

## 一、社会主义商业在实现新时期 总任务中的地位和作用

党的十一大和五届人大，确定了全党和全国人民在新时期的总任务，要在本世纪内实现农业、工业、国防和科学技术的现代化，把我国建设成为社会主义的强国。这是一项宏伟而艰巨的任务，它反映了历史的要求和人民的愿望，代表了人民的根本利益。三中全会又决定，从一九七九年开始，全党工作的着重点转移到社会主义现代化建设上来。中国历史揭开了新篇章，九亿神州开始了新长征。各行各业都在积极贯彻调整、改革、整顿、提高的方针，举国上下呈现出一派同心同德搞四化的大好局面。

我国是一个社会主义国家，我们要实现的是社会主义现代化，这就必须在现代化建设过程中，坚持社会主义道路、坚持无产阶级专政、坚持共产党的领导、坚持马列主义毛泽东思想。我国又是一个经济底子薄、人口多、耕地少的国家。在现代化建设过程中，我们必须根据我国的特点，结合经济建设实际探索出一条实现中国式现代化的道路。

农业、工业、国防和科学技术要现代化，商业怎么办？商业怎样按照客观经济规律办事，逐步实现自身现代化，做到与工农业等生产部门并驾齐驱？商业部门怎样完成新时期所赋予它的新任务？回答这些问题，需要对商业在国民经济中的地位 and 四化对商业提出的新课题做一番考察。

## （一）商业在国民经济中的地位和作用

### 1 商业在社会再生产过程中处于“中介”地位

人类社会的第三次大分工，就是商业从生产部门分离出来，专门从事以货币为媒介的商品交换活动。这是人类社会的一大进步。有了专门从事商品交换的部门，生产者之间，以及生产者与消费者之间的经济联系，一般就由商业部门来承担，这就密切了各方面的经济联系，推动了社会分工，促进了商品生产和商品交换的发展；有了专门从事商品交换的部门，这就能够大大节省生产者和消费者的买卖时间。马克思指出：商业的一个重要职能就是“为许多生产者缩短买卖的时间。因此，他可以看作是一种机器，有助于无用的力量支出的减少，或有助于生产时间的解放。”<sup>①</sup>随着社会分工的发展，国民经济各部门之间的联系和相互依赖关系将日益密切，使商业的“中介”地位显得越来越重要。生产决定流通，但流通对生产又有重大的反作用。流通的畅通，会使生产循环速度加快，促使再生产规模不断扩大；反之，会使生产循环速度减缓，影响再生产的顺利进行。所以恩格斯指出：生产和交换“这两种职能在每一瞬间都互相制约，并且互相影响，以致它们可以叫做经济曲线的横坐标和纵坐标。”<sup>②</sup>在人类社会的经济发展史上，商业曾经起了非常积极的作用。它适应生产力发展的需要，促进了自然经济的解体，大大发展了商品经济。它把生产者的产品，运销到遥远的地方，开辟了一个又一个新的市场，为生产的发展铺平了道路，

① 《资本论》第2卷第124页。

② 《马克思恩格斯选集》第3卷第186页。

它推动了生产向专业化协作的方向发展。它使“工业所加工的，已经不是本地的原料，而是来自极其遥远的地区的原料；它们的产品不仅供本国消费，而且同时供世界各地消费。旧的、靠国产品来满足的需要，被新的、要靠极其遥远的国家和地带的产品来满足的需要所代替了。过去那种地方的和民族的自给自足和闭关自守状态，被各民族的各方面的互相往来和各方面的互相依赖所代替了。”<sup>①</sup>

## 2 社会主义商业是一个崭新的贸易部门

我国是一个发展中的社会主义国家，商品经济还很不发达。在一个相当长的时期内，我国的商品生产和商品交换还必须有一个极大的发展。与此相适应，商业也必将继续发挥十分重要的作用。当然，社会主义商业与资本主义商业有本质的区别。资本主义商业是资本家瓜分剩余价值的场所，它的一切经济活动，都受剩余价值规律支配。它体现了资本对雇佣劳动的剥削关系。社会主义商业是建立在生产资料公有制基础上的商业，是联系生产同消费、城市同乡村、工业同农业的纽带和桥梁。它受社会主义基本经济规律制约，担负着促进生产发展，保证人民生活需要的重要任务。它通过有计划地组织商品流通，把全民所有制经济和集体所有制经济联结起来，使农村社队从城市工业中获得源源不断的农用工业品，使城市工业从农村社队中获得源源不断的工业原料；它把集体所有制企业之间，以及全民所有制企业之间的很大一部分经济活动联结起来，相互交换劳动产品；它还把全民所有制和集体所有制企业生产的消费资料（包括一部分社员家庭副业产品），源源不断地供应给城乡广大消费者，保障社

会全体成员日益增长的物质文化生活的需要。因此，社会主义商业在国民经济中，起着类似人体的循环系统的作用。

建国以来，我国广大商业职工，认真贯彻毛泽东同志关于“发展经济，保障供给”的财经工作总方针，努力为发展生产服务，为人民生活服务，为无产阶级政治服务。通过商业职工的辛勤劳动，每年把二十多万个品种、几亿吨商品，由生产者转到消费者手中。很多商品，如粮食、油脂、食品等，还必须通过商业部门的再加工才能供应给消费者。一九七七年比一九五二年，全国商品收购总值约增加了九倍，零售商品总额约增加了十倍，库存商品增加了八倍，还积累了资金数千亿元，为社会主义建设作出了很大的贡献。

林彪、“四人帮”一伙，出于搞乱社会主义经济的罪恶目的，把社会主义商品制度与资本主义的商品制度等同起来，诬蔑社会主义商品制度是产生资产阶级的经济基础，是“既保护着老的资产阶级，又孕育着新的资产阶级”，“服务得好会出修正主义”，鼓吹要限制和取消商品生产和商品交换，严重地挫伤了广大商业职工的社会主义积极性，给国民经济造成严重的恶果。对此，必须予以彻底批判和清算。

### 3 新时期的商业是新长征的后勤部

华国锋同志指出：在实现四个现代化过程中，“随着工农业生产的跃进，社会商品总额就会大大增加，再加上专业化分工和协作的发展，交换范围必然日益扩大，社会的经济计算和监督就要求更加严密。我们和世界市场的关系将愈来愈多，内外技术交流和物资交流会不断扩大。随着人民生活水平的提高和各项家务劳动的社会化，又要求各项服务工作日益发展。商业和服务事业是同工农业并驾齐驱的重要社会行业 这一点必将愈来愈明显。”商业工作“包括各项服务工作，

是为人民服务的伟大事业，是必不可少的、大有前途的、光荣豪迈的事业<sup>①</sup>。这一阐述，给社会主义商业在新时期的重要地位和作用作了科学的说明。

但是 由于我国封建残余思想的影响 和林彪“四人帮”的干扰破坏，在社会上还较普遍地存在轻商思想；在商业内部，一部分同志认为商业无足轻重、商业工作低人一等，不安心自己的工作；在商业外部，一些人看不起和不尊重商业劳动；在经济领导部门则表现为有些人忽视工农并举，商业所需设备、资金、人员在各级国民经济计划中排不上队，以至生产发展了，人口增加了，商业却没有得到相适应的发展。

马克思曾指出，商业劳动是社会的一种必要的劳动，是社会生产的一个必要的因素。他把商业劳动比喻为“燃烧劳动”认为没有“燃烧劳动”热量就不会在燃料中自动产生出来。因此，它“是燃烧过程的一个必要的因素”。<sup>②</sup>商业劳动就是生产总过程中这样一个“必要的因素”。现代化大生产，如果没有从事交换的劳动，生产机能也会象一堆燃料一样，不能产生出光和热来。所以，李先念同志强调指出：“交换和分配组织得好，生产就能够按照国家的计划多快好省地进行；相反，交换和分配组织得不好，生产就不能顺利地和有计划地进行，而且还会造成极大的浪费。这样，我们也就没有可能在本世纪内实现四个现代化。一定要使财贸战线和整个经济战线的全体工作人员都懂得这个道理”<sup>③</sup>。苏联在十月革命胜利以后，列宁曾经把大量的优秀共产党员调到商业岗位上，

转引自1978年7月12日《人民日报》。

② 《马克思恩格斯全集》第24卷第147页。

③ 转引自1978年6月27日《人民日报》。

要求他们成为好的社会主义商人，学会做生意，从而加速了国民经济的恢复和发展。我们在社会主义现代化建设过程中，也必须端正对商业的认识，做好社会主义的生意。当前，要抓紧商业的调整、改革、整顿和提高工作，把工作重点切实地转移到社会主义现代化建设上来。在现代化建设过程中，要不断研究新情况、新课题，更好地完成新时期赋予商业的新任务。

## （二）社会主义现代化建设 给商业提出的新课题

什么是现代化？现代化就是要把我国的农业、工业、国防统统建立在先进的现代科学技术基础之上。没有先进的科学技术，就没有现代化。所以，把全党工作着重点转移到现代化建设上来，就是要转移到科学技术革命上来，就是要用先进的现代科学技术来装备、改造国民经济的各个部门。大规模的技术改造，将给我国整个社会的经济结构带来革命性的变革，将引起整个社会从生产力、生产关系到上层建筑的一系列变化。这样巨大的变革，将给商业工作带来什么新课题呢？对商业本身将会引起什么样的巨大变化呢？这就需要我们不断调查新情况，研究新问题，解决新问题；需要抛弃我们所熟悉、但已经过时的东西；需要努力学习我们所陌生的、但却是先进的事物，紧紧跟上新长征前进的步伐。我们初步设想，社会主义现代化建设将对商业部门提出以下一些新课题。

- 1 要求商业部门在更大的范围和规模上组织商品流通
- （1）工业生产中专业化分工和协作的发展，必将引起

商品交换范围的扩大，促使商业部门发展一系列新兴行业，以适应它的需要。按照专业化分工与协作的原则改组工业，是现代大工业发展的必然规律，是加速实现工业现代化的必由之路。这样，很多工业企业生产所需的那些通用的原料、材料、燃料、零配件、备品，将通过市场交换来满足。这就需要商业和有关部门成立各种专业机构组织供应。随着科学技术日新月异地发展，分工越来越细，协作越来越广，部门之间、地区之间、企业之间的协作将不断扩大，不仅上述零配件等的协作供应将使交换扩大，而且购销、储藏、运输以及各单位的后勤生活供应也将逐步社会化。这一切都将使商品交换和劳务交换日益频繁，行业界限发生变化，工商之间相互渗透，商业的活动范围和规模将进一步扩大。

(2) 随着农业机械化的发展，农副产品的商品率将大大提高，农用工业品的需求将大幅度上升，这必将使农村商业有一个大的发展。我国农业，目前基本上仍靠手工操作，农副产品的商品率还只有百分之四十左右，商品粮只占粮食总产量的百分之二十。随着农业机械化程度的提高，“以粮为纲，全面发展，因地制宜，适当集中”方针的贯彻，农业的商品性生产将会很快扩大，农副产品的商品率将会很快提高。特别是一大批商品粮基地、经济作物基地、副业基地、畜牧业基地、养殖业基地和林业基地的建设，以及国营农场机械化水平和经营管理水平的提高，将会使粮食和经济作物，以及畜产品、水产品、林产品、土特产品的商品量成倍上升。与此同时，农业对各种农用工业品，例如，农机、化肥、农药、农用塑料薄膜和石油，以及对动植物的良种需要量也将大幅度地上升；对各种消费资料的需要量也将成倍增加，城乡商品的交流将会更加活跃。在农业生产发展的基础上，国营农场和一大

批农副产品生产基地，将兴办农副产品和畜产品的加工业，发展推销这些产品的商业，逐步形成农工商联合企业。农村供销社将逐步成为人民公社的商业组织。这些，都将使目前的农村商业结构发生重大的变化，促进农村商业的大发展。

农业机械化的过程，又是农业劳动力大量转移的过程。随着农业机械化、集约化程度的提高，将有数以亿计的农业劳动力从种植业转移到各种副业、农副产品加工业、采矿业、建筑业、农机工业、运输业和为城市工矿企业加工部分产品或零部件的加工工业，使社队企业有一个大发展。在此基础上，将会形成一大批新兴的小城镇。这些小城镇将是改变我国农村面貌的基地，它必然需要设置相应的商业机构。因此，现有的商业批发、零售机构将向这批新兴的小城镇延伸；现有的收购、供应方法，将作相应的改变和调整。农业机械化过程，又是改变农业社队自给自足经济的过程。不仅农业社队与国家之间的商品交换会增加，而且社队之间的商品交换，也会大大发展起来，农村商业一定要适应这种新情况，跟上新形势。

(3) 科学技术的现代化，要求商业也成为文化建设的后勤部。“科学的春天”已经来临，一个全民族勤奋学习科学技术的群众运动正在全国范围蓬勃兴起。各类科学仪器、文教用品的需求已经成倍地急剧增长。有相当一部分文教用品已经出现供不应求。还有很多为商业职工尚不熟悉的品种迫切要求商业部门经营。但这还仅仅是个开端，对文化科技商品的更大需求还在后头。为了推动科研事业的发展，使科研和应用更好地结合，加强经济核算和提高经济技术效果，一些从事应用科学、技术科学的研究和设计单位，将从事业单位转为企业单位，他们的科研成果、设计图纸等将按价出售给使



用单位；他们原来从国家那里无偿调拨来的设备、材料、仪器、图书资料等，有的也要变为通过市场购买。从而又开拓了一个新的商品交换领域，增加了一批新的商业企业。

总之，引起商品流通扩大的因素很多，以上讲的只是一些主要方面。随着国民经济技术改造的进展，还将不断地有新的需求提到商业工作的日程上来。在社会化的大生产中，交换总是应该与生产同时发展的，“经济曲线的横坐标与纵坐标”必须互相适应。我们一定要密切注视现代化建设在各个领域的进程，使商业工作紧紧跟上时代的步伐。生产的发展引起流通范围和规模的扩大，要求商业工作必须做到：一是积极为工农业产品开辟市场，快购快销，保证流通渠道的畅通，并且做好生产资料供应，促进再生产的进行；二是通过购销活动，反映市场需求，帮助生产部门按社会需要组织生产，做到产品适销对路，价廉物美；三是充分发挥商业对国民经济的“晴雨表”作用，帮助经济管理部门搞好综合平衡，做到协调发展。只有这样，商业部门才算起到了现代化建设的促进派和新长征的后勤部作用。

