

Государственное Издательство
МОСКВА—ЛЕНИНГРАД

**ПОЛИТИКА и СОВЕТСКОЕ
СТРОИТЕЛЬСТВО**

ВЕРЕЩАГИН, И. Г. — СССР — Изд. 2-е, исправленное и дополненное. Стр. 94. Ц. 18 к.

Рассказано, как образовался Союз Советских Социалистических Республик. Почему советским республикам было выгодно объединиться в Союз.

ГОПНЕР, С. — О международном и внутреннем положении СССР. Стр. 80. Ц. 15 к.

ГУРОВ, П. — Беседы о том, что дала крестьянству советская власть. Стр. 80. Ц. 30 к.

КВИРИНГ, Эр. — Как советская власть помогает бедноте. Стр. 64. Ц. 12 к.

ДАНИЛОВ, С. — Черное воинство. Отделение церкви от государства. Стр. 54. Ц. 12 к.

Черное воинство — это наше духовенство. При царе духовенство пользовалось большими правами и над людьми, и над казной народной, черпало оттуда много денег. Написано и о том, какие права теперь у духовенства.

ЗУЕВА, Е. — Женщина в Советской России. Стр. 62. Ц. 8 к.

ИЛЬИН, С. А. — Что такое районирование. Стр. 24. Ц. 15 к.

ЛОПАТИНА, С. — Новая школа и крестьянство. Стр. 32. Ц. 10 к.

НАУМОВ, Ник. — Школа трудящихся. Стр. 28. Ц. 8 к.

ПОДГОРНЫЙ, А. — Как мы строим социализм в нашей стране. Стр. 64. Ц. 12 к.

Разъясняется вопрос о том, можно ли в нашей стране, окруженной капиталистами, построить социализм. Автор подробно выясняет, как мы идем к социализму, как растет наша государственная промышленность.

M $\frac{9}{187}$

А. И. ПОДГОРНЫЙ 801-17
3338

**КАК У НАС ИДЕТ
ТОРГОВЛЯ**



ГОСУДАРСТВЕННОЕ ИЗДАТЕЛЬСТВО
МОСКВА ★ 1927 ★ ЛЕНИНГРАД



Вак. № 2629.



2014088006

С 10 по 16 апреля 1927 года в Москве происходил 13-й Всероссийский съезд советов.

Съезд обсудил несколько хозяйственных и других вопросов.

Среди них важное место занимал вопрос о внутренней и внешней торговле и о снижении цен.

Доклад об этом сделал народный комиссар торговли РСФСР товарищ Эйсмонт.

Вопрос этот вызвал большой интерес у делегатов съезда советов.

Почему вопрос о торговле вызвал большой интерес у делегатов съезда советов.

Вопрос о ценах; о снижении их путем улучшения торговли — самый важный вопрос; который кровно затрагивает рабочих и крестьян.

Для укрепления смычки рабочих с крестьянами нужно добиться снижения цен на промышленные товары. Снижение цен достигается двумя способами. Один способ — через уменьшение себестоимости товаров на фабриках; другой способ — через улучшение торговли. Эти оба способа тесно связаны между собой. Надо уменьшить те цены,

по которым товары отпускаются с фабрик и заводов (эти цены называются отпускными). К 1 июня они должны быть снижены на 5 процентов. Кроме того, торговля тоже должна снизить цены на 5 процентов. Таким образом к 1 июня цены должны быть снижены на 10 процентов. Фабрики должны снизить отпускные цены на свои изделия, но зато должны увеличить производительность труда, а от этого уменьшается себестоимость товара (то есть цена, по которой фабрике обходится товар).

Отпущенный с фабрик и заводов товар нужно доставить до крестьянина. Это делает торговля. Она доставляет товары из города в деревню. Но может случиться, как это было в прошлом году, что фабрика отпустит дешево, а торговля такие надбавки сделает, что к товару приступить нельзя. Тогда торговля сводит на-нет все усилия рабочих дать крестьянам дешевый товар. Вот почему сейчас, когда партия и советская власть решительно стали снижать цены на промышленные товары, вопрос о торговле приобрел особо важное значение. Делегаты съезда советов уделили этому вопросу тоже много внимания.

Торговля после окончания гражданской войны.

Во время гражданской войны торговля почти прекратилась. Тогда существовал такой порядок: государство брало по разверстке все излишки крестьянских продуктов и по разверстке же пайками направляло в деревню городские товары.

Делалось это по нужде. Об этом знали и крестьяне. Все же многие ворчали на то, что государство берет у них все излишки. Они стали сокращать запашки, сеять только то, что нужно для своей семьи.

Когда гражданская война кончилась; была отменена разверстка и разрешена свободная торговля. Имея право свободно продавать и свободно покупать, крестьянин и кустарь заинтересовывались в том, чтобы развивать свое хозяйство. Благодаря этой заинтересованности мы уже достигли больших хозяйственных успехов и можем продолжать строить социализм так, что у крестьян полностью сохраняется интерес к дальнейшему улучшению своего хозяйства и его кооперированию.

Итак, торговля содействует росту крестьянского хозяйства, а с увеличением количества хлеба и сырья толкается вперед развитие промышленности. В книжке товарища Квиринга показано, как через торговлю и развитие промышленности растет крестьянское хозяйство; и наоборот — рост крестьянского хозяйства ускоряет развитие промышленности.

Кто торговал в начале новой экономической политики.

В марте 1921 года, когда все контр-революционные генералы были разбиты, советская власть перешла от военного состояния к мирной

работе. Эта полоса мирного труда называется новой экономической политикой, или сокращенно — нэп. При нэпе так ведется народное хозяйство, что крестьянин может свободно продавать продукты своего труда, и рабочий класс в союзе с крестьянством переустраивают все основы народного хозяйства для перехода к социализму.

В начале новой экономической политики быстрее всего стала расти частная торговля. Меньшее значение имели кооперация и государственная торговля. И немудрено. Потому что государство не могло уделять много внимания торговле; да и средств для нее еще не хватало. Поэтому торговля в первые годы нэпа почти целиком попала в руки частному торговцу.

В 1923 году было меньше товаров, чем теперь. И на этом частные торговцы грели руки. Цены, по которым промышленность продавала городские товары (помните, что они называются отпускными), увеличивались вдвое и втрое. И торговец крестьянину продавал втридорога. В то же время торговец дешево платил крестьянину за его продукты.

Выходило так, что от торговли в выгоде оставался один частный торговец. Захватив торговлю, он срывал смычку между промышленностью и сельским хозяйством.

Поэтому партия и советская власть стали налаживать государственную торговлю и звать кре-

стьян и рабочих к укреплению и развитию кооперации. И за два года рабочие и крестьяне добились увеличения роли госторговли и кооперации. Частный торговец начал сдавать.

Государственная торговля.

Какие задачи решает Советское государство в области торговли? Оно, во-первых, всячески помогает организации и росту кооперативной торговли. Во-вторых, оно организует свою государственную торговлю. В-третьих, оно руководит всей торговлей, используя частных торговцев и помогая росту государственной торговли и кооперации.

