

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО  
МОСКВА—ЛЕНИНГРАД

КНИГИ ДЛЯ КРЕСТЬЯН  
О НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ СОВЕТСКОГО  
СОЮЗА

**Анисимов, В.** Крестьянские займы и что они дают крестьянину.  
Стр. 32. Ц. 6 к.

В книге рассказывается о том, как были организованы первый и второй хлебные займы и на каких условиях выданы первый крестьянский вынужденный заем, какую выгоду получает крестьянство и государство от займов и где и когда лучше всего покупать облигации займов.

**Василевский, Н. М.** Когда будет дешевая мануфактура.  
Стр. 64. Ц. 10 к.

Почему мало мануфактуры и почему она дорога. Условия производства хлопка в Туркестане и Закавказье. Что необходимо для того, чтобы улучшить хлопководство.

**Василевский, Н. М.** Наша торговля с границей. Стр. 48. Ц. 12 к.

**Гепферт, В.** Что дают нам леса. С 9 рис. Стр. 80. Ц. 25 к.

**Гудалин, Г.** Донецкий бассейн. С рис. Стр. 64. Ц. 8 к.

Донецкий бассейн — это одна из областей Украины, где имеются большие залежи каменного угля. В книжке описано, как ведется работа в рудниках Донецкого бассейна, как рудники устроены и какое значение для жизни Республики имеет Донецкий бассейн.

А. ШНУРОВ

М<sup>9</sup>  
180

801-17  
3387

КАК ДОБИТЬСЯ  
СНИЖЕНИЯ ЦЕН



ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО  
МОСКВА ☆ 1927 ☆ ЛЕНИНГРАД



2014088014



Ф. 829-34

## КАК ЧИТАТЬ НАШУ КНИЖКУ

Что можно узнать из этой книжки? Можно узнать, почему у нас дороги товары, что делают советская власть и коммунистическая партия для того, чтобы не было дороговизны и почему они против высоких цен на товары. Здесь также рассказывается, что рабочие и крестьяне сами могут сделать, чтобы не было дороговизны.

Лучше всего читать книжку вслух и разбирать цифры, факты, указания, которые даются в ней.

Предложения об участии рабочих и крестьян в борьбе за снижение цен полезно разбирать в кооперативном кружке при библиотеке, на собраниях общества потребителей или в лавочной комиссии.

Если что-либо непонятно, нужно остановить чтение и разобрать непонятное место.

Некоторые малопонятные слова объяснены в конце книжки. Если после какого-либо слова стоит значек (\*), то этому слову в конце книжки есть объяснение.

## ПОЧЕМУ ДОРОГИ ТОВАРЫ

### Почему партия и советская власть за снижение цен

В феврале 1927 года Центральный комитет коммунистической партии (большевиков) обсуждал вопрос о понижении цен на промышленные товары. Центральный комитет решил добиваться более быстрого и полного снижения цен. Почему же партия стоит за снижение цен?

От высоких цен живет хуже и рабочему и крестьянину.

Крестьянин не может получить в обмен на продукты своего труда тех товаров, которых стоит его труд.

При дорогих ценах рабочий также много не может купить на свою заработную плату. Поэтому ее ценность уменьшается. Высокие цены могут быть наруку только нэпманам и кулакам, которые на них наживаются.

Высокие цены не дают правильно развиваться промышленности и сельскому хозяйству. Для то-

го, чтобы промышленность правильно развивалась, она должна сбывать свои продукты. Через торговлю взамен своих продуктов промышленность получает от крестьян продукты сельского хозяйства.

Благодаря высоким ценам на промышленные товары промышленность не может получать в обмен достаточно продуктов сельского хозяйства.

Это происходит потому, что крестьянину промышленные товары не всегда доступны. У крестьянина пропадает интерес к развитию своего хозяйства, так как в обмен на свои продукты он не получает нужных товаров. Сельское хозяйство поэтому может уменьшиться. Тогда промышленности некуда будет продавать свои изделия, и ей будет не хватать хлеба и сырья. Мы видим, что благодаря высоким ценам затрудняется продуктивная работа как промышленности, так и сельского хозяйства.

От того, какие будут цены, зависит, с каким успехом мы будем строить социалистическое общество.

Если цены на промышленные товары будут высокие, то может порваться смычка рабочих и крестьян.

Промышленность, руководимая рабочими, связывается с крестьянами путем торговли продуктами промышленного и сельскохозяйственного производства. При высоких ценах на промышленные товары крестьянское производство становится

невыгодным, потому что крестьянин на свои продукты может приобрести немного. Крестьянин начинает в этой невыгодности винить рабочих.

Для сохранения и укрепления смычки рабочих и крестьян необходимо всеми способами добиваться, чтобы промышленные товары продавались дешевле.

Удешевление промышленных товаров в последние годы все время проводится. В 1923 году за пуд пшеницы крестьянин мог купить три четверти метра ситцу, или 10 фунтов соли, или 8 фунтов керосину. Теперь же на деньги, вырученные от продажи одного пуда пшеницы, можно купить 2 с лишним метра ситцу, или 48 фунтов соли, или 28 фунтов керосину.

Но этого снижения недостаточно. Оно хорошо лишь для начала. Цены на товары, в особенности на промышленные (то-есть от фабрик и заводов), все еще очень высоки.

Чтобы узнать, как бороться с дороговизной, и чем она может угрожать в будущем, нужно узнать причины, которые вызывают дороговизну.

Дороговизна имеется отчасти потому, что советская власть получила в наследство плохое хозяйство царской России, затем вследствие разрухи от войны и отчасти благодаря тому, что мы не наладили еще как следует свое хозяйство.

## Взглянем в прошлое нашего хозяйства

Наша промышленность и сельское хозяйство были разорены войной. 15 миллионов солдат ничего не производили, а только пронашивали и продавали: вся промышленность работала для войны. Торговля с границей прекратилась.

В 1916 году товаров стало не хватать. С тех пор и идет недостаток товаров (то-есть товарный голод). Этим пользуются спекулянты, которые продают товары по высоким ценам.

Недостача товаров является главной причиной дороговизны.

Почему же в последние годы продукты сельского хозяйства стоили дешевле, чем продукты промышленности? Это происходит вот отчего. Сельское хозяйство восстановилось на три четверти довоенного размера еще в 1923 году, а промышленность достигла довоенного размера только в 1926 году. Произошло так потому, что для восстановления сельского хозяйства нужны были, в первую очередь, рабочие руки. Деревня получила их после окончания войны.

Фабрики и заводы в то же время имели старые, изношенные машины, мало денег для оборота\*), мало сырья\*), не хватало обученных рабочих и так далее. Из-за этого задерживалось развитие производства и поднимались цены на товары.

Крестьянин мог вывозить на рынок больше товаров, чем могла ему дать промышленность в

оборудование, а для нескольких фабрик не так дорого и потому выгодно, потому что расходы по покупке несут несколько фабрик, а не одна. Объединенные фабрики легче учтут, какой сорт товара нужен населению, так как они являются главным продавцом товара, в то время как не объединенные фабрики скрывают это друг от друга: на то и существуют буржуазные торговые секреты. Если население нуждается в каком-нибудь сорте товара, то объединенные фабрики сразу могут усилить его выработку. Таким образом можно устранить недостаток в товаре и снизить высокие цены на него. Поэтому ясно, что общественное управление производством (то-есть фабриками и заводами) должно быть более выгодным и экономным.

Но чтобы преимущества и выгоды крупного производства быстро сказались, нужно сначала расширить промышленность,—поэтому советская власть усиливает сейчас в первую очередь производство машин и постройку новых фабрик и заводов.

Государственное управление производством приходится организовывать впервые: опыта и знания у рабочих еще мало, так что в управлении есть еще много лишних служащих, и много труда и расходов тратится зря.

Но теперь опыта у нас больше, промышленность производит товаров не меньше, чем до войны,

и советская власть начинает сокращать расходы на содержание служащих, начальства, канцелярий, командировки и другие малополезные расходы.

Кроме того, количество продуктов, которое выработывает каждый рабочий (то-есть производительность труда) сейчас еще низко по двум причинам: от плохого оборудования предприятий и от недостаточной трудовой дисциплины. Много времени тратится на простой, прогулы, на курение.

