

стве, «под давлением кооперации, цены на мясо понизились на 10—15%», а затем упали еще ниже—за фунт 23 коп. в кооперативах и 25 коп. у частных торговцев («Эк. Ж.» 4 и 24 июня). И т. д. и т. д.—Мы имеем здесь вытеснение частного торговца и удешевление мяса для потребителя не только без сокращения товарооборота, но даже с его расширением, ибо дешевого мяса рабочих и служащих могут купить больше, чем дорогого. Понять это нехитро.

Отставала до лета с мясной розницей Москва. Неловко для москвичей, а не скроешь. В оптовой продаже мяса (московская скотопригонная площадка) некоторый успех советско-кооперативных органов есть. Всего продано в апреле на 2. 814 тыс. руб., а в мае на 3.939 тыс. руб.—общий товароборот увеличился. В том числе на советско-кооперативную продажу приходилось в апреле 6,6%, а в мае уже 18,8% (из них на одно советское акц. общ. «Мясо» приходится более двух третей—все цифры из «Торг.-Пром. Газ.» 24 июня). Да и этот рост объясняется отчасти привозом заграничного мяса. Розничная же торговля мясом в Москве попрежнему почти всецело в частных руках, и, потому, «несмотря на резкое понижение оптовой цены, рынки торгуют мясом 1-го сорта до 60 коп. за фунт, между тем, как (при нынешней оптовой московской цене) цена 1-го сорта должна быть максимально не более 40 коп. фунт» (там же). Таким образом, около 50% на фунт против нормальной цены москвичи доплачивают сейчас за медленное раскачивание, не в пример Киеву, Екатеринославу, Ростову и ряду других центров. Впрочем, недавно уже появилось газетное сообщение, что МСПО решило открыть до сентября двести новых магазинов, что несколько десятков их уже открываются, при том почти все со специальными приспособлениями для летней торговли мясом. Будем ждать поэтому, что если Москва сначала отстала, то зато потом возьмет большим размахом.

Общее впечатление: дело двинулось. И в опте, и в рознице. Наступление на мясном фронте из газетных статей переходит уже в жизнь. На этом пути—победа.

Судьба городской торговли.

А. Частный оптовый капитал.

Какова будет судьба того частного буржуазного капитала, который до сих пор был вложен в крупную торговлю? Откуда возьмутся у государства и кооперации средства для замены подлежащего вытеснению частного капитала, и какими способами новая торговая политика намечает это осуществить? Первый вопрос о

судьбе вложенного сейчас в частную оптовую торговлю буржуазного капитала, по мере того, как он из нее будет вытесняться, решается тремя путями.

Первый путь заключается в том, что одновременно проводится значительное усиление обложения чистых доходов буржуазии для того, чтобы этим путем (путем налогов) изъять из ее карманов и переложить в карманы пролетарского государства часть имеющегося у нее налицо капитала. С этой целью введены весной 1924 г. два налоговых мероприятия. Во-первых, принудительный заем. Как известно, у нас есть подоходно-поимущественный налог, и этот налог со всей буржуазии в текущем году должен был дать около 40 милл. рублей. Недавним законом постановлено, сверх того, разместить в течение шести месяцев, до 1 октября 1924 г., исключительно среди буржуазии принудительный заем на сумму около 35 миллионов рублей золотом, что одно, примерно, удвоит уплачиваемый ею подоходный налог.

Во-вторых, декрет союзного ЦИК от 16 мая 1924 г., ввел еще более значительный налог на буржуазию за занимаемые ею квартиры в пользу строительства рабочих жилищ. За каждую квадратную сажень жилой площади буржуазный элемент, начиная с мая, платит ежемесячно на постройку рабочих жилищ, сверх всех существующих сборов, до 10 рублей золотом в месяц. Эта сумма, если ее подсчитать, довольно значительна. Вот пример: в Москве, по переписи, которая была в 1923 году, имеется буржуазного элемента, отнесенного к этой категории, 69 тысяч человек, считая членов их семей (из всех свыше полутора миллионов жителей Москвы). Значит, самих нэпманов—приблизительно, тысяч двадцать. Эти нэпмановские семьи имеют при себе в своих квартирах еще 11 тысяч человек личной домашней прислуги (кроме приходящей). Все они вместе занимают 204 тысячи квадрат. сажен жилой площади (все цифры по журналу МУНИ «Жилище и хозяйство» №4). По 10 руб. в месяц, это составило бы 2 миллиона руб. в месяц по одному городу Москве, а в год 24 миллиона. Так как буржуазия живет не в одной Москве, то на всю страну пришлось бы не 24 миллиона, а значительно больше, в три раза больше. С мелконэповских слоев на деле берут меньше, потому, в итоге, от квартирного налога поступит не 72 миллиона руб., а, вероятно, лишь 60 или 50. Таким образом, можно считать, что вместе этот квартирный налог (специально на постройку рабочих жилищ) и новый налог, в виде размещения принудительного займа, дадут в общем увеличение существующих налогов на чистый доход буржуазии за год, примерно, на 100 миллионов рублей золотом. Таким образом, часть капитала, который буржуазия накопила за годы нэпа, конфискуется налоговым способом. Капитал этот у буржуазии пока был, как бы

но хранении, а теперь переходит к своему настоящему хозяину. Таков первый путь *).

Но это—только часть буржуазного капитала, вложенного в крупную торговлю. Весь он должен расцениваться не в одну сотню миллионов, а в несколько сотен миллионов. Поэтому, мы открываем еще один дополнительный выход для применения вытесняемого из крупной торговли буржуазного капитала. Это—постройка домов для самих буржуазных элементов. Крупная буржуазия, принужденная изымать теперь свой капитал из крупной торговли, получает разрешение на организацию постройки своих буржуазных домов для вселения в них буржуазных элементов, находящихся в городах (по новому закону о жилищном строительстве). Есть основание думать, что это дело, сравнительно, разовьется и тем самым, во-первых, создаст новые дома, а во-вторых, создаст дополнительный спрос на изделия промышленности (для постройки домов, требуется стекло, кровельное железо, доски, гвозди, краски и пр.). Тем самым, крупные средства, имеющиеся у буржуазии, пойдут на развитие работы промышленности.

Есть ли какая-нибудь вероятность, что буржуазия пойдет на это дело? В настоящее время в разных городах поступил уже ряд ходатайств, уставов и проч., по постройке новых буржуазных домов. Приведу чрезвычайно характерный пример, показывающий механику, как буржуазный капитал из крупной торговли перетекает в частное домостроительство, не увязывая себя вместе с тем в новых домах на ряд лет, но быстро реализуясь. Учредитель одного частного акционерного общества по постройке домов в Москве, прошедший его устав через утверждение СТО, дал такое объяснение на вопрос, как он не боится вложить капитал в дома, вдруг через три года мы их конфискуем. «А я—ответил он,—устраиваюсь таким образом: в каждом моем доме будет по 7 квартир; в квартире—по 20 квадратн. сажен, скромная буржуазная квартирка, с ванной и прочими удобствами, каждый дом будет мне стоить 40 тысяч рублей, и как только дома будут готовы, эти квартиры будут заниматься моими знакомыми буржуями, которые будут платить мне квартирную плату. Квартирную плату я буду брать невысокую, только 10 руб. за сажень, как вы берете с них в ваших советских домах. Но зато они заплатят мне *в'ездные*, т.-е. за право в'езда и занятие квартиры, за каждую сажень одновременно по 25 червонцев; есть сколько угодно желающих. Это значит, что немедленно, после постройки дома, я получаю 35 тысяч из тех сорока тысяч,

*) На одни конфискуемые,—помимо налогов, у крупных эппманов через ГПУ средства (при высылке валютчиков в Нарымский край и т.п.) построена железная дорога из Туркестана в Семиречье длиной в несколько сот верст, имеющая весьма крупное значение для развития хлопководства и снабжения Туркестана семиреченским хлебом.

которые я затратил, потом я сдаю квартиры в наем за скромную плату, по 10 рублей с сажени, а когда они проживут месяц или два, предлагаю им дом купить на льготных условиях: тысяч пятнадцать наличными и, сверх того, закладную на 25.000 руб».

Всего, значит, он, затратив 40 тысяч, получит 50 тысяч наличными, да еще закладную на 25 тыс., и капитал при том быстро обернулся, не увяз... Это показывает, как крупные буржуазные круги могут найти возможность использовать свой капитал для сравнительно, *быстрого* оборота и быстрого его возвращения обратно и вне торговли, при вытеснении их из нее. А тягость риска эти строители перекладывают на более мелкие буржуазные слои, ищущие квартиры. Важно отметить, что при нынешнем обложении городской буржуазии квартирным налогом она не может переложить его на трудящееся население путем повышения торговых цен, ибо, наши гославки и кооперативы своими более низкими ценами не позволяют частным городским торговцам слишком высоко поднять их цены (по соображениям конкуренции). Это обложение буржуазии пойдет, следовательно, за счет уменьшения закупок ею бриллиантов, контрабандных заграничных товаров, иностранной валюты по запас и т. п.

Таким образом, часть буржуазного торгового капитала, вытесняемого из торговли, мы просто из'едем налогами в свою пользу. Другой части открываем путь к частному домостроительству, полагая что это для нас полезно. А известную часть они, конечно, как уже и наблюдается в последнее время, будут просто стараться перевести за границу, совсем оставляя Россию, или пытаться припрятать (в форме валюты, бриллиантов и т. п.) до все еще ожидаемых ими «лучших времен». В этом и заключается «третий путь».

В общем и целом, вытеснение буржуазного капитала из оптовой торговли (где и были сосредоточены крупные буржуазные капиталы), приводят таким образом, к *росту промышленности*: И путем использования государством собираемых с буржуазии новых налогов и путем прямого обращения капиталистами части их средств на создание промышленных предприятий, домостроительство и т. п. Часть же средств просто из'еется ими из обращения и ниже мы остановимся на вопросе, какими средствами возмещаются государством и кооперацией вытесняемые из крупной торговли средства буржуазии.

Б. Второстепенные отрасли и заготовка крестьянских продуктов.

Если организованное планомерное вытеснение буржуазии из *крупной* торговли только началось за последние месяцы (особенно крупную роль сыграло сокращение кредита частным оптови-

кам и расширение кредита кооперативам и госорганам),—то в розничной частной торговле оба эти процесса находятся в наших городах в полном ходу уже целый год. Кооперация за этот год развилась не особенно бурно, но *госрозница* сделал в городах очень крупные успехи *). Ее конкуренция, в соединении с увеличением налогов, толкнула мелкий частный капитал из розничной торговли в мелкую промышленность. Опубликованные Наркомфином сведения о числе выбранных патентов во всем Союзе ССР («Торг.-Пром. Газета» от 27 марта 1924 года) дают возможность сравнить общее число всех торговых предприятий и общее число всех промышленных предприятий в конце 1922 г. (июль—декабрь) и в конце 1923 г. (октябрь—декабрь). Отдельно учитывается еще число патентов на *личные* промысловые занятия (не на предприятия). Число всех патентов составляло (в тысячах):

	Конец 1922 г.	Конец 1923 г.
Торговые предприятия	523 тыс.	346 тыс.
Промышленные предприятия	162 „	243 „
Личные промысловые занятия	313 „	428 „
Всего патентов	998 тыс.	1.017 тыс.