Как же Советское государство выполняет первую задачу? Как оно организует кооперативную торговлю?

Всем известно, что товар с фабрик не продается по фунтам и аршинам. Фабрики через трест продают свой товар оптом (большой партией) кооперативному союзу или государственным торговым организациям. Кооперативные союзы и государственные торговые организации берут у одного треста мануфактуру, у другого — сахар, у третьего — керосин, у четвертого — сельскохозяйственные машины, у пятого — обувь и так далее. Они скупают большие партии всевозможных товаров.

И уж у этих оптовых организаций низовые кооперативы города и деревни покупают всех товаров понемногу. Затем продают по аршинам и фунтам, или, как говорят, торгуют в розницу.

У нас существует; таким образом; оптовая и розничная торговля.

Советское государство организует главным образом оптовую торговлю.

Открытие везде в городах и селах мелких лавок требует больших средств, которых государство пока не имеет.

Кроме того, для мелкой торговли надо много хороших работников. Нужно приспособляться к требованиям покупателя, уметь удовлетворять все его требования. Иначе частный торговец, кровно заинтересованный в барышах, отобьет покупателя, и товары в государственных лавках будут на полках по году лежать.

Вот почему организацию мелкой и розничной торговли берет на себя кооперация. Там со стороны всех членов кооперативов обеспечен общественный контроль.

Правда, у кооперации еще не все хорошо поставлено. Но ее можно как следует организовать. И рабочие с крестьянами сумеют заставить понастоящему работать свои кооперативы.

Иногда государство вынуждается открывать и мелкие лавки. Это особенно часто делается на окраинах страны, где кооперация слаба.

Нельзя же там оставлять крестьян в руках частных торговцев. Да и в центре страны кооперация сама еще не в силах целиком бороться с частным торговцем. Приходится и здесь помогать кооперации; организуя для борьбы с частником государственную розничную торговлю.

Кооперативная торговля.

И при капиталистических порядках кооперация дает выгоды крестьянину и рабочему.

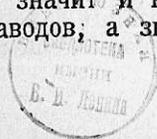
Получаемая кооперативом прибыль частью используется на расширение дела, частью идет на нужды всех членов кооператива.

Кооператив торгует не для наживы; а для того; чтобы лучше и дешевле снабдить своих членов товарами.

Поэтому кооперация торгует дешевле; чем частный торговец.

Важно даже само существование кооператива рядом с частным торговцем. Частный торговец уже не может драть три шкуры, зная, что этим он отгонит в кооператив всех своих покупателей.

Поэтому и за границей и у нас до войны рабочие и крестьяне создавали свои кооперативы. Но при капитализме кооперация полностью зависит от капиталистов. Они — хозяева банков; а значит и кредитов; они — хозяева фабрик и заводов; а значит и товаров. Они командуют



ценами. При капитализме кооперация не спасает от алчности крупных капиталистов. Она может только ослабить жадность мелких торгашей.

Другое дело у нас.

В условиях советской власти кооперация приобретает особо важное значение.

Она не только помогает дешево покупать товары. Она еще является средством переделки мелкого крестьянского хозяйства в крупное социалистическое.

Пока у нас в стране существует 22 миллиона мелких крестьянских хозяйств, трудно развивать хозяйство по социалистическому пути и невозможно полностью удовлетворить все потребности крестьян и рабочих. Этого мы добьемся только перестроив все хозяйство, и крестьянское в том числе, на социалистический лад.

Кооперация должна постепенно охватить всю торговлю, а одновременно объединить производство и сбыт сельскохозяйственных продуктов и сырья, то есть сделать крестьянское хозяйство кооперативным, общественным.

Торговлю в деревне ведет потребительская и сельскохозяйственная кооперация. Сельскохозяйственная кооперация торгует машинами, удобрениями, улучшенными семенами, то есть такими товарами, которые нужны для хозяйства. Потребительская кооперация торгует ситцем, кожаным товаром, дегтем, керосином, сахаром, спичками и другими товарами, называемыми

потребительскими. Мы будем здесь говорить больше о потребительской кооперации.

Чем кооперация отличается от государственной торговли.

Наша потребительская кооперация стала на ноги благодаря помощи государства. Это приводит к тому, что некоторые крестьяне одинаковой считают и государственную и кооперативную торговлю. Думают, что и та и другая есть дело рук Советского государства. Между тем, кооперация отличается от государственной торговли. В государственной торговле хозяин — Советское государство. Хозяин кооперации — сами крестьяне или рабочие, члены кооператива. Вокруг кооперации объединяются рабочие, крестьяне и служащие. Они вкладывают в дело в виде паев свои денежные средства, сами руководят и контролируют работу кооператива.

Раз в кооперативы вложены личные средства членов кооператива, они неизбежно втягиваются во все стороны ее работы. Нужно посмотреть, как идет дело, куда тратятся деньги, какой товар по какой цене продается. За делом всем обществом следят члены кооперации. Поэтому кооперация имеет большие преимущества перед государственной торговлей. Вот почему Советское государство помогает росту и развитию потребительской кооперации.

Несмотря на это; мы пока в деревне кооперировали к 1 июля 1926 года всего 30 процентов всех крестьянских хозяйств.

В то же время в городе кооперация объединяет 63 процента всех членов городских профсоюзов; или 45 процентов городского населения.

Значит нам еще нужно в деревне кооперировать 70 процентов хозяйств, в городе — 37 процентов членов профсоюзов, вернее, 55 процентов городского населения.

Рост государственной торговли.

За годы нэпа мы имеем такой рост государственной торговли.

Все торговые обороты РСФСР в 1923/24 хозяйственном году составляли 10 миллиардов 700 миллионов рублей.

В 1924/25 году — 15 миллиардов рублей; то есть увеличились наполовину.

В 1925/26 году торговые обороты выросли до 23 миллиардов, то есть больше чем удвоились по сравнению с 1923/24 годом.

В этой общей сумме торговых оборотов государственная торговля росла так:

В 1923/24 г. она составляла	4 миллиард.	700 миллион.	руб.
» 1924/25	7	200	»
» 1925/26	10	800	»

то есть рост тоже больше чем удвоился по сравнению с 1923/24 годом.

Частная торговля.

В настоящее время частная торговля еще нужна, так как государственная торговля и кооперация не в силах сами обслужить всю торговлю. Это вы видели из приведенных выше цифр о росте всех видов торговли.

Мы уже говорили, что в начале нэпа почти весь торговый обмен между городом и деревней обслуживался частным торговцем. Рост частного торговца не вызывал тогда тревоги. Тем более; что, проникая в самые глухие углы нашей страны; он привозил городские товары и покупал крестьянские продукты.

Это вызывало у крестьян интерес к расширению своего хозяйства. Рост крестьянского хозяйства, давая промышленности хлеб и сырье, тем самым содействовал росту промышленности. Так мы использовали тогда в свою пользу частные средства.

Но в 1924 году частная торговля настолько выросла, что заставила призадуматься. Так; к концу 1923 года частный капитал в розницу продавал больше 80 процентов всех товаров. В оптово-розничной, то есть смешанной торговле он продавал около 50 процентов, а в крупной оптовой — около 15 процентов.

