

## О системе построения цен в обобществленном секторе<sup>1</sup>

### 1. О политике цен и политике ценообразования

Из всех форм экономических явлений, унаследованных переходным периодом от капиталистического хозяйства, цены — и неразрывно связанные с ними деньги — обладают наибольшей устойчивостью, и им суждено, по-видимому, наиболее длительное существование. При всем значении этой формы самый процесс ценообразования в СССР еще мало изучен; остался необобщенным исторический опыт превращения стихийных цен в плановые цены переходного периода.

Оценить, в какой степени конкретные исторически сложившиеся плановые цены соответствуют тем задачам, которые плановое хозяйство себе ставит, значит дать оценку факторов планового ценообразования. Ибо основное отличие плана, как регулятора, является его целеустремленность; обоснованием существования той или иной цены должна быть та регулятивная функция, ради которой именно эта цена установлена и существует.

В капиталистическом хозяйстве цены устанавливаются стихийно, на основе закона стоимости. Политика монополистических картелей, политика государства (налоги, таможенные пошлины) усугубляют отклонение цены от стоимости, не нарушая самого закона стоимости. Стихийность ценообразования сказывается и в том, что цена складывается в результате ряда отдельных разрозненных операций (производства, перевозки, распределения) и оплаты «услуг» ряда промежуточных звеньев. При этом каждое из звеньев стремится к извлечению максимальной прибыли, что, конечно, не означает обязательной рентабельности каждой операции. Капиталист и капиталистическое общество имеют свою политику рентабельности, преследуя задачу извлечения максимальной доли прибавочной стоимости в свою пользу.

Имеем ли мы сейчас в СССР единую политику построения цены, политику ценообразования? Принципиальные линии политики цен, конечно, имеются, но продолжительный спор вокруг вопросов тарифной политики показывает, как мало еще у нас проработана политика ценообразования. По каким принципам строится у нас политика отпускных цен, политика торговых накидок? Есть ли у нас установленная политика рентабельности в промышленности, транспорте и торговле, рассматриваемых как единое целое? Есть ли у нас выдержанная политика распределения накопления,

<sup>1</sup> В основу статьи положены материалы подкомиссии цен и накидок, образованной комиссией по реорганизации потребительской кооперации при Госплане СССР по инициативе председателя комиссии т. С. Кузнецова.

От редакции. Печатается в порядке обсуждения.

увязанная с политикой построения цен? Ведь у нас, благодаря рассыпанности фронта ценообразования, расплылось самое понятие продажной цены, настолько последняя обросла всякого рода начислениями, отчислениями и т. д.

Относительно благополучно обстоит дело в промышленности, где принцип себестоимости (издержки производства плюс установленная норма прибыли) является господствующим. При последовательно производившихся, начиная с 1923 г., снижениях цен, руководствовались по преимуществу признаками производственными — снижением себестоимости; тем самым ослаблялось однако их рыночное значение. Лишь постепенно внедрялась в жизнь более дифференцированная политика отпускных цен, чему в особенности содействовало начало перехода на систему двойного преискуранта (о чем подробно будет идти речь ниже). Нормы накопления различны в тяжелой и легкой индустрии; последняя служит источником финансирования и для тяжелой промышленности. Однако принципы рентабельности внутри легкой индустрии, по отдельным ее отраслям, далеко не ясны: имеющиеся нормы имеют свое оправдание лишь в истории их возникновения.

Налоговая политика имеет (в виде акциза) огромное значение в установлении отпускных цен. В виде прямых налогов она действует в качестве ценообразующего фактора во всех звеньях товаропродвижения. Предрешенная налоговая реформа, построенная на принципе унификации налогов и однократности обложения (в первоисточнике), вызывает полное изменение действия этого фактора. Этой реформой во всяком случае осуществляется концентрация одного из крупных ценообразующих факторов в отраслевом объединении.

Вне плановой увязки остается до сих пор ценообразование в последующих этапах — в процессе товаропродвижения.

Транспортные расходы, при существующей системе цен (франко станция отправления), учитываются в процессе ценообразования разрозненно для каждой отправки; они калькулируются отдельно от торговых расходов, в так наз. «накладных» расходах. Сама политика оплаты транспортных расходов, тарифная политика, подверглась за последний период коренному изменению: от принципа платежеспособности грузов она перешла на постепенное приближение к принципу себестоимости перевозок. Транспорт еще остается самостоятельным активным участником в перераспределении народного дохода; оплата его услуг не построена на полной рентабельности каждого тонно-километра, каждой перевозки. Однако принцип себестоимости, как основа цены перевозки, пробил себе здесь дорогу.

В отличие от тарифов, никакой политики торговых накидок не проводилось и не проводится; определение торговой накидки всецело подчинено политике цен, т. е. конечному выражению цены. Ее хозяйственные результаты для товаропроводящего аппарата мало учитывались. Когда создалось для потребительской кооперации тяжелое положение, распоряжением Наркомторга была образована «отдушина»: часть товаров (20—30% ассортимента) была освобождена от регулирования; средняя накидка для нее определяется как разница между установленной для всего

ассортимента накидкой (так наз. позвеньево́й) и накидкой, вытекающей из установленных НКТоргом (по регулируемым им товарам) норм.

В результате, при наличии, с одной стороны, определенной политики розничных цен, направленной на их снижение, и при наличии твердой политики налогового обложения, отпускных цен и ж.-д. тарифов, с другой стороны, страдающим звеном оказалась товаропроводящая сеть. Так могло сложиться положение, что — при 12-миллиардном розничном обороте — потребительская кооперация почти не имеет по плану в текущем году торговой прибыли (ок. 14 млн. руб.). Это означает, что при наличии указанной выше «отдушины», дающей прибыль не менее 25 млн. руб. (если даже принять по ней норму прибыли в 1%, что невероятно низко, так как средняя накидка по нерегулируемому НКТоргом ассортименту будет не ниже 20%), огромная доля оборотов дает потребительской кооперации по плану убыток. Неудивительно, что постановление ЦК ВКП(б) от 15 мая с. г. дает директиву об увеличении рентабельности системы. Она может быть достигнута как за счет понижения расходов, так и за счет изменения системы построения розничных цен.

Политику цен, и тем более розничных цен, необходимо в плановом хозяйстве вести на основе продуманной политики ценообразования во всех стадиях этого процесса, взаимно увязывая результаты (в отношении цен) не только с народнохозяйственными задачами самой политики цен («ножниц» и реальной зарплаты), но и с результатами в каждом из звеньев ценообразования.

