задача. Сама сеть долж-

**МЕСТОПОЛОЖЕНИЕ ВСЕХ ВИДОВ ЗАВОДОВ
ОПРЕДЕЛЯЕМОЕ ПО МЕТОДУ ОПТИМАЛЬНЫХ
РАДИУСОВ СБОРА**

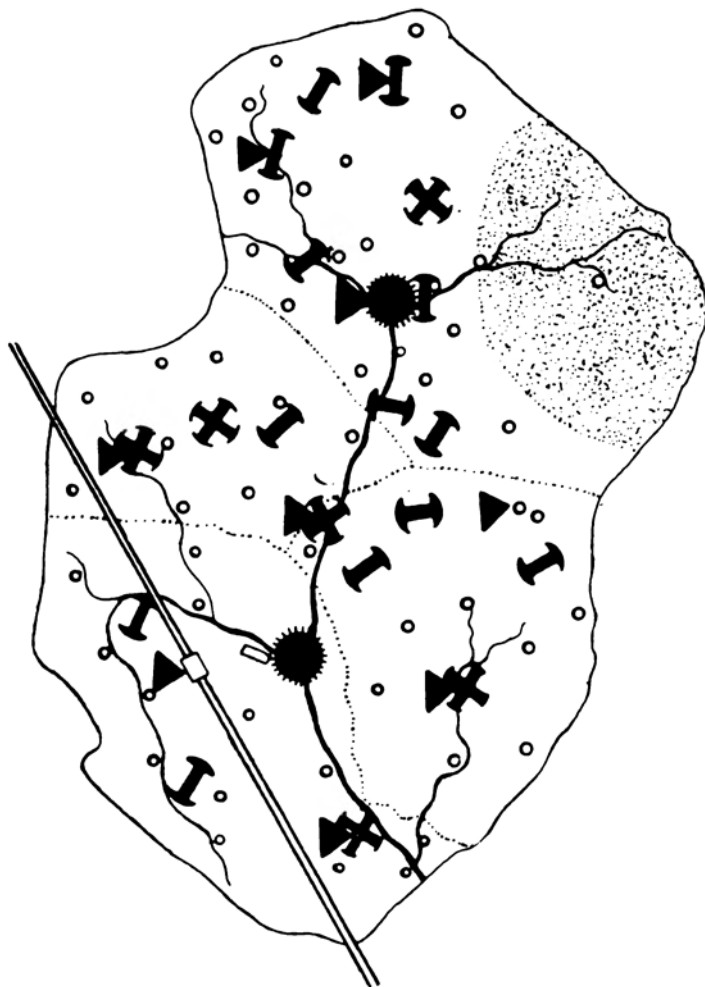


График XLIII.

да представлять собою соединение грунтовых дорог с шоссейными, а при большом грузообороте даже с более совершенными путями сообщения—узкоколейной железной дорогой, подвесной дорогой или параллельной шоссе дековильной с тракторной тягой.

Удачная организация сети дорог и связанного с ними подвижного состава, может значительно снизить транспортные расходы и тем увеличить доходность всей системы местных комбинатов.

Уже транспортная сеть, связывающая, как это показано на графике XLV, воедино всю сеть заводских установок, придает достаточное единство их системе.

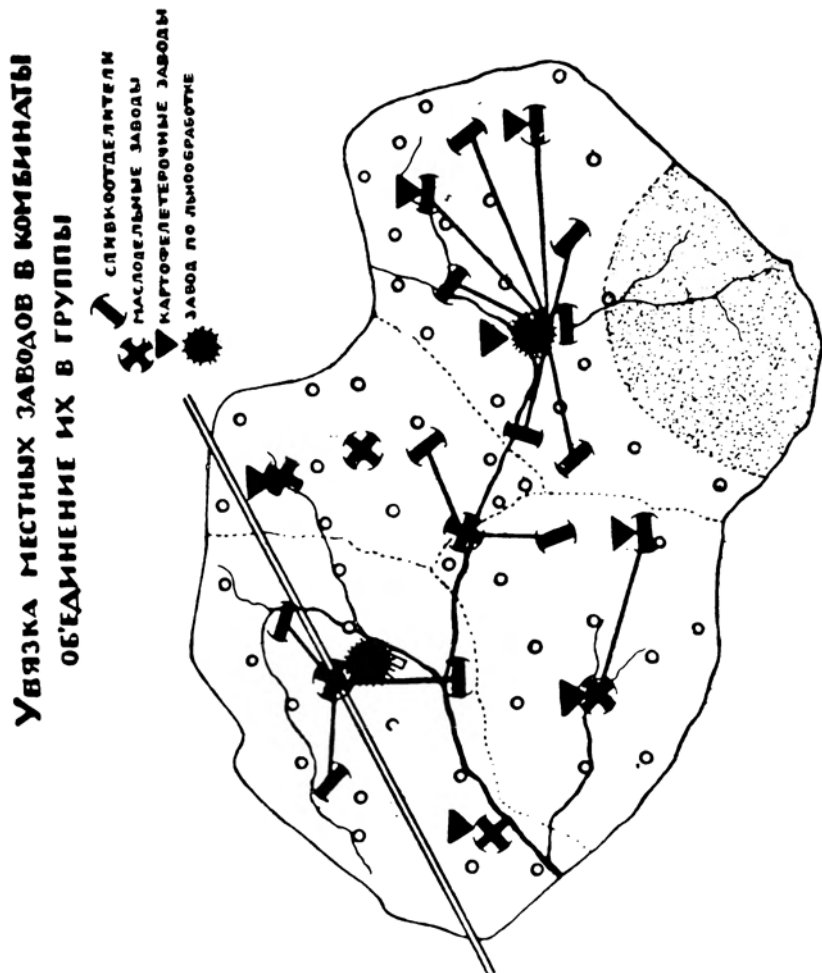


График XLV.

Еще большее и к тому же исключительно глубокое единство всей системы мы можем получить в том случае, если в районе нашей сети, при наличии торфяных болот или источника силы в виде падающей воды, удастся провести рентабельную электрификацию и связать всю систему энер-

гетически, приводя ее всю в движение из одного источника силы. Необходимо при этом отметить, что энергетическая

ОРГАНИЗАЦИЯ УЛУЧШЕННЫХ ПУТЕЙ СООБЩЕНИЯ

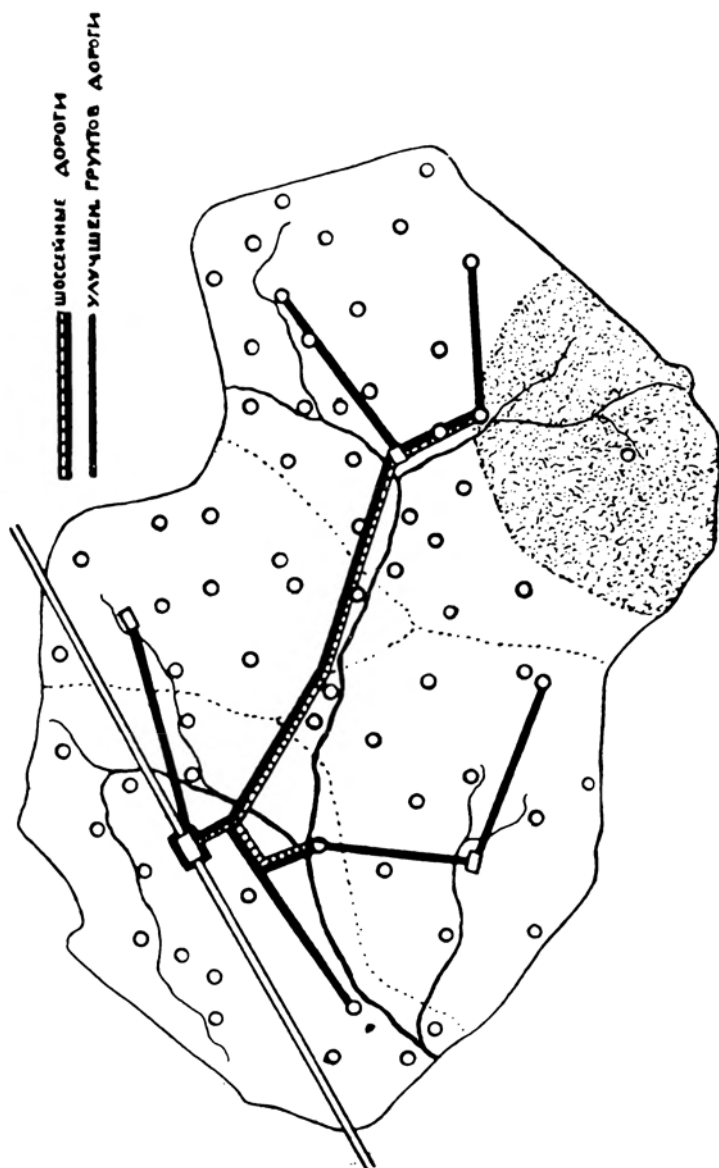
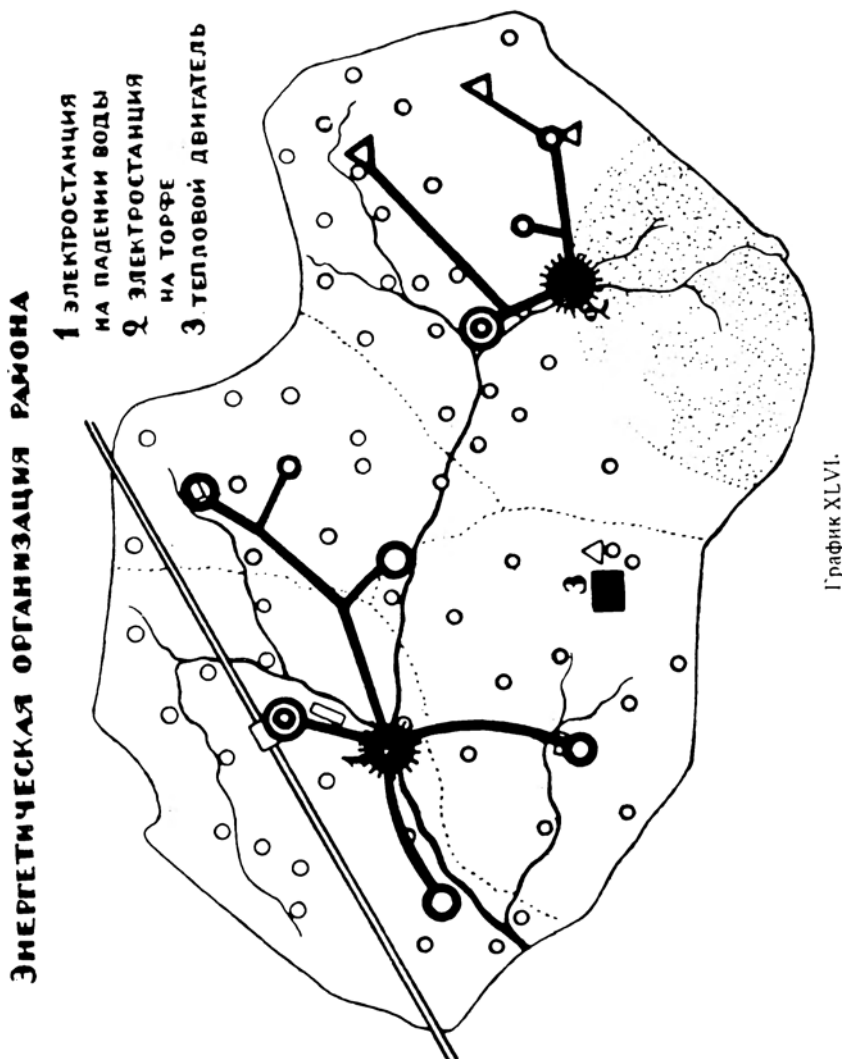


График XLV.

организация района может базироваться не только на одной его электрификации, но часто и на соединении электриче-

ских двигателей с тепловыми для далеко отстоящих от главных линий пунктов. Это соединение очень часто оказывается значительно более выгодным. Рассчитанное по единому плану, оно, как это показано на графике XLVI, связы-



вает весь район в одно целое. При этом само собою понятно, что энергетическая организация обслуживает не только заводские установки, но также и сеть электрического освещения и другие потребности в энергии.

Наконец, заканчивая наш очерк индустриализации района, мы должны указать, что к основной большой сети заводов первичной переработки сельско-хозяйственного сырья обычно примыкает целый ряд мелких технических устано-

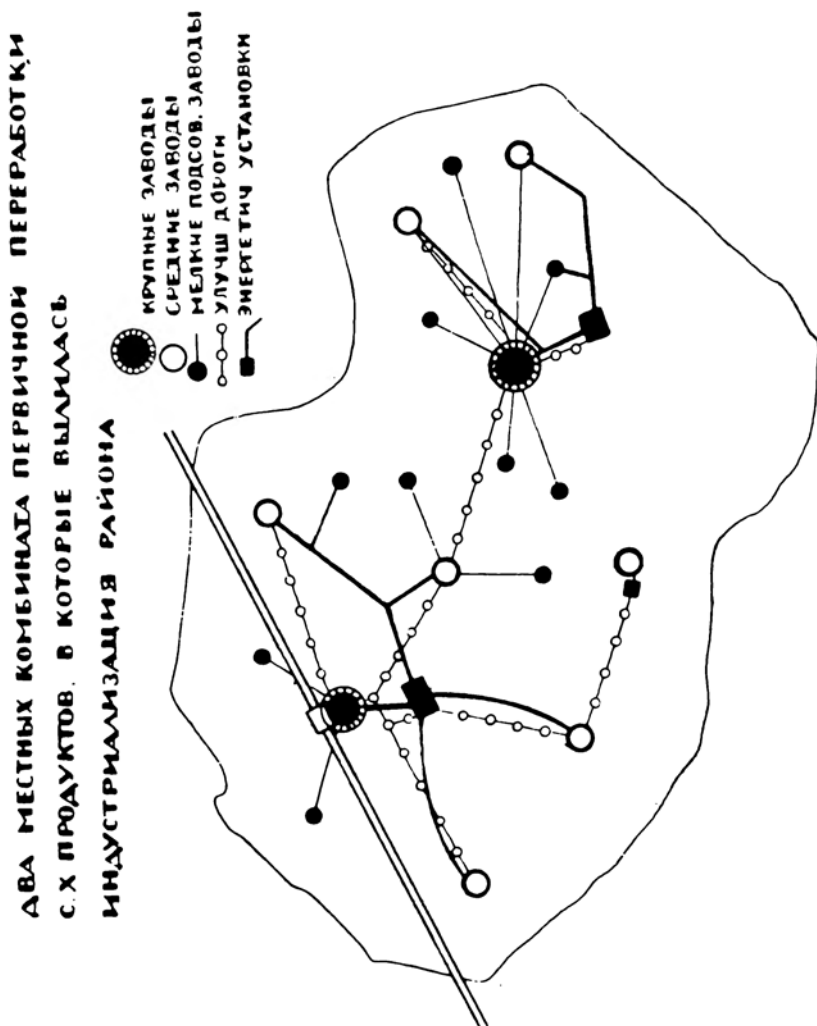


График XLVII.

вок деревни—зерно-очистительные пункты, ремонтные мастерские, холодильники, элеваторы, просто склады и т. п.

Все это увязывается технически, а иногда и экономически в некоторое целое—своеобразный комбинат первичной переработки сельско-хозяйственных продуктов и техниче-

ского оборудования района вообще, который на карте и в схеме представлен на графике XLVII.

Таким образом, местный комбинат состоит из следующих пяти слагающих элементов:

1) Сети заводов первичной переработки сельско-хозяйственных продуктов.

2) Установок элеваторного, холодильного и вообще складского типа.

3) Ремонтных мастерских, зерноочистительных пунктов и других им подобных технических установок.

4) Сети дорог и обслуживающих их средств передвижения.

5) Силовой (энергетической) организации района в виде электрификации, тракторизации и оборудования тепловыми двигателями.

Таковы системы местного комбината, индустриализирующего обслуживаемый им район, и совершенно перерождающего его хозяйственные устои.

Необходимо, конечно, признать, что полное осуществление изложенной в настоящей статье схемы есть дело будущего, быть может, даже дело не столь близкого будущего, так сам вопрос о местных комбинатах впервые во всем своем объеме был поставлен в Научно-Исследовательском Институте Сельско-Хозяйственной Экономии только в 1923 году, и многие элементы, и схемы еще только намечены к более глубокой теоретической разработке.

Однако, уже и сейчас, после трех лет работы над изучением вопросов, связанных с комбинатом, мы можем уверенно сказать, что во всем изложенном нет ни одного фантастического или утопического элемента, а основная идея является совершенно созревшей в среде практических работников, подходящих к ней со всех сторон.

Даже больше того, отдельные элементы нашей схемы уже весьма широко распространены в нашем и западном хозяйствах, испробованы многолетним опытом, и вопросом дня является только их организационный синтез.

Литература к главе X.

1) **Н. Манаров.** Новая кооперация в сельском хозяйстве и картофелепереработка. М. 1913 г.

2) **А. Шоринг.** Артельная переработка продуктов сельского хозяйства.

3) **А. Шоринг.** Артельный сбыт сушеных овощей в Ростовском уезде Ярославской губернии. СПб. 1911 г.

4) **А. Поляков.** Кооперация и картофель. Москва. 1918 г.

- 5) **Бобков Н. К.** Производство картоф. крахмала. М. 1925 г.
- 6) **Жиркович П. Н.** Организ. картофелеводн. хозяйства. М. 1925 г.
- 7) **Кравченко А. П.** Коопер. электрификация. М. 1925 г.
- 8) — От кооперации к электричеству. М. 1925 г.
- 9) Картофельная кооперация. Сборник статей о положении и перспект. картоф. кооперации. М. 1924 г.
- 10) Картофельная кооперация. Низовая сеть картоф. кооперац. М. 1925 г.

ГЛАВА XI.

Машинные товарищества.

Маслодельная артель, потребительская лавка, товарищество по сбыту и товарищество кредитное организуют на кооперативных началах те звенья организационного плана крестьянского хозяйства, которые связывают это хозяйство с внешним миром.

Именно здесь укрупнение хозяйственного оборота дало крестьянскому хозяйству наиболее наглядные и наиболее прибыльные результаты и в то же время почти совершенно не затрагивало его индивидуальности.

Именно с них и начался процесс кооперирования крестьянского хозяйства, и здесь именно кооперация и получила свое наибольшее развитие. Однако, из этого еще не следует, что и некоторые другие, по своей природе уже внутривладельческие, процессы не могут быть кооперированы с ощутительной для хозяйства пользой и точно также без разрушения индивидуальности крестьянского хозяйства в остальных его разделах.

Рассматривая организационный план крестьянского хозяйства, вдумчивый наблюдатель может обнаружить в его составе не мало таких технических процессов, в которых укрупнение операции может дать хозяйству не малую прибыль, и кооперативная практика отмечает нам не мало случаев проникновения кооперативного начала в самую глубину крестьянского производства, в те его отрасли, которые совершенно не связаны с рынком.

Наиболее характерным примером такого рода кооперации является так называемое машинное товарищество, позволяющее мелкому трудовому крестьянскому хозяйству пользоваться сложными машинами, могущими рентабельно применяться только на значительных площадях обработки или в переработке крупных масс продукта.

Для того, чтобы возможно ясно представить себе их экономическую сущность и значение для организации мелкого хозяйства, мы должны вникнуть в общую проблему механизации земледелия.

С экономической точки зрения основным вопросом механизации земледелия является вопрос об исчислении стоимости машинной работы, как в абсолютных цифрах, так равно и в сравнении ее со стоимостью производства аналогичных работ в ручную.

Из многочисленных работ в этой области наиболее простое, ясное и отчетливое представление об интересующем нас вопросе дает небольшая работа французского агронома Fr. Вецу.

Fr. Вецу в своей работе, посвященной изучению организации труда во французском департаменте Pas de-Calais¹⁾ дает следующую общую формулу расчета стоимости машинного труда.

Обозначим, говорит он, через величину А — те годовые расходы на машину, которые имеют место независимо от того, работает машина или остается без употребления, т.е. расходы на амортизацию, процент на капитал, вложенный в машину, и страховые премии.

Затем, через величину В—обозначим эксплуатационные расходы машинного труда в расчете на один день работы машины, т.е. заработную плату рабочих при машине, стоимость тяги и стоимость смазки и ремонта.

Тогда стоимость работы машины в один день будет выражаться величиной

$$x = \frac{A}{n} + B \dots \dots \dots (1),$$

где n—число дней в году, в течение которых машина была в работе.

Из формулы ясно, что стоимость одного дня машинной работы должна быть тем меньше, чем больше величина n говоря иначе, чем полнее используется машина.

Для того, чтобы узнать стоимость работы машины в расчете на один гектар, необходимо разделить полученную величину стоимости дневной работы на число гектаров, которые машина обслуживает в один день.

Если производительность машины в день равна величине k гектаров, то стоимость машинной работы на 1 гектар будет равняться:

$$y = \frac{\frac{A}{n} + B}{k} \dots \dots \dots (2)$$

А так как машина часто выполняет только часть работы, оставляя остальную часть ручному труду (например, работа жнеек требует ручной работы вязальщика), то, обозна-

¹⁾ Fr. Вецу „Le. travail agricole et la condition des ouvriers agricoles dans le Departement du Pas de-Calais“. Paris, 1909.

чив стоимость этой оставшейся ручной работы на 1 гектар через C , мы, произведя сокращения в предыдущей формуле (2), получим окончательное выражение стоимости работы машины на 1 гектар:

$$z = \frac{A}{n \cdot k} + \frac{B}{k} + C \dots (3)$$

Если теперь мы, исходя из указанной формулы Fg . Веци обозначим стоимость ручной работы на 1 гектар через величину R , то можем утверждать, что замена ручного труда машинным выгодна, если:

$$\left(\frac{A}{n \cdot k} + \frac{B}{k} + C \right) < R \dots (4)$$

Постараемся вникнуть в условия, необходимые для такого неравенства.

В левой части неравенства — величины: A , B , C и K зависят от стоимости и качества машины и от высоты заработных плат и представляют собою достаточно устойчивые и постоянные величины.

Наибольшей изменчивостью отличается величина n т.е. число дней, в которые машина может быть использована в течение года.

Величина эта зависит от той площади, которой располагает хозяйство, и в нашей формуле величина $n \cdot k$ представляет собою прямое выражение этой определяющей площади.

При уменьшении площади использования ($n \cdot k$), расходы на амортизацию и процент на капитал (A) падают на меньше число гектаров и стоимость машинной обработки, благодаря этому, может значительно возрасти и превысить обычную стоимость ручной работы.

Для того, чтобы определить предельный размер территории, при котором возможно применение машины, т.е. при котором машинная работа по своей стоимости равняется ручной работе, мы должны в нашей формуле обозначить искомую величину $n \cdot k$ через x и написать следующее равенство:

$$R = \left(\frac{A}{x} + \frac{B}{k} + C \right) \dots (5)$$

откуда имеем:

$$x = \frac{A}{R - \left(\frac{B}{k} + C \right)} \dots (6)$$

Очевидно, если x более этой величины, то стоимость машинной обработки ниже R (стоимость ручной обработки); если x меньше, то она выше R .

Поясним наши теоретические выкладки на конкретном примере работы косилки.

Предположим, что ее производительность 3,5 гектара в день, стоимость 200 рублей, а основные элементы нашей формулы слагаются следующим образом:

В е л и ч и н а А.

4% на капитал	8 руб.
Амортизация (10 лет)	20 „
<hr/>	
Всего величина А =	28 руб.

В е л и ч и н а В.

Заработная плата рабочего	1 р. — к.
Стоимость тяги (2 лошади)	1 „ 50 „
Смазка и ремонт	1 „ — „
<hr/>	
Всего величина В =	3 р. 50 к.

Величина С равна нулю, так как косьба механизмируется целиком.

Для ручного скоса 1 гектара в день требуется 3 косаря. Платя им по одному рублю в день, получим стоимость ручной уборки — 3 рубля.

Предположим, что в хозяйстве нашем 70 гектар луга. Тогда, согласно нашей формуле, имеет стоимость машинной уборки одного гектара:

$$z = \frac{28}{70} + \frac{3,50}{3,5} = 1 \text{ руб. } 40 \text{ коп.}$$

Таким образом, при 70 гектарах луга механическая уборка более, чем вдвое выгоднее ручной.

Постараемся определить, согласно нашей формуле ту минимальную площадь, при которой экономически возможно применени косилки.

Имеем:

$$x = \frac{28}{3,00 - \frac{3,50}{3,5}} = 14 \text{ гектаров.}$$

Таким образом механизация косьбы возможна только в хозяйствах, имеющих не менее 14 гектаров луга.

Так, например, предположим хозяйство с 7 гектарами луга. Для него стоимость механической уборки 1 гектара покоса будет:

$$z = \frac{28}{7} + \frac{3,50}{3,5} = 5 \text{ рублей.}$$

т.-е. на два рубля дороже, нежели ручная уборка.

Во всех предыдущих построениях и расчетах нами принималось, что качество выполняемой сельско-хозяйственной работы остается при механизации тем же самым, как и при ручной обработке. Однако, действительность противоречит этому. Мы знаем, что при посеве рядовой сеялкой, помимо экономии труда, мы получаем экономию посевного материала, сберегающую 6—8 пудов семян на гектар; а кроме того, благодаря рядовому посеву повышается урожайность хлебов. Мы знаем также, что, благодаря ускорению молотбы хлебов, при обмолоте молотилкой меньшее количество зерна поедается мышами, хотя солома из-под молотилки выходит хуже, чем из под цепа; знаем мы также, что применение борон Валькура и Ранделя не только ускоряет работу, но и повышает урожайность, и т. п.

Очевидно, мы должны ввести в нашу формулу момент качественного эффекта, выразив его, конечно, в рублях. Принимая улучшение качества работы при механизации (или ухудшение) в размере N рублей на гектар, мы будем иметь стоимость машинной работы по сравнению с ручной. в виде:

$$\frac{A}{n \cdot k} + \frac{B}{k} + C - N > R.$$

откуда предельная площадь рентабельного применения машины:

$$x = \frac{A}{(R + N) - \left(\frac{B}{k} + C\right)}.$$

Для ряда машин (рядовой сеялки, рандали и пр.) вычисленная таким образом площадь будет меньше, чем при расчете, оставляющим без внимания качественный эффект.

Такова теория применения машин в земледелии.

Рассмотренными обстоятельствами объясняется общеизвестный факт уменьшения пользования машинами по мере сокращения размеров хозяйства.

Так, например, в Германии перед войною процент хозяйств, пользующихся машинами, к общему количеству всех хозяйств дал следующую таблицу:

Таблица № 50. Влияние размеров хозяйства на распространение сельско-хозяйственных машин.

Размер хозяйств.	% хозяйств, пользующ. машинами.
0 — 0,5 гектара	0,9%
0,5 — 2,0 „	8,9%
2,0 — 5,0 „	32,4%
5,0 — 20,0 „	72,5%
20,0 — 100,0 „	92,0%
100,0 и выше	97,5%

Однако, необходимо указать, что вышеизложенная формула представляет собою непреложный закон только для предприятий капиталистически-организованных. Идеи, лежащие в основе организации трудового хозяйства, весьма часто вносят в этот закон существенные поправки.

Так, например, на юге СССР в настоящее время в крестьянском хозяйстве получили широкое распространение жатки и даже сноповязалки, при чем эти машины эксплуатируются хозяйствами на столь незначительных по своим размерам территориях, что согласно нашим формулам работа машин не может быть для них выгодной.

Поэтому причин их широкого распространения следует искать, в данном случае, не в их выгоде, а в особенностях трудового хозяйства.

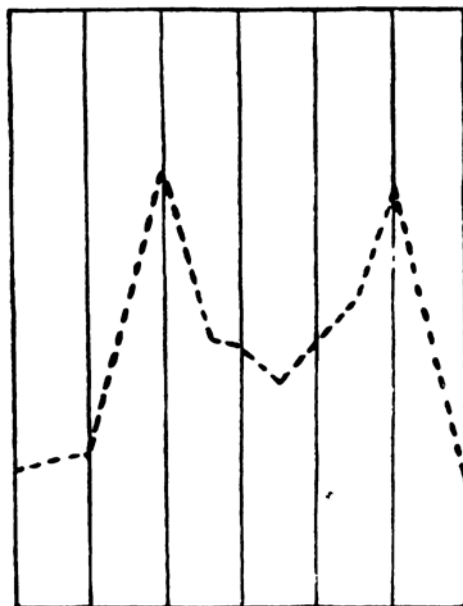
Одной из задач трудового хозяйства, отличающей его от хозяйства, капиталистически-организованного, является возможно равномерное распределение труда во времени.

Хозяйства капиталистические, черпающие рабочую силу на свободном рынке труда, соответственно запросам своего организационного плана, с этим требованием могут не считаться и потому обычно строят свою организацию труда с чрезвычайно неравномерной степенью напряжения в разные периоды года.

Так, например, по исследованию К. Linder'a в одном из австрийских хозяйств, организованных по зерновому типу, с значительным развитием сахарной свеклы, мы имеем следующую кривую недельного числа рабочих, занятых в хозяйстве *).

*) K. Linder, „Die zeitliche Verteilung der Handarbeit in der Landwirtschaft“ Tiel's Landwirt Jahrbuch. T. 38, хоз. № 32.

График XL VIII. Распределение труда во времени в свекловичных хозяйствах Австрии.



Неделями 10 20 30 40 50

Кривая распределения труда, как видно из графика, крайне неравномерна.

Трудовое же хозяйство не может допустить подобной кривой напряжения труда, так как оно не может развить нужной работы в периоды максимумом и принуждено оставлять без дела свои рабочие силы в период минимумов.

Поэтому крестьянские хозяйства, обычно, чрезвычайно страдают от свойственной многим культурам неравномерности в организации труда во времени. Так, например, ниже следующий график XLIX (см. след. стр.) показывает, насколько неравномерно распределен труд при культуре яровой пшеницы.

Страдный период, представляющий собой максимум напряжения труда, определяет тем самым и размер площади, доступной к эксплуатации. Если созревшая пшеница может стоять на корню, не осыпаясь, положим, $1\frac{1}{2}$ недели, то, очевидно, что размеры посевов крестьянского хозяйства определяются той площадью, которую семья в состоянии убрать в течение этих полутора недель.

Распределение работ по культуре пшеницы по месяцам.

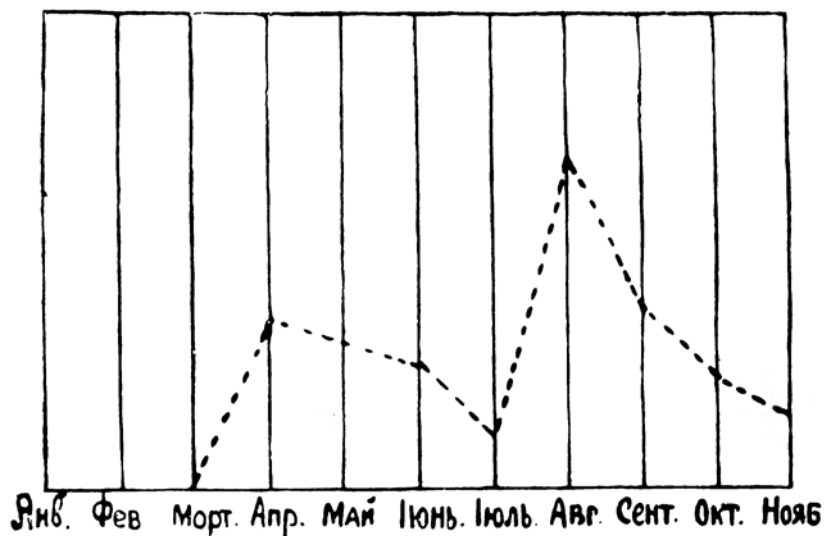


График XLIX.

Это ограничение площади эксплуатации чрезвычайно невыгодно отражается на других периодах года, так как в течение их семья не может на этой ограниченной площади использовать всю свою рабочую силу и страдает избыточностью свободного труда, не имеющего приложения.

Стремясь расширить пределы эксплуатируемой площади, крестьянство юга СССР иногда засеивает свои поля такими сортами пшеницы, которые могут долго стоять на корню, не осыпаясь (например, белотуркой).

Высевая белотурку, взамен других, более выгодных сортов, крестьянское хозяйство тем самым получает уменьшение «чистой доходности» с десятины, но зато получает возможность расширить свое землепользование и тем увеличить свой валовой доход.

Такое же значение имеет и применение уборочных машин на малых площадях, на которых они не могут окупиться.

Так, например, по данным земской статистики Старобельского уезда, Харьковской губ. *), на уборку одного гектара тратится 4,3 рабочих дня.

*) «Материалы для оценки земель Харьковской губернии». Вып. III, Харьков, 1907 г.

Урочное положение 1 гектара пшеницы.

Вспашка	3,6
Сев и заделка	1,7
Полка	4,4
Уборка	4,3
Возка	1,9
Молотьба	3,6
Веяние	1,9
Всего	21,4

Предположим, что мы имеем семью с 2 работниками и возможную продолжительность уборочного периода в 10 дней; тогда максимальная площадь, которую семья может убрать своими силами, будет $\frac{20}{4,3} = 4,65$ гектара.

А так как гектар требует всего 21,4 рабочих дня и дает за вычетом семян 29 рублей 10 коп. валового дохода, то наша хозяйствующая семья сможет всего реализовать 94,8 рабочих дня (по 47,4 рабоч. дня на работника в год) и получить приращение средств существования на сумму всего 139,3 рубля.

Применяя же уборочную машину, хозяйство может более чем вдвое расширить площадь эксплуатации, и засевая, положим, 10 гектаров, будет иметь возможность реализовать около 200 рабочих дней в год и получить 291,6 рубля валового дохода.

Вычитая из этой суммы 30 рублей на амортизацию и ремонт машины, мы получим сумму в 261,6 рубля, т.-е. более чем на 100 рублей превышающую добычу при ручном труде.

Такое значительное приращение средств существования представляет огромную выгоду для трудового хозяйства, несмотря на то, что при бухгалтерском расчете применение жнейки на 10 гектарах несомненно убыточно.

Таким образом, мы видим, что особенности трудового хозяйства, при условии широкого земельного простора, расширяют возможность пользования машиной.

Таково значение машины в трудовом хозяйстве в деле разрешения критических периодов напряжения труда; совершенно иной характер имеет механизация труда в периоды его слабой напряженности.

Так, например, на пермском агрономическом совещании 1900 года агроном Д. И. Кирсанов указал:

«Если в зимнее время труд крестьянской семьи имеет выгодное приложение, агроном принесет большую пользу распространением молотилок, освобождая значительную долю крестьянского труда для другого производительного

приложения. Но если в зимнее время крестьянину нечего делать, как только молотить свой хлеб, то в распространении молотилки едва ли можно видеть что иное, кроме непроизводительной затраты и без того тощего крестьянского капитала».

Кирсанов чрезвычайно удачно указывает нам случай, при котором задачи трудового хозяйства становятся в антагонизм с механизацией труда, несмотря на высокую, быть может, бухгалтерскую выгодность машинной работы.

Таковы в самых общих чертах значение и предел применимости машины в капиталистическом и трудовом хозяйствах.

Однако, достаточно хотя бы немного вдуматься в вышеприведенные расчеты, чтобы понять, насколько шире раздвигаются рамки возможного применения машины в земледельческом трудовом хозяйстве при использовании им кооперативного начала.

Десять хозяйств, имеющих каждое по три гектара луга, не могут даже мечтать о том, чтобы завести себе, каждому в отдельности по косилке, которая, как мы знаем, может рентировать на площади не ниже 14 гектаров.

Машинный покос для площади в три гектара обойдется по формуле Веґі в 10,33 рублей с гектара.

Если же указанные хозяйства объединяют свою луговую площадь и заведут себе общую кооперативную сенокосилку, то машинный покос каждого из тридцати гектаров обойдется в 2,03 р. вместо 3,00 р. стоимости ручной уборки.

Косилка делается доступной и выгодной для любого из крестьянских дворов, объединившихся в кооператив.

Таков основной расчет, на котором основана идея машинного товарищества.

Кооперативная практика весьма давно усвоила эту идею, и организации для совместного пользования машинами издавна существовали в Европейской деревне, часто слагаясь в элементарные бытовые формы. Постепенно, однако, развитие других видов кооперативного движения придало и машинным товариществам более законченные организационные формы.

Не останавливаясь на описании органов управления подобного товарищества и на других деталях его внутренней организации, напоминающей собою другие кооперативы, мы остановимся на четырех важнейших организационных проблемах, определяющих собою работу товарищества по совместному пользованию земледельческим инвентарем.

Первой из этих проблем являются способы создания капиталов для приобретения необходимого инвентаря. Некоторая, иногда значительная, часть их составляется путем паевых взносов участников. Однако, в виду легкости реализации земледельческого инвентаря в случаях ликвида-

ции товарищества, паевой капитал может ограничиться только ролью гаранта убытков при подобной реализации, и главная масса необходимых средств получится при посредстве долгосрочного займа, погашаемого надбавками над тарифными ставками за пользование машинами. При правильной постановке дела тарификации кредитоспособность товарищества, гарантированная к тому же самим инвентарем и паевыми взносами, настолько велика, что кредитные центры кооперации могут безбоязненно финансировать их даже без введения в устав начала ответственности членов по делам товарищества.

Однако, нам известны случаи, когда машинные товарищества, строящиеся на заемном капитале и на незначительных паевых взносах, укрепляли свое финансовое положение введением ограниченной ответственности членов в дополнение к их паевым взносам.

Разобрав так или иначе план финансирования машинного товарищества и получив необходимые для приобретения инвентаря капиталы, организаторы его должны разрешить вторую организационную проблему и установить, на каких основаниях будет слагаться состав машин, работающих в товариществе.

Иногда эта проблема решается весьма просто. Определяют в хозяйствах членов всю ту массу работ, которая при помощи товарищества может быть механизирована и, установив нормы продуктивности работы для каждого типа машин, исчисляют, какое количество последних потребно для производства этих работ.

Так, например, если мы имеем в товариществе 40 членов и у каждого в среднем по 10,0 гектаров посева зерновых хлебов, то общая площадь, обслуживаемая машинным товариществом, будет 400 гектаров, что даст при урожае 12,8 квинтала с гектара всего 5.120 квинталов зерна.

Для эксплуатации этой площади можно применить следующие машины, недоступные каждому мелкому хозяйству в отдельности.

Название машины.	Дневная производительность.	Продолжительность сезона пользования.	Сезонная производительность.
Рядовая сеялка	4,0 гектара	18 дней	72
Дисковая борона «Ран- даля»	3,0 "	50 "	150
Жатка	3,0 "	10 "	30
Молотилка (двухкон.)	20 квинталов.	80 "	1600
Веялка («Крестьянка»)	40 "	80 "	3200
Сортировка	60 "	100 "	6000

Применив указанные в перечне машин нормы их производительности к исчислению заданному нам, мы получим следующий расчет.

№ 51. Количество машин, потребное для обслуживания зерновой площади в 400 десятин.

Название машины.	Объем работ.	Сезонная норма.	Потребное количество.
Борона «Рандаля»	400 гектаров	150 гектаров	3
Сеялка	400 „	72 „	5
Жатка	400 „	30 „	14
Молотилка	5120 квинталов	1600 квинталов	4
Веялка	5120 „	3200 „	2
Сортировка	5120 „	6000 „	1

Такова схема расчета, но при его реальном осуществлении приходится принимать во внимание многие осложняющие обстоятельства.

1. Машины, при использовании их многими мелкими хозяйствами, должны быть перевозимы, на что требуется время. При начале и конце работ очень часто машина используется не целый день, что так же вызывает растрату времени пользования.

2. При полном использовании машины в течение сезона приходится пользоваться ею по очереди и самую очередь пользования расширять на весь сезон. Чем больше окажется возможным растянуть сезон пользования, тем полнее будет использована машина и тем дешевле обойдется она каждому отдельному хозяйству.

Однако, слишком ранние и слишком поздние очереди чрезвычайно неудобны для хозяев, так как они разбивают все их хозяйственные расчеты. Поэтому товариществу приходится испытывать особенно ожесточенный спрос в разгар сезона и под давлением этого спроса умножать число ходких машин сверх требуемого нормами количества. Благодаря этому в машинных товариществах машин бывает больше, чем нужно, и они никогда не используются полностью.

3. Оба указанные обстоятельства вызывают необходимость увеличивать число работающих в товариществе ма-

шин сверх вышеприводимого расчета. Однако, существуют соображения, понижающие эту норму. Так вполне возможно предположить, что многие хозяйства не пожелают механизировать всех подающихся этому отраслей работ, и многие работы, например, бороньбу и жатву оставят в ручном выполнении или в выполнении элементарными орудиями. С другой стороны, некоторые более значительные по размерам хозяйства предпочтут завести собственные машины из тех, которые рентируют на малых площадях, например, везялку. Оба эти обстоятельства понижают нужное количество машин.

Таким образом, действительный спрос на машины может не совпасть с элементарно исчисленной теоретической потребностью в них. Машинному товариществу придается, сообразуясь с приведенными соображениями, ощутить и весьма постепенно определять состав своего гарнитура.

