



299

БІОТЕКА СІЛЬСЬКОГО АКТИВУ

Г. КОЗЛОВ

ПОЛІТИКА ЦІН

ВИДАВНИЦТВО «ПРОЛЕТАРИЙ»

БІБЛІОТЕКА СІЛЬСЬКОГО АКТИВУ

Г. КОЗЛОВ

ПОЛІТИКА ЦІН

144 (31)

~~XXXXXX~~



Зв. пок. Т. уррр
- 1954

Львівська бібліотека
АН УРСР

ВИДАВНИЦТВО «ПРОЛЕТАРІЙ»

1928

[381 : 338.5]



1381



Значіння цін у господарстві СРСР.

Значіння цін у нашому господарстві вичерпливо описується в резолюції лютневого (1927 року) пленуму ЦК ВКП(б), а саме так: „У проблемі цін перетинаються всі основні економічні, а значить і політичні проблеми радянської держави. Питання встановлення правильних взаємин селянства й робітництва, питання забезпечення взаємно-зв'язаного й взаємно-залежного розвитку сільського господарства й промисловости, питання розподілу національного прибутку й зв'язані з ними справи індустріялізації СРСР та зміцнення як економічно, так і політично робітничої класи, питання забезпечення реальної заробітної плати, зміцнення черв'янця, нарешті, планове підсилення соціалістичних елементів нашого господарства і подальше обмеження приватно-капіталістичних елементів народного господарства, — все це впирається в проблему цін.

„... Все це робить політику цін центрально-економічною й політичною проблемою радянської економічної політики протягом кількох років.

„Проблема змишки, правильних відносин з селянством і тепер і в нові часи реконструкції всього

народнього господарства лишається головною проблемою, від чого залежить можливість нашого поступу вперед.

„В справі керівництва пролетаріату над селянством важливішим завданням для нашого періоду є курс на зниження цін промтоварів. Основна установка партії й держави на індустріялізацію країни, установка на дальше сприяння піднесенню сільського господарства, на соціалістичний напрям його розвитку, на неодмінність у соціалістичному будівництві „поступати разом з основною масою селянства“,—все це цілком упирається за даного господарського періоду в проблему зниження цін на промтовари“.

Ця резолюція зовсім ясно й чітко показує, як усі важливіші питання нашої економічної політики концентруються навколо питання про ціни. У нашому господарстві що-раз більшу роль починає відігравати план. Але слід звернути увагу на особливий характер цього плану. Він чимало відрізняється від того плану, що у нас був за епохи воєнного комунізму. Там планування означало простий і безпосередній адміністративний натиск на економіку: не вистачає в якомусь пункті господарства коштів,—простим наказом ці кошти вилучається з іншого пункту й передається першому. Тепер справа складніша. Хоч безпосередній адміністративний натиск і регулювання відіграють належну роль, проте головне значіння має інший спосіб планування,—планування через ринок, че-

рез ціни. Своєї мети ми намагаємося дійти, регулюючи ціни, впливаючи на них. Від ціни зараз залежить весь стан нашого господарства. Коли ми хочемо, щоб промисловість нагромаджувала, треба, щоб ціни на промислові продукти були такі, які дають промисловості зиск. Але, коли ціни ці будуть надто високі, це може пошкодити самій промисловості: скоротиться ринок збуту товару. Коли високі роздрібні ціни на промислові товари будуть поруч із помірними відпускними цінами промисловости, то це визначатиме надмірне роздмухання торговельного апарату. Кошти, які могли б піти на індустріялізацію, підуть на торговельний апарат. Це пошкодить і сільському господарству: сильно затягнеться темп його розвитку. Затягнеться й темп індустріялізації. Прибуток країни буде неправильно розподілений.

Ціна, що за нею заготовляється хліб, визначає, скільки коштів одержить сільське господарство, визначає матеріяльний стан і селянства й робітництва, а значить, і політичне самопочуття цих обох клас.

Візьмімо ще приклад: ми всяко обмежуємо куркуля, при чому один із справжніших способів щастить на нього — це вплив через ціни. Коли нам щастить на весні втримати ціни на одному рівні з осінніми, то цим самим ми боляче б'ємо куркуля, бо хліб на весні мають, переважно, куркулі. Цим самим ми обмежуємо нагромадження куркуля, не дозволяємо йому викачувати зайві гро-

шки з бідноти й робітника, і, значить, впливаємо на розподілення національного прибутку. Взагалі стан ринку одразу відбивається на політичних стосунках робітництва й селянства, бо наш ринок є найголовніший спосіб зв'язку цих двох клас і найважливіше місце змички. Коли ринкові стосунки складуться не на користь широких мас селянства, змичка робітництва й селянства починає розриватися, політичні стосунки між цими двома класами гіршають.

Якого ж стану цін ми повинні добиватися? Очевидно, такого, який забезпечує: 1) індустріялізацію країни і неодмінний для цього розвиток сільського господарства, 2) підсилення соціалістичних форм господарства.

За теперішнього стану цін існують три види „ножиць“, стулити які є доконечна умова росту соціалістичних елементів у нашій країні. А саме: 1) ножиці між промисловими сільсько-господарськими цінами, які часом надто розтуляються і спричиняються до меншої заінтересованости селянства, ніж потрібна в розвитку сільського господарства; 2) ножиці гуртово-роздрібні (тоб-то, надто високі роздрібні ціни проти гуртових). Ці ножиці перекидають у розпорядження торгівлі надто багато коштів і підсилюють ножиці між промисловими та сільсько-господарськими цінами; 3) ножиці між рівнем цін на промислові товари у нас і в передових капіталістичних країнах.

Вони показують на відсталість нашої промисловості й загрожують нам небезпеками. Знищити всі ці ножиці — справа довга, її можна досягти тільки в наслідок чималих успіхів індустріялізації нашої країни. Але стулити їх можна й треба для успішного розвитку самої індустріялізації. Індустріялізація країни вимагає, щоб розвивався експорт, щоб селянин був заінтересований у розвитку свого господарства. Високі промислові ціни стоять на перешкоді до цього. Індустріялізація вимагає, щоб на неї віддали максимально можливі кошти, значить, вимагає рішучої боротьби з непродуктивними видатками в усіх їх можливих формах.

Тільки політика зниження промислових цін означає можливість ліквідувати ці ножиці, стулити їх. Тільки політика зниження цін відповідає потребам індустріялізації. Така політика означає, що:

1. Поліпшується стан робітництва й широких мас селянства.

2. Селянство більше заінтересовується в розвитку свого господарства. Воно хоч продає хліб за ту ж ціну, але одержує за кожний пуд хліба більше промислових продуктів. Це означає, що росте виробництво промислової сировини, росте експорт, росте, значить, і імпорт, надзвичайно важливий для індустріялізації.

3. Скорочується адміністративно - урядницький апарат, зменшується бюрократизм. Зщулюється торговельний апарат. Значить, скорочуються не-

продуктивні видатки, відкриваються нові джерела коштів для індустріялізації.

4. Подається сильний стимул до того, щоб поліпшити й раціоналізувати промисловість. Дешевшає капітальне будівництво.

5. Зменшується різниця між світовими й радянськими цінами промислових товарів.

6. Зміцнюється наша валюта.

7. Зміцнюється змичка між робітництвом і селянством.

8. Підсилення темпу індустріялізації, зміцнення соціалістичних елементів у країні означають дальші можливості їхнього росту, означають зміцнення соціалізму і, значить, підсилення наших позицій проти капіталізму.

Отже, політиці індустріялізації відповідають єдино тільки низькі ціни.

І XV з'їзд партії, накреслюючи директиви про складання п'ятилітнього плану, політику зниження цін мав за одну з головних підойм перемоги основних труднощів нашого господарства. На цей шлях політики зниження цін партія твердо стала.

Розгляньмо тепер докладно стан трьох видів ножиць, про які ми говорили, щоб далі показати, оскільки наша політика цін уже стулила їх.

Ножиці між сільсько-господарськими та промисловими товарами.

Розгляньмо наведену діаграму № 1 (в кінці книжки). Нижча лінія означає передвоєнний рівень

цін. Ми бачимо, що всі ціни піднеслися проти передвоєнних, і що особливо піднеслися промислові ціни. Сільсько-господарські ціни збільшилися, приблизно, в півтора рази, а промислові — більш ніж удвоє.

Розгляньмо взаємний рух обох ліній. Найбільш несприятливий стан ми бачимо наприкінці 1923 року. Ціни на промислові товари різко піднеслись угору, а ціни на сільсько-господарські сильно підупали. Це була відома криза. Вона повстала від того, що промисловість скористалася з свого монопольного стану, щоб піднести ціни. Експорт же сільсько-господарських продуктів не був як слід розвинений і їхні ціни підупали. Сільське господарство відродилося швидче, ніж наша зовнішня торгівля. Грошева реформа й багато інших заходів стулили ножиці. Обидві лінії наблизились одна до одної. А потім знов починають розтулюватися ножиці, і наприкінці 1926 року вони знов доходять великих розмірів. Тут уже мають значіння інші причини.

Зниження цін стало тим ключем, що ним промисловість одімкнула двері до широкого селянського ринку. Дешевшаючи, промислові товари були доступні для селянина; вони відживляли все сільське господарство, втягали в товарооборот щораз нові верстви села, допомагали підноситися всім галузям народнього господарства. Назустріч цьому більшала засівна площа, полегшувалося податки, підносилися хлібні ціни в селі, наближалась заробітна плата до передвоєнного рівня — в місті. В наслідок за два роки — з кінця 1923 до

кінця 1925 — всі ринкові обставини нашої промисловости в корені змінилися. Ринкові передумови для розгортання промисловости склалися цілковито. Навіть більше, не зважаючи на дуже енергійний, просто буйний ріст, наша промисловість не змогла наздогнати що-раз ширший ринок. Платоспроможний попит на промислові товари перевищив пропонування їх, і на ринку повстав товарний голод.

Загальна й глибока основа товарового голоду була в тому, що наша промисловість дуже мала проти величезного „масиву“ селянського сільського господарства. До війни, до революції, з одного боку, довіз чужоземних фабрикатів вирівнював недостачу внутрішнього виробництва, з другого боку жорстока експлоатація й грабування нашого селянства від поміщиків та царського уряду сильно зменшували його купівельну спроможність. Тепер, коли і промисловість і сільське господарство одночасно доходять передвоєнного рівня, ми маємо, поперше, відносно досить малий імпорт речей промислового вжитку, по-друге, — і це особливо важливо, — надзвичайно швидкий ріст купівельної спроможности селянства. Селянин ще 1917 року визволився з-під колосальних виплат цареві й поміщикам; проте, він зміг скористати це визволення тільки після кількох років непу, тільки наблизивши свій добробут до передвоєнного рівня. Зате тепер його попит на промислові товари росте надзвичайно швидко. До того ж, від колишньої тери-

торії Росії відокремлені й не входять до складу СРСР деякі промислові райони та центри. Сюди належать, наприклад, Лодзь, Домбровський басейн, Рига (де є багато великих заводів), почасти Фінляндія (паперова промисловість) і т. д. Промисловість відокремлених од нас районів давала чималий відсоток продукції усієї російської промисловости в старих межах.

До всіх оцих загальних факторів 1925/26 року додалися ще й інші важливі причини. Гарний урожай 1925 року припав після поганого врожаю попереднього року. Тимчасом продподаток було зменшено на 100 млн. карб., і відповідну додаткову суму коштів селянин міг ужити на купівлю промтоварів. Одночасно ріст прибутку міського населення, через значне піднесення номінальної (грошевої) зарплати та через збільшення прибутків дрібнобуржуазних і, почасти, буржуазних верств населення, своєю швидкістю перевищив приріст промислової продукції. Підсилене фінансування хлібозаготовельних організацій створило зайвину грошей в обігові, створило нездоровий платоспроможний попит. Словом, уся господарська кон'юнктура (становище) сприяла загостренню товарового голоду та звязаних із ним господарських труднощів. Ліквідацію товарового голоду утрудняло те, що промисловість, підходячи до передвоєнного рівня, вже починала масу коштів вкладати в нове будівництво, в виробництво устаткування, яке поки-що не дає селянинові й робіт-

никові ситцю, цвяхів то-що. Звичайно, через кілька років це нове будівництво фабрик, копалень, електростанцій і т. д. збільшить випуск готових виробів і вдовольнить ринок товарами. Але поки що ця частина промисловости сама вимагає для своїх робітників тканин, цукру, хліба та інших виробів, не подаючи на ринок жодного фунта продуктів споживання.

Брак на ринку багатьох важливих товарів спричинявся до того, що те зниження гуртових цін, яке робила промисловість, далеко не на всі товари цілком доходило до роздрібних цін. Адже саме за ці ціни фактичний споживач купує промтовари. Через це співвідношення між гуртовими й роздрібними цінами змінилося—збільшилась різниця між ними; іншими словами, „розтулилися“ гуртово-роздрібні „ножиці“¹⁾. До початку 1927 року через цілу систему заходів ножиці трохи зійшлися.

Основне питання тепер, з якого краю треба зараз починати стулювати ножиці. В період кризи 1923 року ми говорили про стулювання на обидва лези ножиць. Для того, щоб в'яснити, на яке лезо та з якою силою треба тепер натиснути, для цього треба розібрати всі інші види ножиць.

Ножиці між світовими та радянськими цінами.

Падіння цінності грошей спричинилося до загального подорожчання товарів у всьому світі проти

¹⁾ Айхенвальд. „Радянська економіка“.