Регулятивные функции цены в обобществленном секторе различны в зависимости от того, имеем ли мы перед собой оптовую или розничную цену. Розничная цена лежит на грани между обобществленным и индивидуальным сектором, отделяет две системы различных экономических формаций. Правда, по отношению к рабочему потребителю индустриализм его потребительского хозяйства — в силу натуральной формы этого хозяйства — не создает экономически враждебной стихии; это — хозяйство, лежащее вообще за пределами общественного производства, общественно-производственных отношений. Розничная цена по отношению к рабочему потребителю сохраняет свое экономическое значение «цены» средств потребления, противостоящей «цене» рабочей силы, не в силу иной экономической природы потребительского хозяйства рабочего, а в силу одновременного наличия нерабочего индивидуального хозяйства, крестьянского и городского, сочетающего в себе, наряду с потребительскими функциями, и функции производственные (простого товарного или капиталистического хозяйства). Именно в силу этого розничная цена есть не только форма для распределения средств существования, но и отражение иной, чем обобществленный сектор, экономической формации, иных общественно-производственных отношений. Таким образом через розничные цены обобществленный сектор: 1) воздействует на процесс накопления и перераспределения средств индивидуального производственного сектора и 2) воздействует на личное потребление всего индивидуального сектора

(всего населения); в том и другом случае речь идет о воздействии на сектор, вне его лежащий.

Другое значение имеют цены внутри обобщественного сектора, т. е. оптовые цены. Конечно, механически их отрывать от розничных цен ни в коем случае нельзя: поскольку одними из существенных элементов цены здесь являются и зарплата и цены на сырье индивидуального производства, постольку в них — в силу цепной связи — включены и элементы вышеуказанного содержания цен. Но регулятивные функции их, конечно, иные: цены обобщественного сектора должны, в первую очередь, служить выражением хозяйственной эффективности работы этого сектора, отражать учитываемую себестоимость его работы и вместе с тем воздействовать на себестоимость процессов производства, хранения, перевозки и распределения в обобщественном секторе.

Цена здесь выступает в качестве одного из наиболее могучих финансовых институтов. Если мы наблюдаем в первый период нарастающее значение других институтов (бюджет, налоги, кредит) в перераспределении средств, то усиление единства финансового хозяйства обобщественного сектора, получившее законченное выражение в узаконении единого финансового плана, вновь усилило значение цены как важнейшего финансового рычага. В самом деле, что означает унификация налогов, если не укрепление цены как основного финансового рычага? При едином финансовом хозяйстве цена играет роль барьера между отдельными хозрасчетными единицами обобщественного сектора, роль клетчатки для каждой хозрасчетной, ныне достаточно укрупненной клетки. В принципе все накопление как перераспредаемое (через налоги и пр.), так и остающееся в хозяйстве (данной единицы или системы) должно быть включено вместе с себестоимостью производства (или обращения) в цену данной хозяйственной единицы. И если из этого принципа делаются крупные изъятия (обложение не только по прибыли, но и по обороту), то для этого имеются другие, правда, веские основания (устойчивость бюджета и т. д.). При этих условиях проблема цены в обобщественном секторе неразрывно переплетается с проблемой накопления: где наиболее целесообразно производить накопление, в каком звене или на какой стадии производства и обращения?

Итак цена обобщественного сектора строится на основе себестоимости плюс планируемое накопление; самые размеры накопления по отдельным товарам определяются той политикой цен, которая ведется социалистическим государством по отношению к индивидуальному сектору. Таким образом конечный уровень розничной цены есть величина, зависящая не столько от себестоимости, сколько от задания социалистического сектора, от политики социалистического строительства (реальной зарплаты и «ножниц»), уровень же оптовых цен обобщественного сектора определяется себестоимостью и политикой распределения накопления внутри обобщественного сектора.

## II. Современные формы построения промышленных цен

Соответствует ли фактическое построение цены в обобщественном секторе выше сформулированной теоретической их природе? Используем ли мы цену в указанных выше направлениях, как орудие стимулирования снижения себестоимости во всех стадиях производства и обращения, как орудие целесообразного распределения накопления в обобщественном секторе, как орудие планового воздействия на индивидуальный сектор? Приходится признать, что в очень малой и совершенно недостаточной степени.

Причина этого лежит в «консерватизме» самой цены, как формы, в сознательном «замораживании» ценностных уровней, вытекающем из нашей политики цен, в истории преобразования стихийных цен в плановые и, наконец, в недостаточном овладении нами орудием цены. Если первые три причины имеют свои объективные основания, то на четвертую причину, целиком от нас зависящую, следует обратить особое внимание. Цены в обобщественном секторе приняли у нас более или менее застывший вид; определенные ценностные соотношения включены — на основе цепной связи — в общую систему расчетов себестоимости, заработной платы и заготовительных цен. Но эти застывшие цены имеют в качестве своей базы цены восстановительного периода; последние, в свою очередь, покоятся на ценах довоенных, с поправкой на т. наз. «коэффициент вздорожания», а затем на многократные, последовательно производившиеся снижения цен. При всех резко изменившихся по сравнению с довоенным временем соотношениях цен — об этом свидетельствуют индексы цен по отдельным товарам — сами цены по этим отдельным товарам все же имеют довоенную базу, — да иного положения и быть не могло! При введении твердой червонной валюты равнение по довоенному преискуранту было основой построения цен; в дальнейшем подвергались снижению именно эти цены.

Приведем примеры. Современный преискурант ВТО от 1 мая 1929 г. действует в основном с 1 сентября 1927 г. без изменения (если не считать новых цен, установленных за последние годы на новые и измененные в правках сорта изделий). Этот преискурант сложился исторически на основе преискуранта, введенного к моменту перехода на червонную валюту, и последовавших затем в течение 1923—1927 гг. снижений цен. По металлам действует в основном довоенный преискурант, и лишь недавно была закончена длившаяся полтора года работа по пересмотру приплат к нему. Отпускные цены на сахар (франко станция назначения) установлены в 1923 г. по чрезвычайно сложному принципу равнения их по паритету — Киев; с этой базы они и подвергались снижению. Наиболее известным является пример по фарфорово-фаянсовой и стекольной промышленности, где в основу цен были положены преискуранты Кузнецова, Малышева и др., с их «бросовыми» ценами на дешевые изделия, убыточными для производства и введенными лишь в целях борьбы с конкурентами.

Уровень розничных цен в обобщественном секторе в настоящее время в основном «привязан» к отпускным (или заготовительным) ценам. Снижение

розничных цен производилось на базе соответствующих калькуляций или расчетов (нередко в достаточной степени произвольных). Для каждого из звеньев устанавливались соответствующие накладки; дополнительно к этому, как правило, исчисляются транспортные расходы; совокупность этих расчетов и определяет уровень розничной цены.

