

АЛЕКСАНДР АЛЕКСЕЕВИЧ НИКОЛАЕВ

**ПРОБЛЕМЫ КООПЕРАТИВНОЙ ТОРГОВЛИ И ЭКСПОРТА ЛЬНА
В УСЛОВИЯХ НЭПА***

д-р ист. наук
Институт истории СО РАН,
г. Новосибирск
e-mail: agriconicol@gmail.com

В научный оборот вводится стенограмма доклада члена правления Центросоюза К.Г. Петунина, в котором раскрываются экспортный потенциал российской кооперации в условиях нэпа, методы и способы продвижения льна на зарубежные рынки, система взаиморасчетов и ответственности различных уровней кооперативного управления и их взаимодействия с государственными и хозяйственными органами, а также излагается позиция автора по вопросу изъятия кооперативных средств на осуществление программы индустриализации.

Ключевые слова: Центросоюз, нэп, экспорт льна, кооперативная торговля и заготовки.

К.Г. Петунин относится к плеяде талантливых организаторов кооперативной торговли, он являлся одним из основателей крупнейшего кооперативного союза России – Закупсбыта, учрежденного в 1916 г. в Новониколаевске. Его многолетний опыт кооперативной работы в Сибири был связан с успехами в работе регионального кооперативного союза и послужил надежным трамплином для продвижения по служебной лестнице. После окончания Гражданской войны, когда многие кооперативные работники эмигрировали, а оставшиеся были репрессированы, К.Г. Петунин не подвергся преследованиям за принадлежность к Закупсбыту. Массовые аресты грозили полной дезорганизацией торгово-заготовительной деятельности. Поэтому после вмешательства центрального руководства аресты прекратились. В 1920–1921 гг. Петунин являлся членом коллегии распорядителей Сибирского отделения Центросоюза, в 1922 г. был выдвинут на руководящую кооперативную работу в Москву и до 1930 г. состоял членом правления Центросоюза, заведовал финансовым отделом. Как работник с дореволюционным стажем, он прекрасно владел рыночными методами хозяйствования и пытался в условиях нэпа в полном формате восстановить место потребительской кооперации в системе товарного обращения. В конце 1920-х гг. Петунин выступал в защиту финансовых интересов Центросоюза и противодействовал изъятию оборотных средств в государственный бюджет. Выдвигал и защищал идею создания самостоятельного финансово-кредитного центра потребительской кооперации – Покобанка. По его мнению, Госбанк мог быть только экзекутором по отношению к потребительской системе.

Позиция главного кооперативного финансиста всецело определялась стремлением защитить экономические интересы Центросоюза и оградить его от банкротства в связи с предстоящим в 1929/30 г. изъятием из оборотных средств потребительской кооперации по решению правительства 500 млн руб. на нужды индустриализации. Намеченные размеры изъятий, по мнению Петунина, были невыполнимы. В письме, разосланном на места 24 октября 1929 г., он сообщал, что в случае выполнения намеченной правительственной программы Центросоюз потеряет как по линии кредита, так и вследствие дополнительных отчислений в бюджет нескольких сотен миллионов рублей. В своем докладе на заседании правления Госбанка 5 марта 1930 г. он поставил вопрос о переоценке возможностей потребительской кооперации, которая сама нуждалась в финансовой помощи, потому что уже в марте 1930 г. неплатежи потребительской системы государственной промышленности и Госбанку составляли 275 млн руб. [1, с. 47, 48].

Но эти соображения высказывались уже на излете кооперативной карьеры в советском Центросоюзе. В середине 1920-х гг. развилка между рыночными и административными методами управления не приобрела еще жестких очертаний, и кооператоры старой школы надеялись на полномасштабное восстановление рыночных отношений. Переход к нэпу сопровождался постепенным восстановлением внешнеэкономических связей России и активизацией кооперативной торговли со странами Западной Европы, куда до начала Первой мировой войны шли значительные потоки сельскохозяйственной продукции и сырья в обмен на промышленные товары.