передвоєнних цін. А саме: у Сполучених Штатах на 56⁰/₀, в Англії—на 64⁰/₀, у Франції—на 38⁰/₀, в Німеччині близько 30⁰/₀, в Японії—на 64⁰/₀, у СРСР—близько 100⁰/₀.

Отже, та дорожнеча против передвоєнних часів, що всі ми її відчуваємо, не є щось властиве тільки нашій країні, а являє собою повсюдне явище. Правда, у нас подорожчання значне більше, ніж по інших країнах. Це залежить від того, що імперіялістична й громадянська війни, інтервенція, багато більше зруйнували нашу промисловість та сільське господарство, ніж імперіялістична війна по інших країнах. Та навіть, коли б відсоток подорожчання був у нас однаковий з іншими країнами, то й тоді наші ціни були б чимало вищі, ніж світові. Адже й передвоєнного часу ціни на промислові продукти були в нас надто вищі, ніж за кордоном.

Ціни на товари в Росії й за кордоном перед війною, в 1913 році ¹⁾, видно з таких даних:

Товари	У Росії	За кордоном
Бавовняне прядиво за пуд	23 крб. 55 коп.	13 карб. 32 коп.
Міткаль за аршин . . .	10 „	7 ¹ / ₂ „
Чавун ливарний за пуд .	72 „	39 „
Сода	1 крб. 06 „	87 „

А тепер ці ножиці ще більше розійшлися.

¹⁾ Молчанов. „Витрати виробництва“.

Ціни на товари в СРСР і за кордоном у 1925 році
видно з таких даних:

Товари	СРСР		Англія		Сполуч. Штати		Німеч- чина		Фран- ція	
	крб.	к.	крб.	коп.	крб.	к.	крб.	к.	крб.	к.
Бавовняне полотно	—	57,4	—	32,6	—	—	—	—	—	—
Сатин . .	—	61	—	29	—	—	—	—	—	—
Чавун . .	1	05	—	60 – 65	—	71	—	56	—	55
Цвяхи .	3	75	2	11	1	94	—	—	—	—
Цегла 1.000 штук. . .	53—57	—	38	50	—	—	15	97	18	21

Ці ножиці між світовими й радянськими цінами загрожують нам, безумовно, багатьма небезпеками. Нам доводиться витратити багато сил на захист нашої промисловості, ми з труднощами можемо пройти з нашими товарами на східні ринки. „Одсіч натискові капіталістичного світу на монополію зовнішньої торгівлі, завоювання тривалих і самостійних позицій на зовнішньому ринку і в галузі експорту і в галузі імпорту виробів залежать від успішного розв'язання проблем теперішніх ножиць між рівнем наших цін та рівнем світових цін“. (Із резолюції лютневого пленуму ЦК ВКП(б) 1927 р.).

Нам треба ці ножиці звузити, стулити. Треба здешевити наше виробництво. Звичайно, на багато

здешевити й наздогнати західньо-європейський рівень цін ми не зможемо без індустріялізації нашої країни, без ґрунтового технічного переустаткування наших підприємств. Але й крім цього, через цілу систему організаційних заходів ми можемо стулити ці ножиці й знизити собівартість. Здешевшуючи апарат управління, раціоналізуючи виробництво, стандартизуючи вироби, нормуючи робочу силу, сировину, паливо то-що,— можна багато чого дійти. Таке зниження собівартості повинно стулити і промислово-сільсько-господарські ножиці і ножиці між світовими та радянськими цінами.

Зниження виробничої собівартості.

Наша промисловість зробила безумовно певні успіхи в зниженні собівартості продукції. За 1923—25 роки собівартість промислових товарів знижено понад 30% (по окремих галузях промисловості ще більше: шкіряна близько 50%, текстильна понад 40%).

Проте, вже за 1925/26 рік ми маємо певний ріст собівартості; пересічно по всій промисловості близько 1 1/2%, а по окремих галузях ще більше. Відпускні ж ціни почали рости ще швидче, ніж собівартість. Піднесення собівартості викликали багато причин: піднесення цін на сировину, піднесення податків, залізничні тарифи. Виходить, що промисловість тут ніби ні при чому. Проте, це не так. Важно підкреслити, що зниження собівар-

тості майже на 30% відбулося тоді, коли підноси-
лась і заробітна плата і росли ціни на паливо та,
почасти, на сировину. Але ріст продуктивності
праці відбувався таким темпом, що все це покри-
валося і взагалі виходило зниження собівартості.

1925/26 року промисловість, проте, не змогла
нічого протипоставити підношуваним факторам.
Чим це з'ясувати? По-перше, технічні можливості
продуктивності праці скоротились: основний капі-
тал завантажений і надзвичайно зношений; по-
друге, ринкові ціни на товари росли, і не було
ніякого стимулу, щоб зменшити відпускні ціни; по-
третє, кволо відбувалась раціоналізація вироб-
ництва.

Цього року промисловість знизилла відпускні ціни
пересічно на 4—5%, але це зниження ще не ви-
ходило із справжнього зменшення собівартості.
Цього ми поки-що не маємо. Тому цілком зрозуміла
директива серпневого пленуму ЦК ВКП(б) 1927 р. у
господарській справі: „Виходячи з досягнень про-
мисловости поточного року, треба за головне зав-
дання дальшого господарського розвитку поста-
вити боротьбу за зниження собівартості промис-
лового виробництва, поставивши цю боротьбу в
центр організованого впливу партії, професійних
організацій і господарських органів. Протягом най-
ближчого року треба добитися зниження собівар-
тості промислової продукції не менше, як на 5%
проти досягненого в 1926/27 році рівня. Дійти мі-
німальних норм витрачання сировини, палива, ро-

бочої сили то-що на одиницю промислових виробів, зокрема, встановлюючи крайні індекси витрачання сировини, палива то-що на одиницю продукції, покласти тверду відповідальність на певних осіб і організації за успішність зниження собівартості і привернути до цієї справи самі робітничі маси — все це повинно стати головними моментами цієї загальної боротьби за зниження собівартості. Знижуючи собівартість, треба одночасно підносити й якість виробів.

„Об'єднаний пленум ЦК та ЦКК констатує, що в справі раціоналізації виробництва тепер зроблено лише перші невпевнені кроки. Треба виходити з того, що раціоналізація є важливішою умовою перебудови всього господарства й радикального поліпшення стану робітництва. Раціоналізація вимагає максимальної уваги всіх господарських органів до технічного прогресу в галузі виробництва та до заохочування господарської ініціативи технічних кадрів та всієї робітничої маси. У згоді з резолюцією Політбюра треба розробити конкретні заходи до здійснення раціоналізації і зокрема дати точні директиви для використання звільнюваної робочої сили на поширюваних і знову будованих підприємствах. Тут треба передбачити та запобігти можливості такого перекручування в практичному переведенні політики раціоналізації, яке було за першого періоду здійснювання режиму економії. У всій роботі що-до раціоналізації промислового виробництва господарські, партійні й професійні

органи повинні виходити з того, що раціоналізація буде успішна тільки за умов активної участі в цій справі широких робітничих мас“.

XV з'їзд ще раз ствердив важливість раціоналізації, ухваливши, що „в центрі всього повинна стояти найенергійніша, найнапруженіша робота в справі раціоналізації: раціоналізації індустрії, раціоналізації торговельного апарату, раціоналізації державного апарату і т. д.

Капітальне будівництво та зниження цін.

Капітальне будівництво в багатьох галузях уже дало різке зниження собівартості. Так, по деяких переустаткованих підприємствах українського шкіряного тресту собівартість пари взуття 3 карб. 14 коп., тоді як раніше вона була 4 карб. 06 коп. По нових скляних заводах метр скла для шибок, що коштував 1 карб. 65 коп., тепер коштує 1 карб. 07 коп. Тонна пляшок коштувала 2 карб. 42 коп., а тепер — 1 карб. 92 коп.

Проте, таке зниження собівартості ми маємо не всюди. Треба сказати, що в багатьох випадках плани переустаткування не ставили собі завданням знизити собівартість. Центр ваги однобічно переносився на те, щоб збільшити продукцію. З другого боку, високі ціни страшенно здорожчують будівництво і значить, майбутню продукцію. Вартість будівництва майже втриє вища за передвоєнну. Серпневий пленум ЦК ВКП(б) у справі бу-

дівництва зазначив ось що: „Відзначаючи серйозні хиби в новому будівництві (що полягають у великому перебільшенні кошторисних передбачень та в високій собівартості в наслідок поганої організації всієї будівничої справи, зокрема, підготовчих робіт до розгортання будівництва, у відсутності механізації його, у надмірно високій вартості матеріалів за невисокої якості їх, у частих помилках у проєктонках, в недбалому ставленні до роботи, в низькій продуктивності праці),— об'єднаний пленум ЦК та ЦКК підкреслює, що за провідний принцип нового будівництва повинно бути рішуче зниження собівартості, разом із піднесенням якості продукції на знов будованих та переустаткованих підприємствах.

„В умовах великого капітального будівництва раціоналізація будівничої справи, скорочення накладних видатків, здешевлення будівничих матеріалів і всього будівництва повинні стати першорядним завданням величезного загальногосподарського значіння. Об'єднаний пленум ЦК та ЦКК покладає добитися, що б то не було, серйозних поліпшень в цій галузі, і вже протягом ближчого року довести зниження індексу будівництва не менше, ніж на 15⁰/о проти поточного господарського року“.

Раціоналізація виробництва й урядницького апарату.

Чималих успіхів у зниженні собівартості можна дійти раціональнішою постановкою виробництва.

Ми вже маємо великі успіхи в справі стандартизації виробів. Раніше вироблялось безліч сортів різних виробів. Тепер це число зменшується, залишається невелике число точно певних сортів. Ми вже маємо по найголовніших галузях промисловости 519 стандартів. Стандартизація в текстильному машинобудівництві здешевила машини на 30—40⁰/₀.

Нормування кількості сировини має теж велике значіння для здешевлення собівартости. Сировина становить значну частину собівартости продукту.

Вартість сировини, що йде на продукт, становить у ціні продукту: підошва 65⁰/₀, ситець 41⁰/₀, сукно 44⁰/₀.

Це показує, що всяка економія на сировині має чимало знизити собівартість продукту.

Як нераціонально споживається в нас паливо, показують ось які приклади: наші залізниці споживають до 200 мільйонів донецького вугілля за рік, при чому споживають найдорожчі сорти, які мають велике значення для металургійної промисловости, де їх не вистачає.

Нарешті, чимале значіння має раціоналізація промислового управління. Розвиток господарського життя, ріст виробництва вимагають рішучої зміни в системі управління. Раніше управління промисловости було строго централізоване. Центр втручався в найменші деталі виробництва та його умови. Так, наприклад: фабрика не могла розкидати навіть невеличкої, непотрібної повітки без

дозволу центру. Така залежність від центру спричинялася до великого росту бюрократизму, до роздмухання апарату то-що. Тепер управління децентралізується. Місцевим органам промисловости надається більше прав, але зате твердіше стає планування, загальне керівництво всією промисловістю із центру.

Отже, потреба раціоналізації виробництва й урядницького апарату була ясно усвідомлена, і ми маємо навіть деякі успіхи в цій справі, але все ж ці успіхи надто малі. В резолюції серпневого пленуму ЦК зазначається, що все це ще тільки перші кроки.

ЦК пропонує тепер додатково знизити на 20⁰/₀ всі адміністративні видатки і в державному апараті і по господарських установах. Як видно з доповіді тов. Яковлева (ЦКК ВКП(б) на X з'їзді КП(б)У робота в справі скорочення видатків проходить повним темпом і повинна дати економії 300 мільйонів карбованців.

У 1927 році передбачається зниження собівартости на 4⁰/₀. Це має бути наслідком капітального будівництва (до 1 жовтня 1927 року розмір основного капіталу промисловости, порівнюючи з 1 жовтня 1924 року, збільшився на 1 міліярд) та роботи в справі раціоналізації. За п'ятирічним планом народного господарства собівартість продукції повинна знизитися на 17,7⁰/₀.

Треба відзначити, що раціоналізація виробництва неминуче вимагає певних жертв від робітни-

чої класи. Хоч загальна кількість робітників росте, проте неминуче скорочення на багатьох підприємствах, виточення розцінок, певне зменшення заробітку для окремих груп¹⁾.

Проте, це не значить, що наша раціоналізація хоч аби-як подібна до капіталістичної раціоналізації.

„Соціалістична раціоналізація виробництва, що запроваджує пролетарська держава (поліпшення техніки й організація виробництва), у корені відрізняється од капіталістичної раціоналізації. Капіталісти, переводячи раціоналізацію, перекидають всю її вагу на плечі робітництва, в наслідок чого капіталістична раціоналізація виробництва приводить до збільшення робочого дня, до росту безробіття, знижує життєвий рівень робітництва й зубожує широкі трудящі маси. У відзнаку од капіталістичної раціоналізації соціалістична раціоналізація має за свою мету збільшити число робітничої класи, піднести її матеріальний і культурний рівень, задовольнити вирослі потреби широких трудящих мас, зміцнити змичку між пролетаріатом та селянством і створити матеріальну базу для дальшого розвитку соціалістичних елементів нашого господарства. Той факт, що за останні два

¹⁾ Це треба скористати в агітаційній роботі серед селянства, зазначаючи, що кожний крок наперед у нашому господарському житті не обходиться без певних жертв від робітництва, при чому буває так, що ці жертви падають цілком на робітництво.