Так, в грубых чертах, складывались современные, когда-то стихийные, ныне укрощенные планом цены обобщественного сектора. Что имеется отрицательного в этой исторически сложившейся системе построения цен? Нас этот вопрос интересует в данном случае не с точки зрения материальных результатов сложившихся ценностных соотношений и их значения для отдельных отраслей и всего народного хозяйства в целом, — вопрос, имеющий самостоятельное значение. Нас привлекает сейчас к себе этот вопрос с точки зрения процесса ценообразования в обобщественном секторе, с точки зрения использования цены социалистическим сектором народного хозяйства для целей, стоящих перед социалистическим строительством.

Рассмотрим состояние цен в наиболее плановом секторе — в государственной промышленности. Несмотря на резкие изменения в организационной структуре промышленности, система индивидуальных трестовских, а иногда и фабричных преискурантов в той или иной степени сохранилась и до сих пор; единого отраслевого преискуранта, как правило, еще не имеется. Даже в наиболее передовой — текстильной — промышленности, где с июля 1927 г. действует система двух преискурантов (по хлопчатобумажной отрасли), мы имеем такое положение: а) в хлопчатобумажной промышленности, на ряду с единым торговым преискурантом ВТО, действуют для местных предприятий индивидуальные преискуранты; б) в шерстяной промышленности изделия бывш. 1-го гос. шерстяного и грубосуконного трестов, чьи фабрики непосредственно включены в состав объединения, отпускаются покупателям по преискурантам бывш. трестов; по изделиям всех других предприятий продолжают действовать прежние отпускные цены; в) шелковой промышленности для изделий б. Шелкотреста оставлен в силе торговый преискурант ВТО, по другим шелковым предприятиям применяются индивидуальные преискуранты; г) по всем остальным отраслям (льняной, трикотажной, пенько-джутовой), не вошедшим в состав ВТО, но сдающим ему свою продукцию для реализации, также действуют индивидуальные для каждого предприятия преискуранты. При этих условиях наличие разных цен на одни и те же сорта изделий не является редкостью (напр. по трикотажу)<sup>1</sup>.

Таково положение в текстильной промышленности. Что же говорить после этого о других, более отсталых в организационном и техническом отношении отраслях? В стекольно-фарфоровой промышленности существует единый преискурант лишь на некоторые виды изделий массового потребления с небольшой номенклатурой (листовое стекло полубелое и бемское, бутылка, аптека, санитар. фаянс, ламповое стекло и т. д.), а также на немногие изделия сортовой стекольной посуды, хозяйственного фарфора и

<sup>1</sup> Мы при этом оставляем в стороне разнообразие в методах расчета с предприятиями и трестами.

фаянса серийного (массового) выпуска. В отношении же подавляющей массы изделий, в виду наличия громадного ассортимента (по видам, размерам, фасонам и рисункам), а также большого разнообразия в себестоимости, существуют индивидуальные для каждого крупного предприятия преискуранты франко станция отправления.

Для характеристики сложности цен и расчетов внутри промышленности приведем еще справку о консервной промышленности. Синдикат имеет единые продажные цены по производству всех трестов лишь для овощных консервов и томат-пюре; по остальным консервам и сладостям действуют преискуранты трестов. При этом синдикат покупает продукцию у трестов по договорам на следующих условиях: а) у Крымконсервтреста — по преискуранту треста со скидкой с них по рыбным консервам 8%, по остальным консервам и сладостям 3%; б) у Астконсервтреста — по ценам треста без скидки; при продаже синдикат начисляет свою наценку; в) у Севкавконсервтреста синдикат покупает по твердым ценам и т. д.

При таком положении совершенно естественно пестрота и многообразие цен; естественно, что при этом наша общая политика цен находит мало отражения. По соли действует около 50 различных цен, исключительно в зависимости от производственных особенностей различных районов; с точки зрения потребителя имеет значение лишь установленный стандарт на соль, т. е. соль столовая, молотая, немолотая; таким образом, для рынка достаточно иметь 3-4 артикула (что сейчас и намечено Союзсолью). Совершенно чудовищно положение с рыбой. Вот пример: существует судак шести состояний: пылкий экспортный, пылкий специальной морозки, мороженный, охлажденный, парной и потрошенный; каждый этот вид расценивается особо. При этом мороженный судак дороже парного (хотя качество его конечно ниже), ибо себестоимость его, понятно, выше. Но цены каждого вида, в свою очередь, дифференцируются в зависимости от того, какой трест выловил этого судака. Например астраханский судак парной стоит вдвое дороже ростовского, хотя качество его ниже. Извольте разобраться после этого в состоянии цен!

В системе розничных цен все эти особенности находят исключительно резкое выражение. Если указанные условия создают чрезвычайно большую пестроту цен, даже на одни и те же сорта, в районах производства и тем более — при действующей системе цен франко станция отправления и при скверном районировании — в районах потребления, то легко себе представить, какое это отражение дает в розничных ценах. Один наиболее резкий, но очень показательный пример по той же рыбе: в Москве в бауманском магазине № 80 кило экспортного пылкого судака стоит 61 к., в магазине № 16 — 75 к., в Мосторге — 67 к. Парной лещ в магазине № 68 стоит 40 к., в магазине № 88 — 47 к., в Мосторге — 43 к. Керченская сельдь приобретает потребителем в Бауманском районе за 1 р. 19 к. кило, в Замоскворецком — за 1 р. 56 к. (из материалов рабочей бригады). Винюваты ли здесь кооператоры или недобросовестные продавцы? Повидимому, в меньшей степени. Вся эта прелесть цен вытекает из описанной выше

системы построения отпускного прейскуранта!.. Можно ли говорить после этого о единой политике цен, об использовании цены как планового орудия в целях воздействия на потребление, производство, перевозку и прочее?

### III. Система двух прейскурантов

Не будем однако слишком строги. Конечно за период действия плановых цен усовершенствования в системе использования цены имели место. Наиболее крупное значение среди них имеет так называемая система двух прейскурантов. Она возникла впервые (если не считать нефтяной промышленности) в фарфорово-стеклянной отрасли, где применение довоенного прейскуранта дало особенно наглядные отрицательные результаты. Так как (при наличии трестовских прейскурантов) дешевые сорта давали убыток (усугублявшийся тем, что каждое очередное снижение цен приходилось как раз на эти же сорта), то тресты, естественно, стали сокращать производство этих сортов и усиливать выработку рентабельных дорогих сортов. Имели место даже случаи прямого прекращения производства нерентабельной продукции (оконное стекло) и переоборудование предприятий на производство продукции рентабельной (бутылки)... Из фактора плановой цены превратились в фактор антиплановый!