Впрочем, обычно, и финансовые обстоятельства не позволяют товариществу сразу завести весь гарнитур. Состав машин слагается постепенно, начиная с машин наиболее ходких, и правление товарищества имеет возможность все время сообразоваться с требованиями жизни. Во всяком случае следует признать, что для машинного товарищества, как предприятия, всякая перегруженность машинами, а следовательно, и малое их использование опаснее, чем частичные недостатки в машинах.

Говоря о наборе машин, нельзя не остановиться и не подчеркнуть, что товарищество в первые годы существования должно иметь в своих сараях наиболее выгодные машины, дающие наибольший эффект и тем укрепляющие товарищество как во мнении крестьянства, так равно и во внутренней его предпринимательской мощности.

Провести это правило далеко не так легко, как это кажется с первого взгляда. Прежде всего, товарищество возникает обычно тогда, когда у многих хозяев в их частном пользовании или в пользовании двух-трех дворов имеются как раз наиболее выгодные машины. При чем конечно, эти машины используются в очень малой степени и обходятся не дешево своим хозяевам.

Так, например, П. А. Вихляев, исследовавший в 1910 году льняной район московской губ., пишет:

«При условии равномерности распределения молотилок по территории и при условии равномерности пользования поименованными машинами, необходимо всего только 8 дней чтобы обмолотить весь сбор зерновых хлебов за средний по урожайности год, по отдельным же волостям, как, например, Кульпинской и Бухоловской, достаточно 5—6 дней, чтобы пропустить весь урожай зерновых хлебов через наличное число молотилок».

«Средний урожай зерновых хлебов мог бы быть про-

веянным наличным числом веялок, сосчитанных в перепись 1910 года.—в 2 дня».

«В результате получается значительная перегрузка крестьянского хозяйства машинами по уборке хлебов. В том же направлении действует преобладание единоличной формы собственности на улучшенный инвентарь, дающее в результате весьма неполное использование машин, имеющихся в крестьянском хозяйстве. При указанных условиях затраты населения на приобретение улучшенного инвентаря представляются мало производительными»^{*)}.

Интересы целесообразности заставляют приложить все усилия для того, чтобы изъять указанные машины из индивидуального частного пользования и передать в пользование кооперативное; это, во-первых, создаст экономию народно-хозяйственного капитала, а во-вторых,—всячески укрепит машинные товарищества.

Однако, индивидуализм, присущий крестьянству, и осязаемые удобства единоличного пользования, заставляют хозяев очень цепко держаться за эти машины и предоставлять машинным товариществам такой инвентарь, который или уже совершенно не под силу отдельным хозяйствам, или такой, выгоды от которого не ясны и не надежны—триеры, сноповязалки, паровые молотилки, почвоуглубители большой мощности и т. п.

Нужно не мало такта и умело направленной энергии, чтобы отвратить товарищество от этого губительного пути.

Определив необходимые виды и количество машин, организаторы товарищества сталкиваются с не менее сложным вопросом о типах и марках заводимых машин.

Встает вопрос — заводить ли машины, к которым население привыкло, или же те, которые являются агрономически наиболее совершенными? Следует ли держать какой-либо вид машин в разнообразных типах и марках, или же весь вид, например, сеялок, должен быть представлен однотипными машинами? Должно ли товарищество ограничить свои машинные наборы обычными и ходкими машинами, или в его задачи входит практическое использование новых машин и пропаганда их?

Вот важнейшие из вопросов, подлежащих решению организаторов.

Разрешая последний из них, приходится отметить то обстоятельство, что молодые машинные товарищества часто решают его в пользу соединения обычных задач товарищества с задачами испытательными и нередко наполняют свои сараи машинами всех типов и марок, что нередко приводит к весьма печальным последствиям.

^{*)} Вихляев, „Влияние травосеяния на отдельные стороны крестьянского хозяйства“. Выпуск 3. М., 1913 г.

Многие из малоизвестных ранее машин оказываются малопригодными. Спрос на них со стороны членов отсутствует, и они стоят без дела, образуя ненужный балласт и заваль. С другой стороны, при разнотипности машин каждая из них требует своих особых запасных и ремонтных частей, что весьма осложняет ремонтное дело. При однотипности машин они обслуживаются одним ремонтным запасом и в случае нужды и крупных поломок могут допустить возможность собрать из частей двух сломанных машин одну, способную быть пущенной в работу немедленно без ожидания капитального ремонта. Подобные ремонтные соображения, помимо удобства, указывают и на большую дешевизну ремонта, а, следовательно, и пользования машиной.

Поэтому в старых машинных товариществах число типов машин постепенно сокращается, и товарищества устанавливают рабочий набор однотипных машин, который и разрешает основную хозяйственную задачу разбираемого вида кооперации — совместное пользование крупными машинами, недоступными отдельным мелким хозяйствам.

Хозяйственный расчет и вся организация товарищества приспособляется только к этой основной задаче и потому разрешает ее с возможной степенью совершенства.

Вторая же задача — практическое испытание новых типов машин и пропаганда их среди крестьян — отчленяется от задачи основной и организуется, если к тому создаются особые средства, отдельно и на иных началах, не затрагивающих предпринимательских основ главной работы товарищества.

Нередко из прибылей создается особый фонд испытаний новых машин, фонд пропаганды и т. п. и на его основе, не затрагивая основной работы товарищества, весьма широко и даже более успешно удается наладить испытание и пропаганду, отделенную от каких-либо соображений предпринимательского расчета.

Несомненно, однако, что сам основной набор также должен иметь отчасти пропагандистский характер и состоять из технически совершенных орудий. Но нередко практическое проведение этого принципа удается не сразу, а только постепенно, по мере укрепления авторитета самого товарищества. На первых же шагах часто приходится придерживаться машин обычного типа, хорошо известного населению и им достаточно оцененного. Впрочем, выбирая машины, нужно все же всегда опасаться пойти слишком далеко в этом направлении наименьшего сопротивления желаниям клиентов.

Когда так или иначе машины выбраны и приобретены, товарищество может приступить к работе и прежде

всего, должно установить, какую плату за пользование орудиями должно брать со своих членов.

Проблема тарификации является нередко основной в деле кооперативного машинопользования; ее удачное разрешение обеспечивает полный успех всего начинания, допущенные ошибки губят все дело.

Практика знает несколько принципов тарификации.

Наиболее простым является индивидуализированная тарификация, при которой плата, взимаемая за пользование машиной, должна покрыть амортизацию и издержки содержания по этой самой машине или по группе однотипных машин.

Определение в этом случае тарифной ставки весьма несложно и отчасти исходит из формулы F. Веци.

Берут к учету следующие элементы, долженствующие быть покрытыми тарифной платой.

A—Амортизация машины, падающая на сезон пользования (стоимость машины, деленная на предполагаемое число лет пользования).

B—Процент на капитал, вложенный в машину, в большинстве случаев не свой, а занятый товариществом в долг.

C—Страхование машин от поломок, если таковое существует, или соответствующие отчисления в аналогичный страховой фонд самого товарищества.

D—Стоимость годового и текущего ремонта.

E—Доля амортизации сараев, занимаемых машиной.

F—Доля административных расходов по товариществу.

G—Предполагаемая сметная прибыль от эксплуатации машины.

Установив указанные элементы, следует установить число дней сезона пользования машинами, обозначим его через S, а также число дней обычного простоя и текущего ремонта, эмпирически определяемого и зависящего от постановки дела в товариществе. Обозначим его через R.

Тогда тариф за день пользования установится нижеследующей формулой:

$$x = \frac{A + B + C + D + E + F + G}{S \cdot R}$$

Анализируя эту формулу, мы можем отметить, что величины A, B, C и R зависят от умения организовать дело, величины E и F, прежде всего, от размеров товарищества и его оборотов и, наконец, величина D от размера тех побочных и пропагандистских задач, которые предположено возложить на товарищество.

Определяющая высоту тарифной ставки величина S во многом зависит от организации хозяйства членов, и если

члены сознательно будут стремиться удешевить пользование машинами, то они, изменяя культуры и время посевов, по уговору между собой, могут значительно увеличить эту величину и, следовательно, понизить тарифную ставку.

Пользуясь указанной формулой, не трудно для каждого вида машины исчислить требуемую высоту уплаты за ее пользование.

Так, например, плата за пользование косилкой дает нам следующий расчет.

A — амортизация косилки	20,0 руб.
B — процент на капитал в косилке	8,0 .
C — страхование	0,5 .
D — годовой и текущий ремонт	5,0 .
E — доля амортизации сарая	1,0 .
F — доля административных расходов	2,5 .
G — предполагаемая прибыль	3,5 .
	40,5 руб.
S — возможное число дней использования	49 дней
R — простой машин	7 .

$$x = \frac{(A + B + C + D + E + F + G)}{S - R} = \frac{40,5}{49 - 7} = 96,2 \text{ коп.}$$

Округляя полученную цифру, товарищество может назначить тариф пользования в размере одного рубля за день пользования. При производительности машины в 3,5 гектаров укоса в день и эксплуатационных расходах, согласно предыдущим расчетам, в один рубль с гектара, мы получим стоимость уборки гектара луга в 1,29 руб., т.е. более чем в два раза дешевле ручной обработки.

Таков элементарный способ определения тарифной ставки. Жизнь заставляет вносить в него значительные ослужения.

Так, например, мы уже отмечали, что на машины, уборочные или сеялки спрос бывает в разгар сезона, в его же начале и конце машина стоит без употребления, что увеличивает величину R и удорожает пользование.

Бороться с этим явлением возможно путем значительного удешевления машинопользования в начале и конце сезона за счет удорожания его в середине.

Так, например, возможна калькуляция, при которой сезонная стоимость машины будет разделена на четыре части, одна четверть будет наложена на ставки первой трети сезона, две четверти ($\frac{1}{2}$) на следующую треть сезона, его разгар и последняя четверть на последнюю треть, так как при этом величина простая должна уменьшиться, то мы можем величину R принять несколько меньшей и обозначим ее R_1 .

Тогда тарифные ставки определяются:

Для начала и конца сезона:

$$x_1 = \frac{A+B+C+D+E+F+G}{4 \cdot \left(\frac{S-R_1}{3}\right)} = \frac{3(A+B+C+D+E+F+G)}{4(S-R_1)}$$

Для разгара сезона:

$$x_2 = \frac{3(A+B+C+D+E+F+G)}{2(S-R_1)}$$

Возвращаясь к нашему примеру с косилкой и приняв R_1 — за 4 мы получим:

$$\begin{aligned} x_1 &= 67\frac{1}{2} \text{ копеек} \\ x_2 &= 135 \quad \text{,,} \\ \text{против } x &= 96\frac{1}{2} \quad \text{,,} \end{aligned}$$

Таким образом, в результате небольшого повышения платы, охотно выплачиваемого в разгаре сезона, увеличивается использование машины и достигается удешевление ее пользования в $\frac{2}{3}$ времени.

Методом удешевления тарифов в определенный период, между прочим, можно пользоваться для агрономического воздействия, давая стимул, например, к более раннему укусу клеверов, или к более раннему под'ему пара.

Подобную систему тарифа мы можем назвать тарифом дифференциальным.

Еще более сложные расчеты и мотивы имеет в своей основе так называемый о б щ и й т а р и ф.

Для того, чтобы понять его значение необходимо отметить, что различные сложные машины в своей работе являются по сравнению с ручной работой далеко не одинаково выгодными.

Одни из них уменьшают стоимость работы в 2—3 и более раз, как, например, конные грабли, другие же всего только дают десять или пятнадцать процентов экономии; некоторые же машины, как, например, триеры, хотя и дают большую пользу, увеличивая количество и улучшая качество урожая, но требуют новых, не бывших ранее издержек.

Нижеследующая таблица весьма наглядно оттеняет указанную разницу в степени рентабельности пользования разными видами машин *).

*) Элементы взяты по определению В. Н. Варгина „Организация хозяйства“. Спб., 1911 г.

№ 52. Стоимость работы на 1 гектар (копейки).

	Машинная работа.			Ручная работа.			Примечание.
	А Амор- тизац.	В Стоим. работ.	Х Всего.	А Амор- тизац.	В Стоим. работ.	Х Всего.	
Борона Рандаля.	27,5	62,5	90,0	} 4,5	18,2	22,7	Применяя Рандаля и Валькура возможно благодаря улучшения качества работ, расходы покрыв. увелич. урожая.
Борона Валькур.	3,0	37,7	40,7				
Уборка.							Жатка взята с ручным сбрасыванием.
Жатка	63,5	232,0	295,5	—	432,0	432,0	
Посев.							Механический посев становится рентабельным, благодаря экономии посевного материала и повышенной урожайности.
Рядовая сеялка.	50,5	22,0	72,5	} —	12,5	12,5	
Разброс. сеялка	9,5	5,5	15,0				
Молот. и веялка.	0,1	3,0	3,1	—	6,6	6,6	
Косилка	0,70	1,0	1,70	—	3,0	3,0	

Просматривая эту таблицу мы невольно можем прийти к мысли о возможности и желательности удешевить пользование дорогих, но полезных агрономических машин (например, рядовых сеялок, триеров, сортировок, ранделей и других новых нами пропагандируемых машин, например, кроуновской сеялки для клевера) против индивидуализированного тарифа и получившийся убыток покрыть за счет таких машин, которые наиболее ходки и рентабельны, а потому легко выдержат тариф сверх индивидуализированных ставок.

Тогда вышеприведенная общая формула расчета выгоды должна прилагаться не к отдельным машинам, а ко всей их совокупности.

В калькуляциях же, применительно к каждому типу машин, правление может быть совершенно свободно, перекладывая издержки с одних машин на другие.

Тогда калькуляционная формула для машин льготного пользования будет:

$$x_1 = \frac{(A + B + C + D + E + F + G) - W}{S - R}$$

а для машин, повышенные сборы с которых должны покрыть убытки по содержанию машин льготного пользования:

$$x_1 = \frac{(A + B + C + D + E + F + G) + W}{S - R}$$

где W —в обоих случаях сумма издержек, перекладываемая с одного типа машин на сборы с пользования машинами другого типа.

Таковы основные идеи тарифов. Когда они установлены, товарищество должно установить и другие правила машинопользования.

В их состав обычно входит обязательство членов под угрозой штрафа не пользоваться иными сложными чужими машинами, кроме машин товарищества. От этого обязательства члены освобождаются только в том случае, если товарищество в известный период не сможет предоставить им нужных машин.

В правилах обычно весьма подробно устанавливаются способы распределения очередей пользования, условия взятия и возвращения машин, гарантирующие отсутствие проста и пр.

Хорошо работающее машинное товарищество, правильно рассчитавшее свои тарифы и аккуратно получающее сборы, получает обычно в конце операционного года, за погашением издержек и амортизаций, довольно значительную прибыль.

Перед годовым общим собранием встает поэтому вопрос о распределении этой прибыли. Теоретически она может быть распределена между членами, пользовавшимися машинами, по аналогии с потребительской кооперацией, сообразно мере пользования. Излишки, перебранные за пользование машинами, возвращаются при этом тем, с кого они были перебраны.

Однако, в жизни подобного рода возврат приходится наблюдать весьма редко и обычно всю полученную прибыль обращают на какие-либо общепользные цели. Или образуют особый фонд для приобретения новых и малоизвестных машин, в целях их практического испытания, или устраивают при товариществе ремонтную мастерскую для починки собственного инвентаря членов, или же, наконец, на отчисленные

суммы производят испытания машин, курсы для изучения машинноведения, выставки машин и т. п.

Говоря иначе, машинные товарищества из кооператива по совместному пользованию сложными машинами постепенно превращаются в кооперативы по совместной организации земледельческого инвентаря вообще, включая в круг своего ведения и воздействие на состояние и подбор орудий индивидуального пользования. В соединении с деятельностью закупочных по машинам товариществ это составляет глубокое внедрение принципа коллективизации в организацию средств производства индивидуального хозяйства.

Все перечисленные начинания значительно расширяют первоначальный круг ведения машинного товарищества, но зато оживляют и углубляют его работу и увеличивают значение товарищества в жизни деревни.

Литература к главе XI.

- 1) Т. Зенченко. Мало-районные сельско-хозяйственные общества. Полтавской губернии. Полтава. 1914 г.
- 2) Ф. Холмогорский. Товарищество по закупке сельско-хозяйственных машин и пользованию ими. Москва, 1918 г.
- 3) Устав машинного товарищества. М. 1926 г. Тоже для мелких товариществ. М. 1926 г.
- 4) П. Вихляев. Влияние травосеяния на отдельные стороны крестьянского хозяйства, вып. 3. Травосеяние и улучшенный инвентарь. Москва. 1913 г.
- 5) А. Чаплов. Значение машины в трудовом и капиталистическом хозяйстве. СПб. 1913 г.
- 6) П. Б. Шмидловский. Сельская кооперация в России. 1911 г.
- 7) Журнал заседаний районных агрономических совещаний Черниговского Губернского Земства. Доклад В. О. Л'Етьена о прокатных пунктах, стр. 22, Чернигов. 1912 г.
- 8) Сельско-хозяйственное машиностроение и общественная машин. торговля, Киев. 1915 г.
- 9) К. Половицкий В помощь машинному товариществу (практическое руководство). М. 1926 г.
- 10) К. Половицкий. Прокатные пункты с.-х. машин и орудий при кооперативных т-вах (пособие для руководителей кооперативных т-в). М. 1925 г.
- 11) К. Половицкий и И. Захаров. Простое счетоводство для машинных т-в. М. 1926 г.
- 12) А. Моргулов. Как сообща пользоваться машинами. Изд. 2-е исправ. М. 1925 г.

ГЛАВА XII.

Кооперация в области крестьянского скотоводства.

Если мы откроем страницы известной работы д-ра Эдуарда Давида «Социализм и Сельское Хозяйство» или книги других авторов, посвященные в свое время проблеме борьбы крупного и мелкого земледелия, то найдем в них убежденные уверения в том, что из всех отраслей сельского хозяйства именно современное интенсивное скотоводство, является в наивысшей мере царством мелкого производства.

Представляя собою сложные биологические процессы переработки живым организмом грубого кормового сырья в питательные продукты, выдающиеся по степени концентрированности в них усвояемой энергии, современное животноводство не допускает в своей организации ничего общего, ничего механического. Его процессы настолько индивидуальны, требуют так много внимания и тщательности в уходе за каждым животным, что только руками мелкого хозяина, как это утверждает Э. Давид, лично заинтересованного в успехе предприятия и способного охватить своим наблюдением небольшое количество содержимых им животных, может оно быть поставлено на должную высоту.

Крестьянская семья, содержащая три—пять голов скота, одна только и может дать то напряжение ухода за ним, которое необходимо и которое не могут дать десятки рабочих рук, выполняющие только общие трафаретные указания руководящей воли, и мало заинтересованные лично в процветании дела.

«Если принять в соображение, какое громадное значение для жизни облагороженных пород имеет старательный уход», заканчивает свое рассуждение Давид «то легко понять, почему почти все компетентные судьи признают, что в области скотоводства мелкое хозяйство, непосредственно руководимое владельцем, имеет громадные преимущества над крупным».

Однако, несмотря на это скотоводческая практика передовых в земледельческом отношении стран Западной Ев-

ропы показала, что и в этой области, особенно ему свойственной, крестьянское хозяйство, не разрушая своей индивидуальности, может выделить такие элементы, которые оказываются более выгодным организовать в форме крупного хозяйства.

Бычий союз, общества племенных книг, контрольные союзы и ряд других объединений, вот живые свидетели тому, насколько глубоко начало кооперации проникает в самую толщу организации именно скотоводческого производства.

Всматриваясь в организацию крестьянского животноводства, мы находим не мало таких случаев, где необходимые хозяйственные действия превышают обычные силы мелкого трудового хозяйства.

Так например, в самой основе животноводства, в процессе размножения животных, мелкий хозяин, имеющий одну, две коровы и лошадь, совершенно беспомощен, так как с таким стадом он не может использовать и четвертой доли племенной силы производителя. Для крестьянской семьи представляется бессмысленным держать быка или жеребца для племенных нужд своего хозяйства, так как стоимость содержания такого производителя, падающая на трех или четырех коров, вместо двадцати или тридцати, будет непомерно дорога и не окупится приплодом.

Поэтому, обобществление пользования племенным производителем насчитывает в крестьянском хозяйстве изрядную давность. В районах общинного землепользования оно издавна приняло форму общественного стада с вольной случкой, осуществляемой общественным быком.

В районах же подворного землевладения, большое пространство получило, как промысел, держание быка, для покрытия за плату чужих коров. Борьба с такого рода предпринимателями, часто недобросовестно и корыстно эксплуатирующими владельцев коров, привела к совместному кооперативному приобретению и содержанию племенного животного производителя.

Однако, для крестьянского хозяйства, ставшего на путь земледельческого прогресса, вопрос о племенных качествах приплода не уместается только в рамки поддержания наличности скота, но превращается постепенно в проблему постоянного улучшения производительных качеств этого скота.

Потребность в улучшении качества скота вырастает и обостряется особенно под влиянием развития товарного производства молочных и других продуктов скотоводства. Промышленное животноводство, выбрасывающее на рынок большую часть получаемых им продуктов с особенной остротой начинает ощущать денежную оценку их количества и качества.

Рубль всегда является лучшим учителем в познании меры и веса. Крестьянин на каждодневном опыте начинает

познавать зависимость оплаты своего труда от качества тех животных, которых он содержит. Недаром агрономы Вологодской губернии не раз отмечали, что интерес к улучшению скота начинает заметно пробуждаться в крестьянстве только по мере развития промышленного кооперативного маслоделия. Скотоводство, превратившееся из навозного и потребительского в скотоводство продуктивное и товарное, вполне естественно стремится путем улучшения породы своего скота поднять его продуктивность.

Однако, если мы можем отметить в крестьянском хозяйстве новую потребность улучшения скота, мы почти не можем указать на те средства, с помощью которых мелкое семейное хозяйство могло бы удовлетворить эту потребность. Правда, путем покупок оно могло бы отобрать себе хорошие экземпляры животных, но этот отбор был бы все же только отбором в пределах существующего материала. Проводимый в течение ряда десятилетий он мог бы конечно сказаться и на среднем составе животных. Но этот путь стихийного улучшения—путь медленный и совершенно лишенный направляющего общественно-агрономического сознания.

Все же иные пути раз'единенному мелкому хозяйству закрыты, так как искусственный подбор, широко проводимая метизация, требуют обладания большим материалом, устройства особых племенных заводов и рассадников, десятки тысяч капитала, а главное высокообразованный и обладающий скотоводческим опытом и искусством агрономический персонал.

Все это доступно только при организации дела в самом крупном масштабе и доступно крестьянству только при кооперативном подходе к разрешению поставленных задач.

Общества скотоводов, объединяющие усилия сотен отдельных хозяйств, получают в свое распоряжение огромный племенной материал, столь обширный количественно, что с ним не может идти в сравнение ни одно частное скотоводческое хозяйство. Снабженные к тому же достаточными средствами союзы эти могут в деле улучшения скота проделать работу более глубокую и более успешную, чем частный животноводственный рассадник.

Не меньше затруднения встречает крестьянин и при организации рационального кормления скота, требующего неуклонного лабораторного наблюдения, как за составом кормов, так и за получаемым молоком. Современные методы индивидуального кормления, сообразующие дачу кормов с живым весом скота и высотой его суточного удоя, требуют весьма сложных расчетов и вычислений.

Организуемое на этих началах содержание скота имеет свою целью наивысшую оплату каждой скармливаемой единицы корма, получаемыми продуктами и дает исключитель-

ный по доходности экономический эффект, но возможно оно только при наличии лаборатории и специального лица, с достаточным агрономическим образованием и кругозором.

А так как и то и другое доступны только очень крупному индивидуальному хозяйству, имеющему значительные скопы молока и окупающему увеличением его выхода все издержки агрономического наблюдения, то для крестьянского хозяйства, оторванного и самостоятельного, все эти завоевания агрономической техники навсегда останутся книжкой за семью печатями. Даже удвоение удоев двух-коровного хозяйства не окупит одного месячного жалования специалиста-агронома.

Однако, тоже самое агрономическое наблюдение над составлением кормовых дач и всевозможные лабораторные изыскания легко могут быть организованы для группы самых мельчайших хозяйств, коль скоро количество содержаемого всеми ими скота окажется достаточным для того, чтобы указанные мероприятия оказались рентабельными и с избытком бы окупались их хозяйственным эффектом.

Так называемые контрольные товарищества, весьма распространенные на западе, успешно справляются с указанными задачами.

Кооперативное начало вносит в крестьянские стойла последние завоевания агрономической науки и тотчас же привлекает из них ощутительную пользу.

То же кооперативное начало позволяет мелким хозяйствам, лишенным выгонов и вынужденным держать свой скот в стойлах, отправлять молодняк на хорошие горные пастбища, совместно арендуемые скотоводами кооператорами и обеспечивающие их здоровым и крепким молодым скотом.

Рассматривая все упомянутые нами проявления кооперации в организации скотоводства, мы можем разделить их на две категории:

1. Кооперация, улучшающая породу скота.
2. Кооперация, улучшающая условия эксплуатации скота.

Каждая из этих категорий будет рассматриваться нами отдельно на основании богатого материала Западно-Европейской кооперативной практики.

Необходимо, однако, во избежание всяческих недоразумений сразу же отметить, что, переходя к рассмотрению животноводческой кооперации, мы неизбежно должны изменить метод нашего изложения. Все виды животноводческой кооперации еще далеко не закончили своего первоначального развития, их организационные типы еще не установились и не вылились в какие-либо законченные формы. Поэтому, нашему изложению приходится придавать более индуктивный и конкретный характер, описывая все формы организации, намечающиеся в хозяйственной жизни.

А. Кооперативы, ставящие своею задачею улучшение породы скота.

(Бычьи союзы и общества племенных книг).

Домашнее животное является своего рода живой машиной, перерабатывающей скармливаемые ему корма в продукты скотоводства—молоко, мясо, шерсть и кожу.

От совершенства этой машины зависят и результаты производства. Чем лучше конструкция машины, тем выше получаемый хозяйственный эффект. Различные породы продуктивного скота, а в пределах породы различные особи весьма сильно отличаются друг от друга своею производительностью.

Различия, наблюдаемые между производительностью рязанской крестьянской коровенки и производительностью чистопородной ярославки не многим меньше, чем между работой кустарного ткацкого станка-самохода и работой механической ткацкой машины.

Вполне естественно поэтому, что сельский хозяин, желающий построить свое скотоводство на рациональных началах, должен стремиться к тому, чтобы иметь дело только с наиболее совершенными животными механизмами, работающими дешево и наиболее продуктивно. Все же остальные малопригодные животные должны им быть неуклонно устраняемы из состава его стада.

Подобный, неуклонный проводимый отбор хороших животных из приплода своих стад и существующего рыночного материала может дать хозяину значительную экономическую выгоду и весьма большое увеличение продуктивности стада.

Однако, скотоводческое искусство указывает нам, что в распоряжении человека, желающего улучшить свой скот, имеется не только выбор из наличных экземпляров, но и полная возможность изменять самое породу скота, творить новые формы живых организмов, все более и более совершенные с хозяйственной точки зрения.

Современная наука о разведении скота дает в руки скотовода мощные средства воздействия на животные формы, делает их гибкими и послушными человеческой воле. Тщательно изучая законы наследственности, передающие потомству индивидуальные качества их предков, агрономы нашли возможным использовать их для скотоводческой практики и установили три основных метода, позволяющих на место мало продуктивной местной породы, снабдить хозяйство хорошими животными культурной и высокопродуктивной породы.

Первым из этих методов является постепенная замена местного скота чистопородным привозным скотом.

Наметив из состава старых, давно установившихся культурных пород, какую-либо одну, наиболее соответствующую местным хозяйственным и климатическим условиям, хозяйева привозят из мест ее разведения несколько хороших чистопородных животных. Вывозные животные образуют собою начальное ядро, небольшое стадо рассадник. Их приплод, полученный уже на месте их новоселия, остается чистопородным и, поскольку размножение привезенного скота ведется без скрещивания его со скотом местным, хорошие качества скота, в силу законов наследственности, продолжают сохраняться.

Однако, изменение климатических условий и условий содержания часто понижают производительность скота и, как правило, всякая культурная порода на чужбине, вне условий ее создавших, не может дать технических результатов, достигаемых ею на родине. При этом понижается не только продукция скота, но постепенно вырождается и сама порода. Так, например, швицкие коровы, спущенные с Альпийских гор в долины Италии, через два—три поколения превращаются в более грубую разновидность, именуемую «Бергомаско». Точно также заметно грубеют и чистокровные сименталы, разводимые у нас в России. Приходится постоянно думать об освежении крови и поддерживать качество породы периодическим привозом новых и новых животных.

К тому же всякая порода, переселенная в иные отличные климатические условия и методы содержания, проявляет высокую подверженность заболеваниям и значительную смертность.

Вторым методом является, так называемая, метизация местного скота культурными породами. Для ее осуществления также прибегают к привозу культурных пород, но привезя их не замыкают их разведение внутри привезенных животных, не стремятся получить чистопородный приплод, но используют вывозной племенной материал для широкого скрещивания с местным скотом. Получающийся приплод полужировных животных во многом сохраняет культурные свойства вывозного скота и даже при дальнейшем разжижении крови, при скрещении метисов полукрови с местным скотом, возможно ожидать значительного улучшения местной расы.

Метизация дает особенно хорошие результаты для улучшения мясных качеств животных, приближая вес приплода к более высокому весу культурных пород.

По сравнению с разведением чистопородного скота, метизация представляет собою более скорое и более массовое средство. Двадцать вывозных животных, разводимых внутри себя, дадут 18 или 19 голов приплода, двадцать же быков-производителей могут дать в первый же год 300—350 телят-метисов.

Однако, метод этот, хотя и в меньшей степени, но обладает теми же недостатками, как и чисто-породное разведение привозного скота. Культурные свойства ослабляются в условиях чуждого климата и методов содержания, метисы хотя и в меньшей степени, но все же подвержены заболелаемости. К этому прибавляются и специальные дефекты метизации—часто метис соединяет в себе не хорошие качества прародителей, а их плохие свойства, благодаря чему метизация ухудшает, а не улучшает местную породу, что заставляет весьма осторожно спаривать метизирующих производителей с расой местного скота.

Наконец, третий метод улучшения называется приемом «разведения в себе» и построен на принципе искусственного и проводимого в ряде поколений отбора скота, употребляемого для улучшения расы.

При этом методе хозяин не прибегает к привозу чужих культурных пород и ставит своей задачей, путем внутреннего перерождения, сделать местный скот культурной породой рафинировать его, если так можно выразиться, усилить до высших степеней хорошие свойства, в нем заключенные и ослабить его недостатки.

При этой работе скотовод пользуется одним из законов наследственности, согласно которому некоторые свойства и признаки особи могут быть закрепляемы наследственностью в потомстве. Поставив свою задачу закрепление в породе местного скота ряда положительных качеств, агроном выбирает из всей массы местного скота особей, у которых означенные качества выражены наиболее сильно и спаривает их между собою. У получившегося от этого приплода отмечающиеся качества будут представлены в разной степени; беря из него только тех животных, у которых отмечается наивысшее выражение искомым качеств, агроном снова спаривает их между собою и получившийся приплод снова подвергает тщательному отбору и дальнейшему разведению внутри наилучших экземпляров.

Так постепенно из поколения в поколение тщательным отбором выкристаллизовывается из аморфной массы местного скота новая порода, положительные качества которой проведены через пять-шесть поколений и упрочены этой рафинированной наследственностью.

При этом все эти качества получены из местного материала и в местных условиях содержания и климата, что их делает гораздо более прочными, чем качества, приобретаемые метизацией.

Правда, метод получения новой породы путем последовательного отбора более медленен, чем метизация, но полученные результаты с лихвой искупают потраченное время.

Правда, отбор требует массового материала и большого искусства руководителей дела, но польза, получаемая от

улучшения этим методом местного скота, настолько очевидна и прочна, что оправдывает с народно-хозяйственной точки зрения все затраты и все усилия, как бы громадны они ни были.

Кроме того, прием этот имеет за собой огромное педагогическое значение.

При улучшении скота чужим привозным племенным материалом, перед местным населением появляется совершенно новое животное, во всех отношениях отличное от местных пород. Животное это считают образцом и население не может выделить сразу его положительных качеств от его недостатков и равным образом принимает и те и другие за образец.

Часто даже несущественные признаки и даже прямые недостатки ценятся особенно сильно.

Статьи местного скота и привозного являются величинами различного порядка, не могут быть сравнены, а потому не могут быть познаны.

Иное дело при улучшении местного скота путем отбора местных животных.

Здесь скотоводное искусство постепенно из давно знакомого материала выделяет положительные качества и развивает их.

Процесс улучшения нагляден и никогда не выходит из поля сравнений.

Поэтому, метизация почти ничего не даст скотоводческому образованию местного населения; «разведение в себе» принесит ему наглядные предметные уроки.

Таковы основные приемы скотоводческой работы в деле массового улучшения скота и, всматриваясь в кооперативную практику, мы наглядно видим, что она использует все три способа работы.

Наиболее старые общества скотоводов прибегают к системе метизации и кооперативное содействие, оказываемое отдельным хозяевам в этих обществах, выражается в совместной закупке чистокровного племенного материала, организации случных пунктов и ведении записей, овидетельствующих о происхождении животных.

Хорошим примером союзов этого рода является основанное г.г. Bizot и Chapel во французском департаменте Ain на границе Швейцарии общество под наименованием La société d'Élevage du Pays de genf, которое имеет целью улучшение местной породы (близкой к фрибургам) всеми возможными способами; в задачи союза входят:

- 1) организация случных пунктов;
- 2) помощь хозяевам при покупке хороших животных;
- 3) определение расового типа, путем ведения племенной книги и т. д.

Особая комиссия ежегодно покупает в Кантоне Фрибург (Швейцария) производителей, снабженных удостоверением фрибургской федерации скотоводов.

Помимо вывозных, часто приобретаются и местные выдающиеся производители. Коровы членов союза покрываются этими производителями по цене одного франка за случку.

Приплод от этих быков, в случае, если корова записана в племенную книгу союза, также вносится в книгу и считается чистопородным. При продаже этого приплода скотовладельцы обязуются подпиской отдавать предпочтение членам союза. Для облегчения этого союз уплачивает часть продажной стоимости; списки продающихся бычков публикуются в двух местных газетах, кроме того, союз открывает запись на будущий чистопородный молодняк. Выдающиеся телята и быки получают премии, при чем животное, получившее премии, не может быть выводимо за пределы района действия общества в течение 2-3 лет.

Общество арендует для скота своих членов горные пастбища и ведет племенную книгу по образцу швейцарских.

Чрезвычайно характерно, что быки членов общества, получившие премии, не имеют права, под угрозой штрафа в 10 франков, покрывать коров хозяев, не входящих в состав союза.

Задача записей приплода в особую книгу (Herdbook) в данном случае сводится к официальному протоколированию происхождения животного: вся книга в целом является протокольной записью хода метизации в районе деятельности общества. Книга этого рода является закрытой книгой, так как в нее вписываются только особи, происшедшие от выведенных культурных производителей или их потомков. Значение книги только в даче удостоверения о составе племенных кровей животного. Книга свидетельствует только происхождение, но не качество самого животного.

Совершенно на иных началах строятся племенные книги тех скотоводческих обществ, которые ведут свою работу основываясь на принципе искусственного подбора. В них племенная книга, в которую вписываются животные не только сообразно их происхождению, но также и, главным образом, сообразно их индивидуальным качествам, играет не только роль протокола, но также и роль орудия массового отбора.

Для того, чтобы понять это отличие вникаем в самую природу тех и других племенных книг.

Всякая племенная книга своею основною целью имеет дать некоторую гарантию устойчивости в передаче признаков вписанного животного, так как, устанавливая наличность этих признаков у ряда его предков, она с большой вероятностью исключает возможность проявления атаксизма, который весьма возможен у животного неизвестного проис-

хождения независимо от того, какими бы экстерьерными преимуществами оно ни обладало. Таково значение, главным образом, закрытых книг, когда, оперируя с линиями известных производителей, заводчик глубоко знает тот материал, с которым работает, вполне владеет им и чуть ли не вычислениями на бумаге может композировать новых особей.

Несколько иное значение имеют открытые книги, вписывающие не линии потомков, начатых знаменитыми производителями, обнаруживавшими выдающуюся индивидуальную потенцию, а помещающие на свои страницы сборный материал, начатый сразу и большим числом местного скота. Говорить об устойчивости, об устранении аватизма для каждой вписанной особи в данном случае, — по крайней мере, первое десятилетие, пока не появятся выдающиеся производители, — можно так же, как и вообще о любой особи этой породы, так как и в первое время вписанный в племенную книгу скот будет не больше как искусственно отобранная часть местных стад.

А между тем, как это мы увидим на примере в Бельгии, открытые племенные книги играют выдающуюся роль среди других мероприятий по скоторазведению с самых первых лет своего существования, и следовательно, имеют за собой какие-то иные плюсы. Надо думать — главную роль здесь играет просто отбор в пределах породы, вообще говоря, «хороших животных». Вписанное животное не является при этом созданным племенным типом, порождением скотоводческого искусства, в котором качества, свойственные породе, созданы волею человека, выдержаны в ряде поколений и приведены, благодаря этому, к известной устойчивости в передаче потомкам, оно, пока что, просто хороший индивидуальный экземпляр.

Свидетельство о записи в племенную книгу это не более как официальное признание хороших качеств, пока что без гарантии наследственности. Уже благодаря этому скот ценится на рынке дороже, что заставляет хозяев по возможности поднимать свой скот до уровня вписанного. Таким племенным книгам, если они ведутся с умом, нельзя отказать в огромном педагогическом значении.

В этом отношении особенно характерна двухступенность некоторых книг: местные синдикаты ведут свои книжки животных, получивших при экспертизе число очков большее известного минимума. Особи же, получившие некоторое большее количество очков (второй высший минимум), вписываются уже в книгу федерации отдельных синдикатов. Получается таким образом, 1-й и 2-й сорт вписанных животных, при чем разница между ними зиждется на более сильном выражении тех же хороших качеств.

В педагогическом отношении важно также и то, что многими обществами племенных книг премируются не толь-

ко внешние качества животных, но и качество его содержания.

Для ознакомления с конкретными формами организационного претворения изложенных принципов нам всего удобнее будет ознакомиться с практикой бельгийской кооперации в этой области.

Рассматривая регламенты различных Herdbook Бельгии, мы можем разделить их на два типа: восточный более старый и более новый, фламандский (западный).

Для первого типа характерно, например Société du Herd-Book—Hesbiluen. § 1 его устава гласит: «Учреждается для части провинции Льежа по правому берегу Мааса общество, имеющее целью видоизменить и улучшить местную старую расу рогатого скота путем селекции».

Членами его могут явиться ветеринары, агрономы и все лица, владеющие скотом в пределах района действия общества, по уплате 5 франков членского взноса.

Животные могут быть вписываемы в книги общества гг. членами общества, в случае если они при экспертизе получают 27 очков из 36 очков системы, имеющей следующие рубрики:

	максимальная ставка.
а) За общий вид	4
б) За вымя и сосудистую систему, у бычков молочные признаки вообще	12
в) Молочное зеркало	4
г) За спину и поясницу	5
д) За бока, грудь и плечо	4
е) За таз и бедро	5
ж) За общую пропорциональность частей	2

Экспертиза совершается особой комиссией, состоящей из 3 членов (1 наемный ветеринар и 2 члена общества по выбору).

Весь район деятельности общества делится на 3 части ¹⁾, и в каждой из них в известный период года происходит экспертиза скота всех членов общества; в случае требования экспертизы в неурочное время, она производится за счет владельца.

Сама племенная книга состоит из 3-х предварительных и одной окончательной.

¹⁾ В некоторых обществах состав экспертной комиссии различен в каждом участке, постоянным остается только ветеринар.

1) Предварительная книга А, в которую вписываются быки «голубой» масти, не моложе 1 года, которые удовлетворяют 27 очкам вышеприведенной системы.

2) Предварительная книга В для коров без различия масти, удовлетворяющих 27 очкам.

3) Книга С, куда вписывают на 8 день телят, рожденных от животных, вписанных в книги А и В.

4) Постоянная книга, куда вписывают после экспертизы животных из книги С при условии обязательности «голубой» масти и записи предков по обеим линиям в книгах А и В, по крайней мере, два поколения.

Животные, вписанные в книги А и В, несут на рогах особые отметины, а особи постоянной книги на ушах металлические марки.

Кроме ведения племенной книги, союз устраивает местный конкурс скота с премиями и выдает премии сохранности всем выдающимся животным, исключая тех, которые уже получили премии на конкурсах провинциального регламента, а также организует отправку своих животных на брюссельскую национальную выставку.

Несколько иные организационные основы мы встречаем в других обществах.

В наши задачи не входит описывать их все и потому мы остановимся только на более подробном описании чрезвычайно интересного начинания, возникшего в начале XX века во Франции и связанного с именем французского агронома В. Kohner'a, основавшего первую ячейку скотоводческой кооперации Франции, в которой с особенной рельефностью выразились излагаемые нами принципы.