В начальный период нэпа экономическая самостоятельность кооперации все еще существенно ограничивалась. Если в годы Гражданской войны у кооперации была отсечена функция заготовки и закупки сельскохозяйственной продукции, отошедшая к Наркомпроду, то в 1921–1923 гг. в условиях монополии внешней торговли значительная часть полномочий по импорту товаров для государственной промышленности была отдана советским внешнеторговым организациям. Они закупали промышленное оборудование и сырье на заработанную кооперацией валюту. Эта схема товарообменных отношений, ограничившая кооперацию в

закупках зарубежных товаров, не могла не усилить монополистических тенденций государственных трестов и синдикатов, диктовавших цены на свою продукцию. Изоляция кооперации от прямых закупок промышленных товаров и сырья стала одной из важных причин образования «ценовых ножниц» на промышленную и сельскохозяйственную продукцию, а также кризиса сбыта промышленных изделий в 1923 г. внутри страны. На этот момент в историографии практически не обращалось внимание.

Одну из важнейших позиций в номенклатуре кооперативного экспорта занимал лен. 1 августа 1924 г. К.Г. Петунин выступил на совещании по льну перед кооперативным активом с докладом «Методы работы и план заготовок волокна на 1924/25 гг.». В нем он раскрыл многие тонкости и приемы кооперативной работы, которые не утратили своей практической значимости до сегодняшнего дня. Анализ используемых кооператорами технологий организации торговли и выстраивания внутрикооперативных отношений помогает глубже понять сложности перехода от военно-коммунистических методов хозяйствования к рыночным и по достоинству оценить накопленный дореволюционный опыт.

Документ публикуется по следующим правилам: сохранены орфография и стилевые особенности текста, без оговорок исправлены явные опечатки машинописного текста. Многоточия в квадратных скобках ставятся в местах нечитаемых фрагментов источника. Дописанный автором публикации текст (раскрытие не принятых сокращений) приведен в квадратных скобках. Воспроизведено зафиксированное в источнике выделение текста (заглавные буквы и подчеркивание).

Доклад К.Г. Петунина по вопросу организации кооперативной торговли и экспорта льна

г. Москва

1 августа 1924 г.

ДОКЛАД ЧЛЕНА ПРАВЛЕНИЯ К.Г. ПЕТУНИНА НА СОВЕЩАНИИ ПО ЛЬНУ

1-го августа 1924 г.

«Методы работы и план заготовок волокна в 1924/[2]5 г.г.»

(стенографический отчет)

История, в особенности история хозяйственного быта, нас учит, что в каждый отдельный исторический момент в существующей форме хозяйства можно всегда найти три звена: одно, основное, относящееся к данному историческому моменту и составляющее настоящую историю. Рядом с этим звеном в виде как бы конца встречаются всегда пережитки прошлого периода, прошлой истории, и одновременно наверху нарастает уже новое звено – будущая история. Получается как бы одна непрерывная цепь, у которой нет конца, непрерывное движение истории. Однако историки все же делят историю народов на отдельные эпохи и делят правильно, ибо каждая эпоха имеет свои настолько характерные особенности, что они позволяют выделить ее от других периодов. То же самое можно сказать и про нашу теперешнюю работу по сбыту сельскохозяйственных продуктов. В ней имеются элементы и недавнего прошлого наряду с основными элементами настоящего, характерная особенность которых заключается в том, что они по существу являются формой переходной, и, наконец, нарастает и форма будущего.

Мне кажется, на нашем настоящем совещании и к предстоящему новому сезону вообще мы подходим к некоторой грани, с которой должна будет начаться в н[ашей] работе по сбыту с[ельско]х[оз]йственных продуктов новая эпоха. Наше предложение, которое мы имеем вам сделать и которое должно будет воплотиться в жизнь, если вы его одобрите, до известной степени будет знаменовать собой поворот в н[ашей] работе. Это не есть обратный поворот или поворот [на] 90 градусов, а естественный поворот, который хозяйство вообще допускает возможным сделать. Путем сравнения того, что было с тем, что предлагаем теперь, попытаемся уяснить сущность предлагаемых изменений.

Что же было в прошлом до сегодняшнего дня. Начатая нами работа по сбыту с[ельско]х[оз]йственных продуктов и, в частности, по сбыту волокна на внешнем рынке в 1921 г. была обусловлена и возникла вследствие нашей потребности в иностранной валюте, и эта потребность была не только со стороны кооперации, но и со стороны всего государства, вызывавшаяся тем, что хозяйственные условия требовали импорта. К этой основной причине прибавлялась и другая, вытекавшая из необходимости налаживания вообще хозяйственной и торговой жизни страны. Между прочим, этот период характерен тем, что мы должны были работать и оперировать падающей валютой. Здесь перед нами вставал вопрос об устойчивости вообще н[ашей] работы и необходимости страхования от риска убытков. Сбыт с[ельско]хоз[йственных] продуктов, казалось нам, давал такое страхование.