## **2 要求商业部门组织好人民的经济生活**

为了在本世纪内实现四个现代化，亿万人民抢时间、争速度、集中精力大干社会主义，这就需要商业部门解决好人们的吃饭、穿衣问题，做好日常生活用品的供应，搞好理发、洗澡等服务业务。就人民群众对商业部门工作的基本要求来讲，大致有三条：一是能买到需要的商品；二是买商品的地点要方便、省时间；三是服务态度好，服务质量高。所以，我们必须认真执行“城乡都需要的工业品优先供应农村；城乡都需要的副食品优先供应城市”的原则，大力组织好工业品和农副产品货源，向群众提供数量充足、品种齐全、

规格花色对路的商品；同时要在商业网点、营业时间、供应方法、服务措施等方面，进行必要的调整，以适应群众的要求。

要使广大劳动者一心一意搞现代化建设，解除他们的后顾之忧，还必须努力实现家务劳动社会化。这是现代化大生产的要求，也是社会主义现代化建设的重要组成部分。商业、饮食业和服务业，应当努力把这项任务承担起来。首先解决好吃饭、穿衣这两项最繁重的家务劳动，并兼及其他。在加强和提高现有的服务行业的同时，不断开辟新的服务领域，努力把广大劳动者从繁重的家务劳动中解放出来，使他们能够有充沛的精力从事生产、工作和学习。

商业部门还要积极支持国家大型项目的建设，做到“骨头”和“肉”同时安排，生产、生活一起上马。大型项目是现代化建设的骨架和脊梁，它将带动整个国民经济的发展。一九八五年前，我国将新建和续建一大批大型的钢铁基地、有色金属基地、煤炭基地、油气田、电站、铁路干线和重要港口，以及一大批农、林、牧、副、渔基地。一大批新兴城镇将在祖国各地出现。生产建设必须有生活设施的支持和配合，才能持续地高速度发展。“兵马未动 粮草先行”。基本建设发展到哪里，商业服务工作就应先到哪里。从这个意义上说，商业工作和地质勘探工作一样，乃是经济开发事业的先驱。商业、服务等生活设施，应该纳入大型项目建设的总投资计划之内，按照规定标准，同时兴建。商业部门应该及时配备人员和调拨各类主副食品、日用工业品，保证做好商品供应和生活服务工作。

**3** 要求商业部门按照经济规律办事，提高经营管理水平，逐步实现商业现代

我国商业的技术装备、营业手段和管理水平还都比较落后，按目前状况，要承担新长征后勤部的任务，是不相适应的。为此，商业本身应该从管理体制、组织机构、购销形式、流通渠道、网点设置、技术装备、人员培训、管理方法等各方面，逐步地但又必须是积极地进行改革和建设。认真总结建国以来商业工作的经验和教训，并根据我国的实际情况，有选择地学习经济发达国家的商业技术装备和管理方法，把马列主义关于商品流通的理论及国内外的成功经验，同我国现代化建设的实践结合起来，研究新情况，解决新问题，探索出一条适合我国特点的发展现代化商业的途径。这就有大量的问题，需要调查研究，需要经过试验，由点到面地推广，不搞“一刀切”。例如，我国商业技术装备落后，迫切需要改造；但如何搞社会主义性质的、符合中国特点的商业技术装备，就需要认真研究，需要经过试验。又如，我国商业面广、线长，各地情况不一，而工业在一个时期内能为商业提供的技术改造力量有限。因此，应该在当前国民经济调整过程中，先努力解决商业网点、从业人员和储运设备不足等问题，使商业的流通能力与社会生产的规模接近，达到大致平衡；然后，在整个国民经济的现代化建设过程中，逐步地、积极地解决商业技术设备的改造问题。

提高商业部门的经营管理水平，关键是按照经济规律办商业的问题。长期以来，由于我们认识和遵守经济规律不够，致使在经济管理上，往往墨守行政管理方法，忽视经济核算、经济效果，忽视经济组织和经济手段的作用，小生产和封建衙门式的管理方法，官商化的经营作风仍然存在。价值规律是商品经济的基本规律，但我们往往不遵循、不利用这个规律，表现在很多商品的价格长期大幅度地背离价值，

很多商品的差价和比价不够合理，因而受到这个规律的惩罚。对计划规律也不够尊重，往往以行政指令性计划，代替客观的有计划按比例发展规律，致使很多商品产销脱节、供求失调。批发网点设置也不够合理，有的是按行政区划设置，致使商品流转环节过多，产销不能直接见面。基层企业“婆婆”多，自主权小，使企业不能根据市场变化，组织有效的经营。按劳分配原则也没有全面贯彻，工资、奖金的平均主义倾向仍较普遍。民主管理尚未形成制度，职工的社会主义积极性还没有充分发挥。凡此种种，都需要我们遵循各项经济规律的要求，对现有的管理体制、机构、制度、方法等进行必要的改革，把商业的经营管理提高到与现代化建设相适应的水平。

#### 4 要求内贸积极支持外贸的大发展

我们要实现四个现代化，用先进科学技术武装国民经济各部门，赶超世界先进水平，就必须彻底改变“闭关自守”、“故步自封”的状况。必须面向世界，进入世界，研究世界，以世界最新的科学技术，作为现代化建设的起点。为此，必须大力发展对外贸易；不断扩大内外技术交流和物资交流。

发展对外贸易，加强国际经济联系，是现代化大生产的一个重要特点。世界产品数以百万种，任何国家都不可能完全靠自己生产，世界科技日新月异，任何国家都不可能完全靠自己独立研究，因此，通过对外贸易，开展国际间的商品交换和技术交流就十分必要。社会主义的外贸事业与资本主义的外贸有本质区别，资本主义外贸是资本家从事国际性的剥削和掠夺的手段；社会主义的外贸，则是社会主义再生产过程中的一个重要辅助环节。它可以弥补由于自然条件造成

的某些重要资源的短缺，可以调节再生产比例的某些不平衡和国内市场的某些商品的余缺，可以引进国外先进技术设备，加速国民经济的技术改造，所以它是发展社会主义现代化建设的一个重要条件。在现阶段，有计划、有重点地适当引进先进技术和设备，以提高我国的生产技术水平、科学研究水平、经营管理水平，加速实现四个现代化，是对外贸易的一项重要任务。增加进口的关键在于积极扩大出口。生产是出口的基础，出口则是进口的基础。目前，我国进出口总额，在世界贸易总额中所占比重很小，同现代化建设的要求很不适应。为此，必须加强出口基地和专厂的建设，扩大出口能力。同时应该灵活运用国际上一些通用的贸易做法，充分发挥我国劳动力资源和其他有利条件，努力扩大来料加工、来样加工、装配业务和补偿贸易等形式，为国家争取更多的外汇。随着现代化建设的发展，工矿产品和耐用消费品的出口比重，将逐步增加。但在目前，仍将以出口农副产品、工艺美术品及其他传统产品为主。这就要求内外兼顾、统筹安排，在安排好国内市场的同时，尽量多挤出一些商品出口。从事内贸工作的同志，应当立足于现代化建设需要，放眼世界，把支援出口作为自己份内的事情认真办好。而且应该看到，发展来料来样加工、补偿贸易等出口业务后，将促进国内的商品品种增加，质量提高。扩大出口，也有利于国家进口一些轻工业品和其他商品，用于调剂国内市场，繁荣城乡经济。

总之，四个现代化对商业提出的上述新课题，必将引起商业工作的巨大变革。但是，商业工作本身也还有自己的固有规律。恩格斯指出：“产品贸易一旦离开生产本身而独立起来，它就会循着本身的运动方向运行，这一运动总的说来是

受生产运动支配的，但是在单个的情况下和在这个总的隶属关系以内，它毕竟还是循着这个新因素的本性所固有的规律运行的，这个运动有自己的阶段，并且也反过来对生产运动起作用<sup>①</sup>。下面，我们将对商业本身的现代化建设，和如何按经济规律要求办好商业问题，谈一些看法。

## 二、实现商业的社会主义现代化

社会主义商业在社会再生产过程中处于“中介”地位，起着类似循环系统的作用。它必须与工业、农业、交通运输业等生产部门并驾齐驱，协调发展。因此，在实现生产过程的现代化的同时，必须相应地实现流通过程的现代化。

我们知道，再生产循环的时间，等于生产时间和流通时间的总和。而流通时间和生产时间又是互相排斥的。马克思说：“资本的流通时间，会限制资本的生产时间，从而也会限制它的价值增殖过程。”因此“资本在流通中的形态变化越是变为仅仅观念上的现象，那就是，流通时间越是等于零，近于零，资本的功能就会越大，资本的生产效率和价值增殖就会越大。”<sup>①</sup>马克思说的流通时间越是等于零或近于零，生产效率就会越是大的原理，对于社会主义社会也是完全适用的。当着生产发展到机械化、自动化，为了使大量商品能迅速通过流通领域，进入到消费领域，流通也就必须相应地机械化、自动化。只有这样才能加速再生产的进行。手工业式的商品流通方式不能与现代化的商品生产方式并存，否则社会经济结构就是跛脚的，一颠一跛决不能高速前进。

商业（这里专指从事商品流通的企业，下同）的现代化，就是把现代化的科学技术应用到商品流通领域中来、实现流通过程的机械化、自动化和经营管理的科学化，以缩短商品在

<sup>①</sup>《资本论》第2卷第117页。

流通领域的停留时间，提高商业劳动效率和经营效果，加速社会再生产过程，满足人民的物质和文化生活的需要。

当然，我们要实现的是社会主义商业的现代化，它与资本主义商业的现代化是有本质区别的。资本主义商业现代化是商业资本之间，商业资本同产业资本、金融资本之间，共同在剩余价值规律驱使下通过剧烈竞争实现的。它加速了商业资本的集中化、垄断化。它是以无数小型商户的破产倒闭和大量商业职工的失业为代价的。社会主义商业现代化，是在生产资料公有制基础上，国家遵循社会主义基本经济规律的要求，对商业进行技术改造的条件下实现的。社会主义商业现代化的结果，是促进整个国民经济的全面高涨，达到发展经济、保障供给的目的。它的出发点和结果，都与资本主义商业现代化不同。但是，资本主义国家在实现商业现代化过程中所采用的先进技术和某些方面，我们应该有选择地学习和借鉴。列宁指出：“只有那些懂得不向托拉斯的组织者学习就不能创造或实行社会主义的人，才配称为共产主义者。因为社会主义并不是一种空想，而是要已经夺得政权的无产阶级先锋队去掌握和采用托拉斯所造成的东西。”<sup>①</sup>毛泽东同志也一再强调：“要努力向外国学习。”在技术方面，我看大部分先要照办，因为那些我们现在还没有，还不懂，学了比较有利。”要“学习资本主义国家的先进的科学技术和企业管理方法中合乎科学的方面”。<sup>②</sup>对于那种拒绝向资产阶级学习的故步自封的观念，列宁认为：“这是中非洲居民的的心理”。<sup>③</sup>所以，我们应该有选择地、有计划地把国外商业的技

① 《列宁选集》第3卷第555页。

② 《毛泽东选集》第5卷第286、287页。

③ 《列宁全集》第27卷第285页。



术设备和管理方法中那些适合我国情况的先进东西，适当引进，学习利用，改造发展，以加速我国商业现代化的步伐。

不过，资本主义国家在流通领域实现机械化、自动化的过程，显著晚于生产领域。只是当流通领域呈现出明显的落后状态，以致出现了“物的流动”的耗费，竟然超过了“物的制造”的耗费，严重影响到资本竞争能力的时候，才引起了广泛的注意。自产业革命以来的二百多年中，生产过程不断向机械化、自动化前进。而流通过程的机械化，开始只是缓慢地蠕动，到了二十世纪才加快了速度。第二次世界大战后，尤其是近二十多年来，流通过程的机械化则快速地奔跑起来，目前已接近或赶上了生产过程现代化发展的步伐。我们在搞现代化过程中，就不要走这条老路，而应该自觉地把生产和流通两个领域的现代化有机地联系起来，协调发展，相互促进。这样，必然会大大加速社会主义现代化建设的进程。

流通过程的现代化主要包括哪些方面呢？这需要考察一下商品在流通中所通过的各个环节。商品流通主要由三个部分组成：a商品从生产领域进入流通领域；b商品在流通领域内部的流动；c商品从流通领域进入消费领域（包括生产消费）。流通过程越是现代化，则由a——c的相对距离越短，停留的时间就越少，流通成本就越低，从而对生产的促进作用也就越大。同时，流通过程的缩短，又将伴随着流通领域的扩大。这是因为在生产和消费领域中，也都有物的流动，流通过程越现代化，流通职能就越向生产和消费两端延伸，使生产中物的储运商业化，使生活中的家务劳动社会化。于是商业为生产和生活服务的工作就越发展，为社会节约的时间也就越多。

由此可见，商品流通过程现代化，主要包括以下三个方面：

一是收购批发环节。它承担 a 和 b 的大部分，主要要求商品储运的现代化，包括商品包装、装卸、运输、仓储的机械化、自动化，商品养护、验测的科学化，以及批发机构的设置、运输形式、运输线路选择的合理化，等等。

二是零售环节。它承担 c 和 b 的一部分，主要要求售货形式现代化，网点设置合理化和服务方式方便化，等等。

三是经营管理。它承担对整个 a—c 过程的合理组织、加速周转，主要要求管理手段的电子化，包括把电子计算机的计算、操纵和信息管理应用于购销业务、市场分析、商品管理、财务管理等。

## （一）商品储运的现代化

### 1 商品储运现代化的必要性

商品的合理储存和运输，是维持社会正常生产和消费的必要条件。它所耗费的劳动是商品价值的追加部分。因此，商品储运是生产过程在流通领域内的继续，不过它的生产性质被流通形式所隐蔽罢了。商品储运的现代化与生产制造的现代化关系最为直接，而且前者是在后者直接推动下实现的。前已提到，生产领域中同样有物的流动和储藏，而且所费工时在生产总工时中占有很大的比例。据国外资料介绍：产品的原材料在工厂内约有百分之九十五的时间是处于装卸、搬运或存放在仓库里，只有百分之五的时间处于生产过程中。其中物的搬运工序所占工时，约占生产工序总工时的百分之三十到四十，而工业产品总成本中有百分之四十到五十为搬运、

储存费用。<sup>①</sup>可见，改进和加速生产中物的提放、移动与储存，对于降低成本，增加产量，保证质量，提高劳动生产率具有重大意义。因此生产部门在实现物的制造的现代化中，逐渐重视了物的储运的机械化、自动化，进而也推动了商业部门对流通领域储运环节的技术改造。这样，物在两个领域的流动和停留，就能够相互衔接，并取得同样的效率，流通就能与生产相适应了。

