

image not found or type unknown



*Начиная свою работу по рассмотрению темы: особенности построения торговли в советской России или в СССР, могу сказать что про экономику и торговлю в СССР, большинство критиков Советского Союза в качестве одного из основных аргументов, которые дискредитируют социалистический строй, называют тот факт, что это была эпоха тотального дефицита, но это же неправда!*

*Ведь в то время не только был недостаток некоторых товаров, но и существовал целый ряд товаров, которые производились не только в достаточном количестве, но даже в избытке.*

*Не знаю когда и кому пришла идея продавать товары "в нагрузку", но во времена развитого социализма, то есть в 60е-80е года прошлого века подобный вид торговли цвёл пышным цветом. Ведь суть подобной торговли сводилась к тому, что некоторые товары продавались комплектами, то есть к дефицитному товару добавлялся другой товар, который никто не покупал.*

*Но конечно может сначала показаться, что в советское время торговля росла и что же случилось с ней сейчас? Отвечая на этот вопрос могу сказать, что в СССР существовало несколько этапов торговли, которые приводили к спаду продукции на рынке потребителя, и не которые приводили к росту торговли.*

*Начиная рассматривать эти эпохи, хотелось бы начать с эпохи правления Лениным..*

### **Годы военного коммунизма.**

*После победы революции РСДРП объявила все в стране народным достоянием, не вникая в вопросы управления предприятиями и разрешения текущих вопросов. Вероятно, первое время руководство партии во главе с Владимиром Лениным было уверено, что достаточно будет просто давать фабрично-заводским комитетам правильные указания.*

*К сожалению, внутрикорпоративные интересы для работников оказались важнее абстрактного всеобщего благополучия. В результате начался хаос. Блокада страны и гражданская война его только усилили. Из-за массовых перебоев с поставками продуктов в мае 1918 года была введена продовольственная диктатура, появились*

продотряды.

Но и на этом остановиться не удалось. Последовала национализация промышленности, введение централизованного распределения сырья и всей выпускаемой продукции. В ноябре свободную торговлю запретили вовсе, ввели карточки и отменили денежное обращение.

Свободный рынок, однако, не умер, а переродился – появились так называемые «мешочники». Люди брали мешок, садились на поезд и ехали в деревню, где покупали продукты или меняли их на промтовары. Полученное продовольствие везли в крупные города. Собственно, этот вариант челночной торговли появился еще в годы Первой мировой войны, но после установления военного коммунизма приобрел массовый характер.

Власти считали, что «мешочники» убивают нормальную систему перевозок, мешают зерновой монополии и помогают кулакам, поэтому активно с ними боролись: устраивали облавы, определяли норму ручной клади в 8 кг и конфисковывали все остальное. Но масштабы этого явления были настолько велики, что справиться с ним не получилось. Челноки смогли даже вытеснить государственные поставки в крупные города, перевозя в три раза больше продовольствия, чем власти.

### **Золотой век колхозных рынков**

Первое же наступление на свободный рынок привело к появлению в 1928 году карточек. Вначале только на хлеб, потом на дефицитные продтовары, а затем на одежду и обувь. В 1931 году частная торговля перестала официально существовать, одновременно появились закрытые рабочие кооперативы и распределители, в которых продукты могли купить только сотрудники заводов, предприятий и учреждений. Самостоятельность их была практически сразу ликвидирована, они влились в сеть ОРСов (организации рабочего снабжения).

В государственных магазинах продажа велась по низким фиксированным ценам, но только по нормам и карточкам. Параллельно с ними были запущены коммерческие магазины и торгсины. В первых продавали товары, даже самые дефицитные, по рыночным ценам – обычно они превышали государственные в два-три раза, а вторым требовалась уже иностранная валюта или золото. Торгсины довольно быстро вытянули у населения запасы драгметаллов и в 1936 году закрылись, а вот коммерческие магазины продержались до конца войны.

Однако не стоит думать, что рыночные отношения исчезли. Хотя в официальной статистике в частной торговле стали ставить стыдливое «сведений нет», частник просто хорошо прятался. Прежде всего, в кооперативах, артелях и на базарах. В 1940 году доля государства в розничном товарообороте составляла 62,7%. Остальное поделили между собой кооперативы (23%) и колхозные рынки (14,3%). В 1950 году ситуация почти не изменилась: государство занимало 63,9%, кооперативы получили 24,1%, а рынки – 12%. Впрочем, цифры советской статистики по колхозным рынкам были весьма условны и занижены. Дело в том, что колхозы были далеко не единственными продавцами на них. Там же свою продукцию реализовывали многочисленные промышленные артели и кооперативы, жители сел, владельцы приусадебных участков и спекулянты. На разрешенных в 1932 году рынках продавали все подряд и учет, само собой, никто не вел.

### **Эпоха застоя и подсобок**

Главная особенность советской политической системы заключалась в том, что каждый правитель страны свою деятельность начинал с экономических реформ. Эффективностью народного хозяйства решил заняться и Брежнев, вернее Алексей Косыгин, который отвечал за все это направление. Суть преобразования можно свести к попытке возвращения в систему развитого социализма такого чужеродного элемента, как прибыль. Правда, сделали это немного странно.

Розничные цены по-прежнему жестко устанавливались государством, но сами предприятия получали определенную хозяйственную самостоятельность: важным показателем стала рентабельность. Раньше требовалось только выполнение плана по валовому выпуску продукции. Теперь полученный финансовый результат можно было распределять на заработную плату, жилищное строительство и обеспечение «соцкультбыта» почти без оглядки на Госплан.

Закончилось все провалом. Заработанный профит все равно по большей части изымался государством, сами работники были не сильно заинтересованы в повышении производительности. Власти искусственно придерживали цены, чтобы некоторые предприятия не становились «чересчур богатыми». Слишком большую прибыль изымали и перераспределяли, при этом некоторые руководители научились накручивать показатели, получать дополнительное финансирование от государства, а реальную экономию направлять на выпуск левого товара. «Меховая мафия» – наглядный пример этого.

Советская торговля в этот период наращивала свои количественные показатели и погружалась в глубокий институциональный кризис. В цифрах все выглядело неплохо. Так, объем оборотов розницы вырос с 104,8 млрд руб. в 1965 году до 270,5 млрд руб. в 1980 году. Количество предприятий за тот же временной отрезок тоже увеличилось, хотя и не так существенно, на 8%, или на 51 тыс. Зато торговых площадей стало почти в два раза больше: 46,1 млн кв. м. против 24,1 млн кв. м. Но реальное положение дел было совсем не таким радужным.

Гигантскими темпами росла не только выручка предприятий, но и масштаб хищений социалистической собственности. В стране образовалось как бы две экономики: официальная с фиксированными ценами и зарплатой и серая с блатом и продажей из-под полы. Торговлю вели не только в зале, но и в подсобках «для своих».

Любимый парадокс времен застоя: «нигде ничего нет, но у всех все есть». На этом зарабатывали огромные деньги, появлялись подпольные производства и миллионеры. В стране, где предпринимательская деятельность была официально запрещена, сотни тысяч людей занимались спекуляциями и различной «коммерцией». А полученные таким образом деньги тратили на дефицитные товары, золото или просто закапывали в бидонах и трехлитровых банках.

Разобрав несколько эпох советской торговли могу сказать в свое заключение по этой теме, что Капиталистические отношения проридались в советской торговле с огромным трудом. Они смогли наконец прорасти в экономике уже после развала СССР и прихода к власти Бориса Ельцина. Да и сейчас вряд ли можно сказать, что они расцвели и в ближайшем будущем начнут плодоносить.