Захватывая большую часть торговли, частный торговец начал назначать выгодные для себя цены на фабрично-заводские товары и крестьян-

ские продукты. Но чем выгоднее цены были для торговли, тем невыгоднее они были для крестьян и рабочих.

В конце 1923 года торговцы так взвинтили цены; что к товарам нельзя было подступиться; особенно к промышленным; которых было мало и которые брались нарасхват. Не без греха были и некоторые работники промышленности. Они тоже вздумали было подороже продавать те товары; в которых была нехватка.

От этого цены на промышленные товары поднялись; а на сельскохозяйственные продукты не росли, а даже понижались, — получились, как говорят, «ножницы», то есть такое положение, когда острия ножниц друг от друга раздвинулись шире.

А «ножницы» в ценах создали угрозу срыва смычки между рабочими и крестьянами. Поэтому партия, исправив отдельные ошибки промышленных работников, бросила тогда большие силы и средства в государственную торговлю на помощь кооперации. Как раз к этому же времени промышленность и крестьянское хозяйство оправались от разрухи, и наступило улучшение и для торговли. Началась борьба против частных торговцев и за переход торговли в руки государства и кооперации.

Падение частной торговли.

В результате из года в год шло уменьшение частной торговли. В 1923/24 году доля оптовой

и розничной частной торговли равнялась 34 процентам всей торговли республики.

В 1924/25 году эта доля уменьшилась до 22 процентов.

В 1925/26 году она упала до 19 процентов.

Уменьшение доли частной торговли не значит; что она уменьшилась по сумме продаж и покупок. Напротив — общая сумма их росла. Так, в 1923/24 году обороты частной торговли равнялись 3 миллиардам 700 миллионам. А в 1925/26 году они поднялись до 4 миллиардов 400 миллионов; хотя доля частной торговли снизилась с 34 до 19 процентов.

Нам важна не сумма торгового оборота, а доля; которая показывает, какую силу представляет во всей торговле частная торговля. Как мы видим; в последние годы сила частного капитала сравнительно с государственной и кооперативной торговлей делается все меньше и меньше. Торговые обороты всей страны в 1923/24 году равнялись 10 миллиардам 700 миллионам рублей; в 1925/26 году — 23 миллиардам рублей. Частная торговля в 1923/24 году равнялась 3 миллиардам 700 миллионам, или 34 процентам. Остальное пришлось на долю государственной торговли и кооперации. В 1925/26 году из 23 миллиардов частный капитал продал на 4 миллиарда 400 миллионов; но в доле всей торговли он составлял только 19 процентов.

Как бороться с частным торговцем.

Пока кооперация и государственная торговля не могут обслужить всю торговлю, частный торговец будет существовать. Он торгует рвачески, его цель — получить возможно больший барыш. Он норовит купить у крестьянина подешевле, а продать подороже. Ему не нужна смычка крестьян с рабочими.

Получая с фабрик товары по недорогой цене; он продает их крестьянам вдвое и втрое дороже. С рабочих он дерет втридорога за продукты крестьянина. Но в городе кооперация еще слаба; и рабочим приходится брать у частника крестьянские товары и также за них переплачивать.

Поэтому и рабочим и крестьянину невыгоден частный торговец. Вот почему партия и советская власть ведут борьбу за уменьшение силы и влияния и за полное вытеснение частных торговцев.

Как же мы будем дальше эту борьбу продолжать?

Главные способы борьбы с частником состоят в том, чтобы развивать кооперацию и государственную торговлю и улучшать торговлю. При этом цены и качество товаров будут иметь наиболее важное значение. Чем лучше товар и чем дешевле цены будут в государственных и кооперативных лавках, тем хуже будут идти дела в лавках

частных торговцев. Продавая хороший по качеству товар и по более дешевой, чем у частного лавочника, цене; кооперация будет вовлекать в члены все больше и больше рабочих и крестьян.

Дальше мы покажем, какое плохое значение имеют недостатки в государственной и кооперативной торговле. Эти недостатки отталкивают от кооперации трудящихся. Эти же недостатки ведут к дороговизне товаров. И пока мы все эти болячки не изживем; частный торговец будет получать большие барыши.

Так как сейчас нельзя обойтись без частной торговли, мы стараемся подчинить торговцев нашему руководству. С этой целью мы договариваемся с отдельными торговцами: ему отпускаются товары с тем, что он к фабричной цене делает только твердо установленные накладки.

И к тем торговцам, которые на это идут, мы относимся иначе, чем к тем, кто старается получить от торговли как можно больший барыш.

Вот как нужно бороться с частным торговцем. Раньше кое-кто думал; что его можно побороть через милицию. Теперь каждый крестьянин знает; что побороть частного торговца можно только улучшением и развитием главным образом кооперативной торговли. Конечно; злых спекулянтов мы должны карать. Однако нужно помнить; что главные меры борьбы с частником лежат именно в развитии кооперирования населения.

Недостатки в работе госторговли и кооперации.

Делегаты 13-го Всероссийского съезда больше всего говорили о недостатках в работе госторговли и кооперации. Плохи приказчики и дорого обходится содержание служащих.

Делегат Репин из Нижнего Новгорода говорил: «Торговый аппарат является негибким и неприспособленным. Прикащик порой мелким бесом рассыпается перед каким-нибудь советским сотрудником и волком смотрит; когда приходит домашняя хозяйка; чернорабочая или жена рабочего. Добросовестное обращение с покупателем, соблюдение хорошего качества товаров, — вот что необходимо требовать от торгового аппарата».

Делегат из Уральской области товарищ Пряминин привел такой пример: «У нас на местах, — заявил он; — много заготовителей. Был у нас такой; который вел заготовки яиц. В летнем сезоне он заготовил полторы тысячи яиц, а израсходовал полторы тысячи рублей. Вот какие есть заготовители».

Действительно; заготовители плохие. Ведь каждое яйцо обошлось ему по одному рублю штука.

Дороговизна торгового аппарата приводит к чрезмерному повышению цен на купленные у крестьян товары. Приводились такие примеры.

Крестьянину заплачено за пуд пшеницы рубль; а госторговля и кооперация продает этот же пуд рабочему за 1 рубль 70 копеек.

Частник не отстает и дерет еще больше. То же и при перепродаже промышленных товаров. С фабрики отпустили ящик спичек за 3 рубля 50 копеек, а госторговля и кооперация продали его крестьянам за 18 рублей 14 копеек.

Еще не изжиты окончательно растраты и воровство в кооперации.

Делегат Воронежской губернии товарищ Симончик говорил: «В контроле мы сталкиваемся с таким явлением: в кооперативе с более или менее крупными паями злоупотреблений меньше, а в кооперативе, где пай небольшие, злоупотреблений больше. Объясняется это тем, что массы не заинтересованы в контроле в тех кооперативах, где ими меньше вложено денег. Вопрос о необходимости увеличения кооперирования и увеличения паевого капитала уже ставится — и весьма серьезно».