роки число робітництва в великій індустрії (не беручи транспорт, будівничу справу й т. д.) збільшилося на 640 тисяч чоловік, за одночасного збільшення реальної заробітної плати на 37⁰/₀, а також і те, що в поточному господарському році число робітництва у великій індустрії має збільшитися ще на 130 чоловіка, за вже збільшеної заробітної плати пересічно ще на 10⁰/₀,— ці факти безсумнівно говорять про те, що заходи пролетарської держави в справі піднесення продуктивності праці та раціоналізації виробництва ведуть на ділі до систематичного поліпшення матеріального й культурного рівня робітництва, та до безумовного зміцнення його політичної моці". (Із постанови ЦК ВКП(б), оголошеної 25 березня 1927 року).

Безсумнівно, що переведення в життя постанови про раціоналізацію спричинилося до багатьох бюрократичних перекручувань, грубого порушення інтересів робітництва. Партія зацікавлена в тому, щоб зробити неминучі жертви робітництва мінімальними і не допускати бюрократичних перекручувань. За це ясно говорить директива серпневого пленуму ЦК.

Запровадження всіх заходів у справі зниження собівартості диктують прямі розпорядження уряду, але з другого боку зниження цін створює, в свою чергу, найсильніший стимул до переведення всіх цих заходів, що зменшують собівартість.

Гуртово-роздрібні ножиці.

Отже, ми бачимо, що гуртові ціни нашої промисловости ще надмірно високі. Але значно погіршало й погіршує справу те, що роздрібні ціни непомірно виростають проти гуртових цін промисловости. До високих цін промисловости приростають у процесі обігу товару такі „додатки“, які роблять товар неймовірно дорогим. Діаграма № 2 (в кінці книжки) дає нам картину цих гуртово-роздрібних ножиць.

Нижча лінія А означає ціни, за які промисловість віддає товар торговельним організаціям. Лінія Б показує рівень цін, коли б накидки в торгівлі були рівні передвоєнним. Лінія В показує ціни приватної торгівлі. Ми бачимо, як лінія В що-раз вище підноситься проти лінії А. Накидки ростуть чим-раз дужче, гуртово-роздрібні ножиці розтуляються.

Те, що вони розтуляються на приватному ринку, легко зрозуміти. Платоспроможний попит з боку населення, за недостачі багатьох товарів, дав приватній торгівлі можливість робити високі накидки.

Але що гірше за все це, так це те, що одночасно ростуть накидки в кооперативній торгівлі, що проти лінії приватника не виставлялось іншої лінії в усупільненому секторі. Рівень цін у державній і кооперативній торгівлі був нижчий, ніж у приватників, але він посувався вгору, як і у приватника.

Перш, ніж перейти до розгляду причин такого піднесення цін у кооперативній та державній торгівлі, слід зупинитися на питомій вазі приватної торгівлі в СРСР. За підрахунком Наркомторгу число приватно-торговельних одиниць складає три чверті всієї торговельної мережі СРСР. Але ця „жахлива“ спочатку цифра, одначе, справді нічого жахливого собою не являє, бо 70⁰/₀ усіх приватних торговців припадає на перший і другий розряд, на дрібну та найдрібнішу торгівлю. Більшість із них мають торговельний „капітал“, не більший за майно, що лежить у них у кошику.

І справді, коли взяти дані про розмір обороту, то виявляється, що приватна торгівля робить всього-на-всього 18⁰/₀ загального обороту. Але й ці дані говорять нам багато. Дрібна торгівля, торгівля роздрібна, значить приватник у роздріб посідає більше місце. Приватна торгівля за підрахунками Наркомторгу проводить до 35⁰/₀ продукції державної промисловости. Отже, високі ціни в ній чимало б'ють споживача.

Одначе, слід підкреслити, що все ж питома вага приватної торгівлі рік-у-рік підупадає. Державна й кооперативна торгівля вже давно перейшли в наступ. Коли 1923/24 року приватникові належало 84⁰/₀ всіх торговельних одиниць, то тепер йому належить всього 76⁰/₀, зменшення на 8⁰/₀. Ще більше зменшився розмір обороту. 1923/24 року приватна торгівля мала 42⁰/₀ всього обороту, а тепер всього 18⁰/₀. Зменшення на 24⁰/₀, у 2¹/₂ рази.

Отже, не зважаючи на певне значіння приватника на роздрібному ринку, державна кооперативна торгівля безсумнівно могла б на нього впливати. Цей вплив взагалі може здійснюватися, поперше, через прямий натиск (з боку державного гурту відносно до приватника, якого він постачає), по-друге, через політику зниження цін. Стихійній лінії на піднесення усупільнений сектор повинен був протипоставити свою лінію на зниження.

Справді ж промисловість піддалася ринковому настроєві, бо піднесення собівартости на кілька відсотків спричинилося до значно різкішого піднесення гуртових цін. Одночасно торгівля роздрібна була настроєна ще „стихійніше“, ніж промисловість. Досить було підвестися відпускним цінам промисловости на 15⁰/₀ (від весни 1925 до осені 1926 року), як ціни в торгівлі зросли на 45⁰/₀ (роздрібні ціни взято тут з даних державної кооперативної та приватної торгівлі).

„Причини за малого зниження роздрібних цін у кооперативній та державній торгівлі полягають ось у чому: ріст купівельного попиту сільського й міського населення, що його не задовольняє продукція промисловости, не зважаючи на її інтенсивний розвиток, утворив обставини товарового голоду. З другого боку, недостатність коштів у кооперації та держторгівлі підсилила в них потяг до надмірного нагромадження не від раціоналізації апарату та товаропереводної мережі та зниження

торговельно-накладних видатків, яке повинно було бути природнім наслідком поширення торговельних оборотів, а через величезні зиски, що їх могли одержати торговельні організації, часто нехтуючи інтереси широких мас споживачів у місті та на селі, та використовуючи свій монопольний стан в обставинах товарового голоду. Підпавши під психологію нагромадження за рахунок сприятливої кон'юнктури, кооперація та держторгівля чинили опір кампанії зниження цін. Партійні організації й місцеві радянські органи не виявляли належної активності до здійснення завдання, що поставила партія. Зокрема майже нічого не було зроблено для втягнення широких робітничих і селянських мас у боротьбу за зниження роздрібних цін“.

Причини високого рівня цін в усуспільненій торгівлі.

Розгляньмо ближче, чим з'ясовується високий рівень цін в усуспільненій торгівлі.

Перш за все тут безсумнівно відіграє велику роль стихійність росту торговельної мережі та внутрішня його неорганізованість.

За останні роки ми мали деяке подовження того шляху, який проходить товар од виробника до споживача.

І це навіть за звичайного шляху. Але не всі товари проходять свій шлях „нормально“. Надто часто відбувається дуже багато угод, коли торгс-

вельні організації перепродують товари одна одній, ніяк не наближаючи їх до споживача.

З другого боку, переходячи через ланки, що наближають товар до споживача, він (товар) часто все ж робить зайву дорогу. Часто і синдикат і роздрібні ланки кооперації завозять товар до себе на склад, тоді як цілий ряд посередницьких ланок міг цього не робити, поставляючи товар прямо в роздрібну крамницю.

Ось що сповіщалося про це в „Экономической Жизни“: „В кооперативній справі провадиться обслідування можливості безпосереднього звязку великих сільських споживчих товариств з Центро-союзом, на манір системи, що існує в робітничій кооперації, де ЦРК обслуговує безпосередньо Церобсекція. Обслідування великих сільських товариств охопило Центрально-хліборобський район та Поволжжя.

„Попередні дані обслідування кількох районів зазначають цілковиту можливість здійснення безпосереднього постачання великих сільських споживчих товариств транзитним шляхом.

„Безпосереднє обслуговування великих сільських споживчих товариств з боку центру дасть можливість запобігти завозові товару на склади райспілок; це дасть економії до 2 — 3⁰%. За середньою ланкою споживкооперації лишаються функції торговельної контролі, а також гарантії на виплати, за що райспілки братимуть невеликий відсоток“.

Отже, зовсім ясно, що брак потрібної організованості товаропереводної мережі мав був поглинути багато зайвих грошей. З другого боку, і в кожній окремій торговельній установі — всередині, перебільшення штатів і неорганізованість техніки роботи спричинялися до зайвих накладних видатків. Був роздмуханий адміністративно-урядницький апарат, не досить організована й завальна бухгалтерська звітність. При цьому, звичайно, і її завальність ані трохи не рятувала від усяких злочинів.

НК РСІ, обслідувавши одну з найкращих райспілок на Україні, показав, що там було: а) написано зайвих 103 тисячі екземплярів паперів, б) зареєстровано близько 7.000 паперів, які не треба було реєструвати, в) близько 3.000 товарових документів зареєстровано всередині райспілки по шість разів. Крім того, вони проходили через 23 інстанції замість 10 протягом 40 днів кожний. І все це за один рік.

Безсумнівно, що вся ця анархія спричиняється до росту цін, але й з другого боку, можливість піднесення цін впливає на збільшення неорганізованості та різних зайвин у торговельному апараті.

Крім усіх оцих зовсім зайвих видатків, що спричиняються до збільшення цін, була ще тенденція до нагромадження власних капіталів понад усяку міру. Коли залишити осторонь таємні зиски, що доходили чималих розмірів, і взяти хоч би дані, що їх приводять керівники центру споживчої кооперації (Центросоюзу), то вийде, що за 1925/26 рік

споживча кооперація набула 171 млн. карбованців, що становить 43⁰/₀ до власного капіталу, тоб-то на кожний карбованець власного капіталу за рік одержано 43 коп. чистого зиску. Це нечуваний зиск, тим більше, коли є дані, що це становить не 43⁰/₀, а 60⁰/₀ до капіталу.

Деякі окремі кооперативні організації мали ще більший зиск, що доходив 100, або й 200⁰/₀. Чим це пояснюється? З одного боку, справді, недостатчею капіталів у кооперації, а з другого тим, що кооперація просто „забула“ своє призначення і піддалася тому настроєві піднесення цін, який був на приватному ринку. Як же це кооперація могла „забути“ своє призначення?

Єдине пояснення цьому — малий розвиток кооперативної суспільности, брак заінтересованости вкладників у роботі свого кооперативу, зовсім мале притягнення уваги робітничо-селянських мас до роботи торговельних організацій.

Лютневий пленум ЦК, відзначаючи невиконання директиви про зниження цін, підкреслив: „Партійні організації та місцеві радянські органи не виявили належної активности у здійсненні завдань, що поставила партія. Зокрема, нічого не було зроблено для втягнення широких робітничих та селянських мас у боротьбу за зниження роздрібних цін“.

Із усього сказаного має бути ясно, якого значіння, набула кампанія зниження цін. Всі види ножиць про які ми говорили, потрібно було стулити в наслідок цієї кампанії.

ЦК партії так формулював завдання й методи цієї кампанії у лютому 1927 року: „Недостатнє зниження роздрібних цін на промтовари протягом останнього півріччя при залишенні старого рівня сільсько-господарських цін, що призвело до дальшого розходження ножиць, висуває неодмінну доконечність цілковито завершити завдання, поставлене на весні минулого року. Одначе, розв'язати це нове завдання, тоб-то стулити лези ножиць, не значить тільки — знизити роздрібні ціни коштом товаропереводної мережі, і робить уже почате постановою Політбюра зниження гуртових цін промисловости вчасним і найнеодміннішим заходом.

Політична й господарська потреба взятися до зниження відпускних цін обов'язує направляти й провадити під цим поглядом все промислове життя дальшого періоду. Через те, що нагромадження в надрах промисловости є одне з найважливіших джерел, яке забезпечує темп індустріялізації країни, що його передбачає партія, неодмінно треба рішуче добиватися зниження собівартости, щоб зниження відпускних цін не було фактором скорочення промислового нагромадження. Зниження відпускних цін повинно бути стимулом, що спонукає промислові підприємства до великих досягнень у галузі зниження собівартости...

... Теперішній момент нашого господарського становища за неодмінности зберегти досягнутий рівень цін на сільсько-господарські продукти і щоб запобігти труднощам збуту продукції окремих га-

лузей промисловости ставить перед партією й всіма її організаціями завдання зниження цін на промтовари в гострішій формі, ніж за всі останні роки.

Щоб розв'язати це завдання, треба в справі здешевлення промислової продукції та поліпшення її якості всім партійним організаціям керуватися такими директивами й ужити відповідних потрібних заходів.

1. Переламати тенденції, що минулого господарського року підносили собівартість продукції багатьох галузей промисловости, і добитися в цьому ж господарському році серйозного, пересічно не менш за 5⁰%, зниження собівартости продукції промисловости і, не обмежуючись цим, накреслити програму заходів на кілька років, важених на систематичне здешевлення продукції державної промисловости як центральної, так і місцевої.

2. На основі досягнень у справі здешевлення промислової продукції і в міру цих успіхів проводити систематичне зниження гуртових цін промисловости в тому числі й місцевої.

5. У найближчий час у першу чергу треба добитися значного зниження відпускних цін у тих галузях промисловости й на ті промислові товари, що мають труднощі для збуту на ринку, поширюючи збут через зниження цін та змінюючи асортимент продукції відповідно до змінених потреб ринку.