Этой ячейкой явилась федерация скотоводческих союзов департамента Doubs. После длинного ряда неудачных попыток поднять местное скотоводство, В. Kohner, служивший в департаменте правительственным агрономом, пришел к твердому убеждению, что в районе мелкого хозяйства, каким является департамент Doubs, — отдельные хозяйства не в силах использовать выдающийся племенной материал и потому почти всегда стремятся продать за хорошую плату всякое животное, отличающееся по своим качествам. Только союзное начало могло сохранить на месте лучших представителей породы.

В 1900 году идеи Kohler'a нашли сочувствие у местного скотовода Joseph Manet, и они совместно организовали 4—5 первых синдикатов скотоводства, которые скоро нашли последователей. 14 марта 1903 года Kohler соединил вновь образованные синдикаты в федерацию, что дало возможность

планомерно направить общую работу. Но в это же время Kohler впервые познакомился с организацией скотоводческих союзов в Швейцарии и окончательно установил тип своего скотоводческого синдиката.

В своем настоящем виде устав местных синдикатов ставит своей задачей:

- 1) Оценку и подбор животных по методам, выработанным федерацией.
- 2) Покупку и содержание выдающихся производителей породы Mont-beliarde.
- 3) Содействие членам в деле содержания и сохранения выдающихся коров-производительниц.
- 4) Ведение племенной книги.
- 5) Выведение и сохранение в пределах района приплода от чистопородных животных.
- 6) Аренду горных пастбищ для молодняка.
- 7) Учреждение справочного бюро и бюро по продаже.

Действительными членами общества могут быть скотовладельцы, имеющие хотя бы одно животное, удовлетворяющее установленным условиям и могущее быть вписанным в племенную книгу. Средства синдиката состоят из основного капитала, составляющегося из паевых взносов, делаемых в расчете по 10 франков на каждую корову и нетель, находящуюся во владении хозяев, затем ежегодных взносов и всякого рода субсидий. В общем, работа синдиката сводится главным образом 1) к организации случных пунктов и 2) ведению племенной книги.

В. Kohner в своем письме ко мне особенно настойчиво подчеркивает отличие своих синдикатов от обычных Herdbook:

«Я дал им название синдикатов животноводства», — пишет он, — «главным образом, в отличие от обычных Herdbook, так как перед каждой записью в наши книги не обходим индивидуальный осмотр животного, сколько бы его предков ни было записано в племенной книге. Экспертиза опирается, главным образом, на качества, присущие самому животному, учитывается его молочная продуктивность, и запись производится не тотчас по рождении, а через известный срок, когда окончательно определяются экстерьерные формы. Однако, понятно, мы учитывали и происхождение самой особи».

Постараемся возможно подробнее изложить те основания, на которых строится работа этих синдикатов.

Каждый из синдикатов имеет одного или двух быков-производителей. Быки эти приобретаются правлением или

его уполномоченными по указаниям особо приглашаемых экспертов. Немедленно после покупки они страхуются в местном товариществе по страхованию скота.

Далее, правление вызывает членов союза, желающих содержать этого быка и выбирать из них такого, чье хозяйство наиболее центрально расположено и состояние хозяйства обеспечивает хорошее содержание животного. Содержатель быка получает от синдиката известную сумму денег на покрытие расходов по организации случного пункта и взамен этого обязан, под контролем правления общества, заботливо содержать быка и во время случного периода давать ему обильное количество овса. Содержателю быка категорически запрещено случать его с коровами, подозрительными по какой-либо болезни. В молодом возрасте быку полагается одна случка в день, потом две; для дальнейшего увеличения числа случек в день требуется особое разрешение правления. Случки производятся утром и вечером, до и после полевых работ, чтобы не отнимать у содержателя рабочего времени. Если почему-либо случка будет произведена в рабочее время, то владелец покрываемой коровы уплачивает содержателю особое вознаграждение в 25 сантимов. В случае, если между хозяевами возникает спор о порядке случки, то преимущество отдается коровам, записанным в племенную книгу. Покупка быков производится за счет займа в местном кредитном товариществе. К концу года этот заем, страховые премии и стоимость содержания быка покрываются субсидиями, получаемыми синдикатом от разных учреждений; если последних не хватает, недостаток раскладывается между членами пропорционально числу паев. Каждый пай дает право на две случки, при чем это право может быть передаваемо другим членам синдиката. В случае, если возраст и мощность производителя позволяют, число случек на пай может быть повышено. В принципе, бык может обслуживать только членов синдиката, но если бык не может быть всецело использован коровами членов, то к случке, с согласия общего собрания синдиката, могут быть допущены также коровы и посторонних лиц по особому тарифу.

Обращаемся к организации ведения племенной книги. Ежегодно, в апреле или мае, особая комиссия осматривает тот скот, который владельцами представляется для записи в племенную книгу. Количество таких отборных животных составляет не более 10% ко всему числу голов скота, находящихся во владении членов, так, например, к 1912 году во всех 36 синдикатах, департамента у 1.124 членов было 10.333 головы скота, из которых было представлено на экспертизу 1.781 и признано достойными к записи 1.254.

Сама система ведения племенной книги, прошедших через экспертизу животных слагается из следующих частей:

- 1) Общей племенной книги.
- 2) Индивидуальных книжек для коров.
- 3) Книжек удостоверений о случке, с отрывными талонами.
- 4) Регистра рождений.
- 5) Удостоверений о чистопородности.

Обращаясь к системе пунктирования при экспертизе, мы должны отметить ее исключительно экстерьерный характер. В. Kohler ²⁾ отмечает, что, в противоположность швейцарским союзам, его синдикаты особенное внимание обращают на молочные признаки, отводя им в системе пунктирования 33 очка (четыре последних рубрики), в то время, как в Швейцарии им отводится для симменталов 12, а для швицев 14 очков.

Однако, это отличие только количественное, так как и в системе Kohler'a молочность выражается исключительно экстерьерными признаками. В этом отношении многие бельгийские союзы племенных книг сделали более решительные шаги, вводя в систему пунктирования и неэкстерьерные признаки.

Однако, необходимо вспомнить, что если в системе В. Kohler'a молочная продукция не входит в систему пунктирования, она все же фигурирует в записях племенной книги.

Помимо общей племенной книги, для каждой коровы и нетели существует особая индивидуальная книжка. Книжка эта носит тот же номер, под которым корова записана в общей племенной книге. Индивидуальная книжка нетели вообще не имеет номера и считается временной. Все записи в индивидуальных книжках делаются секретарем синдиката, за исключением записи пробных удоев и констатирования отела, делаемых особой комиссией.

Индивидуальная книжка хранится у владельца животного и должна сопровождать последнее при случках, на конкурсах и всех экспертизах. В случае продажи животного книжка эта передается новому владельцу.

Книжка, вручаемая временно нетели, должна быть возвращаема в синдикат тотчас же после первого отела. Затем корова подвергается новой экспертизе (окончательной), и ей выдается постоянная книжка, в случае, если ее качества окажутся достаточными для записи в основную племенную книгу.

²⁾ В. Kohler. „L'amélioration rationnelle du bétail par les Syndicats d'élevage. Paris.

На постоянной книжке проставляется номер, под которым корова вписывается в основную книгу, и итоги экспертизы.

Все коровы и нетели, приведенные на случку к быкам, записанным в племенную книгу и представившим свои индивидуальные книжки имеют право получить талон, удостоверяющий о случке. Этот талон вклеивается в индивидуальную книжку, на особой странице, на которой в дальнейшем теленка и его приметах, а также указать № отелившейся козы возможности в самый короткий срок (не позднее 14 дней) отмечаются результаты отела. В случае выкидыша, об этом делается отметка красными чернилами с указанием причин.

В трехдневный срок после отела владелец должен письменно или устно известить секретаря синдиката о рождении теленка и его приметах, а также указать № отелившейся козы. Секретарь синдиката, будучи оповещен об отеле, по возможности в самый короткий срок (не позднее 14 дней), обязан командировать двух членов синдиката для составления протокола о рождении.

После составления на месте протокола о рождении, владелец должен явиться к секретарю, выбрать при его содействии имя теленку, и после проверки всех документов о происхождении теленка получает квитанцию о рождении, которая при уплате известной суммы денег может быть обменена в правлении союза местных синдикатов на особое удостоверение чистопородности, составляемое в двух экземплярах, из которых один остается в федерации, а другой выдается на руки владельца.

Удостоверение о чистопородности содержит, помимо этих данных, еще сведения о двух поколениях предков, и выдается за подписью председателя синдиката скотоводства и председателя союза синдикатов. Это удостоверение свидетельствует о чистопородном происхождении животного, но ничего не говорит об его индивидуальных качествах.

Получив удостоверение в чистопородном происхождении, животное должно, для занесения его в племенную книгу, пройти через экспертизу, и часто, несмотря на свою несомненную чистопородность, в означенную книгу не попадает.

Такова в общих чертах работа местных синдикатов департамента. Doubts.

Все они объединены в федерацию и в своей работе, в сущности, представляют филиалы этой последней.

Задачи федерации определяются ее уставом следующим образом:

- 1) Устройство постоянного бюро по экспертизе.
- 2) Раздача наград и установленных премий.

3) Устройство курсов по вопросам экспертизы и скотоводства.

4) Устройство ежегодных экспертиз животных для вписывания их в племенную книгу и раздачи им наград и премий.

5) Устройство исследования пробных удоев.

6) Снабжение местных синдикатов литературой по вопросам, связанным с ведением племенной книги.

7) Наблюдение за ведением племенных книг местными синдикатами.

8) Аренда пастбищ для молодняка.

9) Организация справочного бюро и бюро по продаже.

Для выполнения этих задач федерация облагает местные синдикаты некоторым сбором, размер которого ежегодно устанавливается общим собранием, а также пользуется субсидиями местных муниципалитетов и государства на предмет выдачи премий лучшим экземплярам скота.

Несомненно, первоначально эти премии сыграли большую роль в деле привлечения членов, но теперь, когда польза синдикатов стала всеми очевидной,—приток членов обеспечен и без них.

На совершенно иных началах, еще более глубоко учитывающих удои и даже условия содержания, основаны племенные книги Восточной Фландрии, где в ежегодных экспертизах, помимо экстерьерных данных, учитывают производительность и качество содержания и питания коровы.

Племенные книги были введены стараниями местных *comices agricoles* *). Вкратце их организация такова:

1) Местные синдикаты частью независимы, частью состоят при других обществах: страховых, кооперативных и пр.; вписывают в свои книги животных, получивших известный минимум очков.

2) Местные синдикаты объединяются по районам в особые федерации, которые ведут особые книги, куда вписывают животных, получивших высший минимум очков.

Основа экспертизы может стать понятна из следующей системы очков для коров.

1) За происхождение животного	50
2 За экстерьер	100
3) За условия содержания и питание	40
4) За продуктивность (молоко и масло)	60

Число очков для первой графы определяется %-м выражением ко всей сумме (250); одной четверти общей суммы

*) *Comices agricoles*—местные полуофициальные общества с.х. «академического» типа, существующие с 1848 года, см. «В. С. Х.» 1909 г. № 34.

очков отца и матери. Экстерьерные промеры весьма детальны и общие для всех синдикатов провинции.

Экспертиза повторяется каждый год; животные, получившие 125 (50%) очков, вписываются в книгу местного синдиката; те же, которые получают свыше 175 (70%) — в главные книги Comices *).

Comices agricoles каждый год учреждают в своих районах местные конкурсы скота.

3) Все синдикаты провинции объединены в федерацию, правление которой состоит на половину из членов синдикатов, наполовину из лиц, назначенных главным провинциальным комитетом сельского хозяйства.

Разнообразными типами, конечно, не исчерпывается все разнообразие местных организаций, ведущих племенные книги.

Несмотря на небольшое относительно количество скота, вписанное в них, они в сравнительно незначительное время дали весьма рельефные результаты.

Оставляя в стороне несомненное педагогическое их значение, мы остановимся на улучшении самой расы. Экстерьерные улучшения, понятно, трудно учесть прямо, зато сравнительно легко поддается учету та повышенная денежная оценка, которую население дает вписанным животным. «Вписанное животное продается без затруднений и всегда по высокой цене», отмечает М. Malherbe в своих многочисленных работах по этому вопросу **).

Это вполне достаточный стимул для того, чтобы каждый хозяин стремился приблизить своих животных к вписанным.

Благодаря этому, повышается их качество и, следовательно, расценки.

Такое хозяйственное значение племенной книги может быть иллюстрировано следующей грубо построенной табличкой.

Таблица № 52. % прироста средних ярмарочных цен Бельгии в 1900 — 1906 г. в зависимости от процента вписанного скота к общему числу взрослого (среднее 5,5%).

Провинции, где % вписанного скота составляет.	Процентное приращение цены ***).
0 — 5%	13,3%
5 — 6%	29,7%
6 — ∞%	32,8%

*) L. Varez. Les Associations rurales de Belgique, 140 стр.

**) М. Malherbe. „Les syndicats d'élevage“. 1902.

***) Вычислено на основании данных „Annuaire statistique“ и „Exposé statistique“.

Эти цифры, конечно, весьма приблизительно, но все же дают понятие о существенной выгоде, полученной населением от племенной книги.

Оценивая по рыночным ценам скот бельгийского сельского хозяйства, мы получим общую стоимость всех коров и телушек, не считая быков и телят, в 468.000.000 франков.

Сравнивая с этой внушительной цифрой расходы по племенным книгам всего в сумме 580.000 фр., мы получим для нее ничтожный %, равный 0,12%.

Несмотря на блестящие результаты племенных книг, многие бельгийские авторы спешат отметить, что хозяева, благодаря им, часто увлекаются экстерьером в ущерб производительности. Однако, как мы увидим ниже, европейская практика уже наметила новые формы работы над повышением племенных качеств, учитывающие не только внешние признаки, но и производительность вписываемого в книгу скота, соединив для этого племенную книгу с контрольным союзом, о чем речь будет ниже.

Таковы скотоводческие кооперативы, ставящие своей задачей улучшение расы эксплуатируемого скота.

В их лице мы встречаемся с одним из высочайших достижений кооперации, которые, глубоко вливаясь в организацию самых сложных сторон хозяйственной деятельности, достигают, благодаря небывалой массе подчиненного ее наблюдению скота, разрешения таких народно-хозяйственных задач, которые недоступны самому крупнейшему капиталистическому хозяйству.

Если чистопородное скотоводство и метизация могут быть выполнены и частными хозяйствами, то создание улучшенных местных пород, путем повторного массового отбора, это — работа доступная только крестьянской кооперации. К сожалению, у нас в СССР работа в описанной области делает только свои первые шаги.

В настоящее время у нас в Ярославской губернии существует племенная книга ярославского скота, куда по категории А* занесено было в 1926 году 366 коров и 14 быков. К сожалению, книга носит не кооперативный, а муниципальный характер и способ ее построения носит во многом характер поисков приплода знаменитых производителей.

В. Кооперативы, ставящие своей задачей улучшение приемов содержания скота (контрольные товарищества и союзы для воспитания молодняка).

Племенная книга дает крестьянскому хозяйству превосходный и совершенный живой механизм, перерабатывающий корма в продукты животноводства. Однако, для того,

чтобы оно могло извлечь из этого механизма наибольшую выгоду, представляется необходимым поставить его в такие условия работы, при которых возможно было бы использовать с наивысшим напряжением все его совершенство.

Правильно поставленное кормление и содержание скота — залог успеха и процветания для крестьянского скотоводческого хозяйства.

Однако, сознание этой простой истины достигается крестьянином только тогда, когда основной задачей его становится изготовление на продажу продуктов животноводства. Пока крестьянская корова содержится, главным образом, для добычи навоза и пропитания семьи собственными молочными продуктами, — крестьянское скотоводство сводится скорее к использованию наличных запасов соломы и сена. Крестьянин заводит скотину сообразно кормам, скармливает то, что у него есть и довольствуется тем, что получается. Никакого особенного внимания или раздумия при этом не прилагается и если вдумчивый наблюдатель может отметить и в крестьянском скотоводстве особую разработанную методику, то методика эта складывалась поколениями стихийно, существует традиционно и применяется не осознано.

Положение изменится, коль скоро продуктивное товарное скотоводство становится основным промыслом хозяйства, сообразно его размаху и успеху начинает строиться благосостояние крестьянских семей. Крестьянин, желющий развить свой промысел, начинает искать получения возможно большего количества кормов как от своего хозяйства, так и со стороны.

Добывая корма с большим трудом и значительными издержками, хозяин естественно задумывается над тем, чтобы использовать их возможно полнее и получить на каждый пуд корма возможно большее количество продуктов.

Современная зоотехническая наука в этом отношении может прийти к нему на помощь и дать в его руки чрезвычайно тонкие и весьма плодотворные приемы кормления скота.

Изучение русского крестьянского кормления указывает, как это ни странно, что несмотря на бескормицу, мы наблюдаем перекармливание скота грубыми кормами, которые животный организм усвоить не может и которые, давая расточительно одни пищевые элементы, почти вовсе не дают других, столь же необходимых.

Кормить корову так, и требовать от нее много молока это все равно, что кормить лошадь соломенной резкой и ждать от нее силы в тяжелой работе.

Подобно тому, как для настоящей работы лошади потребен овес, точно также корове нужны не только солома и сено, но и жмыхи, мука и кормовые корнеплоды.

Произведенные у нас в России в крестьянских стойлах

опыты с большой наглядностью показали, что при хорошо составленной кормовой даче корова не только может почти в два раза увеличить свой удой, — но при этом значительно удешевить себестоимость литра молока, так как кормление обходится в конце-концов дешевле.

Кормить своих коров, сообразуясь с их весом, составляя корма в строгом соответствии с физиологическими потребностями организма по рецептам из разных продуктов, начали впервые датские крестьяне и достигли в этом деле удивительных результатов.

Начиная эту работу, датские крестьяне, в лице своих союзов, прежде всего установили соотношение питательности разных кормов.

Каждый крестьянин по опыту знает, что яровая солома более питательна, чем озимая, что сено питательнее яровой соломы, а жмыхи и овес питательнее сена. Нужно было установить точно, сколько в пуде каждого корма питательной силы. Из тысячи многолетних наблюдений за кормлением скота датские животноводы установили каждому корму его питательную силу.

В основу своего счета они положили кило зерновой смеси (смесь зерна, жмыха и отрубей по равной части каждого) назвали его кормовой единицей и спрашивали себя — какое количество других кормов нужно, чтобы заменить по питательности эту смесь. По наблюдению датских хозяев, чтобы заменить в питании скота 1 кило зерновой смеси нужно брать.

	Кило.
Клеверного сена (хорошего) .	2½
Лугового сена	3
Соломы яровой .	5
Картофеля	5
Кормовой свеклы .	10
Отрубей	1
Дробленного овса .	1
Зеленой травы . .	10

Зная эту таблицу, очень легко составлять из разных кормов кормовые дачи. Так, например, предположим, что обычно мы давали нашей корове в день 15 кило сена, сено у нас на исходе и мы хотим заменить его другими кормами, а именно, имеющимися в хозяйстве яровой соломой, картофелем, отрубями и кормовой свеклой, оставляя кормежку такой же сытой, как и ранее.

Расчет наш будет такой: 15 кило сена по нашей таблице будут равны 5 датским кормовым единицам, следовательно, мы должны дать других кормов столько, чтобы их питательность всех вместе равнялась этим 5 кормовым единицам.

Расчет примерно может быть составлен такой:

	Кормовых единиц.	Кило корма.
Сена	2,0	6,0
Яровой соломы	1,0	5,0
Кормовой свеклы	0,5	5,0
Картофеля	0,5	2,5
Отрубей	1,0	1,0
	<hr/>	<hr/>
Всего	5,0	19,0

Или в зависимости от запасов можно составить кормовую дачу так:

	Кормовых единиц.	Кило корма.
Яровой соломы	2,5	12,5
Картофеля	1,0	5,0
Отрубей	1,5	1,5
	<hr/>	<hr/>
Всего	5,0	16,0

Таким образом, зная датскую кормовую таблицу, не трудно из самых разнообразных наличных запасов составить кормовую дачу нужной питательной силы. Если приходится корма покупать на стороне, то нужно выяснить сколько стоит в них кормовая единица и брать те из них, в которых кормовая единица стоит дешевле.

Ведя кормление скота на покупных кормах и зная датскую таблицу сравнительной питательности, их можно составлять даже в полтора раза, а то и вдвое дешевле стоимости обычного кормления.

Сколько же датских кормовых единиц должны мы давать корове согласно правилам датской практики?

Чтобы ответить на этот вопрос нужно заметить, что датские крестьяне различают два вида корма:

Корм п о д д е р ж и в а ю щ и й, т.-е. такой, который идет корове на поддержание ее тела и здоровья и который исчисляется, сообразно весу тела животного.

Корм п р о и з в о д и т е л ь н ы й, который дается корове, сообразно ее хозяйственной работе на создание молока, на взращивание теленка, если корова беременна, сообразно конечно этой работе.

Считают, что в п о д д е р ж и в а ю щ и й к о р м следует давать по одной кормовой единице (по одному кило зерна) на каждые 160 кило живого веса коровы, если корова крупная, или на каждые 120 кило, если корова мелкая или заморенная.

Производительного корма полагают необходимым давать по одной кормовой единице (одному кило зерна) на 3 кило молока.

Ко всему этому прибавляют еще 0,5 кормовой единицы, если корова беременна.

Таким образом, если мы имеем корову, весом в 400 кило *) и дающую в день 6 кило молока, то согласно сказанному, кормовая дача для нее должна содержать 4,5 кормовых единицы, т.-е. кило зерна.

	Кормовых единиц.
1) Поддерживающий корм 400 кило : 160 =	12,5
2) Корм для молока 6 кило : 3 =	2,0
<hr/>	
Всего в день	14,5
Всего за 160 дней зимнего содержания	800

Исчисленные 4,5 кормовых единиц соответствуют или 14 кило лугового сена, или, например, такой даче: 10 кило яровой соломы, 9 кило картофеля и 1 кило жмыха.

Ученые скотоводы советуют при составлении кормовых дач различать также качество кормов, деля их на грубые, т.-е. трудные для разжевывания (солома, мякина) и негрубые, т.-е. легко пережевываемые (жмых, картофель и пр.). Желательно грубые корма сдабривать кормами негрубыми.

Кроме того, опытные хозяева настоятельно подчеркивают, что следует обращать внимание не только на то, сколько, но также и какие питательные вещества содержат корма.

Наука знает в каждом корме три питательных начала.

- 1) Белки (например куриный белок).
- 2) Жиры (например масло).
- 3) Крахмал (например картофель).

Для жизни всякого животного необходимо, чтобы в пищу его входили все три питательных начала в таком расчете, чтобы на каждые 6 частей жиров и углеводов приходилось не менее 1 части белка.

Если мы корове даем положим —

- 3 кило яровой соломы,
- 6 кило клеверного сена,
- 6 кило картофеля,

то эта дача содержит менее $\frac{1}{2}$ кило белка и 5 кило жира и крахмала, говоря иначе, составлена дача неправильно, не хватает белков и к корму надо прибавить кормов, особенно богатых белками — жмыха, отрубей или зерна.

*) Для определения веса коровы нет необходимости взвешивать ее на весах. Существуют особые таблицы, составленные Клювером-Штраухом, которые позволяют вычислять с большою точностью вес коровы, промерив ее длину и обхват.

Для справки приведем таблицу состава главнейших продуктов животноводства и важнейших кормов.

В 100 кило содержится:

	Кило белка	Кило жира и крахмала.
Мясо	20 1/2	5 1/2
Молоко	3	8 1/2
Овес	7	57
Жмых	32	42
Отруби	11	51 1/2
Сено клеверное (хорошее)	5 1/2	41 1/2
Сено луговое	4	43
Солома яровая	1	38 1/2
Картофель	1 1/10	19
Свекла	1 1/10	8 1/2
Солома ржаная	1/2	36
Мякина	1	35 1/2

Составляя из этих кормов кормовую дачу, следует наблюдать как выше указано, чтобы в ней на каждые 6 кило жира и крахмала приходилось около 1 кило белка.

Такова нехитрая премудрость датского способа кормления молочного скота. Постараемся применить его к расчету стада.

Предположим, что в нашем хозяйстве имеются следующие запасы корма, питательную силу которых мы подсчитываем.

	Кормовых единиц.
1600 кило (100 пудов) сена клеверного	640
840 " (52 1/2 пуда) сена лугового	280
1000 " (62 1/2 пуда) яровой соломы	200
80 " (5 пудов) мякины	20
40 " (2 1/2 пуда) жмыха	40
3560 кило (222 1/2 пуда)	1180

Полагая, что для зимнего содержания коровы нужно около 720 кормовых единиц, мы видим, что хозяйство наше могло бы содержать одну корову и иметь при этом избыток корма, содержащий 460 кормовых единиц. Чтобы этот корм не пропал необходимо завести вторую корову и прикупить кормов для ее содержания, соответствующих 260 кормовым единицам (720—460=260), т.е. 260 кило зерна или 780 кило лугового сена.

Таковы начала новой организации продуктивного скотоводства.

Необходимо, однако отметить, что все эти общие пра-

вила всегда нуждаются в значительных поправках, применительно к каждому отдельному животному.

Животные организмы, как мы знаем, далеко не одинаково совершенны, как скотоводческие машины. Сопоставляя результаты кормления для разных коров, мы видим, что в конце-концов на каждую выдаваемую кормовую единицу получается далеко неодинаковое количество молока и масла, в нем содержащегося.

Однако, корова, получая в год, скажем, 720 кормовых единиц, дает годовой удой в 930 кило, говоря иначе, на каждую кормовую единицу получается 1,3 кило молока.

Другая корова при 600 кормовых единицах полученного в год корма дает 900 кило молока, что соответствует оплате каждой кормовой единице в 1,5 кило молока.

При маслодельном хозяйстве полученные кормовые единицы приходится сопоставлять не с количеством получаемого молока, а с тем сколько в конце-концов получается от коровы масла. Благодаря неодинаковой жирности молока, часто корова А, оплачивающая кормовую единицу большим количеством молока, бывает менее выгодна, чем корова В, которая хотя и не дает на каждую кормовую единицу такого количества молока, но благодаря свойственной ей большей жирности, оплачивает усвояемый корм большим количеством масла, чем первое животное.

Расчет будет нагляден из нижеследующей таблицы № 53.

Литеры коров.	Скормлено кормовых единиц.	Получено молока. (кило).	‰ жира.	Получено жира (кило).	На одну кормовую единицу приходится	
					Молока (кило).	Жиры.
А	720	1.154	3,2	37,0	1,6	0,050
В	680	9.520	4,2	39,5	1,4	0,058
С	940	1.196	3,0	35,8	1,3	0,039

Сравнивая между собой три анализированных коровы, мы можем с полной очевидностью убедиться, что корова С, хотя и дает наибольший абсолютный удой, является наименее выгодным животным, т. к. по сопоставлению с получаемыми кормами она дает очень малую оплату каждой единицы их. Коровы А и В для хозяйства более выгодны, при чем корова А выгодна при продаже продукта свежим молоком, а корова В при маслодельной его переработке.

Все указанные нами натуральные расчеты могут быть путем определения ценности элементов учета выражены в рублях и копейках и дать нам как денежное выражение себестоимости кило молока и масла, так равно и денежно выражаемую оплату единицы корма в полученном продукте.

Едва ли нужно указывать насколько огромное значение имеют для хозяина все приведенные расчеты.

Учитывая себестоимости и оплату кормов, крестьянин отчетливо может представить себе, поскольку выгодно ему скотоводство вообще и каждая корова в отдельности.

Зная средние нормальные величины оплаты кормов и узнав, что некоторые из его коров дают более низкие оплаты, хозяин может продать невыгодных коров и купить других, приносящих большую оплату.

Подбирая таким образом свое молочное стадо, хозяин может значительно повысить его продуктивность.

Так, например, предположим, что некая крестьянская семья имеет четырех коров, производственные элементы которых указаны в следующей таблице.

ЛИТЕРЫ КОРОВ.	Скормлено кормовых единиц.	Получено молока (кг.).	Оплата одной кормовой единицы молоком.
A	588	1.000	1,7
B	600	960	1,6
C	654	920	1,4
D	836	1.040	1,3
	2.678	3.920	1,5

Таким образом стадо, получив 2640 кормовых единиц, оплатило их 3960 кило молока по 1,5 кило за одну единицу. Отмечая плохую оплату кормов коровами С и Д и желая довести уровень оплаты корма в своем стаде до величины не ниже 1,5 ведер за кормовую единицу, хозяин продает обоих мало выгодных коров и, купив две новых Р и Н, с более высокой оплатой корма, получает новый состав производительных элементов своего стада.

ЛИТЕРЫ КОРОВ.	Скормлено кормовых единиц.	Получено молока.	Оплата одной кормовой единицы молоком
A	688	1.000	1,7
B	600	960	1,6
P	696	1.254	1,8
H	760	1.224	1,6
	2 744	4.438	1,7

Таким образом, при том же самом составе кормовых запасов, благодаря подбору стада по производительности, хозяйство получило на 13% большее количество продуктов и оплату средней кормовой единицы вместо 1,5 кило в 1,7 кило.

Необходимо добавить, что изучение элементов кормления дает нам возможность не только ограничиться подбором скота по производительности, но регулировать и само кормление.

Каждой корове, помимо поддерживающего корма, мы должны давать также и корм производительный. Сколько же этого производительного корма следует предлагать?

Мы можем дать малую, среднюю и большую порцию, можем давать 2 кормовых единицы можем увеличить это количество вдвое и более. По мере увеличения производительного корма будет возрастать и продуктивность коровы, но практика показывает, что по достижении известного уровня, нарастание производительности будет отставать от нарастания питания. Поэтому по мере увеличения норм кормления оплата каждой новой набавляемой к ежедневному рациону кормовой единицы будет понижаться.

Очевидно, что уровень кормления следует остановить на таком пределе, при котором оплата кормов будет наивысшей. Причем, ища этот предел и определяя уровень оплаты следует брать во внимание не только продуктивный корм, но и поддерживающий, благодаря чему норма оплаты единицы всего кормления даст нам не простой ниспадающий ряд, а ряд вначале повышающийся, в силу разложения числа единицы поддерживающего корма на все большее число единиц продукта, и только после известного максимума падения производительности дальнейших кормовых надбавок заставит и суммарную оплату единицы корма дать понижающийся ряд.

Примерная таблица дает нам весьма наглядное пояснение всему сказанному.

Табл. № 54. Различные степени напряжения в кормлении коровы А.

Кормовая дача в сутки (сено в кг.).	Удой за сутки (в кг.).	Оплата молоком одного кило сена.
14	13,30	0,95
16	15,5	0,97
18	18,0	1,00
20	19,0	0,95
22	19,8	0,90

Точный учет кормления дает нам таким образом возможность не только отобрать в состав молочных стад наилучшие животные механизмы, но и определить в отношении каждого из них наилучший уровень интенсивности кормления.

Если к этому прибавить, что, основываясь на массовом наблюдении и точном учете элементов производительности, мы можем эмпирически определить питательное значение каждого вида корма и его питательный эффект и что именно этим способом установлены датские кормовые нормы — то мы поймем все значение точного учета элементов кормления и молочной производительности.

Учет этот дает хозяину возможность:

1) Точно определить кормовую силу находящихся в его распоряжении кормовых запасов и добавить их такими покупными кормами, в которых каждая кормовая единица наиболее дешева.

2) Подобрать свое молочное стадо таким образом, чтобы оно состояло исключительно из коров, дающих высокую оплату получаемого ими корма.

3) Установить для каждой коровы такой уровень питания, при котором она давала бы наибольшую оплату каждой единицы корма.

4) Составлять кормовые дачи в полном соответствии с питательными запросами животных и по принципу полного использования питательной силы кормов.

Такова тонкая и детально разработанная методика современного кормления скота. Из приведенных выше примеров ясно, что она требует достаточно сложных вычислений и не менее сложных и точных измерений, как количество кормов, так равно и получаемых продуктов и качества их. Некоторые из этих измерений требуют лабораторных приемов, а вся совокупность перечисленных работ разнообразных и довольно широких агрономических познаний.

Поэтому вполне естественно можно сомневаться в доступности всех этих приемов для мелкого крестьянского хозяйства. Их выполнение заведомо превышало силы среднего крестьянского ума, а приглашение специального лица для стада в две—три коровы было явно невозможно.

Поэтому разобранным нами научное наблюдение за процессами кормления животных и получаемым эффектом может быть организовано в крестьянском хозяйстве только на кооперативных началах и при условии, когда специальный агрономический персонал, производящий работу учета, наблюдает за весьма значительным числом голов.

23 января 1895 года в Дании у мелкого помещика Педера Кнудсена собралось два десятка окрестных фермеров для обсуждения предложения госпожи Анины Ганзен из Аскова по поводу организации союза для наблюдения за

молочным хозяйством. Заведующий сельско-хозяйственной школой в Ладелунде агроном Нильс Педерсен разъяснил присутствующим значение контроля над молочным хозяйством и после подготовительных работ 1 мая того же года союз открыл свои действия, и его идея быстро распространилась в Дании и соседних странах.

«Основное начало, которое дало возможность осуществить для крестьянского хозяйства контроль над кормлением и молочным делом, заключалось в том, что для всех разобранных нами расчетов не было необходимости осуществлять наблюдение и измерение каждый день. Было вполне возможно без больших потерь в точности производить все измерения один раз в две недели и на основании двадцати или двадцати пяти учетов в году восстановить полную картину годового кормления и молочного дохода. Поэтому один агроном, называемый в контрольных товариществах контроль-ассистентом, легко мог обслуживать несколько десятков мелких хозяйств, конечно, при некотором содействии самих хозяев.

Организационные основания контрольной кооперации несложны и видны хотя бы из нижеследующего коротенького устава, принятого 29 января 1898 года на Учредительном Собрании Виланского контрольного союза, бывшем одной из первых организаций этого рода.

§ 1. Задача союза заключается в изучении производительной способности отдельных коров, путем тщательных наблюдений над количеством и качеством даваемого ими молока, и над кормлением их, с целью ведения правильного экономического хозяйства и улучшения породы молочного скота на ферме.

§ 2. Члены союза должны подвергать контролю производительность своих коров, по возможности через каждые тринадцать дней. Расходы по деятельности союза распределяются между членами по числу принадлежащих каждому из них коров. В начале каждого отчетного года казначею вносится авансом по одной кроне с коровы, и в случае превышения этой суммы, расходы в конце года распределяются указанным выше способом.

§ 3. Собрание союза ежегодно избирает из среды своих членов правление в составе трех лиц, которые в свою очередь избирают из своей среды председателя и казначея. Правление от имени союза приглашает ассистента, направляет его работы и ведет отчетность о действиях и средствах союза.

§ 4. Ассистент производит исследования молока и взвешивания корма и ведет правильное счетоводство и отчетность, которые должны показывать годовые результаты, даваемые как каждой отдельной коровой, так и каждым данным молочным хозяйством.

§ 5. На общем собрании союза, которое должно происходить не менее одного раза в год, избираются два ревизора, на обязанности коих лежит проверка всей отчетности союза. Собрание разрешает все вопросы, возникающие по делам союза, при чем каждый член союза пользуется правом одного голоса.

Сама техника контролирования не сложна. Контроль-ассистент, прибыв в хозяйство, подлежащее учету, всякий раз должен проделать четыре операции.

1) Установить какими кормами и в каких дачах кормили каждую корову за время, прошедшее с его последнего

посещения и проверить сведения хозяина контрольным взвешиванием кормовых дач в день посещения *).

2) Установить путем взвешивания дневной удой каждой коровы, взвешивая молоко при каждой удойке (утренней, дневной и вечерней).

3) Установить процент жирности молока или взять пробу молока **) для установления этой жирности в лаборатории товарищества.

4) Назначить, сообразуясь с кормовыми запасами хозяйства и удоиловостью коров, нормы и состав кормовых дач на время до своего следующего приезда.

Все собранные данные выписываются контроль-ассистентом в особую ведомость-протокол, называемую листком пробного доения, примерный образец которого мы приводим ниже.

Листок пробного доения № 235.
Хозяйство Ивана Сидорова № 17.
Корова Палашка по списку союза № 121.
Время составления 27 октября 1917 года.

Удой (килограммы).				Пробная фляжка.	% жира.	Количество теоретиче- ского масла.
Вечер.	Утро.	Полдень.	Всего.			
6	10	7	23	№ 1128	3,2	0,74

Кормовая дача (в килограммах).

Сена.	Сена клеv.	Соломы яровой.	Соломы озимой.	Жмыха.	Отрубей.	Мякны.
—	8	5	—	0,8	0,9	—
Свекла.	Картофель.					
13	10	—	—	—	—	—

В конце года все собранные листочки подвергаются обработке, и данные выносятся на особую годовую ведомость.

*) При взвешивании соломы приходится сбрасывать некоторый % на растрску и топтание данного корма под ногами коровы.

**) Во избежание порчи взятые пробы стерилизуют прибавкой яда (хром-кислый калий).

мость, подводящую итоги, как кормлению коровы, так и его результатам.

Сопоставляя ее величины с ценами на корма и продукты мы можем исчислить ряд важных для хозяйства экономических величин.

Все материалы сводятся в общую ведомость по хозяйству и подвергаются критическому анализу со стороны контроль-ассистента. Примером такого анализа может служить следующая таблица из книги Nils Hanson (см. таблицу № 55 на след. стр.).

«Уже количество производительности, выраженное в кг. молока или кг. масла, ясно указывает на неодинаковую доброкачественность коров. Так, в ферме А мы находим существенную разницу между высшей и низшей суммами производительности. Корова № 5 Бленда²⁾ дала 5.726,4 кг. молока и 186,11 кг. масла, тогда как № 10 Карна — всего 2,550 кг. молока и 93,85 кг. масла. Однако, эти цифры не могут считаться полным выражением доходности обоих животных, если в течение года они потребили не одинаковые количества корма. Только из сравнения столбцов «100 кормовых единиц дали» выясняется совершенно точный результат. В этом случае, когда 100 кормовых единиц для всех коров оценивались одинаково, разумеется, можно сравнить между собою и производственные цены, не опасаясь впасть в ошибку.

За время, которое охватывают эти расчеты, средняя копенгагенская цена на масло составляла 1,80 кр. за кг., а участковая ферма, на которую поставлялось молоко, платила в среднем около 7 эре за кг.

Если мы сравним результат, данный обеими только что названными коровами, то окажется прежде всего, что производительность 100 кормовых единиц колеблется от 195,6 до 107,9 кг. молока и от 6,36 до 3,97 кг. масла. Бленда перевела 100 кормовых единиц в денежную стоимость, равняющуюся 12,43 крон, тогда как Карна могла оплатить то же количество корма всего 7,69 крон.

Производственная цена молока и масла для первой лежит значительно ниже продажной цены, для второй — она значительно выше. Так, Бленда производит 1 кг. масла за 1,29 кроны, или на 51 эре ниже средней годовой цены. Вся годовая производительность ее, 186,11 кг. масла представляет прибыль в 94,92 крон. Производственная цена масла для Карны обходится на 37 эре выше средней цены, что, при производительности 93,85 кг. составляет убыток в 34,72 крон.

Цифры эти показывают, насколько различные результаты могут давать коровы, поставленные в том же хлеву

¹⁾ Nils Hanson. Деятельность контрольных союзов*. СПб. 1911, стр. 48.

²⁾ См. таблицу на стр. 288.

Табл. № 55. Годовой результат фермы А.

Цена 100 кормовых единиц 9,17 кроны.