Много жалоб слышалось на большое число отчетов. Плохо обстоит дело с отчетностью в кооперации, — говорили многие делегаты, — особенно в последнее время. Вместо того чтобы дать кооператорам возможность заняться снижением цен и удешевлением аппарата и так далее, с них требуют огромное количество сведений, отчетов и заполнения анкет».

Делегат Дагестанской республики товарищ Тымчук указывал: «Товарищ Эйсмонт (народный

комиссар торговли РСФСР; сделавший на съезде доклад) говорил здесь о путешествии спичек по передаточным торговым инстанциям. У нас некоторые товары, в особенности мануфактура, такое путешествие совершают до сих пор».

В приводимой ниже картинке особенно наглядно показано; как спички в 1923 году путешествовали через разные торговые организации. Посмотрите на нее внимательно слева направо.

Внизу в самом левом углу находится фабрика. Она вырабатывает, и трест (рядом направо) продает ящик спичек за 3 рубля 50 копеек. Примем для удобства эти 3 рубля 50 копеек за 100 процентов. Посмотрите; что получается дальше. Спички из треста поступают в синдикат (торговый орган трестов). Синдикат делает надбавку в 96 процентов и за 196 передает этот ящик Центросоюзу (Центральный союз потребительской кооперации). Центросоюз делает надбавку в 11 процентов и за 207 передает спички ростовской конторе Центросоюза. Та прибавляет 8 процентов и за 215 продает спички Донскому кооперативному союзу. Тот набавляет 98 процентов и за 313 продает этот ящик всему миллеровскому отделению. Миллеровское отделение набавляет 94 процента и за 407 передает ящик своему чертковскому пункту. Тот набавляет 48 и за 455 продает этот ящик ЕПО. ЕПО набавляет 72 — и вот вам цена 527 вместо 100.

Иными словами; вместо 3 рублей 50 копеек; за которые фабрика отпустила ящик спичек; крестьянин уплачивает 18 рублей 44 копейки.

Так большое число перекупщиков удорожает товар. Это было в 1923 году. Мы покажем дальше, что и сейчас еще много у нас ненужных посредников. Об этом много говорили делегаты. Указывали также они; что до сих пор кое-где в коопе-

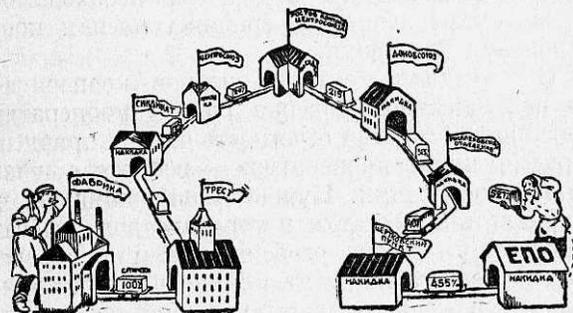


Рис. 1.

ративах сидят три приказчика вместо необходимого одного. Жаловались; что у кооперации все еще бывает плохой подбор товаров. Товарищ Симончик из Воронежской губернии сказал: «Нельзя обойти молчанием и такой вопрос; как посылка несезонных и неподходящих товаров в разные районы. Стекло мы получаем в январе; горшки тоже и притом не тех размеров, которые

нужны. В промышленности — затоваривание ¹⁾ горшков, а крестьянин нужного горшка не может получить». Эти ненормальные явления препятствуют снижению цен и должны быть изжиты.

Таковы основные болячки нашей государственной и кооперативной торговли.

Важное значение приобретает вопрос об увеличении паевых средств в кооперации. Делегаты указывали на это и на необходимость с целью укрепления кооперации усиления кооперирования населения.

Организация контроля членов кооператива, их повседневная проверка работы кооператива, выборность, строгая отчетность членов правления перед членами кооператива, — все это улучшит работу кооперации. Нужно только помнить, что исправлять недостатки в торговле должны сами рабочие и крестьяне, особенно члены кооперации. А когда недостатки будут устранены и крестьянин получит в кооперативе и хороший по качеству и дешевый по цене товар, тогда кооперирование пойдет быстрыми шагами вперед. И тогда частному торговцу будет крышка.

Государственная и кооперативная торговля имеет много болячек. Ими объясняется большая пока сила частных торговцев в розничной торговле. Пользуясь силой, торговцы будут срывать

¹⁾ Затовариванием называются случаи, когда товары залегаются, товаров много, а покупателей нет — и товары лежат на полках.

нашу борьбу за снижение цен. Поэтому требуются силы и время, чтобы заставить частного торговца подчиниться решениям о снижении цен.

Торговля и цены.

Фабричные цены у нас устанавливаются так: вычисляется, во что самой фабрике или заводу обходится товар, затем к этой себестоимости делается некоторая накидка (она потом идет главным образом на расширение производства). На фабричные цены влияет в торговле такое правило. Если товару много, а покупателей мало, то цена на товар дешевая. Если же товару мало, а покупателей много, то товар стоит дорого.

Распространяется ли это правило на нашу советскую торговлю? Если бы вся торговля находилась в руках государства и кооперации, тогда оно не распространялось бы. Но у нас есть еще частные торговцы, которые норовят подороже сорвать за тот товар, какого мало.

А каждый крестьянин знает, что до нынешнего года у нас есть нехватка в товарах. Нехватка с каждым годом уменьшается, но еще есть. В 1924 году почти на полмиллиарда не хватало товаров, в 1926 году — почти на 300 миллионов. В этом году нехватка уменьшается до 100 миллионов.

Значит все эти годы у нас существует нехватка товаров, или, как говорят, товарный

голод. До 1924 года в торговле главным хозяином был частный торговец и он огребал большие барыши согласно правилу: мало товара, много покупателей; значит драть можно.

В результате цены в 1923 году так высоко поднялись; что крестьяне почти совсем перестали брать товары. Вместо фабричного ситца начали



Рис. 2.

выделывать свою мануфактуру — полотно. Красили сами. И не только нижние рубашки и штаны стали шить из него, но и верхнюю одежду.

Тяжело стало и крестьянину и рабочему. Крестьянин затынулся в грубое полотно; крестьянка ночами ткала его и выбивалась из сил. Рабочий на фабрике выработывал ситец. Купец

его покупал; вздувал на него цены, и ситцу у него никто почти не покупал. Тогда и сам купец перестал на фабрике брать ситец. И товар залег; рабочий вхолостую начал работать. Дошло дело до того, что хоть закрывай фабрику.

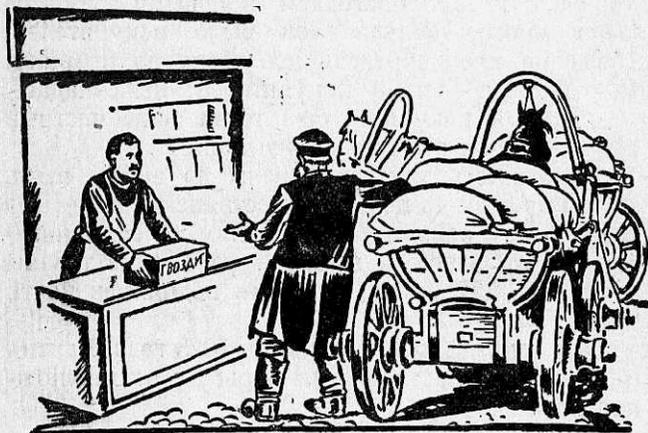


Рис. 3.