6. Відзначаючи чимале погіршення якості багатьох промислових товарів за минулий господар-

ський рік, слід вважати за найголовніше завдання промисловости в поточному господарському році не тільки відновити минулу, кращу якість цих товарів, але систематично підносити якість всієї промислової продукції, зважаючи на підвищену вимогу споживача що-до якості промислових товарів.

Відзначаючи явно недостатнє виконання директив Політбюра й РПО від травня про зниження роздрібних цін не менше, як на 10⁰/о проти рівня 1 травня у групі недостатніх тоді товарів, і затверджуючи постанову Політбюра від 3 лютого 1927 р. про зниження роздрібних цін, пленум Центрального Комітету вважає за неодмінне запровадити такі заходи в галузь зниження роздрібних цін, що є на даній стадії найактуальнішим завданням і що вимагає для свого розв'язання мобілізації всіх сил партійних організацій та широких партійних мас:

1. Що б то не було добитися, зважаючи на переводжуване зниження відпускних цін для багатьох товарів, зниження не менш, ніж на 10⁰/о роздрібних цін на всі промислові товари до 1 червня проти рівня 1 січня цього року.

2. Зважаючи, що переведене за останній час зниження відпускних цін промисловости приватній торгівлі було доведено до споживача в малій мірі, а в кооперації та держторгівлі не в цілковитій мірі, в наслідок чого розійшлися гуртово-роздрібні „ножиці“, ЦК обов'язує парторганізації направити всі сили до того, щоб позбутися цих „ножиць“ в кооперативній та державній торгівлі, знижуючи

роздрібні ціни за рахунок держторгівлі та кооперації, і на ділі цілковито наблизити до споживача через товаропереводну мережу кожне зниження відпускних цін.

3. Зважаючи, що невелике зниження роздрібних цін у кооперації та держторгівлі, за надмірних зисків у минулому році, в значній мірі сталося від того, що робітники кооперації та держторгівлі хибно розуміли гасло соціального нагромадження, треба різко переламати психологію робітників торговельних організацій. Соціалістичне нагромадження може й повинно відбуватися не через затримання високого рівня цін або політики їх підвищення, а через досягнення в скороченні торговельних та накладних видатків, через раціональну побудову апарату й економне ведіння справи...“

Підсумки кампанії зниження цін.

Які ж підсумки цієї кампанії? Чи маємо ми справжнє зниження цін? На це запитання доводиться відповісти позитивно.

По сільській мережі на Україні зниження цін у кооперативах до червня проти січня було ¹⁾: для мануфактури 11,1⁰/₀, для залізо-скоб'яних товарів 11,3⁰/₀, для шкіри та взуття 10,3⁰/₀, для галантерії 14,1⁰/₀, для бакалії 8,2⁰/₀, для посуду й скла 10,7⁰/₀,

Для всіх груп пересічне зниження рівне 11⁰/₀. Зниження цін у місті рівне 9¹/₂⁰/₀. Ці дані стверджуються відомостями з різних джерел.

¹⁾ Всі дані про зниження цін взято із звіту НКТоргу.

Зниження цін на Україні з даних Вукопспілки характеризується такими цифрами (у відсотках):

Товари	Зниження цін у міській кооперації	Зниження цін у сільській кооперації
Мануфактура . . .	12,1	13,6
Залізо-скобяні . .	5,5	5,8
Шкіра та взуття . .	8,9	9,1
Галантерія	14,3	15,0
Бакалія	6,3	3,7
Посуд та скло . . .	8,6	8,6

Виходить, що на селі ми маємо трохи більше зниження цін, ніж у місті.

Зниження цін у державній та кооперативній торгівлі спричинилося й до зниження цін у приватній.

Зниження цін у кооперативній та приватній торгівлі на 1 червня проти 1 січня 1927 року видно з таких даних (у відсотках):

Товари	Зміни з 1/I по 1/IV 1927 р. ¹⁾		Товари	Зміни з 1/I по 1/IV 1927 р. ¹⁾	
	Кооперат.	Приватна		Кооперат.	Приватна
Рибні	— 9,2	— 8,4	Взуття	— 8,1	— 9,5
Олійні	— 4,9	+ 8,6	Метали	— 8,6	— 5,1
Сіль	— 29,0	— 19,4	Силікатні	— 10,2	— 4,8
Цукор	— 3,2	— 2,1	Хемічні	— 6,6	— 3,2
Чай	— 0,7	+ 4,8	Гас	— 4,0	— 2,8
Спиртове питво .	— 2,2	— 1,6	Лісні матеріали	— 7,2	— 10,4
Тютюнові	— 6,8	— 4,9	Папір	— 8,6	— 9,4
Мануфактурні . .	— 7,8	— 7,9			

¹⁾ — означає зниження, + означає піднесення цін.

Отже, і приватна торгівля знизил ціни, хоч трохи й в меншому розмірі, ніж кооперативна. Загалом зниження цін у приватній роздрібній торгівлі становить 64⁰/₀.

Зниження цін провадилось і за рахунок зниження відпускних цін промисловости, і за рахунок зниження накидок у торгівлі.

Промисловість до червня проти січня знизил ціни на 4—5⁰/₀. Останнє припадає, значить, на торгівлю.

Торгівля знизил ціни, знизивши свої накидки. Але це зниження накидок відбувалося не через справжнє поліпшення апарату. В цій справі зроблено тільки перші кроки. Деякі успіхи є в справі скорочення дороги товару. Багато синдикатів та великих кооперативних об'єднань намагаються постачити товар у низові мережі, не завозячи його до складу посередницьких кооперативних ланок. Це дає велику економію. Вираховано, що ця раціоналізація постачання за шість місяців тільки в трьох синдикатах (текстильному, шкіряному та продасилікату) дасть понад мільйон карбованців.

Кооперація взагалі почала раціоналізаторську роботу, але це тільки перші непевні нерішучі кроки. Ось як описує звіт НКТоргу роботу кооперативної мережі що-до цього:

„В кількох районах переведено роботу в справі зміцнення мережі районних спілок. З 1/VII—26 року по 1/VII—27 року число райспілок зменшилося на 19, із них у позаобласній групі — на 10, на

Україні—на 3. В окремих районах і спілках почато роботу до збільшення торговельної мережі спілок, до встановлення норм навантаження співробітника та до скорочення апарату. Так, у 21 спілці Сибіру за період з 1/X—26 р. по 1/IV—27 р. число філій зменшилося з 28 до 17, агентств з 5 до 1, баз з 8 до 6, співробітників з 2.628 до 2.105.

Деякі спілки, щоб зменшити мандрівки низів по товари, перейшли до системи листовних та телеграфних замовлень товару від низової мережі, що повинно дати скорочення накладних видатків низів.

У низовій мережі відбувається процес побільшення кооперативів на тип багатокрамниці, окремі кооперативи доводять число платних членів правління до одного, переглядаються для зниження, а подекуди й зовсім для скасування, добові для членів правління; по деяких пунктах кілька кооперативів перейшли до системи кустової закупки товарів через одного закупника, що дало чимало економії в коштах і т. п.

Але всі ці заходи середньої й низової ланки є лише початок роботи, яку не можна перевести ударним порядком. Життєва потреба знизити свої торговельні накладні видатки та добитися нормального нагромадження примусить торговельні організації, а надто кооперацію, незабаром широко розгорнути роботу в галузі раціоналізації товаропереводної мережі.

На найближчий час раціоналізація апарату споживкооперації повинна піти ось у отаких основних напрямках: 1) дальшого розвитку транзитних операцій верхніми ланками споживсистеми та поширення практики безпосереднього постачання низів; 2) поглибленої роботи в справі зміцнення райспілок, зокрема у позаобласній групі з відповідним переглядом торгової мережі побільшених спілок та вживання транзитного постачання низів, минаючи склади спілок; 3) вживання з боку спілок практики листовних та телеграфних замовлень для низів; 4) побільшення низової мережі у межах доцільности в формі багатокрамничного будівництва і 5) зменшення числа платних виборних робітників.

Отже, основний висновок: зниження цін є, але значного поліпшення апарату ми ще не маємо. Це основна хиба всієї кампанії зниження цін. Проте, безперечно, що вже зроблене зниження примусить торговельні організації як слід узятися до справ раціоналізації апарату.

Не можна сказати, щоб підчас кампанії ми мали цілком свідоме ставлення до неї від нашої державної та кооперативної промисловости й торгівлі. Вимоги знизити ціни мали опір. Окремі трести та торговельні організації вживали всяких хитрощів, щоб залишити високі ціни. Ось як про це говорить доповідь НКТоргу:

„... є чимало поодиноких випадків, коли промисловість обіходила постанови про зниження цін...

„Після затвердження цін на бавовняні вироби 15 лютого цього року, окремі трести знімають з виробництва одні сорти, не дуже вигідні для них, і заміняють їх рентабільнішими сортами. Так, наприклад, Ленінградтекстиль після 15 лютого цього року зняв з виробництва 8 сортів і випустив замість них 7 нових сортів; трест „Пестро-ткань“ одразу після встановлення цін завів 5 нових сортів...

„Вігоневий трест випустив бавовняне полотно № 16 кубове, яке за висновком комісії експертів Наркомторгу для ринку непридатне. Той же трест випустив трико для штанів, що якість його експерти визнали низькою. Те ж було і з фланелею то-що. Аналогічні вказівки про погіршення якості товарів є й з місць. Сибкрайторг зазначає, що тканини Камвольтресту „Піонер“, маючи ціну 1 карб. 50 коп., вироблялося завширшки 76 сантиметрів; коли знизили ціну до 1 карб. 25 коп.—стали виробляти завширшки 74 сантиметри...”

А ось як у свій час про це говорилося в „Економической Жизни“ (№ 57) у дописі: „Как тресты обходят снижение цен“.

„На вчорашньому засіданні Московської комісії в справі зниження роздрібних цін було встановлено, що деякі трести намагаються обійти зниження цін, випускаючи на ринок багато нових сортів. Дуже часто фігурує той же товар — мило, шоколад, але в новій обгортці, що дає трестам право встановлювати на „ці нові сорти“ особливі ціни. Як заявили представники МСПО про пер-

вісну кооперацію, зниження цін, що перевів Жир-
кость, споживач не відчуває, бо зниження на мило
припало тільки на 2 — 3 нехідкі сорти, які стано-
влять в обороті кооперації всього лише 15⁰/₀.

„Москож“ обходить зниження цін на взуття най-
оригінальнішим способом: він користується однією
з приміток в інструкції про зниження цін, і на за-
каблучок, трохи зміненого фасону, накидає на
пару взуття до 6 карбованців“.

Було чимало кооперативних і державних орга-
нізацій, що ламали постанови Наркомторгу про
зниження цін. Порушував накидки так само й при-
ватник, що одержував товар в організованому
порядку. До червня „на Україні було 977 судово-
адміністративних справ, що виникли в наслідок
уживання репресивних заходів у торговельній
системі... Суди винесли великий відсоток суворих
вироків, що також сприяло успішності кампанії.
Порушені судовим порядком справи розподіляються
так: 489 справ проти службовців держкооператив-
них організацій та 449 справ проти приватників.
Характером вироків 246 закінчених справ розпо-
діляється так: дисциплінарні покарання та приму-
сові роботи—18, умовне засудження—15, штрафи
й догани—60, позбавлення волі до 1 року—89,
до 2 років—16, до 3 років—14, понад 3 роки—5“.

Всі хиби кампанії не могли перешкодити, проте,
тому, що постанову про зниження цін все ж поща-
стило запровадити в життя. Ціни на промислові то-
вари знижено.

Гірше стоїть справа з речами першої потреби. Коли не звернути належної уваги на цю категорію товарів, може зникнути безпосереднє значіння всієї цієї кампанії для широких верств населення.

В справі хлібних, м'ясних та овочевих продуктів, ми значного зниження цін не мали, а в приватній торгівлі ми мали, навіть, піднесення. З 1 січня по 1 червня в приватній торгівлі хлібні й м'ясні продукти виросли в ціні на 4,6⁰/₀, а овочеві на 33,2⁰/₀. Така тенденція продовжується далі й протягом осінньо-зимових місяців цього року. Коли згадати, що робітникові половину (коли не більше) продуктів першої потреби постачає приватний ринок, то легко зрозуміти небезпеку цього явища.

Чим пояснюється такий стан у цій групі товарів? Перш за все тим, що кооперація ще й досі не охопила своїм впливом ринку цих товарів. Виплачуючи низькі ціни селянинові, приватний крамар продає ці товари за високі ціни робітникові. І селянин і робітник заінтересовані в тому, щоб ліквідувати цей стан. І сільська і міська кооперація повинні спільними силами натиснути в цьому пункті. Селянин одержуватиме більше, і робітник платитиме менше.

Той факт, що кооперація не торгувала в великих розмірах цими продуктами, переважно пояснюється не небажанням кооперації, а тим, що це вимагає великих витрат на устаткування спеціальних приладь, щоб зберігати ці нетривалі продукти.

Втягнення робітників та селянських мас у кампанію.

Великий позитивний наслідок кампанії є те, що пощастило втягти різні робітничі й селянські організації до переведення всієї цієї кампанії зниження цін. Це поклало початок прилучення широких мас трудящого населення до справи контролю над торгівлею, підсилило кооперативну громадськість.

Звіт Наркомторгу ось як описує наслідки кампанії в цій справі: „Позитивні наслідки кампанії зниження цін пояснюється перш за все енергійною участю в ній парткомів. Якщо в торішню кампанію парткоми розглядали питання про зниження цін переважно формально, і не було відповідного натиску на торговельні організації, то ця кампанія, як загальне правило, проходила на місцях під безпосереднім проводом та під ретельним доглядом партійних комітетів.

