

УДК 94(477.54)“1921/1929”:339.1

ТОРГОВЕЦЬ ЯК ПРОФЕСІЯ В РОКИ НЕПУ**І. В. Скубій****(Харківський національний технічний університет сільського господарства
ім. Петра Василенка, м. Харків)**

Статтю присвячено вивченню повсякденної діяльності торговців у роки непу. Розглядаються особливості трудових відносин професійних торговців Харкова, умови праці, рівень заробітної плати різних службовців крамниці, тривалість робочого дня, норми часу, умови професійного навчання, підвищення кваліфікації.

Ключові слова: *торгівля; торговець; умови праці; заробітна плата; неп; Харків.*

The article is devoted to the investigation of trader's everyday life in the years of NEP. The article deals with the features of working conditions of the professional traders, the wages of different store employees, the duration of the working day and time standards, the terms of vocational training, the advanced training.

Key words: *trade; trader; working conditions; salary; NEP; Kharkiv.*

Постановка проблеми. Торгівля як наукова проблема широко досліджена істориками та економістами. Водночас головна дійова особа, торговець, необґрунтовано залишилася поза увагою. У своїх працях вони здебільшого звертали увагу на економічні аспекти становлення ринку¹, його регулювання², вивчали його інфраструктуру³ тощо. Останнім часом спостерігається поживавлення зацікавленості науковців до вивчення деяких аспектів трудових відносин у роки непу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ю. П. Волосник у контексті вивчення процесів становлення нової буржуазії України у 1920-х рр. та державних заходів із регулювання її діяльності дослідив умови праці робітників приватних підприємств⁴. Особливості ж роботи в торговельних закладах залишилися нез'ясованими у працях як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Поза увагою опинилась людина як безпосередній учасник і творець ринкових відносин – торговець. Невипадково відомий російський історик Ю. О. Поляков зазначав, що найважливішим завданням сучасної історіографії є вивчення “самої людини як такої, вивчення її життя, яким воно було і стало”⁵. Тому дослідники радянської повсякденності, в тому числі І. Б. Орлов, наполягають, що центральне місце в її аналізі мають зайняти “життєві проблеми тих, хто залишився безіменним в історії”⁶. Увага до ролі особистості в історії дає можливість під новим кутом зору поглянути на історію 1920-х рр., її безпосередніх творців, сучасників, яких прийнято називати “суб’єктами” історичних процесів.

© І. В. Скубій, 2014

¹ Лантух В. В. Становление и развитие торговли на Украине в 1921–1932 гг. – Харьков : Основа, 1992 ; Пиріг О. А. Ринок і торгівля України (історичний аспект). – К., 1996.

² Лантух В. В., Лантух І. В., Пантелеймоненко А. О. Державне регулювання торгівлі в Україні (20-ті – початок 30-х рр. ХХ ст.): історико-економічне дослідження. – Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011.

³ Лантух І. В. Формування інфраструктури ринку в Україні в роки нової економічної політики (1921–1928 рр.). – Харків : Основа, 2004.

⁴ Волосник Ю. П. Підприємці і приватне підприємництво в радянській державі в добу непу (на матеріалах України). – Харків : Контраст, 2014. – С. 97–107.

⁵ Поляков Ю. А. Человек в повседневности // Вопросы истории. – 2000. – № 3. – С. 125–127.

⁶ Орлов И. Б. Советская повседневность: исторический и социологический аспекты становления. – М., 2008. – С. 17.