Общее количество патентов почти не изменилось—около миллиона. Но количество *торговых* предприятий сократилось на треть, а число *промышленных предприятий* увеличилось на половину (возрасла на четверть и масса личных промысловых занятий). Если рост числа промышленных предприятий можно объяснить *отчасти* расширением обложения, то действительное сокращение числа торговых предприятий уже совершенно несомненно.

Подобно этому, настает теперь очередь сжимания, только еще более энергичного, частной крупной (оптовой) торговли. В свою очередь, оно усилит и ослабление частного розничника, по крайней мере, в городах. Ибо, имеющая достичь фактически монополии в *основных* отраслях оптовой торговли *главными* изделиями и продуктами торговля советская естественно будет стремиться опереться на розничную торговлю прежде всего, тоже кооперативную и государственную. Но надо иметь в виду, что далеко не вся *городская розничная торговля* связана с торговлей оптовой и стоит от нее в зависимости. Наша розничная торговля в городах делится, примерно, на две половины (по данным всесоюзной городской переписи 1923 г.). Часть товаров попадает в розницу, пройдя пред-

*) Для госторговли особо крупное значение имеют преимущества, указанные выше в главе четвертой, и они оказывались способными перевесить иногда даже парализующее влияние следствий непрерывного обесценения советских знаков.

варительно через опт (частный или государственный), а часть поступает в розницу непосредственно от мелкого производителя, мелкого владельца, мелкого скупщика. Организованному воздействию государства поддается прежде всего половина, *проходящая оптовую заготовку*. Здесь стоит вопрос о захвате ее в государственно-кооперативные руки, о вытеснении крупного буржуазного капитала. По отношению к розничной торговле, *второй* половиной товаров, *не проходящей оптовой стадии*, пока речь идет лишь о некотором контроле, общественном давлении и т. п.— да в ней и не увязаны крупные буржуазные капиталы, это царство более мелкого торговца.

К *первой* половине (проходящей через опт) относятся такие товары, которые идут либо с фабрик и заводов, как мануфактура, сахар, керосин и другие, либо такие основные продукты сельского хозяйства, которые доставляются в города через оптовую заготовку, как хлеб или лен. Ко *второй* половине (не проходящей через опт) относится торговля такими изделиями, которые продаются непосредственно мелкими производителями, либо крестьянами: крестьянка привозит на базар молоко, овощи, пригоняет телят, кустарь и ремесленник продают свои изделия и выполняют заказы, мелкие предприниматели открывают мастерские разных второстепенных товаров, как, например, живые цветы, изящные дамские шляпки и т. п., не представляющие обычно для нас особой важности. Эти отрасли и при новой торговой политике останутся преимущественно в руках частной торгово-промышленной мелкоты.

Когда мы говорим о вытеснении буржуазии из торговли, особенно из крупной, мы имеем в виду, конечно, не торговлю мороженым, цветами и дамскими шляпками, а торговлю *основными* предметами массового потребления. Они делятся на две части: *крестьянского* происхождения и *фабрично-заводского*. Партия наметила определенную линию по каждой из этих групп, учитывающую ее особенности.

Предметы селско-хозяйственного происхождения, это,—главным образом, предметы *продовольствия*, как хлеб, масло, мясо, куриные яйца и т. п., а затем предметы селско-хозяйственного *сырья* для промышленности, как лен, кожи и др. Здесь линия, намеченная новой торговой политикой, сводится к тому, чтобы поставить государственно-кооперативную заготовку этих крестьянских товаров в деревне для привоза их в город и для продажи в городах по дешевым ценам через государственный же и кооперативный аппарат: продовольствия—рабочему населению, сырья—фабрикам. Последовательность такова: сначала организуем свою заготовку мяса, яиц и т. п., привозим эти товары в крупные промышленные центры, пускаем их в нашу государственную и кооперативную розницу и делаем, тем самым, ненужным буржуазный капитал ни в оп-

товой ни в розничной торговле этими основными продуктами питания в той мере, в какой поставили свои заготовки.

До парт'сезда, как известно, у нас была только одна такая крупная организация государственной заготовки продуктов крестьянского продовольствия под названием «Хлебопродукт». Она занималась покупкой хлеба у крестьян и доставкой его в города для потребления и для экспорта за границу. Так как торговля хлебом, благодаря этому, в значительной степени, находилась в руках государства, то и цены на хлеб в розничной продаже в городах удалось спустить до гораздо более низкого уровня, чем цены на те крестьянские продукты, заготовка которых находится в частных руках, например, на мясо. Мясо у нас на девять десятых заготавливалось, доставлялось в города и продавалось там частной буржуазной торговлей, и, поэтому, мы видим, что в то время, например, как цены на хлеб в городах к весне 1924 г. понизились, сравнительно с осенью 1923 г., цены на мясо не только не понизились, но продолжали повышаться, хотя проведение денежной реформы и уровень закупочных цен на местах заготовки давали бы возможность их понизить.

Поскольку мы поставим заготовку непосредственно от крестьян государством и кооперацией мяса, масла, яиц, льна, кож и т. п. основных продуктов, у нас не только розничное снабжение горожан и снабжение сырьем промышленности перейдет в наши руки, но и будет сделан и новый шаг для действительной смычки хозяйственных интересов рабочих и крестьян. Крестьяне увидят, что вытеснение буржуазии, изгнание частных скупщиков, которые до сих пор скупали у них и скот, и масло, и яйца, и пр., что это изгнание скупщиков представляет для крестьянства выгоду, ибо, государство отказывается на этом деле от каких бы то ни было крупных торговых прибылей, которые до сих пор имела буржуазия на торговле мясом и т. п. продуктами. Отказываясь от крупной прибыли (а нажива частных торговцев на этом деле была особенно велика), мы делим ее на две части: отказ от одной ее части пойдет на удешевление цены масла, яиц, мяса и т. п. продуктов для покупающих их горожан, а на другую ее половину будут увеличены цены, которые до сих пор получали от скупщиков крестьяне, когда продавали им свой скот, масло, яйца и т. п.

Таким образом, устранение частных скупщиков и вытеснение частного торгового капитала из оптовых заготовок мяса, яиц и т. п., поведет одновременно и к увеличению дохода крестьянина и к удешевлению продовольствия для рабочих (и сырья для промышленности) и, тем самым, даст на практике смычку их интересов за счет устранения буржуазии, получающей таким путем и политический удар.

Сюда относятся в первую очередь, особенно, такие отрасли:

торговли, как заготовка для фабрик шерсти, льна, хлопка, кож, и прочего сырья. Пройдет два—три года, и от роли в этом деле частного капитала останется только неприятное воспоминание, ибо эти отрасли, сравнительно, легко поддаются государственной и кооперативной организации. В частности, например, в заготовке *льна* уже к лету 1924 г., достигнуто сосредоточение ее в руках только пяти органов (Госторг, Льноторг, Льноцентр, Центросоюз, Хлебопродукт), из которых последние четыре почти не применяют частных посредников даже на местах, (а первая, как менее удовлетворительно работающая в этом деле и излишняя, вероятно, вообще скоро упадет).

Главная остановка в развитии государственно-кооперативных заготовок крестьянских продуктов была за оборотными средствами. Прочным источником их финансирования является все равно производимый рабочими расход на мясо и т. п. продовольствие, все равно производимый промышленностью расход на сырье. Надо только эти средства передавать не частному заготовителю путем покупок у частного торговца, а своему госоргану и кооперативу. И нужен для них *кредит*, особенно, для первых оборотов, пока, напр., успеют заготовить и пригнать скот и продать рабочим мясо, получая таким путем средства, необходимые для дальнейших операций. Раньше и для такого кредита у нас не хватало средств. Теперь, поскольку наше государство уже не такое нищее, как было несколько лет назад, и получает и будет получать возможность все больше кредитовать эти заготовки—успех совершенно обеспечен. Частичные результаты успеют сказаться в крупных центрах в отношении, например, мяса уже даже предстоящей зимой (намечена заготовка объединяющимися гос. и коопорганами нескольких миллионов пудов мяса, при чем государство предоставило свыше пяти миллионов рублей кредита для начала).

В. Рабочая кооперация и вопрос о монополиях.

Вторая группа—это основные *промышленные товары крупного производства*: мануфактура, соль, одним словом то, что производится на наших предприятиях, а не в мелком ремесле, сбывающем свои изделия прямо потребителю. Поскольку речь идет о продаже в городах этих крупнопромышленных товаров *рабочему населению*, то здесь целью ближайших лет является полное вытеснение частной торговли как оптовой, так и розничной. В городах все потребности рабочего населения в крупно-промышленных изделиях, производимых на государственных фабриках и заводах, должны удовлетворяться исключительно через кооперацию—вот цель. Достичь этого можно тем, чтобы кооперативы продавали *дешевле*, чтобы в кооперативах можно было *достать* все необходимые основ-

ные товары, чтобы была достаточная сеть кооперативов и полная *организованность* в них рабочего населения. С этою целью кооперативы будут получать товар от наших фабрик и заводов на более льготных условиях, чем частные лица, будут платить меньше налогов и аренды, пользоваться более дешевым кредитом и т. п., и все это обеспечит для кооператива возможность продавать промышленные изделия дешевле частных торговцев. Тресты обязуются при том доставлять кооперативам лучший ассортимент, то-есть лучший подбор товаров, чем те, которые предоставляются частным торговцам.

До сих пор часто было наоборот, ибо вся торговля трестов была вообще *стихийной*, т.-е. не руководилась планомерно правительством из одного центра, а каждый трест и синдикат торговал, как случится, лишь бы иметь выручку. Такая неорганизованность широко использована была буржуазией, особенно при наличности среди трестовских служащих, как показал ряд судебных процессов, большого количества лиц продажных и иногда прямых шпионов буржуазии или замаскированных ее представителей.

Неорганизованность советской торговли и стихийный, «случайный» ее характер были следствием неопытности рабочего класса и его партии в постановке этого дела. Когда началась новая экономическая политика, т.-е. когда признан был (легализован, узаконен) рынок,—три года назад,—почти каждое государственное предприятие и учреждение стало торговать отдельно и самостоятельно. Лишь постепенно опыт и неудачи на практике научили широкую массу работников необходимости и возможности объединения и согласования сил, обязательности иметь заранее обдуманный план, считающийся не только с данным отдельным предприятием, но и с интересами всего государственного и народного хозяйства в целом. Первые шаги такого объединения, регулирования и внесения в дело плановой целесообразности были, разумеется, очень скромны—стали появляться синдикаты, торговые комиссии при губисполкомах и СТО и т. п. Государство стало затем вмешиваться в определение трестами уровня цен на их изделия, учредило Комитет Государственных Заказов, охвативший распределение производства до четверти всей промышленности (тяжелая индустрия), стало вносить плановые начала в кредитную политику банков, наперед устанавливая, какую отрасль хозяйства в какой месяц, в каких размерах будет кредитовать Госбанк и т. д. Осенний кризис 1923 г., обнаружив особенно ярко отрицательные черты неорганизованности нашей торговли (например, то «ножницы», то «клещи» в области уровня цен и т. п.), дал серьезный толчок приведению дела в порядок. Итог этому подводит новая торговая политика, как она установлена резолюциями ЦК и парт'езда. Она окончательно *кладет конец автономности* (независимости, самостоя-

тельности) трестов в области торговли, подчиняет их общим интересам государства (вместо прежнего, часто очень близорукого коммерческого расчета *отдельного* предприятия), вводит *централизованное планомерное руководство* торговой политикой всех госорганов, учреждая с этою целью (и с целью борьбы за овладение рынком, за вытеснение частной торговли) тот специальный орган, которого до сих пор в нашем аппарате не было: *Народный Комиссиариат Внутренней Торговли*.

