

Александр Васильевич Чайнов

# КРАТКИЙ КУРС КООПЕРАЦИИ

Печатается по тексту: А. Чайнов. КРАТКИЙ КУРС КООПЕРАЦИИ. Издание Центрального Товарищества «Кооперативное издательство», Москва, 1925.

© Совместное советско-панамское предприятие „Pacific Union Investment Corporation“, 1990

## ОГЛАВЛЕНИЕ

Глава I. Что такое кооперация

Глава II. История кооперативного движения

Глава III. Сельское потребительское общество

Глава IV. Сельскохозяйственное и кредитное товарищество

Глава V. Кооперативный сбыт продуктов сельского хозяйства ...

Глава VI. Маслодельные артели и другие скотоводческие кооперативы

Глава VII. Заключение

## Глава I. ЧТО ТАКОЕ КООПЕРАЦИЯ

Когда в наши дни говорят о будущем деревни, то чаще всего возлагают свои надежды на кооперацию. Само слово — «Кооперация» стало теперь одним из самых ходовых слов в нашем обиходе... В любом газетном листе вы встретите его десятки раз, им пестрят страницы книг, его произносят на собраниях, конференциях и съездах и после двух предсмертных статей В. Ленина, ей посвященных, — кооперация делается одной из основ нашей экономической политики.

В. Ленин, устанавливая совершенно исключительное значение кооперации в политических и экономических условиях Советской России, с особенной настойчивостью подчеркнул: «теперь мы должны сознать и претворить в дело, что в настоящее время тот общественный строй, который мы должны поддерживать, сверх обычного, есть строй кооперативный».

Однако, несмотря на все это, несмотря на то, что в каждой нашей волости работает не один, а несколько кооперативов, далеко не все даже практически знакомые с кооперативной работой люди отчетливо понимают ее сущность и не в полной мере знают ее основные идеи и организационные принципы.

Это обстоятельство заставляет нас с особым вниманием остановиться на выяснении самой природы кооперации в применении ее к сельскому хозяйству советских республик и подробно рассмотреть, какую роль может, она играть в нашей деревне и что можем мы ждать от нее для будущего нашего земледелия.

Мы знаем, что наиболее характерной чертой, отличающей хозяйственную жизнь нашего времени от старых дедовских времен, является усовершенствованная машинная техника производства и новая, на научных началах построенная, организация промышленных и торговых предприятий.

Огромные паровые и электрические двигатели в тысячи лошадиных сил Мощностью, гигантские реторты химических заводов, многотонные паровые молоты, штампующие с потрясающей быстротой металлические изделия, автоматические весы, отвешивающие с аптекарской точностью сотни навесок в течение часа, и тысячи других орудий и машин,

утверждающих мощь человеческого гения, — вот что является характерной чертой нашего времени.

А это техническое вооружение дополняется искусной организацией самих предприятий. Современная фабрика собирает в своих стенах сотни, а иногда и тысячи рабочих и так согласует и объединяет их усилия, что дает возможность пяти, рабочим справляться с той работой, которая при плохой организации требовала бы пятнадцати. Цехи, фабрики, предприятия различных родов объединяются в производственные группы, тресты и синдикаты и тем, выигрывая на накладных расходах и на согласовании производств, уменьшают себестоимость продукта не в меньшей мере, чем завоевания современной производственной техники.

Вся сила промышленных капиталистических стран Западной Европы и Северной Америки и вся их экономическая власть над остальным миром, зависела именно от умелого использования этих двух великих начал нашего времени — усовершенствованной техники и правильной организации предприятий.

Однако до сего времени оба эти начала применялись по преимуществу в городской обрабатывающей промышленности, горном деле и транспорте. Сельское хозяйство оставалось как-то в стороне от этих завоеваний человеческой культуры и почти повсеместно велось по старинке в тысячах и миллионах отдельных мелких хозяйств, распыленных, несвязанных ничем между собою и в большинстве работающих весьма мало совершенной техникой.

Эта некоторая «отсталость» сельского хозяйства объясняется, конечно, не случайными причинами, а тем, что само производство в земледелии, где главными машинами являются земля, растение и животные, во многом отличается от чисто механического • промышленного производства. Поэтому те преимущества, которые крупность хозяйства и усовершенствованная техника дают в земледелии, не так велики, как преимущества, даваемые ими в промышленности. Мелкие технически слабые хозяйства могут в сельском хозяйстве оказывать большое сопротивление своим крупным конкурентам, что совершенно невозможно в индустрии. Последние научные исследования (В. Ленина, П. Лященко и других экономистов) американского и русского земледелия показывают нам даже, что капитализм развивается в сельском хозяйстве главным образом в форме эксплуатации мелкого производителя сельскохозяйственных продуктов всякого рода торговыми фирмами и предприятиями, оказывающими ему кредит под весьма высокие проценты. Крестьянин, сохраняющий на вид свою хозяйственную самостоятельность и независимость, на самом деле оказывается всецело во власти финансового и торгового капитала, которому он задолжал в высшей мере и минуя который он не может ни реализовать произведения своего труда, ни приобрести нужные ему средства производства.

Все это делает организацию земледелия на новых началах делом в высшей степени трудным и сложным.

У всякого организатора сельско-хозяйственного производства, имеющего перед собою миллионы мельчайших крестьянских хозяйств, неорганизованных, распыленных, развивающихся самотеклом, как течение большой реки, подчас могут опуститься руки, и он может задать себе вопрос, возможно ли вообще организовать сельское хозяйство подобно промышленности на новых началах современной техники и научной организации? Есть к этому какие-нибудь способы и пути?

Мы знаем, что в нашем распоряжении имеется большое количество усовершенствованных приемов сельскохозяйственной техники: улучшенных пород скота, усовершенствованных машин, приемов удобрения и обработки почвы, кормления скота и первичной переработки получаемых сельско-хозяйственных продуктов.

Весь вопрос в том, как эти приемы внедрить в толщу деревни, как организовать крестьянство так, чтобы для него сделались доступными все эти завоевания науки и практики, часто возможные только при организации дела в очень крупных размерах?

Этот вопрос есть важнейший для сельского хозяйства вопрос!

И ответ на него дает нам применение к организации деревни кооперативных начал.

Основная идея сельскохозяйственной кооперации в высшей степени проста. Если мы внимательно всмотримся в состав крестьянского хозяйства, довольно сложного по своему устройству, то мы легко сможем убедиться в том, что для целого ряда отраслей его крупная форма даст сразу непосредственную большую выгоду.

При этом почти всегда оказывается возможным весьма легко, не нарушая работы остальных частей хозяйства и не разрушая трудового семейного хозяйства, выделить огромные работы и соединить их сообща с соседями в одно общее большое дело.

Несколько примеров пояснят нам суть этого положения. Всем известны, например, те преимущества, которые в выделке масла дает перед домашним способом изготовления сепаратор и механические маслобойки. Однако пользование ими недоступно мелкому крестьянскому хозяйству, имеющему всего на всего одну или две коровы, потому что для того, чтобы сепаратор окупился, необходимо пустить в обработку такое количество молока, которое можно собрать разве от двадцати или тридцати коров.

Ясно, что ни одно крестьянское хозяйство таким стадом не обладает и, следовательно, оно одно использовать сепаратор не может. Однако, столь же ясно, что ничто не препятствует двадцати или сорока хозяйствам объединиться в союз, построить сообща небольшой маслодельный заводик и, бросив домашнюю выработку масла, свозить свои скопы молока в свой кооперативный завод, которому поручается не только выделка масла, но и его продажа.

Эта простая идея давно уже получила свое признание в крестьянских массах и в разных районах СССР и стран Западной Европы уже много десятилетий назад начали образовываться маслодельные товарищества. В настоящее время мы насчитываем их более четырех тысяч в Западной Сибири, Вятской, Вологодской и других губерниях Севера и на Кубани и видим, что они объединены в местные союзы, которые в свою очередь летом 1924 года образовали Всероссийский МаслоСоюз, возложив на него продажу выработанного масла на «внутренних рынках СССР, а также в Англии и других заграничных рынках. Союз этот, объединяя в одно целое выработку масла из молока 2.000.000 коров, является едва ли не крупнейшей мировой фирмой на масляном рынке, и вполне естественно, что ему под силу использовать все технические усовершенствования и все организационные улучшения, которые только могут быть достигнуты в настоящие дни.

Почти всегда на почве кооперативной переработки и сбыта масла начинается кооперативная работа по улучшению скота и условий его содержания, возникают товарищества по совместному пользованию племенными быками и товарищества по страхованию скота от падежа. Говоря иначе, через некоторое время .после работы маслодельной кооперации, все главнейшие устои крестьянского молочного дела окажутся построенными на началах крупнейшего производства и наиболее совершенной организации.

Эти же кооперативные начала могут быть использованы крестьянином и для организации других отраслей своего хозяйства.

Так например, крестьяне картофельных районов, не находя сбыта своей картошке в сыром виде, на кооперативных началах устраивают сеть картофелетерочных заводов, перерабатывающих картофель в крахмал, увенчивают ее паточным заводом и тем получают возможность широко использовать все преимущества этой доходной культуры и заводской техники ее переработки. А заводя вместе с тем поля для вывода улучшенных сортов, снабжая производство через картофельные кооперативы улучшенными средствами производства, они организуют на высокую техническую степень все картофельное дело, не разрушая крестьянских хозяйств, стоящих в его основе.

Объединившаяся, таким образом, картофельная кооперация создала Всероссийский союз, сокращенно называемый «СоюзКартофель», объединяющий многие тысячи крестьянских хозяйств.

Еще более мощную организацию создали крестьяне льноводы, объединившие вокруг созданного ими «ЛьноЦентра» крестьянские кооперативы пятнадцати губерний и получившие на мировом рынке полное признание, как фирма, продающая безукоризненное по качеству и сортировке волокно.

Особенно же важным является то обстоятельство, что несмотря на самые тяжелые условия, в которых находится народно-хозяйственная жизнь нашей советской страны, несмотря на неурожаи, отсутствие средств и кредита, куда бы мы ни посмотрели, во всех даже самых глухих уголках СССР, такая же организационная работа идет теперь в области производства и многих других сельско-хозяйственных продуктов — хлеба, сахарной свеклы, птицеводства, хлопка, виноградарства и садоводства, а также в деле заготовок сельскохозяйственных машин, удобрений, семян и вообще предметов крестьянского обихода и потребления.

Правда, почти повсюду делаются только первые, часто еще робкие и неуверенные шаги, но и на них глядя, убеждаешься, что кооперативная дорога является для нашего крестьянства единственной и действительно правильной дорогой и что действительно сельско-хозяйственная кооперация позволяет организовать распыленные раньше крестьянские массы, соединить их непосредственно с центрами народно-хозяйственной и культурной жизни советского государства и дать им возможность использовать все преимущества крупного хозяйства и улучшенной техники. При этом особо важным является то обстоятельство, что эти крупные и организационно совершенные предприятия строятся в формах общественного хозяйства, т. е. и с социальной стороны являются высшей формой организации.

Посмотрим, однако, что нужно для того, чтобы крестьянские хозяйства образовали кооператив, чтобы созданные им совместные предприятия были бы действительно кооперативными, и что отличает кооператив от частных торговых и промышленных предприятий, с которыми к сожалению не редко его смешивают.

Мы уже говорили, что кооператив, это прежде всего союз хозяйств и что хозяйства, входящие в такой союз, от этого не уничтожаются, а по-прежнему остаются мелкими трудовыми хозяйствами\*.

<\* К составу с.-х. кооперативов обычно причисляют и так называемые полные с.-х. кооперативы, т. е. с.-х. коммуны, в которых индивидуальные хозяйства совершенно растворяются в общественном хозяйстве. Ввиду их важности и посвящается особая книга, и мы их вовсе не затрагиваем в своем очерке. >

В кооперативах же только часть производства, та именно часть, где крупное хозяйство имеет преимущество над мелким, объединяется в союзную организацию. Сельскохозяйственный кооператив является дополнением к самостоятельному крестьянскому хозяйству, обслуживает его и без такого хозяйства не имеет смысла.

В дальнейшем развитии кооперации она будет все в большей и большей мере переводить в русло общественного кооперативного хозяйства различные отрасли крестьянского хозяйства. Эти элементы общественного хозяйства и закладывают в крестьянском хозяйстве основные начала будущей социалистической организации земледелия.

Для того, чтобы возможно яснее представить себе самую сущность кооперации, сравним между собою два маслодельных завода — один кооперативный, созданный для своих нужд крестьянами-скотоводами, другой частный, содержащийся каким-нибудь капиталистом-предпринимателем, арендовавшим его у ГубСовНарХоза. Спросим себя, чьи интересы руководят и управляют работой того и другого завода.

Достаточно небольшого наблюдения, чтобы убедиться в том, что частный завод будет преследовать выгоды того капитала, который вложен в его оборот. Главной задачей его будет построить все дело так, чтобы на этот капитал получить наибольший барыш, наибольшую чистую прибыль.

Иное мы видим в работе кооперативного завода. Для его устройства и оборотов крестьяне вложили в дело такой же капитал, как и частный предприниматель, но интересы этого капитала, задача получения на него наибольшей чистой прибыли отходят здесь на второе место. Корень всего предприятия, его душа, лежит в выгоде тех крестьян, которые доставляют молоко на завод и которые совместными усилиями создали этот завод для обслуживания своих хозяйств. Завод

кооперативный может не давать ни одной копейки барыша на затраченный на его возведение капитал, но он будет выгоден крестьянам, если, благодаря ему, они получают за доставляемое ими молоко значительно большую выручку, чем та, которую могли бы выручить, продавая молоко в чужие руки.

Возьмем далее устройство потребительской кооперации, в которую крестьяне объединяются для совместной закупки необходимых им в домашнем обиходе продуктов. Здесь мы найдем такие же отличия от частной лавочки, какие усмотрели в маслodelьной артели.

Если предприниматель лавочник ставит интересы своего капитала на первое место, если он всеми средствами, в ущерб и за счет своих покупателей, стремится вытянуть наибольший барыш из своей торговли, то в потребительской кооперативной лавке интересы получения чистой прибыли на вложенный в товары капитал стоят на втором месте. Капитал, конечно, необходим и для потребительского общества, без него нельзя сделать хозяйственного оборота. Но не его интересы управляют делом, а интересы тех потребителей, тех крестьянских хозяйств, которые соединенными усилиями создали потребительскую лавку для обслуживания своих нужд.

Обыкновенному лавочнику прямая выгода продать плохие продукты по дорогой цене и получить тем наибольшую чистую прибыль.

В кооперативной же лавке прибыль может быть самая ничтожная. Но продукты должны быть хороши и дешевы.

Ни один кооператор не захочет увеличить прибыльность своей лавки подмесью песка в своем хлебе и воды в молоке, потребляемом его детьми.