Обґрунтовуючи необхідність обрання саме їх об'єктом такого наукового пошуку, слід відразу зауважити, що під час вивчення історії торгівлі в роки непу особливу увагу істориків завжди привертала непмани, або нова буржуазія. Це закономірно, адже і в 1920-ті рр. саме вони стали ключовими особами, які вдало характеризували новий етап радянської історії. Вони ж і стали об'єктом радянської пропаганди, яка засуджувала їхню "хижацьку" поведінку особливо різко. Невипадково в історіографії їхня діяльність була широко досліджена вітчизняними істориками: у торговельно-промисловій сфері, на кредитно-грошовому, валютному ринках⁷. Українські та російські науковці також комплексно підійшли до вивчення соціокультурного портрета підприємця в роки непу⁸ та визначення місця "ряджених капіталістів" на непівському святі життя"⁹. Водночас треба враховувати, що не лише непмани брали участь у торговельних відносинах. За такого підходу невисвітленою залишається особа торговця, котрий далеко не завжди був власником закладу. Зокрема, серед таких були і співробітники державних, кооперативних та приватних торговельних підприємств. Тому об'єкт цього дослідження – працівники торговельних закладів незалежно від форми їхньої власності, до щоденних обов'язків яких входило обслуговування покупців і робота у торговельному приміщенні.

Джерельна база цього дослідження – документи професійної спілки радянських торговельних службовців¹⁰, статті в періодичних виданнях 1920-х рр. ("Труд", "Кооперативне будівництво")¹¹.

Мета статті – дослідити умови праці співробітників торговельних закладів, тобто професійних торговців Харкова, рівень її оплати, у тому числі преміювання, коло професійних обов'язків, питання щодо підвищення кваліфікації тощо. Значення міста як загальнореспубліканського торговельного центру актуалізує необхідність цього.

У першому півріччі 1924/1925 рр. у Харкові налічувалося 17 958 торговельних службовців, які працювали у закладах різних типів (оптова, оптово-роздрібна, роздрібна торгівля) та різної форми власності (державна, кооперативна, приватна)¹². Саме в Харкові було зосереджено 77,7% усіх торговців округи¹³, які становили значну частину всього населення міста.

Виклад основного матеріалу. Керівник великого американського універсального магазину в 1920-ті рр. висловив такі зауваження щодо особливостей розвитку роздрібно торгівлі: "Багато помилок у сучасній роздрібній торгівлі виникає через ігнорування факту, що в основі справи лежить людський контакт і узгодження. Його (продавця) знання справи, товару, цін, умов – половина справи, інша половина – його особистість, знання людей,

⁷ Волосник Ю. П. Нова буржуазія України та розвиток приватнопідприємницької діяльності на фінансовому ринку в роки непу. – Харків : НМЦ "СД", 2002.

⁸ Пахомов С. А. Социокультурный портрет предпринимателя периода нэпа и его отражение в пропаганде и массовом сознании : дис. ... канд. ист. наук : 07.00.02. – М., 2005 ; Сушко О. О. Непмани: соціально-історичний тип приватних підприємців в УСРР (1921–1929). – К.: Вид-во НПУ ім. М. П. Драгоманова, 2003.

⁹ Орлов И. Б., Пахомов С. А. "Ряженые капиталисты" на нэповском празднике жизни. – М.: Собрание, 2007.

¹⁰ Державний архів Харківської області (далі – ДАХО). – Ф. Р. 387. – Оп. 1. – Спр. 104. – Арк. 2 ; ф. Р. 1256. – Оп. 1. – Спр. 12. – Арк. 54 ; спр. 14. – Арк. 15 ; спр. 32. – Арк. 47 ; спр. 54. – Арк. 82 зв. ; спр. 267. – Арк. 201.

¹¹ Женщина в торговом аппарате // Труд. – 1927, 9 марта. – № 56 ; Культурная работа среди торговых служащих. Всесоюзное совещание месткомов торговых служащих // Труд. – 1926, 8 января. – № 6 ; Обеденный перерыв для торговых служащих // Труд. – 1925, 18 февраля. – № 40 ; Рабочий день торговых служащих // Труд. – 1925, 17 января. – № 14 ; Уклоны и недочеты. Как изжить недочеты кооперативной торговли // Труд. – 1925, 5 февраля. – № 29 ; Через прилавок. Продавец и покупатель. Больше выдержки, больше вежливости // Труд. – 1928, 28 марта. – № 74.