№	Коровы.		Возраст.	Кормовых дней.				Кормовых единиц.		Крп. молока.	Крп. масляного жира.	% жира.	Крп. молока на 1 крп. масла.	100 кормовых единиц дали.			Себестоимость.			Время отела.	Замечание.
	Кличка.	Возраст.		Концентрация корма.	Прочих кормовых средств.	Сумма.	Крп. масла.	Крп. молока.	Крп. масла.					Ценности.	Крп. молока.	Крп. масла.	Крп. крок.	Крп. крок.	Крп. крок.		
1	Тора	13	365	939	1.677	2.616	3 516,7	106,60	3,03	30,0	117,11	134,44	48	8,73	6,8	1,90	21/12				
2	Лидия	12	365	958	1.622	2.580	4.224,9	118,87	2,81	32,6	129,70	163,85	03	9,87	5,6	1,66	21/7				
3	Фрея	12	365	657	1.529	2.186	2.572,1	93,99	3,65	24,6	104,46	117,74	78	9,19	7,8	1,80	17/8				
4	Флора	10	365	937	1.629	2.566	4 083,4	121,14	2,97	30,7	133,12	159,15	10,14	10,14	5,8	1,61	14/8				
5	Бленда	7	365	1.214	1.714	2.928	5.726,4	169,50	2,96	30,8	186,11	195,66	36	12,43	4,7	1,29	21/8				
6	Ева	7	365	937	1.606	2.543	3 791,0	109,70	2,89	31,6	119,80	149,14	71	9,23	6,2	1,80	25/7				
7	Линса	6	365	1.063	1.636	2.699	4.516,2	141,42	3,13	29,0	155,81	167,35	77	11,23	5,5	1,47	9/1				
8	Лаура	6	365	1.051	1.696	2.747	5.035,2	141,16	2,80	32,7	154,08	183,35	61	10,10	5,0	1,47	9/1				
9	Каролина	5	365	848	1.641	2.489	2.799,4	93,32	3,33	27,2	103,02	112,51	14	8,01	8,1	2,08	10/3				
10	Карна	4	365	738	1.626	2.364	2.550,4	84,84	3,33	27,2	93,85	107,93	97	7,69	8,5	2,17	26/10				
11	Клара	4	365	814	1.628	2.442	3 324,7	100,16	3,01	30,3	110,05	136,14	51	8,80	6,8	1,78					
12	Кетти	3	127	356	595	951	1.361,9	42,61	3,13	29,0	46,99	143,21	94	9,61	6,4	1,71	6/6				
13	Фригга	3	77	258	362	620	928,0	25,72	2,77	33,1	28,03	49,74	52	8,89	6,2	1,86	15/8	Поступ. Тоже.			
14	Белла	11	21	21	90	111	84,0	3,70	4,40	20,6	4,13	75,75	72	7,09	12,1	2,36		Продана.			
	Итого		4.240	10.791	19.051	29.812	44.514,3	1.352,73			1.486,22										
	Средн. число		11,62	928	1.640	2.568	3.830,8	116,41	3,04	29,9	128,10	149,14	98	9,71	6,2	1,69					

и пользующиеся одинаковым кормом и уходом. Они указывают также на необходимость постараться использовать годовой результат при производстве отбора слабых особей и при выборе в производительницы самых лучших коров. В данном случае коровы №№ 1, 9, 10, 11, 13 и 14 не могли реализовать 100 кормовых единиц по вычисленной для этого количества корма цене. Для коровы № 1, которая уже стара, это зависит от случайных обстоятельств, и ее можно оставить в составе фермы. Коровы №№ 9, 10, 11 и 13 — молодые, по первому и второму теленку, поэтому их следует подвергнуть дальнейшему испытанию. Но для коровы № 14 не имеется никаких смягчающих обстоятельств и ее продали еще в течение года.

Будущих производительниц фермы нужно следовательно выбрать из восьми коров, давших некоторую прибыль. Из них на первое место нужно поставить № 5 Бленду, тем более, что за три предыдущих отчетных года она в среднем тоже давала свыше 5.000 кгт. молока с 3,15% содержанием жира. Лилия, Линеа и Лаура представляют три поколения одного и того же семейства, дававшего за предыдущие года хорошую производительность. В настоящем году процент содержания жира в их молоке так же, как в молоке всех остальных коров, на 0,2% ниже обычного, почему это обстоятельство не заслуживает особого внимания. № 4 — Флора тоже дала производительность, которая позволяет отделить ее на племя».

Точно такая же ведомость, но уже сводная по всем хозяйствам, входящим в союз, составляется как годовой отчет союза.

Кроме того, на каждую корову, находящуюся под контролем, ведется из года в год особый личный счет, выписка которого, выдаваемая на руки владельцу, служит как бы дипломом животного.

Такова чрезвычайно тонко разработанная система оперативного научного наблюдения за содержанием крестьянского скота. В настоящее время эта система с весьма малыми видоизменениями получила повсеместно самое широкое распространение. В России первый контрольный союз был основан Северным с.-х. обществом еще в 1906 году, к 1917 году их насчитывалось 109. В 1925 году на территории РСФСР их было 477 с 25.652 крест. хозяйств. и 46.462 коровами. Позволяя хозяевам, на основании получаемых данных, произвести браковку и сознательный подбор своих стад и рационализируя кормление, контрольное товарищество может достигнуть поразительных технических и экономических эффектов.

Так например, согласно данным любезно сообщенным нам Е. Л. Синициным по контрольному союзу «Возрождение животноводства», находящемуся в Волоколамском уезде.

Московской губернии, за один только год работы, благодаря рационализации кормления и подбору скота по продуктивности, произошли следующие изменения в распределении коров по высоте удоя.

Табл. № 56. Процент коров с годовым удоем — ведер.

Г О Д Ы.	50—80	80—100	100—120	120—140	140—160	160—180	180—200	200—250	В с е г о.
	В п р о ц е н т а х.								
1924 . . .	14,8	24,5	27,5	14,8	11,2	2,8	3,2	1,2	100,0
1925 . . .	8,6	8,2	27,5	24,8	14,8	11,1	1,8	3,7	100,0

Мы видим, что количество коров с удоями ниже 100 ведер с 39,3% упало до 16,8%, а обратно, число коров с удоями свыше 160 ведер увеличилось с 7,2% до 16,6%. Кроме этого значительно возрасла оплата кормовой единицы.

Не меньший успех мы можем отметить по ряду союзов, основанных до войны, так например, оплата корма за три года работы Селецкого контрольного союза, росла следующим образом: 1910 г.—66,5; 1911 г.—81; 1912 г. — 87 кол. за 16 кг.

Необходимо отметить, что принципы кооперативного контроля применяются не только в отношении к молочному делу, но также и к мясному откорму. Сопоставляя состав и нормы кормления с нагулом живого веса телят и свиней, определяют нормы откорма, наиболее дешевые кормовые смеси и степень экономической зрелости, откармливаемых животных, т.-е. ту степень откорма, при которой единица чистого мяса имеет наименьшую себестоимость, а кормовые единицы, пошедшие на откорм, получают наибольшую оплату.

Однако контрольные товарищества этого типа получили еще малое распространение и их дело есть дело будущего.

Такова схема контрольного товарищества в его чистом виде.

Однако мы уже видим из цитаты в книге N. Hansson'a, что материалы контрольного союза могут служить основанием для соображений по поводу племенного воспроизведения. Многочисленные случаи из практики контрольного дела указывали также на высокую молочность у потомства выдающихся по оплате кормов коров.

Известны случаи, когда телушки от какого-либо хорошего производителя, начав доиться, неуклонно давали удои более высокие, чем удои их матерей.

С другой стороны, мы уже отмечали постепенно увеличивающуюся склонность руководителей кооперативных обществ племенных книг, принимать к учету при своих оценках и записях не только экстерьерные записи, но и данные о производительности скота.

Вполне естественно поэтому было ожидать попыток соединить в одной организации идею племенной книги с идеею контрольного товарищества. Действительность не заставила себя ждать и мы можем наблюдать в разных странах появление обществ этого типа.

Так в Бельгии Центральный Крестьянский Союз весьма успешно рекламирует общества скотоводов по системе профессора Фратера, удачно соединившего молочный контроль с ведением племенной книги, в которую вписывают особей, выдающихся своею молочной производительностью (высокой оплатой корма), происшедших также от особей с высокой производительностью и, кроме того, обладающих хорошими экстерьерными данными.

Подобные союзы распространяются также в некоторых округах Дании и Швеции.

У нас с самого первого шага контрольное дело было связано с племенной работой и в единственной существующей у нас племенной книге ярославского скота—молочность и жирность, являются основным признаком отбора.

Наш список скотоводческих кооперативов был бы не полон, если бы мы обошли молчанием, так называемые, товарищества по воспитанию телят. Хотя кооперативы этого типа порождены условиями мало похожими на нашу русскую действительность, тем не менее их работа настолько интересна, что стоит обратить на нее внимание.

Высокая земельная рента и малые размеры европейских хозяйств заставили их отказаться от использования кормовой площади путем вытравления ее скотом, содержаемым на подножном корму, и всецело занять ее кормовыми травами на снос или кормовыми корне- и клубне-плодами. Скот был заключен в стойла на годовое стойловое содержание, выгон сократился до минимума и превратился в своего рода манеж, куда скотину в санитарных целях выгоняли размять ноги.

Условия подобного стойлового содержания очень тяжелые вообще, особенно тяжелы для молодняка. Телята, не видавшие приволья выгонов, получают вялые и их продуктивность во взрослом состоянии сильно понижается. Три, четыре поколения скота, выдержанные в чистом стойловом

содержании, могут разложить хорошие качества любой породы.

В борьбе с этой опасностью крестьяне запада, не имея возможности перейти к выгонному скотоводству, стремятся хотя бы для молодняка создать хорошие условия выпаса. Для достижения этой цели мелкие хозяйства объединяются в особые союзы, совместно арендующие или покупающие в собственность хорошие пастбища, по возможности горные и организуемые на товарищеских началах совместный выпас телят. Стоимость пастбища, ухода за ним, пастуха и совместной транспортировки телят раскладывается на число голов молодняка и взимается, как плата за выпас. Если общество получает прибыль, оно обычно употребляет ее на улучшение дела.

Литература к главе XII.

- 1) **В. Ломус**. Общественные мероприятия в области улучшения животноводства. М. 1912 г.
- 2) **А. Чапнов**. Общественные мероприятия по скотоводству в Бельгии. М. 1910 г.
- 3) **А. Чапнов**. Союзы скотоводов во Франции. М. 1914 г.
- 4) **Nils Hansson**. Деятельность контрольных союзов. СПб. 1911 г.
- 5) **И Вульф**. Контрольные товарищества. М. 1911 г.
- 6) **А. Юрманият**. Контрольные союзы и правильное кормление молочного скота. СПб. 1914 г.
- 7) **В. Бураба**. Справочник для контроль-ассистента. Киев. 1914 г.
- 8) **Лешницкий**. Общественно-кооперативный сбыт скота. Харьков 1911 г.
- 9) **Холмогорский**. Товарищеские скотобойни. М. 1914 г.
- 10) Журнал „Молочное Дело“ издаваемый с 1925 года Маслоцентром.
- 11) **Симон**. Контрольные союзы в молочном скотоводстве (их история, организация и техника) М. 1925 г.
- 12) **Крот-Криваль** Бычьи т-ва. М. 1925 г

ГЛАВА XIII.

Кооперативное страхование.

В одной из первых глав настоящей книги мы тщательно проследили процессы восстановления капиталов, обращающихся в крестьянском хозяйстве и установили те формы, в которых кредитная кооперация может оказать этим процессам свое мощное содействие.

Однако необходимо отметить, что кооперативный кредит далеко не единственная и даже не наилучшая форма кооперативной поддержки в деле восстановления и сохранения капиталов крестьянского хозяйства.

Не меньшее, если не большее значение, имеет в этом отношении кооперативное страхование.

Правда экономическая проблема кооперативного страхования сложнее и в своем разрешении более трудна, чем проблема мелкого кредита. Поэтому и удачные формы ее разрешения найдены жизнью гораздо позднее появления на свет великих начал Райфейзена; развитие страховой кооперации делает только свои первые шаги, но тем не менее правильный путь уже нащупан, путем постепенного отбора определились наиболее удачные организационные формы и пример кооперативного страхования скота, быстро распространившийся в Бельгии и Франции, обещает нам быстрое развитие новой отрасли кооперативного движения.

Проблема страхования на первый взгляд проста. В быту каждого хозяйства в течение ряда лет появляются неожиданные потери или несчастья, поражающие часть оборотного или основного капитала: падеж лошади или коровы, пожар дома или сарая, градобитие и пр. Поскольку эти непредвиденные события для каждого индивидуального хозяйства являются и неожиданными и случайными, постольку же для очень большой совокупности хозяйств, расположенной на значительной территории, они представляют собою обычное явление, повторяющееся из года в год, и захватывая ежегодно незначительный процент хозяйств. Чем больше совокупности хозяйств подвергаем мы учету, тем более устойчивым и постоянным из года в год является этот процент.

Отсюда полная возможность подсчитать заранее для любой большой совокупности сумму того убытка, которую понесут входящие в нее хозяйства от того или иного «случайного» бедствия. Разделяя эту сумму между хозяевами, страхование может заменить для каждого из них возможные тяжкие потери, ежегодным небольшим взносом в фонд, из которого покрываются убытки хозяйств, в данном году понесших потери.

Страховая практика показала, что для больших совокупностей эти проценты настолько устойчивы, что на них можно делать твердые калькуляционные расчеты и строить огромные коммерческие предприятия.

Величественное здание огневого страхования и страхования жизни являются тому несомненным доказательством.

Однако существуют такие отрасли хозяйственных несчастий, в отношении которых механическая работа крупных коммерческих компаний страхования оказывается мало применимым методом разрешения страховой проблемы.

Сюда относятся такие виды потерь, в которых объект страхования в своей реальной стоимости очень неустойчив и к тому же его потеря может вызываться трудно уловимой в своих проявлениях злой волею или нерадением хозяина.

Страхование этого вида, главным образом страхования скота и посевов, требует неуклонного и бдительного наблюдения над страхуемым объектом, что может быть дешево выполнено только при условии, если страхующий орган будет очень близок к страхуемому и само страхование будет построено на товарищеском контроле.

Действительно подробное рассмотрение кооперативных форм страхования от падежей скота и градобития укажет нам, что сельско-хозяйственное кооперативное страхование имеет преимущество перед страхованием коммерческим своей устойчивостью и безубыточностью как предприятие, т. к. оно строится не на началах противопоставления твердых премий твердым вознаграждениям в случае несчастий, а в сущности на товарищеской раскладке убытков потерпевшего между всеми участниками страхования.

Последнее обстоятельство дает нам надежду, что со временем кооперативное начало заменит собою начало коммерческое и в других отраслях страхового дела.

Пока же мы можем остановиться только на двух видах кооперативного страхования — скота и посевов, к подробному описанию которых и переходим.

а) Страхование скота.

Одним из наиболее крупных бедствий, которые выпадают на долю мелких крестьянских хозяйств—является падеж лошади или коровы.

При годовом денежном обороте в 150—200 рублей, из которого три четверти идут на самые неотложные нужды,—денежная затрата рублей в пятьдесят, необходимая для приобретения нового животного, является чрезвычайной, и выплата ее, особенно в те месяцы, когда до урожая еще далеко, весьма часто может разрушить хозяйственное благополучие.

Весьма часто хозяйство, потерявшее лошадь, так и не находит средств приобрести новую и переходит в тягостное положение безлошадного, из которого бывает трудно выкарабкаться. И надо полагать, что всякий хозяин, потерявший скотину и затрудняющийся покупкой, был бы несказанно доволен, если бы ему предложили произвести эту покупку в рассрочку, разложив платеж лет на пять — на шесть.

Думаем, что ни один из них не отказался бы от этого—вся беда только в том, что на базаре лошадей и коров в рассрочку не продают, а если это иногда и случается, то торговец всегда назначит обременительный процент. А между тем, в руках самих хозяев—устроить так, чтобы деньги, идущие на замену павших животных, можно было рассрочить и не на два года, а на целых двадцать. Возможность эта достигается страхованием скота.

Можно уверенно сказать, что хозяйство, имеющее одну лошадь, в течение 20 лет должно будет пережить хотя бы один случай неожиданного падежа. Предвидя его, хозяин страхует свою лошадь так же, как страхует свой дом и сарай и выплачивает ежегодно, положим, 2 рубля. В случае падежа он получает за это 40 рублей от страхующего учреждения и с помощью их легко заменит павшее животное новым.

Таким образом, тяжелая единовременная выплата крупной суммы здесь как бы рассрочивается на целые двадцать лет. Выгодность подобного рода мероприятия особенно очевидна для русского крестьянства, весь денежный оборот которого далеко не всегда достигает ста рублей в год, благодаря чему единовременная и неожиданная выплата даже сорока рублей почти всегда может разрушить хозяйственный недостаток.

Единственный вопрос, который при этом поднимается, сводится к тому,—возможно ли организовать страхование

скота так же, как страхование построек от пожара и каким образом это страхование устроить?

Для того, чтобы ответить на этот вопрос, необходимо внимательно рассмотреть причины падежей и их количество сравнительно с общим числом голов скота.

При этом нам прежде всего придется возможно резче разграничить друг от друга два рода смертности скота:

1) Смертность обычную — от старости, несчастных случаев, от молнии, от хищных зверей, и от разных малозаразных болезней.

2) Смертность эпидемическую т.е. смертность от повальных болезней (повальной воспаления легких, туберкулеза, сибирской язвы и т. п.).

Более трех четвертей случаев падежа относятся у нас в России к смертности обычной; и чем лучше ведется скотоводство, чем культурнее страна, тем реже и реже посещают ее повальные болезни. Поэтому, главной задачей нашего изучения явится ознакомление с тем, что представляет собою эта обычная смертность.

Если вы возьмете какое-нибудь большое стадо, скажем,—голов в двести, то ежегодно от всяких обычных причин и случайностей падает в нем от пяти до восьми голов скота. В больших, хорошо устроенных хозяйствах, подобный обычный падеж всегда предвидится наперед, и в смету хозяйства заранее вносится определенная сумма на замену павших животных новыми. Сумма эта составляет небольшой и необременительный процент к общей стоимости скота (обычно не более четырех процентов) и причисляется к расходам по ремонту стад.

Предположим теперь, что одно такое крупное стадо было куплено крестьянами и, следовательно, перешло в руки мелких собственников, имеющих по одной, по две,—самое большое—по три коровы. Процент обычного падежа остался тот же, и также вполне уверенно можно утверждать наперед, что каждый год от обычной смертности падет от пяти до восьми голов скота.

Однако, совершенно невозможно предугадать наперед, какое именно из животных постигнет подобное несчастье, а потому хозяин, владеющий, скажем,—двумя коровами из этого стада не может приготовить заранее на покрытие падежей сумму, равную четырем процентам от стоимости стада, как это делал крупный владелец, так как весьма возможно, что в течение многих лет будут умирать коровы других владельцев, и у него не будет ни одного случая падежа. Если даже наш хозяин настолько дальновиден, что отчисляя ежегодно по четыре процента со стоимости, он будет надеяться со временем скопить сумму денег на случай грядущих несчастий, то и в этом случае его благие намерения не всегда достигнут своей

цели. Так, например, если в первый же год обычный падеж в стаде придется на его коров, то ему придется выплатить не четыре процента стоимости своего скота, а пятьдесят процентов,—если у него две коровы и даже сто процентов, если у него всего одна корова.

Таким образом, для большого помещичьего хозяйства обычный процент падежа представляет собою нормальное хозяйственное явление и является необременительным ежегодным расходом на-ряду с другими расходами по скотоводству. Для хозяйства же крестьянского, как это мы выяснили, при том же обычном проценте падежа скота — случай падежа является губительным бедствием.

Из этого сравнения с несомненностью вытекает, что если бы нашлось какое-нибудь учреждение, которое стало бы собирать с наших хозяев скота ежегодно по четыре процента стоимости животных, то на собранные деньги точно так же, как и в крупном помещичьем хозяйстве можно было бы легко покрыть эти падежи. И крестьяне за сравнительно небольшой взнос избавили бы себя от больших потерь на случай падежа и тем предотвратили бы всякие неожиданные нарушения хозяйственного равновесия.

Для успеха дела необходимо только, чтобы подобный страховой сбор производился с возможно большего количества голов.

В самом деле, если мы возьмем, например, несколько соседних деревень, то увидим, что в некоторых из них процент падежа в этом году был больше обычного, зато в других ниже. На будущий же год может выйти наоборот, и в первых из них падежей будет совсем мало, зато во вторых—более обычного. И если соединить их всех вместе, то они взаимно уравновесят друг друга и взятый на-круг процент падежа будет более постоянный.

Изучение действительной жизни подтверждает этот вывод и чем большее количество голов скота берется к страхованию, тем устойчивее из года в год процент падежа. Так, например, в Бельгии для всего скота страны процент падежа дал за последние известные нам годы следующие весьма постоянные величины:

Табл. № 57. Процент падежа скота в Бельгии.

Процент падежа средн.	1-й год	2-ой год	3-ий год	4-ый год	5-ый год	6-ой год	7-ой год
	(В процентах).						
Лошадей	3,7	3,6	3,7	3,7	3,5	3,7	3,6
Рогатого скота . . .	4,3	4,2	4,4	4,2	4,2	4,3	4,3

Постоянство цифр таково, что на них можно строить самые твердые страховые расчеты. На таком же основании возможно большего количества строятся все расчеты как огневого страхования, так и всех других страховых операций.

Из рассмотрения приведенных бельгийских цифр видно, что процент падежа лошадей и рогатого скота резко отличаются друг от друга и процент падежа рогатого скота на 1,6 больше процента для лошадей.

Если бы мы взяли овец, свиней или коз—то увидели бы, что каждому роду домашних животных соответствует вполне определенный средний процент падежа от обычной смертности. При чем, высота этих процентов сильно разнится друг от друга, и потому при страховых расчетах смешивать в одну кучу разные роды животных совершенно не приходится.

С другой стороны,—даже среди одного и того же вида животных,—нормальный процент смертности бывает различен в зависимости, например,—от возраста (молодняк и старые животные дают наибольший процент смертности); от местоположения хозяйства (обилие кормов сильно понижает смертность), от способа содержания и работы животных (так, например,—часто лошади ямщиков и лошади на завбдах не принимаются к страхованию по причине чрезвычайной смертности среди них). Все эти отличия приходится учитывать при страховых расчетах.

Таким образом,—из рассмотрения всего вышесказанного вытекает, что устройство страхования скота от обычной смертности вполне возможно, и что для этого необходимо только собрать возможно большее число животных, разделить их по роду и возрасту, для каждого отдела определить нормальный процент падежа, высчитать, какая сумма денег необходима на приобретение новых животных взамен павших и разложить эту сумму на все головы скота в каждом отделе. Сумма эта как раз составит к общей стоимости животного процент, равный по величине проценту смертности.

Совершенно иначе обстоит дело с падежом от повальных болезней. Последние случаются не каждый год, но зато—обычно, охватывают огромные области и повышают повсеместно процент падежей в два—три раза.

Если бы учреждения, страхующие от нормальной, обычной смертности скота, принуждены были платить и за случаи эпидемических падежей, то при первой же повальной болезни они бы разорились. А если бы они прибегали к дополнительному взысканию страхового сбора, то, хотя это бы и смягчило удар, нанесенный собственникам павшего скота,—но для всего скотоводства в целом значительно уменьшило бы значение страхования.

Поэтому, для страхования от повальных болезней нельзя пользоваться теми же приемами, как и при страховании от обычной смертности; нельзя пользоваться приемом раскладки убытков падежа на возможно большее число голов скота, но необходимо прибегнуть к раскладке на возможно большее число лет — к рассрочке убытков.

Последнее может быть достигнуто путем кредита или специального накопления запасных капиталов, — о чем, речь ниже.

Таким образом, первым нашим шагом должно быть выделение страхования от повальных болезней и организация его на особых началах. Таковы основания, на которых зиждется возможность страхования. Посмотрим, в каких организационных формах возможность эта осуществляется.

Из всех стран Западной Европы наиболее разработанные и в то же время наиболее простые и дешевые формы кооперативное страхование получило в Бельгии и Франции. Еще в начале XIX века в глубине бельгийской деревни существовали свободные нерегистрируемые общественной властью союзы крестьян довольно своеобразного устройства. Они не имели никакого денежного капитала и в каждом случае смерти животного, если его мясо оказывалось годным к употреблению, — члены союза обязывались купить его у потерпевшего пропорционально количеству страхуемого ими скота по текущей рыночной цене. В случае же, если мясо оказывалось негодным к пище, товарищи выплачивали потерпевшему ту сумму, которую им бы пришлось уплатить за него, будь оно годно к потреблению.

При расширении операций подобный, не совсем удобный для членов, тип обществ уступил место другим типам, которые путем ежегодных взносов создавали себе некоторый капитал и из него выдавали пособия, не тревожа каждый раз своих членов. Наиболее распространенным типом этих переходных форм является тот, когда общество из собранных денег выплачивало разницу между двумя третями застрахованной стоимости и тем количеством денег, которое хозяин умел выручить за останки своего животного. Этот тип являлся переходным к чисто денежному типу, при котором хозяин получал от общества непосредственно две трети стоимости павшего животного, а общество уже само озабочивалось о продаже в свою пользу останков животного.

Не мало таких же примитивных форм можно наблюдать и во Франции.

Французские кооперативы страхования скота чрезвычайно разнообразны по своей организации. Причину подобного разнообразия является главным образом то обстоя-

ительство, что до закона 4 июля 1900 года совершенно не было ни направляющего центра, ни организационных образцов. Страховая кооперация создавалась местными силами, и формы ее определялись степенью находчивости и изобретательности местных деятелей. Большое количество союзов, в сущности говоря, даже нельзя назвать страховыми учреждениями в прямом значении этого слова.

Так, например, существуют многочисленные союзы департамента Landes, основная идея которых заключается в том, что в случае падежа товарищи покупают потерпевшему в складчину новое животное. Впрочем, в некоторых союзах этого рода допускается отдельным членам, во избежание беспокойства, заранее внести союзнаму старосте некоторый взнос, обычно в размере 1,0—1,5% со стоимости скота. Если взнос израсходуется, то староста получает дополнительные суммы.

По заявлению М. Melin, сделанному им в палате депутатов, подобных союзов в Landes в начале 90-х годов насчитывалось около 700 с 33.000 страхователей и более, чем 9 миллионами застрахованного капитала.

Эту форму страхования можно называть скорее просто союзом взаимопомощи.

Подобного же рода организации распространены в департаментах Vendée и Sarthe. Так, например, большой известностью пользуется общество „La Fraternelle“ в кантоне Motheachard в Вандее.

Основано оно еще в 1879 году и существует без всяких определенных взносов. Члены общества собираются на заседание в первое воскресенье месяцев мая и ноября. На заседании определяют потери за истекшее полугодие и выплачивают потерпевшему ⁴ стоимости павшего скота. Выплаченные деньги собираются пропорционально застрахованному каждым членом скоту, при чем для всех расчетов пользуются списком и оценками, составленными на предыдущем заседании. После расплаты с потерпевшими, собрание заканчивается составлением списка скота на будущее полугодие.

Общества близкого типа единично встречаются в департаментах Orne и Deux-Sèvres

Все эти общества не имеют ни административных органов, ни счетоводства и существуют без всякого общественного капитала, что вынуждает или беспокоить всех членов в случае каждого падежа (как это мы видели в Landes), или же отсрочивать выплату вознаграждения на целые месяцы.

Во избежание этого обстоятельства, большинство обществ, работающих в департаментах Charente, Finistère, а также и в Бретани,—ввели у себя предварительные сборы страховых премий. Примером может служить старинное то-

варищество, основанное в 1885 году в кантоне de Saint Amand-de-Boixe. (Charente).

Годичное собрание определяет и собирает предварительную премию, близкую к нормальному проценту падежа и отдает ее в распоряжение правления, которое выплачивает вознаграждение потерпевшим в размере $\frac{3}{4}$ стоимости для телят, лошадей и ослов, и полной стоимости—для коров, коз и овец. В случае, если собранных премий не хватает, то правление производит дополнительную раскладку, (которая выплачивается товарищами в 8-ми дневный срок), и выдает через 15 дней после падежа потерпевшему.

Все выше разобранные общества относятся к типу, в котором вознаграждения во всех случаях остаются постоянными и заранее определенными, а высота годичной премии определяется пропорционально понесенным потерям.

Тип этот вызывает против себя достаточно много критических замечаний.

Прежде всего—отсутствие запасных капиталов при очень высоких падежах в какой-либо год чрезвычайно тяжело ложится на страхователя, и им как например это бывало в Finistère, приходится выплатить до 8% к стоимости своего скота. С другой стороны—страхователь не знает заранее, сколько нужно будет ему заплатить и не может судить, поскольку выгодно для него вступление в общество.

К положительным сторонам системы относится то, что товарищества этого типа юридически не могут обанкротиться, а потому не так уже нуждаются в перестраховании.

Другой, не менее распространенный тип, основан на постоянстве страховых премий.

К наиболее старым обществам этого типа относятся Société de prévoyance contre la mortalité du bétail de l'arrondissement de Viry-le-Francois (основано в 1892 г.) и «Bétail du Calvados» (1895 г.).

Общество взимает со своих членов так называемую входную плату для образования запасного капитала и страховые премии, немного превышающие нормальный % падежа. В конце каждого семестра устраивается собрание, на котором выясняются потери, и потерпевшим выплачивают 75% со стоимости павших животных, а остаток зачисляют в запасный капитал. В случае, если собранных премий не хватит на покрытие вознаграждения, то черпают из запасного капитала, если же и его оказывается, недостаточно, то просто выдают пониженные вознаграждения. Само исчисление высоты страховых премий различно в разных обществах. Часто премия представляет собою процент от оценки животного, равный проценту обычной палости. В некото-

рых обществах делается при этом скидка—для больших и благоустроенных хозяйств, т. к. в них обычный процент смертности ниже, и обратно—надбавка—для мелких и плохо устроенных хозяйств.

В большинстве мелких обществ все головы скота принимаются для упрощения равноценными, или разделяются на два, на три сорта.

Так, например, часто встречаются страховые товарищества, взимающие по следующей скале:

Сорт.	Стоимость животного.	Высота премии.
I	Выше 400 франков	3 франка.
II	От 200 до 400 франков	2 франка.
III	Ниже 200 франков	1 франк.

По нашему мнению, тип этот является наиболее совершенным, при условии хорошей организации перестрахования.

При отсутствии же перестрахования товарищества вводят право дополнительного обложения, которое, в отличие от «типа постоянных вознаграждений» ограничивается известными и довольно узкими пределами.

Товарищества этого типа во французской страховой литературе получили название «типа mixte».

Изложенные типы организации охватывают собою почти все формы, в которые вылилась страховая кооперация во Франции; помимо них существует несколько своеобразных начинаний, из которых наибольшего внимания заслуживает «Caisse contre la mortalité du bétail de Delle», основанная в 1895 году в Кантоне Haut-Rhin.

Каждый член этого товарищества платит премию, какого ему угодно размера, но не ниже 2 франков за голову страхуемого животного. В конце года собранную сумму вместе с наросшими процентами распределяют между потерпевшими хозяевами, пропорционально их взносам, при чем, однако, вознаграждение не может быть выше 80% стоимости павшего животного, определяемой особой экспертной комиссией.

Система,—которой нельзя отказать в остроумии.

Однако, окидывая взором все известные нам формы кооперативного страхования, мы должны признать что наиболее совершенным кооперативным аппаратом в деле страхования скота является бельгийское страховое товарище-

ство, близкое к французскому типу *mixte*, к изложению организационных основ которого мы и переходим.

Согласно § 1 нормального бельгийского устава страховое товарищество имеет двоякую цель:

1. «Гарантировать своим действительным членам известное вознаграждение в случае падежа его скота.

2. Содержать за свой счет ветеринарного врача для района действия общества».

Само товарищество состоит из двоякого рода членов: действительных и почетных, (почетные члены: местные священники, агрономы, интеллигенты и чиновники платят по подписке членский взнос, низший предел которого указан в уставе, действительные члены — страхователи этим сбором не облагаются), при чем характерно, что почетные члены, присутствуя на общих собраниях, часто не имеют решающего голоса и пользуются правом совещательного, только в том случае, если они занимают в товариществе какой-либо административный пост.

Товарищество страхует:

А) Коров тельных и быков, как рабочих, так равно и племенных.

Б) Нетелей; кастратов и телушек, начиная от 6-месячного возраста и молодых бычков, начиная с года.

(Каждое страховое общество, специализируется на какой-нибудь одной отрасли скота;—рассматриваемый устав относится к страхованию крупного рогатого скота; другие общества страхуют рабочих лошадей, свиней, племенных жеребцов, коз и даже рабочих собак. Смешанных же обществ, мне по крайней мере, наблюдать в Бельгии не приходилось).

Устав определяет условия, которым должно удовлетворять страхуемое животное:

«К страхованию принимаются исключительно животные, признанные вполне здоровыми, находящиеся в районе, действия общества и принадлежащие по праву полной собственности действительным членам общества».

Все действительные члены товарищества обязуются страховать непременно всех своих животных, подходящих к выше перечисленным условиям.

Кроме предупредительного значения от всякого рода мошенничества, это правило стремится увеличить возможно больше общее число застрахованных животных и привести состав страхуемого скота к тому общему среднему составу, на основании которого делаются все страховые расчеты. В самом деле предположим, что средний процент падежа для всех возрастов сразу у нас 3%, сообразно чему мы и строим все страховые расчеты.

Если бы вышеприведенного правила не существовало, то многие бы хозяева стали страховать только старых

10—12 летних коров, вероятность смерти которых гораздо больше 3% и перестали бы приводить к страхованию 2—3 годовалых, смертность которых меньше трех процентов. Благодаря этому средний процент падежа среди застрахованных животных значительно бы увеличился, и все наши страховые расчеты оказались бы нарушенными.

Обращаемся теперь к более подробному разбору самой организации товарищества. В члены товарищества принимаются местные сельские хозяева за исключением спиртозаводчиков, торговцев скотом и откормщиков. Последние исключены потому, что их скот находится в других условиях содержания и эксплуатации, а потому и смертность его значительно выше нормальной.

Весьма любопытны причины, на основании которых общее собрание может исключить из своей среды того или иного члена.

Так, исключению подлежат:

1) Те, кто принес или хотел принести товариществу сознательный вред.

2) Те, чьи стойла плохо содержатся, кто оказывает мало забот застрахованному скоту и не подчиняется соответственным инструкциям, изданным правлением товарищества.

3) Те, кто оскорбил администрацию товарищества во время исполнения ею своих служебных обязанностей.

4) Те, кто отказывается исполнять устав и специальные (санитарные) правила, издаваемые товариществом.

5) Те, кто упорно и несмотря на предварительные предупреждения правления товарищества отказывались подчиняться постановлениям государственной и земской санитарной полиции.

6) Те, которые в случае сибирской язвы отказались сделать предохранительные прививки:

7) Те, которые страхуют свой скот в другом товариществе.

8) Те, кто, без особой отсрочки, более чем на два месяца запоздали с уплатой обыкновенных взносов и на 15 дней с уплатой чрезвычайных. (Обычно, кроме этой угрозы, за просрочку платежа полагаются штрафы по 5 копеек с головы за каждые 2 недели для обычных взносов и по 12 копеек с головы за каждую неделю—в случаях чрезвычайных уплат).

Из рассмотрения 2, 5 и 6 пунктов этих правил видно, с какою строгостью следит страховое товарищество за хорошим содержанием скота, блюдя этим свои интересы. Поэтому, правы те бельгийцы, которые считают страховое товарищество могучим орудием в деле улучшения содержания скота и приписывают им главную роль в том значительном понижении смертности крупного рогатого скота, которое

наблюдается в Бельгии за последние десятилетия. Самое исключение из товарищества носит характер наказания, так как по истечении года всякий исключенный может быть снова принят в состав действительных членов.

Для управления делами товарищества выбирается правление, состоящее из председателя, товарища председателя, секретаря, казначея и по одному или по два шефа на каждую районную секцию общества. Означенные лица выбираются на общем собрании товарищества из числа как действительных, так равно и почетных членов на 4 года, причем каждые 2 года половина их переизбирается. Члены правления несут свои обязанности бесплатно и только в исключительных случаях могут предложить общему собранию вознаградить ту или другую специальную работу.

Деятельность каждого из членов правления соответствует деятельности этих лиц в других обществах, с изменением того, что следует изменить, сообразно характеру деятельности самого товарищества, и потому мы остановимся более внимательного только на работе так называемых шефов секций.

Все члены товарищества разделяются на ряд районных групп и каждая такая группа выбирает своего шефа, которому и вверяется наблюдение за скотом и стойлами всей группы. Если район действия товарищества распространен на несколько маленьких селений, то для каждого из них выбирается обычно по одному шефу, для селения более многоскотных иногда по два шефа.

На их обязанности лежит, по крайней мере два раза в год (обычно в первых числах января и июля), произвести поголовный осмотр всех застрахованных животных и их стойл.

Товарищество выпускает всегда ряд правил, которым должны соответствовать гигиеническое состояние стойла, уход за скотом и работа, с ним связанная. Сообразно с этими правилами, шеф секции может предписать те или иные изменения в устройстве стойл, а также в работе и уходе за скотом в случае, если найдет какие-либо упущения.

С другой стороны на обязанности шефа лежит — наблюдать, чтобы ценность страхуемой особи не спустилась ниже принятой оценки. В свою очередь хозяевам скота предоставляется право во время этого осмотра просить о повышении прежней оценки. Кроме этих двух сроков обязательного осмотра, шефы секции ведут свое наблюдение и в остальное время года.

Переходим к самой технике страхования.

Лицо, желающее вступить членом в страховое товарищество, обращается с просьбой к местному шефу секции. Последний, сопровождаемый ветеринаром или одним из членов правления, осматривает стойла, где содержится скот,

направляемый к страхованию, и убеждается, что стойла удовлетворяют требованиям гигиены, и скот совершенно здоров.

В случае какого-либо сомнения он дает соответственный отзыв правлению, и последнее имеет право требовать от владельца ветеринарного удостоверения о здоровье животных, которое изготовляется за счет владельца. Подобное же удостоверение обязательно для скота тех селений, которые известны, как очаги туберкулеза. В случае, если животное здорово, шеф секции приступает к оценке.

Иногда при этом употребляются промеры и оценки по баллам, но чаще просто—хозяйственный глазомер.

Так, например, в Льежской провинции очень часто экспертиза производится следующим образом: — хозяин скота и шеф секции по взаимному соглашению выбирают третье лицо.

Осмотрев животное, они оценивают его, каждый называя свою цифру, — хозяин положим указывает сумму 502 франка, шеф секции считает стоимость животного только в 470 франков, а третье лицо находит, что за него можно дать 480 франков. Выводят среднее: $502 + 470 + 480 = 1452 : 3 = 484$ франка, и его считают действительною ценою животного.

В других обществах весь страхуемый скот разделяется на три или на пять сортов и в пределах каждого сорта все животные считаются равноценными. Задачи оценки, следовательно, сводятся к определению того, к какому из сортов следует отнести страхуемое животное.

Есть не более десятка старых товариществ, где все головы скота считаются одноценными, но и эти общества переходят обычно к формам более подробной оценки.

В случаях крупных несогласий при оценке, к экспертизе привлекают шефов соседних секций, и их решение считается окончательным.

По окончании оценки местный шеф посылает оценочный листок председателю, который его докладывает на ближайшем заседании правления. Если последнее согласится на прием нового члена, то секретарь вписывает все собранные сведения в особые регистры и посылает новому члену уведомление об его принятии.

Всякий новый член, вступающий в товарищество в первый год его существования, вносит, кроме обычных ежегодных страховых премий, еще единовременный взнос до 2—4 франков за каждую голову страхуемого им скота; из этих взносов составляется необходимый запасный капитал.

Лица, вступившие в товарищество после первого операционного года, уплачивают за каждую голову сумму, равную частному от деления запасного капитала (иногда же актива) товарищества на общее число застрахованных животных. Эту же ставку уплачивает и каждый действительный член.

если он будет увеличивать общее число страхуемых голов скота.

Это, так называемая, входная плата; уплаченная раз, положим, за две головы скота, она дает право страховать за все время существования товарищества две головы скота, вне зависимости от того, какие именно животные страхуются.

Животные могут перемениться, пасть и быть куплены вновь, — право страховать две головы остается за владельцем. Если же он купит третье животное, то должен приобрести себе право страховать еще одну голову, уплатив за нее соответственную входную плату.

В первый операционный год эта входная плата, сразу образующая некоторый запасный капитал, имеет чрезвычайное значение, так как дает возможность товариществу выплатить пособия даже в том случае, если число падежей будет несколько выше обычного процента смертности.

После уплаты вступительного взноса владелец скота начинает выплачивать страховые премии; при чем в некоторых обществах они выплачиваются ежемесячными взносами, в других же вносятся 2 или 3 раза в год в сроки, определяемые местными условиями.

Высота страховой премии различна для взрослых особей и для молодых и обычно ее нельзя бывает предугадать для каждого товарищества заранее. Даже, зная среднюю смертность среди страхованного скота, нельзя определить высоту премии, она не равна средней и обычно стоит немного выше. Причина этого, главным образом, заключается в том, что хозяин застрахованного животного может без особенного ущерба выждать естественной смерти животного. Хозяева же, не страхующие свой скот, при наступлении старости или заболеваемости всегда стремятся продать свою скотину на убой. В виду этого высота премии обычно нащупывается чисто практически в течение ряда лет. Вначале из предосторожности ее назначают возможно высокой и после ряда «удачных» лет, когда размер смертности более или менее определен, ее значительно понижают. В Бельгии в большинстве случаев она составляет 1,20—1,50% всей стоимости животного—для взрослого скота и всего 0,50%—для молодняка.

В случае же, если запасный капитал общества увеличится до суммы, составляющей 5% к общей ценности всех застрахованных животных, правление может уменьшить страховую премию. Но в общем для взрослого скота (быки и тельные коровы) она никогда не спускается ниже 1,00%. Так как значительная часть голов (молодняк) страхуется по 0,50%, то общая средняя страховая премия будет ниже 1,00%. Определяя ее для ряда лет, мы получим

следующие цифры: 1907 г.—0,86%; 1906 г.—0,87%; 1905 г.—0,83%; 1904 г.—0,78%.

Сравним эти данные с средним процентом падежа среди застрахованного скота за эти же годы: 1907 г. — 2,53%; 1906 г. — 2,52%; 1905 г. — 2,74%; 1904 г. — 1,65%.

Таким образом, высота смертности втрое превышает высоту страховых премий, и кажется непонятным, каким образом товарищество, получая менее одного процента стоимости, может удовлетворять смертности в два с половиной процента.