В целях борьбы с таким искажением производственного ассортимента была выдвинута идея двух прейскурантов. Она имеет своей предпосылкой концентрацию сбыта в синдикате и состоит в том, что цена синдиката расчленяется на две цены: расчетные с промышленностью (трестами), учитывающие себестоимость продукции, и торговые, построенные на учете рыночного спроса; при этом общая стоимость всей продукции по торговым ценам превышает ту же продукцию по расчетным ценам на ту же сумму, что и до введения двух прейскурантов (когда продажная цена синдиката определялась путем накидки (скидки) к цене треста); однако в пределах этой суммы синдикат получает возможность маневрирования в целях воздействия и на производство и на спрос. Постановлением СТО от 3 июля 1929 г. эта система должна была быть распространена на текстильную, металлическую, кожевенную, силикатную, соляную и рыбную отрасли; это задание однако (отчасти в связи с начавшейся реорганизацией системы управления в промышленности) не было выполнено<sup>1</sup>. Отчасти, в связи с этой реорганизацией, вследствие перехода на расчеты с предприятиями по планово-сметной себестоимости, она может и отпасть (для случаев, когда предприятие входит непосредственно в объединение); однако исключительное значение этой системы в плановом хозяйстве не может быть опровергнуто. Здесь мы получаем реальное оружие в борьбе с нынешним бессмыслием цен à la «судак пылкий специальной морозки» и «судак парной»...

Система двух прейскурантов дает огромную силу для регулирования производства, если, конечно, эта система правильно используется, что, к сожалению, не всегда имеет место. Некоторые работники Союзстеклофарфора утверждают (в официальной записке Госплану), что эта система себя

<sup>1</sup> Эта система цен существует сейчас кроме нефтяной лишь в текстильной и стекло-фарфоровой отраслях и то не полностью.

не оправдала. Еще бы, если установленные расчетные цены дали, оказывается, по дешевому ассортименту 5% прибыли, а по дорогому — 14%! Хотя убыточность для отдельных сортов и отпала, но разница в рентабельности, не зависящая от производственных условий, сохранилась, — вот в чем разгадка неудачи! Таким образом дело зависит от умелой практики цен, а не от самой системы. С этой точки зрения представляется мало целесообразным построение единых расчетных цен для всех предприятий (трестов), как это проектирует Союзкож (мотивируя это чрезвычайной отсталостью значительного числа предприятий). Ведь тогда убивается основной стимул расчетной цены: одинаковая — при равных производственных условиях — рентабельность производства и дифференциация прибыли лишь в зависимости от этих производственных условий. Норма прибыли — обратно пропорциональная снижению себестоимости — вот плановый рационализирующий фактор расчетной цены, который должен быть использован объединением в целях планирования производства! Приблизительно так построена эта система в хлопчатобумажной промышленности, где средняя норма прибыли распределена дифференцированно по трем группам «по признакам трудности и длительности рабочего процесса и степени необходимости данных тканей для рынка». При этом вместо прежних колебаний прибыли в трестах от 9,72% до 27,76% они были ограничены в пределах от 18,18% до 21,45%<sup>1</sup>.

Система двух прейскурантов дает возможность использовать объединение в качестве буфера также на с.-х. рынках, для борьбы с сезонностью розничных цен. Поскольку сезонная разница в ценах производства (заготовительных ценах) для ряда с.-х. продуктов (масло, овощи, фрукты) сохраняет свое значение (в целях стимулирования производства в несезонный период), постольку объединение может использовать систему двух цен для выравнивания или — в случае необходимости — и для устранения сезонных колебаний розничных цен. Конечно, это дело сложное, но оно лишним раз подчеркивает преимущества этой системы.

\* \* \*

Основная трудность системы двух прейскурантов лежит однако не в стороне, направленной «лицом к производству», а в другой стороне, направленной лицом к потребителю. Трудности здесь двоякие: во-первых, в самых принципах построения цены по признаку потребления и, во-вторых, организационные — во взаимоотношениях с торговым аппаратом.

Неправильно полагать что потребление можно регулировать или доходом или ценой. Потребление рабочего регулируется как суммой зарплаты, так и розничными ценами. На каждый данный момент сумма зарплаты определяет общий уровень и характер потребления, розничная цена — выбор того или иного заменимого товара. Поэтому регулятором потребления является в первую очередь зарплата, а затем и цена. При данном уровне зарплаты изменение цены произведет то или иное изменение в выборе товара данного назначения; при данных неизменных ценах повышение зарплаты вызовет иное направление самого спроса, определит самый тип товара (по его

<sup>1</sup> См. Бюллетень всесоюзного совета синдикатов № 4 за ноябрь 1929 г. с детальным описанием методов расчета.

назначению). Конечно, взаимозависимость здесь большая; потребительское хозяйство является чрезвычайно эластичным и капризным. Но это только подчеркивает регулирующее значение розничной цены. Мы пока в совершенно недостаточной степени овладели этим орудием планового хозяйства; здесь делаются только первые робкие шаги. Сама эта область является чрезвычайно мало изученной. Если мы кое-что знаем о влиянии зарплаты на потребление (и то — по основным товарным группам), то влияние цены на потребление еще совершенно не исследовано. Эмпирически оно бесспорно, но пока почти никем не показано.

Не совсем правильно будет говорить о классовом содержании цены; конечно, классовые различия здесь играют огромную роль, но надо иметь в виду и дифференциацию лиц наемного труда в зависимости от размеров их доходов. Даже в пределах одной и той же товарной номенклатуры у групп населения различной экономической мощности цены приобретения различны<sup>1</sup>. При этом дифференциацию цен не следует рассматривать как меру ограничения потребления низших по мощности групп; «социальная» цена не является орудием такого ограничения потребления.

Когда мы говорили о дифференциации цен, мы не имели в данном случае в виду установления разных цен на одни и те же сорта товаров; мы говорим о построении цен по разным группам и сортам товаров. Нами не исключается на практике и политика двойных (так наз. повышенных) цен; но это все же — финансовая мера исключительного порядка, а не свойственная природе переходного периода. Наоборот, выдержанное построение цен по категориям потребителей данного товара и сорта мы считаем вполне плановым орудием и одним из важнейших элементов политики торговых цен, к использованию которой мы теперь подходим вплотную. Именно эта политика цен заменяет их построение по рыночным показателям, т. е. по соотношению между спросом и предложением на данный сорт товара. На товар массового потребления, хотя и крайне дефицитный, цены не будут повышаться; зато на товар, потребляемый узким кругом населения, будут устанавливаться высокие цены даже при ограниченном спросе; в качестве лимита здесь, правда, фигурирует «рыночный спрос» — высота цен не должна послужить тормозом сбыта.