„До ініціативи парткомів треба віднести й притягнення до кампанії мас, що набуло дуже широкого розмаху в міських центрах. Ця робота відбувалася в формах, що забезпечували встановлення безпосереднього зв'язку між масами та робітниками торговельних організацій. Такий характер мали: звітні доповіді правлінь кооперативів не тільки перед вкладниками, але й перед широкими робітничими зборами; скликання зборів із участю робіт-

ників, хатніх господарок, крамничих комісій та робітників крамниць, участь робітників та службовців у масових обслідуваннях за найближчою участю профорганів і, особливо, спілки радробітників то-що.

„Величезну роль відіграла преса, яка скрізь за-провадила відділи, присвячені кампанії зниження роздрібних цін, систематично викриваючи всякі уникання від директив партії і відзначаючи досягнені наслідки. Опір торговельних організацій, що траплявся досить часто у першу половину кампанії, був зламаний у великій мірі під впливом нашої преси. Крім того, наша преса в період останньої кампанії подавала докладні відомості про установлені від провідних органів крайні ціни, щоб робітник і селянин могли перевірити продажні ціни кооперації. Як особливе досягнення в справі притягнення мас, слід відзначити масове обслідування роздрібної торгівлі, що відбулося за ініціативою Наркомторгу наприкінці травня та на початку червня, і охопило пересічно понад 50⁰/₀ державних та кооперативних торговельних підприємств. До цієї роботи, що була величним оглядом нашого торговельного апарату, було втягнуто десятки тисяч людей. В цій роботі брали участь не тільки робітники торговельних відділів та інструкторський апарат кооперації, а й члени губерських та повітових виконкомів, члени спілки радторгслужбовців, торговельних та кооперативних секцій міськрад, спеціальних обслідувальних бригад, рядові члени профспілок і т. д.

„Доводиться, правда, відзначити, що сільські маси були втягнені до роботи дуже в малій мірі, і контролю над розгортанням кампанії по селах здійснювалася, переважно, з міста. Але з цією приміткою треба визнати, що для переведення кампанії було притягнуто величезні кадри робітників і, почасти, селян. Вони набули в цій роботі надзвичайно цінного досвіду, який має бути в дальшому використаний для зміцнення досягнених наслідків. Тому, що зниження цін було переведено, як загальне правило, без відповідного зниження торговельних видатків, і до того ж дуже часто напередодні строку, який встановив лютневий пленум Центрального Комітету, є небезпека, що деякі організації підвищать досягнений до 1 червня рівень цін. Саме через це є надто неодмінне повторити переведені обслідування, звіти торговельних організацій перед споживачами, продовжити роботу крамничних комісій і т. д., при чому центри ваги цієї роботи треба перенести на те, щоб запровадити в торговельний апарат режим економії та раціоналізувати його роботу“.

Скільки заощадило населення від зниження цін.

Наводимо цікаву таблицю, що показує приблизний облік того, скільки населення заощадило від зниження цін до 1 червня цього року (у мільйонах карбованців):

Товари	Приблизне число куп- леного за січень—тра- вень	Вартість ку- пленого на ціні по- чатку року	Вартість на знижені ціни	Виграш
Бавовняні	840 млн. мет.	588	552	36
Метали широкого ринку	20 „ пуд.	111,2	103,8	7,4
Цукор	20 „ „	230	224	6
Сіль	29 „ „	27,8	24,7	3,1
Махорка	81,2 „ фун.	45,5	44,4	1,1
Шкіряні та взуття	—	136	130	6
Гас	19 млн. пуд.	41,8	41,4	0,4
Всього				60,0

„Очевидно, що друга частина року дасть значно більший наслідок, ніж увесь попередній період. Коли припустити, що вирахуваний до кінця року (червень—вересень) покупний фонд населення буде реалізований цілком і, значить, сума витрат на купівлю промтоварів буде 2.400 млн. карб., то виграш населення за другу частину року буде, за досягнутого рівня роздрібних промислових цін, близько 230 мільйонів карбованців, а всього з 1 січня до 1 жовтня виграш населення становитиме 340—350 млн. карб., при чому сума ця розподіляється рівно між міським і сільським населенням“. (Звіт Наркомторгу).

Стулення ножиць між сільсько-господарськими й промисловими товарами.

Що в кооперації можна було дістати, видно з такої таблиці:

Товари	За 1 пуд жита на загот. ціни			За 1 пуд пшен. на загот. ціни		
	У груд. 1926 р.	У трав. 1927 р.	Зміни у відсот.	У груд. 1926 р.	У трав. 1927 р.	Зміни у відсот.
Ситцю (метр)	1,74	1,96	+ 12,6	2,43	2,83	+ 16,5
Цвяхів (фунт)	5,62	6,30	+ 12,1	7,87	9,15	+ 16,3
Цукрового піску (ф.)	2,71	2,90	+ 6,6	3,80	4,19	+ 10,3
Махорки (фунт) . . .	1,27	1,42	+ 11,8	1,78	2,06	+ 15,7
Соли (фунт)	32,9	50,9	+ 54,7	46,1	73,4	+ 59,2

Стулення ножиць, крім падіння цін на промислові товари, пояснюється ще й піднесенням цін на сільсько-господарські товари: на жито — 61,1, на пшеницю — 8,1 (звіт Наркомторгу).

Ця таблиця зовсім ясно показує, що купівельна сила пуда жита й пуда пшениці значно піднеслась, жито пересічно на 12⁰/₀, а пшениця — на 16⁰/₀. Ножиці стулилися. Сільсько-господарське виробництво в 1927 році стало вигідніше, ніж у 1926 році.

Стулення гуртово-роздрібних ножиць.

Із усього, що ми вище говорили про зниження роздрібних цін, ясно, що це зниження відбувалося не тільки коштом зменшення відпускних цін промисловости, але й коштом зменшення накидок у торгівлі. Отже, різниця між гуртовими й роздрібними цінами поменшала. І ці ножиці стулилися.

З деяких даних накидки в нашій кооперації навіть нижчі за передвоєнні. Дехто доводить, що накидки в нашій кооперації нижчі, ніж у кооперації капіталістичних країн. Ці дані потребують перевірки. Але що безсумнівне, так це те, що накидки у нас стали помірні. Такі основні наслідки кампанії.

Цілком правильно, на нашу думку, оцінює наслідки кампанії Наркомторг:

„Факт успіху кампанії зниження рівня роздрібних цін на промтовари в усупільненому секторі радянського торговельного апарату за всіх чинних якісних хиб цього зниження треба визнати величезною політичною перемогою, бо вона дає доказ того, що усупільнений сектор торговельного апарату має великі досягнення в справі піднесення своєї організованості й спроможности виконувати широкі господарські маневри на завдання радянської влади“.

Кампанія зниження цін має вже оцінку й в постанові ЦК ВКП(б): „Відзначаючи досягнені успіхи в галузі зниження роздрібних цін на промтовари, об'єднаний пленум ЦК та ЦКК вважає, що ці успіхи поки - що не виходили з скільки-небудь значних досягнень у раціоналізації торговельної мережі. Раціоналізація всієї товаропереводної системи й максимальне зменшення видатків у товарообороті набувають тепер (поряд із зниженням собівартости) головного значіння за потрібного й надалі запровадження в життя політики зниження

цін на промтовари. З усією рішучістю, підкреслюючи неодмінність дальших досягнень в галузі зниження цін на промтовари, об'єднаний пленум ЦК та ЦКК доручає Політбюрові здійснити практичні заходи в цій галузі протягом 1927/28 року. Пленум ставить на увагу потребу повнішого охоплення овочевого й м'ясного ринку з боку кооперації з метою боротьби за зниження цін на ці важливіші продукти робітничого бюджету“.

Про політику цін на сільсько-господарські продукти.

Коли в справі промислових цін узято твердий курс на їхнє негайне, а потім і систематичне зниження, то цього не можна сказати про ціни на сільсько-господарські продукти. У найближчий час передбачається стабільність загального рівня цін на сільсько-господарські продукти. Тепер немає ніякої потреби знижати рівень цін, які має заготовельник. Але це не значить, що ми не хочемо знизити ціни, які споживач платить у крамниці. Зменшити ціни, за які робітник купує сільсько-господарські продукти у крамниці, і загалом лишити старі ціни, за які продає селянин,— таке завдання, що стоїть перед нами на ринку сільсько-господарських товарів. За минулий рік у цій справі зроблено деякі успіхи.

Ця політика стабільності загального рівня цін на сільсько-господарські продукти не означає, що

зміни заготовних цін на окремі сорти сільсько-господарських продуктів небажані.

Тут треба сказати кілька слів узагалі про ті цілі, що ставить наша політика на сільсько-господарському ринку.

Перш за все наше завдання тут полягає в тому, щоб запровадити певний момент регулювання в селянське виробництво, щоб додержати потрібного відношення поміж різними сільсько-господарськими культурами в тій пропорції, в якій це потрібно для всього народного господарства.

По-друге, наше завдання полягає в тому, щоб сільське господарство мало можливість розвиватися, поступати вперед разом з усім народнім господарством, і утворювати для нього потрібні йому сировинну продовольчу та експортну базу.

По-третє, наше завдання полягає в тому, щоб зробити селянське господарство товаровішим (тобто, щоб воно більше виробляло на ринок і менше для своїх власних потреб, щоб воно задовольняло свої потреби обміном). Тільки бо в цьому разі буде міцний зв'язок селянського господарства з усім народнім господарством, тільки в цьому разі можна успішно розв'язати друге завдання.

По-четверте, наша політика на сільсько-господарському ринку має за мету зв'язати селянське господарство безпосередньо з державною промисловістю, з робочим споживачем не через непмана—приватного купця, а через державну та кооперативну організацію.

Щоб усвідомити політику заготовних цін цього року, треба спершу розглянути, який був хід виробництва різних сільсько господарських продуктів за минулі роки, а також зважити наслідки заготівель і вияснити, як вони відбилися на селянському виробництві цього року. Нижченаведена таблиця¹⁾ показує нам хід засівної площі, врожайности та гуртових зборів 1926/27 року проти 1925/26 року (1925/26 рік взято за 100):

	Засівна площа	Врожай- ність	Гуртовий збір
Зернові	107	96	104
Олійні	90	91	82
Льон-волокно	98	86	85
Коноплі	98	93	92
Бавовняне волокно . .	106	98	104
Тютюн	91	82	71
Махорка	117	91	103
Цукровий буряк	102	77	79

Отже, ми бачимо чималий приріст посівної площі зернових хлібів. Навпаки, для технічних культур ми бачимо підупад посівної площі порівняно на 7⁰/₀ і гуртових зборів на 13 — 14⁰/₀.

Заготівлі минулого року (1926/27) відбили в собі той стан, що склався в с.-г. виробництві.

Коли минулого року (під впливом високих цін 1925/26 року) ми мали приріст засівної площі на 7⁰/₀, то цього року ми маємо приріст усього тільки на 2 — 2¹/₂⁰/₀. Сировинні заготівлі в минулому році підупали. Це зниження в значній мірі відбивало

¹⁾ „Експортное Обозрение“ № 8.

підупад виробництва технічних культур. Становище на ринку сировини було досить напружене. На деякі сорти сировини в зв'язку з цим ціни були трохи підвищені. Деяке піднесення цін на технічні культури і в той же час деяке зниження цін на хлібні спричинилося в цьому році до росту посівної площі для технічних культур. За попередніми даними цього року посівна площа поширилася: сонячників на $12\frac{1}{2}\%$, бавовни на $13\frac{1}{2}\%$, тютюну на 19% , буряків на 21% . Льон за деякими даними, що вимагають ще перевірки, все ж дає зниження на $2\frac{1}{2}\%$. Коли це так, то пояснюється це, очевидно, малою гнучкістю нашої політики цін у льоно-розвідних районах. Ми бачимо, що регулювання виробництва окремих продуктів відбувається досить успішно не тільки через піднесення їхніх цін, але те ж саме виходить від зниження цін на інші сільсько-господарські продукти.

У розвитку цінних технічних культур заінтересовано й саме селянство. Вони вигідніші, ніж харчові. Крім того, вони вбирають більше праці, а значить їхній розвиток означає до того ж зменшення безробітного працездатного населення села, (звичайно, що поруч із регулюванням цін уживалося й різних інших метод регулювання: податкових, кредитових та агрономічних).

Чи правильна була б політика загального різкого піднесення рівня цін на технічні культури для того, щоб підняти їхнє виробництво? Ні, таке піднесення цін означало б піднесення собівартости

промислової продукції. Так, уже минулого року у наслідок деякого піднесення цін на сировину піднеслась собівартість промислових продуктів.

Піднесення собівартости промислових продуктів означало б падіння числа товарів, що одержувало сільське господарство. Створився б потяг піднести ціни на сільсько-господарські товари. І так без кінця: ціни почали б що-раз підноситися, карбованець знецінювався б. Метода, ужита минулого року, доцільніша.

Взагалі, плановости на ринку сільсько-господарських товарів з нашого боку виявляється що-року більше. Наслідком цього був і такий важливий факт, як те, що не було особливої різниці між осінніми й весняними цінами на хліб 1926/27 року. Факт цей має величезне політичне значіння. Звичайно, куркулі заховували до весни хліб, мріючи про кращі ціни, мріючи про можливість експлуатувати перш за все селянську бідноту, яка вже давно продала свій хліб і примушена його купувати. Однаковість цін осінніх і весняних означала удар по куркулю.

