

# НАУЧНО-ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ ТОРГОВЛИ САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО ТОРГОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА И ЕЕ ПРЕДСТАВИТЕЛИ

THE RESEARCH AND EDUCATIONAL  
SCHOOL OF ECONOMICS OF TRADE  
OF THE SAINT-PETERSBURG STATE  
UNIVERSITY OF TRADE AND ECONO-  
MICS AND ITS REPRESENTATIVES

*I. Kapustina*

#### Annotation

The state policy in the sphere of high education, resulting in gradual merger of leading high schools, often destroys existing scientific and teaching teams, thus reducing research activity and its results. Under such circumstances the major goal of top managers of high school is to save and develop leading scientific schools. The article contains biography of the founder of the research and educational branch of economics of trade of the Saint-Petersburg State University of trade and economics professor Rubinshtein G.L. In the article there is also information about major achievements and line of development of the research and educational branch of economics of trade from the first days till these days.

**Keywords:** economics of trade, managing of high school, research and educational branch.

*Капустина Ирина Васильевна*

*К.э.н., зав. каф. внешнеэкономической  
деятельности и торгового дела  
Санкт-Петербургского государственного  
торгово-экономического университета,  
Санкт-Петербург*

#### Аннотация

Активно проводимое в настоящее время укрупнение российских вузов зачастую разрушает сложившиеся научные и педагогические коллективы, осложняет дальнейшее проведение научных исследований и снижает их результативность. В этих условиях сохранение и развитие ведущих научно-педагогических школ важнейшая задача менеджмента высшей школы. В статье приводится биография основателя кафедры и научно-педагогической школы экономики торговли Санкт-Петербургского государственного торгово-экономического университета профессора Г. Л. Рубинштейна, а также рассматриваются достижения и направления развития научно-педагогической школы до настоящего времени.

#### Ключевые слова:

Экономика торговли, управление высшей школой, научно-педагогическая школа.

На протяжении более 20 лет российская высшая школа находится в перманентном состоянии реформирования. Не углубляясь в промежуточные результаты этого процесса, отметим, что в процессе постановки и достижения стратегических целей каждому вузу необходимо очень обдуманно формировать новые структуры, бережно сохраняя и преумножая традиции существующих научных школ.

В Санкт-Петербургском государственном торгово-экономическом университете основания научной школы в области экономики торговли, были заложены еще в 1930 году. Именно в это время началась новая история нашего вуза. Правительственная комиссия по реорганизации Вузов приняла постановление о создании на базе торговых отделений Ленинградского института народного хозяйства им Ф. Энгельса и экономического факультета Политехнического института первого в Ленинграде

высшего торгового учебного заведения – Ленинградского института обмена и распределения, которое затем было переименовано и около шестидесяти лет носило название Ленинградского института советской торговли им. Ф. Энгельса (ЛИСТ им. Ф.Энгельса). Это признанный бренд советского времени в области торгового образования, широко известный на территории бывшего СССР и стран социалистического сообщества.

В 1930 году в институте была организована кафедра экономики советской торговли, которая в 90-х годах носила название экономики и управления торговлей, а сегодня в результате ряда преобразований ее профессорско-преподавательский состав стал частью ныне действующей кафедры внешнеэкономической деятельности и торгового дела.

Основоположником кафедры экономики торговли, а

затем и сложившейся на ее базе известной научной школы по праву считается крупный ученый того времени профессор, доктор экономических наук Григорий Леонидович Рубинштейн (1891–1959).

Г. Л. Рубинштейн родился в семье адвоката в Одессе. Сам он тоже получил юридическое образование в Новороссийском университете в 1909–1913 гг. Будучи студентом, он прослушал курс лекций по экономическим наукам в университетах Фрейбурга и Галле в Германии.

До революции Григорий Леонидович имел юридическую практику. С 20-х гг. переходит на работу в торговлю – сначала в кооперацию, а затем в систему государственной торговли, где до 30-го года работал в качестве экономического консультанта и начальника планово-экономического отдела торгова.

Свою научно-педагогическую деятельность Г. Л. Рубинштейн начал в 1926 году, когда стал читать дисциплину "Экономика и организация торговли" на Биржевых курсах, организованных экономическим факультетом Политехнического института в г. Ленинграде.

В 1930 году он организовал и возглавил одну из профилирующих кафедр института – экономики советской торговли. Григорий Леонидович заведовал ею до 1957 года, когда тяжелая болезнь помешала продолжить дело всей его жизни. Но до последних дней он оставался профессором кафедры.