Интересен опыт построения методологии торговых цен, проделанный группой цен ВТО. Основными показателями при построении цен группа считает: а) назначение товара (групповой признак), б) социальный состав потребителей (сортовой признак) с учетом степени потребности в данном сорте и в) степень дефицитности товара на рынке. По своему назначению текстильные изделия делятся на технические и потребительские. Последние делятся примерно на следующие основные группы (независимо от волокна):

<sup>1</sup> Смотри интересную таблицу в ст. Ю. Шнирлина и Г. Липштейна. «К вопросу о потребительской емкости рынка» („Плановое хоз.“ № 1 за 1929 г., стр. 180-181); так напр. цены составляли (1 группа = 100):

	I	II	III
Овощи . . . . .	100	112	116
Мясо . . . . .	100	114	121
Сельди . . . . .	100	103	107
Ткани . . . . .	100	150	178 и т. д.

1) рубашечная, 2) белье носильное и постельное, 3) плательная и костюмная, 4) одежда и пальтовая, 5) спец- и прозодежда, 6) подкладочная, 7) платочная, 8) белье столовое, 9) мебельные ткани и изделия (клеенка, гардины), 10) приклад (нитки, вата), 11) галантерея.

Эти основные группы в свою очередь могут быть разбиты на подгруппы, характеризующие сезонность (летние, зимние, демисезонные), особую добротность (напр., чисто-шерстяные) или высшее качество и отделку (жаккардовые, меланжевые, ворсовые товары). «Эта группировка товаров дает критерий для правильного построения цен на отдельные группы с точки зрения места, занимаемого каждым из них в бюджете потребителя, и отражает в себе разницу между группами и подгруппами по количеству и качеству затраченного на изготовление товара сырья, по обработке, отделке и пр. производственным показателям. Признак назначения даст тем более правильный групповой коэффициент по каждому отдельному волокну, чем большая дифференциация будет проведена при разбивке основных групп на подгруппы». Внутри этих групп устанавливаются цены на отдельные сорта по второму признаку — социальному составу потребителей (для широких масс рабочих низших категорий, бедняцких слоев, для средних слоев, для наиболее зажиточных слоев). При этом надо учесть степень потребности сорта: товары первой необходимости, не первой необходимости, предметы роскоши. Наконец третий признак — дефицитность, он служит для корректирования цен в пределах взаимозаменяемых товаров, вне рамок волокна, направляя спрос на товары из менее дефицитного сырья.

Политика торговых цен не ограничивается, таким образом, чисто потребительскими задачами. Торговый преискурант дает могучее орудие маневрирования и в целях производственных. «Так, напр., учитывая недостаток мостовьевых товаров для пошивки обуви и имея в виду, в силу этого, необходимость расширения потребления народной обуви, построенной из спилка, что может быть широко осуществлено только при установлении на нее более низких торговых цен по сравнению с яловой обувью, является целесообразным снижением цен на указанную обувь за счет повышения цен на те виды обуви, которые по своей специальной значимости могут найти сбыт и по более высоким ценам (изящная и лаковая обувь, боты и т. п.). Соображения по регулированию сырьевого рынка диктуют необходимость понижения торговых цен на штучную овчину, шорные изделия и т. д. Наконец, проблема широкого использования в обувном производстве суррогатов, текстиля, увеличение потребления полуботинка и т. п. определяют соответствующее построение торгового преискуранта на отдельные виды обуви» (из записок Союзкожа).

Система двух преискурантов объединений, при концентрации в них всей политики цен, становится мощным плановым орудием. Стирается не только отжившая грань между ценами разных предприятий и трестов; ставится вопрос о единой политике цен, вне рамок волокон, в текстильной промышленности; становится реальной в близком будущем единая межотраслевая политика цен.

#### IV. О политике торговых накидок

Единая политика цен делает актуальной проблему усиления планирования розничных цен. Здесь мы подходим к вопросу о взаимоотношениях госпромышленности с торговлей в области построения цен. Как должны быть сомкнуты по этой линии оптовые и розничные цены? Кто должен вести политику торговых цен — промышленность или торговля, отраслевое объединение или потребительская кооперация? На первый взгляд вопрос, как будто, праздный: ведь цены устанавливаются государственными регулирующими органами (НКТоргом) или непосредственно, в виде предельных абсолютных цен, или — в преобладающей степени — через регулирование накидок. Конкретно, в первую очередь, речь идет действительно о политике накидок. Принято считать, что так как торговля заинтересована в политике цен, то право маневрирования накидками есть ее право участия в политике реальной зарплаты, «ножниц» и т. д. Лишение этого права означает будто бы бюрократизацию торгового аппарата, превращение его в придаток к промышленности и т. д. Как же охарактеризовать тогда современное положение, когда по 70—80% всего ассортимента кооперация лишена полностью права самостоятельной политики цен, поскольку цены или накидки регулируются государством?

Вопрос о бюрократизации торгового аппарата — вопрос в наших условиях действительно очень серьезной — решается не по линии предоставления кооперации права самостоятельных наценок на 20—30% ее ассортимента. Существующая система регулирования цен действительно приводит к тому, что эти 20—30% являются финансовой отдушиной для кооперации. Но целесообразно ли, с плановой точки зрения, сначала создавать тупик, в виде убыточных цен и накидок, а потом — открывать отдушину? Не лучше ли всю систему цен построить так, чтобы не создавать ни тупиков ни отдушин?... Вопрос требует таким образом своего пересмотра и решения заново.

Как должен определяться размер торговой накидки: на основе ли себестоимости плюс фонд накопления, необходимый для капитального строительства и пополнения оборотных средств, или, вне зависимости от этих норм, на основе общей политики цен (как это имеет место в капиталистическом хозяйстве и у нас сейчас)? И как должна строиться торговая накидка по отдельным товарам?

Здесь есть некоторая аналогия с вопросом о ж.-д. тарифах; там этот вопрос решен в пользу себестоимости, а не платежеспособности груза; другими словами, не тариф подчинен ценам, а, наоборот, цены зависят — в части стоимости перевозок — от тарифа, т. е. себестоимости этих перевозок. И это, несмотря на то, что роль транспорта в перераспределении народного дохода бесспорна! В плановом хозяйстве эта роль торговли, по сравнению с транспортом, гораздо более ограничена. Ведь активное участие транспорта в перераспределении народного дохода сводится к территориальному перемещению дохода благодаря тарифной политике. Торговая накидка (без ее

транспортной части) не имеет этого свойства, ибо она покрывает издержки не перемещения, а хранения, дробления, отпуска и т. д.

Мы отсюда не делаем вывода, что нужно обеспечить торговле полное покрытие ее фактической себестоимости (включая, конечно, и так наз. торговые расходы) по каждому товару в отдельности и одинаковую, заранее обеспеченную прибыль. Торговля и даже распределение (в наших условиях) — не производство. Здесь, во-первых, нельзя учесть фактические расходы по отдельным товарам: правда, возможности для этого имеются, и на этот путь становится капиталистическая торговля, пока в виде опытов<sup>1</sup>; но это, во-вторых, и не целесообразно. Некоторый финансовый резерв торговая организация должна иметь, но не в том искривленном виде, как это практикуется сейчас.