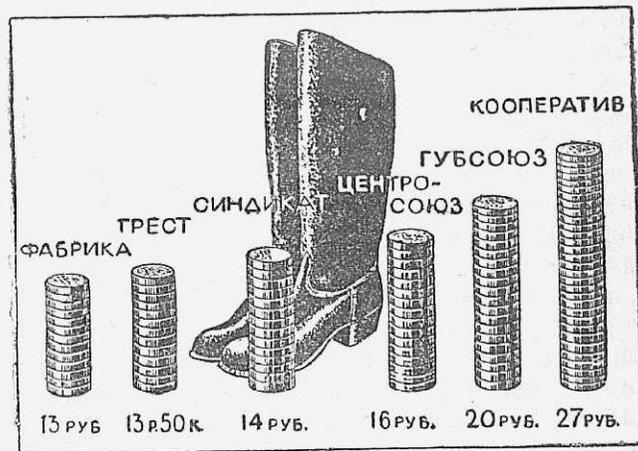
Как мы видим, производство товара на фабрике пока обходится дорого, но если бы лавки продавали по ценам немного выше фабричных, то, по сравнению с теперешними ценами, была бы дешевка. Если сравнить фабричную цену и цену, скажем, кооперативной лавки в деревне, то цена в деревне окажется иногда вдвое больше, чем на фабрике. Для того, чтобы добиться понижения цен, нужно в первую очередь взяться за сокращение накидок по торговле. Если не сократятся расходы на продажу товаров в торговле, то, как ни удешевляй производство товара, население будет покупать товары все по тем же ценам.

### **Почему сапоги стоят 25—30 рублей**

Крестьянин Егорьевского уезда Московской губернии Новиков запросил кожевенный синдикат, почему за пару сапог надо платить целый воз хлеба в 25—30 рублей?

Кожевенный синдикат дал ему в газете «Беднота» такой ответ:

Кожевенный синдикат продает со своих заводов сапоги по 13 рублей 78 копеек за пару. Остальные 10—15 рублей составляют накладные расходы \*), которые падают



на товар, когда он идет от фабрики к потребителю-крестьянину.

То-есть, пока сапоги с фабрики попадут к крестьянину, они в это время побывают в тресте \*), в синдикате, в Центральном союзе потребительских обществ, в районном или в губернском союзе кооперативов и только после этого попадают в сельское потребительское общество, в котором

сапоги продаются крестьянам. Каждое учреждение, которое торгует сапогами, накидывает по нескольку процентов \*).

### Промышленности не хватает сырья

Самое производство пары сапог обходится на 5—6 рублей дороже довоенного, потому что пудовая коровья кожа стоила прежде 6 рублей, а сейчас стоит 10 рублей. Качество сырья ухудшилось. Ивовая кора для выработки мостовья, которое необходимо для дубления кожи, возросла в цене с 30 копеек до 1 и 2 рублей. Это произошло от того, что крестьяне стали меньше собирать ивовой коры, так как ивовая кора не береглась и во многих местах поободрана. Приходится ввозить дубильный экстракт. И из-за этого производство обходится дороже.

Самое простое средство для борьбы с дороговизной—это произвести столько товаров, чтоб их хватило на всех. Для этого нужно, чтобы промышленность росла. А рост промышленности задерживается по многим причинам. Одной из причин, почему промышленность, например мануфактурная, слабо растет, является нехватка сельскохозяйственного сырья.

Советская власть должна в большом количестве ввозить из-за границы шерсть, хлопок и другое сельскохозяйственное сырье. Если бы сырьем у нас производилось достаточно, то на сред-

ства, которые тратятся на ввоз сырья, можно было бы ввести новые машины, которые бы удешевили наше производство. Кроме того, можно было бы самим усилить вывоз сырья за границу.

Если бы сырьё производилось у нас достаточно, то мы могли бы больше произвести товаров внутри нашей страны, а также ввозить из-за границы больше промышленных товаров и машин для наших фабрик и заводов, с помощью которых производят промышленные товары. Если у нас будет произведено больше товаров, то они будут и проданы дешевле.

Что делает советское правительство для того, чтобы сделать производство сырья более выгодным для крестьянина, рассказывается в дальнейшем.

### Мы еще не научились торговать

На примере с сапогами мы видели, как товар, пока проходит от фабрик до потребителя, повышается в цене вдвое, с 13—14 рублей до 25—30 рублей. Откуда этот рост? Он получается потому, что наши торгующие учреждения слишком много накидывают на товары к той цене, по которой их отпускают фабрика, трест, синдикат (фабричная и отпускная цена). Средний размер этих накидок до 30—40 копеек на рубль, что, конечно, слишком много.

Из чего составляются эти накладки? Во-первых,

из расходов на содержание учреждений (руководителей и служащих).

Учреждений и служащих в них у нас чересчур много. Расходы на их содержание ложатся тяжелым бременем на цену товара. Так, в трех видах кооперации (то-есть в потребительской, сельскохозяйственной и промысловой) находятся несколько сот тысяч членов правлений. На жалованье им уходит 90 миллионов рублей ежегодно.

Во-вторых, из-за неумелой работы этих учреждений очень велики накладные расходы (брак, утечка, усушка, погрузка, разгрузка, хранение товаров на складах, порча товара, проценты за посредничество при закупках и так далее).

Кроме большого количества торговых учреждений, кроме лишних служащих и их неумелой работы, есть еще бюрократизм.

Бюрократизм заключается в том, что служащие формально, а не поделовому относятся к людям и к своей работе, невнимательны к нуждам и запросам трудящихся. Из-за излишней бумажной работы (раздутые отчеты, доклады, планы, отношения, которых имеется часто больше, чем этого требует дело) страдает действительная торговля.

Кроме того, растраты и хищения все еще продолжают. Это большое бедствие, в особенности для кооперации.

## Частный торговец слишком наживается

Мы так подробно рассматриваем положение дел в государственной и кооперативной торговле потому, что им принадлежит свыше трех четвертей (около 80 процентов) всей торговли.

Больше всего частные торговцы стараются торговать недостающими предметами широкого потребления, как ситец, мыло, гвозди или масло, яйца для города. На этих товарах можно лучше нажиться.

У кого на рынке больше товаров, тот и устанавливает цены. Его меньший противник не выдержит соперничества (конкуренции). Так что цена товара на рынке у всех торговцев зависит, в конце концов, от цены в государственной и кооперативной торговле.

Но так как не всех товаров хватает, например, ситца, гвоздей, мыла, то многие граждане переплачивают, чтобы только достать этот товар. Этим и пользуется частный торговец. Он всякими способами достает товары и привозит их туда, где их в кооперации не хватает, или где еще не открылись государственные и кооперативные магазины.

Сколько берут за товары частные торговцы? 1 февраля 1927 года средняя цена (по всему Советскому союзу республик) на соль в государственной кооперативной торговле была 85 копеек за пуд, а у частника—1 рубль 15 копеек. Метр ситца в государственной и кооперативной торговле

стоил 40 копеек, у частника—50 копеек. Гвозди в государственных и кооперативных магазинах стоили 5 рублей пуд, у частных торговцев—6 рублей пуд. 27 марта в Киеве было произведено обследование частной торговли. Оказалось, что накладки частных торговцев на мануфактуру и съестные припасы составляют от 43 до 141 копеек



ки на рубль. Средний же процент накидок в киевской государственной и кооперативной торговле составляет 16 копеек на рубль.

Какую сумму зарабатывала сверх покупной цены на каждый рубль частная, кооперативная и государственная торговля? На соль частный торговец накидывал 80 копеек на рубль, а го-

сударственные и кооперативные магазины—32 копейки на рубль. Накладка на ситец в уездных городах у частного торговца от 37 до 89 копеек на рубль, а у государственной торговли и кооперации—от 25 до 69 копеек на рубль. На гвоздях частный торговец зарабатывает 28 копеек на рубль, на мыле—37 копеек, а государственная торговля и кооперация—7 и 19 копеек на рубль.

За последний год по Советскому союзу частные торговцы получили 250 миллионов рублей чистой прибыли. Столько же прибыли (250 миллионов) получила государственная и кооперативная торговля, хотя она гораздо больше частной торговли.

Отсюда видно, как много частный торговец наживается по сравнению с государственной и кооперативной торговлей. А ведь государственная торговля и кооперация тоже торгуют не особенно дешево.

Успешная борьба (в первую очередь хорошим и дешевым товаром) с частным торговцем даст крестьянину более дешевые товары.

### **ЧТО ДЕЛАЮТ ПАРТИЯ И СОВЕТСКАЯ ВЛАСТЬ ДЛЯ БОРЬБЫ С ДОРОГОВИЗНОЙ**

Самое верное средство для борьбы с дороговизной в том, чтобы в достаточном количестве производить и продавать дешевые товары.

И действительно, сахар год назад стоил дорого, а сейчас он подешевел. Так как сахару достаточно, то по дорогой цене его никто не купит. Так как сахару стало больше производиться, то на проданный пуд хлеба во многих местах можно купить больше сахара, чем до войны. Дешево стоит керосин. Советская власть наладила его производство в размере большем, чем было до войны.

Для того, чтобы в стране было больше товаров, нужно развивать промышленность и внешнюю торговлю.

Чего же добилась советская власть?

В 1925/26 хозяйственном году производство промышленных товаров достигло того, что фабрики и заводы стали вырабатывать товаров столько же, сколько их вырабатывалось до войны, или, как говорят, промышленность достигла довоенного размера. В этом году промышленность произведет уже процентов на 15 больше, чем до войны.