Подобное перенесение внимания с интересов капитала на интересы тех хозяйств, которые объединились в союз и создали для себя кооперативное предприятие, и является самым важным в кооперации. Кооперация всегда будет пользоваться капиталами и очень большими капиталами, ибо без них в хозяйственной жизни обойтись невозможно, но не интересы этого капитала стоят в ней на первом месте, а интересы тех хозяйств, которые он обслуживает. В кооперации капитал — слуга, а не хозяин. Поэтому и управление делами кооператива устроивается так, что в нем руководят не представители капитала, не те, кто дал большие деньги на ведение кооперативной торговли или производства, а те трудовые хозяйства, для обслуживания которых возник и существует кооператив. Таким образом нам ясно, что деятельность сельской кооперации направляют, крестьянские интересы, и вся ее работа определяется ими.

В условиях капиталистического общества, как это установил Н. Ленин в своих письмах о кооперации, кооперативное движение крестьян было бессильно разрешить эти задачи и только при переходе власти в руки трудящихся она приобретает при поддержке государственной власти совершенно иное значение и делается основой нового общественного строя деревни.

Поэтому-то кооперация и не может в своей работе ограничиться только торговым или промышленным делом. Интересы крестьянства шире. Крестьяне интересуются не только тем, чтобы дешевле купить и дорого продать, но и многими запросами духовной жизни, жизни ума и сердца.

Поэтому задачи кооперации не только помочь крестьянину получить в своем хозяйстве большую выгоду, но помочь ему также в деле просвещения, в деле устроения его духовной жизни. В этом деле кооперация может дать очень много, может быть даже гораздо больше, чем в других сторонах деревенской жизни.

Мы знаем, что кроме возможности приобрести дешево хорошую земледельческую машину, необходимо прежде всего знать о существовании таких машин и уметь пользоваться ею. Для того, чтобы дать эти знания крестьянству, кооперация, помимо торговой работы, ведет в деревнях культурно-просветительную работу.

Таковы отличия кооперативного производства и торговли от частного предпринимателя и торговца.

Указав на них, мы должны также остановиться на отличии наших кооперативных предприятий от предприятий государственных и выяснить, почему за последнее время

государственные органы значительную часть государственных предприятий в области сельского хозяйства нередко передавали и продолжают передавать кооперации.

В руки сельскохозяйственной кооперации передано дело снабжения деревни семенами и сельскохозяйственными машинами, прокатные пункты, племенные быки, местные картофелетерочные заводы, а также в последнем году все молочные предприятия «ГосМолоко». Надо думать, что после XIII съезда коммунистической партии, определившего государственную политику в отношении сельскохозяйственной кооперации, это переложение хозяйственной работы от государства на плечи кооперации будет происходить еще в большем объеме.

Почему это так? Почему кооперативный аппарат признается в деле обслуживания деревни более совершенным, чем государственные предприятия?

В республике трудящихся и государство, и кооперация являются органами тех же самых трудящихся масс и обслуживают те же самые нужды трудового населения.

Поэтому решение вопроса о том, какому из этих аппаратов поручить выполнение той или иной хозяйственной работы, каждый раз решается в зависимости от того, который из этих аппаратов технически является наиболее приспособленным.

Кооперация, управляемая в самых мельчайших своих органах выборными лицами трудящихся, под ежедневным неусыпным контролем избравших их членов кооператива, несвязанная административными распоряжениями центра, гибкая в хозяйственной работе, допускающая наиболее быстрое и свободное проявление выгодной местной инициативы — является наилучшим аппаратом там, где требуется организованная местная самодеятельность, где в каждом отдельном случае надо гибко приспособляться к местным условиям и учитывать мельчайшие особенности каждого местечка и каждого месяца работы.

Все эти требования к работе — и необходимая самодеятельность масс, и гибкость организации и работы, и способность быстрой приспособляемости и исключительная чуткость к нуждам трудящихся масс — всё это как раз и является необходимым для работы в деревне. Вот почему в нашем советском государстве во всех тех случаях, когда кооперация получает достаточную крепость и силу, ей" передаются одна за другой разные отрасли хозяйственной работы в деревне, ранее выполнявшиеся государственными аппаратами, состоящими из назначенных центров специалистов и служащих.

Наши читатели могут выразить опасения, что при передаче хозяйственной работы кооперации она тем самым выйдет из влияния руководящих органов советского государства и тем самым разрушит все плановые соображения, совершенно необходимые в тех тяжелых условиях, в которых находится наше народное хозяйство.

Это опасение однако совершенно неосновательно, так как сельскохозяйственная кооперация в лице своих финансовых и торговых центров, а также и местных союзов, настолько глубоко втянута в общую систему государственных органов СССР, настолько слитно и согласно работает с ними, что не может быть и речи о каком-либо разном в их работе. Наоборот, именно благодаря передаче всей хозяйственной работы в деревне кооперации, вся деревня в целом втягивается в русло планового хозяйства и только благодаря кооперации и может быть втянута. .

Кооперация перестраивает разобщенные индивидуальные крестьянские хозяйства в высшие формы общественного хозяйства, а это и является основной задачей строительства новой деревни.

Сказанного нами вполне достаточно для того, чтобы понять, что может означать для деревни развитие кооперации и какое большое будущее ей принадлежит.

Вся это заставляет каждого работника деревни с особым вниманием изучить это новое явление сельской жизни.

В последующих главах мы остановимся на истории кооперативных идей и затем подробно изучим, в какие организационные формы претворилась кооперативная идея в каждой отрасли кооперативной работы.

## Глава II. ИСТОРИЯ КООПЕРАТИВНОГО ДВИЖЕНИЯ.

Историю кооперации можно начать со середины прошлого столетия.

В начале XIX века в Англии появился человек по имени Роберт Оуэн, который был промышленным деятелем и, постоянно наблюдая жизнь трудового люда, часто раздумывал над тем, каким бы образом можно было облегчить его тяжелую долю.

Роберт Оуэн полагал, что человеческий мир устроен не так, как нужно, и многое в жизни людей не соответствует разумным основаниям. Он говорил, что люди дружными, общими усилиями должны помогать друг другу жить и, основывая особые общества, совместно устраивать свою хозяйственную жизнь.

Его возвышенное учение о новых началах жизни весьма скоро приобрело в Англии многих сторонников, но попытка осуществить проповедываемые основы в жизни не увенчались успехом. Основывая свое учение на духовном единении людей, Роберт Оуэн обращал малое внимание на разработку формы практического осуществления своих идей и мало согласовывал их с развитием, форм хозяйственной жизни, бывшими в его время.

Однако, несмотря на малый успех практического осуществления, идей, Роберта Оуэна получили в Англии широкое распространение. Через несколько десятилетий, в сороковых годах того же века, в небольшом английском промышленном городе Рочдэле, группа рабочих ткачей, считавших себя последователями Оуэна, основала первый кооператив, который послужил образцом для других и положил начало осуществлению в жизни заветов великого учителя.

### **1) Основания потребительской кооперации, установленные рочдэльскими ткачами.**

Основанный рочдэльскими ткачами в маленьком Жабьем переулке захолустного города Рочдэля кооператив был не первым потребительским, обществом.

История знает не одну попытку устроить на благо людям общественную продажу продуктов первой необходимости. Однако, все такие начинания весьма скоро терпели неудачу и погибали благодаря неудачному устройству самого дела. И только простым рочдэльским ткачам, долго думавшим о способах улучшения жизни трудящихся, удалось найти такие основания, которые позволили бы делу не погибнуть, а развиваться. Поэтому рочдэльских ткачей с полной справедливостью называют основателями потребительской кооперации и основоположателями великого кооперативного движения.

В чем же заключались главнейшие основания, установленные рочдэльскими ткачами?

Каждому понятно, что если купить любой товар не по мелочам в розничной лавке, а сразу в большом количестве у оптового торговца, то покупка обойдется дешевле и по качеству будет лучше.

Поэтому каждый покупатель, желающий за дешевую цену получить хорошие продукты, должен покупать их не аршинами или фунтами, а кусками, вагонами и пудами, и не в мелочной лавке, а прямо на фабрике или в крупной оптовой торговле.

Однако, как ни выгоден этот совет, невольно возникает вопрос о том, может ли наш крестьянин, рабочий или городской обыватель запастись себе впрок сливочное масло бочками, муку вагонами, мануфактуру кипами?

Само собой понятно, что каждый потребитель в отдельности сделать это не в состоянии. У него прежде всего никогда не бывает на руках таких денег, чтобы расплатиться по этим крупным покупкам, да и потребности его домашнего обихода измеряются не вагонами, а фунтами хлеба, несколькими штуками селедок, а не боченками; аршинами ситца, а не кусками его.

Однако, если десятки, сотни и тысячи покупателей соединятся и будут сообща закупать нужные для них товары, то сразу получают возможность покупать их самыми крупнейшими партиями и превратятся все вместе в одного очень крупного оптового покупателя. Приобретаемые товары обойдутся дешево и будут хорошего качества.

Эта простая мысль, лежащая в основе потребительской кооперации, ясна всякому человеку, когда-нибудь размышлявшему над своим хозяйством.

Была она известна, конечно, задолго до появления рочдэльской потребительской лавки в Жабьем переулке. Однако, несмотря на многочисленные попытки, ее не удавалось ранее воплотить в жизнь. Очевидно, далеко не всегда бывает просто осуществить на деле ясный и простой замысел. Постараемся выяснить, в чем же тут дело? Почему только рочдэльцам удалось впервые наладить дело потребительской кооперации?

Самым простым способом совместной закупки будет тот, когда несколько знакомых друг другу семей, задумав, положим, купить себе к лету мануфактуры, устраивают складчину и на собранные деньги покупают, скажем, на фабрике Богородского треста кипу ситца или сарпинки, и, получив товар, разделяют его сообразно заказу.

Такая совместная закупка еще не будет, однако, потребительской кооперацией.

Само собою понятно, что если таким способом покупать все продукты, нужные для домашнего обихода, то придется каждый день собираться, устраивать складчину, по очереди каждому из товарищей ездить за покупками. Ни на что другое не останется времени, и хлопоты для всех будут крайне обременительны.

Поэтому, издавна желая наладить по-хорошему совместную покупку всех необходимых товаров, люди складывались, образовывали небольшой оборотный, капитал, выбирали из своей среды доверенного человека, которому и поручали открыть небольшую лавку, из которой они могли бы получать совместно ими закупаемые товары.

Такое общество, содержащее на общие средства лавку для нужных им товаров, и получило название потребительского кооператива. Такие лавки устраивали задолго до появления предприятия рочдэльских ткачей, но только им одним удалось найти этому делу правильные основы.

В чем же они заключались?

В первых неудачных попытках совместных покупок общественная лавочка покупала товар по оптовым ценам, начисляла на его стоимость накладные расходы на перевозку, содержание лавочки, склада и, определив стоимость себе развешенного товара, отпускала по этой стоимости" товар своим членам.

Задачи общества как будто достигались. Товар получался доброкачественный и много дешевле, чем в частной торговле. Однако, такие общества весьма скоро хирели и погибали.

**Дешевая общественная продажа вызывала раздражение соседних лавочников** и они вовлекали еще слабое и неокрепшее общество в ожесточенную конкуренцию, опуская свои цены значительно ниже себестоимости. Потерпев на этом некоторые убытки, они зато достигали своей цели и, пользуясь несознательностью покупателя, отманывали его от общественной лавки и тем до основания разрушали созданный кооператив.

Бывали даже случаи, когда **торговцы через недобросовестных членов кооператива скупали по его дешевым ценам товары и затем с выгодой продавали их в своей лавке.**

Однако, самым большим **неудобством при продаже по себестоимости было то, что кооператив никак не мог увеличить своих капиталов.** Оборотные средства, составленные из скудных паевых взносов, всегда были незначительны, экономическая сила кооператива ничтожна. Не имея от продажи барыша, кооператив не мог увеличить свои оборотные средства, не имел часто денег в те минуты, как представлялся удобный случай купить дешевый и хороший товар. При малейших убытках его капитал разрушался, и кооператив погибал.

Чтобы избежать всех указанных неблагоприятных последствий, рочдэльские ткачи постановили продавать товары в своей общественной лавке не по себестоимости, а по тем самым рыночным ценам, по которым торгуют окрестные торговцы.

Торгуя по рыночным ценам, слабый еще кооператив не вовлекался в непосильную ему для первых шагов борьбу с богатыми торговцами, а получаемые им от этих цен барыши значительно увеличивали его экономическую мощь и пополняли скудные оборотные средства, укрепляя жизнеспособность кооперативного союза.

Вот почему установленный рочдэльскими ткачами принцип продажи товаров членам общества по рыночным ценам признается одной из главнейших основ потребительской кооперации.

Однако, могут спросить нас, какие же выгоды для потребителя хлопотать и устраивать кооперативную лавку, если эта лавка будет продавать продукты по таким же ценам, как и частные лавочники?

Ответ на этот вопрос даст нам другое правило, установленное рочдэльскими ткачами, согласно которому те барыши, которые получаются с потребителя благодаря торговле по рыночным ценам и в частной торговле идут в доход лавочника, эти барыши в конце года возвращаются назад потребителю.

Положим, наша потребительская лавка продала за год товаров на 10.000 рублей и получила 800 рублей прибыли. Эта прибыль получена с членов потребителей и должна быть им возвращена назад. На каждый рубль забора в лавке пришлось восемь копеек прибыли, а девяносто две копейки была себестоимость товара со всеми накладными на него расходами. Таким образом, если я купил в нашей лавке товара на сто рублей, то лавка имела с меня восемь рублей барыша, который по окончании года мне и возвращает.

Если вы, положим, забрали в год товаров на 800 р., то с вас лавка получила 64 рубля барыша, который и возвращает.

Если ваш, сосед закупил на 125 рублей, то в конце года ему возвратят 10 рублей.

Таким образом, торгуя в своей лавке не по себестоимости, а по рыночной цене, мы, потребители, ничего не теряем, потому что все барыши, который лавка от этого получит в конце года, все равно возвратятся к нам.

Даже более того, мы имели от барышей лавки значительную пользу. Если бы лавка наша торговала по себестоимости, то мы, ежедневно покупая по мелочам, получали бы каждый день небольшую выгоду в 15 или 20 копеек, а то и того меньше.

Выгода эта была бы мало ощутима и совершенно терялась бы в нашем обиходе.

Иное дело, если эти копейки и гривенники наша лавка будет брать себе в барыш. Укрепляя свою силу, она в то же время будет наши гривенники одного дня прикладывать к гривенникам другого. Будет для нас заботливой копилкой и сберегательной кассой, которая незаметно для нас скопит и подарит нам в конце года несколько десятков рублей. А эта сумма в скромных приходах крестьянина, рабочего и служащего имеет уже большое значение. Во всяком случае, полученная сразу принесет в хозяйстве во много раз большую пользу, чем копеечные сбережения, рассыпанные по всему году.

Вот почему возврат полученных барышей потребителям, каждому сообразно величине его забора товаров почитается за второе великое основание потребительской кооперации.

Однако, если мы познакомимся с жизнью нашей русской потребительской кооперации, то увидим, что в самых лучших наших обществах потребителей, обычно далеко не всю полученную прибыль раздают по рукам покупателям.

Прежде всего значительные деньги оставляют на расширение и укрепление дела, зачисляя их в основной или запасный капитал.

Мы уже знаем, что без большого капитала общественная лавка может захиреть, и дела ее пойдут неважно, будет мало товара и мало выбора; сами члены-потребители не смогут удовлетвориться своей лавкой и будут бегать в частную торговлю.

