



В. Д. СТАНИШЕВСКИЙ

СТАНОВЛЕНИЕ ПЛАНОВЫХ ЦЕН В ЭКОНОМИКЕ СССР ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Плановая цена как экономическая категория социализма сложилась не сразу. Для ее становления понадобился не только значительный период времени, но и интенсивные меры Советского государства. Так, в экономике переходного периода до 1925/1926 года не было даже планового задания по снижению себестоимости промышленной продукции. Поэтому не могло быть и планирования отпускных цен на товары государственной промышленности, этого основного звена ценообразующего механизма.

Цена как форма производственных отношений развивается. Это закономерное явление для переходного периода в любой стране, создающей коммунистический способ производства. Предпосылкой планирования цен является их регулирование, выступающее в разных формах. Формы регулирования цен обнаруживают себя в создании и использовании экономических условий, с помощью которых социалистическое государство воздействует на цены.

В переходный период становлению экономических отношений как внутри обобществленного, так и между обобществленным и частным секторами народного хозяйства способствовали следующие формы регулирования цен: государственная монополия на средства производства и планомерное производство товаров народного потребления, товарные фонды; обеспечение устойчивости денежного обращения; монополия внешней торговли; тарифы на средства транспорта и связи; использование натуральных и денежных налогов.

Определяя формы регулирования цен, необходимо отметить, что регулируемая цена не плановая, так же как регулирование не есть еще планирование цен. Необходимость и возможность регулирования цен осуществляется и в капиталистическом хозяйстве, в то время как эффективное планирование и категория «плановая цена» являются существенным признаком только планового социалистического, или переходного к нему, хозяйства. Разумеется, плановая цена предполагает и регулирование, ибо без него планирование цен невозможно. В СССР государственное регулирование начало осуществляться с осени 1918 года, когда был образован Комитет цен при ВСНХ. Затем, в подписанном В. И. Лениным Декрете от 21 ноября 1918 года «Об организации снабжения», на этот Комитет было возложено регулирование фабричных, оптовых и розничных цен. Можно сказать, что ленинский Декрет заложил основы планового ценообразования в нашей стране. Регулирование цен продукции, изготовленной различными товаропроизводителями, секторами народного хозяйства постепенно трансформировалось в планирование не только общего уровня цен, но и уровня цен групп товаров, а также отдельных их видов на всех ступенях товаропроводящей цепи. Тем самым регулируемая цена трансформировалась в плановую.

В регулировании цен для социалистического строительства огромную роль сыграли синдикаты и потребительская кооперация. До образования синдикатов государственные предприятия выступали на рынке самостоятельно. Создание в 1922 году синдикатов внесло организованность в сбыт товаров государственной промышленности. Система синдикатов

представляла собой такой способ организации товаропроизводящего механизма, через который государство оказывало эффективное регулирующее влияние на цены, а в связи с этим и на весь рынок. Это была основа регулирующего и планового начала в товарообороте. Рассредоточивая промышленную продукцию по всей стране, синдикаты способствовали децентрализации сбыта и развитию всей товаропроизводящей сети. Через синдикаты государство диктовало частной торговле уровень цен, объем завожимых товаров в особо нуждающиеся районы.

Наряду с синдикатами важную роль в регулировании цен играла потребительская кооперация. Она выступала как массовая организация по овладению розничной торговлей. «Кооперативным организациям, — отмечалось на XIII конференции, — принадлежит преимущественная роль в организации торговли, особенно розничной». Кооперативные организации должны стать «действительным орудием вытеснения частного капитала»¹. Уже в 1924/1925 году сельскохозяйственные кооперативы продавали промышленные товары по ценам, которые были ниже рыночных на 11—14 %. Это ограничивало накопления частного капитала, тормозило его развитие. В 1927/1928 году цены государственных организаций и кооперации были уже на 33 % ниже цен частных торговцев. Такое движение цен определяло высокие темпы вытеснения частного капитала из сферы товарооборота.