Одним из следствий этого вытравления стихийности из торговой политики трестов и синдикатов является устанавливаемое ныне преимущественное предоставление промышленностью кооперативам *лучшего подбора товаров*, чтобы рабочему был интерес записываться в члены кооператива и покрывать в нем свои потребности в промышленных изделиях.

Обеспечивая возможность в будущем для кооператива более дешевых цен и более подходящих товаров, партия стремится изменить, вместе с тем, в кооперативе и гославке *внутренний строй отношений*, с какими сталкивается рабочий покупатель. Нужно, чтобы его встречали не как врага, не как помеху времяпрепровождению служащих, а с тою вежливостью и предупредительностью, как встречают покупателя в частных лавках. До сих пор служащему кооператива было все равно, идет торговля или стоит, машет рукой покупатель и уходит в частную лавку или нет. Служащий, все равно, получал свое жалованье. Чтобы создать заинтересованность приказчика и всех служащих кооперативных и государственных лавок в их деле, надо перевести их на *сдельную оплату*, так как при начале нэпа были переведены на сдельную оплату промышленные рабочие.

Это значит: служащий будет получать известный минимум зарплаты и, кроме того, будет получать доход, в зависимости от количества проданных товаров (проц. отчисление). Тогда все, от заведующего до мальчика, должны будут заботиться о том, чтобы в лавках была хорошая картошка, а не гнилая, потому что гнилой никто не купит, и служащий останется без процентного отчисления, только при минимальной заработной плате. Эта линия упорядочит отношение к делу и к покупателям всего состава торговых служащих. Между тем, личный состав торгового аппарата и его отношение к делу является весьма существенным моментом.

У нас имеется много таких служащих, которые служат больше для видимости, чтобы семью не считали нэповской, что-нибудь из ее членов поступает на службу, а другие занимаются спекуляцией. В настоящее время, когда имеется большое количество настоящих безработных, которых можно было бы поставить пока на эту работу, необходима проверка наличного состава служащих, чтобы они соответствовали по своему характеру той задаче, какая

должна быть разрешаема. Уже начинается первый опыт, а именно, — издано постановление о поголовной проверке всего состава служащих на Украине. С этой целью образуются проверочные комиссии. По образцу того, как в партии проверяют партийные ячейки в советских учреждениях, — на Украине уже производится *сверх того чистка всех служащих советских и торговых учреждений для проверки состава и замены более подходящими.*

Раньше, несколько лет назад, мы не имели возможности это сделать, потому что государство платило служащим такие гроши, что нельзя было особенно много и требовать. Служащие тогда не дорожили службой, наоборот, мы держались за них и имели даже закон о принудительной их службе в учреждениях без права добровольного оставления места. Теперь мы платим лучше и будем платить еще лучше; работой у нас начинают дорожить, и создается возможность проверить всю эту, в значительной степени, еще мелкобуржуазную среду и отчасти освежить ее более надежным элементом.

Далее, с целью упорядочения получения кооперативами крупнопромышленных товаров, вводится облегчение самого процесса продвижения товара от фабрики к низовому кооперативу. Упраздняются некоторые промежуточные органы, например, в нескольких десятках губерний закрыты уже губсоюзы и оставлены только более близкие к населению райсоюзы. Сам Центросоюз также сокращает в значительной мере торговые операции за свой счет. Кредит от него передвигается к низовой кооперации; роль Центросоюза должна теперь свестись, главным образом, к организованному руководству низовой кооперацией и к тому, чтобы выговорить для нее у трестов лучшие условия, а не к самостоятельной закупке товаров и торговле ими, как было раньше. Низовая кооперация начинает получать необходимые товары прямо с промышленных складов фабрик и заводов.

Запрещается кооперации торговля предметами роскоши и вообще пересматривается список 2.000 товаров, какими раньше торговал Центросоюз, чтобы из них осталось гораздо меньше, но зато такие, которые, действительно, нужны широким массам населения. Когда все средства кооперации будут вложены не в 2 тысячи, а только в несколько сот товаров более необходимых, она будет снабжена ими более обильно. Производится, наконец, перевод всей кооперации на добровольное членство, что вызывает более активное участие членов, большую их заинтересованность, больший контроль над постановкой дела и, следовательно, его улучшение. Все перемены в области организационного строительства кооперации имеют целью, таким образом, *сделать ее более доступною для трудящегося потребителя (сюда относится также предоставление кредита по заборным книжкам и пр.) и установить*

возможно более простую и прямую связь с государственным производством, как источником снабжения промышленными товарами.

Сравнительно высокий культурный уровень городского рабочего и привычка его к организованности служат порукой тому, что он найдет в себе достаточно сил для достаточно широкой организаторской работы по развитию кооперативной сети, раз государство обеспечивает приток в нее товаров и возможность продавать дешевле частного торговца. Принимая это во внимание, нужно полагать, что задача вытеснения в розничной торговле буржуазного торговца в городах, *поскольку речь идет о потреблении рабочим населением основных товаров*, может быть решена сравнительно быстро, на протяжении самых ближайших лет. Что же касается той городской торговли, которая обслуживает не местное рабочее население, а производится, скажем, *на базарах для приезжающих крестьян, или из лавок для нерабочего населения* (составляющего половину городских жителей), то здесь будет проводиться, во-первых, политика продвижения наших щупальцев путем открытия на рынках кооперативных и государственных ларьков, киосков, подвизжных палаток и т. п. Во-вторых, в отношении основных предметов массового потребления госфабричного производства, стал уже положительно разрешенный партией для настоящего времени вопрос о *госрознице* и начинает становиться еще только подлежащей обсуждению вопрос о введении некоторых торговых монополий (монополией называется право исключительной продажи).

Президиум ВСНХ высказался в конце июня за введение *табачной монополии*. В «Торг.-Пром. Газете» напечатана, примерно, тогда же статья одного из видных работников Наркомфина о необходимости *чайной монополии*. Орган Наркомвнешторга «Внешняя торговля» в свою очередь поставил на обсуждение вопрос о создании *ляной монополии*. Эти факты показывают необходимость отдать себе отчет в действительных возможностях в этом направлении.

Сама по себе мысль о различных торговых монополиях не представляет собой, конечно, ничего неожиданного при принятом в последнее полугодие торговом курсе и не стоит в исключаящем ее противоречии с нэпом. Ведь мы знаем, что даже в дореволюционной России, при полном просторе для «свободной» частной торговли, *царизм* создал монополию водки и спирта. Знаем, что отдельные монополии, например, та же табачная, о которой хлопочет теперь ВСНХ, существует даже в архибуржуазной *Франции*. Тем более легко принципиально могли бы уложиться отдельные торговые монополии в рамки нэпа, сущность которого, как это подчеркнуто резолюциями партс'езда, вовсе не требует, чтобы *частная* торговля была единственно существующей или господствующей.

Но центр тяжести вопроса заключается не в этом, а в том, какова *фактическая возможность*, каковы пределы для осуществления монопольных предположений при настоящих условиях.

Первый предел—в советской стране монополия не может ставиться так по казенному, как при царизме или во Франции. У нас в основу аппарата монопольной торговли должна быть положена наличная сеть кооперативных лавок. Кооперативная лавка должна быть государственным агентом по осуществлению данной торговой монополии в районе ее расположения. Строить дело иначе значило бы не извлечь из кооперации всей той пользы, какую извлечь можно, а,—наоборот, разрушать ее.

Второй предел, еще более важный—осуществление торговой монополии государства (даже при помощи кооперативов) *возможно сейчас только в городах*. Пытаться провести ее теперь в четырехстах тысячах деревень было бы пока покушением с негодными средствами, ибо там только около 20 тысяч кооперативов, а гославок еще гораздо меньше, и для создания одним махом громадного количества новых ячеек пока нет средств. Это дело будущего. В отношении торгового аппарата только овладев, как следует, городом, можно будет завоевать и деревню. При чем, сначала, в наших руках окажется базарный и мелкооптовый сбыт в деревню, а только потом уж и сама деревенская розница. Это, конечно, не исключает работы по постепенному расширению наших позиций в ней и в настоящее время, но отсюда до всесоюзных монополий еще далеко.

Третий предел—даже в городах торговая монополия не должна ставить себе задачу стать теперь же всеобъемлющей, а может с успехом охватить лишь те товары, производство которых находится в государственных руках, сбыт прост и обеспечен, контроль легок, сеть лавок уже в наличности или может быть пополнена без больших затруднений. Сюда относятся, прежде всего, ситец, соль, керосин, сахар, спички, табак, чай.

Для начала достаточно взять города с количеством жителей не менее 10 или 20 тысяч. В них довольно есть гославок и кооперативов, чтобы население не оказалось в затруднении, когда монопольные товары будут продаваться только из госкооплавков. В каждом городе продажу монопольных товаров поручить наличным кооперативам и гославкам под контролем Внуторга, ВСНХ и НКФина на определяемых ими началах и условиях, и запретить в пределах этих городов всякую торговлю монопольными товарами всем, кроме включенных в монопольную сеть государственных и кооперативных органов (в которую должны войти и ларьки, разумеется).

С этими ограничениями,—но только с ними,—мы достаточно сильны для практической постановки вопроса о монополиях во всесоюзном масштабе, всякое же дальнейшее расширение задач преж-

деременно, (и тут возможны лишь пробные опыты в отдельных уездах и т. п.; но даже при ограничении городом, все же остается ряд существенных выгод:

1) для Наркомфина—фискальный доход, увеличение государственных средств без новых налогов;

2) для кооперации и госторговли—полное исключение частного капитала из городской торговли монопольными товарами и облегчение дальнейшего завоевания деревни укреплением городского тыла, в частности, базарной и мелкооптовой продажей в деревню;

3) для ВСНХ—прекращение конкуренции соответственных трестов из-за рынка, доходящей до таких уродливых форм, как, напр., наблюдаемая в Москве постройка рядом конкурирующих ларьков разными табачными трестами, Моссельпромом и т. п.;

4) для Наркомвнуторга—чрезвычайное облегчение контроля над уровнем и удешевлением цен и содействие этим повышению фактического значения заработной платы.

В городах от 20 тыс. жителей мы имеем уже столько гославок и кооперативов, что, в применении к простейшим и ходким промышленным изделиям вполне можем обслужить их собственным аппаратом без неудобства для населения, а потому и нет основания ждать с монополией в *этих городах* до тех пор, пока будет кооперирована последняя деревня последней волости нашего Союза. Наоборот, *такая монополия* поведет к увеличению нагрузки нашего городского торгового аппарата и, следовательно, к уменьшению его накладных расходов, к дальнейшему удешевлению, а организовавшись в городах, легче будет усилить продвижение и в деревню, которое должно постепенно развиваться все время.

Перспективы деревенской торговли.