Поэтому в интересах самого потребителя добиться самого широкого развития дела и собрать в деле такие капиталы, чтобы лавка никогда не испытывала недостатка в оборотных средствах. Собрать такие деньги паевыми взносами очень обременительно для самих членов и легче всего получить их из самого дела, т. е. отчислениями части барыша.

Не малые средства отчисляют кооперативы также и на так называемые культурно-просветительные цели.

Кооперация тем сильнее, чем больше членов она к себе привлекает, чем крепче держатся они своего кооператива. Поэтому, чем шире распространены правильные знания о кооперации, тем более крепка и сильна будет сама кооперация.

Затем, кооперация не может забыть и того, «что не хлебом единым будет жив человек».

Продавая дешевый хлеб, сахар, гвозди и мануфактуру, кооператоры не могут забыть и духовной жизни человека. Они стремятся, работая в этом отношении с местными отделами народного образования и под их руководством, **снабдить своих членов хорошей, занятой и полезной книгой**, устроить им чтения, поучающие, как надо вести земледельческое хозяйство, чтобы вырастить два колоса там, где труд земледельца получает теперь один колос; учредить народный театр, библиотеки, народные дома и чайные. На все это нужны крупные расходы, и потребители-кооператоры охотно отчисляют их из своих барышей.

Таким образом, прибыли кооперативной торговли частью возвращаются потребителю, а в остальной своей части идут на расширение дела и культурно-просветительные расходы, т. е. образуют собою общественные, общепользные капиталы. Подобное создание общественных капиталов, путем отчисления части прибылей, почитается одной из важнейших основ не только потребительской, но и всякой другой кооперации.

Перечисленными правилами не кончаются, однако, те заветы, которые оставили нам рочдзльские ткачи.

Следующее правило, которое так часто забывают русские кооператоры, устанавливает в кооперативной лавке продажу товаров **исключительно за наличные деньги**. Забор в долг не допустим в кооперативе, — говорили основатели потребительской кооперации. Это требование внушает недоумение и кажется особенно трудно выполнимым для того трудового народа, который устраивает кооперативы. Казалось, что именно общественная лавка должна прийти на помощь трудящемуся, когда у него не хватает денег на хлеб насущный. Однако, рочдзльские ткачи настойчиво требовали соблюдения этого правила.

Почему же? Почему **лавочник может отпускать свои товары в долг, а потребительское общество не может?**

Постараемся разобраться в этом деле возможно подробнее и внимательнее.

Лавочник, отпуская в долг товары, делает это, конечно, не от доброго сердца, а соблюдая свои выгоды. Какая же и этом может быть выгода?

Давно сказано, что дареному коню в зубы не смотрят! Точно так же нельзя быть придирчивым и требовательным к товару, забираемому в долг. Поэтому, отпуская без денег товары, лавочник спускает, таким образом, всякую заваль и продукты плохого качества, а к тому же и набавляет цены против продаж за наличные. Поэтому те убытки, которые лавочник несет от неаккуратного возвращения денег и неуплаты долгов, он с лихвой покрывает прибылями от повышенных цен и от дорогой продажи плохого товара.

Общественная же торговля этого делать не может, не может она ни подсунуть плохого товара за хороший, ни обвесить, ни вздуть цены, отпуская товар бедному покупателю в долг. Поэтому **ей нечем покрыть те потери, которые даст всегда случающаяся неуплата долгов**. Потери же эти могут приносить значительные убытки и разрушить все дело.

А кроме того, следует также отметить, что, продавая в долг, общественная лавка будет всегда стеснена в наличных деньгах, она будет вынуждена сама забирать товары в долг, получая их менее аккуратно и худшего качества, и, не имея денег; не раз упустит подходящие случаи дешевых и хороших заготовок товара. Поэтому, как ни тяжело это для трудового кооператора, он должен, если, конечно, он ценит свое потребительское общество и не желает его разорить, совершенно отказаться от отпуска товаров в кредит. Если в этом окажется уж очень большая нужда, то можно образовать, путем отчисления прибылей, особый капитал и из него **выдавать ссуды нуждающимся потребителям**, но Основные торговые капиталы общества должны совершать свой оборот за наличные.

Таким образом, три главных положения легли в основание потребительской кооперации.

1) Чтобы продажные цены потребительского общества были ценами обычной розничной торговли, а не оптовыми, так как только в этом случае будет получаться довольно большая прибыль, которая даст возможность, путем небольшого отчисления, усилить оборотные средства кооператива и позволит кооперативу иметь свободную наличность, значительно укрепляющую его экономическую силу.

2) Вся прибыль от потребительской лавки должна быть **распределена по отдельным покупателям не по денежным паям**, которые они внесли при открытии лавки, а в зависимости от того, на сколько рублей они в течение года купили.

3) Во имя сохранения целости общественного дела, во имя того, чтобы оно было прочно организовано, приходится **отказаться от продажи в кредит**, потому что без ростовщических процентов продавать в долг слишком невыгодно.

Требуется также, чтобы всякий потребитель участвовал собственным трудом в организации лавки, чтобы сами члены заменяли собою кассиров и даже приказчиков, словом, своим личным трудом участвовали бы в деле.

Вот основы, которые были положены в 1844 году в основание великого дела потребительской кооперации.

С того времени утекло не мало воды в потоке истории. Во многом изменилось строение хозяйственной жизни, капитализм получил новые формы своего развития, социальная революция в России выдвинула ряд новых идей хозяйственной организации и несомненно, что принципы рочдэльских ткачей, оставаясь верными в своей основе, должны быть частью видоизменены, частью дополнены сообразно изменившимся за восемьдесят лет условиям хозяйственной жизни и особенно тем новым формам ее организации, которые складываются в нашем Советском государстве.

Необходимость пересмотра и дополнений рочдэльских принципов выдвигалась уже давно, за последнее время вопрос этот поставлен на очередь конференцией кооператоров-коммунистов и надо думать, что в ближайшие годы теоретическая кооперативная мысль сумеет установить основные принципы потребительской кооперации, согласованные с новыми формами нашей хозяйственной жизни.

Говорят, что от копеечной свечки Москва сгорела. Точно так же от маленькой лавочки в подвале небольшого домика в Жабьем переулке началось и быстро развилось огромное общественное движение, через несколько десятков лет охватившее все страны культурного человечества.

Не всегда развитие этого движения шло гладко.

Многие кооперативы погибали, но погибали они в большинстве случаев не от того, что рочдэльские правила были плохи, а от того, что они сами не исполняли этих правил.

Теперь, через несколько десятилетий, после скромной попытки ткачей, потребительская кооперация, устраняя со своего пути лавочника, торговца и других посредников, объединила в своих рядах десятки миллионов людей, создала гигантские склады товаров, построила свои собственные фабрики и заводы, завела океанские пароходы, провела железные доррги, воздвигла гостиницы, больницы, библиотеки и школы... Великие семена, заброшенные Робертом Оуэном, начали давать свои плоды.

## **2) Правила Райфайзена**

Прошло четверть века после возникновения в Англии первого потребительского кооператива, когда в одной из немецких деревушек, по замыслу местного волостного старшины, возникло первое **кредитное товарищество**, важнейший вид деревенской коопераций:

Основатель кредитной кооперации, ее «отец», как любят говорить немецкие кооператоры, — Райфайзен — родился в 1810 году, а умер в 1888.

Всю свою долгую жизнь он отдал на беззаветное служение крестьянству. По своей должности волостного старшины, он очень хорошо знал деревенскую нужду и часто раздумывал над тем, как бы освободить немецкую деревню из рук ростовщиков. В те времена в немецкой деревне ростовщичество получило исключительно сильное распространение. Ростовщики, как жадные пиявки, высасывали все силы из трудового крестьянства. Райфайзен вначале пытался помочь беде устройством особых союзов, которые покупали своим беднейшим сочленам скот. Однако, союзы эти, построенные **на началах благотворительности** хотя и существовали некоторое время, но деятельность их постепенно слабела, приток пожертвований прекратился, и союзы распались. К концу своей жизни Райфайзен понял, что благотворительностью крестьянской нужде не поможешь, и начал подумывать положить в основу дела не благотворительность, **а начало взаимопомощи** самого трудящегося крестьянства. Главные причины деревенской нищеты были хорошо известны Райфайзену, и после долгих лет размышления он нашел способ бороться с ними, изложив его в 1866 году в книге **«Кредитные товарищества, как средство уничтожить нищету»**, а 25 апреля 1869 года в небольшой деревеньке Геддесдорфе, около городка Нейвида, ему удалось на практике основать первое кредитное товарищество.

Какие же основания вложил в это дело «отец» кредитной кооперации?

Райфайзену было отлично известно, что каждому крестьянину для его хозяйственного оборота часто бывают нужны деньги, особенно если он расширяет или усовершенствует свое хозяйство. Однако, чаще всего достать их бывает неоткуда. Крестьянин толкнется туда и сюда, и, в конце концов, ему все равно приходится обращаться к своему же деревенскому кулаку-ростовщику, который охотно дает займы, но зато дерет чудовищные проценты.

Даст двадцать рублей, **а через месяц** требует принести тридцать.

А при таком способе займа никаких улучшений в хозяйстве не заведешь, потому что чудовищные проценты, которые придется уплачивать кулаку, съедят всякую прибыль, которую могли бы принести новая корова, молотилка или рядовая сеялка.

В то же самое время в городах скопляется весьма много свободных денег, которые помещаются в банке и весьма охотно даются **займы под небольшой процент на верное дело и под хорошее обеспечение?**

Каждому крестьянину было бы очень хорошо отправиться в город в банк и взять там нужные ему деньги займы. Однако, это вряд ли возможно. За двумя, тремя десятками, или даже полсотней рублей в далекий город не поедешь, потому что за поезд заплатишь да израсходуешься больше того, что получишь от взятых денег пользы.

К тому же, неизвестному человеку банк все равно денег не отпустит. И если бы даже крестьянин предлагал в обеспечение ссуды свой скот, свои постройки и весь урожай, то банк не может проверить его капитал, потому что сумма денег, просимая в долг, настолько незначительна, что никакие проценты за неё не окупят издержек по наведению справок об имуществе нашего крестьянина, а тем более посылки особого человека для производства взыскания в случае неуплаты.

Словом, для банков нет никакого расчета давать деньги крестьянам по мелочам, о ссудах в пятьдесят или полтора, или двести рублей они разговаривать не станут.

Райфайзен долго размышлял по поводу всего изложенного нами и, наконец, предложил крестьянам своей волости образовать союз, который бы **под круговую ответственность своих членов, под обеспечение всем их имуществом брал бы деньги займы сразу крупными суммами.**

Пятьсот или шестьсот крестьянских семей, объединившихся в союз, обычно нуждаются для своего хозяйственного оборота в нескольких десятках тысяч рублей.

Эта сумма денег настолько крупна, что весьма небольшой процент с них вполне окупит особые поездки в город и переписку с банком. Да и для банка размеры ссуды достаточны, чтобы покрыть процентами с нее издержки по наведению справок, расходы по возможному взысканию в случае неуплаты, а имущество пятисот крестьянских дворов может почитаться более чем достаточным для обеспечения ссуды.

Поэтому первое правило Райфайзена — **совместное занятие денег многими, объединенными в союз крестьянами под круговую поруку и обеспечение всем имуществом членов** — обеспечило приток капиталов в райфайзеновские общества и легло в основу устройства кредитной кооперации.

Однако, правило это нельзя назвать самым главным в деле кредитной кооперации.

Оно было введено Райфайзенем не столько как основа кооперативного кредита, сколько как известное обеспечение для банков и других учреждений и лиц, дающих деньги кооперативу. Круговая имущественная ответственность членов была понята и внушала уважение всем капиталистическим и финансовым деятелям его времени.

Истинную же основу кооперативного кредита Райфайзен видел не в том, чем обеспечена ссуда, а в том, кому будут даваться занятые кооперативом деньги и на что они будут тратиться.

Поэтому важнейшим из правил Райфайзена является указание, что товарищество, получившее под общую ответственность деньги, **должно давать их своим членам только на производительные нужды.**

Деньги можно получить из кооператива не на платье, не на пропитание, а только на такие расходы, которые идут в хозяйственный оборот и по окончании этого оборота возвращаются хозяину с большой прибылью, — говоря иначе, на такие расходы, которые сами себя оправдывают и дают возможность хозяину не только покрыть взятую ссуду, но даже получить изрядную прибыль.

Из этого важнейшего Райфайзеновского правила вытекают и все остальные.

Раз основой кооперативного кредита является производительное назначение ссуд, то очевидно, что кредитное товарищество должно зорко следить, чтобы выданные им деньги не растрачивались зря, а шли именно на те производительные чужды, на которые взяты.

Чтобы подобное наблюдение было возможно, необходимо отлично знать «заемщика и не упускать из вида состояние его хозяйства.

Отсюда прежде всего вытекает правило **давать деньги в долг только членам товарищества**, т. е. людям хорошо всем известным, несущим общую со всеми другими ответственность.

Чтобы правление общества могло наблюдать за своими заемщиками, необходимо также, чтобы их хозяйство было на виду у членов правления. Это возможно только тогда, когда все хозяйства членов товарищества расположены недалеко друг от друга, говоря иначе, когда **округа, на которую работает товарищество, невелика, число членов в нем небольшое и. обороты его не крупны.**

В самом деле, если мы соединим в одно товарищество целую губернию или уезд, то не будет никакой возможности наблюдать за хозяйством членов, за его хозяйственным оборотом и за тем, какое назначение дает он деньгам, взятым в займы. Многие находят, что даже волость очень велика для деятельности товарищества, и лучше, если на каждые пять, шесть деревень будет свое кредитное товарищество.

Однако, при таком малом размере не может быть большим и оборот товарищества, а потому всякого рода издержки, поездки, содержание счетоводства и делопроизводства ложатся весьма обременительными накладными расходами на каждый рубль, выданный товариществом в ссуду.

Положим, содержание управления обходится в тысячу рублей. Если теперь это товарищество выдало в год 100.000 рублей в ссуду, то на каждый рубль выданного, не считая того процента, который уплачивает само товарищество, ему придется взять со своих заемщиков по одной копейке. Если же оно выдает в год ссуд всего на 10.000 руб., то на погашение накладных расходов придется взять по 10 копеек с рубля.

Не считая возможным для расширения оборота товарищества расширять округу его действий и число членов и сознавая необходимость понизить накладные расходы и процент по ссудам, Райфайзен старался как-нибудь уменьшить стоимость содержания товарищества. Наиболее важным предложением его в этом деле было указание на необходимость **признать работу членов**

правления, казначея и секретаря-бухгалтера общественной обязанностью, почетной должностью, а потому неподлежащей оплате.

Признание работы правления почетной и бесплатной значительно уменьшило накладные расходы и, понизив процент по ссудам, сделало кредит более доступным.

Таковы главные правила, положенные «отцом» кредитной кооперации Райфайзенем в ее основание.

Их мы знаем пять:

1) Круговая ответственность всех членов товарищества всем своим имуществом по долгам товарищества.

2) Производительное назначение ссуд.

3) Выдача ссуд только членам товарищества.

4) Малый район деятельности товарищества.