Расхождение цен на промышленные и сельскохозяйственные товары ударило по рабочему и крестьянину; торговец стал разрывать между ними смычку.

Картинка (2) показывает это расхождение. До войны крестьянин за пуд гвоздей платил 3 с половиной пуда пшеницы. В 1923 году он

должен бы отдавать 60 пудов; главная причина этого была в том, что не хватало фабричных товаров. (рис. 3).

В 1923 году была другая причина. Если фабричных товаров было мало, а покупателей много, то зато хлеба благодаря хорошему урожаю было много, больше чем было покупателей. Цены на хлеб определялись тогда по правилу: много хлеба — мало покупателей, цена падает.

Главный покупатель был тогда тоже частный торговец и он это правило выполнил.

Получилось так: если цены до войны взять за 100 рублей, то цены на крестьянские продукты в 1923 году равнялись 54 рублям, то есть снизились почти вдвое, а цены на фабричные товары равнялись 172 рублям, то есть поднялись почти вдвое.

Вот такими были «ножницы» 1923 года. Партия и советская власть повели борьбу с этими «ножницами».

Борьба против «ножниц».

Борьба будет успешной только при условии, если, во-первых; мы добьемся полного уничтожения товарного голода, то есть сумеем высоко поднять производство нашей промышленности и, во-вторых, если мы разовьем государственную торговлю и поголовно кооперируем городское и деревенское население.

Выполним эти две задачи, тогда забудем о «ножницах».

С первой задачей мы сумеем справиться в ближайшие годы. Вторая—потребует большего срока. Этим смущаться нечего, потому что, если мы даже только большинство (а не поголовно) кооперируем, то и тогда роль частного торговца будет совсем незначительна. Ведь уже сейчас мы — главные хозяева. Хотя частный торговец и пакостит нам, но силы его слабеют с ростом кооперативов.

Нужно все же признать; что пока мы еще не достигли больших успехов в борьбе против «ножниц». Это особенно хорошо видно из таблицы, показывающей изменение цен.

Будем для наглядности считать; что каждый названный товар в 1913 году стоил 100 копеек. Тогда он стоил в

	1923/24 г.	1924/25 г.	1925/26 г.
Сельди	182	115	165
Сахар	428	190	177
Соль	500	220	260
Сапоги	367	210	277
Ситец	454	218	220
Керосин	196	92	108
Спички	320	140	160

Проще эту картинку (диаграмму) можно так пояснить.

Если за фунт сельдей в 1913 году надо было отдать 4 фунта ржаной муки, то в октябре 1926 года — 7 фунтов, на 3 фунта дороже.

За фунт сахара надо было отдать до войны 6 фунтов муки, а в октябре 1926 года — 8 фунтов.

Соль тоже вздорожала вдвое, сапоги больше чем вдвое.

За аршин ситца в 1913 году давали 7 с половиной фунтов ржаной муки, а в октябре 1926 года 14 с половиной фунтов.

Керосин вздорожал только на 8 процентов. Зато спички поднялись в цене на 60 процентов. Чугунная посуда тоже вдвое подорожала.

Из этих цифр и пояснений видно, что в 1924/25 году, когда партия повела жестокую борьбу против «ножниц», цена на фабричные товары значительно снизилась.

А в 1925/26 году она вновь начала расти.

Чем это объясняется? Ведь к этому времени и товарный голод уменьшился и кооперация немного окрепла?

О «ножницах» 1926 года.

Объясняется это в основном теми же причинами: первое — еще не совсем изжит товарный голод и второе — еще довольно силен в торговле частный торговец. Но все же этими причинами уже нельзя ограничиться при объяснении «ножниц» 1926 года. Добавляется новая причина — та, что госторговля и кооперация плохо работают.

«Ножницы» 1926 года создались еще и от плохой и неумелой работы госторговли и кооперации.

И служащих лишних много; и много разных ненужных торговых организаций, и люди плохие иногода торгуют в лавках.

Словом, теперь мы должны не просто говорить о развитии госторговли и кооперации. Нет, теперь этого мало. Нам нужно еще качество работы; нужно, чтобы торгующие организации работали не ради хороших барышей, по примеру частных торговцев, а старались дать крестьянину и рабочему хороший и дешевый товар; болели прежде всего о нуждах крестьян и рабочих.

Теперь, как никогда, госторговля и кооперация должны помнить; что на них лежит задача наладить смычку промышленности с крестьянским хозяйством.

Для наглядности приведем еще несколько примеров, рисующих недостатки нашей торговли в 1926 году и в настоящем 1927 году.

Товарищ Проценко в газете рассказал, как торгуют в Сталинграде.

В Сталинграде есть государственная торговая организация — Пайторг. Сталинградский союз сельскохозяйственной кооперации заключил с Пайторгом договор на снабжение сельского населения через низовую сеть сельскохозяйственной кооперации разными предметами хозяйственного обихода.

Месяца полтора назад сталинградский губисполком издал приказ; устанавливающий предельный размер накидок на товары.

Как же выполняется приказ и как Пайторг через кооперацию снабжает деревню?

В качалинском (в Сталинградском уезде) сельскохозяйственном товариществе подошва и полуваг продаются по 3 рубля 21 копейке за килограмм (килограмм—около двух с половиной фунтов). Накладки на цены треста делаются почти 35 процентов, а по приказу должны быть не выше 24 процентов.

Проследим; откуда такая громадная разница. Находим: цена треста на подошву 2 рубля 38 копеек за килограмм. Пайторг накладывает 30 копеек, а сельскохозяйственное товарищество еще 53 копейки. В результате эта подошва доходит до крестьянина с накладкой в 83 копейки на каждые 2 рубля 38 копеек стоимости.

Не лучше обстоит дело и с другими товарами. Наценки на чугунную посуду превышают установленные приказом нормы почти на 6 процентов, на железо кровельное — на 5 процентов.

В общем из 13 товаров на 8 наценки выше установленных и на 4 товара ниже.

Возьмем теперь иловлинское сельскохозяйственное товарищество того же уезда.

Лопаты железные — сейчас самой ходовой товар. Цена треста на лопаты 38 копеек за килограмм. Пайторг продает их товариществу по 48 с половиной копеек; а товарищество крестьянам — по 55 копеек.

Итак; пока лопата дошла до потребителя — цена на нее выросла на 57 с половиной процентов, а приказом наценка установлена в 21 процент.

Вот еще примеры.