К вопросу об овладении *внутридеревенским* рынком приходится подходить со значительно более замедленной в темпе программой действий (темп—это быстрота осуществления); и вот почему: во-первых, значительная часть внутридеревенских оборотов сводится к продаже более зажиточным соседом менее зажиточному недостающему последнему хлеба и т. п.; во-вторых, поскольку даже речь идет только о продаже в деревне городских промышленных изделий, т.-е. о смычке между госпромышленностью и крестьянством, то надо иметь в виду, что у нас есть 400.000 деревень—громадное количество. И если в каждую деревню послать по одному коммунисту из города для того, чтобы он помог крестьянам организовать кооперативы и предохранил их от превращения в игрушку кулаков, то надо было бы послать 400.000 коммунистов. Этого нельзя. Потому, в деревне для строительства ко-

операции приходится рассчитывать, главным образом, на общественный рост самих заинтересованных в этом деревенских слоев. Эти слои—преимущественно беднота и низовой середняк, вместе до двух третей деревенского населения. Но, во-первых, роль их в деревенском товарообороте, сравнительно с их численностью, была до сих пор вообще не велика (на них приходится менее половины всего оборота); во-вторых, организованность этих низов ничтожна, а без организации им трудно осуществить кооператив и добиться правильной его постановки—не хватает средств и общественной культуры, даже для начала, а более зажиточные и культурные кулаки—сами торговцы, в строительстве потребительских кооперативов не заинтересованы.

В итоге, на 400 тысяч деревень мы имеем лишь около 20 тысяч потребительских кооперативов. Вся торговля находится здесь почти целиком, в руках частных торговцев, которые и являются, большей частью, типичными деревенскими кулаками. Такой торговец обычно одновременно и ростовщик: ссужает крестьянину хлеб до нового урожая, товары под книжку и держит его в своих руках также: 1) кредитом, 2) задатками, 3) предоставлением за-работка, 4) закупкой продуктов его хозяйства. Иногда он же является и крупным крестьянином, который имеет одного, двух или трех, иногда больше наемных рабочих и эксплуатирует низовика еще предоставлением ему в аренду скота и орудий. И вот это-та персона и держит в своих руках иногда полдеревни. Разумеется, такой элемент незаинтересован в устройстве кооперативной лавки, а если устроит ее, то лишь затем, чтобы самому пройти в правление и под кооперативной вывеской обделывать свои делишки, использовать для себя кооперативные льготы, дополнительно накинуть петлю на бедняка и середняка еще и этим путем. Новый майский закон о потребительской кооперации наносит ему теперь чувствительный удар, провозглашая отныне вообще запрещение всем кулацким элементам (всем, не имеющим избирательных прав по конституции) быть членами потребительских кооперативов.

Если в деревне столь заметна роль кулака-торговца и если мы можем мало двинуть туда своих коммунистических сил (послано недавно 3 тысячи коммунистов из города и будет послано еще), то остается лишь дорога, намеченная партс'ездом по вопросу о работе в деревне. Эта дорога должна создать основу для более широкого развития в деревне и потребительской кооперации. Она состоит в том, чтобы широко поставить в деревне организацию самих малоимущих крестьянских масс в форме комитетов взаимопомощи, которые с этой целью отчасти переустраиваются, а отчасти должны устраиваться, по возможности повсеместно. Им резолюция партс'езда проучает наблюдение за проведением и исполнением в деревне на

практике тех мер, которые мы здесь в городе решаем в пользу маломощных, в пользу бедного крестьянства, и которые на практике могут достаться и иногда достаются крестьянству кулацкому, более зажиточному. Например, когда мы отсюда отправляем удешевленные сельско-хозяйственные орудия, то нужно, чтобы эти удешевленные сельско-хозяйственные орудия в деревне помогали бы созданию артелей бедняцких крестьянских хозяйств, которые этим путем смогут поднять свое благосостояние, а не просто продавались бы богатым крестьянам, которые могут за эти орудия заплатить.

Когда мы теперь организуем, согласно постановлению январской партийной конференции, сельско-хозяйственный банк и передаем ему десятки миллионов для кредитования крестьянства, то мы должны опять-таки добиться, чтобы этот кредит пошел на поднятие бедняцких и середняцких хозяйств, а не был захвачен кулаками. Предлагаемая теперь всеобщая организация маломощного крестьянства в Комитеты взаимопомощи и придание резолюцией этим комитетам характера определенного союза бедняцких и середняцких крестьян против кулаков (с выдвижением ими кандидатов на общие советские посты и т. п.)—вот что организационно облегчает маломощному крестьянству и более широкое насаждение в деревне потребительской кооперации. Государство в этом деле тоже может пойти навстречу, например, некоторым товарным кредитованием сельской кооперации и т. п. Таким образом, мы думаем, что, несмотря на сравнительную слабость общественных и хозяйственных предпосылок для развития потребительской кооперации в деревне, какие наблюдались до сих пор,—теперь ее работа и создание оживятся. Для очистки же сельских потребительских кооперативов от влияния кулаков новый майский закон, как указано, вовсе запретил быть их членами лицам, не имеющим избирательного права.

Поскольку, однако, во многих деревнях частный торговец, особенно в ближайшие годы, все же останется господствующим явлением, постольку новая торговая политика ставит целью *лишить этого торговца возможности использовать свою торговую монополию для произвольной эксплуатации и для закабаления себе рядовой массы крестьянства*. Для этого надо поставить самого деревенского розничного торговца в такую хозяйственную зависимость от госорганов, чтобы можно было диктовать ему условия, ограничивающие эксплуатацию им односельчан. Средство для этого—лишить его возможности получать промышленные изделия для перепродажи крестьянам иначе, как от госорганов. Сейчас частный деревенский торговец получает товар от городского тоже частного оптового торговца, партийная же линия намечает целью *вышибить буржуазию из оптовой торговли в городах и заменить ее нашей, советской, оптовой торговлей*. Таким образом, деревен-

ский частный розничный торговец, по мере успеха нашей линии, должен будет товар для деревни получать в городе от государственного органа, а не от частного оптового торговца, и попадет в зависимость от снабжающего его городского государственного оптового органа, ибо ни от кого другого он фабричного товара уже получить не сможет. Тогда госорган поставит деревенскому торговцу условие: или не бери в деревне за перепродаваемые тобою фабрично-заводские товары дороже таких-то цен, или не получишь от нас наших товаров, найдем другого перепродавца.

Поскольку сельскому торговцу нельзя обойтись без сахара, если, керосина, мануфактуры и т. п. изделий государственной промышленности, постольку ему придется согласиться на наш контроль над собой и на наши условия.

Разумеется, эти система привязывания деревенского розничника к государственной оптовой торговле в городах может широко развернуться только по мере того, как мы будем вытеснять буржуазию из оптовой торговли в городских центрах и создавать там вместо нее наши собственные отделения и склады для мелко-оптовой торговли с деревенскими розничниками. Главной задачей нашей, однако, остается работа по кооперированию крестьянского потребления, а привязывание сельского розничника к госпромышленности через городские госорганы мелко-оптовой торговли является лишь временным приемом, к какому люди прибегают в подготовительный период, выбирая из двух зол меньшее. Наконец, в крупных селах с достаточно обеспеченным рынком, где нет живой кооперации, возможна организация и госрозницы, в роде производимых сейчас в некоторых местах опытов по созданию гославок с объединенной продажей керосина, сахара, спичек, соли и т. п. Имеет значение также об'езд деревень по базарным дням посылаемыми из города кооперативными повозками с товарами, уже кое-где практикующийся.

Задача полного взятия в свои руки торговой смычки с деревней может быть разрешена лишь после вышибания буржуазии из оптовой торговли в городе и после перехода к государственно-кооперативным центрам дела оптовых заготовок в деревне основных продуктов крестьянского хозяйства, сбываемых крестьянами на рынок. А дело снабжения крестьян фабрично-заводскими изделиями личного потребления (ситец, сахар и т. п.) долгие другие отрасли торговли останется в крупной части в руках деревенских розничников кулацкого пошиба, хотя и обузданных несколько зависимостью от снабжающих их товарами госорганов. Наоборот, снабжение деревни средствами производства, напр., сельско-хоз. орудиями, поставлено уже теперь фактически на началах государственно-кооперативной монополии. Не в силу каких-либо мистических, таинственных, сверх-естественных свойств сельско-хозяйственных орудий, а просто потому, что на организацию монополь-

ного снабжения ими деревни у государства средств уже хватает, а на организацию монопольной продажи сахара, керосина, спичек и пр. еще не хватает. Через несколько лет, когда мы станем еще богаче, наступит очередь вытеснения частного розничника из торговли основными товарами и в деревне. Все дело в этом отношении сводится к тому, чтобы можно было выделить постепенно ту пару сот милл. руб. золотом, какие нужны для замены оборотного капитала сельских розничников. Сейчас это для нас недоступно. Но если мы в ближайшие годы покончим с нынешней чрезмерно разросшейся ролью буржуазного торгового капитала в городах, то затем увидим разрешение этой задачи и для деревни. Пока же мы придем крестьянину на помощь, во-первых, всемерным содействием развитию сельской кооперации, во-вторых, вытеснением буржуазного капитала из дела скупки от крестьян главных продуктов их хозяйства (сырья и продовольствия) и в-третьих, некоторым обузданием нынешних сельских розничников путем привязывания их к городским госорганам мелко-оптового снабжения.

Мы до сих пор разрешили две трудные задачи: *первая задача—военная*, задача военной защиты возможности перестраивать жизнь по воле рабочего класса. Она была нами разрешена достаточно удовлетворительно, и на это ушло три года, с 1918 г. до 1921 г. Только после этого, в начале 1921 г. встала перед нами во всем объеме *вторая задача: восстановление производства*. На это тоже ушло 3 года, с 1921 до 1924 года. Теперь наше промышленное производство достигло такого уровня,—свыше 40% довоенного (а сельско-хозяйственное производство уже около 80% довоенного),—что можно считать доказанной и обеспеченной способностью советской страны при диктатуре пролетариата быстро развернуть хозяйство во всем его объеме, достичь нормальной денежной системы, без дефицитного транспорта и т. п. Три года ушло на эту вторую задачу—овладения производством, и мы уже овладели им, хотя и не успели еще развернуть до пределов больше довоенного. Последнее—дело ближайших лет, самым трудным было начало. Надо думать, в общем и целом, для всей страны уйдет не меньше и на *третью задачу—на овладение оптовой и розничной торговлей основными продуктами в городах и на подготовку позиций для такого же овладения впоследствии и в деревне и для частичного овладения ею там уже и в ближайшие годы (особенно, скупка сырья, основного продовольствия)*. Мы имеем в своем распоряжении реальные средства, достаточные для работы в этом направлении; общая линия дана; работа начинается уже теперь и по всему объективному хозяйственному и политическому положению должна оказаться не менее успешной, чем была в свое время в военном деле и в деле восстановления производства.

Контроль над торговлей и значение переходного периода.

Вся цепь постепенного развертывания основных мероприятий по вытеснению из торговли частного капитала может быть сведена к такому ряду моментов (развивающихся в значительной мере одновременно:) *во-первых*, государственно-кооперативная заготовка основных крестьянских продовольственных и сырьевых продуктов, как хлеб, мясо, масло, яйца, шерсть, лен, хлопок и др. и доставка их в город; *во-вторых*, проведение потребительской части этих предметов в городе через кооперацию, что делает ненужной для рабочего населения розничную частную торговлю этими продуктами, и доставка сырья фабрикам без участия частных оптовиков; *в-третьих*, передача изделий промышленности государственных фабрик и заводов в первую очередь кооперативной и государственной рознице уже теперь с таким расчетом, чтобы она имела возможность продавать дешевле частного торговца; *в-четвертых*, организационное улучшение самого торгового аппарата государства и кооперации вплоть до внутренней постановки торговли в отдельных лавках (на-ряду с использованием налоговых, кредитных и прочих имеющихся в наших руках преимуществ).