## 2 经济发达国家商品储运现代化的一些情况

目前，经济发达国家普遍重视商品机械搬运和储藏设备，近年来发展甚为迅速，其中有以下几点值得我们注意：

(1) 储运机械成龙配套 实现了商品装卸、搬运、出入库的综合机械化和自动化。开始，经济发达国家在储运环节的技术装备上只配置一些单一的起重搬运机械。实践证明，这种单一机械不足以大大缩短搬运工时和降低物流物储成本。逐渐地，他们根据货场或仓库的空间条件，把各类型的装卸、堆垛、起重和水平运输等机械连接起来，成龙配套，形成综合的机械化。随着电子计算机的应用，进而发展到自动化，使物的升降、移动、码垛、拆垛、出入库都达到连续作业，实现了商品装卸、搬运、储存和购销管理一体化。

储运机械化、自动化的骨干机械是各种类型的叉式装卸车和巷道式堆垛起重机。在国外的现代化企业中，叉车是进行装卸运输和堆垛作业必备的标准设备。它发展很快，目前已有五百多个规格，搬运能力从几百公斤到四、五十吨不等。并且采用三十多种易换装置（如倾翻车、吊钩、夹包器、推出器、回转器等）可以进行多种作业。车型和易换装置均已实

现了标准化、系列化。它已成为非连续单元货物（包括用托盘、集装箱和专用容器等）的装卸、堆垛与搬运机械化的一种通用设备。

巷道式堆垛起重机是适应自动化高层立体仓库的需要而产生的。它既能堆垛，又能拣选；既能深度储藏，又能准确地从任何货位上拣取所需的商品。它使库内直角堆垛通道降低到最小范围，使堆垛高度可达四十米左右，从而使仓库的有效利用率大大提高。

在储运实现高度机械化、自动化过程中，各种靠人力推动的小型车辆却被继续保留，并得到广泛应用。这是因为它可使各种短距离移动尽量减少体力而达到安全方便和经济。它不仅被用于仓库内外作业，而且在商店、超级市场、旅馆、饭店等一切需要物的移动的场合，都普遍得到应用。

（2）普遍发展了集装箱运输。集装箱运输是现代化生产和流通的产物，它的发展带动了整个储运环节的技术改造。目前，它在经济发达国家和地区已被普遍采用。集装箱是一种有统一规格的、便于商品机械化、自动化装卸、搬运、出入库的货箱子，一般用金属制成，坚固耐用。商品形状虽然千差万别，但装入标准化、系列化的集装箱，就可以使用通用的储运设备，从而促进了整个储运过程的机械化、自动化。集装箱开始采用时成本较高，但因收益更大，所以经济发达国家都竞相发展。

集装箱一般分为小型和大型两类。小型的多在国内商业环节上使用；大型的主要用于交通干线和国际贸易。大型集装箱的载重已发展到三十吨。种类除通用箱外，还有缶式、漏斗式、保温式等专用箱。箱体材料正向自重轻、坚固耐用的铝合金、不锈钢、多聚苯乙烯等发展。集装箱的容积、吨

重、外部尺寸、标记、公差等国际上有统一规定。它已从铁路运输发展到了公路、水路和海陆空联运，达到运输一体化。很多国家还发展了集装箱专用车体直达列车。即把货物集结于指定的基地站上，在基地站之间开行固定车底的直达列车。这样，车体不需要重新编组，加速了车辆周转。不少国家兴建了集装箱的专用车站、码头、机场、货场，和按集装箱要求改革了车体、舱体、库体等，从而正在改变着整个储运结构的面貌。

（3）普遍实行了商品包装化和包装机械化、自动化。除集装箱外，商品还必须有相应的内外包装，这是实现储运现代化与销售形式现代化的共同需要。只有商品包装化和包装标准化、系列化、通用化，才有利于使用通用的储运机械设备，和推广自动式、自选式销售。因此，近年来国外在包装材料、包装方法和包装机械上有很大发展。内包装材料最通用的是塑料薄膜，并根据商品特点还发展了“热缩包装”、“充气包装”、“真空包装”等方法，以满足商品的外观、养护、运销等多方面需要。包装机械有各种单一机、综合机，能够自动完成商品计量、计数、装袋（盒）、封袋、捆扎、打包等流水作业。但也有某些颗粒、粉末商品，采用自动化散装储运的方式，如粮食、水泥等在库体与运输工具之间直接引流，直至最后一道销售环节，才进行包装，以降低成本。

在资本主义社会，商品包装的发展，首先是资本家之间竞争的需要。但是商品从无包装到有包装，从不规格包装到标准化包装，从散装到集装，从手工包装到机械包装，则是商品生产发展上的一个进步。商品是必须交换的产品，适用的包装是使商品易于交换的一个重要条件。它既能保护商品的使用价值（防止污染、破损、变质），又能较快地实现其价

值（便于运输和销售）。所以商品包装化成了整个流通过程机械化、自动化的一个重要组成部分。

（4）仓库结构正在向自动化、立体化发展。自动化立体仓库是商品储运由机械化发展到自动化的综合结果。它由高达三十到四十米的多层立体货架组成，并通过电子计算机自动操纵商品装卸、搬运、出入库和仓库管理的各项机械作业。这种仓库把商品从平面堆放发展为高层立体堆放，从货物堆垛发展为货箱（或托盘）在货架内堆放，大大提高了库房利用率，每平方米储藏量一般可达一点二吨，高的可达二吨，比一般仓库多四倍以上，而且出入库可以自由拣选，实现先进先出，达到加速周转而降低损耗。自动化立体仓库主要有计算机系统、顺序控制系统、传输和检测系统及巷道堆垛机、运输机系统等组成。它的计算机系统具有控制、管理与监视三大功能。在库存管理上能自动作出原始记录、开具出入库凭证、编制各种报表和进行库存分析等。在货架管理上能自动选定出入库的最宜货格。它还能控制自动分检输送机、自动计量机、自动包装机、自动防火和灭火设备等等。

自动化立体仓库，主要是近十多年内发展起来的。目前美国和日本已各拥有一千多座，近年来日本更以每年建造三百多座的速度在迅速普及。美国一个中等自动化仓库高度达二十米，有一万二千个货位，九条通道，所有商品都装在集装箱内，单件商品最重为二吨。库内无人作业，只有控制台上有一人管理仓库全部工作。<sup>①</sup>

### 3 我国商品储运概况

建国以来，商业储运部门在购销量和库存量大幅度增长

而储运设备和人员显著不足的情况下，基本上完成了运输和储存任务，取得了很大成绩。广大储运职工积极开展合理运输，加强了商用车辆管理，整顿仓库，提高了仓容利用率，加强了商品养护，降低了损耗。还通过大搞技术革新，自力更生地制造了一批装卸、搬运工具和机械，代替了一部分体力劳动。

但总的看来，商业储运的技术水平和管理水平还很落后，主要表现在：装卸、搬运、堆码绝大多数仍靠手搬肩扛；缺少保管养护商品知识，技术还相当落后；许多地区不按经济区域设置批发机构，致使商品迂回倒流；商品包装质量不好，装卸不轻拿轻放；仓库数量不足，管理紊乱，损失浪费严重；商用车辆，尤其是汽车完好率、出勤率、实载率不高，等等。各地商业的通用仓库大部分是砖瓦结构的旧式平房，多数没有铁路专用线和机械化装卸设备。现有的商业仓储能力远远跟不上商品流通量增长的需要。据调查，吉林省百货公司系统的商品库存量一九七八年比一九六五年增加了二点八倍，而仓库面积仅扩大了百分之四十。目前大量商品存放在露天货场中。一九七八年与一九六五年比较，全国中药材收购总值增加二点四倍，而仓库仅增加了百分之二十，一九七八年霉烂报损达三千六百万元。沈阳市商业部门也有百分之四十的商品露天堆置，损失严重。露天存放，不仅商品易损，而且开支浩大，很不经济。仅苫布一项，平均每吨商品每年支出约三十元左右。

集装箱运输还处在试验阶段，占总运量还不到百分之一。多数商品包装质量差，牢度、拉力、抗压力等都不符合要求。因此商品破损严重，一般达百分之十到二十，严重的竟达百分之三十以上。如吉林省生产的胶鞋、洗衣粉、肥皂、

热水瓶等商品的破损率平均达百分之二十至三十。商品包装机械化程度低。有的糖果厂包糖工人大大超过制糖工人。还有很多“裸体商品”流入市场，不符合卫生和质量要求，影响销售。

由于机械化水平低，经营管理不善，因此储运费用很高，一九七七年全国储运费用占商品流通过费用总额的百分之四十以上。流通速度慢，全国城市商业部门的在途商品高达三十亿元。商业储运的这种落后状况，已经拖了发展商品生产和商品流通的后腿，而商业部门的一些领导人员存在的“重购销、轻储运”的倾向，又影响了储运落后状况的迅速扭转。

#### 4 对实现我国商品储运现代化的一些看法

鉴于以上情况，要实现我国商品储运的现代化，必须做大量基础性和过渡性的工作，不断创造条件，积极而稳步地向机械化、自动化方向前进。在这个发展过程中，我们认为应注意以下几点：

(1) 搞好商品流通量与商业储运能力之间的综合平衡，按比例安排储运设备的投资。商品保持一个合理的周转储存量，是保证社会再生产正常进行的必要条件。超过或小于这个数量，都将妨碍再生产的正常进行。只有流通速度的加快，可以使这个合理的量相对缩小。但总的来说，随着商品生产的发展，商品的周转储存量必将相应增大，所以在扩大生产规模时，必须同时扩大商业的储存运输能力。否则再生产必将受到阻碍。同时我们还应看到随着生产社会化程度的提高，物品储存的三种形式（生产储存、商品储存、个人消费储存）将不断地向商品储存集中。这一方面是因为生产储存要向专业化、独立化发展。马克思指出：“储存越是社会地集中，这



各种费用就会相对地越是小。①在现代化建设过程中，产品储存中很大一部分将从生产领域中分离出来，形成专门的商品储存。另一方面，交换的扩大会使个人消费储存不断缩小。消费者可以随时到市场买到所需要的商品，而不必象旧式小农那样把所有财物都藏在家里。我们应该看到，目前我国生产部门要储备供长期使用的原材料，其数量之大以致年年清仓查库仍不能弄清家底。消费者也要储备供长期生活需要的消费品，如北方许多地方的居民要自己储存供半年食用的蔬菜，这都是储存不能“社会地集中”所造成的极大浪费。今后在安排全国和地方的国民经济计划时，应该相应地安排城乡商业储运设备的投资比例。有新增加的商品流通量，就要同时配置新的储运能力。而且一些重要的储运机械和设备，应该纳入国家生产计划。目前商品储运的短线情况，应该在国民经济的调整过程中适当加以解决。

(2) 逐步改变目前储运机械由商业“自产自用”的落后方式，建立生产储运机械的专业化工厂，为形成商用机械工业准备条件。商业的装卸、搬运、堆码、储存等机械，以及其他商用机械，目前机械工业部门基本上没有专厂生产，而是由省市的城乡商业部门自设商业机械厂，自产自用。或者由商业企业自设小工厂，自己武装自己。由于缺乏技术、设备、资金，生产能力形不成“拳头”。因此，多年来花钱不少，效果不大，所产机械数量少、质量差、效率低、不配套。从长远看，由商业自办机械工厂不符合专业化原则。工业部门应该把发展商用机械，特别是要把储运机械纳入计划。在自己设计制造的同时，可以适当引进一些国外先进样机，进行

仿制改造和提高，结合我国的商业特点，尽快设计制造出一批效率高、成本低、操作方便的储运机械。这些机械的设计，一开始就应该考虑标准化、系列化的要求，逐步做到成龙配套，为储运作业的全盘机械化、自动化奠定基础。当然，商业企业内部对商用机械进行技术革新也是必要的，但是没有一批专业化的骨干企业，就不能使群众的技术革新成果得到集中提高和普及，更不能赶上世界先进水平。因此，要把目前的商业机械厂与工业发展的商用机械厂结合起来，向专业化协作发展，逐步形成商用机械工业。

（3）把当前需要和长远发展结合起来，先发展装卸和搬运的骨干机械、小型集装箱和货架式仓库。商业所需储运机械门类众多数量庞大无论自制、仿制都有一个过程不可能一蹴而就。当务之急是应解决占用劳动力最多、劳动强度最大，又对储运效率最有影响的装卸、搬运、堆码作业的机械化问题。为此，就应该积极发展叉式装卸车。它是储运作业的通用机械。它既能解放当前的繁重体力劳动，又能在它的基础上使储运作业连续化，逐步向自动化过渡。配合叉车，还可搞些搬运车、传送带、吊车等，以便把各项操作连接起来，逐步从单机向成龙配套的综合机械化发展。如果我们现在搞机械化不为将来的自动化创造条件，单纯为了解放体力劳动，只抓单机生产，将来自动化还得从头搞起，势必造成事倍功半。

在仓库建设和改造上，也要瞻前顾后，统筹设计。目前由于库容不足，各地往往抓燃眉之急，单纯扩大库容，不顾机械操作要求。今后新建仓库，应该按机械作业的需要设计。对老库房的改造，也要既符合有利于扩大储存量，又适合于机械化操作和提高商品养护水平的要求。改造的途径，应着

重于库房高度的利用。例如，改成多层货架的巷道式简易立体仓库。有条件的也可把库顶升高。总之，改造仓库要和仓库作业机械化结合起来。

集装箱运输是实现整个储运现代化的基础。我们应该一开始就紧紧抓住这个环节，扎扎实实地开展。相对说来，商用小型集装箱的投资，比大型集装箱要省得多，但在推广过程中也有大量工作要做。要按照国家统一规定的型号，抓好箱体生产，保证如期按质按量投入使用。除了安排通用箱外，还要安排好易碎品、危险品、冷藏品等特种箱的试制试用。在抓箱体的同时，要抓好集装箱的装卸起吊等的配套设备。否则，有了箱子仍无法集运。目前由于箱量不足，只能在若干大城市间组织直达运输，所以要把重点的集装箱运输基地建设工作抓好。还要加强与铁道、交通等部门的协作配合，搞好站台、港口、仓库之间的装卸、运输衔接。也要与生产部门配合，搞好商品内外包装，以适应集装箱运输的开展。对集装箱运输的管理人员、技术人员、熟练工人，要加强培训；对广大商业职工，要做好集装箱运输有关知识的宣传普及工作。总之，集装箱运输投资大，配套和协作要求严，是商业部门的一个新课题，一定要加强领导，认真做好，积累经验，为普及集运和带动整个储运的技术改造准备条件。