Но Россия и прежде была бедной страной, в которой многие фабрики и заводы принадлежали заграничным капиталистам. Так, почти весь керосин в России производился и продавался купцом Нобелем, работавшим на шведский и американский капитал. В Москве, например, немецким капиталистам Дангауэру и Кейзеру принадлежал большой завод котловых аппаратов, которые нужны всей промышленности. В Москве даже мыло и духи в большом количестве выделялись

немецкой фирмой Келлера. Громаднейший, самый большой магазин в Москве принадлежал французским капиталистам Мюр и Мерилиз. И так далее. Кроме того, значительная часть капитала в прежних русских фабриках принадлежала иностранным капиталистам. Много промышленных товаров ввозилось из-за границы.

В настоящее время не все части промышленности растут одинаково. Так, электрическая промышленность производит вчетверо больше довоенного, а мануфактурная промышленность, из-за недостатка сырья и других причин, еще не достигла довоенного размера производства. Сильно растет производство металлов (то-есть чугуна, железа и так далее), производящее машины для всей промышленности.

Внешняя торговля (то-есть торговля с границей) Советского союза также растет. В 1923/24 хозяйственном году было вывезено наших товаров за границу на 523 миллиона рублей; в 1925/26 хозяйственном году вывезено на 668 миллионов. В 1923/24 хозяйственном году ввезено было в наш Союз заграничных товаров на 432 миллиона рублей, а в 1925/26 хозяйственном году ввезено на 756 миллионов рублей.

Но все же торговля с границей очень отстает от довоенного времени. Чем больше будет развиваться наше хозяйство, тем больше мы сможем вывезти товаров за границу и получить взамен недостающие нам товары.

## Как советская власть накапливает средства для фабрик и заводов

Как развивается промышленность при капитализме? Рабочие отдают капиталистам свой труд, работая с раннего утра до поздней ночи и получая за это нищенскую заработную плату. Не выдерживая соперничества крупных капиталистов, нищают мелкие ремесленники, кустари, крестьяне. Капиталистическая промышленность развивается кроме того за счет ограбления малых народов, за счет больших прибылей.

Такую политику советская власть вести не может. Советская промышленность существует не для того, чтобы наживать большие прибыли за счет трудовых масс, а для того, чтобы производить для трудящихся потребителей хорошие и дешевые товары.

Дорогие товары может покупать кулак или нэпман\*), а трудящиеся не могут их покупать, и товары остаются лежать на складах.

15 всесоюзная конференция партии указала такие способы накопления средств в промышленности.

Наша промышленность накапливает средства для своего развития не обдирая потребителей, а экономной и более умелой (рациональной) организацией производства. Это даст возможность сберегать средства, которые нужны для дальнейшего расширения промышленности.

Большое количество дешевых и хороших товаров можно быстрее и легче продать. Благодаря быстрой продаже капитал промышленности будет оборачиваться\*) тоже быстрее. Таким образом при меньших накидках на товары удастся получить не меньше средств, чем удалось бы получить при дорогих ценах на товары.

Затем наша промышленность должна экономить на содержании служащих и администрации, на командировках, на торговых расходах, на канцелярских расходах, на транспортных расходах (на перевозке) и других накладных расходах.

Экономия будет достигаться через более практичную, правильную постановку производства, иначе говоря — через рационализацию. Благодаря тому, что труд будет понаучному организовываться так, чтобы ни одна минута у машины и у рабочего не пропадала зря, на производство товара надо будет затратить меньше средств.

Производство товара удешевляется также тем, что растет производительность труда. Каждый рабочий выработает больше продуктов, если кроме того будет иметь хорошие инструменты и будет направлять хорошую машину, он будет также меньше прогуливать, простаивать зря, разговаривать и курить во время работы, а также более внимательно и аккуратно выполнять работу. Партия и профессиональные союзы сейчас поднимают трудовую дисциплину и через это сберегают средства и понижают себестоимость товаров.

## Как удешевляется производство товара

Все эти меры помогут удешевить товар. Как же они проводятся в жизнь?

Отпускные цены \*) на товары уменьшаются. За три года они снизились почти на 30 процентов.

Теперь промышленность не имеет права тратить на накладные расходы\*), на служащих, транспорт, канцелярию, командировки больше 15 процентов своих средств. Кто этот порядок нарушает, привлекается к ответственности по закону.

Управление предприятиями, отчеты и планы становятся более простыми. Количество учреждений, управляющих промышленностью, сокращается. Число служащих в этих учреждениях уменьшается.

Кроме того, понижаются цены на топливо. Ввозятся из-за границы и у нас производятся новые машины, благодаря которым производство товаров обходится дешевле.

Кроме того, промышленность выясняет, какие товары нужны потребителю. Благодаря этому выяснению товары не залеживаются на складах, а быстро продаются, и вырученные деньги снова пускаются в производство.

Улучшение качества товаров помогает быстрее сбывать их и благодаря этому продавать дешевле.

Так, за последний год себестоимость тонкого сукна уменьшилась на 10 процентов и ситца—

на 5 процентов. Приказом Высшего совета народного хозяйства с 1 апреля на 10 процентов понижена отпускная цена \*) на грубое и тонкое сукно и на 5 процентов на ситец.

Центральный комитет партии решил добиться того, чтобы вся наша промышленность снизила в этом году себестоимость не меньше чем на 5 процентов.

Если товар будет обходиться дешевле, то в дальнейшем он будет и продаваться дешевле. Но для успеха этих мер нужно добиться, чтобы торговля не пожирала успехи производства по снижению цен.

Для того, чтобы снизить себестоимость, нужно также обеспечить промышленность сельскохозяйственным сырьем \*). Что же предпринимается для этого?

### **Как советская власть добивается увеличения производства сельскохозяйственного сырья**

Для нашей промышленности недостает льна, масло-семян, конопли и других технических продуктов сельского хозяйства.

В этом году крестьяне засеяли меньше льна, конопли, подсолнуха и тому подобного, потому что цены на них были ниже, чем на хлеб, а труда на них нужно затратить больше. Теперь советская власть повышает цены на не-

которые продукты технических культур, на которые цены были слишком низки, чтобы сделать их засев более выгодным для крестьянина.

Цена на кожевенное сырье повысилась в последние полгода на 7—14 процентов, на шерсть—от 4 до 50 процентов. Государственные заготовители 1 октября 1926 года платили за пуд подсолнуха 1 рубль, за пуд льна—6 рублей 70 копеек. 1 февраля 1927 года они платили за пуд подсолнуха 1 рубль 16 копеек, за пуд льна—7 рублей.

Совет народных комиссаров постановил поощрять посевы льна. Заготовительная цена на лен повышается в среднем на 70 копеек на пуд. Завоз промышленных товаров в льноводные районы будет усилен, и цены на них снижены. Для посева весной отпускается достаточное количество льняного семени по цене 1 рубль 95 копеек вместо существующей цены около 3 рублей за пуд.

Чем больше крестьянин с выгодой для себя произведет льна, тем скорее он получит дешевую мануфактуру.

### **Нужно ли повышать цены на крестьянские товары**

Но если советская власть повышает цены на некоторые технические культуры, то, может, правильно было бы повысить цены на все сельско-

хозяйственные продукты? Рассмотрим этот вопрос.

Может быть, правильнее просто повысить цены на крестьянские товары? Тогда могут сказать: без понижения промышленных цен продажа своих продуктов для крестьянина была бы более выгодной.

Центральный комитет партии обсудил это и вынес такое решение: повысить цены на сельскохозяйственные продукты было бы неправильным и вот почему. Во-первых, при дорогих ценах наш рубль сильно подешевел бы, а стоит ему немного поколебаться, как его цена стала бы все время падать, и дороговизна возросла бы во много раз. На наши деньги продавали бы тогда совсем мало товаров, в особенности за границей.

Кроме того, нам нужно принимать во внимание заграничные цены на товары.

Если цены на товары внутри нашей страны останутся высокими, то наша внешняя торговля окажется невыгодной.

Для того, чтобы продать за границу товар по дешевой цене, нужно его заготовить также по дешевой цене.

Для нас выгоднее оставить цены на сельскохозяйственные продукты такими, как они есть. Но при этом нужно понизить цены на промышленные товары.

Теперь посмотрим на то, как удешевить торговлю, чтобы установить низкие цены. Но для этого нужно сначала ознакомиться с тем, как строится торговля в нашей стране, и чем она отличается от капиталистической торговли.

### Торговля в капиталистических странах

Капиталистическая торговля заинтересована только в наживе, в выколачивании прибыли.

В буржуазных государствах товар производится и пускается в продажу не потому, что он нужен для населения, что им можно одеть или накормить определенное число людей, а потому, что на нем можно нажиться. Ситец капиталист производит и продает не для того, чтобы одеть крестьянина, а для того, чтобы получить на него прибыль, выжимая у рабочего и крестьянина трудовые копейки.

Капиталист производит и продает только то, что приносит прибыль. Самое полезное для населения, но мало прибыльное производство капиталиста не интересует.

