

# 商业经济资料汇编

第三册

北京商学院

## 《商业经济学》资料汇编

### 第三册目录

- 九、流通理论论点介绍**…………… ( 8 )
- 关于计划经济与市场问题讨论简介…………… ( 1 )
- 关于社会主义统一市场的几个问题…………… ( 31 )
- “商流”和“物流”问题研究概况…………… ( 40 )
- 关于供求规律的讨论情况综述…………… ( 46 )
- 商品流通渠道理论讨论会论点纪要…………… ( 52 )
- 商业企业管理体制改革论点综述…………… ( 66 )
- 当前关于社会主义竞争问题的讨论情况…………… ( 74 )
- 关于商业经济效果问题的讨论情况…………… ( 92 )
- 全国商业经营责任制理论讨论会简介…………… ( 96 )
- 关于工商关系的一些论点…………… ( 109 )
- 关于合作商业问题…………… ( 117 )
- 在个体研究研究中提出的几个理论问题…………… ( 124 )
- 全国农工商联合企业学术讨论会纪要…………… ( 133 )
- 关于价格问题的论点综述…………… ( 146 )
- 十、国外商业**
- 美国商业…………… ( 157 )
- 论苏联的农产品采购制度…………… ( 170 )
- 苏共关于在“十一五”期间进一步发展商业改善商

业对居民服务的措施的决议.....	(195)
罗马尼亚商业(节录).....	(202)
南斯拉夫商业.....	(229)

**附录:**

《商业经济学》参考书目

# 关于计划经济与市场问题讨论简介

## 一、问题的上溯

1978年12月18日~22日 党的十一届三中全会召开。会议决议指出：“现在我国经济管理体制的一个严重缺点是权力过于集中，应该有领导地大胆下放，让地方和工农业企业在国家统一计划的指导下有更多的经营管理自主权；……应该坚决实行按经济规律办事，重视价值规律的作用，……”

1979年4月16~29日 社会科学院经济研究所、国家计委经济研究所江苏省哲学社会科学研究所无锡共同组织了社会主义经济中价值规律问题讨论会，会议围绕经济管理体制改革这个中心，对社会主义经济中计划与市场的关系等问题，展开了热烈的讨论。

我国就计划与市场问题的讨论，就是从这个会议开始的。

1979年4月 中央工作会议提出，在我们的整个国民经济中，可以实行计划调节和市场调节相结合的原则，以计划调节为主，同时充分重视市场调节的作用。①

1980年底，陈云同志指出计划经济是主体。②

①邓力群：《正确处理计划经济和市场调节之间的关系》，载1982年2月22日《经济学周报》。

②刘国光：《总结改革的经验，探索改革的模式》，载《经济研究参考资料》1982年第15期。

1981年6月 党的六中全会《关于建国以来党的若干历史问题的决议》指出：“必须在公有制基础上实行计划经济，同时发挥市场调节的辅助作用”。会议期间，陈云同志说，我们的经济要搞活，但是一定要注意不能把计划经济灵活掉。<sup>①</sup>

1981年11月30日和12月1日 赵紫阳总理在五届人大四次会议上作的《政府工作报告》中指出：“正确认识和处理计划经济和市场调节的关系，是改革中的一个关键问题。”

1982年1月24日 春节 陈云同志同国家计委的几位同志谈话，再次强调计划经济为主、市场调节为辅的问题。<sup>②</sup>

1982年4月26日 宪法修改草案第十七条规定：“国家在社会主义公有制基础上实行计划经济。国家通过经济计划的综合平衡和市场调节的辅助作用，保证国民经济按比例地协调发展。”

## 二、社会主义经济的基本特征

这个问题曾有几不同的观点：

- (一) 社会主义经济是计划经济；
- (二) 社会主义经济是商品经济；
- (三) 社会主义经济既是计划经济又是商品经济；
- (四) 社会主义经济是有计划的商品经济，或社会主义经济是以公有制为基础的、国营经济占优势的、多种经济成

① 邓力群，《正确处理计划经济和市场调节之间的关系》，载1982年2月22日《经济学周报》

② 见1982年2月13日《中国财贸报》

份并存的商品经济；

(五) 社会主义经济是计划经济，除了首先具有计划性外，还具有商品性或市场性。

(六) 社会主义的计划经济是不能脱离开商品经济关系的计划经济，是发展商品生产和商品流通的计划经济。

今年以来，在这个问题上没有什么分歧、异议，“社会主义经济的基本特征是计划经济”的观点已经确立，故不赘述。

### 三、计划经济、计划调节与市场

近年来关于这个问题的提法，于光远同志在1982年5月4日国家经济体制改革委员会和国务院经济研究中心召开的座谈会上归纳为六种：

- (1) “计划经济与市场经济相结合”；
- (2) “计划调节与市场调节相结合，以计划调节为主”；
- (3) “计划调节与市场调节相结合”；
- (4) “实行计划经济，同时发挥市场调节的辅助作用”；
- (5) “计划经济为主，市场调节为辅”；
- (6) “国家在社会主义公有制基础上实行计划经济。国家通过经济计划的综合平衡和市场调节的辅助作用，保证国民经济按比例地协调发展”。<sup>①</sup>

<sup>①</sup>于光远：《开展经济体制改革理论问题的讨论》，载1982年6月11日《人民日报》。

这里，我们将从另外的角度介绍讨论情况。

### (一) 计划经济与市场调节共存的客观必然性

第一种意见是从生产力水平分析入手的，认为我国目前还不具备实行全面计划的条件。邓力群同志说：“社会主义制度要求实行计划经济。但是，计划的范围，计划的科学性，归根到底是由生产力发展的水平决定的。”“没有充分发展的生产力，没有占统治地位的社会化大生产，没有普遍应用现代的科学技术，就难以在全国范围实现严密的、科学的、包揽一切的计划。”“我们的经济，还没有进到把全社会的生产无所不包地、准确地纳入计划的阶段，……在当前生产力不够发展的情况下，采取计划调节和市场调节这样两种相辅相成的办法，以便繁荣经济，这是符合客观经济规律的要求的。”<sup>①</sup>

第二种意见是从公有制和商品经济的角度，认为“一方面，由于生产资料公有，我们有进行国民经济计划管理的必要性和可能性；另一方面，我们今天还要发展商品经济，发展社会化大生产，因此，还要利用市场调节的作用。”<sup>②</sup>

第三种意见认为，社会主义条件下人们物质利益上的根本一致和仍然存在着差别，是社会主义经济中计划与市场存在的客观依据。刘国光同志认为：“如果说生产资料的公有制带来的人们之间的物质利益上的根本一致是社会主义经济

① 邓力群：1979年3月12日《商品经济的规律和计划》，载《1981年中国经济年鉴》，V—58。

② 薛暮桥：《计划调节与市场调节》，载1980年10月13日《人民日报》

能够实行计划管理的客观依据的话，那么，人们之间物质利益上的差别是社会主义经济中还存在着市场的直接原因。社会主义社会中人们之间物质利益上的这种一致与不一致，正是社会主义经济中计划与市场在矛盾中实现统一的客观基础。”<sup>①</sup>

## （二）计划调节和市场调节的关系

一种观点认为，二者的关系是：计划调节必须建立在市场机制和反映客观经济规律，特别是价值规律的基础上，市场调节又必须在统一计划的指导下进行。

第二种观点认为，二者是互相渗透的关系。但在具体表述上，不尽相同。

有的同志说，“社会主义经济不能没有计划管理。整个生产、整个人民生活都要靠国家计划安排。但这种计划管理，在相当大程度上必须通过市场调节来实现。……过去认为实行计划调节就不能实行市场调节，这是不对的。应该又是计划调节，又是市场调节，计划调节大部分通过市场调节来实现。……所谓计划调节和市场调节，并不是这些产品计划调节，另一些产品市场调节，而是许多产品都通过市场调节来实现计划调节。”<sup>②</sup>（但有的同志担心：“照此做下来，恐怕我们的经济要变成有点国家干预的‘市场经济’，只

① 刘国光、赵人伟：《论社会主义经济中计划与市场的关系》，载《1981中国经济年鉴》V—86

② 费履让：《有关社会主义经济调节的几个问题》，《时贤经济丛刊》1980年第4期。

③ 薛暮桥：《计划调节与市场调节》，载1980年10月13日《人民日报》。



剩下一个市场调节，不过有点计划性而已”。) \*

有的同志说：“社会主义经济中的计划性和市场性是互相渗透的，你中有我，我中有你。”<sup>①</sup>

有的同志说：“所谓互相渗透的关系，也有两种情况：第一种情况是，国民经济的总体分为两个部分（两块），一部分是计划调节，一部分是市场调节，同时每种调节部分都渗透有另一种调节的因素”，“是体制改革过程中的一种过渡性现象”。 “实际上，计划与市场的板块结合是存在的，在目前情况下，这种板块结合也是需要的。国民经济主要的关键的那一块，要以计划为主，次要的地方搞一些市场调节”。<sup>②</sup> 第二种情况是，整个国民经济不再分为两块，计划调节和市场调节胶合成为一体，在统一的胶合体内互相渗透”，这“才是我们今后经济体制改革所要建立的模式。”

④（即“胶体式结合”——编者注）

第三种观点认为，社会主义社会对生产的调节，是通过计划调节来实现的。“这是经过建国以来国民经济的几次小调整和大调整的实践证明了的。”“我们讲的调整是计划机

① 孙尚清：文章载《中国社会科学》1981年第1期。

② 刘国光：《略论计划调节与市场调节的几个问题》，载1980年第10期《经济研究》。

③ 刘国光：参加孙冶方同志主持座谈学习陈云同志重要讲话时的发言，载1982年第4期《财贸经济》。

④ 刘国光：《略论计划调节与市场调节的几个问题》，载1980年10期《经济研究》。

\* 有林：《计划生产是主体自由生产是补充》，载1981年《经济研究》第9期。

制作用，国民经济的比例失调，不是市场机制所能调节的”。那种“要以商品经济为中心，以价值规律为依据，以市场调节为手段，以自由竞争为动力”的看法和处方，是不完全、不完善的。<sup>①</sup>

第四种观点认为，计划经济包括计划和市场两个环节，计划调节和市场调节是一件事的两个方面。“既要坚持实行计划，也要充分利用市场，只有把计划和市场正确结合起来，才能顺利实现计划经济。”

第五种观点认为，“计划调节和市场调节不过是商品经济调节方式的两个相辅相成的组成部分……两者的关系是对立统一的关系，既互相排斥，又互相渗透，互相作用，互相转化。……计划调节以集中统一和服从为特征，市场调节以分散和自由为特征，所以，是互相排斥的。但两者又不能截然分开，计划调节中包含有市场调节的因素，市场调节中也包含有计划调节的因素。”<sup>②</sup>

第六种观点认为，二者是主导与基础的关系，即计划是主导，市场是基础。“我们主张把计划经济与市场经济放到同等重要地位，或者说计划经济是主导，市场经济是基础，它们是互相联系，互相制约的。”<sup>③</sup>

① 许毅：《关于财政学的几个基本理论问题》，载1980年11月25日第71期《财政研究资料》。

② 范中民：《市场是检验计划的重要场所》，载1979年第3期《社会科学研究》。

③ 袁春熙：《坚持计划经济开展市场调节》，载1982年1月29日《经济研究参考资料》第15期。

④ 王章城：《把计划经济建立在市场经济的基础上》，载1979年第1期《财政研究通讯》。

还有一种观点认为，社会主义条件下根本不存在市场调节。因为“社会主义仅仅是计划经济，而不是商品经济。”所以，“近两、三年来关于以计划调节为主、市场调节为辅，在国家计划指导下发挥市场的调节作用，把计划调节和市场调节结合起来而不要对立起来等等提法，都是错误的”。多数同志不同意这种观点。<sup>①</sup>

关于计划和市场、计划调节和市场调节是否可以并列结合或对立的问题。

一种意见认为，计划调节要以市场需要和生产能力为依据，讲结合，会使计划调节外在于市场供求而成为无经济根据的主观主义。<sup>②</sup>

另一种意见认为“结合”之类的提法不确切，因为它表明我们还没有找到更合适的概念来反映客观经济过程。<sup>③</sup>

还有一种意见认为，“把三十年来我国经济走过的曲折道路的主要原因归咎于计划经济，把市场调节同计划调节对立起来，不提计划调节为主，而着力宣传市场调节的作用，这是一个重大问题，必须进一步讨论，澄清观点”。<sup>④</sup>

1982年以来，基本上不提计划调节与市场调节，而提“计划经济与市场调节”。在这二者之间的关系上，有一个理

- ① 交通、瑞璞：《全国高校政治经济学数学座谈会》，载1981年10月16日《人民日报》。
- ② 骆耕漠：《关于计划调节和市场调节的内涵》，载1981年第11期《赣江经济》。
- ③ 薛暮桥：《〈中国社会主义经济问题研究〉跋》，载1981年第21期《红旗》。
- ④ 陶增骥《从我国历史经验看国民经济综合平衡中的几个问题》，(1981年1月)载《中国财政问题》1981年版。

论问题需要弄清楚，即：市场调节是包含在计划经济之内，还是游离于计划经济之外？这是当前讨论涉及到的一个基本理论问题。有些同志在提出上述问题之后，认为：“计划经济是为克服社会生产的无政府状态而提出来的，它的本质特征，是通过预先的计划安排，自觉的实现国民经济按比例发展，至于采取什么方式来实现自觉地按比例发展，那是具体方法问题，不是本质问题。……我国目前阶段的计划经济，是社会主义商品生产条件下的计划经济，因此，发挥市场机制的调节功能，理应在为实现按比例发展而采取的各种调节方式之中。”<sup>①</sup>

有的同志认为：“社会主义经济是以计划生产为主，但国家在制订计划时，必须考虑市场的供求（比较长时间的，比如一年的供求变化）；市场调节只能在计划指导下进行，这主要表现为：它的范围要经过国家计划允许；国家可以通过价格、税收、信贷等经济杠杆，使其符合于计划经济的要求。”<sup>②</sup>

《新闻战线》编辑部指出，1982年1月25日新华社播发的陈云同志就加强计划经济工作问题约请国家计委负责人进行座谈的消息中，有“坚持以计划经济为主，市场经济为辅”的提法，好像“计划经济”和“市场经济”是两回事。以后凡是这样的话，还是应该用“计划经济为主，市场调节为辅。”<sup>③</sup>

① 孙效良、刘国础：《关于加强计划指导的几点意见》，载1982年第2期《财贸经济》。

② 苏星：红旗杂志社《内部文稿》1982年第6期

③ 《报刊动态》1982年第4期。

### (三) 计划调节与市场调节的一致性和矛盾性

讨论中，大家基本上都认为二者具有一致性，也具有矛盾性。只是在阐述其表现时，观点各异。

有的同志认为，市场调节既有能“推动生产发展，促进技术进步的有益一面”，又有“会带来激烈竞争和无政府状态的有害一面”。

有些同志认为，“有计划发展规律的调节作用和价值规律的调节作用的一致性主要的，它们共同调节对社会主义经济发展的促进作用是主要的，它们之间存在矛盾的一面是次要的。”应当“采取必要的措施，防止和克服由于价值规律的调节和利用市场可能带来的消极作用”。

有的同志认为，市场调节的积极作用是“它能以经济利益为杠杆，通过企业之间的竞争，动员所有的企业，乃至每一个职工，都去积极地了解 and 发掘社会需求，挖掘企业潜力，主动地调节生产，从而能够迅速灵敏地对市场的变化作出反应，经常自动地促使产需关系趋向平衡，经济比例趋向协调。”它的消极作用是，它“以企业的分散决策为前提，以它们的自身利益为动力，因而必然会同全局和长远的经济利益发生一定的矛盾；它的决策往往带有很大的盲目性，它的积极作用往往要以社会劳动的浪费为代价。

有的同志认为：“计划经济和市场调节的一致性，其客观依据，就在于有计划发展规律和价值规律的客观要求有其

① 廖显辉：文章载1980年2月10日《四川日报》。

② 孙尚清：文章载1979年5月29日《财贸战线》。

③ 袁春熙：文章载1982年第15期《经济研究参考资料》。

一致的方面。有计划发展规律要求把生产资料和劳动力按照社会需要的客观比例分配到国民经济各部门，以保证物化劳动与活劳动的充分利用和社会生产的协调发展。价值规律要求各种商品按照它所包含的社会必要劳动量进行交换，即等价交换，而只有在社会总劳动中分配到各生产部门去的劳动量同社会需要量相一致的时候，商品的供给和需求才会平衡，价格同价值才会一致，才有可能实现等价交换。”明确地说，这种一致性就表现为，它们“都要求社会生产和社会需要相适合，都要求把社会劳动按照社会要求的客观比例分配到各生产部门中去。”<sup>①</sup>

#### （四）划清计划调节与市场调节的范围

这个问题是每个参加讨论的同志必谈的问题，人们总是从不同的角度和侧面，规划计划调节与市场调节的范围。现将各个角度及其不同观点做一介绍。

##### （1）从宏观经济与微观经济上划分范围

张卓元、邢俊芳同志认为，在宏观经济方面和重要的微观经济活动方面，要实行计划调节（随着国民经济比例的逐步协调和经济管理体制改革的逐步实行；对于企业经济活动应尽可能用指导性计划代替指令性计划）；在保证经济稳定的前提下，推行计划指导下的市场调节。

他们认为，市场调节的主要内容至少包括：（1）改变多数产品的统购包销制度，除粮食、棉布等极少数供不应求的重要商品外，一般商品由商业部门按照市场需要制订收购计划。（2）逐步允许大部分生产资料进入市场。（3）增

<sup>①</sup> 蒋学模：文章载1982年6月1日《中国外贸报》。

加流通渠道，减少流转环节，不再搞独家包办。（4）改变单一的计划价格制度。<sup>①</sup>

张曙光同志认为，在国家计划指导下，发挥市场调节的作用，实行“宏观经济政策由国家集中控制，主要运用计划指导和计划调节的方式，微观经济决策分散进行，充分发挥市场机制的作用。”<sup>②</sup>

刘国光同志进一步指出，国家只保留对宏观经济的集中计划管理，而微观经济活动则在计划指导下运用市场机制来进行调节和控制，是我们长期改革的目标。<sup>③</sup>

贾履让同志认为，有关宏观经济的决策，由中央主管部门的计划来安排；微观经济的决策，由企业在国家计划指导下，根据市场需要、自身的生产条件和经济利益制定计划；少量的个体经济活动，在遵守国家法令和市场管理的前提下，完全可以让供求价格发挥自发的调节作用。<sup>④</sup>

## （2）按产品类型划分范围

一种观点认为，对关系国计民生的主要产品和比较重要的产品的生产和调拨，国家要全部或部分地实行指令性计划，企业必须保证完成。市场调节的范围大体包括两个部分，一是农村社队和农民生产的产品，在完成国家收购任务

① 《经济研究》1981年第9期《发挥社会主义计划经济的优越性》。

② 张曙光：《经济模式及其类型》，载1981年12月7日《世界经济导报》，

③ 刘国光：《体制改革的目标模式选择》，载1982年12月4日《经济学周报》创刊号。

④ 贾履让：《有关社会主义经济调节理论的几个问题》，载1980年第4期《财贸经济丛刊》。

以后，拿到集市上出售的农副产品；二是在国家计划许可范围内，小型企业和部分中型企业以及个体劳动者生产的小商品、小百货等。”

第二种观点认为，划分不同产品计划调节程度的客观依据是：1.产品生产的社会化程度高低；2.产品在国民经济中的作用大小；3.产品的供需情况（紧缺还是供大于求）；4.产品生产企业的生产资料所有制是全民的还是集体的；5.产品是重点企业生产的还是非重点企业生产的。对于前一类产品计划调节程度要高些，对于后一类产品计划调节程度要低些。从企业所有制性质来说，集体所有制企业的产品，市场调节程度要高些，全民所有制企业的产品，市场调节程度要低些。

### （3）按企业划分范围

一种观点认为，国营的部门和企业（以及生产队为完成国家征购、派购任务而生产的部分）按照计划生产，工农业生产的主要部分也就按照计划生产了。其余的企业，包括那些生产生产资料的小企业，都应该按照市场变化而在国家计划许可范围内自由生产。也就是市场调节。这些企业“应该是集体所有制企业，自负盈亏的企业。”

第二种观点认为，中央和地方主管部门的计划只规定经

① 邓力：《关于加强计划工作，改革计划工作管理的几个问题》，载1982年第4期《计划经济研究》。

② 黄振奇：《对计划调节和市场调节的几点看法》，载1981年第4期《财贸经济》。

③ 育林：《计划生产是主体 自由生产是补充》，载1981年第9期《经济研究》。



济发展的总规模 and 方向，一般不必再对企业的生产和经营自上而下地下达强制性、指令性指标。企业可以根据市场的信息签订生产合同，自行决定生产什么，生产多少，什么时间生产，并自行选择生产资料的供货来源和产品的销售方向。<sup>①</sup>

第三种观点是把企业和产品分为四种类型，依此划分按国家计划生产和按市场变化组织生产的范围。“我们设想，根据企业在国计民生中所占地位的不同，根据企业所有制的不同，根据企业产品的重要性的种类、规格的多少不同，可以分别实行不同的管理方法。大体上有四种类型：一是按照国家指令性计划进行生产的。这是关系国家经济命脉的骨干企业或关系国计民生的主要产品，它们的产值占工农业总产值的大部分，但品种不是很多。二是按市场变化而在国家计划许可的范围内生产的，这是品种繁多的小商品，分散在许多小企业和个体劳动者中生产，不可能也不便于统一计划管理，它们的产值只占工农业总产值的小部分。在这两大类之间还有两类产品和企业。一类是大部分按国家计划生产，小部分由企业自行组织生产，这一类基本上接近前一大类，但又有所不同；另一类是大部分由企业按照市场变化组织生产，小部分按照国家计划进行生产，这一类基本上接近后一大类，但也有不同”。

#### (4) 按经济活动划分范围

一种意见认为，实行计划调节的应该是全社会所必需的、

- ① 贾履让：《有关社会主义经济理论的几个问题》，载1980年第4期《财贸经济丛刊》。
- ② 赵紫阳：《政府工作报告》（在五届人大四次会议上）载1981年第12号《新华月报》。

关系国计民生的、重大的生产和建设，其余的则为市场调节。<sup>①</sup>

第二种意见认为，市场调节是在无法直接按计划调节的范围内起作用。<sup>②</sup>

第三种意见具体表述为：“只要产品的主要部分是按国家的计划价格由国营商业部门来统一收购和销售，就仍然属于计划管理，而不属于市场调节的范围。只有在国家计划允许范围内的自由生产、商品价格不由国家统一规定，而随市场供求情况自行浮动的，才属于市场调节。”

在农业方面，“只要价格是由国家规定。是计划价格，而且绝大部分产品是由国家指定的机构来统一收购，就仍然属于计划管理的范围。只有国家不规定价格的三类农副产品，和国家准许在集市贸易和城市农副产品市场销售的产品，才属于市场调节。”<sup>③</sup>

#### (5) 按商品流通渠道来划分范围

第一种观点认为，只有集市贸易才属市场调节，其余的都属于计划调节。

第二种观点认为，除集市贸易外，议购也属于市场调节的范围，而统购派购属于计划调节的范围。

第三种观点认为，集体所有制与全民所有制之间、各集

①邓力群：1979年3月12日《商品经济的规律和计划》，载《1981年中国经济年鉴》。

②张致成、王奇华：《从农副产品的收购政策看计划调节和市场调节的关系》，载1979年第6期《经济研究》。

③薛暮桥：《计划经济为主，市场调节为辅》，载1982年第8期《红旗》。

体所有制经济单位之间的商品流通，属于市场调节；全民所有制内部的物资流通，属于计划调节的范围。

第四种观点认为，全民所有制内部凡通过商业部门的物资流通，属于市场调节的范围；只有通过物资分配部门的物资调拨，才属计划调节的范围。

第五种观点认为，对于有关国家经济命脉的部分，要坚持国家计划调节；但国家计划不能无所不包，也不能管得太死。对于非国家经济命脉的部分，应该实行市场调节，国家只下达参考用的计划。具体来说，计划内的商品，主要实行计划调节，计划外的商品，主要实行市场调节。一二类商品主要实行计划调节，三类商品主要实行市场调节。<sup>①</sup>

#### (6) 小资料

“据不完全统计，1980年市场调节部分，所占比重大致情况是：在生产领域中，工业企业自销的产品占全国民用产品销售总值的19.5%；

在流通领域中，市场调节部分占全国社会商品零售总额的25.3%；

在商业部门收购的农副产品总额中，计划外通过议价和超购加价收购的占34%”。<sup>②</sup>

“对于计划经济的搞法，我同意陈云同志1956年的一次讲话中提到的‘三个主体、三个补充’。陈云同志还讲过几个40亿，即：农业小土产自由贩运40亿；日用工业品选购自销部分40亿；手工业选购自销部分40亿。仅三个40亿就是

① 1981年10月北京市委党校编《经济理论争议问题》

② 《经济研究》1981年第9期《发挥社会主义计划经济的优越性》。

120亿，计划控制占75%，自由部分25%。安排计划有这些数量界限，就找到了结合点，有章可循了。现在仍然可以设想这样搞。”<sup>①</sup>

### (五)关于指令性计划、指导性计划及其它

一种意见认为，社会主义经济计划必须坚持指令性计划与指导性计划相结合。“那些关系全局的重要经济活动，必须由国家计划直接安排，下达指令性计划，而那些一般的经济活动则可以实行指导性计划，国家主要通过运用价格、税收，信贷等经济杠杆，引导企业执行计划的要求。至于某些小商品的生产和流通，国家也可以不拟订和下达指标，由企业根据市场的需要自行安排。这些企业的生产经营活动，在总体上也仍然受到国家的经济政策、法令和计划的控制。”<sup>②</sup>

“在我国当前条件下，……应当是大计划，小自由。这就是说，第一，要坚持国家、集体、个人三种所有制并存，而使国家所有制居于主导地位；第二，要坚持在国家所有制基础上的国家统一计划制度，计划要具有法令性”。<sup>③</sup>

第二种意见认为，指令性指标将逐步减少，指导性的和

---

① 李海：1981年11月20日在国务院经济研究中心“计划和市场问题座谈会”上的发言，载《简报》第2期。

② 桂世镛：《充分发挥计划经济的优越性》，载1982年第1期《经济学动态》。

③ 许毅、陈宝森：《从国际经验看我国经济改革》（1980年1月），载《中国财政问题》1981年版。

预测性的指标将逐步增加。<sup>①</sup>

“学会利用经济杠杆，逐渐减少指令性的计划，代之以指导性的计划，这是我们今后计划体制改革的一个重要内容。……当然，即使学会利用经济杠杆以后，也不能完全取消指令性的计划。基本建设重大项目的投资，少数关系国计民生的重要物资，特别是短缺物资（如粮食、能源等）的生产和分配，今后还有必要长期实行指令的计划”。“计划管理除指令性的计划和指导性的计划外，还必须采取多种多样的形式。如把指令性和指导性的计划结合运用‘地区间、行业间、企业间实行协作计划’”。<sup>②</sup>

第三种意见认为，国家直接控制若干产品的生产与流通还是必要的，但在方法上应采取国家订货形式来代替指令性计划。<sup>③</sup>

第四种意见认为，社会主义经济不能取消指令性计划。指令性计划是社会主义计划经济的一个基本标志，对占工农业总产值大部分的生产实行指令性计划，就表明我们的经济基本上是计划经济。取消指令性计划，就会象资本主义国家的计划那样，顶多对各企业的生产和经营起一些协调的作用。这种“计划”，无法避免社会生产的无政府状态。<sup>④</sup>

① 姚依林：《关于1980、1981年国民经济计划安排的报告》，载1980年第9号《新华月报》。

② 薛暮桥：《计划经济为主，市场调节为辅》，载1982年第8期《红旗》。

③ 蒋一苇：《经济管理体制改革的实质是实现社会主义的经济民主》，载《1981年中国经济年鉴》。

④ 邓力群：《正确处理计划经济和市场调节之间的关系》，载1982年2月22日《经济学周报》。

还有一种意见认为，社会主义计划经济优越性的生动体现，是国民经济的综合平衡。而要搞好综合平衡，必须加强计划工作，要有长期规划作指导，编制一个可行的中长期经济发展计划，又以短期计划来保证其实现。<sup>①</sup>

#### （六）关于市场调节的辅助作用

吴敬庭同志认为，“市场调节只是在计划的指导下和在计划所规定的总范围内发挥它的辅助作用”。<sup>②</sup>

“在实行计划经济的前提下，注意发挥市场调节的辅助作用，实际上就是一部分产品和企业的经济活动，在国家允许的范围内主要靠价值规律调节。”<sup>③</sup>

龚世共、许毅同志具体说明为，“所谓市场调节的辅助作用，我们体会一是在计划中要考虑市场供求状况，利用和驾驭价值规律来指导生产，指导消费。二是对计划不能安排的部分，要通过市场供求调节生产。”

有的同志认为，市场调节的辅助作用可以具体理解为：

（1）企业在保证完成国家计划的情况下，可以根据市场供求情况的变化修改若干产品的生产计划；（2）对国家计划难以直接安排的生产，生产单位或生产者可以根据市场的需

① 胡静、黄菊波：《财政工作的主要问题是“左”不是右》（1980年1月），载《中国财政问题》1981年版。

② 1982年2月13日《中国财贸报》。

③ 郑力：《关于加强计划工作、改革计划管理的几个问题》，载1982年第4期《计划经济研究》。

④ 1982年第6期《经济研究》《坚持计划经济为主、市场调节为辅》。

要对其产品进行自销或直接投放市场；（3）在计划价格的制约下，允许部分产品的价格在一定幅度内浮动。<sup>①</sup>

有的同志认为，市场调节的好处在于它的灵活性和竞争性，可以较快地自动地适当消费者需要的变化，你追我赶，使社会主义计划经济变得更加灵活和有效。<sup>②</sup>

## 四、概 念

关于计划和市场问题的讨论，涉及到许多概念。对概念的理解不同，对问题的分析、研究、看法就不同。因此，很多同志都从概念入手，展开自己的论述。这里介绍几个概念。

### （一）计划

计划——是工作或行动以前预先拟定的具体内容和步骤。<sup>③</sup>

蒋一苇同志认为：“计划是行动的目标，是人们按照客观规律对经济发展的一种设想。它应当建立在科学预测的基础上，但毕竟带有主观性。因此就计划的本义来说，它只能是一种指导性的东西。”<sup>④</sup>

① 《加强计划经济发挥市场调节的辅助作用——首都经济界座谈计划和市场问题》。

② 张卓元、邢俊芳：《发挥社会主义经济的优越性》，载1981年第9期《经济研究》。

③ 《现代汉语词典》

④ 《1981年中国经济年鉴》III—53。

刘国光、赵人伟同志在谈到如何处理好计划和市场的关系时，指出，这里所讲的，“不是指作为意识形态的计划，而是指人们自觉地调节和控制社会经济发展的客观过程，这一客观过程过去经济学文献中曾用‘计划化’一词来概括。”<sup>①</sup>

贾履让同志认为：“计划，是国家或企业根据客观经济规律和不同时期经济发展的实际需要，对整个国民经济的发展或企业经营活动所进行的规划、目标、指导或打算。包括计划的制定，组织计划的实现以及根据客观情况的变化调整计划的活动等。它是主观作用于客观的东西。”<sup>②</sup>

## （二）计划经济

计划经济——社会按照统一计划管理的国民经济。计划经济适应国民经济有计划按比例发展的规律，必须在生产资料公有制的基础上才能实行。<sup>③</sup>

“在生产资料的社会主义公有制基础上，根据国民经济有计划按比例发展规律的要求，从国民经济的具体情况出发，由社会（通过社会主义国家）制定计划来管理的国民经济”。

“计划经济的前提，是生产资料公有制。”

“计划经济的任务，是组织国民经济的综合平衡，促进生产高速度发展”。

① 《1981年中国经经年鉴》V—83。

② 《有关社会主义经济调节理论的几个问题》，载1980年第4期《财贸经济丛刊》。

③ 《现代汉语词典》。

④ 《政治经济学辞典》1981年7月第74—75页。



一种意见认为：“计划经济不是手段，而是社会主义经济的一个形态，一种模式”。①

第二种意见认为，计划经济是一种社会经济制度。根据列宁、斯大林对计划经济的论述和计划经济的实践，“对计划经济应当了解为它是一种社会经济制度，它是以生产资料公有制为基础的、国民经济有计划发展的社会经济制度。”社会主义计划经济“有三个特点：第一，社会有计划地直接调节，只是对国民经济的主要部分，而不是全部。第二，有计划的社会经济联系是借助于商品交换的形式实现的。第三，直接计划调节和间接计划调节相结合。”②

第三种意见认为，计划经济就是有计划地自觉地组织全社会生产。“所谓计划经济，是指在整个社会范围内，对生产进行‘有计划的自觉的组织’。这是生产力发展和生产社会化所提出的客观要求。”③

王运长、孙东兴同志认为：“计划经济这个概念包含了计划制定、计划实施、计划指导、计划调节、计划管理、计划监督和控制，……只有使计划经济的各方面都能发挥作用，才能使计划经济顺利进行”。“计划经济的根本任务，是对社会再生产进行有意识的社会调节，自觉地保持国民经

---

①李海：1981年11月20日在国务院经济研究中心“计划和市场问题座谈会”上的发言，载《简报》第2期。

②李震中：1981年11月6日在国务院国经研究中心“计划和市场问题座谈会”上的发言提纲。

③1982年第15期《经济研究参考资料》《坚持计划经济开展市场调节》。

济的适当比例，求得社会生产和需要的相对平衡，保证最大限度地满足整个社会经常增长的物质和文化的需要”。<sup>①</sup>

还有的同志认为，根据经典作家的论述，计划经济可以概括为八个字，即自觉（调节）、事先（确定）、直接（作用）、整体（包括一切生产部门）。缺少其中任何一个方面，都不是完整的计划经济。<sup>②</sup>

第四种意见认为，计划经济是客观必然性和计划的约束力的统一。有的同志认为：“我国的国民经济是计划经济。这里说的计划经济是指：第一，整个国民经济都在统一计划的指导下，按比例地发展。……是一种客观要求。第二，国家计划对企业、部门、地区的生产、分配、流通具有不同程度的约束力。这种约束力可以有几种不同的情况，有的指标具有指令性，有的指标是供作参考的，有的可以是计划指导下的自由生产。”“按比例，是计划经济的主要内容”。<sup>③</sup>

### （三）市场

市场——商品交易的场所，商品行销的区域。<sup>④</sup>

有的同志说：“市场这个概念比较宽”，“在社会主义国家，不论是计划生产还是非计划生产，都需要通过市场实现商品的价值和使用价值，在市场上都要受价值规律的支配”。<sup>⑤</sup>

① 1982年第3期《物资通讯》。

② 1979年第6期《经济学动态》。

③ 1982年第6期红旗杂志社《内部文稿》。

④ 《现代汉语词典》。

⑤ 红旗杂志社《内部文稿》1982年第6期。

有的同志说：“什么叫市场？市场就是买卖关系的总和，即经济学所说的流通过程”。<sup>①</sup>

有的同志说：“市场，广义地说，就是商品买卖。……我国目前的市场有三种：计划市场、非计划市场、自由市场。这三种市场构成了社会主义市场体系。”

有的同志说：“市场是商品经济发展的必然产物，哪里存在着商品经济，哪里就必然存在着市场。……在我国，社会主义市场是客观存在的，主要原因是：第一，……还存在着两种公有制的形式，……第二，目前还存在：（1）个体所有制经济；（2）国营同集体合营企业——农工商联合企业；（3）外国投资企业；（4）中外合资经营企业；（5）港澳同胞投资企业；（6）公私合营企业；（7）个人合资企业。第三，全民所有制内部各企业之间的经济关系，也是商品交换关系”。

有的同志认为、社会主义的统一市场具有三个特点，“第一，这个市场是以计划生产为主体的……。第二，这个市场是以国家市场为主体的，……并且要附有一定范围内国家领导的自由市场，如集市贸易、个体经营的商业服务业，作为补充。第三，这个市场是统一的市场，要打破封建割据……的种种限制，做到货畅其流。”

还有的同志认为：“适应大计划，小自由的体制、我国

① 1982年2月13日《中国财贸报》。

② 李震中，1981年11月6日在同务院经济研究中心“计划和市场问题座谈会”上的发言提纲。

③ 《全国商品流通渠道理论讨论会专辑》1982年第7期。

④ 《1981中国经济年鉴》V—104。

应当有三种市场，三种价格。三种市场是：计划市场（计划生产，计划分配）；计划调节市场（企业据根市场需要自定计划，经国家批准，产销直接见面的）和自由市场（国家计划不干预的日用小百货、小土产、手工业品）。”三种价格是：“由国家规定的固定价格、由国家规定限价的浮动价格和自由价格。”①

#### （四）市场经济

这个问题在无锡讨论会上提出并讨论，尔后，由于强调计划调节与市场调节相结合，以计划调节为主“的提法。也就是基本上中止了这一问题的讨论。为了便于大家学习、借鉴，这里将无锡会议上反映出的四种意见介绍一下。

第一种意见认为，所谓市场经济，是指自由贸易，是资本主义经济，它直接根据市场需要，通过竞争、价格波动与市场机制来自发调节生产和流通。凡属市场调节的产品，它的购销均不纳入国家计划。

第二种意见认为，不应把市场经济笼统地理解为商品经济或者说成是资本主义经济。市场经济是相对于计划经济而言的计划外的经济。

第三种意见认为，市场经济属商品范畴，有商品经济就有市场经济。社会主义存在商品生产，就必然存在在着市场经济。社会主义市场经济分为两种：一种是计划市场经济，

① 许毅、陈宝森：《从国际经验看我国经济改革》（1980年1月），载《中国财政问题》1981年版。

② 1979年第6期《经济学动态》。

如纳入国家计划的产品的产供销活动；一种是非计划的市场经济，即未纳入国家计划的产品的产供销活动。

第四种意见认为，市场经济这个概念值得研究。（一）“市场经济”是从南斯拉夫来的，还不知它是否符合我国的实际情况，需要研究。（二）这个概念本身就含义不清，如果它是指商品经济，不如就叫商品经济为好。（三）计划经济和市场经济这种提法不确切，这样的提法，容易使人把社会主义经济看成是两块互不联系的经济。

### （五）调节

调节——从数量上或程度上调整，使符合要求。<sup>①</sup>

一种意见认为：“所谓调节是指通过一定的途径和手段来安排和调整经济比例。”

有的同志认为：“调节，是指调节社会劳动时间在各生产部门之间的分配比例，或者说，调节社会生产和社会需要之间的比例关系”。

还有的同志认为：“对社会劳动进行分配，使各个部门的生产相互协调，就是所谓调节”。

第二种意见认为，调节是指具体进行经济工作的方法。<sup>②</sup>

第三种意见认为，调节是对整个社会再生产过程的组织和管理。

① 《现代汉语词典》1129页。

② 袁春熙：《坚持计划经济开展市场调节》。

③ 李震中：1981年11月6日在同务院经济研究中心“计划和市场问题座谈会”上的发言提纲。

④⑤⑥ 1981年10月北京市委党校编《经济理论争论问题》

还有的同志结合现实经济活动认为：“对经济活动的调节，包含有调整、节制、决策、指挥、控制等这样一些意思，其中主要含义是控制。”“调节什么？首先是调节生产。……其次是调节流通，即调节商品供求。……再次是调节分配和消费。”“从历史上看，社会经济的调节方式大体有这样三种：带有主观随意性的以满足自己需要为目的的调节；以反映价值规律要求为主的市场调节；以及自觉反映各种经济规律要求的计划调节。”

### （六）计划调节

1979年尤锡讨论会以来，多数同志认为，计划调节是由社会主义国家按照经济规律的客观要求和劳动群众日益增长的需要，自觉地在各部门之间分配社会劳动，以保证国民经济按比例高速度发展。计划调节是社会主义经济的一个基本特征；只有在社会主义制度下才能实行。但在具体阐述上各有侧重。例如：

王珏同志认为：“计划调节，就其本质来说，是对有计划按比例发展规律的作用的直接运用，计划调节的基本任务是根据生产力发展水平确定社会生产和社会需要之间的联系，正确安排各种基本比例关系，把人民群众的当前需要与不断增长的长远需要密切结合起来，制订出反映全局的整体利益的国民经济发展计划。”

许柏年同志认为，计划调节具有集权性、强制性、自觉

① 费展让：《论社会主义经济调节理论的几个问题》，载1980年第4期《财贸经济丛刊》。

性的特点。<sup>①</sup>

另外，张卓元等同志认为，计划调节只是适应社会化大生产而对国民经济实行某种管理的一种方法，资本主义也可以实行局部的计划调节，但它却不是计划经济制度下的计划调节。<sup>②</sup>在资本主义条件下也不占主导地位，计划调节的最明显特点是可以动员全社会的力量和资源，用于解决当前最紧迫的任务，迅速取得效果。<sup>③</sup>

还有一些类似的表述，如：

“计划调节是国家通过计划形式，安排人、财、物在国民经济各部门的比例，带有指令性的调节方式。”

“计划调节是有计划按比例规律的调节，凡是体现有计划按比例规律的各种经济关系，都是计划调节”。

“计划调节，就是根据国民经济有计划发展规律的要求，自觉地有计划地调节，既包括通过编制和执行国家计划的形式来实现的调节，也包括对国家计划外的经济活动通过其他方式进行的计划指导来实现的调节。”<sup>④</sup>

“计划调节是通过计划机制即国家计划机构的领导及其对企业所颁发的各项计划指标来发挥作用的。它的作用的实现，是依靠计划的权威性即基层企业对国家计划的遵从来保证的。”<sup>⑤</sup>

① 以上均见1981年第1期《中国社会科学》。

② 1981年第5期《财贸经济》，1982年第15期《经济研究参考资料》。

③ 1981年第9期《经济研究》。

④ 1981年10月北京市委党校编《经济理论争论问题》。

⑤ 蒋学模：文章载1982年6月1日《中国财贸报》。

“通过国家经济管理中心有意识地运用计划方式调节和实现社会劳动量的分配比例的一切手段，都属于计划调节的范畴。因此，它至少包括指令性、参考性、指导性计划，计划价格税率、信贷、经济立法、经济监督、行政干预等具体手段”。①

有的同志认为，计划调节可以分成狭义和广义两种。狭义的计划调节，就是指国家通过指令性计划调节企业的产、购、销活动。广义的计划调节，也包含国家利用经济杠杆、价值规律进行的调节。②

### （七）市场调节

一种表述，是把市场调节和价值规律联系在一起。

王珏同志认为：“所谓市场调节，就其实质来说，是对价值规律作用的直接运用。在社会主义商品经济条件下，在制定计划时，还不能用直接的形式把劳动时间分配到每一种特殊商品生产上去，而必须通过价值规律和市场交换这种迂回的方式来进行。”③

蒋学模同志认为：所谓市场调节，就是价值规律在市场上强制贯彻它的作用的一种形式。”④“市场调节是通过价格机制即通过价格与价值的一致或背离对商品供需的影响，来发挥作用的。它的作用的实现，是依靠生产者和消费者对

① 1982年第4期《经济学动态》。

② 薛暮桥：《关于经济管理体制改革理论问题的讨论》，载1982年5月4日《人民日报》。

③ 1979年10月20日《光明日报》。

④ 1979年第8期《经济研究》。



本身物质利益的关怀来保证的。”<sup>①</sup>

另一种表述，是在上述表述的基础上，强调了“自发”。

许柏年同志认为，市场调节就是通过市场价格来调整商品生产和商品流通。市场调节具有独立性、竞争性、自发性的特点。<sup>②</sup>

李震中同志认为：

“市场调节的实质就是价格调节，是通过价格的自发波动来调节的。不能把市场调节一般地说成价值规律调节，只有价值规律的自发调节才是市场调节。同时，也不能把市场调节一般地说成是价格调节，只有价格的自发波动的调节，才是市场调节”。<sup>③</sup>

还有一种表述则是强调了“自觉”，如“市场调节，主要指通过市场机制，自觉地利用价值规律调节生产和供求。”<sup>④</sup>

（程延德、徐穗珍、徐亚平）

① 1982年6月1日《中国财贸报》。

② 1979年5月29日《内蒙古日报》。

③ 1981年12月26日《光明日报》。

④ 许涤新主编《政治经济学辞典》，1981年7月，第112页。

## 关于社会主义统一市场的几个问题

在流通体制改革中，如何正确理解和逐步完善社会主义统一市场，是一个值得继续研究的问题。现将近年来讨论的情况综述如下，供参考。

### 一、社会主义统一市场的含义

多数同志赞同“社会主义统一市场”这个提法，但在两个问题上理解有所不同。

(一) 如何理解“社会主义统一市场”的社会主义性质？

一种观点认为，其社会主义性质是由构成市场主体的商品的性质来决定。我国市场上流通的商品百分之八十、九十是社会主义经济生产的，因此可以说是社会主义市场。

另一种观点认为，其所以是社会主义性质的，是因为这个市场在党的领导下，实现了三大改造，消灭了剥削。

还有的同志指出，我国市场是社会主义性质的市场，其理由有三：首先，市场上流通的商品，绝大部分是社会主义全民所有制经济和集体所有制经济的产品；它们之间的商品交换构成了国内市场交换关系的主要内容。其次，在市场上进行交换活动的成员，主要是社会主义商业企业；经营的目的是为了<sub>二</sub>满足社会主义生产和广大劳动人民的物质文化生活需要。第三，这个市场是有计划的市场。全国和各地的商品流通总量、主要商品的流通量以及主要商品的价格，等等，都是由国家计划规定的，消灭了资本主义自由竞争和无