Які ж завдання стоять перед нами в заготовній кампанії цього року?

У свій час, напередодні цієї кампанії пленум ЦК ВКП(б) так формулював завдання заготівель у цьому році: „Протягом дальшої хлібозаготовної кампанії об'єднаний пленум ЦК та ЦКК вважає за потрібне, виходячи з імовірного пересічного (хоч і трохи зниженого проти минулого року) врожаю,

забезпечити утворення хлібофуражевого державного фонду розміром не менше, як 50 млн. пуд.

„Додержуючи твердого курсу на те, щоб зберегти загалом ціни на зернові хліби та спеціальні культури на рівні минулого року, визнати за потрібне встановити більшу відповідність цін між заготовними та продажними цінами на сільськогосподарські товари і, перш за все, на хліб; треба добитися такого зниження витрат товароперевозної мережі, яке не тільки повернуло б збільшення заготовних цін на деякі культури і в окремих районах, але й забезпечило б дальше зниження продажних цін.

„Наявність, у наслідок двох гарних врожаїв, чималих хлібних запасів у селі дозволяє в майбутньому році поширити хлібозаготовний план, що для його успішного виконання потрібно поставити потрібну масу промтоварів у хлібозаготовні райони, щоб вдовольнити селянський попит, довести зниження цін на них до сільського споживача і всебічно сприяти роботі хлібозаготовних організацій“.

Запровадження цих завдань, що накреслила партія, мало багато перешкод. Це виявилось в тому, що розвиток хлібозаготівель у цьому році зовсім незадовольняючий. Проти минулого, 1926/27 року у цьому році заготовлено: у вересні — 91⁰/₀, в жовтні 67⁰/₀, у листопаді — 41⁰/₀.

Такий стан надзвичайно тяжко відбивається на всьому народньому господарстві. Зменшення ви-

возу хліба за кордон означає зменшення довозу в даному році речей фабричного устаткування, і, значить, відтягає пуск нових та розширення старих фабрик, через що селянство не зможе вчасно одержати нової промислової продукції. Але в дальшому це загрожувало б ще тяжчими наслідками, бо хліб ми не тільки вивозимо, не тільки постачаємо його місту, але й селу. Адже є цілі райони, де селянство переважно сіє технічні культури, не сіючи хліба зовсім, або сіючи надто мало (льонові та бавовняні райони). Коли ми не зможемо постачати цим районам хліба, там покинуть сіяти сировинні культури й почнуть засівати лани житом та пшеницею. Це була б страшна загроза для нашої промисловости, бо промисловість не мала б сировини. Ось чому на хід хлібозаготівель партія звернула таку увагу.

Що ж є причиною такого кволого темпу хлібозаготівель?

За минулий рік, безсумнівно, покращав добробут широких селянських мас села. Ріст технічних культур та скотарства дав селянству змогу задовольнити свої головні потреби в грошах через продаж цієї продукції.

Недостача промислових товарів, брак потрібних речей, які б можна купити за вторговані гроші,— це була одна з важливіших причин, що затримували привіз хліба. Ціла низка умов цього року зробили цю недостачу товарів надто гострою. Адже ріст добробуту села залежав від грошових здо-

бутків (хай дрібних, але не забудемо, що в нас 20 мільйонів дворів): так, від самих заробітків село дістало щось із 300 — 400 мільйонів карбованців. З другого боку, виплати від селянства цього року надходили надто кволо.

Так, податку селянство виплатило в жовтні, на 5⁰/₀, а в листопаді на 31⁰/₀ менше, ніж у ті ж місяці 1926 року. Страхових виплат надійшло на 35⁰/₀ менше, ніж у листопаді минулого року. Вважають, що після всіх виплат у селянства від самих тільки заготівель лишилося грошей в жовтні на 22⁰/₀, а в листопаді на 15⁰/₀ більше, ніж за ті самі місяці минулого року. Звідци ясний наслідок — виростання попиту на промислові товари. А тим часом, кількість промислових товарів, що ми їх подаємо для села, збільшилась далеко не в такій мірі. Загальний ріст продукції промислових товарів за ці місяці проти минулого року становить близько 10⁰/₀. Коли ж узяти в цінах, то, зауважуючи зниження цін цього року, ми подаємо для села не більше, ніж минулого року.

Ця недостача товарів, за великого платоспроможного попиту, і була найзагальнішою причиною того, що селяни затримували в себе хліб. До цього приєднується низка осібних причин, характерних для окремих районів.

По деяких місцях, як, наприклад, в частині України, не зовсім гарний стан озимини теж примушував селянина затримувати підвіз хліба. Певну роль відіграла й спекуляція приватника, який пла-

тив дуже високі ціни, сподіваючись на нашу невдачу та на можливість піднесення цін. Одначе, у нас цілком досить коштів, щоб затримати ціни на теперішньому рівні. Куркулі часто додержували тієї ж лінії, що й приватний крамар; вони не тільки затримували свій хліб, а навіть скуповували його і збільшували свої запаси.

Велику роль відіграла ще квола чіткість та погодженість роботи нашої кооперації з промисловістю. Багато різних товарів, яких не бракує (цукор, сіль та різні промислові вироби), не було в кооперативах, попит селян не задовольнялося, товаровий голод штучно збільшувався.

Хлібний фронт зараз що-найосновніший, бойовий у нашому господарстві. Треба, щоб то не було, добитися збільшення підвозу хліба. Треба дати зрозуміти, що таке затримування реалізації хліба не призведе до вигоди для селянства. Зрив наших господарських планів ударить і на селянина. Можливості ж піднести ціни немає. Це означало б, як ми вже вище говорили, цілковиту дезорганізацію господарства. Держава не має досить сил, щоб затримати ціни на нинішньому рівні.

Отже, наше конкретне завдання — підтягти заготовний апарат. Він виявив малу активність, щоб притягти хліб. Він має цілу низку хиб, які треба усунути: конкуренція між заготівниками, неуважне ставлення до селян-продавців, що часом доходить до глузування з них (примушують довго чекати, замість грошей дають квитанції, то-що).

Треба знищити спекуляцію приватника, що зриває нашу заготовну роботу і цим допомагає тільки куркулям.

Треба збільшити постачання селу промислових товарів. Тут є багато розгвтаности в роботі постачальницьких організацій.

Треба підсилити роботу кооперації.

Уже є постанова про те, щоб 80⁰/₀ усіх товарів віддавати селу. Треба пильнувати, щоб виконати її.

Нарешті, шкідливо відбивається на всьому нашому господарстві те, що селянські виплати надходять кволіше проти минулих років. Це тільки затримує продаж хліба. Немає ніяких підстав, щоб цього року розтягати термін різних обов'язкових виплат проти минулого року. Крім того, випускається найвигідніша для села стомільйонова позика відродження сільського господарства. Треба якнайенергійніше взятися до її розповсюдження. Це дасть державі змогу в більших розмірах допомогти сільському господарству, і, з другого боку, це зменшить попит населення на товари й сприятиме нормальному розвитку ринку.

Потрібно так налагодити роботу нашого радянського й партійного апарату, щоб забезпечити цілковитий успіх хлібозаготівель. Та увага, яку віддали цій справі партійні організації, вже дала певні наслідки.

Треба добитися рішучого перелому й виконати річний план. Для цього є всі підстави.

Про неодмінність росту кооперування.

Всі оці господарські завдання, дальший поступ шляхом соціялістичного будівництва, знову ще з більшою силою висуває старе завдання—збільшити кооперування населення.

„...Одна справа фантазувати про всякі робітничі об'єднання для будівництва соціалізму, інша справа—навчитися практично будувати цей соціалізм так, щоб усякий дрібний селянин міг брати участь у цьому будівництві. Цього ступеня ми й дійшли тепер. І безумовне те, що, дійшовши його, ми використовуємо його надто мало...“

„Власне кажучи, нам лишилося „тільки“ одне: зробити наше населення таким „цивілізованим“, щоб воно зрозуміло всі вигоди від поголовної участі в кооперації та налагодило цю участь. „Тільки“ це. Ніякі інші мудрощі нам не потрібні тепер для того, щоб перейти до соціалізму. Але для того, щоб здійснити це „тільки“, потрібний цілий переворот, цілий період культурного розвитку всієї народньої маси... Вся справа тепер у тому, щоб уміти поєднати цей революційний розмах, той революційний ентузіазм, що ми вже виявили, і виявили у великій мірі та завершили цілковитим успіхом, вміти поєднати його (тут я майже ладен сказати) з умінням бути тямущим і грамотним торгашем, що цілком досить для гарного кооператора. Під умінням бути торгашем я розумію вміння бути культурним торгашем. А устрій цивілізованих кооператорів за

суспільної власности на засоби виробництва, за класової перемоги пролетаріату над буржуазією,— це є устрій соціалізму“¹⁾).

Величезне завдання — „цивілізувати“ по-ленінському широкі селянські маси лежить на кожному члені компартії, на кожному радянському активісті в селі.

Притягнення до кооперації тепер значно полегшується зміцненням кооперації та тією безсумнівною вигодою, яку населення вже почало одержувати від кооперації. Кооперація справді починає обслуговувати найголовніші потреби робітника та селянської маси, визволяючи їх із-під ярма приватного крамаря.

Дальша робота над поліпшенням кооперації повинна стати ще більшим стимулом до втягнення туди ще ширших мас робітників та селян.

Справжнє зниження цін у кооперації є чималий стимул до цього.

Отже, гасло кооперування, це — гасло, яке має всі дані для того, щоб його запровадити тепер у життя. Треба скористати наслідки кампанії зниження цін для того, щоб роз'яснити кожному, яка вигода від кооперації, яка користь від безпосередньої змички селянства з робітництвом.

Треба дати зрозуміти, що ріст селянської кооперації в значній мірі залежить від активності самого селянства, від підтримання кооперації своїми селянськими коштами.

¹⁾ Ленін. „Про кооперацію“.

Опозиція і зниження цін.

Все висловлене раніше стверджує два основних моменти: а) компартія стоїть за зниження цін, б) це зниження цін справді пощастило запровадити і на кооперативному і на приватному ринку.

Лінія партії на зниження цін не є щось випадкове. Вона впливає з того загального плану будівництва соціалізму, який накреслила партія. Суть цього плану краще за все передати кількома уривками з Леніна:

„Комунізм, це є радянська влада плюс електрифікація всієї країни. Інакше країна лишиться дрібнобуржуазною, і треба, щоб ми це ясно усвідомили. Ми слабші, ніж капіталізм, не тільки в світовому масштабі, а й всередині країни. Усім це відомо. Ми це усвідомили і ми доведемо справу до того, щоб господарська база із дрібноселянської перейшла в великопромислову. Тільки тоді, коли країну буде електрифіковано, коли під промисловість, сільське господарство й транспорт буде підведено технічну базу сучасної великої промисловости, тільки тоді ми переможемо остаточно“¹⁾.

„10—20 років правильних відносин із селянством,— і забезпечена перемога у всесвітньому масштабі (навіть хоч і загаються пролетарські революції, які ростуть“²⁾.

¹⁾ Том XVII, стор. 428.

²⁾ Конспект брошури „Про продподаток“.

„... Ми повинні постаратися збудувати державу, де б робітники зберегли свій провід над селянами, довір'я селян до себе, і з найбільшою економією вигнали б із своїх суспільних стосунків будь-які зайвини.

„Ми повинні звести наш держапарат до максимальної економії, ми повинні вигнати з нього всі сліди зайвин, яких у ньому залишилося так багато від царської Росії, від її бюрократично-капіталістичного апарату.

„Чи не буде це царство селянської обмежености?

„Ні. Коли ми збережемо за робітництвом провід над селянством, то ми матимемо можливість ціною величезної і величезної економії господарства в нашій державі добитися того, щоб усяке найменше заощадження зберегти для розвитку нашої великої машинової індустрії, для розвитку електрифікації, гідроторфу, для добудови Волховбуду то-що.

„В цьому і тільки в цьому буде наша надія. Тільки тоді ми спроможні будемо пересісти, висловлюючись фігурально, з одного коня на другого: саме, з коня селянського, мужицького, злиденного, з коня економій, розрахованих на зруйновану селянську країну, на коня, якого шукає і не може не шукати для себе пролетаріят, на коня великої машинової індустрії, електрифікації, Волховбуду...“¹⁾.

„В нас справді, коли державна влада в руках робітничої класи, коли цій державній владі

¹⁾ Л е н и н. „Краще менше та ліпше“.

належать всі засоби виробництва, в нас справді завданням лишилося тільки кооперувати населення. За умови максимального кооперування населення сам собою доходить мети той соціалізм, з якого раніше законно глузували, посміхалися, до якого недбало ставилися люди, справедливо переконані в потребі класової боротьби, боротьби за політичну владу то-що. І ось не всі товариші здають собі справу з того, якого тепер велетенського, неосяжного значіння набуває для нас кооперування Росії. В непу ми зробили поступку селянинові, як крамареві, принципові приватної торгівлі; саме з цього випливає (на перекір тому, що думають) велетенське значіння кооперації. Власне кажучи, кооперувати у достатній мірі широко й глибоко російське населення за панування непу, це — все, що нам потрібно, бо ми тепер найшли той уступінь поєднання приватного інтересу, приватного торговельного інтересу, перевірки та контролі його з боку держави, ступінь підлеглости його спільним інтересам, який раніше був каменем притики для багатьох і багатьох соціалістів. Справді, влада держави на всі великі засоби виробництва, влада держави в руках пролетаріату, спілка цього пролетаріату з багатьма мільйонами дрібних і найдрібніших селян, забезпечення проводу за цим пролетаріатом що-до селянства то-що, — хіба це не все, що потрібно для того, щоб із кооперації, з самої тільки кооперації, яку ми раніше нехтували, як крамарську, і яку до

певної міри маємо право нехтувати тепер, за непу так само, — хіба це не все потрібне для побудови повного соціалістичного суспільства? Це ще не побудова соціалістичного суспільства, але це все потрібне й достатнє для цієї побудови...“ ¹⁾).

