

65.9 (205)42

0-14

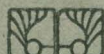
Т-во НА ПАЯХ
СИБИРСКОЕ ТОРГОВОЕ ТОВАРИЩЕСТВО
„СИБТОРГ“

...

ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

за 1923 — 1925 г.г.

и ПЕРСПЕКТИВЫ на 1926 г.



НОВОНИКОЛАЕВСК

1925

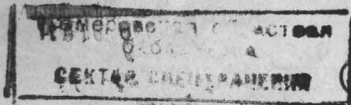
аб
ццо

ОГЛАВЛЕНИЕ

Образование Товарищества	3
Собирание паевого капитала	4
Средства Сибторга	6
Товарные операции Сибторга	10
Покупка товаров	10
Продажа товаров	14
Товарные группы оборота	16
Опт и розница в торговых оборотах	17
Клиентура Товарищества	17
Продажа товаров по условиям расчета	20
Калькуляция, цены, наценки	21
Комиссионная и представительская деятельность Т-ва	23
Связь с местной промышленностью	23
Операции с продуктами сельского хозяйства и промыслов	24
Организация заготовительного дела	24
Планы, итоги и методы заготовок	25
Масло	26
Хлебопродукты	27
Пушнина	28
Кожевенное	29
Растительное	29
Прочие заготовки	30
Аппарат Т-ва и его работа	30
Торговые расходы	34
Общие итоги операций	36
Таблица торгово-заготовительных операций в тысячах рублей за 19	39

ред. фонд

Б 854 Г у



Т-во НА ПАЯХ

Сибирское Торговое Товарищество
Х
„СИБТОРГ“

65.9(2P5)42

0-14

С84

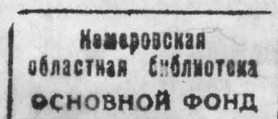
ОБЗОР ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

за 1923—1925 г.г.

и ПЕРСПЕКТИВЫ на 1926 год



241572



НОВНИКОЛАЕВСК

1925

2.9P3.

Типо-литография
Издат. „Красное Знамя“
Томск, Тимиряз., 2

Гублит № 2309
Тираж 1000 экз.

HF

3161

БИБЛИОТЕКА
КОМУНИСТИЧЕСКОЙ
АКАДЕМИИ.

066
96

2 экз.

ОБЩЕСТВЕННАЯ
БИБЛИОТЕКА
ИМЕНИ
ВАСИЛИИ

Образование Товарищества.

Новая экономическая политика пробудила творческие силы сибирского хозяйства. По мере того, как ее оздоравливающее влияние по всем направлениям проникало в хозяйственную жизнь края, начинался период медленного, но неуклонного возрождения всех сторон сибирского товароборота.

В хозяйственных взаимоотношениях стали играть определенную роль деньги, появились в свободном предложении продукты питания и товары, стал быстро расти и формироваться городской рынок.

С появлением на рынке продуктов и товаров стал складываться и торговый аппарат.

Оживилась деятельность потребительских обществ, стали возникать частные ларьки и лавки.

В Сибирь, с ее слабой промышленностью, начал забрасываться товар из центральных промышленных районов.

Учитывая эти обстоятельства, а также желая в кратчайший срок реализовать хотя и незначительные, но имевшиеся в то время запасы изделий сибирской госпромышленности, заинтересованные в регулировании рыночной жизни, губернские советы народного хозяйства, один за другим, стали создавать свои торговые аппараты, выделяя для них в качестве оборотного капитала остатки товарных ценностей, сохранившихся от „снабовского“ и „распредовского“ периодов.

Один за другим стали возникать в губернских и уездных городах губторги и уторги, организуя оптово-розничную или только розничную торговлю.

Точно таким же образом в Сибирском центре в феврале м-це 1922 г. было организовано при Сибпромбюро ВСНХ Сибирское Торговое Бюро, явившееся прообразом нынешнего Сибторга.

Действуя каждый за свой риск и страх, выступая самостоятельно на центральном рынке при закупе товаров, строя свою политику цен и определяя характер своей торговли и номенклатуру проводимых товаров, каждый из этих торгов рос и развивался по своему и каждый из них на местном рынке создавал себе своеобразное, непохожее одно на другое положение; принимали различные организационные формы, а по своей стоимости все они представляли довольно пеструю картину.

В силу этого, в руководящих кругах Сибири все более и более назревала мысль о необходимости собрать вокруг единого торгового стержня Сибторгбюро все капиталы, которые были вложены в торговое дело всеми органами ВСНХ по Сибири.

Чтобы не применять в этом вопросе принудительных начал, было решено провести объединение капиталов на добровольных началах, организовав для этого паевое торговое товарищество.

Учредителями торгового Т-ва на паях явились Сибпромбюро ВСНХ и Алтайский Губернский Совет Народного Хозяйства.

В декабре 1922 года был разработан устав, который и был направлен на утверждение Совета Труда и Обороны.

Размер паевого капитала был определен по Уставу в 5.000.000 руб., распределяемых на 1000 паев при стоимости каждого пая в 5.000 руб., при чем Сибпромбюро подписалось на 600 паев, а Алтайский ГСНХ на 60 паев.

19-го декабря 1922 г., по представлению Сибпромбюро, Сибирский Революционный Комитет, впредь до утверждения Устава Т-ва высшими правительственными органами, утвердил временное положение о Т-ве, аналогичное с Уставом, разрешил Т-ву с 15 января 1923 г. приступить к деятельности на началах этого временного положения и утвердил временное правление Т-ва.

Таким образом „Сибторг“ начал свою деятельность с 15 января 1923 г.

24-го марта 1923 г. Советом Труда и Обороны был утвержден Устав Т-ва.

29-го апреля 1923 г. состоялось первое учредительское собрание пайщиков, которое заслушало сообщение об утверждении и опубликовании Устава, а также доклад комиссии о проверке отчета учредителей, и, поскольку к этому времени было фактически собрано паевого капитала на 2.752.886 р. 36 к., т. е. более половины уставного капитала, Т-во было признано состоявшимся и объявлено действующим.

В течение всего последующего времени Правлением Т-ва велись переговоры с губернскими советами народного хозяйства о вхождении их в Т-во пайщиками на основе самоликвидации губторгов и передаче всех их капиталов Сибторгу.

В результате этих переговоров ГСНХ один за другим вступали в Т-во пайщиками, ликвидируя свои губторги.

По времени вступления в Т-во пайщиками, губсовнархозы распределяются следующим образом:

Омский 30 апреля 1923 г.

Томский 3 мая 1923 г.

Иркутский 1 сентября 1923 г.

Енисейский 18 сентября 1923 г.

Таким образом к 18 сентября 1923 г. на территории Сибири самостоятельным остался один Новониколаевский губторг, который продолжал удачно развивать свои торговые дела, как хорошо поставленная розница.

В связи с реорганизацией ГСНХ в отделы местного хозяйства принадлежащие им пай автоматически перешли в ведение соответствующих губисполкомов.

Собирание паевого капитала.

Большинство пайщиков паевые взносы покрывали товарами и лишь незначительный процент вносился деньгами, ценными бумагами и другими ценностями.

Отношение товаров к общей сумме принятых ценностей в процентах рисуется следующей таблицей:

ПАЙЩИКИ	Товаров	Прочих ценностей
Сибпромбюро ВСНХ	63,2	36,8
Алтайский ГИК	97,2	2,8
Омский "	93,0	7,0
Томский "	90,3	9,7
Иркутский "	88,1	11,9
Енисейский "	97,7	2,3

Поскольку пайщики входили в состав Т-ва всем своим капиталом, состоявшим главным образом из товаров, Т-во вынуждено было принимать, наряду с легко реализуемыми ходовыми товарами, менее ходовые и заваль.

В процентном отношении полученные капиталы (кроме ценных бумаг) распределяются по степени их ликвидности следующим образом:

ПАЙЩИКИ	Ходовые или легко реализуемые.	Малоходовые.	Заваль.
Сибпромбюро ВСНХ	90	8	2
Алтайский ГИК	68	26	6
Омский "	65	25	10
Томский "	50	25	25
Иркутский "	60	30	10
Енисейский "	80	20	—

Оценка принимавшегося имущества производилась индивидуально, сообразуясь с качеством товара, временем его покупки и рыночных покупных цен. При оценке товаров в совзнаках, таковые по соответствующему курсу переводились в золото.

Приемка ценностей от пайщиков, при таком соотношении их ликвидности, при необходимости правильно расценить их и при разбросанности по территории, естественным образом приняла затяжной характер и продолжалась на протяжении всего операционного года.

Чтобы нагляднее представить этот затяжной характер приемки, приводим следующие данные:

ПАЙЩИКИ	Время вступления в Т-во.	Начата приемка ценностей.	Время окончания приемки.
Сибпромбюро ВСНХ	15 января 1923 года	20 января 1923 года	6 июня 1923 года
Алтайский ГИК . .	15 " 1923 "	15 " 1923 "	5 мая 1923 "
Омский "	30 апреля 1923 "	1 мая 1923 "	10 августа 1923 "
Томский "	3 мая 1923 "	10 " 1923 "	20 июля 1923 "
Иркутский " . . .	1 сентября 1923 "	13 сентября 1923 "	20 декабря 1923 "
Енисейский " . .	18 " 1923 "	1 октября 1923 "	15 " 1923 "

В результате объединения капиталов указанных губторгов, Т-во имело на 1 января 1924 года оплаченных 908 паев на общую сумму 4.540.000 руб., которые по отдельным пайщикам распределялись следующим образом:

ПАЙЩИКИ	Число паев.	Сумма оплаченных паев.
Сибпромбюро ВСНХ	600	3.000.000
Алтайский ГИК	52	260.000
Омский „	160	800.000
Томский „	16	80.000
Иркутский „	50	250.000
Енисейский „	30	150.000

В течение 1924 года поступили в оплату паев следующие суммы:

	Взносы пайщиков.	Зачислено из дивиденда.	В С Е Г О
От Сибпромбюро	9.363—19	155.636—81	165.000
„ Омского ГИК'а	89.292—56	30.707—44	120.000
„ Алтайского „	3.325—80	16.674—20	20.000
„ Томского „	17.238—34	2.761—66	20.000
„ Енисейского „	50.277—63	4.722—37	55.000
„ Иркутского „	73.502—48	6.497—52	80.000
	243.000—	217.000—	460.000

С оплатой в 1924 г. 92 паев, все определенные уставом 1000 паев считаются оплаченными и Т-во в новый 1924—25 хоз. год вступило с собственным капиталом в 5.000.000 руб. Этот паевой капитал принадлежит следующим пайщикам:

ПАЙЩИКИ.	Число паев.	Сумма паев. капит.
Сибпромбюро	633	3.165.000
Омский ГИК	184	920.000
Иркутский „	66	330.000
Алтайский „	56	280.000
Енисейск. „	41	205.000
Томский „	20	100.000
	1000	5.000.000

Заканчивая краткую историю образования Т-ва и собирания паевого капитала, мы должны отметить, что согласно постановления Сибревкома от 23-го сентября 1925 г. в связи с районированием Сибирского края, работавший в Новониколаевске местный губторг, с 1-го октября 1925 г. перешел со всем своим активом, пассивом и аппаратом также в ведение Сибторга.

Поскольку все пай Т-ва, уже как указано выше, распределены, на вопросе об оформлении капиталов влитого Губторга мы остановим внимание ниже.

Здесь же мы должны лишь сказать, что этим постановлением Сибревкома завершается объединение внутри Т-ва торгового капитала сибирских органов ВСНХ. Насколько такое объединение жизненно и удачно и как протекала деятельность этого крупного предприятия Советского Народного Хозяйства Сибири, мы будем иметь суждение на следующих страницах нашего обзора.

Средства Сибторга.

Нормальное развитие деятельности всякой торгующей организации находится в прямой зависимости прежде всего от размеров вложенных в дело капиталов.

В условиях нашей действительности оборотный капитал каждого более или менее значительного предприятия состоит из двух основных частей—капитала собственного и капитала привлеченного. Нормальное соотношение этих капиталов в балансе и наличие подвижных, легко реализуемых ценностей по активу создают определенную финансовую устойчивость предприятия, способствуют расширению его деятельности, обеспечивают предприятие от всякого рода кризисов и потрясений, вызываемых случайными и временными причинами.

Оборотный капитал Сибторга, на котором строилась программа его деятельности, состоял из паевых взносов пайщиков, поступавших, как мы знаем из предыдущей главы, в течение всего 1923 г. Капитал этот не был внесен наличными деньгами, он даже не представлял из себя полностью ходовых товаров, которые Т-во могло бы успешно и в кратчайший срок превратить в деньги или перевыплатить в товары, находившие себе широкий спрос на рынке. Как мы видели из предыдущей главы, сдаваемые пайщиками ценности в размерах 20—30% представляли товар мало ходовой, а от некоторых пайщиков, как, например, от Томского ГСНХ поступило до 25% товарной „заваля“, образно именуемой по тому времени „снабовским барахлом“.

Реализация этих ценностей, служивших для Т-ва оборотным капиталом, потребовала много энергии и сил и затянулась почти на весь 1924 год.

И поэтому, когда приходится говорить о том, что на 1 января 1924 г. паевой капитал был оплачен пайщиками в размере 4.540.000 руб., изложенные обстоятельства необходимо учитывать.

В то время, как поступление ценностей от пайщиков постепенно увеличивало оборотный капитал Т-ва, с другой стороны, производилось частичное изъятие капиталов из оборота. Изъятие шло по линии оплаты Т-вом своего участия в других предприятиях, участия в приобретении и сооружении строений, а также по линии участия Т-ва в реализации золотого займа.

Вся сумма, затраченная на это Т-вом, а также его пайщиками, передавшими свое участие и свои строения в оплату паев Сибторга на 1-е января 1924 года, составляла

1.746 991 р. 24 к.

или 38,40 процентов от всего оплаченного к тому времени паевого капитала.

Эта сумма состояла из следующих слагаемых:

Паи и акции в др. предприятиях	1.251 476—83
Облигац. 6% золот. займа, хлебного займа и пр.	141.512—21
Строения	218.355—02
Инвентарь	135.647—18

Паи и акции других предприятий составляли:

ПАЕВЫЕ ТОВАРИЩЕСТВА и АКЦИОНЕРНЫЕ ОБЩЕСТВА.	С У М М А.
Сибирская Пушная Компания	716.885—19
Ачинско-Минусинская железная дорога	175.815—56
Сибирское Пaeвое Строительное Товарищество	140.000—00
Промбанк	200.170—06
Московский Городской Банк	10.463—52
Сибирский Сельско-хозяйственный Кредит	6.250—00
Добролет	1.392—50
Товарищество „Рабочий Путь“	500—00
ВСЕГО	1.251.476—83

Из этой суммы 892.700 р. 75 к. были переданы Т-ву пайщиками в оплату своих паев, а остальные 358.776 р. 06 к. были вложены в 1923 г. уже самим Т-вом, при чем последнюю сумму составляли: акции Промбанка на 200.170 р., акции других банков на 16.713 р. 52 к. и лишь 141.892 р. 50 к. падало на остальные предприятия.

Таким образом, исключив из поступившего в 1923 г. паевого капитала (4.540.000 р.) указанные суммы, мы получаем

Руб. 2.793.008—76 к.

или округленно „ 2.800.000—собственного капитала Т-ва, участвующего в 1923 г. в его оборотах.

Поскольку до последнего времени собственный капитал Т-ва составлял уставную сумму 5.000.000 руб., в целях упрощения в дальнейшем характеристики соотношения в оборотных средствах собственного и привлеченного капиталов, мы позволим себе привести данные о тех изменениях, какие за обозреваемое нами время произошли в части отвлечения собственного капитала на неучастствующие в обороте Т-ва ценности.