Какие же отсюда вытекают выводы? Очевидно, что политика торговых накидок, также как и тарифная политика, должна приближаться к себестоимости, распределения — не каждого товара и тем более не каждого сорта в отдельности, а товарных групп; политика же цен должна «делаться» в отраслевом объединении; здесь, наряду со всей суммой налогового обложения, должно в преискурантной цене объединения концентрироваться накопление, вытекающее не из финансовых планов обобщественного сектора, а из политики розничной цены.

Эта система построения торговых цен обязательно связана с изменением методов регулирования розничных цен. Ясно, что деление на «льготные» и «нелюбимые» (регулируемые и нерегулируемые) товары должно отпасть; отразив уже в преискуранте объединения уровни и соотношения конечных (розничных) цен, эта система уже тем самым связывает размеры розничных накидок (иначе лишается реальности идея перенесения «игры» цен в объединение). Не означает ли однако это усиление регулирования цен излишней бюрократизацией?

Прежде всего, нужно отметить, что в действительности нерегулируемых цен не имеется; вопрос сводится лишь к тому, кто регулирует цены — торговый отдел или сама кооперативная система. По так наз. нерегулируемым товарам кооперации, МОСПО например, предоставлено право устанавливать среднюю наценку для всего этого ассортимента и для отдельных товарных групп. На основе этой средней (для области, района) накидки союз устанавливает для данного кооператива твердую товарную накидку. Для кооператива она отличается от устанавливаемой торговле накидки лишь степенью ее жесткости: при кооперативной накидке допускается более гибкий учет утрусок, утечек, усушек и т. д. (в пределах нескольких копеек). Вот в этом «разделении власти», в возможности переваливать вину друг на друга (торготдел на кооперацию за неправильную калькуляцию, кооперация на торговый отдел за ее регулирование), в излишней порою жесткости регулирования 80% ассортимента кроется больше бюрократизма, чем в системе, предлагаемой нами.

<sup>1</sup> См. нашу статью в „План. хозяйстве“ № 2 за 1930 г. „К изучению издержек обращения“.

Мы думаем, что система регулирования накидок должна быть иная: государству должно быть предоставлено право установления средних по товарным группам и внутри них крайней накладки, кооперации же — право установления конкретных цен путем маневрирования в пределах этих лимитов.

Конечно, вопрос на практике чрезвычайно сложен. При условии неповышения розничных цен, увеличение накладки на убыточные для кооперации товары может быть достигнуто лишь при снижении отпускных цен. Вообще эта система требует пересмотра и цен и многих привычных приемов и методов, но она вполне оправдывается своими результатами.

## V. О построении розничных цен

Проблема усиления планирования розничных цен приводит нас к вопросу о формах этого планирования и о системе построения розничных цен. Здесь в первую очередь встает вопрос о пространственном размещении цен и об учете транспортных расходов при построении плановых цен.

Устранимы ли и подлежат ли устранению территориальные различия в розничных ценах? Противоречит ли эта идея задачам целесообразного размещения производительных сил? Едва ли. Размещение производственных единиц должно идти по оптимальному сочетанию условий производства, хранения, транспорта и потребления. Нужно, чтобы при этом не была затушевана фактическая себестоимость. Введение расчетной цены в двойном преискуранте промышленности, ныне производимая тарифная реформа, предлагаемая нами политика торговых накидок, налоговая реформа — все это служит очищению цен от рыночных отношений, выявлению в ценностной оболочке скрытой в ней фактической, — пока еще, конечно, денежной — себестоимости при концентрации «игры» социальных отношений лишь в одном месте — в объединении. В этом — громадное значение ныне производимой «переоценки цен». Но цена ведь должна быть не только учетной, но и стимулирующей величиной; цена ведь есть орудие плана, а следовательно и социально-экономической политики. Поэтому, выявляя себестоимость, пользуясь ею для учета размещения производительных сил, не следует к ней относиться фетишистски. Цена, как отклонение от себестоимости, как орудие перераспределения народного дохода, должна сохранить свою силу.

С этой точки зрения не случайно, что единая розничная цена считается наиболее прогрессивной формой; расширение этикетных цен имеет место и в капиталистических странах, в виде маркированных товаров, и у нас. «Неоднократно ставился вопрос о дальнейшем расширении круга этикетируемых товаров», читаем мы в обзоре по «регулированию рынка промышленных товаров», «как наиболее радикальное и прямо ведущее к цели мероприятие в области снижения розничных цен»... «Однако», продолжает автор, «изучение условий применения этикетных цен неизменно приводило к убеждению в затруднительности и нецелесообразности такого мероприя-

тия. Помимо чисто технических и общеэкономических затруднений, в этом вопросе нельзя упускать из виду того обстоятельства, что введение этикетной цены почти по всем промышленным товарам означает если не повышение фактических розничных цен для крупнейших индустриальных центров, то, во всяком случае, резкое замедление темпа их снижения, за счет скачка вниз в ценах сельских местностей и, в особенности, на окраинных территориях СССР<sup>1</sup>. Но ведь в этом минусе обратной стороной его фигурирует и плюс как раз для этих окраинных территорий, что благоприятствует осуществлению директивы XV съезда ВКП(б) об усилении «подъема экономики и культуры отсталых национальных окраин и отсталых районов»; плюс этот тем более в пользу окраин, что на 1 коп. повышения в европейской части Союза приходится (по соотношению численности населения) 4 коп. снижения в азиатской части.

Конечно, о распространении этикетных цен на все — даже промышленные — товары не приходится говорить и в близком будущем и по техническим и по экономическим причинам. Но при проведении единой политики розничных цен можно и следует говорить о замене территориальных различий, вытекающих лишь из дальности расстояний, различиями районными, вытекающими из всей совокупности экономических особенностей районов. Для этого требуется иная, чем сейчас, более плановая система построения розничных цен; для этого требуется в калькуляции и иной учет транспортных расходов, чем ныне действующий.

Калькуляция по ценам франко станция отправления — господствующая сейчас форма — создает в данном пункте, даже при тождестве этих цен, разнообразие местных оптовых цен. Отправитель — в наших условиях по преимуществу отраслевое объединение — не заинтересован в направлении груза; не заинтересован в нем и получатель, ибо, как правило, транспортные расходы калькулируются по их фактическим размерам. Таким образом, транспортные расходы выпадают из общей системы стимулирующих — через цены — мероприятий. Этих двух доводов достаточно для того, чтобы высказаться в пользу цен франко станция назначения (единых или поясных), построенных на прибавлении в цене франко завод средней стоимости перевозок. Но к этому присоединяются и новые преимущества: при существующей системе получателя, а их — много тысяч, должны сами калькулировать свои покупные цены; при системе цен франко станция назначения калькуляция в целом чрезвычайно упрощается: местная оптовая цена заранее известна по преискуранту. Это приводит и к ускорению оборота, ибо, как показывает практика, товары сейчас нередко надолго задерживаются в ожидании получения счета от отправителя.