Во время войны Г. Л. Рубинштейн продолжал научно-педагогическую деятельность сначала в Ленинграде, затем в эвакуации в Кисловодске и Алма-Ате. Профессор Рубинштейн был одним из двух штатных преподавателей, которые на базе торгово-кулинарного училища Наркомторга Казахской ССР организовали работу ЛИСТ им Ф. Энгельса в 1942–1945 гг. в эвакуации. В военное время в 1944 году он защищает докторскую диссертацию, посвященную вопросам развития внутренней торговли СССР начиная с начала XX века и до конца 30-х годов.

Коллеги всегда отзывались о Г. Л. Рубинштейне как о высокообразованной личности. Он знал три иностранных языка. Долгие годы руководил подготовкой молодых ученых. Среди его учеников деканы торгово-экономического факультета ЛИСТ им. Ф. Энгельса Н. И. Бутин и Г. А. Давыдова, заведующая кафедрой экономики торговли с 1969 по 1991 год Н. А. Гаглоева. Основной состав кафедры экономики торговли нашего вуза в 60–70-х гг. – представители научной школы, созданной профессором Рубинштейном: доценты В. П. Куст, А. С. Волокитин, И. И. Калинин, А. А. Васильев и др..

За время своей научно-педагогической деятельности Григорий Леонидович опубликовал 20 крупных научных

трудов и значительное количество статей в периодической печати. В сферу его научных интересов входили проблемы истории развития, регулирования и планирования торговли как отрасли народного хозяйства. Этим вопросам посвящено большинство его работ.

Наибольший вклад в основание и развитие экономики торговли как отраслевой науки в СССР внесли следующие фундаментальные работы Г. Л. Рубинштейна:

- ◆ Экономика и планирование советской торговли. Учебник под ред. проф. Г. Л. Рубинштейна и проф. М. М. Лифица. М.: Госторгиздат, 1939 [4];
- ◆ Экономика советской торговли. Учебник под ред. Лифица М. М. М.: Госторгиздат, 1950 [5];
- ◆ Рубинштейн Г. Л. Развитие внутренней торговли в СССР. Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1964 [1].

В середине 30-х годов коллектив ученых-экономистов Ленинградского института советской торговли им. Ф. Энгельса (Ф. Г. Шумаков, Н. И. Бутин, А. Н. Назаров) под руководством Григория Леонидовича Рубинштейна выиграл конкурс, организованный специальной комиссией Наркомторга СССР, на издание первого учебника по экономике и планированию советской торговли. В состав авторов входили и молодые экономисты из Московского института народного хозяйства им. Плеханова и Московского научно-исследовательского института советской торговли и общественного питания, которые после войны стали известными учеными (М. М. Лифиц\*, Н. Н. Рязов\*\* Л. С. Окунь).

\* Лифиц Моисей Менделеевич (1903-1960) один из основоположников советской школы экономики торговли, доктор экономических наук, профессор

\*\* Рязов Н. Н. (1907-1989) – выдающийся отечественный ученый-статистик, организатор отечественного высшего статистического образования, заслуженный деятель науки РСФСР, доктор экономических наук, профессор, автор более 150 фундаментальных трудов по теории и методологии экономической статистики, статистики торговли, финансов и банковского дела.

Изучая сегодня этот учебник, испытываешь огромное уважение к руководителю научного коллектива и его авторам. Этот фундаментальный труд объемом 600 страниц включает в себя комплексное рассмотрение вопросов экономики торговли как отрасли народного хозяйства. В учебнике глубоко и всесторонне рассмотрены такие разделы, как история российской торговли с начала XX века; состояние и периоды развития советской торговли с 1917 года до конца 30-х годов XX века; организационные вопросы управления и размещения оптовой и розничной торговли в СССР; формы торговли, существовавшие в СССР (государственная, колхозная, кооперативная); общественное питание как подсистема розничной торговли; и, наконец, система государственного планирования товарооборота, товарных фондов, издержек

обращения и финансов. Таким образом, были разработаны логика, структура и содержание учебной дисциплины, преподаваемой во всех торговых высших учебных заведениях СССР.

Важно подчеркнуть, что перечисленная выше проблематика была рассмотрена на территориально-отраслевом уровне. Вопросы экономики и планирования на уровне торговой организации и планирования были предметом рассмотрения курса "Планирование хозяйственной деятельности государственной торговой организации". Таким образом, механизмы планирования и принятия управленческих решений на различных уровнях управления торговлей были совершенно справедливо разделены.