（4）发展专业化商业储运企业，逐步建立全国商业储运网。储运“社会地集中”，是储运发展的一种必然趋势。随着现代化建设的进展，站站店店设仓库搞运输的局面，将要逐步改变。商业储运将从购销部门中分离出来，成为一个独立的行业，实行统一办运输、集中管仓库、发展专业化的商业储运系统，并逐步从各省市向全国发展。这样，才更有利

于商业、铁道、水路和公路等部门搞好产、运、销一条龙大协作；有利于发展集装箱的直达直线运输；有利于搞好轻重配装和零担凑整；有利于综合利用仓容、充分发挥储运机械效能和提高管理水平；有利于集中财力物力、逐步建立电子计算机信息管理网络，达到储运全盘机械化、自动化。实行储运的社会化、专业化，需要很高的管理水平，所以在发展步骤上要积极稳妥。应该先把交通干线上的主要枢纽和储量、运量最大的若干大城市的储运力量集中起来，成立专业储运公司，统一经营，然后逐步扩展。

为了发展专业化储运网，还必须按经济区域设置各级商业批发机构和组织商品流通。一个经济区只能有一个专业二级站。一个经济区涉及几个行政区的应实行跨区乃至跨省供应。要按商品自然流转方向和合理流转路线确定批发机构的供应范围。批发机构对于流通起点的当地产品和中转环节的区外商品，供应区域应有所不同。同一城市同一行业，只应设置一个批发机构。要迅速改变目前某些地区批发机构重叠、人为分割市场、商品流向不合理、流通费用上升的状况。专业性储运机构，要组织好就厂、就站直线、直达运输。凡一地生产多地销售的大宗商品，尽量由产地厂站直拨直运到销地三级批发站，不要再经过销地二级站。零星商品，要打破行业界限，搞好零担凑整。

商品储运还涉及商品的保管和养护，“四防”安全等等方面。经济发达国家在这些方面采用了很多现代化科技成果，例如：商品验测方面的光谱、波谱、色谱技术，原子吸收技术，金属无损探伤技术；商品保管方面的低温、气调技术，气体储藏技术，辐射储藏技术，生物、化学防治技术，防虫、防霉、防锈技术，化学危险品的排毒技术，各类商品救

治技术；安全措施方面的自动报警、灭火技术，等等。这些科学技术都可为我所用，要认真研究，逐步在我国商业储存环节上推广。

## （二）商品销售形式的现代化

### 1 商品销售形式现代化的必要性

销售（这里指零售，下同）虽处在流通过程的末端，但“售卖越是迅速，再生产过程就越是流畅”<sup>①</sup>。商品只有顺利通过这个环节，生产的更新才具备了最重要的条件。不然，零售商业售卖的不畅，必然引起批发商业进而又引起生产单位销售的不畅，最终会造成再生产循环的迟缓。

几千年来，零售商业一直采取人对人、钱货相互手递的销售形式。付货、计量、计数、收款找零，全靠人力与简单的手工工具。这在商品生产和交换处在不发达的阶段，是可以适应的；但是，到了资本主义社会，商品生产高度机械化、自动化，交换趋于十分频繁的时候，这就很不适应了。整个再生产过程都使用机械，唯独出水口仍靠手工操作。于是零售商业成了大河的狭隘峡口，在商品大浪涌来的时候，只有采取增加网点和营业人员的办法来疏通。这就形成了庞大的零售商业队伍。一九七二年日本东京的零售商业人员达一百八十四万人，占总人口的百分之十五。一九六八年美国纽约的零售商业服务人员近七十五万人，占总人口的百分之九点五。<sup>②</sup>可以推测，他们在实现销售机械化、自动化以前，这个比例将会更高。总之，现代化的大生产不能与古老的销售

① 《资本论》第2卷第132页。

② 《读书年鉴》日本1977年，《世界年鉴》日本，1972年。

形式并存，它既要求销售形式发生革命性的变革，又为这一变革准备了物质技术条件。

## 2 经济发达国家商品销售形式现代化的一些情况

在经济发达国家，以机械代替人工售货，是从十九世纪末、二十世纪初缓慢地开始的。在第二次世界大战后，尤其是电子工业高度发达后进入高潮，目前还在继续发展中。

零售环节是生产与生活，流通与消费的交界口。在资本主义社会，零售商业的种种设施，必须适合资产阶级生活方式的需要，当然打有深刻的社会烙印，其中有很多内容是与社会社会主义不相称的。但他们销售形式的机械化、自动化，则对我们加速商品流通、节约社会劳动、便利群众消费，都有积极的意义。现就自动售货机械、超级市场、全自动无人售货商店等三部分，分别加以考察。

(1) 自动售货机械。自动化售货就是用自动售货机代替营业员售货。它是将商品事先装在自动售货机中，由购买者投入一定数量的硬币，引起售货机的机械活动，将商品直接售给购买者。售货机械投入市场使用开始于十九世纪末。一八八五年，德国出现了自动售糖果机。一八八七年，英国有了自动售饮料机。一八八八年，美国有了自动售口香糖机。一八九二年，法国有了一座自动化食堂。这些虽略具雏型，但却具有很强的生命力。以后随着机械工业的进一步发展，售货机械也得到不断完善和普及。到第二次世界大战前，它在欧美已有相当发展，如丹麦当时每七十个居民就拥有了一台。战后，由于电子工业的兴起，各种售货机也从半自动向全自动、从专业向综合、从单机向机群发展。食品

和饮料售货机，还配有冷藏和加温设备。目前无论液体的、颗粒的、固体的商品，如饮料、粮食、热食、各类方便食品、糖果、百货、五金、电料等等一概均可经营。而且管理简单，一般三个工作人员可掌管一百二十台售货机，负责巡回上货和取款。

自动售货机优点很多。首先是大大方便了消费者。它可在任何地点昼夜设置。除在商店外，还可在交通要道、街头巷尾、工矿企业、机关学校、医院、旅馆、游览场所、车站码头等地设机售货，从而节约了消费者的购货时间。其次，它大量地节约了商业部门的劳动力。一架售货机可以起一所小型商店的作用。自动售货机经营的商品销售额在零售总额中所占比例虽然不大，但它代替了商业中那部分最零星、最频繁的售货劳动。目前西德约有售货机一百六十万台，日本约有二百三十万台，美国约有八百万台，南斯拉夫、罗马尼亚等国也在迅速发展。以一机替代一个劳动力的最低替代率计算，在美国就替代了八百万个劳动力。这当然加重了工人的失业，但从另一角度看，节约社会劳动力的数量是确实可观的。所以，自动售货机的应用，是销售革命的首要标志。

(2) 超级市场。超级市场是英语“大型的自助式贩卖的综合市场”的简称。又称“自选商店”、“廉价商店”等。它出售的都是包装好了的规格化商品。包装上标有售价。商品按品种、规格敞开放置在货架上，任顾客自选自取。在食品部，除货架外，还排列着各种开放式冷藏柜，存放小包装的鱼、肉、禽、蛋、蔬菜、水果等需要冷冻或恒温保存的商

品。商店不设售货员，只有很少人员负责上货和整理货架等活动。在商店入口处设有盛物筐和手推车（有的手推车还专有一格可安放儿童），以备顾客盛放选好的商品。出口处设有计价员，顾客将购好的商品一件件放到传送带，自动装入纸袋或塑料拎袋；同时，收款员通过电子计算出纳机，自动计价、开票，并以记忆元件代替帐本备查。出纳机还能编制反映商品销售快慢的报表等，所以它是超级市场的“心脏”。超级市场的营业面积一般为二千平方米左右，大型的可达数万平方米。超级市场先是从经营食品开始的，逐步发展到综合经营。经营品种一般为二千种左右，多的可达几万种。顾客进入这种商店，一次就能买齐各种日常生活必需品，购货时间一般只需三、四分钟，而人对人商店则需要十几分钟。它的商品陈列面积因无人售货而可扩大到占营业面积的百分之七十以上，而人对人商店仅占百分之三十五左右。它因为经营成本低，所以商品售价要比一般商店便宜百分之几至百分之十左右。这些，都大大提高了它的竞争能力，因此，在世界各地发展很快，现已达到五十多万家。仅欧洲就有十九万家。它的营业额，在一些国家中已占零售总额的百分之四十左右，其中食品的零售额所占比例更高，如瑞典一九七二年食品营业额中，超级市场已占百分之九十一·八，英国也已超过了百分之七十五。①

目前，超级市场正同时向“微型”和“巨型”两个方向发展。“微型”的已伸展到各个小市镇；“巨型”的如美国芝加哥市一家超级市场营业面积达九万平方英尺，内部设施更加完善，自动化程度更高。大型的超级市场往往楼上设置大型



停车场，并接通高架电车站口，地下室接通地下铁口。有的还有从火车站直达商店中途不停的免费汽车等。

总之，超级市场具有无人售货而品种齐全、挑选方便、节约时间、降低费用等优点，从而把商业的销售革命又推进了一大步。

（3）全自动无人售货商店和全自动超级市场。从目前看，自动售货机和超级市场还各有局限性，销售形式尚待完善。自动售货机的经营品种主要还限于挑选性小，并为消费者所熟悉的食品和日用生活品，因此它在销售上还只处于辅助地位。超级市场虽然取消了营业员，但还保留了收款员，顾客出门还得——点货。于是，到了七十年代，随着集成电路的发展，进一步把自动售货机同超级市场的售货形式结合起来，出现了全自动无人售货商店和全自动超级市场。

这种商店经营品种和一般超级市场一样齐全，顾客可以自由选择商品，可以使用硬币、纸币，甚至信用卡；商店则不需要收款人员，更不需要出门点货。它的核心是电子计算机管理系统。顾客从样品柜中目选商品，然后把磁性卡插入售货机就能取到所需商品。对顾客每次取货，计算机都存入记忆；取货完毕，就显示累计货价。顾客把货币置入出纳机，出纳机即收款、找零、开票。如置入信用卡，则能自动通过银行结算。

这种商店在国外目前也属初创阶段，还在不断改进完善中。但由于它把销售革命向全自动化推进，必将有广泛的发展前途。

除了自动式、自选式售货以外，经济发达国家还出现了以下一些销售形式：

邮购商店：

又称寄送贸易。它利用寄送商品目录、图样和通过报纸、杂志、电台进行广告宣传。顾客只要将所需商品用电话或信件通知商店，商店就按约定时间送货上门。目前也有专营邮购而不设门市的邮购公司。这种公司在英国和西德比较发达。

#### 电视贸易：

这种商店装有电子计算中心设备，而输入设备则分别装置在一些顾客家中。当顾客在电视中看到所需商品的广告时，只要按动输入设备上的相应电钮，商店就会送货上门。

#### 流动商店：

它是用改装或特制的汽车进行流动售货，所以又称“汽车商店”。其特点是机动性强，可到偏僻地区和间歇性营业场所售货。尤其是流动餐车，很受工矿企业职工的欢迎。<sup>①</sup>

以上是经济发达国家零售商业出现的各种销售形式。当然，传统的人对人的销售形式，仍占重要地位。它的营业额，在美、日、西欧等国占社会零售总额一半左右。尤其是大型百货公司，近年来还有进一步发展的趋势，这种趋势是商业资本集中与垄断的结果。据报道：自一九六五年到一九七五年的十年间，十四个欧洲主要国家零售商店数目由三百七十五万家，减至三百四十万家。在倒闭的三十五万家中，小型食品店就有三十万家。<sup>②</sup>而大型商店则愈来愈大。这种大型百货商店经营的特点是：商品优质、时髦、高价、品种齐全、花色繁多；每一类商品都分别设置橱窗、柜台和货架；由专门的售货员为顾客介绍商品，解答问题，服务周到，态

① 《商业机械科技》1977年第3—4期。

② 《经济研究资料》1979年第8期。

度殷勤。这类商店多设置于闹市中心，终日人群熙攘。

### 3 我国商品销售形式的概况

建国以来，我国广大零售商业职工，认真执行“发展经济、保障供给”的总方针，辛勤劳动，努力工作，在支援生产和便利消费方面作出了很大贡献。尤其是一九六六年以后的十年中，商业职工人数基本没有增多，而零售额却增长了一倍，劳动效率也提高了近一倍。在“四害”横行期间，商业职工坚守岗位，对稳定市场，保证供应起了重要作用。

零售商业的技术革新也取得了一定成绩，制造和使用了一批加工和销售机械，对减轻劳动强度、提高工作效率起了良好作用。其中在制造自动售货机械方面，也摸索和积累了不少经验。粮食、油、酒等颗粒和流体商品，有很多商店已实现了半机械化销售。自动售饮料机、售石油机也已试制成功，试用效果良好。其他如芝麻糊、黄酱、雪花膏等半流体商品和铅笔、橡皮、糖果、糕点、冰棍、药品、火柴等小体积商品，也试制成功了几种售货机械，有了可喜的开端。北京、上海、天津、沈阳、苏州、无锡、常州等大中城市的商业职工，不畏艰险，向科学的难关进军，一步步地在机械化、自动化售货的道路上探索。他们是我国销售形式现代化的拓荒者，受到了人民的赞扬。

但是，销售形式的变革，至少需要两个基本条件：一是商品货源充足，客观上有改进销售形式的需要；二是工业和科学技术发达，有用先进技术装备商业的可能。由于我国经济长期受林彪、“四人帮”的破坏，当前这两个条件都不够具备，因此全面进行销售形式变革的时机还未完全成熟。至今为止，我国零售商业基本上仍靠“秦秤汉尺”和算盘计量计数，靠人手传递来付货收款。开票、盘点、结算、制表等全

靠人工。营业人员的体力和脑力劳动强度都很大，但是劳动效率却很低。即使是京、津、沪等大城市，近年来零售商业全员日平均销售额也只有六、七十元，其他中小城市还要低得多。

商业零售网点的合理设置，使网点、人员的数量与社会人口保持适当比例，以符合生产和生活的需要，这也是商业现代化的一个重要方面，是实现销售形式机械化、自动化的前提。总的来说，我国零售商业网点和职工人数的增长速度，赶不上城市建设、人口、社会购买力和商品供应量增长的速度，矛盾比较突出，给群众生活带来了许多不便。我国商业网点密度与经济发达国家的差距很大。如日本全国现有零售网点一百五十三万家，平均每六十四人有一家商店；法国有五十九万家，平均每八十一人有一家；美国有一百七十五万家，平均每一百零九人有一家。<sup>①</sup>城市商业网点，日本东京有二十万家，平均每四十一人有一家。香港地区有五万七千家，平均每四十九人有一家。<sup>②</sup>从居民与商业人员的比例看，美国为十八比一；西德为二十比一；英国为二十二比一；法国为三十比一。<sup>③</sup>当然，这些国家和地区零售网点密集，是出于竞争的结果和高物价、高消费政策的需要，但星罗棋布的商业网确实便利了生产和消费。