5) Признание работ правления товарищества почетными, а потому бесплатными.

Горячо проповедуя изложенные основы, Райфайзен, одновременно с основанием Геддесдорфского товарищества, предпринял поездку по деревням своей округи, где ему удалось основать еще 12 кредитных товариществ.

Их исключительный успех и несмолкаемая проповедь «отца» кредитной кооперации широко распространили новью идеи, и, умирая в 1888 году, Райфайзен мог с чувством глубокого удовлетворения насчитать до 400 основанных по его правилам немецких товариществ.

Так возникли и сложились две главнейшие кооперативные идеи, показавшие пути возрождения трудовому крестьянству.

Впоследствии, по мере роста кооперативного движения, сельская кооперация расширила свою работу далеко за пределы своих первоначальных заданий. Помимо кредита и совместной закупки, она приступила к организации совместного сбыта произведений своего труда, часто соединяя его с переработкой сбываемых сельско-хозяйственных продуктов, и к организации целого ряда специальных кооперативных начинаний в области скотоводства, машинопользования, мелиорации и пр.

В своей основной идее каждый из этих новых видов кооперации исходил так или иначе из разобранных нами в настоящей главе принципов.

Однако, новые формы кооперативной работы, небывало широкий размах ее и особенно новые задачи ее работы, вставшие на очередь теперь, когда на ее плечи возлагается выполнение ряда заданий государственного планового хозяйства, выдвинули ряд новых идей кооперативной работы, с которыми мы постараемся познакомить читателей в заключительных главах нашей книги.

### Глава III. СЕЛЬСКОЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ОБЩЕСТВО.

Приступая к описанию отдельных видов кооперативных организаций, мы начнем наше повествование с сельского потребительского общества.

Среди всех видов кооперации, потребительская — пользуется наибольшей известностью отчасти потому, что этот вид кооперации практически известен также и всем горожанам, а еще более и потому, что в хозяйственной части Советской России до 1921 года почти вся кооперативная работа приурочивалась к потребительской кооперации, а Е. П. О. было почти единственной кооперативной ячейкой, в лице которой проявлялась местная кооперативная работа. Только с развитием новой экономической политики и с развитием новых форм нашей хозяйственной жизни начали/\* развиваться другие виды кооперативного движения. Сейчас главное внимание организаторов деревенской жизни устремляется на эти производственные формы кооперативной работы: маслодельную, льняную, кредитную и другие виды сельскохозяйственной кооперации. Это внимание вполне понятно, т. к. именно в этих отраслях работы лежит путь к

увеличению доходов крестьянского хозяйства, к поднятию благосостояния деревни, к переустройству на новых началах земледелия и скотоводства.

Однако за всем тем организатору сельской жизни нельзя забывать и Потребительской кооперативной работы, так как при правильно поставленной кооперативной работе экономия, получаемая от кооперативной закупки потребительских товаров, может дать крестьянину огромное сбережение для улучшения своего хозяйства.

Это особенно приходится помнить теперь, когда во многих, даже близких к' Москве губерниях и уездах, благодаря нашему кооперативному неумению и неорганизованности, частный лавочник вновь начинает получать преобладающее значение и те средства, которые при сильной кооперативной организации могли бы пойти на усиление производства и укрепление крестьянского хозяйства, вновь пополняют собою прибыли частного капитала.

О том, насколько могут быть велики эти прибыли в случае ослабления потребительской кооперации, нам указывают цифры падения деревенских цен в глухих углах нашей деревни в те года, когда еще до войны туда впервые проникли потребительские кооперативы.

Например, в Курской губернии, в Ставропольском уезде, в те годы, когда впервые появились потребительские лавки, цены на чай и карамель упали на 10%, на сахар — на 13%, спички, гречневую крупу — на 20%, на печенье, рис — на 15%, на лимоны и всякие приправы к чаю — на 25%, на уксус и сельди — на 25%, на дрожжи и соду — на 50%, т. е. вдвое. Это в таком бойком месте, как Курская губерния, где не трудно попасть в город. Иное мы видим на окраинах. То, что сделано кооперацией в каком-нибудь Чердынском уезде, Пермской губернии, 'можно вполне назвать баснословным. Бобылев, исследовавший Пермскую кооперацию, указал, что с развитием кооперации, цены изменились таким образом: сахар подешевел на 60%; керосин вдвое, за ножницы металлические, цены которым 60—50 копеек, брали до 1 рубля 20 копеек; бархат, который стоил до 3 руб., продавали по 7 рублей. Но больше всего перебора бывало на разных мелочах, особенно на гвоздях. Как только в уезде появились потребительские лавки, все **стали покупать в среднем вдвое дешевле**. Бобылев вычисляет для Чердынского уезда, что при 800-тысячной закупке крестьянских хозяйств сбережение, которое они сделали благодаря влиянию кооперации, в 400 тысяч рублей, т. е. такую сумму, которая с избытком погашает все местные и государственные налоги и освобождает огромные деньги для улучшения своего хозяйства. Не мало столь же ярких примеров видели мы и за последние годы, когда потребительская кооперация при поддержке государства не раз **предотвращала бешеную спекуляцию частных торговцев** своими твердыми умеренными ценами.

Таковы результаты кооперативной работы в тех местах, где потребительская кооперация прочно стала на ноги.

Как мы видим из приведенного примера, потребительская кооперация, давая населению крупные сбережения, тем самым имеет и большое производственное значение, позволяя эти сбережения обратить в с.-х. машины, скот и улучшение семян.

В этом лежит ее глубокое «производственное значение».

Но необходимо, однако, тотчас же отметить, что нет других таких кооперативов, которые были бы так подвергнуты опасности погибнуть, как потребительские лавки. Это самые слабые из всех кооперативов. И слабы они не своими основами, которые *были* установлены Рочдэльскими ткачами, а тем, что **члены потребительской- лавки часто забывают свои собственные кооперативные интересы и оказываются неверными кооперативным правилам**.

К тому же потребительским лавкам больше, чем кому другому, приходится выдерживать тяжелую деревенскую борьбу с лавочниками, мелкими торговцами. Открывая в какой-нибудь волости кредитное товарищество или маслодельную артель, мы вносим в местное хозяйство новые источники доходов, которых раньше не было и которыми в разной мере могут пользоваться все жители волости. Давая доходы многим, мы в то же время не создаем себе врагов.

Иное дело в потребительской кооперации. Потребительская лавка сразу становится во враждебные отношения с местными лавочками.

Между ней и лавочниками загорается борьба не на живот, а на смерть, и кооперация торжествует только тогда, когда ей удастся совершенно вытеснить лавочников.

Поэтому немудрено, что последние используют все свое влияние и все свои средства для того, чтобы подорвать кооперативное дело и оттолкнуть от него местных крестьян, и часто верное дело кооперации теряет почву под ногами, потому что сами товарищи не покупают в своей собственной лавке, а покупают на стороне.

Однако, сколько бы крахов потребительской лавки вы ни видели, если будете присматриваться к их причине, то увидите, что виноваты не правила кооперации, а виноват сам кооператор, который недостаточно сознательно относится к общественному делу и не исполняет этих правил.

В России еще в 60-х годах, тотчас же по освобождении крестьян, были впервые сделаны попытки насаждения потребительских кооперативов, но они учреждались в городах, среди рабочего населения и мелкого чиновничества. Так, в 1878 г. в Харькове существовала большая потребительская лавка, которая имела даже сношения с кооперативами Западной Европы, и в ней продавалось английское кооперативное сукно. Но с течением времени, когда волна широкого общественного подъема спала, о потребительской кооперации стали забывать, и только с 1897 года, когда был выпущен первый нормальный устав потребительской кооперации, начинается ее новое развитие. Однако, до войны потребительская кооперация росла медленно и только во время революции она быстро развилась и приобрела исключительную мощь.

Какие же правила существуют у нас для кооперативов, и как основать кооперативную лавку!

Необходимо собраться нескольким крестьянам, которые ясно поняли пользу потребительской кооперации и пожелали учредить для себя и для своих односельчан потребительское общество. Учредители должны составить и принять устав общества. Примерные уставы можно получить в любом кооперативном союзе.

Подписанный устав отсылают в установленном порядке на регистрацию, и общество может открыть свои действия.

В предыдущих главах мы уже отметили основные отличия потребительской лавки от коммерческого предприятия.

Посмотрим, чем выражаются эти отличия в уставе.

Для большей наглядности сравним организацию кооперативного общества потребителей с организацией частных компаний на паях, торгующей теми же товарами. Предположим, ряд лиц, желающих понежиться от торговли, складываются, вносят свои паи в дело и, образовав капитал, начинают торговать.

Число паев было установлено и ограничено, и наши компаньоны, торгуя и получая барыши, уже **больше в свою компанию никого не принимают**, так как всякое увеличение числа пайщиков уменьшит барыши каждого из них.

В потребительской же лавке число членов и паев неограничено: всякий трудящийся имеет право требовать, чтобы его включили в союз потребителей, и **чем больше членов, тем сильнее потребительское общество**. Таково первое отличие.

Затем во всех частных предприятиях право голоса, право влияния на ход дела товарищества всегда соответствует паевому взносу: если один внес большое количество паев, а другой маленькое, то у одного больше влияния на дела торговой компании, а у другого маленькое, по капиталу глядя. Иное в кооперации, где каждый член, вне зависимости от того, вносит ли он 10 или 100 рублей, имеет один голос.

Самые паи в обществе потребителей невелики, обычно не больше 10 руб. Поэтому всякий может войти членом в общество, тем более; что паи могут оплачиваться в рассрочку. Однако, весьма желательно, чтобы тот, кто по своему достатку может, вносил бы не один, а два и более паев, чем значительно укрепил бы силу общества. Прибыль распределяется, как мы уже знаем, не по паям, а по забору.

Словом, в торговой компании хозяином является капитал, наживающийся с потребителя, а в кооперации хозяин сам потребитель, который, благодаря объединению, заставляет капитал обслуживать его, потребителя, нужды.

Перейдем теперь к устройству общества.

Согласно последним декретам о потребительской кооперации вступление в нее членами является вполне добровольным и доступным для всех трудящихся.

Дела потребительского общества управляются общим собранием всех членов, а там, где членов очень много, собранием уполномоченных. Собрание решает все основные вопросы и для исполнения выбирает правление, которое заведует всеми делами лавки. Для наблюдения за работой правления и контроля на общем собрании выбирается особая ревизионная комиссия, которая и следит за правильностью работ. На обязанности правления лежит составление сметы, добывание оборотных средств, закупка всех товаров, назначение товарам продажных цен и, наконец, тщательное ведение отчетности и счетоводных книг.

Для самой продажи товара, по указанным правлением ценам, каждое потребительское общество нанимает себе ответственного приказчика, с которым заключается подробный договор о том, как товар должен храниться, как должна производиться торговля.

Практика показала, что для успешного ведения дел необходимо, чтобы в обществе потребителей состояло не менее 100 членов. При меньшем количестве содержание лавки не может окупаться: обычно при 200 членах в лавке бывает около 8—10 тысяч рублей оборота, при чем капитал успевает обернуться в год около 10 раз.

Следовательно, для такой лавки, с 10 тысячами рублей оборота, нужно иметь не менее 1000 рублей капитала. Говоря иначе, если крестьяне, образовавшие потребительское общество, не хотят, чтобы оно постоянно бедствовало деньгами и должно своим поставщикам, они должны собрать эту тысячу рублей в паевой капитал, и каждый потребитель должен внести паев на ту сумму, которая дала бы необходимый обществу капитал для снабжения его продуктами. Если я покупаю в обществе на 200 рублей продуктов, из которых половина покупается обществом за наличные, то при девятикратном обороте капитала в год, я должен дать обществу десять рублей в его паевой капитал.

Когда собран необходимый капитал, найден ответственный приказчик, правление должно озаботиться о приобретении товаров.

Для закупок потребительское общество поручает одному из членов правления обязанности «закупщика». Закупщик большую часть товара получает от Кооперативного Союза (мануфактура, мука, чай, сахар и пр.) из города, но многое, что составляет продукт местного производства, находит более выгодным купить у себя дома на месте (квашеную капусту, сушеные грибы, мясо, кустарные изделия и пр.).

Какие же товары и в каком количестве следует приобретать?

Ответ на этот вопрос дают покупатели. Очевидно, что потребительская лавка должна иметь те товары, в которых нуждается создавший ее потребитель; те товары, в которых у него есть потребность, и они вошли в его домашний обиход. Поэтому состав товаров городской потребительской лавки будет иной, чем в лавке сельской, потому что потребности горожанина иные, чем потребности крестьянина. Городская лавка рабочих кварталов будет торговать одними товарами, а Городская потребительская лавка, устроенная зажиточными обывателями, другими. Деревенская лавка Полтавской губернии почти не будет торговать хлебом и крупами, потому что у ее членов-крестьян они в избытке, в деревнях же Московской и Владимирской губернии хлеб и мука очень видный товар, потому что здесь крестьянам своего хлеба на зиму не хватает.

Во всяком случае, правление должно держать в лавке все те основные продукты, на которые среди его членов имеется постоянный хороший спрос. Желательно, конечно, для упрощения дела, чтобы сортов товара было немного, но в то же время следует помнить, что кооперативная сознательность нашего крестьянина, к сожалению, еще недостаточно крепка, и частный лавочник может отманить его от кооператива товарами, более подходящими к его вкусу. Поэтому и

кооперативная лавка должна иметь более или менее разнообразный выбор и держать такие товары, которые хотя и составляют до некоторой степени предметы роскоши, но тем не менее иногда входят в крестьянский обиход — затейливо расписанные чашки, душистые мыла, дорогие конфеты и т. п.

В каком же количестве следует покупать товары? Товары следует держать сообразно спросу так, чтобы они всегда были в наличии, но в то же время нельзя делать особенно больших запасов, так как в них тогда завязывается большой капитал, который лежит без оборота и приносит значительные убытки обществу, стесняя его и без того тощие средства.

Если товар таков, что его всегда легко можно достать по дешевой цене, его следует держать в самых маленьких запасах. Если же товар найти трудно или же за ним нужно далеко ехать, то волей-неволей такого товара следует делать большие запасы.

Большие запасы следует делать также таким товарам, цены которым в течение года сильно изменяются (сено, овес и пр.). Их заготовки следует делать во время наименьших цен на них.

Привезенные в лавку запасы следует разместить в лавке и на складе.

Лавка должна быть хорошо оборудована. При ней должен быть подвал, снабженный вентиляцией, погреб для скоропортящихся продуктов и всякие другие склады; в самом лавочном помещении должны быть оборудованы весы, прилавок, касса и шкафы с полками для товаров. Товары по полкам следует класть не как-нибудь, а с толком: следить, чтобы наиболее ходкие, часто по мелочам требуемые продукты были всегда под руками приказчика, чтобы ему не приходилось бегать из угла в угол магазина, доставая из разных концов ходкие товары. Сам товар должен быть разложен опрятно и красиво, чтобы производить на покупателя приятное впечатление. В лавке должна соблюдаться чистота, а стены ее должны быть украшены, кооперативными плакатами. Размещенный в лавке товар перед тем, как поступить в продажу, должен быть расценен.