Далее товарообменная форма торговли, в начале единственно возможная, обуславливала необходимость работы одновременно и по товароснабжению, и по сбыту с[ельско]хоз[йственных] продуктов. Достаточно вспомнить [19]22/23 г., когда госпромышленность должна была нас снабжать фабрикатами русского производства против передачи ей иностранной валюты для покупки нужного промышленного сырья. Ясно, что в тот период характер нашей работы определялся этими причинами. Методы работы соответствовали задачам. Теперь картина несколько изменилась. Уже нет той потребности в иностранной валюте, какая была раньше. Вернее, эта потребность имеется, но она удовлетворяется нормальным путем через кредитные учреждения. Благодаря денежной реформе элемент необходимости страхования операции от риска вследствие обесценения денег в настоящий момент отпал. Таким образом, у нас остается то, что было и раньше как само собой разумеется, но что теперь является доминирующим и единственно долженствующим направлять н[ашу] работу – это потребности хозяйства, которое мы кооперировали и будем еще кооперировать. Этого требуют интересы крестьян и бюджеты кооперативов. Наряду с товароснабжением нужно вести и

работу по сбыту с[ельско]х[озийственных] продуктов. Но метод работы через кооперацию в связи с причинами, обуславливающими сбыт с[ельско]х[озийственных] продуктов, должен быть изменен. Какой же это должен быть метод. Метод не новый – принцип комиссионно-посреднического сбыта, и этот метод должен быть нами принят и установлен как незабываемое начало. Мы должны сказать, что взаимоотношения Ц[ентросою]за с союзной периферией с этого наступающего сезона могут совершаться только этим методом; этот же принцип должен проводиться и союзами по отношению к сдатчикам сырья. Новый метод обуславливает и те изменения, которые должны быть сделаны в самом подходе к н[ашей] работе. Если раньше н[аша] работа по сбыту с[ельско]х[озийственных] продуктов покоилась на инициативе центра, и в соответствии с этим и средства специальные и целевые исходили сверху, что как раз и характеризовало н[ашу] работу прежнего периода, то теперь должно быть обратное. Инициатива должна идти из первоисточника, и здесь уже служебная роль будет принадлежать не периферии, как это было раньше, а верхам, и чем крупнее кооперативный орган, тем больше должна быть его служебная роль. Комиссионный принцип должен превратить кооперативные центры в служебно-исполнительные органы. Отсюда вытекает и то, что если не будет общегосударственного лимитирования цен, то не будет и нашего лимитирования. Вся инициатива в отношении установления цен будет принадлежать вам. Мы же возьмем на себя лишь роль ваших советчиков и информаторов, используя для этого материалы более широкие, чем доступные вам. Соответственно с этим перекаладывается, конечно, и ответственность сверху на низы. И если теперь некоторые места выражают недовольство на лимитирование цен, то в будущем этому недовольству не должно быть места, так как инициатива станет принадлежать периферии, но одновременно и ответственность за ошибки и увлечения будет также ложиться на периферию.

Таким образом, весь страх и риск будет лежать на тех, кто в каждый данный момент будет хозяином положения. Если комиссионный принцип будет доведен до первоисточника – крестьянина, это будет означать, что хозяином, а, стало быть, и получателем возможных результатов станет крестьянин-сдатчик волокна. Таким образом, наряду с преимуществами, с правом всяческой инициативы на положении хозяина и хозяйская ответственность переходит от центра к низу. Но, разумеется, и все выгоды, которые могут проистекать из хозяйского положения первичной сети или самого сдатчика, идут к хозяину. Всякий договор, который мы будем заключать, целиком пойдет в пользу хозяина. Наше положение – служебное, комиссионно-посредническое, и таковая должна быть роль союзной системы, когда она осуществит принцип своих взаимоотношений с низовой сетью. В соответствии с таким конкретным изменением наших прав и обязанностей, с изменением характера наших взаимоотношений, очевидно, и наши функции по сравнению с прежними несколько изменятся. Мы полагаем, что наша функция – организация сбыта на рынках внутреннем и внешнем, организация финансирования заготовки всей системы, организация контроля над техникой обработки товара. Вот основное, что должно составить наши обязанности наряду со всегда необходимым условием постоянной отчетности и информации. Задача организации самой заготовки, техника заготовки и руководство коммерческое по преимуществу падает на союзную систему. Приведение товара в стандартное состояние потребует от вас большей ответственности, чем прежде, ибо мы никакого риска не несем. Все недостатки, тем более недобросовестность будут на счету того, кто недоглядел или сознательно исказил некоторые коммерческие истины. Так характеризуются наши права и обязанности в предстоящий сезон, если, конечно, вы согласитесь с нашим положением.