政府状态。

(二) 如何理解“社会主义统一市场的统一性?”一种观点认为,社会主义统一市场,主要统一于市场的社会主义性质,是相对于资本主义的自由市场而言。适合我国情况的人民需要的社会主义市场,就是社会主义统一市场。虽然社会主义市场包括国家市场和自由市场两个部分,但是,自由市场是在国家市场的领导下,作为国家市场的补充而存在的,它与国家市场是一个统一的市场,而不是两个分割开来的市场。

另一种观点认为,所谓社会主义统一市场,主要是对国内市场而言。这是一个没有外国侵略的、独立自主的民族市场。在这个市场上不存在封建割据、划地为牢以及其他各种束缚商品流通的封建性限制,因而是全国统一的。

还有一种观点认为,统一性主要是指全国经济统一、人民币在全国通行无阻,物资交流可以达到一切地方,而不是地区分割的。进一步说,统一性表现在:流通统一,计划统一(对重要商品),政策统一,管理统一。

在强调我国市场的统一性的同时,不少同志指出:(1)不能把统一市场理解为单一的社会主义公有制经济的市场,因为参加这个市场的除了社会主义经济以外,还有少数个体经营者;(2)不能把社会主义统一市场理解为社会主义计划市场,因为城乡集市贸易和社会主义经济市场内部的自由贸易(指社会主义经济的不直接纳入计划的部分的交易)仍然客观地存在着;(3)不能把社会主义统一市场理解为国营商业和供销社独占的市场,要允许多头经营,商业部门固然要组织商品流通,非商业部门也可以经商(如工业自销)。

少数同志不赞成“社会主义统一市场”的提法。认为，我国的市场是社会主义的市场，但不必加“统一”二字，因为有了“统一”这个词，就容易产生排斥其它经济形式的倾向。

## 二、我国社会主义统一市场的形成和完善

绝大多数同志认为，我国的社会主义统一市场，是在社会主义改造已经取得决定性的胜利，资本主义的自由市场已经不存在的基础上，适应我国的情况和人民的需要，逐步在全国范围内建立起来的。但在形成和发展的过程中由于受“左”的指导思想的影响和工作缺乏经验，曾产生了一些失误，因而不很完善。这些不完善之处主要表现在：（1）过去不承认生产资料是商品，“使得统一的社会主义市场变得残缺不全”；（2）地方搞独立的经济体系，企业搞“小而全”、“大而全”，农业强调自给性生产，使社会分工受到很大限制，不利于社会主义统一市场的扩大；（3）一度取消集市贸易，把它当作资本主义来批；（4）国营商业统得过死、包得过多，形成独家经营的局面，并在思想上认为社会主义统一市场就是由国营商业包办的市场。

少数同志则认为，我国的社会主义统一市场是冒进的产物。过早地取消小商小贩，把供销合作社变成国营经济，实质是盲目的强过渡，是用行政手段造成的高度垄断的市场。

多数同志认为，党的十一届三中全会以来，社会主义统一市场进一步完善，主要表现在：（1）在巩固发展国营商业的同时，恢复和发展了多种经济成分，多种流通渠道；（2）扩大了商品流通的范围，生产资料开始进入市场；

(3) 发展了多种购销形式和多种经营形式。

但也有不少同志指出，这一段时间，社会主义市场的统一性在某些方面有所削弱或遭到破坏。表现在：(1) 商品流通由单一渠道变成多渠道之后，各渠道对紧俏利大的商品争相抢购，对量大利微的商品推靠、等待，致使国营商业的主渠道受到冲击和破坏，从而使国家的计划渠道得不到坚实的保障；(2) 个别地区，为了推销质量低劣的本地产品，采取地区封锁手段，不准其他省、市的优质产品进入他们管辖的范围；(3) 一些地方，一些商品的价格混乱，冲击社会主义统一市场的计划价格，引起某些商品涨价；(4) 由于法制不严，打击不力，一些地区投机倒把、走私贩私活动猖獗，破坏了社会主义统一市场。

### 三、社会主义统一市场的基本特征

一种观点认为，社会主义统一市场的基本特征是：第一，要以计划生产为主，以国家计划许可范围的自由生产为补充；第二，以国家市场为主体，同时允许多渠道流通，并附有一定范围的国家领导的自由市场为补充；第三，打破市场割据封锁，货畅其流。

关于“以国家市场为主体，附有一定范围的国家领导的自由市场为补充”这一点，有的同志又进一步表述为：(1) 以国家计划直接调剂的计划市场为主体，附以国家允许的、有组织、有领导但不直接纳入计划的自由市场为补充；(2) 以计划购销为主体，坚持统购统销和派购政策，充分发挥议购议销和集市贸易的补充作用；(3) 以计划价格为主体，辅以包括自由议价在内的价格形式；(4) 以国营商业、

集体商业为社会主义流通的基本形式，以个体商业为补充，发展多种形式的经济联合，开展必要的竞争，做到渠道多样化；（5）坚持“统一领导，分级管理”的原则。重要商品的计划、经营方针和价格由中央统一制定，其他商品则由各级商业行政管理部門和业务部門管理。

还有的同志认为，社会主义统一市场的基本特点是：  
（1）以生产资料社会主义公有制为基础的市场；（2）以计划调节为主，同时充分发挥市场调节作用的市场；（3）独立自主的市场。（4）有着广阔农村市场的国内市场。

#### 四、社会主义统一市场的结构

（一）总的说来，大家都赞同陈云同志在一九五六年提出的意见，即：

“这种社会主义经济的市场，决不是资本主义的自由市场，而是社会主义的统一市场。在社会主义的统一市场里，国家市场是它的主体，但是附有一定范围内国家领导的自由市场。这种自由市场，是在国家领导之下，作为国家市场的补充，因此，它是社会主义统一市场的组成部分。”

但在进一步具体分析时，又有几种不同的说法：

（1）把社会主义统一市场分成计划市场与非计划市场。国家市场就是计划市场，包括按照计划分配的生产资料 and 消费品；自由市场也可以叫非计划市场，包括集市贸易，企业之间、部门之间、地区之间完成计划任务以后互相交换的议价商品，其中有消费品也有生产资料。计划市场实行计划价格（包括固定价格和浮动价格），非计划市场实行自由价格（包括议价和集市价格）。

(2) 把社会主义统一市场分为直接计划市场、间接计划市场和自由市场。认为，所有制的性质不同，各种产品的重要性不同，交换的形式也应有所差别。直接计划市场是指按国家计划生产、计划收购和调拨的商品。随着生产的发展，商品的丰富，直接计划市场将越来越小。间接计划市场是指国家不直接下达指令性的分配指标，只下达指导性计划和规定价格浮动幅度，并通过各种经济政策和经济杠杆加以引导的各种商品的交换活动。间接计划市场是社会主义统一市场的主体。自由市场是指国家对一部分商品，既不下达指令性计划，也不发布指导性的计划，不规定它们的固定价格和价格的浮动幅度。这些商品的生产供销和价格形成完全由市场自由调节。

(3) 社会主义统一市场由全民所有制商业、集体所有制商业以及集市贸易三条渠道构成。国营商业是主体和领导力量，集体所有制商业是国营商业的助手，集市贸易是社会主义商业的补充。但也有的同志认为，过去关于国内商品流通三条渠道的提法偏窄。应改为：①以国营商业、供销社为骨干的商业系统；②生产部门自己的购销系统；③集体商业和个体商业；④城乡集市贸易。以上组成我国社会主义统一市场的多渠道的商品流通。

### (二) 国营商业的主导作用。

多数同志都认为国营商业作为社会主义统一市场的主体和领导力量，是社会主义市场区别于资本主义市场的最根本的标志。我国的商品流通不以国营商业为主导，就不可能有社会主义统一市场，也谈不上计划经济。

但是许多同志不同意“领导”的提法，主张提国营商业

的“主导”作用。理由是：（1）“领导”是上下级关系，而“主导”则不是上下级关系，是主次关系，主辅关系；（2）“领导”主要是运用行政手段，“主导”主要是运用经济手段，辅之以必要的行政手段；（3）“领导作用”的提法是在五十年代“一化三改”时期提出来的，当时是正确的。在社会主义改造早已完成的现阶段，用“主导作用”比用“领导作用”要更确切，更能够恰当的表达在多种经济成分并存的新形势下，国营商业应起的作用。

国营商业起主导作用的客观根据，有三种意见：（1）是由国营商业所处的地位和所担负的职责决定的。它是全民所有制经济在流通领域里的主要代表，是专门化商品流通的主要组织者；有雄厚的物资力量，经营几乎全部的批发业务，左右商业经济；有优越的经营条件，有比较丰富的经商经验；（2）是由生产力的发展水平决定的。现阶段，在多层次的经济结构中，在流通领域里，全民所有制的国营商业代表社会的发展方向，能够更多的代表国家利益和全民的利益，因此理所当然的要发挥主导作用；（3）是社会主义计划经济决定的。只要实行计划经济，必然要求国营商业起主导作用。

如何发挥国营商业的主导作用，大家提了六个方面：

（1）促进工农业生产发展的桥梁纽带作用；（2）掌握有关国计民生的重要物资，保证市场供应，稳定物价，繁荣市场和储备物资的作用；（3）进行地区间、季节间的商品余缺调剂作用；（4）支持集体商业、个体商业的发展，起指导促进作用；（5）运用经济手段，协同有关部门，打击投机倒把，起配合作用；（6）以模范经营和优质服务，对各



种经济成分起表率作用。

另外，有的同志还对市场结构这一概念，进行了探讨。指出，市场结构是指某一市场的组织特征，也就是构成市场买卖的双方以什么样的形式和方法进行商业交换活动。市场结构模式决定于社会的生产方式和国家经济结构。具体表现在：（1）交换对象；（2）交换形式；（3）交换手段。

## 五、社会主义统一市场中的几个关系

### （一）计划经济和市场调节。

有的同志认为，为了进一步活跃市场，必须大大缩小商品计划管理范围，扩大自由购销比重。并且指出，过去每当出现商品不足、供不应求的时候，往往不采用调整价格的办法来促进生产和控制需求，而是采用统购、派购和限额限价供应的办法，称之为“计划收购”、“计划供应”，似乎它就是社会主义计划经济本质的一种体现。殊不知，凭票限额供应，这是任何一个被围困的城防司令都会想出来的办法，同社会主义计划经济毫无本质联系。其实，国家管制，限购统配，并不是什么新发现。在历史上早已有之，尤其在第一次和第二次世界大战中许多国家都实行过，德意等法西斯国家还曾以实行“统制经济”来炫耀，它同社会主义计划经济并不存在必然的因果关系。“计划收购”、“计划供应”，不是流通过程中的正常交换形式。

另外一些同志则认为，我国是以计划经济为主体的经济，我们的市场也是有计划的市场，对关系国计民生的重要商品实行计划收购和计划供应，正是社会主义制度优越性的表现。片面强调市场调节，摆脱国家计划的控制，会造成盲目的强大

的冲击力量，破坏社会主义统一市场。同时，在目前市场供不应求仍然存在的情况下，如果过分强调市场调节的作用，就难以统筹安排市场，保障社会主义生产和人民生活的需要。

## （二）独家经营和多家经商。

大家一致认为，要改变商业独家经营的局面，实行多家经营。但是对于其中的“家”是指什么？理解很不一致。

有的同志认为，改变独家经营，就是要改变商业部门一家经商的局面，允许工厂、社队、机关、学校、部队等单位经商。主张批发商业也不要由国营商业一家经营，而要实行多渠道，多种经济成分经营，除短缺商品由商业部门统购包销，计划分配外，其他供需基本平衡的商品不存在由谁为主负责的问题。

另外一些同志认为，改变独家经营，是要改变国营商业一家经营的局面。在社会主义统一市场上，允许多种经济成分、多渠道流通，并不意味着“大家经商”。现在出现的“党政军民学，大家都经商”的现象，违背了社会分工的原则。不符合社会主义统一市场的要求。并指出，我国社会主义批发商业是社会主义市场的领导力量，负有安排好市场的重大责任，批发商业必须由国营商业一家经营。

## （三）经济办法和行政手段。

有的同志认为，依靠各级领导的权威，用指令性的计划任务和行政法规、命令的办法来管理经济，是产生官僚主义的根源，行政办法压抑了经济机制和经济手段对经济过程的“自动化”作用的发挥，丧失了经济活动的时机，造成人力、物力和财力的浪费。应当用经济办法管理经济，以企业

的经济利益为准则进行活动。

另外一些同志则认为，在社会主义经济管理，经济办法必须同行政手段相结合，不能片面强调经济办法而不要任何行政手段。无论在任何的时候，国家都必须对市场进行必要的行政管理。只有这样，才能保证市场活而不乱，使社会主义统一市场健康地发展。

（商业经济研究所 赵尔烈）

## “商流”和“物流”问题研究概况

商品流通是从生产领域到消费领域的运动过程。在这个过程中，有“商流”和“物流”两个方面的运动。当前，国内外十分重视“商流”和“物流”问题的研究。这里，把国内在这方面研究的情况作一概述。

### 一、“商流”和“物流”的概念

关于“商流”的概念，有四种不同的表述方式：

1、在商品流通过程中，通过买卖活动而发生的商品价值形式的变化和所有权的转移，叫做商业流通，简称“商流”；

2、买卖、运输、储存这三方面的功能综合一起，构成了流通。在流通这三个功能中，买卖是产品所有权转移的前提，是生产和消费两方面进行交易的过程，称做“商业流通”或“商流”；

3、进行商品交换、谈生意、做买卖，这些有关商品所有权转移的经营活动，称之为“商流”；

4、生产的东⻄，经过买卖交易，物的所有权发生了变化或转移，我们把这种流通叫做商业流通或交易流通，称为“商流”；

关于“物流”的概念，也有四种不同的表述方式。

1、商品的运输、储存以及与此相联系的包装、装卸等活动，叫做物的流通，简称“物流”；

2、输送和储存等是以实物进行商业交易的过程，其表现是实物的物理流动过程，称做“实物流通”或简称“物流”；“物的流通”。

3、随着买卖的成交，随着所有权的转移，在大多数情况下，商品实体还要发生空间的位移或商品包装等外形的改变。这种与实物有关的经营活⻘，称之为“物流”。

4、运输和保管，都属于物资的流通系统，也都可以叫做“物流”。

## 二、“商流”和“物流”运动的范围

对于“商流”和“物流”运动的范围问题，有三种认识：

有人认为“商流”就是商业部门的商品流通，“物流”就是物资部门的生产资料流通。也有人认为：只有生产资料的流通，才分为“商流”和“物流”。还有人认为：凡是商品流通，不论是生产资料或消费资料的商品流通，都有“商流”和“物流”的问题。

## 三、“商流”和“物流”的作用

“商流”的作用，主要在生产和消费者之间起衔接作用。商品由于所有权的不同而引起生产和消费的分⻘。商品

对于生产者来说，不需要它的使用价值，它是为了交换而生产的；对于消费者来说，需要它的使用价值但又不占有它。因此，任何商品都有互换的必要。

“物流”的作用，第一，联结生产和消费的输送。现代的生产和消费在空间、时间和人三个要素上都是被分离的。在空间场所上的分离表现为生产和消费并不在同一地点，而是有一定距离，甚至相隔万里，要将遥远的空间联结起来，就需要输送。商品输送量十分巨大，输送一旦停止，现代社会便会崩溃。第二，联结生产和消费的储存。生产和消费在时间上的分离，表现为生产和消费的时间往往不同步。例如粮食的生产是有季节性的，而消费却是均衡连续的。与此相反，水泥的生产是均衡连续的，而消费却有一定的间断性，其它许多商品也都有在一定程度上存在这样类似的问题。要使生产和消费在时间上联结起来，这就需要储存，也就是通常所说的“蓄水池”的调节作用。

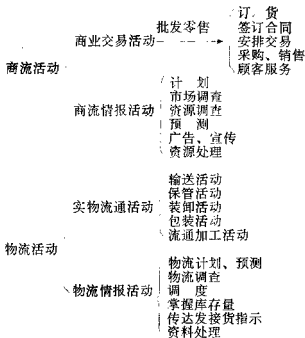
#### 四、“商流”和“物流”活动的构成

有的文章把“商流”和“物流”活动的构成，分别用下列图式表示：（见下页）

#### 五、“商流”和“物流”活动的过程

有两种物资流通，一种是生产领域里的物资流通，另一种是流通领域里的物资流通。商品在完成制造后，通过各种方式由生产领域转移到消费领域的全部过程，它包括商品的交换关系和实物的流转过程两个方面。

“商流”和“物流”是从两条路线来实现商品流通的。



“商流”是促使商品价值形态实现的流通线路。例如，商品的订货、签订合同、供销衔接、计价结算及商业情报交流等等，都是使商品买卖成交，使商品价值得以实现的活动。“物流”是促使商品使用价值实现的流通线路。例如流通领域里的商品检验、定级、分装、包装、运输、装卸、储存，保养、配送及流通过程中的加工改制等等，都是使商品实物得以进入消费领域的活动。

## 六、“商流”和“物流”的关系

“商流”和“物流”是商品流通的两个方面，它们既有

联系又有区别，又相结合又相分离。

“商流”和“物流”同时存在。商品不仅要进行买卖活动，而且要进行储存和运输等活动，因此，“商流”和“物流”是同时存在的。而就某一次商品流通活动看，“商流”和“物流”可以按同一条线路进行流通。在商品流通中，小额的、零星的交易活动，一手钱一手货，则“商流”和“物流”完全结合在一起。因为商品的买卖行为总是直接影响或指引着实物的流向。所以，对具体商品流通，一般是商流在先，物流在后。

“商流”和“物流”有分有合。“商流”和“物流”在流通的起点和终点是结合的，但中间往往是分离的，它们的流通线路并不一致。例如，某一种商品从产地到销地，商流活动要经过产地二级站，产地一级站，再到销地一级站，销地二级站，经过零售到达消费者手里。但“物流”活动就不需要经过这样多的环节，可以用直达供货的线路直接由产地运输到销地。如果“物流”和“商流”完全结合在一起，“商流”经过哪里，“物流”也同时经过哪里，必然会引起迂回运输、重复运输、倒流运输，造成商品流通时间长，周转缓慢，浪费大量的人力和物力。

### 七、“商流”和“物流”的经济效果问题

商品流通也要讲究经济效果。提高流通的经济效果，要求占用最少的资金，消耗最少的人力物力的条件下，周转更多的商品。

适当地使商物分流，缩短物流距离。这样做可以做到避免了迂回运输，节约了运输能力；减少了实物流转环节，节

约了仓储能力；加速了物资周转速度，减少了物资流通的时间；降低流通费用，避免物资在过多运输和搬运中不必要的损耗；发挥商业环节的调节作用，相对减少城市人流。有人提出这样的具体措施：

1、各大、中城市要建立各种物资的流通中心，贯彻商物适当分流的原则。这种流通中心是经济枢纽，是贸易中心，也是各类物资的集散地，因此特别重视物流，疏通实物流转渠道，现有的各个物资交易市场、各专业经营单位，都应主动发挥“流通中心”的作用，在具体业务中，贯彻商物适当分流的原则，力求以最短的实物运输路线、最节省的流通费用来完成实物流转。

2、加强市场预测，重视情报信息。了解市场的各种经济情报，建立经济情报联络网，互通消息。有了大量活情况，我们就可以牵线搭桥，适当调度，以“商流”为引导，把“物流”搞活。

3、运用比较和计算的办法，缩短“物流”距离。对于那些供货单位，需要单位都很多，而且批量繁复的物资供销业务，要尽可能运用数学运筹方法，计算最合理的“物流”线路。

#### 主要参考资料：

应道明：《浅谈物资的“商流”和“物流”》《经济研究参考资料》1981年第72期

罗生智：《浅谈商流和物流》《辽宁日报》1981年11月4日

王之泰：《物流浅谈》《物资经济研究通讯》1981年第1、3、4期



# 关于供求规律的讨论情况综述

## 一、是否存在供求规律？

有的同志认为，社会主义商品流通领域客观上存在着供求规律。因为供求关系是生产与消费的关系在商品流通领域的反映。社会主义的基本经济规律、国民经济有计划按比例发展规律、按劳分配以及价值规律等等，都要在市场上通过供求关系表现出来。因此，供求规律是商品流通中的主要规律。

有的同志认为，社会主义商品流通领域不存在供求规律。理由有三：第一供求关系是国民经济各方面的综合反映，不能把供求关系孤立地作为一个规律；第二，供求平衡只是理论上的解释，事实上是不会平衡的；第三，供求比例的规律性只不过是国民经济有计划按比例发展规律在流通领域里的表现。

## 二、什么是供求规律？

第一种意见认为，供求规律就是商品供应和商品需求之间的那种不断趋于平衡的矛盾运动。供与求既是对立的，又是互相渗透、互相制约的。它们有一种彼此接近的发展趋势。这样表述的理由是：（1）商品供求关系是生产与消费关系在流通领域里的反映，而生产和消费是互相制约、互相

适应、互相促进的。在社会主义社会，基本经济规律又要求用不断提高生产的方法来满足日益增长的需要。（2）人类社会按比例分配劳动力去生产各项产品，决定了各项产品大体上同消费结构相适应。在社会主义社会，有计划按比例发展规律还要求商品的供应与有支付能力的需求之间保持平衡。

（3）商品的本质特性决定了商品供求不断趋于平衡。商品就是为出售而生产的，生产受销售所制约。在社会主义经济中，价值规律对生产和流通仍然起调节作用，价格的高低、利润的多少对商品生产和商品供应的增减有直接影响，国家可以通过价格、税收、利润等经济杠杆调整主要商品的需要量和生产量。（4）我们市场上商品严重不足，供应紧张，正说明供求趋于平衡的规律是客观存在的，我们现在违反了这一个规律，因而受到了惩罚。商品供求规律对生产、流通和消费的作用非常广泛、敏锐而深刻，我们必须严格按照供求规律办事。既不能盲目发展生产，造成大量积压和浪费；也不能盲目提高社会购买力而不去相应地增加商品生产，造成商品供不应求。

第二种意见认为，应该把商品供求关系的运动规律表述为商品供应一定要适应于商品需求的规律。其内容应该包括质量、数量、时间、空间四个方面。质量，是指供应的商品要在花色、品种、规格、质量以及构成各个方面适合消费者的需要且与他们的消费水平相适应，而且在供应商品时要做好服务工作；数量，是指商品供应与需求在实物总量和价值总量上保持一定的比例；时间，是指商品供应一定要适应消费季节的变化，适时交换；空间，是指商品在空间上的转移应以商品需求市场为方向。这样表述的理由是：（1）社会

主义商品生产的目的是为了**满足社会全体成员的需要**，这就决定了商品供应必须适应商品需求。(2)多年来，我们不按社会需要组织生产，一些商品滞销积压，一些商品供应不足，商品流通不能正常进行。这就说明商品供应一定要适应商品需求是供求规律的要求，我们不能违反这一客观要求。

第三种意见认为，上面两种表述方法回答的只是商品供应和商品需求的关系，没有回答供求与价格的关系及其相互作用的问题。第一种意见把供求平衡归结为规律是错误的，国内供求平衡，正象供求不平衡一样，都是供求矛盾存在的一种形式，而且平衡是暂时的现象，不平衡倒是常见的现象。从不平衡向平衡转化和从平衡向不平衡转化，是供求矛盾运动中变化的两种趋势，不能把保持平衡这一趋势说成是规律。第二种意见把商品供应一定要适应商品需求说成是规律也是不对的。因为在供求矛盾中，供求双方是对立统一的关系，彼此既相适应、又不适应。在相适应中，供应固然有紧跟需求的一面，但也有强制需求的一面。无论是以供应去适应需求，或者以需求去适应供应，都是供求关系的内容，正如供求双方相背离，也是供求关系的内容一样。

什么是供求规律呢？这种意见认为，供求规律是指商品供求变动和商品价格变动互相作用、互相影响、互相决定的规律。它包括以下主要内容：(1)供求的变动引起价格的变动。供不应求，价格就上涨，供过于求，价格就下降。

(2)价格的变动引起供求的变动。价格的变动不能决定商品供应总量和需求总量，但却能决定个别商品供求的变动。

(3)供求的变化和价格的变化以相反的方向形成循环。即一种商品供不应求，价格便上涨，相应引起供应量增加，需

求量减少。这种增减会使供求趋于平衡，并随着价格的上涨而走向供过于求。这时，价格就下跌，并引起供应量减少、需求量增加，供求又逐渐趋于平衡，并随价格继续下跌而走向供不应求，这种情况会反复出现，形成一种不断的循环。

第四种意见同意把供求规律看成是供求变动与价格变动的本质联系，但不同意把供求关系与价格说成是相互决定，供求规律和价值规律并列起作用的观点，认为这种观点颠倒了现象与本质的关系，违背马克思主义的劳动价值学说。应该把供求规律表述为：商品供求矛盾变化与商品价格变动之间的活动规律。这里主要包括两种关系：一是供应与需求的关系，供求之间是相互制约的，供应规定着需求，需求也限定供应。二是供求与价格的关系，它们之间并不是互相决定的，价格决定供求，供求又影响价格。在这两种关系中，后一种关系即供求与价格的关系是供求规律的实质。

此外，还有人主张把供求规律表述为价格调节供求并使之趋于平衡的规律。并认为在非垄断性的商品经济中，从全局、从长期看，只有不合理的价格，没有不平衡的供求。

### 三、供求规律在商品流通中的地位和作用？

一种意见认为，供求规律是商品经济的共有规律。这条规律，早在资本主义以前就存在过，到了资本主义社会，价格的变动成为资本家了解供求比例的“晴雨表”和调节生产的依据。社会主义社会仍然存在商品生产和商品交换，存在市场，这样，供求规律必然要起作用，必然要通过供求和价格的变动来调节流通，进而调节生产，调节社会劳动的分配。这种调节作用，不仅表现在城乡农贸市场，也表现在

公有制经济的市场上。尽管由于社会主义基本经济规律和国民经济有计划按比例发展规律的作用，由于商品生产者和经营者在根本利益上的一致，供求规律的作用受到不同程度的限制，特别是在计划市场上受到较大的限制，但供求规律并没有因此消失。在有市场的地方，供求规律必然存在并且发挥作用。

另一种意见认为，尽管社会主义基本经济规律支配着社会主义经济的一些主要方面和主要过程，但是，商品流通领域还有它的特殊性。供求矛盾是商品流通领域的主要矛盾，供求规律对商品流通起着支配调节作用。它既调节商品价格，决定商品的利润、费用；也支配商品的流向、时间、速度，决定商品流通的组织形式和方法。只有按照这条规律设法求得商品供需平衡，商品流通才能正常进行。所以，供求规律是商品流通领域的特殊规律，也是商品流通的基本规律，即在流通领域中起主导作用的规律。

还有一种意见认为，供求规律和价值规律在商品经济中是互相联系而又有区别共同起作用的两个规律。价格背离价值或趋向价值的运动，乃是供求规律作用的表现，这种作用，恰好是价值规律实现的条件。价值规律的作用是价值决定价格。价格的变动可以是价值规律作用的表现，也可以是供求规律作用的表现。价格对生产和流通的调节作用，不能一概归之为价值规律的作用，也可能是供求规律的作用，还可能是两个规律同时起作用。

最后一种意见认为，供求规律只不过是价值规律在流通领域的表现形式，供求的变化为价值规律发挥作用创造了条件。一方面，供求的变化是价格与价值偏离的反映；另一方

面，供求的变化又是消除由它本身产生的价格和价值的偏离的条件。因此，供求规律与价值规律是表现实质、条件与内因的关系，它们可以在同一经济现象中同时出现。有供求规律的作用，必然有价值规律的作用，但价值规律的作用，并不一定有供求规律的作用，因为价值规律的作用范围不仅仅表现在市场上，而是在商品经济的一切领域中都起调节作用。

#### 四、怎样利用供求规律？

有的同志认为，发挥供求规律作用的条件是：（1）要承认商品生产者（包括消费者）之间的平等性和竞争性，这是商品经济存在和发展的基本前提，也是供求规律发生作用的基本前提。（2）要承认个别商品价格的差别性和总产品价格的平均性，充分利用价格波动，调节生产和消费，供给和需求。（3）要使每个企业成为相对独立的商品生产者和经营者，对生产和销售上的利得和损失直接负责。

有的同志认为，必须充分利用供求规律为社会主义经济的发展服务。第一，在制定国民经济计划时，要认真研究市场的供求状况，特别是要认真研究那些关系国计民生的重要产品的供求状况及其发展趋势，做出科学预测，对出现的供求总额和结构上的不平衡，从计划上、价格上采取措施，求得平衡。第二，在实现计划过程中，对某些供不应求的短线商品适当提价（当然，人民生活必需品即使供不应求一般也不能涨价），对于某些供过于求的长线商品适当降价，借以调节生产和消费，调剂供求。在这样做的时候，既可以使供应去适应需求，也可以使需求去适应供应。

（商业经济研究所 傅教智）

## 商品流通渠道理论讨论会论点纪要

商业部商业经济研究所于十一月十六日至二十五日，在北京召开了商品流通渠道理论讨论会。出席会议的共有一百二十三人。这次讨论会，较好地贯彻和体现了《关于建国以来党的若干历史问题的决议》中指出的“要在全党大大加强对马克思主义理论的研究”精神，集中讨论了商品流通渠道的有关理论问题。讨论的问题和意见如下：

### （一）关于商品流通渠道的几个理论问题

（1）“商品流通渠道”是不是一个科学的概念？主要有两种意见：

一种意见认为，“商品流通渠道”不是一个科学概念，只是一种业务上的习惯用语，是一种形象化的比喻。它同“商品分配”一词一样，不能当作经济理论上的科学概念。当然，不否认“商品流通渠道”反映了客观存在，但不能认为凡是反映客观存在的词句就是科学概念。因为经济范畴是经济关系的抽象，而“渠道”有“物流”的一面，它不完全是经济关系方面的问题，所以不能肯定它是科学概念。

另一种意见认为，“商品流通渠道”是一个科学概念，也是商品流通领域内的经济范畴。因为它联系着生产关系，反映着经济关系。它关系到生产者、经营者、消费者的经济

利益，有特定的经济含义，任何其它经济范畴都不能包括它所反映的客观存在。“渠道”一词，虽然是个比喻，但是在社会科学中，用比喻来表达科学概念也不乏其例，如经济基础、上层建筑、死劳动、活劳动、通货膨胀等，也是带有比喻性的词；马克思说过：“流通的各式各样的蓄水池如仓库、谷物商人、磨坊主等等……。这种蓄水池对生产来说是排水道，对消费来说同时又是输水道。”（马克思：《剩余价值学说史》第三卷，第316页）斯大林也用过“孔道”、“沟道”的词句；国外《市场学》用“渠道”一词也很普遍；在我国也已经约定俗成。再说，经济学的丰富和发展，包括创立新的科学概念，因此应当肯定“商品流通渠道”一词是科学的，这对丰富我们的经济理论和指导工作实践，都有一定的意义。

## （2）什么是商品流通渠道，如何表述？

大家首先认为，一九六二年中央《关于商业工作问题的决定》中，把我国商品流通渠道归结为国营商业、供销合作商业、集市贸易三条商品流通渠道。在当时的历史条件下，起了重要作用。党的十一届三中全会以来，纠正了经济工作中的左的错误，国民经济实行调整、改革、整顿、提高的方针，出现了建国以来少有的好形势。在这种大好形势下，对多种经济成分并存、多条商品流通渠，多种经营方式，从理论和实践的结合上来进行研究，寻求“商品流通渠道”的确切含义是完全必要的。经过讨论，对“商品流通渠道”如何表述，基本上有三种意见：

第一种意见认为，商品流通渠道，是商品流通所经过的通道，或者说“网络”。持这种意见的同志有三种表述方



法：一是，商品由生产领域向消费领域流通所经过的通道或路线和途径；二是，商品采取一定的流通形式、购销形式和经营方式，由生产领域进入消费领域的通道；三是组织商品从生产向消费流通的网络。

第二种意见认为，商品流通渠道，是商品流通所经过的过程。持这种意见的同志，有三种表述方法：一是，商品的价值形式和实物形式由生产领域进入消费领域的运动过程；二是，商品由生产到消费的运行路线和经济过程；三是，商品通过买卖由生产领域向消费领域转移的全过程。

第三种意见认为，商品流通渠道是商品流通所经过的环节。持这种意见的同志，也有三种表述方法：一是，商品由生产领域向消费领域转移的环节、空间、时间的综合反映形式；二是，商品由生产到消费必须经过的各种经济环节的总称；三是商品从生产到消费的环节。

此外，还有同志认为，商品流通渠道有两重性，既是商品实物形态的流通渠道，又是商品价值形态的分配渠道。

(3) 商品流通渠道是怎样形成的，划分的客观依据是什么？

讨论中有三种意见：

第一种意见认为，决定和影响商品流通渠道的形成的有五个条件：我国生产力发展水平；国家的经济模式和经济结构；商品本身的自然属性；市场供求状况；历史传统习惯。

第二种意见认为，商品流通渠道是由五个方面的因素构成的，即：不同的流通形式；不同的所有制形式；不同的流转环节；不同的经营方式；不同的组织形式。

第三种意见认为，商品产需关系的存在，是渠道形成的

前提；有无经济利益以及经济利益的大小，是渠道形成的主要因素；不同性质的所有制决定的经济利益，对渠道形成起决定作用。

#### （4）商品流通渠道怎样分类？

讨论中大多数同志不同意按所有制来划分，但认为也离不开所有制，因为一切经济活动都有一定的社会属性，而所有制是社会属性的基础。至于具体怎样划分法，大家认为，可以从不同的角度按照不同的标志来分类：

第一种划分法，按照流通形式同简单、发达商品生产相适应的原则，可以分为产销分离的间接流通渠道和产销合一的直接流通渠道两大类，其中间接渠道是主体。也可以按商品属性分为工业品流通渠道，农副产品流通渠道。此外，还有产销直接见面的农村集市贸易和城市农贸市场渠道。

第二种划分法，按照宏观计划控制程度，可划分为计划渠道和非计划渠道两大类，其中计划渠道是主体。

第三种划分法，按照所有制形式，可划分为全民的、集体的、个体的、联合的等不同所有制成分组成的各种渠道。

大家认为，商品流通渠道不管按照那种原则那种类型去划分，发展多渠道都要从有利于发展工农业生产、有利于搞活商品流通、有利于稳定市场物价出发，才能适应我国现阶段客观经济发展的要求。

#### （5）多条商品流通渠道同多种经济成分和多种经营方式的联系和区别？

大多数同志认为，多条商品流通渠道虽然不能完全说是多种所有制决定的，但是多种经济成分和多种经营方式的存在，同商品多渠道有密切关系。因为流通渠道离不开流通各

个环节的企业，而企业总是具有一定的所有制性质。因此一条流通渠道，实际上是某种经济成分单独构成或多种经济成分交错互相衔接组合构成的。经营方式是流通渠道的主要内容，经营方式，可以包括产销方式、购销方式，因此它实际上是如何选择渠道的问题。采取统购统销的经营方式，就选择国营商业计划渠道；采取产销合一的经营方式，就选择直接流通渠道；采取批零兼营的方式，就选择少环节的渠道。

但是，不少同志指出，多条商品流通渠道同多种经济成分和多种经营方式不能混为一谈，它们之间是有区别的。流通渠道指的是商品在流通中从生产领域进入消费领域的一通到底的一系列环节，而各种经济成分既可以在商品流通领域内各自构成一条渠道，又可以只是这些渠道中的一个环节。在一条渠道中，往往存在着几种经济成分，所以不能认为一种经济成分就是一条渠道。再说流通渠道的结构状况决定着商品能否货畅其流，而多种经济成分反映的只是流通渠道的经济成分的社会属性问题，不能回答流通渠道是干什么的问题，也不能说明渠道是否畅通的问题。实践证明，一种经济成分构成的渠道未必都不畅通，多种经济成分构成的渠道，未必就能货畅其流，多种经济成分与货畅其流没有直接的必然的联系。流通渠道不因生产方式的不同而不同，而多种经济成分的所有制形式，却因生产方式不同而不同。另外，从流通渠道同经营方式的区别来说，流通渠道所要解决的是商品经过哪些流通环节由生产进入消费的问题；经营方式所要解决的是商品如何进入渠道中的某一环节的问题。实际上是如何选择渠道的问题。

#### (6) 实行多条商品流通渠道的效果。

大家认为，党的十一届三中全会以来，实行多渠道流通，对搞活经济起了积极作用，已经取得明显效果，主要表现在以下三个方面。

一是，促进了生产，密切了产销关系。多渠道流通后，工业部门加强了市场观念，增加了适销对路的产品和花色品种，不断发展新的消费品的生产。同时也促进农业多种经营的发展，使农产品的商品率有所提高。

二是，扩大了流通，活跃了市场。在购买力连年大幅度增长了情况下，购买力和商品可供量之间虽然有较大差额，但在生产发展的基础上，开展多渠道流通，市场供应状况有所改善，工业品除少数名牌外，普遍松动；农副产品除少数品种较紧外，不少品种已趋缓和。生产资料进入市场，对专业化协作有促进作用。作为统一市场的补充的农村集市贸易和城市农贸市场一片兴旺。

三是，发展了商业网点，有利于解决劳动就业问题。各地在发展国营商业的同时，大力发展了集体商业，适当发展了个体商业，到目前为止，全国商业网的个数已达到或超过了一九五七年的水平，在满足人民群众需求中，普遍存在的“几难”状况，有所改善。多渠道流通后，对商业部门改善经营管理、提高服务质量、讲求经济效果等方面，也起了积极促进作用。

(7) 多渠道流通存在的问题和解决的意见。

多数同志认为，实行多渠道流通，市场确实搞活了，但是在“活”中发生了一些“乱”。当然活是主流，乱是支流；活是本质，乱是工作问题，乱不在渠道，而在管理；活是方向，乱是在改革期存在多种矛盾的暂时反映。只要做好

工作，乱是能够解决的。

讨论中认为，活中有乱的主要表现：一是，价格有些乱。有些商品价格失去了控制，中央、国务院不得不采取冻结物价的坚决措施。二是，主管的商业部门在安排市场遇到一定的困难。原有的渠道分工被突破，有些应当纳入计划分配的商品，工业自销，商业非计划外地采购，跨行业经营，缺乏管理，冲击了市场。三是，流通领域行业经营分工和经营范围被打乱，普遍争夺利润大的商品的经营；同时，市场上投机倒把活动有所抬头。

大家认为，对于解决当前市场上存在的“乱”的问题，其出发点必须是进一步把市场搞活，促“活”治“乱”。坚持管而不死，活而不乱的原则。为此，大家建议采取以下措施：①加强领导，统一规划，这是多条商品流通渠道健康发展的前提。在整个商品流通中，国营商业、集体商业、个体商业的机构、人员和经营额应当有一个合理的比重，既要方便群众购买，又要合乎经济核算的原则。②建立单独的集体商业的管理机构，这是加强对集体商业领导的必要措施。随着多条商品流通渠道的发展，今后可能百分之六十以上的零售商业为集体所有制商业，他们网点分散，人员多，没有专门管理机构，显然不能适应发展的需要。③明确经营范围，端正经营方向，各司其职。国营商业重点应当搞好批发，同时搞好大中城市大中型骨干商店主要品种的零售经营。集体商业应当以群众需要的一般日用工业品和一般副食品为主。个体商业应当在市场上起拾遗补缺作用，主要经营小百货、小针织、小五金、小文化和小饮食摊等。④加强市场管理，物价管理，坚决打击投机倒把活动。

## (二) 关于实行“三多一少”的客观依据问题

大家认为，在国民经济调整和管理体制改革中，我国经济领域实行多种经济成分，多条流通渠道，多种经营方式，减少商品流通环节，已经在实践中取得了显著效果。它对调整国民经济的比例关系，促进工农业生产，满足人民生活需要，繁荣市场，安排就业，改善企业的经营管理等方面，都发挥了积极作用。它是从根本上改革商业管理体制的重要内容。实行“三多一少”是针对过去流通体制存在着统得过多、管得过死、经济成分单一化、政企不分、不必要的中间环节过多等弊端而提出的。当然实行“三多一少”本身不是目的，而是手段。实行“三多一少”的根本目的，是发展社会主义经济，促进生产，扩大流通，满足人民群众日益增长的物质和文化生活的需要。

对实行“三多一少”的客观依据，讨论中认为：

(1) 多种经济成分并存是客观经济规律的要求，它是和生产水平密切相联系的。

在现阶段，我国生产力水平比较低，社会物质基础比较薄弱，特别是我国人口多，底子薄，经济比较落后，各地区各部门之间的发展很不平衡，既有现代化的大生产，也有大量半机械半手工及使用简单工具的手工劳动。在这种情况下，要加速经济发展，单有全民所有制经济是不够的，必须在社会主义公有制占绝对优势的条件下，允许多种经济成分并存，才有利于补充社会主义公有制经济的不足，把社会主义市场搞活。

(2) 发展多条商品流通渠道，是搞活经济的客观要

求。

党的十一届六中全会《关于建国以来的若干历史问题的决议》指出：“要大力发展社会主义的商品生产和商品交换，社会主义的生产关系的发展，并不存在一套固定模式，我们的任务是要根据我国生产力发展的要求，在每一个阶段上创造出与之相适应和便于继续前进的生产关系的具体形式”。生产关系的具体形式，既包括生产资料所有制形式和分配形式，又包括商品交换关系中的具体购销形式。流通过程是一种经济现象，要完善流通体制，就要实行多渠道。只有发展多渠道，才能充分发挥流通在社会再生产过程中的积极作用。

(3) 实行多种经营方式，既是商品生产的客观要求，又是多种经济成分决定的。

我国是社会主义商品经济，虽然目前商品经济还不够发达，但是工农业生产的商品品种很多。这些品种在国民经济中的地位不同，商品本身的自然属性和特点不同，人民群众的要求也不同。因此在流通领域中，对其经营方式，必须多种多样，才能适应人民群众多种多样的需要。

(4) 减少商品流转环节，是商业部门改善经营管理的重点，也是节约时间规律所要求的。

缩短商品流通时间，就等于社会再生产过程的加速。要加速商品流转，缩短流通时间，降低流通费用，关键是减少商品流转环节。这样才能使商品在流通过程中，走最少的路程，化最少的费用，达到最快的速度，取是最佳的效果。当然，减少流转环节，并不是主张流转环节越少越好，我们要减少不合理的流转环节，坚持合理的流转环节。

在讨论中，有少数同志认为“三多一少”的提法不够科学，理由是：（1）究竟什么叫“多”，什么叫“少”，这里的“多”与“少”是个不定量，人们可以随意解释，各取所需，容易引起思想混乱；（2）商品流通渠道是客观存在，你想多、多不了，想少、少不了，不是人为的可以随便划多划少；（3）社会主义已经建成，怎么还提“多种经济成份”，社会主义公有制经济早已存在，现在无非多出一个个体经济作补充，也谈不上“多”，再说，多种经济成分并存，容易造成人们误解和错觉，好像我们要退回到五十年代；（4）少环节的说法，也经不起推敲，批发环节也不是越少越好，实际上该多则多该少则少，不能笼统提“少”，随着多渠道流通的发展，有些商品流通环节不是减少，相反会增加。

### （三）关于充分发挥国营商业主导作用的问题

必须充分发挥国营商业的主导作用，这是讨论中大家一致的意见，认为，建国以来，国营商业逐步发展壮大，这对促进生产、稳定市场、对资本主义工商业进行社会主义改造，起了重大作用。一九六二年《关于商业工作问题的决定》中说：“国营商业是全民所有制经济，是商业的主体和领导力量”。今年十月中央国务院《关于广开门路，搞活经济，解决城镇就业问题的若干决定》中指出：“国营经济在各种经济形式中起主导作用，为了适应生产力发展的状况以及人民群众多方面的需要，还必须同时发挥集体、个体等多种经济形式的积极作用”。在多种经济成分，多条流通渠道、多种经营方式并存的条件下，国营商业要起主导作用，这是十



分正确的。如果没有国营商业做为主导力量，要保证城乡供应、稳定市场物价、维护群众利益是不可能的。不以国营商业为主导，就不可能有社会主义的统一市场，也谈不上计划经济。那种认为在“三多一少”的情况下，不需要发挥国营商业的主导作用的说法和做法，都是有害的。

对如何发挥国营商业的主导作用，大家进行了深入讨论。

### (1) 什么叫主导作用？

认为主导作用，是指事物的主要矛盾方面，对事物的整体所发生的引导、指导、疏导、诱导、利导、协调、制约等作用。国营商业对社会主义统一市场的主导作用，是指国营商业在参与组织商品流通的过程中，通过自己的经济活动和示范作用，把社会主义市场的成员组织动员起来，并引导他们走社会主义道路，共同为实现社会主义的生产目的而努力。

### (2) “主导”和“领导”的含义有何区别？

有两种意见：

一种意见认为，“主导”和“领导”有相同的一面，但也有不同的一面。“领导”是上下级关系，而“主导”则不是上下级关系，是主次关系，主辅关系。“领导”主要是运用行政手段；“主导”主要是运用经济手段，辅之必要的行政手段。

另一种意见认为，“主导”包含有“领导”的含义在内，不但是“领导”，还有指导、疏导的含义。例如，通过商业各级行政管理部门制订的方针、政策，计划和措施，领导各种经济成分的商业，向社会主义方向发展，这是发挥国营商业主导作用的一个重要方面。

(3) 为什么现在强调国营商业的“主导”作用，而不强调“领导”作用？

大家认为，在五十年代“一化三改”时期，是以国营商业为领导，当时用“领导作用”是合适的，是符合当时国家对国营商业的要求的。所以共同纲领和后来的宪法都明确规定，“国营经济是领导成分”。在社会主义改造早已完成的现阶段，用“主导作用”比用“领导作用”要更确切，更能够恰当的表述在多种经济成分并存的新形势下国营商业应起的作用。过去国营商业处于领导地位时，对其他经济成分的商业是“我说你听”、“我给你卖”，现在不可能那么干了。当然，从“领导作用”变为“主导作用”，决不意味着国营商业的责任减轻，也不是国营商业倒退，而是根据新形势的要求，更好地发挥它的作用，责任更重了，工作的难度更大了。所谓国营的主导作用，不仅是指商业部系统，还有粮食、供销社、外贸、水产、医药、物资等，都是国营商业，都要在各自的经营领域积极发挥主导作用。