Назначение цены производится следующим образом: определяют вес или счет товара, принимают во внимание будущую усушку, провес и потери и определяют закупочную цену продажного фунта, аршина или штуки. Затем начисляют всякие накладные расходы на содержание лавки и ее персонала, проценты на капитал, если товар куплен в долг, и ту прибыль, которую хотят взять с этого товара.

Если товар ходкий, капитал оборачивается в нем быстро. Купленный сегодня, он продается завтра или послезавтра, поэтому начисление должно быть маленькое.

Положим, если на хлеб, в котором капитал оборачивается ежедневно, мы начислили две копейки на рубль, то это составит в год, считая в году двести пятьдесят торговых дней, — 50% валовой прибыли.

Если же товар неходкий и оборачивается, положим, всего два раза в год (парфюмерия, бумага и пр.), то начисления накладных расходов должны быть значительно увеличены. Если при обороте капитала два раза в год мы начислим даже 10 копеек на рубль, то это даст всего 20% валовой прибыли, из которой для определения чистой прибыли нужно будет вычесть еще содержание лавки и ее персонала.

Кроме того, высокое начисление делается на те товары, которые подвержены порче или представляют собою продукты роскоши.

Начисление повышается, если исчисленная цена оказывается, благодаря выгодной закупке, значительно ниже обычных цен розничных продаж.

Расценочные товары пускаются в продажу. Нередко, однако, приходится находящиеся в продаже товары переоценивать. Повышают цены, когда в товаре чувствуется недостаток, и на рынке товар дорожает. Понижают цены, если товар почему-либо не пошел и грозит, в виде завали, обременить собою склады потребительского общества.

Вообще заваль товара в потребительской лавке весьма вредит делу и, если она обнаружится, бывает лучше продать ее по дешевой цене, неся даже убыток, чем гноить оборотные средства в застрявшем товаре.

Большое значение для дела имеет правильный порядок в продаже, удобные для потребителя часы торговли и другие мелкие на первый взгляд обстоятельства продажи. Если правление оставит их без внимания, то оно может разогнать своих членов, которые найдут более удобным для себя покупать в соседней частной лавке.

О распределении прибылей, полученных от кооперативной торговли, мы уже говорили немало. Укажем теперь на то, что при расчислении прибыли между членами по забору правление общества должно точно учитывать, кто из членов и на какую сумму купил. Необходимость таких записей осложняет расчет и задает большую работу приказчикам лавки.

Кооперативная практика знает три способа учета того забора, который делают члены.

Первый самый мешкотный — это **запись всех покупок** в особую книгу приказчика и членскую книжку члена, которую каждый потребитель получает на руки.

Второй значительно более простой — заключается в том, что кассир лавки при расплате дает каждому покупателю **особые марки на ту сумму, на которую он сделал покупку**. Общий забор всех членов определяется количеством выданных марок, а каждый член, предъясняет в конце года все полученные при отдельных покупках марки, по ним подсчитывает и устанавливает сумму своего забора.

Третий способ, очень выгодный для кооперативов, называется авансным. Каждый покупатель платит в лавку заранее некоторую сумму денег и **получает чековую книжку с билетиками-чеками на разную сумму**. При покупках в дальнейшем он расплачивается не деньгами, а этими чеками. Сумма уплаченных авансов и составляет собою сумму забора, за вычетом неизрасходованных чеков.

Когда выясняется годовая прибыль, из нее отчисляется часть на погашение самой лавки, на оборудование, а другая часть разделяется, по членам общества, причем эта задача, как мы уже знаем, не соответствует вашему паевому взносу, а **определяется вашим забором в лавке**. Предположим, по расчетам выходит, что прибыль на каждые 10 рублей забора 2 рубля, а в течение года вы забрали на 50 рублей, следовательно, вы получаете 10 рублей, забрали на 100 рублей — получаете 20 рублей. Таким образом, вы пользуетесь прибылью не как представитель капитала, вложенного вами в паи общества, а **как потребитель**.

При разделении прибылей очень часто возникает интересный вопрос. В большинстве потребительских лавок товар продают всем желающим. Поэтому в лавке, кроме членов, покупают и посторонние лица.

От проданного им товара получается прибыль. Спрашивается, как же эта прибыль распределяется? Конечно, не-члены на свой забор прибыли не получают, следовательно, прибыль, которая получается от вольной продажи, **идет в пользу общества**.

Можно ли, однако, сказать, что общество таким образом наживается на счет сторонних потребителей? Думаем, что этого сказать нельзя. Согласно уставу, в члены общества потребителей может вступить каждый желающий, и задачей общества является достижение того, чтобы все окрестные жители сделались его членами. Для того, чтобы их привлечь, нужно сделать так, что каждый человек, вступая членом общества, получал бы из этого ясно видимую пользу.

Если бы и не-члены общества могли получать прибыль, то какой же расчет был бы кому-нибудь записываться в товарищество: зачем **платить взносы, зачем покупать паи, зачем наблюдать, входить в правление, в ревизионную комиссию, раз прибыль от кооперации можно получать и не будучи членом**. Таким образом, если никто из вольных покупателей прибылью не пользуется, то это, главным образом, для того, чтобы заставить всех вольных покупателей входить в дело членами.

Прибыль же, собранная с посторонних покупателей, часто отчисляется на культурно-просветительные цели и служит для, пропаганды кооперативных идей, говоря иначе, привлекает в кооперацию новых членов.

В этом стремлении сделать всех действительными участниками общего кооперативного дела заключается одна из важных особенностей кооперации.

Если капиталист покупает себе акции какого-нибудь торгового дела, то ему важно получить на эти акции наибольший доход, само же дело его может, совершенно не интересовать. Получая доход на акции, он может ни разу не заглянуть в то предприятие, акции которого имеет, и даже не знать, где оно находится.

В кооперации дело иное: здесь дело общественное, и нужно, чтобы за этим делом было общественное наблюдение, и **благодаря этому всякий член потребительской лавки нравственно обязан следить и участвовать в этом деле:** плох тот член, который не интересуется делами лавки; всякое упущение должно его интересовать, за всем он должен наблюдать, и часто для этого в потребительской лавке устраивается из её членов дежурство. Такое постоянное наблюдение необходимо для того, чтобы общественное дело велось на пользу всех.

Отношение кооперации к разного рода подделкам, фальсификациям, подмеси и порче продуктов тоже совсем иное, нежели в частной торговле. Многим лавочникам бывает выгодно портить свои продукты: подмешивать песок в муку, в молоко подливать воду и т. д., потому что они получают от этого прибыль. Членам же потребительской лавки это не может быть выгодно, так как прибыль здесь распределяется не по тому, сколько вы паев имеете, а по тому, сколько вы забрали в год товара. **Если вы, благодаря подмеси, получите больше прибыли, то вы также съедите больше песку и больше воды, подмешанной в продукты.**

Если вы хотите из-за большей прибыли питаться песком и водой, то вы будете фальсифицировать продукты, но всякий потребитель, вероятно, от такой прибыли откажется. Таким образом, по самой сущности кооперативной работы в ней невозможна никакая фальсификация, потому что она сразу отразится на интересах всех потребителей — хозяев дела.

Кроме того, каждый купец, если он правильно понимает свое дело и желает иметь большую прибыль, должен хранить от всех в тайне те цены, по которым он покупает продукты, те места и фирмы, откуда он особо выгодно забирает товар, ту развеску и смеси товаров, которая увеличивает их доходность, потому что ему для получения прибыли необходимо все это сделать так, чтобы этими выгодами не могли воспользоваться, его конкуренты — соседи-лавочники.

**Кооперативная же лавка не нуждается в сохранении тайн, так как у нее нет конкурентов.**

Ее члены покупатели, если они правильно понимают дело, не могут уйти к частному лавочнику, прельстившись какой-нибудь приманкой.

**Если их лавочка плоха, если дело не налаживается, то они ее должны переделать, но не бежать из нее к соседним лавочникам, чтобы покупать там.**

Поэтому, если в частной лавке купцы полезные сведения стремятся сохранить для себя самих, то здесь, в кооперации, **все хорошее, что получено в одной лавке, делается достоянием всех остальных лавок, и, таким образом, все полезное и, действительно, хорошее получает большое распространение.**

За последнее время весьма часто, желая приобрести большую крупность оборота и большую экономию на накладных расходах, кооператоры-потребители организуют не маленькие деревенские лавочки, обслуживающие одну или две деревни, а объединяют в своем обществе население десятков деревень и для их обслуживания заводят не одну, а целую сеть лавок одного и того же почти в потребительского общества. Такие крупные объединения потребителей в отличие от мелкого называются **многолавками.**

Несмотря на то, что описанное мелкое потребительское общество, а тем более многолавка, по своим оборотам во много раз превышает хозяйственные обороты крестьянской семьи, оно, устранив мелкого торговца, не может все же покупать все товары из первых рук крупными партиями. Говоря иначе, мелкая лавочка не достигает основной цели потребительской кооперации — устранив посредников между потребителем и производителем. Поэтому для укрупнения своих оборотов мелкие сельские потребительские **лавочки соединяются в союзы**, объединяя в них свою закупку на многие десятки и сотни тысяч рублей.

В СССР такие союзы кооперативов ныне существуют в каждом районе, они в свою очередь объединяются **в губернские и областные союзы** и сливают всю русскую потребительскую

кооперацию в огромный по своим оборотам Центральный Всероссийский Союз Потребительских Обществ — **Центросоюз**, находящийся в городе Москве.

Союз этот, совершающий свои обороты на сотни миллионов рублей, не только добился того, что покупает все товары из первых рук, но имеет даже, немало своих собственных фабрик, заготовок и других промысловых заведений.

Центросоюз, как его сокращенно называют, помогает своим членам, местным союзам и кооперативам не только в деле закупки, но и в деле руководства местной кооперативной работой. Существует особый инструкторский отдел союза, члены которого изучают кооперативные вопросы, выезжают в местные кооперативные союзы, помогают вести отчетность и указывают ошибки. С другой стороны, в работу неторгового отдела Центросоюза входит и распространение идей потребительской кооперации. Союз выпускает целый ряд книг, календарей и брошюр по вопросам кооперации и, наконец, издает постоянно журналы и газеты.

Такова каждодневная будничная работа потребительской кооперации. Однако, делая эту незавидную на первый взгляд маленькую работу, наши сельские кооператоры не должны забывать что они находятся на передовых позициях деревенского фронта борьбы с торговым капитализмом. От успеха их ежедневной работы зависит победа на этом фронте, и эта победа должна и может быть получена, главным образом, не от запрещений или административных гонений на частного лавочника, а только силою кооперативной организованности и умения сделать деревенский товарооборот лучше, чем его делает частный предприниматель.

#### Глава IV. СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ И КРЕДИТНОЕ ТОВАРИЩЕСТВО.

Гораздо большее значение чем описанное нами общество потребителей имеют для нашей деревни производственные сельскохозяйственные кооперативы, так как именно они организуют земледельческое производство и способствуют тому, чтобы там, где ныне растет один колос, в ближайшем будущем выросло два. В этом их исключительное общенародное, государственное значение и именно их мы имели в виду, когда говорили о переустройстве нашего сельского хозяйства на началах крупного производства и научной организации, это значение сельскохозяйственной кооперации заставляет нас остановиться на ее описании с особенным вниманием. -

Основной ячейкой ее в СССР является сельскохозяйственное товарищество, захватывающее в своей деятельности район, не превышающий **обычно одной волости**.

Сельско-хозяйственное товарищество ставит своей задачей помочь крестьянскому хозяйству прежде всего в организации на кооперативных началах:

- 1) Закупки сельско-хозяйственных машин и орудий, минеральных удобрений, семян и других средств производства;
- 2) Сбыта тех продуктов хозяйства, которые производятся на продажу как товар;
- 3) Дешевого кредита на производственные цели.

Кроме перечисленных основных кооперативных операций, сельско-хозяйственное товарищество обычно **организует ремонтные мастерские, прокатные и зерноочистительные пункты, семенные и племенные рассадники, опытные и показательные поля и вообще стремится на кооперативных началах обслужить все нужды крестьянских хозяйств, которые по техническим условиям не требуют выделения особых организаций, с меньшим районом деятельности.**

Постараемся рассмотреть каждый из видов работы сельскохозяйственного товарищества в отдельности.

Начнем наше описание с работы по снабжению крестьянских хозяйств средствами производства. В своей наиболее простой форме эта операция сводится к совместной закупке крестьянами необходимых им в хозяйстве припасов и орудий.

Приближается время льняного сева. Зная по опыту, что урожай, получаемый от своих доморощенных семян, всегда бывает значительно хуже того, который дают чистопородные псковские семена, крестьяне складываются, собирают нужные им деньги и через своего уполномоченного или кооперативный союз покупают на месте в псковской деревне вагон хорошего отборного льняного семени высокой всхожести и чистоты и, разделив между собою покупку, разверстывают поудно все накладные расходы, связанные с покупкой.

Точно таким же образом, готовясь к покосу, группа крестьян вскладчину может купить партию кос непосредственно с завода, их вырабатывающего.

Иногда товарищество не производит предварительно складчины, а берет от своих членов задатки, получает от продавца товара кредит на несколько месяцев и производит расчет со своими членами уже после передачи им заказанных орудий и припасов.

Когда операции товарищества разрастаются, получают достаточный оборот, и само товарищество, собрав паевые взносы и произведя отчисления с совершаемых им закупок, собирает более или менее значительный общественный капитал, оно перестает работать только на заказ, но заводит постоянный склад сельско-хозяйственных орудий и машин, удобрений, семян и фуража и держит на нем для постоянной продажи все припасы, обычно необходимые крестьянскому хозяйству.

Организация дела в таком сельско-хозяйственном складе, если он строится на кооперативных началах, должна иметь в основе те же принципы рочдэльских пионеров, какие мы отметили в потребительской кооперации.

Говоря иначе, закупочный кооператив должен торговать по средним рыночным ценам, отчислять получаемую прибыль в конце года на заборный рубль своим членам, из части прибыли создавать общественные кооперативные капиталы или направлять их на общественные сельскохозяйственные нужды и, наконец, не отпускать свои товары членам в кредит.

Мы настолько подробно описывали работу потребительского общества, что нам нет нужды повторять сказанное в отношении закупочной кооперации. Сельско-хозяйственный склад организуется так же, как и потребительская лавка, с теми, конечно, отличиями, которые вытекают из характера товара, требующего иных помещений и иного их оборудования.

Однако, в деле снабжения крестьянских хозяйств средствами производства, работа сельско-хозяйственной кооперации не может ограничиться только закупкой орудий и припасов.

Кооперация не должна ограничиваться тем, что она заменит собою лавочника и торговца, но по существу своих социально-экономических заданий обязана более глубоко войти в организацию средств производства крестьянских хозяйств.

Прежде всего, снабдив крестьянина с.-х. машиной, кооперация должна обеспечить ему в будущем смену запасных частей и производство ремонта. Ремонтная мастерская или даже сеть мастерских, разбросанных по району деятельности товарищества, должны быть необходимым дополнением к снабженческой по машинам работе. Опыт весенних ремонтных кампаний последних лет указывает нам на полную возможность использовать для сезонного ремонта не только свои установки, но входить в особые соглашения со всеми механическими мастерскими района — заводскими, железнодорожными и другими, чтобы обеспечить быстрое производство ремонта инвентаря.