Я уже указывал, что все, что мы предлагаем, должно быть пограничным столбом на грани старой и новой эпохи наших взаимоотношений, но все-таки это не есть крутой поворот, и кое-что от старого мы должны привнести в новое – как элемент, обеспечивающий успешность нашей работы на новых началах. В числе таких существенных мер, которые мы можем из старого периода перенести в новый, является то, что мы принимаем на себя обязанность будучи только комиссионерами, не заинтересованными в коммерческих результатах, все-таки финансировать вас за свой счет из своих собственных средств, в виде некоторого аванса, рассчитанного на успешное проведение кампании. Далее мы берем на себя организацию финансирования не в договоре, который мы с каждым из вас в отдельности подписываем и заключаем, мы принимаем на себя обязательство достаточным образом финансировать все операции, поддерживая их непрерывностью. Но ввиду этого мы сохраняем на ближайший переходный период другие два момента, относящиеся к нашим правам и вашим обязанностям. Это прежде всего право нашего свободного маневрирования с товаром, в отношении которого вы дадите нам обязательство в виде договора, что даете нам этот товар на комиссионную продажу в определенном количестве. Это необходимо для того, чтобы мы могли создать необходимые условия для финансирования. Это значит, что в пределах количества, которое вы нам заявите обязательным к сдаче через нас, мы будем иметь право продавать его, как найдем нужным. И второе наше право или, скорее, ваша обязанность состоит в том, что исполнение обязательств, которые вы на себя принимаете, мы будем считать более жестким, чем в прошлом сезоне, ибо, очевидно, работая на принципе комиссионном, мы не будем иметь никаких своих товарных резервов и, не имея их, не сможем какие-либо прорехи, допущенные кем-то, чем-то восполнить. Мы жестко должны будем требовать все заявленное количество до последнего фунта. И если в прошлом, когда наряду с работой по смешанной форме мы практиковали закупки за твердый счет и даже в небольшом количестве у частных лиц, если в прошлом мы должны были пойти на некоторый скандал, свидетелями которого мы все были, в виде протеста на нашем адресу со стороны Старо-Русского союза, чтобы выполнить заграничные обязательства, то если мы не будем иметь от вас полного количества заявленного товара, судите сами, в какое скандальное положение мы попадем, работая на новых условиях. Между тем, у нас будет стоять дилемма: или оскандалиться за границей, где мы в целях привлечения средств должны выполнить наши обязательства, или мы должны будем дезорганизовать кооперативную работу внутри страны. В прошлом мы предпочитали оскандалиться здесь, а за границей выполнили свои обязательства. Но сейчас, как комиссионеры, мы требуем от вас самого категорического неуклонного исполнения обязательств, которые вы сами добровольно заявите.

Как же конкретно мы мыслим себе осуществить это финансирование? Я изложу вам это в схеме, как это нам рисуется на основании данных, которыми мы сейчас располагаем. Мы полагаем, что всю работу мы должны будем

базировав на тех средствах, которые менее всего нас свяжут и которые по своей природе наиболее выгодны для нас. Первое – собственные средства, второе – банковский кредит. Эти средства отличаются тем, что не связывают нас продажей во времени или продажей кому-либо определенно. Мы полагаем, что мы могли бы выделить примерно около 10 % всей стоимости, предположенной к заготовке волокна, или, говоря конкретно, выделить на эту операцию около полутора миллионов рублей в течение известного промежутка времени. Мы представляем себе возможным взять такого рода ассигнование из собственных средств в качестве оборотных средств для нашей периферии в два срока: половина – до 10 октября с момента подписания договора и половина – до 10 ноября. Далее на основании имеющегося опыта, который позволяет нам в этом отношении надеяться на продолжение его и дальше, мы надеемся привлечь заграничный банковский кредит в форме кредита, который мы реализуем по отправочным документам, – кредит наиболее дешевый и менее всего связывающий нас в маневрировании с товарными массами на рынке.