Округляя для удобства суммы до тысячи рублей, мы получим следующую таблицу:

	ПО СОСТОЯНИЮ НА		
	1-е января 1924 г.	1 октября 1924 г.	1 октября 1925 г.
Ценных бумаг	142.000	324.000	220.000
Паев и акций других предприятий	1.251.000	255.000	300.000
Инвентарь	136.000	110.000	210.000
Строений	218.000	430.000	670.000
ИТОГО	1.747.000	1.019.000	1.400.000

Сопоставляя данные этой таблицы, мы должны отметить следующее:

Счет ценных бумаг, увеличившись в течение 1924 г. в период размещения облигаций гос. займов, в новом году предположен без изменений.

Счет паев и акций, снижаемый на 1 октября 1924 г. против остатка на 1 января того же 1924 г. на миллион рублей списанием за ликвидацией паев и акций Сибирской Пушной Компании, Ачинско-Минус. дороги и Сибстройлания, увеличивается к наступающему году на 45.000 руб. приобретением дополнительных выпусков акций Промбанка за счет дивиденда по акциям прежних покупок.

Возрастает почти вдвое Счет Инвентаря, что объясняется дополнительным оборудованием расширяющейся розницы и приобретением инвентаря в связи с ростом наших заготовок.

По Счету Строений мы имели на 1 января 1924 г.—218.000 руб., на 1 октября 1924 г.—430.000 р., из которых 221.000 руб. составляли затраты на дом госучреждений.

Дом этот закончен постройкой в 1925 году и стоит фактически 671.000 руб. Таким образом, в 1925 г. на дом госучреждений израсходовано Сибторгом 450.000 руб. Кроме того, в истекшем году по ряду отделений произведены новые, вызываемые необходимостью постройки на сумму свыше 100.000 руб. Следовательно, к началу 1925-26 хоз. года стоимость строений составляет 980.000 руб. Однако, принимая во внимание, что одна пятая часть дома госучреждений продана Товарной Бирже за наличный расчет, что с Госбанка арендная плата получена вперед за 10 лет и с ряда других арендаторов также за несколько лет вперед, мы стоимость строений указываем лишь в сумме действительно израсходованных Т-вом (не возвращенных) средств.

Учитывая эти неподвижные ценности, а также постепенное вовлечение в 1923 г. капитала от пайщиков и некоторую долю участвующей в оборотах текущей прибыли, мы определяем размеры собственных средств, участвующих в оборотах по годам, в следующих округленных суммах:

Для 1923 г. 2.750.000 руб.

„ 1924 г. 3.500.000 „

„ 1925 г. 4.000.000 „

„ 1926 г. 4.800.000 „

При этом мы должны особо остановиться на последней цифре, которую мы исчисляем следующим образом:

Т-во имеет собственного основного капитала 5.000.000 р.

„ „ „ запасного „ 100.000 р.

„ „ капитал б. Н.-Николавск. губторга 600.000 р.

„ „ в обороте текущей прибыли 500.000 р.

6.200.000 р.

Исключая из этого 1.400.000 руб. недвижимых средств, получаем указанную сумму 4.800.000 р. Систематический рост оборотов Т-ва как по торговле, так и по заготовкам, соответствующий общему хозяйственному возрождению края, отдаленность Сибири от пунктов центрального района—главной базы Т-ва по закупу товаров, а также условия покупательского рынка, вынуждали Т-во, с одной стороны, кредитовать своих покупателей, а с другой—изыскивать недостающие средства для себя путем привлечения их со стороны.

Привлечение посторонних средств проводилось Т-вом по следующим основным направлениям:
1. По линии товарного кредитования под векселя у промышленных и торговых организаций при закупе товаров.

2. По линии получения специальных кредитов в виде банковских ссуд на заготовки.

3. По линии получения авансов и задатков по договорам на поставки.

4. По линии банковских ссуд под товары и товарные документы и

5. По линии учета в банках векселей клиентуры Товарищества.

Чтобы определить размер и значение каждого из этих видов кредита, которым Т-во пользовалось в течение минувшего времени, приводим следующие данные, округляя их для удобства сравнения до тысячи рублей.

1. Т-во пользовалось кредитом под свои векселя на разные сроки в следующих суммах:

По состоянию:	1924 г.	1925 г.
На 1 января	1.322.000	4.773.000
„ 1 февраля	1.297.000	4.115.000
„ 1 марта	2.043.000	4.250.000
„ 1 апреля	2.958.000	3.569.000
„ 1 мая	3.771.000	3.529.000
„ 1 июня	4.308.000	4.282.000
„ 1 июля	4.189.000	4.210.000
„ 1 августа	3.532.000	5.659.000
„ 1 сентября	3.865.000	6.390.000
„ 1 октября	4.424.000	7.872.000
„ 1 ноября	4.965.000	—
„ 1 декабря	5.051.000	—

По плану на 1925-26 г. предполагено иметь товарный кредит под векселя в размере 8.000.000 рублей.

2. На 1924-25 оперативный год Т-вом были получены от Госбанка следующие целевые ссуды:

На заготовку хлеба 160.000 р.

„ пушнины 500.000 р.

„ масла 400.000 р.

„ золота 173.644 р. 80 к.

и от Промбанка:

На заготовку кожсырья для местной промышленности . . 150.000 р.

На 1925/26 г. Т-вом сделано заявление на получение следующих целевых кредитов:

На заготовку пушнины 500.000 р.

„ хлеба 500.000 р.

„ масла 900.000 р.

„ волоса и щетины . . 100.000 р.

„ волокна 150.000 р.

„ мяса и свинины . . . 350.000 р.

Всего 2.500.000 р.

Из них ссуда на заготовку пушнины, а также волокна и щетины уже получена.

3. От комитентов на поставку разных продуктов заготовок Т-вом было получено по состоянию на 1 января 1924 года 1.239.050 р. 63 к.

В 1925 г. получено на заготовку хлеба около 500.000 р.

„ „ масла „ 650.000 р.

„ „ разн. продук. „ 100.000 р.

На 1925—26 год предполагается получить в порядке авансов по договорам:

На поставку масла 650.000 р.

„ кожсырья 300.000 р.

„ хлеба около 500.000 р.

„ разные заготовки 100.000 р.

Из этого на кожсырье 300.000 р. и 300.000 руб. на хлеб уже получено.

4. Задолженность Т-ва банкам по ссудам под товарные документы и по специальным текущим счетам выражалась в следующих суммах:

На 1 января 1924 года 726.553 р. 33 к.

„ 1 октября „ 49.580 р. 23 к.

„ 1 октября 1925 г. 600.000 р. — к.

5. По состоянию на 1 января 1924 года было учтено в банках покупательских векселей на 459.666 р. 18 к.

По состоянию на 1-е октября—2.153.588 р. 34 к. и в дальнейшем задолженность Сибторга банкам по учету векселей представляется в следующих суммах, округленных до тысячи рублей: по состоянию на 1-е число:

ноября 1924 г. 5.908.000

декабря „ 3.331.000

января 1925 г. 2.719.000

февраля „ 2.692.000

марта „ 2.876.000

апреля „ 3.103.000

мая „ 3.013.000

июня „ 2.453.000

июля „ 2.834.000

августа „ 3.177.000

сентября „ 3.704.000

октября „ 4.475.000

По плану на 1925-26 г. Т-вом предполагается ежемесячно учитывать векселей покупательских на 2.600.000 руб., из них 2.000.000 руб. в Государственном банке, 400.000 р. в Промбанке и остальные в прочих банках, имея ввиду главным образом в отношении последних учет Московской конторой Т-ва и его Ленинградским Отделением.

Таким образом мы видим, как из года в год и из месяца в месяц растут обороты Сибторга, расширяются его операции, а вместе с ними вовлекаются в его оборот посторонние средства все в больших и больших размерах.

Сопоставляя торгово-заготовительные обороты Т-ва с суммой участвующих в них оборотных капиталов и распределяя последние на собственные и привлеченные, мы получаем следующую таблицу:

Оперативные годы.	Общая сумма обо- рота.	Скорость годов. обо- рачив.	Всего оборотных средств.	В том числе.		%/о/о собств. сред.	%/о/о привлечен средств.
				Собств.	Привлечен.		
1923 г. 8 м-цев	8282000	2,0	4150000	2800000	1350000	67,3	32,7
1923—24 г.	23728000	2,9	8000000	3500000	4500000	43,8	56,2
1924—25 г.	38469000	3,2	12000000	4000000	8000000	33,3	66,7
Предполагаемый 1925—26 г.	69232000	3,72	18600000	4800000	13800000	25,8	74,2

Эти данные достаточно ярко отмечают:

1. Необычайно сильный темп роста торгового оборота Т-ва.
2. Планомерное увеличение скорости оборачиваемости вложенных в дело капиталов.
3. Последовательное освобождение собственных средств Т-ва из неподвижной части ценностей, не участвующих в оперативных оборотах, и вовлечение их в активно-действующие средства.
4. Систематическое расширение доли привлеченных средств в общем оборотном капитале Т-ва.
5. Изменение соотношения собственных средств в общем оборотном капитале в сторону неуклонного снижения его в процентах.

Из этих данных мы также видим, что развитие оборотов Т-ва шло по двум основным направлениям:

Во-первых, путем уточнения и совершенствования методов работы и рабочего аппарата увеличивалась скорость оборачиваемости средств.

Во-вторых, путем широкого вовлечения в оборот Т-ва посторонних средств в форме банковского и товарного кредитования увеличивался общий оборотный капитал.

Мы видим далее, что привлеченные средства начинают из года в год играть большую и большую роль в деятельности Сибторга. Вместе с тем его собственный капитал, составлявший в оборотах 1923 года 67,3 процента, понижается в 1925-26 г. до 25,8%, а если исключить из этого неустойчивую величину текущей прибыли, включенную нами в размере 500.000 р., то этот процент еще понизится и будет составлять всего около 23%.

Стремясь не отстать от общего экономического роста Сибирского края и не потерять на его рынке достигнутого Т-вом удельного веса, расширяя свои обороты за счет, главным образом, посторонних средств, Сибторг до сего времени ни разу не протестовался, успешно справляясь с временными затруднениями, вызывавшимися многочисленными за эти годы кризисами, и среди кредитных учреждений, а также на промышленном и торговом рынках он пользуется репутацией безупречного плательщика по своим обязательствам.

Как мы видели выше, постепенное увеличение оборотов Т-ва диктуется возрастающей покупательской способностью населения. Посторонние средства, привлекаемые Т-вом в свой оборот в форме займов у банков и вскельного кредита у промышленных трестов, носят краткосрочный характер. При таком положении размеры собственных средств Т-ва, участвующих в предполагаемых оборотах на 1925-26 г. не могут быть признаны нормальными и обеспечивающими действительную финансовую устойчивость Т-ва, которая могла бы противостоять любому временному кризису финансового или торгового характера.

Чтобы закрепить финансовую устойчивость Т-ва и обеспечить дальнейшее развитие его деятельности, Правлением Сибторга в июле 1925 г. было возбуждено ходатайство о выдаче Т-ву на увеличение оборотных средств правительственной долгосрочной ссуды в размере 2—2½ миллионов рублей.

Ходатайство это было поддержано Советом по делам Местной Торговли при ВСНХ и Сибревкомом и в настоящее время находится на разрешении в высших правительственных органах.

Вместе с тем Т-вом возбуждено ходатайство об увеличении собственного паевого капитала Т-ва до 7.000.000 р., путем выпуска дополнительных акций.

Товарные операции Сибторга.

Покупка товаров.

Номенклатура и ассортимент товаров, проводником которых становился Сибторг, как продолжатель деятельности бывшего Сибторгбюро и его торговой политики, обуславливались поставленными Сибторгом задачами широко развить мелко оптовую торговлю, сохранить унаследованную от губернаторов розницу там, где она была прочно налажена, пойти навстречу массовому спросу сельского и городского населения, стать хорошо организованным посредником между советской промышленностью и широкими слоями потребителей ее продукции.

Имея перед собой эти задачи, Т-во с первых дней своего существования ограничило номенклатуру товаров предметами личного потребления и домашнего обихода и промысла, сосредоточив максимум внимания и средств на организации закупок этих товаров и регулярном снабжении ими сети своих Отделений.

Поскольку Сибирь в промышленном отношении, по сравнению с другими районами, является чрезвычайно отсталой, местная продукция не могла и не может удовлетворить не только всех потребностей населения, но даже и основными предметами первой необходимости.

Сибторг поэтому должен был искать необходимый товар на внесибирском рынке, организовав для этого особый аппарат с центром в Москве, в виде Московской Генеральной Конторы Т-ва.

Мы уже отмечали, что внесенный пайщиками капитал представлял из себя в главной массе товары, оставшиеся от „снабовского“ периода и лишь в незначительной части пригодные для торговли на местном рынке. Большинство же требовало обязательного перевоплощения в другие товары, более ходкие, более отвечающие спросу потребительского рынка. Конечно, при таком „капитале“

расчитывать на широкий размах работы за счет собственных средств не приходилось и поэтому Московской Конторе было поручено:

Привлечь на основе кредита широкие массы товаров, производимых центральной и уральской промышленностью, чтобы создать основную базу Сибторга, как крупнейшего сбытчика в Сибири и создать вне Сибири подсобный банковский кредит в дополнение к тому основному, который Т-во имело в Сибири.

Путь по установлению деловых торговых отношений на внесибирском рынке пройден Т-вом с большими трудностями, преодолевая инертность и недоверие предприятий к известному им только по названию Сибторгу.

Однако, умелой постановкой дела, чрезвычайной аккуратностью в расчетах по своим обязательствам, погашением своих векселей полным рублем при самых тяжелых денежных кризисах, когда кругом протесты векселей становились обычным явлением, положение Сибторга на центральном рынке уже в 1923 году настолько упрочилось, что в самые трудные моменты денежного рынка Т-ву удавалось получать от трестов товары в кредит на значительные суммы.

Аккуратное и своевременное погашение платежей при непрерывном развитии закупочных операций создало в кругах крупных московских трестов и у банков репутацию Сибторга, как солидной и капитальной организации.

Благодаря изложенным обстоятельствам, весь закуп товаров для определения его происхождения будет удобнее рассматривать по двум основным разделам—покупка на сибирском рынке и покупка внесибирская.

В 1924 г. из всего количества закупленного товара 63,5% падает на покупку на внесибирском рынке и только 36,5% на покупку здесь, на месте.

Принимая и тот и другой рынок за 100 и сопоставляя удельный вес отдельных товаров по отношению ко всей сумме закупа на этих рынках, мы получаем следующее соотношение:

К у п л е н о.	На сибирск. рынке.	На внесибир. рынке.
Мануфактуры	41,5	83,1
Галантереи	4,9	5,6
Посуды	0,9	5,9
Жел.-скоб. товар.	10,5	1,4
Табачных изделий	1,2	1,1
Парфюмерии	0,2	—
Кондит.-бакал.	13,9	0,3
Кожевен.-обувн.	14,0	0,7
Разных товаров	12,9	1,4

Эти данные отмечают, во-первых, что главнейшее место в закупе на том и другом рынке занимает мануфактура и, во-вторых, что на сибирском рынке преобладает покупка железо-скобяных товаров (преимущественно изделия уральской промышленности), а затем кондитерско-бакалейная группа и кожевенные изделия. На внесибирском рынке следующее место после мануфактуры занимает посуда фарфоровая, а затем галантерея. Остальные группы товаров в закупе вне Сибири составляют всего 5,4%.