Кроме ремонта инвентаря, находящегося в индивидуальном пользовании, с.-х. товарищество может приступить и к организации совместного использования крупных сельско-хозяйственных машин — молотильных гарнитуров, почвоуглубителей, многокорпусных плугов, борон Рандаля, сеялок и, наконец, тракторов.

Это совместное пользование может быть организовано в трех формах.

1) Путем устройства при с.-х. товариществе сети прокатных пунктов, разбросанных по району деятельности кооператива. 2) Путем пропаганды и организации мелких машинных товариществ, объединяющих один-два десятка домохозяев и имеющих небольшой набор машин, использование которых непосильно для каждого крестьянского хозяйства в отдельности.

3) Путем организации совместной обработки земли и уборки урожая механическим способом при помощи тракторов и сложных с. х. машин.

Прокатные пункты товарищества должны преследовать двоякую цель: с одной стороны пропагандировать — путем опытного ознакомления — усовершенствованные машины и орудия среди своих членов, а с другой давать возможность мелкому хозяйству использовать такие машины, которые могут окупиться только в больших хозяйствах. Последняя работа должна быть по мере развития кооперативного движения передана мелким машинным товариществам, рассеянными по деревням, так как всякие машины должны быть близки к тем полям, на которых они работают.

Сельскохозяйственное же товарищество должно в отношении этих мелких машинных кооперативов играть роль союза и иметь на своих прокатных пунктах такие машины, которые не могут быть, в силу редкости своего употребления, использованы в мелких машинных кооперативах: дерноснимы, почвоуглубители, луговые бороны, корчевальные машины и гарнитур для мелиорации.

Наконец, кооперативная организация средств производства может принять и еще более полный характер и превратить совместное пользование инвентарем в совместную обработку земли, говоря иначе, в **объединение всех пахотных земель членов товарищества воедино и совместную обработку их при помощи сложных машин и тракторов.**

В районах многоземелья и экстенсивного зернового хозяйства этот способ ведения полевого хозяйства имеет за собою огромное будущее и надо думать получит широкое распространение.

Мы не останавливаемся на другом еще более полном обобществлении средств производства — **в с.х. коммунах и артелях**, потому что этому большому вопросу нашей аграрной политики посвящены особые курсы и книги, и сам вопрос этот, являясь во многом частью аграрной политики СССР, более широк и выходит за пределы нашей темы.

Точно такую же работу, как и с инвентарем, товарищество должно сделать в области организации **семенного дела.**

Перед сельско-хозяйственной кооперацией в деле улучшения семенного материала стоят три задачи — борьба с засоренностью, доставка хозяевам первоклассного посевного материала и постоянное освежение его, и, наконец, улучшение старых и вывод новых сортов. При этом все три задачи должны разрешаться сразу в массовых размерах, так как по самому существу своему они только так и могут быть разрешены.

Борьба с засоренностью полей, помимо снабжения крестьян покупным посевным, материалом, должна вестись пропуском всего крестьянского посевного материала через особые, устраиваемые товариществом **зерноочистительные пункты.**

Вполне отчетливо сознавая свою выгоду посева чистыми семенами, крестьяне весьма охотно несут свои семена в зерноочистительные пункты, снабженные разного рода сортировками, триерами, куколеотборниками и т. п.

Крестьянские семена, особенно льна, нередко достигают 15 и 20% засоренности и их очистка приносит исключительную выгоду хозяйству. Необходимо, однако, на всех зерноочистительных пунктах пропагандировать и другие, чисто агрономические, мероприятия по борьбе с сорняками, семена которых иногда заполняют собою почву, — в виде перепашки паров и пр.

Вторая задача организации семенного дела — постоянное снабжение хозяйств **первоклассным посевным материалом** — делается еще более важной мерой и со временем должна вытеснить, всякое употребление крестьянами доморощенных семян, нечистопородных, смешанных и постоянно перерождающихся.

В будущем все семенное дело должно быть построено в отношении целого ряда культур на выделении семеноводства в особые семенные хозяйства с особыми условиями чистопородного производства, которые и должны снабжать все земледелие посевным материалом. Организация таких хозяйств, испытание разных сортов семян и вывод путем отбора новых сортов — вот третья задача с.-х. кооперации в семенном деле.

Необходимо впрочем отметить, что в настоящее время, когда в целом ряде районов СССР мы имеем еще крупные недосевы, сокращение целого ряда культур из-за недостатка семян и пережающиеся неурожаи — при всем, этом **простая массовая переброска посевного материала туда, где чувствуется его недостаток, является первой задачей с.-х. кооперации.**

Организационная работа, проделанная с.-х. товариществом в семенном и машинном деле, может быть перекинута и в другие области снабженческой работы: **доставку удобрений, средств по борьбе с вредителями и пр.**

Рассматривая все перечисленные операции по кооперативному снабжению, необходимо постоянно иметь в виду, что они, помимо экономии при закупке, преследуют гораздо более широкую задачу, задачу наиболее совершенной организации средств производства земледельческого хозяйства и притом организации в массовых масштабах и в общественных формах. Этим закупочная кооперация и отличается от потребительской, которая не ставит перед собою агрономических заданий.

Кооперативная работа над организацией средств производства сельского хозяйства при настойчивом из года в год проведении плана раскрывает исключительные перспективы и может в течение пяти или десяти лет убрать из деревни отсталые орудия, постройки и семена и всецело заместить их технически наилучшими, из которых значительную часть сложных и крупных машин и построек оставить в общественном пользовании.

Таковы задачи с.-х. кооперации в области снабжения. Еще более значительны и важны они в области сбыта сельско-хозяйственных продуктов. Однако, ввиду того, что в сбытовой работе, помимо сельскохозяйственных товариществ, принимают участие также и другие специальные кооперативы, мы считаем необходимым выделить **сбытовую кооперацию** и рассмотреть ее в особой главе.

Поэтому, говоря о дальнейшем в работе сельско-хозяйственного товарищества, мы главным образом, остановимся на наиболее важной в настоящее время отрасли его работы, — на операциях по, мелкому кредиту,

Мы имеем все основания считать восстановление кооперативного кредита одной из важнейших задач в деле развития нашего земледелия.

Крестьянское хозяйство за время войны и революции значительно потрепало свое производственное оборудование — не хватает лошадей и крупного рогатого скота, во многих районах почти уничтожены стада овец, не совсем благополучно и со свиньями местами огромный недостаток в инвентаре. Но даже если бы **средства производства крестьянского хозяйства были бы сейчас теми же**, какими они были до войны, то и тогда мы бы могли считать их недостаточными, так как в нашу задачу входит **не восстановление старого нашего трехпольного земледелия, а строительство нового земледелия на началах новой техники и организации.**

А на этом пути каждый шаг требует новых и новых затрат капитала. Мы в настоящее время намечаем целый ряд крупных агрономических реформ. Необходимо себе ясно представлять, что каждая из этих реформ прежде всего требует затраты новых средств.

Слабое еще крестьянское хозяйство в настоящее время не может сберечь этих средств из своих скудных доходов и не имеет ни одного источника к их получению, поэтому единственной возможностью удовлетворить эту нужду является **помощь со стороны.**

Для развития земледельческого производства ему необходим кредит, а многолетний опыт кредитной работы в деревне показывает нам, что этот кредит может быть организован только на уже рассмотренных нами принципах Райфайзена.

Значение кредита настолько велико для развивающейся земледельческой страны, что, например, до войны в России кредитная работа кооперации была главнейшей отраслью деревенской общественной работы и все другие кооперативные операции выполнялись кооперативами, как дополнительные работы к операциям по мелкому кредиту.

В настоящее время, благодаря отсутствию до 1924 года устойчивой твердой денежной единицы, кредитная операция сельскохозяйственной кооперации находится в самом зачаточном

состоянии и основная кооперативная сеть состоит из общих сельскохозяйственных товариществ. Однако это ни мало не умаляет значения кооперативного кредита. По уставу сельскохозяйственное товарищество может вести кредитные операции, и мы не сомневаемся, что в ближайшие же годы кооперативный кредит займет одно из первых мест среди отраслей кооперативной работы.

Сообразно этому постараемся возможно подробнее ознакомиться с экономическими основами кооперативного кредита и его организацией.

По основному положению Райфайзена кооперативный кредит является прежде всего производительным кредитом.

Выясним, что это значит в условиях нашей деревни. Говоря, производительный кредит — мы хотим этим сказать, что крестьянин, взявший в кооперативе ссуду, затрачивает ее не на покупку шубы или чая и сахара, а на хозяйственный оборот и притом на такой оборот, в результате которого ожидается такой доход, из которого не только можно возратить ссуду с процентами за нее, но также и получить прибыль для самого хозяйства.

Несколько примеров пояснят нам эту мысль.

Предположим, что у крестьянина нет семян овса и нет денег их купить. Он берет ссуду в 20 рублей, покупает на эти деньги 40 пудов овса и высевает его. Осенью он получает урожай в 180 пудов, продав который он выручает 90 руб., из которых легко уплачивает 20 рублей в возврат ссуды и 2 рубля процентов, получая 68 рублей в оплату своего труда и других издержек. В данном случае ссуда вполне обеспечивались ожидавшимся урожаем и легко была покрыта его реализацией.

Возьмем другой пример. В год очень большого урожая трав у крестьянина вместо 400 пудов сена было собрано 600. Для содержания двух голов скота ему достаточно 400 пудов, продать же излишние 200 пудов невыгодно, т. к. благодаря большому урожаю цены на сено упали до 15 копеек за пуд и не окупают уборки. Крестьянин берет 100 рублей в ссуду и покупает на эти деньги вторую корову с осенним отелом. В течение зимы корова съедает 200 пудов сена и дает ему 80 ведер молока, передав которое в маслодельную артель, он получает по 120 копеек за ведро всего на сумму 96 рублей. Весной он продает корову за те же 100 рублей, из выручки уплачивает 10 рублей процентов и получает 86 рублей в оплату корма и своего труда. Если бы он продал осенью сено по 15 копеек, то получил бы за сено всего 30 рублей. Взявши же ссуду и с умом пустив ее в оборот, он не только легко покрывает ее, но и увеличивает свои доходы на 56 рублей.

В этом примере ссуда обеспечена прежде всего помещением взятых денег в ценность приобретения коровы, продажа которой всегда покрывает ссуду, уплата же процентов по ссуде обоснована вполне правильным расчетом на разницу между дешевой ценой сена и более дорогой оплатой корма при кооперативном маслоделии.

Несмотря на некоторое различие, оба примера очень похожи друг на друга. Берем третий, несколько отличный от первых. Крестьянин осенью нуждается в деньгах для продовольствия своей семьи и имеет возможность продать 100 пудов овса по низким осенним ценам, по 50 копеек за пуд, всего стало быть за 50 рублей. Эта выручка ему кажется малой. Он привозит свой овес в склад кооператива, закладывает его и берет 45 рублей ссуды, которую употребляет на содержание своей семьи в течение зимы.

Весной цена овса поднимается до 70 копеек за пуд и продав заложенный овес в мае, наш крестьянин выручает 70 рублей, из которых уплачивает 45 рублей ссуды, 4 рубля процентов и извлекает

11 рублей барыша из этой операции. На первый взгляд ссуда чисто потребительская, на самом же деле она обоснована на правильном хозяйственном расчете использования сезонной разницы цен и в то же время прочно обеспечена заложенными 100 пудами овса.

Во всех рассмотренных нами трёх случаях хозяйственный оборот, на который испрашивалась ссуда, начинался и оканчивался в течение 6—8 месяцев, естественно, что и сама ссуда бралась на этот же срок и сам кредит мог носить наименование краткосрочного кредита.

Несколько иной характер имеет кредит, когда он дается на хозяйственный оборот, продолжающийся несколько лет. Положим, нашему крестьянину необходимо осушить свой луг, совсем закисший и дающий с 3 десятин всего только 120 пудов сена. Работы по прорытию канав, закладке фашинного дренажа, срытию кочек, перепашке и засеву луга смесью трав, помимо своей собственной работы, должны обойтись 210 рублей, т. е. по 70 рублей с десятины. В результате же этих работ луг вместо 120 пудов на три десятины дает 330 пудов, т. е. на 210 пудов больше, или, считая по 40 копеек пуд, на 84 рубля больше, чем до мелиорации. Считая, что с поднятием урожая расходы по уборке с десятины возрасли на 9 рублей, мы можем принять повышение дохода луга от мелиорации в 75 рублей. Очевидно, что несмотря на полную выгодность мелиорации, ссуду в 210 рублей, взятую на ее производство, **немыслимо покрыть из доходов луга в течение одного года** и нужно рассрочить выплату по крайней мере на четыре года, сообразно чему и ссуда должна сразу браться на четыре или пять лет и причисляться таким образом **к долгосрочным ссудам**. Расчет же мелиорации доказывает нам, что ссуда вполне обеспечена повышением дохода луга.

Из приведенных примеров совершенно ясна с одной стороны та польза, которую может получить крестьянское хозяйство от правильного и разумного пользования производительным кредитом, а с другой — те **основания кредитоспособности** крестьянского хозяйства, которые лежат в основе мелкого производственного кредита, построенного согласно принципам Райфайзена.

Недаром в странах, где развит кооперативный кредит, помещение денег в райфайзеновские товарищества почитается самым верным из всех возможных помещений!

Установив таким образом экономическую сущность кооперативного кредита, мы можем теперь перейти к выяснению его технической организации.

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 размере запашки. Сообщение должно проверяться и на основании 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, причем 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, зависав его 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 одном случае, если за ее возврат дал свое поручительство какой-либо другой член товарищества.

При таком поручительстве, в случае неплатежа, деньги взыскиваются 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 наличии 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 рочдэльского 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 об этом 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 обязанность финансировать с.-х. товарищества в их основные капиталы сможет взять на себя **Центральный**

**Сельскохозяйственный Банк СССР**, опирающийся в своей 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 частью средства 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 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 **более 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** и, 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 могли сделать, не рассмотрев первоначально источников средств товарищества. Теперь же -мы

можем указать, что высота процента по ссудам всецело определяется той 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 исключительно тяжелое положение.

3) Очень большого внимания заслуживает вопрос о распределении прибылей, полученных от кредитных операций. Так как кредитные товарищества не имеют никаких паев, то естественно, что члены товарищества ничего из прибыли на паи получить не могут. Точно также прибыли не выдаются членам на кредитный рубль или на вкладной рубль, как это мы видим в других кооперативах. Все **прибыли кооперативного кредита обычно обращаются в общественные капиталы**. До войны обычно в кредитных товариществах 40 % прибылей отчислялось в основной капитал, 20% прибылей в запасный и остальные 40% на разные сельскохозяйственные и общекультурные нужды местного населения, а в том числе иногда и на образование специальных капиталов.

Такова в кратких чертах работа кооперативного 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 сделает 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 занята и притом занята у кооперации. **На эти же занятые кооперативные капиталы будут построены и организованы маслодельные и картофелётерочные заводы, племенные, машинные и зерноочистительные пункты, мельницы и другие кооперативные сооружения, на эти же занятые 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 при его содействии средств в крестьянское хозяйство, финансовый капитал получит в деревне руководящую и все определяющую роль. Только в данном случае этот капитал будет не капиталом банкиров, а капиталом общественным, капиталом кооперативным и государственным.