(4) 发挥国营商业主导作用的客观依据是什么？

主要有三种意见：

第一种意见认为，是由国营商业所处的地位和所担负的职责决定的。它是全民所有制经济在流通领域里的主要代表，是商品流通的主要组织者；有雄厚的物资力量，经营几乎全部的批发业务，左右整个市场；有优越的经营条件，有比较丰富的经营经验。

第二种意见认为，是客观经济条件决定的。生产关系一定要适合生产力的发展水平，现阶段，在多层次的经济结构中，在流通领域里，全民所有制的国营商业代表社会的发展

方向，能够更多的代表国家利益和全民的利益，因此理所当然的要发挥主导作用。

第三种意见认为，是社会主义计划经济决定的。只要实行计划经济，必然要求国营商业起主导作用。

#### (5) 如何发挥国营商业的主导作用？

大家认为，要正确发挥国营商业的主导作用，首先必须防止和克服两种倾向，一是左的倾向。主要是“独我自尊”，“老大自居”，“一统天下”，“独揽一切”，“统得过多”，“管得过死”，等等。有的地方市场出现国营商业对集体、个体商业的“撵”、“砸”事件，就是五十年代“一化三改”时期“我领导你”，“我战胜你”的思想在新形势下的反映。二是右的倾向。即面对“三多一少”的新形势感到无能为力，无所作为，束手无策，因而摆挑子，撒手不管，导致各种经济成分放任自流，各行其是，不利于计划经济和市场安排。

大家对国营商业在国民经济调整和四化建设时期，如何发挥主导作用，简要归纳起来，有六个方面：①促进工农生产发展的桥梁纽带作用；②掌握有关国计民生的重要物资，保证市场供应，稳定物价，繁荣市场和储备物资的作用；③进行地区间、季节间的商品余缺调剂作用；④支持集体商业、个体商业的发展，起指导促进作用；⑤运用经济手段，协同有关部门，打击投机倒把，起配合作用；⑥以模范经营和优质服务，对各种经济成分起表率作用。

#### (四) 关于工业自销问题

(1) 工业自销的目的。大家认为，主要是为了了解市

场需要，听取消费者意见，提高自觉性，克服盲目性，改进生产，提高质量，使产品适销对路，实现按需生产的要求。

(2) 工业自销的范围。有的同志认为，按照国家的规定，应该是：①按规定分成的产品；②超计划生产的产品；③自己组织原材料生产的产品；④试制的新产品；⑤商业、物资部门不收购和超储积压的产品。

(3) 工业自销的政策界限。有的同志认为，工业自销有很大的局限性，在社会化大生产和专业化分工的条件下，工业的职能是生产，经营商业只能是一种兼营，超出一定条件的范围就是不合理的。商业从事流通的优越条件，是工业难以具备的，一些关系国计民生的重要商品，目前还处在供不应求的情况下，必须由国营商业在全国范围内进行合理分配。基于以上看法，工业自销的政策界限，应当是：①为了加强国家计划的调节作用，对工业部门紧俏商品的自销数量，应进行限制；②对统购统销和计划收购商品，工业部门不应搞批发，对选购订购商品，在商业收购有余时，可以开展批发业务，对部分三类小商品，商业部门应当尽量协助工业部门在省内外开展批发业务；③工业自销产品，应按照国家市场商品供应政策和国营牌价出售，不应随意订价，大升大降，干扰市场；④对于那些根据国家计划，商业收购有余，当地又无法推销的商品，工商双方应联合向外省推销，不应在省内低价竞销。

( 苏 学 生 )

## 商业企业管理体制改革论点综述

企业管理体制如何改革，是国民经济管理体制改革的重大问题。近年来，商业部门在进行流通体制改革的同时，也进行了企业管理体制改革的试验。现将有关这个问题的一些看法和意见，综述如下：

### 一、扩大企业自主权

围绕扩大企业自主权问题讨论的，主要是：要给予企业哪些权限，使企业能够成为相对独立的经济实体，既不脱离国家的方针、政策、计划的约束和指导，又能充分发挥企业的主动性和积极性，以及自主权的扩大如何与整个经济体制改革同步进行等问题。

要给予企业哪些自主权？有这样一些意见：

计划管理权。企业的经营计划（包括商品流通计划和财务计划）主要由企业自行制订。上级部门要尽量减少指令性指标，扩大指导性、参考性指标。通过这种办法，逐步扭转计划指标层层加码，脱离实际，“鞭打快牛”，造成企业的被动局面。

业务经营权。在党的方针、政策、财经纪律和国家计划的指导下，企业有权决定自己的各项经营活动（包括进货渠道、购销形式、经营方式的选择等），任何部门不得随意进行干涉和限制。

人事管理权。企业的人员编制，职工的录用、辞退、干部任免、奖惩、工资、劳动组织的调整，都应由企业根据有关规定自行决定。任何单位或个人不得抽调或无偿借用企业人员。

价格管理权。在国家控制出厂价格和零售价格的情况下，企业有权在国家的物价方针和政策许可的范围内，对商品价格作如下的变通：（1）把批发价放开，由企业根据产销情况自行规定批发价，取消现行调拨作价的办法；（2）零售价格除固定价格的商品以外，其他商品实行浮动价格和自由价格，由企业根据情况自行定价；（3）积压、残次品贬价处理，由企业自行决定；（4）削价处理通过加工改制和协作的短线产品，在进销价格倒挂时，企业可按保本价格销售。

财务管理权。让企业对自己的经营成果享有一定的支配权，是扩大企业自主权的实质和核心。对企业经营成果的分配方法大体有三种意见：一是计划利润留成加超额利润留成；二是全额利润留成；三是税利合一，自负盈亏。

民主管理权。要逐步推行职工代表大会或职工大会领导下的经理负责制。实行“三权”分立，即：领导权归职工代表大会，指挥权归经理，保证、监督权归党委或支部。

## 二、试行经营责任制

商业部系统从1979年开始实行利润全额留成19.3%，1980年又规定超额利润部分可以再留成10%。1981年下半年试行的经济责任制，从企业与国家的关系来看，实质上是盈亏责任制，因而不过是利润留成办法的发展。但从企业与职工的关系来看，因为涉及职工的按劳分配问题，又不能简单

地说它是盈亏责任制。同时，经济责任制一度被视作整顿企业的突破口，范围似乎并不限于企业和职工的收入分配。于是，什么是经济责任制，其内容、实行的条件是什么，见仁见智，说法不一，归纳起来大体有以下一些看法：

#### （一）什么是经营责任制

对这个问题的认识不一致，首先反映在责任制的叫法上。有的认为，其特点是责任制与企业、职工的经济利益相结合，应叫经济责任制。有的认为，它主要解决经营盈亏问题，应叫经营承包责任制。有的认为其内容不仅涉及经营，也涉及管理，应叫经营责任。有的认为“包”，是主要形式应叫经营承包责任制。有的认为，其内容不仅涉及经营，也涉及管理，应叫经营管理责任制。

商业经营责任制应该包括哪些内容？一般认为，它包括三方面的内容：一是要正确解决好国家、企业、职工三者利益关系，维护广大消费者、生产者的利益；二是从企业到柜组到职工，责、权、利都要紧密结合，做到权限具体，责任明确，利益直接；三是解决好对职工报酬的分配形式，贯彻按劳付酬的原则，消灭平均主义。但这种说法，讲的只是一些原则，一到具体内容则仍然是言人人殊。

有的认为，企业实行经营责任制，应以建立健全岗位责任制为中心的各项责任制度为内容，一方面要处理好企业与国家的经济关系，把企业应当完成的任务，用经济责任的形式包给职工；另一方面要处理好企业内部的分配关系，把企业各个岗位应负的责任，分别落实到人头，并使职工的收入直接与劳动成果挂钩。

有的认为，经济责任制不过是更完备的经济核算制（一

种企业管理方法），实行经济责任制，应以完善和严格实行从企业到科、部、柜、组，职工的各级经济核算制为重点。企业可以实行完全的经济核算制，各个部组则可实行半经济核算制，个人经济核算制，则可以更简易一些。根据采购、运输、验收、保管、销售各个不同环节的特点，规定经济核算指标、核算和奖罚办法。

## （二）利润留成

从企业与国家的分配关系来说，主要是利润留成的方法和留成比例问题。

### 1、利润留成的方法。大体有两种意见：

一种意见认为，一般外部条件比较稳定、经济管理比较正常的企业都可实行“基数利润留成加增长利润留成”的方法。这种方法，主要是鼓励企业挖掘潜力，多创利润，在保证国家财政收入不减少的前提下，企业因主观努力取得利润比上年增长时，可以从增长利润率中获得较基数留成更多的好处；反之，如果当年利润没有增长，只能得到基数留成。

经营管理问题多、利润低或亏损的企业，可用“利润包干，超额分成”或“亏损包干，减亏留用，多亏不补”的方法。把取得利润的超额部分，大部或全部留给企业，对经营管理不善而亏损和没有完成利润包干计划的企业不给补贴，有利于改变经营管理的落后状态。

另一种意见认为，“定额留成，超额多留”不如“利润全额分成”，因为前者经常修改定额，容易产生“鞭打快牛”的现象，企业接近完成计划时往往“保守惜售”、定额一定几年不变，国家财政收入就会逐年相对地减少。“利润全额



分成”把国家与企业的分配关系，用一定的比例固定下来，一定几年不变，企业与国家都是“水涨船高”、“水落船低”，企业的责、权、利结合得比较紧密。但是，关键是分配比例要定得合适。

## 2、利润留成的基数和比例。

有的认为，要以企业扩权前一年的实际所得为基数分别核定留成比例。对盈利企业要掌握得稍严一些，超额部分应该坚持多交少留；对微利企业可以放宽一些，超额部分可区别不同情况，多留少交或全部留用。

有的认为，要以企业正常经营情况的盈利水平为依据。因为企业任何一个年度都可能有一些偶然因素，要以正常年度的利润来求得一个留成比例。

有的认为，要以前三年的利润平均数再加上增减因素，作为当年的包干基数，第二、三年，每年递增5%，一定三年不变，这样可以保证财政收入每年有比较稳定的增长。

有的认为，留成率的确定，应考虑全国同行业的水平，采用中等水平的留成率。

有的认为，属于需要发展的企业，留成比例应适当高一些，使这类企业有更大的自我增殖能力；属于要控制发展的企业，留成比例应相对低一些，基本上保证福利和奖金。

有的认为，要考虑到企业的有机构成，对于设备陈旧、折旧率低、欠账多、潜力不大的老企业，留成率要相对高一些。

至于留成利润的利用，一般都同意分别提取发展基金、集体福利基金和奖励基金。三项基金的提取比例，不能只顾职工一头，分光吃光。

### (三) 工资浮动

为了把职工收入同劳动成果挂钩，贯彻“各尽所能，按劳分配”的原则，克服平均主义倾向，现在做法各有不同，大体有以下四种：

1、提成工资。一般以职工的基本工资80%固定，20%浮动，浮动部分与原有奖金合并计算，再与企业经营利润挂钩核算比例，确定提成率。现在试行的有全额提成和确定基数后超额提成。

2、计件工资，分为全额计件与超额计件。有的实行个人计件，有的以小组或一条龙为单位实行小组超额计件（组内再按“死分活值”的办法分配到人），按每件或小组产数成本中工资含量付给计件工资。

3、联销计酬。以营业员个人或小组为单位，按销货额付给一定比例的工资报酬。售货员以个人销货额的多少，作为计算浮动工资的依据，个人浮动工资来源于小组的浮动工资总额。

4、利润大包干，全赔全奖。全年利润实行包干，完不成利润包干数时，除不发经常性奖金外，其差额部分在工资中扣赔，完成包干利润后超额部分，按企业与职工分成比例，再以“百分计酬”的办法分配到人。

实行浮动工资，向下浮动的比例以20%为宜，向上浮动是否要有个限额，看法不一。有的认为应当有限度，有的认为可以无限额，也有的认为可以分别不同行业，区别对待。如：对经营工业品的零售企业，应当以不超过标准工资的25—30%为宜；对那些纯以劳务收入为主或既脏又累、被人轻视的行业，不论实行计件工资或浮动工资，向上浮动的

部分应当不受这个限制；对那些工资直接同利润挂钩的企业，在发现职工提取浮动工资超额过多时，可与职工商量，适当多留一些集体福利基金，以调节职工个人利益和集体利益的关系。

#### （四）经营责任制与企业整顿的关系

一般认为，试行经营责任制，不能代替企业整顿，但可以推动企业的整顿。商业企业过去没有系统地搞过整顿，通过试行责任制，揭露了企业的问题，广大职工要求整顿企业，企业整顿不好，经营责任制难以巩固，有的后进企业不整顿根本无法推行责任制。

### 三、“以税代利，自负盈亏”

这是对现行商业企业管理体制改革的一次新尝试。讨论中，大体有两种意见。

一种意见认为，国营商业企业实行“以税代利，自负盈亏”是商业企业管理体制改革的必然发展趋势。它比利润留成方法有更大的优越性，即企业能在财权上和行政脱钩，从而在更大的程度上独立自主地从事经营。因为，（1）用税收的法定形式，把企业收入分配份额固定下来，企业的财权可因而得到保障。企业经营越好，所留越多，就可用自己的积累，有计划地用于发展生产，扩大经营。（2）以税代利可使企业的生产经营成果与职工经济利益更加紧密结合，职工的经济利益可随着生产发展，国家增收、企业多留而多得，（3）使企业对国家所承担的义务具有法律上的性质，加重了企业对国家的经济责任。

企业有依法纳税的义务，如果发生经营亏损，企业要承

担经济责任。(4) 由于税收具有强制性、无偿性、固定性的特征, 就有利于财政收入的稳定、及时、可靠地入库, 使财政收入有了保证。

有的提出, 为了使以税代利之后, 既保证国家收入不会减少, 又能充分调动企业职工的经营积极性, 在改革中, 可以分别情况, 采用以下几种过渡办法: (1) 按照国家目前利润留成、超额分成办法, 把国家和企业双方既得的利益, 换算为全额留成比例计税, 也就是整个地区、县、市或整个专业系统实行一个综合的所得税率。(2) 在目前财政分灶吃饭的体制下, 以企业利改税前实际上缴国家财政的收入额为所得税额, 由企业包干缴税, 少了由企业补足, 多了全留企业或大部分留企业, 部分缴国家财政。(3) 按照供销社企业或集体企业征税办法, 征收所得税。(4) 商业系统内, 在零售、饮食店、小批发等小型企业单位中先行利改税, 大批发、大企业暂不实行。

另一种意见认为, “以税代利, 自负盈亏”看来是一种发展趋势。但是, “以税代利”形式在目前不宜作过多的试点, 更不能作大范围的推广。理由是: (1) 税收与利润上交各有不同作用, 不能互相代替, 1959年初实行取消税收的“税利合一”试点, 曾造成不良后果, 现在改利为税, 会走向另一极端, 从而否定利润的杠杆作用。(2) 改利为税, 企业的利润就不是全部上交了, 而是要留给企业一部分, 随着企业财权的扩大, 国家的财政收入会受到影响。(3) 在交纳所得税和占用费后, 有了利润全部归企业, 发生亏损, 企业承担不了, 仍要由国家弥补, 实际上是只负盈, 不负亏, 而不是自负盈亏。

有的认为，“以税代利，自负盈亏”好是好，就是现在搞不了，因为目前还不具备客观条件，许多问题解决不了。如：（1）由于生产条件的差异和价格的不合理而出现的收入悬殊（造成企业苦乐不均）；（2）国家的价格、税收、信贷体制不完备；（3）生产、流通、分配领域关卡林立，等等。

国营企业“以利改税，自负盈亏”是否改变了企业性质？有的认为，全民所有制企业搞自负盈亏，企业向国家纳税后，留下盈利全由企业自行支配，企业所占有的纯利就成为企业的财产，实质上已使全民所有制转变成集体所有制。有的认为，当前“以利改税，自负盈亏”的作法，企业由上交利润变成了纳税，只不过是形式上的变化，而且归企业占用的利润数量来说，变化不大，不能认为企业已变成集体所有制。

（商业经济研究所 朱德生）

## 当前关于社会主义竞争问题 的讨论情况

一年以来经济学界对社会主义经济是否存在竞争的问题，展开了热烈的讨论，现将讨论中涉及的几个问题及不同观点综述如下，供同志们参考。

## 一、在我国社会主义经济中客观上是否存在竞争

对这一问题目前大体可归纳为三种意见：

(一)认为社会主义经济中不应当存在，也不可能存在竞争。

持这一观点的同志认为社会主义社会不存在产生竞争的经济根源和条件。他们的理由是：

1. 竞争虽然与商品经济相联系，但它的更深的根源是私有制，而不是商品经济，它仅仅是和私有制商品经济的规律。它是私有制下各自独立的商品生产者之间利益根本对立的产物。商品自由竞争的特性是由社会经济关系决定的，归根到底是生产资料私有制决定的。

社会主义消灭了生产资料私有制，建立了社会主义公有制，消灭了阶级剥削和压迫，也就消灭了竞争规律存在的客观经济基础。公有制消灭了经济利益的根本对立，也就消灭了资本家为攫取剩余价值而展开你死我活的竞争的经济基础。

马克思、恩格斯、列宁、斯大林关于竞争的论述，都是相把它与私有制相联系的，马克思曾说过：“独立的商品生产者互相对立，他们不承认任何别的权威，只承认竞争的权威，只承认他们互相利益的压力加在他们身上的强制”。（《资本论》第一卷《马克思恩格斯全集》第23卷第394页）指的就是这种私有制下独立商品生产者之间互相对立的关系。恩格斯也说：“首先将根本剥夺互相竞争的个人对工业和一切部门的管理权，一旦生产部门将由整个社会来管理，也就是说为了公共利益按照总计划和在社会全体成员参加下来经营。这样

竞争将被这种新的社会制度消灭。而为联合所代替。因为个人管理工业的必然后果就是私有制，因为竞争不过是个别私有者管理工业的一种方式。所以私有制是同工业的个体经济和竞争密切联系着的。”（《马克思恩格斯选集》第一卷第216—217页）在这段话中恩格斯把私有制与竞争的关系表达得更加清楚。马克思说：“如果改变现代经济关系赖以存在的基础，消灭现代的生产方式，那就不仅会消灭竞争，垄断以及对抗，……。”（《马克思恩格斯选集》第四卷第326页）这里马克思也是把竞争与所有制与生产方式相联系的，列宁说：“自由竞争是资本主义和一般商品生产的基本特性。”（《列宁选集》第二卷第807页），列宁的这篇文章是在十月革命前的1916年写成的，因而他在这里所讲的“一般商品生产”，指的当然是私有制下的商品生产了。

2. 竞争所要求的条件是绝对的，完全的自由。资本、生产资料、劳动力可以自由转移；商品可以自由定价，自由买卖。而允许完全的自由与竞争正是私有制商品经济的特点所决定的。社会主义公有制的性质，决定了社会主义经济必须是计划经济，国民经济是有计划按比例发展的。这本身就使竞争缺乏客观存在的条件。社会主义的市场是在国家计划指导下的统一市场，价格主要是计划价格。生产也是按国家计划要求来进行的。虽然在大计划下还有不可少的小自由，但比重很小，而且也是在计划指导下的自由。斯大林同志说：“国民经济有计划发展规律是作为资本主义制度下竞争和无政府状态的规律失去指导下的自由。斯大林同志说：“国民经济有计划发展规律是作为资本主义制度下竞争和无政府状态的规律失去效率以及在生产资料公有化基础上产生的”（《苏

联社会主义经济问题》第6页)可见竞争是私有制商品经济条件下的产物,它与公有制和计划经济是相对立的,不可能同时存在的。

(二)认为社会主义经济客观上存在着竞争。他们的理由是,

1. 竞争是随着商品经济的发展而发展起来的,是商品本身内在矛盾的产物。哪里有商品生产,商品交换,哪里就有竞争规律在起作用。竞争是商品经济的一般规律,它的存在不决定于所有制和生产方式,而决定于商品经济的存在,所有制关系仅仅对它作用的形式与范围起制约作用。使它在不同的社会生产方式中,具有不同的形式与作用范围。马克思说:“商品生产和商品流通是极不相同的生产方式都具有的现象,尽管在范围和作用方面各不相同。”

(《马克思恩格斯全集》第23卷第133页)恩格斯说:“商品生产在有文字记载的历史之前就开始了。……因此,价值规律已经在长达五千至×千年的时期内起支配作用。”(《马克思恩格斯全集》第25卷第1019页)价值规律,必须通过竞争来实现,可见竞争规律也早在七千年的时期内就起作用了。列宁也说过:“在商品生产处于萌芽时,手工业者之间就有了薄弱的竞争。”(《俄国资本主义的发展》《列宁全集》第3卷第297页)

2. 价值规律是商品经济的一般规律。社会主义社会既然是商品经济,价值规律必然起作用,但价值规律是要通过竞争来实现的,因而承认价值规律的作用而否认竞争的存在,在道理上是讲不通的。他们认为,商品经济的竞争表现在如下几个方面:



(1) 等价交换的原则是在竞争中形成的，如果没有竞争，等价交换的原则既不可能出现，也不可能存在下去。

(2) 社会必要劳动决定商品价值量的要求也是通过竞争来实现的，任何商品生产者本来可以力图以高于社会必要劳动时间的条件来进行交换，只是由于同种商品生产者之间的竞争，才迫使他们承认社会必要劳动时间为唯一可以承认的标准，从而形成商品的社会价值，没有竞争就不可能有社会价值的概念。马克思说：“不同的个别价值，必须平均化为一个社会价值，即上述的市场价值，为此就需要在同种商品的生产者之间有一种竞争，并且要有一个可供他们共同出售自己商品的市场。”（《资本论》《马克思恩格斯全集》第25卷第201——203页）恩格斯说：“只有通过竞争的波动从而通过商品价格的波动，商品生产的价值规律才能得到贯彻，社会必要劳动时间决定商品价值这一点才能成为现实。”（《马克思恩格斯全集》第21卷第215页《马克思和洛贝尔图斯》）。

(3) 价值规律对社会供需的调节作用也是通过竞争实现的。竞争引起价格的上下波动与背离，从而引起生产资料和劳动力在不同生产部门之间的转移，自发地调节供需之间的矛盾。恩格斯说：“竞争的规律是：供和求始终力图互相适应，但是正因如此，就从来不会互相适应。”（《政治经济学批判大纲》《马克思恩格斯全集》第一卷第613页）竞争就是以这种方式调节着社会供需之间的矛盾。

可见，在商品经济中竞争是与价值规律密不可分同时起作用的。社会主义经济既然是商品经济，价值规律既然对市场起调节作用，就不能排除竞争的存在与作用。

(三) 认为社会主义存在竞争，但存在的条件主要的不是

在于商品经济和价值规律，而在于自由贸易和贸易双方必须有自己的经济利益，必须是独立生产者或者是经营者。

马克思和恩格斯指出：“竞争是实际的贸易自由。”（《马克思恩格斯选集》第一卷第67页）恩格斯又讲：“竞争不过是个别私有者管理工业的一种方式。”“私有制是同工业的个体经营和竞争密切联系着的。”（《马克思恩格斯选集》第一卷第217页）。在自由贸易与竞争双方必须是独立生产者两个条件中，后者是带有根本性质的，是竞争存在的根据和动力，物质利益，私有财产才是竞争得以存在的真正原因。

他们认为在社会主义社会，生产资料私有制，特别是以剥削他人为目的的那种私有制是不存在了，但并不等于竞争的原因统统没有了。因为私有制只是独立生产者的经济利益的一种表现形式，而不是唯一的表现形式。私有制虽然消失了，但独立的，相对独立的生产者依然存在。个人的，集体的经济利益依然存在，引起竞争的原因并没有完全匿迹。之所以这样，是由于革命不是在生产力高度发展的国家取得胜利，而是在经济非常落后的国家取得胜利和成功。在短时期内生产力的落后状况不可能完全消除竞争。因为在这样的生产力水平下，所有制不能是单一的，即使是全民所有制，由于生产社会化程度不高，不能实行集中生产和集中经营，只能实行分散生产和分散经营。各个企业是具有相对独立性的生产单位，是一个有自己经济利益的集体。这就是社会主义社会所以还要存在竞争的原因。

## 二、竞争在历史上及在社会主义经济中的作用如何

对这一问题在当前的学术讨论中有两种相反的观点。

1. 认为竞争即使在历史上的作用也并非完全都是积极的，尤其是在社会主义经济中更是消极作用大于积极作用。

他们认为，竞争通过弱肉强食，优胜劣败，实现了资本的集中。在你死我活的相互竞争中是千百万失败者的破产失业和资本的盲目转移，以致造成资本主义生产的无政府状态并产生各种危机。以这样巨大牺牲的代价，才换来了资本主义技术的进步和生产的发展。

竞争与社会主义公有制的性质是根本对立的，它是“神圣的私有制”的维护者。竞争要求完全的自由，这种完全的自由是排斥社会主义的计划经济的。竞争的排他性，必然会使竞争者互相之间采取投机取巧，损人利己，嫁祸于人，技术保密，唯利是图等卑鄙手段去千方百计达到战胜对手的目的。这与社会主义公有制全国一盘棋，有计划发展社会主义经济的要求，与必须在企业之间保持相互合作，相互支援，共同发展的社会主义关系的格格不入的，完全对立的。它对社会主义经济的消极作用至少有三点。

(1) 竞争会带来社会生产的无政府状态和比例失调。

在竞争中企业为了追求优越的生产和销售条件，就会不顾国家计划，争相经营利润高，销路好的产品，而对人民和国家急需而利润较小的产品，则不感兴趣。这样必然会影响到国家计划的完成，使两大部类之间和各部门之间的比例失调，造成社会性浪费，阻碍国民经济的高速发展。

(2) 竞争会对干部和工人的思想起腐蚀作用，与公有制经济相适应的共产主义思想背道而驰。

竞争会使干部把“原则微不足道，经济利益高于一切”，作为自己的信条，学会尔虞我诈，弄虚作假，阿谀逢迎，损

人利己等一套资产阶级思想作风，成为见风使舵的投机者。工人的进取心也只是围绕着企业和个人的经济利益转。狭隘的眼前利益束缚着工人的思想，忘掉了无产阶级的历史使命和远大的共产主义理想。这样的思想状况必然会与社会主义公有制的生产关系相矛盾，阻碍社会主义经济的高速发展。

(3) 竞争会从根本上改变国家与企业之间的社会主义相互关系。企业作为社会主义公有制经济，是社会主义国家经济的有机组成部分，它们之间根本利益是一致的。但在竞争中为了取得有利的地位，总想增加自己的实力，往往会置企业利益于国家利益之上，使国家与企业的利益处于对立的地位。同样，公有制企业之间，本来应该是平等互相协作的关系。可是在竞争中，由于各自考虑自己的优胜地位和既得利益，处处设防，使企业间处于相互对立的地位。以致相互间尔诈我虞，技术保密等等不良倾向，就不可避免。因此竞争就可能会从根本上破坏了社会主义公有制的新型关系。

持这一观点的同志认为，在社会主义条件下使社会主义企业与劳动者大显身手，施展本领，发挥才能，不断提高社会主义劳动生产率的唯一途径不是靠竞争，而是积极广泛地组织和开展社会主义竞赛。

2. 认为竞争在历史上主要是起着进步作用，在今天的社会主义社会它主要的仍然是起积极作用。

持这一观点的同志认为，竞争在相当广阔的范围内培植进取心，毅力和大胆首创精神，成为促进科学技术进步和社会生产力发展的一种动力，这在有商品关系的社会里都是一样的。资本主义在短短的几百年内，创造了如此巨大的财富和生产力，是与竞争分不开的。今天资本主义制度是没落

的，然而，竞争可以使这种没落的制度维持一种“顽强”的生命力。资本主义就是在这种竞争关系推动下，发展了社会生产力，为什么社会主义就不可以有意识地利用竞争关系，去推动社会生产力的发展呢？

他们认为竞争对社会主义经济有积极的促进作用，概括起来大致有以下八点。

(1) 有助于把国家，企业和个人三者的利益结合起来，充分调动企业和职工的主动性，积极性和首创精神。使他们关心产品销路，关心企业经营成果；精确地分析研究产品品种，规格，数量；提高产品质量，增加花色品种，生产适销对路的产品，从而达到满足社会需要，协调各种商品的比例关系，并协调供求矛盾的目的。

(2) 有助于促进企业不断改善经营管理，加强经济核算，降低成本，增加收入，增加盈利，为国家提供更多积累。使企业充分利用价值规律，发挥经济手段在管理经济中的作用。

(3) 有助于企业不断吸收和采用先进技术，挖掘潜力，充分利用现有生产条件，提高劳动生产率，使生产产品所耗费的劳动时间，低于社会必要劳动时间。

(4) 有利于企业改变经营思想，端正经营作风，加强对市场的调查，从而对国家计划和市场需要能灵活地作出反应，改变几十年“一贯制”，改变官工官商作风。

(5) 有利于发现和使用优秀技术人才和管理人才，因为只有那些干劲十足，勇于进取，大胆创新的企业，才能在竞争中立于不败之地。

(6) 有助于改善企业同消费者的关系。因为只有使本

企业的产品取得在消费者中的信誉，才能打开产品的销路。

(7) 有助于活跃我国经济生活。企业间有一定的竞争，有利于形成生气蓬勃和丰富多采的经济生活局面，使经济生活繁荣，得到发展。

(8) 有助于增强产品的竞争能力，打开国际市场的销路，提高我国工业品在国际市场的经济地位，争取更多的外汇。

持这一观点的同志认为，在竞争中可能出现消极作用，这并不可怕，社会主义国家可以通过计划管理，价格管理，以及银行，税收等经济手段来进行调节。还可以通过经济立法加以保证。如制订“竞争法”等。

他们认为过去在社会主义经济生活中由于否定和排除了竞争，因而受到客观经济规律的惩罚，归纳起来主要表现在以下几个方面。

(1) 由于排除了企业间为争取有利的生产条件和销售条件而展开的竞争，使产销关系被颠倒，社会主义生产目的的的实现得不到保证。我国过去多年来实行以产定销的单一直接的计划经济，一切生产单位按国家计划进行生产。生产资料与劳动力全部或大部由国家统一计划分配和调拨。产品大部由国家统购包销。生产商品的企业直接对上级机关负责，生产和消费不是通过市场，而是通过国家机关发生联系，使生产与消费人为地割断。企业对生产的商品使用价值能否顺利地转化为价值，为社会所需要，不直接承担经济责任。致使企业不关心产品的更新换代，几十年一贯制，花色品种单调，质量低劣，不能满足人民的需要。

(2) 否认社会主义竞争，“吃大锅饭”，企业经营好坏一个样，盈利亏损一个样，产量高低一个样。阻碍了社会

生产结构的自然合理调整，保护了落后。即竞争能力强，产品质量好的企业由于受原材料、设备、资金、劳动力统一调配，产品统一分配的限制而不能充分发挥其生产能力和积极性，为社会主义多作贡献，而产品竞争能力差的企业，也由于计划价格，材料供应和资金占用的计划安排以及地区保护，亏损补贴等保护措施，反得安于现状地存在下去。造成了国家财力、物力、人力的极大浪费，阻碍了社会生产力的发展。如有的名牌货，质量好，畅销，反限制供应。而另一些质次价高，大量积压，不受群众欢迎的产品，却还得以继续大量生产，生产单位也未到惩罚，反而受到多方保护，其产品敞开供应，为之创造良好的销售条件。

(3) 计划价格限制了竞争，把经济活动管得过死，使经济缺少活力。国家规定的产品价格长期大幅度地背离价值，而使价格产值，利润不能真正反映企业的经营状况，导致企业对商品价值不负直接责任，因而不能从根本上解决资金使用效率低，占用量大，消耗高，成本高等问题。

(4) 否认竞争的调节作用，使供需矛盾长期得不到解决。生产与销售脱节，企业生产不能随市场的变化而变化，许多计划内的商品一方面库存积压，一方面市场脱销；一方面市场不需要，一方面又大量生产。如北京市一九七八年只销乒乓球一百五十万只，商业库存还有八百万只，而一九七九年主管部门又下达生产计划六百万只。乒乓球是全国积压商品，却仍在大量生产。

### 三、社会主义竞争与竞赛的区别

关于这个问题主要意见大致可归纳为二种观点。

1. 认为竞争反映的是私有制生产者之间对立的关系，而社会主义竞赛反映的则是人民当家作主，互助合作的生产关系，它是与社会主义公有制经济相适应的，是社会主义经济发展的动力。

马克思说只有消灭私有制，实现生产资料的公有制，才能消灭竞争。公有制各企业之间没有根本利害冲突。它们是整个社会主义经济的有机组成部分，每个企业的发展与繁荣首先是与整个国民经济发展联系在一起，损害了别的企业的利益，就是损害了国家整体的利益，实际上也就损害了自己的根本利益，这是由社会主义公有制经济本身的性质所决定的。所以从一个企业来说，它首先是为了国家的整体利益而生产，然后才是企业和职工的利益。作为推动社会主义经济高速度发展的手段，反映这种根本利益一致基础上的独立与差别经济关系的，只能是社会主义竞赛。因为它体现着劳动人民真正当作主的精神，反映着同志式互助合作的生产关系。只有通过竞赛才能鼓励先进，鞭策落后，发挥企业之间互相促进的作用，而又能避免资本主义竞争的一切恶果。斯大林把竞赛称为在“千百万劳动群众的最大积极性的基础上建设社会主义的共产主义方法”。（《斯大林全集》12卷第98页）他批评那种把竞争和竞赛混为一谈的人说“有时人们把社会主义竞赛和竞争混为一谈。这是很大的错误，社会主义竞赛和竞争代表两个完全不同的原则。竞争的原则是：一些人失败和死亡，另一些人胜利和统治。社会主义竞赛的原则是：先进者给予落后者以同志的帮助，从而达到普遍提高。竞争是打败落后者以确立自己的统治。社会主义竞赛的原则是：一些人工作得不好，另一些人工作得好，再有一些人工



作得更好——赶上更好的以达到普遍提高。”（《群众的竞赛和劳动热情的高涨》《斯大林全集》第12卷第99页）。可见只有社会主义竞赛，才是与社会主义公有制经济性质和计划经济要求相适应的，建设社会主义的方法。我们过去运用竞赛，促进社会主义经济的发展，也收到了很好的效果。

2. 认为竞赛是出于政治和意识形态的因素而有意识有计划地组织进行的群众运动，竞赛的条件是通过协议达成的。竞赛者之间不存在经济利益上的矛盾，即不存在经济利益上的此消彼长，此长彼消的对立。也就是说竞赛是鼓励先进者，但对落后者的惩罚是不明显的。更不是从经济上利用对落后者的惩罚来鼓励先进。因而不能达到增加经济活力的目的。不能担负竞争应完成的使命。

社会主义竞争则不同，是在商品生产条件下不以人们意志为转移的客观强制的规律，它是企业之间进行劳动生产率，产品质量，价格以及企业的经营管理等全面的综合比较。在竞争中商品生产者之间存在着经济利益的此消彼长的对立，它与企业和劳动者个人的物质利益是息息相关的。它是有奖有惩，赏罚分明，少数长期落后的企业将在竞争中被淘汰。因此竞争在社会主义经济中仍能起到培植进取心、毅力和大胆首创精神的积极作用，它比竞赛更具有政治责任和经济责任，更能促使企业和生产者加倍关心生产和经营成果。

#### 四、社会主义竞争与计划经济的关系

一些同志认为搞包罗万象的计划是根本做不到的，计划搞不好，还容易把整个经济搞得很死，束缚了生产力的发

展。商品生产千门万类，市场情况千变万化，流通形式千差万别，这些复杂的经济活动，单靠计划的统筹安排是不行的。只有提倡竞争，利用市场，才能更好地调节生产和需要的矛盾，为完成国家计划提供更充分的物质保证。实行竞争有助于发挥计划经济的优越性。它们之间的关系是：

1. 社会主义竞争是在国家计划的指导下和制约下进行的。竞争的作用只能作为计划的一种补充，是实现国民经济按比例发展的一种补充手段，它不仅不会冲击计划，而且有利于国家计划的完成。

2. 国家可以根据竞争的情况调整计划。计划被竞争打破，所产生的积极后果，可成为调整计划的依据。计划也可以调整竞争引起的某些不平衡。竞争可能产生的消极方面可用计划来引导和干预。

3. 竞争能灵敏地反映生产和消费的矛盾，各部门比例关系的矛盾，为国家计划调节提供信息，不断地及时地协调生产和消费的矛盾。

4. 竞争使企业改善经营管理，更好地完成国家计划和指标要求，为全面完成国家计划创造条件。

## 五、社会主义竞争与资本主义竞争的区别

根据讨论的意见可以归纳为以下几点：

1. 社会主义竞争是在生产资料社会主义公有制基础上的竞争，参与竞争的各企业的根本利益是一致的，彼此不存在对抗性的冲突。竞争反映的是社会主义企业互相促进的关系。

资本主义竞争是建立在生产资料资本主义私有制基础上

的。竞争存在着对抗性的冲突。是大资本剥削小资本。

2. 社会主义竞争的目的是为了**提高企业劳动生产率**，通过生产中的**优质、高产、低耗**生产出更多**价廉物美**的产品来“最大限度地满足整个社会经常增长的物质和文化的需要”。是为了调节供需关系，解决产供销脱节的矛盾。

资本主义竞争则是为了榨取更多的剩余价值，在更大规模上对劳动者进行剥削，以谋取对社会财富更大的垄断权。

3. 社会主义企业间的竞争，是在国家计划指导下的竞争。这种竞争不会冲击国家计划造成社会生产的无政府状态。而是可以促使各企业更好地完成国家规定的计划指标，为企业全面完成国家计划创造条件。

资本主义竞争以**赚钱发财**为中心，以生产经营的**无政府状态**为特点。资本家之间的竞争，是那里最有**利可图**，就把资本投向那里，因而这种竞争不仅使社会生产处于无政府状态而且必然给国民经济带来畸形发展。

4. 社会主义竞争是在计划管理的范围内，是在共产主义道德指导下，利用商品经济的客观规律，及有关**的经济杠杆**，利用**物质利益原则**，并不断采用**先进技术**，来提高劳动生产力，提高产品质量，增加花色品种，降低成本和价格，去适应市场需要，扩大自己的销路。

资本主义竞争则是把自己的利益建筑在**损害别人利益**的基础上的你死我活的斗争，他们不惜采取各种**损人利己**的卑鄙手段来达到挤垮对方的目的，是“兽与兽之间的竞赛”。

5. 社会主义的竞争，其范围是受到限制的，不允许超出社会主义经济所允许的范围，存在于一切经济领域。它只是实现国民经济按比例发展的一种补充手段。

有的同志认为它仅存在于“小自由”的范围之内，有的同志认为它只存在于各生产部门内部的同种产品之间。也有同志认为它应当存在于社会主义的各个所有制内部和相互之间。从流通的角度来看，它又存在于卖与卖，卖与买和买与买之间。

6. 对于那些消耗大，质量差，产品不适合社会需要，长期亏损又不扭转的落后企业，通过竞争淘汰掉，对社会主义经济的发展是有好处的，其职工由国家统筹安排，不会产生资本主义破产，失业的后果。

## 六、关于是否应当为社会主义竞争创造条件的问题

基本上有两种意见。

(一) 认为竞争对社会主义经济有很大促进作用，应当创造条件让它在更大的范围开展起来，具体做法有以下几点。

### 1. 关于生产企业

承认企业经营的相对独立性，给予企业以产供销，人财物方面一定的独立自主权。独立核算，自负盈亏，使企业职工收入的基本部份取决于整个国民经济的发展水平，而另一部份则取决于企业经营状况。把企业经营成果与劳动者的物质利益和经济责任结合起来。为达就使国家、企业、个人三者利益的结合，具体做法如下：

(1) 企业有权在国家计划指导下，选择有利的生产方案。

(2) 企业有权根据供销合同选购所需要的原料、设备、争取银行贷款，并在国家规定的幅度内调整产品价格。

(3) 允许企业对所管辖的干部、技术人员和工人有择优录用的择优提升, 择优嘉奖的权力。

(4) 允许企业有一定的生产经营权。在完成国家计划任务的前提下, 企业有权根据市场需要, 生产有竞争能力的计划外产品。这些产品可委托商业部门代销, 也可以自销。

## 2. 关于商业部门

(1) 以选购、自销、代销等形式逐步代替统购包销, 逐渐缩小统购包销的范围, 推行由产需双方签订的合同制, 进行产需衔接。

(2) 切实解决按经济区域组织商品流通与按行政区划分配调拨商品的矛盾。

(3) 扩大商品范围, 扩大市场经济。允许第一部类产品绝大部分逐步进入市场。以保证竞争获得广阔天地, 使竞争的积极作用对整个国民经济产生影响。

(4) 疏通流通渠道, 减少流通环节。改变国营商业独家占领市场的做法, 让消费者有所选择。可允许供销社在城市销售, 收购某些产品; 改变目前城乡分工的体制; 可允许公社企业就地或在附近城市销售自己的部分产品以减少中间环节; 日用工业新产品或商业不收购的部份产品允许工业自销; 多设商业零售网点, 可以多发展集体商业或服务业, 以改变独家经营的状况。

## 3. 关于国家体制改革方面

(1) 在国家计划价格的基础上, 随着产品成本、质量的变化以及供求情况的变化, 有一部分商品价格应改为浮动价格制度, 这是开展竞争的一项必要条件。个别同志认为, 改革我国现有价格体制, 建立生产价格为基础的价格体制是

实行竞争所不可缺少的条件。

(2) 国家通过各种经济杠杆，对正当的竞争给予提倡和指导。并且通过经济立法和市场管理，对采用非法手段进行的竞争予以制裁和取缔。

### (二) 认为不应当为竞争去创造条件

持这一观点的同志认为，不论管理体制的改革，还是生产单位自主权的扩大，都不能以竞争为出发点。竞争不是经济活动的目的，只是发展经济的手段。竞争只是推动企业前进的补助力量，不是原动力。在社会主义社会竞争还有它的积极作用，但这要处置适当，处置不当，竞争也可以起消极破坏作用，导致无政府，引起混乱，造成损失。公有制计划经济对竞争的限制是必要的，正因为有这个限制条件，才使我们的竞争在性质上，范围上，方法上同资本主义竞争有了区别。

有的同志学习和总结外国经验认为有些社会主义国家在体制改革中就有意识地社会主义企业创造互相竞争的条件。但是这样做的结果，局部利益和整体利益之间的矛盾往往很难处理。结果出路只有两条，或者放弃国家计划使生产建设陷入无政府状态；或者重新强调计划管理，约束企业的自由。直到现在这种实验还没有在那个国家取得令人满意的结果。这是值得我们注意的。

(北京经济学院财贸系贸易经济资料室)

## 关于商业经济效益问题的讨论情况

提高经济效益，是商业部门在经济调整时期的一项重要任务。一年来，商业经济学界对如何考核和提高商业企业的经济效益进行了深入的研究。

### 一、什么是商业经济效益

大体有两种说法：一是从质的规定性方面看，认为，商业经济效益是指流通所费与流通所得的比例关系。一是从量的规定性方面看，认为，商业经济效益是以最小的资金占用和劳动消耗，取得最大（或最佳）的经济效果的服务质量。

### 二、考核商业企业经济效益的指标

有的同志认为，考核商业企业经济效益的综合性指标应当用资金利润率，即以商业企业利润总额同全部资金占用（流动资金与固定资金之和）相比较。理由是，商业企业要提高资金利润率，首先必须提高销售利润率，这就要求企业努力扩大销售，用同样数量的人力、财力，多做买卖，并且加强管理，降低流通费用水平，减少损失，千方百计节约支出。其次，还必须加速资金周转，相对减少资金占用。因此，一个企业资金利润率的高低，可以代表整个企业经济效益的好坏。

有的同志认为，资金利润率在反映企业的经济效果方面，并不是全面的理想的指标，还有一定的局限性，应改用“平均每人资金利润率”指标。即企业的平均每人利润额与每万元（或每千元）销售额所占用的资金额之比。理由是：平均每人利润额指标，不仅反映商业企业经营成果，也反映劳动效率。把平均每人利润额与全部资金的利用情况结合起来，就可以综合评价企业的经济效果。同时，平均资金利润率是一个十分敏感的指标。企业的销售额，利润额增加，这个指标的数值就增大；平均人数、全部资金平均占用额增加，这个指标的数值就缩小。反之亦然。

有的同志认为，有必要增设“国家资金利润率”指标，作为国家对企业经济效果考核的主要指标之一。国家资金利润率指标是反映企业在考核期内向国家提供的税利额（即为社会生产的产品价值）与企业占用国家资金额（包括固定资金与流动资金）的对比关系。其计算公式如下：

$$\text{国家资金利润率} = \frac{\text{税金} + \text{上缴利润}}{\text{国家固定资金平均余额} + \text{国家固定资金报告期折旧} + \text{国家流动资金} + \text{商品流转借款}}$$

但需要说明的是：第一，该指标的设置，并不排除其它经济效果考核指标的存在；第二，可在企业拥有相对自主权的条件下采用；第三，发生固定资产租入、租出业务时，出租的固定资产，应列入租入单位该指标的考核范围。

有的同志认为，经济效果是所费与所得的比例关系，所得应是补偿耗费后的余值。销售利润率不能作为考核的指标。因为利润是所得，销售也是所得，是扩大了所得。两个所得，一大一小，进行比较，根本不是所费与所得的比较。认