¹² Бюлетень статистичний. Матеріали народного господарства Харківської округи. Книжка III. – Харків : ЦСУ УСРР, 1926. – № 5–7. – Травень–липень. – С. 150.

¹³ Там само. – С. 152.

вміння вгадувати, порадити, поставитись добросовісно, по-людськи”¹⁴. У свою чергу, очевидно те, що продавець повною мірою володітиме всіма вищезазначеними якостями за наявності певного рівня умов праці, її оплати, чітко регламентованого робочого навантаження, нормального психологічного клімату на робочому місці тощо.

У 1920-ті рр. до кола професійних обов’язків, які ставилися перед продавцем, входили такі: приймання (розпакування), перевірка, розцінка та розкладання товарів на прилавку, полиці чи вітрині; продаж товарів за особистим вибором покупця або за замовленням, виписка рахунка або накладної; зважування чи відмірювання товару, його упакування; детальне знання товарів та способів їхнього зберігання; вміння швидко орієнтуватися в магазині (складі); грамотність і вміння користуватися рахівницею¹⁵. Відповідно до таких вимог усі продавці ділилися на декілька розрядів, що також залежало від групи торговельного закладу: 1) продавець-початківець, який пройшов практичне учнівство; 2) продавець-початківець, який закінчив школу конторгуча¹⁶; 3) продавець зі стажем від одного до трьох років, який закінчив практичне учнівство; 4) продавець зі стажем від одного року до трьох, який закінчив школу конторгуча; 5) продавець зі стажем понад три роки; 6) продавець зі стажем понад п’ять років; 7) продавець зі стажем понад сім років; 7) старший продавець або завідуючий відділом магазину, який має значний досвід і практику¹⁷.

У великих торговельних підприємствах, наприклад у Харківському акціонерному товаристві торгівлі, були посади товарознавців. До їх професійних обов’язків входило визначення якості товару, приймання та його відпуск за картками, продаж, консультування з питань асортименту, складання заявок, знання способів зберігання товарів. Заробітна плата таких працівників установлювалася залежно від виду товару, який вони реалізовували. Продавці трикотажу отримували щомісяця 130 крб, шерсті – 150, бавовни – 160, льону – 180 крб¹⁸. Нерідко, а частіше це було нормою для невеликих крамниць, продавець одночасно виконував обов’язки інших членів персоналу, яких, очевидно, через економічну недоцільність не наймали. Наприклад, у м’ясній лавці № 6 Харківського центрального робітничого кооперативу працювали завідуючий та продавець, який також був і рубщиком¹⁹. Заробітна плата цих працівників дорівнювала відповідно 55 крб та 42 крб²⁰. Навіть столичний статус харківських магазинів “Ларька” не забезпечував його працівникам належних умов праці. Звичайною нормою в роботі прикажчика було тягання на собі сотень пудів картоплі та інших важкопідйомних товарів²¹. Таке становище виникало тому, що кількість вантажників у магазинах була недостатньою і прикажчики мусили виконувати їхні обов’язки.

Норми оплати праці працівників торговельних закладів залежали й від розряду посади, яку вони обіймали. Якщо головний бухгалтер контори отримував 96 крб, то учень-продавець – 21 крб 60 коп.²² Заробітна плата працівників, безпосередньо пов’язаних із реалізацією товару, була майже вдвічі менша від тієї, котру отримувало керівництво контори чи магазину. Детальніше рівень оплати праці подано в табл. 1.

¹⁴ Лаврухин А. Н. Пути рационализации кооперативной торговли // Современная кооперация и ее проблемы : сборник статей с предисловием И. Т. Смилги. – М. : Изд-во Госплана СССР, 1925. – С. 118–119.

¹⁵ ДАХО. – Ф. Р. 1256. – Оп. 1. – Спр. 54. – Арк. 12 зв.