Является естественный вопрос, что же будет в переходный период с частной розничной торговлей, каково должно быть к ней отношение? Ведь, по мановению волшебной палочки, нельзя сегодня же устроить в Москве и по всем местам Союза столько кооперативов, чтобы все трудящееся население имело возможность только в них удовлетворять свои потребности в крупно-промышленных и основных продовольственных продуктах. Здесь работы на годы, пока в этой области будет достигнут полный успех. Ведь даже в городах розничная частная торговля будет существовать, *во-первых*, даже в торговле некоторыми *основными* продуктами в переходный период, пока ее успеют вытеснить здесь кооперация и госрозница, а, *во-вторых*, она будет существовать в торговле теми *второстепенными* предметами, какие не проходят предварительно через оптовую заготовку (от крестьян) или через массовое госпроизводство (на фабриках и заводах). Мы должны считаться, таким образом, и при новой торговой политике с фактом существования частной розничной торговли, хотя и уменьшающейся постепенно в своем объеме и значении и сводящейся современем, в конце-концов, лишь к торговле второстепенными предметами. Учитывая этот факт, новая торговая политика легализует (узаконяет) его на двух условиях: *во-первых*, при условии ограничения произвола частного торговца в назначении им своих цен; и, *во-вторых*, при условии создания над частной торговлей контроля и сверху и снизу, от правительства и от рабочих масс.

Что касается цен, то до новой торговой политики, т.е. в 1921—1923 г. г., цены устанавливались торговцами свободно, по собственному усмотрению. Теперь Наркомвнуторг получил право, во-первых, *контролировать* уровень цен, а, во-вторых, *нормировать* его (т.е. ограничивать), как для кооперации и трестовских лавок, так и для частных лавок, по отношению ко всем товарам, по отношению к которым признает необходимым. Наркомвнуторг имеет, напр., право по каждой губернии для каждой группы товаров установить процент розничной накладки (удорожания), какую может частный торговец делать над оптовой ценой, какая на тот же самый товар существует в том же самом городе, и т. п. Таким образом уничтожается произвол частного торговца, когда его нажива достигла в ряде случаев громадных размеров, или когда розничная цена одного и того же товара на одной улице одного и того же города бывает на половину больше, чем на другой.

Разумеется, при определении этих предельных цен и предельных розничных наклеек мы не можем установить такие цены, чтобы частным торговцам совсем невыгодно было торговать,—если только не можем заменить их собственной более дешевой торговлей, но опыт денежной реформы показал, что если сравнить цены на первое марта 1924 г. (период начала денежной реформы) с ценами на последующие месяцы, то у кооперации и у государственной торговли уровень цен в общем почти не увеличился, иногда даже наоборот. Между тем частный торговец несколько увеличил уровень своих розничных цен, по сравнению с первомартовским (благодаря чему, в среднем по всему СССР уровень розничных цен к июню повысился на 13%), тогда как денежная реформа давала ему возможность, напротив, уменьшить цены (ибо мог исключить из цены наценку на ожидания обесценения рубля). Частный торговец пользуется нашей неорганизованностью, пользуется тем, что у нас нет достаточного количества кооперативных и государственных лавок, которые могли бы снабжать сами городское население, нет достаточно свободных средств для полного расширения их сети и оборотов,—и кладет в свой карман еще добавочную прибыль сверх той, какую он получал до денежной реформы. Лишить его этой добавочной сверхприбыли принудительным ограничением цен можно уж совершенно свободно, не делая этим для него торговлю убыточной и не вызывая ее закрытия раньше, чем будет готова и заполнена товарами наша собственная распределительная сеть. Понятна отсюда важность добровольного массового кооперирования населения, которое доставляет средства и возможность расширения оборотов нашей сети.

Что касается *контроля* над частной розничной торговлей, то «активный контроль» над нею сверху составляет, согласно партийному решению, одну из основных задач нового Наркомата Внутренней Торговли. А по контролю снизу партсъезд утвердил поста-

новление, опубликованное накануне его открытия. на основании решения ЦК, за подписью НКРКИ и ВЦСПС (о расширении некоторых сторон деятельности фабзавкомов). По этому циркуляру фабзавкомам предоставляется, между прочим, право образовывать при себе комиссии для контроля над состоянием торговли в районе той местности, где находится данная фабрика или данный завод, и не только над торговлей своего кооператива, но и над торговлей всех государственных, кооперативных или частных торговых заведений и отдельных торговцев, какие только имеются в районе данного предприятия вообще. Представители фабзавкома, а также и те рабочие, которые не состоят его членами, но будут назначены для этого фабзавкомом (рабочие могли бы привлекать также своих жен к этой работе)—все эти товарищи, снабженные фабзавкомом соответственными удостоверениями, могут обходить все лавки своего района и проверять, по каким ценам они торгуют, какими товарами они торгуют и какого качества эти товары. Такие рабочие комиссии по контролю над торговлей могут устраиваться по соглашению соседних фабрик и в качестве районных,—напр., из Ростова газеты сообщили в июне, что там рабочий контроль над торговлей вводится, именно, в качестве районного. Если представители фабзавкомов найдут, что какая-нибудь лавка берет слишком дорого за тот или иной товар или прекращает торговать каким-нибудь важным товаром из-за того, что он удешевлен, или будет продавать хоть и по удешевленной цене, но, зато, товар хуже качеством, и т. п.,—фабзавкомам резолюцией ЦК партии предоставлено право налагать на эту лавку *бойкот*. Это не значит, что следует объявить сразу бойкот, напр., всем частно-торговым предприятиям всего города Москвы на вечные времена. Из такого всеобщего бойкота ничего бы не вышло до тех пор, пока мы сами не заведем достаточно своих лавок, снабженных достаточным количеством товаров, для удовлетворения всеобщих потребностей. Этого сразу не сделаешь, это требует времени. Но бойкот на известный срок, бойкот отдельных групп торговцев или отдельных лавок может быть очень полезным орудием в наших руках. Напр., фабзавком устанавливает, что какие-нибудь 10 торговцев особенно здорово дерут, и этим 10 торговцам объявляет бойкот, а остальным ближайшим торговцам в это время такого бойкота не объявляет. Бойкотируемые 10 торговцев видят, что покупатель перестал к ним ходить, они в таком случае принуждены уступить, отказаться от сверхприбыли и довольствоваться более умеренной наживой или закрыть свою лавочку.

Вот рассказанный на партс'езде ростовским делегатом, тов. Львовым живой пример: в Царицыне и Ростове в апреле рабочие объявили бойкот 20 частным лавкам в Ростове и 10 слишком в Царицыне. Прошло два дня, и эти частные лавочники дали подписку торговать по дешевым ценам. Понятно, почему: во-первых, для них

экономически возможно понизить цены; во-вторых, пусть ваше воображение нарисует такую картинку: фабзавком объявляет бойкот. Около лавки вывешивается объявление: «граждане-покупатели, имейте в виду, что сия лавка объявлена пролетариатом под бойкотом. Кто не враг пролетариату, просим не ходить в эту лавку». Так как очень мало таких людей, которые в советской России открыто готовы объявить себя врагами пролетариата, то покупатели, даже непролетарские, в эту лавку не идут, и торговец идет на уступки. Можно ведь еще оповестить соседние фабрики, домовые комитеты всех домов района, распечатать в газетах. Таким образом может получиться весьма активный контроль снизу над торговлей со стороны рабочих, дополняющий очень кстати предписания сверху со стороны нового Наркомата внутренней торговли и его местных органов.

Новые партийные решения о внутренней торговле и кооперации, «новая торговая политика» отличается таким образом существенно от рядовых резолюций, какие в течение года мы принимаем десятки по разным вопросам текущего дня. Она отличается в том отношении, что дает не только отклик на злобу дня, но намечает целую новую ступень, *целый период в нашем социалистическом строительстве*. Если первой ступенью было обеспечить самую возможность социалистического строительства в России, т.-е. военной рукой обеспечить власть пролетариата; если второй ступенью было овладение производством, создание возможности его подъема при условии диктатуры пролетариата в нашей стране, и эта задача тоже решена и поставлена на твердые рельсы;—то теперь на очереди третья ступень—овладение торговлей, овладение системой распределения, т.-е. *связью отдельных частей народного хозяйства между собой*. Подчинение торговли государственному руководству и уничтожение в ней господства, или преобладания буржуазии является в этом смысле крупным *новым шагом социалистического строительства*. Понятно поэтому, что он стал возможным для нас только теперь, после того, как мы, до некоторой степени, хозяйственно окрепли и разрешили обе предварительные задачи.

Самая постановка теперь на очередь вопроса о роли буржуазии в торговле,—а тем самым и в хозяйстве советской страны вообще,—естественно вытекла из исторического момента, переживаемого теперь пролетариатом Советского Союза. Три года назад, при окончании войны, рабочий класс был измучен, устал, истощен, изголодался. Разруха была громадна, промышленность еле скрипела, все более широкие слои пролетариата деклассировались, голова у многих кружилась при мысли о глубине той ямы, из какой надо было подымать государственное хозяйство пролетариата и народное хозяйство страны вообще. Партия не разнервничалась, не потеряла головы и тогда, выдержала. Но именно такова была обста-

новка,—с нищетой в качестве основного фона,—когда в 1921 г., провозглашая признание рыночного характера и свободы крестьянского хозяйства, мы заодно допустили вскоре и легальное участие буржуазии в хозяйственной жизни. Руководящей мыслью у рабочей массы было при этом: «с паршивой овцы хоть шерсти клок». Иначе сказать, при нашей нищете авось и буржуазия хоть самую малость, хотя всячески наживаясь при этом, но все же подействует хозяйственному под'ему, росту производства, увеличению в стране массы продуктов и товаров. Пусть приумножат реальные богатства, перераспределить потом сумеем, за опытом дело не станет—такую мысль держал в голове каждый думающий рабочий, рядом с уважаемой новой экономической политикой смывки с крестьянством, учитывая наличность и презренного «нэпа» (в смысле нэпманства) для буржуазии.

Исторический смысл «новой торговой политики» заключается в том, что от уважаемой новой экономической политики смывки с крестьянством она хочет отрубить этот самый презренный нэпмановский хвост буржуазии. Положение переменялось—и теперь видеть на переднем плане это неэстетическое зрелище (хвост) неохота. Рабочие отдохнули после войны, подправились, подкормились, вместо деклассирования началось собирание пролетариата на заводах, освобождение его от непролетарских занятий (торговля зажигалками, мешечничество и пр.). *Рабочий класс живет в атмосфере все время поднимающегося производства,—это рождает уверенность в своих силах, бодрость, напор.* Рядовому рабочему хочется посчитаться с крупной буржуазией за то, что три года терпели ее нэпмановский разгул. Возрождение революционного движения европейских рабочих осенью 1923 г. (Германия в октябре),—после почти трехлетнего застоя,—вместе с нашим осенним кризисом, обострившим внимание к отрицательным сторонам нэпманства в отличие от положительных сторон новой экономической политики,—все это дало окончательный толчек движению, развязало напор. По всем областям русской жизни прошло освежающее веяние нового прочного глубокого пролетарского под'ема после трехлетнего отдыха и накапливания сил. В партию вливаются сотни тысяч новых членов от станка, быстро на деле начинают обрабатываться ВУЗ'ы, курорты, жилтоварищества, самые разнообразные стороны и проявления жизни.