为，反映经济效果的指标应该是“费用利润率”。由于税金与利润性质相同，也可以用税利（税金与利润之和）同费用之比，即“费用税利率”，作为考核指标。

有的同志认为，社会主义商业企业的经济活动是多方面的，影响经济效果的因素也很多。因此，在实际工作中很难用一、二个指标来全面反映企业的经济效果，这就要有一套反映企业经济效果的指标体系。这个指标体系的建立，要根据不同商业企业的不同特点，从商业工作的实际需要出发，使它们能正确地全面反映企业的经济活动成果。可以用商品销售额、劳动效率、资金使用效率、流通费用额和费用率、利润和利润率来作为考核商业企业经济效果的指标。

有的同志认为，商业经济效果是商品流转额与商业劳动消耗和劳动占用之比。这个指标体系，可分为：经营成果指标（包括商品流转额和主要商品流转量、计划完成程度）、劳动占用指标（包括流动资金周转速度、流动资金超支或节约额、资金占用率）、经济核算指标（包括商品进销差价、商业利润、资金利润率）。

### 三、提高商业经济效果的途径

有的认为，要提高经济效果，一是调整，二是改革，在稳定经济的基础上，逐步实现经济结构合理化，管理体制合理化，企业组织合理化，把各方面的潜力挖出来，大大减少各个领域的浪费，提高社会经济效果，使国民经济更加协调健康地发展。在这个总的方针指导下，商业部门应当做好几项工作：（1）继续肃清“左”的错误的影晌，进一步提高对经济效果的认识，树立正确的指导思想。（2）大力发展

商品流通，扩大商业网点，调整商业内部的经济结构，使商业与国民经济协调发展，商业内部各项经济活动协调发展。

(3) 调整工商关系，改革购销形式，实行以需定产，以销定购，使商品适销对路，更好地满足生产和消费需要。(4) 改革流通体制，疏通流通渠道，坚持按经济区域组织商品流通，加速资金周转。(5) 加强经济核算，改善经营管理，充分调动企业和职工的主动性和积极性。

有的认为，近年来，商业的经济效果虽然已基本恢复到历史较好水平，但进一步提高的潜力还很大。如何提高，其核心是加速资金周转。措施是：(1) 大力发展消费品生产，按照四种购销形式，搞好产销衔接，并按照市场需要调整生产结构，使收购的产品适销对路。克服惜售思想，放手销售，做好工业品下乡工作。(2) 疏通渠道、减少环节、节约资金。在财政分灶的情况下，对设置不合理的二级站和重复的机构，应当采取“站批合一，专业分细，联合经营，利润分成”等方法加以撤并。(3) 采取经济办法，调动企业扭亏增盈，改善经营管理的积极性。一些长期亏损、条件差，管理困难的小型饮食服务业采取“分组核算、定额补贴、超额分成、亏损不补”的办法，能很快就由亏转盈。

(4) 密切同运输、银行等部门协作。极力减少在途商品和结算资金所占资金的比重。

有的认为，加强经济核算，改善经营管理，是提高经济效果的保证。(1) 要逐步扩大企业的自主权，使企业在国家计划指导下，有权因地因时制宜地开展经济活动。(2) 建立健全各种经济责任制，正确处理国家、企业、个人三者的关系，认真贯彻按劳分配原则，把企业的经济效果同企

业、职工的经济利益密切结合起来，使广大职工人人关心经济效益。(3)企业的经济核算单位，要根据实际情况适当划小，加强调查研究和市场预测，加强经济活动分析和检查监督，改变核算粗放，吃“大锅饭”，不讲经济效益的现象。

(4)开展社会主义竞赛，鼓励先进，督促后进。(5)加强职工教育，提高职工的政治思想和业务技术水平。

(商业部商业经济研究所 朱德生)

## 全国商业经营责任制理论讨论会简介

商业部商业经济研究所于7月2日至11日，在北京召开了全国商业经营责任制理论讨论会。这次会议，在调查研究的基础上，紧紧围绕经营责任制的含义、根据、原则、完善等主要问题，理论联系实际，各抒己见，交流了各种观点，现将讨论的主要内容简介如下：

### 一、关于商业经营责任制的含义

#### 1. 商业经营责任制的名称

会上大致有五种提法：“商业经营责任制”、“商业经营管理责任制”、“商业经营承包责任制”、“商业经济责任制”“商业盈亏责任制”。比较一致的意见是仍然叫“商业经营责任制”。理由有三：(1)这个名称反映了商业处于流通环节，主要职能是组织商品经营这一基本特征；(2)可以区别于农业生产责任制和工业经济责任制；(3)使用一年多了，广大商业职工和群众已经习惯和接受，再变更名

称容易造成混乱。

## 2. 商业经营责任制的概念

一种意见认为，商业经营责任制是商业经济组织或个人在经济活动中，层层明确规定和承担责任的一种经济管理制度。

多数同志认为：商业经营责任制是在国家计划指导下，坚持社会主义经营方向，以提高经济效益和服务效果为目的，实行责权利相结合的一种商业企业经营管理的制度。

## 3. 商业经营责任制的内容

绝大多数同志认为，实行责、权、利相结合，是经营责任制的基本内容。理由是：（1）在经营责任制中，责权利是统一的整体，没有责就失去了意义，没有权就失去了条件，没有利就失去了动力，三者互相依存缺一不可；（2）过去在企业经营管理上也实行过某些责任制度和利益分配制度，但是三者没有紧密结合，这次经营责任制的最大特点就是实行责、权、利相结合，是一项重大改革；（3）责、权、利相结合使企业逐渐成为相对独立的经济实体，体现了经济体制改革的方向和目标。

大家一致认为，责任是经营责任制内容的核心，但对于责任的范围又有两种不同意见：一些同志认为，责任的内容应当宽一些，企业要承担全面的责任。不仅要有经济责任，还要有政治责任、工作责任、岗位责任、经营责任、社会责任、法律责任等等。因为：（1）经营责任制是企业经营管理的一项基本制度，应该包括企业经营活动中的一切责任方面；（2）只有企业承担全面责任，才能体现出社会主义商业的性质和特点；（3）一年多的实践证明，企业不承担全

面责任，经营责任制就会走到邪路上去；（4）不能因为一些责任难考核就不列入经营责任制的内容。

另外一些同志认为，责任的内容还是窄一点好，企业要承担的主要是经济责任。因为：（1）经营责任制实际上就是流通领域的经济责任制，它是从经济责任方面来规范企业经营管理的制度，把政治责任、工作责任等等都包括进去，就失去了经营责任制的特点；（2）政治和经济是统一的，企业的政治责任应该融会贯穿到经济责任当中去，通过完成经济责任来实现。单独列出一条政治责任看来是强调政治，实际并不能包括企业全部政治责任，反而会削弱政治责任；（3）实际上，所说的政治责任中，有的是社会主义商业企业任何时候都必须遵循的前提，并不是因为实行经营责任制才有的，有的本身就是经济责任问题；（4）坚持经营责任制的社会主义方向和体现商业的特点，不一定非要用增加内容的办法来解决，只要真正把经济责任定得全面恰当就可以了；（5）内容搞得太多太杂，不易执行、考核和检查，容易流于形式。

权和责是什么关系？大家一致认为，责、权要协调、互相适应。具体说来又有两种不同意见：多数同志认为，要以责定权，因为责任制的核心是责，权要为责服务。原则上有什么责就应给什么权，不要集中过多，但也要防止企业盲目扩权。

个别同志认为，要以权定责。因为责任制中的权限不是由责任制本身产生，而是做为责任制的前提存在的。企业有多大权限是国家根据经济管理全局需要事先确定了的。国家让企业负的责任要量权而定，但也不排斥互相调整。

责和利是什么关系？大家一致认为，利是履行责的结果，又是完成责的经济动力。利的大小不仅要看规定的责的大小，更要看实际完成的责的大小、好坏。一定要责、利挂钩，对企业联责定利，对职工联责定酬。

#### 4. 商业经营责任制的由来和特点

多数同志认为，现在实行的经营责任制，是在总结三十多年社会主义商业实行的各种责任制的基础上，针对商业工作的现状提出来的，又是在商业体制改革的过程中，在工农业责任制的推动下产生的新改革。它是历史上责任制的继续和发展，又有着自己崭新的内容、形式和特点。

个别同志认为，经营责任制在资本主义社会就已经产生了，在苏维埃俄国和我国的社会主义经济工作中早已实行，只是不够完善或有时中断了。所以，现在的经营责任制只是历史上经营责任制的完善和发展，并不是什么新事物。

大家一致认为，作为各种经济责任制之一的商业经营责任制，其共同特点是责、权、利相结合，尤其是实行了责、利挂钩。作为商业经营责任制的个性特点，主要是：（1）不仅要提高经济效益，还要提高服务效果（或服务质量）；（2）不仅要维护国家利益，还要维护消费者利益；（3）由于商业一头联着生产，一头联着消费，行业多差别大，企业点多面广，生产力和管理水平低而不齐，所以也带来了商业经营责任制反映的经济关系比较复杂，形式比较多，受客观因素的影响比较大，要注意全面考核等特点。

## 二、商业实行经营责任制的根据

大家一致认为，应当从经济规律的要求和经济实际发展

的需要去探求经营责任制的客观必然性，并用实践的结果来加以证明。讨论中归纳出以下六条主要根据：

1. 多数同志认为经营责任制是社会化大生产的客观要求。因为，生产的社会化程度越来越高，建立在社会化大生产基础上的商品流通，分工越来越细，专业化程度越来越高。有分工就有责任。因此，要求商业企业对国家、各经济组织之间、商业企业内部各个组织、各个环节及个人之间的经济责任必须越来越明确，对责任制度的要求也越迫切。但是，我国社会主义商业现实的管理水平很低，“粗”、“乱”、“松”，很不适应这种客观需要。因此，商业企业实行严格的经营责任制是势在必行。

但少数同志不同意上述观点，认为：（1）这种提法太一般，与经营责任制的联系不够直接；（2）如果这样分析，资本主义也有经营责任制了。而事实上资本主义的某种经营上的责任制度，与我们社会主义公有制基础上责权利相结合的经营责任制是有着本质区别的。

2. 一些同志提出，经营责任制是社会主义公有制的要求。认为，社会主义的生产资料是公有制，但是，生产资料的所有权、使用权、管理权是分离的。这样，就出现了一个矛盾：一方面，社会主义公有制的建立，使劳动者成为生产资料的主人；另一方面由于企业和劳动者对生产资料的占有和使用缺乏自主权，对经营的成果缺少应有的支配权，生产资料在劳动者心目中仍会产生“异化”的错觉，有的人不那么爱护生产资料或经营资料，有时不够关心企业的生产经营活动。经营责任制是通过责、权、利的结合，协调和密切生产资料的全民占有同企业的具体占有、支配和使用之间的关

系，使生产资料使用的成果同企业和职工的物质利益挂钩，较好地克服上述矛盾。也有的同志指出，社会主义公有制仍然存在着公有财产和私有财产两种占有方式，而公有财产和私有财产是可以互相转化的。它包括正常转化和非正常转化两种情况。这就要求我们实行经营责任制，加强保护和正确使用社会主义公共财产的责任，防止公有财产不正常地转化为私有财产，巩固和发展社会主义公有制。

但另一些同志认为，不能单单把社会主义公有制当作经营责任制的根据，认为应当从生产关系的三个方面进行分析。这些同志提出，实行经营责任制是全面调整、完善社会主义生产关系的需要。不仅要进一步使生产资料的所有权、使用权、管理权紧密结合，完善巩固公有制；还要进一步改善生产经营中人与人的互助合作关系，增加职工的主人翁责任感，对本职工作完全负责，各个环节分工协作，共同搞好企业经营管理；同时还要使责、利挂钩，通过提高企业经济效益，增加国家收入，并相应适当地扩大企业和职工的直接经济利益，调整完善分配关系。

3. 有的同志强调指出，实行经营责任制是贯彻按劳分配原则的客观要求。因为，长期以来，由于左的思想的影响，在分配上企业之间和职工之间存在着两个平均主义，使按劳分配原则得不到真正的贯彻，严重地挫伤了企业和职工的积极性，企业缺少一种内在的经济动力。实行经营责任制就有利于克服这两个平均主义，调动广大商业企业和职工的积极性，从分配入手进而促进更好地完成企业和职工的经济责任。

也有的同志不同意上述意见，认为经营责任制主要是解决“责”的问题。按劳分配原则是解决工资制度问题，经营



责任制是从生产经营出发，目的是改善经营管理，而不是从分配出发为了改进分配。按劳分配原则虽然与经营责任制有联系，但不是实行经营责任制的主要根据。

4. 有的同志认为，商品经济的存在是实行经营责任制的一条根据。因为，（1）社会主义社会存在着商品生产和商品交换，所以企业就成为相对独立的商品生产者或经营者，有自身相对独立的经济利益，因此才有责、权、利相结合的问题。

不同意上述意见的同志认为，商品经济存在于几个社会形态，在其他社会形态并没有经营责任制。而且我国建国三十年来也一直存在商品生产和商品交换，但过去也没有实行责权利相结合的经营责任制，所以，不能说商品生产和商品交换的存在是经营责任制的根据。

5. 大家一致认为，整个经济的发展和流通体制的改革，是实行经营责任制的重要原因。（1）根据马克思主义流通方式决定于生产方式的基本原理，在生产领域，农业普遍实行了生产责任制，调整了生产关系；工业也正在实行经济责任制，使企业内部责权利结合起来。这样，势必要求处在“媒介”地位的流通领域，也要实行经营责任制，改善企业的经营管理，适应工农业生产的需要。（2）流通体制初步改革以后，多种经济成分，多条流通渠道，多种经营方式并存，加上开展计划指导下的市场调节，商业经营有了竞争，打破了过去国营商业独家经营的局面。这就促使国营商业企业必须通过实行经营责任制，来加强经营管理，在竞争中处于有利地位，更好地发挥主导作用。

6. 大家一致认为，实践证明了商业经营责任制是我国商业经营管理制度发展的必然。一年来，绝大多数试点企业

做到了国家增收，企业、个人多得；扩大了经营活动，改进了服务，进一步满足生产和人民生活的需要；改善了经营管理，节约费用开支，提高了经济效益；开始改变了两个平均主义，调动了企业和广大职工的积极性，受到企业和职工的欢迎，等等。经营责任制试行过程中显示出来的强大生命力，说明它的产生不仅有着深刻的理论根据，而且有着深厚的经济根源和群众基础。

### 三、实行经营责任制应该遵循的原则

多数同志认为，实行经营责任制必须遵循以下四条原则：

#### 1、坚持计划经济为主，市场调节为辅的原则

大家认为，实现经营责任制是为了完善社会主义计划经济的管理制度，因此，在实行经营责任制中，企业在处理各种经济关系和整个经营活动时，必须自觉地接受国家计划的指导，首先要保证全面完成国家计划。在实行经营责任制以后，企业权力、财力相应扩大，企业的经营成果与企业、职工的直接利益联系密切，要承认企业在国家计划允许的范围内，积极利用市场调节的辅助作用，掌握更多的经营主动权。但是，必须看到前一个时期，分散主义、本位主义等自由化倾向比较严重，所以目前重点是要加强宏观计划的协调、控制和指导。

#### 2、坚持社会主义经营方向，维护消费者利益的原则

大家认为，社会主义商业的性质、职能和任务规定，商业经营责任制必须坚持“一个方针、两个服务、三大观点”，坚持社会主义经营方向。特别是由于实行经营责任制有可能

带来企业某些损害消费者利益现象的增加，因此强调这一条原则倍加重要。没有这一条，经营责任制就会与它实行的目的背道而驰。

### 3、坚持国家、企业、职工个人利益三兼顾的原则

大家认为，实行经营责任制，一方面要提高经济效益，这首先要保证国家多收。特别是由于目前国家财政困难，财力有限，更要把资金用于全局性的需要上去。如果实行经营责任制增加的收入国家不能多得，那就从根本上损害了全局利益，从而也损害了企业和职工的长远利益，也失去了搞经营责任制的意义。另一方面，也要适当照顾企业和职工个人的利益，这样才能调动企业和职工的积极性，使企业内部始终保持一种内在的经济动力。所以利益分配上不能只顾一头。至于经济利益分配的具体比例，要根据国家的经济财政状况和不同行业、企业的具体情况而定，不能搞一刀切。

### 4、坚持各尽所能按劳分配的原则

大家认为，在经营责任制中，进一步贯彻了各尽所能按劳分配的原则，对于克服两个平均主义，起了很大的推动作用。今后在实行中还要坚定不移地进一步贯彻这一原则。要随着体制改革的深入，价格、税收等外部条件的调整，及经营责任制内部条件的完善，逐步适当拉开企业间和职工间收入的差距。同时要有奖有罚，不能只奖不罚。

此外，也有的同志提出，物质利益原则，以及责权利相结合的原则等也应该是经营责任制应该遵循的基本原则。

## 四、如何看待实行经营责任制出现的问题

大家在讨论中指出，在前一段实行经营责任制的过程中，

出现的主要问题是：（1）有的企业向国家争利，职工向企业争酬，如偷税漏税、截留利润、谎报收支等违反财经纪律的现象有所增加，一个时期滥发奖金比较普遍；（2）有的企业和职工“向钱看”的思想有所滋长，缺斤少两、变相涨价等损害消费者利益的现象比过去增多；（3）有的企业单纯追逐利润，违反政策，不全面完成国家计划；（4）在企业 and 职工间出现了一些苦乐不均和新的平均主义现象，等等。如何看待这些问题？有两种不同观点。多数同志认为，这些问题有的虽然比较严重，但与经营责任制取得的成绩相比，毕竟是第二位的，而成绩是主要的，效果是显著的，方向是正确的。因此，对经营责任制应该予以充分肯定。而对问题要给予足够重视。同时又相信它是可以在完善经营责任制中逐步加以解决的。

个别同志认为，这些问题是经营责任制本身带来的，有的虽然是过去就有的，但实行经营责任制不仅没有消除和解决这些问题，反而加剧了这些问题，因此，经营责任制可行与否，值得怀疑。

与会同志着重分析了产生这些问题的原因。一种观点认为，产生问题的主要原因是经营责任制本身以外的因素造成的，主要有：（1）在认识上有片面性。曾经一度比较普遍地认为经营责任制就是“利润包干”，是盈亏责任制。因此在做法上，只注重利益的分配，而忽视了责任的落实，出现了片面追求利润等现象。也有的干部对经营责任制的重大意义认识不清，因此抓起来不认真，放任自流。（2）工作上仓促上阵，一哄而起。由于没有经过充分准备和认真试点，企业内部许多必要的条件差，如责任不明确，考核不全面，监

督不严格，分配不合理，定额不准确等，给实行经营责任制带来许多困难和问题(3)在经济条件上，由于改革没有同步进行，如价格、税收不尽合理，基数确定缺少科学根据，经济法制不够健全，加上财政有困难等等，都使得经营责任制推行起来不能正常进行，而不得不带有扭曲了的形象。

另一种观点认为，经营责任制产生上述问题的原因，除了这些外在的因素以外，还要从经营责任制本身内在因素去寻找，这主要是：(1)由于企业权限扩大，必然容易产生分散主义倾向；(2)由于资利结合，难免容易产生“向钱看”的弊病；(3)由于利润分成，容易产生与国家争利的分散主义现象。因此，必须对经营责任制内在的消极性予以充分重视。

### 五、经营责任制的完善问题

怎么才叫完善？一些同志认为，完善就是达到了一个比较高级的水平，因此，必须有一个固定的标准，这样完善才有方向，有目标。经营责任只有达到这个标准才叫完善，否则，将使完善工作无所适从。

多数同志认为，(1)完善是一个过程。因为经营责任制本身就是一个不断发展变化的事物，随着经济条件的变化和实践的发展，完善的内容和标准也不断变化，而经营责任制也就从不够完善向比较完善的水平发展。所以，完善的标准是相对的，完善的要求是有阶段性的，完善的工作是要不断进行的。(2)完善要有针对性。完善是针对不完善而言，是针对存在的问题说的。因此，在不同的阶段上，要针对存在的问题，提出完善的任务和要求。

持这种观点的同志认为，目前的完善工作，要从现有的生产力水平和企业经营管理水平出发。适应职工思想状况和经济体制改革的进程，只能是小改小革的完善。

根据这个认识，讨论中大家提出，完善经营责任制的标准，现阶段主要看如下六个方面：

(1)企业是否有一个强有力的推行经营责任制的领导班子。

(2)是否做到了责、权、利紧密结合，调动了企业和职工的积极性。

(3)是否建立并实行了全面的、切实可行的责任制度及有关制度，并且层层落到实处。

(4)是否认真执行方针政策，全面完成国家计划。

(5)是否提高了经济效益，提高了服务质量和维护消费者利益。

(6)是否正确地处理了国家、企业和职工个人三者的利益关系。特别是保证国家利益和克服平均主义。

同完善问题相联系的有个如何考核的问题，对此有四种意见。

第一种意见，建立全面的考核指标体系。包括：经济指标，服务态度，服务质量，经营方向。

第二种意见，只限于经济指标的考核，即劳动效率，费用率，利润率，资金利润率和资金周转次数等企业经济效益指标。

第三种意见，以利润考核为主要指标。因为利润是一个综合指标，它综合地反映了企业的经营管理情况，能起牛鼻子的作用。

第四种意见，把考核分两个层次，即最终考核和过程考核。最终考核是对企业经济效益的考核，以利润为主要内容并就此规定一些其他经济指标。过程考核，是对商业经营过程中的经营方向，经营手段的考核，把利益分配与执行政策、经营方向、服务质量、商业道德、遵守财经纪律挂起钩来。

同时，大家也指出，完善是一个综合性的问题，涉及面广，问题复杂，要多方面配套进行。要与企业整顿、贯彻条例、加强经济立法、宏观经济的改革等结合起来，思想政治工作也要跟上，领导工作也要加强等等，只有这样，才能做好完善工作。

大家一致认为，通过这次会议，交换了观点，提高了认识，许多过去不清楚的问题，现在比较清楚了；一些分歧比较大的问题，有的意见比较一致或接近了，或者把分歧点更加明确起来了。通过讨论，也提出一些新的问题，有待于今后进一步深入探讨。大家表示，要随着商业经营责任制的不断发展，把研究工作深入地坚持下去，使理论研究更好地为实践服务。

商业经济研究所理论政策研究室整理

一九八二年七月十三日

## 关于工商关系的一些论点

### 一、“以销定产”的认识问题

第一种意见认为：“以销定产”是对“以产定销”的否定，是适合我国情况的一种产销关系。多年来，我国基本上实行的是“以产定销”，也就是生产什么收购什么，生产多少收购多少，不问销路，结果造成有些产品一面积压、一面继续生产，有些产品脱销却不能增产，短线上不去，长线越来越长。许多商品不能随着市场的变化及时更新换代，而是几十年“一贯制”。“以产定销”看起来好象是从生产出发，支持生产，实际上对生产发展不利。实行“以销定产”，则有利于克服“以产定销”的弊病，它可以促使企业变“吃大锅饭”“骑保险柜”，盲目追求产值为面向市场，面向群众，千方百计提高产品竞争能力；有助于商业部门改变“官商”作风、更好地调查研究市场需求变化，协助工厂生产适销对路产品，扶持地方工业发展，从而避免因商品积压给国家造成损失的情况。还有的文章认为，我国幅员辽阔，人口众多，消费者对商品的需要多变，而这种需要绝大多数又要通过市场销售的畅滞情况来反映；同时，从生产到消费之间有着一个复杂的过程，商品供应的多和少，除了可以运用一些经济杠杆外，还需要利用商业的“蓄”和“放”来进行调节，以保证生产的正常发展和市场的稳定。所以，在现阶段，“以销定产”是适合我国情况的一种产销关系。



第二种意见认为：否定“以产定销”是对的，但“以销定产”也不是一个好办法。“以销定产”只不过是把组织生产的决定权从计划部门手中转移给商业部门，而商业部门在现行的体制和条件下，并不能完全反映社会上的真正需要，甚至可能相差很大。因而，实行“以销定产”以来，产销脱节问题仍然存在，工商关系更加紧张。持这种观点的同志认为，在我国条件下，实行“以产定销”和“以销定产”都是片面的，正确的做法应该是“以需定产”。也有的主张提“按需生产”。认为“按需生产”不论从理论到实践都应该是说得通做得到的。如果用“以销定产”的提法则很容易产生误解。

第三种意见认为：“以销定产”是积极的原则，问题是在于如何理解。不少文章提出，现在有些同志对“以销定产”理解太狭隘，搞得过死。把“以销定产”仅仅理解为商业人员说了算，把商业部门反映的市场情况当作了企业制订和执行生产计划的法律。有的地方出现了“以销压产”、“以商定产”的情况，这是值得注意的。“以销定产”是个积极的原则，应该从积极的方面去理解，以达到“以销促产”的实际效果。有的同志提出，“以销定产”的办法好，但也要防止片面性。群众的需要千变万化，但是原料、设备、技术等条件受限制，生产不能满足需要。“以销定产”还应有“以供保产”，你能保证供应原料，我就保证以销定产。另外，什么是销？商业部门能不能代表消费者？有人持怀疑态度。

## 二、“统购包销”的改革问题

“统购包销”要进行适当的改革是大家一致的意见，但

是对于“统购包销”是否还有好处？问题出在哪里？存在着不同的看法：

一种意见认为：“统购包销”弊病甚多，是造成工商矛盾的主要原因。商业部门对日用工业品进行“统购包销”是沿袭一九五三年对私改造的办法，这种形式在建国初期多种社会经济成分并存的条件下是完全必要的。但是，随着我国工农业生产的发展，商品交换的扩大，人民生活水平的提高，越来越暴露出它的弊病：第一，“统购包销”不利于轻工业的发展。不少文章指出，商业部门名为统购包销，实则统而不包。市场上一部分轻工产品滞销，商业部门就任意减少或停止收购，造成有关工厂减产、停产，有的连工资也不发出去；商业部门的要货计划，有时不一定反映社会需要的真实情况；有些地区商业对经营轻工生产的新产品不够积极。第二，“统购包销”助长了工业的依赖性。日用工业品不论好坏，统统由商业包销。“皇帝的女儿不愁嫁”，这就给工业“吃大锅饭”提供了方便条件。一些工厂只顾埋头生产，完成产值指标，不去关心市场，提高质量，更新花色品种，致使有的商品样式千篇一律，群众“称心如意”的东西难买。第三，“统购包销”堵塞了流通渠道。凡是商业采购供应站“统”的“包”的，其他单位不得插手，零售企业也不得跨越批发单位进货，更不得与工厂直接挂钩或外出采购。商品经营，一条渠道，环节多，市场动态不能及时反映，流通渠道大通小塞，不能很好地按经济区域合理地组织商品流通，不利于把市场搞活。

第二种意见认为：对“统购包销”应该从两方面去看，一方面它在我们商品不太丰富的情况下，对于掌握货源，稳

定市场，扶植生产，保障人民的基本生活需要是完全必要的，对于搞好全国综合平衡也是十分有利的。统购包销的好处应该肯定，而且在今后也必须坚持。另一方面，由于统的过多，包的过死，不仅影响工厂的积极性，而且商业部门也因大小都统，往往顾此失彼，出现一些产销脱节的现象。许多文章建议：把“统购包销”改为“统购、包销、订购、选购和工业自销”相结合的做法。（一）对于人民日常生活必不可少的主要商品继续实行统购包销，如棉布；对一些主要的、花色品种变化不大的质量比较稳定的、有历史特点的主要商品实行包销，如肥皂、火柴、铝锅等。（二）与人民生活关系密切、生产工艺难度比较大、品种较为复杂、销售面广的商品，由工商双方衔接计划，订立合同，实行订购。如：搪瓷制品、人造革书包等等。（三）对于生产分散、工艺简单、花色品种复杂、消费者需要多变、适令性和挑选性强的商品以及少量生产需用的辅料及某些零配件，可以实行选购和工业自产自销。如玻璃制品、儿童玩具等。

现在，对商业统购包销的范围似乎没什么争论，但对于统购包销以多大范围为宜，占商品供应额的比例多大，比如百分之六十、百分之七十还是百分之八十，有不同看法。有人提出要适应商品各自的流通规律，不一定大商品一概搞计划性，也不一定凡是小商品一概搞自由性。要搞得灵活些，不要“一刀切”。但也有的主张：对大商品仍然要搞得严一些，小商品则要搞得灵活些。

### 三、“工业自销”问题

工业部门对一部分产品开展自销有没有必要？自销工作

应如何开展？存在着不同看法，

一种意见认为：工业自销完全必要，也势在必行。这是因为，一方面我国市场大，变化快，品种多，靠商业一家包揽是包不了的，而且商业体制环节太多，对市场需求变化的了解，也往往不够准确、及时；另一方面实行某些产品的自销，使工业部门直接了解市场情况，产销见面，以利提高质量、扩大花色品种，也有利于新产品的改进和定型。

第二种意见认为：开展工业自销是权宜之计，不是长远之计。目前，为了改变商业独家买卖的局面，冲破一些不必要的中转环节和繁琐手续，沟通产销情况，争取多承揽任务，使生产尽可能地“吃得饱”一些，并比较好地适应市场需要，工业企业直接自销产品，作为临时性的权宜之计，是必要的，无可非议的。但对多数工业企业来说，这毕竟不是长远之计。这是因为产品销售工作如果全部由生产企业承担起来，当产品销售市场比较广阔，为了全面地准确地掌握社会需要量，并向消费者直接推销商品，就必须建立庞大的销售网点，拥有大批经销人员。这对我国现在大多数工业企业来说，是力不胜任的，其结果必然影响工业企业集中精力抓好生产。同时，由于生产企业对流通业务不专长，商业活动的经营效果也不一定会更好。

第三种意见认为：工业开展自销，必须有一定的范围。目前的情况是，工业部门任意扩大自销的范围，除了商业不收购或减少收购的产品外，自销中许多是属于统购包销的计划产品和紧俏产品，有的工业部门竟然把工商合同置于一边，什么商品紧俏，就自销什么商品。这样的自销不符合中央有关文件规定，也达不到自销的真正目的。

究竟哪些商品可以自销呢？存在着两种意见。一种意见认为：对于主要商品，工业部门一定要按计划生产，商业部门按计划收购，工业部门不能自销。对于订购的商品，工业部门必须保证完成合同，即使是选购的商品，也应该让商业有优先选购的权利。工业只能自销统购包销以外的选购以后多余的产品以及一些新产品。另一种意见认为，对计划内的畅销货也应该规定一个适当的比例，允许一部分自销。

许多文章建议，工业自销的方式应该多种多样，如：设门市部、批发部、实行厂店挂钩、前店后厂等等。还有的提出，轻工业局和所属公司应与各省、市二级批发站直接见面，不受现在地区限制。少数文章认为，工业自销只能搞零售，不能搞批发。也有的不同意工厂同消费者直接见面。

#### **四、轻工原料调拨和带料加工问题**

工业部门对于轻工原料经商业部门调拨意见很大，他们提出：（1）商业部门掌握相当一部分轻工原料、因为安排调拨不当，给生产带来许多困难。（2）商业部门供应低次原料，却要求收购优质产品。（3）工业内部的配套原料，经过商业调拨，增加了工业成本。（4）商业随意设点办厂、与工业争原料，造成产品积压。（5）商业对工厂搞来料加工，畅销时扩点或增加任务，滞销时又收缩或削减任务，使企业难以组织正常生产。

他们认为，轻工原料经商业部门调拨是一条少慢差费的路子。建议：（1）工业内部的配套原料，由内部直接调拨，减少环节，以降低费用，促进生产。（2）原料供应单位应与生产单位直接见面，签订合同，明确经济责任；工厂

可自建原料基地，或试办农工联合企业，把供与产紧密结合起来。

这个问题，还没有看到另一方面的论点。

### 五、价格和工商利润分配问题

工业部门反映，目前许多产品商业收购价格不合理，工商利润分配不合理。部分产品的原材料价格上涨，产品的出厂价不动，使工厂不愿生产工多利少的优质品。利润商大于工，不利于调动企业的积极性。他们建议：（1）实事求是地调整部分产品的出厂价。特别是对新产品的收购和定价，应参照外地同类产品价格，结合本地成本，本着扶植生产的精神，合理制定。（2）工商利润分配，继续执行“工业有利、商业微利，工业微利、商业保本；工业保本，商业补贴”的原则，对一些商业利润大于工业利润的产品进行适当调整。对某些出厂价偏低，工业亏损、商业有利的产品和原材料提了价，生产成本增加的产品，应由物价部门组织工商双方进行调查研究，重新制订合理的出厂价格和销售价格。

商业部门认为，价格的制订，应当使中等经营水平的工商企业在正常情况下都能以收抵支，并有盈利。一般说来，工商作价应以工业利润高于商业利润为宜，这样有利于扶植生产，保证市场供应。但是现在有些商品的工商利润分配比例不恰当，不合理，工业利润过大，而商业甚至亏本，这就影响了商业部门的经营积极性。当然，也有少数商品的商业利润不合理地高于工业的。由于多方面的原因，很多产品出现了生产成本与出厂价格、进货价格与批发价格倒挂的现象，这种不合理的现象，要通过价格调整逐步解决。在当

前，迫切需要改变商业单方面负担价外补贴的办法。近十年来，因为商品供应始终处于不足的状况，商业补贴的品种越来越多，补贴的数额越来越大。由于商业是按品种进行补贴，工业企业由于种种原因，往往在整个企业由亏损转为盈利以后，单个品种仍要求继续补贴，有依赖思想。商业企业则因补贴增加，负担加重，而影响自身经营管理的改善。因此，在处理工商利润分配时，要从具体条件出发，区别对待。为满足社会需要，对某些成本暂时较高，企业利润较少，或没有利润以至暂时亏损的商品，应使工业微利或无亏损。对于某些为了适当调节供需关系与国民收入的再分配，或由于其他原因而有较大利润的商品，在使工业能有合理利润的同时，商业利润也可以高于工业利润。当前应取消商品补贴，工业企业发生亏损，改由财政补贴。

另外，有些文章建议，将工业部门自销取得的商业利润进行独立核算，采取交纳营业税、流通税或增加利润指标等方式，将这部分利润上交国家。

关于工业自销价的确定，有三种主张：（1）实行灵活的价格政策，国家根据产品的计划价格规定其最高限价。在最高限价下，使价格有一定的浮动幅度，企业在销售自己的产品时，可以充分利用价值规律。（2）自销价格必须服从国家统一牌价，不能任意涨落，不能见紧俏货就涨价，滞销货就任意跌价，以防物价混乱。（3）以零售牌价为最高限价，自销价格可以降低，不能超过。

（商业经济研究所蒋慧英整理）

## 关于合作商业问题

按：去年十一月江苏省商业局在扬州召开的商业经济理论讨论会上，讨论了合作商业问题，现将主要论点介绍如下。

一、合作商业为什么要存在，它存在的条件是什么？

1. 它有很大优越性。合作商店有很多优越性，它独立核算，自负盈亏，企业经营成果的好坏与职工利益联系得紧，所以合作商店的经营积极性一般比国营商店高。它还具有点小、分散、方便群众的好处，深受人民群众的欢迎，社会需要它。文化大革命期间，武斗炮声也未把它轰关门；“限制”“割尾巴”政策也没有把它消灭掉，相反，它顽强地发展着。大家认为，集体商业有它自己的发展规律，违背这个规律不使它发展是办不到的。

2. 它的经营特色国营商业代替不了，它的几十万职工国家包不了。有的同志认为：现在的合作商业，资金绝大部分是公共积累，私人股金很少，人员、分配制度都与全民所有制企业没有多大差别，国家下道命令就可以改成全民企业，为什么现在不能改？有三个原因：①集体所有制这种经济形式，比较适应我国底子薄、人口多的状况。②合作商业具有自己的经营特色，如一多（网点多、服务项目多）二活（进销活、价格活）三好（服务态度好，企业管理好），四便（方便群众），改了以后这些特色不一定能保留。③现阶段有两种所有制的商店，比只有一种好，这样不但有比较，



而且可以竞争，互相促进。因此，合作商业有存在的必要。

3. 合作商店存在的根本依据，主要是它适合我国当前生产力的发展水平，所以有生命力。我国在现阶段是社会化大生产与小生产同时存在，生产领域还有相当一部分处于落后状态；反映在流通领域，也有类似的情况，商品还不够丰富，人的思想觉悟也还不够高。特别是，在工业、农业两大生产部门都存在全民、集体两种所有制的情况下，作为流通职能部门的商业搞成单一的全民所有制，其结果，不仅不能发挥其优越性，反而会产生破坏性。生产关系必须适合生产力的发展，社会主义商业什么时候才能成为单一的全民所有制商业，归根到底要看生产力的发展决定。

关于国营商业同集体商业的关系和各自的作用是什么？有几种意见：

1. 合作商业应该自成体系，与国营商业平起平坐，互相竞争。

2. 国营商业是主体，合作商业是助手。国营商业主要经营批发和有较大的零售商店；合作商业主要经营中小型零售商店和饮食、服务行业。它们之间既有主体、助手之别，又有经营形式之分。同时还认为，集体所有制向全民所有制过渡是必然趋势，只能是在相当长的时期内同时存在。

3. 认为它们是领导与被领导的关系。社会主义市场是由国营商业来领导，所以合作商业应由国营商业的各专业公司领导。

二、贯彻八字方针，合作商业需要怎么调整？主要有三种意见：

1. 要退到一九五七年水平。有的同志认为，合作商业

搞成现在这个样子，是受极左路线影响，生产关系变革脱离了生产力发展水平，要使生产关系适合生产力水平，就一定要退，而且要退够，恢复到一九五七年那样的情况。

2. 大集体统统过渡到全民。有的同志认为，既然现在的集体企业与国营企业没有什么差别，何必保留一种形式呢？现在，集体商业的资金百分之九十以上是公共积累和国家投资，私人股金不到百分之十；人员成份百分之六十至七十是劳动部门分配的新职工，分配形式与全民企业一样，过渡的条件已经具备。

3. 从实际出发，还合作商业的应有面目。有的同志认为，不能笼统的讲退到一九五七年，合作商业经过二十三年的发展，内部已经发生很大变化，它已经从半社会主义性质发展成为完全社会主义性质。总的来讲，它是在前进的，需要调整的是那些不适合生产力水平和人们思想水平的东西。

调整的具体内容：

一种意见是，仿照人民公社三级所有、队为基础的作法，并且稳定一个阶段，以利发展。例如，缩小核算单位，自负盈亏；给予人事、经营、采购的自主权，实行民主管理，干部由选举产生。分配由企业自己决定，职工福利由企业定，不必划一，允许差异。一句话，合作企业内部事务，要让它们自己去处理。政府对合作商业管理是外部管理，例如制订合作商业条例并督促执行，实行正确的税收政策，检查经营中是否违反政策等等，引导合作商业沿着社会主义道路前进。但是有的同志认为有几条办不到，例如人事自主权等。

第二种意见，恢复到一九五七年水平，就要具体研究一

九五七年合作商业的情况，同现状相比较，才能决定取舍。  
例如：

1. 一九五七年合作商业独立核算，自负盈亏。现在是统一领导、统一核算、统一经营。

2. 一九五七年合作商店人员自由结合。现在是劳动力统一调配。

3. 一九五七年合作商店按劳分配，多劳多得。现在大部分是固定工资。

4. 一九五七年合作商店的营业地点、经营品种、营业时间都由自己定。现在由上级决定，划一执行。

5. 一九五七年合作商店实行民主管理，干部由选举产生，财务向职工公开。现在干部由上级指派，财会大权统在上头，与基层不见面。

6. 一九五七年，合作商店进货允许多种渠道，现在只有一个渠道，统一由批发部门分配。

7. 一九五七年合作商店的价格有一定的浮动范围，允许一部分商品根据死毛利、活价格的原则，高进高出。现在执行统一价格，管的太死。

以上七个方面，一九五七年的做法是对的，也适合现在的情况，这些做法要恢复。

另外三个方面：

1. 过去合作商店私人股金占企业全部资金的百分之八十以上，股金还要分红利。现在私人股金仅占百分之十不到。而且不再分红利。这是集体企业向前发展的结果。这一条没有必要退到一九五七年。

2. 过去合作商店职工没有劳保福利，现在有了劳保，

福利也有所改善。这也不能退。

3. 过去合作商业公积金很少，是留在企业以业养业。经过二十三年，集体企业积累增加了，但是这些积累大部分掌握在上级手里，有的被挪用，有的被冻结。今后：①公积金大部分留在企业。②不论留在哪一级，都应贯彻来自集体用于集体的原则。③已被挪用和冻结的，要全部退还、解冻。一时退不出的，按高于银行贷款利息的利率付息。

### 三、对待合作商业应采取的方针。

一致认为，对私改造以来对合作商业采取的“利用、限制、改造”方针已不适合当前商业的现状。根据合作商业目前的性质、地位和作用，多数同志的意见归纳为十二个字“积极领导，统筹安排，巩固发展”。有的同志提出，以“支持、依靠、巩固、发展”作为对待合作商业的方针。同时，一些同志提出，在方针中还应包含“独立自主”、“长期共存”、“调整整顿”、“恢复特点”等方面的内容。

### 四、合作商业的体制。

提出了两种意见。

一种意见认为，应该将全民所有制和集体所有制分开。合作商业归县、市商业局领导，采取“三级所有，店为基础”的体制，基层合作商店为最基本的核算单位，以十人左右为宜；若干基层合作商店按行业成立中心店或其它名称的机构。它既是经营机构，又是管理机构，有较大的直属门市部，同时担负联购分销之类的业务，还有负责代基层合作商店记账核算的联办会计；在行业中心店以上，建立合作商业总店或“零售公司”、“集体商业经理部”之类名称的机构，负责管理全镇或全市的合作商业，同时也经管购销业务，并

可有直属的商办集体工业或作坊之类的企业，这个总店同国营专业公司平级，皆属县、市商业局领导。各级商业局内可建立相应的职能部门管理集体商业。

同这种体制相适应，国营商业的批发企业应同零售企业分开，最好将三级批发商店直接隶属二级站。这样批发企业与国营零售商业，基层供销社和合作商业之间都只是批零关系，按照规定的政策供货，改变目前在供货上的矛盾。在目前国营批零未分开以前，可以订立供货合同，商业局作见证，违反者要负经济责任。

第二种意见认为，合作商业应归专业公司领导，便于管理，可以保证货源。上级给专业公司下达指标，考核指标和评比先进时，应包括合作商业在内，以克服批发商业袒护国营零售商业的倾向。

#### 五、关于对待合作商业的政策。

合作商业要恢复它应有的面貌，成为名符其实的集体所有制商业，要在一系列政策上给予保证。

(一) 尊重和保障合作商业的所有权和自主权。它的人员、资金和财产都应属于集体所有，归集体全权支配，任何人不得侵犯。

前几年抽调挪用的合作商业的资金，财产，属于平调，侵犯了集体商业的所有权，因此应该归还给合作商业。

对于无偿抽调合作商业人员或对抽调人员只负担工资福利的作法，也属于平调。至于抽调合作商业人员时，既负担工资福利，又付给合作商业一定数目的补偿这种情况，一种意见认为也属于平调，因为国营商业偿付不足。同时，使合作商业失去许多骨干，影响合作商业的收入；另一种意见认

为，一些地方借用合作商业人员是为了帮助合作商业解决人员过多的问题，不能算平调。

如何解决抽调合作商业人员的问题。一种意见认为，应该全部或大部分归还。同时国营商业划出部分网点给合作商业，既可解决合作商业资金、网点被国营商业占用的问题，又解决国营商业人员不足的困难，另一种意见认为国营商业借用合作商业人员，除负担工资福利外，再付给合作商业适当的补偿。但许多同志又指出，根据目前税务制度，该项收入的百分之六十归税务部门。实际上合作商业所得无几。

(二) 坚持按劳分配、多劳多得、少劳少得的政策。每个合作商店应根据经营结果决定分配和福利的高低，根据每个职工的劳动情况付给应得的报酬。一种意见认为，应该取消目前“上有盖、下有底”的政策，充分调动职工积极性；另一种意见认为可以取消“上有盖”的做法，但“下有底”仍应保留。

(三) 改变目前合作商业的货源供应政策。取消目前对合作商业进货渠道的限制。改变单一从当地国营批发商业进货的方法，开辟多种进货渠道，允许合作商业外出组织货源，允许向生产部门购货和在集市贸易市场自由采购。同时国营批发商业要合理安排合作商业货源，对国营商业和合作商业一视同仁，有的同志提出在货源分配上也可以实行择优供应。

(四) 改革税收政策，使之有利合作商业的巩固和发展。合作商业带有以业养业的因素。由于副食品补贴、调资和退休职工增加等多种原因，合作商业的经营处于困难时期，因而可以降低税率，帮助合作商业渡过难关。不少同志

建议，对合作商业所得税的累进制，改为和供销合作社一样的固定税率。

（南京市二商局潘永年、  
盐城商校周忠明综合）

## 在个体经济研究中提出的几个理论问题

《关于建国以来党的若干历史问题的决议》指出：“国营经济和集体经济是我国基本的经济形式，一定范围的劳动者个体经济是公有制经济的必要补充”。如何正确看待个体经济，并发挥其作用，是摆在我们面前的一项重要课题。目前人们这方面的认识还不一致，一些理论问题还没有完全解决，需要我们继续进行探讨研究，作出科学论证，以便在统一认识的基础上自觉地贯彻《决议》精神。现将近年来理论界在研究个体经济中提出的一些理论问题以及不同观点整理出来，以供进一步研究参考。

### 一、个体经济的科学含义

个体经济是一种以个人占有少量生产资料和产品，以自己劳动为基础、以一家一户为生产或经营单位的小商品经济。对于这一点，大家认识比较一致。但在有少量雇工剥削的生产是不是属于个体经济问题上，认识就不一样了。有的同志认为，只要雇工在五人以下的，均可称之为个体经济。有的同志则认为，以雇工五人为限，作为划分阶级的具体政