Індустріялізація країни на основі змички з селянством, соціалістична перебудова селянського господарства через кооперацію, — все це за допомогою широкої самодіяльності робітників та селянських мас.

Такий план.

Чи впливає з цього плану певна політика цін? Безсумнівно. Чи збережуть довір'я селянства до робітничої класи високі ціни на продукти промисловости? Чи покажуть наше вміння культурно торгувати високі роздрібні ціни? Ні в якому разі.

Політика високих цін означає підтримку всіх тих зайвин у нашому державному апараті, боротьбу з якими Володимир Ілліч Ленін визнавав за неодмінну, щоб зберегти підтримку селянства робітничій класі.

Із усього цього плану впливає політика низьких цін на промислові товари. Вона означає: ріст змички сільського господарства з промисловістю, без чого неможлива індустріялізація країни: боротьбу з бюрократизмом нашого держапарату, викидаючи звідти всякі зайвини, значить, утворюючи нові додаткові кошти, які можуть піти на індустріялізацію нашої країни. Лінія на низькі ціни

¹⁾ Ленін. „Про кооперацію“.

вимагає привернути до торговельної практики широкі верстви населення, вимагає росту їхньої активності. Вона є один із способів навчити маси практики будівництва соціалізму.

Усі гріхи опозиції випливають з того, що цього ленінського плану будівництва соціалізму, на основі змички з селянством, опозиція не приймає. У неї інший план, троцькистський план, його „наукове“ обґрунтування ми знаходимо в опозиційного економіста Преображенського, що написав роботу про радянську економіку („Нове відкриття про радянську економіку“, як назвав цю роботу Бухарин). Преображенський пише: „Чим більше економічно-відсталою, дрібнобуржуазною, селянською є та чи інша країна, що переходить до соціалістичної організації виробництва, тим менша та спадщина, яку одержує в фонд свого соціалістичного нагромадження пролетаріят даної країни в момент соціальної революції,— тим більше соціалістичне нагромадження буде вимушене спиратися на експлоатацію досоціалістичних форм господарства і тим менша буде питома вага нагромадження на його власній виробничій базі, тоб-то тим менше воно братиме додаткового продукту робітників соціалістичної промисловости.

Отже, замість ленінської змички з селянським господарством, пролетаріят, виходить, вимушений буде експлоатувати селянське господарство.

„Соціалістична система,— пише Преображенський,— і система приватно-товарового виробництва,

прилучені до однієї системи національного господарства, можуть існувати поруч одна з одною на основі цілковитої економічної рівноваги між ними. Така рівновага довго існувати не може, бо одна система повинна зжертви другу“.

Отже, у Преображенського „пожирання“ селянського господарства, тоді як у Леніна—поступова кооперативна перебудова селянського господарства.

Із такого плану „будівництва соціалізму“, де основне — експлоатація селянського господарства, впливає відповідна політика цін. Преображенський пише: „Ми підходимо до третього не тільки можливого, але неминучого за наших обставин моменту, тоб-то до політики цін, свідомо ставленої на експлоатацію приватного господарства в усіх його видах... Ми повинні забезпечити можливість на основі монополії такої політики цін, яка буде тільки іншою формою оподаткування“.

Тов. Бухарин так відповідає Преображенському: „... всяка монополія ховає в собі певний консервативний принцип. Цілком вірно відзначає Преображенський, що не можна проходити повз той основний фактор, що соціалістична промисловість будується на руїнах монополістичного капіталізму. Так само справедливе твердження Преображенського про те, що ця монополістична структура за панування пролетаріату розвивається далі, і що тому в руках пролетаріату концентрується величезної сили економічний кулак.

Все це вірно і навіть так вірно, що є істиною, всім відомою. Але ось що забуває Преображенський, ось чого він не вгледів: монополістичний капіталізм мав і має в собі самому зародок, що гальмував і гальмує розвиток виробничих сил. Руховим мотивом є зиск. Розвиток продукційних сил у капіталістичному суспільстві йшов через механізм конкуренції. Кожний бо капіталіст, запроваджуючи технічні поліпшення то-що, одержував додатковий зиск („диференційний зиск“). Концентрація тягла інших сюди ж, боротьба йшла на новій основі, „передові“ капіталісти запроваджували ще більші новини, розгортали ще більше масове виробництво і т. д.

Засобом боротьби були дешеві ціни, що й було ринковим виявом продукційних сил. В цьому полягала, між іншим, одна з головних історичних прогресивних сторін капіталізму проти всіх до-капіталістичних способів виробництва. Коли капіталістичний розвиток закінчує дане від історії коло, воно приводить до монопольно-капіталістичних форм.

„Жало конкуренції у великій мірі зникає. Зиск забезпечено монопольною формою. Нічого поспішати. Нічого рухати виробництво далі тим же шаленим темпом, бо гарантовано додатковий картельний надзиск...“

„... Не важко побачити всю принципову різницю між позицією Преображенського й нашою. Не важко побачити й те, що політика Преображенського в своєму розгорненому вигляді

приводить до позиції монополістичного паразитизму“.

Коли тепер знову згадати все, що говорилося вище про „експлоатацію“, „колонії“, „пожирання“ то-що, то знов-таки не важко констатувати, що всі ці теоретичні правила погоджені з теорією, ми б сказали, „монополістичного самозадоволення“, яка загрожує перетворитися на теорію „монополістичного паразитизму“¹⁾.

Інший план будівництва соціалізму у троцькистів вимагає й іншої лінії в політиці цін. Це повинно бути ясно кожному. Адже й справді, не тільки в своїх теоретичних роботах троцькисти переводять цю лінію. Починаючи з дискусії 1923 року, всі їхні пропозиції сходять до того, щоб запровадити політику високих цін, що політика низьких цін не-правильна.

Наприкінці 1923 року ми мали велику кризу збуту. Через високі ціни промислові продукти були неприступні для селянства. Падіння купівельної спроможності селянства посилювалося падінням радзнаку. Змичка робітничої класи й селянства послабшала. Партія тоді ухвалила запровадити грошову реформу, створити твердий карбованець, знизити ціни й ліквідувати в такий спосіб кризу. Троцькисти на це не могли погодитися. Це не пасувало до їхнього плану будівництва соціалізму. Вони були проти зниження цін. Вони гадали, що знизити ціни можна, тільки жорстоко сконцентрувавши ви-

¹⁾ Бухарин. „К вопросу о троцкизме“.

робництво, закривши деякі не зовсім зисковні заводи. Партія взяла інший шлях до того, щоб знизити ціни та розгорнути виробництво.

Життя виправдало політику партії. Троцькисти намагалися всіма способами довести неправильність цієї політики цін.

Преображенський тоді говорив на XIII партконференції: „Ми одержуємо цінності із зовні через безпосередні податки або через певну політику цін. Кожний, звичайно, скаже, що шлях безпосередніх податків—шлях найнебезпечніший, який веде до розмички з селянством. Візьмімо конкретний приклад: коли селянство дає можливість зібрати 300 мільйонів пудів податками й, припустімо, 200 мільйонів, одержуючи зиск від промисловости, то ми в такий спосіб збираємо 500 мільйонів. А чи не ясно, що коли ми маємо цю суму, як певну дану суму, чи не вигідніше політично зробити так, щоб селянство дало 200 мільйонів податками і 300 мільйонів через певну політику цін?“

На це йому Бухарин відповідає¹⁾: „Це, на перший погляд, довідне арифметичне вирахування слабує все ж на ту маленьку хибу, що вона припускає якісь раз на завжди дані величини. А чи не чув тов. Преображенський, що можна виграти на швидкості обороту? А чи не згадає тов. Преображенський, що за нижчих цін, але великої маси продаваних товарів (тоб-то підчас поширення ринку) можна одержати більшу суму зиску?“

¹⁾ „К вопросу о троцкизме“.

П'ятаков на тій же XIII конференції казав: „Питання про змичку є в великій мірі питання про співвідношення цін. Ми думали (і в резолюції це сказано), що просто відповідним розпорядженням ми ціни знизимо, примусимо трести знизити додаткові видатки, знизити зиск, поліпшити виробництво—і ціни спадуть. Я запевнював, що так діло не вийде, бо справа не тільки в цьому, а й у кількості товарів, що поступають на ринок... Ми таким регулюванням цін доб'ємося не змички селянства з нашою промисловістю, а доб'ємося нагромадження приватного капіталу та змички приватного підприємця з селянством“.

Проте, діло вийшло: і ціни були знижені, і карбованець зміцнів, і кількість товарів виросла, і роля приватного капіталу відносно підупала.

„Товаровий голод, зріст роздрібних цін, господарські труднощі 1925/26 року, що почалися з невдач у справі хлібозаготівель і невиконання накреслених розмірів довозу й вивозу, що дало себе відчувати й в інших галузях господарської роботи,— всі ці обставини знову висунули проблему політики цін, цю справді найголовнішу й найцентральношу проблему всієї нашої економічної політики.

„Намагаючись використати господарські труднощі, „опозиційний блок“ виступив із своєю програмовою лінією, що є тільки трохи поновлена стара лінія троцькистської опозиції. Опозиція заявила, що товаровий голод є наслідок хвостистської політики партії, яка не досить швидко посувала промисло-

вість наперед та своєю політикою зниження цін не давала їй набувати потрібних капіталів.

„Троцький бачив корінь усього лиха в тому, що, на його думку, основною установкою економічної політики був принцип: „Промисловість, не забігай наперед“. Вихід, на думку опозиції, був у тому, щоб дати можливість промисловості використати високу сприятливу ринкову кон'юнктуру, підвищуючи гуртові (відпускні) ціни.

„Одні опозиціонери пропонували це зовсім одверто (В. Смірнов), інші маскували вимогу підвищити ціни пропозицією запровадити „відповідний податок на ті товари, на які роздрібні ціни стоять надмірно високо“ (ніби вони від такого податку спадуть, а не підвищаться ще більше), або, „залежно від конкретних умов ринку... піднести ті чи інші гуртові ціни для того, щоб потім знизити їх на основі поширення виробництва“.

„Словом, опозиція хотіла проробити такий „мудрий“ маневр: підняти ціни, нагріти руки на товарному голоді, одержати солідну суму, вжити її на максимальніше розгортання промисловости, і потім уже, очевидно, вона обіцяла почати знижувати роздрібні ціни.

„Цілком ясно, що подібні пропозиції на ділі значили не що інше, як відмову від справжньої боротьби за зниження цін, „обіцянку“, та й то не тверду, — боротися за це в майбутньому, а покищо, на практиці, курс на піднесення цін, тоб-то курс на кризу. Не може бо бути й найменшого сумніву

в тому, що всяке піднесення відпускних цін в обставинах товарового голоду, в обставинах, коли, роздрібні ціни навіть і без росту гуртових ідуть угору, значить, негайне піднесення рівня цін роздробу.

„Спочатку це піднесення зачепило б окремі товари, а потім од ланки до ланки воно могло б розповсюдитися й на загальний рівень товарних цін. Слідом за цінами на одні промислові товари полізли б догори ціни й на інші, а слідом за цінами на фабрикати пішли б догори і с.-г. ціни.

Легко зрозуміти, що від наслідків такої політики не пощастило б не тільки мужикові, але й самій промисловості, бо, з одного боку, ціни на промислові товари вже й так стоять порівнюючи вище рівня сільсько-господарських цін (так, наприклад, коли в 1913 році селянин за 1 аршин ситцю віддавав 5,5 фунта житнього борошна, то на 1 січня 1926 року він за цей же аршин ситцю віддавав 9,4 фунта; за фунт чавунного посуду в 1913 р.— 2,7 фунта, на 1 січня 1926 р.—4,6 фунта). Таке ж саме не вигідне для села співвідношення ми маємо майже з усіма промисловими товарами. Це співвідношення ані трохи не поліпшилося, а частково навіть погіршало протягом минулого (1926) року. В таких обставинах дальше піднесення цін на промтовари не може не спричинитися до піднесення цін на сільсько-господарські продукти. А це, в свою чергу, приведе до того, що подорожчає сільсько-господарська сировина, яку купує промисловість, приведе до труднощів у вивозі хліба, льону, шкі-

ряної сировини то-що і в довозі (в обмін на них) з-за кордону промислового устаткування та сировини. Промисловість буде в безпорадному стані, бо, з одного боку, їй уже тепер не вистачає сільсько-господарської сировини, а з другого — без довозу різних важливих товарів (машин, бавовни, хемічних продуктів то-що) вона розвиватися не може“¹⁾.

Наведемо кілька уривків із промов та статей опозиції, які покажуть, що лінія опозиції була саме така.

В. Смірнов у статті „К вопросу о наших хозяйственных затруднениях“²⁾ писав: „Наша політика цін є помпа, що викачує кошти з промисловости на користь торговельному капіталові...

