

Надо усилить борьбу с частным торговцем

Кооперация растёт, частный торговец, сходит на нет.

Это известно. Часто об этом пишут наши селькоры.

Порой частного торговца совсем не заметно, а торговлю с деревней он всё-таки ухитряется вести. Торгует не только из лавки, но с лотка, на базаре, в развоз, на толкучке, из амбара.

Когда наши кооператоры начинают подсчитывать свои торговые обороты с деревней, то выходит, что частный торговец продал крестьянину во много раз больше, чем кооперативы.

Недавно в Сарапульском округе производилось обследование этого вопроса.

Во всём округе 66 сельских кооперативов и 3 городских. Всего 69 кооперативов на 14 районов. Почти 5 кооперативов – на каждый район.

Это не плохо.

Хуже обстоит дело с числом населения, обслуживаемым каждым кооперативом. В среднем кооператив приходится на 1.485 хозяйств с 7088 населения.

При мелких посёлках округа, число кооперативов явно недостаточно.

Но совсем плохо с оборотом деревенских кооперативов.

Оказывается, они за полгода продали товаров на 392.435 р. 48 к. Это составляет 66 коп. в месяц на отдельные хозяйства или 14 коп. на каждого жителя.

Составитель сводочной таблицы т. Дрокин считает, что к оборотам деревенских кооперативов нужно прибавить по крайней мере половину оборотов городских кооперативов, которые тоже торгуют с деревней.

Но и с такой поправкой, цифры оказываются малоутешительные.

Всего тогда получается месячного расхода на хозяйство 1 р. 20 к., а на каждого жителя – 25 к.

По отдельным районам эта цифра изменяется, но в самом благополучном Каракулинском не поднимается выше 1 р. 58 к. – на хозяйство или 50 коп. – на отдельного жителя.

Зато есть такой район – Класовский, – где через кооперативы крестьянское хозяйство расходует в месяц 19 коп. или 4 коп. на жителя.

Это уж, как говорится, на курево не хватит при своей махорке.

Крестьянское хозяйство, конечно, не столько тратит на свои расходы. Ясно, что оно, значит, покупает больше у Хапова и компании, чем в кооперативе.

Это надо учесть нашим кооперативам и усилить борьбу с притаившимся врагом.

Нашим селькорам, пишущим о кооперации, следовало бы тоже обратить внимание на цифру.

Хвалить или ругать деревенскую кооперацию надо цифрой.

Если она продает на пятак каждому жителю в месяц, так, конечно, она слабее и хуже той, которая продает на полтинник.

Деревенский.