Выработанный Г. Л. Рубинштейном обучающий подход был постепенно нивелирован, и в 60-х-80-х годах курс "Экономика торговли" уже представлял собой симбиоз макро- и микроподходов. Вернулись к практике рассмотрения отраслевых проблем торговли в отдельном учебном курсе только в 90-х годах, когда согласно образовательному стандарту по специальности "Экономика и управление на предприятии (в торговле, общественном питании)" в учебные планы была введена дисциплина "Экономика товарного обращения". Методическое обеспечение данной дисциплины на кафедре экономики и управления торговлей нашего вуза разработал профессор Петр Васильевич Петров на основе написания целого ряда внутривузовских учебных пособий. В результате глубокой и последовательной работы П. В. Петров совместно с заведующим кафедрой А. Н. Соломатиным издали учебник [9]. Этот учебник ведущие вузы страны до сих пор рекомендуют обучающимся по торговым специальностям. Однако в силу ускоренного развития, формирования новейших тенденций и проблем отрасли возникла необходимость в разработке нового учебника. В 2014 году вышел в свет учебник "Экономика торговой отрасли", подготовленный Р. И. Шаклановой и В. В. Юсовой [6]. Авторы – специалисты в области экономики торговли, выпускники нашего вуза разных поколений, неразрывно связанные с заложенными в далеком прошлом образовательными и научными принципами и подходами. Таким образом, научное направление, сформированное еще в конце 30-х годов XX века, удалось сохранить и продолжить на актуальном для сегодняшнего состояния науки и практики уровне.

Несомненным вкладом первого советского учебника под редакцией Г. Л. Рубинштейна в развитие отраслевой экономической науки является рассмотрение истоков и анализ первоначального этапа формирования современных форм торгового обслуживания как за рубежом, так и в нашей стране. Научная ценность материалов не вызывает сомнений по нескольким причинам. Во-первых, это использование автором широкого фактического

и статистического материала, во-вторых, высочайший уровень требований к учебной и научной литературе, выработанный в советское время, в-третьих, привлечение иностранных библиографических источников в области развития торговли в Америке и Европе благодаря свободному владению Г. Л. Рубинштейном тремя иностранными языками. И, наконец, Григорий Леонидович работал в этой отрасли и был непосредственным свидетелем тех процессов, которые происходили в первой половине XX века в торговле.

Современные исследователи с интересом могут ознакомиться с материалами о зарождении сетевой торговли за рубежом. В учебнике 1939 года она носила название "многолавки" или "цепные лавки". Пусть читателей не смущает понятие лавки, т. к. определение данное автором вполне современное: "Под многолавочными предприятиями... имеется ввиду объединение в руках одного владельца (чаще всего акционерного капитала) большого количества однородных магазинов, торгующими одним и тем же ассортиментом" [4, с. 22]. Многие выводы, к которым пришел Г. Л. Рубинштейн в то время, актуальны и сегодня. "Концентрация закупок не только дает им возможность за немногими исключениями закупать товары непосредственно у фабрикантов, но и добиться от последних значительно более льготных цен по сравнению с ценами, по которым товары отпускаются оптовым торговцам. Кроме того, они имеют возможность сосредоточить свои запасы на ограниченном количестве центральных складов, пополняя отдельные магазины по мере необходимости. Благодаря этому оборачиваемость товаров, а следовательно, и денежных средств во многолавках значительно выше, чем в обычной розничной торговле" [4, с. 22]. Нынешнее состояние российской сетевой торговли полностью подтверждает эти слова [10, 11].

Сегодня многих волнует вопрос монополизации потребительского рынка торговыми сетями [10, 11]. Однако отметим, что Россия сегодня только подходит к уровню монополизации рынка, который имелся в США еще в 30-х годах прошлого века. По данным Г. Л. Рубинштейна [4, с. 23], который основывался на зарубежной статистике, в США "... В 1929 году количество многолавок превысило уже 7 тыс. со 160 000 магазинов. Их удельный вес в розничной торговле составлял в том же году примерно 21%. В 1935 году он достиг 25,5%. В ряде городов, особенно по пищевым товарам, а также по некоторым промышленным товарам, в т.ч. по обуви, их удельный вес значительно выше указанного среднего процента\*".

\* В Германии и Великобритании удельный вес сетевой торговли в 30-х годах достиг 18 %. В 2012 году по данным Росстата доля розничных сетей в форсировании оборота розничной торговли в РФ составляла 19,6 %.