¹⁶ Конторгуч – школа конторського та торговельного учнівства, в якій навчалися працівники державних і торговельних установ, котрі мали невеликий досвід роботи. Ці школи почали створюватись у 1920-ті роки як відповідь на тогочасні потреби економічного розвитку країни та водночас були покликані підвищити освітній рівень численної кількості учнів-підлітків, які працювали в крамницях. Метою таких закладів професійної освіти була масова підготовка кваліфікованих службовців радянських торговельних закладів.

¹⁷ ДАХО. – Ф. Р. 1256. – Оп. 1. – Спр. 54. – Арк. 12 зв.

¹⁸ Там само. – Ф. Р. 1256. – Оп. 1. – Спр. 267. – Арк. 201.

¹⁹ Там само. – Ф. Р. 387. – Оп. 1. – Спр. 104. – Арк. 2.

²⁰ Там само. – Арк. 7.

²¹ Там само. – Ф. Р. 1256. – Оп. 1. – Спр. 12. – Арк. 54.

²² Там само. – Спр. 14. – Арк. 15.

Рівень оплати праці працівників торговельної контори ²³

Посада	Розряд	Зарплата (крб)
Головний бухгалтер	17	96
Юрисконсульт	16	81,60
Завідувач відділу (мануфактурний, галантерейний та ін.)	14	74,40
Помічник бухгалтера	13	66
Старший рахівник	12	60
Комірник-артільник	11	55,20
Старший діловод	10	50,40
Молодший рахівник	10	50,40
Інкасатор	9	42
Пакувальник	6	30
Сторож	6	30
Кур'єр-прибиральник	4	21,60
Учень-продавець	4	21,60

Безсумнівно, дійовий спосіб підвищення ефективності роботи торговців – покращання їхнього матеріального стану. Така практика використовувалась і в 1920-ті рр., у тому числі керівництвом південної контори Московського акціонерного товариства торгівлі “Мосторг”, яка розміщувалась у Харкові. 6 жовтня 1924 р. правлінням товариства була встановлена премія для працівників, які безпосередньо виконували роботу з відпуску товарів: “з метою підняття матеріального стану наших співробітників з тим, щоб підняти їхню ініціативу та покращити працездатність” ²⁴. Утім такі заходи підвищення матеріальної зацікавленості не завжди були повністю “прозорими”, тому наявна система преміювання часто викликала нарікання з боку самих торговців ²⁵.

Окремої уваги заслуговує вивчення тривалості робочого дня та обідньої перерви для торговельних працівників. Профспілка радянських торговельних службовців звертала увагу на непрості умови праці продавців. Особливості їхньої праці полягали в тому, що вони цілий день спілкувалися з людьми, тоді як канцелярський працівник на 90 % мав справу з паперами. Досить переконливо це пояснювалося даними тогочасної англійської статистики про найбільшу смертність саме серед торговельних службовців порівняно із сільськими, страховими, банківськими працівниками, залізничниками, службовцями адвокатури та нотаріальних контор ²⁶. Норми робочого часу для торговців приймалися на з’їздах радянських службовців. Так, на підприємствах роздрібно торгівлі встановлювалася 1–2-годинна перерва, причому в цей час заклад мав обов’язково закритися. Для ринкової та оптової торгівлі встановлювалася півгодинна перерва без закриття установи. Водночас дані дослідження, проведеного в 1925 р. серед торговельних закладів, свідчили, що тільки 37 % торговців користувались обідньою перервою у визначеному обсязі, тобто більшість службовців працювала по 8 год, а нерідко й більше, взагалі без перерви ²⁷. Поряд із такими порушеннями норм робочого часу характерним для більшості закладів було збільшення робочого дня за рахунок зменшення обідньої перерви. Тобто графік робочого дня пересічного торговця був інтенсивним і напруженим. Очевидно, що забезпечення нормальних умов праці не було першочерговим

²³ Там само.