策是可以的；但是作为个体经济的科学含义是不适当的。在科学含义上，那怕是雇一个人，也不是完整意义上个体经济，而是带有小业主的成份了。此外，有的同志还认为，进行大批量生产或大宗货物贩运的，也已经超出了个体经济的范围。

## 二、个体经济存在的必然性及其在现阶段的地位

大家联系解放以后我国个体经济发展的曲折过程指出，过去我们在左的思想指导下，虽然多次取缔过个体经济，但都没有取缔得了，取缔了有证经营的，就冒出了无证经营的，个体经济始终以这种或那种方式存在着。事实说明，个体经济具有它存在的客观必然性，企图人为地取缔它，没有好处，只会带来不良后果。

在社会主义公有制经济已经建立起来并占绝对优势的情况下，个体经济为什么还会存在并能获得一定程度地发展？多数同志认为，生产关系一定要适合生产力是一条客观的经济规律，某种生产关系的形式之所以能够存在和发展，这不是取决于人们的主观意志，而是取决于生产力发展的客观情况，由于我国目前的生产力发展水平还比较低，而且极不平衡，这就需要有多种生产关系的存在与之相适应。不仅要有全民所有制和集体所有制经济，而且也要有一定数量的个体所有制经济。

个体经济存在的必然性最终是由生产力发展水平决定的，这一点大家认识是一致的，但在具体阐述上则有几种不同的观点：

“手工劳动大量存在论”。这种观点认为，个体经济之



所以能够存在和发展，主要是由于我国手工劳动还大量存在的这种状况决定的。在这种情况下，一些投资少、规模小、以分散经营为主的项目，就要求采取个体经营的方式。

“物质技术基础薄弱论”。这种观点认为，生产的基本要素是劳动力和生产资料，只有两者结合起来才会有现实的生产活动。但是，我国现在的物质技术基础还很薄弱，还不可能为每个劳动者提供必要的生产资料进行劳动，这就需要一部分待业者自筹资金、自备生产资料进行个体劳动。

“填补空隙论”。这种观点认为，现阶段我国的国营经济和集体经济还无力占据社会经济生活的一切领域和一切角落，还存在着不少“空隙”，这就需要个体经济来“拾遗补缺”。并且认为，即使将来生产力发展到较高水平，物质技术基础已相当雄厚，个体经济的这些作用也将继续存在。

“个体经济本身特点决定论”。这种观点认为，个体经济本身具有分散、多样、灵活等一系列特点和长处，这是国营和集体经济在相当长的时期内所代替不了的。如个体经济可以紧密结合人们日常生活，经营多种多样服务性项目；可以走街串巷、服务上门；可以不计营业时间，随到随买；可以充分利用边角碎料，为国家节约和创造财富；可以充分利用社会各种闲散劳动力，安排一部分劳动就业；等等，这些都是个体经济具有一定生命力的客观的依据。

“多种需要论”。这种观点认为，用生产力发展水平来解释个体经济存在的原因还不够。因为它不能说明，为什么在生产力已高度发展的现代化的资本主义国家里，还有大量个体经济存在？为什么在一些相同的行业里，同样使用手工工具，有的是国营和集体经营，而有的则是个体经营？因此

认为，个体经济存在的主要原因是社会经济生活的多种需要。就是说，不论生产力发展水平高低，社会需要总是多方面的，单靠国营和集体经济满足不了。必须由个体经济来补充。

不少同志认为，个体经济在社会主义现阶段有着重要作用，对它们采取歧视或排斥的态度是不对的。但是在社会主义制度下，国营和集体经济是我国的基本经济形式。而一定范围的劳动者个体经济只能是社会主义公有制经济的必要补充。就是说，公有制经济总是处于主导地位，个体经济则是处于从属的补充地位。当然，在有些经济部门中，情况并不完全一样。据全国二十个省、市、自治区对农副产品生产的典型调查，个体生产的禽蛋占95%，猪肉占85%，羊占70%，蜜占60%。此外，在一些饮食、服务、修理等行业中，个体经济也占着很大的比重。但就整个经济情况来说，个体经济处于从属的补充地位。

### 三、个体经济的性质

如何认识个体经济的性质，是我们能否正确地制定个体经济的发展方针和政策的前提。主要涉及到以下一些问题。

个体经济的基本性质是什么？大体上有三种看法：一种看法认为，个体经济基本上是资本主义性质的经济。持这种看法的同志，把个体经济和资本主义经济联系或等同起来，认为它是“资本主义的尾巴”，发展个体经济就是发展资本主义。另一种看法认为，个体经济是社会主义经济的附属体。这是因为个体经济从来就不是一种独立的经济，它在各个社会形态中都是和当时占统治地位的经济相联系并受其制

约。在社会主义条件下，它依靠、附属并服务于社会主义经济，因此它具有社会主义性质。有的同志甚至认为，由于个体经济和社会主义公有制经济的密切联系，社会主义制度下的个体劳动者只是一种劳动形式的参与者，并不作为私有制的代表存在着。第三种看法认为，个体经济既不是资本主义性质的经济，也不是社会主义性质的经济。持这种观点的同志认为，不应当在个体经济前面再加上资本主义的或社会主义的规定，个体经济本身已说明了它的性质。有的同志进一步指出，我国现阶段的个体经济，既不同于资本主义社会里的个体经济，也不同于三大改造前的个体经济，而是一种新型的个体经济。

在如何分析个体经济性质的方法上，也存在着如下分歧：

有的同志认为，所有制是生产关系的基础，分析个体经济的性质，主要是看所有制。从这一方面看，个体经济仍然是一种小私有制性质的经济。有的同志则认为，所有制不是抽象的，而是通过生产，交换、分配等活动具体体现的。在这些方面，个体经济已经在相当大的程度上纳入了公有制经济的活动中，因此个体经济本身也包含了社会主义性质。

与以上观点相似的一种意见认为，判断一种经济性质，不能把它孤立起来看，要联系它周围的经济条件去看。如同合作社在资本主义社会里是资本主义性质，在社会主义社会里就是社会主义性质。我国个体经济也是这样，由于它和社会主义公有制经济相联系并受它的制约，起着补充和助手作用，因而它应该是社会主义性质的。反对这种看法的同志认为，我们绝不能用事物的外部条件来解释事物的本身性质。

我国个体经济虽然和社会主义公有制经济相联系并受它的制约。这只能影响它的作用和发展方向，不能改变它的性质。如同资本主义社会里的个体经济，虽然和资本主义经济有着千丝万缕的联系，也起着它的补充和助手作用，但不能把它看成是资本主义性质的，它仍然是一种生产资料个体所有制的经济。

也有的同志主张从动态上来考察个体经济的性质。认为个体经济本质上就不是独立的经济形式，而是一种不定型的处在十字路口的经济，在社会主义公有制经济占优势的情况下也仍然是这样，它忽东忽西，一切由条件来决定。

还有的同志认为，我们不能笼统地讲个体经济的性质。个体经济有不同类型，它们的性质也是各不相同的，各有其特殊性。在个体经济中，有独立经营的个体经济；也有附属于国营、集体经济的个人辅助经济。如农村集体经济中社员的自留地和家庭副业，由于它主要是以集体所有制为基础，经营者是社会主义的集体农民，收入主要来自集体，又是在集体经济的组织领导下进行的，因此，它和独立经营的个体经济是有质的区别的。又如，城市国营企业中的职工业余劳动，也不能说是一种个体经济，而是带有个体劳动性质的公有制经济的一种补充。

此外，在包产到户是集体经济还是个体经济的问题上，主要有两种看法。一种看法认为，包产到户是集体所有制的责任制，或带有个体经营性质的集体经济。实行包产到户，经营方式有一定程度的变化，但所有制性质没有变。另一种看法认为，是集体经济基础上的个体生产方式，或集体领导下的个体经济。它与私有制基础上的个体经济虽有区别，但

生产过程的经营管理和生产劳动及分配原则都是个体的。

#### 四、个体经济会不会产生资本主义

一些同志认为，个体经济在历史上存在了几千年，它不是在任何条件下都会发生两级分化、产生资本主义的，只是到了封建社会末期商品经济进一步发展起来，特别是在货币转化为资本、劳动力成为商品这样特定的条件下才会发展到资本主义去的。在社会主义条件下，已不存在这样的经济条件。同时个体经济又是受到已占绝对优势的社会主义公有制经济的制约，并在国家指导下在一定范围内发展，这样的个体经济是不可能出现两极分化、产生资本主义的。

有的同志不同意这种看法，认为作为公有制经济补充的个体经济，虽然不能左右国家的经济生活，但是个体经济在它的发展中，已经出现了有的发财，有的倒闭；有的雇人，有的被雇。这是活生生的现实，是不以人们主观意志为转移的。否认两极分化是不符合实际的。还认为列宁和毛主席对于小生产的分析并未过时，国家虽然能够利用经济措施和政治强制的手段打击非法活动，如去年投机倒把活动比较猖獗，今年国家采取措施后，已明显好转，但是不能从根本上解决问题，因为个体经济的本性并未改变。

多数同志认为，对待这个问题应该有全面的认识。一方面要看到，在社会主义条件下，还不具备产生资本主义的经济条件，个体经济一般地说不会产生资本主义；另一方面也要看到，个体经济仍然具有一定程度的自发性和盲目性，在价值规律支配下，不可避免地带有一定的资本主义自发倾向。对此我们也要有清醒的认识，必须采取有效措施，遏制

其自发倾向，打击其非法活动，这样才能使个体经济朝着有利于社会主义的方向发展。

### 五、个体经济的发展规模和经营范围

一般都认为，个体经济只是社会主义公有制经济的补充，因此在发展规模和经营范围上，必须加以限制，不能任其自由发展。但是在如何控制其发展规模和经营范围上，存在着两种不同看法。一种看法认为，那些行业允许个体经营和发展多少，应在国家指导下，由工商行政管理部门和有关主管业务部门根据社会生产和人民生活的客观需要和可能，进行统筹安排。另一种看法则认为，不必通过行政办法加以干预，价值规律是个体经济发展的自动调节器。不管什么行业，在有利可图的情况下，个体经营者的数量就增多；反之，其数量就会自动减少。此外，个体经营者资金少，劳力单薄，利用较少的资金和单薄的劳力，只能经营一定的行业。就是说，个体经营的特点，自行限制了它的经营范围。从目前情况看，其经营范围也主要限于手工业、零售商业、饮食业、服务业、修理业等方面。其中零售商业、饮食业、服务业所占比重较大，但个体经济在整个国民经济中的比重，仍然是微不足道的。所以不必担心个体经济发展得太多，价值规律会自动加以限制。经营什么行业，也可以由个体经营者根据市场情况，自行决定，这样也许可能更好地适应社会需要。

### 六、个体经济的发展前途

发展个体经济究竟是权宜之计还是长期方针？个别同志认为，我国目前存在着大批待业人员，发展个体经济主要是

为了解决一部分待业人员就业，为此是权宜之计。多数同志认为这种看法是不全面的。虽然我国目前存在大批待业人员，需要通过发展集体经济和个体经济来解决一部分劳动就业；但是，我们发展个体经济的主要目的绝不只是解决待业人员问题，而是为了弥补国营和集体经济的不足，拾遗补缺，搞活经济，促进“四化”建设。因此，发展个体经济是个长期方针，即使将来有一天待业人员不存在了，个体经济也仍然需要发展。

发展起来的个体经济，以后要不要走集体化的道路？一些同志认为，这要看具体情况，如果生产过程本身需要协作，组织起来有利于提高劳动效率，完成个体劳动所不能从事的工作，那末这种行业里的个体劳动者，在适当的时候，根据自愿、互利的原则，组织起来是必要的，如果不是这种情况，分散的个人的劳动就可以进行，而且经济效果也好，这种行业里的个体劳动者就不一定要组织起来。如果硬要实行集体化，不但不能提高劳动效率，方便群众生活，还会妨碍个体劳动者生产积极性的充分发挥。

个体经济将来会不会消亡？如何消亡？有的同志认为，由于社会需要总是多方面的，而且又是不断发展和变化的，因此个体经济作为公有制经济的补充作用，也是不会完结的，多数同志认为，个体经济的存在是社会主义公有制经济不成熟的反映，随着社会生产力和公有制经济的充分发展，个体经济的作用将会逐步减少，以至消灭，但是个体经济的消亡，将不是靠行政命令加以实现，而是靠社会生产力发展到不再需要这种所有制形式时，由劳动者自愿放弃。

（徐曙生整理 原载江苏省社会科学院《理论研究》第52期）

# 全国农工商联合企业学术讨论会纪要

(一九八〇年十月二十二日)

全国农工商联合企业学术讨论会，于一九八〇年十月十五日至二十二日，在上海市嘉定县举行。

会议对以下几个问题展开了认真的讨论。

## 一、关于农工商联合企业的概念问题

这是两年来争论很大的一个问题，也是这次会议讨论的重点。与会者见解很不一致。一部分同志认为，只有将农业生产和农产品的加工、储运、销售，以及农用生产资料的生产和供应都组织在一个统一体中，形成“一条龙”才能称为农工商联合企业。另一部分同志认为，只要在一个县、一个公社或一个农场范围内，农业、工业和商业综合经营，就是农工商联合企业。还有人认为，从我国的实际情况出发，农工商联合企业应当有狭义和广义两种，前者是狭义的，后者是广义的，这两种都应当发展。

这三种不同意见，归根到底，是对农工商联合企业中工业和商业的经营范围有分歧。一种主张不应包括农产品和农用生产资料加工、销售以外的工业和商业。认为社队工业应



当发展，但发展社队工业与举办农工商联合企业是两回事。另一种意见认为，社队工业已经成为我国农村经济的一个重要组成部分，这是兴办农工商联合企业的基础。有些社队工业虽然不是以农副产品为原料，但它所占用的资金、土地和劳力都是农村的经济资源，其利润也有很大一部分是用于农业的，所以不能说与农业无关，事实上它同农业有着内在的、不可分割的联系。

有的同志认为，农工商综合经营意味着在农村实行农业、工业、商业、运输业、建筑业、旅游服务业等多种经营，综合发展，它们彼此之间不一定有内在的联系和联合形式。农工商联合经营是指农、工、商之间的有机结合，但它比较松散，先是个别地、自下而上发展起来。然后是自上而下的、有计划有领导的发展多种形式的联合。可以是双边的或多边的，也可以是单项产品或多项产品的联合经营，多数以合同为纽带，是一种一般的经济协作关系，它比综合经营前进了一步。农工商联合企业则是以农业为中心的农工商联合经营的经济实体，是一个企业。是农工商有机联系的经济组织。它是统一领导、统一计划与统一核算的经济体系。

与会同志一致认为，我国试办农工商联合企业，应当是中国式的。大家认为，所谓中国式的就要从中国的实际情况出发兴办具有中国特色的农工商联合企业。有人提出，所谓中国式，可划分为三个阶段：（1）社队企业阶段。这是我国农工商联合企业的准备阶段。它主要是以块（社、队）为单位，跳出单一经营农业的框子，依靠社队自己的力量，把劳动力转向工、副、商业。（2）初级形式的农工商联合企业。这是以副产品的生产、加工、销售“一条龙”为

主，同时也兼营其他工业、商业。（3）现代化的农工商联合企业。这是在农业现代化具有相当水平的基础上，建立的以农业生产为中心，农工商联合成一个统一领导、统一计划、统一核算的一体化的经济组织。

## 二、农工商联合企业的发展有没有客观必然性的问题

会上有两种截然不同的见解。有的同志认为，我国各地试办农工商联合企业短短一、两年中，已经显示出它的优越性，这说明它的产生具有客观必然性。理由是：随着农业机械化和农业现代化程度的不断提高，农业与其他部门的联系和相互依存的关系愈来愈密切，专业化和社会化的程度愈来愈高。农工商一体化就能使这种联系和依存更加有效地促进生产力的发展。第一，农村要更有效地经营农业，就不能不改变农业只提供原料的地位，把农产品加工和购销业务组织在一个统一体中，这就是农工商联合企业出现的背景。第二，农工商联合企业是实现农业现代化的客观要求。农业现代化在我国面临着三个极其现实的问题：一是需要大量的投资；二是剩余劳动力要有出路；三是不仅要变革生产手段，而且要变革生产组织的形式。而农工商联合企业的出现正是适应了这三个方面的要求。总之，举办农工商联合企业，目的在于把农业搞上去，把农村建设好，让农民尽快富裕起来。一些研究外国经济的同志指出，尽管农业生产不断向前发展，但农业在农村经济中的比重下降，这在人多地少的国家是有共性的。在西德和日本，由于人口可以流动，农民靠土地难于谋生，就进入城市变为工人，或留在农村兼业其他。我国人口流动受严格控制，农业人口比例很大，在80%以上，在

有限的土地上搞饭吃的人越来越多。因此，只有通过兴办农工商联合企业，才能逐步解决以上这些问题，使农村真正富庶起来。

有的同志提出，举办农工商联合企业的实质在于发展生产力。认为它首先使农村增加了新的物质资料生产部门——工业。这种工业吸收了农业生产中的剩余劳动力，既是活劳动的利用过程，也是物质财富的创造过程。这个过程的二重性，使农业所使用的劳动力总量增加了，也使整个农业部门比过去同时期内所创造的使用价值增加了。因此是绝对地提高了农业劳动生产力。其次，由于它是一个统一体内部的分工协作，促进了专业化和社会化程度的提高，从而产生了一种比农工商割裂状态下的协作大得多的生产力，缩短了必要劳动时间，又相对地提高了农业劳动生产力。由此表明，它比单纯用调整农产品价格有着更多的优越性。

但是也有一些同志提出质疑。他们认为，综合经营可以有多种途径，可以采取许多不同的组织形式。我国已有的社队企业75%不属于农产品加工业，大城市郊区则在90%以上，这种情况不仅现在，就是将来也不可能有多大改变，因而社队企业大发展有其客观必然性，而农工商联合企业未必如此。有的同志说，造成我国农业生产力发展慢、农业生产上不去的原因是国家经济管理体制不合理，国营工业、商业、物资、劳动、运输和计划等部门垄断的结果，而不在于农工商割裂，只要把这些垄断的绳索割断了，把农业生产力解放出来，农业生产就上去了；农村剩余劳动力的出路主要还在于办社队工业，而不一定要通过办农工商联合企业去解决；农业、工业、商业的分离是社会生产力发展到一定阶段

的产物，是社会进步的标志，怎么能说这种分离是使农业处于殖民地的地位呢？还有的同志说，农产品利润分配不合理，关键在于农产品的价格太低，只要调整了农产品价格，农业内部就不一定要办工业和商业。有的同志说，现在国家已经形成一定规模的以农产品为原料的轻工业布局，如果各产棉区都去办棉纺厂，各牧区都去建地毯工业，那就势必使生产高档棉布的上海一些棉纺厂停工，使专供出口的天津地毯业关闭，而同时又将出现大批低档棉布和低质量的地毯积存仓库。这是以小挤大、以落后挤先进。

### 三、办农工商联合企业的条件问题

一部分同志认为，既然农工商联合企业的发展在国内外国具有普遍意义，那么，其条件也应是共同的。概括起来有以下六个方面：（1）工业化有较高的水平；（2）专业化程度比较高；（3）要有较高的商品率；（4）要有比较大的经济规模；（5）交通运输发达；（6）有一批具有现代化企业管理经验的干部。根据上述要求，这些同志认为，目前我国只有大城市郊区、农垦系统和商品粮、经济作物、林、牧、渔业基地，才有办农工商联合企业的条件，而广大农村是不具备条件的。另一部分同志认为，条件不能要求过高，如果一定要具备几个“化”以后才能办农工商联合企业，那实际上是一大批试点单位都否定了，是泼冷水。有的同志认为：

（1）“富”不能作为条件。四川办起的农工商联合企业，经上级批准的有15个，未经批准的还有不少。其中有的是在边远地区或山区，经济上很穷，但照样搞了单项产品的农工商联合企业，并且效果很显著。（2）专业化不能作为条

件。因为这是相对的，并且同农工商联合企业的发展是相互促进的。（3）商品率高低不能作为条件。因为商品率低的不等于商品量少。（4）经营管理水平也不能作为条件，因为它可以在试办过程中逐步提高。有的同志提出，兴办农工商联合企业只要具备三个条件就可以了，即有一定的商品量；有一定的加工能力；有一定的运输条件和销售市场。

有些同志认为，我国目前要建立农工商联合企业，并不是生产力发展的结果，而是把它作为一种促进农业发展的手段。所以试点是可以的，普遍兴办则应记取过去急于改变生产关系所带来的教训，无论如何不能用行政手段去搞，不能搞一刀切，不能一哄而起。有的同志主张，不要急于去搞农副产品加工、销售一条龙，在当前还是多发展一些社队企业更有意义。另一些同志不同意这种观点，他们通过对我国农业生产专业化、社会化、劳动生产率和商品率的分析，认为已经具备了办农工商联合企业的条件。（1）我国的农业生产也存在着一定的专业化或社会化，不但有生产区域的专业化，而且有不同程度的生产组织和工艺的专业化。尤其在国营农场，有的已有各种不同的作业组和分工较细的专业队。

（2）我们全国的农业劳动生产率虽然不高，但有些地区和单位并不低。（3）我国粮食的商品率虽然不高，但有些农产品如棉花、甘蔗、甜菜、烟叶、水果、茶叶、蔬菜、竹木、蚕茧等，商品率都较高。（4）组织农工商联合经营程度可以逐步提高。不能全面搞就单项的，“一条龙”搞不成的就搞“半条龙”。

此外，还有的同志提出，搞农工商联合企业不必强调要多少条件，只要有利于农业生产的发展，有利于社员生活水

平的提高，没有一定的商品量也可以搞。如有的社队没有商品，但他们有资金，就可以同有商品而缺少资金的社队联合起来，搞加工工业，或设立销售网点。

#### 四、农工商联合企业的组织形式问题

目前我国试办的农工商联合企业，有两大类：一类是纵向联合为主，以一种农畜产品或几种农畜产品的生产、加工、销售组成专业性的农工商联合企业（简称一条龙）；另一类是横向联合为主，在一个农场、一个公社、一个县范围内组成综合性的农工商联合企业。

专业性的农工商联合企业主要有四种组织形式：（1）在国营农场、人民公社内部组成一条龙。（2）以国营农场为依托，全民带集体组成一条龙（3）现有国营工业、社队工业与生产队联合组成一条龙。（4）农业企业入股投资联办农副产品加工厂、商店，组成一条龙。

许多同志认为，兴办一条龙的农工商联合企业，有利于扬长避短、发挥地方自然资源优势和经济优势，有利于组织专业化、社会化大生产。这种联合企业具有“三打破”（打破所有制界限，打破行政区划和行政层次的界限、打破城乡界限）、“三跨”（跨单位、跨行业、跨地区）的特点，因而有广阔的发展前途。

综合性农工商联合企业，有在一个农场、一个公社范围内筹集股金办的，也有在一个县范围内筹集股金办的。这种综合性农工商联合企业经营的内容，有农副产品一条龙，也有其他工商业，如为大工业、为出口、为人民生活服务的工业，有建筑、服务业和商业等。它的特点是，在一个企业

内，按照经济合理的原则，使农、工、商各业同时并存，紧密联系，协调发展。在联合形式上，既有农工商联合，又有农工联合、工商联合，还有大集体和小集体联合，全民所有制单位和集体所有制单位之间的联合等等。不少同志认为，这种综合性联合企业，是中国式农工商联合企业的一种组织形式。这种经济组织形式，是目前农村人民公社在农副工综合经营的基础上的一种发展，也是加速城乡结合、工农结合、建设富庶的社会主义新农村的客观要求。它具有独特的优越性：（1）发展工农业生产，增辟商业渠道，在整个社会中，它起了拾遗补缺的作用，弥补国家大工业和商业网点不足；（2）通过兴办工商业（包括与农副产品无关的工商业）所赚取的利润，向农业部门转移，为农业生产发展和农业现代化积累资金。（3）就地安排农业现代化过程中的剩余劳动力。

有的同志认为，综合性的农工商联合企业不符合农工商联合企业特定的含义和标准，因而它不属于农工商联合企业的范畴。还有的同志认为，这种组织形式容易受行政区划的限制，搞“小而全”，不利于发展专业化和社会化大生产，容易受行政命令的支配，搞“一刀切”，一哄而起。

### 五、办农工商联合企业中的几个经济关系问题

到会代表认为，农工商联合企业在组建过程中，势必与现有各种经济组织发生错综复杂的经济关系。大家着重就以下三个方面交换了看法，提出了建议。

（1）与现有国营工业的关系。代表们反映，目前工业布局很不合理，许多农副产品运往城市加工，往返运输造成

浪费。并且90%以上的农副产品加工掌握在国营企业手里。联合企业兴办同类产品加工厂，就会重复布点，造成社会财富的浪费。怎样处理好这个关系？比较一致的看法是，应按经济合理、返利于农、发展生产的原则和以整个社会经济效果大小为标准去处理。其办法：一是变独办为联办，原料生产单位与国营加工厂合资联办，利润按资金和原料分配；二是利润返还，国营加工厂利润按比例返还一部分给原料生产单位；三是有偿下放，国营加工厂下放给联合企业经营，资产折价由联合企业偿还；四是代加工，国营加工厂代原料生产单位加工，收取加工费；五是转产，国营加工厂转产经营新的项目，原来小农副产品加工项目让给联合企业经营。不少代表提出，有些省、市国营加工厂不愿意搞联合，怎么办？有三种意见：多数意见认为，矛盾的主要方面是国营企业，省、市一级政府有明确规定，国营企业要积极主动与联合企业协商处理好关系；一种意见认为，国营企业不愿搞联合，行政干预也无效，逼得走投无路，只好自己办新厂，与国营工厂竞争；还有一种意见认为，处理双方关系，不能用行政命令来强求统一，不愿意联合就不联合，维持现状。

(2) 与国营商业、供销社的关系。代表们认为，怎样处理好与国营商业的关系已成为当前试办农工商联合企业中的一个重要问题，联合企业遇到的阻力、困难也是在商业问题上最为突出。怎样处理农工商联合企业经营商业，与国营商业、供销社的关系，归纳各地试点单位的做法，有以下三种形式：

一是把原有的商业纳入联合企业经营的轨道。有的把供销社、公社货栈和合作商店，合并成联合企业的商业公司，



在所有制、财产、人员、供给渠道不变的前提下，统一经营，共同经商。好处是，避免互相争市场、争利润，避免机构重叠，精简人员，节约开支，统一价格，有利于稳定市场。缺点是，缺乏竞争，业务不活。

二是把农村供销社下放给公社管理。供销社下放后，保持“不变三”，即职工福利待遇不变，上级供销业务指导关系不变，资金、贷款、购货渠道不变，但要服从农工商一体化的要求。有的目前采取农工商联合企业的商业经理部和供销社一套班子、两块牌子、两本帐册、挑两副担子（即供销社的商业业务和联合企业商业业务的两副担子）的办法，分别核算，各负盈亏。在条件成熟时，再将基层供销社下放给公社联合企业。

三是联合企业独立经商，增辟流通渠道。认为供销社下放容易引起职工思想波动，特别是农村商业仍然是独家经营，只是一种垄断代替另一种垄断，市场仍然活不起来，“官商”作风依然不能克服，所以采取联合企业开辟集体商业渠道，与国营商业并存的办法，展开多渠道的竞争。农工商联合企业经商与国营商业不同点是：1.经营本地联合企业和社队农副工业生产的产品，产销直接见面，减少中间环节，节省流通费用，促进农副工业生产；2.从外地采购本地急需的短缺商品，和城市工业的副次产品、积压产品，供应当地市场，为国营商业补缺门，满足消费者需要；3.运用“高进高出，低进低出，随行就市”的办法，组织货源，活跃市场，还可以平抑集市贸易物价，联合企业商业的货源，凡涉及人民生活必需的，如饮食服务等行业的货源也应列入国家计划，与国营商业享受同等待遇。

(3) 联合企业内部的经济关系，农工商联合企业组成以后，其内部各单位发生的各种经济关系，归纳起来有两种情况：一种是纵向的，即联合企业同成员企业，以及总公司、专业公司（分公司）和基层生产（经营）单位三者之间的经济关系；另一种是横向的，即各专业公司（分公司）、各成员企业和各生产（经营）单位之间的经济关系。处理好这两种经济关系，核心的问题是通过农工商联合企业的利润分配，使原来生产单位和成员企业在经济上得到好处。目前，不少联合企业，采取内部价格、利润返还、按股分红和提取一部分利润为农业共享基金等方法，使原料生产单位得到好处。代表认为，使原料生产单位在经济上得到好处，这是处理联合企业内部经济关系的一个原则问题，这也是农工商联合企业同其他联合企业相区别的一个重要标志。

对于处理联合企业上下各单位之间的经济关系，农垦系统有的采取“财务包干，利润分成”的办法，有的采取“财务包干，定额上交，结余留场，一定三年”的办法。这些都改变了过去统收统支的作法，也就是改“统”为“包”有的还提出按“农大于工，工大于商，下大于上”的原则，处理内部农工商各个单位之间的经济关系。

### 六、试办农工商联合企业与经济体制改革

不少代表反映，两年来，农工商联合企业试点工作虽然取得一些成绩，但进展不快，这除了受“左”的思想影响和传统习惯势力束缚外，一个重要原因是受现行经济管理体制的束缚。因此，农工商联合企业的试点，实质上就是经济体制改革的试点。认为要搞好试点需要解决以下几个问题：

(1) 联合企业自主权问题。代表们认为，经济体制改革的重要方面，就是要给予农工商联合企业自主权，使其真正成为相对独立的经济单位。当前要在五个方面给予农工商联合企业自主权。

计划自主权。今后国家对联合企业除了主要农副产品收购任务下达指令性指标外，农业生产指令性指标全部改为指导性指标。很多代表提出，目前粮食征购任务过重，又不能松动，影响了因地制宜，发挥优势。

劳动力调配权。允许联合企业在户口、粮油关系不变的前提下，有权根据需要从农村多余劳动力中择优录用职工，也有权辞退职工。

自行订价权。除了国家供应的商品执行统一价格以外，联合企业对一类物资可以在国家规定的浮动幅度中实行议价购销，对一般的自产自销的小商品有权自行定价，联合企业经营的蔬菜、瓜果、禽蛋等产品，基层生产单位可自定价格运销到城市，集镇。

收益分配权。所有联合企业实行独立核算，自负盈亏，有权决定职工的劳动报酬形式以及职工的晋级和福利待遇。

对外贸易权。外贸部门可否把农工商联合企业作为外贸体制改革的试点，凡是出口的农副产品、工业品，在外贸部门指导下，由联合企业直接和外商洽谈，外贸部门收取一定的手续费，并允许联合企业派人到国际市场进行实地考察研究。也可设想将主要产品规定一个出口计划数，超计划的由外贸部门帮助联合企业直接出口。

(2) 财政税收问题。试办农工商联合企业涉及一部分国营工商业利润的再分配，这既关系到直接经营单位的利

益，又关系到国家财政收入。为了支持农工商联合企业的发展，兼顾国家、联合企业与职工个人三者的利益，有三种办法：一是国营企业下放（有偿）给联合企业经营后，采用财政包干办法，保证不减少国家财政收入；二是采用超计划利润分成的办法，即确定一个基数，一定几年不变，超过基数的利润按比例分成；三是在试点单位可按行业转交联合企业。如粮食加工工业，国家把粮食收购价格和加工企业亏损的补贴，照略低于补贴总数的资金转交给联合企业。这样做，既有利于减少国家财政支出，又使联合企业得到经济利益。

对以人民公社为基础兴办的农工商联合企业，包括全县性农工商联合企业的所得税，应与社队企业享受同等待遇。

国家财政和银行对经济单位的支持，不分国营和联合企业，应以经济效果为标准，择优支持。

（3）改革行政管理体制。有些试点单位进行了改革人民公社现行管理体制的尝试，其主要内容是：改政企合一为政企分开；改社队独办企业为生产队联办企业，改行政办法管理经济为经济手段管理经济；改企业干部任命制为选举、聘请制；改公社领导机关决定收益分配，为企业代表大会决定收益分配，把公社的经营成果和公社干部、生产队、社员的个人收入联系起来。不少代表认为，试办农工商联合企业必须打破常规，把原来主要依靠党政机构、行政办法管理经济，改为主要依靠经济组织、经济办法和经济法规管理经济。

有些地区在试办农工商联合企业、改革行政体制中，采用“一套班子挂两块牌子”（一块联合企业牌子、一块行政

机构牌子)的办法。对此争论很大,有三种看法:一种认为,这个办法,可以用行政手段去破除联合企业发展中受到的种种阻力,是必要的。一种认为,农工商联合企业是经济组织,完全应该用经济手段管理经济,如果采用行政手段,违背了经济体制改革的原则,也忘记了历史上用行政手段管理经济束缚生产力发展的惨痛教训。一种认为,从目前实际情况出发,暂时挂两块牌子采用一些行政手段作为过渡办法是可以的,但要防止“穿新鞋、走老路。”

(4) 加强对试点工作的领导。很多代表要求国务院和省、市、自治区设立领导农工商联合企业的专门机构,以便协调各方面的关系,指导试点工作。同时要求把国家经济体制改革的设想拿到农工商联合企业试点单位去试行。建议省、市主要领导同志深入试点单位,调查研究,对于试点工作中遇到的一些问题,要明确作出若干政策规定,给预试点工作一定的自主权。

(原载《农业经济问题》一九八〇年第12期)

## 关于价格问题的论点综述

### 一、稳定物价的方针

保持市场物价的基本稳定,是三十多年来我们一直坚持的方针。党的十一届三中全会以来,随着国民经济的调整,农产品和工矿原料提价,许多产品随之涨价。从安定人民生

活考虑，必须保持物价的基本稳定；而从长远来看，价格体系的改革又势在必行。这就引起对物价方针的不同理解。

有的同志认为，稳定物价作为一个长期方针，不够科学。理由是：（1）这条方针是在建国初期我党为了制止国民党遗留下来的物价飞涨的局面、安定人民生活而采取的一条临时性措施，不应作为物价工作的长期性方针来执行。

（2）在社会主义商品生产和商品交换中，价值规律、市场供求规律等必然要发挥作用。人为地控制物价，不让价格围绕价值上下波动，是违反客观经济规律的。（3）把物价长期稳住，也不利于解决合理比价关系，不利于正确处理各方面的经济利益关系。国家财政还要对价格低于价值的商品实行长期的巨额补贴，这也不利于国民经济的发展。

有的同志认为，稳定物价的方针本身就包含了两方面的内容：稳定、调整。即保持市场物价总水平的基本稳定，并在此基础上对不合理的价格有计划地、分期分批地进行调整。认为，稳定物价方针既反映了社会主义基本经济规律的要求，也反映了商品经济规律的客观要求。三十多年的实践证明，这是一条正确的方针。我国社会主义经济是计划经济，对物价不采取稳定政策而任其自由涨落，不利于计划经济的发展。贯彻稳定物价方针，既合国情、又顺民心，正是社会主义制度优越性的表现。稳定物价应当是指导我们物价工作的长期方针。

也有的同志认为，对物价不能笼统地提出一种概括一切的方针。因为，不同类产品的价格，其影响范围、程度差别很大，其不合理的程度和状况也很不相同，价格应调整的程度和条件也不一样，需要区别产品的不同情况，采取不同的

方针。比如，前一段对农产品收购价格采取有计划提高的方针；对重工业生产资料出厂价格采取全面、合理调整方针；对生活资料的销售价格采取基本稳定的方针。

## 二、价格形式

新的价格体系采用哪几种价格形式合适？比较一致的看法，认为可以采取四种价格形式：（1）固定价格；（2）浮动价格；（3）协议价格；（4）自由价格。前两种属于计划价格，后两种属于非计划价格。

1. 固定价格：即国营牌价，由中央一级物价机构制定。范围包括关系国计民生最重要的农村产品价格、工业中的原材料、燃料、电力和主要消费品价格以及铁路、民航、邮电、主要水运价格及收费标准。

2. 浮动价格：由各级物价机构或中央各部门征得国家物价委员会的同意，对于那些品种花色繁多、市场供求关系变化快、消费者选择性强的某些商品，利润过高或供过于求的产品，以及超储积压物资，实行浮动价格。其出厂价、批发价、零售价都可以在国家统一规定的基价和幅度内上下浮动。

3. 协议价格：由供求双方协议签订的价格。主要包括小宗农村土特产品及部分日用小工业品和部分完成统购派购任务以后的一、二类农副产品。

4. 自由价格：指国家政策和法令允许上市贸易的商品价格。它直接受供求关系的影响，完全由交易双方议定。价格可以随行就市，自由涨落。

其中浮动价格是一种新的价格形式。总的说来，都认为浮动价格是由基价和浮动幅度两部分构成，国家通过对基价

和浮动幅度的规定，控制浮动价格的运动，保证这种价格的统一性。但对下面两个问题有不同的意见：

### 1. 浮动价格的分类

一般认为浮动价格应分为三种：（1）以统一订价（基价）为中准价，允许在其上下一定幅度内波动；（2）以统一订价为最高限价，允许向下浮动；（3）以统一定价为最低限价，允许向上浮动。有人主张把第（1）种再分为两种，即幅度价（既规定基价又规定浮动的最高限度和最低限度）和中准价（只规定基价而不确定浮动幅度），这样就有四种形式。

有人认为浮动价格的“浮动”指不稳定的飘浮移动，带有无规律、不受范围限制的意思；不如改称幅度价，因为“幅度”包含有规律、有限制的意思。幅度价可以分为高线价、低线价和中线价三种形式。以统一订价为最高限价，许降不许升，称“高线价”；以统一订价为最低限价，许升不许降，称“低线价”；以统一定价为中间价格，许升许降，称“中线价”。

有的同志认为既可提“浮动价”，也可提“幅度价”。理由是：（1）“浮动价”是由国家物价管理机关制订的一种计划价格，这种价格既考虑到客观经济规律，又有严格的幅度，不能说它“无规律”、“不受限制”。（2）所谓“幅度”，通常是指有限量的具体幅度。从这个意义上说，只准向下浮动的“浮动价”就不能称为“幅度价”。可见，“幅度价”是一种“浮动价”；而“浮动价”则不一定是“幅度价”。二者各有各的涵义和用途，不可简单替换。

### 2. 浮动价格的适用范围



浮动价格自1979年8月实行以来，不少同志持肯定态度，认为浮动价格是计划价格的一种好形式。国家掌握制定基价和浮动幅度大权，而企业又能根据市场供求情况灵活调整。这种价格形式，既有计划性、稳定性，又有灵活性、竞争性。对于开展竞争、调节市场、扩大需求、增加生产都起到了积极的作用。所以，凡是实行浮动价格的商品，要积极创造条件，尽可能及早试行浮动价格，扩大范围。也有的同志主张逐渐取消固定价格，以浮动价格取而代之。

有的同志认为，实行浮动价格产品的范围不宜扩大。理由是：（1）浮动价格的作用客观上要受到一定的限制。社会主义经济是以计划为主的商品经济，国家重点建设项目及其相应的机器设备的需求，特别是那些价值大、生产周期长的高精尖设备的需求，都要通过计划来调节安排，很少有浮动价格调节的余地。浮动价格对生活资料的调节作用很显著，对生产资料的作用就要受到计划的限制。（2）需求是一个定量，实行浮动价格，为质量差、成本高的小厂、集体厂压低价格、抢夺生产任务开方便之门，容易造成重复生产、重复建设、以小挤大、以落后挤先进、以新厂挤老厂的局面，从而打乱正常的协作关系，引起经济生活的紊乱。

### 三、订价原则

（一）在成本已定的情况下，以哪种利润率订价至今，已分别提出以下几种不同的利润率作为订价的依据。

1. 工资利润率：即利润和工资之间的数量关系 $\left(\frac{w}{v}\right)$ 。

可以用来判断活劳动的效果，探索进一步节约活劳动的消耗和提高活劳动的收益，也便于考虑是否可以随着利润率的提高而提高职工工资。

2. 成本利润率：即利润和成本之间的数量关系 $\left(\frac{m}{c+v}\right)$ 。

由于商品价值的变动不仅取决于活劳动的增减，还取决于物化劳动消耗的节约或浪费，采用商品成本可以比较全面地反映商品价值的动态，有利于促使企业有效地利用生产基金，不断降低生产成本，提高经济效果。

3. 资金利润率：即一定时期内利润总额与生产经营所占用的全部资金的数量关系 $(m/c)$ 。劳动生产率的高低，不仅取决于人的因素，而且在很大程度上要取决于生产的有机构成和物质技术装备的利用程度。资金利润率能准确地反映企业生产经营成果，用它可以考察资金的使用状况和使用效果；考察物质技术装备的利用状况，促进企业尽可能节约生产过程中消耗的物化劳动和占用的资金。

4. 增值利润率：又叫加工成本利润率，即利润与加工成本之间的数量关系。加工成本即把成本中的原材料、半成品、燃料、动力剔除，仅计算工资和费用两部分。按加工成本利润率计价，避免了按成本利润率计价，原材料部分重复计算利润，越是后来的加工环节得利越大，不利于专业化协作的缺点，而有促进企业节约物化劳动和活劳动消耗的优点。

另外，有的同志主张采用平均劳动价值率（也叫简单劳动净产值）作为订价的依据。平均劳动价值率即全社会产品净产值总额与全社会产品耗费简单劳动日总数之间的数量关

系（净产值总额 + 简单劳动日总数）。这种计算方法的理论依据是：各部门的劳动折算为简单劳动后，不论投在哪个部门，同量劳动创造同量价值。按平均劳动价值率并考虑再生产部门产品必要劳动时间来订价，不但能克服原材料重复计算利润的问题，而且能克服由于工资制度不合理带来的成本不合理以及利润分配不合理的缺点。用这种方法可以直接计算出用货币单位表现出来的平均必要劳动时间。问题是科学地制定各种劳动时间的折算系数比较困难。

不少同志认为，我国经济情况复杂，各部门资金有机构成差别很大。先进的、中间的、落后的技术还将长期并存，一定时间内还要大力发展劳动密集型行业。因此，用什么利润率订价不能一刀切。

## （二）生产价格问题

社会主义条件下的商品以生产价格为基础订价的问题，早在五十年代就有人提出过，对这个问题一直存在着争议。

所谓生产价格，是指各部门、行业的产品价格构成中的利润额按该部门、行业产品的平均资金占用量乘社会平均资金利润率来确定。主张这样订价的理由是：（1）社会主义生产价格是社会生产成本加生产部门占用资金额乘以平均资金利润率。它是价值的转化形式，是社会化大生产的必然产物，体现了社会主义生产关系，反映了价值规律的要求，为制订合理的价格提供了一个客观基础。（2）生产价格要求等量资金获得等量利润，它能将使用先进和落后技术装备、产品资金占用量高低不同的部门、行业及其企业，按社会平均的条件参加剩余产品M的分配，从而为衡量不同部门和企业经济活动的经济效果提供了统一的尺度。（3）生产价格

不仅考核了物化劳动和活劳动的消耗，而且要求社会合理安排投资，考核资金的占用量，用有限的资金获得最大的经济效果，从而为社会考虑投资方案提供了合理的经济标准。

(4) 生产价格可以使社会各生产部门和企业由于采用新技术而需要占用的资金得到社会的肯定，在价值和物资上得到补偿，从而有利于促进社会生产的技术进步，提高劳动生产率。(5) 社会主义经济中以生产价格为基础订价，不仅是必要的，而且也是可能的。因为社会主义企业是独立的经济核算单位，企业之间也存在着竞争，生产不同产品的企业间和部门间的资金也是可以通过跨部门的投资、合营、联营等形式转移的。这就必然促使价值向生产价格转化。

持反对意见的理由是：(1) 社会主义国家没有资本家，没有人要求提供平均利润。国家在考虑投资时，不象资本主义国家银行那样大家都向利润高的企业投资，而是按社会对各类产品的需要来确定投资。因此不存在利润率平均化的必要。(2) 社会主义企业利润留成，除用于技术更新外，主要用于职工的集体福利和发放奖金。后一部分利润不要求与资金的多少挂钩。如果按平均资金利润率计算利润，那么有机构成特别高的企业分得的利润就很多，职工的福利和奖金也就较多；资本有机构成特别低(即所谓劳动密集型)的企业分得的利润就少，职工的福利和奖金就较少。这显然是不公平的。(3) 要以生产价格订价，就得按平均资金利润率调整价格，把各类和各种商品的利润拉平，而这就需要应付数以百万计的商品，进行若干亿次的运算，不仅计算量太大，全面调整也困难重重。(4) 按生产价格订价是与计划价格体制相矛盾的。在计划价格体制下，国家不可能对数以千

万计的商品进行经常的、全面的调整。(5) 制订价格不仅要考虑把利润拉平这一要求,还必须同时考虑生产者、消费者以及国家等几个方面。必须兼顾三者利益,兼顾生产、流通、分配、消费各个环节。这样,在制订各种商品的计划价格时,就必然会有利润参差不齐的现象。所以,利润用一个率“一刀切”是不可能的。

也有的同志认为,以生产价格为基础订价固然是比较好的一种形式。但是社会主义利润平均化需要具备一定的条件,有了这些条件,实行以生产价格订价才是可能的。其条件是:(1) 社会化大生产的程度已提供了资金流动的可能;(2) 竞争的开展达到了资金必须流动的程度;(3) 企业和劳动者已具有把自己所创造的剩余产品价值当作企业所有资金的产物的意识;(4) 国家政策、法令对竞争、资金流动以及企业的自主权所许可的程度。

#### 四、剪刀差

##### (一) 剪刀差的概念

“剪刀差”的传统解释:剪刀差是指工农产品交换比价变动的一种趋势,即工业品价格相对越来越贵、农产品价格相对越来越贱,从而一定量的农业品换得的工业品越来越少,或者一定量的工业品换得的农产品越来越多。这种趋势在统计图表上呈张开的剪刀状,故称“剪刀差”。