Однако, более подробное рассмотрение этих цифр объяснит эту странность. Прежде всего оказывается, что общество уплачивает хозяину не всю стоимость павшего животного, а только две трети стоимости его. Причина этого вполне понятна:—получение пособия в размере $\frac{2}{3}$ стоимости значительно облегчает хозяину покупку нового животного, а одна треть стоимости, выплачиваемая при этом из своего кармана, все же заставляет бережно относиться и беречь свою скотину.

С другой стороны, если бы товарищество выплачивало полную сумму оценки, то могли бы случиться случаи, когда действительная стоимость скота становилась бы ниже оценки, и хозяину был бы прямой расчет умерить свою скотину. А это обстоятельство создавало бы возможность всяческих обманов и, главное, порождало бы взаимное недоверие, которое так губительно при всяком общественном деле.

Таким образом, страховое товарищество страхует не всю стоимость животного, а только две трети ее.

С другой стороны, оно отчуждает в свою пользу остатки животного, которые и распродает.

Если же животное пало от заразной болезни или же было убито по приказанию властей и сожжено, как носитель заразы, то, согласно бельгийскому закону 10 августа 1897 года, правительство из государственных средств выплачивает владельцу от 50 до 70% стоимости сожженных животных. В том случае, когда это животное оказывалось застрахованным, деньги поступают в распоряжение страхового товарищества. Эта статья дохода дает страховой кооперации ежегодно 100.000 франков.

Еще большую сумму составляют доходы от продажи остатков незаразных павших животных. В общем можно считать, что, распродавая остатки животных, можно покрыть 30% стоимости этого животного. В России при земском страховании это дело было так плохо поставлено, что, например, в Московской губернии, при всей незначительности оценок, удавалось выручить от продуктов обдира всего 1½% стоимости.

Благодаря этому доходу, например, в 1907 году, страховые товарищества вместо всей стоимости павших животных,

которая равнялась 2.430.000 франков, выплатили деньгами из своих касс всего 842.224 франка, что составит к общей стоимости застрахованных животных всего 0,88%. Для ряда других лет мы будем иметь следующие цифры: 1907 г.—0,88%; 1906 г.—0,91%; 1905 г.—0,80%; 1904 г.—0,87%.

Эти цифры почти тождественны процентам страховых премий и некоторое их превышение объясняется правительственными субсидиями.

Таким образом, страховые товарищества, гарантируя хозяевам две трети стоимости скота, в сущности говоря, рискуют не всей этой суммой, а только ее половиной, и поэтому могут брать за риск всего только 1/3 нормального процента смертности среди страхуемых ими животных.

Такова система премий в большинстве товариществ, но среди остальных попадаются и такие, которые гарантируют 3/4 стоимости, 1/2, а иногда и другие доли и сообразно изменяют высоту премий.

Страхование имеет силу (т. е. в случае падежа выдается вознаграждение) с 1-го числа месяца, следующего за тем, в течение которого сделан первый взнос. Из этого правила сделано исключение для членов, расширяющих свое стадо и платящих новую «входную плату». Для них страхование приобретает силу немедленно после взноса.

Таковы правила для старых членов. Что же касается вновь поступающих, то страхование их скота приобретает силу лишь на шестой месяц после первого взноса.

Сила страхования немедленно прекращается, если:

- 1) Член товарищества исключен из оногo.
- 2) Застрахованное животное выведено за пределы района действия товарищества.
- 3) Животное продано кому-либо.

Последний пункт имеет ряд исключений в случаях, если животное куплено не посторонним лицом, а членом того же товарищества и т. п.

Застрахованные животные, как это уже было отмечено, находятся под неустанным наблюдением шефа секции и ветеринара общества.

В случае же какого-либо несчастья или болезни животного, владелец оногo обязан в течение 12 часов известить о происшедшем шефа секции, и тот является на место происшествия. Шеф предпринимает какие-либо меры сам или приглашает ветеринара, и о диагнозе последнего докладывает правлению. Последнее может счесть животное неизлечимым, выдать немедленно его владельцу две трети стоимости, а само животное продать с торгов в свою пользу или же, если есть надежда на излечение, предложить ветеринару заняться больной скотиной.

Если в течение трех недель излечение не наступит, то владелец вправе считать животное неизлечимым и требовать

себе установленного вознаграждения. Характерно, что если в трехнедельный срок животное выздоравливает, то издержки лечения платит его владелец, если же лечение безрезультатно — оно оплачивается товариществом.

Переходим теперь к выплате вознаграждения за падежи и другие случаи изъятия животного из хозяйства.

Вознаграждение почти повсеместно выдается в размере $\frac{2}{3}$ стоимости животного в момент последней его оценки.

Страховые товарищества не выплачивают пособия за потери, обусловленные:

1) Восстановлением, войной, обвалом построек, пожаром, молнией, наводнением, утоплением, кражей и случившимся несчастием во время перевозки.

2) Жестокостью, недостатком забот, небрежностью, плохим обращением, чрезмерностью работы и во всех тех случаях, когда причиной явилась вина самого хозяина или другого гражданственно ответственного лица.

3) Если животное пало от операции, выполненной лицом без ветеринарного образования и т. д.

С другой стороны, товарищество может понизить на 50% вознаграждение в случае, если смерть произошла от всучивания живота, благодаря пастыбе по полю люцерны или молодого клевера, что предусматривается в правилах содержания скота, издаваемых правлением.

В том случае, если в районе товарищества начинается повальная болезнь, общее собрание двумя третями голосов может отказать в выдаче вознаграждения ее жертвам и требовать в каждом случае падежа ветеринарного удостоверения того, что причиной смерти была не повальная болезнь. Это право гарантирует товарищество от неизбежного краха в случае широкого распространения повальной болезни. Впрочем, иногда, не желая оставлять хозяина, ставшего жертвой повальной болезни, на произвол судьбы, — товарищество ограничивается только тем, что понижает вдвое и более сумму причитающегося вознаграждения. Но и в этих случаях часто приходится прибегать к дополнительному сбору добавочных страховых премий.

Таковы в общих чертах организационные основы бельгийского страхового товарищества.

При более внимательном рассмотрении организационных основ страховых товариществ мы не можем не заметить в них сильного влияния райфейзеновских принципов, которые были заимствованы у более древней кредитной кооперации.

Во-первых, стремление к возможно малому району действия товарищества.

«Наше первое дело — это, насколько возможно, сократить район деятельности страховых товариществ», — не-

однократно заявлял г. Жори, один из крупнейших кооперативных деятелей Бельгии.

«Они не должны распространять свою деятельность на большие районы. С первого взгляда это как-будто бы противоречит общим основам страхового дела, но мы увидим, что при помощи перестрахования это препятствие обходят.

«Вот главные доводы за маленький район: а) совершенно необходимо, чтобы члены одного и того же товарищества хорошо знали друг друга и могли постоянно друг за другом наблюдать. Это—залог отсутствия всякой недобросовестности, которая всегда появится при больших районах. Если даже, паче чаяния, мы и при большом районе избежим мошенничества, то во всяком излишне большом товариществе обязательно явится недоверие одной части членов к другой, раз появится разница в процентах падежа; б) администрация, оценки, наблюдения и переписка, в случае большого района действия товарищества, возрастает настолько, что уже не сможет быть выполнена бесплатно. А отсутствие крупных затрат на администрацию и канцелярию как раз и есть одно из самых крупных преимуществ кооперативного страхования над всеми другими страховыми формами; в) при широком районе скотоводческие хозяйства будут находиться в различных экономических и естественных условиях, и, следовательно, в разном риске падежа, и весьма несправедливо облагать их одинаковыми страховыми премиями.

«Вот—три довода, решающие вопрос о районе деятельности товарищества по страхованию скота; что же касается требований основ страхового дела, полагающих большое количество лучшей опорой всех страховых расчетов, то на них дает ответ перестрахование».

Другой основной принцип Райффейзена — бесплатность административной службы — уже отмечен г. Жори. Это возведение общественной службы в почетное занятие хранится в страховых товариществах не менее чисто, чем в кредитных.

Наконец, отсутствие паев, дивиденда, операции только с членами и т. д.

Все это вызывает перед нашими глазами давно знакомый облик райффейзеновской кассы мелкого кредита.

Сходство страховой кооперации с кредитной завершается тем, что как тут, так равно и там, огромное значение имеет объединение отдельных мелких товариществ в обширные союзы. И если кредитное товарищество еще может как-нибудь существовать без союза, то современное бельгийское страховое товарищество малого района без него немисливо.

Дело в том, что при 50—300 головах, которые обычно страхует подобное товарищество, — процент падежа далеко не может быть настолько постоянен, чтобы ежегодно со-

ответствовать средней цифре, принятой для страховых расчетов; такого малого количества, как мы выяснили в начале главы, еще далеко недостаточно, чтобы устранить возможность больших колебаний.

Возьмем для примера средний процент падежа за ряд лет у нескольких маленьких бельгийских товариществ:

Местонахождение товарищества.	1896	1897	1898	1899	1900	1901	1902
	год.	год.	год.	год.	год.	год.	год.
	(В п р о ц е н т а х).						
Гарньер	—	1,17	0,00	5,20	3,57	0,44	2,22
Вадек	1,45	2,00	5,00	3,24	2,92	4,16	2,00

А для такого товарищества может быть гибельным любой год, когда процент падежа превысил теоретическую норму на значительную высоту, что особенно опасно в начале деятельности, когда еще нет запасного капитала.

Можно привести длинный ряд характерных примеров этого. Возьмем маленькое товарищество в бельгийской деревне Либан. Оно открыло свои операции 1 января 1901 года в составе 29 членов с 61 головой скота, оцененной в 17.520 франков. Страховые премии, собранные за первую треть года, дали 53 франка 56 сантимов. Первая треть года прошла благополучно. Ко второй трети года число голов поднялось до 69, стоимостью 19.920 франков, за которые уплачено страховых премий 59 франков 76 сантимов. Итого страховые премии за две первые трети года дали 52,56 франков + 59,76 франков = 112 франков 32 сантим. Если к этому прибавить 150 франков запасного капитала, составившегося из субсидий и «входной платы», то общая наличность кассы в начале второй трети года будет 262 франка 32 сентима. В это время одно за другим падают три застрахованных животных, оцененных в 990 франков; согласно уставу общество должно за них выплатить 660 франков. За продукты обдира удается выручить очень мало, и вот товариществу приходится или обратиться к кошельку своих членов, вводя путем дополнительного сбора весьма обременительное начисление на скот, или же признать себя банкротом.

А между тем, можно с уверенностью сказать, что в ряде последующих лет найдется немало таких, где сумма собранных премий превысит выплаты, и эти излишки с лихвой погасят понесенные потери. С другой стороны, в этот же год среди соседних обществ найдется немало таких, которые свели год с прибылью, и эта прибыль легко могла бы погасить убытки потерпевших товариществ.

Так, например, если мы возьмем отчет 15 страховых то-

вариществ в провинции Льеж, то для 1908 года они дадут следующий ряд процентов падежа.

Суммарный % падежа в 15 льежских товариществах.

1	2,8	9	1,9
2	3,4	10	1,4
3	1,1	11	2,9
4	6,3	12	1,1
5	3,3	13	2,4
6	2,7	14	2,8
7	1,9	15	4,1
8	2,4		

Отдельные товарищества дают чрезвычайно различные проценты падежа, но в общей сумме убытки одних покрываются прибылями других, и средний процент падежа по всем товариществам близок к нормальному и из года в год остается достаточно постоянным.

Подобного рода соображения заставили бельгийцев усиленно выдвигать идею союзов между страховыми товариществами и взаимного перестрахования риска, которая и получила в настоящее время всеобщее распространение. Местные товарищества объединяются в более или менее обширные союзы и перестраховывают в союзных кассах застрахованных у них животных.

Каждая такая касса перестрахования имеет дело с несравненно большим числом голов, чем отдельное местное товарищество, и, согласно правилу, выясненному нами в начале главы, пределы ежегодных колебаний процента падежа и все страховые расчеты делаются тверже и менее подвержены всяким случайностям. Так, например, теоретики страхования путем сложных математических вычислений определили следующие нормальные пределы колебания процента падежа в зависимости от числа страхуемых голов (средняя смертность принята в 3 процента).

Табл. № 58. Возможные пределы колебания процента падежа при нормальной смертности—в 3%. (Вычислено по формуле Якова Бернулли).

Число застрахованных голов.	Высший и низший предел возможн. годичн. процента падежа.	
20	0,0	20,0
40	0,0	12,5
60	0,0	11,5
80	0,0	10,0
100	0,0	9,0
120	0,0	8,5
150	0,0	8,0
200	0,0	7,0
300	0,0	6,3
400	0,3	6,0
500	0,4	5,6
1.000	1,2	4,8
2 000	1,7	4,3
10 000	2,4	3,6
100.000	2,8	3,2

Мы видим, как по мере увеличения числа страхуемых животных сужаются пределы возможных колебаний процента падежей, и если при 200 головах скота процент, на котором строятся страховые расчеты, может в любой год быть превзойден чуть ли не в 7 раз, то для 10.000 голов самое большое отклонение годовичного процента от нормы может быть только 0,6%.

Действительность вполне подтверждает эти теоретические выводы, при чем обычно колебания еще более сглажены и редко достигают теоретических пределов.

Так, например, льежский союз перестрахования, объединяющий более 10.000 голов скота, дал за известные нам годы следующий ряд средних процентов падежа:

1908	1907	1906	1905	1904
3,1%	2,9%	3,1%	3,0%	3,2%

В то время, когда теоретические пределы для него допускали колебания от 2,5% до 3,5%.

Подобное постоянство дает чрезвычайно прочный фундамент всем расчетам страхования. В настоящее время в Бельгии насчитывается 12 союзов перестрахования для рогатого скота, при чем к ним примыкает более трех четвертей местных обществ.

Среди союзов перестрахования можно различать три совершенно самостоятельных организационных типа. При чем почти все бельгийские союзы принадлежат к первому из них и только два, наиболее новых, — стоят особняком, представляя собою самостоятельные типы.

Наиболее распространенный имеет следующие организационные основы:

Членами союза могут быть местные страховые товарищества, устав которых не расходится с нормальным типом, принятым союзом. Подлежат исключению те товарищества, которые проявили недобросовестность по отношению союза, отказались платить причитающиеся с них премии или же не представили своевременно требуемых справок.

Союз взимает премии перестрахования в размере 0,3% со стоимости перестрахованного скота, при чем, согласно уставу, союз оставляет за собою право как повысить, так равно и понизить эту ставку. В случае падежа перестрахованного животного союз уплачивает местному товариществу одну треть той суммы, которую нужно выплатить владельцу.

Положим, что средняя смертность 2,7%; тогда местным обществам при выплате 2% приходится ежегодно выплачивать 1,8% общей стоимости застрахованных животных. Одну треть этой суммы, т.е. 0,6% стоимости застрахованных животных выплачивает союз перестрахования.

Если принять, что за продукты обдира удастся выручить

также одну треть из общей суммы выплаты (обычно, как мы видели выше, выручают больше), то вознаграждение, получаемое хозяином, складывается из трех равных частей:

Продажа останков дает	0,6%
Союз перестрахования платит	0,6%
Местное общество из своих средств	0,6%
	<hr/>
	1,8%

Таким образом, союз платит половину денежной кассовой выплаты местного товарищества.

Таким образом, вся союзная касса наполовину представляет собою общество с массой отделов, которое, страхуя непосредственно риск местных хозяев, распространяет свою деятельность на весьма широкий район и, беря на себя финансовую сторону дела, предоставляет всю черновую работу полусамостоятельным отделам.

Эта картина несколько нарушается тем, что вторая половина риска все же остается в пределах местного товарищества. Но надо принять к сведению, что все союзы имеют особые запасные фонды для вспомоществования отдельным товариществам, если последним в какой-либо год придется чистыми деньгами (т.-е. помимо выручки за продукты обдира) выплатить более 2½% ко всей стоимости застрахованного у них скота. Следовательно и вторая часть риска в чрезвычайных случаях переносится на центральную кассу.

Отсюда недалеко до полного перенесения риска и в сущности всего страхового дела на центральное учреждение, с оставлением в местных организациях только всей черновой работы.

Удачную попытку подобной организации мы видим в Динанском обществе страхования скота, новейшего в Бельгии типа страхового учреждения. Это общество распространяет район своего действия на весь обширный уезд Динан и в каждом местечке, где найдутся желающие, открывает свою секцию. Эта секция в лице своего шефа и секретаря исполняет всю черновую работу, ничем не отличающуюся от работы самостоятельного страхового товарищества, но вся финансовая часть централизована, так что шефы секций является только передаточными инстанциями денежных сумм, да и то только в сборе премий; вознаграждения же пересылаются по почте или телеграфу непосредственно потерпевшему хозяину.

При открытии общества указывали, что отдельные секции, ничем внутренне не связанные в деле мошенничества, в смысле искусственного повышения процента падежей и для обычного типа перестрахования 50% риска, лежащего на местном союзе, являются гарантией за добросовестность во имя своего собственного кармана. Однако,

принятый Динанским обществом способ определения высоты страховой премии, различной для каждой из секций, совершенно устранил эти опасения. Высота премий в Динане определяется соответственно среднему за последние три года проценту падежа в каждой из секций и потому всякого рода искусственное повышение смертности, на следующий же год отзывается на кармане членов секции в виде пропорционального повышения страховой премии.

Таковы два типа страховых союзов, в которых центральная касса страхует риск владельца животного то целиком, то на половину.

Совершенно другой характер носит другая новинка страхового дела — союз перестрахования в Цурно, который страхует не риск владельца скота, а риск страхового товарищества.

Остановимся в самых кратких чертах на его финансовой организации.

В виде страховой премии этот союз взимает от 0,1% до 0,15% стоимости застрахованного скота, сообразно высоте падежа в местном товариществе за последние три года. Что же касается вознаграждения по перестрахованию, то оно определяется следующим образом. Выводится средний процент падежа за три последние года для каждого входящего в союз товарищества; если в течение отчетного года местное товарищество потерпело менее $\frac{1}{4}$ обычного процента падежа, то союз не выдает ему никакого пособия; если текущий процент падежа находится в пределах $\frac{1}{4}$ — $\frac{1}{2}$ среднего процента, то местные товарищества получают всего 10% той суммы, которую им приходится выплачивать; если этот процент составляет от $\frac{1}{2}$ до $\frac{3}{4}$ нормального, то размер вознаграждения равен 25% выплачиваемой суммы; при потере в полтора раза превышающей нормальный процент падежа, союз принимает на себя уже 50% вознаграждения и т. д.

Словом, пока потери местного товарищества невелики, и оно легко может справляться своими силами, союз не имеет до него никакого дела, но раз потери превысили норму, и товариществу приходится трудно, союз приходит к нему на помощь и тем больше, чем тяжелее понесенные потери.

Таковы в самых общих чертах три типа Бельгийской организации перестрахования.

Во Франции мы встречаемся с чрезвычайно пестрой картиной систем перестрахования. Десятки союзов использовали в своем осуществлении очень много организационных принципов.

Главный их недостаток заключается в том, что устав не принимает во внимание различия в обычном проценте падежа, существующие между отдельными обществами и требует от всех одинаковую высоту премии. Благодаря этому, товарищества, работающие в районах повышенной

смертности, будут всегда терпеть убытки и всегда пользоваться вспомоществованием федерации. Товарищества же благополучных районов будут принуждены платить премии, превышающие нормальный процент падежа.

Этот недостаток совершенно устранен в наиболее совершенном типе, построенном на принципе дифференциальных премий.

Автор этой системы—департаментский агроном, Charles Ponsart —основал в 1903 году первую федерацию этого типа в департаменте Yonne. Она использует идеи бельгийских союзов Dinant и Zurno и заслуживает особого рассмотрения.

Местные товарищества этой федерации выплачивают премию перерасходования в размере от 0,16% до 0,76% от стоимости страхуемого скота.

При чем точная цифра высоты премии определяется каждый год в зависимости от средней за последние три года смертности в каждом товариществе.

Прилагаемая таблица содержит текущую расценку, которая пересматривается каждое трехлетие.

Таблица № 59. Премии перестрахования.

Категории товариществ.	Крупный рогатый скот.	Лошади.
1. Без падежей.	0,16%	0,30%
2. С падежами 0-1%	0,20%	0,32%
3. " " 1-1½%	0,26%	0,37%
4. " " 1½-2%	0,40%	0,40%
5. " " 2-2½%	0,56%	0,51%
6. " " 2½% и выше	0,76%	0,58%

Федерация покрывает своими пособиями все убытки местных товариществ, но это не может повести к искусственному повышению падежа, т. к. всякое увеличение смертности на другой же год отзывается на повышении премии перестрахования.

За последнее время по этому типу открылся целый ряд федераций в департаментах Savoie, Côte d'or, Doubs и др. А. Louvel, специально исследовавший вопросы перестрахования, выдвигает три основных требования, которым должен удовлетворять идеальный тип перестрахования.

I. Местные товарищества должны заранее знать как высоту премий, так равно и размер вознаграждений, получаемый ими при перестраховании.

II. Перестрахование должно быть организовано так, чтобы местные товарищества были заинтересованы в понижении смертности.

III. Перестрахование должно дать такие гарантии, которые делали бы излишними всякие местные резервы.

Не трудно видеть, что только федерация в Yonne, организованная по системе Charles Ponsart, удовлетворяет всем этим требованиям.

Таковы основные идеи и организационные формы кооперации в области страхования скота.

в) Страхование посевов и урожая плодов.

Переходя от страхования скота к страхованию посевов мы меняем не только объект страхования, но самую экономическую проблему, которую нам предстоит разрешить. Поскольку неэпидемическая палость скота представляет собою нормальное хозяйственное явление, предусматриваемое в крупных стадах с большой мерой точности при составлении смет годового ремонта стад, постольку неурожай, убытки от градобития и налетов саранчи, филлоксеры и других вредителей являются стихийными, почти всегда неожиданными, далеко не каждый год встречающимися бедствиями. К тому же обычно происходящие от указанных причин потери урожая всегда охватывали сплошной полосой большие районы, поражая все сотни и тысячи рядом расположенных хозяйств.

Во всех этих отношениях убытки и потери посевов напоминают собою случаи эпидемической палости скота, которые, как мы знаем, тщательно выделяются страховыми по скоту кооперативами и от страхования которых последние в большинстве случаев отказываются.

Сколько-нибудь устойчивые нормы убытков для рисков этого рода могут получаться или при расширении объема страхуемой территории до размеров исключительных, близких или превышающих размеры государственных территорий, или же при определении нормы убытков не для одного года, а для периода обнимающего несколько лет. Нормы убытков от градобития, саранчи и других вредителей, взятые в среднем по десятилетиям, дают нам сравнительно устойчивые коэффициенты и могут служить основой для страхового расчета.

Таковы особенности, делающие страхование посевов чрезвычайно трудной проблемой не только для кооперации, но и для других форм страховой организации.

Наиболее основной и главнейший из видов этого страхования, а именно страхование посевов от неурожая, почти нигде в мире не получил своего осуществления.

Хлебозапасные магазины, некогда существовавшие в русской деревне, ее продовольственные капиталы, да государственное страхование рисовых посевов в Японии, вот кажется и все попытки в этой области.

Из разрабатываемых теперь в СССР проектов страхования посевов наибольшего внимания заслуживает попытка страховать не посевы отдельных владельцев, а возможность для местных кооперативов и советов получить средства для семенной помощи и борьба с возможными голодовками.

Значительно большой опыт имеем мы в деле страхования посевов от всякого рода эпизодических несчастий — градобития, вымерзания, вредителей и болезней всякого рода. Значительную долю этой страховой работы на Западе взяли на себя публично-правовые органы и частные страховые кампании, но не малый опыт имеет уже и кооперативное страхование.

Наибольшее развитие получило страхование от градобития и мы остановимся на его рассмотрении более подробно.

Нам известна работа трех бельгийских обществ взаимного страхования от градобития.

1) «Les cultivateurs réunis», основанное еще в 1856 году в Брюсселе и обслуживающее почти всю Бельгию.

2) «La Belgique agricole», основанное M. L. Mèan в 1874 г. в Льеже, страховавшее перед войной 11.726 гектаров, принадлежавших 897 членам-страхователям и заплатившее за 28 лет своей работы в 1.184 случаях градобития 509.616 франков вознаграждения, собирая в среднем 3,75 франка со страхуемого гектара.

3) «De Westveaamsche loux bouwers», основанное в 1892 г. в западной Фландрии, собирающее со своих 232 членов по одному франку с гектара и стремящееся уплатить убытки градобития полностью, поскольку они не превышают 450 франков на десятиину посева и 50 франков на домашний сад; устав общества предвидит возможность частичного погашения убытка в случае недостатка средств, пока же все убытки погашались полностью.

Помимо указанных обществ, в Бельгии существует не мало мелких волостных договорных обществ, примером которых может служить игрушечное общество в фламандской деревушке Ришвеке, основанное в 1892 году и насчитывавшее дюжину членов, с 200 десятинами посева и 1.000 франков скопленного годами запасного капитала.

Приходилось встречаться с кооперативным страхованием от града также в Германии, Швейцарии и Фландрии, при чем большинство французских земледельческих синди-

катов, открывавших операции этого рода, не брали страховой операции на свой риск и страх, но принимали на себя посредничество и агентуры частных страховых компаний, выговаривая своим членам существенные льготы, скидки и рассрочки.

Подводя итог накопившемуся в этой области опыту кооперативной работы, мы можем наметить следующую организационную схему кооперативного страхования от градобития.

Каждый член кооператива обязан заявлять весною к страхованию все сделанные им посевы растений, принимаемых на риск товариществом, прилагая к своему заявлению хотя бы грубый план расположения в его хозяйстве заявляемых посевов.

Владельцу посевов предоставляется самому определить ожидаемый урожай и его будущую стоимость, сообразно которой с него взывается страховая премия. При чем владелец предупреждается, что в случае убытка от градобития последний возмещается по реальной стоимости, но во всяком случае не выше ожидаемой стоимости показанной в заявлении, а если выбита градом только часть посева, то убытки покрываются в сумме, не превышающей соответствующей части заявленной стоимости.

В заявлении владелец указывает на то, страхует ли он только зерно или также и солому. Страхование принимается на срок обычно от 1 мая до 15 сентября, после которого урожай предполагается снятым и кооператив приступает к расчетам со страхователями. Обычно кооперативное страхование строится по принципу постоянства премий. Уровень премий определяется метеорологическими особенностями местонахождений посевов с одной стороны и по чувствительности произрастаний с другой стороны.

Примером скалы чувствительности произрастаний к градобитию могут быть для СССР три следующих разряда, установленные в «правилах земского добровольного страхования от градобития в Орловской губернии», действовавшие до войны.

- 1 разряд. Наименее чувствительные культуры: — пшеница, рожь, овес, ячмень, полба.
- 2 разряд. Средние по чувствительности культуры: — горох, стручковые растения, клевер, семянники подсолнечники.
- 3 разряд. Наиболее чувствительные культуры: — гречиха, лен, конопля, все масляничные и крапильные растения, а так же табак и хмель.

Высота премий очень сильно варьирует, для романских стран она колеблется от 0,90 франка до 4,00 франков за гектар посева.

Если застрахованный посев подвергается градобитию, то владелец его обязан немедленно известить правление страхового товарищества о происшедшем с точным указанием дня и часа градобития и размером причиненного им вреда. Если в течение 7 дней такого извещения не поступит, то страхователь лишается права на вознаграждение. Правление товарищества, получив извещение, имеет незамедлительно отправить своего полномочного эксперта для составления официального протокола и определения размеров убытка.

Экспертиза убытка от градобития требует весьма сложного расчета, основанного на целой отрасли таксационной науки. Перед нами лежит особый справочник для присяжных экспертов убытков по градобитию: „Manuel de l'expert des dommages causés par la grêle aux récoltes de toutes natures“, составленный неким Mr. François и изданный в Париже в La maison rustique.

Согласно указаниям справочника, эксперт, приступая к осмотру полей, прежде всего должен определить, какую площадь постигло градобитие и какую часть всей посевной площади хозяйства она составляет. Затем, стремясь определить потери от градобития и только от градобития, эксперт выделяет из побитой площади те ее части, которые ранее погибли от других причин.

Так, например, он определяет что из 40 гектаров выбито градом 25 гектаров, из них до градобития было повреждено

1) Головной и пустоцветом	2/20 площади
2) Всякого рода насекомыми вредителями	1/20 „
3) Вымочки и др. причины гибели, независимые от града	1/20 „
	<hr/>
Всего	4,20 площади

или 1/5 или 5 гектаров.

Таким образом, чистому убытку от града подверглись только 20 гектаров, в остальных только часть убытка должна быть зачислена на градобитие.

Установив площади различных типов повреждения, эксперт по отношению каждой из них устанавливает меру повреждения и возможность использования остатков. Если посев выбит окончательно и град выпал в начале сельскохозяйственного сезона, то эксперт имеет право предписать страхователю на месте выбитого посеять другую культуру, дабы доходами от нее, хотя бы отчасти, покрыть убытки градобития.

Франсуа приводит 12 скороспелых культур (свекла, русский ячмень, желтый овес, горошек, лен, просо, травы и пр.), которые могут в этих случаях рекомендоваться. Этот вторичный посев принимается как бы на риск и счет страхового товарищества и вводится в учет при окончательном расчете.

Окончательный расчет определяется по снятии урожая, когда можно с некоторым вероятием определить, каков был бы доход, не побей его град.

Пример, подобного расчета можно видеть из следующих цифр, даваемых тем же Франсуа для гектара пшеницы, выбитого градом.

Вероятный урожай 35 гектолитров зерна	× 24 франка	. 600 фр.
Солома на сумму	 150 „

Всего потеряно 750 фр.

Из этого вычесть:

а) удобрительную стоимость остатков посева, запаханную при его вспашке после градобития	150 фр.
в) стоимость несостоявшейся уборки	75 „

Всего к вычету 225 фр.

Таким образом реальная потеря от градобития
750 фр. — 225 фр. = 525 фр.

Согласно предписанию агента страхового товарищества, хозяин посеял на месте выбитой градом пшеницы кормовую свеклу, на что потрачено:

обработка под свеклу	50 франков
семена и посев	32 „
уход и уборка свеклы	110 „

Всего 192 франка

Таким образом, потери от градобития вместе с издержками на новую культуру составляют:

525 фр. + 192 фр.	717 франков
Урожай свеклы (35 000 кило) покрывает	630 „

Остается убытка к уплате . 87 франков

Определенные таким образом 87 франков только и оплачиваются страховым товариществом.

Оплата производится по окончании жатвы, когда выясняются и подсчитываются все убытки от градобития. Если сумма убытков меньше суммы собранных премий, то убытки оплачиваются полностью, а избыточная сумма вносится в запасный капитал.

Если же убытки превышают собранные премии, то для расплаты по ним черпаются средства запасного капитала, а если такого не имеется, или он незначителен, то товариществом покрывается только часть убытка.

В виду того, что размеры убытков, лежащие на самих товариществах, из года в год очень колеблются, в градобитном страховании перестрахование и образование значитель-

ных запасных капиталов представляется еще более важным, чем даже в страховании скота.

Такова в самых общих чертах организация и работа товариществ по страхованию от градобития.

Подобным же образом может быть организовано на кооперативных началах страхование посевов от всяких других стихийных повреждений—налетов саранчи, филлоксеры для виноградников и прочего.

Такого рода кооперативные общества иногда можно встретить во Франции, хотя обычно главное свое внимание они обращают не столько на возмещение убытка, сколько на его предупреждение.

Уже разбирая работу кооперации в деле страхования животных, мы отмечали ряд мероприятий профилактического значения — прививки, обязательные правила содержания скота, ветеринарные мероприятия и пр. Даже в области градобития приходилось слышать о профилактических мерах в виде попыток предотвратить выпадение града стрельбою из особых пушек, разгоняющих градоносные тучи.

Не берем судить, насколько успешна может быть такая борьба с градом, но зато уверенно полагаем, что профилактические мероприятия и борьба с болезнями растений и насекомыми-вредителями ныне вполне обоснована научной энтомологией и фитопатологией и даёт очень успешный результат.

Борьба эта может быть особенно успешна тогда, когда ведется не каждым хозяином в отдельности, а на коллективных началах во всей округе.

Наиболее ранним примером ассоциаций этого рода следует считать французские товарищества по борьбе с майским жуком (*Syndicats de hannetrage*). Первый из них возник в округе Gargon департамента Magenne.

Этот синдикат, основанный г. Мул в 1866 г., послужил типом для других. Он задался целью устроить совместную и энергичную борьбу во всех селениях своего района, чтобы достигнуть невозможно больших результатов для ослабления опустошений, производимых жуком и его личинкой. Состоялась складчина между поземельными собственниками: по 25 сант. *) с гектара. Синдикат получает и платит из сумм, собранных, пожертвованных, завещанных, выданных в виде пособий, по определенной советом управления цене, за всех жуков, собранных в его районе. Он направляет также в благоприятное время года отряды работников на окладном жалованье для розысков жуков в местах, ими опустошенных; или, наконец, он дает без платы за подержание: запашники, бороны, опрыскиватели и т. д. земледельцам и фермерам, членам синдиката, чтобы помочь им истребить нахо-

*) Около 9 копеек, статья по курсу золотого франка.

дящихся в почве гусениц и распространяет между жителями их паразита.

Паразит, живущий на гусеницах жука и уничтожающий его, был открыт в конце XIX века и назван *Botrytis Tenella*. Искусственно разводя его и распространяя в районе появления гусениц, можно произвести массовое зарождение их и значительно ослабить тем появление жука.

Две, три дюжины подобных кооперативов в годы налетов жука уничтожают десятками тонн гусениц, и тем предотвращаются огромные потери.

Десятки других синдикатов борются с саранчей, с болезнями растений, совместно организуют охрану полей от налетов птиц и даже от заморозков.

Гр. Рокиньи следующим образом описывает работу синдикатов этого рода.

«Производство плодов для приготовления сидра очень страдает, особенно в бретонских департаментах, от распространения насекомого „*anthonome*“ которое портит цветочный бутон яблони и причиняет также бесчисленные опустошения во фруктовых садах; поэтому земледельческие ассоциации изыскивают все средства истребления этого жесткрылого.

Французский помологический синдикат в Rennes своим уставом предписывает изучение мер защиты деревьев, питомников, фруктовых садов, плантаций и т. д. Он рекомендует как действительную меру предохранения, — *L'anthonomie*“ (истребление антонома), которое состоит в последовательном встряхивании веток для освобождения их от насекомых, после чего их тут же истребляют; он воспрещает всякого рода охоту на маленьких насекомоядных птичек. В Pontigny основан синдикат защиты яблони от *anthonom'a*, имеющий целью организовать, при помощи медного купороса, методическое излечение яблонь, пострадавших от *anthonom'a*

Виноградники более всего нуждаются в охране от плесневых грибов, от мильдиу и грибов, причиняющих им болезни, и такая охрана действительно при помощи особо организуемых союзов. Синдикат указывает на необходимость предохранительных мер; кроме мер борьбы, напоминает о благоприятном для этого времени, снабжает на самых выгодных условиях: пульверизаторами, пульверизирующими порошки мечами, медным купоросом, серой и т. д. При нужде он не отказывает в этом даже мелким виноградарям. Излечение лоз от болезней и борьба с вредными насекомыми составляют предмет главных забот большинства синдикатов виноделия. Иногда защита производится коллективно, по подряду, оптом, за счет членов; подобным способом излечивают виноградники от мильдиу, — посредством пульверизаций эссенцией, называемой бордосской жидкостью (синди-

кат виноделия Rosières aux salines; плата производится в складчину за каждую пульверизацию и обходится в 27½ сантима с ара (22 кв. сажени). Земледельческий и винодельческий синдикат Cagnac'a выстроил с этою специальною целью печь для обжигания извести, входящей в состав бордосской жидкости.

Невозможно не причислить к этой же категории, если принять в соображение цели и средства действий, — синдикаты против филлоксеры, основанные согласно законов 21 июня 1865 года и 15 декабря 1888 года, для излечения виноградников, пострадавших от филлоксеры. Общность мер, предпринятых этими ассоциациями для организации коллективной борьбы против филлоксеры, ясно указывает на однородность их с кооперацией в производстве. Антифиллоксерные синдикаты с применением сернистого углерода еще многочисленны, хотя восстановление виноградников посредством посадки американской лозы уменьшает их значение.

Опасность, грозящая виноградникам во время весенних морозов, особенно в некоторых областях запада и юго-востока, вызвала синдикаты к созданию союзов из заинтересованных лиц для опытов борьбы с ними. Употребляемое средство состоит в производстве искусственных облаков, появляющихся от зажигания костров смолья или от другого способа, в то время, когда слишком низко падающая температура начинает беспокоить виноградарей. В Gironde, Ande, Hérault, Gard и т. д. синдикаты стараются распространить этот способ; он дает хорошие результаты, когда виноградники скучены, и большая часть их владельцев содействует друг другу. Но самый интересный факт—это то, что образовались специальные синдикаты для защиты виноградников от весенних морозов; они сходны с синдикатами „Hannotonnage“ и распространяются именно в тех департаментах, где виноградникам грозит наибольшая опасность от морозов: в Meurthe-et-Moselle, в Vosges, La Meuse, La Morne и др.“

Литература к главе XIII.

- 1) Ю. Овчинников. Очерк страхования скота М. 1926 г.
- 2) А. Чалянов. Кооперативное страхование скота. Харьков 1913 г.
- 3) Н. Могилянский. Главнейшие грибные болезни и вредители виноградных лоз и современные методы борьбы с ними М. 1926 г.
- 4) А. Чалянов. Кооперативное страхование скота во Франции М. 1913 г.
- 5) Труды первого общеземского съезда по страхованию скота М. 1913 г. 2 тома.
- 6) «Счетоводство и устав товарищества по страхованию скота». М. 1914 г.
- 7) Я. Кузнецов. К вопросу о кооперативном страховании скота. Владимир. 1914 г.
- 8) Справочная книга для сельских товариществ. Харьков. 1913 г.
- 9) Л. Грасс. Страхование сельскохозяйственных посевов от неурожая.
- 10) Гр. Рокнинь. Союзы в сельском хозяйстве. М, 1907 г.
- 11) С. Е. Разумов. О страховании от градобития в «Трудах первого всероссийского с. х съезда 1 10 сент 1913 г. в Киеве», вып. III, стр. 300.
- 12) Вестник государственного страхования. 1922—1926 г. М.

ГЛАВА XIV.

Мелиорационные и другие земельные товарищества.

Совершенно особое положение в среде кооперативных организаций занимают товарищества, связанные с землей. Если во всех изученных нами кооперативных организациях, кредитных, закупочных, по сбыту и переработке, машинных и скотоводческих,—кооперация строилась на обобществлении различных отраслей хозяйственного оборота, то кооперация земельная совершенно не затрагивает ни производительных, ни других процессов оборота ценностей в хозяйстве.

Ее задача сводится к организации основной территориальной базы для земледельческого производства.

Организация земельной площади, на которой впоследствии будет построено хозяйство — вот основная задача земельной кооперации, будь то товарищество мелиорационное, товарищество землеустроительное, или же товарищество по совместной покупке и аренде земель.

Наиболее распространенной из всех указанных форм является мелиорационное товарищество.

Технический процесс, лежащий в его основе, сводится к так называемому коренному улучшению почвы. Наблюдая различные участки земель, мы можем отметить, что некоторые из них или совсем непригодны для сельскохозяйственной эксплуатации, или же дают в результате своей обработки весьма ничтожные результаты. В большинстве случаев причину подобной неудобности земель является свойственное им ненормальное соотношение физических факторов плодородия: воды, аэрации и физического строения почвы. Недостаток влаги пресекает всякую возможность вегетации обычных культурных растений. Обратное — ее избыток приводит к заболачиванию почвы, к уменьшению ее аэрации и закисанию ее. Состав почв из сыпучих песков, не схваченных связующим началом перегнойных веществ, а равно нахождение в почве камней, препятствующих обработке или образованию раз'едающих поверхность земли—

оврагов—все эти аномалии препятствуют земледельческой культуре.

Однако, для современной агрономической науки все эти препятствия отнюдь не являются непреодолимыми. Современная техника позволяет нам—осушить болото, оросить пустыню, остановить сыпучие пески и каменные скалы превратить в виноградник—словом, превратить «место пусто» в плодородные поля и луга.

Технически в области мелиорации человеческий гений почти не знает невозможного. Для современного агронома земля, это — поверхность, освещаемая живительными лучами солнца и только,—физическое состояние этой поверхности, необходимое для усвоения солнечной энергии хлорофильным зерном, он может создать по своему произволу.

Весь вопрос только в том, каковы будут издержки этой мелиорации и окупятся ли они хозяйственным эффектом произведенного улучшения?

В рамках обычного капиталистического хозяйства мелиорация какого-либо участка возможна тогда, когда экономический эффект этой мелиорации, в виде прироста земледельческой ренты, будет выше или по крайней мере равен обычному проценту доходности на капитал, вложенный в мелиорацию.

Если стоимость мелиорации такова, что проценты на затрачиваемые в нее капиталы составят сумму, превышающую то увеличение чистой доходности, которое получается от повышения урожайности, вызванного произведенными почвенными улучшениями—то очевидно, что намеченное коренное улучшение не может быть рентабельным.