由于多方面的原因，我国零售商业网点近三十年来不是增加而是减少了。据不完全统计，目前京、津、沪三大城市的零售网点，平均每一千人左右才有一家。中小城市更为稀疏。基层供销社一般都设在集镇，广大乡村只有一些代销店。

① 《国外销售形式的变迁和分析》第 1 页。

② 《特别区概要》东京特别区1976年编；《香港经济年鉴》1976年编。

③ 《食品科技》1978年第 1 期第22～23页。

网点减少的一个重要原因是领导部门片面强调管理方便，乱撤乱并。现有网点比一九五六年有大幅度下降，一般城市减少近百分之五十，多的达百分之六十至七十。如长春市的商业、饮食服务业网点，一九五七年为二千一百八十一个，到一九七八年只剩下九百零八个，减少了近百分之六十。而一些新兴工业城市商业网点的增加，则远远落后于生产建设和人口的增加。鞍山市，从建国到一九七八年，钢铁生产翻了五、六十番，人口增加了近十倍，社会购买力增长了二十八倍，但商业网点较一九四九年仅增加了百分之五十左右。<sup>①</sup>

我国现有的零售网点不仅数量不足，而且有相当一部分建筑陈旧、营业面积狭小，有的还年久失修、透风漏雨、冬寒夏潮。很多商店连个热饭、烧水的地方也没有，职工劳动条件很差。

零售商业从业人员占社会人口比例也很不适应，全国城市平均不到百分之三，最多的上海也不到百分之五。这些年来，从业人员的劳动熟练程度也有所下降，专业技术人员青黄不接、后继乏人。新职工大多未经专业训练就投入营业。营业网点少，从业人员不足，业务技术不熟练，是服务质量下降的重要原因。

#### 4 对实现商品销售形式现代化的一些看法

自动和自选的销售形式，对我国来说也是需要的。但由于我国劳动力资源丰富，而商品供应又暂不充裕，所以目前大量发展售货机械和超级市场等尚无必要。这方面我们应该积极创造条件。当前，应分别轻重缓急，抓好以下工作，为

转引自 1979年 1月 2日《财贸战线》。

商业的现代化作好准备。

(1) 要加强商业零售网点的建设，为发展现代化商业网体系准备条件。网点是零售商业的营业阵地，是为消费服务的基本条件，是使商品通过流通领域的出水口。所以销售形式的现代化，应该从网点建设开始。在国民经济调整、改革、整顿和提高的过程中，要使零售商业的网点、人员与城乡经济文化建设、人口、社会购买力、商品可供量等保持协调平衡。今后城市、集镇和重点项目建设，都必须把商业服务网点纳入建设计划之内，“要做到‘骨头’与‘肉’同时安排，同时建设。逐步还清老帐并保证不欠新帐”。<sup>①</sup>对原有城市、工矿区的商业网点，要与生产、文化、交通设施建设结合起来，统一规划、合理布局，积极进行扩建和新建。网点、人员与人口要有合理的比例。根据我国一个时期的经济发展水平，城市（包括县城）零售商业（包括饮食服务业）从业人员与人口的比例，平均应达到百分之五左右；网点用房面积与人口比例，平均应达到每千个居民八百平方米左右；网点数与人口的比例平均应达到每千人不少于三个。其中大城市的比例应更高一些，小城市可以低一些。

网点设置的方法，根据城市与工矿区人口与购买力集中，商品和服务需要多样化的特点，应当按照有利生产、方便生活的原则，采取集中与分散相结合，专业与综合相结合，大中小型相结合，商业与饮食服务业相结合，分级划片，成群配套，以群为主，以点为辅的形式。大城市的商业网可按三级群体设置：一级是全市商业中心，主要满足多样性、挑选性和高消费的需要；商店设置应该密集并具有大型、高级、

转引自1978年7月3日《人民日报》。

特色、专业、齐全等特点。二级是区域性商业中心，主要满足日常生活的吃、穿、用、修的一般需要；商店设置应具有中型、齐全、大众化、多样化的特点。三级是居民点的小商业群，主要解决就近方便问题。商店设置应具有主副食、百杂货、饮食服务综合齐全，辅以一些小店小铺，以满足日常生活最必需的特点。此外，在车站、码头、港口和文娱场所等地，除固定网点外，还可设置售货亭，流动货车等，以满足大量流动人口的临时需要。大型厂矿、学校内部也可设立商店、货亭等，以方便消费。工矿林区的商业网点，可根据范围大小，参照上述二级或三级网点形式设置。

将来，在自动售货机械发展起来以后，二级、三级商业网中，一部分网点逐步可以被代替。自动化和自选式商店，目前正在个别城市示范试验，待条件具备时，在一、二级商业网中可以逐步设置一些。

随着农业机械化的发展，农村小型城镇将大量兴起，农村商业网点要有很大增加。这些城镇的网点，除了可以根据其类型大小，参照城市的二级或三级商业网的一些特点外，还要做到生活资料和生产资料相结合，销售和收购相结合。农村集市所在地，网点应适当密集一些。基层供销社改为公社商业组织后，随着生产、生活的发展，应积极向生产大队伸展网点。原有的代销店形式可继续保留，并使之向生产队伸展。以后，农业机械化还将引起农村居民点的移动。在建设农民新村群体居民点时，要同时设置相应的商业网点，一起兴建。

(2) 大力发展商品规格化、包装化，为销售自选化、自动化准备条件。商品规格化、包装化，是销售形式现代化的起点，也是储运现代化的必要条件；搞好商品包装，对保

持商品的使用价值、实现价值均有积极意义。所以商品规格化、包装化是实现商业现代化的一个重要方面，要大力宣传它的重要性，努力克服生产部门和商业部门目前存在的忽视包装的倾向。而且，商品的包装和大部分的分装应该在生产环节完成。今后工商、农商之间的产销、购销合同，必须同时规定商品内外包装的具体要求。不符合标准的，商业部门应该拒收或由生产部门负责赔偿经济损失。商业部门在收购商品时必须同时验质、验量、验包装，坚决克服破收破发、破来破转、破进破出的现象。

食物商品的包装，关系到人民的身体健康，更应该大力抓好。首先要解决主、副熟食品、糖果、糕点等的包装问题，防止食物污染和病菌传播。对蔬菜、水果、鱼、肉等鲜活商品，要先做到规格化，即在出售前要拣选清洗、整理分档、按质论价，分规格出售。并积极创造条件，做到包装化。目前这类商品很多地方采取混等混价办法，既不利于促进生产者提高质量，又损害了消费者利益，还影响了销售速度，应尽速改革。需要分割出售的商品，要尽量做到事先用机械分割，以加快销售速度，改变边分割边销售的旧习。无毒塑料薄膜是食物良好的内包装，但要进一步降低成本，以便在低值食物商品中也能普遍应用。有些商店销售糖果、糕点等商品使用电子秤，实践证明其销售速度并不理想。所以小体积商品尽量要做到事先按规格分装。纸质包装的质量，要研究提高，为扩大分装准备条件。

商品的包装要逐步实现标准化、系列化、通用化。各类计划商品的外包装，应由国家的有关部门颁发标准；三类商品可先实行地区标准，经过选优弃劣，逐步统一。目前包装材料缺口很大，包装回收利用率也低。要逐步做到商品和包装



的生产同时安排，并大力加强包装物的回收利用工作。要改进和提高内外包装的设计和装潢水平，使包装起到指导消费、美化商品、保护使用价值的作用。要加强包装机械和包装方法的研究。这些，都要求包装业务向专业化、独立化方向发展。为此，各地应逐步成立包装服务公司一类的企业，使我国的商品包装，提高到一个新水平。

(3) 积极试制试用适合我国市场特点的自动售货机械。前已提到，由于我国经济底子薄、劳动力资源丰富，目前自制或引进大量的自动化售货机械，在经济上是不合算的。但从长远看，自动、自选式售货终将逐步代替很大一部分人力售货。所以，我们仍应积极试制和有选择地引进一些样机，为销售形式现代化准备技术条件。

国内试制的售货机械种类已经不少，但性能普遍欠佳。因此，首先要集中几个技术基础较好的城市的技术力量，分工协作，通过自制、引进、仿制等途径，选择一些结构简单、成本低廉、操作方便、适合我国市场特点的机具，改进提高，逐步定型，然后进行小批量生产。在确定机型时，要注意设计、元配件的配套和标准化，以利于专业化协作生产。

在售货机械的发展上，要有计划地分类突破。首先要化大力气抓好食品售货机械。因为食品是交易最频繁、占用劳动力最多、消费者所费购买时间也最多的商品，它采用机械销售最为适宜，应该先予突破。这方面，各类流体、半流体、颗粒商品的售货机具已有一定基础，要优先予以提高、完善。同时要大力研制各类固体食品的售货机具，使各种方便食品和糖果、小食品、茶叶、干果、卷烟、罐头等也逐步采用机械销售。此外，对一些挑选性不强、交易频繁的小体积日用工业品，如肥皂、牙膏、火柴，某些小百货、小五金、文化

用品、化妆用品等的售货机械，也应该积极研制，为定型推广作准备。电子计算出纳机是一种有效的快速交易工具，但所用文字和信息符号要适合中国特点。可以引进样机，进行仿制、改制，先在一些大城市的大型商店试用，然后进一步研究改进和提高。

为了提高商用机械研制水平，克服目前存在的自发、分散、成果不能集中提高的倾向，商业的科技情报机构应发挥指导和桥梁作用。及时汇总各地研制成果，交流资料。国外资料也应积极介绍。还应调查研究国外这方面的发展动向，提供一些带有方向性、长远性可以借鉴的有关资料。

为了实现售货机械化、销售快速化，还应改革我国商品零售价格的尾数制度和辅币的币值制度。经济发达国家大多数取消了零售价的零星尾数，使计算简化，是可取的。我们认为：商品价格在十元以上的，不留角值；在一元以上的，不留分值；在元以下的，只留五分尾数。这样可以节省很多交易时间，记帐、统计也能大大简便，而且为机械售货准备了重要条件。取消零值后的零售价，有舍有入，不会增加消费者的负担或造成国家的损失。我国硬辅币的币值，在国际上相比小得多。如西德硬币最大值为五马克（约合人民币近四元）法国为五法郎（约合人民币近二元）美国为一美元（约合人民币近二元）等。<sup>①</sup>我们认为：如果我国增加发行一角、二角、五角、一元的硬辅币，不仅将节省大量币纸，而且对机械售货会起很大推动作用。

总的来讲，根据我国情况，销售的机械化、自动化若干年内还是处于准备阶段。但如果做好了上述各项工作，则不

<sup>①</sup>因国际币值经常变动，故这里折合人民币采用近似值反映。

仅能显著提高零售商业的销售能力，也直接为自动、自选式销售准备了条件。待以后商品供应充裕、工业技术条件具备，现代化的销售形式就可能在这个基础上迅速地发展起来。同时还应明确，实现销售形式的现代化，目的也是在于有利生产，方便生活，更好地为群众谋利益。对零售商业进行技术改造和零售企业搞好各项为群众服务的工作，其目的是一致的。因此，在没有实现技术改造以前，零售企业就更需要改进供应方法，增加服务措施，延长营业时间，合理设置网点，改善服务态度，提高服务质量。即使在实现技术改造以后，也要进一步坚持做好这些方便群众的工作。努力为群众服务，这是零售商业始终要坚持的工作方向。

### （三）商业经营管理手段的现代化

不论是对生产过程或流通过程加强经营管理，都要对过程发展中的情况及时进行分析总结，才能控制过程按一定的目的发展。生产越社会化，过程的规模越是扩大，这一要求也就越有必要。马克思指出：生产的“过程越是按社会的规模进行，越是失去纯粹个人的性质，簿记——当作生产过程的控制和观念总结——就会越是变得必要。”<sup>①</sup>但簿记历来是靠人力手记脑算的。随着商品生产和商品交换的日益发展，仅仅依赖手工式的簿记，要及时准确地实现对“过程的控制和观念的总结”就显得越来越困难了。于是，经营和管理就越来越带有盲目性。这种情况在流通领域表现十分突出。譬如，一个批发企业的负责人，往往对成千笔交易的利弊心

<sup>①</sup>《资本论》第2卷第128页。

中无数，对几千万元的商品库存家底不清，以致陷于盲目指挥的困境。为了减少这种盲目性，过去是采取增加计统、财会和业务管理人员的办法，结果使纯粹流通过费用上升，而效果并不明显。

自从出现了电子计算机，对“过程的控制和观念的总结”才有了科学的手段，从而为商业经营管理现代化开辟了广阔的技术途径。电子计算机至今已经过了电子管、晶体管、集成电路而到达第四代——大型集成电路，既巨型化，又微型化，成本大大降低。商业上已有可能大规模地使用它作为经营管理的科学手段。因此，目前经济发达国家商业拥有的电子计算机数量已超过了其他领域。如美国商业领域应用的电子计算机达三万多台。日本商用的达一万五千多台，占全国正在运转的电子计算机总数的一半以上。①

经济发达国家商用电子计算机具有数量多、方面广、网络化、小型化等特点，一般又可分为以下几类：

#### 1 商用电子计算机网络

电子计算机在联机系统的基础上，与通讯技术相结合，形成了计算机管理系统，也就是计算机网络。在商业上，它一般是在总公司设立电子计算机中心。这个中心就是计算机的主机，或称“电子脑”。而各分公司、子公司或基层商店或职能部门，则通过终端机与中心连接。当企业的各个分支机构或职能部门进行经济活动时，通过终端机的输入设备把有关数据输送到主机里。主机则不断地把这些数据分门别类地储存起来。任何时候需要了解经营情况，只要按动相应电钮，主机就能按事先设计的程序进行运算，并立即把运算结果通

转引自1979年2月16日《财贸战线》。

过输出设备显示或打印出来。商业上的进销统计、市场分析、库存管理、成本核算、财务会计、工资计算、汇兑业务、股票交易，以至各种经济活动分析，等等，都可由计算机网络提供精确资料。商业经营管理的面貌，因此为之一新。

## 2 租赁性的电子计算机中心

商用大型电子计算机中心运算速度很快，每秒可达上百万次（世界上大型计算机每秒已达上亿次）。这样，只要通过“分时系统”就可以供几千个、甚至几万个租户同时使用。租户只要把终端设备与计算机中心连接即可，从而省去了购置主机的昂贵投资。所以这种形式在国外较为普及。