Подразделяя общую покупку товаров на 27.478.495 р. за 1924-25 хоз. год также по месту закупа, мы имеем:

На внесибирском рынке	18.407.138 р. или 67%	всего	закупа
„ местном сибирском рынке	9.071.357 р. „ 33%	„	„

Подразделяя местный закуп на покупки Правления Т-ва и непосредственные покупки на местах его Отделений, мы получаем:

Куплено Правлением	6.752.000 р. или 24,2%
„ Отделениями	2.319.357 р. „ 8,4%

По группам весь закупленный в 1924-25 году товар распределяется следующим образом, с выделением в особую рубрику закупа на внесибирском рынке:

	В с е г о .	В том числе вне Сибири.
Мануфактура	15.391.540 р. или 56,1%	13.995.530 р. или 50,8%
Галантерея	1.646.574 „ „ 6,0%	1.274.036 „ „ 4,7%
Силикаты	683.328 „ „ 2,6%	534.242 „ „ 1,9%
Железо-скобян.	2.794.720 „ „ 10,3%	1.020.867 „ „ 3,7%
Бакал.	3.637.469 „ „ 13,2%	825.920 „ „ 3,0%
Кож.-обувн.	2.210.150 „ „ 7,7%	374.076 „ „ 1,4%
Москат.-химич.	541.855 „ „ 2,0%	53.477 „ „ 0,2%
Разные	572.849 „ „ 2,1%	328.987 „ „ 1,2%
В с е г о	27.478.495 р. или 100%	18.407.138 р. или 67%

Таким образом мы видим, что внесибирский рынок является для Т-ва преобладающим поставщиком мануфактуры, галантереи и силикатных товаров. В отношении остальных товаров главная масса закупа падает на Правление и его сибирские Отделения, при чем особенно значительны местные покупки железо-скобяных товаров, бакалейных и кожевенно-обувных. При этом, чтобы не переоценить значение сибирского рынка в отношении железо-скобяных товаров, необходимо оговориться, что включение его в местные покупки есть лишь отражение закупа по месту сделки, самый же товар этот, в порядке контрактного договора с Уралметом и по отдельным сделкам с предприятиями, идет от других промышленных районов; тоже самое следует оговорить и в отношении бакалейной группы, куда входит сахар, поступающий по генеральному договору от Сахаротреста.

Небезынтересно привести ежемесячный закуп в 1925 г. на внесибирском рынке в общей сумме и отдельно из этого выделить закуп основного товара этого рынка—мануфактуру.

К у п л е н о .	Всего на сумму.	В том числе мануфак.
В октябре	1.844.123	1.532.060
„ ноябре	1.405.335	1.244.137
„ декабре	1.321.137	1.112.160
„ январе	1.302.340	1.162.806
„ феврале	1.026.814	788.993
„ марте	1.131.540	929.830
„ апреле	893.342	580.261
„ мае	1.883.880	1.614.722
„ июне	1.122.427	699.666
„ июле	1.897.580	1.389.280
„ августе	2.084.792	1.513.251
„ сентябре	2.493.744	1.428.360

Подтверждая значение в обороте Сибторга мануфактуры, как основного товара, приведенные цифры помесячного закупа говорят еще и о том, что размеры покупок Т-ва на внесибирском рынке вообще находились в зависимости от состояния мануфактурного рынка, ибо соотношение мануфактуры к общей сумме месячного закупа, с незначительными колебаниями держится на одном уровне, примерно в 80% всех внесибирских покупок. Говоря о закупе товаров, мы не можем не коснуться условий расчета по этим покупкам.

Основными контрагентами нашими по покупкам состояли и состоят госорганы, главным образом, тресты и из них в первую очередь и особенно мануфактурные. Поэтому характеристика отношений с ними Т-ва могла бы также характеризовать и основную в этом вопросе линию.

В общем и целом тресты, не взирая на переходящие и часто меняющиеся настроения, при которых местные торги никогда не попадали в фокус моды,—не переставали ценить Сибторг, как устойчивого, крупного покупателя, как абсолютно аккуратного плательщика и поэтому неуклонно развивали и развивают свои операции с Т-вом и предоставляют ему максимум привилегий, укладывающихся в рамки коммерческих интересов треста. Другими словами, в порядке „хозрасчета“ и свободного договора, построенного только на оценке Т-ва, как покупателя, оно действительно получало, может быть, больше, чем ктонибудь другой. Преимущества, которые оказывались Т-ву, прежде всего выражались в благоприятном, сравнительно с другими свободными покупателями кредитовании, а также отчасти и в ассортименте отпускаемых Т-ву товаров. Практиковавшаяся в начале 23 года обязательность задатков в течение года постепенно понизилась и была доведена некоторыми трестами до нуля. Общие же условия всего закупа товаров в отношении оплаты наличными и в кредит рисуются следующей таблицей:

	‰ падающий на налич. расчет.	‰ кредита.
1923 г. февраль-март	22,0	78,0
„ апрель-июнь	19,2	80,8
„ июль-сентябрь	17,2	82,8
„ октябрь-декабрь	13,5	86,5
1924 г. январь-март	6,6	93,4
„ апрель-июнь	7,2	92,8
„ июль-сентябрь	15,4	84,6
„ октябрь-декабрь	19,1	80,9
1925 г. январь-март	21,6	78,4
„ апрель-июнь	19,6	80,4
„ июль-сентябрь	23,2	76,8

Табличка эта подтверждает, что Т-во, пережив отрадное полугодие январь-июнь 1924 г. при минимальном проценте наличных, к концу 1925 г. подошло вновь к исходному проценту первых месяцев своей деятельности в 1923 году.

Конечно, оплата пятой части стоимости покупаемых товаров наличными отвлекает средства Т-ва и тем самым уменьшает рост оборотов, но главный центр внимания кроется даже не в проценте, падающем на наличный расчет, а в сроках предоставляемого кредита.

Как известно, основной предмет торговли Сибторга—мануфактура и другие товары фабричного производства, в большей части своей приобретаются на центральных рынках, и поэтому закупаемый товар, прежде чем попасть в торговый оборот, должен совершить длительное путешествие.

Опыт показал, что купленный на центральном рынке товар с его сортировкой, упаковкой и отправкой находится в пути до прибытия в Отделение в среднем около 30 дней.

А это значит, что при равных кредитных условиях, торги центральных районов находятся в неизмеримо лучших условиях, чем Сибторг.

Кредит, предоставлявшийся Сибторгу его контрагентами по покупке, на протяжении всего обозреваемого нами времени подвергался существенным колебаниям, отражая, как барометр, все явления, так или иначе связанные с рыночной жизнью—товарный голод, кризисы сбыта, денежные депрессии и т. п. Начавшись с 15 дней, кредит к апрелю месяцу 1923 г. доходил до 3 месяцев с главным ядром на 1½—2 месяца, июнь был „либеральнейшим“ месяцем, когда Т-ву был предоставлен кредит свыше 3-х месяцев при основных сроках в 3, 3½ и 4 м-ца, затем он уменьшается на 2 м-ца и в октябре 23 года снова основная масса кредита перемещается на 3 и 4 м-ца и держится до июля 1924 г., когда основные сроки кредита резко понижаются до 60—45 дней.

Сроки кредита в 1925 году в среднем в процентном отношении выражаются так:

до 30 дней	8%
„ 60 „	33%
„ 90 „	46%
„ 120 „	8%
„ 150 „	2%
свыше этого	3%

Как видно из этого, основные сроки кредита падают на 2 и 3 м-ца, с преобладанием последних. Сроки кредитования Сибторга по покупкам безусловно влияют на предоставление им со своей стороны кредитных сроков клиентуре, что будет проанализировано ниже.

Продажа товаров.

Деятельность Т-ва по продаже товаров начинается с февраля месяца 1923 года. Торговые обороты Т-ва начинают систематически возрастать из месяца в меслц с некоторыми колебаниями случайного характера, которые ниже будут особо пояснены.

Условившись для удобства принимать во всех случаях за основу наших исчислений и сопоставлений оперативно-хозяйственный год с 1-го октября по 30-е сентября и округляя суммы оборотов до тысячи рублей, мы получаем следующую таблицу роста торговых оборотов Сибторга по месяцам, фактически сделанных за 1923, 1924, 1925 хоз. годы и намечаемых на 1926 год.

	ФАКТИЧЕСКИЙ ОБОРОТ.						Предпол. оборот.	
	1923 г.		1924 г.		1925 г.		1926 г.	
	Сумма.	% к перв. месяцу.	Сумма.	% к октябрю.	Сумма.	% к октябрю.	Сумма.	% к октябрю.
Октябрь . . .	—	—	1.025	100	1.849	100	3.309	100
Ноябрь . . .	—	—	1.114	108,7	1.678	91	3.520	106
Декабрь . . .	—	—	1.615	157,6	2.293	124	5.024	152
Январь . . .	—	—	1.315	128,3	2.282	123	4.019	121
Февраль . . .	365	100	1.730	168,8	1.761	95	3.518	106
Март . . .	743	205	1.813	176,9	2.721	147	5.325	161
Апрель . . .	682	188	2.016	196,7	2.573	139	4.473	135
Май . . .	1.116	310	1.516	147,8	2.010	109	3.520	106
Июнь . . .	823	227	2.052	200,2	2.500	135	4.472	135
Июль . . .	1.634	450	1.691	165,0	2.910	157	4.472	135
Август . . .	1.011	279	1.597	155,8	2.874	155	4.118	124
Сентябрь . . .	1.204	332	1.870	182,4	4.048	219	4.472	135
	7.578	—	19.354	—	29.499	—	50.242	—

Эти цифры отмечают, с одной стороны, общую тенденцию торгового оборота за весь рассматриваемый нами период увеличиваться в абсолютных размерах и, с другой, обнаруживают возрастающую плановость в оборотах каждого хозяйственного года, отражая лишь естественные колебания оборотов по месяцам в соответствии с оживлением покупательского рынка.

Если приведенные выше обороты за каждый год принять за 100, то удельный вес каждого месяца представится нам в следующих процентах:

	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.
Октябрь	—	5,3	6,3	6,6
Ноябрь	—	5,8	5,7	7,0
Декабрь	—	8,3	7,8	10,0
Январь	—	6,8	7,7	8,0
Февраль	4,8	8,9	6,0	7,0
Март	9,8	9,4	9,2	10,6
Апрель	9,0	10,4	8,7	8,9
Май	14,8	7,8	6,8	7,0
Июнь	10,8	10,6	8,5	8,9
Июль	21,5	8,7	9,9	8,9
Август	13,3	8,3	9,7	8,2
Сентябрь	16,0	9,7	13,7	8,9
	100	100	100	100

Приведенные данные отмечают чрезвычайные скачки по отдельным месяцам в оборотах первого 1923 г., когда оборот мая месяца выразился в 14,8% против 9% апрельского оборота, а июль — 21,5% против 10,8% июня месяца. К маю месяцу 1923 г. Т-во получило на комиссию 700.000 фун. чаю, реализация которого, а также и других комиссионных товаров резко выделила обороты Т-ва за май и июль по сравнению с месяцами предыдущими и последующими.

В течение июля было продано комиссионных товаров на 634.000 руб., в то время, как в июне на 218.000 р., а в августе на 138.000 руб.

В 1924 г. наряду с неуклонным ростом оборотов по месяцам наблюдается уже большая равномерность по сравнению с 1923 годом, а в 1925 году еще большая.

Резкое повышение оборотов в сентябре 1925 г. объясняется случайным проводом в этом месяце торгового оборота Ленской летней экспедиции на 444.000 рублей.

Вместе с тем, анализируя приведенные данные, мы должны сделать вывод, что наиболее оживленными месяцами по торговле в системе Т-ва являются месяцы март и декабрь, а наименее — ноябрь, февраль и май м-цы.

Сопоставляя указанные выше торговые обороты в годовых итогах, мы получаем следующую таблицу роста их в тысячах рублей и в процентах.

	Сумма оборота за год.	% роста в отношении 1923 г.	% в отношении предыдущ. года.
Сделано в 1923 г. за 8 месяцев	7.578	100	—
„ в 1924 г.	19.354	255,4	255,4
„ в 1925 г.	29.499	390	152,4
Предполож. в 1926 г.	50.242	663	170,3

Если разверстать указанный оборот на количество населения Сибири, определяемое в 7.768.000 человек, то получится, что Сибторг на каждую душу населения продал товаров в 1923 г. на 98 к., в 1924 г. на 2 р. 49 коп., в 1925 г. на 3 р. 80 коп. и в 1926 г. предполагается продать на 6 р. 47 к., или на одну семью (считая в среднем за семью 4 человека):

в 1923 году на 3 р. 92 к.
 в 1924 „ „ 9 р. 96 к.
 в 1925 „ „ 15 р. 20 к.
 в 1926 „ „ 25 р. 88 к.

Так как главной массой проводимых Сибторгом товаров являются предметы личного потребления и домашнего обихода, то цифры эти довольно показательно рисуют, как велико значение Сибторга в торговом обороте края.

Товарные группы оборота.

Как сказано выше, главную массу проводимых Сибторгом товаров составляют предметы личного потребления и домашнего обихода. Ассортимент проводимых товаров вырабатывается в зависимости от спроса со стороны покупателя и от смешанного оптово-розничного характера торговли Сибторга.

Обороты по продаже основных товарных групп за обозреваемое нами время представляются в следующем виде:

В тысячах рублей.

ПРОДАНО.	1923 г.		1924 г.		1925 г.		Проектируется в 1926 г.	
	Сумма.	0/00/0	Сумма.	0/00/0	Сумма.	0/00/0	Сумма.	0/00/0
Мануфактура.	3.250	42,9	12.253	63,3	18.293	62,0	22.600	45,0
Галантерея.	118	1,5	855	4,4	1.427	4,8	2.355	4,7
Силикаты	—	—	367	1,9	783	2,6	1.496	3,0
Железо-скоб. и металлич. издел.	193	2,5	887	4,6	2.399	8,1	6.946	13,8
Кондит., бакал., лабаз.	1.713	22,7	1.690	8,7	3.502	11,9	10.642	21,2
Кож., обув., шубн.	222	3,0	810	4,2	1.779	2,3	4.878	2,3
Москат., химич.	—	—	—	—	692	6,1	1.168	9,7
Разные.	2.082	27,4	2.492	12,9	624	2,2	157	0,3
	7.578	100	19.354	100	29.499	100	50.242	100

Анализируя приведенные цифры, мы видим, что наибольший процент в оборотах Т-ва составляет мануфактура, которая в обороте 23 года выражалась в 42,9%, в 24 г. возрасла до 63,3%, а затем понижается в 24 г. до 62% и в 26 г. намечена в размере 45%.

Однако, это снижение мануфактуры в процентах к общему обороту следует рассматривать лишь как снижение относительное.

В абсолютных суммах оборот мануфактуры, как мы видим из помещенной таблицы, систематически возрастает, при чем намеченный на 1926 г. оборот по мануфактуре в 45% от общего оборота дает все же 22.600.000 руб. против 18.293.000 руб. фактического оборота за 25 г., составлявших 62% против 12.253.000 руб. 24 г., составлявших 63,3% общего оборота.

Принимая во внимание развитие торговых оборотов сибирских филиалов ВТС и возрастающие обороты по мануфактуре потребительской кооперации, Сибторг, сохраняя прочное место на мануфактурном рынке Сибирского края и удовлетворяя потребности сработавшихся с ним клиентов, приступил к расширению своих оборотов теми товарами, спрос на которые возрастал по мере улучшения хозяйства населения и расширения его потребностей, а завоз их в Сибирь недостаточен.

Расширяется торговля силикатными товарами, обороты по которым последовательно выражались:

в 1923 г.	—
в 1924 г.	1,9
в 1925 г.	2,6
и намечено в 1926 г.	3,0

Растут обороты с железо-скобяными товарами и металлическими изделиями, которые в общем обороте по годам определяются:

в 1923 г.	2,5
в 1924 г.	4,6
в 1925 г.	8,1
в 1926 г.	13,8

Таким же образом увеличиваются обороты по продаже москательного-химических товаров, поднимаясь по плану на 26 г. до 9,7% против 6,1% оборота 25 г.

Обороты с галантерейными товарами держатся примерно на одном уровне, составляя в 24 г. 4,4%, в 25 г. 4,8% и в 26 г. 4,7%.

Кондитерские, бакалейные и лабазные товары составляли в 23 г. 22,7%. В 24 г., в период сокращения розницы, процент по ним падает до 8,7%, а затем, по мере нового развития собственной розницы, процент этот поднимается в 25 г. до 11,9% и в 26 г. намечен до 21,2%.

Участие в обороте кожевенно-обувных товаров держится на одном уровне—2,3%.

Характерно отметить группу разных товаров. Мы видим, как по мере развития операций Сибторг уточняет номенклатуру и ассортимент своих товаров и как постепенно сводится почти на нет эта неопределенная группа „разных“. В 23 г. она составляла 27,4%, в 24 г. сокращается до 12,9%, в 25 г. падает до 2,2%, превращаясь по плану 26 г. в незаметную величину 0,3%.