Один крестьянин пишет в газету:

«В селе Большие Липовцы Тамбовской губернии имеется кооператив «Пчела». Торговля в нем не развивается, а все слабеет, потому что мучают растратчики. Как поторгует приказчик — 200—300 рублей недочета. А суд их судит слабо; все больше прощает. Ерохин растратил 300 рублей и подал на кооператив в суд; говорит: сверхурочные часы работал. Но это неправда, а суд все же ему присудил. А кооператив хиреет, членов вступает мало; вкладов не делают — боятся растрат. И сейчас кооператив не сводит концов с концами; закупают товары, ненужные населению. Керосину не бывает по неделям; а конфет шоколадных купили 8 пудов, и их никто не берет. Еще зло в нашем кооперативе, — это пьянство. Члены правления много гуляют; а частные лавочники растут и растут. В прошлом году было три частных лавки; в настоящем году — 10. Товары дешевле у частных — у них карандаш стоит 25 копеек; а в кооперативе 30 копеек. Так и со многими другими товарами».

Надо поднять авторитет кооператива путем подбора опытных и честных работни-

ков. Растратчиков же судить строже, а не прощать.

Товарищ Гончаров в газете «Беднота» рассказывает:

«Немало недочетов и отрицательных сторон имеется в работе гончаровских кооперативов (Воронежской губернии Россошанского уезда). Сельскохозяйственный кредитный кооператив охватывает только 30 процентов населения. Сельскохозяйственные машины, доступные широкому потребителю, не привозятся, а привозятся только дорогие машины — молотилки, косилки, сеялки, доступные главным образом зажиточному слою. Содержит кредитное товарищество лавку с такими же товарами, как и в потребиловке, и во всю соперничает с ней. А имеющиеся зерноочистительный пункт и трактор — в забросе, сохраняются бесхозяйственно, и никто за ними не следит. Потребительский кооператив объединяет около 50 процентов населения и не может снабжать населения полностью нужными товарами. Вместо простого ходового мыла имеются дорогие туалетные мыла, а также несчетное количество дорогих сортов пуговиц (вроде перламутровых); а роговых крепких и дешевых пуговиц нет. Цены на товары высокие, да и не могут они быть низкими. Чуть ли не ежедневно ездят за 140 верст в Воронеж за товарами мелкими партиями рублей на 50, что страшно повышает расходы и удорожает товары».

Решение партии и правительства о дальнейшем снижении цен.

С «ножницами» можно покончить двумя способами: 1) либо путем увеличения цен на крестьянские продукты, 2) либо путем снижения промышленных цен.

Выгоден ли будет крестьянину первый способ? Нет. Если мы повысим цены на хлеб — нельзя будет вывозить его за границу. Внутри же страны его не съедят столько, сколько крестьяне могут продать. И тогда 500 миллионов пудов хлеба без пользы заядут в амбарах. Крестьяне обеднеют на 500 миллионов рублей. Ведь продав их, они купят себе машины, плуга, приоденутся. А что взять с хлеба, если его в хозяйстве излишек; а продать нельзя? Это — важная причина, которая заставляет отказываться от повышения хлебных цен.

Есть и другая причина. Повысь цены на хлеб — деньги станут дешевы. А если цены поднимутся и на другие товары, тогда деньги будут становиться дешевле и дешевле, с деньгами будет то, что было до 1924 года. Вряд ли крестьянин захочет вернуться к тем временам.

Вот почему партия и советская власть против повышения цен на основные крестьянские продукты. Но цены на них нельзя и снижать. На некоторые технические культуры (лен, подсол-

нух, табак) даже оказалось необходимым цены несколько повысить.

Мы должны дать крестьянам такую цену, которая оплачивает все расходы и дает возможность улучшить жизнь и хозяйство.

Остается второй путь борьбы с «ножницами» — снижение цен на промышленные товары.

В феврале 1927 года этот вопрос обсуждал Центральный комитет всесоюзной коммунистической партии.

Он заявил в решениях, что вопрос о ценах приобрел особую важность и для хозяйства и для крестьян и рабочих.

В этот вопрос, — говорил Центральный комитет нашей партии, — уперлись такие вопросы, как смычка города с деревней, развитие сельского хозяйства и промышленности, прочность, устойчивость червонца, усиление социалистического хозяйства и вытеснение частного капитала. Цены влияют на вывоз за границу. Они задерживают рост сельского хозяйства. Так, крестьяне начали бросать сеять некоторые технические культуры, потому что промышленные товары дороги, а эти культуры продавались по низкой цене.

Центральный комитет коммунистической партии указал, как бороться с дороговизной. Он подчеркнул необходимость привлечения кооперируемых рабочих и крестьян к подлинному участию в кооперативном строительстве, а также привлечения рабочих к контролю над де-

ятельностью кооперативных и торговых организаций.

Всероссийский съезд советов по докладу правительства в вынесенном решении одобрил «продланную правительством работу по борьбе за снижение розничных цен на продукты промышленности». Одновременно съезд «отметил недостаточность достигнутых в этой области результатов и вменил в обязанность правительству в его дальнейшей работе принять самые решительные меры к дальнейшему снижению цен на промышленные товары».

Поговорим об этих решениях подробнее.

Что постановил 13-й Съезд советов о торговле.

Торговля в советской стране есть главное средство смычки между социалистической промышленностью и крестьянским хозяйством. За последние два года выросла государственная и кооперативная торговля, уменьшилось участие частного капитала в торговле, увеличился общий торговый оборот страны, лучше проходят хлебозаготовки. Все эти достижения съезд отметил в своем постановлении.

Главное, на чем съезд остановил свое внимание; — снижение розничных цен на промышленные товары. До сего времени цены не снижены в том размере, как это

гребуют интересы всего народного хозяйства и интересы рабочих и крестьян. Высокие розничные цены на промышленные товары тормозят и будут в дальнейшем тормозить как развитие промышленности, так и развитие сельского хозяйства. Вновь строящиеся фабрики и заводы не смогут найти себе хороший рынок для сбыта своих товаров, если эти товары попрежнему будут высокими по цене. С другой стороны, расширяющаяся промышленность не сможет найти достаточное количество сырья для себя, если разница между ценами на сельскохозяйственные товары и промышленные товары будет попрежнему высока. Крестьяне не будут, например, заинтересованы разводить лен, пеньку, свекловицу и так далее; если они на пуд льна будут получать меньше фабричных товаров, чем они получали до войны.

Но если разница в ценах на товары сельские и промышленные высокая, то не значит ли это, что нужно поднять цены на сельскохозяйственные товары? Не поможет ли эта мера (повышение цен на сельскохозяйственные товары) поднять сельское хозяйство выше на несколько ступеней?

Съезд встал на другой путь. Съезд считает, что повышение цен на сельскохозяйственные товары в свою очередь подняло бы цены на промышленные товары, и разница между этими ценами не уничтожилась бы. Наоборот, не повышая цен на сельскохозяйственные товары, нужно нажимать на снижение цен на промышленные то-

вары, чтобы крестьянин смог по более дешевым ценам получать изделия фабрик и заводов в большем количестве, чем он получает теперь. Вот путь, единственно правильный, по которому нужно идти. Можно ли практически подойти к вопросу снижения цен? Можно. Съезд ясно сказал, что нужно сделать, чтобы провести снижение розничных цен на товары промышленного производства. Съезд в данном случае исходил из тех ненормальностей, которые имеют место в нашем торговом аппарате до сих пор. Наша торговая сеть до сих пор громоздка.