Изложенные соображения придают совершенно иной оттенок скромной работе наших кооперативных товариществ, делают ее несмотря на ее будничность крупнейшей работой по созданию нового социально-экономического строя и тем придают всей системе сельскохозяйственного кредита от местного сельскохозяйственного товарищества и их союзов до сельско-

хозяйственного банка СССР совершенно исключительное значение в деле социалистического строительства нашей страны.

## Глава V. КООПЕРАТИВНЫЙ СБЫТ ПРОДУКТОВ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

Мы видели, какие выгоды дает крестьянам кооперация в деле получения дешевого кредита и закупки товаров.

Ещё большую пользу может принести она ему при сбыте на рынок произведений его труда. Для тех, кто бывал когда-либо до революции на наших северных льняных базарах, было совершенно очевидно, какие убытки терпело крестьянство от такой продажи. У крестьянина, попавшего на базар с его кулитками льна, лен теребили, мяли, сбивали его с толку; прасолы, сговорившиеся между собой, сбивали цену, опорочивали товар и в довершение всего обвешивали в сумятице при приемке. Лен, собранный прасолами, покупался уездным торговцем, от него поступал в оптовую торговлю, покупался иностранной фирмой и через море отправлялся в Англию и другие заграничные страны, где и поступал на фабричные веретена.

Крестьянин продавал лен чистым и не (подмоченным по дешевой цене, фабрика получала его с подмесями и подмоченный по цене дорогой. В выгоде оказывались только прасолы да торговцы. Казалось, чрезвычайно просто лен прямо передавать из рук крестьянина на фабричные веретена. Многие русские общественные деятели уже давно об этом думали и говорили.

Но, как говорится, скоро сказка сказывается, да не скоро дело делается. На пути кооперации в деле сбыта сельскохозяйственных продуктов оказались гораздо большие препятствия, чем в деле закупок.

Эти препятствия прежде всего были в технической организации дела. Потребительская кооперация получала свой товар с фабрик и оптовых фирм товаром рассортированным, развешенным и упакованным; кооперация по сбыту, имея сырой продукт и желая его продать, должна была всю эту работу по сортированию и упаковке проделать сама, вначале без должного умения и знания дела, и только постепенно выучиться этой технике.

Потребительскому обществу в самом трудном для торговли деле, деле продажи, пришлось бороться с мелким сельским лавочником, малосильным и не обладающим большими капиталами, кооперация же по сбыту, продавая собранную ею партию за границу, была вынуждена бороться со старыми крупнейшими в мире фирмами, обладающими огромными капиталами, многолетним опытом и великолепными, знающими дело служащими.

Трудно было кооперации пробиться на большой рынок, тем более, что покупатели настолько привыкли к фальсифицированному русскому льну, что первое время платили за чистый кооперативный лен цены не выше, чем за лен с подмесями, т. к. не доверяли его чистоте. Однако, после долгих усилий, кооперации удалось укрепиться и в этом деле. Постепенно наладился у нас кооперативный сбыт льна, яиц, пеньки, возможно, что в скором времени, сумеем мы оборудовать в массовых размерах и совместный сбыт хлеба, к чему уже сделаны серьезные шаги.

Основания, на которых строится кооперация по сбыту, весьма просты.

Сельскохозяйственное товарищество, или особый кооператив по сбыту, желающий наладить, положим, операции по сбыту льна, снимает удобные склады, заводит пресс для упаковки льна в кипы, приглашает опытного и знающего толк в волокне сортировщика, установив дни и часы приемки товара, приступает к операции.

Каждый крестьянин, член кооператива, привозит свое льняное волокно в кооператив, где сортировщик его рассматривает, определяет его качество, разделяет волокно на сорта, если оно неоднородно, взвешивает и, произведя приемку, выдает крестьянину квитанцию о том, что от него принято, положим, «5 пудов с половиной первого сорта по оценке 10 руб. пуд, да 10 пудов второго сорта, по оценке 8 руб. пуд, всего 15 пудов на сумму по оценке 130 рублей». Цены определяются правлением кооператива, согласно с положением рынка и вывешиваются во всеобщее сведение вместе с образцами сортировки.

Принятый от одного крестьянина лен сортируется в особых складах на установленные сорта и смешивается с другими льнами этих же сортов, полученными от других крестьян.

Этим, как принято говорить, льны «обезличиваются», т. е. каждая прядь волокна теряет свою связь с владельцами, смешивается с другими подобными же партиями, и в дальнейшем владелец имеет право уже не на те самые льны, которые он сам произвел и принес в кооператив, а только на такое же количество льнов тех же сортов или вернее на стоимость их.

Обезличенные льны прессуются по сортам в кипы и поступают в продажу.

Обычно крестьянин, принеший свой лен в кооператив, нуждается в деньгах и не может ждать, пока кооператив найдет покупателя для своего товара, на что нередко уходит три-четыре месяца.

Поэтому в кооперативной практике обычно крестьянину тотчас же по приемке выдают под заклад его ссуду в размере товара 60%, 75%, а то и 100% оценки. После того, как товар будет продан, кооператив из вырученных денег покрывает выданную сумму и весь излишек выручки, против выданного вперед, также передает крестьянину, удерживая небольшой комиссионный процент.

Ни в каком, случае нельзя забывать, что деньги, выдаваемые кооперативом крестьянину за его лен при приемке, есть ничто иное, как ссуда под заклад льна, а отнюдь не уплата за лен.

Мы имеем здесь две операции: 1) совместный сбыт льна и 2) кредит под заклад льна, а отнюдь не одну операцию купли-продажи.

Поэтому, если при совместной продаже, в силу стечения неблагоприятных обстоятельств, за лен будет выручено меньше, чем было выдано в ссуду, и выручка от продажи ссуды не погасит, то кооператив может и должен потребовать с крестьянина уплаты остатка ссуды деньгами.

Так как подобная доплата из тощего крестьянского кошелька вещь неприятная и может возбудить недоверие населения к кооперативу, то обычно кооперативы и выдают в ссуду не всю оценку, а только 3/4 или другую долю ее, рассчитывая при этом, что даже при дешевой продаже выданная на руки сумма не окажется выше полученного от продажи.

Эта доля будет тем более велика, чем более прочно стоят дела кооперации и чем большие против базарных цен она может получить цены на оптовом рынке.

Само собою разумеется, что для кооперации по сбыту, стремящейся продавать свои товары на самом крупном заграничном рынке, особенное значение приобретает объединение мелких кооперативов в мощные кооперативные союзы. Только располагая огромными партиями разнообразного по своим качествам льна, может кооперация занять прочное положение на рынке и чем крупнее будут ее обороты, тем большее и большее влияние сможет она оказывать на самый уровень цен, добывая крестьянину высокую оплату его земледельческого труда.

Льняная кооперация в первые же годы своего существования объединила свои кооперативы в десятки союзов и слила союзы в свой центр, получивший название «Льноцентр».

Льноцентр, являющийся Всероссийским Союзом крестьян льноводов и пеньководов, защищает все нужды льноводного хозяйства, сбывает крестьянский лен на десятки миллионов рублей, снабжает крестьян хорошим посевным семенем и руководит всем делом льняной кооперации на местах.

По пути крестьянина льновода пошли крестьяне пеньководы, черниговцы и орловцы, организующие пеньковую кооперацию; костромичи и владимирцы, наладившие сбыт картофеля, туркестанцы — хлопководы, воронежские крестьяне, налаживающие совместный сбыт яиц, и, наконец, в недавнее время приступлено к организации совместного сбыта хлебов.

Подводя итоги сказанному, необходимо отметить, что кооперация по - сбыту не только увеличивает доходы крестьянина, продавая его продукты по более высоким ценам, но оказывает огромное влияние на организацию его производства; высоко оплачивая хорошие сорта, ставя крестьянина в известность о требовании рынка, она заставляет его видоизменять подчас весь план своего хозяйства и строить его на новых улучшенных основаниях. Вот почему хотя на, первый

взгляд сбытовая кооперация и является только торговым делом, мы всегда считаем ее первым шагом к организации производства и называем кооперацией производственной.

Однако, должны мы отметить, что, многие продукты сельского хозяйства для того, чтобы продать их на хорошем далеком рынке и получить высокую за них цену, должны быть переработаны. Таковы молоко, овощи, картофель, фрукты. Очень тяжелые и трудно перевозимые, они становятся выгодным и не портящимся товаром только тогда, когда перерабатывается в сыр или масло, в сухие овощи, крахмал или патоку и в консервы.

Поэтому, устраивая кооперативный сбыт этих продуктов мы должны одновременно наладить и кооперативную их переработку.

Образчиком такого кооператива по сбыту и переработке является наиболее распространенный из них, — маслodelьная артель, к ознакомлению с устройством которой мы и переходим в следующей главе.

## Глава VI. МАСЛОДЕЛЬНЫЕ АРТЕЛИ И ДРУГИЕ СКОТОВОДЧЕСКИЕ КООПЕРАТИВЫ.

Из всех других кооперативов наибольшее значение имеют маслodelьные товарищества. Они являются образцами для всякой другой кооперации, в которой сбыт соединяется с переработкой.

При кустарном способе маслodelия, когда отстой ведется просто в широких банках, приблизительно  $\frac{1}{4}$  часть масла остается в снятом молоке и пропадает. Если же отделение сливок производится посредством машины — **сепаратора**, то пропадет не  $\frac{1}{4}$  часть, а только 0,01, и сама работа сливоотделения идет значительно скорее. Благодаря этому переходу от ручной съемки к машинной, мы выигрываем около 10 копеек с ведра.

Обычный удой от хорошей коровы достигает 180 ведер в год, таким образом, замена простой ложки сепаратором даёт нам 20 с лишним рублей от каждой коровы, считая на золотые рубли.

Необходимо заметить также, что при снимании ложкой и при простом приготовлении масла у себя на дому; мы можем приготовить только топленое русское масло, на которое цена бывает низкая. Кроме того, важно заметить, что на один пуд русского масла требуется 30—32 пуда молока. При снимании же сливок сепаратором и приготовлении масла машиной, мы сможем приготовить самое лучшее, так называемое, парижское сливочное масло, требующее на пуд масла только 21 пуд молока и стоящее дороже чем простое русское масло.

Все эти преимущества побуждают переходить от ручного собирания сливок и ручного бутылочного изготовления масла к изготовлению машинному, механическому. Однако, следует заметить, что для того, чтобы окупился сепаратор и другие машины, нужные для механического изготовления масла, следует переработать в день не менее 200 ведер молока, иначе машины большую часть времени будут стоять без дела, и их работа обойдется дороже ручной переработки. Таким образом, для того, чтобы молочное хозяйство действовало вполне прибыльно, нужно, чтобы хозяева, объединившиеся в товарищество, имели не менее 200 штук коров-ведерниц. Очевидно, что ни в одном крестьянском хозяйстве столько коров" содержаться не может и, чтобы воспользоваться выгодой машинной переработки, необходимо войти в союз со своими соседями. Союз этот, помимо технических выгод применения сепаратора, позволит крестьянам продавать свое масло не по мелочам через скупщика, а собирать большие партии и самостоятельно выступать на оптовом рынке.

В России такие маслodelьные союзы начали свое развитие в Западной Сибири. Первоначально здесь появились маслodelьни не ' кооперативные, а частные, промышленные. По преимуществу иностранцы строили мелкие маслodelьные заводы, которые довольно выгодно продавали масло на английский и другие рынки. При этих заводах обычно устраивалась, продовольственная лавка. В сущности трудно решить, чем жили эти маленькие заводы. Они скупали у крестьян молоко и платили за него продуктами из лавки. Цены на товар были, сами "можете догадаться, какие. К тому же часто из лавки давали в кредит, за что брали высокий

процент. Благодаря этому, прибыль от лавки при заводах бывала часто больше, чем прибыль от самого завода. Но эти мелкие промышленные заводы сыграли в Западной Сибири большую воспитательную роль. Они показали местному населению воочию, каким образом, благодаря техническим усовершенствованиям и сбору в одни руки большого количества молока, можно иметь большой барыш от маслодельного завода, и могли научить, какую пользу может дать кооперативная лавка. Благодаря этим частным заводам и лавкам, началась деятельность сибирских артельных маслодельных заводов.

Первыми деятелями сибирских организация явились в большинстве случаев волостные писаря. Они, как более интеллигентный слой населения, который больше читал и имел связи с Россией, впервые начали поговаривать о том, нельзя ли такие маслодельные заводы построить на товарищеских началах. Организатор маслодельной кооперации Сибири, Балакшин начал развивать это дело и с течением времени по всей Западной Сибири появились маслобойные заводы, которые давали населению оплату 40—50 копеек за ведро молока и стали вытеснять частные промышленные заведения.

Предприниматели положили начало сибирскому маслоделию. Теперь созданное ими дело взято в руки самим населением в маслодельные кооперативы. Маслодельные кооперативы почти с самого первого шага своей работы стали на путь союзного начала.

Был основан известный сибирский союз маслодельных артелей, который и начал быстро развивать свои операции.

С легкой руки Сибири молочная кооперация распространилась в Вологодской, Вятской, Ярославской, Московской и других губерниях. Вообще, в настоящее время, кажется, не найдете такой губернии, где бы не начиналось это дело.

Такие отдельные артели основываются договором участников или подписанием устава и его регистрацией.

Необходимые машины и приборы для небольшого завода на переработку 200 ведер молока стоят около 600 рублей. Помещение может быть арендованное, а если построить свое, то в лесной, части России это обойдется около 600 рублей, так что весь такой завод будет стоить от 1200 рублей до 2000 рублей золотом.

Главный расход заключается в устройстве хорошего ледника. Считается, что погреб нужно сделать самое меньшее на две тысячи пудов льду. Практика указала очень простой расчет — на 5 пудов дневного молока нужен 1 пуд льда.

Каким же образом основывается маслодельная артель? Откуда взять нужные 1000—1200 рублей? Сепаратор и другие машины можно получить в кредит через местные союзы кооперативов. Кредит обычно на 9 месяцев, и, если общее собрание артели постановит, что до тех пор, пока члены ее не расплатятся с долгами, не погасят стоимости оборудования завода, за молоко ничего брать не будут, то в 9 месяцев любая артель с лихвой погасит этот долг.

Приведу пример одной известной мне артели Вологодской губернии. Она начала свое дело с 165 рублями и в течение 9 месяцев никто из членов не брал денег за молоко. В год они выработали 1002 пуда масла стоимостью в 15 тысяч рублей, что с лихвой погасило все издержки на оборудование завода и дало огромную прибыль, которая в конце года была разделена между пайщиками.

Какие основания кладутся при устройстве артели? Те же самые, которые кладутся и при устройстве потребительской лавочки. Тут также нужен капитал, но и здесь капитал имеет исключительно служебное значение. Он служит интересам объединившихся хозяев. Здесь также вся полученная прибыль не причисляется к форме дивиденда на вложенный в предприятие капитал, а распределяется сообразно количеству молока, которое каждый член доставил в товарищество.