Синдикаты и потребительская кооперация, являясь способом организации определенных экономических отношений в экономике переходного периода, использовали разнообразные методы регулирования цен. Один из них — **генеральные договоры**, заключаемые Центросоюзом с промышленностью, переход к которым происходил в 1924/1925 году. Практика использования генеральных договоров быстро прогрессировала. Так, если в 1925/1926 году система потребкооперации Белоруссии получила по ним 30,7 % общего поступления товаров, то в 1927/1928 году — 96,1 %². Это были прямые договоры, которыми определялись цены товаров государственной промышленности, а также сроки их поставок и другие условия получения товаров кооперацией. Такое прямое определение цен способствовало вытеснению из сельской торговли нэпманов, которые, продавая промышленные товары по высоким ценам, ослабляли экономическую связь рабочего класса и крестьянства. Система генеральных договоров являлась важным средством регулирования рынка. Всероссийский союз сельскохозяйственной кооперации (Сельскосоюз) в докладе Госплану СССР о практике генеральных договоров отмечал, что обеспечение плано-регулирующих начал обуславливается тем, что генеральные головные договоры для промышленности дают возможность строить производственную программу на год вперед с обеспечением сбыта в полном размере производства. Плано-регулирующее воздействие Сельскосоюза на работу системы сельскохозяйственной кооперации обеспечивалось тем, что он, располагая определенными товарными фондами, учитывал размеры и особенности спроса каждого района, связь между потребностями рынка и производственными планами промышленности, пути и технику продвижения товаров, технику расчетов. Все это позволяло обоснованно воздействовать на цены. Сокращение издержек обращения, обеспечиваемое системой генеральных договоров, снижало стоимость товаров, давая известную экономию средств в народнохозяйственном масштабе, улучшало обслуживание городского и сельского рынков. Так, если в 1922/1923 году уровень торговых расходов в синдикатах составлял: в текстильном — 16,6 %, в швейном — 14, в продсилкате — 14 % к обороту, то к 1924/1925 году торговые расходы в среднем по всем синдикатам снизились до 4,16, а в 1925/1926 — до 3,55 %³. Генеральные договоры направляли торговлю по плано-регулируемому пути, сокращая возможность воздействия высоких цен частной торговли. Они ограничивали стихийное проявление закона стоимости, поскольку предусматривали условия как получения товаров кооперацией, так и их сбыт, причем количество и ассортимент товаров учитывались предварительно. Генеральные договоры являлись своеобразной формой проявления закона планомерного развития народного хозяйства в экономике страны. Использование же закона стоимости заключалось в регулировании и установлении цен товаров для кооперации и для населения. Постановлением Совета Труда и Оборона от 3 июля 1929 года система генеральных договоров была введена повсеместно, причем договоры с промышленностью заключали не только кооперация, но и государственная торговля. Тем самым в сфере

обращения еще больше ограничивалась стихийность проявления закона стоимости.

Практика предварительных заказов торгующих организаций промышленности осуществлялась в виде заявок на основании изучения потребностей рынка в товарах. Предварительные заказы способствовали установлению тесной связи промышленности с рынком. Так, текстильный синдикат отмечал в 1928 году, что своевременный переход на систему предварительных заказов должен обеспечить установление надлежащей увязки между потребностями рынка и производственными возможностями промышленности. Предварительные заказы усиливали также воздействие государства на цены частной торговли, были одним из конкретных методов регулирования цен на рынке, ограничивали сферу стихийного проявления закона стоимости.

Важным методом регулирования цен было их **нормирование**, т. е. установление твердых розничных цен на товары, продававшиеся мелким торговцам — «прасолам». Оно было введено постановлением Пленума ЦК ВКП(б) в апреле 1924 года. В частности, предельные (директивные) цены устанавливались на товары, фактически составляющие государственную монополию (керосин, соль, спички и т. д.)⁴.

К 1924 году относится внедрение своеобразного метода регулирования — **этикетные цены**. Они устанавливались на товары, перевозка которых не была связана с большими издержками, а характер упаковки позволял оклеивать их этикетками с указанием цен. Это были твердые конечные цены, их превышение каралось законом. В течение 1924 года этикетные цены были установлены на махорку, спички, чай. Сферу товаров, продававшихся по этикетным ценам, государство неоднократно расширяло.

Характерными для переходного периода были и **конвенционные цены**. Этот метод состоял в заключении соглашений (конвенций), к участию в которых привлекались розничные торговцы. В конвенции оговаривалась цена, по которой участники обязывались осуществлять реализацию товаров. Она и была конвенционной ценой.

Помимо прямых методов регулирования цен применялись и косвенные. Среди них можно назвать товарную интервенцию — маневрирование имевшимися в распоряжении государства товарными фондами. Этот метод применялся в случаях, когда частные торговцы необычайно взвинчивали цены, используя нехватку товаров в некоторых районах. В таких случаях государственные органы направляли в эти районы достаточное количество товаров, что вело к снижению цен. Метод товарной интервенции применялся с 1924 года в основном за счет внутренних государственных ресурсов и лишь частично за счет ввоза товаров из-за границы.

Косвенным методом регулирования цен являлись также планы завоза. Было организовано изучение спроса и на основании сведений о потребности отдельных районов в товарах составлялись планы завоза. Эта форма была довольно эффективной, так как лишала частную торговлю экономической основы для спекулятивного роста цен — товарного дефицита.