Опт и розница в торговых оборотах.

Поставив себе целью овладение соответствующим местом в торговом обороте края, Сибторг в самом начале своей деятельности ставил упор на развитие прежде всего оптовой торговли. Политика Сибторга в этом направлении была продиктована отсутствием на сибирском рынке крупных государственных торговых организаций, недостаточным обхватом рынка коопераций, стремлением при наибольшей оборачиваемости средств охватить государственным оптом более широкий круг покупателей, уничтожить частного оптовика, продвинуть товар через низовую кооперацию и частного розничника в широкую толщу деревенского рынка и тем самым, влияя на расценку, ассортимент и качество товара, способствовать наиболее здоровой и действительной смычке между сельским производителем и национализированной промышленностью. Этот упор проводился Т-вом с неуклонной последовательностью, и результаты работы, очерченные на предыдущих страницах, подтверждают его правильность. Рассматривая цифровые данные, мы можем отметить в работе Т-ва следующие характерные моменты.

В первый год существования Т-ва, именно в течение февраль—сентябрь 1923 г., когда Т-во только что налаживалось, собирало пайщиков, стягивало их капиталы и, постепенно изменяя принципы работы наследованных аппаратов, автоматически продолжало их, когда трудно было на ходу резко изменить характер преимущественно розничной торговли в магазинах бывших губторгов, все же и в этот первый организационный год обороты Т-ва выразились в 69,9% опта и 30,1% розницы.

Следующий 1924 г. дает резко выраженное преобладание оптовой торговли, составлявшей 84,3%, над торговлей в розницу, которая понизилась до 15,7%. Если же принять во внимание, что Т-во сохранило прекрасно налаженную и широко поставленную сеть розничных магазинов в Омске, давших 11% общего оборота Т-ва за этот год, то розничный оборот по всей остальной системе составит 5%, а оптовый поднимется до 95%.

1925 год является продолжением той же политики Т-ва, при чем по кварталам этого года розница выражается в следующих процентах от общего оборота:

в 1 квартале	18,7%
„ 2 „	15,8%
„ 3 „	18,1%
„ 4 „	17,7%
за год	17,6%

Как видно из изложенного, розница за 1925 г. дает незначительное повышение против 1924 г. Было 15,7, стало 17,6%.

Клиентура Товарищества.

Рассматривая основной кадр клиентуры Т-ва—покупателей мелкого опта, мы получаем следующее соотношение трех основных групп в средних процентах от общего торгового оборота за год:

	1923 г.	1924 г.	1925 г.
Госорганы	42,7	16,9	9,1
Кооперация	24,69	54,2	57,0
Частные фирмы	71,04	28,9	33,9

Мы видим, как резко меняется состав оптовой клиентуры Т-ва. Остановившись на каждой из указанных групп, мы должны обратить внимание на следующие обстоятельства.

В первый год своего существования, проходившего под знаком упорной борьбы Т-ва с частным оптовиком и завязывания торговых отношений с низовой кооперацией, при активном и пассивном сопротивлении этому со стороны кооперативных верхов, Т-во имело своими покупателями, главным образом, частного розничника, составлявшего 71,04 процента от всей суммы оптового оборота. Кооперация составляла всего лишь четвертую часть (24,69%) оборота Т-ва и остальное падает на госорганы.

В 1924 году картина резко меняется.

Как известно, в конце апреля 1924 г. центром дана была директива о расширении и укреплении связи госорганов с низовой кооперацией.

Так как в Сибири эта необходимость руководящими органами была признана раньше, чем в других районах, Т-во уже с марта 1924 года получило возможность значительно расширить свою работу с низовой кооперацией.

С этого времени начинается неуклонное увеличение оборотов Т-ва с кооперацией, которое отмечается следующим процентом к общему обороту:

1923 г.	24,69%
1924 г.: за I кварт.	31,20%
II "	36,50%
III "	59,50%
IV "	63,80%

Одновременно в том же 24 г. повышается процент покупки у Т-ва госорганами с 4,27% в 23 г. до 16,9%.

Это увеличение следует приписать в большей части тому, что государственная розница в 24 г. нашла больше путей для своей увязки с Т-вом, как оптовиком, а с другой—рост наших оборотов с этой категорией следует отнести за счет специализации ряда госуд. органов на заготовительной работе, сужении операций по продаже товаров, перенесением закупа товаров из центра на места.

В 24 г. Т-во усилило свою работу с н.-николаевским губторгом, отпускало товар Лензолоту, Енисейзолоту, Госторгу для завоза на фактории дальнего севера, Сибпушнине, желдороме и пр. и пр.

Январь для группы госорганов показывает 16,6%, а сентябрь 15,1%, т. е. примерно столько же. Наивысших оборотов с госорганами Т-во достигло в июне и июле месяцах, т. е. в период специальных рейсов для снабжения далеких окраин и эти месяцы повышают среднюю норму закупа у Т-ва до 23,2 и 21% от общего оборота Т-ва.

Увеличение торговли с госорганами и систематическое расширение связей с кооперацией, конечно, отражалось, прежде всего, на параллельном сокращении отпуска товаров частным фирмам. И если эта последняя категория клиентов в 1923 г., т. е. в первый год существования Т-ва, составляла 71% всего оптового оборота Сибторга при 29%, падавших на долю кооперации и госорганов, то в 1924 г. это соотношение изменилось и стало обратным, т. е. госорганы и кооперация заняли в обороте 71,1%, а частные лица 28,9%.

Прежде, чем перейти к характеристике состава клиентуры за 1925 г., мы не можем не остановить внимания на выяснении природы тех кооперативов, которые составляют главные каналы по проведению сбываемых Сибторгом товаров. Разбивая кооперативы на три основных группы, мы видим, что в оборотах 1925 г. Т-во имело своими покупателями:

Низовые первичные кооперативы	62,4%
Рабочие "	25,0%
Кооперативные союзные организации	12,6%

Таким образом, первичные кооперативы, включая сюда и рабочие, составляют 87,4% всех кооперативных закупок, а союзные только 12,6%. Этим подтверждается роль Сибторга, как крупного посредника в деле смычки национализированной промышленности с сельским хозяйством.

В 1925 г. в составе оптовой клиентуры происходят некоторые весьма характерные изменения, которые приходится учитывать при построении планов на 1926 год.

Как указано выше, средний годовой процент клиентуры Т-ва за 25 год распределяется следующим образом:

Госорганы	9,1%
Кооперация	57,0%
Частные лица	33,9%

Средний процент за год по сравнению с предыдущим годом дает за счет категории госорганов повышение кооперации на 3% и частных фирм на 5%. В этих средних годовых процентах появляются как бы незначительные изменения, причем с уклоном к увеличению удельного веса кооперации. Однако, если принять во внимание общий рост оборотов Т-ва вообще за минувший год, усиление роли частных становится еще более показательным. Оптовый оборот Т-ва в октябре, т. е. в первом месяце 25 г. выражался в 1.503.000 р., а в сентябре, т. е. в последнем месяце хозяйственного года, он возрос до 3.366.000 руб., т. е. увеличился до 223%, иными словами в два с четвертью раза. Покупка же кооперации у Т-ва выразилась в октябре в 1.089.000 руб., а в сентябре в 1.378.000 р., т. е. увеличилась всего на 1/4 своего октябрьского оборота, в то же время обороты частных лиц с 318.000 р. в октябре возросли в сентябре до 1.411.000 руб., т. е. более, чем в 4 1/2 раза.

Для большей наглядности приведем эти данные в форме таблицы.

			% роста.
Оптов. оборот Т-ва	в октябре . . . 1.503.000,	в сент. 3.366.000	223
" " с кооперацией	" " 1.089.000	" " 1.378.000	125
" " с частн. фирм.	" " 318.000	" " 1.411.000	443

Чтобы проследить, как в течение года происходило изменение участия основной клиентуры в торговом обороте Сибторга, приводим следующую таблицу в процентах:

МЕСЯЦЫ.	КООПЕРАЦИЯ.		ЧАСТНЫЕ ФИРМЫ.	
	%/о к общему оптовому обороту.	%/о к октябрьской величине.	%/о к общему оптовому обороту.	%/о к октябрьской величине.
Октябрь	72,4	100,0	21,2	100,0
Ноябрь	67,8	83,6	23,8	100,6
Декабрь	61,9	107,0	30,3	176,6
Январь	66,1	117,3	25,2	153,2
Февраль	59,7	80,1	33,2	152,5
Март	63,2	133,4	29,4	212,6
Апрель	58,9	115,9	29,0	195,5
Май	59,6	91,0	31,3	163,8
Июнь	56,0	107,2	38,4	240,9
Июль	51,04	111,1	41,5	308,8
Август	39,6	85,4	44,6	329,6
Сентябрь	45,0	125,0	42,0	443,0

Таким образом, мы видим, как на протяжении всего истекшего года, при буйном росте оборотов Т-ва, покупки кооперации, оставаясь почти на одном уровне с первыми месяцами, утрачивают, по мере развития оборотов Т-ва, свой удельный вес, частные же фирмы стремятся делать все большие закупки.

Объяснение этого явления следует искать отчасти в ослаблении покупательной способности кооперативов в связи с внутренними перестройками текущего года, отчасти увеличением роли кооперативных союзов, усиливших внутрикооперативное снабжение товарами и наряду с этим предпринявших ряд нажимов на свою систему, в смысле большого закрепления ее за собой.

Бурный рост товарооборота Сибири, при почти неизменном состоянии кооперативного и государственного розничного аппарата, создает перегруженность существующей розницы и неспособность ее пропустить все увеличивающиеся в обороте товарные массы. Получается такое положение: крестьянин испытывает острую нужду в товаре, государственные оптовые организации нуждаются в скорейшей продаже этих товаров, а он продолжает лежать на складах, так как нет розничного проводника.

Этим положением широко пользуется частный торговец, за последнее время впитавший в свой оборот значительную долю его прироста.

Создается определенная угроза.

Кооперативный аппарат при всем желании не может дать немедленного значительного расширения своих оборотов, вследствие недостатка средств и общей неподготовленности. Кроме того, первичные кооперативы, в связи с расширением товарных оборотов союзов и усилением централистских нажимов с их стороны, зачастую просто избегают покупок товаров помимо Союза.

Учитывая все эти обстоятельства, Сибторг, при построении торгового плана на 1925-26 год, вопросу о рознице уделил особое и исключительное внимание.

В наступившем году Товариществом предположено значительно расширить свою розничную торговлю, подняв ее до 34,2% общего торгового оборота по плану.

Для этого Сибторг предполагает, во-первых, усилить свою существующую розничную сеть, а, во-вторых, открыть свои розничные лавки в целом ряде новых пунктов, где кооперативный аппарат недостаточно силен и где преобладает частный торговец.

При таком положении Сибторг сумеет сохранить установившиеся в 1924-25 году соотношения между основными группами своей клиентуры.

Что это именно так и чтобы более точно и правильно оценить значение каждой категории покупателей Сибторга, необходимо взять весь наш торговый оборот, включая и розницу. Тогда мы получим следующую также весьма характерную таблицу, рисующую изменение клиентуры Т-ва по годам в процентах:

	1923 г.	1924 г.	1925 г.	1926 г.
Госорганы	3,1	14,2	7,5	6,6
Кооперативы	17,8	45,7	47,8	32,9
Частн. фирмы	49,0	24,4	27,1	26,3
Розн. покупат.	30,1	15,7	17,6	34,2

Мы видим здесь известную стабильность трех последних за 1924 и 1925 годы, сохранение удельного веса частного розничника в наступившем 1926 году с увеличением розницы за счет сокращения доли кооперации.

Продажа товаров по условиям расчета.

Условия расчета по продаже товаров находятся в зависимости от кредитной политики трестов и банков, от существующей в тот или иной период конкуренции на рынках, от проведения политической линии усиления кооперации за счет частного торговца, от характера мелко-оптовой и розничной торговли, производимой Т-вом, и от степени обеспечения его системы тем или иным товаром, в соответствии со спросом на него.

Касаясь деятельности Сибторга за рассматриваемый период, мы наблюдаем следующие изменения в условиях расчета по продаже товаров в процентах:

Продано товаров	в 1923 г.	1924 г.	1925 г.	Намеч. в 1926 г.
За наличные	63,37	38,0	49	50,2
В кредит	36,63	62,0	51	49,8

Первый операционный год дает максимальный процент продажи за наличный расчет, что объясняется, во-первых, тем, что 30% всего оборота тогда еще составляла розница, во-вторых, целым рядом денежных депрессий, связанных с введением твердой денежной валюты, в-третьих, наблюдавшимся тогда кризисом сбыта, поставившим в крайние затруднения нашу промышленность и заставившую Правление Сибторга разослать по своей системе циркуляр с лозунгом „Достать последний потребительский грош для промышленности“, в-четвертых, преобладающим составом в оптовом обороте Т-ва частного розничника.

В следующем году это соотношение уже резко меняется.

Сокращение розничного оборота, привлечение кооперативного покупателя, с предоставлением ему льготных кредитов, иногда значительно выгоднее тех кредитов, которыми Т-во пользовалось у трестов само, все это отразилось в основных условиях расчета обратным соотношением—процент наличных 23 г. в 24 г. стал процентом кредита, и наоборот.

В 1925 году частичное увеличение оборотов с частными лицами и оборотов розницы, а также общее улучшение рынка снова во всем торговом обороте Сибторга поднимает процент наличных.

Если же взять только оптовую торговлю, то в 1925 году наличный расчет в ней составлял 37,5% и кредит 62,5%, т. е., примерно, то же, что было в 1924 году.

Предоставляемый Т-вом своим покупателям кредит в средних годовых процентах по срокам распределяется следующим образом:

Продолжительность кредита.	1923 г.	1924 г.	1925 г.
Кредит до 7 дней	3,65	1,4	2,8
„ „ 15 „	32,6	6,0	4,6
„ „ 30 „	41,7	20,0	20,3
„ „ 45 „	7,5	12,1	23,3
„ „ 60 „	14,3	23,0	30,7
„ „ 75 „	—	8,5	7,2
„ „ 90 „	0,25	17,3	8,3
„ „ 105 „	—	—	0,8
„ „ 120 „	—	—	1,8
Свыше	—	—	0,2

Объединяя эти соотношения до целых месяцев, мы получаем следующие выводы:

Был предоставлен кредит.	1923 г.	1924 г.	1925 г.
До 1 месяц.	77,95	27,4	27,7
„ 2 „	21,8	35,1	54,0
„ 3 „	0,25	25,8	15,5
„ 4 „	—	—	2,6
Свыше 4 месяцев	—	—	0,2

К сожалению, мы не располагаем данными за 1923 и 1924 год о распределении кредита по срокам в отношении основных трех категорий покупателей.

В отношении же 1925 года эти данные представляются в следующем виде в процентах:

	Госорганы.	Кооперация.	Частн. фирмы.
До 1 месяц.	22,1	15,8	58,3
„ 2 „	48,4	62,7	28,2
„ 3 „	22,9	18,5	3,4
„ 4 „	6,6	2,7	1,0
Свыше	—	0,3	0,1

Таблица чрезвычайно показательна, если припомнить неуклонную потерю кооперативами своего удельного веса в оборотах Сибторга.

Наиболее короткий срок кредита—до 1 месяца в отношении кооперации составляет за этот год всего 15,8%, до 2-х м-цев 62,7%, в то время, как частные фирмы получают кредит на срок до 1 м-ца 58,3%, до 2-х м-цев 28,2% и только 13½ процентов на более длительные сроки.

Эта же политика Т-вом установлена и в отношении размеров кредита и наличного расчета при оптовых закупках.