Хозяин, несмотря на всю техническую легкость и заманчивость его, будет вынужден от него отказаться.

Поэтому государство, заинтересованное в развитии мелиорации с точки зрения интересов народного хозяйства в целом, нередко создает особые фонды для льготного кредитования такого рода мелиоративных начинаний, в результате которых прирост ренты может покрыть всего только 1%, 2% или 3% мелиоративного капитала.

Укрепление оврагов, выпрямление русел рек, борьба с сыпучими песками и другие подобные мероприятия как раз и могут быть производимы только при условии льготного кредита.

Несколько иначе строится хозяйственный расчет мелиораций применительно к трудовому крестьянскому хозяйству.

Из подробного анализа, произведенного нами в одной из первых глав настоящей работы, мы установили, что семейному трудовому хозяйству свойственны некоторые особенности в понимании выгоды, отличные от понимания ее хозяйством, построенном на основе наемного труда.

Мы знаем, что для семейного хозяйства чистая прибыль может быть определяема только условно, бухгалтерским расчетом, и не в ее получении заключается смысл трудового хозяйства.

Крестьянская семья влагает в свое хозяйство труд своих членов и принадлежащий ей капитал и ищет от него получить, произведя полное воспроизводство капитала, наибольшую оплату вложенного в хозяйство труда. Чем выше оплатится единица этого труда, тем более совершенным следует признать организацию хозяйства. При этом мы должны припомнить также, что поскольку основной задачей семейного хозяйства является обеспечить годовое потребление семьи, постольку семья считается в первую очередь с оплатой всего годового труда, а не его средней единицы.

Поэтому при ограниченности выгодных приложений труда крестьянское хозяйство направляет свою работу на такие культуры и занятия, которые хотя и дают низкую оплату единицы труда, но зато позволяют использовать рабочие силы семьи в большей мере и тем получить значительное повышение оплаты годового труда. Сообразно указанному трудовое хозяйство расширяет свои наделы высевом трудоемких культур, хотя и дающих пониженную оплату единицы труда, но позволяющих зато приложить к тому же участку в пять раз большую массу работы. Равным образом крестьянское хозяйство расширяет сферу приложения своему труду, арендуя земли по ценам, на много превосходящим земельную ренту, и покупая земельные участки, выплачивая за них суммы, значительно превышающие капитализированную ренту.

Особенности эти не могут не отразиться и на способности крестьянского хозяйства производить мелиорацию.

Само собой понятно, что коренные улучшения, расширяя площадь годной к эксплуатации земли, тем самым отвечают на основной запрос крестьянского хозяйства аграрно переселенных районов—расширение сферы приложения труда хозяйствующих семей. Поэтому мелиоративные работы имеют значение, аналогичное распространению трудоемких культур, организации промыслового заработка и пр.

Особенно же большое значение наши выводы имеют для определения пределов экономической возможности мелиорации.

Для капиталистически организованного предприятия норма прибыли, соответствующая обычному капиталистическому %, является пределом экономической возможности мелиорации. Коренные улучшения, дающие приращения ренты меньшее, чем обычный процент, исчисленный к мелиорационному капиталу, являются явно убыточными и теряют свой смысл для капиталистического хозяйства.

Хозяйство же трудовое, как мы видели, может совер-

шенно отказаться от прибыли и все же находит для себя выгодным продолжать работу. Поэтому и предел возможности мелиорации для него значительно расширяется и целый ряд коренных улучшений, недоступных капиталистическому хозяйству, является возможным в хозяйстве трудовом, ищущем расширения приложения своему труду.

Говоря иначе, для хозяйства трудового устанавливается новый предел возможности мелиораций, вытекающий из особенностей его природы.

Предел этот нельзя приобщить к какому-нибудь определенному уровню высоты % на мелиорационные затраты, да и вообще нельзя выразить в этой форме, так как процент на капитал в трудовом хозяйстве, как мы установили, не является вовсе хозяйственным критерием.

Мы склонны полагать, что вообще этот уровень нельзя установить какими-либо объективными расчетами. Он зависит от степени обеспечения хозяйствующих семей средствами существования, от количества избыточного труда, от возможности или невозможности других способов расширения сферы приложения своего труда и прочих условий, трудно или вовсе не поддающихся объективному учету.

Единственной объективной величиной, на которую могут опереться наши расчеты, являются по нашему мнению, местные цены на землю и, в частности, цены на те угодия, для образования которых и производятся мелиорации.

Высота цен на землю, платимых крестьянским хозяйством, как уже мы имели случай отметить, также мало зависит от высоты чистой доходности и как-раз определяется теми условиями, как и возможность мелиорации.

Как приобретение земель, так и производство коренных улучшений, представляют собою расширение поля приложения труда путем увеличения площади удобных земель. И несомненно, крестьянское хозяйство не будет производить, например, осушение заболоченного луга, если стоимость этой работы выше, нежели цены, по которым можно купить луговые земли в окрестности. С другой стороны, если крестьянское хозяйство, ищущее расширить поле приложения своего труда, покупает новые земли по ценам, высшим, чем капитализированная рента, то также несомненно, что для него выгодны всякие расширения удобной площади путем коренных улучшений собственных земель, раз стоимость этих мелиораций ниже продажных цен на землю, хотя бы ожидаемое при этом повышение ренты было бы ниже нормального процента на затрачиваемый капитал.

Могут указать, что большинство мелиораций совершается на занятые капиталы, и основным требованием мелиорационного кредита является условие, согласно которому прирост ренты должен сполна погасить собою мелиорационный кредит. При допущении же мелиораций, при ко-

торых прирост ренты не окупает даже % на занятый мелиорационный капитал, трудовому хозяйству придется погасить последний за счет «заработной платы».

Мы, конечно, не можем считать подобное положение благоприятным или желательным, но раз вопрос идет о пределах экономической возможности мелиорации, то мы должны предвидеть, что нам часто придется сталкиваться с такими случаями коренных улучшений, и трудовое хозяйство будет погашать мелиорационные займы из «заработной платы» точно так же, как оно из «заработной платы» выплачивает арендные платежи и погасило до войны долги крестьянскому банку за земли, приобретенные по ценам вышшим, нежели капитализированная рента.

Таковы самые общие теоретические соображения об экономической возможности мелиорации в трудовом хозяйстве.

Однако, хотя природа трудового хозяйства и допускает его к производству таких мелиораций, которые недоступны хозяйству капиталистическому, тем не менее и для него удешевление кредита на мелиорационные затраты является чрезвычайно важным облегчением для производства коренных улучшений, позволяя ему не только осуществить их, но осуществить без понижения оплаты труда, прилагаяемого на мелиорируемых землях.

Сообразно вышесказанному первое содействие мелиорациям крестьянского хозяйства со стороны кооперации может выразиться в предоставлении дешевого долгосрочного кредита. Поиски особых кредитных фондов, могущих ссужаться в долгие сроки и под низкий процент, составляют прямую обязанность общей кредитной кооперации и последняя вполне сознательно ставит ее перед собою.

Однако, кооперативное содействие мелиорациям может выразиться далеко не только в форме финансирования их на льготных основах.

В большинстве случаев мелиорации могут быть успешны только тогда, когда они захватывают значительные площади неудобных земель: осушение и дренаж больших массивов заболоченных лугов, орошение значительных пространств засушливых местностей — позволяют произвести мелиорационную работу в крупном масштабе и тем значительно удешевить издержки, падающие на десятину мелиорируемого пространства. Очень часто подобное расширение площади мелиораций не только экономически, но технически необходимо, т. к. технически можно добиться результата только при сплошном и массовом улучшении.

Отмеченная необходимость сплошного захвата крупных земельных массивов, обнимающих собою территорию нескольких сотен и тысяч хозяйств — придает мелиоративной кооперации некоторые специфические черты.

Как мы знаем, одним из основных устоев кооперации является начало добровольного вступления хозяйств в состав членов кооператива.

Однако начало это не может применяться в отношении кооператива, приступающего к производству совместной мелиорации большого земельного массива. Кооперативу этому технически необходимо, чтобы ни одно хозяйство из составляющих указанный массив не уклонилось от участия в мелиорации. Поэтому мелиоративные деятели всегда добивались, и почти всегда успешно, законодательного признания за мелиоративными товариществами некоторых публично-правовых функций и прежде всего права принудительного включения в свой состав того меньшинства хозяйств, составляющих мелиорируемый массив, которые по-челу-либо не хотят войти в его состав добровольно.

Мелиоративное законодательство различных стран, согласно этому, устанавливает, что если большинство хозяйств, составляющих намечаемый к мелиорации земельный массив, образует для этой цели особое товарищество, несогласное меньшинство принудительно привлекается к улучшению своих почв и не может отказаться от производства на своих землях соответствующих работ и уплаты соответствующей части стоимости всей мелиорации.

Правда, различные законодательства предусматривают ограждение прав меньшинства и его хозяйственных интересов, но только постольку, поскольку они не препятствуют выполнению основных задач.

В случае же если владелец не сможет доказать убыточности для него мелиораций, то он не избавляется и от участия в расходах.

Необходимо отметить, что многие иностранные положения о мелиоративных товариществах вовсе не знают смягчающих оговорок в вопросе принудительного включения.

Соответствующий § нашего нормального устава также не знает никаких оговорок.

«§ 12. Если мелиорация земли, передаваемой т-ву, не может быть по техническим обстоятельствам произведена, не затрагивая одновременно участков, пользователи которых не выразили желание войти членами в образуемое т-во, или же если мелиоративные сооружения при использовании должны затронуть эти участки, то в таких случаях лица и организации, пользующиеся названными участками, подлежат обязательному зачислению в состав товарищества. Для этого нужно, чтобы у входящих в т-во членов находилось не менее $\frac{2}{3}$ всей земли, подлежащей мелиорации, и чтобы постановление об образовании т-ва было принято двумя третями голосов всех пользователей подлежащей мелиорации земли».

Образованное таким образом товарищество прежде всего нуждается в средствах для производства работ.

Только в очень редких случаях средства эти слагаются из взносов самих членов, обычно же пассив товарищества строится на заемных капиталах. Чаще всего эти капиталы, даваемые на льготных условиях, имеют государственный или общественный источник, однако, не редки случаи и привлечения частных капиталов.

Для привлечения частного капитала к делу мелиорации, новейшее мелиоративное законодательство устанавливает особые льготы для получения долгов, взятых на мелиорации, а именно дает им право приоритета, т.е. устанавливает положение, при котором в случае неплатежа мелиоративные долги взыскиваются в первую очередь перед ипотечными, закладными и другими долгами.

Само взыскание годичного мелиоративного погашения долга и процентов в некоторых странах производится на одинаковых началах с налогами, иногда даже одними и теми же сборщиками, минуя кассу товарищества.

Ясно, что такие льготы по взысканию долга являются весьма внушительной гарантией его возврата и для каждого частного держателя капиталов помещение средств в мелиоративные займы является одним из наиболее верных помещений капитала, что не может не отразиться на понижении процентов мелиоративного кредита.

В нашем нормальном уставе принцип приоритета применен в отношении долгов членов товарищества самому товариществу (§ 32).

В Западной Европе мелиоративный заем гарантируется обычно землями того хозяйства, которое пользуется им и является таким образом займом ипотечного типа. При чем, однако, среди работников мелиоративного дела нет единодушия в вопросе о том, какими именно землями гарантируются мелиоративные займы? Одни полагают, что в интересах облегчения тягот мелиоративного кредита для крестьянского хозяйства достаточно обеспечить мелиоративные займы, только теми землями, которые подвергаются мелиорации, другие же полагают эту гарантию недостаточной именно тогда, когда приходится прибегать к принудительному взысканию, т.е. в случае неудачи мелиорации, и требуют положения ипотеки не только на мелиорируемые, но на все вообще земли хозяйства, признавая конечно, что подобное требование может отпугнуть крестьянство от производства самой мелиорации.

В условиях землепользования СССР ипотечное обеспечение мелиорационных долгов не может быть применено за невозможностью продажи земель. Поэтому приходится искать других форм обеспечения, из которых пока некото-

рую гарантию кредиторам дает упомянутое нами право приоритета.

Коль скоро средства получены и разработан детальный проект мелиоративных работ, товарищество приступает к его осуществлению, нередко пользуясь трудовую помощью своих членов, что заметно удешевляет производство работ.

После того, как работы окончены, товарищество и его правление не прекращает своего существования, т. к. на нем лежит:

1) Ликвидация денежных отношений и организация выплаты сделанных займов.

2) Ремонт и частичные поправки сделанных мелиораций (например, ремонт зарастающих канав, поврежденных дрена и пр.).

В случае же если мелиорация была оросительная, то товарищество производит управление водным хозяйством ирригационной сети, распределяя воду и организуя связанные с этим работы, а также собирая средства для ежегодных эксплуатационных расходов.

Таковы в самых общих чертах основы мелиорационной кооперации.

Весьма близко к ней по своей экономической сущности примыкают товарищества, созданные для совместной организации землеустройства на рациональных началах.

Нередко поля различных владельцев располагаются настолько распыленно и черезполосно между собою, что правильное ведение хозяйства становится весьма затруднительным. Эксплуатируемая хозяйством территория в 5 или 10 гектар оказывается разорванной на многие мелкие куски, нередко очень далеко разбросанные друг от друга.

Даже в Западной Европе чересполосица продолжает быть бичем сельского хозяйства.

Одно из описаний 19 рядовых крестьянских хозяйств в окрестностях Веймара *) обнаружило, что только одно из них вело хозяйство на трех кусках, все остальные на пяти и более. При чем половина хозяйств имела землю в 10 и более кусках.

Благодаря подобной распыленности среднее расстояние полей от усадьбы при этом превышает 1,5—2,0 километра, а расстояние до самого отдаленного участка нередко достигает 6,0 — 9,0 километров.

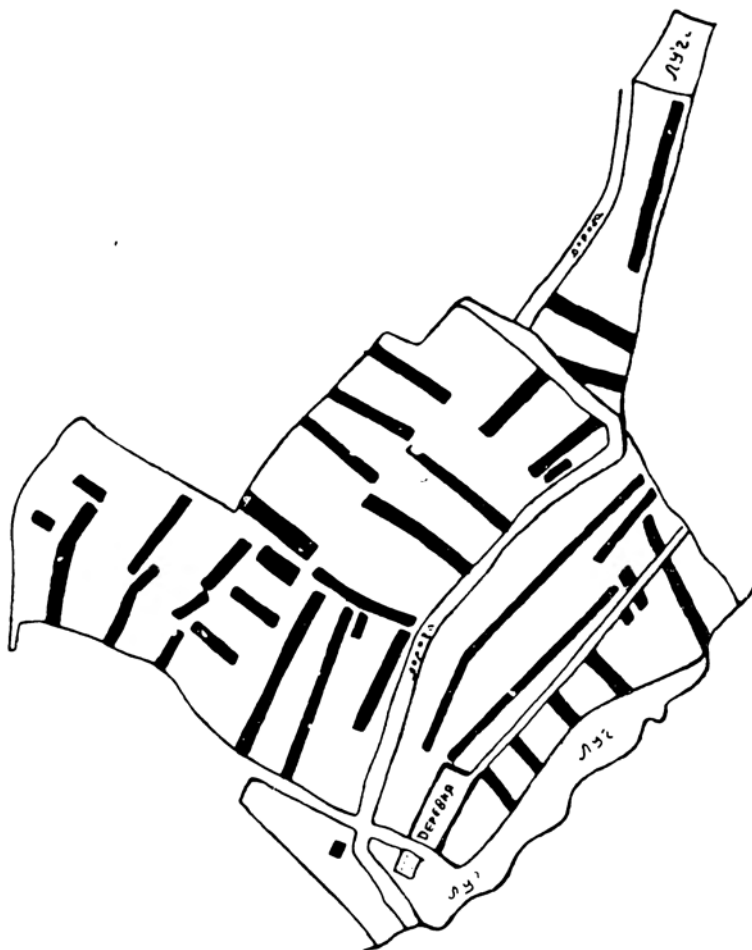
*) Dr. Herbst „Güts- und Betriebs-Verhältnisse bäuerlichen Güter“ Thiel's Landwirthschaftliche Jahrbuch 1908 стр. 381.

Табл. № 60. Элементы землеустройства 19-ти немецких хозяйств в Веймаре.

№№ хозяйств.	Число гектаров.	Число кусков.	Среднее расстояние полей от усадьбы (килом.).	Расстояние до самого отдаленного куска (килом.).	Площадь самого отдаленного куска.
1.	32,6	10	1,3	2,0	6,2
2.	13,3	5	1,8	3,0	3,8
3.	14,2	12	1,9	4,2	0,7
4.	11,2	10	3,6	6,0	5,0
5.	23,2	8	0,9	3,0	2,5
6.	17,3	12	3,0	6,0	1,7
7.	33,2	22	2,2	6,2	1,2
8.	41,7	10	3,6	9,0	0,7
9.	20,0	9	2,0	2,0	15,0
10.	32,2	6	0,8	7,5	1,0
11.	49,0	6	1,5	9,0	3,5
12.	25,7	14	1,6	2,4	6,2
13.	21,6	5	1,7	3,0	5,0
14.	32,9	20	1,5	2,5	9,5
15.	10,1	10	1,0	1,5	2,0
16.	54,0	7	2,1	4,0	3,0
17.	51,0	9	1,8	3,0	41,7
18.	35,0	6	0,6	1,4	2,5
19.	10,1	3	1,1	2,0	2,0

Еще большая разбросанность встречается в русском общинном хозяйстве, где нередкость встретить надел в 6 или 7 десят. разорванным на 40 и более полос самого неудобного в хозяйственном отношении расположения и формы.

График Л. Полосы пашни двухдушного надела одной из общин средней России.



Прилагаемый график дает в этом отношении наглядную картину.

Как частный, но весьма симптоматичный, пример можно привести одну общину Рязанской губ., где статистики обнаружили небольшой надел в двухстах слишком отдельных кусочках.

Подобная ситуация удобий, создающаяся обычно исторически из поколения в поколение, путем дробления и частных передач земель при режиме частной собственности на землю, или путем уравнительных переделов общинного землепользования, — в корне подрывает одно из главнейших преимуществ мелкого земледелия — краткость внутри хозяйственных расстояний и вытекающую отсюда экономию в издержках внутрихозяйственного транспорта.

Мелкое хозяйство, оставаясь организационно слабосильным и мелким, приобретает и все недостатки крупного земледелия в отношении внутрихозяйственного транспорта.

Нужда в исправлении указанных дефектов организации территории часто обостряется настолько, что превращается в общественное бедствие и вызывает вмешательство государственной власти, производящей перемерзевание, обмен полос между хозяевами, исправление границ и прочее.

В результате указанных работ создаются новые границы и все хозяйства сводят свою площадь по возможности в один кусок, легко эксплуатируемый из центрально-расположенной усадьбы.

Примером таких работ может явиться сравнение вышеприведенного графика на стр. 335 с графиком на стр. 337, указывающим какую форму приняло расположение земель той же самой деревни после произведенного в ней внутриладельного землеустройства.

Хозяйственные выгоды подобного улучшения организации территории нечислимы, и государственная политика в этой области является одной из главнейших форм государственного содействия земледелию.

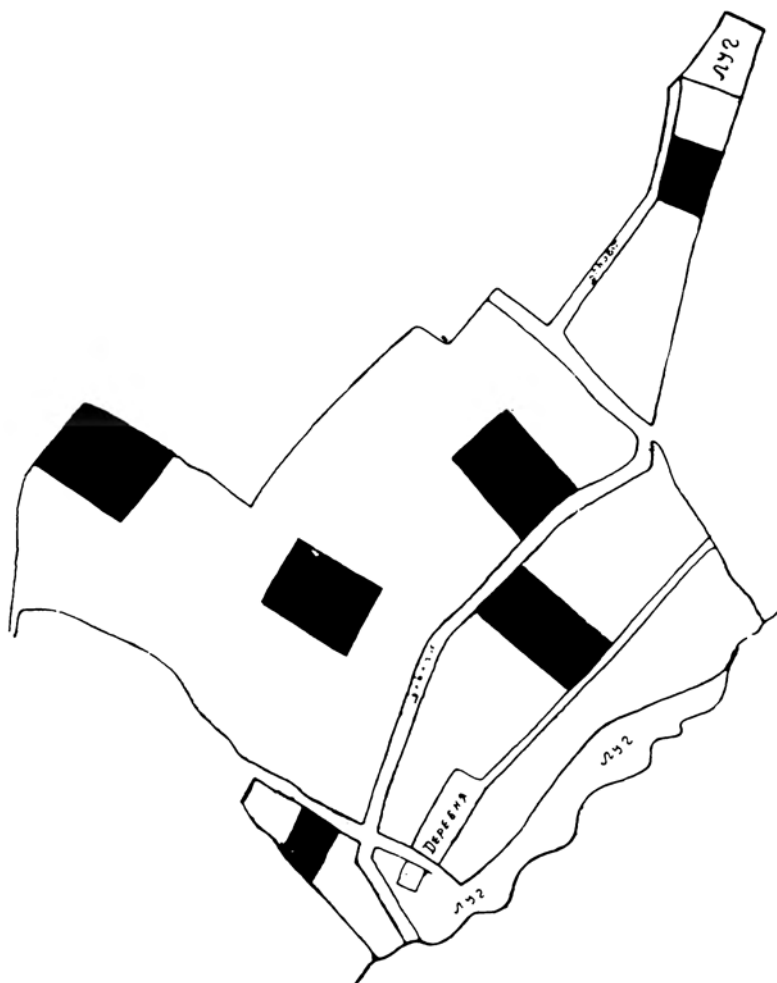
В этом отношении большой известностью пользуется Баденский закон об улучшении устройства полей и русские землеустроительные мероприятия.

Несмотря на то, что устройство земель чаще всего возлагается и производится органами публично-правовой власти, эта работа бывает иногда под силу и кооперации. По крайней мер нам известны во Франции и в Германии особые товарищества (напр., синдикаты в Mourescourt и в Renil департамента Seine - et - Oise), которые ставят перед собою задачи исправления границ, наблюдение за сохранностью межевых знаков и, главным образом, за проведением и поддержанием сельско-хозяйственных дорог.

Последняя работа имеет первостепенное значение в виду исключительного значения внутрихозяйственного транспорта. Рациональное размещение дорог позволяет прежде всего сэкономить земельную площадь, отводимую под полотно дорог, а главное во много раз облегчить стоимость и работу по перевозке сельско-хозяйственных грузов.

В виду полного тождества экономической природы товариществ по устройству земель с только что изученными

График Л1. Полосы пашни двухдушевого надела после пере-
межевания их «на широкие полосы».



нами мелиорационными товариществами, мы можем считать вполне возможным применить к ним все основные организационные начала, свойственные мелиоративным кооперативам.

Обе означенные нами кооперативные формы технически преобразовали землю для более удобного сельскохозяйственного пользования. Однако, в отношении земли кооперация может оказать существенную помощь также и в области расширения землепользования. Товарищества по совместной покупке и

аренде земель имеют уже не малую историю и сыграли в организации народного хозяйства земледельческих стран весьма благотворную роль.

Из них наибольший интерес имеют для нас коллективные аренды, получившие особенно большое распространение в Италии. Идея их чрезвычайно проста. Владельцы имений, предпочитающие сдавать свои земли в аренду, вместо хозяйственной эксплуатации их, — очень часто стремятся уклониться от обременительной и мало приятной раздачи земли мелким арендаторам крестьянам и охотно передают свои земли особым предпринимателям, платящим им умеренную аренду и со своей стороны передающим землю мелкими участками земледельцам.

Само собою разумеется, что предприниматели этого рода, в погоне за высокими прибылями, готовы содрать последнюю рубашку с крестьянина-земледельца, назначая за участки ни с чем несообразные по своей высоте арендные цены.

В борьбе с подобно рода спекуляцией мелкими земледельцами и были созданы общества для совместных аренд, нанимающие непосредственно у владельцев все имения целиком и на долгие сроки, дабы затем на товарищеских началах распределить землю к пользованию.

Нередки также случаи, когда сельско-хозяйственные рабочие совместно арендуют то имение, в котором они ранее работали.

Обычно, при указанных совместных арендах, арендаторы не ограничиваются заключением общего договора и распределением земель между участниками кооператива. Наладив фактом совместной аренды некоторый социальный узел и даже некоторый кооперативный аппарат, они стремятся использовать его возможно полнее и поручают своему правлению организовать совместную покупку и сбыт, ставят маслодельный завод, организуют совместное пользование машинами и т. п.

Нередко на почве совместной аренды, особенно когда налицо случай аренды целого имения с постройками, инвентарем и скотом и при том аренды совершаемой бывшими рабочими, — возникает попытка наладить полную трудовую земледельческую артель, т. е. совместное сельско-хозяйственное производство.

Однако, проблема совместного производства в земледелии не уместается в рамки настоящего очерка и мы, считая указанную проблему весьма важным вопросом кооперативной жизни, посвящаем ей следующую главу, к которой и отсылаем читателя.

Литература к главе XIV.

- 1) **С. Каценеленбаум.** Мелиорации, мелиоративные товарищества и мелиоративный кредит 3 изд. Москва, 1919 г.
- 2) **И. С. Блиох.** Мелиорационный кредит и состояние сельского хозяйства в России и иностранных государствах.
- 3) Труды первого Северо-Русского мелиорационного съезда. Москва, 1919 года.
- 4) **Б. Д. Бруцкус.** Землеустройство и расселение. СПб. 1909 г.
- 5) **А. Кофод.** Русское землеустройство. СПб. 1914 г.
- 6) **И. А. Иверонов.** Основы землеустроительного дела. Москва, 1915 г.
- 7) **О. А. Хауке.** Баденский закон об улучшении устройства полей. Москва, 1913 г.
- 8) **И. Е. Берман.** Крестьянское землеустройство. Москва, 1913 г.
- 9) **А. И. Меркулов.** Как сообща улучшить землю. Москва, 1925 г.
- 10) **Н. И. Рыжов.** Мелиоративные т-ва. Москва, 1925 г.
- 11) **С. И. Плотников.** Разработка степных и лесных пустошей М. 1926 г.

ГЛАВА XV.

Земледельческие коллективы или «полная сельско-хозяйственная кооперация».

Все разобранные нами виды земледельческой кооперации более или менее полно коллективизируют отдельные отрасли крестьянского хозяйства, придавая им большую экономическую и техническую мощь, а крестьянскому семейному хозяйству большую устойчивость.

Мы знаем, что крестьянское хозяйство коллективизирует именно те отрасли своего предприятия, в которых крупная форма производства имеет значительные преимущества над мелкой и оставляет в индивидуальном семейном хозяйстве те отрасли его, которые лучше организуются в мелком предприятии.

С этой точки зрения далеко не все отрасли земледелия подлежат кооперативизации, и кооперативному коллективизму ставятся очень широкие, но все-таки некоторые пределы, оставляющие значительный объем деятельности семейному хозяйству.

Однако, целый ряд кооперативных теоретиков полагают, что все изложенные нами виды кооперативной работы есть только этапы постепенного приближения к полному обобществлению всех процессов сельско-хозяйственного производства, к созданию крупных коллективных предприятий, в которых совершенно должны раствориться отдельные семейные хозяйства.

Эта точка зрения была особенно распространена в первые годы революции, когда с.-х. коллективы и коммуны являлись основной осью нашей сельско-хозяйственной политики.

В настоящее время, после многих лет нашего колхозного движения, мы можем уже подвести ему ряд итогов и с гораздо большей степенью точности и ясности определить его место в нашем кооперативном движении.

Как читатель знает из наших первых глав, мы склонны рассматривать сельско-хозяйственную кооперацию, как одну

из форм вертикальной концентрации сельско-хозяйственного производства.

С этой точки зрения постепенное отщепление отдельных звеньев организационного плана крестьянских хозяйств и организация их в крупные предприятия, стоящие как бы под общей массой мелких семейных хозяйств — является не фазой развития к чему-то иному, а утверждением самого принципа.

Выдвижение вперед полных коллективов и коммун означало бы собою замену принципа вертикальной концентрации принципом концентрации горизонтальной.

На первый взгляд эти два принципа кажутся противоречивыми и кажется, что, поскольку нами будет достигнута в массовых размерах горизонтальная концентрация, тем самым отпадает принцип вертикальной концентрации. Однако, не трудно показать ошибочность этого положения.

Если читатель припомнит изложенную нами теорию дифференциальных оптимумов (гл. II стр. 50 и сл.), согласно которой для каждого вида кооперативной работы можно, исходя из экономической и технической природы кооперируемых процессов, установить наиболее рентабельные размеры кооперативных предприятий, — то для него будет ясно, что подавляющее большинство этих кооперативных предприятий должно будет по объему своей работы вестись в территориальных размерах, превышающих во много раз самые большие коммуны и колхозы. Молочные товарищества работают на радиусах в 3—5 верст, свеклосахарные и картофельные — около 10, а сбытовые, закупочные, кредитные и страховые на радиусах часто еще больших, не говоря уже о союзах с.-х. товариществ. Говоря иначе, коллективное хозяйство, как бы крупно оно не было, не может заменить собою системы вертикальной концентрации земледелия, а должно для более полного проведения концентрации сельского хозяйства войти в состав членов наших местных кооперативов наравне с мелкими крестьянскими хозяйствами. Единственно, что может заменить собою земельное коллективное хозяйство, — это мелкие машинные товарищества. Здесь и, пожалуй, только здесь объем хозяйственной работы колхоза равняется и превышает оптимальные размеры, в остальном эти оптимальные размеры, как правило, значительно выше размеров самых крупных коллективов.

Словом, если даже предположить, что все без исключения крестьянские хозяйства в конце-концов слились в коммуны и организованы на оптимальных площадях в 300 — 500 гектар, то это не могло никак затронуть собою нашу основную систему закупочно-кредитно-сбытовой и производственной кооперации, которая осталась бы организованной так же, как и раньше. Единственная разница была бы в

том, что вместо мелких крестьянских хозяйств членами первичной кооперации были бы коммуны.

Развернутая в гигантских размерах система вертикальной концентрации была бы в нижнем своем звене дополнена некоторым развитием концентрации горизонтальной. При этом необходимо иметь в виду, что для проведения в полной мере системы дифференциальных оптимумов, с.-х. коммуна пришлось бы весьма многие звенья своего организационного плана выделить и организовать в кооперативы на степень более крупного хозяйства.

Короче — сельско-хозяйственные коллективы ни в каком случае не могут противопоставляться системе сельско-хозяйственной кооперации — они не заменяют, а только дополняют систему первичной кооперации.

Поэтому вопрос о колхозах есть в сущности вопрос только о том, кто будут членами первичной кооперации — индивидуальные семейные хозяйства или же хозяйства коллективные и крупные.

Вопрос стоит не в плоскости — коллектив или кооперация, а в плоскости — входящий в кооперацию коллектив или входящее в кооперацию семейное крестьянское хозяйство.

И даже этот вопрос далеко не везде и не всегда ясен в своем решении.

Несомненно, что в постройках, инвентаре, пользовании тягловой силой и многом другом эксплуатационная единица колхоза имеет весьма крупные преимущества, имеющие достаточно большое количественное выражение, однако, в то же время нельзя отрицать, что из весьма обширного перечня тех элементов хозяйства, которые в свое время приводил Давид и другие марксисты-ревизионисты, как элементы выявляющие преимущества мелкого хозяйства — имеется некоторое количество таких, которые весьма ощутительны организационно и в которых преимущества мелкого или точнее индивидуально-собственного хозяйства будут также давать высокое количественное выражение.

Сюда, прежде всего, относятся все преимущества, происходящие от степени напряжения труда, эффекта усиленного внимания и природы организующей воли.

Поэтому, если подходить к проблеме не с точки зрения идеологических пожеланий, а просто базируясь на учете сравнительной экономической силы разных социальных типов хозяйств или даже еще точнее — на учете их сопротивляемости и выживаемости, — то вопрос потеряет свою принципиальную постановку и сведется к количественному сопоставлению тех влияний, которые на суммарный хозяйственный эффект будут иметь две упомянутые категории элементов.

А этот результат по всей вероятности будет не одинаков

в различных районах и различных типах производственной организации земледелия.

Надо думать, что в экстенсивных районах с простыми, легко поддающимися механизации формами организации труда, с автоматичностью большинства работ и огромным количественным выражением эффекта укрупнения, коллективные хозяйства могут и будут иметь значительный перевес над индивидуальными, и их распространение будет сдерживаться только бытовой традицией и сопротивлением более сильных хозяйств, не желающих терять своей индивидуальности.

Во всяком случае некоторые элементы коллективизации, вроде совместного пользования трактором и вообще совместной обработки земли, там несомненно получат большое распространение.

Обратно, в районах интенсивных культур: садово-огородных, картофельных, молочных, птицеводственных и других, где механизация и автоматизация труда не могут дать высокого количественного эффекта, а тщательность ухода и напряжение внимания приносят не малое повышение доходов—естественно коллективные хозяйства не могут получить столь большого распространения, если не считать, конечно, таких, которые возникли на базе переданного им старого сада или огородного хозяйства, которое своей старой материальной организацией большого хозяйства держит воедино и дисциплинирует рабочие кадры колхоза.

Говоря иначе, поскольку речь идет о коллективных хозяйствах, возникающих путем слияния ранее независимых друг от друга крестьянских хозяйств, то участь их в разных районах будет различна и надо думать, что, главным образом, они будут коллективизировать совместную эксплоатацию или даже только обработку полевого хозяйства и лугов, оставляя отрасли, не дающие высоких коэффициентов полезного действия укрупнения,—в индивидуальном ведении членов.

Таково наше понимание природы и возможного будущего различных видов коллективных хозяйств.

Переходя к изучению организации этого вида сельскохозяйственной кооперации, мы должны прежде всего отметить весьма большое разнообразие в самых основных организационных типах. Под термином коллективные хозяйства объединяются, с одной стороны, полные коммуны, в которых иногда обобществление захватывает и личное потребление, а иногда даже некоторые принадлежности одежды, а с другой кооперативы, объединяющие у своих членов всего только вспашку их земель и оставляющие все остальное в индивидуальном пользовании. Между этими крайними типами существует длинный ряд промежуточных переходных форм.

Для того, чтобы не разбивать своего внимания, мы оста-

повимся в своем анализе на средней форме, а именно на полном сельско-хозяйственном товариществе или артели, в которой, при индивидуальном потреблении, обобщественным является все сельское хозяйство; вся хозяйственная деятельность членов такой артели протекает в ее хозяйственном предприятии и они сами никаких отдельных индивидуальных предприятий не имеют.

Это есть средний, в производственном отношении совершенно законченный, тип организации, и его работа осветит нам и все остальные формы организации коллективных хозяйств.

К сожалению, среди весьма обширной литературы, посвященной вопросу о колхозах и других видах земледельческих коллективов, почти нет ни одного исследования, посвященного организации коммун, или даже сельско-хозяйственных артелей, как сельско-хозяйственных предприятий.

Очевидно, что организаторы колхозного движения совершенно правильно трактуя колхоз, как крупное земледельческое предприятие, считали в то же время, что по своей организации он ничем не отличается от обычного крупного земледельческого предприятия, построенного на наемном труде, и что в отношении его могут быть применены те же принципы организации и построения организационного плана, которые находят себе место в совхозах и вообще в крупных предприятиях.

Однако, эта точка зрения является в достаточной степени ошибочной, так как социальная природа колхоза, главным образом в области организации его труда и принципиальной невозможности привлечь к работам в нем наемных рабочих, требует весьма большого отклонения от обычного типа построения крупных предприятий. Эти отличия сводятся к трем основным элементам. Во-первых, колхоз в трудовом отношении состоит из определенного кадра рабочих, членов этого колхоза и при принципиальной невозможности привлечения наемного труда, эти кадры определяют собой объем хозяйственной деятельности всего коллектива. Рабочее ядро колхоза может развернуть хозяйство только в таких размерах, в которых оно может справиться с ним в критический период уборки или вспашки.

А это обстоятельство обрекает это ядро на своеобразную безработицу во все другое время года, когда объем работ по различным культурам бывает значительно ниже, чем в критические периоды. В борьбе с этим колхоз должен значительно видоизменять свой организационный план, стремясь к такому сочетанию культур и отраслей хозяйства, которые гарантировали бы возможно более равномерное распределение потребности в рабочих руках в течение года.

Во-вторых, при условии, что все члены колхоза принципиально являются совершенно равноправными хозяевами всего предприятия в целом,—в нем в высшей степени трудно налаживается вопрос организации труда, и с трудом разрешаются вопросы его оплаты, квалификации отдельных видов специальных работ, распределения обязанностей и стимуляции трудовых усилий. Для того, чтобы избежать равнения всех работников по наихудшему, требуется либо рабочий энтузиазм всего коллектива, либо такая система организации труда и его стимуляции, которые обеспечили бы нужную напряженность работы каждого из участников коллектива.

В третьих, не меньшим, если не большим затруднением является вопрос о руководящей, или организующей воле руководителя колхозного хозяйства и мерах поддержания трудовой дисциплины в этом виде предприятий.

Зависимость выборного правления и руководителя от своих избирателей и невозможность дисциплинарного исключения членов из кадров рабочей силы, в значительной степени ослабляет силу руководящей воли и тем самым лишает ее того значения, которое она имеет и должна иметь во всяком крупном предприятии.

Эти-то три организационные отличия колхоза от всякого другого крупного земледельческого предприятия и заставляют нас с особой тщательностью обратиться к выяснению его производственной организации.

Мы должны тщательно просмотреть все звенья организационного плана и форму устройства хозяйственного аппарата коммуны и всех других видов коллективов. Каждый элемент хозяйственного аппарата анализировать с точки зрения отмеченных трех особенностей, и внести в его конструкцию элементы, которые устранили бы неизбежную организационную слабость колхоза, возникающую в силу перечисленных особенностей. Если этот учет и это предвидение нами не будут приняты к рассмотрению, то мы неизбежно получим расхлябанный хозяйственный организм, лишенный четкости работы и не дающий тех хозяйственных результатов, которые могло бы дать организованное рядом с ним в тех же размерах крупное предприятие на наемном труде.

Вся история нашего колхозного движения, начиная с 1918 года и по сие время, учит нас необходимости этого организационного анализа. Многочисленные провалы коммун, постепенный последовательный пересмотр рабочих инструкций, изменение организационных планов и иногда встречающаяся паталогия в смысле приглашения большого количества наемных рабочих,—вот те уроки, которые мы имели за протекшие годы в колхозном движении. Весьма часто эти организационные погрешности поглощали те преимущества, которые давала крупная форма производства и приводили

коллектив к хозяйственной организации, гораздо более слабой, чем единоличное крестьянское хозяйство.

Поэтому, вопрос о рассмотрении организационных особенностей коллектива является, можно сказать, основным вопросом момента. Задачей наших научных институтов—является действительная и всесторонняя проработка его.

В настоящее время работы в этой плоскости идут в Научно-Исследовательском Институте С.-Х. Экономии и некоторые итоги их могут быть нами приведены в настоящее время. Постараемся в возможно краткой форме ознакомиться с ними.

В условиях современного товарного хозяйства, по типу которого необходимо должен строиться и современный коллектив, основным заданием коллектива, как предприятия, должна быть выработка товаров, т.-е. сельско-хозяйственных продуктов для сбыта. Естественно, что для этой цели должно быть организовано производство таких продуктов, которые в условиях данного хозяйства и данной рыночной кон'юнктуры, дают наибольшую выгоду, т.-е. те, в которых себестоимость значительно ниже, чем местные рыночные цены на них.

Расчеты и организация этого рыночного ядра—есть основной пункт организации всего сельско-хозяйственного предприятия.

Однако, как бы выгодны не были рыночные отрасли хозяйства, земледельческое предприятие никогда не может занять ими всей своей площади, т. к. во-первых, в большинстве случаев, агрономические условия производства требуют подперемена; сведения всего земледелия к производству одного или двух наиболее выгодных товарных растений в высшей степени быстро истощило бы собой почву, для агрономической устойчивости необходимо их восполнять культурами, другими по своему типу, главным образом пропашными и травами. Кроме этого, в отношении целого ряда продуктов личного потребления и еще в большей степени продуктов, входящих в состав кормов для скота, мы сплошь и рядом имеем такое положение вещей, что их себестоимость в хозяйстве ниже, чем их рыночные цены. Поэтому, исходя из того, что для организации производства товарной части хозяйства необходимо бывает иметь кормовые ресурсы для скота и харчей для рабочей силы,—оказывается гораздо более выгодным не покупать их на рынке, а готовить в своем хозяйстве и потреблять натурой. Сообразно этому, на ряду с товарным ядром хозяйства, мы всегда должны бываем организовывать еще два ядра—потребительское и кормовое. Установление соотношения этих трех ядер и является основной задачей в построении организационной схемы хозяйства. Когда эта схема определена и получила свое конкретное выражение в распределении удобных земель хозяйства

по видам угодий, а пашни по различным культурам, увязанным в каком-либо из принятых севооборотов, мы можем перейти к дальнейшему построению хозяйства. Мы должны рассчитать необходимое количество тягловых единиц, могущих управиться с этим хозяйством, сопоставить рассчитанные нами кормовое ядро хозяйства с потребностями этого тяглого состава и, учитывая излишние кормовые ресурсы, исправить в них белковое отношение и организовать их для кормового обеспечения продуктивного скота; организовав эту кормовую базу, мы должны построить продуктивное скотоводство, после чего можно перейти к балансу удобрений и организации огорода и сада. Наладив, таким образом, в общих чертах все основные производственные линии хозяйства, мы сможем перейти к организации инвентаря, вспомогательных производств и построек.