Дальнейшее развитие малого бизнеса в Америке и Европе, нынешняя его роль в экономике этих стран по-

зволяют с оптимизмом оценивать российские реалии, как минимум их не драматизировать, при условии выработки взвешенной и последовательной политики поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

Изучая первый советский учебник, отчетливо осознаешь, что многие явления, которые сегодня называют "новыми", уже получили определенное развитие в начале века. В частности, Г. Л. Рубинштейн подробно остановился на такой форме торгового обслуживания, как "магазины-рынки", которые сегодня можно назвать магазинами-дискаунтерами. Судите сами, автор пишет о них как "о крупных продуктовых магазинах, торгующих в примитивно оборудованных помещениях и не оказывающих покупателю никаких услуг. Благодаря сокращению издержек обращения они имеют возможность снизить цены" [4, с. 25]. Интересен факт, что в США они тогда носили название *super-markets*. Таким образом, первоначально супермаркетами назывались магазины, торговавшие по сниженным ценам, только постепенно они трансформировались в универсальные магазины, с широким ассортиментом продовольственных и непродовольственных товаров и стандартным набором услуг, оказываемых покупателям, а магазины-дискаунтеры заняли самостоятельную нишу в индустрии розничной торговли.

Проф. Г. Л. Рубинштейн в учебнике 1939 года дает краткий обзор развития американского рынка розничной торговли через автоматы. "В 1933 году отмечено существование в США в числе прочих, трех компаний, из которых одной принадлежало 80 тыс., другой 56 тыс., третьей 45 тыс. автоматов" [4, с. 25]. Несмотря на имеющееся значительное количество автоматов, некоторые современные эксперты, характеризуя стадии эволюции американского вендинга, относят начало первой стадии, которую называют "Раздробленность" к сороковым годам прошлого века [8]. Между тем, сегодня количество автоматов в России насчитывает 227 тыс. автоматов, что вполне сопоставимо с данными 1933 года США, и рынок считается уже практически сформированным [7]. Думается, что конкретные цифры, которыми оперировали ученые-экономисты, будучи современниками происходящих событий, являются надежными доказательствами при рассмотрении исторических этапов развития того или иного экономического явления.

Логическим продолжением вышеназванного издания является учебник по экономике советской торговли, изданный в 1950 году, из пятнадцати глав которого проф. Г. Л. Рубинштейн лично написал девять и две в соавторстве. Общую редакцию учебника провел соавтор и товарищ по научному цеху проф. М. М. Лифиц.

По содержанию это был новый учебник, но сохранивший логику изложения материала и основную тематику

структурных разделов своего предшественника. За десять прошедших лет (пять из которых были военными) экономическая мысль очень заметно продвинулась вперед, многие существенные вопросы ценообразования, затратного механизма и формирования прибыли в торговле были сформулированы заново и в некоторой степени лишены жесточайших идеологических оков довоенного времени. В учебник были включены главы, характеризующие развитие торговли в период Великой отечественной войны и первые послевоенные годы. Все это представляет несомненный исторический интерес, как и монография Л. Г. Рубинштейна "Развитие внутренней торговли в СССР", которая вышла в свет только через пять лет после его смерти в 1964 году [1].

Учитывая серьезное научное значение монографии, его ученики и коллеги по ЛИСТ им. Ф.Энгельса доработали прижизненную рукопись монографии и подготовили труд к печати. В этом процессе, в т. ч. в изменении периодизации отдельных глав, перестановке материала, обновлении и привлечении дополнительного фактических и статистических цифровых данных, принимали участие А. И. Буковецкий, А. А. Васильев, А. С. Волокитин, М. Я. Лукашев, В. Г. Сарычев, С. П. Лысенко. Владимир Георгиевич Сарычев и Сергей Павлович Лысенко заново написали отдельные главы монографии. В редактировании монографии участвовал будущий ректор нашего вуза А. И. Абатуров. Такое трепетное отношение к труду ушедшего из жизни ученого возможно только тогда, когда в вузе не прерывается нить времен, бережно сохраняются традиции, когда самое лучшее и ценное прошлого служит основой будущего развития науки.

Сегодня научная школа в области экономики торговли продолжает развиваться в Санкт-Петербургском государственном торгово-экономическом университете под руководством проф. Александра Николаевича Соломатина.