Покупая товар, эти группы платили наличными следующий процент поквартально:

	Госорганы.	Кооперация.	Частн. фирмы.
В 1 квартале	27,1	15,1	57,7
„ 2 „	47,9	22,5	63,0
„ 3 „	48,0	27,0	63,0
„ 4 „	38,1	29,8	57,0
и пользовались кредитом			
В 1 квартале	72,3	84,9	42,3
„ 2 „	52,1	77,5	37,0
„ 3 „	52,0	73,0	37,0
„ 4 „	61,9	70,2	43,0

Условия отпуска товаров, условия кредитования кооперации в Т-ве установлены наиболее льготные и предпочтительные перед остальной клиентурой и потому эти цифры еще нагляднее подтверждают, что причины уменьшения процента кооперативного закупа у Т-ва кроются вне воли аппарата и политики самого Товарищества.

Капкульция, цены, наценки.

Т-во начало свою деятельность в период существования совзнака, единственного в то время средства расчета. Оперирование совзнаками представляло из себя сложный механизм, учесть работу которого можно было лишь приблизительно,—поскольку же Т-ву нужно было для связи с рынком

выходить на периферию, требовалась особая осторожность в подходе к расценке товаров, ибо расценка в обрез, лишь в меру определившихся расходов по покупке товаров, могла оказаться и оказывалась вследствие потерь на курсе денег убыточной для Т-ва. С другой стороны, отсутствие полученных путем опыта предшествующего периода, норм расходов по аналогичным операциям, наконец, невозможность учесть вперед расходы, связанные с транспортом, менявшим два раза в месяц свои коэффициенты для пересчета ставок тарифа на совзнаки, и резкие переходы в падении покупательной способности совзнака, оказывало влияние на повышение процентных начислений на товары при их калькуляции. Как общее правило, высокие нормы начислений, когда подсчитывались результаты операций и определялась реальная стоимость выручаемых совзнаков, в конце концов понижались до пределов своей цены, ничего не давая Т-ву. Самая калькуляция того времени носила название „восстановительной“.

В 1924 году, на основании практики предыдущего года, Т-во строило продажные цены на товары для Отделений по одинаковой для всех районов шкале начислений. Этим приемом Т-во достигало определенного результата—держать во всех районах одинаковые цены на один и тот же товар. Работа истекшего периода показала, что благодаря этому, цены Сибторга в Отделениях уездных городов и сельских пунктов были значительно ниже местных цен у других торговых фирм, давая разницу иногда свыше 20%.

Чтобы охарактеризовать принцип построения существовавшей калькуляции, приводим таблицу построения ее по годам в процентах на основной предмет нашей торговли—мануфактуру.

	Июль-сент. 1923 г.	1924 г.	1925 г.	П р и м е ч а н и е.
Покупная стоимость	100,0	100,0	100,00	с оплачен. тарифом.
Расходы Моск. К-ры	2,0	1,0	—	
Тариф	6,0	5,0	—	
Трата	0,5	0,5	0,50	
Страховка	2,0	1,0	0,25	
Организ. Правл. и Отд.	7,5	5,0	3,25	
Уравнит. сбор	6,0	2,0	2,25	
Процент на капитал	2,0	2,0	—	
Прибыль	5,0	—	0,75	
‰ по займам	—	2,0	2,00	
Герб. сбор.	—	—	0,50	
Бонус	—	—	1,50	
	131,0	118,5	111,00	

Таблица наглядно говорит, как об общем уменьшении процента наших начислений по годам, так и об изменении отдельных статей и частично принципов начислений. Так, в 1923 и 1924 г.г. начисление производилось на покупную стоимость, в 25 г. начисление производится на себестоимость.

Фактические результаты наценок Т-ва по бухгалтерским данным выразились:

	в 1923 г.	в 1924 г.
На мануфактуру	18,58	12,44
„ галант. и парфюм.	37,63	24,62
„ кондит. бакал. товар.	27,75	12,64
„ табачные изделия	8,55	33,10
„ разные товары	29,55	18,41
„ посуду	—	17,37
„ железо-скобян.	—	25,47
„ парфюмерию	—	25,28
„ кож.-обувн.	—	16,90
Средняя	22,33	14,87

Бухгалтерских данных о размере средних начислений за 1924-25 г. пока нет (не готов отчет), но они безусловно не будут выше 11—12%, что же касается размера начислений на 1925-26 г., то они снова пересматриваются в сторону дальнейшего снижения.

Комиссионная и представительская деятельность Т-ва.

Стремления Т-ва широко развить свою деятельность по представительству и комиссионной продаже товаров, успешно начатую в первый год существования, когда только что начинали формироваться рынки и строиться торговые аппараты, не получили однако должного места в оборотах Т-ва и уже со второго года стали постепенно суживаться и абсолютно и относительно.

В 1923 году Т-вом было продано комиссионных товаров на 1.383.004—84

в том числе: сахара	„	218.427—61
чая	„	773.784—73
бумаги	„	16.062—74
изделий „Техноткани“	„	25.982—44
„ „Мострикоба“	„	20.297—15
вина	„	3.224—09
разных	„	325.226—08

В 1924 году, несмотря на попытки Правления Т-ва взять на себя представительство по продаже комиссионных товаров Уралмета, Сахаротреста, Ленинградтабактреста, комиссионные обороты Товарищества уменьшились против 1923 г. до 1.073.554 р. 95 коп., из которых 73,8% падало на продолжение операций 1923 г. по продаже мануфактуры, галантереи и чая. В 1925 году весь оборот по продаже комиссионных товаров выразился в 419.121 р. или 1,4% от общего оборота Т-ва, при чем из этой суммы 272.430 руб. составляют продукцию местной промышленности. Таким образом, эта форма торговой деятельности в системе Сибторга и в наших сибирских условиях оказалась нежизненной и постепенно из практики уходит.

Еще неизжитый товарный дефицит не дает уверенности на усиление комиссионно-представительских операций и в 1925—26 хоз. году.

Связь с местной промышленностью.

Значение продукции местной сибирской промышленности в оборотах Т-ва постепенно увеличивается.

В 1924 году реализация этой продукции составила около 7%, а в 1925 году около 8% всего торгового оборота Сибторга. Однако, если эти проценты выразить в абсолютных цифрах, они станут довольно показательны. Стоимость продукции местной промышленности, прошедшей через оборот Т-ва в 1924 г. выражалась в 850.144 р. 67 к., а в 1925 г. она уже составляет 2.449.837 р., т. е. увеличилась за год втрое. Иными словами, улучшение качества товаров и несомненное увеличение производства местных предприятий по своему темпу опередило довольно интенсивный рост торговых оборотов Сибторга. Этот чрезвычайно отрядный симптом служит показателем дальнейшего закрепления и увеличения связи Сибторга с местной промышленностью, навстречу интересам которой Т-во всегда и охотно отзывалось. Для определения характера местной промышленности, продукция, которой нашла сбыт в системе Сибторга, помещаем следующую таблицу:

НАИМЕНОВАНИЕ ПРОМОБЕДИНЕНИЙ.	Поступило от промпредприятий.		
	ВСЕГО (в рублях).	В ТОМ ЧИСЛЕ.	
		За твердый счет.	На комиссию.
Мыловод СКС (Н.-Никол.)	9.254	9.254	—
Бийский Стеклозавод	24.508	8.801	15.707
Омгостекстиль	165.300	—	165.300
Бийск. Текст. фабрика	91.423	—	91.423
Иркутский Кожпром	250.000	250.000	—
Томский „	345.843	345.843	—
Томск. спичеч. ф-ка „Сибирь“.	220.000	220.000	—
Сибсоль	35.906	35.906	—

	Поступило от пром. предприятий.		
	ВСЕГО (в рублях).	В ТОМ ЧИСЛЕ. Затвердый счет.	На комиссию.
Омское и Барнаул. козмехпроизводство	69.103	69.103	—
Н.-Никол. Кустарьсоюз	16.000	16.000	—
Сибфарфор (Иркутск).	400.000	400.000	—
Спичечн. ф-ка „Байкал“.	292.500	292.500	—
Госкож. завод № 3 (Усольск)	150.000	150.000	—
Иркутск. кондит. ф-ка.	150.000	150.000	—
„ лимокатн. ф-ка.	30.000	30.000	—
„ мыловар. завод	100.000	100.000	—
„ гос. обувн. маст.	100.000	100.000	—
	2.449.837	2.177.407	272.430

Помимо продажи товаров Сибторгом в истекшем году было поставлено местным кожзаводом 153.483 шт. кожев. сырья на общую сумму 595.787 руб., таким образом общий оборот выражается в сумме свыше трех миллионов рублей.

Переходя к перспективам дальнейшего укрепления и развития деловых связей Сибторга с местной промышленностью, необходимо сказать, что связи эти из месяца в месяц крепнут. На 1925-26 г. намечается провести товаров сибирской промышленности на сумму 4—5 миллионов рублей.

Намечается также значительное увеличение поставок для местной промышленности сырья, расширив при этом и ассортимент сырья.

Наряду с кожсырьем, имеется ввиду поставка волокна для Бийской фабрики, шерсти для пимокатной и текстильной промышленности, сала для мыловарения и маслосемян для маслобойных заводов.

Операции с продуктами сельского хозяйства и промыслов.

Организация заготовительного дела.

Наряду с торговлей предметами фабрично-заводского производства, Т-во с первого же года своего существования занималось заготовками типичных продуктов сибирского сельского хозяйства и промыслов: пушнины, кожсырья, конского волоса, щетины и шерсти, льна и пеньки, сливочного масла, мяса и хлеба.

Т-во смотрело на свои заготовки, как на средство расширения крестьянского рынка и этим путем имело ввиду подвести более прочную базу под всю работу Сибторга. Некоторое значение при этом имели и стремления удешевить стоимость аппарата.

В ту пору, преобладания товарообменных операций,—заготовки были одним из самых верных путей, по которому шло развитие и расширение торговли. Первые же опыты заготовительных операций убедили Т-во, что с их помощью торговая клиентура увеличивается и что почти все средства, выплаченные на заготовки, возвращаются Т-ву в оплату за покупаемый у него сдатчиком продукта подходящий по качеству и цене товар. Удешевление же аппарата при двусторонней деятельности было совершенно очевидным, ибо, сохраняя основной торговый аппарат, при заготовках к нему приходится добавлять лишь специалиста по тому или иному виду продукта.

Заготовка масла была начата в районах с особо развитым молочным хозяйством прежде всего в расчетах на широкое вовлечение в оборот Т-ва покупательно-способных крестьянских масс Западно-Сибирского края.

Хлеб тогда заготавливался главным образом как товар для снабжения населения маслodelьческих и пушных районов деятельности Т-ва.

Заготовки сырья привлекали Т-во из желания удовлетворить сырьевые нужды сибирской гос. промышленности, тем более, что имелся хорошо налаженный и опытный сырьевой аппарат, доставшийся Т-ву от пайщиков—Омского и др. губторгов.

Пушнина, щетина и волос заготавливались для экспорта, остальные продукты и сырье для внутренних операций.

Планы, итоги и методы заготовок.

Переходя к анализу заготовительных операций Сибторга как с точки зрения общего роста оборотов, так и методов работы и приняв также, как и в отношении торговых операций, за основу исчисления хозяйственный год, мы получим следующую картину роста заготовительных оборотов Т-ва в суммах, округленных до тысячи рублей.

М Е С Я Ц А.	1923 г.	1924 г.	1925 г.	Проектиру- ется на 1926 г.
Октябрь	—	183	395	1.004
Ноябрь	—	114	451	1.485
Декабрь	—	391	1.048	2.989
Январь	—	274	782	1.958
Февраль	0,6	378	732	1.594
Март	0,7	494	800	1.668
Апрель	1,3	450	581	1.256
Май	3,7	396	402	1.236
Июнь	37,7	458	969	1.696
Июль	166	546	954	1.965
Август	279	381	1.058	1.303
Сентябрь	217	309	798	836
	706	4.374	8.970	18.990

Из этих данных можно установить чрезвычайно бурный рост заготовительных оборотов Т-ва. В 1924 году продуктов было заготовлено в шесть с лишним раз больше 1923 года, в 1925 г. более чем вдвое против 1924 года и в предстоящем 1926 году намечается заготовить более чем вдвое против истекшего 1925 года.

Обращаясь к определению характера заготовленных продуктов и предположенных к заготовке в 1926 г., мы получаем следующую таблицу с указанием продуктовых групп, их стоимости в тысячах рублей и процентного соотношения каждой группы к общей сумме всех заготовок за каждый год.

	З А Г О Т О В Л Е Н О .						Предп. в 1926 г.	
	В 1923 г.		В 1924 г.		В 1925 г.			
1.Масла	614	87 ⁰ / ₁₀₀	2.258	58,5 ⁰ / ₁₀₀	4.974	55,5 ⁰ / ₁₀₀	8.370	44,1 ⁰ / ₁₀₀
2. Хлебопродуктов	29	4,2 ⁰ / ₁₀₀	344	7,8 ⁰ / ₁₀₀	2.582	28,8 ⁰ / ₁₀₀	6.980	36,7 ⁰ / ₁₀₀
3. Пушнины	41	5,8 ⁰ / ₁₀₀	919	21,0 ⁰ / ₁₀₀	443	4,9 ⁰ / ₁₀₀	1.193	6,3 ⁰ / ₁₀₀
4. Кожсырья.	22	3,0 ⁰ / ₁₀₀	385	8,8 ⁰ / ₁₀₀	613	6,8 ⁰ / ₁₀₀	927	4,9 ⁰ / ₁₀₀
5. Растит. сырья	—	—	166	3,9 ⁰ / ₁₀₀	185	2,1 ⁰ / ₁₀₀	286	1,5 ⁰ / ₁₀₀
6. Волоса и щетины							284	1,5 ⁰ / ₁₀₀
7. Проч. продуктов	—	—	—	—	173	1,9 ⁰ / ₁₀₀	920	5,0 ⁰ / ₁₀₀
	706	100,0 ⁰ / ₁₀₀	4.374	100,0 ⁰ / ₁₀₀	8.970	100,0 ⁰ / ₁₀₀	18.990	100,0 ⁰ / ₁₀₀

При общем росте из года в год оборотов по заготовке каждого продукта (кроме пушнины в 1925 г.), мы наблюдаем довольно неравномерное распределение отдельных продуктовых групп в общем итоге заготовительных операций.

Чтобы оттенить это обстоятельство, а также проследить как развивались заготовки каждого продукта, мы позволяем себе остановиться на каждой группе заготовок в отдельности и отметить наиболее характерные моменты, так или иначе влиявшие на успешность наших заготовительных операций.

Масло.

Заготовленное масло, как мы видели из приведенной выше таблицы, за весь обозреваемый нами период, в заготовительных оборотах Сибторга занимает первое место. В итогах восьмимесячного периода 1923 г. заготовка масла выразилась в 87% всех заготовок, 1924 г. — в 58,5%, в 1925 г. — в 55,5% и в предстоящем году намечена в размере 44,1% всего заготовительного плана.

Касаясь количества заготовленного масла, мы получаем следующие цифры по годам:

в 1923 году	за 8 м-цев	заготовлено		47.000 пуд.
" 1924	" " "	"		187.000 "
" 1925	" " "	"		283.000 "
" 1926	"	намечено заготовить		465.000 "

Оперативные планы на заготовку по годам были намечены такие:

На 1923 год 50.000 пуд. масла, исходя из расчета взять 10% от предполагаемой продукции в 500.000 пуд. Этот план Т-вом был с избытком выполнен, т. к. по 31 декабря Т-вом было заготовлено 53.000 пуд. (выше нами указано в таблице 47.000 пуд., заготовленных на 1 октября, остальные 6.000 пудов включены в количество 1924 г.).

В 1924 году Т-вом был разработан план заготовок в 120.000 пуд., исходя из определения масляной продукции, ожидаемой к поступлению на рынок в 1.250.000 пуд. и в расчете взять из них 10%.

Фактически было заготовлено, как указано выше, 187.000 пудов или 13,77% всей заготовленной по Сибири продукции. В 1924 году Т-во на масляном рынке заняло среди заготовителей 4-е место, что видно из следующих данных, рисующих сопоставление планов того времени и их исполнение.