Произведя все вышеперечисленные расчеты, крупное капиталистическое хозяйство тем самым определяет почти во всех деталях свой организационный план и, проконтролировав его выгодность расчетом с места, в конце концов определяет, какое количество рабочих и в каком месяце года оно должно будет нанять, для того, чтобы привести в действие всю эту разработанную машину, т.е. в самой заключительной фазе своих расчетов, оно приступает к организации труда. Само собой понятно, что в нашем колхозе все это построение становится вверх ногами, так как в большинстве случаев количество труда бывает дано наличным составом членов колхоза и нам приходится с ним весьма тщательно считаться. Само собой понятно, что с рабочими условиями считается и крупный капиталист, но он считается только в том смысле, чтобы обеспечить себе наиболее дешевый труд и потому, если они вносит какие-либо изменения в организационный план при последнем расчете рабочей силы, то только для того, чтобы, путем частичных перестроек производства, достичь концентрации рабочих усилий в те периоды года, в которых заработная плата является наиболее низкой. В этом отношении крупное, особенно интенсивное хозяйство: свекольное, винокуренное, картофельное и пр. в прежние времена достигало весьма высокого организационного совершенства. Крупные хозяйства Германии, Польши и Австрии, при небольшом количестве постоянных рабочих, сводили свою трудовую организацию к трехкратному, а иногда, даже двухкратному привлечению дешевого крестьянского труда, часто получаемого из-за несколько сотен верст. Кривая напряжения труда крупных хозяйств была сознательно построена так, чтобы быть негативом для кривой организации труда в крестьянских хозяйствах и перебрасывать наибольший массив энергии в те именно периоды, когда крестьянские рабочие руки могли быть свободны и могли быть получаемы за

бесценок. Помимо отыскания наилучшего момента для этого во времени, много крупных хозяйств искали этого же и в пространстве, и наиболее выгодным для крупного хозяйства почиталось не то местоположение, которое обеспечило бы хозяйству хорошую почву, а то, которое ставило обширные поля хозяйства среди наиболее малоземельных крестьянских деревень, обладающих большим запасом избыточного труда и, благодаря своему полуолюдному существованию, вынужденных выбрасывать его на рынок за бесценок. Достаточно проглядеть организацию труда целого ряда свеклосахарных хозяйств довоенного времени, чтобы наглядно убедиться в этом.

Само собой понятно, что эта организационная схема и принципиально и фактически совершенно не применима для организации даже самого крупного колхоза. Вся рабочая сила этого колхоза является в принципе постоянными работниками, поденный найм почти исключен, и поэтому всякая неравномерность напряжения труда будет говорить нам или о невозможности справиться с посевами хозяйства, или же о вынужденной безработице рабочих кадров.

Поэтому, произведи расчет организационного плана, мы для каждого из его звеньев должны сделать вопросы организации труда основным критериям и, проделав все расчеты организационного плана, проконтролировать его не столько с точки зрения чисто бухгалтерской доходности, но и с точки зрения использования трудовой энергии членов колхоза. Организация труда, которая в капиталистическом хозяйстве была величиной производной от организационного плана, в данном случае является величиной данной и определяющей собою организационный план, который строится, имея в виду по преимуществу организацию труда. Часто организатору колхоза приходится отказаться от выгодных вариантов организации хозяйства только потому, что они невозможны для выполнения основными рабочими кадрами самого коллектива. Часто именно интересы равномерности распределения труда заставляют прибегать к менее выгодным культурам и очень сильно налегать на механизацию труда для разрешения критических периодов в посевах и жатве. Тракторы, уборочные машины должны быть наиболее широко распространяемы именно в колхозах, т. к. они будут выгодны даже в том случае, если их бухгалтерская рентабельность будет ничтожная, или даже отрицательная. Трактор, который не может конкурировать с дешевой наемной силой окрестных пахарей-крестьян, оказывается возможным средством, позволяющим членам колхоза справиться с большими площадями запашки в критические периоды и тем гарантировать себя от вынужденной безработицы в остальное время года.

Помимо этой механизации, при выборе различных кор-

мовых и потребительских культур, а также и культур денежных, приходится прибегать к большому разнообразию этих культур, чтобы тем раздвинуть критические моменты. Не плохо бывает воспользоваться также и разными сортами, разными периодами созревания, свойственными различным сортам одного и того же растения и даже к форсированию или задерживанию высева, чтобы сгладить критические моменты напряжения труда. В теоретической литературе по организации хозяйства эти вопросы теперь только ставятся и нам, к сожалению, не приходилось в литературе встречать ни одного организационного плана колхоза, в котором бы этот принцип был сознательно выдержан. Тем не менее, практика, почти всегда идущая впереди теории, дает нам в лучших колхозах фактическое применение этих принципов и мы должны в настоящее время их только осознать и формулировать в ряд законченных организационных предложений. Надо надеяться, что в ближайшие же годы эта исследовательская работа будет выполнена.

Как бы хорошо не был рассчитан организационный план коллективного хозяйства, как предприятия, он может быть реализован только в том случае, если труд членов этого коллектива получит напряжение, по крайней мере, не уступающее его напряжению в крупных предприятиях, построенных на наемном труде.

Работа в отличие от игры потому и называется работой, что она тягостна для организма, ее выполняющего, и требует значительного напряжения волевых центров для своего продолжения. Для того, чтобы указанное напряжение воли имело место, необходимо, чтобы оно чем-либо стимулировалось.

В трудовом крестьянском семейном хозяйстве стимулом к работе являются непокрытые еще потребности семьи, степень удовлетворения которых находится в полном соответствии с напряженностью работ.

В капиталистическом хозяйстве при системе сдельных плат стимулом к напряжению труда является заработная плата, пропорциональная напряжению.

При поденной же работе, весьма частой в земледелии, стимулом является принуждение хозяйствующей воли, заинтересованной в этом напряжении, и боязнь потерять работу, иногда штрафы за нерадение.

Крупным отличием в характере стимуляции наемного труда является то обстоятельство, что он, при условии поденной расплаты, стимулируется часто не столько для выполнения работы, за которую получается заработная плата, сколько для придания виду напряженности этой работе. В то время, как труд крестьянского хозяйства стимулируется для получения результатов работы, сообразно чему при одинаковой даже напряженности

работа крестьянина будет осмысленней и даже результативней.

Некоторые идеологи коллективного земледелия как-раз и строят преимущества коллективной формы хозяйства на более совершенной в ней стимуляции человеческой работы по сравнению с капиталистическим хозяйством.

Они полагают, что коллектив, являясь трудовым, тем самым приобретает всю исключительную силу стимуляции, свойственной трудовому семейному хозяйству, усиливаемой еще психологией «соборного действия».

Не спорим, что в некоторых отдельных случаях подобное утверждение правильно; в небольших коллективах, духовно спаянных или воодушевленных какой-либо социальной или религиозной идеей—стимуляция работы может быть выше, чем где-либо в иных формах хозяйственной организации.

Однако, из этих отдельных случаев нельзя выводить общего правила. В многочисленных коллективах, духовная связь между членами которых слаба, а энтузиазм общего действия не прочен—отмеченная стимуляция притупляется и появляется принцип вульгарно выражаемый в положении «зачем я буду работать больше, чем работает мой сосед, раз его и мое вознаграждение будет равно».

При равенстве дележа продуктов по едокам и отсутствии энтузиазма—работа коллективов мало чем отличается от работы, по-денно оплачиваемой. А так как принуждающая воля у коллектива всегда менее напряжена, чем воля единичного хозяина, работающего в погоне за наибольшей прибылью, то возможны и такие случаи, когда стимуляция в коллективе будет значительно хуже, чем в капиталистическом хозяйстве, построенном на наемном по-денном труде.

Коллективное сознание и воля всегда менее подвижны более медлительны, менее напряженны и почти не допускают интуиции, столь важной во всяком предпринимательстве.

Воля хозяина в капиталистическом предприятии и главы семьи в трудовой крестьянской семье обеспечивают нам единство организационного плана и неуклонное проведение его в жизни.

Коллективная же воля прежде всего слаба, как воля организующая и предпринимательская, а во-вторых, слаба она и как воля принуждающая, т. к. ее носители, в лице правления и других выборных, слишком зависят от своих избирателей для того, чтобы обладать неумолимой непреклонностью.

Помимо указанных слабых сторон коллективной организации в деле производства, не легким является наладить и простое сожительство семей под кровом коллективного хозяйства. Нередки поэтому случаи гибели земледельческих

артелей, производственно хорошо поставленных, но раздираемых внутренними неурядицами.

Правда, мы должны признать, что идейный или религиозный энтузиазм часто погашает собой все перечисленные недостатки, но вряд ли можно конструировать коллективное движение в земледелии, как длительное и массовое, строя его на фундаменте энтузиазма.

Поэтому организаторам коллективного земледелия в первую очередь приходится всегда разрешать два основных вопроса—как наладить в артели рабочую дисциплину и увеличить в психологии коллектива стимулы к повышению напряженности работы?

В решении этих основных проблем ключ всего дела—все остальное в сущности техника.

Присматриваясь к организации отдельных начинаний в области коллективного земледелия, мы видим многочисленные попытки ослабить указанные недостатки системы.

Прежде всего выделяют из общего хозяйства те отрасли, которые наименее удаются в формах коллективного и крупного хозяйства и оставляют их в индивидуальном пользовании, объединившихся в коллектив семей. Так—только очень небольшое количество коллективов в настоящее время обобществляет домоводство и строит приготовление пищи на коммунальных началах. Нередки и такие случаи, когда обобществлению подлежат только полеводство, луга, лес и выпас стада. Что же касается самого скотоводства, как такового, а равно и огородничества, то они остаются в индивидуальном семейном хозяйстве. В литературе можно отметить и такие случаи, когда под термином трудового земледельческого коллектива подразумевали одну только совместную обработку и уборку арендованных полей, при полной самостоятельности и индивидуальности наделного полеводства всех других отраслей хозяйства.

Несомненно, все перечисленные изъятия значительно укрепляли устойчивость артелей, как хозяйственного аппарата, но тем не менее требовали для устранения вышеупомянутых нами недостатков коллективной организации особых добавочных мероприятий.

Даже и в том случае, если коллективный характер земледелия сведется всего только к общественной обработке и уборке полей, организаторам артели придется подумать об укреплении хозяйствующей воли, усилении стимуляции работы.

Обычно в коллективах выбирается особое лицо или коллективное правление, которое в исполнительной части работ обладает некоторой полнотой власти, составляет план работ,—распределяет на каждый день наряды рабочих; словом, выполняет ту роль, которая соответствует хозяину в капиталистическом хозяйстве.

При этом члены колхоза подчинены особой дисциплине, подкрепляемой штрафами, вычетами из распределяемых продуктов и прочее.

Однако, все эти строгости могут остаться в возможности, если у образованной таким образом власти нет достаточных стимулов к непреклонной требовательности, всегда свойственной хозяину крупного предприятия, пекущемуся о своей личной выгоде.

В колхозах этот личный стимул приходится заменить какой-либо общественной системой обеспечивающей стимуляцию. Ее отсутствие может оказаться губительным.

Так в наиболее коммунистических по духу коллективах все полученные продукты распределяются по семьям в натуре, сообразно числу едоков.

Семья, имеющая одного работника и трех неработоспособных едоков, получит в результате вдвое больше, чем семья, состоящая из двух работников, не имеющих других домочадцев.

Само собой понятно, что подобная система распределения дохода менее всего способствует стимуляции работы во имя личных выгод.

Немногим лучше и система распределения продуктов по работникам.

Желая усилить момент личной заинтересованности в успехе своей работы, организаторы коллективов предлагали весьма разнообразные формы распределения получаемого дохода.

Наиболее совершенной из них в этом отношении является та форма, при которой артельное предприятие ведется формально совершенно по капиталистическому типу или точнее, по типу Рочдельской системы кооперации.

Каждый член коллектива рассматривается как рабочий и получает, сообразно своей фактической выполненной работе, соответствующую заработную плату, иногда по сдельной расценке. (Правда, ему на руки не всегда выдается эта плата деньгами, значительная часть ее записывается на его счет).

Все продукты, получаемые с полей, считаются собственностью всего коллектива и им оптом продаются.

Та же часть продуктов, которая передается натурой членам коллектива оплачивается ими по рыночным ценам деньгами или путем списывания с их лицевых счетов заработной платы. В результате такой системы в конце года, в общем распоряжении коллектива оказывается обычно значительное количество прибыли.

Часть ее идет в общественные фонды коллектива, на восстановление и расширение капиталов коллективного хозяйства, на общепользные и культурно-просветительные надобности, часть же распределяется между членами с о о б р а з

но количеству труда, вложенного каждым из них в коллективное хозяйство.

Указанное распределение иногда предусматривается уставом, иногда же ежегодно производится постановлением общего собрания.

Разборная система в достаточной мере обеспечивает стимуляцию работы. Во всяком случае не в меньшей мере, чем это наблюдается в капиталистическом хозяйстве. Однако, при такой системе расчета коллектив теряет свой патриархальный и идеалистический характер свободной коммуны.

Однако, поскольку нам является более важным не состояние психологии и идеологии членов колхоза, а реальное хозяйственное бытие и те формы коллектива, которые действительно могут без подпорок существовать в условиях товарного хозяйства и конкуренции и не будут нуждаться в стеклянном колпаке, их охраняющем, все эти нормы неизбежно должны быть применены, и они фактически применяются в тех колхозах, которые в жизни определили свою устойчивость. Однако, эти формы организации стимуляции производства могут принести хорошие результаты только при правильном подборе самих членов коллектива. Можно сказать уверенно, что половина успеха колхозного предприятия зависит от его личного состава. В литературе уже давно были указаны те четыре основных требования, которые обуславливают собой сплоченный состав рабочего ядра всякого коллектива.

Им должна быть свойственна:

- 1) Достаточная материальная заинтересованность в коллективном земледелии, т.-е. получение от него дохода не меньше того, который получался членом до вступления в коллектив.
- 2) Привычка к сельскохозяйственному труду.
- 3) Приблизительно одинаковый для всех уровень образования и общественного развития.
- 4) Достаточная общественная и техническая приспособленность к коллективному хозяйствованию.

Размер коллектива и обрабатываемого им участка земли должен быть достаточен для того, чтобы на нем могли проявиться преимущества крупного хозяйства и сложного разделения труда, но в то же время не настолько велики, чтобы требовать сложной системы управления.

Практика духоборов установила его около 40 дворов, итальянская практика дает в среднем около 150 человек, входящих в коллектив, т.-е. около 60 дворов, наши цифры несколько выше. При больших размерах начинают сказываться дороговизна внутрихозяйственного транспорта и трудность единства управления.

Сообразно размеру коллектива, устанавливается и размер его землепользования, обычно фиксируемый приобретаемым или образуемым иными способами куском земли.

Невозможность по произволу расширять или суживать площадь коллективного землепользования и необходимость в то же время возможно полно использовать труд члена, фиксирует размер коллектива и, в отличие от всех других кооперативов, заставляет его отклонить принцип свободного, приема новых членов. При неизменности площади землепользования новый член, дабы не сделаться лишней обузой, может вступать в коллектив только на место старого.

Той же невозможностью изменять площадь землепользования объясняется допускаемый в коллективах наем рабочих в случае болезни или выбытия членов, т. к. оставшиеся в работе не имеют физической возможности справиться со всей площадью.

Впрочем, как мы уже отмечали, иногда наем допускается в коллективах и для помощи труду членов во время уборки и других критических моментов организации труда, если организационный план не обеспечивает равномерности распределения труда во времени.

Третьим препятствием, требующим особых усилий для его преодоления, является вопрос об организации руководящей воли, ведущей колхоз как хозяйственное предприятие.

Для ведения дел хозяйства выбирается правление, доверяемое иногда особым техническим комитетом, члены которого ведают отдельными отраслями общего хозяйства и коллективным старостой, представляющим собой своего рода диктатора работ, своего рода власть коллектива.

Среди других обязанностей на технический комитет возлагается разработка севооборота и других моментов организации артельного хозяйства. При чем, организационный план этот утверждается общим собранием членов коллектива и раз положенный в основу деятельности, неуклонно проводится органами управления коллектива.

Как мы уже отмечали, работы в коллективах строятся так же, как и в капиталистических хозяйствах.

Коллективный староста по инструкции технического комитета составляет ежедневно наряды работ, обязательные для членов коллектива. За свою работу члены получают обычную заработную плату. Все полученные коллективом продукты считаются принадлежащими коллективу, как таковому. Часть их отпускается членам по рыночным ценам, остальные продаются. Доходы коллектива, за вычетом выданной заработной платы и эксплуатационных издержек, дают общий коллективный чистый доход, часть его идет на погашение долгов, амортизацию и составление всякого рода капиталов, другая часть распределяется между членами, сообразно объему работы, выполненной каждым из них.

Такова организация земледельческих работ; кроме того, органы управления коллектива выполняют все работы; свойственные другим видам кооперации и обслуживают в этом отношении также и индивидуальные хозяйства членов, если таковые остаются.

Таковы обычные формальные задачи и права руководящего центра коллектива. Так они обычно пишутся в уставах и инструкциях. Однако, совершенно очевидно, что вопрос вовсе не в том, что написано на бумаге и что принято поднятием большинства рук на общем собрании. Важен не план и форма организации, а осуществление этого плана и проведение этой формы. Организатор и руководитель колхоза должен пребороть бесконечное количество центробежных сил и трений, возникающих в работе этого вида кооперации. Нужно иметь исключительный личный авторитет для того, чтобы избежать всякого рода нареканий в несправедливости и в приятстве, хотя бы в вопросе о распределении тяжелых и легких работ между товарищами. Многие колхозы прогорали на том обстоятельстве, что никто не хотел выполнять тяжелую черную работу, в то время, когда другие члены занимались работами более легкими и приятными. Правда, это осложнение несколько сглаживается применением различных расценок в оплате труда. Однако, беда в том, что если при этих расценках руководствовать тарифом Всеработземлеса или шкалой реально существующих заработных плат, то неприятность тяжелой черной работы усугубляется еще тем, что она должна получить наименьшую плату, а разница в квалификации и оплате послужит еще большим предлогом для всякого рода нареканий на руководителя работ. По существу дела, только личный авторитет избранного руководителя работ и его влияние на своих сотоварищей может гарантировать гладкую работу в этом отношении. Однако, эта причина столь большого значения личного авторитета таит в себе не мало и других опасностей, т. к. этот личный авторитет может легко перейти в личную диктатуру, и корабль коллектива может постепенно превратиться в личное предприятие своего руководителя. Колебания между этими Сциллой и Харибдой и представляют собой основную тревожную проблему колхозного строительства.

Мы не останавливаемся в нашем очерке на вопросе организации капитала наших колхозов. Необходимо, впрочем отметить, что в этом лежит одна из самых положительных черт колхоза с точки зрения организационной, так как именно крупные формы хозяйства и дают нам возможность эксплоатировать землю с количеством капитала вдвое или втрое меньшим, чем это требуется при мельчайшем парцелярном хозяйстве. Еще в 1913 г. А. Н. Минин выдвинул идею коллективизации, как единственный способ поправить положение

вещей для тех слоев крестьянского хозяйства, которые владеют землей, были лишены средств производства и денежных капиталов. Это положение вещей остается в силе и по настоящее время и заставляет нас считать коллективизацию и колхозы особенно ценными формами организации сельскохозяйственного производства как раз в тех районах, где при относительно большом земельном просторе, мы имеем ясно выраженную недостаточность средств производства. Если мы к этому прибавим, что при слабости руководящей коллективной воли и слабой относительно стимуляции труда колхозы наименее будут проигрывать в тех районах, где самые формы производства несложны и механичны, где возможность широкого применения трактора и вообще сельскохозяйственных машин своей механичностью дисциплинирует связанные с ними рабочие кадры, то мы легко поймем, что для коллективов, возникающих не путем эксплуатации старых помещичьих хозяйств, а путем зарождения и сложения их из хозяйств крестьянских, наиболее широкие возможности открываются в зерновых экстенсивных районах нашего юга, юго-востока и Сибири, что вполне и соответствует наличности в этих районах успешной деятельности крупных крестьянских коллективов.

Однако, для укрепления их устойчивости и наибольшей производительности их работ мы должны со всей ответственностью и серьезностью поставить на очередь вопрос не только об их организационном изучении, но и о разработке построения организационных планов коллективных хозяйств не только в порядке применения к ним норм и положений капиталистического земледелия, но и в формах самостоятельного творчества свойственных им организационных начал и принципов.

Литература к главе XV.

- 1) **Коллективное земледелие.** Справочная книжка для земледельных коммун, артелей и т.в. М. 1925 г.
- 2) **Левин.** Товарищество по съёмной обработке земли. М. 1926 г.
- 3) **Колхозы СССР.** Итоги строительства с.-х. коммун, артелей и т.в. по общественной обработке земли в 1925 г. М. 1926 г.
- 4) **С. Маслов.** Труловые сельскохозяйственные артели. Ярославль. 1918.
- 5) **С. Н. Прокопович.** Кооперативное движение в России. М. 1918.

ГЛАВА XVI.

Основные принципы организации аппарата сельскохозяйственной кооперации.

Внимательный читатель нашей книги, окончив чтение предыдущих глав, может с достаточным основанием упрекнуть нас в том, что мы описываем часто очень подробно кооперативное действие и в то же время почти ничего, или очень мало, говорим о том социальном аппарате, который производит означенное действие.

Указанный пропуск действительно имеет место, но допущен он нами совершенно сознательно и вот по каким соображениям. Желая возможно выпукло и наглядно описать отдельные виды кооперативной работы в их связи с различными сторонами крестьянского хозяйства, мы должны были допустить некоторое отвлечение и, по педагогическим соображениям, расчленив кооперативную работу на ряд независимых как бы друг от друга разделов. На самом же деле далеко не все, перечисленные нами виды кооперации существуют как нечто самостоятельные. В подавляющем большинстве случаев различные кооперативные процессы выполняются одним и тем же рабочим аппаратом. Сибирская маслодельная артель ведет работу потребительской кооперации и сбыт овса, кредитное товарищество часто выполняет и сбыт и закупку и страхование скота.

Говоря иначе, в кооперативной практике рабочие социальные аппараты определяются скорее не столько теми техническими или кооперативными процессами, которые приходится им вести, сколько общими условиями развития кооперативного движения в той стране или местности, которая нами изучается.

Никогда не надо забывать, что мы имеем перед собою кооперативное движение крестьянства, т.-е. широкое социальное движение, постоянно развивающееся, переходящее из одной фазы в другую, живущее в различных правовых и экономических условиях, и сообразно им и состоянию своего развития, образующее свои организационные формы.

Отдельные виды кооперативной работы есть только отдельные формы проявления единого в сущности социального движения и потому, чтобы ответить на вопрос: с помощью какого социального аппарата крестьянство выполняет необходимые ему кооперативные процессы, как устроен этот аппарат и каковы его двигательные силы, мы должны обратиться к анализу всего крестьянского кооперативного движения в целом, внимательно вдуматься в формы его развития и посмотреть, какие аппараты удается ему создать в различные фазы его эволюции. Такое целостное рассмотрение сельско-хозяйственной кооперации особенно важно и необходимо в условиях нашего советского хозяйства, в котором централизованный кооперативный аппарат, входящий в систему планового хозяйства, неизбежно должен рассматриваться как нечто целое и единое.

Первое, что нас поразит при этом изучении, это чрезвычайная хаотичность исторического строительства кооперативных форм, малая осознанность в разрешении организационных проблем, выдвигаемых жизнью перед кооперативными организаторами.

Василий Осипович Ключевский, описывая эпоху преобразований Петра I, повествует нам о том, что преобразователь, в сущности, не имел никакого плана, ни программы своей государственной деятельности. Отдельные его реформы выросли из частных нужд и носили в большинстве случаев характер технических усовершенствований, необходимых по военным или иным соображениям момента.

Однако, переходя в своей кипучей деятельности от одного частного случая к другому, Петр невольно совершил стройную систему преобразований, единство которой должно приписываться не столько его субъективному сознанию и его творящей воле, сколько объективной необходимости государственного и экономического развития страны.

По всей вероятности, все глубокие социальные и экономические преобразования носят именно такой характер стихийного неудержимого социального потока. По крайней мере, именно такой характер носило развитие капитализма, создавшегося вне разработанного плана организации, без изобретателей и без верховных социальных архитекторов.

На первый раз может показаться, что развитие кооперативного движения как-раз и является исключением из этого правила. Недаром же все кооперативные календари пестрят портретами Роберта Оуэна и Фурье, а имя Райфейзена пользуется неослабевающим уважением. Легко пожалуй, исходя из этого, признать, что кооперативные идеи были задуманы гениальными умами социальных реформаторов задолго до появления на земле первого кооператива, и вполне осознанная и разработанная априорная социальная система с течением времени получила свое осуществление.

Действительно, если отбросить бытовые формы кооперации в виде супряги, артелей и пр., то необходимо признать, что первые шаги кооперативного движения, по крайней мере у нас в России, обязаны энергичной проповедью деятелей 70-х годов, приносивших в деревню в своем сознании готовые кооперативные системы и осуществлявших их с настойчивостью и прямолинейностью просвещенного абсолютизма.

Однако, именно эти первые попытки, лишенные необходимых объективных предпосылок для своего осуществления, долго не могли вызвать к жизни подлинное кооперативное движение. Когда же с развитием товарного хозяйства в нашей деревне эти предпосылки оказались на лицо, и кооперативная практика сполна усвоила тот опыт западной кооперации, который передали ей первые энтузиасты-пионеры, положение резко изменяется.

Кооперативная практика, стихийно развиваясь вширь и вглубь и захватывая все новые и новые области работы, начала сталкиваться с такими организационными проблемами, которые нужно было решать немедленно и которые никакими существующими теориями предусмотрены не были. Практическая необходимость в решении проблемы была настолько велика и сама проблема обычно стояла в столь ярко выраженной форме самого конкретного частного случая, что за ее разрешение, не мудрствуя лукаво, брались рядовые кооперативные практики, не блещущие особенными способностями отвлеченного мышления, но зато обладающие практической хваткой и практической организаторской интуицией.

Наступил период, когда кооперативная теория поплелась в хвосте кооперативной практики и ее построения, вместо былого априорного характера, приобрели характер апостериорный.

Именно таким путем создается у нас все союзное строительство кооперации, вся кооперация по сбыту, большая часть кооперативного производства, и только теперь, когда большая часть здания в общих чертах закончена, и явилась вполне естественная необходимость унификации отдельных частей одного и того же всесоюзного кооперативного аппарата и отбора лучших организационных форм из всей массы их, полученных путями полустихийного образования, мы начинаем осознать природу создавшейся кооперативной организации и подводить теоретические основы под выработанные практикой формы.

Само собою понятно, что при этом апостериорном анализе мы находим не мало закономерностей, которые, подобно Колумбову яйцу, не трудно было бы предугадать и заранее.

Прежде всего нами уже не раз отмечалось, что, в обла-

сти посредничества структура кооперативного аппарата в отношении технической организации и взаимоотношения первичных кооперативов с союзами разных степеней во многом соответствуют структуре того торгового аппарата, на смену которого возникла кооперация.

Выше, говоря об организации кооперативов по сбыту, мы указывали, как кооперативное движение, завоевывая, звено за звеном, рынок какого-либо товара, ставит на место прасола — местный кооператив, на место уездного торговца — союз второй степени и на место экспортной конторы — Всесоюзный центр. При этом кооперативная практика руководствуется, конечно, не желанием подражания своему противнику, а экономической необходимостью. Перед кооперацией, в области товарооборота, стоят те же народно-хозяйственные задачи, как и перед торговым капиталом. Естественно, поэтому, что они разрешают их одинаковыми объективно наилучшими приемами.

Вековой опыт торгового капитала заставил его расчленить процесс товарооборота на ряд элементарных процессов и для каждого из них, или для групп тесно связанных между собою процессов, создать свой особый, наиболее для них приспособленный по мощности и размерам аппарат. А так как при кооперировании рынка те же самые элементарные процессы товарооборота остаются налицо, то в большинстве случаев объективная выгодность заставляет расчленять их на те же самые группы и для каждой из этих групп создавать свой особый аппарат, аналогичный торговому, но построенный, конечно, на кооперативных началах.

Несомненно, что особенности кооперативной работы часто позволяют, а иногда и заставляют видоизменить структуру рабочего аппарата, сокращая или расширяя ее, но в общих чертах, в силу тождества народно-хозяйственных условий и заданий, общий организационный абрис кооперативного и торгового аппарата остается весьма близким.

В ином положении находится строительство таких кооперативных аппаратов, которые создаются не взамен ранее существовавших капиталистических, а заново, внося в деревенскую жизнь новые, неизвестные ранее, хозяйственные процессы. К этой группе кооперативных начинаний прежде всего относится кредитная кооперация, впервые вносящая в деревню если не кредит вообще, то организованный кредит, кооперация по страхованию скота, союзы племенных книг, союзы контрольные, машинные, мелиорационные, и многие другие виды товариществ.

Однако, и в отношении их остается в силе тот же определяющий экономический принцип.

В основу кладется та народно-хозяйственная работа, которую предстоит выполнить кооперативному аппарату в целом. Работа эта расчленяется на ряд групп элементарных

действий, связанных между собою техническим единством, и для каждой такой группы подбирается тот рабочий аппарат, который наиболее дешево и совершенно может их выполнить.

Так, например, для кооперативного кредита все необходимые действия распадаются естественно на три группы и выполняются соответственно тремя видами аппаратов:

1) Установление кредитоспособности крестьянских дворов, выдача им ссуд, наблюдение за их расходованием и получение возврата ссуд, а в равной мере собирание в толще крестьянского населения вкладов — все эти операции требуют наиболее близкого к крестьянину, постоянно наблюдающего за его хозяйственной работой и чутко к ней приспособляющегося аппарата. Работы этой категории, естественно, могут быть выполнены только мелко-районным кооперативом первой степени.

2) Однако, аппарат мелкого местного кооператива слишком слаб для ведения правильного финансового хозяйства банковского типа. Для устойчивости кредитного баланса требуется гораздо больший объем кредитного оборота, высоко квалифицированный персонал, непосильный, по своей стоимости, мелким кооперативам. Поэтому для операций этого рода, а равно и для кредитования некредитных кооперативов, работающих в области сбыта, переработки и пр., требуется организовать кооперативный аппарат более широкого района деятельности и большого хозяйственного оборота. Такова почва для образования кооперативных союзов второй степени (губернских), коим и передаются указанные нами операции. Обычно на эти же союзы возлагается обслуживание местных кооперативов специальным персоналом в деле установления и руководства кооперативной техникой, что союзами и выполняется путем создания особого института инструкторов.

3) Однако, как ни велики по своим оборотам бывают аппараты губернских союзов, они всегда оказываются мало-весомыми на международном рынке капиталов, и для завоевания на последнем более прочных позиций, операции приходится создавать особые центральные аппараты для установления связей с мировым денежным рынком и для ответственного руководства кооперативного финансового хозяйства в национальном масштабе.

Таким путем рабочий аппарат кредитной кооперации расчленяется на три звена — местный кооператив, кооперативный союз второй степени и национальный кооперативный центр, распределение работ между которыми будет сделано на основании более подробного анализа природы каждого кооперативного действия.

Точно таким же образом, расчленяя процессы рыночного товарооборота на отдельные звенья, как это мы делали

в одной из предыдущих глав, определяя оптимальные районные деятельности торговых аппаратов и место сосредоточия установок по переработке, мы можем, исходя из этого организационного анализа, весьма детально разработать двух, трех или четырех-членный кооперативный аппарат, легко могущий справиться с организацией кооперативного сбыта или закупки.

Такие же логически разработанные конструкции мы легко можем запроектировать для любой отрасли кооперативной работы и создать на бумаге тончайший проект кооперативного аппарата СССР в целом, состоящий из многих десятков тысяч специализированных и теоретически идеально поставленных на работу кооперативов, союзов и центров.

Однако, логически развернуть какую-либо организационную идею еще не значит воплотить ее в жизнь.

Центр тяжести лежит именно в способах воплощения, а не в способах логической разработки.

Хорошим примером этому, могущим осветить при этом почти все основные вопросы кооперативного строительства, является история нашей кооперации по сбыту, реально начавшей существовать только с 1913—15 годов.

Идея кооперативного сбыта произведений крестьянского труда, само собою понятно, не могла быть названа новой идеей.

Общественная мысль России уже с 80-х годов прошлого века признает необходимость и полезность кооперирования сбыта в крестьянском хозяйстве, однако, идея эта, логически простая, до самого последнего времени не получала своего осуществления. Что-то мешало претворить в жизнь казалось бы очевидное простое теоретическое соображение.

В данном случае как нельзя нагляднее обнаружилось, что простое исповедание той или иной идеи и даже горячая проповедь ее не могут осуществить эту идею в жизни, пока не будут найдены конкретные организационные формы осуществления ее в существующей экономической и социальной обстановке.

Искусство политики есть прежде всего искусство осуществления; социальные идеи, как бы они возвышены не были, грандиозные планы, сколько бы тщательно и законченно они ни разрабатывались, по своей реальной ценности, с точки зрения экономической политики, равны нулю, раз нет подходящей социальной обстановки и средств к их осуществлению.

Соизмерение поставленных целей с имеющимися налицо силами и средствами — вот в чем важнейшее искусство организатора и вот что наиболее часто забывается различными составителями грандиозных проектов.

Простое признание необходимости кооперации по сбыту и даже схематическая разработка плана ее организации сами

по себе еще не составляют зарождения кооперативного сбыта, да, в сущности говоря, за разрешение проблемы сбыта всякое кооперативное движение могло взяться уже в период достаточной зрелости и организационной мощности.

Перелистывая страницы старых докладов, мы видим, что первоначальные инициаторы кооперации по сбыту, например льняной, ставили в первую очередь своих работ такие задачи, осуществление которых существующие мощные кооперативные организации признают для себя непосильными и понимают не иначе, как весьма отдаленный идеал.

Русские кооператоры, скопившие некоторый опыт организационной работы в кредитной, потребительской и маслодельной кооперации, подходили к кооперированию сбыта, стремясь перенести на него свои организационные навыки. Предполагалось возможным начать работу с организациями мелких местных кооперативных ячеек, объединяющих крестьян для совместной переработки и сбыта доброкачественного продукта. Работа этих первоначальных ячеек, как думали, могла ознакомить организаторов с организационной и технической стороной сбыта, дать им возможность найти нужную опытность и воспитать кооперативную сознательность масс. Предполагалось далее, что скрепнувшие первоначальные ячейки смогут объединиться в союзы, сначала уездные, а там и во всероссийское объединение, если кооперации по сбыту удастся в сознательности своих масс и в своей экономической мощи дорасти до соответствующего размера.

Местная льнообделочная артель, товарищество по сбору яиц, кружок пчеловодов или птицеводов, товарищество по сбыту хлебов — вот первые шаги мыслимого пути развития кооперации по сбыту, в представлении кооператоров 1900-х годов.

Таков был логический путь образования кооперации по сбыту; исторически же ее развитие пошло другой дорогой, — путем ведения кооперативного сбыта не через специальные кооперативы, а через общую сельскохозяйственную кредитную кооперацию, путем построения ее сверху, а не снизу.

Для того, чтобы сразу понять, почему в деле кооперирования история разошлась с «логикой», достаточно вникнуть в задачи, например, льняной кооперации, в экономические условия, при которых она создавалась, и в те организационные средства, которыми она располагала.

Экономическая задача, стоящая перед организаторами льняной кооперации в 1913 — 15 годах, заключалась в том, чтобы убрать с рынка торговых посредников и наладить непосредственную передачу льняного волокна от производителя к конечному потребителю. Устраняя с рынка торговый капитал, кооперация должна взять на свои плечи выполне-

ние той народно-хозяйственной работы, которую несет этот капитал; говоря иначе, собрать от крестьян льняное волокно, рассеянное малыми партиями по отдельным хозяйствам, концентрировать собранное волокно в большие массы товара, рассортировать по качеству на ряд сортов и передать на переработку в прядильные фабрики.

Выполняя эту работу с народно-хозяйственной точки зрения более совершенно, чем торговый капитал, кооперация захватывает рынок и вместе с ним ту значительную посредническую прибыль, которую получает торговый аппарат и которая при кооперировании рынка возвращается крестьянству.

Необходимо отметить, что описываемый захват рынка должен произойти не в силу каких-либо льгот или правительственных распоряжений, передающих льняную торговлю в монопольное ведение кооперации, но в силу внутренних преимуществ работы кооперативного аппарата над работой торгового капитала. Только такая победа, достигаемая организационным превосходством и лучшим выполнением одной и той же народно-хозяйственной задачи, может быть настоящей и прочной.

Вряд ли нам нужно доказывать, что кооперация имеет все данные для одержания такой победы. Являясь объединением производителей сырья, кооперация может за счет сокращения посреднической прибыли понизить оптовые цены своих продаж уже концентрированных партий почти до цен базаров и тем убить всякую конкуренцию торгового капитала. Беря товар из рук крестьянина почти на корню, кооперация может гарантировать отсутствие фальсификаций и правильную сортировку, гибкую и послушную требованию рынка, благодаря чему кооперативный товар должен пользоваться исключительной репутацией доброкачественности.

Таковы теоретические преимущества, которые могут доставить кооперации исконую победу.

Однако, следует признать, что экономическая и социальная обстановка нашей деревни значительно ослабляет эти преимущества. Малокультурная и далеко не сознающая свои интересы крестьянская масса, нередко находящаяся в зависимости от местных торговцев, чрезвычайно неподатлива на кооперативную пропаганду и несет свой лен в кооператив только тогда, когда сразу видит от этого материальную выгоду по сравнению с продажей на базаре.

Дать же крестьянину с первого года ощутительную надбавку над базарными ценами далеко не всегда представляется возможным, так как, благодаря малым оборотам кооперативных ячеек и большим накладным расходам малоопытных организаторов, благодаря отказу от обвесов и пониженной сортировке принимаемого льна и от фальсификации и благодаря тщательности браковки, себестоимость

кооперативных льнов обходится значительно дороже льнов, собираемых торговым аппаратом, и может быть покрыта только в том случае, если рынок оценит внутреннее качество кооперативного льна и будет его расценивать в тех же сортах повышено против торгового льна.

Однако, покуда на рынке появляются случайные отдельные партии кооперативных льнов, этой расценки ждать невозможно. Хорошая и прочная репутация может сложиться только при появлении на рынке массовых количеств кооперативного товара, отличающегося постоянством своих сортов и преимуществ, что возможно только при наличии мощной и развитой кооперативной организации, располагающей внушительной массой товара.

Получается своего рода заколдованный круг: кооперация может развиваться только тогда, когда она даст несомненные выгоды крестьянству, а выгоды она может дать только тогда, когда она будет развита и достаточно мощна.

В главе, посвященной вопросам организации кооперативного сбыта, мы уже имели случай детально анализировать излагаемые нами теперь вопросы и идеи их разрешения, и то, что мы говорим сейчас, во многом является повторением сказанного, однако, этот круг идей для нас в настоящий момент является совершенно необходимым, так как разрешение и организационное устранение дважды встретившегося на пути наших рассуждений порочного круга, является чрезвычайно важным для всего нашего движения.

Выход из этого круга может быть найден только при том условии, когда кооперативный сбыт строится не путем создания мелких новых ячеек, которые фатально обречены на гибель, а путем возложения организации дела на уже существующие мощные кооперативные хозяйственные аппараты.

Какой-либо успех в деле организации кооперативного экспорта может быть достигнут только при условии выступления на рынок специальных всесоюзных организаций третьей степени, обладающих массой продукта, представляющих весомую величину на международном рынке.

Без соблюдения этого условия кооперативная организация, обладающая, как правило, плохой торговой техникой, затеряется на рынках, а рынок не оценит тех прирожденных для кооперации преимуществ, которыми является отсутствие фальсификации и тщательность сортировок.

Малая же сознательность кооперированных масс требует, чтобы сбыт через кооператив давал населению, непосредственно осязаемую с первого же года, пользу.

Высокая доброкачественность товара увеличивает его себестоимость, рынок в малых партиях не оценивает эту

доброкачественность повышением цен. В результате — невозможность дать крестьянину высокую оплату продукта.

Поэтому, как бы ни казалось заманчивым строить, например, кооперативную экспортную организацию, соблюдая постепенность, создавая вначале специальные кооперативы первой степени, а затем, когда они уже сложатся и окрепнут, объединяя их в местные союзы и увенчивая всесоюзным центром, от этого приходится отказаться и признать, что никакой постепенности в создании этих кооперативных центров допущено быть не может. Они должны создаваться одновременно с началом операции, при чем местная работа до создания специальных объединений может быть первоначально возложена на общеккооперативные территориальные объединения.