Научные интересы А. Н. Соломатина лежат в области анализа и прогнозирования основных показателей деятельности торговых предприятий. Александр Николаевич Соломатин широко известен среди экономистов, специализирующихся в сфере торговли, заслужил заслуженный авторитет и уважение среди коллег из родственных вузов России. Долгие годы он являлся руководителем отраслевой секции УМО по производственному менеджменту, а значит, под его началом разрабатывались первые поколения образовательных стандартов по специальности "Экономика и управление на предприятии (в торговле, общественном питании)". Два учебника по экономике торгового предприятия, написанные коллективом ученых под редакцией А. Н. Соломатина, являются продолжением развития научной школы, созданной проф. Г. Л. Рубинштейном, и отражением современного этапа ее состояния [2, 3].

Главное, что отличает эти учебники от аналогичных, это перенос акцента с теоретических рассуждений о сущности, свойствах и факторах развития основных явлений в торговле на технологическую составляющую аналитических и прогнозных процедур процесса управления торговой организацией. Такой подход очень современен и актуален. Ведь многие рассматривают торговлю как искусство, считая, что каждое предприятие, проект, процесс являются уникальными, требующими новых, индивидуальных решений. В результате многие интересные идеи, которые могут реализоваться на основе стандартизированных подходов, не доводятся до конца. Сегодня торговля – это прежде всего эффективная, понятная технология как в области непосредственно торговых и складских процессов, так и в области маркетинговых решений, управленческих шагов, анализа и планирования хозяйственной деятельности и т. п.. Используя указанные учебники, студенты обучаются стандартным методам, технологическим приемам и логике экономического анализа и планирования деятельности торгового предприятия, которые затем могут в полном объеме или выборочно использовать в профессиональной деятельности в зависимости от поставленной задачи, специфики и стадии развития бизнеса, особенностей внешней и внутренней среды.

Сохранить сегодня школу в области экономики торговли достаточно сложно в силу постепенного отхода от обучения экономики предприятия конкретной отрасли к обучению экономике фирмы (организации), отказа от отраслевого принципа подготовки специалистов и тоталь-

ного процесса универсализации вузов. Таким образом, теряется специфика высших учебных заведений, не развиваются отраслевые экономики, уничтожаются целые научные направления российского образования, существовавшие многие годы и даже десятилетия. Возникающее по этой причине непонимание выпускниками вузов, получившими такую псевдоуниверсальную общеэкономическую подготовку, проблем и потребностей конкретных отраслей в конечном счете неизбежно сказывается на качестве их профессиональной деятельности и вынуждает предприятия затрачивать дополнительные ресурсы на их обучение.

Мы убеждены, что сохранение отраслевой специализации вузов, в том числе и вузов экономико-управленческого профиля, является одним из важнейших условий обеспечения народного хозяйства нашей страны квалифицированными кадрами, что исключительно важно в современной ситуации, когда национальная экономика столкнулась с рядом вызовов.

Безусловно, отраслевые вузы не смогут конкурировать на равных с признанными лидерами отечественного высшего образования (такими, как МГУ и СПбГУ), однако они заполняют важную нишу на образовательном рынке, закрыть которую усилиями других вузов практически невозможно.

*И мы надеемся, что наша статья демонстрирует то, что в таких вузах накоплен мощный отраслевой научный потенциал, который способен сыграть важную роль в развитии экономики нашей страны.*

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Рубинштейн Г. Л. Развитие внутренней торговли в СССР. Л.: Изд-во Ленинградского университета, 1964.
2. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: Учебник для вузов / под ред. А. Н. Соломатина. СПб.: Питер, 2009.
3. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник для вузов / под ред. А. Н. Соломатина. М.: Инфра-М, 2002.
4. Экономика и планирование советской торговли. Учебник под ред. проф. Г. Л. Рубинштейна и проф. М. М. Лифица. М.: Госторгиздат, 1939.
5. Экономика советской торговли. Учебник под ред. Лифица М. М. М.: Госторгиздат, 1950.
6. Шакланова Р. И., Юсова В. В. Экономика торговой отрасли. М.: Издательство Юрайт, 2014.
7. Небольшой анализ европейского и российского вендингового рынка // [www.infovend.ru](http://www.infovend.ru).
8. Обзор автоматной торговли в США 2004–2005 гг. // [www.e-vending.ru/ru/vending\\_review/](http://www.e-vending.ru/ru/vending_review/).
9. Петров П. В., Соломатин А. Н. Экономика товарного обращения. М.: ИНФРА-М, 2001.
10. Радаев В. В. Захват российских территорий: новая конкурентная ситуация в розничной торговле. М.: ГУ ВШЭ, 2007. – 220 с.
11. Радаев В. В. Кому принадлежит власть на потребительских рынках: отношения розничных сетей и поставщиков в современной России. М.: ГУ ВШЭ, 2011. – 384 с.