Наконец, мы думаем, что наша работа, а также усиление льноводства в общей системе хозяйства республики дадут нам возможность поставить в надлежащих кредитных учреждениях и вообще в госучреждениях вопрос о представлении нам на известное время хотя бы краткосрочного, месяцев до 4-х, целевого кредита. Мы полагаем, что такое право имеем, и вы должны будете обсудить этот вопрос и высказаться по нему и, таким образом, достаточно энергично подкрепить нас в этом решении. Далее мы полагаем, что если всех этих ресурсов все же будет недостаточно, надо будет пойти по тому пути, который ныне нами был пройден, т.е. пойти на сделки с заграничными, по преимуществу с торговыми фирмами на предварительную запродажу и на поставку на срок. В прошлом мы практиковали формулу с продажей на срок при обязательной цене на весь период времени. Во-вторых, мы практиковали сделки с правом преимущественной покупки контрагентом, который нас финансировал. Мы предполагаем, что, когда наших ресурсов будет недостаточно, мы пойдем на такое обязательство, которое может нас немного и связать и может быть урезан в возможных результатах. Само собой разумеется, что все эти ресурсы финансовые, которые мы обещаем вам изыскивать и вложить в операции имеют свои границы в тех договорах, которые мы будем заключать. Переходя теперь к общей сумме ресурсов, которые подпадают к нашему учету и которые возможно привлечь, необходимо прибавить к ним как неперемное условие ресурсы местной кооперации – ваши союзные ресурсы в таком же размере, как наши собственные. Мы считаем это условие минимальным. Каждая организация, которая получит от нас по заключенному договору в виде нашей финансовой помощи первоначальный аванс, должна будет вложить в данную операцию такую же суммы на тот же период времени, который авансируем и мы. Мы думаем, что наши авансы мы будем держать в операциях неподвижно до 15 января, и только после 15 января этот аванс будет удерживаться в соответствии с остающимся к поставке количеством товара. Следующий существенный вопрос, который и в нашей нынешней практике стоял остро и который подвергся некоторому обсуждению и трактовке по предыдущим докладам, является вопрос о том, как сделать так, чтобы все организации правильно и равномерно в соответствии с особенностями своего района участвовали в экспорте и в поставках для внутренней промышленности. Правильное разрешение этого вопроса важно потому, что рыночные цены там и здесь в прошлом были очень различные. Мы, Центросоюз, полагаем, что мы должны взять на себя такое обязательство: в органах, где будет составляться общий план относительно количества, подлежащего поставке госпромышленности и вывозу за границу, мы должны отстаивать сохранение реальной пропорции, во-первых, в отношении ассортимента товара в том соответствии, которое требуется промышленностью и, во-вторых, в соответствии с теми заготовками, которые мы, система потребкооперации, будем производить.

Таким образом, давая свою часть, которая на нас будет возложена, мы должны ее отдать далее так, чтобы все наши отдельные районы имели бы в соответствии с общей разверткой правильное количество волокна для экспорта. И уже на основании проведенного в таком порядке в общегосударственном масштабе плана мы обязуемся в отношении каждого отдельного района давать назначение определенного количества на экспорт и определенного количества на промышленность. Вот как мы полагаем ныне уже более организованно подойти к разрешению вопроса. Мне кажется, сейчас нам легче осуществить это, так как разговор об этом сейчас мы ведем заблаговременно, а в прошлом году разговор этот начался в середине сезона, и нам было значительно труднее правильно планировать.

В предлагаемой нами схеме общей работы и наших дальнейших взаимоотношений с вами что мы возлагаем на вас в смысле получения вознаграждения за нашу работу? Мы возлагаем на вас возмещение всех действительно понесенных нами расходов по финансированию. За все средства мы возьмем с вас известный процент, тот же процент, что берет Всекобанк. За средства, привлеченные откуда-нибудь извне, мы поставим вам точную стоимость их, т.е. столько, сколько мы платим – будь то на внутреннем или на внешнем рынке. В каждом случае будет ставка, которую мы сами платим. Затем вы покрываете все расходы, связанные с передвижением, хранением и продажей и, наконец, условная по договору комиссионная плата в возмещение наших организационных расходов. Я сейчас не могу назвать вам размера комиссии, которую мы возьмем за работу, потому что этот вопрос особняком стоит на совещании заграничных работников. Мы там будем торговаться и в зависимости от результатов этой торговли установим нашу комиссию. Что касается информации и отчетности, то в первой части мы полагаем, поскольку мы не будем связывать вас, и вы не обязаны нас слушаться в вопросах цен и коммерческих расчетов, постольку мы будем считать себя обязанными лишь усовершенствовать постановку информации в коммерческой части. Наш двухнедельный бюллетень мы сделаем более частым и усовершенствуем его таким образом, что вопросам работы на рынках уделим должное внимание. В вопросах об отчетности, точнее говоря, о расчетах, мы должны принять на себя обязательство в противоположность настоящему, когда мы производили оплату по вычислению прибыли в конце сезона, доплачивать не доплаченную в предварительном порядке стоимость волокна по мере продажи. Таким образом, рассчитываться с вами мы будем по известной системе не менее раза в месяц по продажам, которые за предыдущий месяц произведены за границей. Доплачиваемая нами сумма будет составлять всю разницу между ценой, полученной вами ранее и настоящей продажной заграничной ценой.