²⁴ Там само. – Арк. 14.

²⁵ Уклоны и недочеты. Как изжить недочеты кооперативной торговли.

²⁶ Рабочий день торговых служащих.

²⁷ Обеденный перерыв для торговых служащих.

завданням ні для керівництва самих торговельних закладів, ні для держави загалом, оскільки в ринкових умовах, якими стали роки нової економічної політики, головним пріоритетом стало отримання якомога більшого прибутку. Підтвердженням цього, зокрема, стало введення додаткового дня торгівлі. Так, з метою покращання обслуговування робітничого населення Харкова та інших великих промислових центрів владою було ініційовано введення недільної торгівлі, яка дозволялася здебільшого державним та кооперативним закладам. Для службовців же таких закладів це відобразилося на скороченні щотижневого відпочинку. У зв'язку з цим слід навести висловлювання Д. Антошкіна, одного з працівників профспілки торговців, щодо шляхів урегулювання навантаження працівників крамниць: «Інтереси державної та кооперативної торгівлі мають бути на першому місці. Інтереси масового споживача мають бути максимально задоволені. Але чи витікає звідси необхідність подовження робочого дня торговельних службовців до 10 годин і більше на добу за наявності 2–3 десятків тисяч безробітних прикажчиків? Ні. Це недоцільно і шкідливо з усіх поглядів»²⁸. Тому очевидно, що норми робочого часу потребували зваженого врегулювання з урахуванням інтересів споживачів та задоволення прав працівників торговельних закладів. Вагомою перешкодою на цьому шляху було прагнення радянської влади залучити якомога більшу кількість покупців у державні та кооперативні магазини й нарешті витіснити приватного крамаря з ринку.

Проблема кадрового забезпечення в торговельних закладах потребувала створення відповідних навчальних закладів. У країні була організована ціла мережа навчальних установ, покликаних її розв'язати²⁹. Водночас важливою умовою професійного зростання торговця, як і будь-якого працівника, залишається підвищення кваліфікації, яке в короткий термін дозволяє підняти рівень теоретичних знань, удосконалити практичні навички та вміння. У 1920-ті рр. такі заходи проводилися для більшості співробітників торговельного сектора. У січні 1926 р. відбулася Всерадянська нарада місцевих комітетів торговельних службовців, яка звернула увагу на необхідність підвищення кваліфікації серед торговельних службовців, «оскільки справжній радянський продавець не має замикатися лише у вузьке коло свого прилавку»³⁰. Для підвищення кваліфікації торговельних працівників у Харкові було створено школу Конторгуч. Великі торговельні установи міста, наприклад Харківський центральний робітничий кооператив (ХЦРК), спочатку бронювали певну кількість місць на навчання, а потім відсилали туди своїх співробітників. Переважно це були молоді й недосвідчені службовці крамниць ХЦРК, кількість яких особливо стрімко почала збільшуватися в умовах розширення кооперативної мережі, пов'язаного з витісненням приватника з ринку. Так, скажімо, працівник ХЦРК Коробцов, 1908 р. народження, був зарахований у броню й навчався в такій школі. Він був співробітником магазину № 19 з 27 січня 1925 р. і перебував на посаді 7-го розряду³¹.

Необхідно враховувати, що не в останню чергу умови праці торговельних працівників залежали від психологічного клімату на робочому місці. Газета «Труд», яка стояла на захисті інтересів усіх членів радянських профспілок, охарактеризувала їх так: «У важких умовах доводиться працювати продавцю. Усіляке незадоволення споживача позначається на продавцеві, хоча усунення багатьох недоліків менше за все залежить від продавця. Бувають і обурливі випадки грубих скривджень і навіть фізичної розправи з продавцями з боку окремих споживачів»³². Як справедливо зауважив працівник Центрального комітету радянських торговельних службовців, «продавець у більшості випадків працює у непристосованому приміщенні, цілий день бігає від прилавка до полиці й назад, перевантажений до

²⁸ Рабочий день торговых служащих.