## 3 小型电子计算机

今日的一台微型计算机，同一九四五年世界上制成的第一台电子计算机比较，计算能力提高了二十倍，体积缩小为三万分之一，价格降低为万分之一。它代替了一部分人脑的功能，在商业上得到十分广泛的应用。商业上的订货、销售、库存、财会、统计、信贷、储蓄等都可用小型电子计算机进行管理。一些大公司的计算机网络，就是把它们分支机构的微型机、出纳机等连接而成的。小型计算机由于成本低廉，使用方便，在商业应用上比大型机发展更快。

## 4 数据输出系统微缩化

应用计算机后，商业部门一般就不再使用帐簿。资料存储在计算机内，可供随时查询。最新式的数据输出系统，就是输出微缩胶卷或胶片。它的速度快，成本低，保存方便。它比一般形式的打印输出机快十五到二十倍，费用却可节省一半，因此得到广泛应用。

我国商业应用电子计算机作为管理手段，目前只是在开始试点阶段，尚未积累足够的经验。可以预计，全面应用电

子计算机于商业管理后，必将引起商业内部一系列变革。所以必须对这一新的领域进行专门的研究，使商业的管理体制与商业的技术改造相适应。

电子计算机的广泛应用，是当代科学技术发展的三大标志之一。总的来说，国外商业这方面的经验，我们应该认真学习，积极借鉴。但同时又必须加强我们自己的研究，创造出适合我国商业管理需要的计算机专用语言，编制相应的控制程序，研究终端机和联结机的变换设备，为设立数据传输网络和计算机管理网络准备条件。我们要发挥社会主义制度的优越性，在发展商业电子计算机管理网络时，要打破地区和行业界限，在全国范围内全面规划，统筹进行。我们以国外这方面的最新成就作为起点，又结合我国社会主义的具体情况 and 特点，就有可能使这个目前最落后的领域，尽早赶上世界先进水平。

### 三、实现饮食业和服务业的 社会主义现代化

#### (一) 饮食服务业现代化的意义

把几千年来属于私人性质的手工操作的家务劳动，实现社会化、工业化，是社会发展的必然趋势，也是我国社会主义现代化建设的重要组成部分。商业部门的饮食业和服务业，在实现家务劳动社会化、工业化的过程中，担负着重要任务。为了自觉地实现这个重要任务，有必要简略地考察一下家务劳动在人类历史的不同发展阶段上的地位、性质及其演变过程。

在原始社会里，由于生产力极其低下，各氏族（由几十人到几百人组成）是一个大家庭，依靠简陋的生产工具共同劳动，共同消费。在氏族大家庭中，一般是由妇女负责采集植物食物和管理家务。恩格斯说：在古代的共产制家庭经济中，分工由妇女负责的家务劳动，是一种公众的、社会所必需的职业。后来随着生产力的发展，劳动产品有了剩余，出现了私有制，单个的一夫一妻制家庭取代了氏族公社大家庭，成为社会的经济单位。从此，家务劳动就成为一种私人的服务，失去了公众的性质。琐碎、枯燥、繁重的家务劳动，是和家庭作为一个自己生产、自己消费的自给自足的经济单位相适应的。它在人类社会经历了奴隶社会、封建社会和资本主义社会中的一个时期，长达几千年。

随着资本主义社会化大生产的发展，这种自给自足的家庭经济逐渐破产，社会成员大多数成为无产者，妇女、儿童也被投入到劳动力市场。资本家为了扩大劳动力资源，为了使劳动者在劳动时间里能为他创造更多的剩余价值，还为了从非生产领域榨取已经分配给劳动者的那部分收入，于是就兴办了一批替代各种家务劳动的生活服务企业。进而又用现代化科学技术创造出一批替代各种家务劳动的机器。从而使延续几千年的私有的、手工操作的家务劳动，逐步实现了社会化和工业化。这就是说，社会化大生产要求家务劳动实现社会化、工业化；而社会生产力的高度发展，又为家务劳动社会化、工业化提供了物质技术条件。家务劳动由（原始的）社会化，发展到私人化，进而又发展到（现代的）社会化，这是社会发展的必然趋势，是由生产力发展水平决定的。

社会主义社会比资本主义社会应该有更加发展的社会化大生产和更加丰富的物质文化生活。因此，更需要实现家务劳动的社会化、工业化。恩格斯早就预言：“随着生产资料转化为社会公有，个体家庭也不会再是社会的经济单位。私人的家务将变为社会的工业。”<sup>①</sup>‘男女的实际平权’在我看来，只有到消灭了资本对两者的剥削，而家务劳动从现在的个人操作变成社会生产的一个部门时，才可能实现。”<sup>②</sup>列宁也明确地指出：“更确切地说，只有在开始把琐碎家务普遍改造为社会主义大经济的地方，才有真正的妇女解放，才有真正的共产主义。”<sup>③</sup>

《论共产主义社会》第207页。

② 同上书第209页。

③ 《论共产主义社会》第210页。



建国以来，随着我国社会主义建设事业的发展，大批妇女走向社会 参加各项建设和社会活动 起到了“半边天”的作用。党和国家为了实现家务劳动社会化采取了很多有效措施。三十年来，不仅商业部门的饮食业和服务业有了发展，而且各单位和街道组织也办了一些服务事业，如食堂、托儿所、幼儿园、缝纫组等。但是，前几年，由于林彪、“四人帮”的干扰和破坏，我国社会生产力遭到极大的破坏，生产下降、供应紧张，国民经济面临崩溃的边缘。在家务劳动上也出现了许多极不正常的现象：在一些城市里，职工自己开荒种地，在家里养猪养鸡。节假日和业余时间，家庭主要成员都投入到衣、食、住等繁重劳动当中。北方的一些城市，居民还需自己动手挖窖储菜，搭棚储柴储煤，等等。这种变社会劳动为家务劳动的现象，在某种意义上说，拖了四个现代化的后腿。现在，以华国锋同志为首的党中央，率领我们开始了向社会主义现代化进军的新长征。这种繁重的家务劳动和新长征的要求是极不适应的。广大劳动者迫切要求迅速改变现状，实现家务劳动社会化、工业化，以便有更多的业余时间学习文化科学技术，有更充沛的精力投入到现代化建设。

在实现家务劳动社会化、工业化的过程中，商业部门的饮食业和服务业担负着光荣而艰巨的任务。在长征路上，劳动者的衣、食、住、行，以至于看病吃药、照料子女和文化娱乐，等等，几乎都直接或间接地同商业部门，特别是饮食业和服务业有关。

## （二）实现饮食业的现代化

做饭（菜），自古以来就是人类社会的最大的行业。为了



①

—

①

②

②

1979 3 22







( 3

“礼

①

夏1976





送和物料搬运使用传送带或车子化，改善了职工的劳动条件，提高了劳动效率，取得了可喜的成绩。

新长征开始以来，各地商业部门在扩大饮食业网点、增加经营品种、延长营业时间、改进供应方法、提高服务质量和改善服务态度等方面做了不少工作。例如，增加了早点供应网、小吃部、食品售货亭、流动餐车、为双职工的学龄子女和远道职工包饭，等等，深受群众欢迎。面包生产也已经引起了有关部门的重视，正在采取有效措施予以大力发展。

但是，总的看，我国饮食业和方便食品生产还很落后，远远适应不了新长征的需要。饮食业主要是网点稀、人员少（特别是厨师更少）、原料不足、服务质量不高、营业时间短、基本上靠手工操作、送餐能力低、劳动效率低。在很多城市中，居民和流动人口吃豆浆、油条等早点，往往要清晨排队等候。上街吃午、晚餐所花费的时间和精力，甚至超过了家庭厨房加工的时间。网点稀这个矛盾尤为突出。“一九五二年沈阳市有大中小饭店四千零三十八家，到一九五八年只剩下六百四十三家，一九七七年底只剩下四百一十家，仅为一九五二年的十分之一强，而城市居民却增加一倍，流动人口增加了两三倍，现有的饮食网点怎么能适应呢？”<sup>①</sup>这种现象在其他城市也是严重地存在着。

至于方便食品生产，由于没有发达的包装工业、冷冻工业等与之配合，设备又陈旧落后，有一些机具也不配套，因此，还没有形成一个新兴的、现代化的方便食品工业。

怎样才能更好地解决长征路上的吃饭问题，已经成为各

转引自 1979年 1月 2日《财贸战线》。

级党政领导部门和商业部门广大职工的重要课题，人人献计献策，各方齐心协力。我们深信，随着社会主义现代化建设的发展，我国饮食业和方便食品的生产和销售面貌必将有一个根本的变化。

### 3 对实现我国饮食业现代化的一些看法

#### (1) 方便食品

以上已经讲过，我国传统的方便食品，历史悠久，门类众多，丰富多彩，质量佳美。但由于整个国民经济发展水平还比较低，因此，方便食品基本上还是由手工工场生产，产品多数是没有经过现代化工艺加工的一般熟制品。而且还受原材料限制，影响一些品种的发展。我们要抓当前，想长远，创造条件，逐步实现方便食品现代化大工业生产。具体看法是：

第一，先主后副，先普及后提高，逐步实现大众化和风味化相结合。

当务之急是解决长征路上的吃饭问题。在实现现代化大生产以前，这个问题只靠一个部门努力是解决不了的，而必需动员方方面面的积极性，齐心协力才能解决好。根据我国人民消费的习惯和当前的生活水平，应该先集中力量抓好方便主食的生产，逐步做到主副配套生产。先普及后提高，逐步做到大众化和风味化相结合。

方便主食生产要因地制宜。传统以面食为主的小麦产区，应该大力发展面包和方便面条；传统以吃米饭为主的水稻产区，应该大力发展各类米粉制品，逐步发展速煮方便米饭；杂粮产区，应该大力发展杂粮面条、煎饼等粗粮细作食品，逐步发展膨化杂粮面和膨化复合面食制品。其中，城市和工矿林区，应积极创造条件，扩大面包生产，尽快普及食

用。这些方便主食的生产工艺，开始不应要求过高。各部门都可以搞。例如，工业、商业和粮食部门所属的食品加工厂、粮食加工厂、城市的粮店、饭店、食堂，农村的供销社、粮管所、农工商联合企业以及社队企业等都可以就地生产，就地供应。所需原材料可以由粮食、商业部门供应，也可以采取带料加工（包括个人带料）办法。经过一个时期的发展，这些生产单位将从原来所属部门分离出来，逐步形成专业化方便食品工业。

方便主食的生产，一定要解决降低售价问题，以利推广普及。为此，一定要努力降低成本，减少经营环节，薄利多销。并在一定时期内，对方便主食生产和销售试行低税或免税政策，以支持生产的发展。

在方便主食有了发展的基础上，逐步做到主副结合、干稀（固体或粉末汤类）结合，配套生产，以满足消费者的多种需要。

方便副食的品种更加繁多。为此，也要因地制宜，先集中力量抓好大众化品种，例如，豆制品、酱菜和香肠、灌肠等一般熟制品生产。这类方便副食，主要由商业部门和工业部门的食品厂生产。农村供销社、城市公共食堂和饮食店也可以生产和销售。

饮食业内部，对于一些适宜集中生产、分散销售的品种，如面包、面条、元宵、麻花、切糕、煎饼、糕团，以及酱肉、灌肠、薰腊制品、豆制品等，也可以逐步发展成工厂化生产。

在发展大众化方便主副食品同时，要根据原材料情况，有计划地发展具有民族和地方特色的风味化方便食品，以满足外贸出口、旅游和人民群众的享受性需要。

第二，逐步实现方便食品生产现代化。

方便食品的发展不是孤立的，它需要很多现代化的科学技术和生产设备与之相配合。

首先要发展各种加工机械。各地现在已经有了一批方便食品的原料和成品加工机械。例如，磨米（面）机、和面机、饺子机、绞肉拌馅机、元宵机、油条机、煎饼机、糕点机，等等。但是，多数机器效率不稳定、质量不高，而且多是单机作业，缺乏挤压、烘烤、干燥、消毒、输送和包装等机械，没有形成配套流水线作业。为此，除了对国内现有机具进一步改革、提高、定型并成批生产外，还应该适当从国外引进一些先进单机和成套流水线，仿制一批，先武装大城市和重点工矿林区，然后逐步普及。

其次，是解决包装和储藏问题。方便食品的现代化大生产，必须有相应的现代化包装材料、包装机械和储藏设备。有了科学包装的方便食品，既卫生又便于储藏、运输和销售。现在很多国家的方便食品包装材料，已有瓶装、罐装、一般的纸和塑料薄膜装，发展到能够直接蒸煮消毒的纸袋和塑料袋包装。这种纸和塑料薄膜有足够的耐高温、高压性能，不怕蒸煮。手工包装已为机械化、自动化包装机械所代替。还普遍采用冷藏和气调储藏，使食品在流通环节中不易变质。这些，我们都很落后。需要创造条件，逐步实现。

在现代化科学技术和生产设备能够大量应用到方便食品生产的时候，大众化和大部分风味方便食品生产，应该及时过渡到现代化、专业化大工厂生产。少部分风味方便食品，例如天津包子等，仍可保留就店加工、就店销售的传统经营方式。

## （2）饮食业

第一，调整、充实、建设一批饮食网点，实行分类经营。

前面已经讲过，我国现有的饮食业网点稀，人员少，远远不适应新长征的需要。解决办法一是新建一批；二是调整充实一批。使城市饮食业网点与城市人口的比例，由现在的不到万分之二，增加到万分之五到十。随着农业现代化建设的发展，农村的饮食业也应有一个大的发展。

新建饮食网点可以采取这样几种办法：一是“骨头”与“肉”同时安排。今后城市建设和工矿区建设，都要按照国家规定，对饮食业网点实行统一计划，投资、材料、施工要纳入总的基本建设之内。二是地方财政和信贷支持建设一批。三是在一个时期内，实行饮食服务业财政自理，除缴纳营业税外，全部利润和折旧归行业本身用于新建和扩建网点。四是把租用房产部门房屋的产权划归饮食业，提取修理基金用作修缮。

对现有的饮食网要进行调整充实，网点适当划小，实行分类经营。当前，城市饮食店是“一揽子”经营的综合店多，快餐部、小吃部少；网点过于集中，布局不合理。今后，应该小网点多一些，设置均衡一些；综合性网点和高级餐厅相对少一些，设置集中一些。在居民集中区，要多设置早餐部，小吃部；在工矿企业等单位集中区和公共场所，要多设置快餐部、小吃部；在闹市区设置综合性大饭店和风味餐厅。早餐部、小吃部、快餐部除经营就店加工的食品外，主要经营各种方便食品。另外各类饮食店都应该大力开展为双职工的学龄儿童和一部分单身职工的包饭业务。