У нас есть еще излишние торговые звенья, высокие расходы на содержание торгового аппарата, торговля стремится извлечь высокую прибыль на продаваемые товары. Вот что удорожает стоимость товара. Съезд признал, что снижение цен на 10 процентов (5 за счет снижения отпускных цен и 5 за счет снижения по торговому аппарату) должно быть проведено к 1 июня текущего года. Съезд предложил особенно жестко провести снижение расходов на содержание торгового аппарата как государственной, так и кооперативной торговли. Снижение этих расходов должно быть проведено на 15 процентов против уровня прошлого года.

Съезд предложил правительству обратить внимание на существующее расхождение в ценах на зерновые продукты, с одной стороны, и технические культуры (лен, пенька и так далее) —

с другой. Это расхождение в ценах; по которым ведутся заготовки хлеба и сельскохозяйственного сырья, таково, что крестьянское хозяйство находится наиболее выгодным для себя больше производить зерновые культуры; нежели технические.

Съезд предложил правительству внимательно следить за ценами на отдельные сельскохозяйственные продукты и принять все меры к тому; чтобы крестьянство побуждалось рядом поощрительных мер (налоговые льготы и так далее) больше разводить технических культур в своём хозяйстве.

Большое место в своих решениях 13-й Съезд советов уделил кооперации. Кооперация в нашей торговле достигла за последнее время больших успехов. Но вместе с тем она еще не изжила ряда громадных недочетов у себя. Широкие массы потребителей знают, что кооперативная сеть имеет слишком преувеличенные штаты; расход на содержание торгового аппарата в кооперации высок, кооперация не изжила у себя желание получать большие барыши. В результате кооперация торгует с высокими ценами и торгует плохо; поэтому плохо может вести борьбу с частным капиталом в торговле. Какими причинами объясняются болезни кооперации?

Главные причины этих болезней: отрыв кооперации от своих членов, недостаточное втягивание трудящихся в члены кооперации и; наконец, малая, самостоятельность членов кооперации.

Нужно усилить общественный контроль над работой кооперации, нужно, чтобы сами широкие массы трудящихся и в первую очередь пайщики приняли самое близкое участие в работе кооперации и помогли ей изжить болезни.

Вот главное, что предложил 13-й Съезд советов.

Съезд признал, что нужно в отсталых национальных республиках упорядочить торговлю и расширить работу кооперации.

Он поручил также правительству упорядочить завоз хлеба в промышленные центры республики, устроить для вывозимых за границу скоропортящихся товаров холодильники, сушилки и элеваторы и обратить внимание на расширение вывоза за границу сельскохозяйственных товаров, а отчасти и промышленных изделий в ближайшие к нам страны Востока.

О внешней торговле.

Мы говорили только о торговле внутри нашей страны. Но мы еще торгуем с другими государствами. И эта торговля имеет для нас немаловажное значение.

Товарищ Рыков в докладе правительства на съезде советов СССР подчеркивал значение внешней торговли и особенно для крестьянства.

В чем оно заключается? Вот в чем.

У нас в стране производится больше чем нужно крестьянских продуктов. Правда, можно изли-

шек про черный день приберечь. Небольшие запасы каждый крестьянин старается отложить. Но если бы мы за границу не продавали хлеб, то запасы стали бы очень большие. Крестьянин хотел и мог бы продать, скажем, 50 пудов, а у него купили бы только 20 пудов. 30 пудов у него без дела осталось бы. Но за 20 пудов много не купишь. Нужны сапоги, нужны ситец, соль, керосин, нужны плуги и другие машины. Чтобы купить это, нужно и остальные 30 пудов продать. И тут на выручку приходит наша торговля с заграницей. Излишний хлеб закупается и вывозится из страны. Крестьянин получает деньги и идет покупать необходимые товары и машины. А Советское государство, продав хлеб, покупает за границей новые машины и станки для промышленности и крестьянского хозяйства.

Приэтом наше государство взяло на себя право торговать с заграницей (ввело по закону так называемую монополию внешней торговли). Торгует теперь с заграницей не купец Петров или Сидоров, а государство и кооперация под контролем Советской власти.

Для чего установлен такой порядок? Вот для чего. Если бы торговлю здесь вел частный купец, то он вывозил бы не то, чего у нас избыток, а то, что можно подороже продать. И в выгоде только сам бы оставался. Рабочие же и крестьяне не получали бы нужных товаров, так как они отправлены купцом за границу. А в то же

время ненужное лежало бы и гнило. Это — во первых.

Теперь другое. Из-за границы купец тоже привозил бы не то, что позарез нужно крестьянину или рабочему, а то, что даст большой барыш. В царское время дорогие вещи, которыми пользовалась только буржуазия, составляли большую долю ввоза из-за границы.

Вот для чего нужна монополия внешней торговли, чтобы только излишнее вывозить и только нужное привозить.

Но тут есть еще одна сторона дела — за границей товары дешевле тех, которые вырабатываются на наших фабриках и заводах. И некоторым крестьянам иногда думается, не лучше ли бросить свою промышленность, а начать покупать заграничный товар? Мы бы вывозили крестьянские продукты, а за граница давала бы по дешевке промышленные товары.

Выгоден ли был бы крестьянам такой порядок? Нет. И вот почему: если бы мы стали покупать только дешевые заграничные товары, то наша промышленность была бы разгромлена. Ведь для чего было бы производить товары, раз их никто не покупает? Фабрики и заводы стали бы. Таким путем крестьяне и рабочие очутились бы в полной зависимости от заграничных стран.

А те поступили бы по капиталистическому правилу: они разгромили бы дешевыми ценами нашу промышленность. И когда остались

бы полными хозяевами; то свои цены подняли бы.

Крестьянин, не имея своей промышленности, платил бы высокие цены заграничным капиталистам.

Вдобавок без промышленности мы стали бы слабы и в военном деле. Сейчас война может держаться только на силе промышленности. Теперь голыми руками нельзя обороняться. Если бы наша промышленность развалилась, то мы стали бы бессильны против заграничных государств.

А там у власти стоят капиталисты, которые точат зубы на нас и требуют уплаты 20 миллиардов царских долгов.

Сейчас они боятся итти войной на нас. Если же мы ослабеем, они захотят силой заставить рабочих и крестьян СССР выплатить эти 20 миллиардов рублей.

Чтобы этого не было; нужно укреплять и развивать свою промышленность, нужно добиться, чтобы непрерывным снижением цен она стала продавать дешевле, чем за граница.

Вот почему крестьянин кровно заинтересован в развитии нашей промышленности и существовании монополии внешней торговли.

Как расширяется внешняя торговля.

Во время гражданской войны правительство советской страны не вело торговли с заграничными государствами. Сами буржуазные государства не

были заинтересованы в торговле с Советской республикой, наоборот — они войной пытались задушить власть рабочих и крестьян. Но в войне с советами заграничная буржуазия потерпела поражение, была разбита и потому вместо войны с советской властью решила начать с ней торговать, иначе сказать — заграничные государства отказались от блокады.

В первые годы после того как окончилась война, Советское государство торговало с заграницей очень мало.