Против цен франко станция назначения выставляется целый арсенал доводов, не опровергающих этих преимуществ, не оспаривающих самого принципа, а исходящих из трудностей их осуществления. Эти доводы сводятся к невозможности для отправителей-объединений предварительного ис-

<sup>1</sup> М. Снегирев. Регулирование рынка промышленных товаров. („Вопросы торговли“ № 2—3 за 1927 г.).

числения их транспортных расходов из-за неустойчивости планов производства и распределения, отсутствия районирования сбыта, наличия значительного разнообразия ассортимента, значительной разбросанности предприятий (в стекольно-фарфоровой промышленности — около 170, кожевенной — 120), отсутствия полной специализации заводов, изменений в размещении предприятий, благодаря новому капитальному строительству и т. д. При этом получается любопытное явление: чем менее планируется товар, чем менее он дефицитен, тем легче осуществить новую систему, ибо планы сбыта оказываются более устойчивыми; чем более он планируется, тем менее его планы устойчивы из-за вмешательства регулирующих органов; наименее плановым участком оказываются, по утверждению объединений, средства производства — стройматериалы и пр. С этими доводами приходится, конечно, считаться, но они непреодолимых препятствий для введения новой системы не представляют. Внимательный просмотр показывает, что уже в течение будущего года можно будет осуществить эту систему на 35—40% розничного ассортимента (исчислено по московской городской кооперации) вместо существующих 6-7%<sup>1</sup>.

Для дальнейшего выравнивания розничных цен следует ту же идею средних транспортных расходов применить не только в областном масштабе для оптовых цен, но и в мелкорайонном масштабе для розничных цен. Переход в связи с реорганизацией потребкооперации от мелких ЕПО к крупному райпо, действующему в масштабе административного района и получающему до 80% товаров транзитом, создает реальные предпосылки для введения единых розничных цен на территории района, путем построения розничного преysкуранта с учетом средних транспортных расходов от станции получения товара (оптовых цен франко станция назначения) до магазина (розничных цен «франко станция назначения»).

Наконец в промежуточные между этикетной ценой (единой или поясной) объединения и розничным преysкурантом городских и районных потребобществ могут быть введены твердые розничные цены. В настоящее время область применения предельных розничных цен все расширяется, но они вводятся по постановлениям местных торговделов. Так, в ассортименте московской кооперации мы имеем:

Этикетных цен <sup>2</sup> . . . . .	2,5%
То же, включая вина и водку . . . . .	10,0%
Предельных цен <sup>3</sup> . . . . .	12,0%
Регулируемых торговделом путем накидок к цене треста . . . . .	22,0%
Регулируемых торговделом путем накидок к иной базе . . . . .	33,0%
Всего регулируемых цен . . . . .	77,0%
Нерегулируемых торговделом цен . . . . .	23,0%
Итого . . . . .	100,0%

<sup>1</sup> Спички, галоши, чай, табак, нитки, мука, железо кровельное, оцинкованное, гвозди проволочные, кроме того часть стройматериалов и условно сахар.

<sup>2</sup> Галоши, чай, табак и табачные изделия, спички, кроме того нитки, подошвенная кожа.

<sup>3</sup> Сахар, керосин, соль, мыло хозяйственное, хлеб, молоко, масло растительное.

Представляется вполне целесообразным введение твердых поясных розничных цен, калькулируемых в преysкуранте объединений (отдельно для города и села), с предоставлением для кооперации скидок с этих цен; это также значительно упростит калькуляцию<sup>1</sup>.

Вообще предлагаемая система построения розничных цен ведет не только к усилению планирования розничных цен, превращению их в орудие плана, но и к значительному упрощению и удешевлению калькуляции розничных цен, что само по себе имеет не малое значение. Существующая система калькуляции и регулирования розничных цен, унаследованная от периода значительно более сложной системы товаропродвижения и расчетов, отличается большей громоздкостью, что не только удорожает калькуляцию, но и препятствует контролю за розничными ценами. Достаточно указать, что, помимо установления твердых розничных цен, регулирование накидок производится на следующих базах: к цене треста франко станция отправления, к покупной цене франко-склад продавца, к покупной цене франко-станция назначения, к покупной цене по счету продавца, к цене франко магазин, к цене себестоимости. К этому присоединяются еще расходы по транспорту, калькулируемые или по фактическим их размерам или по предельной величине, включая расходы по выгрузке или без них и т. д.

Предлагаемая система цен, не говоря уже о расширении твердых цен (до 15—20%), вводит вместо этих шести баз одну основную базу — цену франко станция назначения и две подсобные: цены франко станция отправления и франко магазин.

Во всех трех формах планирования розничных цен (этикетные цены, твердые поясные цены, единый районный (городской) преysкурант) заложена одна и та же идея планового «преysкуранта» розничных цен по территории Союза.

Ведь и развитой капитализм периода современного монополистического хозяйства ищет своих путей создания единого национального «преysкуранта». Он бросается от магазинов единых цен (знаменитых 5 и 10-центовых предприятий типа Уолорс) к маркировке товаров, облегчающих проведение твердых единых цен; он прибегает к грандиозной рекламе, через нее внедряя спрос и привычку к данному продукту, пропагандируя свою единую национальную цену. «Единый маркированный, упакованный, индивидуализированный и рекламированный по всей стране продукт» — таков идеал современного капитализма<sup>2</sup>; так продается 75% продуктов товаров в САСШ. Но, несмотря на всю борьбу за стандартизацию, именно в этой конкурентной борьбе как грибы размножаются новые тысячи, десятки и сотни тысяч но-

<sup>1</sup> Постановлением СТО от 15 августа 1930 г. вводятся оптовые цены франко-станция назначения с 1 IV 1931 на соль, текстильные изделия, массовые электроизделия, сельди, консервы, мясо, колбасу, животное и подсолнечное масло. Предполагается расширить практику единых этикетных цен, введя их не позднее 1/IV 1931 г. на консервы и электролампы и расширив их применение по химико-фармацевтическим и парфюмерным изделиям; разработать вопрос о введении поясных розничных цен на соль и сахар; приступить к введению единых розничных преysкурантов в райпо.

<sup>2</sup> R. Borsodl. The Distribution Age, стр. 112.