农村小集镇的饮食网点建设，也要随着农业现代化的发展而相应的发展。除了供销社办饭店以外，国营农场、农工商联合企业以及社队企业也可办一些饭店。

第二，恢复和新建一批烹调专业学校，大力培养厨师和技术人才。

我国的烹调技术和名菜名点，在世界上素享盛誉。一直是国际技术交流的重要项目。但是，目前厨师后继乏人的现象十分严重。就连以技术力量雄厚著称的上海市，也存在这种情况。这个市的黄浦区原有特级厨师十八人，一级技师二十九人，现在各减少到四人。而且平均年龄已达六十岁以上。如果不采取有力措施，一些名菜名点的精湛技艺将面临失传的危险。

为了发展国际技术交流，迎接旅游业的大发展和满足国内人民生活提高的需要，各省、市（自治区）都要把饮食技工学校、技工培训班恢复和建立起来，并加强对在职艺徒的技术培训。全国也要办一批专门培养具有风味特色的厨师学校。主要培养八大菜系（京、鲁、川、粤、苏、闽、湘、皖）的厨师技术人才。可分设技工班和大专班。技工班招收普通中学毕业生，主要培养一般厨师和技术员。大专班招收对象应有一定工龄、文化、专业技术的在职职工和技校毕业生，培养高级厨师和师资（包括出国厨师）。毕业生和教师的待遇、职称，应和其他中专大学一样，分别授以技术员、技师，厨师、高级厨师，教员、助教、讲师、副教授、教授等。

第三，逐步实现炊事机具机械化和自动化。

目前，全国饮食业已有一百多种炊事机具在推广使用。但突出的有两个问题：一是这些机具多数质量不过关，不能定型成批生产；二是单机作业，没有形成成套流水作业线。为此，应集中一批技术力量，对一些效率高、结构简单、操作和维修方便的机具进行会战攻关，进一步提高质量，尽快

定型由专厂成批生产。并适当参照国外先进样机、技术资料，进行改进和仿制，在试用中逐步提高。先武装大中城市和工矿林区的少数饮食店，然后逐步普及。要在提高单机作业质量、效率的基础上，逐步形成成套流水作业线。先做到主副食加工机械化、烹调烘烤煤气化、蒸煮消毒蒸气化、食具和物料搬运使用传送带或车子化、储藏冷冻化。然后，逐步使用电力、微波和电子计算机操纵，组成成套流水作业线，实现自动化。

### （三）实现服务业的现代化

广义的服务业，应该包括物质和文化，生产和生活的服务。它是商品经济的重要组成部分。人类社会的生产越发达，分工就越细，劳动者之间相互交换其活动也就越频繁。其中一部分是物化劳动（即商品）交换；另一部分是活劳动（即劳务）交换。一般说，服务业就是活劳动交换，当然其中也包含一部分物化劳动交换。例如，洗染业既提供劳务，又提供洗涤剂 and 染料；旅店业既提供服务性劳动，又提供房屋、水、电等物质耗费。通过这种劳务交换，既能满足劳动者在生活上的多方面的需要，又能节省社会劳动时间。

#### 1 经济发达国家服务业现代化的一些情况

经济发达国家的服务业和商品交换一样，十分发达。服务业经营的范围十分广泛，几乎除直接从事商品生产和商品流通以外的所有部门，都称之为服务业。其特点是：分工细、网点密、社会化、机械化和自动化程度高，服务方式迎合消费者需要。以下仅就与我国商业部门的服务行业有关的一些行业作一些考察。



( 1 ) 洗衣业：洗衣是仅次于做饭（菜）的一项繁重的家务劳动。在经济发达国家和地区，由于基本上普及了小型家庭洗衣机，因此，除独身居民外，一般衣服的洗涤，基本由家庭自理。只有那些大件，高级毛料和需要专门熨烫的衣服，才由专门的洗衣店洗涤。洗衣店（厂）主要承揽大饭店、医院、企事业单位等集体单位的“白活”（床褥单、台布、工作服等），其特点是：

第一，洗衣机型多样，实现了全自动化。洗衣机型由一次可装洗涤物五公斤到二百公斤，大小不等，以适应不同需要。并根据各种织物材质和污垢程度不同，自动控制洗、漂、甩的时间，自动增减水量，调节水温。最新洗衣机还带有自动烘干和熨平、折叠、捆包装置。大洗衣厂的一条流水线，由八到十人管理，半小时可洗涤一万磅洗涤物。流水线长达二十到三十米，由电子计算机自动程序控制，洗涤物顺序经过洗涤机——甩干机——打散机——摊开机——压平机——干燥机——折叠机——打捆机——包装机，然后自动进入储藏室。车间地上没有一滴水（水从地下流出，并可循环使用），并装有防潮设备，劳动和卫生条件良好。

第二，服务方式灵活方便。中小型洗衣店均是前店后厂；大洗衣厂设多处门市收活和电话取送。交活期短。顾客急等取活，则适当加价。另外，在街头巷尾还设置“社会自助洗衣场”，由顾客自己往洗衣机内投入规定数量的货币，再放入规定重量的衣服，然后可以离开办其他事情。半小时后有信号表示洗甩完毕，并已用塑料袋包装好，可自行取走。如需烘干，再投入规定数量货币，将衣服放入烘干机，数分钟即可取走。

染衣与织补服务业已经衰落。这因为一是现代化染料着

色力强，基本不褪色，无需加染；二是消费水平高，衣服更新期短。

（2）照相业：照相业也十分发达，点多人少。主要承担团体照、结婚照和冲洗业务。由于居民大多有照像机，因此，个人照像较少。一般照像店都设有冲洗流水线。照像后几分钟即可交付相片。一条流水线由两人管理，一天可冲洗上千个胶卷。一次成相（即在相机内完成摄影和冲洗全过程）的现代化摄影也发展很快。另外，还设置自动照相亭，照相者只需投入规定数量的货币，半分钟即可自动照完。

（3）理发业、沐浴业：国外很讲究整容，所以理发业很发达。理发店内设备舒适、工序复杂、服务殷勤、收费高昂。理发机具和我国差别不大。烫发普遍采用化学冷烫，吹风采用自控装置，安全迅速。

由于绝大多数家庭都有卫生设备，洗澡已同洗脸一样成为日常生活习惯，因此，沐浴业已经衰落。

（4）旅店业：第二次世界大战以后，随着旅游业的兴起，发展了一批现代化大旅店。据世界旅游组织统计，一九七六年意大利拥有旅馆床位四百一十三万张，美国三百三十三万九千张，法国二百五十五万张，西班牙二百二十五万四千张，西德一百九十五万七千张，奥地利一百一十九万五千张。旅店床位和人口的比例是：意大利十三人一张，美国六十一人一张，法国二十人一张，西班牙十四人一张，西德三十一人一张，奥地利六人一张。<sup>①</sup>可见，发展旅游业首先就必须发展旅店业。特别是在游览和休养胜地，除了要设置商店、饮食店和娱乐设施外，还必需有相应的旅店群。罗马

转引自 1979年3月30日《财贸战线》。

尼亚的黑海之滨，风景优美，气候宜人，在六十公里长的海岸，盖起了二百多家设计新颖、形式多样、独具风格的现代化大型旅馆。还设置一千多家大小饭店，星罗棋布的商店和文娱体育设施。每年接待一百多万国外旅游者。他们认为，只有在这些游览胜地建设相应的旅游设施，才能使阳光、雨水、沙滩、自然风光等等为人民造福，为国家谋利益。

旅游业发达的国家，除了拥有一批高级、大型、舒适豪华、收费高昂的旅店外，还发展了一批舒适但不豪华，收费比较低廉的旅店，以迎合不同消费水平的旅游者需要。

高级大型旅店，内部设施的现代化水平很高，与世界上多数国家的大旅店有联系，用电传打字机通过通讯卫星在几分钟内就可以代客人预订下一个旅游地的房间。内部设施豪华舒适，有游泳池、弹子房、餐厅、商店；有闭路电视，旅店可自行放映；房间里设有空气调节器、彩色电视机、电唱机、电冰箱（内放多种食品，任客自取，电脑自动记帐）、收音机、电话及上等家俱，地面全部由地毯覆盖。床头柜设有多个电钮，用以操纵灯光、窗帘、电视机、收音机和传呼服务人员。房门使用“电脑锁”和“电脑钥匙”既方便又安全。床单、被褥每天换洗，毛巾、浴巾用后就换。还设有风味餐厅、自助餐厅、小吃部，经营世界各地风味食品，昼夜营业。如需在房间用餐，由专用餐车送到房内；如需宴会，代办酒席。用餐记帐，离店结算。有的还在旅店顶层建有“旋转餐厅”观光四周景色。

旅店服务殷勤周到。接待大厅一般由经理轮流值班，回答客人询问和处理各类问题。经理或主要管理人员外出或到楼内查房，通过微波寻人器，随时与旅店内总机保持联系。服务人员待人接物，礼貌大方。有的地方旅游部门还经常开

展“礼貌运动”，请客人填写“礼貌支票”<sup>①</sup>作为考核的重要依据。房间每天由专人检查，发现不合要求，立即追究责任。房间利用率很高，一般达到百分之八十到九十。房费一般按造价加利息合计的千分之一计价，加上开支和空房率，大约五年左右收回成本。<sup>②</sup>

## 2 我国服务业概况

服务业的发展水平是衡量商品经济发展水平的要重标志。我国目前由于商品经济还不够发达，因此，服务业也不够发达。商业部门现有的服务行业有旅店、洗染、照像、理发、沐浴、修理、租赁和寄卖等行业。城市服务业从业人员（指商业部门所属，下同）占城市人口的比例不到千分之二。农村集镇只有少量旅店和理发店，其余行业基本处于空白。广大服务业职工在人员少、设备简陋、任务重、营业时间长的情况下，辛勤劳动，为生活服务，作出了很大贡献。但是，服务业的发展，还远远适应不了国家建设和人民生活的需要。多数城市的旅店、理发、沐浴等行业的网点和人员不足，群众意见很多。以城市理发业为例，每个理发员每月需要承担千人左右的理发任务，超过了理发能力的一半以上。这是造成理发拥挤、等候时间过长的主要原因。沐浴业问题也很突出。以吉林省为例，一九七八年，全省五十七个市县，只有六十三个浴池，其中有四个县（旗）没有浴池，有七个县（旗）的浴池，因年久失修长期停业。长春市人口约一百三十万人，商业部门只有四个浴池、六百七十多个床位，

<sup>①</sup> “礼貌支票”是由当地旅游部门发给旅客的一种评价服务质量的无价凭证。由游客签发赠给服务优良人员。每月由旅游部门收回，作为评奖与加薪的重要依据。

<sup>②</sup> 转引自1979年3月30日《财贸战线》。

致使许多居民洗澡困难，影响卫生和身体健康。洗染业也很不发达。很多中小城市基本上是空白。现有的洗染店，多数设备落后，主要靠半机械化和手工操作，而且收费高，基本上是为集体单位服务。随着城市居民住房向高层化发展（高层建筑一般均无晾晒衣服场所），洗衣问题将更为突出。

随着国民经济的发展，城市流动人口的迅速增加，多数城市的旅店业床位都十分紧张。一九七八年，长春市商业部门只有二十八个旅店，五千三百多张床位。每天都有一批旅客因住不上旅店，而在浴池铺位住宿；有的甚至在车站候车室过夜。旅店业不发达也是影响旅游事业发展的重要原因。因此，我国虽有举世闻名的名胜古迹，风景如画的游览胜地，但目前接待旅游人数却大大少于罗马尼亚和南斯拉夫等国家。

我国长期是一个小生产占优势的国家，整个服务业的社会化程度很低。不少服务部门和服务项目不是由商业部门而是由各机关单位经营，有的省、市、县，机关单位经营的招待所床位大大超过了商业旅店。长春市一九七八年各机关单位拥有招待所一百零五个（不包括宾馆）是商业旅店的四倍。床位一万七千四百多张，是商业旅店的三点二倍。不少单位内部都设有庞大的后勤服务机构：招待所、洗澡堂、理发室、托儿所、幼儿园、俱乐部、食堂、汽车班以及房产维修队，等等。简直象个“小社会”。这些单位的领导人几乎有一半以上的精力化费在所谓后勤工作上。这种情况是和现代化大生产不相适应的。

### 3 对实现我国服务业现代化的一些看法

（1）建设一批新的服务业网点，统一管理，实现服务社会化。

服务业基本上是人们之间的一种劳务交换。一般说，发

展服务业不需要很大的投资，不需要很多的原材料，不会引起购买力的增加（它只引起购买力在居民之间的转移）。当前情况是：一方面大量的服务性劳动由家庭和各单位自理；另一方面社会上还有一批待业劳动力。一方面商业部门的服务业网点稀、人员少，服务能力不足；另一方面一些单位内部的服务机构庞大，服务潜力没有发挥。这种情况是极不合理的，是对社会劳动和财富的极大浪费。为此，我们的意见：首先可以参照饮食业的办法，积极扩建和新建一批服务网点，培训服务人员，并确定各种技术职称。同时还可以采取以下措施：

第一，充分利用社会劳动力资源，成立综合性的劳动服务公司。

上海市徐汇区在一九七八年成立了以留城知识青年为主的劳动服务公司，为工厂、学校、机关和居民维修房屋、修理家具、安装水电、绿化环境等。短短几个月，职工扩大到九百人，收回了全部开办费，还盈利三万元。我们认为，这类服务公司，它既不与别的部门争设备、争原料、争动力；又不需要大量投资。只要对劳动力稍加训练，并配备少数技术工人和管理人员就可以很快开办起来。开始可以“承揽百活”，例如除了以上服务项目外，还可以开展洗衣、燃料加工、修理电视机、收音机、缝纫机等业务。先以手工和半机械化操作为主，逐步向专业化、机械化方向发展。这类劳动虽然一般不创造社会财富，但却能节省社会财富和间接地创造社会财富。通过这种劳动，不仅复活或延长了一些物资的使用寿命，而且能使劳动者有更多的休息和学习时间，从而有充

沛的精力投入到社会主义现代化建设上去。它还有利于企、事业单位实现专业化，发展生产和其他事业，逐步减少以至消除“小社会”现象。

第二，逐步把各单位的后勤服务划归商业和有关部门统一经营，实现服务社会化。

例如，大多数宾馆、招待所、食堂、理发室、非生产性浴池等，应逐步由商业部门统起来。又如，一些单位由于老职工多，青年职工少，原有的托儿所、幼儿园利用率不高，而另一些单位因青壮年职工多，儿童、婴儿的入托问题比较紧张。因此，应该打破单位界限，由教育部门或街道组织统起来。这样，既方便职工就近入托子女，又能加强学龄前儿童的基础教育。俱乐部应该由文化部门统起来，全天对外开放，以提高利用率。小汽车、大客车和货运车，应该分别由城市公用事业和运输部门统起来。上海市在一九七八年成立一个跨行业的地区汽车运输队，集中了十七家工厂的大小货运汽车四十一辆、装卸机械二辆、司机五十二人、装卸工一百二十人。它完成的运输量超过以前一倍，十七家厂的运输费用下降了百分之三十七到五十，汽车队月月都有盈利。<sup>①</sup>