Заготовители.	Было намечено заготовить.		Заготовлено.	
	Программа минимум.	Программа максимум.	В тысячах пудов	% к програм. максимум.
Сибкрайсоюз	360	420	520,0	124,0
Сельскосоюз	150	300	258,0	86,0
Хлебопродукт	150	300	216,4	72,0
Госторг	130	140	85,0	60,7
Сибторг	100	120	187,0	156,0
	900	1 280	1266,4	—

Укрепившись на рынке, завязав деловую и коммерческую связь с маслодельными артелями, Сибторг, учитывая все возрастающую продукцию развивающегося молочного хозяйства, на 1925 год построил свою заготовительную программу по маслу на 270.000 пуд., и, как мы видели выше, ее выполнил, сняв с рынка 283.000 пуд. или 101% своего масляного задания.

С проведением этой кампании положение Сибторга еще более упрочилось. Среди основных маслозаготовителей по количеству заготовок он занял уже 2-е место, уступая первое Маслосоюзу, в отношении же процентного выполнения плана он стоит на первом месте, как и в 1924 году.

Нижеследующие цифры характеризуют степень успехов Т-ва по сравнению с другими заготовителями в 1925 году.

Маслосоюзы	797.726 п.	или	43,3%
Др. кооперативы	51.946 п.	"	2,8% — 46,1%
Сибторг	270.872 п.	"	14,7%
Хлебопродукт	200.135 п.	"	10,0%
Масло-экспорт	179.263 п.	"	9,8%
Аркос	172.919 п.	"	9,5%
Руссот	37.363 п.	"	1,7%
Частные	134.100 п.	"	7,3%
Всего	1.841.324 п.	"	100,0%

При этом для точности необходимо оговориться, что приведенные данные отражают заготовку Сибторга лишь на территории Сибревкома, кроме этого 12.000 пуд. заготовлено Павлодарским Отделением Т-ва на территории Казакстана.

В 1926 году, учитывая степень развития молочного хозяйства Сибири, установившиеся связи с масляным рынком, опыты прошлого и приспособленность аппарата, Т-во наметило значительно увеличенный план, предполагая заготовить в Сибири 450.000 пуд. или 18% предполагаемой продукции, исчисленной в 2.500.000 пуд. и 15.000 пуд. по Казакстану (Павлодар).

Из этого видно, что Сибторг, занявший в 1925 г. второе место среди заготовителей, имеет ввиду сохранить его и в плановых предположениях наступившего нового года.

Касаясь методов заготовки масла, мы должны прежде всего отметить, что высокая рентабельность этого продукта и широкий спрос на него на заграничных и внутрисоюзных потребительских рынках привлекают к нему по вполне понятным причинам внимание не только государственных и кооперативных организаций, но и частного капитала, снявшего в 1925 г., по сведениям Сибкомвнугторга, 7 % всей поступившей на рынок продукции.

Широкие сбытовые возможности, а также значение маслоделия для многих районов и хозяйств Сибири, как одной из основных отраслей сельского хозяйства, являющейся измерителем местного экономического благополучия, заставляют заготовителей этого продукта смотреть на молочное хозяйство Сибири не только с точки зрения коммерческих результатов сегодняшнего дня, но и как предусмотрительных хозяев.

Эти обстоятельства обязывают заготовителей в обоюдных интересах пойти маслоделию навстречу в деле улучшения его производства. Всякий заготовитель, находящий широкий сбыт маслу, тем самым должен быть заинтересован в дальнейшем развитии этого хозяйства и увеличении его производительности.

Сибторг, как местная сибирская организация, призванная способствовать своими операциями восстановлению и укреплению всего народного хозяйства Сибирского края, в развитии молочного хозяйства безусловно и особенно заинтересован.

Этот взгляд, эти предпосылки обуславливают собою и методы маслозаготовок Сибторгом.

Широкое содействие кооперативным объединениям маслодельческих районов в деле сбыта их продукции, финансирование и кредитование маслоартелей на постройку, ремонт и оборудование заводов в целях поднятия техники маслоделия и улучшения стада, участие в расходах по подготовке мастеров и др. культурные и производственные мероприятия по развитию и улучшению сибирского маслоделия, вошли в практику Т-ва еще с 1923 года.

Реализация заготовленного масла в 1923 году производилась полностью на внутреннем рынке, при чем главными пунктами сбыта нашего масла были Москва и Ленинград. В свое время реализация этого масла на московском рынке сыграла весьма видную роль в усилении деловой репутации московской конторы Т-ва.

В 1924 г. Сибторг впервые выступил через масло-экспорт на заграничном рынке, куда было экспортировано 138.000 пуд.

В 1925 году из 283.000 пуд. реализовано за границей 180.000 пуд., на внесибирском рынке СССР реализовано 93.000 пуд. и на сибирском рынке было передано для местного рабочего снабжения 12.000 пуд.

Все заключенные в 1925 г. за границей договора на поставку масла были полностью выполнены.

В 1926 году из предполагаемой по плану заготовки Т-вом намечено половину, примерно 220-230 тысяч пудов, реализовать за границей, а остальную часть распределить на внутренних потребляющих рынках.

Хлебопродукт.

В 1923 и 1924 г. г. Т-во хлебных заготовок в крупных размерах не вело. Поскольку в течение этих двух лет Т-во ограничивало свои хлебные заготовки лишь потребностями в хлебе для своих отделений, работающих в неzemледельческих районах с преобладанием молочного хозяйства и пушного промысла, постольку и заготовки за оба эти года выразились всего лишь в количестве около 500.000 пуд.

К организации хлебных заготовок Т-во приступило вплотную в сезон 1924-25 г. в связи с неудовлетворительным урожаем в России и выявившимся значительным предложением хлеба со стороны сибирского крестьянства.

Вследствие того, что Т-во не располагало опытным специальным аппаратом для проведения широкой программы хлебозаготовок и вынуждено было создавать его на ходу, оно не решалось вести заготовку за свой счет и поэтому заключило комиссионный договор с Госбанком на поставку ему 2.000.000 пуд. разных хлебопродуктов.

Развернувшиеся заготовки дали в первом же квартале 1.480.000 пуд. или 73,8% плана.

Этот успех заставил Т-во пересмотреть план и увеличить его до 3.200.000 пуд.

В исполнение этого плана было заготовлено:

Пшеницы	1.489.000 пуд.
Ржи	1.275.000 "
Овса	445.000 "
Маслосемян	91.000 "
Пр. культур	86.000 "

Всего . . . 3.386.000 пуд.

Заготовленные за сезон хлебопродукты были реализованы следующим образом:

Сдано в счет договора Госбанку . . .	1.623.000 пуд.
„ „ „ Промбанку . .	724.000 „
Продано по отдельным мелк. сделкам .	497.000 „

Остальное количество было израсходовано на снабжение маслоартелей и других групп местных потребителей.

Учтя хороший урожай 1925 года, а также опыт прошлой кампании, когда Т-во сняло с рынка более 6% всей сибирской заготовки и стало среди заготовителей на 5-м месте, на 1926 год Сибторг построил свои планы в расчете на заготовку 10% всей предположенной к поступлению на рынок хлебной продукции, с конкретным распределением ее по культурам в следующих количествах:

Пшеницы	4.450.000 пуд.
Ржи	2.765.000 „
Овса	895.000 „
Маслосемян	215.000 „
Разн. культур . .	175.000 „

Пушнина

Заготовка пушнины, как одного из главнейших видов сибирского промысла, с первого же года существования Т-ва занимает в его работе видное место. В настоящее время Т-во включено в список основных заготовителей этого товара.

Поскольку Т-во открыло свою деятельность лишь в конце января 1923 года и первые м-цы было занято приемом и собиранием паевого капитала, сезон пушных заготовок 1922-23 г., естественно, был упущен, вот почему по 1 октября в 1923 г. пушнины было заготовлено всего лишь на 41.000 р. В сезон 1924 года заготовкам пушнины Т-вом было уделено особое внимание.

План заготовок на этот сезон был построен в размере 2.000.000 р. К началу сезона Т-вом было сосредоточено в местах заготовок почти на 1.700.000 руб. разных товаров, приготовленных для товарообменных по пушнине операций.

Перед началом кампании имели место два важных события:

1) Стихийное бедствие—неурожай ореха и др. кормов для белки и заметная перекочевка зверя в погоне за кормами.

2) Резкое снижение заготовительных цен, вследствие получения сведений о резком падении цен на пушнину на мировых рынках.

Бюро сибирских государственных и кооперативных заготовителей, в состав которых входил Сибторг, под давлением ряда причин лимитировало низкие цены на пушнину и Т-во строго их придерживалось, в то же время все остальные заготовители систематически их обходили.

В результате Бюро распалось, а Т-во от всех этих обстоятельств пострадало больше всего успехом своих заготовок. Тем не менее в течение этого года пушные заготовки Т-ва выразились в размере 919.000 руб., составив 21% всех его заготовок.

В 1925 году пушнины было заготовлено всего в количестве 403.045 бел. единиц на 443.000 руб. при чем в отношении всех заготовок Сибторга это составило только 4,9%.

Резкое падение пушных заготовок в минувшем году явилось следствием запрещения заготовок в Якутии, Буреспублике и Киргизии.

На 1925 г. план был составлен в 550.000 беличьих единиц, выполнен он, как сказано выше, в размере 403.045 беличьих единиц, или 73,3%.

Ход пушных заготовок на территории Сибревкома за 1924-25 год иллюстрируется следующей таблицей:

Госторг	1.957.267 или	34,7%
Сибкрайсоюз	1.954.090 „	34,7%
РАСО	574.573 „	10,2%
ЦАТО	488.072 „	8,7%
Сибторг	335.888 „	6,0%
Сибсельскосоюз	297.761 „	5,3%
Всерос. Кожсиндикат	23.765 „	0,4%
Всего	5.631.376 „	100,0%

В 1925 году Сибторг заготовил только 6% всей пушнины против 10 с лишним процентов 1924 г.

На 1926 г. план Сибторга составлен в размере 1.100.000 бел. един., распределяемых территориально на две части:

550 тысяч бел. един. на территории Сибревкома, а остальные в Якутской, Бурятской и Казакстанской республиках.

От плана Сибкрайвнторга в 7.500.000 бел. един. план Сибторга составляет немногим выше 7%.

Реализация пушнины за 1924 и 1925 г. производилась на иностранных рынках.

Кожевенное сырье.

Кожсырья было заготовлено в 1923 году на 22.000 руб., а в 1924 г. на 385.000 руб. В течение этих двух лет заготавливалась главным образом яловка, а также разное мелкое экспортное кожсырье.

В 1925 году кожсырья было заготовлено на 613.000 руб., что составляло 6,8% всех заготовок Сибторга.

Учитывая опыт заготовки в 1925 г., Т-во строит на 1926 г. план заготовок кожсырья в количестве 294.820 шт. на сумму 927.000 руб., включая сюда и Павлодар. Сопоставление заготовленного в 1925 г. с плановыми предположениями на 1926 г. видно из следующей таблицы:

	Общее колич. загот. в 25 г.	В % отнош.	Намечено на 1926 г.
Яловки.	72.451	45,1	88.800
Конины	7.856	4,9	12.020
Опойка.	51.804	32,2	74.000
Овчины	21.619	13,4	} 29.150
Козлины	6.359	3,9	
Жеребка.	933	0,5	850

По общесибирскому плану на 1926 г. вся заготовка определена в 991.500 кож, которые между заготовителями распределены следующим образом:

Госторг	350.000 кож	или 35,35%
Сибторг	194.000 "	" 19,56%
В.К.С.	184.000 "	" 18,58%
Сибкрайсоюз	122.750 "	" 12,28%
Сибсельскосоюз	94.650 "	" 9,54%
Мясохладобойня	45.500 "	" 4,58%

Заготавливаемое кожсырье предположено к сдаче сибирской государственной кожпромышленности через Всероссийский Кожсиндикат, с которым уже заключен соответствующий договор.

Растительное и животное сырье.

С 1924 г. Т-во заготавливало лен, куделю, пеньку, конский волос, щетину, шерсть. Сырье это предназначалось главным образом для экспорта на zahraniчный рынок, частью шло для госпромышленности. Сдавалось оно в порядке комиссионного договора Госторгу и кроме того реализовалось мелкими партиями из наличных запасов разным предприятиям. Заготовлено этого сырья за 1924 г. на 166.000 руб. или 3,9% от всех заготовок.

В отношении этой кампании следует особо сказать о льне, который заготавливался почти исключительно в Черепановском районе. Для заготовки льна было открыто новое Отделение, давшее в конечном результате хорошие итоги работ по льну, маслу, хлебу, пушнине и торговле.

Оказалось, что лен так умело собирался, что дал почти исключительную по отношению высоких сортов партию льна, направленную Госторгом Карской экспедицией в Англию.

За 1925 г. этого вида сырья заготовлено:

конского волоса	при плане в 1.800 п.—	1.493 п. или 82,9%
льна, кудели, пеньки	" " 44.000 п.—	29.076 п. " 66,1%

Щетина и шерсть заготавливалась и на месте же Отделениями реализовалась, т. к. ее заготовка Т-ву в широком объеме была запрещена.

Из заготовленного волокна 19.335 п. сдано по комиссионному договору Госторгу, остальная часть была продана Уралтекстилю и другим.

План заготовок на 1926 год намечен следующий:

Волоса	2.440 пуд.
Щетины	2.250 "
Льна	36.000 "
Кудели	15.000 "
Пеньки	11.000 "

За основание увеличения этих заготовок приняты:

Общий рост продукции и расширение сети заготовительного аппарата.

Значительная доля волокна будет обращена на выполнение комиссионного договора, заключенного Т-вом с Бийской текстильной фабрикой.

Волос и щетина предположены к реализации за границей.

Прочие заготовки.

В 1925 г. помимо уже отмеченных нами плановых продуктов, Т-вом было заготовлено разных внеплановых, случайных продуктов на 172.000 р. Из этой суммы большая половина падает на заготовку около 30.000 пуд. мороженого мяса, сала и около 6.500 п. шерсти.

МЯСО.

Опыт прошлого года заставил Т-во на 1926 год подойти к плановой заготовке мясопродуктов, определив размер их в 150.000 пуд., из коих 90.000 пуд. мяса и 60.000 пуд. свинины.

Общий план мясозаготовок, намеченный всеми другими заготовителями на зимнее время, определен в 860.000 пуд., в числе которых: мяса скотского 580.000 пуд., свинины 235.000 пуд. и баранины 45.000 п.

По заготовителям этот план распределяется так:

	Мясо скотское.	Свинина.	Баранина.	ВСЕГО.
Мясохладобойня	305.000	110.000	20.000	435.000
Сибсельскосоюз	95.000	40.000	15.000	150.000
Сибкрайсоюз	90.000	25.000	10.000	125.000
Сибторг	90.000	60.000	—	150.000
	580.000	235.000	45.000	860.000

ОРЕХ.

На 1926 г. в связи с урожаем кедрового ореха, твердым спросом на него в Москве и на Урале, а также приемлемыми сбытовыми ценами, Т-во решило исполнить свой план введением в него заготовок ореха, определив размер этой заготовки в 44.000 пуд.

ДИЧЬ.

В виде опыта, в расчете попытаться выступить на внешнем рынке, Сибторг решил включить в свой заготовительный план на 1926 год заготовку 350.000 пар дичи.

Таким образом, как уже отмечалось выше, сводный заготовительный план Сибторга на 1926 год выражается в общей сумме (ориентировочно) 18.990.000 рублей.

Аппарат Т-ва и его строение.

Получив по преемственности от Сибторгбюро основное ядро аппарата в составе: Главной Конторы в Новониколаевске, Московской с агентством в Ленинграде и зачатки двух губернских Отделений в Иркутске и Омске, Т-во на ходу приступило к организации остального аппарата, соответствующего всесибирскому масштабу деятельности Т-ва.

Т-ву нужен был гибкий, исполнительный, централизованный аппарат, подчиненный единой воле руководящего всем делом Правления.