Используя уже налаженную организацию универсальных местных с.-х. товариществ, мы легко можем сразу создавать тот грандиозный аппарат, который оказывается способным справиться с исключительно огромной народнохозяйственной задачей массовой передачи продукта непосредственно от производителя на мировой рынок.

За то, что этот путь является единственно правильным, говорит уже то обстоятельство, что наша сбытовая кооперация, 1913 — 15 годах и в 1923 — 24 г. создалась именно таким образом.

Однако, соединяя для работы многочисленные и ранее независимые друг от друга организации, мы должны помнить, что успех экспортной операции возможен только тогда, когда действия этих организаций будут направляться по единому плану и единой организующей волей.

В деле торговом индивидуальная воля предпринимателя, работающая быстро и решительно, часто опираясь на интуицию, имеет исключительные преимущества над коллегиальной волей кооперативных организаций не только противопоставляемой рынку, но обязанной доказывать целесообразность каждого своего шага своим сочленам. Влияние этого, ослабляющего позицию кооперации, обстоятельства должно быть ослаблено предоставлением исключительных полномочий центральным органам.

Организующая и исполняющая воля в деле назначения цен, технических условий сортировки, упаковки и отправки товара, заключения сделок и расчета, должна быть поставлена при этом так, чтобы местные союзы, предоставив центру всю полноту исполнительной власти, сохранили бы за собой возможность осуществлять руководящее влияние на постановку дел союза.

Логически эти центры мыслятся нами как узко специализированные аппараты, создаваемые отдельно для каждого союза. Однако, историческая роль подобного руководящего центра временно в начале работ может и всегда бу-

дет играть какой-либо, уже ранее существовавший, общекооперативный центр.

Так, например, в деле кооперирования сбыта льна, яиц, пеньки и пр., первоначально работа союза третьей степени выполнялась в 1913 — 15 годах Московским Народным Банком, а в 1921 — 22 г. Сельскосоюзом и только, когда дело уже стало на ноги, жизнью были созданы особые специальные центры. При этом это выделение оказывалось удачным только тогда, когда оно было вполне назревшим, т.-е. когда в данной специальной отрасли объем работы увеличивался до размеров, могущих окупить содержание особого аппарата, и складывались достаточно авторитетные рабочие кадры для него.

Можно уверенно полагать, что вопрос о моменте, в который наступает подходящая обстановка для выделения из общей центральной универсальной интегральной организации, всегда является одним из наиболее сложных и трудных в своем разрешении вопросов кооперативной тактики. Совершенно очевидно, что к моменту этого выделения в работе соответствующего отдела интегрального центра должна уже образоваться такая масса товарного оборота, которая обеспечивала бы возможность при обычных торговых накидках на оборот, покрыть смету содержания торгового аппарата. Далее, необходимо, чтобы наладилась как кооперативная союзная и низовая база, могущая гарантировать надлежащее количество и качество товарных масс, так равно и торговая клиентела покупателей, допускающая их уверенную и устойчивую реализацию. Только эта система социально-экономических связей, и особенно связей кооперативных, может подвести фундамент под будущую работу специального центра. С такой же тщательностью должен быть нащупан финансовый базис операции. Наконец, в развертывании дела, должна сложиться крепкая, знающая дело, группа руководителей и основные кадры служебного персонала.

Учет всех этих обстоятельств и установление их наличности, является весьма нелегкой задачей гармонического развития кооперации. Необходимо, впрочем, вообще отметить, что согласование в темпе развития каждого из этих элементов и установление динамической гармонии их развития, является, вообще говоря, труднейшей проблемой руководства кооперативным движением.

Согласование расширения объема кооперативных оборотов, организационной мощи кооперативного аппарата и развития финансовой базы кооперативной работы—вот единственный залог кооперативной, как впрочем, и всякой крупной хозяйственной операции. Всякая дисгармония в параллельном развитии этих организационных элементов неизбежно приведет к тяжким хозяйственным последствиям.

С этой именно точки зрения паросший объем операции

и базирующий его финансовый массив в известный момент своего развития неизбежно потребует от обслуживающего их аппарата перестройки из отдела интегрального центрального союза в специальный центр. Всякая форсация этого процесса и, обратно, всякая задержка неминуемо приведет к тяжелым хозяйственным последствиям.

В полном согласии с изложенными теоретическими основаниями разворачивалось и действительное строительство сельско-хозяйственной кооперации СССР. Причем характерно, что процесс этот почти что в тех же формах повторился два раза, т. к. система с.-х. кооперации, резервующая в период 1913—1920 годов, была свернута и превращена в филиал потребительской, и новая кооперативная система разворачивалась в период 1922—1926 годов совершенно заново.

Начиная с 1915 года из товарного отдела Московского Народного Банка последовательно выделелились:—Центральное Товарищество Льноводов, Союзкартофель, Плодовощь, Пенькосоюз, Кояйцо и Козерно; кроме того был образован Коопстрахсоюз и маслодельная кооперация, не имея своего центра, имела крупные областные союзы:

В советский период, начиная с 1922 года из первоначально единого Сельскосоюза выделяется Льюоцентр (объединяющий также пеньковые операции), Союзкартофель, Плодовинсоюз, Маслоцентр, Птицеводсоюз (яйцо и птица), Табаксоюз, Хлебосоюз, близки к выделению мясной центр, а также центры в области сахарной свеклы, хлопка и пчеловодства. Старый Сельскосоюз все больше и больше превращается в закупочный союз с.-х. кооперации (машины, семена и удобрения), который, впредь до выделения особого организационно-политического центра, объединяет в себе и эти функции. Страхсоюз и банковский центр, в виде Всекобанка, объединенного с Транзитным кооперативным банком в Риге и Московским Народным Банком Лимитет в Лондоне, заканчивают собою эту систему.

В итоге к 1926 году мы имеем перед собою следующую систему кооперативных центров, опирающихся как на общую сеть местных универсальных союзов, так и на свои специальные системы *). (См. график на след. стр.).

Необходимость или даже скорее техническая неизбежность выделения особых специальных центров на известной фазе развития кооперативного движения никем и никогда не отрицалось. Здесь идея специализации очень рано была признана бесспорной.

В несколько ином положении вопрос этот стал в отношении местных союзов и первичных кооперативов, в отношении которых он вставал в совершенно иную плоскость.

*) Этот и нижеследующие графики заимствованы из доклада Г. Н. Каминского. М. 1926 г.

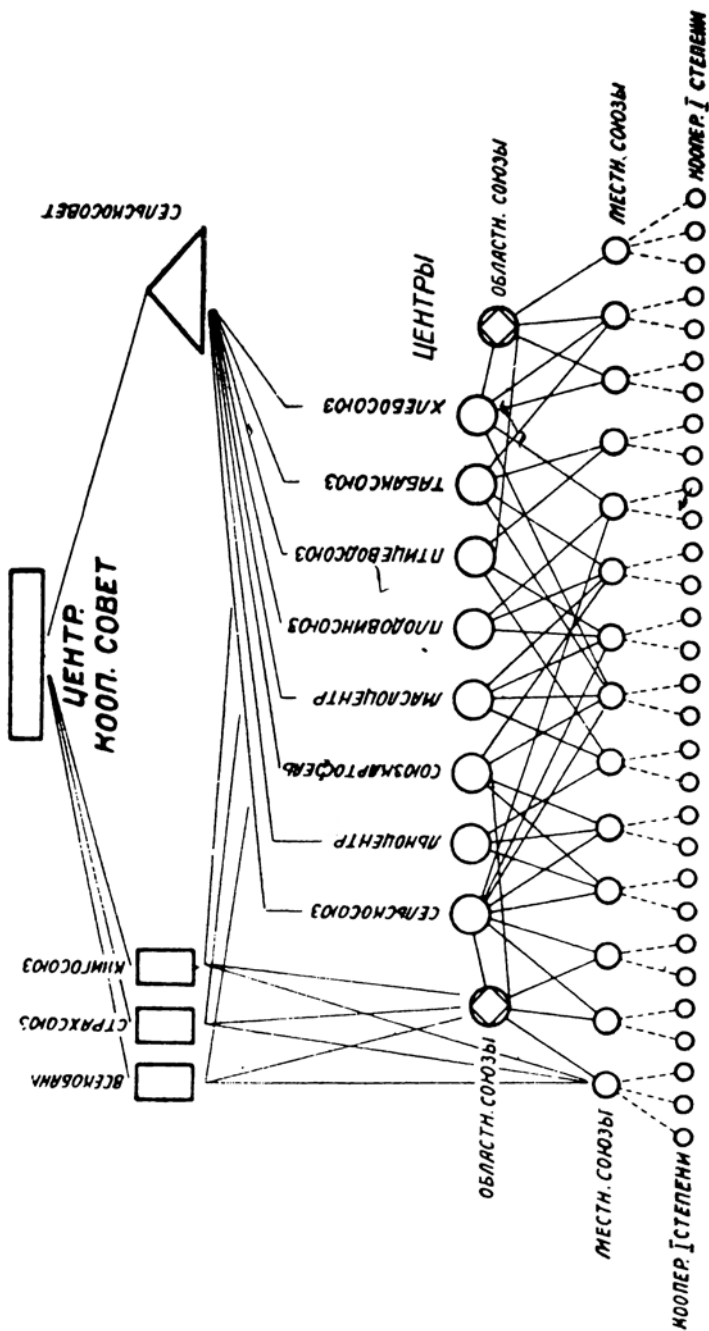


График ЛII.

Специализация первичного деревенского кооператива вызывала и отчасти продолжает вызывать самые ожесточенные споры.

Необходимо, прежде всего, отметить, что среди кооперативных работников некоторые полагают, что при нашей бедности деревенскими работниками, при недостаточности средств и нищете сельского населения, нам нельзя создавать в деревне специализированных кооперативных аппаратов, подобных капиталистическим предприятиям или специальным видам кооперации в Западной Европе.

Еще не так давно мы видели, что некоторые местные работники считали возможным и желательным даже не ограничивать от сельско-хозяйственной кооперации кооперацию потребительскую и кустарную и создавать в деревнях только общие интегральные товарищества, объединяющие в себе все виды сельской кооперативной работы.

Несомненно, стремление к интегралу хотя бы только в пределах сельско-хозяйственной кооперации имеет за себя некоторые основания.

Действительно, в нашей деревне часто бывает крайне трудно найти подходящих работников даже и для одного кооператива; действительно, при малом объеме кооперативных операций в высшей степени трудно создать и покрыть смету для содержания двух или трех отдельных аппаратов в одном селе и, наконец, действительно, специальным товариществам не всегда бывает легко разграничить свою работу и у них масса поводов для трений и столкновений.

Однако, эти причины, действующие в первые годы кооперативной работы с непреодолимой силой, по мере развития дела начинают отпадать и ряд факторов начинает работать за специализацию.

Прежде всего, при переходе от посредничества к кооперативному производству оказывается, что разные виды кооперативов по переработке имеют разные оптимальные радиусы сборки и в оптимальном районе одного кредитно-закупочного товарищества должно поместиться двум-трем районам картофеле-терочной и маслодельной кооперации и еще большему количеству контрольных и машинных товариществ.

Во-вторых, универсальное правление, как оказывается, обычно в состоянии хорошо справляться с простыми общими операциями, специальные же сбытовые и, в еще большей мере, производственные операции требовали и специального состава правления, всецело отдавшегося этим операциям.

Наконец, каждая специальная отрасль, объединяющая вокруг себя не всех крестьян района, а только часть их, при хорошей постановке дела обычно не склонна бывает отдавать свои прибыли в общий котел.

Эти-то три фактора, по мере развития кооперации, обычно и начинают работать за специализацию и постепенно к ней и приводят. Поэтому, не перегибая палки, мы должны в этом деле все же рассчитывать на системы специальных кооперативов.

В одной из предыдущих глав мы уже имели случай подробно рассмотреть те условия и факторы, которые определяют собою размеры района деятельности кооперативов по первичной переработке сельско-хозяйственных продуктов и систему их взаимоотношений между собою. Путем аналогичного анализа мы могли бы установить систему строительства для контрольных союзов, кооперативов, связанных с животноводством, мелиорационных товариществ и проч.

Отсюда, как впрочем мы видим из главы о кооперативной переработке и о колхозах,—в основе кооперативной системы, мы внизу, в волости, будем иметь ряд мелких специальных кооперативов по переработке с разными оптимальными радиусами сборки, значительное количество машинных, бычьих и контрольных товариществ и колхозов, которые по всем вероятностям в кредитно-финансовом отношении все, наравне со всеми кооперируемыми хозяйствами, будут объединяться в волостное или может быть несколько более мелкое закупочно-сбытовое кредитное товарищество, связанное по своему местоположению с базарным селом, являющимся центром товарного тяготения всего района. Оптимальным районом этого товарищества должен как раз быть район естественного тяготения местного базара, этой первичной клетки экономической системы.

Таким образом, вопрос о специализации первичной ячейки является в указанных пределах теоретически предпрешенным, практически в отношении молочных товариществ и картофелетерочных он проходит и в жизни, другие несомненно будут отпочковываться от единого первоначального кооператива подобно тому, как центры отпочковывались от Сельского союза.

Несомненно однако, что в различных районах, сообразно экономической обстановке каждого из них, как формы развития первичных ячеек так равно и окончательная система местного гнезда кооперативов может быть и будет различна. Возможно, что современем, на подобие романских стран, связывающим звеном всех местных первичных кооперативов и у нас будет не кредитное товарищество, а неторговый союз, нечто в роде с.-х. общества.

Гораздо труднее и сложнее вопрос о степенности и специализации местных союзов.

Обычно, если мы возьмем местный экономический центр второго порядка, к которому в прежнее время частный капитал приурочивал свои торговые, кредитные и технические по сортировке и вторичной переработке операции, то он тер-

риториально объединял все эти операции в одном пункте. Говоря иначе, экономической необходимости различия в радиусах работы в данном случае не было. Отсюда крайняя устойчивость местных универсальных союзов. Устойчивость настолько большая, что в системах картофельной кооперации, кооперации плодоовощной, табачной, свеклосахарной, и другой мы имели и имеем случаи, когда при специализированной уже первичке и специальном центре,—срединное звено, союз оставался универсальным.

В данном случае, за специализацию могло говорить только то обстоятельство, что при достаточном расширении операции, когда разделение союза на два не сможет повлечь за собою увеличения накладных расходов, некоторый положительный эффект может получиться от специализации правления и усиления связей именно со специализировавшейся первичкой. Главнейшим же стимулом к выделению, в случае выгоды, специальных операций, несомненно явится стремление специальных первичных кооперативов сохранить всю прибыль операции за собою и не выбрасывать ее в общий котел. Однако, обоим этим стимулам далеко не всегда и чаще всего уже только при широком размахе операций удастся оторвать свою отрасль от интегрального союза.

Еще более, сложно обстоит вопрос о союзах губернского и областного типа, т.е. союзов третьей и четвертой степени. В большинстве случаев, поскольку они стоят между местными союзами и центрами, у них не бывает никаких экономических оснований для существования, т. к. при анализе рыночного аппарата экономически необходимыми оказываются обычно только три звена рыночных аппаратов.

Особенно остро вопрос этот стоит в отношении губернских союзов, потому что, дальние областные союзы—дальневосточной, сибирский, северо-кавказский, помимо всего прочего имеют все основание для бытия, так как за дальностью расстояния от центра, торговый оборот с этими областями неизбежно должен совершаться четырех-звенным аппаратом.

Для губернии же, при наличности уездных союзов (если уездных союзов нет, то вопрос отпадает) с экономической точки зрения, как будто бы места совершенно нет. В тоже время вопросы организационные, а главное вопросы представительства и связи с губернскими государственными органами, с большой настойчивостью требуют, чтобы в губернском городе был какой-то полномочный и влиятельный кооперативный аппарат, могущий при нашем плановом хозяйстве контактировать с губисполкомами и губпланами.

Настоятельная необходимость в этом ощущается весьма выразительно и часто заставляет союз второй степени строить не в уездах, а, с некоторым проигрышем в связности с первичкой, в губернии (Москва, Крым и пр.). Однако, этот способ разрешения экономически и организационно не все-

гда дает хорошие результаты. Другие же еще не вполне наметились жизнью. Возможно представительство будет передаваться уездному союзу губернского города, возможно, что в губерниях создадутся неторговые органы (межкооперативные советы, советы с'ездов с.-х. кооперации, ревизионные союзы и пр.), которые будут выполнять указанные функции. Не исключена возможность, наиболее экономически обоснованная, что в губернию будут выделены от уездных союзов кредитные функции, которые будут в союзной линии вестись первичкой с губернией, минуя уезды. Впрочем, в данном случае, голос за практической жизнью.

Иначе обстоит дело с областями. Помимо проведения за дальностью расстояния четырех-звенных операций, они могут взять на себя целиком и окончательно завершение всех операций областного типа, не возводя их до центров, и оставляя центром только экспорт, импорт и межобластные или что тоже общегосударственные рынки. При этой совершенно правильной системе центры будут разгружены от обременяющей их работы, а операции, дойдя до местного союза с низовки, в дальнейшем будут оставаться трехзвенными, так как одни из них пойдут по линии кооператив—союз—центр, а другие по линии кооператив—союз—область. Этот метод есть единственное оправдание областных союзов.

Главнейшая же организационная и экспортно-импортная работа как и работа межобластного характера останется за центрами.

Необходимо отметить что каждый из этих центров в организационном отношении представляет собою далеко не одинаковые по типу системы, в зависимости от различных в природе организуемых ими хозяйственных процессов. Некоторые из них, особенно те, у которых работа первички связана с переработкой, не только сами являются специализированными, но и опираются на специализированную периферию по крайней мере в значительной ее части. Таковы Маслоцентр, Союзкартофель, отчасти Плодовинсоюз. Нижеследующая схема (график LIII) дает понятие о типе их строительства.

Большая же часть других союзов в своем базисе не имеют специализированных союзов и опирается на общую сеть универсальных союзов, которые, ведя своим аппаратом ряд разнородных операций, только в последнем звене специализируют их, передавая специальному центру.

В отношении их организационная схема примет совершенно иную форму, представленную на схеме (график LIV).

Наконец, существуют такие виды кооперации, как например, свеклосахарная, в которой сам торговый оборот носит всегда местный характер и по своей природе не может составить собою физической операции центра. В этом случае вся операционная работа всецело остается на местах. Центр

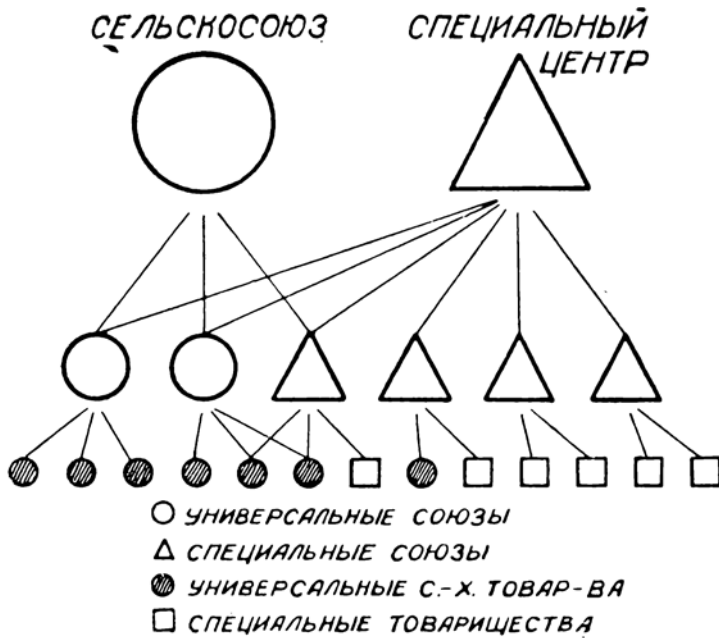


График LIII.

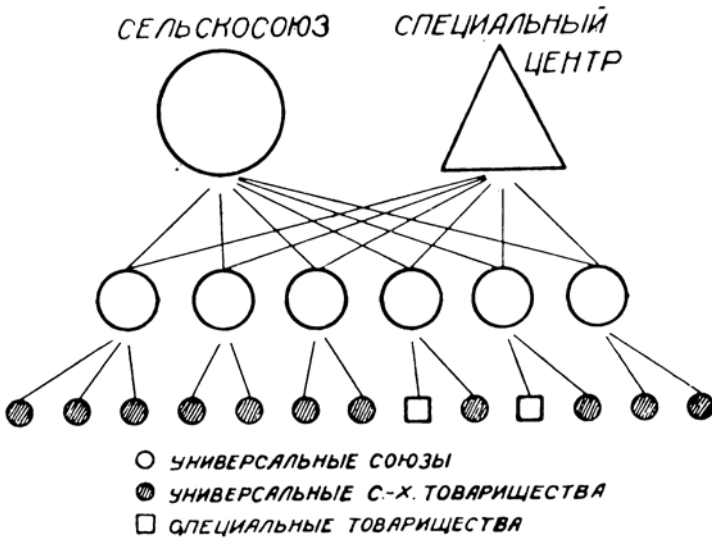


График LIV.

оставляет за собою организационную и инструкторскую работу, а также работу по представительству и по заключению с контрагентами генеральных договоров о работе с ними своих местных членов. Организационная структура этого типа кооперативной системы представлена нами на нижеследующем графике.

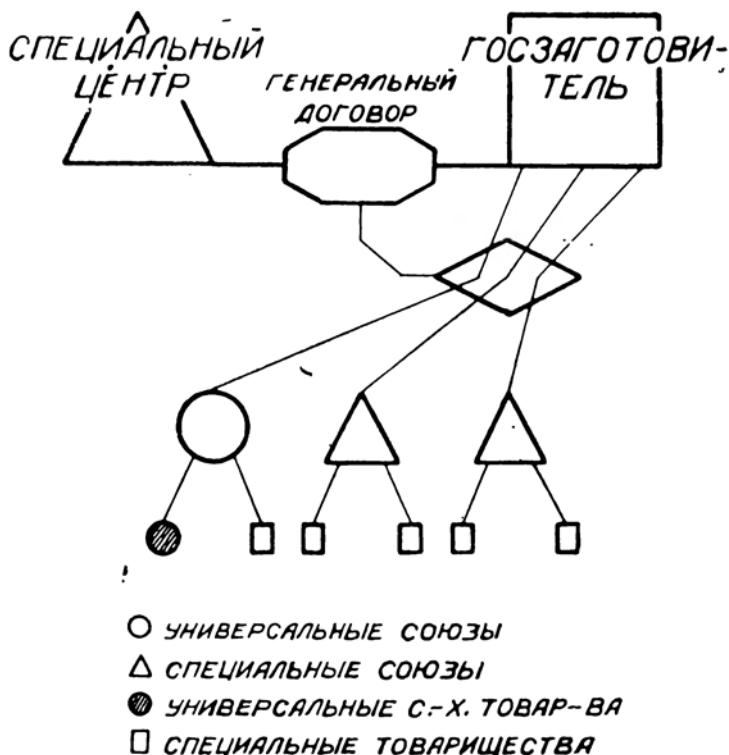


График LV.

В союзах этого типа особенно наглядно выступает организационная особенность именно советской кооперации,—а именно, роль кооперативных центров, как аппаратов увязывающих государственное плановое хозяйство с массами крестьянских хозяйств. С течением времени становится все более и более ясным, что в разбираемой нами системе кооперативных форм вертикальной концентрации сельского хозяйства наиболее мощное организующее значение имеют сбытовые кооперативные системы. Объединяя крестьянские массы на сбыте главного для каждого из них товарного продукта, они затрагивают наиболее важные, наиболее живые части хозяйства; в конце концов, задача сбытовой коопера-

ции, это защита денежного заработка крестьянина, его заработной платы фигурально выражаясь. Здесь он наиболее чуток, здесь сосредоточены его интересы и мы совершенно серьезно полагаем, что в сел.-хоз. кооперации только сбытовые кооперативные системы должны быть построены чисто кооперативно во всех своих ступенях; закупочные, страховые, транспортные, технические, книгоиздательские, электрифицирующие и даже кредитные центры могут быть построены вне форм и атрибутов кооперативного движения без собраний местных уполномоченных, без советов и коллегиальных правлений, просто как технические конторы, построенные на акционерных началах сбытовыми центрами, и от этого кооперативная система по всем вероятностям только выиграет. Нерв движения, социальные силы, его слагающие, идут по сбытовым системам, по этим же сбытовым системам должна идти и увязка с государственными планирующими сельское хозяйство органами.

Достаточно сравнить характер прений собрания уполномоченных Страхсоюза, Книгосоюза и Всекобанка с собранием уполномоченных хотя бы Льноцентра или Маслоцентра, чтобы сразу убедиться во всем сказанном.

В подавляющем большинстве случаев эти сбытовые системы, как мы знаем, являются экспортными организациями, работающими на международных рынках и, не смотря на содействие, оказываемое им системой монополии внешней торговли, вынужденными вести тяжелую борьбу с капиталистическими гигантами.

Это обстоятельство и вообще важность сбытовых систем заставляет нас остановиться на их рассмотрении особенно подробно.

Как мы знаем, опыт сибирской маслодельной кооперации, Льноцентра, Важского союза смолокуров и других крупных кооперативных союзов, организующих сбыт, дает нам все основания полагать, что какой-либо успех в деле организации кооперативного экспорта может быть достигнут только при условии выступления на рынок специальных всесоюзных организаций, обладающих массой продукта, представляющих собой весомую величину на международном рынке.

Никакой постепенности в создании этих кооперативных центров допущено быть не может. Они должны создаваться одновременно с началом операции, при чем местная работа, до создания специальных объединений может быть возложена на общекооперативные территориальные объединения.

Однако, сколь ни очевидными являются эти положения, требующие исключительной централизации управления делом, только постепенно и с большим трудом оно может быть проведено в жизнь.

В самом деле, одним из основных начал кооперативного движения всеми единогласно признается самостоятельность населения. Местная кооперативная ячейка — вот первоисточник кооперативной жизни, там зарождаются новые планы, там творится жизнь кооперации и в ней, казалось бы, слагается воля самостоятельного кооперированного населения. Техническая необходимость заставляет местные кооперативы объединяться в союзы, но союзы эти существуют постольку, поскольку существуют низовые кооперативы, и по сути дела являются их доверенными, действующими по их воле.

Однако, весьма часто кооперативные союзы, в интересах успешности совершаемых ими операций, должны вмешиваться в работу местных кооперативов, ставить их в довольно узкие пределы единого плана действий и подчинять указаниям руководящей воли союза.

Тоже происходит в отношениях центрального союза с местными объединениями. Так, например, центральные кооперативные союзы по сбыту с.-х. продуктов устанавливают для местных ячеек точные правила сортировки и упаковки продукта, берут всецело на себя заключение сделок, установление цен и расчетов, оставляя местным органам только выполнение своих предназначений.

Такое положение вещей как бы уничтожает всякую волю местной организации и превращает ее в филиальное отделение центрального союза. Однако, иного выхода нет, ибо перенос руководящей воли в местное объединение и превращение центра в агентуру местных союзов, в своего рода комиссионную контору, лишает кооперацию необходимой мощи и активной боевой силы.

Таким образом, перед нами почти неразрешимая проблема: каким образом, сохраняя волю самостоятельного населения, объединенного в кооперативы, утвердить также волю центральных объединений, единство и независимость которых одни только обеспечивают «коммерческий» успех дела.

Вопрос сложный и болезненный, особенно при несогласованности мнений, и могущий быть разрешенным для разных видов кооперации и при разных условиях места и времени по-разному.

Как мы уже отмечали в одной из первых глав нашей работы, принцип непосредственной ответственности органов кооперативной организации перед обслуживаемыми ею членами есть основной принцип кооперативного движения, и вне его, в сущности говоря, кооперация перестает быть таковой.

Чрезвычайно интересен в этом отношении пример старого Центрального Товарищества Льноводов, организованного в 1915 году четырьмя крупными местными союзами, уже имевшими достаточный опыт кооперативной работы и даже работы по сбыту льна; оно в первый год своего суще-

ствования и морально, и тем более, материально, было значительно слабее каждого из своих членов.

Отсюда и вытекли первоначальные правила внутреннего распорядка, принятые учредительным собранием, правила, согласно которым Центральное Товарищество продавало не иначе, как на условиях, определяемых местным союзом, в его сортировке и в его расценке. Некоторые местные деятели пытались даже провести принцип ратификации каждой сделки Центрального Товарищества со стороны местного союза.

Однако, уже к концу первого операционного года неудобства этой системы обнаружались весьма наглядно, а к тому же центр за год удачной работы приобрел достаточный опыт и авторитет в глазах местных союзов; расширение же самого Товарищества и включение в его состав десятков новых членов значительно уменьшило удельный вес каждого из них.

Говоря короче, Центральное Товарищество сделалось символом всей льняной кооперации в целом и приобрело реальную силу, значительно превосходящую силу каждого местного союза.

В результате работ второго года правила внутренних взаимоотношений пересматриваются еще раз, и провозглашается исключительно важный принцип организационного единства льняной кооперации.

Этот принцип лег в основу работ и нового, учрежденного в 1922 году Лыноцентра.

Поскольку Центральный Союз Потребительских Обществ (Центросоюз), Всекобанк и некоторые другие кооперативные организации третьей степени являются федерациями независимых местных союзов, вступающих с центром, ими созданным, в свободно устанавливаемые каждый раз отношения, постольку Лыноцентр представляет собою слитую с местными союзами единую организацию по сбыту льна, управляемую единой волей, свободною в обработке, сортировке, назначении цен, продаже и транспортировке товара.

Эта идея особенно выражена в «Правилах кооперативного сбыта волокна», утвержденных Советом Лыноцентра 31-го октября 1924 года:

§ 8. Союзы приступают к сезонным операциям по кооперативному сбыту волокна в порядке настоящих правил на основании заявлений и планов, представленных ими Правлению Лыноцентра и утвержденных последним.

§ 17. Приемочная предельная оценка волокна устанавливается Лыноцентром, сообщается союзу в начале заготовки и может быть во всякое время изменена Лыноцентром. За все время сборки волокна союз регулярно каждую

неделю сообщает Лыноцентру о своих действительных приемочных ценах и немедленно телеграфно уведомляет Лыноцентр, в случае повышения или понижения цен. Если Лыноцентр найдет сообщенные приемочные цены недопустимыми по коммерческим соображениям, он в праве дальнейшую сборку волокна с определенного срока прекратить, одновременно сообщив союзу цены, которые Лыноцентр гарантирует при расчете. Союзу при этом предоставляется принять на свой риск излишек приемочных цен против гарантированных и, немедленно уведомив об этом Лыноцентр, продолжать сборку, с тем, однако, что размер сумм, выдаваемых Лыноцентром против сведений и документов о заготовленных партиях, имеет определяться по общим правилам (п. 16) стоимостью волокна по гарантированным ценам. Заготовленные на таких условиях партии волокна Лыноцентр не в праве, в течение 50 дней со дня выдачи денег против них, обратиться в продажу по ценам, не покрывающим действительные расходы союза и причитающиеся Лыноцентру отчисления.

§ 20. Волокно, принятое от производителя союзом или товариществом, действующим на основании правил кооперативного сбыта, считается безвозвратно в момент сдачи его той или другой кооперативной организации переданным для сбыта Лыноцентру по цене не ниже приемочной оценки.

§ 21. С момента доставки Лыноцентру сведений о волокне, принятом кооперативными организациями, оно поступает на риск Лыноцентра, в случае утрат от стихийных бедствий, и несчастных страховых случаев, оставаясь на хранении товарищества или союза с ответственностью их за убытки, причиненные упущениями или злоупотреблениями при хранении.

§ 22. Союз обязуется хранить волокно на своих складах до распоряжения Правления Лыноцентра и отправляет его по указанию последнего немедленно по получении распоряжения.

§ 23. Право распоряжения волокном, принятым для сбыта как товариществами, так и союзами, в порядке настоящих правил, принадлежит только Лыноцентру и осуществляется им в целях наиболее выгодного для производителя волокна сбыта. В указанных целях Лыноцентр вправе от своего имени как продать волокно, так и заложить его, выдать на него сохранные расписки, отдать на комиссию, переместить из одного пункта в другой, обратиться в переработку и т. д.

§ 24. Волокно принимается от сдатчика-производителя с оценкой его по местной рыночной цене и оплачивается при приемке предварительно не свыше означенной оценки;

окончательная оплата волокна производится по реализации его Лыноцентром указанным ниже порядком.

§ 25. Окончательный расчет за волокно производится по окончании сезона, охватывает все проданные Лыноцентром в течение сезона до 1 июля партии, не исключая и купленных некооперативных партий (п.п. 5 и 7), как одну товарную массу.

Созданная этими правилами централизация работы по сборке льняного волокна, не затрагивая самостоятельности местных союзов и кооперативов во всех других отраслях их работы, сумела в льняном деле обеспечить необходимое единство аппарата и маневренную гибкость его руководящей воли.

Принципы, выработанные практикой льняной работы, были приняты и другими отраслями кооперации по сбыту.

Очевидно, что их проведение в жизнь могло быть только в том случае кооперативным, если рассмотренная нами централизованность, во-первых, проводилась выборным органом, пользующимся полным доверием масс, вполне отражающим своими действиями их волю и во-вторых, если его широкие полномочия распространяются на исполнительные функции, само же направление деятельности и разработка ее плана и основ работы утверждались бы особым органом, возможно близко стоящим к кооперативным низам.

Говоря иначе, чем большими полномочиями располагают правления союзов и центров, олицетворяющие собою кооперацию как предприятие, тем большую роль должны играть советы и собрания уполномоченных, представляющие собою кооперацию, как социальное движение.

В установлении их взаимоотношений и лежит главная проблема сочетания коммерческой гибкости и кооперативности нашей организации.

Таким образом, рассмотренные нами основные организационные принципы строительства сельско-хозяйственной кооперации сводятся к следующим основным положениям:

1) Организационные формы сельско-хозяйственной кооперации в основе определяются экономической и технической природой того народно-хозяйственного процесса или тех процессов, которые подлежат кооперированию. Проводимая кооперацией вертикальная концентрация требует создания целой системы торговых и промышленных аппаратов, выполняющих различные функции работы и строящихся в разных оптимальных для каждой функции размерах. Эти аппараты в общей своей системе обычно аналогичны исторически сложившимся в этой же работе капиталистическим аппаратам.

2) Все эти аппараты, не имеющие самостоятельного экономического значения и представляющие собою органы,

созданные крестьянским хозяйством для своего обслуживания, должны управляться согласно основному кооперативному принципу непосредственной ответственности органов управления каждой организации перед обслуживаемыми ею членами. Для проведения этой непосредственной ответственности должны быть созданы особые органы в виде общих собраний, собраний уполномоченных, советов и ревизионных комиссий, в своей совокупности устанавливающих задачи и методы работы.

3) Согласно двум вышензложенным принципам, исходя из экономических заданий, возможно в самом начале работы логически установить идеальную систему кооперативных аппаратов, специализированных для каждого вида кооперативной работы и связанных между собою идеально налаженными взаимоотношениями.

Однако, исторически оказывается невозможным сразу провести в жизнь логически разработанный план. Различные виды кооперации приходится строить в некоторой постепенности, сообразной исторически нарастающей мощи кооперации, как социального движения в целом и, как правило, используя для каждого нового вида работы в начале ресурсы и аппараты ранее существовавших отраслей и только постепенно, после образования достаточного объема операции, выделять ее, если это бывает технически необходимо, в специальный аппарат. При этом ряд операций по сбыту требует с самых же первых шагов, еще в пределах работы обще-кооперативных организаций, сразу крупного объема операций.

4) При выделении отдельных отраслей кооперативной работы в специальные системы организаций, они, в зависимости от природы кооперируемых народно-хозяйственных процессов, должны строиться или по принципу единой централизованной организации, в которой все звенья подчинены в оперативной работе централизованному управлению (сбыт и переработка) или по принципу федерации, при котором местные организации совершенно независимы в своей работе от центра и союзов, обслуживающих их сообразно их требованиям (закупка и кредит).

Само собой понятно, что согласование работы централизованной сбытовой кооперации и сохранение единства организации, обнимающей собою несколько десятков союзов и около тысячи кооперативов, могло держаться только на внутренней дисциплине и кооперативной спайке отдельных слагающих.

Главнейшей основой этой спайки является, конечно, как принято говорить во всех учебниках, кооперативная сознательность, но для нас несомненно, что она должна подкрепляться материальными санкциями, в виде реального материального давления центров и союзов на свои периферии.

Эта дисциплина может держаться на трех элементах:

- 1) Полной невозможности реализовать продукт где-либо, кроме центра.
- 2) Исклнчительной выгоды продажи через центр.
- 3) Возможности активного дисциплинарного воздействия со стороны центра на местные союзы. ✓

Первые два элемента даются обычно самой природою рынка и положением на нем центрального кооперативного аппарата. Последний элемент достигается тем, что все кредитование кооперативной по сбыту операции передается в руки центра, что при финансовой слабости местных союзов оказывается весьма внушительным и действительным дисциплинарным средством.

Таковы чрезвычайные полномочия, которыми кооперативное движение в необходимых случаях снабжает свои центры.

Полномочия эти вырваны у нас экономической необходимостью и мы не можем оспаривать их целесообразности, но должны, однако, признать, что они, как и вообще всякие чрезвычайные полномочия и положения, весьма и весьма чреватны опасностями.

Кооперативные центры, ими созданные, легко могут быть увлечены на путь предпринимательства, и элемент предприятия может заглушить в кооперации элемент социального движения и тем подточить его живые соки.

Поэтому, снабжая наши уважаемые центры чрезвычайными полномочиями, мы должны принять достаточные меры, чтобы никто и никогда в наших рядах не забывал, что кооперация есть не только кооперативное предприятие, но и кооперативное движение.

К сожалению, мы, практики кооперативных центров, увлеченные созданием нашей боевой мощи в борьбе с международным торговым капиталом и усовершенствуя наши центральные аппараты, мало обращаем внимания на кооперативные глубины, туда, где слагаются социальные силы, двигающие наши сооружения.

А необходимость вспомнить о нашей природе, как о природе массового движения, в настоящее, особенно, время, более, чем настоятельна.

В критические моменты нашей, а также и великой французской революции, когда государство было в опасности, когда государственный аппарат колебался под ударами врагов—народные вожди не раз выбрасывали лозунг: «К массам!» и бросали в борьбу стихию народных масс, своей мощью спасавшую положение.

Мы, строя свои совершенные предпринимательские аппараты, должны отчетливо помнить, что в развитии нашей экономической жизни могут быть такие критические пери-

оды, когда ее единое спасение будет в осознанной или даже стихийной сопротивляемости кооперированных масс.

В тот час, когда окажутся бессильными все методы предпринимательства, когда экономический кризис и удары организованного заграничного капиталистического противника будут сметать наши сложные предприятия, для нас возможен единый верный путь спасения, неизвестный и закрытый капиталистическим организациям, путь этот—переложить тяжесть удара на плечи того Атланта, которым держится вся наша работа—на плечи крестьянского хозяйства, на его десятки миллиардов капитала, на его рабочую сопротивляемость, на его сознательность.

А для того, чтобы они не уклонились от тяжести, нужно, чтобы они чувствовали, знали, сжились с тем, что дело сельско-хозяйственной кооперации—их крестьянское дело! чтобы это дело тоже было действительно мощным социальным движением, а не предприятием только!

Нужна кооперативная общественность деревни, кооперативное крестьянское общественное мнение, массовый захват крестьянских масс в нашу работу. Без них кооперация будет всегда в опасности и всегда в состоянии неустойчивого равновесия.

Этот глубокий захват масс в систему вертикальной концентрации сельского хозяйства, еще более важен для нас, стремящихся внести элемент плановости в строение народного хозяйства, так как этот захват есть единственный действительный метод увязки стихии многомиллионных крестьянских масс с системой нашего государственного планового хозяйства. Этот кооперативный захват крестьянских масс есть единственный способ путем длительной работы превратить наше распыленное индивидуализированное сельское хозяйство в систему могучих хозяйственных организаций, которые одни, связанные с государственной промышленностью, смогут явиться исходным пунктом для построения хозяйственных основ будущего социалистического общества.

Петровско-Разумовское,
14 ноября 1926 г.

LES ŒUVRES CHOISIES d'A. V. ČAJANOV

- Vol. I — Préface — B. Kerblay: « A. V. Čajanov: un carrefour dans l'évolution de la pensée agraire en Russie de 1908 à 1930 » — Bibliographie sélective des travaux d'A. V. Čajanov — Организация крестьянского хозяйства.
- Vol. II — Бюджеты крестьян Старобельского уезда.
- Vol. III — Что такое аграрный вопрос? — Путешествие моего брата Алексея в страну крестьянской утопии — Методы безденежного учета хозяйственных предприятий.
- Vol. IV — Основные идеи и методы работы общественной агрономии — Очерки по экономике трудового сельского хозяйства.
- Vol. V — Основные идеи и формы организации сельско-хозяйственной кооперации.
- Vol. VI — Сельско-хозяйственная таксация — Оптимальные размеры сельско-хозяйственных предприятий — Préface à *Die optimalen Betriebsgrößen der Landwirtschaft*.
- Vol. VII — Бюджетные исследования: история и методы.
- Vol. VIII — Производственная характеристика крестьянских хозяйств различных социальных групп.