苏联在一九二三年秋,曾因为粮食价格很低,而工业品价格则太高,造成工业品销售困难的危机,也就是所谓“剪刀差”危机。秋后便决定了降低日用必需品价格的方针。但剪刀差问题在苏联经济中始终存在,有时扩大,有时缩小。

斯大林在谈到“剪刀差”这个概念时说：“农民除了向国家缴纳普通税即直接和间接税外，还要缴纳一种超额税，即在购买工业品时多付一些钱，而在出卖农产品时少得一些钱”，这种不等价交换关系“我们还把它叫做‘剪刀差’”。（《斯大林全集》第12卷，第45页）。

现在对“剪刀差”的理解，一般也不外上述两种说法。但有的同志认为，剪刀差有两种表现形式：一是比价剪刀差，反映相对于基期的工农商品综合交换价格比例的变动趋势；一是比值剪刀差，以各个计算期的工农商品价值量为基准，用农产品与工业品的价格对价值的离差系数为基本指标，反映工农商品交换价格比例同其价值比例偏离的幅度和趋势。所以，剪刀差的实质是由于工农商品交换过程中发生的价格与价值的偏离而形成的不等价交换关系。

## （二）社会主义制度下剪刀差的性质及存在原因

一般认为，剪刀差在旧社会反映剥削的性质。在社会主义制度下，剪刀差不反映剥削的性质，它是农民向国家提供建设资金的一种形式。但其实质仍然是工农产品之间的不等价交换关系。所以，长期地保留过大的剪刀差，不利于农业生产的发展和农民生活的改善。必须逐步缩小以至最后消灭剪刀差。

有的同志认为，剪刀差是旧社会遗留下来的。解放后缩小剪刀差取得了很大的成绩。但是近二十多年来，农业劳动生产率的增长速度慢于工业劳动生产率的增长速度；农业人口（劳动力）增长速度超过了农业生产的增长速度；农产品单位成本提高速度超过了农产品收购价格提高的速度，等等，这是剪刀差存在的主要原因。

有的同志认为，只要存在农产品价格的垄断，就有剪刀差存在的条件。旧中国是帝国主义和官僚资本主义垄断工农产品的价格，故能以高价工业品换取低价农产品。社会主义条件下，国家垄断了工农产品的价格，虽然这种垄断的性质不同，但国家把价格管死了，农民没有竞争的条件和力量，加以供应农民的工业品不足，因此剪刀差就继续存在。

### （三）缩小剪刀差的途径

有的同志认为，缩小剪刀差无非两个途径：（1）从目前看，应提高农产品价格；（2）从长远看，要降低工业品价格。

多数同志认为，缩小剪刀差要从提高农业劳动生产率和调整工农产品比价两方面入手。但何者为根本途径，看法不同。一种认为，把提高农业劳动生产率作为缩小剪刀差的根本途径是不科学的。理由是：（1）剪刀差本身是价格问题，不是劳动生产率问题。缩小剪刀差最主要的理论依据是使价格符合价值规律要求，而不是让价格去等待价值量的变化。（2）农业劳动生产率的增长速度只有在快于工业劳动生产率的增长速度时，剪刀差才有可能缩小。增长速度相等或农业劳动生产率的增长速度慢于工业劳动生产率的增长速度，都不能保证剪刀差的缩小。而我国今后相当长一段时期内农业劳动生产率的增长速度很难超过工业。所以，只有提高农产品收购价格、降低工业品价格才是切实可行的。另一种意见认为，提高农产品收购价格，固然是缩小剪刀差的途径，但由于国家财力、物力的限制，不能长期负担农产品提价带来的财政性巨额补贴，所以还应以提高劳动生产率作为缩小剪刀差的根本途径。

（商业经济研究所 王晓丽）

## 美国商业

在美国国民经济中，商业是仅次于工业的最大经济部门。在现代资本主义条件下，商品流通领域是实现垄断利润的主要环节。加速商品的周转是生产增长的必要条件，因此相应地需要高效率的现代商业网来推销商品。为了适应规模日益巨大的扩大再生产，销售机构的形式和销售技术，在现代科技发展的促进下，不断演变和发展，在这方面，美国居于资本主义领先地位。

美国是一个以国内市场为主的发达工业国家，个人消费支出占国民生产总值近三分之二，随着经济的增长，美国国内消费水平也有较大提高，消费结构不断变化，大大推动了商业的发展。美国国民收入中，商业（包括批发和零售）占15%左右，商业的从业人员约占全部就业人口的20%，其中零售业占商业人员总数的四分之三，批发业占四分之一。商业占国民收入比重，七十年代和五十年代、六十年代相比，虽然变化不大，但与制造业相比，商业所占的国民收入约为制造业的59%（1975—1978年平均），六十年代为50%。从商业从业人员增长来看，从1950—1978年约增长79%，制造业仅增长41%，1950年商业从业人员约1,000万，制造业从业人员1,500万，商业从业人员为制造业的三分之二，但到1978年商业从业人员增加到2,090万，约为制造业从业人员的90%，这说明在商品流通过程中投入的物资和人力，比投入商品生产过程的增加得更快。非直接生产部门就业人数迅速



增长是发达工业国家经济发展的一般趋势。由于生产规模扩大，生产部门的有机构成提高，促使劳动生产率提高，生产部门使用的劳动力相对减少；另一方面由于物质生活水平的提高，大量的消费活动和家务劳动被纳入商品范围，服务的商品化，扩大了流通的职能，包括商业在内的服务部门的就业人数，已经大大超过物质生产部门了。

美国国内商业销售额与进出口商品销售额的比率在逐渐缩小，二次大战前为18:1(1939年)，七十年代初(1973)已降至9:1。这说明美国外贸增长比内贸快，有大量的工业品涌入美国国内市场；象汽车、彩色电视机、电冰箱、收音机、家用电子计算机等，一向是美国传统出口商品，现在却大量进口，而影响最大的是石油和许多基本原料进口额日益增加。

### (一) 美国的批发商业

美国的批发商业有广义和狭义的范围，广义的批发商业除了传统的独立批发商外，还包括制造商的销售部门、石油批发店、经纪代理商、农产品收购商等，其中独立批发商和制造商的销售部门占批发商业销售额和从业人员都在80%以上，独立批发商的销售额占整个批发销售额半数左右。根据商业普查资料，1972年整个批发商业销售额为6,836亿美元，其中独立批发商占52% (3,550亿美元)。

独立批发商的销售额在七十年代仍有较大增长，1970—1978年间销售额增长了1.6倍，平均年增长率为12.8%。

在美国批发商业中，有40%的销售量属于为生产资料市场服务，大概有半数的消费品，从生产到消费是通过批发商渠道的，有45%的消费品由制造商直接出售给零售商，5%

表.53

七十年代美国独立批发商和零售商的  
销售额和从业人员人数

	独立批发 商销售额 (亿美元)	从业人员 (百人)	零售 商 销 售 额 (亿美元)	从业人员 (千人)
1960	1,398	3,370	2,196	9,059
1970	2,873	4,076	3,684	10,681
1972	3,550	4,230	4,491	11,103
1973	4,419	4,428	5,033	11,154
1974	5,500	4,579	5,363	11,735
1975	5,356	4,482	5,848	11,748
1976	5,809	4,647	6,652	12,154
1977	6,421	4,708	7,240	13,808
1978	7,541	4,727	7,988	16,220

资料来源：《美国统计摘要》，1979年版。

由制造商直接出售给消费者。批发商在消费品流通中的作用，要大于在生产资料流通中的作用。工业品中有80%由制造商出售给工业买主，只有20%通过批发商出售。

批发商从生产厂家成批购进货物，再分发给零售商或其它零售渠道，通常是提供赊欠和运送。由于批发商是成批大宗地进货，比向成千上万零售商发货更节约运费和经营费用。批发商还担负商品储存，使零售商的商品库存量减少。但是批发商在二次大战前地位已趋衰落。由于交通电讯技术的发展，货运方式通过载重汽车、快速火车货运，空运，能够既经济又迅速地由制造厂家直接向零售商交货，生产部门与零售商之

间的联系已不同于往昔，零售商无需较多的库存量，而批发商为零售商进货、储存的职能也大大减少，许多大零售商直接向厂商定货，取代了部分批发商的职能。

制造商的销售部门从事另一种批发职能。它或者出售产品给批发商，或者出售给零售商，有时甚至直接出售给消费者。

属于代理商和经纪人范围的有：拍卖行、商品经纪人、代办商、进出口代理商、制造商代理人、销售代理商、进货代理商、合作社销售代理行。这些种类的商人都是制造商和代理商根据各种方式从事批发销售，以赚取佣金为主。

所有这些批发商都因各种行业、各种产品的不同需要，为承担特定的职能而产生的，明显的趋势是批发商的中间商职能逐渐减小，有些实际上成为新型商工综合体大垄断组织的商品保管和销售方面的代理人，很多中小型批发商已成为大批发商的分支机构，只是形式上保持独立。

表5.4 1972年美国各种批发商业统计

批发商形式	家 数 (千家)	销 售 额 (亿美元)	职 工 人 数 (千 人)
独立批发商	289.9	3,540	3,023
(占%)	78.4%	50.8%	75%
制造商销售部门	47.1	5,560	794
(占%)	12.8%	36.8%	19.7%
代理商和经纪人	32.6	860	208
(占%)	8.8%	12.4%	5.3%

资料来源：美国商务部，普查局。

## (二) 美国的零售商业

美国商业中的零售业，从它的规模、效率和发展情况来看，都是十分突出的。零售商的数目虽达180万家(1976年)，但是雇员在20人以下的中小企业却占90%。在零售业中，集中和垄断的现象也很显著。尽管零售业的对象是广大居民，但是面对千千万万分散的消费者，巨型的零售商业垄断组织通过连锁商店、超级市场、特许经营商店，使消费者可以在任何一个城镇的商业中心。购到同样质量和商标的商品，受到大致相同的销售服务。

美国零售业销售量的增长，七十年代中基本上与国民生产总值的增长相适应。在零售业销售额的构成中，耐用品的比重趋向扩大，特别在经济上升的年代，耐用品的销售额有显著增长，1976—1978年期间，年增长率为15.3%，而非耐用品年增长率仅1.9%。

美国的零售商业随着消费生活水平的变化，有较大发展，过去除了大城市外，小城镇和农村地区都以普通商店为主，大型器具的购买则通过邮购商店。汽车普及之后，美国人的生活方式起了很大变化，小城镇的商业逐渐兴旺，专业商店如食品店、兼售饮料杂品的药房、加油站、汽车修配站取代了普通商店，城市里则出现商品齐备的百货公司，这一变化被称为零售业的第一次革命。第二次世界大战后，新型的零售机构——超级市场大为盛行，它的销售方式和技术有较大革新，使零售业结构起了重大变化，有零售业第二次革命之称。

在美国零售业中，连锁商店组织形式在销售总额中所占

表5.5

## 七十年代美国各种零售业的销售额

单位: 10亿美元

年份	1967	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
总额	293.0	368.4	406.2	449.1	503.3	536.3	584.8	655.2	724.0	798.8
耐用消费品	88.7	109.2	128.8	148.4	169.6	167.1	181.3	216.9	247.8	277.9
汽车	53.8	62.6	77.4	88.5	101.1	94.7	105.1	128.5	148.4	163.7
家具、家庭用品、设备	14.2	17.7	18.9	22.0	25.2	27.0	28.2	31.6	34.8	37.4
建筑材料、五金、园艺用品、流动房屋	13.3	17.6	20.2	23.3	26.7	26.9	27.2	33.1	38.6	44.1
非耐用消费品	204.2	259.2	277.4	300.7	333.7	369.2	403.3	438.3	476.2	520.9
衣着	16.3	20.2	22.1	24.1	26.8	27.9	30.3	32.7	34.4	37.8
医药	10.8	13.8	14.4	15.3	16.4	17.9	19.3	21.1	22.9	13.7
饮食	23.5	31.1	32.9	36.2	40.7	45.0	51.4	57.4	63.3	70.1
食品杂货	69.4	88.7	92.6	99.0	110.4	125.2	137.8	147.8	158.5	174.5

资料来源:《美国统计摘要》, 1979年。

比重较大，它是零售商业垄断组织的主要形式。典型的大连锁商店是指由一家总店控制的许多家经营相同业务的分店，大规模的连锁商店往往是包括产销的商工综合体组织，营业额可达数十亿美元以至百亿美元以上，雇佣人员达数万以至数十万。另外还有许多连锁商店是属于自愿联合的，为了应付大型连锁商店的竞争，有相当一部分独立经营的商店共同联合，与批发商一起组成自愿连锁商店网，使用统一店名，用统一商标出售商品，并采用相同的管理办法，这种形式的企业在食品零售业中较为流行，在汽车销售方面也有采用。

零售业的形式，除连锁商店外，还有为数众多的独立经营的小零售商店、合作社商店。大型连锁商店虽然只占零售商店总数不到20%，但其销售额占零售销售总额的三分之一，占非耐用品零售额将近一半。大型连锁商店以经营非耐用品为重点，其中经营百货零售的占该行业零售额达90%左右，在食品零售方面占50%以上。

美国的连锁商店出现于十九世纪末，二十世纪开始迅速发展，1930年其销售额已占零售销售额的30%，当时最大的连锁商店如大西洋及太平洋茶叶公司（简称A&P），二十年代已拥有分店3,100家，1930年达到15,500家，销售额达10亿美元。随着经济的发展，连锁商店的规模和经营方式也不断改变，连锁商店有地区性的和全国性的，大型连锁商店的分店不但遍及全国各地，而且在世界各大都市也有其分店，美国最大的零售企业——西尔斯·罗伯克公司在加拿大，拉美、西欧都有分店，可以说是最大的跨国零售企业。

大型连锁商店在许多有关制造厂拥有股份，规定生产其专有的商标产品。西尔斯·罗伯克公司就是一家典型的商工

综合体组织，它出售的商品中有半数是来自该公司持有股份的厂家产品。

大型连锁商店的主要权力集中在中心机构或地区主管机构，各分店经理负责销售和为顾客提供服务，至于计划、供应、对外洽商等业务概由中心机构负责。与独立经营的商店相比，大型连锁商店在管理上的特点是具有严密的监督和控制系统，配备有耗资巨大的电子计算机中心，处理有关信贷、会计和定货信息等复杂经营业务。不过目前它们已经开始分权于地区机构，像西尔斯·罗伯克公司、大西洋和太平洋茶叶公司等大企业已经以地区管理为主，总公司只决定主要经营政策，而且为了适应地方上的竞争，较大分店经理的权限也扩大到能根据地方特点，采取适当的销售方针。

在经营上，大型连锁商店有许多优点，使它在竞争中处于优势，它们经营的商品种类较齐，经营技术也不断翻新。在进货上都是由总店向制造厂大批购进，除价格较低外，还受厂商津贴广告支出和展销费用。另外还有专设机构从事市场状况调查研究，及时收集有关市场变化的情报，掌握商品的销售趋势。

大型连锁商店都设有货栈，兼有批发和零售的职能，使经营成本下降。连锁商店一般都采取顾客自选自取的销售方式，消费服务成本趋向减低，其存货品种有一定限制，集中经营较普遍需要的商品因此存货周转率较高，减少了商品库存中的损坏、过时所造成的损失，也缩小储存货物的面积。由于大型连锁商店资金较雄厚，它们在选择商店地点和广告花费上比小商店更为有利。

但是连锁商店也不是适应于所有零售业，有些行业并不

适宜标准化的经营，如五金器具业由于品种规格复杂，在销售和库存方面需要更细致的销售和管理方法。另外，由于服务和商品品种的限制，有些连锁商店对顾客失去诱力，许多顾客宁愿去服务较为周到的商店去购物。

零售业另一盛行的组织是折扣商店，它出现于二次大战之后，美国各大城市都开设折扣商店，出售某些牌子较为流行的商品，以价格低廉吸引顾客。不象一般百货店，折扣商店以自助服务为主，店址并非设在引人注目的通衢大道，设备也较朴素，借以减低投资成本，以薄利多销为经营方针。折扣商店通常出售的商品从耐用品(电器、家具)以至衣着、床上用品、食品等。某些折扣商店经营品种有限的商品，并出售自己标牌的商品，与名牌相竞争。广告流行后，消费者对商品牌子已很熟悉，他们更注意价格上的低廉，折扣商店以减少与商品质量无关的服务来降低成本，但也遇到传统经营的商店以减低服务成本，提高效率来竞争。折扣商店的销售额1971年占销售总额的12%，目前最大的连锁“折扣商店”是1978年占50家最大零售公司中第三位的克雷斯吉公司(又称K.Mart)，销售额为118亿美元，职工20多万人。

目前在美国无论是连锁商店、折扣商店，大都以“超级市场”经营形式出现。超级市场以商品种类齐全，规格划一，顾客直接从货架上挑选商品的自助服务为特色。典型的超级市场多半设立在比较热闹的道路和公路旁，拥有大停车场，店铺设在一个大平面上，广告醒目，商品花色繁多，往往进一家商店即可买到日常需要的商品，由于服务人员少，商店业务成本减低，价格也较便宜。在美国，食品杂货零售额中，有四分之三是在超级市场出售的。在1950年，典型超



级市场经营的商品种类约3,700种,到1970年已达7,800种。美国的超级市场在三十年代已开始发展,现在已成为最重要的一种零售形式,由于最近一二十年,美国都市人口逐渐转移到郊区,市区里车辆过分拥挤,因此在近郊和交通要道旁,开设附有广阔停车场的超级市场更能吸引顾客,这些店铺营业时间长,而且兼营饮食、娱乐,受到近郊居民的欢迎。

除了商店销售外,美国较早流行的邮购商品方式,目前仍占一定销售额。大零售商每年印发大量商品目录,供人们以邮购方式选购,西尔斯·罗伯克公司的邮购业务1978年达17亿美元,为其销售额的10%,彭尼公司邮购销售额达8亿多元,目前部分地区正试行从电视广告介绍节目里选购商品。

在零售业中,六十年代还出现大批特许经营的商店。特许经营是一种新的零售形式,通常由在产品 and 经营上已负盛誉的公司,以合同方式授予许多个别企业按照规定的质量、设备经营流行商标的商品和服务。特许经营六十年代末开始迅速发展,现在已成为重要的零售形式,特许经营以汽车销售、加油站、快餐食品占大宗,还包括美容室、服装店、餐馆、设备出租店、饮料店、糖果店、药房(兼买杂品饮料)、家具店等。从事特许经营的商店都在总店指导下进行营业,总店提供装备和训练人员,商店开设按地区划分,避免盲目竞争。特许经营商店除创办时需向提供特许的总店缴纳费用外,还要按照销售额提成给总店以充训练、业务指导和广告等费用。1979年特许经营的销售额已经占零售总额37%。

特许经营商店的销售额以汽车销售店比重最大,但发展最迅速的是快餐店,店家数目从1970—1979年增加了1倍,而营业额则增加了5倍多。由于近年来快餐食品十分风行,

以经营汉堡包（牛肉饼面包）闻名的麦克唐纳公司，在美国有特许经营店3,100家，并在许多国家开设分店。由于美国快餐食品店的发展，许多国家也仿效开设这类企业，成为十分有前途的零售形式。

由于零售方式、规模和技术的改变，提高了商业劳动生产率，根据六十年代末资料，美国每一零售从业人员的营业额比西德高1倍，比日本大2倍。

### （三）商品流通的构成

商品流通的结构中，除了商业外，还包括其它流通劳务、仓库和货物运输，它直接影响商业发展和生产效率。流通劳务包括广告、橱窗布置、室内装潢、信贷服务和市场研究等等，其中以广告费占主要，在整个广告费用中，有一半以上摊在工业上，商业领域约分摊30%，广告费用在消费品中占比重最大，烟草和饮料业每元销售额中有5.9分花在广告费上。仓库是保证生产和消费之间供应稳定不致脱节的不可缺少的条件，除了批发业和零售业自有的仓库外，美国有专业仓库1万家，担负商品主要保管职能，其中以消费品仓库数目最多，约占40%。货运方式战后逐步转向以汽车为主，居货运首位，从业人员1950—1973年增长了65%，铁路运输的作用减小，从业人员同时期减少一半多，1967年美国载重汽车有12%（约200万辆）集中在批发业和零售业。

由于销售技术的改变，商业的劳务量有所增加，实行顾客自行挑选取货，固然减少了售货员，但却增加商品包装和分装的费用。超级市场出售的食品有95%是按定量包装出售的，发行信用卡和其它赊帐方式也使销售费用增加（赊帐和

信用卡付款三十天内归还不付利息)。因此,虽然批发业的商业加价趋于下降,但零售业的商业加价却有上升。六十年代至七十年代,商业加价有增长趋势,达到40%,其中10%为批发业加价,30%为零售业加价,如果再加上货费用,在整个消费品领域中,零售价格有50%属于商业加价。不同的行业商业加价率有较大差别,如医药和耐用电器,零售加价最高(达50%以上),食品30%。在目前美国通货膨胀恶化情况下,消费者更倾向购买低廉商品,折扣商店营业转佳;另外又出现一种无商标的简装商品,已经有25%的超级市场出售这种商品,它的售价比流行商标的商品要便宜30—40%,比超级市场自己标牌的商品低20%,这类商品和自己标牌的商品已占销售总额的7%,预计还要继续增加。

#### (四) 美国商业中的集中趋势

美国商业中小企业的数目相当庞大,批发业中65%以上的企业雇员不到10人,零售业中90%以上商店雇员在20名以下,10家零售业中有7家拿工资的雇员不到5人,有的甚至是不雇人的小店。由于消费者的分散,零售业中的小企业始终占有相当大的数量,但是从销售额上来看,多分店(2家以上)的销售额约占半数。根据零售业普查的资料,1972年160多万零售商店中,多分店的商店占29万家(占17.4%),但却占销售额的44%,有100家以上分店的企业,其销售额又占多分店销售额的半数以上,这意味着大型零售企业的销售额占总销售额的四分之一,1978年的统计资料,拥有10家以上分店的企业,销售额占总销售额的三分之一。

大型的商业组织多半发展成为包括生产、批发、零售的

表5.6 1978年美国10家销售额最大的零售企业

名 称	销 售 额 (亿美元)	资 产	职 工 人 数 (千人)
西尔斯·伯克	179	152	430
安全商店	125	28	144
凯·马特	118	48	213
彭 尼	108	48	211
克 罗 格	78	16	63
大西洋和太平洋茶叶	72	11	81
伍价沃思	61	27	142
联邦百货	54	29	115
蒙哥麦里·华特	50	34	107
幸福商店	46	10	55

资料来源：《幸福》杂志，1979年7月16日。

商工综合体企业，如美国几家最大零售企业：西尔斯·罗伯克、凯·马特、彭尼、大西洋和太平洋茶叶以及蒙哥麦里·华特，都拥有专门的批发公司、加工厂、各种专业商店、各种消费服务以及国外业务。

美国最大的零售企业——西尔斯·罗伯克公司成立于十九世纪末，先是钟表店，后以邮购方式出售钟表，逐渐扩展至其他商品，1893年时该公司的售货目录已达503页，后迁至芝加哥，目前是世界规模最大的零售企业，也是最大的商工综合体，1978年职工人数达40多万，营业额179亿美元，资产152亿美元，拥有200多家大百货公司和400家中型百货公司，还有许多工业企业如纺织厂、金属制件加工厂等。

根据《幸福》杂志所列的1978年美国最大的50家零售企业中，每年销售额达百亿美元以上有4家，职工在10万以上的有7家。

在这10家最大零售企业中，西尔斯·罗伯克公司近年来营业不振，利润下降，甚至出现亏损。大西洋和太平洋茶叶公司，原是食品杂货业中最大的连锁企业，亦因经营欠佳，大量收缩分店，究其原因，由于经营方法守旧，竞争不过超级市场。而西海岸一些大零售企业则因军火工业以及新兴工业的迅速发展，出现欣欣向荣的趋势。

集中情况也表现在一些大工业垄断组织以收购方法渗透零售商业，如莫比石油公司1976年以10亿美元收购马尔科零售公司(1975年美国第七大零售公司)。美国有许多大垄断组织在经济不景气和本部门投资利润不高的情况下，开始向其他经济部门渗透，通过收购等兼并手段控制各种不同类的企业，商业和服务业也是它们扩展的对象。

## 论苏联的农产品采购制度

李仁峰

在无产阶专政条件下，农产品收购制度，是贯彻执行工农业产品交换、加强工农联盟、顺利进行社会主义建设、巩固无产阶级专政的大问题。制定和执行正确的农产品收购政策，可以促进农业的发展、保证城镇供应、稳定物价、安

定民心，反之，则可能造成极其不良的后果。

在十月革命胜利后的六十多年中，苏联的农产品收购制度，曾进行过几次重大的变革，这些变革有的曾对生产起了积极的推动作用，而有些措施在最初期曾经起过某种积极作用，之后却长期阻碍了生产力的发展，研究和总结苏联农产品收购制度的经验教训，仍具有十分重要的现实意义。

### 一、从“余粮收集制”向“粮食税”的急剧转变

十月革命胜利初期，粮食问题十分尖锐。由于连年战争，整个国民经济已陷入“彻底瓦解和毁灭的深渊”，饥荒笼罩着整个国家。1918年夏季，又发生了反革命叛乱，粮食供应更加恶化，在许多城市里，每人每天最多只能分到100克面包，有时只能分到50克，在主要工业中心，发生了真正的饥荒。因之，列宁曾提出“为粮食而斗争，就是为社会主义而斗争”的口号。1919年1月11日，苏联人民委会颁布法令，正式实行“余粮收集制”，之后对肉类、油脂、马铃薯等其他农畜产品，也实行了这种制度，这种制度的特点是：

第一，国家征集的农畜产品，没有预订的定额，而是全部“剩余”产品。法令规定，农民除了“必需”的口粮、种子、饲料之外，其余的粮食必须全部交售给国家。由于当时供需矛盾十分尖锐，实际上征集的远远超过了“剩余”部分。在谷物生产不断下降的情况下，征集的粮食却急剧增长：1917年为120万吨，1918年为180万吨，1919年为350万吨，1920年竟达600万吨，即比1917年增加5倍多，为了征集到更多的粮食，国家甚至采用了某些强制手段，成立了专门的“征粮队”、“收割队”。正如列宁后来所指出的那样，“我们实

际上从农民手里拿来了全部余粮，甚至有时不仅是余粮，而是农民的一部分必需的粮食。”<sup>①</sup>

第二，征集的农畜产品几乎是无偿的。一方面，由于帝国主义战争、外国武装干涉和国内战争，工业生产遭到了严重的破坏，与1913年相比，1920年肥皂产量下降为11.1%，棉织品下降为6.8%，砂糖下降为3.8%，整个轻纺工业品的匮乏程度可想而知，农民有钱买不到相应的工业日用品；另一方面，由于通货膨胀，货币急剧贬值，农民得到的货币几乎是一些废纸。在当时那种特殊情况下，国家财政收入极度困难，只能大发纸币。国家预算赤字，1918年为311亿卢布，1921年竟达21万亿卢布。因之，物价直线飞涨，例如，1921年莫斯科的物价比1917年上涨2,338倍。

“余粮收集制”实行了两年多，对保证国内战争的胜利，巩固苏维埃政权，起了重要的作用。但是，农民为此付出了很高的代价，忍受了极大的痛苦。广大农民其所以能够接受这种政策，一方面，是由于十月革命胜利后，从地主手里分得了1.5亿俄亩的土地，免除了他们积欠地主的15亿金卢布的债务和5亿卢布的欠税；另一方面，出于他们对布尔什维克党和苏维埃政权的信赖。

但是，“余粮收集制”决不是长远之计，正如列宁所指出的那样，“‘战时共产主义’是战争和经济破坏迫使我们实行的。它不是而且也不能是适应无产阶级经济任务的政策，它是一种临时的办法。”<sup>②</sup>

① 《列宁选集》第4卷第516—517页。

② 《列宁选集》第4卷第517页。

由于战争的破坏和实行“余粮收集制”的消极影响，农业生产日下降。1920年，农业总产值只相当于战前的一半，而谷物总产值只相当于战前32%。随着国内战争的结束，广大农民迫切需要休养生息，而且只有首先改善农民的生活条件，提高他们的生产积极性，生产更多的粮食和其他农畜产品，轻纺工业才会有更多的原料，城镇人民和广大职工的生活才能相应地得到改善。于是，“1921年春天形成了这样的政治形势：要求必须立刻采取迅速的、最坚决的、最紧急的办法来改善农民的生活状况和提高他们的生产力。”<sup>①</sup>在这个关键时刻，列宁高瞻远瞩，进行了艰苦细致的说服教育工作，采取急剧的转变措施。苏维埃政权于1921年3月2日决定用“粮食税”取代“余粮收集制”，将农产品的征购定额减少了一半，在税率的计算上，充分体现了阶级路线，对富农的税率最高，对贫农则部分免征或全部免征粮食税，其目的“主要是刺激、鼓励和推动小农来从事经营”。

同时，列宁十分重视发展社会主义的商品交换关系，他曾提出，“应当把商品交换提到首要地位，把它作为新经济政策的主要杠杆。”<sup>②</sup>并认为，应当在整个国家内，或多或少地按社会主义方式以工业品去交换业农产品。1923年5月18日，苏联政府决定把课税形式统一起来，取消“粮食税”，实行统一的货币农业税，随之商品货币关系有了更快的发展。

列宁时期农产品收购制度的特点是，根据政治斗争和经济发展的要求，提出合理的、切实可行的政策，同时又随着

① 《列宁选集》第4卷第515页。

② 《列宁全集》第32卷第424页。



形势的发展变化，及时果断地采取转变措施。实践完全证明了列宁农产品收购政策的正确性，在较短的时间内，使农业得到了较快的恢复，粮食产量1921年为3,625万吨，1922年即猛增为5,030万吨，1923年又上升为5,659万吨。农业生产的迅速恢复，为挽救已崩溃的整个国民经济创造了良好的条件。

## 二、斯大林时期的农产品收购制度及其缺陷

列宁逝世后，斯大林仍继续执行列宁的农产品收购政策。自1923年5月实行货币农业税之后，1924—1927年，则完全通过市场进行农产品采购，商品货币关系有了较大的发展。

但是，随着工业化的进展，对粮食的需求量日增，以及由于市场关系的发展，商人和富农的投机活动的猖獗，粮食采购工作遇到了很大的困难，1927年粮食的总产量已接近战前水平，而商品粮食只有战前的一半。于是发生了“粮食采购危机”，“使城市和红军受到饥饿的威胁”<sup>①</sup>。在这种情况下为了弥补粮食“缺额”，改变粮食供应的被动局面，将粮食的自由收购制，改为“预约收购制”，其具体作法是和整个村、整个乡签订预约收购合同，“规定供应他们以种子，并从他们那里获得一定数量的谷物产品”。<sup>②</sup>这一政策的实施，在一定程度上加强谷物采购的计划性，削弱了投机商和富农的非法活动。

应当指出，由于工业化的进展，资金的需要量越来越大，在当时的政治、经济形势下，只能利用农业积累更多的资金。1929年4月，斯大林在《论联共（布）党内的右倾》一

① 《斯大林选集》下册第15页。

② 《斯大林全集》第11卷第92页。

文中提出这样的论点：“农民除向国家缴纳普通税即直接税和间接税之外，还要缴纳一种超额税，即在购买工业品时多付一些钱，而在出卖农产品时少得一些钱”，以便“使资金从农业‘流入’工业”。同时他也提到，“征收这种额外税是令人不愉快的，不是出于本愿的，把它长期保留下去是不可容许的”。<sup>①</sup>

上述观点成为整个斯大林时期农产品收购制度的指导思想，加上其他一些客观原因（如备战、第二次世界大战），这一指导思想的消极影响与日俱增，在农产品采购制度方面，违背价值规律的程度越来越严重，大大挫伤了农民的生产积极性，妨碍了农业生产力的发展。

自从农业集体化基本完成之后，国家从集体农庄获得农畜产品的途径主要有三：义务交售、机器拖拉机站的实物报酬、国家采购。

（一）义务交售制 1932—1933年，苏联先后废除了农产品的“预约收购制”改为“义务交售制”，这种制度一直实行到1957年。在这长达二十五年的过程中，计征的计算办法曾发生过一次重大的变化：1940年以前，农产品的义务交售定额是按计划播种面积计算的，肉类是按牲畜头数计算，牛奶是按奶牛头数计算的，这种计征办法的缺点是，不能刺激农庄扩大播种面积和增加牲畜头数，不利于扩大再生产。1940年4月公布了《关于改变农产品收购和采购政策的决议》，改变义务交售的计征办法：农产品按耕地面积计算，畜产品一律按农业用地面积计算。

① 《列宁主义问题》1973年版第282页。

农畜产品的义务交售制，有以下三大特点：

第一，具有很大的强制性。有关法令明确规定，“履行向国家交售农产品（谷物及其他）的义务规定，是每个集体农庄和每个农户的头等重要职责。”法令还规定，如果不按期如数交售各种农畜产品，则处以罚金。其具体办法是，将来交售的农畜产品数额，按市场价格计算来征收现金。1947年2月苏共中央全会决议重申：“按规定的每公顷定额，向国家交售产品的制度，有纳税的性质，完成义务交售是农庄的首要任务，故意不执行这个义务则应依法惩办”。

第二，涉及的面广、范围大、任务重。农畜产品义务交售的内容包括：谷物、油料作物、蔬菜、干草、多年生牧草的草籽以及各种畜产品。不仅集体农庄要按规定交售各种农畜产品，而且集体农庄庄员和职工，也必须按规定进行义务交售。例如，每户职工或庄员必须交售：肉类30公斤（活重），蛋类30—100个；每头奶牛必须交售60—100公升牛奶；每只绵羊必须交售200—1,100克羊毛，等等。

第三，价格非常低。农畜产品的义务交售价格是1932—1933年制定，1935年前后，谷物的义务交售价格曾提高10%，畜产品的义务交售价格曾提高一倍左右。从此以后一直到1953年再未发生大的变动。但是，由于货币贬值，物价上涨，例如，1952年国家零售商品的平均价格，比1928年上涨10倍以上，因之，到1953年，农畜产品的义务交售价格，只相当于上交这些产品时的运费。例如，1953年，每公担谷物平均的义务交售价格为82戈比，而当年国营农场每公担谷物的成本为6.2卢布，交售价格只相当于成本的13.2%；每公担马铃薯的交售价格为30戈比，只相当于成本4卢布的7.5%；

牛奶的交售价格，只相当于成本的22%，牛肉为成本的5%，猪肉为成本的6%。在实行义务交售制的最初期，农畜产品的义务交售价格，只比采购价格低30—40%，但是，在二十多年的过程中，采购价格不断提高，而义务交售价格提高的幅度很小，于是两种价格的差距越来越大。到1953年，义务交售价格与采购价的比例，谷物1：12—13；肉牛1：13.6；猪1：6.8；羊1：12.5；向日葵籽1：14—15；这就是说两种价格相差5—15倍。

(二) 机器拖拉机站的实物报酬 自从建立机器拖拉机站第一天起，它就成为国家从集体农庄获得各种农产品的重要手段，而且随着机器拖拉机站的发展，其地位日趋重要。1929年，机器拖拉机站初成立时，是按机耕土地上的产量计征实物报酬的，谷物、向日葵、棉花按其产量的20%计征实物报酬，甜菜按17%计征，马铃薯按16%计征。1934年起，改为按单位面积产量的高低，分九级累进计征实物报酬，最低的约占谷物单产的15%，最高的约占单产的25%左右，这种比例一直沿用到1953年。

随着机械化的发展，机器拖拉机站的实物报酬，在国家获得农产品中的比例越来越大。例如，在国家获得谷物的总额中，机器拖拉机站的实物报酬所占的比例，1933年为14.7%，1940年已上升为39.3%，1953年则达52.3%，这就是说，国家半数以上的谷物是通过这种方式获得的。

(三) 国家采购 在1924—1953年将近三十年的过程中，采购方式几经变化。1924—1927年，对所有的农畜产品实

行市场采购，其价格是随着市场的变化而变化。1928—1932，年改为“预约收购”采购数量和价格都按合同的规定行事。1932—1933年对主要农畜产品实行“义务交售”之后，国家还以较高的价格，采购一部分农畜产品，这种采购价格最初只比义务交售价格高30—40%，之后连连提高，因之，与义务交售价格的差距越拉越大，到1953年这两种价格一般都相差10倍以上。不过国家以采购方式获得的农畜产品占的比例很小，谷物只占5%左右，所以对主要农畜产品生产的刺激作用并不大。

应当特别指出的是，苏联对主要技术作物，如棉花、甜菜、亚麻、上等白葡萄等，一直采取“预约收购”的方式，而且价格在不断提高，还有许多优惠措施，所有这些都对技术作物的高速发展，起了积极推动作用。

从整个来着，斯大林时期的农畜产品的收购制，有明显的缺陷。一是收购任务过大，在当时生产力还不高的情况下，国家收购的谷物占其总产量的40%左右，收购的肉类占其总产量的1/3左右，给农民留的农畜产品很少。二是价格太低，如上所述，农畜产品的义务交售价格，只相当于缴纳产品时的运输费用，几乎等于无偿“纳贡”，机器拖拉机站实物报酬的收费标准也太高，国家通过这种方式获得的农畜产品的成本，只相当于国家收购价格的40%，1953年，每公担谷物的采购价格为120卢布，而机器拖拉机站所得的实物报酬每公担谷物成本仅50卢布；国家采购价格虽高，但用这种价格收购的农畜产品为数极少。这斯大林时期的农产品收制度，使国家掌握了较多的农畜产品和积累了较多的资金，对发展工业和巩固国防，曾起了很大的积极作用，但是，“把

农民挖得很苦”，“使农民的生产积极性受到很大损害”，<sup>①</sup>对主要农畜产品的生产曾产生了极为不利的影响，这也是苏联农业长期发展缓慢的重要原因之一。

### 三、1953年以来的主要变化

赫鲁晓夫上台以后，从其统治集团的利益出发，在农业问题上作了不少文章。一方面，由于农业政策中存在着一些阻碍生产力的发展的因素，农业长期的落后状况，拖了整个国民经济的后腿。另一方面，借农业问题大反斯大林，为巩固其统治地位制造舆论。

由于种种原因（客观的、主观的、国内的、国际的，理论的、实践的）使苏联农业长期处于落后状况，其中农产品收购制度方面的缺陷，是一个重要的因素。

赫鲁晓夫在大反斯大林的同时，对农产品收购制度进行了较大的改革。

第一，较大幅度地提高了农畜产品的收购价格

赫鲁晓夫一上台就批评说，农业落后的重要原因首先是，“违反了使工作人员从物质利益上关心生产发展，关心增加生产收入的原则”，“没有很好地刺激”集体农庄和庄员“从物质上去关心”农业的发展。<sup>②</sup>

1953年9月，首先提高了畜产品的义务交售价格和采购价格。1955年，提高了谷物的义务交售价格和采购价格、再

① 《毛泽东选集》第5卷第274页。

② 《赫鲁晓夫时期中央全会文件汇编》商务印书馆1978年版第13页。

次调整了肉类的价格，同时也提高了马铃薯、蔬菜、技术作物和其它农产品的价格。之后又陆续提高了各种农畜产品的价格。由于义务交售价格提高的幅度较大，到1957年，义务交售价格与采购价格之间的差距已大大缩小，其中谷物为1：3.2，向日葵籽为1：3.1，主要畜产品为1：2，这就为1958年对集体农庄实行统一的农产品收购制度创造良好的前提。

到1964年，即赫鲁晓夫下台的那年，整个农畜产品的实际销售价格，比1952年提高了2.54倍，其中谷物提高7.4倍，肉类提高15.1倍，奶类提高3.6倍。（见附表1）

## 第二，统一农畜产品的采购形式

如前所述，斯大林时期，国家从集体农庄获得农畜产品主要有三种形式：义务交售、机器拖拉机站的实物报酬和国家采购。1958年，机器拖拉机站改组时，取消了上述三种形式，对集体农庄实行统一的国家收购制度，在一个价格区内，实行统一的收购价格。

勃列日涅夫上台之后，在农畜产品的收购制度方面，又有新的进展。一是继续提高农畜产品的收购价格，1965—1979年农畜产品的收购价格比1964年又提高43%。（详见附表2）二是把集体农庄和国营农场的农畜产品收购制度统一起来。由于集体农庄和国营农场是两种所有制，因之，长期以来在农畜产品的收购方面，一直是两种制度、两种价格体系。国营农场生产的农畜产品，除了种子、饲料和内部所需的口粮之外，全部上缴国家，并按照国家规定的价格，进行结算，而这种结算价格仅相当于集体农庄农畜产品采购价格

的60—80%；只有少数地区的某些农畜产品，两种价格是一致的。为了刺激国营农场的生产积极性，从1967年起，对实行“完全经济核算制”的国营农场，在交售农畜产品时，按集体农庄的农畜产品交售价格出售产品，1975年，所有的国营农场都实行了“完全经济核算制”，于是在苏联农业中，形成了统一的农畜产品收购制度。

#### 四、值得重视的几点经验教训

##### (一) 合理的收购制度，促进了技术作物的高速发展

革命前的俄国，是一个粮食出口国，而同时又是棉花等轻工业原料的进口国，当时所需棉花的60%是靠进口的。十月革命胜利以后，尽管粮食严重不足，还曾在国际市场上以粮换棉。1928年，在进口总额中，皮棉占16.3%。之后由于粮食日趋尖锐，无法完成出口任务，从而影响了棉、亚麻的进口，纺织工业曾因缺乏原料而停工减产。鉴于这种经验教训，斯大林十分重视技术作物的发展。1932年，播种总面积比1913年仅增加28%，而棉花种植面积却由1913年的70万公顷增加到220万公顷，增加2倍多；亚麻的播种面积相应地由100万公顷，增加到250公顷，增加1.5倍。到1935年，棉花已能全部自给，并停止进口棉花。赫鲁晓夫、勃列日涅夫同样也很重视技术作物的发展。因之，几十年来，苏联的主要技术作物一直在稳定地高速发展。目前，苏联不仅棉花总产量居世界第一位，单产更是遥遥领先，1977年，苏联亩产皮棉121市斤，美国只有78市斤，土耳其，埃及为95市斤，印度只有22市斤。苏联的甜菜播种面积，由1913年的60万公顷，增加到目前的370万公顷，占全世界甜菜播种面积的40%以上，



总生量达8,800多万吨,居世界第一位。向日葵产量居世界第一位,占世界总产量的70%。(详见附表3)

从表中可以看到,苏联的棉花和甜菜发展都很快,1976—1980年,籽棉年平均产量达890万吨,比1909—1913年的年平均产量增加10倍多;甜菜的年平均产量达8,840万吨,增长了7—8倍。

技术作物发展很快的原因很多,如优先供应化肥、水利条件较好等。但是,收购制度在这方面起了特殊的作用。对棉花、甜菜、亚麻等技术作物,一直采用国家采购或“预约收购”的方式,从未实行义务交售,因之,价格始终很高。此外,为了加速发展技术作物,还采取了一系列优惠措施,其中主要的有:第一,对种植棉花的土地,免除其畜产品义务交售的任务;在新开辟的水浇地种植棉花,在头三年可得20%的加价。第二,对超额计划交售产品,实行累进奖励制,棉花的累进奖金为其基本价格的50—200%;甜菜为100—300%;亚麻为150—300%。第三,在签订合同时,预付25%的价款。第四,低价供应粮食和某些工业品,每交售一吨棉籽,可得小麦300—500公斤,植物油4—6公斤,棉布20—30公尺;每交售一公担亚麻可得小麦150公斤,每交售一公担亚麻籽,可得小麦60公斤、植物油3公斤、饼渣15公斤;每交售一公担甜菜,可得砂糖半公斤,并无代价地得到所有糖渣。上述产品的优惠价格,比零售价格低一半以上,例如,每公斤砂糖优惠价格为38戈比,而零售价格则为91戈比,每公斤植物油的相应价格为72戈比和186戈比,小麦则统一按低于零售价格的批发价格进行供应。所有这些,都有力地促进了棉花生产的发展。

由于技术作物的赢利率很高，技术作物区农民的收入水平，也大大高于其它地区。1952年，全苏集体农庄每个劳动日的报酬为82戈比，而技术作物地区则为1.80卢布，其中棉产区高达1.70—3.60卢布，即比其它地区高出2—4倍，有力地激发着农民的生产积极性。

苏联技术作物生产的高速而稳定的发展，充分说明了收购制度对农业生产的促行作用。

### (二) 高征购政策挫伤着农民的生产积极性

农产品的高征购政策，是苏联农业政策中长期存在的一个问题，斯大林时期就曾有过这种现象，请看下表。

苏联谷物收购情况 (万吨)

年 份	产 量	收 购 量	商 品 率	农村留粮
1928	7,330	1,080	13.3	6,250
1928—1932	7,360	1,820	24.7	5,540
1933—1937	7,290	2,750	37.7	4,540
1946—1950	6,480	2,790	43.0	3,690

从上表可以看出，在谷物产连连下降的情况下，收购量却不断增加，商品率不断提高，农村留粮日益减少。这一情况就成为赫鲁晓夫大反斯大林的口实之一，公然批评斯大林的农产品收购政策“具有余粮收集制的性质”，“破坏了集

体农庄的经济”。

但是，事实很快就揭露了赫鲁晓夫的伪善面目，他在农产品的高征购方面，比斯大林还要严重得多，从下面的例子中就可以看得清楚。

乌克兰共和国机器拖拉机站实物报酬完成情况（万吨）

年 份	按计划应缴数	实际缴纳	差 额	相 差 %
1954	528.2	266.2	262.0	49.6
1955	684.1	471.2	212.9	31.1
1956	624.7	272.9	351.8	56.3
1957	542.2	367.4	174.8	32.2

事实证明，赫鲁晓夫是个口是心非的政客，一方面挥舞大棒大反斯大林的农产品高征购政策，而另一方面自己却千方百计地从农民手中搜刮各种农畜产品，并且愈演愈烈。与1958年相比，1964年的谷物总产量仅增长12%，而其采购量却增加20%；奶类、肉类、马铃薯的总产量仅增长7%左右，而其采购量却增加40—50%。