После этих объяснительных замечаний к нашему предложению я хотел бы перейти к изложению вам того плана,

который теперь может рассматриваться нами лишь как ориентировочный. Этот план построен на тех предположениях, о которых уже вскользь упоминал в своих ответах на вопросы тов. Митюшин. Он построен на благоприятных условиях нашей предполагаемой суммы валового сбора около 11 миллионов и выхода на рынок волокна около 7 миллионов пудов. Из этих предположений, сохраняя или желая сохранить в предстоящем сезоне наше положение, мы проектируем заготовить миллион четыреста пятьдесят тысяч пудов волокна, причем из них льна 1 080 000 пудов и кудели 370 000 пудов. По районам это намечается таким образом:

**ПЛАН
ЗАГОТОВКИ ЛЬНА И КУДЕЛИ В СЕЗОН 1924–25 г.**

Район или контрагент	Лен, в пудах	Кудель, в пудах	ВСЕГО, в пудах
И.С.П.О.	150000	–	150000
Союзы Вятской губ.	40000	250000	290000
Сев[еро]-Двинск[ий] губ[союз]	5000	–	5000
Бежецкий райсоюз	70000	–	70000
Верхне-Волжск[ий] р[айсоюз]	40000	–	40000
Весьегонский [райсоюз]	40000	5000	45000
Рыбинский [райсоюз]	60000	5000	65000
Ярославский г[убсоюз]	30000	3000	33000
Вологодский [райсоюз]	30000	3000	33000
Костромской [райсоюз]	3000	2000	5000
Нижегородск[ая] к[онто]ра	15000	–	15000
Тверск[ой] р[айсоюз] с Осташк[...]	30000	7000	37000
Ржевский райсоюз	80000	–	80000
Сычевский [райсоюз]	60000	–	60000
Вяземский [райсоюз]	35000	–	35000
Смоленский [райсоюз]	15000	5000	20000
Бельский [райсоюз]	12000	5000	17000
Витебский г[убсоюз]	75000	5000	80000
Союзы С[еверо]-З[ападной] обл.:			
сланцы	10000	15000	25000
моченцы	170000	5000	175000
Трудсоюз 1 гр. моченцы	30000	–	30000
Пермско-Камск[ий] район	5000	35000	40000

Калужский райсоюз	50000	–	50000
Сибирь и разн[ые]	25000	25000	50000
ИТОГО	1080000	370000	1450000

Вот как проектируется нами план общей работы и работы по районам. Товарищи, работающие на местах, на основании их опыта в своих районах должны будут сделать ему должную оценку и критику, но во всяком случае отнестись к нему как к плану перспективному. Касаясь вопроса о работе с посевным семенем, мы вам ни плана перспективного, ни тем более плана рабочего не представляем, потому что ныне эту работу мы полагаем повести лишь в пределах твердых нам поручений со стороны районов, которые будут нуждаться во ввозе посевного семени. Если такие заказы поступят к нам своевременно, мы обязуемся семя заготовить и отсортировать.