Наши частные торговцы не отстают в этом отношении от своих заграничных собратьев. Они больше всего торгуют товарами, которых недостает (например, ситцем) и на которых можно поэтому нажить большой процент.

Производство и торговля при капитализме являются частным, личным делом капиталиста. Он

занимается им до тех пор, пока получает большую прибыль, на которую он может припеваючи зажить и увеличивать свои богатства. Государство и общество в производство и торговлю не вмешиваются.

Капиталистическое хозяйство в отличие от нашего есть хозяйство неорганизованное, работающее без плана.

### Как построена советская торговля

В Советском союзе порядок другой. У нас заводы и фабрики принадлежат государству. Частные предприниматели арендуют лишь немного средних и мелких предприятий.

В этом году из всех произведенных товаров на долю государственной промышленности падает 72 процента, кооперации—7 процентов и частных—20 процентов.

Наше производство приспособляется к потребностям рабочих и крестьян, то-есть производит товары, которые нужны трудящимся. Если какое-либо производство приносит пользу, но не дает прибыли, то советское правительство поддерживает его за счет прибыльных производств.

Транспорт (железные дороги, пароходы и так далее), внешняя торговля и банки находятся в руках государства. Благодаря этому частная промышленность и торговля находятся под его контролем.

Кроме того, в руках государства имеются такие хорошие средства для контроля над частным капиталом, как акциз, налоги и пошлины.

Как же построена наша советская торговля? Частный капитал продает во всей советской оптовой и розничной торговле 21 процент всех товаров. Остальные 79 процентов распределяются так: 31 процент падает на кооперацию и 48 процентов—на государственную торговлю. Если сказать иначе, то из каждой сотни рублей, на которые продаются товары, 21 копейка приходится на частника, 31 копейка на кооперацию и 48 копеек на государственную торговлю.

В дальнейшем роль частной торговли будет уменьшаться постольку, поскольку кооперация будет открывать новые магазины и будет продавать больше дешевых товаров. Тогда торговля будет становиться для частного торговца невыгодной. Постепенно его будет вытеснять кооперация, но не «дубьем», а лучшей постановкой своей работы.

До революции кооперация в России была слабая. В 1913 году кооперацией было продано товаров на 250 миллионов рублей, а в 1925/26 хозяйственном году на 7 миллиардов 800 миллионов рублей. Пайщиков в кооперации девять с половиной миллионов человек. На каждые 100 дворов в деревне кооперировано 28. В городе кооперировано 40 процентов населения.

Через торговлю советская промышленность свя-

зывается с сельским хозяйством. Торговля на деньги прекратится, когда будет закончено построение коммунистического общества. Тогда торговля будет заменена простой раздачей всем трудящимся тех продуктов, которые им необходимы для жизни.

### Что решило правительство

Мы рассказали, как построена советская торговля. Мы видим, что в первую очередь государственная и кооперативная торговля подчиняется организации и плану. Вот почему удешевление товаров через снижение накладных расходов и прибылей в торговле провести у нас вполне возможно.

Но если это возможно, то не значит еще, что сделать это легко. На деле получаются очень большие трудности. Мы этих трудностей не скрываем. Наоборот, советская власть привлекает всех трудящихся и их организации к тому, чтобы организованно справиться с этими трудностями. Благодаря недостатку некоторых товаров на рынке легко назначить на товар высокую цену, тратить на торговлю много средств и получать хорошую прибыль. Это большая приманка и для государственной и в особенности для кооперативной торговли. Нужна большая работа, чтобы в нашей общественной торговле отбить охоту к этой приманке—большим расходам и прибылям.

Правительство приняло 16 февраля 1927 года постановление о снижении розничных цен. Оно должно быть известно каждому крестьянину.

Цены на промышленные товары к 1 июня должны быть понижены не меньше, чем на 10 процентов.

Устанавливается предел накидок (наценок) на товары. Того, кто будет увеличивать накладки сверх этого предела, будут привлекать к ответственности. Прибыль также не может быть выше определенного процента. В тех промышленных предприятиях, которые сбывают свои товары не сами, а через синдикат, вовсе не должно быть торговых накидок.

Частным торговцам товары будут отпускаться, если они не будут повышать прибыли и накладки сверх установленного предела и будут товар не перепродавать, а прямо продавать потребителю. Перепродажа из кооперативов и госмагазинов частным торговцам тех товаров, которых мало, запрещена совершенно.

К 1 июня 1927 года накладные расходы \*) государственной и кооперативной торговли должны быть понижены против прошлого года не меньше чем на 15 процентов.

Деньги и товары в кредит будут отпускаться в первую очередь организациям, выполнившим эти условия.

Правительство предложило также строго на-

блюдать за тем, чтобы при понижении цен не ухудшалось качество товаров.

Местная власть должна представлять в центр ежемесячные доклады о том, как выполняется это постановление. Каждая организация, которая обязана снизить цены, должна давать в этом отчет. Если цены не снижаются, эта организация должна отвечать, как за невыполнение распоряжения правительства.

### Как снижаются прибыли и накладки

Прибыли и накладки снижаются все время, но очень медленно. С 1 мая до 1 октября 1926 года все цены на товары снизились только на 2 с половиной процента. Правда, по некоторым товарам, которых не хватает, цены снизились больше: от 5 до 8 процентов (больше всего в деревне). Но при этом нужно принять во внимание, что в деревне многие товары стоили и стоят дороже, чем в городе. И хотя по некоторым особенно дорогим товарам цены и понизились, все же снижение цен в деревне производится слабее, чем в городе. Это происходит потому, что общественный контроль в деревне слабее, чем в городе. Торгово-кооперативные секции (комиссии из членов совета) при советах и сами советы, лавочные комиссии, ревизионные комиссии, кооперативные кружки при избах-читальнях и собрания пайщиков большей частью ничего не делают для того, чтобы доби-

ваться у себя снижения цен. А сами правления кооперативов, как мы уже видели, не всегда заинтересованы в этом. Нужен большой нажим со стороны центра и со стороны самих потребителей, чтобы снижение провести в жизнь. Помогать государству и кооперации должны трудящиеся. Что может сделать крестьянин для борьбы с дороговизной—об этом рассказывается в следующей главе нашей книжки.

Что эта работа ведется усиленно, видно из того, что за большую прибыль и накладки власть привлекла к ответственности около 1 000 руководителей торгующих учреждений. Многие из них преданы суду и отстранены от работы.

Во многих местах по многим товарам уже удалось добиться большого понижения наценок. Так, в Тульской губернии накладки для деревни на хлопчатобумажные ткани уменьшились с 25 до 16 копеек на рубль. Много примеров того, как проходит снижение цен, можно прочитать в газетах.

Центральный союз потребительских обществ (Центросоюз) установил такой предел, сверх которого накладки, накладные расходы и прибыли не могут повышаться. (Цифры эти касаются сельских потребительских обществ).

Накладки на товары—от 10 с половиной копеек на рубль (в самых крупных обществах) до 16 копеек (в самых мелких). В крупных обществах продажа каждой штуки товара всегда обходится

дешевле, чем в мелких. Накладные расходы устанавливаются от 8 (для самых крупных) до 12 копеек на рубль (для самых мелких). Прибыль не должна быть больше чем от 13 до 23 копеек на каждые 10 рублей, на которые продается товар.

Народный комиссариат торговли \*) рассчитал предельные накладки так, чтобы товар от фабрики к потребителю попадал в магазин или прямо с фабрики треста и синдиката, или же не больше чем через одно учреждение, имеющее склад (Центросоюз или райсоюз). Так, по мануфактуре предельная накладка по Северному Кавказу была 47 копеек на рубль, теперь устанавливается (по сравнению с фабричной ценой) в 22 с половиной копейки. По Поволжью—вместо 28 копеек 22 копейки на рубль, и так далее.

### Как советская власть заставляет частных торговцев снижать цены

У частных торговцев дороги товары. Частный торговец пользуется тем, что не везде еще есть государственные и кооперативные магазины и в этих магазинах не всегда имеется достаточно товаров. Частный торговец пользуется тем, что в государственных и кооперативных магазинах иногда недостает ходких и сезонных товаров. Благодаря этому частник берет за свои товары втридорога и сильно наживается.

Главное средство борьбы с частными торговца-

ми—это открывать во всех селениях кооперативные лавки и снабжать их нужными и дешевыми товарами.

Но кроме этого советская власть стремится сейчас же уменьшить наживу частных торговцев, поскольку государство и кооперация не имеют еще достаточно средств, чтобы везде, где торгует частный торговец, открыть свою торговлю.

Для этого те товары, в которых на рынке чувствуется недостаток, будут сосредоточиваться в руках государства и кооперации.

Понемногу частники при отпуске товаров, которых на рынке недостает, обязываются не повышать цены сверх определенного процента. В этом частный торговец обязуется при покупке товара, и выдает подписанное денежное обязательство. Сейчас это осуществляется в виде опыта, а затем эта мера будет проводиться все в большем раз-  
мере.