Организация такого аппарата, отвечающего всем требованиям широкой программы деятельности всесибирского торгового предприятия, была, конечно, делом не легким. Для большого дела нужно, прежде всего, иметь хорошо подобранный штат людей, достаточно знающих торговое дело, умеющих его вести и безусловно соблюдать необходимую деловую дисциплину.

У Т-ва не было в прошлом такого кадра, чтобы в каждую вновь открываемую оперативную ячейку бросить „своих“ людей и при их помощи вести в определенном направлении воспитание.

Частыми вызовами управляющих Отделениями, поездками на места директоров Правления и ответственных работников Главной Конторы, установлением еженедельной оперативной отчетности и письменным инструктажем с большим трудом Т-ву удавалось в первый год своего существования сколачивать нечто похожее на аппарат, способный вести дело Т-ва.

Сибторг торговал весьма разнообразной группой товаров.

Наряду с торговлей, почти в каждом Отделении намечались заготовительные операции по маслу, пушнине, хлебу и т. п. Для этого требовались люди, не только знающие торговое или заготовительное дело, но они должны были еще быстро ориентироваться в местной обстановке, а также обладать известной долей административной твердости и инициативы без уклонов к самостоятельности, нетерпимой в централизованном аппарате.

Как ни странно будет звучать, но главный источник, откуда Т-во начало пополнять ряды своих ответственных работников и в центре и на местах, была не торговая в прошлом, а самая разнообразная в отдаленном, а в ближайшем прошлом главным образом, военно-советская среда, в досоветском прошлом не знавшая торговой деятельности, за советское же время, прошедшая суровую школу практического администрирования, учебы и хозяйственной работы.

По мере увеличения основного капитала путем получения ценностей от новых пайщиков и одновременно с приемом аппаратов быв. губторгов, Т-во изучало местные сибирские рынки и намечало постепенное увеличение сети своих оперативных единиц открытием Отделений в пунктах, наиболее благоприятных для развития торгово-заготовительных операций Т-ва.

Развертывание периферийного аппарата Т-ва происходило на протяжении всего 1923 года, при чем почти ежемесячно Т-во открывало в том или ином пункте Сибири свои Отделения.

По времени открытия Отделений и Контор мы можем проследить всю картину развертывания аппарата.

1. Январь-февраль 1923 г.	13	оперативных единиц
2. Март	7	" "
3. Апрель	2	" "
4. Май	13	" "
5. Июнь	3	" "
6. Июль	—	" "
7. Август	1	" "
8. Сентябрь	3	" "
9. Октябрь	2	" "
10. Ноябрь	3	" "
11. Декабрь	2	" "

Из этого мы видим, что в течение 1923 г. Т-вом было открыто 49 оперативных единиц, включая сюда Главную Контору Правления и Московскую Контору с Ленинградским Агентством.

Вследствие целого ряда причин, Т-ву в течение обозреваемого нами времени приходилось изменять свой периферийный аппарат: в некоторых пунктах открывались новые Отделения, иные Отделения закрывались и вложенные в них средства перемещались по остальной системе.

В 1923 г. было таким образом ликвидировано 8 Отделений.

В течение 1924 года Т-вом было закрыто 13 следующих Отделений: Владивостокское, Усть-Каменогорское, Куйтунское, Анжерское, Ижморское, Щегловское, Кузнецкое, Боготольское, Минусинское, Ленинское, Каркаралинское, Тулунское и Енисейское.

8 Контор Омского Отделения выделены в самостоятельные Отделения: Тарское, Евгашинское, Тюкалинское, Называевское, Павлодарское, Славгородское, Татарское и Чановское.

В 1925 г. закрыто Семипалатинское Отделение и Балаганское Агентство.

Весь аппарат Т-ва с точки зрения оперативного значения можно разбить на три следующие группы:

1. Руководящий аппарат:

Правление с Отделами:
Торговым,
Заготовительным,
Финансовым,
Инспекторским,
Главной Бухгалтерией.

2. Закупочно-сбытовой аппарат:

Московская Генеральная Контора,
Ленинградское Отделение,
Представительства: а) на Урале,
б) в Туркестане,
в) „ Павловском,
г) „ Астрахани.

Этот аппарат производит плановую закупку товаров на центральном рынке и в других внесибирских районах, снабжает по планам Торгового Отдела промтоварами систему сибирских Отделений, реализует на центральном и внешнем рынке в пределах конкретных заданий Заготовительного Отдела Правления продукты сельского хозяйства и сырье.

3. Торгово-заготовительная сеть всех сибирских Отделений Т-ва, состоящая из оптовых отделений, агентств и розничных магазинов и лавок,

К началу 1925/26 г. этот последний аппарат представляет собою следующий перечень:

НАЗВАНИЕ ОКРУГОВ и ОТДЕЛЕНИЙ.	Местонахождение опта.	Колич. операт. единиц.	Местонахождение розницы.	Колич. операт. единиц.	Местонахождение заготпунктов.
Омский округ					
Омское Отделение	г. Омск	1	Омск	18	Омск, Калачинская, Исиль-Куль.
„ „ „	„	„	Калачинск	1	
Называевское „	Называевка	1	Называевка	1	Называевка.
Тюкалинское „	Тюкалинск.	1	Тюкалинск	1	Тюкалинск.
Славгородск. округ.					
Славгородское Отд.	Славгород	1			Славгород.
„ „			Карасук	1	
Барабинск. округ.					
Татарское Отд.	Татарск	1	Татарка, Ку- пино, Елань и Меньшиково.	4	Татарка и Купино.
Чановское „	Чаны	1	Кыштовка	1	Чаны и Кыштовка.
Каинское „	Каинск	1	Каинск и Барабинск	2 2	Каинск и Барабинск
Н.-Николавск. округ.					
Н.-Николаевское Отд.	Н.-Николаевск	1	Н.-Николаевск	6	Н.-Николаевск, Ко- ченево, Ояш, Бо- лотная, Мошково.
Черепановское „	Черепаново	1	Черепаново	2	Черепаново. Тальменка.
Каргатское „	Каргат	1	Каргат, Петропав- ловск, Чулым.	3	Каргат и Чулым.
Каменский округ.					
Каменское Отд.	Камень	1	Камень	4	Камень.
			Громотино	1	Громотино.
Барнаульский округ.					
Барнаульское Отд.	Барнаул	1	Овчинниково	1	Барнаул, Овчинниково
Алейское „	Алейская	1	Алейская Мамонтово	2	Алейская.
Бийский округ.					
Бийское Отделение	Бийск	1	Бийск	1	Бийск, Б. Речка
Усть-Чарышское „	У.-Чарыш	1			У.-Чарыш.
Тарский округ.					
Тарское Отделение	Тара	1	Тара, Усть- Ишим, Тевриз и Рыбино.	4	Тара.
Евгашинское „	Евгашино	1	Муромцево	1	Евгашино.

НАЗВАНИЕ ОКРУГОВ и ОТДЕЛЕНИЙ.	Местонахождение опта.	Колич. операт. единиц.	Местонахождение розницы.	Колич. операт. единиц.	Местонахождение заготпунктов.
Рубцовский округ. Рубцовское Отд.	Рубцовка	1	Рубцовка и Змеиногорск	2	Рубцовка и Змеиногорск.
Томский округ. Томское Отд. Мариинск. „	Томск Мариинск	1 1	Томск Итат Ижморка	4 1 1	Томск. Мариинск. Итат. Ижморка. Яя.
Красноярский округ. Красноярск. Отд.	Красноярск	1	Клюквенная	1	Красноярск. Клюквенная.
Минусинский округ. Минусинское Отд.	Минусинск	1	Минусинск	1	Минусинск.
Ачинский округ. Ачинское Отд.	Ачинск	1	Ачинск Ужур	1 1	Ачинск. Ужур.
Канский округ. Канское Отд.	Канск	1	Заозерная	1	Канск и Заозерная.
Иркутский округ. Иркутское Отд. Тулунское „	Иркутск Тулун	1 1	Иркутск Н.-Удинск Качуг.	3 1 1	Иркутск. Тулун.
Кузнецкий округ. Щегловское Отд. Ленинское „	Щегловск Ленино	1 1			
Казакстанск. республ. Павлодарское Отд.	Павлодар	1	Павлодар Баян-Аул	1 1	Павлодар.
Бурятская респуб. В.-Удинское Отд.	В.-Удинск	1			
ИТОГО		30		76	48

В соответствии с развертыванием торгово-заготовительного аппарата Т-ва движение числа сотрудников по всей системе за первые два года было следующее:

М е с я ц а .	1923 г.	1924 г.
Январь-февраль	343	1.098 чел.
Июнь	792	780 „
Октябрь	1.153	864 „

Число сотрудников достигало предельной цифры 1.206 человек на 1 ноября 1923 года. Затем начинается полоса уточнения работы, уплотнения штата и он начинает систематически из месяца в месяц сокращаться и спускается на 1 августа 24 г. до 773 чел., т. е. сокращение за это время было достигнуто на 433 чел. Что это сокращение произведено за счет уплотнения и уточнения работы, доказывают суммы оборотов этих двух месяцев, так, в ноябре 1923 г. торговый и заготовительный оборот Т-ва составлял 1.228.000 р., а в августе 1924 года—1.978.000 руб.

Сравнивая обороты по продаже товаров и заготовкам с наличным штатом сотрудников в его оперативных (торгующих и заготавливающих) единицах, за исключением Правления и закупочного аппарата Московской Конторы и Ленинградского Отделения, мы получаем следующую нагрузку оборота на одного сотрудника в тысячах рублей:

	Обороты.	Число сотрудник.	Нагрузка.
1924 г.			
Январь	1.589.000	835	1.900
Июль	2.237.000	594	3.800
Декабрь	3.341.000	756	4.400
1925 г.			
Январь	3.064.000	767	4.000
Июнь	3.469.000	792	4.400
Сентябрь	4.846.000	983	4.900

Мы видим из этих данных, как из месяца в месяц увеличивается торгово-заготовительный оборот Т-ва и вместе с тем возрастает нагрузка оборота на каждого сотрудника. При минимальном количественно штате в июле м-це 1924 г. на каждого сотрудника падает 3.800 руб., а в сентябре 1925 г. при возросшем штате оборот этот составляет уже 4.900 руб. Это доказывает, что вместе с ростом оборота товаропроводящий аппарат улучшается, совершенствуется и работоспособность его (производительность труда) увеличивается.

Приобретая в процессе трехлетней деятельности определенный опыт и навык в торговом и заготовительно-сбытовом деле, строя свою повседневную работу на принципах чуткого отклика покупательскому спросу широких крестьянских и рабочих масс и проводя в жизнь руководящие директивы высших правительственных органов, рабочий аппарат Т-ва неоднократно за истекший период времени перестраивался, находил новые формы организационной и оперативной увязки всех своих оперативных единиц, и продолжает дальнейшее совершенствование и уточнение своей работы в направлении—сократить свои расходы, дать наиболее дешевый товар, ускорить оборачиваемость капитала, содействовать оживлению и возрождению хозяйственного быта Сибирского края.

Торговые расходы.

Поскольку торговые расходы 1924-25 г. еще не выявлены, вследствие отсутствия у Сибторга к моменту составления настоящего обзора бухгалтерского отчета за этот год, мы считаем, что расходы эти будут выражены в размерах средних между фактическими расходами 1924 года и апробированными на 1925-26 год.

Чтобы получить более наглядное представление о торговых расходах Т-ва, приводим следующую таблицу процентного соотношения к общему обороту фактических торговых расходов двух первых операционных лет и сметных предположений на наступивший 1925-26 год.

Г о д ы Статьи расхода.	Сибирские отделения.			Правление и центральные Отделения.			В с е г о по системе.		
	23 г.	24 г.	25/26 г.	23 г.	24 г.	25/26 г.	23 г.	24 г.	25/26 г.
Сод. личн. состава	2,64	2,26	2,33	1,55	0,90	0,65	4,19	3,16	2,98
Соц. страхование									
Содержание помещений	0,64	0,66	0,54	0,52	0,30	0,08	1,16	0,96	0,63
Налоги и сборы	0,96	0,42	0,27	1,02	1,31	1,23	1,98	1,73	1,50
Канцел. расходы	0,46	0,31	0,15	1,41	0,25	0,14	0,87	0,56	0,29
Почт.-телеграф.									
Командировочные	0,21	0,24	0,12	0,19	0,18	0,12	0,40	0,42	0,24
Разные расходы	0,29	0,13	0,26	0,55	0,16	0,21	—	0,29	0,47
Амортизация	—	—	0,04	—	—	0,05	—	—	0,09
%,00/0 по займам	0,11	—	—	1,54	1,05	2,53	1,65	1,05	2,53
Все расходы	5,31	4,02	3,70	5,78	4,15	5,02	11,10	8,17	8,73
Без %,00/0 по займам	5,20	4,02	3,70	4,24	3,10	2,49	9,45	7,12	6,20
Чисто торг. расходы без налогов и процентов	4,24	3,60	3,43	3,22	1,79	1,26	7,47	5,39	4,70

Просматривая эту таблицу, мы видим, что из года в год как общие итоги, так и частные показатели по отдельным статьям неизменно снижаются, кроме расходов по выплате %,00/0 по займам, которые по смете на 1925/26 г. по сравнению с предыдущими операционными годами увеличиваются почти вдвое и участвуют в общей сумме в размере 34,4% от общего итога.

Такое резкое повышение этой статьи расходов объясняется тем, что при увеличенном в 1925/26 г. по сравнению с 1925 годом втрое, а с 1923 г. более чем вчетверо обороте и наличии в обороте одного и того же собственного капитала, Сибторг из года в год все шире и шире вынужден пользоваться привлеченными средствами, уплачивая за них довольно высокий процент.

Далее, обращаясь к данным той же таблицы, мы видим, что чисто оперативные расходы Сибторга систематически снижаются, что свидетельствует об уплотнении и уточнении его аппарата и отчасти об увеличении скорости обращения капитала.

Если взять абсолютную сумму торговых расходов 1923 г. за исключением расходов по финансированию и, приняв эту сумму за 100%, сравнить с соответствующими показателями за 1924 г. и намечаемыми на 1925/26 г., то получается следующее соотношение:

1923 г.	9,45	100,0%
1924 г.	7,12	75,3%
1925/26 г.	6,20	65,6%

Исключив из этих сумм расходы по налогам, получаем чисто оперативные расходы в следующем виде:

1923 г.	4,70	100,0%
1924 г.	5,39	72,2%
1925/26 г.	7,47	63,2%

Последние две таблички с достаточной ясностью подтверждают изложенные выше соображения об уплотнении аппарата Сибторга в целом и в дополнительных комментариях не нуждаются.

Общие итоги оперативной работы Т-ва.

Сибторг и по уставу и по практической деятельности своей является типичной торговой организацией крупного местного значения.

В § 1 Устава Сибторга говорится, что он учреждается „Для производства всякого рода торговли оптовой и розничной как за свой счет, так и на комиссионных началах, русскими и иностранными товарами, снабжения сибирских предприятий и населения фабрикатами и полуфабрикатами, заготовками всевозможного сибирского сырья в целях реализации на внутреннем, а равно иностранных рынках и реализации на внутреннем, а равно иностранных рынках и реализации продукции сибирской промышленности“.

Следуя этим основным целям товарного снабжения сибирского населения и организации заготовок и сбыта сибирского сырья, Сибторг на протяжении трех лет и развивал свою деятельность.

В соответствующих местах обзора мы уже останавливались на характеристике того, как и где Сибторг приобретал товары, какими товарами, через какой аппарат и на каких условиях он снабжал сибирское население, какую продукцию сибирского хозяйства и в каких размерах он заготавливал и где он находил сбыт этой продукции.

В настоящей главе мы имеем ввиду остановиться на определении хотя бы приблизительно того значения, какое получило Т-во на местном сибирском рынке, на характеристике того влияния на хозяйственную жизнь Сибирского края по отдельным районам, какое явилось результатом трехлетней деятельности Т-ва, и на перспективах ближайшего будущего в работе Сибторга.