Касаясь финансового плана, который возможен в наших условиях, я должен сказать, что он представляется нам в следующем виде: по опыту нашей работы, сырьевой вообще и работы по волокну в частности, мы можем установить, что средняя продолжительность нахождения в обороте затраченных нами средств от момента первоначальной заброски их в работу до полного возврата их с рынка продажи, относящаяся как к работе на внутреннем рынке, так и на внешнем, занимает примерно 4 месяца. Стало быть, затраченные кооперацией в период льняного сезона средства в течение восьми месяцев могут обернуться два раза. Исходя из этого соображения и оценивая нашу перспективную программу заготовок волокна в полтора миллиона пудов, общая сумма средств, постоянно находящаяся в обороте, должна равняться примерно 7 миллионам рублей. Я уже говорил, что около 1 1/2 миллионов будет вложено нами. Это средства из наших источников. Вторую такую же сумму мы требуем от мест и, таким образом, считаем 3 миллиона собственных кооперативных средств. 2 миллиона в качестве постоянно находящихся в обороте средств мы привлечем путем получения аванса и аккредитивов из-за границы – на это мы рассчитываем на основании опыта настоящего года. Таким образом, в перспективе имеем 5 миллионов рублей. Наконец, авансы по поставкам внутренней промышленности тоже что-нибудь дадут, но эти авансы в этом сезоне составляли в лучшем случае 50 % стоимости месячных поставок, так что в лучшем случае они могут дать 300[000]–400 000 рублей. Значит, от полутора до двух миллионов рублей нам все-таки будет не хватать для того, чтобы осуществлять нашу работу, с точки зрения прошлого опыта и организационно-технических возможностей, вполне реальную. Я думаю, что вы скажете, что такой целевой кредит должен быть нам отпущен и что правление Центросоюза должно принять исчерпывающие меры к изысканию недостающей суммы внутри страны.

ДЬЯКОНОВ. Ввиду того, что доклад имеет серьезное значение, разрешите попросить всех товарищей представить свои вопросы докладчику в письменном виде через несколько минут (принимается).

ПЕТУНИН. (Читает). «В каком размере были привлечены наши кредиты в этом сезоне и на какой срок». Нужно сказать, что условия осеннего кризиса поставили Центросоюз в особый финансовый режим, и за весь этот период времени мы не пользовались внутри страны никакими целевыми кредитами и даже больше того: вообще кредит был приостановлен для нас. За весь этот период времени до июля включительно в смысле кредитного режима мы стояли перед необходимостью уменьшать нашу прежнюю задолженность. Таким образом, никаких сезонного характера целевых кредитов для операций по льну со стороны кредитных учреждений нам отпущено не было.

(2 вопрос). Тут ко мне поступил целый ряд записок относительно того, как местная кооперация, если она бедна, иногда в богатых волокном районах может изыскать необходимые средства, чтобы вложить их в оборот, как я указывал. Я думаю, товарищи, что как бы беден в том или ином районе кооператив ни был, все-таки некоторая сумма ресурсов своих или чужих у него есть, и если в таких районах волокно действительно является одной из основных баз экономического благосостояния населения и к работе с ним население побуждает кооперацию, ясно, что из небольших хотя бы ресурсов своих или привлеченных наряду с выдвинутыми средствами на товароснабжение какая-то часть может быть выделена. Ясно, что привлечение средств из более глубокой периферии, а тем более от самого населения потребует проявления максимальной активности, и к этой активности сам по себе наш метод и призывает. Даже больше того – возможность его осуществления до конца имеется только при этой активности. Мы в кооперативной работе подошли к той грани, когда мы свою основную работу должны базировать и фактически уже базируем на активности наших членов. И если этой активности в силу неподготовленности населения или по другим причинам проявлено не будет и не будут изысканы источники для налаживания хотя бы в минимальной степени нужной работы, то, очевидно, придется подождать и сказать: «Еще нужно время для данного района и данной работы, чтобы она организовалась».

Надеяться сейчас на насаждение работы сверху, как это было раньше, не приходится. Мы зимой уже были поставлены в известные рамки, и как ни велико желание государства, чтобы кооперация гигантскими шагами шла вперед, этому желанию все-таки имеются границы материального характера. Здесь вывод жесткий, но его надо иметь в виду: если нельзя начать дело, то и не надо; тогда надо сначала начать работу по подготовке.

(3 вопрос): «Дайте разъяснение постановлению собрания уполномоченных и совета Центросоюза». Ответ: Я, к сожалению, не имею под рукой материалов и текстуально процитировать соответствующие постановления не могу, но общий смысл вам передам. Общий смысл таков: собрание уполномоченных и совет возлагают на правление обязанность переменить методы его работы, применявшиеся в прошлом, на метод комиссионно-посреднический. Центросоюз, согласно решения правления, применял этот метод в текущем сезоне в отношении волокна. Но вообще я не утверждаю, что реальное осуществление этого плана или этого принципа может совершиться по щучьему велению. Напротив,

экономика не знает таких путей, по которым можно было бы по шучьему велению делать повороты. Очевидно, в зависимости от подготовки населения к общей работе, от уровня его благосостояния потребуется различное время для осуществления этого принципа, к которому мы должны идти.