Гребень этой поднимающейся пролетарской волны, опирающейся на хозяйственный рост у себя и на оживление революции за границей, гребень этой волны вынес на себе и *обобщившие его партийное решение о наступлении в торговле.* Оно является в этом смысле крупным историческим документом классовой борьбы, намечающим в ее ходе существенную веху. И роль сознательного партийного руководства свелась здесь не столько к развязыванию напора, сколько к внесению в него той *организованности*, посте-

пенности и осторожности, какие необходимы для того, чтобы проводить новую торговую политику не путем потрясения, а путем укрепления рыночных связей между городом и деревней, не путем сжатия, а путем расширения всей суммы товароборота. Новая торговая политика—свидетельство и признак нашего укрепления. Чем мы делаемся благополучнее и богаче сами, тем менее надобности нам терпеть самостоятельную серьезную роль в хозяйственной жизни страны крупной нэпмановской буржуазии и тем больше возможность начать от нее избавляться.



ИТОГИ УДЕШЕВЛЕНИЯ.

(«Кто кого», № 6 за 1924 г.)

По произведенному около года назад обследованию, опубликованному в докладе тов. Рыкова, в розничной продаже изделия наших фабрик и заводов стоили в городах в среднем на 50% дороже той цены, по какой отпускали их государственные тресты и синдикаты. В деревнях удорожание было еще больше.

Если промышленный товар при выходе из фабрики трестом или синдикатом продавался за 100 руб., то можно считать, что оптовая государственная и кооперативная торговля накидывала затем до 20% («накладные расходы») и брала 120 руб. К этой цене затем госрозница и городские кооперативы накидывали еще около 25% и брали 150 руб. (точнее, по докладу т. Рыкова, удорожание составляло 49%).

С осени 1923 г. начались наши усилия по удешевлению товаров. Они шли, главным образом, по трем направлениям: 1) уменьшение отпускной цены трестов и синдикатов; 2) сокращение накладных расходов в оптовой государственной и кооперативной торговле; 3) сокращение накладных расходов в госрознице и низовой кооперации. По случаю международного дня кооперации (6 июля), опубликовано большое количество материалов, охватывающих самые разнообразные части страны и позволяющих подвести некоторые общие предварительные итоги. Все сведения относятся к апрелю—маю, нынешнее же положение, вероятно, лучше.

По первому вопросу—об отпускных ценах трестов и синдикатов—имеем официальную сводку ВСНХ СССР о снижении с 1 октября 1923 г. до 1 мая 1924 г. (бюллетень № 28 отдела торгполитики). В процентах к первооктябрьской цене это снижение составило в среднем по всей промышленности 22% (по текстильной даже 29%, по резиновой 34%, зато по металлической только 14%, по нефтяной только 15% и т. д.). Следовательно, товар, продававшийся в октябре за 100 руб., все тресты и синдикаты продают в среднем только за 78 руб.

Далее, опубликованные ко дню кооперации данные показывают, что наценка оптовой кооперативной и государственной торговли не превышает теперь в среднем 10%, значит, из нее наш товар выходит, примерно, за 85 руб. Наценка в госрознице и го-

родских кооперативах в среднем не превышает уже 15%, обычно, меньше. Это значит, что розничный городской покупатель получает в среднем теперь за 98 руб. тот промышленный товар государственного изготовления, за который 1 октября платил 150 руб. Удешевление на 35%, на треть—благодаря как понижению отпускных цен трестов и синдикатов, так и сокращению накладных расходов оптовой и розничной государственной и кооперативной торговли.

Все материалы свидетельствуют, что в частной городской торговле такого удешевления промышленных товаров не достигнуто (и потому она свертывается, а обороты кооперативов и госрозницы растут). Причин—две: во-первых, тресты и синдикаты нередко предоставляют своей госрознице и кооперативам более льготные условия расплаты, чем частным торговцам. Это, конечно, правильно и в дальнейшем должно стать общим правилом, но гораздо важнее второе обстоятельство. Именно, для советской власти наша торговля (государственная и кооперативная)—лишь средство разместить среди потребителей промышленную продукцию и обеспечить тем дальнейшую работу фабрик и заводов. Мы можем поэтому ограничиться в торговле такими ценами, какие реализуют лишь промышленную прибыль. А частный торговец, в пользу которого промышленная прибыль не поступает (фабрики наши), должен реализовать еще торговую прибыль, и потому неизбежно продает теперь дороже. Прежде, до денежной реформы, это покрывалось выигрышем частного торговца на обесценении советского рубля. Ибо в государственном хозяйстве (включая кооперацию) полученный от розничного потребителя рубль проходил затем и через лавку и через фабрику, дольше поэтому оставался в обороте, больше успевал обесцениться, и более значительную, потому, накидку на обесценение рубля должна была делать государственная и кооперативная торговля, чем частный торговец с его коротким оборотом (торговля без производства). С денежной реформой ютпал этот сравнительный выигрыш частного торговца на обесценении, и в силу вступили и взяли перевес основные наши преимущества, вытекающие из самой указанной выше, экономической роли советской торговли.

Этими обстоятельствами объясняется единодушное свидетельство всех опубликованных ко дню кооперации материалов, что частная торговля не смогла до конца пойти за нами в удешевлении промышленных товаров и, именно, по этой причине начала повсеместно все в более заметных размерах замещаться ростом торговли кооперативной и государственной.

СТРОЕНИЕ ГОРОДСКОЙ ТОРГОВЛИ.

(«Голос Работника», № 3 за май 1924 г.)

Возможность получить представление о строении городской торговли открывается опубликованными недавно в № 83 «Бюллетеня Центрального Статистического Управления» результатами *всесоюзной переписи городской торговли*, произведенной в марте 1923 г. Срок, протекший со времени переписи (около года), не должен был особенно значительно изменить картину: во-первых, данные патентного обложения НКФ свидетельствуют, что с тех пор не произошло крупного прироста числа торговых заведений; во-вторых, поскольку произошло увеличение оборота тех же самых заведений, оно лишь отчасти повело к увеличению числа служащих, ибо в некоторой степени, было уравновешено увеличением нагрузки на одного служащего, несомненно происшедшим за последний год.

Торговая городская перепись 1923 г. охватила весь Союз ССР, кроме Армении, Грузии, Дальневосточья, Крыма, Якутии и половины Туркестана. Во всем Союзе ССР численность городского населения в марте 1923 г. составляла 21.800 тыс. чел., а в охваченной переписью части 19.700 тыс. чел. Следовательно, в перепись попало около 90% всего городского населения (и, при желании получить ориентировочную цифру для всего Союза, надо приводимые ниже увеличить примерно на одну девятую).

Под «городами» перепись имеет в виду все поселения городского типа, в том числе горнозаводские и фабричные поселки, железнодорожные станции, торговые местечки и посады и т. п. Считая все эти поселения городского типа, переписью охвачено всего 2.052 городов, которые по величине и торговому значению можно разделить на группы.

В *первую* группу входит 20 более крупных городов с более развитой торговлей: Москва, Ленинград, Архангельск, Баку, Вятка, Екатеринбург, Иркутск, Казань, Киев, Краснодар, Красноярск, Нижний-Новгород, Одесса, Омск, Ростов-на-Дону, Саратов, Ташкент, Харьков, Царицын и Ярославль. Из городов, не вошедших в перепись, в эту группу попали бы еще Тифлис и Владивосток.

Во *вторую* группу входят все те из остальных городов, в каждом из которых не менее 25 тысяч жителей. Всего перепись обнаружила в Союзе ССР только 112 таких городов (помимо вошедших уже в первую группу). В неохваченной переписью части Союза имеется от полутора до двух десятков таких городов.

Во всем Союзе ССР городов первой и второй группы вместе около полтораста, при чем живет в них в общем менее 9% всего населения страны. Эти *полтораста пунктов*, как увидим ниже, охватывают около *трех четвертей* всех лиц, работающих по найму в торговле.

В *третью* группу входят городские поселения и города мелкого типа, каждый из которых имеет менее 25 тысяч жителей. Таких по переписи оказалось 1.850.

Перепись разделяет торговлю на четыре вида: 1) оптовую, 2) оптово-розничную, 3) розничную из лавок, 4) розничную базарную. Мы исключим сначала из подсчетов и сопоставлений торговлю *базарную* (включающую в себя всех ручных и лоточных разносчиков, продажу с возов, из палаток и т. п.) и примем ее лишь позже во внимание (в ней почти нет наемных рабочих и служащих, по крайней мере, почти не обнаружено переписью).

Удельный вес исключаемой таким образом на время из нашего рассмотрения базарной торговли, по сравнению со всей городской торговлей, таков: *трехмесячный* (октябрь—декабрь 1922 г.) оборот всей городской торговли по переписи 663 милл. руб. зол., а в том числе на базарную приходится 129 милл. руб. зол., или 19,5%, около пятой части. По количеству занятых в торговле лиц (включая работающих по найму) приходится на всю городскую торговлю 504 тыс. чел., а в том числе на базарную 156 тыс. чел., или 30%. Остальная, небазарная, торговля во всех своих трех видах вместе (оптовая, оптово-розничная и розничная) охватывает *трехмесячный оборот* в 533 милл. руб. зол. и 348 тысяч занятых в ней постоянно лиц.

Распределение этого оборота (533 милл. руб.) по приведенным выше трем группам городов показывает, где сосредоточена главная часть и каких именно видов торговли. По группам городов имеем такой результат:

	Население	Трехмесячный оборот.
Первая (20 крупных)	5.740 тыс. чел.	347 милл. р
Вторая (112 средних)	5.290 „ „	95 „ „
Третья (мелкие)	8.650 „ „	91 „ „

Более четырех пятых всего оборота приходится на кучку крупных и средних городов, где, поэтому, сосредоточивается и боль-

ная часть занятых в городской торговле лиц, особенно служащих. Причиной этого является, отчасти, естественно сосредоточение *оптовой* торговли в более крупных центрах, отчасти, *более значительные* доходы горожан больших городов, позволяющие им увеличивать свое потребление, сравнительно с мелкогородским населением. По трем группам городов отдельные виды торговли по величине трехмесячного оборота в миллионах золотых рублей распределяются следующим образом:

Города.	Оптовая торговля.	Оптово-роз- ничная.	Розничная торговля.
20 крупных	109 м. р.	99 м. р.	139 м. р.
112 средних	7 " "	20 " "	68 " "
Мелкие	4 " "	15 " "	72 " "
	121 м. р.	134 м. р.	279 м. р.

По среднему обороту розничной торговли *на одного жителя* наши три группы городов различаются между собой, согласно переписи, так, что в течение трех месяцев приходится на душу в среднем:

- Крупные города около 35 р.
- Средние города менее 19 р.
- Мелкие города менее 12 р.