„Справу треба починати з другого кінця: забезпечивши зміною політики цін приток коштів у промисловість у розмірі, достатньому для нормальної поширеної репродукції, ми тим самим позбудемося й потреби штучного її харчування. Хідке заперечення цієї пропозиції полягає в тому, що не можна ручитися, що підвищення гуртових цін на промтовари не спричиниться до підвищення роздрібних... Таке заперечення показує тільки цілковите нерозуміння механізму ринку“ (стор. 171).

Ось заява П'ятакова на липневому пленумі ЦК 1926 року; „Ми маємо величезну розмічку між гуртовими й роздрібними цінами... Тому основне зав-

¹⁾ Айхенвальд. „Радянська економіка“.

²⁾ „Красная Новь“ № 5 за 1926 р.

дання полягає в тому, щоб цю різницю між гуртовими й роздрібними цінами почасти направляти в держпромисловість, а не в кишеню приватного капіталу, і цим поширити роботу промисловости й підвести базу під зниження роздрібних і відпускних цін. Коли треба й можна, чому не зробити маневра й не піднести відпускні ціни на ті товари, яких у нас бракує і які відпускаються й приватникові; протриматися на цьому деякий час, і потім на підставі поширеного виробництва зробити паралельне зниження і роздрібних і гуртових цін“.

Отже, в туманному майбутньому—зниження цін, а поки — політика підвищення.

П'ятаков на дискусії в Комакадемії у вересні 1926 року говорив: „Коли ви дасте мені таке просте питання — за підвищення чи за зниження, я на нього вам відповісти не можу“¹⁾).

Так П'ятаков жонглював фразами в своїх виступах, намагаючись сховати суть своєї позиції—проти зниження цін, за їх підвищення.

Тоді ж В. Смірнов під псевдонімом Майзлін у № 18 журналу „Большевик“ ясно й недвозначно висловлювався за підвищення і гуртових і роздрібних цін:

„Значно краще, підвищивши тепер відпускні ціни і тим зменшивши зиск у крамаря, не дати йому продати продукцію сільського господарства й промисловости...“

„... Розуміється, це тимчасове підвищення цін треба переводити не одразу, а обережно... Але,

1) „Вестник Комакадемии“ № 17, стор. 10 — 15.

при всій обережності, цю операцію треба перевести твердо й неухильно...“

Дашковський у журналі „Більшовик України“ просто писав: „Для того, щоб утворити економбазу систематичного зниження промислових цін, наше господарство неминуче повинно пройти через більш-менш довгу смугу відносно високих цін на промислові вироби, що забезпечують досить швидкий темп нагромадження й поширення виробництва“.

Опозиція гадала, що причини невдачі кампанії 1926 року полягають у тому, що ціни не можуть бути знижені взагалі.

Ось заява Смілги в лютому 1926 року: „... Нам справа здається ось як. В обставинах загострення товарового голоду кооперація позбавлена можливості практикувати значне зниження цін проти приватника“.

Отже, троцькисти гадали, що за товарового голоду ціни не можна знизити.

Проте, не зважаючи на таку оцінку становища, вони голосували на лютневому пленумі ЦК за зниження цін. Це голосування було маневром, вжитим для того, щоб обдурити партійну масу.

Документ, що підтверджує це, тов. Риков оголосив на московському активі (з листа одного московського опозиціонера): „Коли переводився останній „маневр“ (голосування за зниження відпускних цін), було допущено кілька помилок, про які тебе повідомить тов. Мусатов“.

І після голосування за зниження цін у пресі продовжувалася опозиційна критика політики зниження.

Преображенський уже в березні 1927 року в розпалі кампанії за зниження цін говорить про завдання зниження гуртових цін:

„Я вважаю, що розстріляти ці набої ми завжди зуміємо. Завдання полягає в тому, щоб, запобігаючи гуртовому зниженню цін, провести його в такий момент, коли це зниження цілком дійде до споживача“¹⁾).

Преображенський гадає, що зниження роздрібних цін не вдасться. У своїх „Экономических заметках“ він каже: „Торговельний апарат господарства країни не тільки приватний, але навіть кооперативний, поки не піддається плановому керівництву держави... Не зважаючи на те, що держторгівля та кооперація охопили $\frac{2}{3}$ товарового обороту, стихійні закони ринку пересилили планове регулювання й на цих $\frac{2}{3}$ державної чи підконтрольної державі торгівлі“.

Отже, Преображенський гадає, що партія не зможе перевести політики зниження. Преображенський, з одного боку, переоцінює стихійні елементи й недооцінює ролю планового регулювання, з другого — не розуміє, що партія в цій кампанії робить ставку не тільки на верхівку торговельного та державного апарату, але, головне, на широку самодіяльність робітничої й селянської маси.

¹⁾ „Большевик“ № 6 за 1927 р.

Які ми бачили, зниження цін дало значні наслідки, воно взагалі вдалося.

Пророцтва Преображенського не збулися, бо Преображенський не розумів значіння притягнення мас до практичної роботи для будування соціалістичного господарства, не бачив дійсної питомої ваги усупільненого сектору.

Явне співчуття мас до політики зниження цін примусило опозицію виступити з пропозиціями нового характеру.

„Рішучу політику систематичного й неухильного зниження цін і стулення гуртово - роздрібних „ножиць“ треба переводити на ділі так, щоб зниження цін відбувалося переважно на речі широкого споживання робітника й селянина (без поліпшення якості), і щоб це зниження не позбавляло держпромисловість потрібного нагромадження, а йшло б, головне, через збільшення товарової маси і коштом зниження собівартости, зменшення додаткових витрат, скорочення бюрократичних апаратів то-що“¹⁾.

Пленум ЦК так відповів на цю явно лицемірну пропозицію:

„Пленум відкидає нещирі й суперечливі пропозиції опозиції в галузі цін, що намагаються замаскувати старі теорії опозиції про те, щоб підвищити або затримати на одному рівні відпускні ціни промисловости, зберегти („не погіршити“) якість продукції замість курсу на безумовне зниження

¹⁾ З резолюції, що запропонував П'ятаков на серпневому пленумі ЦК 1927 року.

відпускних і роздрібних цін та на піднесення якості продукції, який (курс) прийняла й переводить тепер партія, що справді й є правильним виявом інтересів робітничої класи й широких мас селянства“.

Коли закінчився пленум, виникає опозиційна платформа. В ній вони пишуть: „Час покласти край безглуздим і непристойним галасуванням про те, ніби опозиція хоче підвищення цін. Партія цілком одностайна в прагненні знизити ціни“.

Отже, на опозицію „набріхують“, опозиція ж бо з усією партією за зниження. Але кількома рядками нижче ми читаємо:

„За хронічного браку товарів огульне невміло-бюрократичне зниження відпускних цін, оскільки воно здебільшого не доходить до робітника й селянина, приводить до того, що держпромисловість втрачає сотні мільйонів карбованців“. Отже, виходить правда, а не наклеп, що: 1) опозиція проти зниження цін, яке переводить партія (воно, бачите, „огульно бюрократичне“); 2) опозиція вважає, що зниження цін не доведене до споживача (факти, як ми бачили, показують навпаки).

Отже, після голосних фраз про те, що на опозицію набріхують, ніби вона проти зниження цін, іде зовсім явна незгода з політикою зниження цін, яку переводить партія.

Група ж „15“ про це говорить зовсім одверто. Група „15“ значно відвертіша: „Поступкою утопічним вимогам дрібної буржуазії є й політика так званого зниження

цін, яку встановила XIII конференція і яка зберегла силу непорушного догмату й досі". (Із заяви „15“).

Те, чого троцькисти не договорюють, „маневруючи“ перед масою, пряміші сапроновці висловлюють зовсім одверто, ясніше сказати не можна.

Із загальної лінії троцькизму впливає потреба політики високих промислових цін, але через те, що перед масою неможливо виступати з таким гаслом, опозиція „маневрує“, голосуючи за зниження, вносячи навіть пропозиції про зниження. Але голосуючи за зниження, опозиція одночасно в пресі критикує лінію на зниження; висуваючи пропозиції про зниження, вона в той же час додає до них багато застережень, де висловлює свою незгоду на переводжуване зниження.

Кажучи про неодмінність підняти промислові ціни, з тим, щоб перелити кошти в промисловість, опозиція в той же час пропонує підняти ціни на с.-г. товари.

Ми маємо справу з наскрізь суперечливою й абсолютно збанкрутованою позицією.

Серпневий пленум ЦК 1927 р. вже мав можливість відзначити цілковитий провал усіх песимістичних пророкувань опозиції про стан нашого господарства, в тому числі й про зниження цін: „Об'єднаний пленум ЦК та ЦКК констатує, що песимістичні „пророкування“ опозиції, які мали за мету запламити керівництво ЦК в галузі народного господарства, цілком спростувалися фактами досягнень

поточного року, що свідчить про цілковите банкрутство всієї лінії опозиції в галузі економічної політики.

„Замість загальної господарської кризи, яку про-рокувала опозиція, в поточному році значно під-силилась держпромисловість, піднеслося все го-сподарство в цілому, зміцніла змичка робітничої класи з селянством, виконано плана капітальних витрат, послабшало напруження ринку, і, — що особливо важливо для дальшого будівництва соціялізму, — посилився соціалістичний сектор народ-нього господарства“.

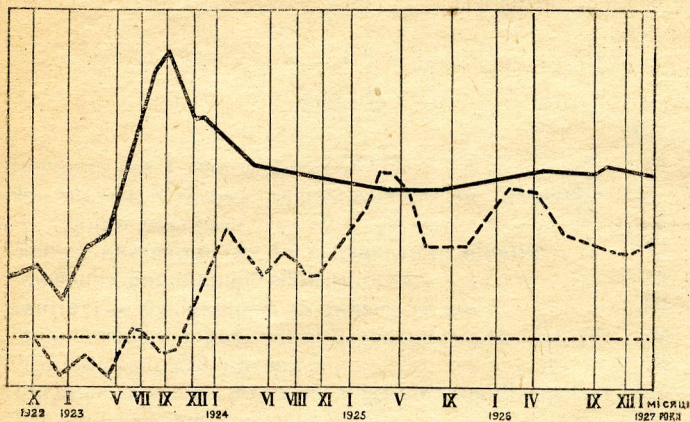
XV з'їзд партії визнав погляди опозиції за анти-партійні, за такі, що не мають нічого спільного з ленінізмом. Було засуджено й господарську лінію опозиції.

„З'їзд категорично засуджує господарську лінію опозиції... Найважливіші положення Леніна, що лежать в основі всієї господарської орієнтації, а саме положення, що пролетарська індустрія по-винна давати селянинові товари дешевші, ніж давав їх капіталістичний лад, це положення явно нехту-вала опозиція. Вона, в цілковиту протилежність Ленінові, виставляла положення, що з селянина треба брати більше, ніж брав старий лад, що треба вести політику підвищення й без того дуже високих цін і т. д.

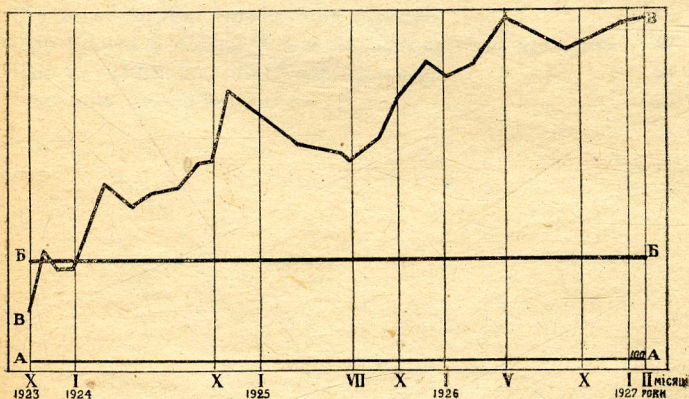
Тільки під натиском найсуворішої критики опозиція вимушена була відступити від цієї полі-тики, що є політика розриву з селянством, обдирання

споживача-робітника, політика допомоги куркулеві на селі, політика монополістичного паразитизму й бюрократичного переродження промислового апарату". (З резолюції „Про директиви для складання п'ятилітнього плану народного господарства“).

Ножиці між цінами на с.-г. та промислові товари.



Гуртово-роздрібні ножиці.





ЗМІСТ

	Стор.
Значіння цін у господарстві СРСР	3
Ножиці між сільсько-господарськими та промисловими товарами	8
Ножиці між світовими та радянськими цінами . . .	12
Зниження виробничої собівартости	15
Капітальне будівництво та зниження цін	18
Рационалізація виробництва й урядницького апарату	19
Гуртово-роздрібні ножиці	24
Причини високого рівня цін в усупільненій торгівлі	27
Підсумки кампанії зниження цін	34
Втягнення робітників та селянських мас у кампанію	42
Скільки заощадило населення від зниження цін . .	44
Стулення ножиць між сільсько-господарськими й промисловими товарами	45
Стулення гуртово-роздрібних ножиць	46
Про політику цін на сільсько-господарські продукти	48
Про неодмінність росту кооперування	58
Опозиція і зниження цін	60

TIME



~~2~~ 2, 43 (1986г)

2713

13.7



СКЛАДИ ВИДАНЬ:

Харків, вул. Вільної Академії, 5. Телефон 10-07
Москва, Кузнецький міст 5/21 Тел.: 3-01-99 та 3-17-55







ISI 2713y