Борьба с частником облегчается также тем, что государство ставит кооперацию в лучшие условия. Благодаря этому ей не так трудно добиться более дешевой продажи товаров и этим выбить частника из торговли.

На частников накладываются высокие налоги. Железные дороги и пароходы перевозят частные грузы в последнюю очередь, если желательно ослабить роль частника в какой-либо отрасли торговли (например, в заготовке хлеба или кожевенного и другого сырья, в торговле мануфакту-

рой и так далее). Кредит будет предоставляться только небольшому числу частных, которые связаны с государством определенными договорами.

Главное средство борьбы с частником состоит в том, чтобы продавать достаточное количество хороших и дешевых товаров государственной и кооперативной торговле. Но в случае злостного нежелания частных понижать цены на них можно подействовать силой. Например в Одессе было арестовано и предано суду 25 частных торговцев. Они не считались с требованиями Народного комиссариата торговли о понижении цен. Они вздували цены, спекулировали товарами, которых не доставало на рынке. Поэтому там делами о частных торговцах занялся суд с прокурором.

Приведем в заключение слова покойного товарища Дзержинского о частной торговле:

«Мы должны сказать: частник, ты должен торговать только на легальных условиях, то-есть ты должен получать товар только на условиях договорных. В этом договоре должно быть сказано, с какой надбавкой, где и кому ты имеешь право продавать. Эта прибавка должна обеспечить тебе существование. Но если ты из этой рамки выходишь, то в права вступает Государственное политическое управление (прежде Чека), которое тебя будет бить и колотить беспощадно».

Для этого нужна, пишет товарищ Дзержинский, «величайшая упорядоченность и дисциплина

государственной торговли и кооперации».

Когда государственная торговля и в особенности кооперация, продавая достаточно дешевые товары, разовьют свою работу, то пожелание товарища Дзержинского будет исполнено.

## КАК КРЕСТЬЯНИНУ БОРОТЬСЯ С ДОРОГОВИЗНОЙ

Итак, мы видели, что есть три главных средства борьбы с дороговизной: развитие промышленности и внешней торговли, уменьшение себестоимости, уменьшение накладных расходов и прибылей.

Самого большего результата в короткий срок можно добиться уменьшением накладных расходов и прибылей.

Главная доля работы здесь падает на кооперацию. А роль кооперации будет все время увеличиваться.

Накладные расходы уменьшаются тогда, когда кооперация работает лучше, экономней, когда кооперация вовлекает в свои ряды большинство трудящегося населения, когда трудящиеся потребители принимают активное участие в работе кооперации.

В чем же может выразиться участие крестьянина в строительстве кооперации, а через это в борьбе с дороговизной?

## Чем больше кооператив, тем лучше он работает

«Каждый пусть за себя», так часто рассуждают многие. От такого рассуждения крестьянину нет никакой пользы, потому что в одиночку ничего нельзя сделать. Отдельному, неорганизованному крестьянину с дороговизной бороться нельзя: каждый лавочник может содрать с него сколько пожелает.

Когда же крестьяне организуются и открывают кооперативную торговлю, то лавочник должен плясать под дудку кооператива, иначе у него никто ничего не будет покупать, и его предприятие лопнет. «Все за одного, а один за всех» — вот более правильное рассуждение.

Многие крестьяне состоят членами кооперативов. Но еще больше воздерживаются от вступления в кооперацию. Три четверти крестьян живут в деревнях, где еще нет кооперативных лавок. Частные торговцы этим пользуются и наживаются на крестьянские гроши.

Многие крестьяне ездят за десятки верст за более дешевыми товарами, тратят время, гоняют лошадей, тратят корм. Если бы они организовали в своем селе кооперативную торговлю, то выиграли бы очень многое. Кооператив торгует дешевле частника — всегда под боком дешевый товар. Кроме того, кооперация продает своим пайщикам (членам кооператива, внесшим членские взносы) дешевле, чем прочим гражданам. Когда наберешь

товаров на известную сумму, то выдается премия на забор. А время и лошадей можно в это время употребить с большей пользой.

Мы сейчас покажем на примере, что чем больше членов в кооперативе, тем меньше в нем расходы и накладки и, значит, дешевле товары.



В одной деревне Смоленской губернии в кооператив вступило много новых членов, из них на льготных условиях (взносы платили со скидкой и в рассрочку) было кооперировано 600 дворов. Это потребительское общество 1 октября 1925 года имело 2 200 членов, с 4 000 рублей паевых взносов. 1 октября 1926 года оно имело 4 200 членов с 13 000 рублей взносов. Прежде кооператив, как

случится покупка, должен был занимать деньги. Пока он занимает, в это время уже покупку перехватит другой. Теперь, имея достаточно средств, потребительское общество получает товар по договору прямо с фабрики. А от этого товары подешевели на 10—20 процентов, и на 10—15 процентов стали дешевле, чем в других кооперативах.

Выгодно ли жалеть 3 или 5 рублей и не заплатить пай в кооператив? Нет, не выгодно. Больше потеряешь на переплате на дорогие товары. Кооперативный пай очень скоро окупается.

Но есть много бедных крестьян, для которых 3 или 5 рублей заплатить трудно. Они могут вносить пай в рассрочку и со скидкой. Если в вашем кооперативе такого порядка еще не заведено, его надо добиться. Кроме того, многие кооперативы выделяют из своих средств или из средств комитета взаимопомощи фонды, то есть капитал для кооперирования бедноты. Паи для наиболее бедных крестьян покупаются из этих фондов.

### Крестьянин должен быть хозяином в кооперации

Но для того чтобы крестьянин мог добиться улучшений в кооперации, нужно, чтобы он чувствовал себя в кооперации хозяином. Для этого крестьянин должен участвовать в кооперативной работе, прежде всего на собраниях пайщиков и потребителей. Правление кооператива должно

держат ответ перед пайщиками, если какой-нибудь крестьянин спрашивает по поводу замеченной неправильности и халатности в его работе.

Вот пример, чего можно добиться крестьянину от работы в кооперации. Товарищ Кобзев из деревни Бекетовской Московской губернии пишет.

«Правление Красноводского общества потребителей работало плохо. Оно гонялось за прибылью, повышало цены на товары. Много тратили на командировки и на оплату заседаний ревизионной комиссии, которая, кстати сказать, шла на поводу у правления.

Не очень давно у нас состоялись перевыборы. Правление переизбрали все целиком.

Новые члены правления работают хотя и недолго, но уже имеют успехи. Цены в нашем кооперативе выравнялись. Сахар вместо 80 копеек теперь продается по 73 копейки за килограмм (в одном килограмме 2 с половиной фунта), масло вместо 32 копеек—28 копеек фунт. На полках появились ходовые товары. Очередь покупателей, которая раньше стояла у частника, теперь стоит у кооператива. Крестьяне относятся к кооперативу хорошо».

Конечно, не всегда виновато правление в плохой работе кооператива. Причинами часто являются и другие условия, которые мешают работе кооператива.

Но все-таки злоупотреблений, безответственности, бюрократизма еще много. Велики и растраты.

Со всем этим нужно бороться. Каждый крестьянин встретит в этом деле полную поддержку от партийных и советских учреждений и высших центров кооперации.

В каждом таком случае нужно написать заявление в комиссию по снижению цен при уездном или губернском исполкоме, в союз потребительских обществ, в милицию, в рабоче-крестьянскую инспекцию, а кроме того в газету, в печатную или стенную.

Нужно обязательно поставить об этом вопрос на своем кооперативном собрании или в лавочной комиссии, или в кооперативном кружке при избежитальне.

### Как крестьяне борются с беспорядками в кооперации

Расскажем о том, как крестьяне борются с бюрократизмом и злоупотреблениями в кооперации.

В деревне Макаровской Калужской губернии 2 закупащика (они оказались бывшими дьячками) купили негодную мануфактуру, от которой получилось 186 рублей убытку. Общее собрание пайщиков постановило передать дело прокурору. Закупащики преданы суду.

В другом селе приказчик набивал карман, обсчитывая, обвешивая и обмеривая покупателей, главным образом неграмотных, женщин и детей.

Дело передано в милицию, а приказчик отстранен от работы.

Крестьяне сообщают в Центральный союз потребительских обществ и в районные союзы такие факты, за которые правления кооперативов были привлечены к ответственности.

В одном кооперативе в один и тот же день разным лицам товар отпускался по различной цене.

В другом кооперативе снизили цену на полкопейки на фунт сахара, так что цена фактически не изменилась, и на другие продукты цена осталась прежняя.

За одним приказчиком недочет 40 рублей, за другим—50 рублей. Думали—судиться неудобно, но все-таки подали заявление. Приказчика потянули к ответу.