(4 вопрос): «Считаете ли вы для данных условий заготовки достаточно подготовленным население к комиссионной работе»... (Ответ): В предыдущих ответах отчасти было отвечено и на этот вопрос. Я могу еще добавить, что отсутствие совершенного аппарата в идеальном смысле, отсутствие полного сознания у крестьян или, вернее, правильного сознания своих собственных коммерческих интересов никогда не было поводом для кооперации отказаться от работы по кооперированию. Эта задача есть оправдание нашего существования и отличие его от всяких других организаций, которые оперируют, имея другие, им свойственные цели, но не наши. Несмотря на возможные сомнения в этом случае, мы работу по кооперированию населения должны вести, и только в направлении этой работы мы должны сосредоточить свое внимание, ибо если бы мы этого не делали, нам не надо иметь вывеску «кооперация», а надо просто превратиться в торговый аппарат, который осуществляет распределение товаров во времени и пространстве.

(5 вопрос): «Что побуждает вводить это начало – причины денежного порядка или необходимость кооперирования». (Ответ): Это продолжение того же вопроса. Причины – необходимость для кооперации вести эту работу и влить в нее надлежащее содержание.

(6 вопрос): «На кого будут отнесены убытки по операциям, если всю прибыль передавать населению». (Ответ): Совершенно правильно; в значительной степени из соображений того же порядка мы в прошлом оставляли за собой некоторое количество прибылей, как резерв для покрытия возможных убытков и даже не только по этим убыткам, но и по другим. Нам необходимо нащупать время, когда можно будет полностью осуществить этот принцип без риска подорвать благополучие самой организации, без риска ее погубить. Это одна сторона вопроса, но есть и другая сторона: завоевание должного доверия кооперированного населения, которое не гналось бы за теперешней ценой, а получало бы известную ссуду, гарантирующую организацию от убытка и позволяющую крестьянину получить полную сумму потом. Это – песня будущего, но мы все в будущем.

(7 вопрос): «Есть ли гарантия аккуратной выплаты по дубликатам за волокно в предстоящем операционном году». На одной моей мысли вы могли уже заметить, что работу свою мы собираемся базировать, во-первых, на этой целевой стороне, т. е. чтобы эта работа вполне отвечала задачам кооперации. Другая сторона, которая непременно будет осуществляться Центросоюзом по теперь составленным планам на предстоящее полугодие, – это, предусматривается, состоит в том, что мы будем строить работу, посильную для нас, и при заключении договора мы выдадим вам обязательство такое, которое мы в состоянии при условии внутреннего и внешнего кредита выполнить. Это линия, которую мы жестко в этом сезоне будем проводить.

(8 вопрос). ГОЛОС С МЕСТА. У Вас в тезисах указано, что аккредитивы вы оплачиваете по внутренним операциям на 100 %, а пограничным – на 60 %. Есть ли гарантия, что эти 60 % заграничных будут равняться 100 % стоимости на внутреннем рынке, или они могут быть ниже.

ПЕТУНИН. Я заключил свое слово и изложение схемы финансирования указанием на то, что пределы финансирования лежат в тех договорах, которые мы заключаем. Но мы считаем для себя обязательным организовать привлечение средств для оплаты полной стоимости на внутреннем рынке. Что касается заграничных, то более 60 % мы не получим. Во-вторых, в условиях теперешних соотношений это есть более чем 100 % заготовительной цены, ибо помимо этих 60 % имеются еще некоторые слагаемые, т. е. 10 % задатка – это уже 70 % и 15 % расходов по экспорту и продаже, которую мы будем производить, – это уже 85 % рыночной стоимости. Таким образом, работая при условии 60 %, мы имеем к возможной доплате только 15 %.

(9 вопрос): «С какого времени вы начинаете авансировать». С момента подписания договора. Я думаю, что договора мы будем заключать, когда у союзов явится возможность произвести учет урожая и сделать более или менее твердые предложения, за которые союзы смогут вполне ручаться в смысле количества. Наконец, я должен отметить, что значительная доля союзов этот аванс уже имеет в виде средств, которые задержались у них от прошлогодних заготовок.

РГАЭ. Ф. 484. Оп. 7. Д. 485. Л. 1–17.

Машинописная стенограмма.

ЛИТЕРАТУРА

1. Николаев А.А. Чистка руководящего состава Центросоюза в 1930 г.: цели и способы осуществления // Гуманитарные науки в Сибири. 2011. № 2.

*Статья поступила
в редакцию 02.03.2012*