В большинстве случаев товарищество никаких паев не имеет. Благодаря 9-месячному кредиту, почти все товарищества основывались в кредит. Иногда, впрочем, паевой капитал

собирается между товарищами. Оборудование в кредит погашается в первые же годы, и без всякого первоначального капитала товарищество становится прочно на ноги.

После организации кооперативной маслодельни, члены артели начинают свозить в нее свои ежедневные удои. Количество привозимого ими ежедневно молока взвешивается и записывается в особую книжку. В конце недели артель расплачивается со своими членами за доставленное молоко по ценам, установленным правлением.

Цены эти определяются с таким расчетом, чтобы артели осталась некоторая прибыль после продажи продуктов.

Прибыль эта в конце года расчисляется, как уже сказано, по тому расчету, как и в потребительской лавочке, т. е. сообразно количеству доставленного каждым членом молока.

Предположим, что на одно ведро приходится 10 копеек прибыли и вы доставили в течение года 200 ведер молока. Значит, вы получили 20 рублей прибыли. Если же вы доставили 100 ведер молока, то и получите только 10 рублей.

При доставке молока в частный маслодельный завод, в интересах крестьянина доставщика молока, было бы желательно получить за молоко возможно дороже, при еженедельных расчетах. Крестьянин же, который работает на кооперативный завод, может ограничиться, малой оплатой каждого ведра молока, потому что он уверен, что прибыль, получившаяся от его молока в товариществе, от него не уйдет: прибыль будет погашать все оборудование завода, а что останется от погашения, то в конце года распределится между хозяевами соответственно количеству доставленного ими молока. Так что, в конце концов, вы получите за молоко не меньше, чем дает частный предприниматель, а значительно больше.

Таким образом, здесь доход распадается на 2 части: одну часть артельщик получает еженедельно за молоко, а другую в конце года. Какая из этих частей должна быть больше? Одни говорят, что лучше получать еженедельно побольше, а другие, что лучше получить в конце года сразу большую сумму, с которой можно сделать гораздо больше, чем с мелкими выдачами.

Мы думаем, что лучше недельную плату производить по низкой цене и в конце года уже выдавать получившуюся от этого прибыль. Этот способ дает возможность товариществу всегда иметь в наличности большой капитал на случай всяких неожиданностей. Всякого рода чрезвычайные расходы, которые делает товарищество, обычно покрываются из этого капитала, если же его не хватает, то из недельных расплат удерживают 1 или 2 копейки с ведра и таким путем весьма скоро накапливают большие суммы.

Таковы общие основания работы маслодельного завода.

В Западной Европе расплата и распределение доходов и расходов иногда бывает более сложной. В маслодельных заводах нас, собственно говоря, интересует не молоко, а масло. Но если берется молоко от разных коров, то оказывается, что жирность молока у каждой из них различна. Русская корова дает молоко 4 ½% жира, а если взять западно-европейскую корову, то она дает 3 ¼% масла, хотя удои ее больше, чем у нас. Если у членов артели коровы дают молоко различное по жирности, то мы должны изменить способ расчета и производить его не по молоку, а по содержащемуся в нем маслу.

Из доставляемого молока берутся небольшие количества на пробу у каждого крестьянина, и производится исследование количества масла в молоке, и те, у кого молоко содержит больше масла на ведро, получают за ведро больше, потому что ведро их молока дает больше масла. Этот расчет более правилен, хотя здесь требуется постоянный учет, сколько масла дает корова на ведро молока.

При подобном учете жирности молока, хозяин может точно определить, какая из его коров ему выгодна и какая невыгодна и, продавая невыгодных коров, может составить себе стадо исключительно из коров, дающих наибольший доход.

При этом, однако, нельзя ограничиться определением жирности, но необходимо также определить общее количество получаемого молока и потребляемого коровой корма.

Случается, что ваша корова много ест сена, а количество удоя невелико или молоко мало жирно. Иногда удой может быть и большой, но корова все же невыгодна, потому что она слишком много съедает кормов. Случается и обратное: корова дает небольшой удой, но ест меньше, значит она выгодна, потому что за небольшое количество корма она дает достаточное количество молока.

В настоящее время в Западной Европе, а после революции и у нас, для определения выгоды коров в крестьянских товариществах часто нанимается особый конторщик, называемый контроль-ассистентом, который считает на основании записей и указаний хозяев, сколько каждая корова в отдельности дает удоя, приносит масла и сколько съедает кормов. Получив все эти данные, он высчитывает, какое количество получается от коровы дохода на пуд скормленного сена. Если корова дает на пуд корма мало молока, то такая корова невыгодна, и ее следует продать. Бракуя подобных коров и покупая на их место более хороших, можно постепенно подобрать такое стадо, в котором каждая корова дает высокую оплату потребляемого ею сена.

Немало пользы эти расчеты приносят также и для того, чтобы определить — каким кормом наиболее дешево и выгодно можно кормить сельскохозяйственных животных.

Союзы хозяев, которые содержат контроль-ассистента для указанных расчетов, называются контрольными союзами; они за последнее время очень распространились в Западной Европе и начинают появляться и у нас.

В Западной Европе, помимо контрольных союзов, существуют и другие скотоводные товарищества. Примером их может быть так называемый «бычий союз».

Для того, чтобы иметь хороший приплод от своего скота, нужно пользоваться быком хорошей породы. Однако, такой бык стоит очень дорого, и отдельному хозяину не под силу его купить.

Бык может обслуживать 20—25 коров, поэтому несколько семейств могут образовать такое товарищество, которое **может купить породистого быка и иметь от него хороший приплод.**

Такие союзы широко распространены в Западной Европе и приносят большую выгоду крестьянству.

Из других кооперативных товариществ, имеющих большое значение для скотоводства, остановимся на товариществах по страхованию скота.

Одним из наиболее крупных бедствий, которые выпадают на долю мелких крестьянских хозяйств, — является падёж лошади или коровы.

При годовом денежном обороте в 150—200 рублей, из которого три четверти идут на самые неотложные нужды — сумма в 50 рублей, нужная на приобретение нового животного, является чрезвычайной, и выплата ее, особенно в те месяцы, когда еще до урожая далеко, весьма часто может разрушить хозяйственное благополучие.

Весьма часто даже 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 купить ее 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 назначает 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 лет. 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 получит 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 20 лет.**

Выгодность подобного рода мероприятия особенно очевидна для русского крестьянского хозяйства, весь денежный **оборот которого далеко не всегда достигает 100 рублей в год**, благодаря чему **единовременная и неожиданная выплата 40 руб. почти всегда может разрушить хозяйственный достаток.**

Единственный вопрос, который при этом поднимается, сводится к тому, каким же образом у нас в России можно застраховать скот?

Мы полагаем, что и здесь большой помощницей крестьянскому хозяйству может явиться кооперация, союзное, начало которой сыграло выдающуюся роль в деле снабжения деревни дешевым кредитом, а также организацией сбыта и закупки средств производства.

В силу этого, мы думаем, а опыт Западной Европы нас в этом окончательно убеждает, что крестьянские хозяйства, в целях страхования своего скота, с большим успехом могли бы объединиться в особое страховое товарищество.

В самом деле, всякий крестьянин знает, что в стаде голов в 200 в каждый год падают не больше 5—8 коров (само собою разумеется, мы не берем во внимание года повальных эпидемий), т. е. самое большее на сумму 400 рублей. Если эти 400 рублей разложить на 200 голов, то в год придется на голову по 2 рубля.

Таким образом, если отдельные хозяева этих коров объединятся в страховое товарищество и будут за каждую голову платить страхового сбора по 2 рубля, то тем из них, у кого в этом году случится падеж — товарищество сможет купить новую корову.

Если же число павших будет меньше 8, то избыток собранной суммы может образовать собою запасный капитал, из которого могут производиться расходы в те исключительные годы, когда число павших голов будет больше.

В Западной Европе, в особенности в Бельгии, подобные товарищества получили огромное распространение и сильно способствуют процветанию скотоводства.

Большинство из них объединены - в обширные товарищеские союзы, цель которых помогать тем из товариществ, у которых в один из годов окажется слишком большой падеж скота.

Эта взаимная помощь делается из избытков сбора тех товариществ, где падежи в этот год были незначительны.

У нас в России первые крестьянские товарищества для страхования скота появились перед войной, во Владимирской и Рязанской губерниях. Надо надеяться, что в дальнейшем дело кооперативного страхования и у нас пойдет быстрыми шагами.

Весьма подробно разобрав скотоводческую кооперацию, мы стремились показать, как постепенно начиная от организации сбыта кооперация углубляется во внутрь производства, шаг за шагом захватывая одну его отрасль за другой и вводя начала обобществления всюду, где крупная форма производства имеет несомненные преимущества над мелкой и тем создает новые формы земледелия.

Значение этой работы в данном случае, как и во всех других отраслях сельско-хозяйственной кооперации, значительно больше, чем переустройство отдельных крестьянских хозяйств. Кооперация, обобществляя деревенский капитал, организацию средств производства, сбыт и шаг за шагом проникая в организацию самого производства, тем самым организует земледелие на высшие формы крупного хозяйства, подобно тому, как тресты и финансовый капитал организовали промышленность капиталистических стран. С тою только разницей, что наш кооперативный капитализм с самого начала имел общественные формы и находился под контролем трудящихся масс.

## Глава VII. ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

Наш краткий курс кооперации приходит к своему концу.

В маленькой книжке мы не могли, конечно, с достаточной полнотой описать всевозможные виды кооперации, те, которые уже существуют, и те которые могут существовать.

Да и вряд ли нам нужно это делать. Главнейшие начала, положенные кооперативными работниками в основу кооперации, нами изложены. Описали мы также и те способы и кооперативные предприятия, которыми крестьяне могут добыть себе лучшее будущее. Каждый, смотря на живую деревенскую жизнь и зная великие принципы кооперации, легко увидит, где и как кооперация может придти на помощь крестьянству.

В сельской жизни найдется множество случаев, где она окажется верной помощницей трудящемуся человеку. На тех же основаниях, на которых устроены маслодельные товарищества, может быть налажена переработка любого земледельческого продукта — сушка овощей, «консервное производство, картофельно-терочный завод и даже производство сахара. На тех же кооперативных основах, как и бычий союз, можем завести *мы* машинное товарищество для совместного пользования машиной.

Великие кооперативные начала могут многому помочь и в кустарных промыслах, и в земельных делах, и в улучшении почвы. Словом, почти все стороны жизни можно обслуживать кооперативно.

Когда, шестнадцать лет тому назад, в 1908 году, русские кооператоры впервые собрались на всероссийский кооперативный съезд, наше русское кооперативное движение робко начинало свои первые шаги, скромно учась у своих заграничных товарищей — кооператоров Англии, Франции и Германии.

**Теперь, по размаху своей работы, русская кооперация первая в мире.** Десятки тысяч кооперативов выросли во всех уголках Советского Союза, объединили в себе миллионы членов крестьян, рабочих и горожан: многие сотни союзов связали кооперативы в одно целое и придали ему исключительную мощь.

На 1 января 1924. года сельско-хозяйственная кооперация РСФСР насчитывала 12.000 сельско-хозяйственных и кредитных товариществ, 1500 маслодельных артелей, 500 других видов сельскохозяйственных кооперативов и около 11.000 сельско-хозяйственных коммун, а, следовательно, всего около 25.000 кооперативов всех видов.

Вся эта сеть кооперативов включила в свой состав членами около полутора миллионов крестьянских хозяйств по преимуществу средних и бедных слоев деревни.

К общей массе крестьянских хозяйств — число хозяйств, уже вошедших в кооперативное движение, составляет еще незначительное количество, всего около 12%. Однако в целом ряде мест успехи кооперативного движения значительно выше и мы имели такие места как, например, Кимрский район Тверской губернии, или картофельный Шунгинский район Костромской губернии, где в кооперацию входит подавляющее количество местного населения.

Тысячи разбросанных кооперативов объединяются для проведения крупных торговых операций и технического руководства в местные уезды или районные союзы, которых насчитывается более 300.

Эти союзы, в свою очередь, для некоторых операций, особенно если они сами удалены от центра, образуют губернские или даже областные союзы.

Вся эта кооперативная перестройка увенчивается общим центром — Всероссийским союзом сельско-хозяйственной кооперации, или Сельскосоюзом, и рядом специальных центров, а именно: Льноцентром, Союзкартофелем и только что выделившимся совсем молодыми Маслоцентром и Плодовинсоюзом.

Кроме этих специально сельско-хозяйственных центров, организовано три вспомогательных кооперативных центра: Всекобанк (Всероссийский Кооперативный Банк), Страхсоюз (Кооперативный союз по страхованию) и Всероссийское кооперативное издательство. Эти центры объединяют не только сельско-хозяйственную, но и потребительскую кооперацию.

Такова довольно сложная схема современного положения и строительства сельскохозяйственной кооперации, являющейся не более как формой хозяйственной организации полутора миллионов крестьянских хозяйств, составляющих его основу.

Все это представляет собою диковинную небывалую экономическую мощь и дает светлое будущее русскому крестьянину, если... если только сам крестьянин не променяет созданной им самим кооперации, как Иаков свое первенство, на чечевичную похлебку — услужливого лавочника и прасола.

В твоих собственных руках лежит твое будущее, русский крестьянин! Для тебя к светлому счастью трудовой жизни нет иного пути, кроме пути кооперативного. Знай, что этот путь — единственный путь! Сбиться с него значит погибнуть.

В первых главах нашей книги мы указывали, что крестьянское хозяйство для того, чтобы развиваться и добиться благосостояния, должно построить свое земледелие и скотоводство по новому.

Мы видим теперь, что это новое земледелие, новые усовершенствованные машины, племенной скот, улучшенные семена, дешевый кредит и выгодная продажа доступны трудящемуся крестьянину только тогда, когда он объединится с другими крестьянами.

Только опираясь на союзное, кооперативное начало обобществленного хозяйства, крестьянство может на своих полях и стойлах использовать все завоевания агрономической науки, и на том месте, где растет теперь один колос, действительно, вырастет два, может сбросить со своих плеч бремя ростовщиков и скупщиков и твердыми шагами пойти в лучшее будущее.

Это лучшее будущее рисуется нам как полное переустройство нашего земледелия. Уже наметившиеся в наши дни кооперативные начинания, несомненно, будут развиваться дальше и дальше, захватывая и организуя в высших формах общественного кооперативного, производства, новые и новые отрасли сельского хозяйства. Постепенно эти кооперативные начинания из вспомогательных предприятий настолько мощно разовьются, что превратятся в главную форму организации сельскохозяйственного производства, введя начало крупного производства и механизации всюду, где они могут выявить свои преимущества.

Тогда перед нами вырастает новая невиданная доселе форма земледелия, построенная на принципе обобществления, совершенной техники и научной организации производства. Это будущее заставляет нас видеть в нашей работе, там, где поверхностные наблюдатели видят только продажу масла и покупку плуга, будущий грандиозный социально-экономический переворот, превращающий распыленное стихийное крестьянское хозяйство в стройное хозяйственное целое, в новую систему организации земледелия и вполне согласиться с мыслью предсмертной статьи Ленина о том, что развитие кооперации во многом совпадает с развитием социализма.