Другой приказчик кооператива попал под суд вот за какое дело. «Раньше он,—пишет один крестьянин,—вместе со своим отцом имел собственную торговлю, на которой он привык хорошо опутывать покупателей. Так поэтому он привык проделывать такие делишки: он накидывал на товары свои проценты. Катужка ниток стоит 18 копеек, а он берет за нее 20 копеек. Лист бумаги стоит 2 копейки, а он продает ее по 2 половиной. Мыло, присланное в лавку одним весом, он разрезал на куски в 350 грамм и продавал их за 400 грамм». До этого заявления приказчик был безнаказанным, а после заявления он был наказан.

Инсарское потребительское общество Пензенской губернии было привлечено к ответственности за то, что там делили всех покупателей на деревенщину и интеллигенцию. «Привезут мануфактуру, и приказчики сейчас же хорошую под прилавок, а плохую на полки для деревенского потребителя. Что из-под прилавка—попадает лишь интеллигенции и знакомым. Приходит знакомая и просит: Александр Петрович, товарищ Глушенков! Дайте мануфактуры, что под прилавком. И товарищ Глушенков вне очереди дает, а деревенщина стоит у прилавка до тех пор, пока ругаться начнет».

Расскажем еще один факт, как крестьяне успешно боролись за хорошую работу своего кооператива.

В селе Гонькине Петропавловского уезда Акмолинской губернии один пройдоха, пробравшийся даже в партию, пролез председателем правления кооператива. «Я, как партийный, должен работать в кооперативе»,—заявил он на общем собрании. Этот прохвост, прикрывавшийся званием члена партии, в конце концов устраивает пожар кооператива, предварительно обворовав его.

Когда крестьяне пронюхали про это, то на общем собрании решили потянуть его к ответу, но председатель стал увертываться.

«Сплюнув на окурочек и наклонив голову набок, он начал с хитрыми увертками втирать очки собранию: что вам кто и наговорил, так это так,

это по сердцам на меня, потому что я партийный и уважением, как коммунист, не пользуюсь, а я ведь завсегда за народ».

«Но наши мужики показали себя крестьянами советской деревни, умеющими отличать правую руку от левой, и вынесли резолюцию: признать работу правления никудышной в целом».

А председатель попал под суд.

Для чего мы привели все эти примеры? Для того, чтобы читатель посмотрел, не встречается ли он с чем-либо похожим на эти факты в своей деревне. Если встречается, то нужно последовать примеру тех крестьян, которые разоблачили подобные дела.

### Что нужно для успешной работы кооператива

И на солнце есть пятна. Хотя у нас много есть плохих кооперативов, но все же мы добились уже немалых успехов в кооперативной работе. Иначе бы кооперация не охватила такого количества потребителей. Немало имеется и хороших кооперативов.

«В деревне Исаково Смоленской губернии,—пишет товарищ из этой деревни,—есть два кооператива, расположенные близко друг от друга. Один из них—потребительское общество, другой—сельскохозяйственное товарищество. Ревизия выявила интересные данные. При одинаковых

условиях работы и размерах оборотов накидка в сельскохозяйственном товариществе составляет 10 процентов, в потребительском обществе—15 процентов. Накладные расходы в товариществе 6 процентов, в потребительском обществе—14 процентов. Сельскохозяйственное товарищество на 90 процентов связано со своим союзом, потребительское общество—на 50 процентов. В результате товарищество за полгода работы имеет 4 тысячи рублей накопления, потребительское общество закончило полугодие с убытком».

Это интересный пример. В одном и том же селе с одинаковым капиталом один кооператив, меньше расходуя средства на торговлю и продавая ходовые товары по дешевым ценам, получил прибыль. А другой кооператив, расходовавший много средств и торговавший по высоким ценам, ничего не получил, кроме убытка. Все зависит от того, как поставить работу.

Что же нужно для успешной работы кооператива?

1) Достаточное количество средств и главным образом собственного капитала, следовательно, пайщиков.

2) Деловое и добросовестное правление и служащие кооператива, пользующиеся доверием пайщиков и населения.

3) Продажа товаров по дешевым ценам, через уменьшение прибыли, расходов на служа-

щих, бумажной волокиты, утечку, усушку и так далее.

4) Хороший ассортимент (выбор) товара, то-есть прежде всего такие товары, которые нужны большинству населения. Больше ситу, сахару, гвоздей, меньше шелку, шоколаду и дужов.

5) Товары хорошего качества, то-есть такие, которые сразу не рвутся и не ломаются, не являются порченными, гнилыми, подмоченными, разорванными и так далее.

6) Постоянный приток товара в лавку и притом товара по сезону (то-есть вовремя). Для этого нужно заключить договора с различными торговыми организациями, чтобы товары поступали без перерыва.

7) Заботливое и внимательное обращение приказчиков с покупателями.

8) Чтобы правление отчитывалось перед потребителями, а потребители принимали бы активное участие в работе кооператива.

Если эти главные меры провести в жизнь, то нетрудно будет добиться успешной работы кооператива.

### Что делать в лавочных комиссиях

Больше всего крестьянин сможет участвовать в работе кооператива через лавочные комиссии. Лавочные комиссии выбираются на

общем собрании членов кооператива, которые живут в той деревне, где находится кооперативная лавка. Какое же участие может и должна принять лавочная комиссия в работе по снижению цен?

Лавочная комиссия должна следить за тем, чтобы товары не продавались дороже объявленной цены. Лавочная комиссия должна заслушивать доклады заведующего магазином о расходах по содержанию магазина. Лавочная комиссия должна проверять правильны ли расценки и то, достаточно ли хорошо качество продающихся товаров. Лавочная комиссия должна устраивать совещания потребителей по тем вопросам, которые нужны для улучшения работы кооператива. Она должна подмечать недовольство потребителей различными недостатками магазина. Для этого в каждом магазине нужно завести книгу, в которую каждый потребитель записывал бы свои жалобы, и доску ответов заведующего на вопросы.

### Как снизить накладные расходы в кооперативе

Каждый крестьянин-потребитель может помочь снижению торговых расходов, заявляя и принимая меры во всех случаях, где, по его мнению, расходы можно уменьшить.

Где же можно добиться уменьшения расходов?

Укажем, в чем крестьянин может проявить свой почин. Иногда бывает, что правление и служащие сами заинтересованы в увеличении прибыли. В некоторых местах их работа оплачивается процентами из прибыли. Чем больше прибыль, тем больше их заработок. Можно назначить кооперативным служащим постоянное жалование, чтобы они не интересовались прибылью.

Где еще можно уменьшить торговые расходы? Можно уменьшить расходы на командировки, а также плату посредникам за закупки. Многие кооперативы еще не научились обходиться без посредников и получать товары по договорам. От сокращения отчетов и планов уменьшаются расходы на бухгалтеров и счетоводов. Часто бывают велики расходы на погрузку и разгрузку.

Товары, бывает, долго лежат на складах, а не доставляются сразу в магазины для продажи. Случается много платить за хранение товаров на складах. Иногда на хищения и злоупотребления, в особенности мелкие, смотрят сквозь пальцы. Случаются хищения под видом утери товаров, усушки, утечки и так далее.

Товар не всегда отпускается покупателю достаточно быстро и просто: бывают лишние очереди, приходится ходить от прилавка к прилавку, точно не указано, где такой товар брать. Нужно добиваться, чтобы приказчики работали прилежно и точно.

Товар не всегда приобретается хорошего ка-

чества. Часто он портится в магазинах. Было немало случаев, когда ради снижения цен продается вместо хороших товаров дешевое гнилье.

Бывает, погонятся за дешевой ценой, купят товар, но продают третью часть покупки, а остальное пропадает. Тут получается экономия навыворот, когда деньги бросаются на ветер.

Теперь на фабриках поставлен контроль, который смотрит, хороший ли выпускается товар.

В кооперации нужно, главным образом, следить за тем, чтобы товар не подмачивался, мясо, скажем, не хранилось в теплом месте магазина, чтобы ситец разрезался аккуратно, и так далее.

### Как бороться с лавочниками

Что выручает частного торговца? То, что он часто обходится без служащих, работая с самым маленьким капиталом. Многие торгаша продают всех товаров на 100—200 рублей в месяц. Такой торговец пролезает во все углы, где нет кооперации, и там хорошо торгует. Первое средство борьбы с частными торговцами в том, чтобы открывать кооперативные лавки в тех деревнях, где их до сих пор не было. А это возможно тогда, когда в деревне наберутся пайщики в большом числе.

Частный торговец иногда более изворотлив, чем кооперация. Он умеет достать ходкие сорта товара, которые не всегда продаются

в кооперации. Частнику нечего будет делать, когда кооперация всегда будет иметь на прилавке подходящие для крестьянина сорта товара.

Иногда частники ухищряются покупать в кооперативе для перепродажи недостающие крестьянам товары. Они это делают через посредников, которыми иногда бывают и члены кооператива, даже через кооперативы. Таких посредников нужно замечать и наказывать. Иногда частники для своей выгоды раздувают слухи о плохой работе кооперации. Этим слухам нельзя верить на слово. Нужно выяснить, так ли это на самом деле. И если не так, то слух нужно опровергнуть, как противообщественную неправду. А если есть в слухе хоть капля правды, нужно немедленно принимать меры к устранению непорядков.