Мы уже в предыдущей главе отмечали, что весь торгово-заготовительный аппарат Т-ва находится на территории Сибирского края, что все операции по торговле товарами фабрично-заводской промышленности и заготовки продукции сельского хозяйства производятся в Сибири, что лишь закупочно-сбытовой, небольшой количественно, но достаточно хорошо подобранный качественно, аппарат находится вне Сибири, производя закуп товаров для Сибири из первых рук в местах его производства и размещая заготовленную Т-вом продукцию сибирского хозяйства на других рынках СССР или заграничных, наиболее выгодных по тому или иному моменту. Анализируя обороты Сибторга, мы берем лишь прямые обороты по продаже товаров и по заготовкам сельскохозяйственных продуктов, не включая оборота по запуску товаров и по сбыту заготавливаемых продуктов.

Развитие оборотов Т-ва за 1923, 24 и 25 года и плановые предположения на 1926 год по месяцам дают такие результаты:

М Е С Я Ц Ы	ОБОРОТ по продаже товаров	ОБОРОТ по заготовкам	ВСЕОБОРОТ
1923 год. Февраль	365.000	0.600	365.600
Март	743.000	0.700	743.700
Апрель	682.000	1.300	683.300
Май	1.116.000	3.700	1.119.700
Июнь	823.000	37.700	860.700
Июль	1.634.000	166.000	1.800.000
Август	1.011.000	279.000	1.290.000
Сентябрь	1.204.000	217.000	1.421.000
Октябрь	1.025.000	183.000	1.208.000
Ноябрь	1.114.000	114.000	1.228.000
Декабрь	1.615.000	391.000	2.006.000
1924 год. Январь	1.315.000	274.000	1.589.000
Февраль	1.730.000	378.000	2.108.000
Март	1.813.000	494.000	2.307.000
Апрель	2.016.000	450.000	2.466.000
Май	1.516.000	396.000	1.912.000
Июнь	2.052.000	458.000	2.510.000
Июль	1.691.000	546.000	2.237.000
Август	1.597.000	381.000	1.978.000

М Е С Я Ц Ы		ОБОРОТ по про- даже товаров	ОБОРОТ по заготовкам	ВЕСЬ ОБОРОТ
1925 год.	Сентябрь	1.870.000	309.000	2.179.000
	Октябрь	1.849.000	395.000	2.244.000
	Ноябрь	1.678.000	451.000	2.129.000
	Декабрь	2.293.000	1.048.000	3.341.000
	Январь	2.282.000	782.000	3.061.000
	Февраль	1.761.000	732.000	2.493.000
	Март	2.721.000	800.000	3.520.000
	Апрель	2.573.000	581.000	3.154.000
	Май	2.010.000	402.000	2.412.000
	Июнь	2.500.000	969.000	3.469.000
	Июль	2.910.000	954.000	3.864.000
	Август	2.874.000	1.058.000	3.932.000
	Сентябрь	4.048.000	798.000	4.846.000
Намеченный по плану на 1925—26 год:				
	Октябрь	3.309.000	1.004.000	4.313.000
	Ноябрь	3.520.000	1.485.000	5.005.000
	Декабрь	5.024.000	2.989.000	8.013.000
	Январь	4.019.000	1.958.000	5.977.000
	Февраль	3.518.000	1.594.000	5.112.000
	Март	5.325.000	1.668.000	6.993.000
	Апрель	4.473.000	1.256.000	5.729.000
	Май	3.520.000	1.236.000	4.756.000
	Июнь	4.472.000	1.696.000	6.168.000
	Июль	4.472.000	1.965.000	6.437.000
	Август	4.118.000	1.303.000	5.421.000
	Сентябрь	4.472.000	836.000	5.308.000

При разбивке этих оборотов в квартальные итоги, получается следующая картина:

	Торговый оборот	Заготовки	Весь оборот
1922-23 г.			
Октябрь—декабрь	—	—	—
Январь—март	1.106.000	1.300	1.107.000
Апрель—июнь	2.621.000	42.700	2.664.000
Июль—сентябрь	3.849.000	662.000	4.511.000
Итого	7.578.000	706.000	8.284.000

	Торговый оборот	Заготовки	Весь оборот
1923-24 г.			
Октябрь—декабрь	3.754.000	688.000	4.442.000
Январь—март	4.858.000	1.146.000	6.004.000
Апрель—июнь	5.584.000	1.304.000	6.888.000
Июль—сентябрь	5.158.000	1.236.000	6.394.000
Итого	19.354.000	4.374.000	23.728.000
1924-25 г.			
Октябрь—декабрь	5.820.000	1.894.000	7.714.000
Январь—март	6.764.000	2.314.000	9.078.000
Апрель—июнь	7.083.000	1.952.000	9.035.000
Июль—сентябрь	9.832.000	2.810.000	12.642.000
Итого	29.499.000	8.970.000	38.469.000
1925-26 г.			
Октябрь—декабрь	11.853.000	5.478.000	17.331.000
Январь—март	12.862.000	5.220.000	18.082.000
Апрель—июнь	12.465.000	4.188.000	16.653.000
Июль—сентябрь	13.062.000	4.104.000	17.166.000
Итого	50.242.000	18.990.000	69.232.000

Эти цифры показывают, что если в течение первых восьми месяцев работы Т-ва в 1923 г. заготовки составляли всего лишь около одной двенадцатой части всего оборота, то в 1923-24 г. они уже составили одну шестую часть, в 1924-25 г. заготовки уже приближаются к одной четвертой части всего торгово-заготовительного оборота, а в 1925-26 году они намечены в размере 29% всей торгово-заготовительной программы и равняются 38 процентам оборотов по продаже товаров.

Иными словами, это значит, что из каждого рубля, который Сибторг получает от сибирского населения в виде платы за покупаемый товар, он возвращает сибирскому же населению за скупаемые у него продукты 38 копеек. Если же принять во внимание, что по примерным расчетам половина продаваемого Сибторгом товара идет на нужды городского и фабрично-заводского населения и для госучреждений, то получается, что, продавая сельскому покупателю товаров на 25.000.000 руб., Сибторг возвращает ему же 19.000.000 руб. в виде платы за продукты.

При сравнении оборотов последующих лет с оборотами 1923 года, принимаемыми за 100 процентов, получаются также чрезвычайно интересные данные погубернского роста и процентного соотношения оборотов: общего торгово-заготовительного и отдельно по торговле и заготовкам, как это видно из нижеследующей таблицы.

Таблица торгово-заготовительных оборотов
Сибторга по губерниям в тысячах рублей
за 1923-25 г.г. и предположенного оборота
на 1926 год.

Рост торгово-заготовительных

В тысячах

	1923 год			Оборот.
	Оборот.	%/о	%/о всего оборота за год.	
Омская	1.725	100	20,8	5.715
Н.-Николаевская	922	100	11,1	3.972
Алтайская	797	100	9,6	2.849
Киркрай	170	100	2,1	1.448
Томская	357	100	4,3	2.100
Енисейская	554	100	6,7	2.852
Иркутская	605	100	7,3	3.384
Итого	5.130	—	61,9	22.320
Продажа товаров Правлен. и Московской Канторой	3.154	100	38,1	1.408
ВСЕГО	8.284	100	100,0	23.728
Рост торгового				
Омская	1.361	100	18,0	4.278
Н.-Николаевская	799	100	10,6	2.837
Алтайская	712	100	9,4	2.215
Киркрай	157	100	2,1	1.261
Томская	326	100	4,3	1.954
Енисейская	520	100	6,8	2.607
Иркутская	549	100	7,2	2.794
Итого	4.424	—	58,4	17.946
Продажа товаров Правлен. и Московской Канторой	3.154	—	41,6	1.408
ВСЕГО	7.578	—	100,0	19.354
Рост заготовитель				
Омская	364	100	51,6	1.437
Н.-Николаевская	123	100	17,4	1.135
Алтайская	85	100	12,1	632
Киркрай	13	100	1,8	190
Томская	31	100	4,4	146
Енисейская	34	100	4,8	245
Иркутская	56	100	7,9	589
Итого	706	—	100,0	4.374

оборотов по губерниям.

рублей.

	1924 год			1925 год			1926 год		
	%/о в отноше- нии 1923 г.	%/о всего обо- рота за год.	Оборот.	%/о в отноше- нии 1923 г.	%/о всего обо- рота за год.	Оборот.	%/о в отноше- нии 1923 г.	%/о всего обо- рота за год.	Оборот.
331,3	24,1	11.269	653,3	29,3	16.302	945,0	23,6		
430,9	16,7	7.299	783,0	18,8	20.569	2.231,0	29,7		
357,5	12,0	5.458	684,9	14,2	10.147	1.273,2	14,7		
852,0	6,1	2.288	1.346,0	5,9	1.976	1.162,4	2,8		
588,3	8,9	3.480	974,8	9,2	5.543	1.553,0	8,0		
475,0	12,0	4.110	74,2	10,7	6.982	1.260,3	10,1		
559,4	14,3	4.565	754,6	11,9	7.713	1.274,9	11,1		
435,1	94,1	38.469	749,9	100,0	69.232	1.349,6	100,0		
44,6	5,9	—	—	—	—	—	—		
286,4	100,0	38.469	749,9	100,0	69.232	1.349,6	100,0		
оборот по губерниям.									
314,3	22,1	8.141	598,2	27,6	10.116	743,3	20,1		
355,0	14,7	5.021	628,5	17,0	16.240	2.033,0	32,3		
311,0	11,5	3.826	537,4	13,0	6.210	872,2	12,4		
803,0	6,5	1.861	1.186,0	6,3	1.356	864,0	2,7		
600,0	10,0	2.920	895,8	9,9	4.320	1.325,2	8,6		
501,4	13,5	3.425	658,7	11,6	5.220	1.003,9	10,4		
509,0	14,4	4.305	784,2	14,6	6.780	1.235,0	13,5		
405,6	92,7	29.499	666,8	100,0	50.242	1.135,7	100,0		
44,6	7,3	—	—	—	—	—	—		
255,4	100,0	29.499	666,8	100,0	50.242	1.135,7	100,0		
ного оборота по губерниям.									
395,0	32,9	3.128	859,3	34,9	6.186	1.699,4	32,6		
913,4	25,9	2.278	1.852,1	25,4	4.329	3.519,5	22,8		
743,6	14,5	1.632	1.920,0	18,2	3.937	4.631,7	20,7		
1.461,6	4,3	427	3.284,6	4,8	620	4.769,2	3,3		
471,0	3,3	560	1.806,4	6,2	1.223	3.945,1	6,4		
720,5	5,6	685	2.014,7	7,6	1.762	5.182,3	9,3		
1.051,8	13,5	260	464,3	2,9	933	1.666,0	4,9		
619,5	100,0	8.970	1.270,6	100,0	18.990	2.689,8	100,0		

На предыдущих страницах настоящего обзора уже отмечалось, что на заготовительном рынке Сибирского края Сибторг за прошедшие годы своего существования занял одно из крупнейших мест среди заготовителей и приобрел значение мощного аппарата по сбыту продукции сибирского сельского хозяйства и промыслов.

В отношении торговли Сибторг также завоевал себе видную роль в качестве проводника товаров госпромышленности, обладающего сравнительно хорошо налаженным оптово-розничным аппаратом и снабжающего сибирский рынок товарами из первых рук по умеренной цене и в соответствующем ассортименте.

Как велика роль Сибторга на торговом рынке, можно судить по данным об оборотах наиболее ходкого товара, составляющего главный процент в торговом обороте вообще и Сибторга, в частности,—по мануфактуре.

По данным Сибкомвноторга на сибирском рынке было продано мануфактуры:

	1923 и 1924 г.г.	1925 г.
Всеросс. Текст. Синдикатом на	17.675.000 р.	27.030.000 р.
Сибторгом	15.530.000 р.	18.293.000 р.
Сибкрайсоюзом	сведен. нет	11.079.000 р.

Из этих данных видно, что в первый год своего существования, в период организации и укрепления государственного и кооперативного торгового аппарата, Сибторг являлся крупнейшим поставщиком мануфактуры на сибирский рынок и что в последующее время он сохранил за собою то же значение, уступив первое место лишь Всероссийскому Текстильному Синдикату.

Но известно, что мануфактура была лишь преобладающим товаром в оборотах Сибторга, но не единственным и потому по мере того, как снабжение рынка мануфактурой усиливалось со стороны ВТС, Сибторг расширял свою торговлю другими товарами.

С 1924 года он вводит в продажу посуду и др. силикатные товары, выразившиеся в 1,9% всего оборота, поднимает ее до 2,6 процента в 1925 году и намечает в 1926 г. довести до 3,0 проц. всего торгового оборота.

С лозунгом „Металл в деревню“ Сибторг начинает усиливать торговлю железо-скобяными товарами, гвоздями, металлическими изделиями, выбросив их на рынок в 1923 году на 193.000 руб., в 1924 году на 887.000 руб., в 1925 г. на 2.399.000 руб. и вводя в план 1926 года торговлю этими товарами на 6.945.000 руб.

По данным Сибкрайвноторга за 1924-25 г., среди 28 торговых организаций Сибири краевого значения с общим оборотом 145.000.000 руб., Сибторг занимает 2-е после Сибкрайсоюза место, выражающееся в 20,5% всего оборота.

Вызванный к жизни новой экономической политикой, Сибторг на протяжении 3-х лет своего существования неослабно и с возрастающей энергией служит великому делу возрождения сибирского хозяйства, являясь чутким государственным посредником в товарооборотах производящего и потребительского рынка.

Созданный волею и на средства сибирских государственных организаций, Сибторг, как местная торговая организация, является в их руках могучим рычагом, с помощью которого устанавливается непосредственная связь государственной промышленности с сельским хозяйством и проводятся мероприятия Советской Власти в области регулирования рыночной жизни и установления необходимого в тот или иной момент экономического равновесия в хозяйственной жизни СССР вообще.

Все мероприятия, связанные с проведением денежной реформы и с политикой замыкания общеизвестных „ножниц“, находили в лице Сибторга сильного, твердого и последовательного исполнителя директив центральных и местных органов власти.

Директива центра—произвести всеобщее снижение цен на товары в 1924 г. была выполнена Сибторгом одним из первых, несмотря на то, что обошлась она Т-ву свыше миллиона рублей на уценках и потере по безнадежным долгам.

Реорганизация кооперативной системы в 1924/25 году также болезненно отозвалась на средствах Сибторга, потерявшего при этом около 300.000 р. задолженности за крайне ослабленными после реорганизации кооперативами.

Результаты трехлетней деятельности Сибторга вполне подтверждают его жизненность и дееспособность. Они подтверждают также, что Сибторг оказал огромное влияние на развитие хозяйственной жизни Сибирского края, что в экономике Сибири он стал одним из сильнейших факторов, способствующих улучшению материального благополучия населения Сибири.

На протяжении истекшего времени на долю Сибторга, наравне с другими, выпадало не мало торговых и финансовых затруднений и кризисов, однако, памятуя общую директиву „Торгуй, но не проторговывайся“, Сибторг благополучно выходил из временных затруднений и кризисов, не утратил своего первоначального капитала и, сохранив репутацию безупречного плательщика по своим обязательствам, дал за 1923 год 924.597 руб. 15 коп. чистой прибыли и даже 1924 год, несмотря на списание значительных сумм по уценкам и безнадежным долгам, закончил с прибылью в 99.071 р. 04 к.

Все эти обстоятельства дают основание с уверенностью полагать, что в наступившем 1925/26 г. развивающееся сибирское хозяйство найдет в лице Сибторга по-прежнему крупного поставщика товаров на местный рынок, заготовителя и сбытчика значительной части продуктов сельского хозяйства Сибирского края, твердого и верного проводника советской торговой политики.

Сибторг является и будет надежнейшим мостом смычки государственной промышленности и крестьянского хозяйства Сибири.

БИБЛИОТЕКА
КОММУНИСТИЧЕСКОЙ
АКАДЕМИИ.

ПОПРАВКА.

На стр. 9-й, в таблице торгово-заготовительн. оборотов, в строке 1-й „1923 г. 8 м-цев“, в графе „Общая сумма оборота“ напечатано: 8.282.000, следует читать: 8.284.000.