在赫鲁晓夫当政的十年里，在农产品高征购政策的压力下，怪相百出。许多集体农庄和国营农场被迫把饲料和种子都卖给了国家，反过来又从国家仓库购买饲料和种子。1962年，全苏的集体农庄和国营农场共购买种子137万吨，1965年

① 苏联《经济问题》杂志1966年第1期。

竟达200多万吨。有的生产单位与收购部门串通一气，将交售的畜产品买出，进行第二次交售。有的集体农庄为了完成交售任务，竟非法向庄员交庄员摊派交售的产品，有时连农村教师也难以幸免；有的不惜派人四出高价收购畜产品，然后又低价卖给国家，以完成交售任务。不少地方的领导人甚至公然弄虚作假骗取荣誉，1959年梁赞州曾“完成了”两年的肉类交售任务，成为当时的一面“旗帜”，骗局败露后，州委书记被迫自杀。上述种种怪相，在赫鲁晓夫统治时期比比皆是。为了完成农畜产品的收购任务，于1962年初成立了“农产品国家收购委员会”，下辖3,173个“农产品国家收购监察处”，共有12,566名监察员，专门从事收购农产品的监督工作。尽管采取各种高压手段，1953—1964年的十一年里，也只有三年完成过谷物收购计划。高征购政策，是赫鲁晓夫农业政策失败的重要原因之一。

勃列日涅夫一上台也如法炮制，对赫鲁晓夫的农产品高征购政策提出了尖锐批评，认为“急剧地增加谷物、肉类、奶类和其他农产品收购计划，实际上是破坏了农业生产”。为了争取民心，提出了“固定收购制”，其具体内容是，将原定的谷物年收购计划，由6,523万吨减为5,545万吨，并保证在1965—1970年期间“固定不变”，对些则借机大肆吹嘘这是“原则上新的谷物收购计划制”，“一定会得到党和人民的赞同和支持”。

但是，勃列日涅夫很快就原形毕露。在1970年7月举行的苏共中央全会上，勃列日涅夫不仅将1971—1975年的“固定收购量”由5,545万吨提高为6,000万吨，并明确提出要在6,000万吨的基础上，加价“超计划收购”35%的谷物，使

年平均收购达到8,100万吨, 即比1965—1970年的实际收购量猛增32%。和赫鲁晓夫时期一样, 尽管许多集体农庄和国营农场连种子和饲料都交售了, 国家的谷物收购计划还是没有完成。1971—1975年, 谷物的年平均收购量仅6,760万吨, 只完成原计划的83.4%。1976—1980年, 计划年平均收购谷物9,000万吨, 实际只收购7,800万吨, 仅完成原计划的86%。

向日葵收购计划的完成情况 (万吨)

年 份	计划收购	实际收购	计划完成%
1966—1970	456.5	467.2	102.3
1971—1975	556.5	454.7	81.7
1976—1979	598.3	411.0	68.7

上表是勃列日涅夫自我暴露的绝好证据, 他刚一上台为了标榜自己与赫鲁晓夫有“原则上”的区别, 收购计划接近于实际, 随之计划越订越高, 而实际采购量却越来越少, 事与愿违, 自作自受。

人们不仅要问, 为什么苏联的农产品高征购政策如此积重难返? 为什么赫鲁晓夫、勃列日涅夫都口口声声反对高征购, 而自己又变本加利地推行高政策? 这至少有两方面的原因。

第一, 几十年来苏联过分重视工业, 特别是重工业, 对农业不仅不重视, 而且千方百计地“挤”农业, 工农业畸形发展很严重, 长期以来就是农业拖着整个国民经济的后腿,

成为国民经济中最薄弱的环节，农畜产品总是供不应求，为了保证城镇居民和军队的食品供应，为了取得更多的轻工业和食品工业原料，被迫强制收购各种农畜产品，这是推行农畜产品高征购政策的根本原因。

第二，征购农畜产品有利可图。斯大林时期主要依靠农业来积累工业化所需要的资金，这是众所周知的。赫鲁晓夫、勃列日涅夫虽然较大幅度的提高了农畜产品的收购价格，但是通过周转税国家仍可得到巨额收入，成为国家财政收入的主要来源之一。

对农畜产品的高征购政策，势必挫伤农民的生产积极性，从而影响农业的扩大再生产。早在1943年毛泽东同志总结我党的农业政策时就指出，“……在财政经济问题上，应以90%的精力帮助农业增加生产，然后以10%的精力从农民收得税收。对前者用了苦功，对后者便轻而易举。”苏联的作法从反面证实了毛泽东同志这一论断的正确性。

### （三）倒挂政策（国家补贴）很值得研究

斯大林时期，为了积累工业化资金，长期对农产品实行低价收购的政策，收购价格大大低于零售价格，因之，不仅不存在国家补贴的问题，而且还得到巨额财政收入。

赫鲁晓夫上台初期，尽管曾较大幅度地提高了农畜产品的收购价格，但是，由于原来农畜产品的收购价格太低，国家经营农畜产品利润仍很高，也不存在补贴问题。1958年，随着机器拖拉机站的改组，取消了实物报酬制，也取消了义

① 毛泽东选集>第3卷第914页。

务交售制，而实行统一的农产品收购制，即使这样作，国家也还是有利可图。

### 1958年农畜产品的收购价格与零售价格对比（卢布/公斤）

产 品	平均收购价格	平均零售价格
牛 肉	1.00	1.10
猪 肉	1.20	1.70
羊 肉	0.92	1.05
奶 油	2.20	2.75
马 铃 薯	0.40—0.50	0.90

1958年之后，农畜产品的收购价格虽有提高，但幅度较小。

1962年6月，赫鲁晓夫又曾大幅度地提高过一次畜产品的收购价格。由于当时经济很困难，而又加紧反华、扩军备战，财政收入出现了亏空，赫鲁晓夫供称：“我们计算得不精确，我们好心地把工资提高到这样的程度，以致我们一算帐时发现钱数超过了供应的农产品”<sup>①</sup>。正是在这样的情况下，赫鲁晓夫冒天下之大不韪，公然将提高畜产品的费用，转嫁到广大消费者头上。其具体作法是，将肉类的收购价格提高35%，而同时将肉类的零售价格提高30%，将动物油的零售

① 赫鲁晓夫与法共领导人的谈话。

价格提高25%。当时，在职工家庭支出中，饮食费用占40%以上，提高肉类的零售价格，直接影响着千家万户的生活水平，这种作法造成了很大的混乱，人民怨声载道，一些地方还曾出现过骚动，这是赫鲁晓夫整个经济政策失败的一次大暴露，在政治上产生了极坏的影响。

总结赫鲁晓夫的经验教训，勃列日涅夫从稳定政局出发，在不断提高农畜产品收购价格的同时，采取用国家预算进行补贴的办法，始终保持食品价格的基本稳定，因此，可以说，国家补贴基本上是1965年以后才出现的。

看来，用国家预算补贴的办法，保持主要食品零售价格的稳定，是一个行之有效而较妥善的办法，对稳定政局，争取民心都起着要重的作用。相反地，如果主要食品的价格不断上涨，不仅不利于安定人心，而且必然导致职工工资的提高，从而引起工业品成本的提高和价格的上涨，反过来又影响农产品成本的提高和价格的上涨，形成连锁反应，这样对政治局势的稳定、对生产的发展、对人民生活水平的提高都将产生极为不利的影响。

当然，用国家预算补贴解决倒挂问题，也并不是一件轻而易举的事情。1965年，补贴总额只不过30多亿卢布，目前已增加到250多亿卢布，占国家预算年支出总额的10%左右，对勃列日涅夫集团来说，也是一个很重的负担。不过从目前的经济实力来看，还可以拿出这笔开支，同时他们一再标榜自己是“一切为了人，为了人的福利”，苏部长会议主席吉洪诺夫在最近举行的苏共二十六次代表大会上再次宣称，“将始终不渝地奉行保证主要食品和非食品商品的国家零售价格稳定的方针”。因此，这一方针在短期内是不会改变的。



应当指出，目前苏联的食品价格补贴，95%以上是用于肉类、奶类、蛋类，其它食品的价格补贴为数极少。同时，通过农畜产品的加工国家仍然可获得巨额利润，据苏专家计算，每年国家以周转税的形式而获得的纯收入，相当于农业总产值的23—25%，即达350亿卢布左右。

#### （四）加价收购农畜产品的作法有明显弊端

如前所述，加价收购农畜产品的作法，在斯大林时期就有，不过那时主要用于棉花、甜菜、烟叶等技术作物，而且那时的加价是以种植作物的单位面积产量计算的，曾对技术作物的增产和提高单位面积产量起过积极的促进作用。

全面的，几乎是对所有农畜产品进行超计划加价收购，则是从1965年开始逐步推广的，现在还在继续推行。

前面已讲过，勃列日涅夫一上台就对赫鲁晓夫的高征购政策进行了尖锐的批评，并提出所谓“固定收购制”，但是，“固定收购”的农畜产品又不能满足实际需求，于是就采取加价50%的刺激措施，力图收购到更多的农畜产品。十多年来的实践表明，这种作法有明显的弊端。

第一，各地区、各生产单位，为了得到更多的加价收入，都千方百计地压低“固定计划”，产生了许多难以解决的矛盾。

第二，发生了许多投机现象。许多农庄农场为了获得更多的超计划加价收入，采取了种种欺骗手段，有的从居民中收购各种畜产品，然后转手加价卖给国家，据苏报刊透露，仅1971年全苏的农庄、农场从居民中收购了500万头牛和价值16亿卢布的猪和羊，转手加价卖给国家。有的农庄、农场

已知自己完不成农畜产品的“计划任务”，不可能得到加价，于是将自己的部分产品转给“先进”单位，以便分得加价利润。据苏中央统计局资料，1970—1973年，全苏有1.216万个农庄、农场未完成肉类交售计划，2,205个未完成奶类交售计划，与此同时，许多农庄、农场却成倍地超计划交售各种农畜产品，而获得大量加价收入。尽管勃列日涅夫亲自出马，声称要“加强同这种现象作斗争，坚决铲除其根源”，也无济于事。

第三，收购的产品品种得不到保证，苏联农畜产品的收购计划，是按各种农畜产品分别下达的，结果赢利高的产品年年超计划交售，而赢利少的却长期完不成计划。例如，由于大麦的赢利率很高，每年都超计划完成收购任务，而黑麦、荞麦因为赢利率低，每年只能完成收购任务的50%。这样，国家既多花了钱，又不能保证得到所必需的产品品种。

第四，国家花钱很多，但并未收购到预期数量的农畜产品。1965年，全苏的谷物收购计划并没有完成，而超计划加价收购的谷物却达1,140万吨。1971—1975年，超计划加价收购的谷物为9,260万吨，而实际上国家只比“固定计划”多3,800万吨，即5,460万吨是不应加价的，为此国家多支出25亿卢布。1976—1977年，国家为收购谷物多支出了12.75亿卢布。苏报刊则认为，超计划加价收购农畜产品，“仅仅从形式上起着增加生产的刺激作用”，而实际上“在更大程度上是增加利润的来源”。为了减少国家开支，从1977年起，提高了“固定计划”的收购数额，而相应地将超计划收购的谷物由原来的35%，减少为17%，将肉、奶、蛋、羊毛等主要畜产品由原来的10%，减少为3%。但是，也还是不能根本解

决问题。目前，每年用于加价收购农畜产品的费用约30亿卢布，仍相当于收购农畜产品总支出的5%，其中很大一部分是“超额”支出，而并未得到相应数量的农畜产品。

鉴于上述种种问题长期得不到解决，苏联最近决定，以1976—1980年实际交售的数量为基数，超过这个基数的部分

附表 I                    **农畜产品采购价格指数的变化**  
(1952年 = 1)

年 份	谷 物 (小麦、黑麦、玉米)	技术作物 (籽棉、甜菜、烟草)	肉 类	奶 类	整 个 农产品
1952	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
1953	2.36	1.15	3.85	2.02	1.54
1954	7.39	1.11	5.79	2.89	2.07
1955	5.53	1.17	5.85	3.03	2.09
1956	6.34	1.47	6.65	3.34	2.51
1957	6.17	1.49	7.86	3.62	2.66
1958	6.95	1.43	11.75	4.04	2.96
1959	7.14	1.41	12.39	4.04	3.00
1960	7.17	1.39	12.43	4.05	2.99
1961	7.77	1.40	12.58	4.04	3.04
1962	8.40	1.43	15.23	4.34	3.32
1963	8.48	1.64	15.73	4.36	3.55
1964	8.40	1.58	16.09	4.55	3.54

资料来源：《农业中的经济利益和刺激》莫斯科1972年版第156页。

附表2 集体农庄农产品的实际销售价格（卢布/公担）  
（包括超计划加价和按质调价在内）

年份	1952	1958	1962	1965	1966—1969	1970	1971—1975	1975	1976—1978
谷物	0.84	6.2	8.3	9.4	10.4	10.1	10.1	10.17	10.3
马铃薯	0.53	4.1	4.9	6.9	6.6	6.9	7.5	8.1	7.8
蔬菜	1.92	—	—	9.0	9.2	11.2	11.5	12.32	11.8
向日葵	1.92	14.8	18.1	21.2	20.6	18.2	19.5	19.33	17.9
甜菜	1.05	2.25	2.43	2.8	2.6	2.6	3.0	3.18	3.1
籽棉	31.9	34.0	34.1	46.0	45.3	—	56.6	—	60.1
牛奶	2.8	11.3	12.2	15.6	15.1	18.7	19.9	20.95	23.4
牛肉	5.0	58.9	76.4	119.3	124.4	153.4	161.2	168.45	173.5
猪肉	7.0	79.7	95.3	136.3	146.5	161.4	155.4	155.3	164.9
羊肉	3.6	53.6	54.1	70.5	85.5	—	100.8	—	112.2
羊毛	106.8	305.7	378.7	403.2	121.3	493.8	514.3	523.8	539.0
蛋(千个)	19.9	65.0	67.0	71.0	74.0	82.0	85.0	85.0	89.5

资料来源：《经济问题》1977年№11.P.87,

《国家收购集体农庄的产品：经济分析》莫斯科1976年版P.62。

才予以加价收购。这种作法，固然可使加价部分的数量大为减少，可节约一大笔指价收购的资金；但是，势必会影响农庄、农场超计划出售农畜产品的积极性和可能性。同时，对加价收购过程中所产生的投机现象，仍未找出有效的克服办法。看来，这一改革措施的效果，也不会很理想。

1981年6月3日

附表3 苏联棉花、甜菜、向日葵产量（万吨）

年 份	籽 棉	工业用甜菜	向日葵籽
1909—1913	67.5	1,007.2	—
1913	74.4	1,131.9	75.0
1928—1932	103.5	980.5	183.2
1933—1937	183.8	1,459.2	127.4
1938—1940	250.6	1,579.0	264.0
1946   1950	232.2	1,350.0	180.0
1951—1955	389.0	2,400.0	246.0
1956—1960	430.0	4,560.0	367.0
1961—1965	499.0	5,920.0	507.0
1966—1970	610.0	8,110.0	639.0
1971—1975	767.0	7,600.0	597.0
1976—1980	890.0	8,840.0	760.0

**按：**下面是苏共中央、苏联部长会议1982年1月通过的商业工作决议。这个决议规定新的五年计划期间商业的中心任务，一要提高商业服务水平，文明经商；二要提高商业企业的经济效益。同时，对增加商业、公共饮食企业网，推广先进的售货形式，改善对工人、庄员、职工、学生就地供应热食的条件，提高批发商业企业和组织的经营管理水平，加强对商业职工的思想、政治、道德教育，也提出了具体要求。特译载供研究。

## 苏共中央、苏联部长会议关于在第十一个五年计划期间进一步发展商业，改善商业对居民服务的措施的决议 (1982年1月)

在第十个五年计划期间，国家采取了一系列措施，增加日用消费品的生产，增加苏联人民的现金收入，因此许多人民生活必需品的销售额大幅度增加。国营商业和合作社商业的零售商品流转额，增加了24.4%；商业物质技术基础也得到了进一步加强。

但是，目前商业发展水平和商业服务质量，远远不能满

足苏联人民日益增长的需要，落后于苏联人民对商业部门提出的现代化要求。

不论是对日用消费品生产计划的形成，还是对生产部门按照商业和消费者的需要组织产品供应方面，商业部门都不能起到施加有效影响的作用。并且常常在生产部门减少供应，破坏供应合同等事实面前，表现出了软弱无力。批发站、仓库经常出现某些品种脱销，在商品仓储备的分配、使用和调剂上也经常发生失误。在改善商业服务的组织工作中，苏联商业部没有能够行使国家授予它的权限。个别加盟共和国、州、边疆区，对执行党和政府关于整顿商业秩序，遵守商业规章、消除经营不善所造成的损失和浪费等指示，采取了敷衍的态度。在选拔、培养和教育干部方面，存在着严重的缺点。对党和政府关于进一步发展、完善公共饮食业的措施执行不力，对发展商业物质技术基础划拨的投资没有充分利用，整个公共饮食部门的劳动机械化水平提高的缓慢。

苏共中央、苏联部长会议责成各加盟共和国党的中央委员会、州、边疆区党委、各加盟共和国、自治共和国部长会议、州、边疆区人民代表苏维埃执委会、苏联商业部、苏联消费合作社中央联合社以及拥有商业网的各部和主管部门，必须保证进一步发展和改善商业、公共饮食业，极大地提高商业对居民服务的水平，提高商业企业的工作质量和经济效益，加强实现商品流转以及其它任务的劳动集体力量。商店、公共饮食企业、批发站、仓库的职工，必须严格执行商业规章，加强国家、主管部门、社会对商业组织和商业企业工作的监督。

苏联商业部、苏联消费合作社中央联合社和地方党政机

关，对拥有日用消费品生产企业的苏联各部和主管部门在组织工业企业、消费合作社、集体农庄、国营农场等挖掘潜力，充分利用地方资源，增加人民必需品的生产，改善产品的品种质量，完成生产供货计划方面，实行有效的监督。

苏联商业部、消费合作社中央联合社及其地方机关，必须同工业部门一起改进日用消费品需求的研究和预测工作。

决议责成各加盟共和国、自治共和国、州、边疆区人民代表苏维埃执委会、苏联商业部、消费合作社中央联合社和拥有商业网的各主管部门，实现旨在加速商业科技进步的必要措施，保证现有商业企业在不增加甚至减少人员的条件下，完成日益增长的商品销售任务。

制定并实现分州、边疆区、自治共和国、加盟共和国、以及各个城市的国营、合作社商业部门之间综合合理化纲要，改善商业企业、公共饮食企业的分布和工作制度，为居民提供最大方便，提高零售商业企业计划以及按全国区域和商业组织分配商品的经济科学水平，改善商品储备的调剂，保证其合理消费，实现加强经济核算制的有关措施，严格节约制度，保证社会主义财产安全，减少商品损耗。

在实行零售商业综合合理化的同时，保证提供改建零售商业所需要的技术装备，实现企业专业化，在城市进一步实现日用消费品的销售集中化（集中于超级市场型商店），技术复杂商品，诸如布匹、服装、鞋靴、各种儿童用品等在专业化商店、工业企业所属商店、百货公司、商业中心和其它大型商业企业出售。

加速推行商品运输、贮存、销售的先进操作工艺，运用各种专门传送装置，推广大体积商品按样品出售、送货到户等。



先进售货形式，积极改进回收居民玻璃包装的组织工作。各加盟共和国部长会议应确定1982—1985年发展寄售商业的任务。

苏联国家计委、国家银行、商业部、消费合作社中央联社应同有关部和主管部门、加盟共和国部长会议共同提出关于在1981—1985年和到1990年期间生产小包装食品和包装的非食品生产的建议。制定有关措施，推广在商业组织中设置调度服务机构的经验，进一步发展邮购贸易，改善工人供应处和集体农庄市场的工作，扩大并加强它们的物质技术基础。对居民通过集体农庄市场商业服务处销售的农产品，可以用市场一次性收费和劳务收费予支价款。对各个主管部门所属商业组织的活动区域，必须确定合理区划，消除它们工作中的重叠现象。加盟共和国部长会议应当改善日用消费汽车装运的组织工作。在汽车运输业中建立专为商业企业服务的运输机构，配备必要数量的汽车，利用托盘，专用集装箱等，对各种商品实行专运

为了改善商业对贝加尔—阿穆尔干线地区居民的服务，开发西西伯利亚石油天然气产区，俄罗斯联邦加盟共和国部长会议应当与苏联有关部和主管部门共同保证进一步发展这个地区的商业物质技术基础。

责成加盟共和国部长会议、苏联商业部、消费合作社中央联社以及苏联其它各部和主管部门制定并实行有关措施，加强公共饮食企业满足居民需求的作用，改善对工业企业工人、集体农庄庄员、职工、学生就地供应热食的条件，提高饮食质量和文明服务，采用工业化饮食加工工艺，扩大成品盘菜、半成品、烹饪制品和糕点等食品生产，对食堂、

烹饪食品店实行综合供应。

责令各加盟共和国部长会议、州、边疆区人民代表苏维埃执委会，确定治疗性饮食的生产任务，发展供应学校食堂食品的企业网，扩大工人、大学生宿舍的公共饮食企业网。

有关部和加盟共和国部长会议必须保证最大限度地利用现有生产能力，加工各种半成品，充分满足公共饮食业对半成品的需求。

决议还规定一系列措施，进一步发展铁路、航空、海上、江河运输以及公路运输的公共饮食业的物质技术基础，改善对旅客的商业服务。

为了改善批发商业，责成加盟共和国部长会议、苏联商业部、消费合作社中央联合社采取措施，提高批发商业组织和企业经营管理水平，保证不间断地、均衡地供应零售商店，有效地使用仓库设施，提高装卸提升等运输劳动机械化水平，提高国营批发商业组织的商品储备定额。授权加盟共和国部长会议，重新分配批发零售商业组织之间的商品储备定额。

决议批准了关于扩大商店网和公共饮食企业网，其中包括生产企业、大专院校、普通教育学校和职业技术学校的公共饮食企业网任务；关于扩大出售半成品和烹饪制品的商店和食堂小卖部任务；关于扩大冷库和一般商品库容量的任务。

决议确定采取综合措施，保证有效地利用发展商业物质技术基础的基建投资。允许商业组织利用大修理基金对商业企业进行改建和技术改造。各加盟共和国部长会议有权批准用相当于住宅建设投资的百分之五，做为商业和公共饮食企

业基建投资的综合计划。商业组织和企业有权用苏联建设银行、国家银行提供的部分贷款，兴建、改建、扩大商业工程项目。

决议责成有关部和主管部门、加盟共和国部长会议，制定生产和供应商业企业和组织各种商业工艺设备、出纳监督机械、计量仪器、专用运载汽车、包装设备、食堂用器皿，以及其它工具和材料的任务。同时规定措施，改善对集体农庄、国营农场、公共饮食业的物质技术供应，以及组织活动食堂的系列生产，

责成各加盟共和国部长会议，苏联商业部，消费合作社中央联社和其它拥有商业网的各部、主管部门，在国家计委、高等和中等教育部、国家劳动和社会问题委员会、国家职业技术教育委员会的参加下，制定并实行有关措施，保证向商业部门输送具有各种专业知识的干部，确定为商业系统培训具有高等教育的专家，培训具有各种业务技能的职工，为商业院校建设教学楼，为学校建设宿舍楼等任务。

责成苏联共产主义青年团中央，通过各种社会形式，号召青年团员和青年积极参加商业、公共饮食业的工作行列，决议规定，国营商业企业、公共饮食业要扩大政治上成熟、业务上受过训练的领导干部队伍，提高对他们遵守国家纪律、商业规章的要求。决议还规定，要广泛地实行先进的劳动工资和组织形式，扩大商业服务领域，允许企业利用节约下来的工资基金，增加按规定有附加工资的工作范围。要求商业企业和组织实行干部稳定的措施，改善他们的工作条件和生活条件。

决议责成加盟共和国部长会议，必须在经济和社会发展

计划中，明确规定分共和国商业部建造商业职工住宅、儿童设施、防治所，以及其他文化生活设施等工程项目的基建投资定额。资金来源是各个商业组织和企业提留的社会文化措施和住宅建设基金。

责成苏联商业部、消费合作社中央联合社和全苏工会中央理事会，采取措施进一步发展和完善社会主义竞赛，宣传和推广先进工作者经验的工作，重视商业职工的思想、政治、道德的教育工作，提高他们的文化教育和专业水平。

苏联国家电视广播委员会，电影业委员会、文化部、报刊杂志编辑部，除了批评商业部门在商业服务工作中的缺点外，应对商业职工劳动的社会意义和作用，以及商业先进集体、先进工作者的成就广为宣传和报导，积极提高他们的威信。

各加盟共和国党中央、州、边区委员会，必须大大改善党对商业工作的领导，加强市、区委员会、工会、青年团以及商业企业和组织在这方面的领导力量，提高商业工作效率，提高商业服务质量。合理地节约地利用商业方面的一切人力、物力、财力资源，尽快消除商业工作中所有消极因素，保证列宁关于选拔和使用干部原则的实现。

在商业劳动集体中，全面加强纪律性，发挥商业职工的创造性，增强他们的责任感和同缺点毫不妥协的精神，立志为苏联人民文明服务。

(宋英郁译)

# 罗马尼亚商业(摘录)

## 一、社会主义商业的发展

罗马尼亚原来是欧洲一个经济十分落后的国家。但解放后,特别是最近十多年来,国民经济发展很快。从1951年执行第一个五年计划开始,到1980年的29年间,工业生产平均每年增长12.3%,农业生产平均每年增长4.3%,1980年国民收入为5460亿列伊,比1950年增长14倍,按人口平均的国民收入,1980年是1950年的11倍。罗马尼亚现已成为一个具有现代化工业和现代化农业的工农业国家。达到每人近一吨粮和半吨钢的水平。

在生产发展的基础上,人民的购买力和消费水平在逐步提高。目前罗马尼亚全国职工的月平均工资已由1950年的337列伊(折人民币42元)增加到1980年的2238列伊(折人民币279元多),增长6.7倍,比1975年的1595列伊增长40%以上,1976—1980年期间商品价格和服务费增加9.1%,职工实际工资增加29%,农业生产合作社社员的月平均纯收入由1975年的974列伊(折人民币121元),提高到1980年的1370列伊(折人民币191元),剔除价格因素,实际收入平均也增加了29%。1980年同1950年相比,按人口平均计算的消费量,肉和肉制品增长2.7倍,蛋类增长3.4倍,糖和糖制品增长4倍,蔬菜和水果增长1.5倍,纺织品增长1.1倍,鞋类增长4.6倍。耐用品的消费量也有很大增加,1980年电视机比1965年增长6.28倍,电冰箱增长6.33倍,洗衣机增长3.46倍。1980年每1000个居民拥有电视机203台,电冰箱157台,洗衣

机100个，小汽车26辆。

随着生产的发展和人民消费量的增加，罗马尼亚商业不断发展和提高。没有生产的发展和人民生活日益富裕，商业的发展是不可能迅速和持久。反过来，罗马尼亚商业的发展也为促进生产和改善人民生活起了十分重要的作用。

罗马尼亚社会主义商业已存在三十多年。第一批国营商业单位是在1947年年底建立的，它们在最初几年就获得迅猛的发展。国营商业和经过根本性改造和改组而变成社会主义性质的消费合作社一道，在以后的年代中组成了在国内消费品流通中起主导作用的一个社会主义部门。1948年，罗马尼亚国营商业和合作社商业已有10411个零售单位（私人商业有97946个），在商业零售总额中的比重已占39.5%。1948年6月罗马尼亚主要生产资料实行国有化，从1949年罗马尼亚社会主义商业就掌握了整个批发流转，在零售中也占优势（67.8%），资本主义商业活动范围大大缩小了，到1960年，罗马尼亚国内市场完全排除了私人资本主义商业，社会主义商业的零售单位发展到50789个（见表1）。

接着，罗马尼亚社会主义商业以更快的速度得到了发展。首先，按可比价格计算的商品零售总额1980年达2130.8亿列伊，比1950年增加15倍多（1950年为120.5亿列伊），比1960年增加了三倍多（1960年为398.19亿列伊）。最近十五年罗马尼亚社会主义商业的商品零售总额年平均增长速度在8%以上（见表2）。1950年按人口平均的商品销售额为860列伊，目前按人口平均的商品销售额为9600列伊，增加10倍多。

其次，随着国家经济的发展，人口的增长，居民购买力

表1 1948—1960年罗马尼亚商业的发展

年 份	全部商业		其 中			
	零售商业单位*	商品零售额(百万列伊)	社会主义商业零售商业单位*	商品零售额(百万列伊)	私人商业零售商业单位*	商品零售额(百万列伊)
1948	108357	9915	10411	3915	97946	6000
1949	89606	12405	18342	8405	71264	4000
1950	65795	13900	27567	12300	38228	1600
1951	62153	17414	31168	15614	30985	1800
1952	41115	15668	33161	15248	7954	420
1953	43983	19584	37883	19084	6100	500
1954	51740	22759	41240	21958	10500	800
1955	53956	28565	44566	27765	9390	800
1956	57944	31454	48710	30554	9234	900
1957	55943	35401	50369	34801	5674	600
1958	52849	35098	50617	34698	2232	400
1959	51518	36217	50322	36117	1196	100
1960	.....	41507	50789	41477	.....	30

\* 年底数

资料来源：《罗马尼亚社会主义共和国统计年鉴（1961年）》第301页、306页。

的提高，以及商业分配的商品量的相应增加，罗马尼亚商业网点得到不断发展（见表3），1980年罗马尼亚社会主义商业拥有7.8746万个零售商业单位和公共饮食业单位（营业面

表2 罗马尼亚社会主义商业商品零售总额的增长

时 期	商品销售总额 (亿列伊)	年均增长速度 (%)	增长的百分比 的绝对值 (百万列伊)
1966—1970年	4060	8.0	638
1971—1975年	5990	8.5	94
1976—1980年	9170	8.7	1407

积约为800万平方米)，比1965年增加2,5435万个。其中52%是近十几年内兴建的，在这些商业单位中，食品店1,7588万个，非食品店2,0897万个，百货店2550个，杂货店8491个，公共饮食店1,8648万个，售货亭1,0572万个。

1965年罗马尼亚每1000个居民平均占有2.8个零售商业

表3 罗马尼亚零售商业单位和公共饮食业单位网点的发展

时 期	净 增		年均增长速度 (%)	
	单位额 (个)	商业面积 (千平方米)	单位额	商业面积
1966—1970年	8,185	1,260	2.9	6.4
1971—1975年	10,058	1,625	3.1	6.7
1976—1980年	7,200	1,850	2.0	5.2

和公共饮食业单位，1980年达到3.5个；商业面积，1965年



每1000个居民平均占有182平方米，1980年达到510平方米。

第三，罗马尼亚商业物质技术基础得到了发展。据1975年底的统计，罗马尼亚社会主义商业拥有总面积达161万平方米的约3300个批发仓库，其中食品仓库约占总面积的42%，非食品仓库约占50%，混合仓库占8%，仓库总数的40%是1959年以后建造的，这些新建仓库占仓库总面积的50%以上。商业设备，仅据商业部地方系统单位网点的统计，1965年有冷藏设备15500台，到1977年为41000台，自动称和半自动秤等1965年为26000台，1977年为32000台，咖啡粉碎机1965年为400台，1977年为13000台。此外，在商业活动中还日益广泛地使用了使仓库操作机械化的电动堆垛机、电动传递带、电动货车，以及半机械化的加法计算机。到1977年商业部系统自身拥有约2000辆小吨位的售货车、敞篷汽车、运输贵重物品的平板汽车、恒温车、冷藏车等，消费合作社自身也拥有900辆这样的汽车。

第四、罗马尼亚商业人员也有很大的增加。1950年罗马尼亚从事商业的劳动力为14.17万人，1960年为24.86万人，1970年为33.20万人，1977年为42.97万人，到1980年达到44.80万人，比1950年约增加三倍多，全国约50个人中（包括儿童）就有一个商业工作者。

罗商业的发展还同罗马尼亚政府和党近年来十分重视和关心商业工作分不开的。罗党和政府把搞好商业和服务业看作是“实现党政策最高目标的一个重要因素。”例如：1972年11月20日罗国务委员会通过的关于成立居民供应和劳务工作协调指导委员会及其组织和职能法令强调指出：“提高城乡群众的物质生活和精神生活水平，尽量满足全体人民的需

要，是党的基本任务，是罗共政策的最高目标”，“根据劳动人民不断增长的需要，尽可能充分地向居民资金消费品和使服务业尽可能多样化，是实现党政策的最高目标的一个重要因素。”1974年罗共十一大通过的党纲写道：“消费品的生产将保证日益充分地满足劳动人民那种合理确定的需要，将创造条件实现一种符合科学要求的饮食制度”，“将特别重视发展城乡的公共服务业，满足一个文明和现代化生活最多种多样的需要。与消费品销售增长相适应，将发展商业网点，保证商业在城乡都统一的基础上开展活动，完善对居民服务的全部工作”等等。单拿商业投资一项来说，国家对商品流通的投资额在不断增加。（见表4）

表4 1965—1980年商品流通投资的发展情况（百万列伊）

年 份	名 称	商品流通 其中：		国家投资	交付使用的 固定资产
		总 投 资	建筑安装		
1965年		1,227	701	1,002	1,103
1970年		2,828	1,674	2,491	2,592
1975年		4,849	2,352	4,421	4,440
1977年		5,381	2,717	4,902	5,267
1966—1970年		9,480	5,547	7,900	8,384
1971—1975年		19,396	10,257	16,895	18,027
1976—1980年		25,934	13,493	23,374	23,626

## 二、商业形式和商业机构

### 1、商业形式

1960年罗马尼亚在国内市场完全排除了私商业后<sup>①</sup>，商业只有两种形式：国营商业和合作社商业；1980年3月以后，罗商业中又出现了一种国家或集体交由个人经营的商业、服务业。

在国营和合作社商业承担整个商业活动的比例中，罗国营商业占优势，在供应居民的商品销售额中，国营商业占2/3，合作社商业约占1/3<sup>②</sup>。国营商业在城市开展商业活动，它所供应的居民只占全国居民的45%左右，合作社商业。主要在农村开展商业活动，它所供应的居民约占全国居民的55%。

在罗的国内市场，除国营商业和合作社商业，以及国营或集体交由个人经营的商业服务业外，还有设在城市的农民市场，它是农业生产合作社及社员，个体农业生产者、手工业者等自销农村产品的场所。目前，全国有农民市场360多个，其中首都布加勒斯特有46个。

### 国营商业

国营商业是罗马尼亚商业的主要形式，约有40582个零

---

注：① 在苏联东欧一些国家，私商被完全排除的有罗马尼亚、苏联和捷克斯洛伐克，而另一些国家在零售商品流转中还保留比重较小的私商，如：德意志民主共和国为12.3%，波兰为1.2%，匈牙利为0.7%，保加利亚为0.04%（参见《经互会成员国统计年鉴（1978月）》第285至286页，统计出版社，莫斯科1978年版）

② 这种情况也是苏联东欧一些国家的特点，例如在1977年，国营商业的比重，保加利亚为66.7%，匈牙利为64.1%，德意志民主共和国为52.2%，苏联为71.5%，捷克斯洛伐克为74.3%，只有波兰不同，它的国营商业只占27.5%，而合作社商业占71.3%（资料来源同上）。

售商业单位和公共饮食业单位，零售额占社会主义商业零售总额的74.2%。在罗的国营商业中，除商业部系统外，还有各生产部的商业系统，以及其他部和中央机构的商业系统（见图1）。

### （1）商业部的商业系统。

商业部的商业系统是罗国营商业的主要系统，它有2.6万个零售商业单位和公共饮食单位，完成全国商品零售总额的60%左右，国营商业销售额的81.2%。

商业部的商业系统开展广泛的批发商业活动，它的企业在接收工业企业供货和向国营商业及合作社商业的零售网点供应方面具有主要的作用。

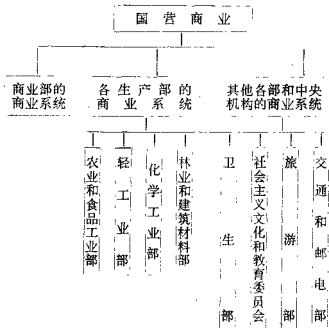
属于这个系统的商业企业（相当于我国的商业公司）及其下属的商业单位网点，组合为两大类。一直接隶属于商业部，组成部自身（专有）系统；从其规模来看是占统治地位的另一种，组成从属于县商业局的地方系统（见图2）。

商业部的专有系统包括按活动部门组成的批发商业企业网，它分为三大类：1、食品批发企业，按县设立；2、纺织品——鞋类批发企业，按县或几个县设立；3、五金——化学产品、家具——建筑材料批发企业，也是按县或几个县设立。批发企业是经济核算单位，它可设立自己的零售商业单位。批发商业工作基本上由商业部专有系统的国营商业组织来进行，由部所属各局领导。此外，有19个消费合作社县联社也设有综合性批发机构，同国营商业批发机构同时存在。

商业部的自身系统还包括设置的首都的零售商业企业，它拥有的零售商业单位一般是百货商店类型的，如“中心”

图 1

## 国营商业系统



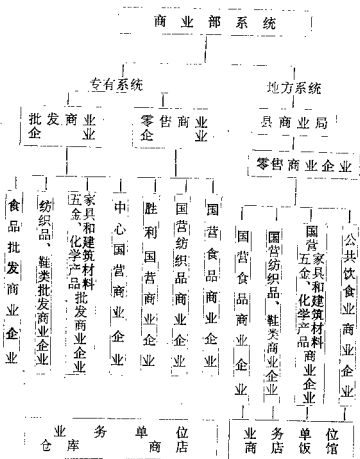
国营商业企业“胜利”国营商业企业，国营纺织品商业企业，国营食品商业企业，以及运动器材推销企业等；这些企业的销售额占商业部系统的零售总额的10%左右。

商业部的地方系统不从事批发商业工作，只有零售商业企业，它包括了绝大部分商业单位（95%），完成这个系统的零售总额的90%左右。零售商店不是经济核算单位。大城市的零售商业企业是按专业组织的，小城镇不分行业。

### (2) 各生产部的商业系统

图 2

商 业 部 系 统



罗各生产部虽然主要是通过商业部的商业系统和消费合作社系统的企业销售商品，但也组织自己的零售单位，以便同消费者保持更直接的联系，并研究他们的要求和爱好，调查市场所收集到的情报，用于确定生产的方向，使其产品适应消费者的要求。

农业和食品工业部通过6,400多个农副产品销售单位组成的网点开展商业活动，它的销售额是国营商业零售额的9%左右。

这个部的商业活动由下列机构具体领导：食品工作局，国营农业企业局，蔬菜水果生产、加工和销售中心。前两个机构的商业单位数量比较少，而且主要是展销商店性质的，而后者则有5000多个商店，国家大部分蔬菜水果的商业活动是通过这些商店完成的。这个中心还管理各县的蔬菜水果企业的整个活动（生产、收购、加工和销售），通过收购站，企业收购农业生产合作社和其他农业单位的产品，而通过零售商店向居民出售蔬菜和水果。

轻工业部的约有460个鞋类、服装、针织品、玻璃器皿等轻工业品的展销商店，销售额只有国营零售总额的1%左右。

化学工业部通过“加油站”中心的下属单位向居民销售石油产品。约有800个加油站设在各城市和旅游路线上，销售额为全国商品零售总额的2%。这个部也组织批发商业活动，以供应自己的零售网点和农村的消费合作社网点。此外，还有一些产品（如油漆、染料、化妆用品等）的展销商店。

林业和建筑材料部 有159个家具和建筑材料的展销商

店，销售额为全国商品零售总额的0.6%。

### 3、其他各部和中央机构的商业系统

旅游部 在主要城市和旅游中心（布加勒斯特、布拉索夫、海滨疗养站和休养站等）组织公共饮食业和旅馆活动，有1,280个公共饮食业单位，销售额占全国商品零售总额的3%左右，此外，这个部的旅游贸易公司下设有450个外汇商店，分布在旅馆、山区和海滨风景区、疗养站和休养站以及各大城市，专事外汇商品的销售活动，1979年营业额达4,400美元。

卫生部 通过医药中心从事药品贸易，有1,300个由药房和药店组成的销售单位网点，销售额约为国营商业零售额的2%

社会主义文化和教育委员会，通过图书中心组织出版物和文具物品的销售工作，有2,000个左右由书店和文具店组成的销售单位网点，销售额为国营商业零售额的2%左右。

交通和邮电部 约有1,300个专业单位组成的发行网，组织报刊和集邮的商业活动。此外，这个部还有列车餐车商业企业，通过它来组织餐车上的商业、饮食业活动。

此外，在罗马尼亚，一些职业组织也开展一定的商业活动，如作曲家协会、雕塑艺术家协会、狩猎和捕鱼运动联合会等。这些组织在主要城市设有某些产品的展销商店，如“音乐”商店，雕塑品商店等，出售作曲家和雕塑艺术家的作品，以及从事某些职业或进行某些工作所必需的产品、

## 合 作 社 商 业

合作社商业是集体所有制商业，是罗马尼亚社会主义商

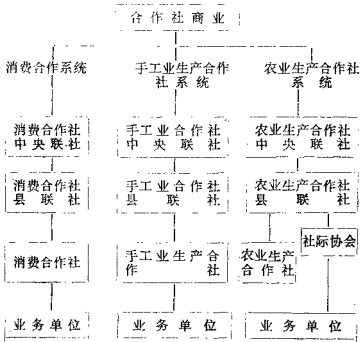


业的第二种形式。它包括消费合作社、手工业合作社和农业生产合作社三个商业系统（见215页图3）。罗非常重视合作社商业在人民生活中的作用，在社会主义建设年代，罗的合作社商业得到了迅速发展，它的零售商业单位和公共饮食业单位，从1950年的19,805个发展到1980年的38,164个，增长190%。零售额从1950年的42亿列伊发展到1980年的491亿列伊，增长11倍。合作社商业的类型和技术装备程度正日益接近城市国营商业网点水平。

**消费合作社** 是在党和政府的领导下，居民为满足物质和文化需要，联合组成的社会主义集体所有制的经济组织，在中央、县都有联社，在市、乡、工矿区有2,830个基层社，社员773.1万人，职工18万人，自有资金114.68亿列伊。消费合作社最高权力机关是社员大会和社员代表会议，闭会期间由推行委员会主持工作。消费合作社的主要任务是供应居民生活用品和零星生产资料，收购农民家庭副业产品，开办饮食业和旅游点，以及为适应这些业务而进行的生产、加工修理和服务等行业。全国消费合作社计有不同类型的商店和公共饮食业单位3.3万个，（设在农村有2.9万个，设在城市有5,100个）占整个合作社商业单位的36%，1980年商品零售额约为520亿列伊，占农村商品零售额的85%，占全国商品零售总额的25%左右；农副产品收购总值24亿列伊，占营业总额的3%，生产服务有150多个项目，营业额5.9亿多列伊；饮食、旅游营业额82.2亿多列伊；出口商品有蜂蜜、蜗牛、蛙腿、兔肉、蛋粉、羽毛和手工业品等。罗消费合作社在发展国民经济、加速农村城市化、满足居民日益增长的需求等方面做出了显著成绩，是罗社会主义商业的第二个大系

图3

## 合作社商业



统，齐奥塞斯库同志称赞它“为我们的成就作出了积极的贡献”。

手工业生产合作社 主要从事服装、针织品、鞋类、手工业品等个人消费品生产活动，同时也组织和开展商业活动，它有1,500个以上的零售商店，大部分设在城市、工人住宅区和休养站，向居民销售自己生产的上述产品，销售额占合作社商业的零售总额的5—7%。

手工业合作社系统的组织结构同消费合作社类似。

农业生产合作社在城市共设有 1,000 个左右的零售商店，主要向城市居民出售新鲜蔬菜、水果和其他农副产品，销售额占合作社零售总额的 5 % 以上，这些商店隶属于农业生产合作社社际协会。

### **国营或集体交由个人经营的商业、服务业**

近年来，罗零售商业、饮食服务业单位的组织和管理方面出现一种新形式，即国营或集体交由个人经营的商业服务业。

1980年3月，罗国务委员会发布一项关于组织一些劳务活动的法令，决定把国营企业或合作社的一些小的商业、饮食服务业单位交由个人经营和管理，以便进一步把流通搞活。

法令规定，活动量少并只有1—3工作人员的为居民提供劳务的单位，可以根据所签订的合同，交由一些有固定住址的独立的个人经营管理。签订这种合同的企业或合作社，必须提供必要的空间、固定资产和开展活动所需要的各种家什，以及视情况根据合同提供物资、商品和零件，以保障个人经营的必要条件。

接受经营这种单位的个人，在为居民提供劳务活动中可以得到丈夫或妻子、小孩以及夫妇任何一方的父母的帮助，但不得雇佣其他人员。他们要根据当地居民的要求，遵守法律规定制定自己的工作计划，良好地为居民提供服务条件，遵守国家规定的价格和收费标准，以及卫生保健标准；爱护好所接受的房屋、设备、家具、工具以及其他财产，按时支付企

业或合作社的房租、地产税、固定资产和各种家什的损耗费用，商品流通税，所接受的物资、商品和零件的价值货币额，以及合同中规定的利润。收支之间的余额，在按国家规定的比例缴纳个人所得税以后，就是个人的实际收入。

罗的这种个人经营，具有自己的特点：虽然个人在经营中，可以用分期付款的办法向零售商业单位购置一些设备和工具，但单位的主要财产仍属国家或集体所有；另一方面，个人收入又可以和他的经营成果密切地联系起来，经营得好，利润就多，个人收入就多。