Бывает, что частные торговцы, их родственники и агенты пролезают в кооперацию и изнутри разрушают ее работу. В одной деревне торговец вел агитацию, что правление плохо работает, и его, как старого торговца, спеца, нужно ввести в правление. Его агитация удалась. Торговца выбрали в правление. Но после этого кооператив развалился на потеху частнику.

В другом правлении заседали бывший псаломщик и бывший торговец. Задумали они построить дом. Сдали строить одному подрядчику за 660 рублей, тот сдал другому по более дешевой цене, а денежки в карман. Этот подрядчик приходился родственником торговцу. Нужно не допускать

торговцев и их прихвостней в кооперацию, чтобы они ее не разрушали.

Частные торговцы наживаются еще и на заготовках сельскохозяйственных продуктов. Масло, мясо, шерсть, лен и другие продукты лучше и выгоднее всего сдавать своему кооперативу или государственному заготовителю. Они дадут за эти продукты хорошую цену.

Деньги, которые кооператив выручит от продажи крестьянских продуктов, пойдут на расширение работы кооператива, для покупки нужных и дешевых товаров, а не для чьей-то наживы.

Сырье, которое заготовило государство, пойдет для расширения промышленности и для вывоза за границу, взамен чего будут ввезены промышленные товары.

### **Снижение цен—не на один месяц**

У нас часто проводится какая-нибудь кампания. О ней поговорят и напишут, а через некоторое время забывают. И партия, и советская власть, и все общественные организации трудящихся примут все меры к тому, чтобы этого не случилось с кампанией по снижению цен.

Задача—снижать цены на промышленные товары—есть наша постоянная, длительная задача. Так сказал Центральный комитет нашей партии и Всесоюзная партийная конференция.

Почему?

Потому, что нам все время надо развивать промышленность и сельское хозяйство. Потому, что нам все время нужно поддерживать смычку рабочих и крестьян. Потому, что дешевые товары нам нужны для торговли с границей. Наконец, потому, что наша советская промышленность есть промышленность для рабочих и крестьян. А улучшение жизни рабочего и крестьянина невозможно без понижения цен на товары.

### **ОБЪЯСНЕНИЯ МАЛОПОНЯТНЫХ ВЫРАЖЕНИЙ**

#### **1. Что такое хозяйственный год**

Хозяйственный год считается с 1 октября до 1 октября следующего года. Почему он отличается от обычного года, который бывает от января до января? Потому, что к октябрю выясняется размер урожая. От количества урожая зависит то, сколько крестьянин может продать и купить товаров. От этого зависит, сколько товаров может продать промышленность, сколько она может купить сырья и хлеба, сколько государство сможет вывезти за границу и ввести из-за границы.

#### **2. Что такое накладные расходы в производстве**

Производство куска ситца обходится, скажем, 125 рублей. Из чего составляется стоимость этого

ситца? Может быть (это только для примера, на самом деле могут быть другие цифры) такое распределение. Сырье (хлопок) стоит 30 рублей. На заработную плату рабочим уходит 15 рублей. Расход на покупку машины—5 рублей. Расход на починку машины и ремонт зданий—8 рублей. Расход на мастеров, инженеров, техников—3 рубля. Расходы на администрацию фабрики—5 рублей. Налоги—17 рублей. Перевозка сырья на фабрику и товаров с фабрики—5 рублей. Канцелярия—3 рубля. На социальное страхование—7 рублей и культурно-просветительная работа—2 рубля. Торговые расходы—30 рублей.

Эти расходы могут быть разбиты на две группы: первая—это те, на которых сама фабрика не может экономить, потому что цена на сырье, машины, заработную плату устанавливается не на фабрике, а обойтись без определенного количества хлопка, ткацких станков, рабочих совершенно невозможно.

Вторая группа расходов—это расходы, которые устанавливаются самой фабрикой.

#### Производственные расходы

Хлопок . . . . .	30 рублей.
Заработная плата . . . . .	15 рублей.
Расходы на покупку машин . . . . .	5 рублей.
Починка машин и ремонт зданий . . . . .	8 рублей.
Мастера, инженеры, техники . . . . .	3 рубля.
Налоги . . . . .	17 рублей.
Социальное страхование . . . . .	7 рублей.
Всего . . . . .	85 рублей.

#### Накладные расходы

Администрация . . . . .	5 рублей.
Расходы на перевозку . . . . .	5 рублей.
Канцелярия . . . . .	3 рубля.
Культурно-просветительные расходы . . . . .	2 рубля.
Торговые расходы . . . . .	30 рублей.
Всего . . . . .	45 рублей.

Достаточно только взглянуть на то, что входит в накладные расходы, и мы увидим, что каждая фабрика и торговое предприятие может сократить расходы.

### 3. Что такое оборот и оборачиваемость

Торговец, купив товар за 100 рублей, продал его в течение двух недель за 125 рублей. На вырученные деньги он снова покупает товар и продает его за 150 рублей. Он обернул свои деньги два раза в месяц. В год это составляет 24 оборота (так как в году 12 месяцев). Другой торговец покупает товар также за 100 рублей и продает его за 140 рублей в течение месяца. Его деньги делают 1 оборот в месяц или 12 оборотов в год. Нетрудно заметить, что в результате первый торговец заработал больше, чем второй, хотя и продавал свой товар дешевле. Он наживает на сотне рублей 25 рублей, но делает это в течение месяца два раза, и таким образом наживает 50 рублей в месяц. Другой торговец

накидывает на свои 100 рублей еще 40 рублей, но так как он продает этот товар в течение месяца, то он наживает только 40 рублей в месяц, между тем как первый нажил 50 рублей.

Отсюда ясно, что продажа по дешевым ценам более выгодна для торговли. Благодаря ей растет число оборотов. Таким образом увеличивается количество прибыли.

Кроме того, оборотом называют сумму денег, вырученную со всей продажи.

#### 4. Что такое сырье

Шерсть, хлопок, лен, пенька являются сырьем. Почему они являются сырьем? Потому, что они подлежат дальнейшей обработке для того, чтобы получился полезный предмет (ткань).

Является ли сырым материалом земля, вода, дикорастущая трава и тому подобное, хотя они и употребляются для некоторых целей промышленности? (Например вода для добывания пара, песок на постройках.) Нет. Сырье может появиться только в результате человеческого труда.

Лен является сырым материалом для пряжи. Пряжа является материалом по отношению к ситцу. Значит сырье—это продукты человеческого труда, требующие для того, чтобы стать полезным предметом, дальнейшей обработки.

#### 5. Что такое проценты

В статьях и книжках по хозяйству часто встречается выражение: столько-то процентов, при чем проценты обозначаются значком  $\%$ . Не всегда можно обойтись без процентов, хотя не все знают арифметику. Так что каждому следует познакомиться с тем, что такое проценты. Они делаются вычисления короткими и простыми.

Скажем, торговец Сидоров получил 50 процентов прибыли. Это значит, что на каждые 100 копеек он накинул по 50 копеек, или пятьдесят сотых, или  $50\%$ .

Число торговцев увеличилось на  $10\%$ . Это значит, что к каждой сотне торговцев, орудовавших до этого, прибавилось еще по десятку.

Как же высчитать процент?

Прошлогодний урожай равнялся 1000 пудов. В этом году он уменьшился на  $6\%$ . Сколько же нынче собрано урожая?

На шесть сотых долей меньше. Из каждой сотни урожая нужно вычесть по шести. Всего в тысяче десять сотен. 6 умножим на 10, получится 60.

Проще же вычислить процент так. Число, с которого вычисляется процент (например 1000), нужно разделить на 100 и затем умножить на количество процентов, например на 6. Разделив 1000 на 100, мы получим 10. Помножив на число процентов (6), мы получим 60. На эти 60 пу-

дов нынешний урожай меньше прошлогоднего. Он, значит, равняется 1 000 пудов без 60 пудов, или 940 пудов. 60% таким образом есть шесть сотых частей от тысячи. 20% есть двадцать частей от ста, или пятая часть.

Вот таким путем, немножко помозговав, каждому будет нетрудно понять проценты и вычитать их, если это нужно.

## 6. Кто такие нэпманы

Нэп—это сокращенное название новой экономической политики. Новая экономическая политика советской власти началась с 1921 г., когда был введен продналог и объявлена свобода торговли. В результате объявления свободы торговли появляются различные арендаторы, торговцы, мелкие промышленники, посредники, словом, частные предприниматели. Все они получили прозвище нэпманов.

## 7. Что такое Наркомторг и торговые отделы

В 1924 году был организован Народный комиссариат внутренней торговли. Впоследствии он слился с Народным комиссариатом внешней торговли в один Народный комиссариат торговли (Наркомторг). Наркомторг, при помощи губернских и уездных торговых отделов, направляет всю торговлю в нашей стране.