²⁹ Лантух В. В., Лантух І. В., Пантелеїмоненко А. О. Державне регулювання торгівлі в Україні. — С. 213–223.

³⁰ Культурбота среди торговых служащих.

³¹ ДАХО. — Ф. Р. 1256. — Оп. 1. — Спр. 32. — Арк. 47.

³² Через прилавок. Продавец и покупатель. Больше выдержки, больше вежливости.

краю, слухає докори та лайку покупців, озлоблених стоянням у чергах; на нього ж покупець і обурюється через брак товарів та за їхню погану якість тощо, тобто за всі недоліки постачання віддувається продавець”³³.

Великого значення набуває вивчення гендерного аспекту в організації торговельної справи, адже поза увагою істориків, які вивчали та продовжують вивчати торгівлю в роки непу, залишилася жінка. У дореволюційний час жіноча праця в торговельній справі застосовувалася досить рідко. Здебільшого жінку-продавця можна було побачити в галантерейних магазинах, магазинах дамських капелюшків, кондитерських та булочних. На початку 1927 р. у кількісному відношенні жінки становили у державній торгівлі 19,4 %, в кооперації – 16,4, у приватній торгівлі – 10,6 %. Тобто жінка-продавець і в роки непу була досить незвичним явищем³⁴. Рідко можна було зустріти жінку і на так званій відповідальній роботі, наприклад завідувача магазину. Середня заробітна плата жінки у державних та кооперативних крамницях, як правило, була меншою від тієї, що отримував чоловік на цій же посаді. Це пояснювалось тим, що жінка виконувала здебільшого підсобну роботу (касирші, конторниці), рівень оплати якої був нижчим за ту, яку виконував чоловік (продавець, товарознавець, завідувач магазину). На практиці радянський лозунг “Дорогу жінкам!” виконувався не повною мірою, тому жінка в системі торгівлі 1920-х рр. відіграла далеко не провідну роль. Таке ставлення влади до жінки свідчило про існування подвійних стандартів щодо неї, оскільки, попри надання їй рівних із чоловіками соціальних та політичних прав, продовжувало зберігатися її підвищене трудове навантаження.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Професія торговця в роки нової економічної політики була популярною серед приватних підприємців, але ще чимало службовців працювали в державних і кооперативних закладах торгівлі. Вивчення умов праці та особливостей трудових відносин цієї групи населення дозволило по-новому поглянути на торговця, який став однією з дійових осіб періоду непу:

1) технічний стан торговельних приміщень не завжди був задовільним, що призводило до погіршення умов праці службовців крамниць;

2) рівень заробітної плати співробітників магазинів був досить високий, проте різниця між найвищою та найнижчою була велика й становила понад 75 крб. Особливо низькою була оплата праці учнів-продавців, посади яких здебільшого обіймали підлітки;

3) для покращання професійного та освітнього рівня працівників торговельних закладів створювали школи Конторгуч, в яких навчались службовці державних та кооперативних крамниць;

4) для торговців установлювалися норми робочого часу, які передбачали врахування трудового законодавства про обов’язкову обідню перерву та щотижневий відпочинок. В умовах боротьби з приватником за покупця і ринок у мережі державної та кооперативної торгівлі не дотримувалися графіка робочого дня;

5) для підвищення матеріальної зацікавленості торговців вводилася система преміювання, головним недоліком якої була непрозорість нарахування.

У перегонах за збільшення прибутку, у боротьбі за покупця держава, кооперація та приватні підприємці обмежували права працівників крамниць. Вимоги часу потребували від них високого рівня професійних знань, тому це викликало необхідність підвищення їхньої кваліфікації. Торговцями були не тільки чоловіки, але й жінки, частка яких була незначною.

³³ Там же.

³⁴ Женщина в торговом аппарате.