вых артикулов, сортов и товаров, расшатывая единство прейскурантных цен, колебля видимость «твердых» цен. Так проявляется стихия в «организованном» капитализме. Стихия капитализма и его внутренние противоречия неизмеримо сильнее мифической «организованности».

Иначе строится плановое хозяйство. От разрозненных оптовых прейскурантов трестов франко станция отправления и разрозненных местных оптовых и розничных цен через систему двух прейскурантов объединений, включающую торговый прейскурант франко-станция назначения к единому плановому прейскуранту розничных цен (независимо от его форм), — таков путь развития плановых цен в СССР. Не на основе борьбы за дележ прибыли возникают эти цены, но и не на основе бюрократического выполнения заданных «указных» цен: хозяйственно-оперативное соглашение промышленности с потребительской кооперацией, на основе плановых директив и лимитов государства, — таков метод реализации этих цен. Эта система построения цен, являясь продолжением системы предварительных заказов, ассортиментных бюро, assortировочных баз промышленности и подсортировочных баз кооперации, должна стать дальнейшим шагом вперед в деле создания народнохозяйственного единства социалистической промышленности и кооперированного рабоче-крестьянского потребителя. Этим путем розничные торговые цены станут действительно потребительскими ценами.

## VI. Итоги

Подведем итоги.

1. Современные плановые цены и система их построения не являются еще достаточно крепким орудием в руках планового хозяйства. Основываясь на устаревшей базе (довоенных прейскурантов и цен, введенных в период денежной реформы) и сложившись в результате ряда последовательно производившихся снижений цен, имевших место при иной — более сложной — системе хозяйственных взаимоотношений, чем существующие в настоящее время, современная система цен отличается:

а) многообразием отпускных цен на одни и те же сорта и товары; пестротой местных оптовых и розничных цен в пределах одной и той же торговой территории;

б) сложностью и многообразием методов построения цен и расчетных отношений (накидок и скидок), даже в пределах одной и той же отрасли;

в) излишней пестротой накидок по отдельным товарам и районам;

г) сложностью расчетов, построенных на оплате и калькуляции отдельных операций, отдельных партий перевозок и т. д.;

д) неопределенностью понятия отпускной (продажной) цены, получившейся в результате наслоения многочисленных начислений и специальных наценок.

При этих условиях система цен в обобществленном секторе:

а) недостаточно или совсем не используется в качестве фактора рационализирующего в желательном направлении хозяйственную работу организаций и развитие производства и потребления;

б) не дает возможности достаточно планового руководства политикой цен;

в) не обеспечивает рациональной концентрации накопления в процессе ценообразования;

г) ведет к излишней сложности в построении и калькуляции цен и, следовательно, излишне удорожает процесс обращения.

2. Система построения цен в обобществленном секторе, увязывая политику ценообразования с политикой цен, должна вести к усилению использования цены, как орудия регулирования, во всех стадиях производства и обращения, целесообразного распределения накопления, воздействия на индивидуальный сектор и стимулирования под'ема отдаленных отсталых районов.

Наилучший эффект в этом направлении дает а) концентрация ценнообразующих факторов в цене отраслевого объединения;

б) всемерное стремление к территориальному выравниванию розничных цен с усилением регулирующего их воздействия по социально-классовым и социально-экономическим признакам.

3. Исходя из этих задач, в основу построения цены должны быть положены следующие принципы, применительно к продукции централизованного производства и сбыта:

а) Цены отраслевых объединений должны быть, как правило, расчленены на расчетные цены с промышленностью, дифференцированные применительно к производственным задачам, и на торговые (отпускные), имеющие задачей регулирование личного спроса и потребления.

б) Расчетные цены промышленных объединений с производственными предприятиями должны быть построены на базе планово-сметной себестоимости предприятий, а при наличии трестов, сохраняющихся как расчетное звено, должны быть установлены для трестов на основе планово-сметной себестоимости треста плюс средняя по данной отрасли промышленности норма накопления, дифференцированная для трестов по сортам продукции в соответствии с необходимостью стимулирования удешевления себестоимости.

в) Отпускные цены объединения должны быть унифицированы для данного сорта и товара, независимо от предприятия его вырабатывающего, и построены под углом зрения регулирования потребления, с отходом от построения цен по рыночным показателям и с их заменой классовыми признаками (с учетом социального состава потребителей и назначения товара); необходимо обратить при этом особое внимание на стимулирование при помощи цен — в пределах указанной политики цен — замены сбыта товаров из более дефицитного сырья — менее дефицитным.

г) На ряду с этой задачей отпускные цены объединений должны оказывать организующее воздействие на уровень и построение местных (оптовых и розничных) цен, стремясь к их выравни-

ниванию, устранению пестроты местных цен и к стимулированию под'ема отсталых отдаленных районов; это может быть достигнуто путем включения транспортных расходов до пункта назначения в цены объединений (цены франко станция назначения).

д) В соответствии с этим отпускные цены объединения должны включать: среднюю коммерческую себестоимость в данной отрасли промышленности, среднюю себестоимость перевозок и дифференцированный процент накопления, концентрируемого в объединении (как остающийся в объединении, так и перераспределяемый); цены по отдельным сортам могут быть установлены и с убытком, перекрываемым на других сортах и товарах.

е) Наложение распределительного аппарата должно устанавливаться на основе себестоимости хранения, перевозок и распределения каждой отдельной товарной группы плюс средняя норма накопления, определяемая финансовым планом (планом капитального строительства и потребностью в оборотных средствах) распределительного аппарата; внутри же товарных групп накидка может устанавливаться вне соответствия с себестоимостью отдельных видов и сортов.

ж) Розничные цены, при наличии, в качестве основной базы, оптовых цен франко станция назначения, должны строиться, в свою очередь, с применением того же принципа цен франко станция назначения в «микрорайоне» — на территории действия данного потребительского общества.

Одновременно необходимо расширить круг применения этикетных цен по тем товарам, по которым состояние качества и стандарта это позволяет, а также твердых поясных розничных цен.

4. Должна быть изменена система регулирования цен. Построение конкретных цен должно стать оперативным делом хозяйственных органов — отраслевых объединений и потребительской кооперации; преискуранты объединений должны устанавливаться с участием потребкооперации. Государству должно быть предоставлено лишь право установления средних накидок по товарным группам и высшей накидки внутри них, а также утверждение твердых цен.

5. Введение новой системы построения цен влечет за собой изменение ныне действующих цен. Это изменение все равно неизбежно в связи с работой по введению двух преискурантов в промышленности, переходом на цены франко станция назначения, тарифной реформой, пересмотром системы налогового обложения, реорганизацией потребительской кооперации; по всем этим направлениям работа сейчас ведется разрозненно.

Необходимо объединить всю эту работу под одним руководством; эта задача должна пасть на Госплан СССР или на специальный комитет цен при нем.