## 8. Что такое себестоимость

Производство какого-нибудь товара обошлось, скажем, в тысячу рублей. Все расходы, затраченные на производство, составляют себестоимость товара; себестоимость товара есть та сумма, в которую обошлось производство товаров самой фабрике. Сюда входят и производственные и накладные расходы.

Себестоимостью товара в торговле считается сумма денег, заплаченная торговцем при покупке товара, с прибавлением расходов по доставке товара и его продаже (накладных расходов), которые также входят в цену товара.

## 9. Что такое фабричная и отпускная цена

Фабричная цена составляется путем прибавления к себестоимости некоторой прибыли фабрики. Отпускная цена, по которой товар продается большими партиями трестами и синдикатами, составляется путем прибавления некоторой прибыли к фабричной цене.

## 10. Что такое накладные расходы в торговле

Скажем, товар куплен за 100 рублей, а продан за 150 рублей. Прибыль составляет 10 рублей. Остальные 40 рублей накладки составились

из расходов по покупке, доставке и продаже товара, а также по организации всей торговли. Затраченные на это средства накладываются на цену товара. Так образуются накладные расходы. Если велики накладные расходы, то товар не может продаваться дешево.

Какие же бывают накладные расходы? Перечислим их.

Жалованье служащим.  
Разъезды (командировки).  
Налоги и сборы.  
Гербовый сбор.  
Страхование имущества.  
Социальное страхование (за рабочих и служащих).  
Проценты по займам.  
Расходы на письма и телеграммы.  
Охрана (сторожа и оружие).  
Аренда и ремонт помещения.  
Ремонт инвентаря (стульев, прилавков и т. п.).  
Отопление и освещение.  
Канторские книги.  
Выписка газет и журналов.  
Перевозка товаров.  
Упаковка (ящики, мешки и др.).  
Порча товара.  
Утечка, усушка, утруска.

## 11. Что такое тресты и синдикаты

Если в определенном районе (уезд, город, губерния, несколько городов и так далее) имеется несколько фабрик, производящих один и тот же

товар, то они объединяются в трест. Трест руководит производством на всех этих фабриках.

Тресты в свою очередь объединяются в синдикаты. Синдикаты это центральные торговые организации по сбыту товаров однородных трестов. Так все тресты, производящие мануфактуру, объединяются в текстильный синдикат. В большинстве случаев кооперативы и их объединения покупают товар в синдикатах.

## ЧТО ЧИТАТЬ ПОСЛЕ ЭТОЙ КНИЖКИ

В этой книжке мы рассказали, что можно сделать для того, чтобы товар стал дешевле.

Чтобы товары были дешевле, нужно в первую очередь хорошо наладить кооперативную работу. Для того, чтобы суметь наладить эту работу, нужно знать ее задачи. Кроме того, полезно также знать, как вообще строится наше хозяйство. Поэтому всем, кто заинтересуется этими вопросами, следует почитать еще следующие книжки, изданные Государственным издательством.

### По кооперации

Базыкин С. и Грачев С. Потребительская кооперация в деревне. Как получить дешевые товары. 48 стр. Цена 9 коп.

Базыкины С. и О. Крестьянская кооперация. Для чего и как организуются кооперативы. 51 стр. Цена 12 коп.

- Крылов С. Деревенская кооперация. 32 стр. Цена 5 к.  
 Португаль Б. Почему воруют в кооперативах. 16 стр.  
 Цена 6 коп.  
 Швецов. А. Советская кооперация. 60 стр. Цена 12 к.

### О причинах дороговизны

- Кактынь. А. Почему у нас мало товаров и как по-  
 мочь этой беде. 39 стр. Цена 10 коп.  
 Веселовский Н. М. Когда будет дешевая мануфак-  
 тура. 64 стр. Цена 10 коп.

### По хозяйственному строительству

- Квиринг. Как советская власть помогает бедняку.  
 64 стр. Цена 12 коп.  
 Елизаров. Сбережем народные средства, разовьем  
 промышленность, дадим деревне товары. 32 стр. Це-  
 на 6 коп.  
 Нестеров Б. Советская казна. 31 стр. Цена 5 коп.  
 Сосновский Л. Не поклонимся банкирам, поклонимся  
 земле. 24 стр. Цена 5 коп.  
 Уваров. Как крестьянину выгоднее использовать свои  
 трудовые сбережения. 45 стр. Цена 8 коп.  
 Степанов В. Чем богата наша страна. 45 стр., с 7  
 рис. Цена 8 коп.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

	<i>Стр.</i>
Как читать нашу книжку . . . . .	3
Почему дороги товары . . . . .	4
Почему партия и советская власть за снижение цен.	4
Взглянем в прошлое нашего хозяйства . . . . .	7
Почему производство товаров обходится дорого . . . . .	9
Почему сапоги стоят 25—30 рублей . . . . .	11
Промышленности не хватает сырья . . . . .	13
Мы еще не научились торговать . . . . .	14
Частный торговец слишком наживается . . . . .	16
Что делают партия и советская власть для борьбы с доро- говизной . . . . .	18
Как советская власть накапливает средства для фаб- рик и заводов . . . . .	21
Как удешевляется производство товаров . . . . .	23
Как советская власть добивается увеличения произ- водства сельскохозяйственного сырья . . . . .	24
Нужно ли повышать цены на крестьянские товары . . . . .	25
Торговля в капиталистических странах . . . . .	27
Как построена советская торговля . . . . .	28

Стр.

Что решило правительство . . . . .	30
Как снижаются прибыли и накладки . . . . .	32
Как советская власть заставляет частных торговцев снижать цены . . . . .	34
Как крестьянину бороться с дороговизной . . . . .	37
Чем больше кооператив, тем лучше он работает . . . . .	38
Крестьянин должен быть хозяином кооперации . . . . .	40
Как крестьяне борются с беспорядками в кооперации . . . . .	42
Что нужно для успешной работы кооператива . . . . .	45
Что делать в лавочных комиссиях . . . . .	47
Как снизить накладные расходы в кооперативе . . . . .	48
Как бороться с лавочниками . . . . .	50
Снижение цен не на один месяц . . . . .	52
<b>Объяснение малопонятных выражений.</b>	
Хозяйственный год, накладные расходы в произ- водстве, оборот и оборачиваемость, сырье, про- центы, изпманы, Наркомторг, себестоимость, фаб- ричная и отпускная цена, накладные расходы в торговле, тресты и синдикаты . . . . .	53—60
Что читать после этой книжки о кооперации, о причинах дороговизны, по хозяйственному строительству . . . . .	61—62

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО  
МОСКВА — ЛЕНИНГРАД

## КНИГИ ДЛЯ КРЕСТЬЯН

### О НАРОДНОМ ХОЗЯЙСТВЕ СОВЕТСКОГО СОЮЗА

Макушок, М. Наши рыбные богатства. Стр. 64.  
Ц. 12 к.

Рассказано о том, как велики рыбные бо-  
гатства СССР и какая рыба в наших морях  
и реках имеется.

Малаховский, В. Как поднимается наше сельское  
хозяйство. Стр. 48. Ц. 10 к.

Нестеров, Б. Советская казна. Изд. 3-е. Стр. 32.  
Ц. 5 к.

Подгорный, А. Мероприятия по поднятию сельской  
промышленности. Изд. 3-е. Стр. 32. Ц. 5 к.

Степанов, В. Чем богата наша страна. С 7 рис.  
Стр. 45. Ц. 8 к.

Варов, А. Б. Как крестьянину выгоднее исполь-  
зовать свои трудовые сбережения. Стр. 32.  
Ц. 6 к.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО

МОСКВА — ЛЕНИНГРАД



ОТКУДА И КАК МОЖНО ВЫПИСАТЬ  
КНИГИ ДЛЯ ДЕРЕВНИ

МОСКВА, 9, ГОСИЗДАТ „КНИГА ПОЧТОЙ“,  
ЛЕНИНГРАД, ГОСИЗДАТ „КНИГА ПОЧТОЙ“,  
а в пределах УССР — ХАРЬКОВ, ГОСИЗДАТ РСФСР  
„КНИГА ПОЧТОЙ“

ВЫСЛАЮТ  
КНИГИ ВСЕХ ИЗДАТЕЛЬСТВ,  
имеющиеся на книжном рынке,  
немедленно по получении заказа.

Книги высылаются почтовыми посылками или бандеролью  
наложенным платежом. При высылке денег вперед (до 1 руб.  
можно почтовыми марками) пересылка бесплатно.

## ИСПОЛНЕНИЕ ЗАКАЗОВ БЫСТРОЕ И АККУРАТНОЕ

Чтобы получить книжки для деревни, надо  
выписать название книжки, указать, кто ее писал  
(автор книжки), какое количество (сколько экзем-  
пляров) требуется, сколько денег или марок  
высылается.

В письме необходимо указать подробный адрес  
заказчика, ближайшее почтовое отделение или  
станцию, село или деревню, волость, уезд и губернию.  
Каталог (список) книг для деревни высылается по  
требованию бесплатно.