目前，法令规定的这种个人经营的活动有63项，其中有：香烟店、小饭馆、酒店、面包圈销售商店、皮包店、手工业品售货亭、裁缝店、鞋铺、洗染铺、旅游点、照相馆、照相机、眼镜、自行车、家庭用品修理铺等等。

## 2、商业活动的管理、协调和监督机构

**罗商业部** 是在全国范围内执行党和政府商业政策的专业性中央机构，它组织全国整个商业活动，并良好地满足城市、工人住宅区和农村居民的供应。商业部管理、指导和监督自己系统（专有系统和地方系统）的商业活动，同时还指导和协调其他各个商业系统的商业活动。由于是专业性中央机构，商业部所具有的职能是全面的。

它制定全国商业活动的年度计划方案和长远计划，给各县分配任务，与各生产部合作确定用于消费的货源，组织居民商品需求的调查，协调商业物质技术基础的发展，制定商品储存标准，商店、仓库商业单位网点的组织、发展和布局标准，制定商业法律、规章，确定商品的零售价格等。

商业部通过自己的各个司局具体地开展协调和监督活

动。商业部按商业活动组织的司局有：食品和公共饮食业商业总局，纺织品—鞋类商业局和五金—化学产品商业局。这些局都有建立货源的任务，以及通过专有系统内的企业从事批发和零售商业的任务。商业部还通过自己的计划和计划监督司、财政、价格和财政监督局，组织和人事教育局来组织财政经济活动、计划管理、财政监督、商业人员培训等。此外，商业部还有国营商业监督总局。

**县商业局** 是县人民委员会的专业性机构。县人委作为国家的地方政权和行政机构，在发展县的经济和社会生活方面，具有重要的作用。统一纳入各县的经济和社会发展计划的商业活动，是由县人委通过商业局进行管理和协调的。县商业局对实现党和国家在地方商业中的政策具有重要作用。

在活动内容和组织形式方面，县商业局具有双重隶属关系，即隶属于县人委和商业部。县商业局行使管理和协调地方商业的重要职能，对全县零售商业企业和公共饮食业企业进行直接的管理，对全县所有的商业单位和生产者在市场上销售商品的活动进行指导和协调。

县商业局制定商业计划方案，向下属商业企业摊分经批准的计划任务，检查和监督计划的完成情况等。它和本县其他商业系统的机构合作，为全县商业拟定计划建议，以确保居民的购买基金和商品零售总额之间的正确比例，县商业局在组织居民商品需求调查，保证货源协调零售商业和公共饮食业网点的发展，培训商业人员，以及确定某些商品的价格方面，也具有重要的职能。

为了完善商业活动和服务工作，罗在1973年成立了一个居民供应和劳务活动协调指导委员会。它不是一个管理机

构，但在协调各商业系统的商品供应方面起重要作用。这个委员会是由商业部和在这方面承担任务的其他商业系统的代表组成的集体机构，隶属于部长会议。在县一级，该委员会隶属于县人委。它们同政府各部和其他机构一道，制定发展商业活动和改善居民劳务的计划，监督销售计划和国内市场消费品生产计划的完成情况，采取措施使商品品种和居民提供的劳务项目多样化。

监督在商业活动中具有重要作用。在罗马尼亚组织监督的形式是多种多样的。第一种监督形式，是商业机构各个组织环节经常通过不同手段，监督下属单位行使职权和完成计划任务，这是商业机构中各个机关在其职权范围内实行的一种内部监督。

对整个商业活动的监督，由商业部的国营商业监督总局行执，县一级的相应机构是国营商业监督署。这些机构的活动，由经济和社会活动中央劳动人民监督委员会，以及它在县一级的相应组织——县劳动人民监督委员会统一指导和协调。它们监督商业单位保证商品的供应，完成商品的销售和为居民提供劳务，监督商业单位遵守商品的价格及商业活动的技术标准，可根据情况，对违反者实行制裁，并以相应的方式通报给有关机构。

另一种监督形式，是罗国家银行、财政部、检疫署、度量衡总局、经济警察局对某些方面的商业活动进行监督。

罗在国家机关对商业活动实行监督的同时，还组织劳动人民对商业单位的活动进行监督。这种监督是以检查组形式组织的。检查组的人员来自各类企业和机关，以及县劳动人民监督委员会。检查组同中央和县的国家监督机构密切合作

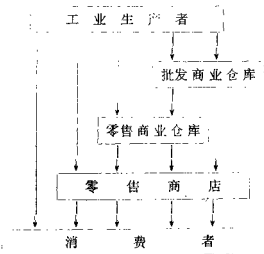
开展工作。劳动人民的整个监督活动是在罗社会主义团结阵线领导下开展的。

#### 四、商品流通渠道

罗马尼亚的商品流通渠道比较简短，工业消费品从生产领域到消费领域的中间流转环节可分为三道、二道、一道、无环节四类（见图4）在罗的整个商业中，商品流转平均只通过1.7个商业环节，商品流转速度平均约80—85天。

图4

#### 商品流通渠道的环节



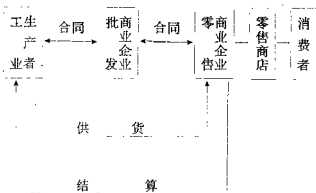
1、工业生产者——消费者。这种商品流转形式的特点是，不经过商业环节，生产者同消费者直接发生买卖关系。据罗1972年的商业（活动）法的规定，一些建筑材料生产单位，可以直接向消费者销售家具、砖、瓦等产品。

2、工业生产者——零售商店——消费者。在罗马尼亚，这类流通渠道有四种情况：一是易腐食品、面包、奶制品、肉制品、啤酒、凉饮等。由零售商店直接向工厂进货；二是当供应者和被供应者处在同一个地方或邻近时，这种流转形式也应用在一些非食品商品上（如服装、穿戴类日用百货、鞋类等）；三是大型百货商店拥有宽敞的仓库，可以接收大量工业品并形成商业的商品品种，因而不需要批发环节就可以和生产单位保持直接的合同关系，如首都布加勒斯特的大型百货商店“奥波尔”商场，商品达25万个品种，货源的40%是直接从生产工厂进货的；又如“统一商店”，商品花色品种15万种以上，直接从工厂进货的比重又占全部商品40%，今后还要扩大，商品周转期只有66天。四是各工业部门设立的自销商店也采用这种商品流转形式，但总的来说，罗工业自销比较少，绝大多数是展销性质。从1975年的统计，罗采用直接联系的形式组织流转，食品占48%，纺织品鞋类占15.4%，五金、化学产品占42.4%。

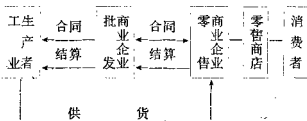
3、工业生产者——零售商业仓库——零售商店——消费者。罗这种商品流转形式的特点是，同工业企业的商品合同由批发商业企业签订；而商品从生产部门流转到零售商业，不经过（绕过）批发商业。罗组织这种形式的商品流转时，商品的物理运动虽然绕过了批发环节，但单据的往来（结算）并不都绕过批发环节。这有两种情况：一是由收货的零售商业企业直接向供货的工业企业支付货款，批发商业只起商品流转组织者的作用，它不拿商业折价，商业折价全部归零售商业（见下图）：

另一种情况是，先由批发商业支付工业企业供货的款





额，然后它再从零售商业收回，并得比率为0.25%的商业折价（见下图）：



同第二种完全没有批发环节介入的商品流转形式相比，这种流转形式则要求批发环节以组织者身份介入，批发环节以这种身份不仅同生产企业而且同零售商业企业都保持合同关系，监督合同的履行，保证支付货款，以及解决工业企业同零售商业企业之间产生的争端。据1975年的统计，罗采用这种形式组织流转，食品占17%，纺织品——鞋类占9.7%，五金化学产品占16.2%。

4、工业生产者——批发商业仓库——零售商店——消费者。商品从工业企业转入批发商业仓库储存和准备，形成商业的商品品种；然后根据零售商店交来的定货单或批发商业企业商品推销员转来的定购单，由批发商业向零售商店供货。在这种情况下，为商品流转签订两种合同，一种是在批发商业企业和工业企业之间签订。另一种是在批发商业企业和零售商业企业之间签订。据1975年统计，罗用这种形式组织流转，食品占33.5%，纺织品—鞋类占48.2%，五金化学产品占29.9%。

5、工业生产者——批发商业仓库——零售商业仓库——零售商店——消费者。这是一种以生产企业为起点和以零售商店为终点的长距离的商品流转形式，在生产企业和零售商店之间有两个完成批发商业职能的环节。它需要批发环节首先作为商品流转组织者身份介入；其次，它要求批发企业从生产企业那里接收商品，并把商品分配给零售商业仓库；最后，它还要求批发环节同生产企业和零售商业企业的关系中完成转账业务。

这类三道中间环节渠道流转的商品，一般是产地集中、消费地区分散、品种比较重要的商品，以及商品品种相当复杂的商品。由于这种商品流转形式的费用比较昂贵，它在整个流转中的比重是减少的，但往往是不能完全排除的。例如在罗马尼亚，技术性强的一些产品（小汽车、电视机、电冰箱、洗衣机、吸尘器等）的生产集中在一个或几个工业中心，这类产品的流转要经过相当的路程，才能从这些中心到达各消费点。据1975年统计，罗用这种形式组织流转，食品占1.5%，纺织品—鞋类占26.7%，五金化学产品占11.5%。

第二种形式（直接联系）的商品流转有扩大的趋势，但目前罗马尼亚仍以第四种形式的商品流转为主。

罗马尼亚农产品流通渠道环节大致有以下几类：

1、农业生产者——消费者。农业生产合作社及社员、个体农业生产者和国营农场在设在城市的农民市场，向居民直接销售各种农副产品，销售额约占全国商品零售额的2%左右。

2、农业生产者——收购单位——工厂或商业部门。大部分农副产品是工厂的加工原料和供居民消费的，由收购单位收购后再卖给工厂或商业部门。国营农场、农业生产合作社的产品由农业和食品工业部的收购单位收购；农民家区副产品由消费合作社的收购单位收购。

3、农业生产者——零售商店——消费者。农业生产合作社在城市设自己的零售商店，向城市居民出售新鲜蔬菜、水果和其他农副产品。

4、农业生产者——收购站——零售商店——消费者。罗马尼亚农业和食品工业部的蔬菜水果生产、加工和销售中心管理各县的蔬菜水果企业，而企业通过它的收购站按合同向农业生产合作社和其他农业生产单位收购蔬菜水果等，通过它的零售商店向居民出售蔬菜、水果等产品。

## 六、物 价 政 策

### 1、消费品零售价格的构成

目前，罗马尼亚国民经济中使用以下几类价格：

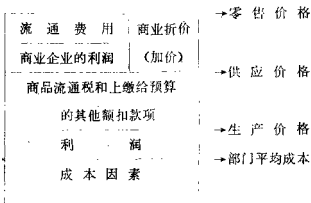
(1) 生产价格，在工业、建筑安装、农业单位以及其他生产者的产品销售中使用的价格。这种价格保障拥有平均装

备条件和组织条件的生产者收回生产成本，并取得一定的利润。

(2) 供应价格：社会主义单位之间产品流通的价格。工业生产资料的供应价格，一般相当于生产价格的水平；在其他情况下，供应价格高于生产价格，因为它还包括商品流通税以及其他的预算扣款。通过商业流通而用于居民消费的商品，一般采用这种高于生产价格的供应价格。对消费品来说，供应价格包括商品流通税。

(3) 零售价格：向居民销售产品的价格和建筑工程的施工价格。消费品的零售价格一般是由供应价格和商业折价构成的（见5图）。商业折价是为了补偿销售费用，并使商业企业获得一定利润。

图5 零售价格的形成



公共饮食业单位实行的价格也具有零售价格的性质。但是，公共饮食业活动的特点是，产销合一，它决定了价格的

内容和制定价格的方法与零售价格不同。一般来说，公共饮食业中的价格水平，高于普通食品商店中同样产品的价格，其主要原因是它用于生产、服务、设备和消费场所的管理费用高。

公共饮食业中的价格包含一定的特殊加价（公共饮食业加价）。在罗马尼亚，根据设备情况，提供舒适程度，以及服务质量等把公共饮食业单位分成特级、一级、二级、三级等类型，加价比例的不同情况如下：

公共饮食业单位类型	未经加工的产品加价	食品成品加价
特 级	95%	95—120%
一 级	67%	85%
二 级	50%	65%
三 级	48%	65%
小吃店或职工店食堂	35%	45%

农民市场上、农业生产合作社、社员、个体农业生产者和手工业生产者向居民销售自产产品时采用自由价格，价格的形成受产品供求关系的影响，以及计划市场上供应情况和价格的影响。为了防止价格大幅度背离商品价值，各县（市）人委所属价格处负责按品种、等级制定农民出售产品的最高限价，自由价格受最高限价的限制。在制定这种最高限价时要考虑到使居民有更好的供应，生产条件，社会主义商业的供应情况和价格，产品质量，以及农民生产和保管这些产品的费用和把产品运到市场所需要的费用。

## 2、物价的稳定与调整

罗马尼亚的价格是计划价格，这就是说，价格不是在市

场上自发形成的，而是有计划地制定的。其次，价格是统一的，全国各社会主义商业单位销售重要消费品实行统一的零售价格。当然，价格的统一并不是绝对的，蔬菜、水果、地方工业品和手工业品以及流通范围有限的产品，有地区差价，而蔬菜、水果和蛋类产品则有季节差价。再次，罗马尼亚的价格是稳定的，即价格确定之后，在一个较长的时间内不会变动。但是，罗认为，价格的稳定并不等于僵死不变，并不排斥价格在若干年后由于生产条件发生了变化和需要刺激或限制某些产品销售时自觉地和有计划地调整价格。在罗马尼亚，调整价格包括两个方面，一是商品的减价，二是价格的修订。

商品减价，是指定期地降低各种商品的价格，是指当价格由于各种原因背离商品价值时，把它重新调整到商品当前的价值水平上。有以下几种减价：

(1) 季节性减价，这是临时性的减价。在罗马尼亚，那些季节性的、而且陈放了一年以上的商品，可以在季度末尾减价，但在所规定的减价日期之后，这类商品还要回升到原来的价格水平上。平均减价大约为25%。一般在季度结束之前减价。

(2) 销售缓慢和滞销商品减价。这是最终性的减价，根据罗目前的规定，一年搞两次这样的减价。减价的商品是积压在批发和零售商业至少两年以上，而且工厂已停止生产的那些商品，直到积压商品售完为止；

(3) 残缺、不配对和过时的商品减价；

(4) 零头商品减价。

上述四类商品的减价工作由商业部安排。减价出售商品

的比例，规定在批发商业中不得超过其销售总额的0.1%，在零售商业中不得超过0.5%。补偿减价所需要的资金，由各商业系统从各企业所实现的利润中筹措，每年减价所需资金总额不得超过其销售总额的0.06%，这些资金大约80%用于更新速度较快的纺织品和鞋类。

价格的调整。罗自1950年5月调整和采用了新的价格制度之后，价格经过三次全面调整。即1954—1955年调整，1963年的调整，1974—1975年的调整。这后一次价格调整，是对生产价格和供应价格进行普遍的修订，并明确指出，生产价格和供应价格每年将重新进行审查，目的在于在所有场合对新价格形成基础的因素中将发生的重要变化采取某些具体的行动，以便修改生产价格或供应价格，或者规定或修改商品流通税。

生产价格和供应价格这些批发价格的经常修订，必然会影响零售价格，所以自1975年以来罗的零售价格的改变也比过去更加频繁。但是，有关人民生活的商品零售价格仍然受到严格的控制，重要的物价变动要经过部长会议、国家价格委员会或地方政府审批，并以公报形式发表，非常重要的物价变动，要以总统法令或国务会议法令形式颁布。而且，零售价格的上涨一般是在职工普遍提工资之后，上涨的幅度低于职工工资提高的幅度。例如1976—1980年职工平均名义工资增长40%以上，而商品和服务员增加9.1%，这就保证了职工实际工资增长29%。总的来着，罗马尼亚仍是世界上物价比较稳定的国家之一。

郭冬乐

## 南斯拉夫的商业管理

南斯拉夫的商业管理是南整个国民经济管理的有机组成部分。商业管理的目的就是应用一定的政策、措施、方法以最少的劳动耗费达到最佳的经济效果。目前，南斯拉夫的商业管理象其它经济管理一样都要执行经济管理的基本原则，即：劳动生产率，经济效率，赢利率。南斯拉夫的商业管理的一切活动都是为了提高商业劳动生产率，提高商业工作的经济效率，增加商业赢利而奋斗。

南的商业管理和商业的发展以及与整个经济管理事业的发展有密切的不可分割的联系。同时，又有它专门的特点。30多年来，南的商业管理的发展已经历了两个重要时期，一个是商业管理的行政管理时期，一个是商业管理的工人自治时期。

### 商业管理的几个发展时期

第一个时期是从解放至完成商业国有化时期，也就是从1945年至1947年。这个时期，南斯拉夫一方面实行商业国有化，另一方面对私人商业实行社会主义改造。并于1948年5月颁布了关于私人商业企业法。由于实行商业国有化政策，加之对私人商业实行社会主义改造，私人商业企业的比重大大下降。例如，1945年南斯拉夫的私人商店占89%，而1948年私人商店仅占全国商店总数的2.3%。这个时期商业管理



的特点是实行行政管理，高度的集中，国家是通过国家的计划机关采用行政的方法来调节与管理商品流通。所以，这个时期商业管理的特点主要表现为：一是生产与商业计划严格的集中，上级商业部门为商业企业规定了商品流转额和商品构成，商业基金按行政方法进行分配。二是分配计划规定了商业企业采购商品的数量，生产企业，以及商品的周转期。三是工业产品价格也是行政规定，主要农产品（粮食、肉、大牲畜等）的收购价格也是行政规定。而商业费用是企业自行决定。而价格的差别又是统一规定的，因此，管理问题较多。四是供应形式多样，例如，既有保证供应（基本需要的），直接供应（把工业品直接售给农业生产者），又有自由交易等，另外，商业职工的工资是按工资等级，而不是按商品流转额和劳动的质量决定。加之，生产者不关心产品质量。所以，商业管理存在很多问题。但是，这种商业管理体制，在国家恢复经济时期是必要的。

第二个时期是从完成商业国有化至自由供应时期，即从1948年至1952年。这个时期是通过社会主义的商业网点进行定额供应时期，这个时期南的经济很困难，商品实行计划分配，商业干部不足，商业网点减少等。例如，1947年有商店48,595个，1951年只有商店30,794个，下降了36%。另外，商业投机活动活跃。此时，商业在管理方面是加强国家监督，特别是加强价格管理。这个时期商业的组织形式有：商业企业、商店、合作社组织、农民合作社等。

1952年，南斯拉夫在商业领域实行工人自治，加强商业物质基础，商业管理出现了新的形势。这时，定额供应的商品数量减少，很多商品转向自由供应。

第三个时期是从1953年至1964年，这个时期商业的特点是从自由供应发展至独立的商店联合为商业企业。这个时期全部商品实行自由供应。市场是生产者的市场。从1961年起，不存在分配商品的形式。除价格外，市场机制的特点是自由活动。

随着南斯拉夫商业自治体制的发展，大量的独立的商店逐渐联合起来，组织商业企业。例如，1955年，南平均每个商业企业有2.14个商店。当时，有商业企业16,275个，商店有34,958个。1961年有商业企业9,545个，联合42,912个商店，即平均每个商业企业有4.5个商店。而1973年有商业企业1,207个，联合72,528个商店，平均每个商业企业有60个商店。这个时期国家通过商业政策及措施来调节商业管理工作，先后实行流动资金和固定资金的贷款制度。商业企业建立了工人委员会和管理委员会，这些自治机构有权决定发展商业的一切问题。60年代初期，南斯拉夫出现了商业组织的新形式，即：自我服务商店，自选商店，这是商业现代化的重要步骤，大大改善了商业服务质量。

随着商业自治体制的发展，南斯拉夫又出现了新的商业企业，特别是组织农工商联合企业。这时，商业成为引人重视的经济部门。

第四个时期是从1965年至1971年。这是经济改革时期，也是改革商业管理的重要时期。这个时期商业的重要特点是市场经济发达，商业自治迅速发展，加强了商业现代化与专业化。

这个时期，1959年通过的市场监督法继续发生作用。为了加强商业管理，南斯拉夫于1967年通过了关于商品流通基

本法，它规定了商品流通的统一体制，以及统一市场的原则，所以这个时期商业和商业管理得到很大的发展。例如，从1966年至1971年，商业联合企业扩大至22,000个，改革了商业干部的构成，发展了商业现代化。

第五个时期是从1972年至今。这个时期是商业发展的新时期，商业管理也得到了相应的发展。1974年南斯拉夫联邦议会通过了宪法，宪法规定了商业联合劳动组织和生产以及其它联合劳动组织的关系，劳动与资金联合的原则与形式，以及收入与分配的原则。这时，商业是生产过程的组成部分。宪法调节商业与生产的关系。这个时期，商业自治合同制度得到了很大的发展。

1976年通过了关于联合劳动法，联合劳动法进一步规定了商业、生产等联合劳动组织之间的新关系，以及管理原则，从而促进了商业管理的进一步发展。1980年11月南斯拉夫修改宪法对于发展自治体制（包括商业管理体制）也有重要意义。

总之，30多年来，南斯拉夫商业有很大的发展，商业管理水平也不断提高。南斯拉夫商业管理发展的重要标志是扩大了商品流转额，提高了商业职工收入，加强了商业物质基础，培训了一支商业管理人员队伍，提高了商业工作效率，制定了商业法规等。

南斯拉夫商业管理工作重要成就之一是商品流转额不断增长。例如，1980年零售商品流转额是7843.72亿第纳尔，较1949年的10.03亿扩大了很多倍，较1965年的296.39亿第纳尔，亦有较大的增长。（注：商品流转额是按当年价格计算）

随着生产的发展，商品流转额的扩大，加之认真执行按劳分配的原则，南斯拉夫商业职工的收入也提高了。例如，1980年商业职工的个人纯收入平均每月是7,080第纳尔，较1975年的2,979第纳尔提高了1倍多。

在收入分配中，严格执行按劳分配的原则。据统计，1976年，按专业教育程度商业职工的个人纯收入平均每月是3,548第纳尔。其中：科学博士8,757第纳尔，硕士7,324第纳尔，高等教育6,354第纳尔，专科教育5,245第纳尔，中专3,955第纳尔，初等教育3,401第纳尔，高级熟练工人4,088第纳尔。熟练工人3,248第纳尔，半熟练工人2,918第纳尔，非熟练工人2,759第纳尔。

除了正常的劳动收入外，还有各种奖金、补贴、福利等方面的收入。例如：工龄补贴是每年给个人收入的0.55至0.75。一般的职务津贴是每月2,000第纳尔以上。每个工作日每个职工都有一顿免费的午餐或给450至660第纳尔。另外，根据工龄每个职工每年都有18至30天的假期渡假，工资照发。目前，高收入与低收入之间的差别是1比4.5或6倍。由于商业职工收入不断提高，所以生活较好。

南斯拉夫商业管理发展的一个重要特点是加强了商业物质基础。例如，1980年南斯拉夫有各种商店78,994个，较1975年的74,770个有一定的增长。目前，平均每个店的营业面积70平方米，按人口计算，平均每人有营业面积0.2米，这些商店为发展商业管理建立了良好的条件。

30多年来，南斯拉夫建立了一支商业管理人员队伍。例如，1979年南斯拉夫有商业职工558,000人（其中：外贸35,000人）较1965年的306,000人（外贸16,000人）增长80%。

更重要的是商业人员的专业教育水平提高了。由于建立了具有现代管理知识的商业队伍，所以，促进了商业管理工作的发展。提高了商业工作效率。

### 加强商业管理的经验与措施

#### 一、改革商业体制，加强商业管理。

改革商业体制是加强商业管理的重要措施，南斯拉夫从1945年至1950年这段时间里，整个经济是实行行政管理体制，商业也是实行行政管理办法。在商业的行政管理时期，国家是通过自己的机构来管理商业工作，为了计划与领导商业工作，执行经济政策，就建立国家管理商业的业务机构。这时，国家在商业方面的行政业务领导机构是商业部。这时的商业体制是联邦商业部、共和国商业部、省区县商业管理机构。一切商业问题都是由商业部的管理局或公司进行解决。所以，行政管理时期，商业管理的特点是高度的集中管理，地方商业机构和商业企业的自主权。

1950年6月，南斯拉夫人民议会通过了关于国家经济企业和劳动集体高级经济联合管理法，并根据管理法的原则进行经济体制的改革。这次体制改革的主要特点是撤销一些经济部，建立委员会。实行非集中的经济管理体制。在工厂与企业建立工人自治制度。

这个时期，南斯拉夫根据管理法对商业体制进行了相应的改革。改革后，南的商业体制是：联邦商业秘书处（它根据宪法、联邦法律、以及其它联邦条例所规定的职权范围进行独立的活动），共和国和自治省商业秘书处，县经济秘书处的商业科，区商业委员会（它是商业的社会自治机构）。

各级商业管理部门都有自己的工作范围。

1950年实行工人自治以及改革商业体制以来，商业企业的自主权扩大了，这时，商业企业有了法律与经济方面的独立性。商业企业的法律权利是，商业企业是法人，它有权决定资金的管理与分配，实现企业的经济目标，组织企业的经济活动等。商业企业的经济自主权主要是自行制定生产计划，确定价格，决定企业的收入与分配，制定商品流转额计划，发展商业组织等。

这个时期，由于划分了各级商业管理机构的职责范围，扩大了商业企业的自主权，所以有效地调动了商业企业经营管理的积极性，从而促进了商业管理工作的发展。

为了加强商业管理，南斯拉夫在行政经济管理时期，工人自治时期以及在改革商业体制的过程中制定了一系列的商业政策，这些政策主要是：

- 1、统一与自由的市场商业政策。反对官僚意志，地方主义倾向等。

- 2、控制商品流通的政策。

- 3、反对商品流通中的投机措施。

- 4、反对不正当的竞赛措施，例如，反对滥用别人的名称、商标、殊征等，反对许诺以及送给其它组织领导成员的礼品等不良行为。

- 5、商业工作的保密政策。

- 6、保证良好的工作作风。

- 7、遵守合同、协议的措施。

- 8、产品标准化政策。

- 9、社会监督价格的措施。

10、产品商业税收政策。一般税率是22.5%，其中：联邦税占12.5%，共和国税占4%，区税占6%。

11、当前的稳定经济政策等。

这些商业政策与措施对于加强商业管理工作发挥了重大的作用。

二、建立现代的商业组织，提高商业的管理水平。

南斯拉夫加强商业管理的重要组织措施是建立现代的商业组织形式，逐步实现商业组织现代化。

1945年解放后，南斯拉夫开始改革商业组织形式，主要是实行批发商业国有化。然后是改造零售商业组织，也就是把各个独立的商店联合为商业企业。

1950年6月，南斯拉夫实行工人自治，在工厂、企业逐步建立工人委员会，根据“国家经济企业和劳动集体高级经济联合管理法”的原则，南的各个经济部门进行了经济管理与组织形式的改革。从这个时候起，南一方面改革商业管理体制，另一方面着手建立现代化的商业组织形式，也就是建立与发展商业联合劳动组织。这是南斯拉夫商业组织形式的重大发展。

1974年公布的宪法，1976年通过的联合劳动法，这个宪法及联合劳动法进一步地促进了商业联合劳动组织的发展。

目前，南斯拉夫商业联合劳动组织主要有以下几种形式：

- 1、批发商业联合劳动组织。
- 2、零售商业联合劳动组织。
- 3、批零商业联合劳动组织。
- 4、专业化的零售商业联合劳动组织。
- 5、商品流通服务的商业联合劳动组织。这类商业联合

劳动组织主要是仓库，信托商店，商品质量监督等方面商业联合劳动组织。

此外，还有外贸商业组织等。

1978年，南斯拉夫有零售商业联合劳动组织2,134个，职工338,927人。批发商业联合劳动组织有1,520个，职工162,433人。

根据联合劳动法的原则，南斯拉夫商业联合劳动组织一般有三级组织形式。

一是联合劳动基层组织。它是联合劳动的基本形式，是联合劳动组织的有关经济任务、自治权利的直接执行者。

二是劳动组织。它是联合劳动基层组织的共同体，这种劳动组织有两种类型：一是具有联合劳动基层组织的劳动组织。一是没有联合劳动基层组织的劳动组织。

三是联合劳动复合组织。这是联合劳动的高级组织形式、是工人实行独立自治的组织。

30多年来，南斯拉夫商业联合劳动组织有很大的发展。1979年，南有商业联合劳动组织3,654个，商业职工55万余人。

为了加强商业管理工作，南斯拉夫十分重视应用先进的、现代的领导与管理方法。目前，南在商业联合劳动组织中采用的管理与领导方法主要是垂直领导方法，职能领导方法，或者是集中垂直领导方法。

南斯拉夫加强商业管理工作的一个重要措施是扩大商业联合劳动组织的自主权。南斯拉夫的宪法、联合劳动法、商品流通法以及有关自治条例都明确规定了联合劳动组织的自主权，这对于提高企业管理的积极性有重大的意义。目前，



商业联合劳动组织的自主权有计划、生产、供应、销售、运输、价格、收入与分配、财政、干部以及福利方面。由于商业企业有了经济与管理等方面的自主权，大大提高了商业企业与职工加强商业管理的积极性。

### 三、增加商业投资，扩大商业物质基础。

南斯拉夫加强商业管理的一个重要方法是扩大商业投资，加强商业物质基础。

30多年来，南的商业投资有很大的增长，例如，1978年，南斯拉夫的商业投资是44.69亿第纳尔，较1952年的9,100第纳尔，增加了很多，较1975年的33,54亿第纳尔也有很大的增长。目前，南斯拉夫的商业投资约占总投资额的4%左右。

随着商业投资的扩大，从而加强了商业的物质基础。30多年来，南斯拉夫建立了大量的商店，仓库，并且以现代的技术设备促进商业现代化。1979年南有商店77,776个，较1949年的38,316个扩大了1倍多。其中：传统商店有56,071个，百货商店460个，自我服务商店4,420个，售货亭9,215个，加油站1,614个。此外，还建立了大量的商品仓库，冷库。现在，每个食品商店都有现代化的冷藏设备，如冷藏柜、电冰箱等。

与此同时，商店的营业面积扩大了。据1978年统计，全国有商店71,780个，营业面积5,022,777平方米，平均每个商店的营业面积是70平方米。平均每平方米营业面积的商品流转额是73,000第纳尔。

因此，扩大商业投资，加强商业物质基础为改善商业管理，提高商业服务质量建立了良好的物质条件。

### 四、应用现代商业形式，提高商业服务质量。

南斯拉夫发展商业管理的一个重要手段是改革商业经营方式，发展商业现代化。30多年来，南斯拉夫在改革商业经营方式、开展商业现代化方面做了大量工作。目前，南斯拉夫在商业中除了不断的改善传统经营的商店、积极的发展百货商店外，特别重视应用现代的商业经营方式。例如，自我服务商店，自选商店，超级市场。生产组织的商店网点，以及其它现代的商业经营方式：如流动售货，卡片售货，日夜售货方式，商业中心等。各种商业经营方式都有自己的特点。

第一，发展自我服务商店。这是现代化的商业经营方式之一。自我服务商店的主要特点是自我服务，工作效率高，方便购买者。因此，它发展很快。

世界第一个自我服务商店是1912年产生于美国。1941年瑞士建立了自我服务商店。1948年法国组织了第一个自我服务商店。以后自我服务商店的组织形式漫延至欧洲，世界各国。

南斯拉夫于1956年末在伊万尼察（IVANICA）建立了第一个自我服务商店。1957年12月在萨格勒布建立了第二个自我服务商店。1958年4月在贝尔格莱德建立了第三个自我服务商店。以后，自我服务商店在南斯拉夫国内迅速发展起来，例如，1978年南有自我服务商店4,420个，占全国零售商店总数的6%。自我服务商店的商品流转额为528.81亿第纳尔，占全国零售商品流转额的15%。每平方米面积的商业流转额是81,000第纳尔，较全国的平均数73,000第纳尔高好多。为了进一步发展自我服务商店的经营方式，南一方面扩大包装商品，另一方面是扩大出售的商品品种。另外是明

码标价，加速收款工作。

第二，发展生产组织的商店网。这种经营方式十分方便生产者与消费者。1978年有24,736个商店网（包括工业、农业的）。

第三，发展其它现代的商业经营方式。目前，主要是应用下列形式：

1、流动售货。

2、卡片售货。1962年在贝尔格莱德首先采用这种方式。

3、日夜售货方式。1970年冬在贝尔格莱德的中心街道建立了第一个日夜售货商店。

4、批发商业中心。1974年在萨格勒布建立了第一个批发商业中心。该中心有工作面积52,000平方米，计有2千多个工作人员。

5、零售商业中心。1973年4月在斯科普里建立了第一个零售商业中心。总面积为10万平方米。在商业中心里设有两个百货商店，计有面积4,500平方米，还有日夜售货商店，超级市场，170多个专业商店和手工业作坊，银行，保险公司，还有俱乐部和娱乐场所等。

6、自动售货机售货方式，也是现代商业经营方式之一。1885年在德国第一次出现了自动售货机售货，主要是卖巧克力糖。目前，美国的自动售货机售货较发达，1977年有自动售货机497万台。销售达10.7亿美元。近年来，南斯拉夫的自动售货机售货的方式也有一定的发展。

实践表明，现代的商业经营方式，有利于提高商业工作效率，改善商业服务质量，促进商业管理工作。

五、培训商业管理人才，提高商业管理水平。

培训商业管理人才是南斯拉夫加强商业管理的重要措施。南培训商业管理人才的途径如下：

一是建立经济学院。这是培训商业人才的重要形式。南的经济学院一般都设有商业专业或专业课，专门培训商业人才。1980年，南有经济学院24个，有大学生61,966人，学制一般是四年。

二是组织商业高等学校。这是培训商业管理人才的一种形式。1980年，南有商业高等学校一个，有大学生3,153人，学制是四年。

三是商业专科学校。1978年商业专科学校（包括各类经济专科学校）13个，有大学生24,084人，学制是两年。

四是商业中等专业学校。1979年有学生2万多人。

此外，还有经济学校140个，有学生57,000多人。

五是商业职工学校。主要是提高商业职工的业务熟练水平。1979年，南有各种职工学校498个（包括商业职工学校），有学生15万多人。

六是发展商业经济研究所。1978年南有各种经济研究所（包括商业经济研究所）137个，科研人员3,411人。研究所除了研究工作外，还进行培训商业管理人才。

总之，30多年来，南通过各种形式为商业培训了大量的管理人才。1979年南有商业职工558,000人。负担全国2,200多万人的供应工作。

南斯拉夫商业教育事业发展的一个重要特点是商业职工的专业教育水平提高了。例如，1970年南斯拉夫商业和服务业的经理的专业教育程度为：高等教育占55.8%，中等教育

占26.6%，初等教育占3.1%，高级熟练工人占10.8%，熟练工人占3.6%。

近年来，商业职工专业教育水平又有进一步提高。据1976年调查，南有商业职工488,383人，其中：科学博士、硕士341人，高等教育15,316人，专科教育15,365人，中专82,020人，初等教育44,192人，高级熟练工人42,822人，熟练工人201,616人，半熟练工人38,491人，非熟练工人48,220人。

为了发展商业管理人才，南制定了培训商业管理人才的规划。计划至1985年要培训商业人才162,051人，其中：高等教育11,021人，专科教育3,567人，中专20,761人，初等教育1,700人，高级熟练工人18,449人，熟练工人83,772人，半熟练工人4,784人，非熟练工人12,017人。

可以说，提高商业职工专业教育水平是提高商业管理水平的重要条件。

#### 六、制定商业法规，加强商业管理责任。

南斯拉夫加强商业管理的重要手段是制定商业法规。商业法是商业政策的重要组成部分，也是调节商业关系的重要措施。

商业法产生于中世纪，17世纪它得到进一步的发展。1807年法国制定了商业法。1865年意大利发布了商业法。1870年澳大利亚制定了商业法，1879年德国制定了商业法。1899年日制定本了商业法。美国也是制定商业法较早的国家。

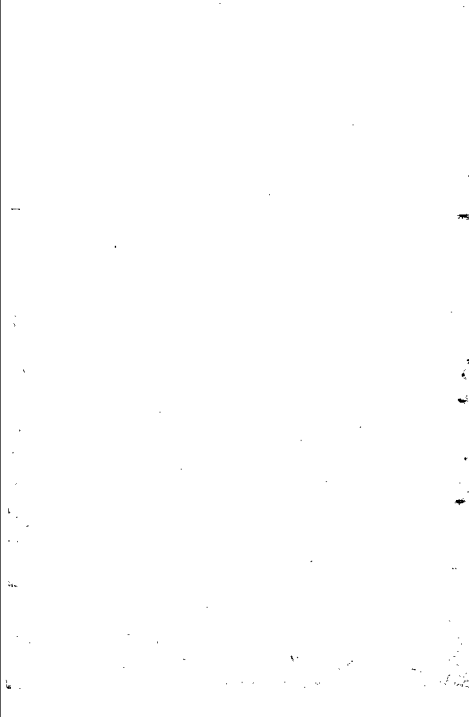
旧南斯拉夫于1937年颁布了商业法

南斯拉夫解放后，为了恢复与发展经济，加强经济管理，制定了一系列经济法，例如，1950年制定了国家经济企

业和劳动集体高级经济联合管理法。1965年制定了企业法,1976年制定了联合劳动法等等。为了加强商业管理,南斯拉夫制定了商业法,商业条例,专门的商业制度等。例如,1967年1月南斯拉夫制定了商品流通法,也就是商业法。它是经济法的重要组成部分,它在加强商业管理,明确管理责任中发挥了积极的作用。

为了贯彻执行经济与商业法,南大力培养法律人才。1980年南有法律学院20个,大学生61,352人。法律专科学校4个,有大学生6,802人。法律中专学校有学生8,111人。每年有大量的毕业生到各经济部门与企业加强法律工作,1979年,南有律师3,065人。这些人员在解决各类经济问题中起了重要的作用。

(刘永生 原载《参考资料专辑》第167期)



# 参 考 书 目

## 经典著作参考目录

### 第一讲：社会主义商业的地位和作用

- 恩格斯：《家庭、私有制和国家的起源》第九章  
《马克思恩格斯选集》第四卷 P 154—174
- 马克思：《资本论》第一卷第一章《价值形式或交换价值》一节 P 61  
《资本论》第一卷第四章第一节  
《资本的总公式》 P 167  
《资本论》第三卷第十六章《商品经营资本》 P 297—312  
《资本论》第三卷第十七章《商业利润》 P 313—337  
《资本论》第三卷第二十章《关于商人资本的历史考察》 P 361—376  
《〈政治经济学批判〉导言》  
《马克思恩格斯选集》第二卷 P 86—102
- 列宁：《无产阶级专政时代的经济和政治》  
《列宁选集》第四卷 P 84—94  
《论黄金在目前和社会主义完全



- 胜利后的作用》  
《列宁选集》第四卷 P 574—581  
《论合作制》(二)  
《列宁全集》第33卷 P 427—430
- 斯大林：《苏联社会主义经济问题》关于商品生产部分  
《在党的第十七次党代会关于联共(布)中央工作的总结报告》关于商品流转的高潮和运输业部分  
《斯大林全集》第13卷 P 302—307
- 毛泽东：《为争取国家财政经济状况的基本好转而斗争》  
《毛泽东选集》第五卷 P 15—20  
《关于“三反”“五反”的斗争》  
《毛泽东选集》第五卷 P 88  
《改造资本主义工商业的必经之路》  
《毛泽东选集》第五卷 P 98—100
- 第二讲：社会主义统一市场**
- 马克思：《资本论》第一卷第三章货币或商品流通  
《马克思恩格斯全集》第23卷 P 132—134  
《资本论》第二卷第四章循环过程的三个公式

- 《马克思恩格斯全集》第24卷 P 133—134
- 《资本论》第三卷第五十一章分配  
关系和生产关系
- 《马克思恩格斯全集》第25卷 P 992—997
- 列宁：《俄国资本主义的发展》
- 《列宁选集》第一卷 P 164—166  
P 174—180
- 《论所谓市场问题》
- 《列宁全集》第一卷 P 63
- 斯大林：《苏联社会主义经济问题》——答  
诺特同志的第二、四点
- 毛泽东：《关于农业互助合作的两次谈话》
- 《毛泽东选集》第五卷 P 116—124
- 第三讲：商品供求关系**
- 马克思：《资本论》第二卷第二十章第二十一  
章
- 《马克思恩格斯全集》第24卷 P 435—592
- 《资本论》第三卷第十章
- 《马克思恩格斯全集》第25卷 P 201—218
- 《工资、价格和利润》“4、供给  
和需要”
- 《马克思恩格斯选集》第二卷 P 263—265
- 《剩余价值理论》第二十章（2）
- [P]需求、供给、生产过剩
- 《马克思恩格斯全集》第26卷 P 106—110

- 恩格斯：《政治经济学批判大纲》  
     《马克思恩格斯全集》第一卷 P 596—625  
     《自然辩证法》  
     《马克思恩格斯全集》第20卷 P 408—425  
     P 589—590
- 列宁：《俄国资本主义的发展》第一章(六)  
     马克思的实现论  
     〈九〉第一章的结论  
     《列宁全集》 P 31—37
- 斯大林：《苏联社会主义经济问题》关于雅  
     罗申柯同志的错误第二部分 P 46—48
- 毛泽东：《关于正确处理人民内部矛盾的  
     问题》第一、七节  
     《毛泽东选集》第5卷 P 363—376
- 第四讲：市场机制**
- 马克思：《资本论》第一卷第三章第一节价  
     值尺度  
     《马克思恩格斯全集》第23卷 P 112  
     《资本论》第三卷第一章、第九章、  
     第十章  
     《马克思恩格斯全集》第25卷 P 29—48  
     P 173—192  
     P 193—222  
     《雇佣劳动与资本》第二节  
     《马克思恩格斯选集》第一卷 P 356—362

恩格斯：《政治经济学批判大纲》  
《马克思恩格斯全集》第21卷 P 215

**第五讲：商业管理体制**

马克思：《资本论》第三卷  
《马克思恩格斯全集》第25卷 P 501—504

斯大林：《在党的第十七次代表大会上关于  
联共(布)中央工作的总结报告》  
《斯大林全集》第13卷 P 302—303

恩格斯：《政治经济学批判大纲》  
《马克思恩格斯全集》第21卷 P 215

**第六讲“发展经济，保障供给”总方针**

马克思：《〈政治经济学批判〉导  
言》  
《马克思恩格斯选集》第二卷 P 86—102

毛泽东：《必须注意经济工作》  
《毛泽东选集》第一卷 P 113—120

《关于群众生活，注意工作方法》  
《毛泽东选集》第一卷 P 131—136

《抗日时期的经济问题和财政问  
题》  
《毛泽东选集》第三卷 P 913—918

**第七讲：农产品收购**

马克思：《资本论》第三卷

- 《马克思恩格斯全集》第25卷 P 715—885
- 列宁：《论粮食自由贸易》  
《列宁全集》第29卷 P 520—523
- 斯大林：《收购运动的初步总结和今后党的任务》  
《斯大林全集》第11卷 P 11—18
- 毛泽东：《论十大关系》第一、四部分  
《毛泽东选集》第五卷 P 268
- 《关于正确处理人民内部矛盾的问题》  
《毛泽东选集》第5卷 P 379—382
- 《在省市自治区党委书记会议上的讲话》  
《毛泽东选集》第5卷 P 359—361

#### 第八讲付食品经营

- 马克思：《资本论》第二卷 P 120—121
- 毛泽东：《中国农村的社会主义高潮》的按语三十三  
《毛泽东选集》第5卷 P 251—252
- 《在中国共产党第八届中央委员会第二次全体会议上的讲话》  
《毛泽东选集》第5卷 P 316—317
- 陈云：一定要把蔬菜供应问题解决好  
《陈云同志文稿选编》

## 第九讲：工业品经营

陈云《关于资本主义工商业改造高潮以后的新问题》

《商业经济参考资料》 商学院编

陈云《关于商业工作与工商关系问题》

《商业经济参考资料》 商学院编

曾山《改造日用工业品的生产和分配工作》

《商业工作》 1956年第29期

王磊部长就市场问题答新华社记者问

《人民日报》 1981年1月1日

商业政策与管理

第四题 日用工业品经营政策

第五题 五交化商品经营政策

关于轻工业经济结构的汇报提纲

《经济研究参考资料》 1980年第87期

农村市场商品供求关系中的几个问题

《经济研究资料》 1980年第23期

加快发展轻纺工业是经济调整的需要

《人民日报》社论 1981年1月1日

关于轻工市场新情况和对今后的预测

《调研资料》 1980年第141期

统购统销的由来

《经济研究资料》 1980年第16期

马克思恩格斯关于工商利润分配  
的部分论述

《调研资料》 1980年第99期

陈大鹤《关于工商利润分配问题  
的几点看法》

《调研资料》 1980年第83期

苏联和美国工业生产及其内部  
结构的比较

《经济研究参考资料》 1980年第82期

美国轻工业结构变化的几个特  
点

《经济研究参考资料》 1980年第73期

战后法国国民经济结构的变

《化经济研究参考资料》 1980年第74期

#### 第十讲 农业生产资料供应

马克思《资本论》

《马克思恩格斯全集》 第24卷第44页

国务院批转《关于工业生产资料  
市场管理暂行规定》的通知

《商业经济参考资料》 商学院编

千方百计地满足生产资料的供  
应

《商业工作》 1958年7月2日

依靠群众，面向群众，从生产入手，苦战一年充分供应主要生产资料

《人民日报》

1958年7月4日

关于农业生产资料的供应工作

全国供销合作总社生产资料

局柴玉堂同志讲话

1978年8月26日