Настоящее развитие внешней торговли, то есть торговля с заграницей, началось в 1924/25 хозяйственном году. Тогда Советский союз вывез и продал за границей на 567 с половиной миллионов рублей разных товаров; за этот же год было куплено и ввезено из-за границы товаров почти на 729 миллионов рублей.

Но такая торговля для Советского союза невыгодна, своих продуктов трудящиеся вывезли за границу меньше, а привезли из-за границы на 152 миллиона рублей больше.

Народный комиссар по внешней и внутренней торговле. Всесоюзного правительства товарищ Микоян уверенно заявил на съезде; что уже в этом году Советский союз сумеет вывезти за границу товаров больше настолько; что 75 миллионов золотых рублей правительству удастся вернуть из-за границы в нашу казну.

Вывозили мы главным образом сельскохозяйственные продукты. Так, в 1924/25 году вывезено их на 324 миллиона рублей; в 1925/26 году — на 408 миллионов рублей.

На остальную сумму вывезены продукты промышленности, главным образом уголь и нефть.

Привозим мы главным образом оборудование для промышленности, тракторы и другие машины для сельского хозяйства.

Так, в 1924/25 году их ввезено на 582 миллиона рублей, в 1925/26 году на 640 миллионов рублей.

Так, торгуя с границей, мы содействуем росту нашей промышленности и подъему крестьянского хозяйства.

В двенадцатом пункте решения Всероссийского съезда так говорится об этом:

«Индустриализация страны и ее темп в значительной степени в ближайшие годы будут зависеть от размеров импорта (ввоза), который обусловлен размером экспорта (вывоза). Поэтому необходимо обратить внимание на наибольшее развитие экспорта, в частности на большее использование его второстепенных статей, в том числе и кустарной промышленности, и расширение экспорта наших промышленных изделий, в первую очередь на Восток. Задача побуждения экспорта должна осуществляться, в числе прочих мероприятий, также путем уплаты крестьянам максимально (наиболее) возможной части той цены, по которой продается его продукция за границей;

с сохранением в то же время умеренной прибыльности экспорта. Выполнение этой задачи должно идти прежде всего за счет сокращения чрезвычайно высоких накладных расходов заготовляющих организаций, а также путем лучшего использования всех возможностей внешнего рынка».

Заключение. Итоги и задачи в области внутренней и внешней торговли.

На Всероссийском съезде стоял вопрос о состоянии внутренней и внешней торговли. Основное в решении съезда:

Развивать промышленность, чтобы она давала хороший товар и в достаточном количестве.

Добиваться неустанно улучшения работы промышленности, дабы она сумела дать лучший, чем за граница, товар и по более дешевой цене.

Улучшать работу государственной торговли и кооперации. Стремиться хорошей работой вовлечь в кооперацию поголовно все трудящееся население городов и деревень. В первую очередь на деле снизить к 1 июня цены на 10 процентов и подготовить почву к дальнейшему снижению.

Внешней торговлей ускорять развитие нашей промышленности, содействовать подъему крестьянского хозяйства и его кооперированию.

Укреплением всего народного хозяйства крепить обороноспособность нашей страны.

Такими основными решениями съезда по вопросам внутренней и внешней торговли.

СОДЕРЖАНИЕ.

	Стр.
Почему вопрос о торговле вызвал большой интерес у делегатов съезда советов	3
Торговля после окончания гражданской войны.	4
Кто торговал в начале нэпа.	5
Государственная торговля	7
Кооперативная торговля.	9
Чем кооперация отличается от государственной торговли.	11
Рост сети и оборотов кооперации.	12
Рост кооперирования населения.	13
Рост государственной торговли.	14
Частная торговля	15
Падение частной торговли.	16
Как бороться с частным торговцем	18
Недостатки в работе госторговли и кооперации	20
Торговля и цены.	25
Борьба против «ножниц».	28
О «ножницах» 1926 года.	30
Решение партии и правительства о дальнейшем снижении цен.	35
Что постановил 13-й Съезд советов о торговле.	37
О внешней торговле.	41
Как расширится внешняя торговля.	44
Заключение.	47

Государственное Издательство МОСКВА—ЛЕНИНГРАД

ПОЛИТИКА и СОВЕТСКОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

РОГИ, М. — От сохи до управления государством. Как работают выдвиненцы. Стр. 48. Ц. 20 к.

САВИН, А. — Наша внешняя политика. Стр. 48. Ц. 10 к.

Объяснена наша политика со времени Брест-Литовского мира (1918 г.) и до 1925 года. Рассказано, как советская власть борется за мир. Когда и какие страны признали советскую власть.

СУББОТИН, А. — Как работает ЦКК и РКИ. По докладу председателя ЦКК и Наркома РКИ СССР тов. В. В. Куйбышева на 14-м съезде ВКП (б). Стр. 64. Ц. 12 к.

Что такое Центральная Контрольная Комиссия и Рабоче-Крестьянская Инспекция. Борьба за улучшение работы советских учреждений и правильная организация их.

СУББОТИН, А. — Почему советская власть разрешила продажу водки. Стр. 30. Ц. 6 к.

ХОДОРОВСКИЙ, И. — Народное образование в Советской республике. Стр. 40. Ц. 7 к.

Сколько советская власть отпускает денег — на образование народа. Какие у нас школы и как переходить из одной школы в другую. Чему учат в школах. Какие у нас высшие учебные заведения, кто в них учился до революции и кто теперь, — все рассказано в этой книжке.

ШЕЙДЛИНА, С. — От 13-го к 14-му съезду партии. Организационная работа ВКП (б). Стр. 61. Ц. 12 к.

О работе партии в городе и деревне.

10 коп.—Р. 1927

Государственное Издательство

МОСКВА—ЛЕНИНГРАД

КРЕСТЬЯНАМ

2 июля 1927

о решениях 13-го Всероссийского и 4-го
Всесоюзного Съездов Советов ЛАТА

АЛЫПОВ, С. А. Как работает наше правительство. По докладу т. Рыкова на 4-м Всесоюзном Съезде Советов. Стр. 80. Ц. 15 к.

КВИРИНГ, Э. И. Что делает советская власть для поднятия промышленности и сельского хозяйства. Стр. 96. Ц. 18 к.

ГРИГОРЬЕВ, П. Н. Что делает советская власть для просвещения деревни. Стр. 48. Ц. 10 к.

ПОДГОРНЫЙ, А. И. Как у нас идет торговля. Стр. 48. Ц. 10 к.

БАРАТОВ, Б. И. Будем на чеку. (Что сказал Съезд о Красной армии и обороне страны.) Стр. 64. Ц. 12 к.

ПРОДАЖА ВО ВСЕХ МАГАЗИНАХ, ОТДЕЛЕНИЯХ
И КИОСКАХ ГОСИЗДАТА

МОСКВА, 9, ГОСИЗДАТ, „КНИГА—ПОЧТОЙ“

высылает немедленно по получении заказа любую книгу, имеющуюся на книжном рынке, немедленно по получении заказа. При высылке вперед всей стоимости (до 1 руб. можно почтовыми марками) пересылка бесплатно.

Каталог (список) книг для деревни высылается по требованию бесплатно.