Более высокий уровень заработной платы в крупных центрах и скопление в них главной части всего *нэпмановского* слоя повышает в них средний *душевой* розничный оборот почти до 12 руб. в *месяц*. Так как около половины *оптово-розничной* торговли тоже приходится на розницу (как полагает объяснительная записка к результатам переписи), то вся величина душевого потребления в крупных центрах фактически подымается, примерно, до 16 руб. в *месяц*. А так как на одного самостоятельного в городах приходится в среднем еще $1\frac{1}{4}$ иждивенец, то, в итоге, получаем для крупных городов сумму розничных покупок для одного самостоятельного (заработок или иной доход) около 36 руб. зол. в *месяц*. Присоединяя еще *базарную* торговлю (из трехмесячного оборота которой на эту группу городов приходится 66 милл. руб. зол., на средние города 33 милл. руб. и на мелкие 30 милл. руб.), получим общий розничный оборот на одного самостоятельного в крупных городах *почти в пять червонцев ежемесячно* в среднем (как он был более года назад, в марте 1923 г., теперь несколько больше, в связи с некоторым ростом за год заработной платы и доходов буржуазии).

Одновременно данные переписи позволяют сделать еще другой весьма существенный вывод, а именно—об источниках питания товарами городской розничной торговли и, следовательно, горожанина вообще. С одной стороны, мы имеем товары, поступающие в розницу через *оптовую* торговлю—изделия государственной промышленности, ввоз из-за границы, реализация продуктов, закупленных на внутреннем крестьянском или кустарном рынке Хлебопродуктом, Кустпромторгом, Центросоюзом и прочими организациями. С другой стороны—предметы и продукты, закупаемые розничными торговцами непосредственно у мелких товаровладельцев (ремесленники, кустари, крестьяне, владельцы подержанных вещей и т. д.), а иногда даже прямо выносимые на рынок самими мелкими производителями или владельцами (напр., молочниками и т. п.). Очевидно, только первый из этих товарных потоков (проходящий через *оптовую* торговлю) поддается, сравнительно легко и быстро, государственной *организации*, поскольку государство решилось бы взять его в свои руки. В значительной мере оно в нем уже господствует: трехмесячный оборот всей оптовой и оптово-розничной торговли вместе составлял по переписи почти 255 милл. руб. зол., и из него приходилось на долю государства 145 милл. руб. или почти 57%, на долю кооперации 24 милл. руб. или около 9%, и на долю частной торговли около 34%, при чем, за протекшие с тех пор, до июля 1924 г., полтора года, доля частной торговли увеличилась.

Если принять, вместе с разрабатывающими перепись, что из оптово-розничного оборота половина приходится на долю оптового и половина на долю розничного, то получим, что в течение трех месяцев всего на оптовый оборот приходится 188 милл. руб., а на розничный 346 милл. руб. Кроме того, как мы знаем, на *базарную* торговлю приходится около 129 милл. руб., а с ней вместе на всю розницу в целом 475 милл. руб. Между тем, из оптовой торговли в розницу поступает не более 188 милл. руб. (часть из этой суммы к тому же закупается не для розницы, а прямо оптом для железных дорог и т. п.). Средняя наценка в рознице на оптовые цены в городах Союза ССР по специальному обследованию составляла в 1923 г., согласно докладу т. Рыкова, около 50% к оптовой цене. Значит, прошедшие через оптовую торговлю товары на 188 милл. руб. составляли в рознице массу не более чем 282 милл. руб. Отсюда надо еще отсчитать несколько десятков милл. руб. зол., на какие купили прямо оптом некоторые крупные учреждения. Между тем, через розницу прошло товаров за те же три месяца не менее, чем на 475 милл. руб. зол. Отсюда вывод: *половина всей городской розничной торговли снабжается товарами непосредственно от мелких товаропроизводителей без посредничества оптовой торговли.*

Но ведь и оптовая торговля отчасти питается заготовками от мелких товаропроизводителей: Хлебопродукт, Льноцентр, кустар-

ые центры и т. п. А если еще вспомнить *внутридеревенскую* торговлю, тоже в большей половине питаемую кустарными и крестьянскими изделиями и продуктами, при том преимущественно без оптового посредничества, то вывод можно расширить: в Союзе ССР в целом вообще преобладает мелкая торговля отдельных товарладельцев, не проходящая через оптовую стадию и, потому, почти совершенно остающаяся вне прямого организаторского воздействия государства. Эта же мелкая торговля останется и вне воздействия союза совслужащих, ибо ведется обычно самим товаро-производителем или товаровладельцем и силами его семьи. Здесь перед нами задачи более широкого общественного контроля снизу и кооперативной организации потребителей, какие в этой связи можно лишь бегло наметить.

По данным переписи, не считая базарной торговли, личный персонал торговых заведений распределялся по трем группам городов следующим образом:

Города.	Всех занятых в торговле.	Из них по найму.	Не по найму.
Крупные	137 тыс. чел.	84 тыс. чел.	53 тыс. чел.
Средние	94 " "	46 " "	48 " "
Мелкие	117 " "	47 " "	70 " "
	348 тыс. чел.	177 тыс. чел.	171 тыс. чел.

В мелких городах решительно перевешивают самостоятельные хозяйчики и хозяева с помогающими им членами семьи. В средних количество наемных служащих и самостоятельных хозяев почти одинаково. Наконец, в 20 крупных городах сосредоточена половина всего торгового пролетариата, при чем и самая торговля вообще ведется здесь преимущественно на основе наемного труда. В общем же по всему Союзу ССР, если не считать базарной,— торговля вообще ведется уже наполовину трудовыми силами торгового пролетариата. Возможность обобществленной организации этой части городской торговли уже весьма значительно подготовлена, таким образом, и в этом отношении.

Распределение наемных торговых служащих между торговыми предприятиями госорганов, кооперации и частного капитала по нашим трем группам городов имеет такой вид:

Города.	Госорганы.	Кооперация.	Частные.
Крупные	43 тыс. чел.	23 тыс. чел.	18.4 тыс. чел.
Средние	17.5 " "	18 " "	11 " "
Мелкие	14 " "	31 " "	2 " "
	74.5 тыс. чел.	72 тыс. чел.	31.4 тыс. чел.

В заключение отметим состояние нагрузки оборота на одного служащего в разных формах торговли—государственной, кооперативной и частной. Вот средний трехмесячный оборот на одно занятое в торговле лицо по формам и видам торговли (в рублях и копейках):

	Оптовый.	Оптоворозничный.	Розничный.
Частные	4 р. 27 к.	4 р. 92 к.	1 р. 18 к.
Госорганы	4 „ 52 „	2 „ 14 „	— „ 92 „
Кооперация	1 „ 04 „	— „ 95 „	— „ 89 „

Всюду кооперативные служащие оказываются на гораздо более низком уровне по обороту, чем в остальных формах торговли Союзу совслужащих есть, таким образом, над чем подумать в области методов оплаты труда в торговле. Система твердой оплаты за отработанное время, перенесенная туда из административных учреждений, работники которых составляют главную по числу часть союза совслужащих,—видимо, не оправдывает себя при нынешнем положении в торговле. Здесь больше подходят, повидимому, методы сдельной оплаты, применяемой на фабриках и заводах, в торговле принимающие форму процентной оплаты с оборота при гарантированной предварительно какой-либо твердой ставке за отработанное время вообще.

Приложение третье.

ОПТОВЫЕ И РОЗНИЧНЫЕ ЦЕНЫ.

(«Правда», от 6 апреля 1924 г.)

Опыт проведения денежной реформы выясняет необходимость перехода от обязательного регулирования (упорядочения) одной только государственной и кооперативной торговли к подобному же *обязательному* ограничению произвола и частных торговцев. При всей осторожности подхода к разрешению этой задачи есть обстоятельства, где такое принудительное вмешательство власти может быть экономически оправдано и обосновано уже в настоящее время. Легко видеть это на примере соотношения между оптовыми и розничными ценами на один и тот же товар в одно и то же время у разных торговцев и в разных городах.

В «Торг.-Пром. Газете» напечатана сводка оптовых и розничных цен на соль поваренную, *на сахар песочный* и *на керосин* на 21 марта. Если в данном городе уже существует определенная оптовая цена на имеющийся в наличности товар, то в розничной торговле надо сделать еще накидку на плату приказчикам, на уплату налогов и прочие торговые расходы и на прибыль. При *одинаковой* оптовой цене на наличный товар разница в розничных ценах не должна быть значительна. Напр., МСНХ установил для своих трестов, что на все расходы по розничной торговле они могут с 1 апреля делать накидку не свыше 13% к оптовой цене. Если добавить еще весьма приличную прибыль для частного торговца, то накидка не должна была бы вообще превышать, примерно, 20%. Для многих товаров этот процент на деле оказывается (и может быть закреплен) еще ниже.

Частный торговец перестал бы торговать, если бы мы вообще лишили его всякого дохода. Но вовсе не обязательно, чтобы он получал в том или другом городе или на той или другой улице еще крупную сверхприбыль над тем уровнем дохода, какой получают прочие торговцы. Когда товар имеется в достаточной наличности, то подобные происшествия имеют место лишь в силу неорганизованности и неупорядоченности покупательского рынка. Сведения о *соли* на 21 марта таковы:

	Оптовая.	Розничн.	Процент. накидки.
Псков	80 к.	1 р. 20 к.	50%
Минск	80 „	— 90 „	12%
Пенза	75 „	— 80 „	7%
Челябинск	75 „	1 р. 20 „	60%
Ярославль	70 „	— 80 „	15%
Кременчуг	70 „	— 90 „	30%
Полтава	63 „	1 р. 20 „	90%
Харьков	60 „	— 80 „	33%
Ростов-Дон	63 „	1 р. 60 „	152%

В соседних городах одного и того же экономического района при одинаковой оптовой цене мы видим здесь самый разнообразный процент удорожания ее в розничной торговле. Процент накидок колеблется в три и четыре, иногда даже в десять и двадцать раз. *Оптовая цена устанавливается государственными органами.* Потому движение ее в общем правильно: дальше от мест добычи соли—больше цена на стоимость перевозки и т. п. В Пензе 75 к. пуд, а в Ростове только 63 коп. Но произвольные *накидки розничных торговцев ставят все вверх ногами.* И для потребителя розничная цена оказывается в Пензе только 80 коп., а в Ростове целых 1 р. 60 к. Сверхприбыль ростовской торговли превышает обычную прибыль пензенской в несколько раз. Между тем, в Пензе торговля не исчезла, не исчезла бы она и в Ростове, если бы под страхом конфискации имущества торговцам запрещено было делать там накидку на соль больше того процента, какой нужен для нормального их дохода, без сверхприбыли.

Совершенно такова же картина и в случаях с сахаром и керосином. Процент накидки розничной торговли над оптовой ценой в том же городе составлял здесь 21 марта для керосина: Ярославль—30%, соседний Владимир—65%, затем Курск—только 7%, соседний Воронеж—66%, далее Полтава—9%, соседний Кременчуг—37% и т. д. Для песочного сахара имеем эту накидку: Екатеринбург только 8%, а рядом Пермь—33%, далее Владимир—только 2% и рядом Иваново-Вознесенск—20%, вдесятеро больше, и т. д., и т. п.