Регулирование цен осуществлялось и через товарные биржи, возникновение которых относится к 1922 году. В Белоруссии, например, функционировали три такие биржи — в Минске, Витебске и Гомеле. Их обороты в 1925/1926 году достигли 121 млн. руб.⁵ Организация бирж преследовала цели выявлять отношение спроса к предложению, облегчать и упорядочивать как товарообмен, так и связанные с ним товарные и торговые операции. СТО установил обязательную регистрацию на бирже всех внебиржевых сделок государственных предприятий и учреждений. Этим занимались особые регистрационные бюро бирж. Бюро играли роль органов государственного учета, контроля и надзора, учитывая и анализируя все внебиржевые сделки обобщественной торговли.

Через товарные биржи осуществлялось регулирование и частной торговли. Это достигалось привлечением частных торговцев в биржи в качестве их полноправных членов. На некоторых биржах были образованы секции частной торговли с целью вовлечения товаров частных торговцев в биржевой оборот под контролем государства. Тем самым подрывалась деятельность так называемых «черных бирж». Процветавшая там спекуляция затрудняла государственное регулирование рыночных цен. В самой бирже частный капитал не мог обеспечить себе ведущую роль, ибо обо-

рот частной торговли в общем биржевом товарообороте был невелик: по продаже примерно 4,5, по покупке—8,7 % (1924/1925 год)⁶.

Контроль за деятельностью частных торговцев осуществлялся также через созданные при крупных биржах статистико-экономические отделы, которые постоянно информировали госорганы о ходе дел частной торговли. Свою важнейшую задачу по регулированию товарных цен биржи решали через учрежденные при них котировальные комиссии. Эти комиссии, имея сведения о ценах на товары в различных секторах торговли, устанавливали так называемую котировальную цену. Котировальная цена и цены, по которым заключались сделки, широко рекламировались. Рыночные цены тяготели к биржевым, а биржевые—к государственным. Биржи решали и другие практические вопросы регулирования рынка: устанавливали нормальные (котировальные) цены на основе учета хода заготовок товаров и их цен; изучали состояние спроса и предложения по биржевым и межбиржевым данным; проводили в жизнь общие директивы государственных регулирующих органов.

В переходный период применялись и такие методы, как «бойкот» на известный срок отдельных торговцев. Этот метод применялся к тем, кто выступал против снижения цен, ухудшал качество товаров. Методом регулирования можно назвать публикацию Наркоматом внутренней торговли в газетах розничных цен на более важные товары; принуждение всех городских торговцев вывешивать в местах продажи как свои цены на все товары, так и таблицы цен, опубликованные в газетах; привлечение спекулянтов к уголовной ответственности⁷.

С 1928/1929 года стал также применяться метод контрактиции. Его цель—вытеснение частного капитала и овладение хлебным рынком. В контрактах кооперативов крестьян содержались обязательства по объему, качеству и ценам продаваемой государству продукции, обязательства государства по снабжению крестьян промтоварами по твердым ценам, кредитом и т. д. Метод контрактиции подрывал основы спекулятивной торговли кулаков и частных перекупщиков. Он сыграл большую роль в проведении советской политики цен на рынке сельскохозяйственных товаров.

Для осуществления возможности непосредственного установления цен на товары были созданы соответствующие системы организации экономических отношений и органы ценообразования: синдикаты, потребительская кооперация, Комитет цен при ВСНХ, ячейки по установлению твердых цен в отраслевых ВСНХ, главках и центрах, Комиссии по ценам при областных бюро ВСНХ и их уполномоченных в Советских республиках. Это позволило выработать конкретные методы регулирования цен, что дало возможность Советскому государству в дальнейшем перейти к планомерному управлению процессами ценообразования.

¹ КПСС в резолюциях.— М., 1970, ч. 1, с. 794—795.

² См.: Контрольные цифры народного хозяйства и культуры БССР на 1928/1929 г.— Минск, 1929, с. 71—77.

³ См.: Внутренняя торговля СССР за X лет.— М., 1928, с. 217.

⁴ См.: Директивы ВКП(б) по хозяйственным вопросам.— М., 1931, с. 157.

⁵ См.: Социально-экономические преобразования в БССР за годы Советской власти.— Минск, 1970, с. 329.

⁶ См.: Шмидт А. К. Организация и практика биржевой торговли в СССР.— М., 1927, с. 138.

⁷ См.: Директивы КПСС и Советского правительства по хозяйственным вопросам.— М., 1957, с. 453—454.

Н. В. КУИШ

БЫТОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ КАК СФЕРА МАТЕРИАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА И ОТРАСЛЬ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Предприятия службы быта оказывают населению материальные и нематериальные услуги. К материальным относятся такие услуги, как изготовление по заказу одежды, обуви, мебели, восстановление предметов бытовой техники и домашнего обихода, ремонт квартир, средств индивидуального транспорта, химическая чистка одежды, стирка белья и другие.