И такие же колебания накидок происходят *при равных условиях* (т.-е. при одинаковой оптовой цене, по какой покупают сами розничные торговцы) не только между соседними городами, но даже *между соседними улицами* одного и того же города. Политика наша в этом отношении должна поэтому свестись к следующему:

1) Наркомвнуторг и его местные органы устанавливают достаточную наличность соответственных товаров по установленным оптовым ценам;

2) в зависимости района страны и группы товаров определяется высшая предельная наценка, больше которой не может прибавлять к оптовой цене данного города ни один розничный торговец, как частный, так и государственный и кооперативный;

3) нарушение этого предела, т.-е. искусственное вздувание цен для получения сверхприбыли, карается по статье 137 Уголовного Кодекса. По этой статье, за искусственное повышение цен полагается не менее полугода тюрьмы с конфискацией части имущества и запрещением торговли. Местные исполкомы и судебные учреждения, конечно, обратят на применение Уголовного Кодекса к искусственно вздувающим цены торговцам достаточное внимание.

СТРОЕНИЕ КРЕСТЬЯНСКОГО РЫНКА.

(«Правда», от 11 апреля 1924 г.).

Чрезвычайно ценный материал о внутреннем строении крестьянского рынка для промышленных изделий собран Центральным Статистическим Управлением и опубликован в последнем № 108 «Бюллетеня Текстильного Синдиката» (от 25 марта). Рассуждение о потреблении и покупках крестьянами промышленных изделий, по отсутствию надлежащих сведений, ведется у нас, обычно, о деревне, как о едином целом. Беспосевный батрак, малосеющий бедняк, обыкновенный середняк и даже кулак—все сваливаются в одну кучу.

Новые данные охватывают большое количество крестьянских дворов (семей) по Самарской, Ульяновской, Царицынской, Астраханской, Пермской, Челябинской, Екатеринбургской, Курской, Чувашской, Башкирской и Немецкой губерниям и областям. Они получены подробным обследованием крестьянских бюджетов на месте и обнимают сведения о покупке мануфактуры крестьянскими хозяйствами за окончившийся 1923 хозяйственный год. Что самое важное, сведения собраны отдельно по дворам различного имущественного положения: 1) беспосевные, 2) малосеющие—до 2 десят. на двор, 3) сеющие от 2 до 4 десят. на двор и т. д., вплоть до крупнокулацких, сеющих свыше 16 десят. на семью. По каждой семье указано как количество аршин разной купленной мануфактуры (отдельно ситец, сукно, бумазья, шерстяные ткани и пр.) на одну душу в среднем, так и цена в золотых копейках и число душ в семье. Мы возьмем здесь только общие итоги.

В среднем, на одну крестьянскую душу куплено за год мануфактуры на 34 коп., при средней цене около 21 коп. аршин. Так как в обследованных семьях (561 двор) в среднем по 6½ человек, то на двор приходится расход в 2 руб. 21 коп. за год, при чем куплено за это время на семью более 10 аршин (в том числе более 7 аршин приходится на ситец). Таковы *средние* величины, подобные тем, с какими вообще имеют дело при суждениях о крестьянском рынке, как о едином целом. Но картина резко меняется, если принять во внимание *классовое расслоение крестьянского рынка*.

Мы видели, что «в среднем» приходится на душу покупок мануфактуры на 34 коп. в год. А если взять все крестьянские дворы не в среднем, а как они есть по уровню своего имущественного положения (по размеру посева на двор), то величина покупок на душу в год составит:

Беспосевные	7 коп.
Сеющие до 2 десят.	17 .
„ от 2 до 6 десят.	26 .
„ „ 6 „ 8 „	36 .
„ „ 8 „ 16 „	65 .
Свыше 16 десят.	1 р. 63 .

Батрак беспосевный покупает мануфактуры в пять раз, мало-сеющий бедняк в два раза меньше «средней деревенской нормы». Наоборот, зажиточные и богатые кулаки покупают в четыре и в десять раз больше бедняцких хозяйств (не говоря уж о беспосевных). Это если считать на душу. Но бедняцкие хозяйства по размеру семьи меньше зажиточных. Если принять это во внимание, то скажется, что на одно бедняцкое хозяйство придется покупки менее 4 арш. в год (на беспосевного еще меньше), а на остальные, примерно, по 13 аршин в среднем.

К освобожденным, в качестве бедняцких, от сельско-хозяйственного налога Наркомфином относится на предстоящий хозяйственный год, как сообщает «Финансовая Газета», четверть всех крестьянских дворов (25%). Покупка ими мануфактуры, по приведенным данным, должна составить менее 10% всех закупок мануфактуры деревней. Если количество кулацких дворов (сеющих свыше 8 десят.) принять в 3% всех крестьянских дворов ССР, затем 25% отнести к бедняцким, согласно Наркомфину (в действительности их несколько больше), а остальные 72% к середняцким, то, принимая во внимание данные обследования ЦСУ о величине семьи каждого разряда дворов и о расходе его на душу на покупку мануфактуры в год, получим для всего Союза ССР такой ориентировочный итог:

Дворы.	Число их.	В год на двор на мануфактуру.	Из всех покупок деревни.
Бедняцкие	25%	80 коп.	9%
Средняцкие	72%	2 р. 25 .	73%
Кулацкие	3%	13 р. — .	18%
100%		2 р. 21 к.	100%

В аршинах на душу в год приходится у бедняков около трех четвертей аршина, затем у середняков около полутора аршин и, наконец, у кулаков свыше пяти с половиной. У кулаков семьи крупнее, потому, если взять годовую покупку мануфактуры на 1 двор, то получим: у бедняков около 4 аршин, у середняков почти 11 аршин и у кулаков 62 аршина.

Естественно возникает вопрос: как поднять бедняцкое потребление мануфактуры, хотя бы до средней для деревни нормы середняцкого уровня? Для этого надо повысить среднее душевое потребление бедняков, как раз вдвое. Только тогда смычка города с деревней не пройдет мимо того массового слоя бедняцкого крестьянства, который нам надо раньше всего иметь на своей стороне (диктатура пролетариата, опирающегося на беднейшее крестьянство и состоящего в союзе с середняком).

Водопровод, трамвай и электричество находятся у нас на хозяйственном расчете и самокупаются. Но цены на воду, свет и проезд установлены с таким расчетом, чтобы рабочему можно было делать значительную скидку. Иначе электрическим освещением и т. п. пользовались бы лишь высшие, лучше оплачиваемые слои, и, конечно, буржуазные элементы. Подобным образом может быть решена и задача обеспечения бедняцкого крестьянства мануфактурой по средней фактической норме без сколько-нибудь чувствительного обременения остальных крестьян.

Чтобы довести бедняцкое потребление мануфактуры до середняцкого, надо удвоить душевую долю бедняка. При наличных его средствах для этого надо продавать бедняку мануфактуру вдвое дешевле, т. е. сделать скидку в 50% с цены. Цена за аршин была в среднем около 20 коп., и на долю бедняцкого крестьянства приходилось около 9% всей суммы закупок. Если скинуть с бедняков половину, т. е. $4\frac{1}{2}\%$, то надо эту величину прибавить к остальным 90%, затрачиваемым более зажиточными частями деревни. Цена аршина при таком условии возрасла бы для них на одну двадцатую часть, т. е. стала бы 21 коп. вместо 20 коп. Эта разница в одну копейку дала бы нам возможность десяткам миллионов бедняцкого крестьянства продавать вдвое больше мануфактуры, иначе сказать: в смысле смычки с промышленными изделиями города уравнивать их с середняками.

Разумеется, каждое бедняцкое хозяйство могло бы пользоваться такой скидкой только в пределах средней годовой нормы закупки мануфактуры середняками, т. е., примерно, около 10 аршин в год. В наших кооперативных лавках и в госрознице провести систему скидок для освобожденных от сельхозналога было бы технически не труднее, чем кооперативам делать скидку своим членам, сравнительно с прочими покупателями. Частным сельским торговцам можно ставить условие соблюдения такой скидки, поскольку

вообще удастся поставить их в зависимость от снабжающих гос-
органов, что теперь стоит на очереди.

На деле повышать среднюю норму на одну копейку ради
льготного снабжения малоимущей части деревни, вероятно, не
пришлось бы, даже при проведении этого льготного снабжения пол-
ностью, потому, что с уверенностью можно ожидать уменьшения
торговых расходов и цены мануфактуры в деревне, в результате
всех принимаемых мер, никак не меньше, чем на одну двадцатую.
Сокращение количества посредничающих кооперативных звеньев,
развитие оптово-розничных провинциальных отделений Вс. Текст.
Синдиката и т. п., все это дает экономию против прежнего. По-
тому на деле может явиться возможность не набавлять к средней
цене копейку, необходимую для льготы бедняцким массам, а, просто,
сэкономить эту копейку из нынешней торговой себестоимости
изделия.

Вопрос о проведении политики классовых цен не так прост и
привычен, чтобы можно было рассчитывать на молниеносное ее
осуществление. Вспомним длительную подготовку вопроса о при-
менении классовых цен при определении квартирной платы, тоже
когда-то поднятого нами в «Правде» и не сразу получившего свое
осуществление. Но сам принцип настолько соответствует природе
советской власти, и сведения о внутреннем строении крестьянского
рынка столь явно свидетельствуют в его пользу, что мы считаем
полезным разработку вопроса в дальнейшем.



Оглавление.

	стр.
1. Новая торговая политика	3
2. Торговая политика и нэп	7
3. Денежное обращение и торговля	14
4. Политическая и хозяйственная необходимость борьбы .	20
5. Создание возможности борьбы	25
6. Практические успехи	30
а) В рознице	—
б) На мясном фронте	34
7. Судьба городской торговли	37
а) Частный оптовый капитал	—
б) Второстепенные отрасли и заготовка крестьян- ских продуктов	40
в) Рабочая кооперация и вопрос о монополиях .	44
8. Перспективы деревенской торговли	50
9. Контроль над торговлей и значение переходного периода	55
Приложения: Итоги удешевления. Строеие городской торговли. Оптовые и розничные цены. Строеие крестьянского рынка	61

Хозяйственно-Издательский
— О Т Д Е Л —
ЦЕНТРОСОЮЗА.

Москва, Б. Черкасский пер. д. 17. 000 Телефон 1-02-72 и 2-33-25.

КНИГИ и УЧЕБНИКИ

ПО ВСЕМ ОТРАСЛЯМ ЗНАНИЙ.



Б О Л Ъ Ш О Й В Ы Б О Р:

— ДЕТСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ. —

КООПЕРАТИВНАЯ ЛИТЕРАТУРА.

С июля 1924 г. принимаются заказы на календари и записные книжки кооператора на 1925 год.

— П Р И —

ХОЗЯЙСТВЕННО-ИЗДАТЕЛЬСКОМ
О Т Д Е Л Е:

1) РОЗНИЧНО-КНИЖНЫЕ МАГАЗИНЫ:

№ 1—Маросейка, 7. 000 № 2—Кузнецкий мост, 2.

2) ДИАПОЗИТИВНАЯ МАСТЕРСКАЯ:

большой выбор волшебных фонарей и световых картин.

3) ТИПОГРАФИЯ, ЦИНКОГРАФИЯ и ПЕРЕПЛЕТНАЯ:

прием заказов на всевозможные работы.

Цена 45 коп.



СКЛАД ИЗДАНИЯ:
КНИЖНЫЕ МАГАЗИНЫ ЦЕНТРОСОЮЗА:

1-й оптово-розничный—Маросейка, 7. Тел. 1-23-27.

2-й розничный—Кузнецкий Мост, 2. Тел. 1-88-78.