统一经营的好处是，便于专业化管理，便于用先进科学技术武装这些行业，实现现代化，提高劳动效率和经济效果。

(2) 用现代科学技术和设备武装服务业，逐步实现机械化、自动化。

现代化科学技术的发展，正在逐步改变以手工劳动为主的服务业面貌。建国以来，我国自行设计和制造了一批服务、修理机具。例如，洗衣机、吸尘器、烫发机、电理发推

转引自 1979年 1月 24日《人民日报》。

子和扒自行车胎机、生铝锅铆钉换底机、HD换底机（能换锅底、壶底、盆底）、自动洗表机，等等。除了对上述机具的设计、工艺进一步加以改革、提高、定型后由专厂成批生产外，也需要从国外引进一批先进样机，如全自动洗衣机及流水线、全自动照相及冲洗胶卷流水线、擦玻璃机、新式沐浴器等、进行仿制、对比，取长补短，逐步实现机械化和自动化。

为了配合旅游业的大发展，要尽快发展一批现代化的旅店。国内现有的一部分宾馆、招待所，总的看房屋建筑还是比较讲究的，但需要充实一批现代化的室内设备，如空调设备、电冰箱、电视机、现代化通讯设备等，在改进服务方式以后，完全可以作为旅游用旅店。同时，还应在名胜古迹，游览和休养胜地兴建一批现代化旅店，并且设置相应的商店、饮食店，文体娱乐设施和其他服务业。兴建这类旅店，除自建外，还可以采取同华侨、外籍华人和外商合办的形式。

### （3）扩展服务领域，发展一批服务行业。

随着现代化建设的发展，需要扩展原有的服务领域，不断开辟新的服务领域，以适应生产专业化和家务劳动社会化的需要。我们认为，下列行业迫切需要恢复或发展。

广告业。广告是商品经济的产物，是密切生产、流通、消费之间联系的重要工具。它随着商品经济的发展，从商品生产和商品销售者哪里分离出来，成为一个独立的服务行业。在小商品经济时期，商品生产者在出售商品时，直接口头向购买者介绍商品的性能、特点和价格等等，这也是一种广告。它能加快商品交换。到了资本主义社会，由于商品经济的高度发展，不仅生产领域和流通领域的资本家大做商品



广告，而且出现了专业的广告公司。广告的形式也多种多样：有在商品和商品包装上标以醒目的文字和图案；有在建筑物、街道、公路竖立广告牌；有在橱窗、展览会摆设实物或模型；有向用户投寄精制的商品图片、说明书；还通过报刊、电台、电视、电影等工具进行广告宣传，等等。资本主义广告，既是密切生产、流通、消费之间联系的重要工具，又是资本竞争的重要手段。因此，不免带有一定的虚伪性、欺骗性和腐蚀性（如使用低级趣味的图案等）。但是，“四人帮”一伙抹杀广告的不同社会性质，把社会主义广告也一概诬蔑为“资本主义的生意经”，一律予以取消，则是别有用心。我们知道，社会主义社会在一个相当长的历史时期内，商品经济还将有一个大的发展。因此，广告不仅必要，而且也必须发展成为一个独立的服务行业，也应该成立广告服务公司。它的任务是通过广告这种简洁、醒目的艺术手段，及时地、真实地、形象地向消费者介绍各种商品（包括书刊、电影、戏剧等文化产品）的质量、性能、特点等等，以促进生产，指导消费。广告公司承揽包括商标、包装、装潢、画廊等图案、文字设计，以及橱窗商品陈列等各项广告业务。广告还是发展国际贸易的重要工具。上海市广告公司最近开展了出口商品的远洋广告业务，很多外商纷纷来函电索样询价，很多商品迅速扩大了销路。广告公司还应该承揽外商广告业务，以沟通情况，促进我国外贸事业的发展。

国内旅游业。我们伟大祖国河山锦绣，各地都有一批名胜古迹和游览胜地，除了发展国际旅游业外，还应该发展国内旅游业。既可以丰富人们的生活内容，又能够吸收一部分购买力。发展国内旅游业投资很少，只需配备少量组织和导游人员。随着人民生活水平的提高，这类旅游是会受到人民

群众欢迎的。例如，在上海市就可以组织到“苏州一日游”、“无锡一日游”、“杭州二(三)日游”；在北京市可以组织市内和市郊名胜风景区“一日游”、“二日游”；在长春市、吉林市也可以组织到“吉林北山一日游”、“松花江一日游”等等。

租赁业。这也是一个大有前途的行业。它可以为社会节约大量财富。这项业务有的可以由有关单位兼营，例如，瓷器商店兼营出租餐具供家庭举办宴席用；照相馆兼营出租照相机业务；戏装、乐器商店兼营出租戏装、道具、乐器供业余演出用；火葬场兼营出租花圈，等等。有的可以专营租赁业务，如电子计算机、显微镜、汽车吊、挖沟机、精密仪器和大型机械租赁；小汽车、自行车出租等等。

随着专业化生产和协作的发展，还将有大量生产性服务，从生产部门分离出来，成为新兴的独立服务行业。其中如科技指导服务、设备维修和安装服务、勘探设计服务、环境保护服务、储藏服务、运输服务、代理购销服务、会计事务服务等等，这些服务行业，虽然不一定都由商业部门经营和管辖，但它们提供劳务的经济性质，与商业部门的服务业是相同的。它们将与各类生活服务行业一起，成为社会主义商品经济发展的重要组成部分。总之，社会主义现代化建设越发展，服务领域也将越广阔。这是社会发展的必然趋势。我们要预见到这种趋势，适应时代的需要，努力办好各项服务事业。

## 四、按照经济规律要求 办好社会主义商业

### (一) 从社会的经济实践中认识经济规律研究管理方法

#### 1 经济规律的客观性

不论自然规律还是社会规律，都是事物之间内在的、本质的、不以人们意志为转移的必然联系。经济规律就是客观经济过程中各种经济现象之间内在的、本质的、必然的联系。它是依存于周围的经济现象、经济条件而发生作用的。当着某些经济现象、经济条件不再存在时，有关的经济规律也就不再发生作用了。因此，在各种经济规律中，有些是在一切社会经济形态下都发生作用的，如生产关系必须适合生产力发展水平的规律；有些是在几个社会经济形态下发生作用的，如价值规律；有些是在某个特定社会经济形态下发生作用的，如剩余价值规律。

经济规律与自然规律一样，人们可以发现它，认识它，利用它，但不能创造它、改造它。是规律强制人们，还是人们利用规律，关键在于人们的认识是否合乎客观实际。恩格斯指出：社会力量完全像自然力一样，在我们还没有认识和考虑到它们的时候，起着盲目的、强制的和破坏的作用。但是，一旦我们认识了它们，理解了它们的活动、方向和影响，那末，要使它们愈来愈服从我们的意志并利用它们来达到

我们的目的，这就完全取决于我们了。……这里的区别正象雷电中的电的破坏力同电报机和弧光灯的被驯服的电之间的区别一样，正象火灾同供人使用的火之间的区别一样。”<sup>①</sup>一般说来，当着人们的行动大体符合规律的要求时，往往并不感觉它的存在；但当人们的行动违背了它的要求时，就会受到惩罚，才能使人痛切地感觉到它的存在和它的具体作用，并逐步去适应它，利用它。斯大林在一次讲话中曾指出：当这一规律没有被破坏的时候，它平安无事地坐着，它的地址谁也不知道，它是无不在又是无所在的。“一般说来所有的规律都是在被破坏时才令人感觉到，而破坏规律不能不遭殃。”<sup>②</sup>

在资本主义社会，由于资本主义私有制和生产无政府状态，使生产者不可能正确认识或协调地遵循经济规律，因此经济规律的自发强制作用表现十分明显。资本主义生产“不是由共同制定的计划，而是由盲目的规律来调节，这些盲目的规律，以自发的力量，在周期性商业危机的风暴中起着自己的作用。”<sup>③</sup>

社会主义社会，废除了资本主义私有制，消除了生产无政府状态，给人们提供了一种按照经济规律办事的可能性，因此社会主义制度要比资本主义优越得多。但这只是一种可能性，要把它变为现实性，还要作很大的努力。实践证明：社会主义制度本身并不能自动地保证我们按照客观经济规律办事。我国经济发展速度曾经出现的大幅度波动，其他社会主义国家经济发展中出现的曲折，都说明了这一点。相反，社会主义制度却是给经济工作者提出了正确认识和遵循经济

《马克思恩格斯选集》第3卷第319页。

转引自《经济研究》1978年第8期《有关运用价值规律的几个问题》。

《马克思恩格斯选集》第4卷第171页。

规律的必要性、可能性和严重的历史责任。因为社会主义社会是要“把全部国家经济机构变成一整架大机器，变成一个使几万万人遵照一个计划工作的经济机体。”<sup>①</sup>如果这个“经济机体”的驾驭者违背了经济规律，就会给整个国民经济以巨大的打击，使千百万以至几亿人民遭殃。经济工作中每一个失算和错误，都会造成严重的后果。面对毫不容情的客观经济规律，我们丝毫也不能掉以轻心。

## 2 从社会的经济实践中认识经济规律

规律是客观过程的反映，是客观现象、条件之间的联系和趋势。所以要认识经济规律，就必须先研究客观的经济过程，研究各种经济现象、经济条件，找出它们之间的联系和趋势，才有可能认识它，把握它，千万不要从概念出发，从“本本”出发去研究它。我们要认识社会主义经济中实际起作用的经济规律，就得研究总结我们建国三十年来经济建设的实践，分析在什么情况下经济发展比较迅速，在什么情况下则发展缓慢、停滞、甚至倒退，从中找出规律性的东西。同时，要考察哪些经济政策或管理方法的经济效果较好或者较差，其作用方向与经济发展方向是否一致，从而分析这些政策和方法是符合还是违背了经济规律。因此，我们就应象华国锋同志所要求的：“要有勇气正视和揭露我们的具体政策、规章制度、工作方法、思想观念中那些同实现四个现代化的要求不相适应的东西，有魄力去坚决而又妥善地改革上层建筑和生产关系中同生产力发展不相适应的部分。”<sup>②</sup>在探索和利用经济规律过程中，我们还应该借鉴其他社会主义国家的经济实践和他们的经验教训，使我们能从更丰富的经济

《列宁全集》第27卷第78页。

① 转引自1978年7月12日《人民日报》。

资料中引出恰当的结论。至于在经济管理方法方面，资本主义国家的某些经验，也可以借鉴和利用。通过对国内外经济广泛的考察和研究，我们在认识和利用经济规律进行社会主义建设方面，将会前进一大步。

### 3 经济规律与经济管理的关系

人们管理经济的水平，取决于人们对经济规律的认识和利用的程度。科学的经济管理，就是人们按照经济规律的要求去组织、指挥、监督、调节经济发展的过程。在一个社会里，往往同时有多种经济规律相互联系、相互制约地发生作用。我们要提高经济管理水平，就要对这些经济规律有全面的认识。在社会主义社会里，生产关系必须适合生产力发展水平的规律、社会主义基本经济规律、国民经济有计划按比例发展规律、价值规律、生产资料优先增长规律、农业是国民经济基础规律、按劳分配规律，等等，都对整个国民经济，也对流通领域发生着作用。我们要研究这些经济规律，确定符合这些规律要求的组织、政策、方法和制度，不断提高经济管理水平。

在利用经济规律进行经济管理中，经济方法与行政方法必须科学地相结合。这是因为管理经济是对社会生产总过程的经济活动进行组织、指挥、监督和调节，它涉及到生产力、生产关系和上层建筑的各个方面，经济方法与行政方法是辩证统一的，相辅相成的，互相结合，形成一个能使国民经济高速发展的、使几万万人都遵照一个计划工作的经济机体。但无论采用经济方法还是行政方法，都必须适应经济规律的要求。

一般说来，在国民经济管理中，经济方法应该是主要的，行政方法在很大程度上则是为了保证经济方法的贯彻

执行。当然，无产阶级政权在组织国民经济中负有极端重要的责任，但这并不等于要采用单纯的行政方法去管理经济。无产阶级政权可以充分发挥经济组织、经济方法的作用，而一切经济组织只有在党和国家统一领导下，才能完成各项经济任务。但这一切都不能把单纯的行政方法与党和国家在经济生活中的领导作用等同起来。实践证明，采用单纯行政方法管理经济，往往容易违背经济规律的要求。

一种经济管理方法是否得当，要看它与实际经济过程结合是否紧密，作用的方向是否一致，产生的效果是否理想。从生产部门或者流通部门的实际情况看，凡采取单纯行政方法的，常与上述要求背道而驰。这是因为：（1）单纯行政方法管理，往往脱离实际经济活动，造成瞎指挥，因而发生一种与经济活动发展方向相反的作用，阻碍或破坏了经济活动的进程。（2）单纯的行政方法管理，往往与经济利益结合不紧。行政管理机构对基层企业的实际经济活动不负责经济核算，不承担经济责任，不发生利害与共的直接经济关系，它必然对实际发生的经济后果反映迟钝，不能发挥正确指挥、严密监督、及时调节的作用。行政管理发展的结果是：在体制上，往往以行政区域代替经济区域，人为地割断合理的经济联系，影响专业化协作，打乱了传统的产供销关系及合理的商品流向；在机构上，往往要求经济活动适应行政的系统、层次，上面有多少职能机构，要求企业也设多少机构，造成企业管理机构臃肿，削弱了第一线力量；在方法上，往往以行政命令代替经济民主，靠会议、文件进行指挥，以致从行政化发展到官僚化、衙门化，造成行动迟缓，贻误时机，等等。所以，管理经济必须改变单纯依靠行政方法，要经济与行政两种方法并用，而且更多地发挥经济组织和经济方法的

作用，才能符合经济规律的要求。

4 认真执行“发展经济，保障供给”的总方针，自觉地按经济规律要求办好商业

在一个复杂的经济过程中，必然存在着多种经济现象的错综联系，有着多种经济规律同时有联系地发生着作用。我们可以分别地考察各个规律的内容和形式，但在实际生活中，情况要复杂得多。譬如，在资本主义社会里，价值规律是与竞争规律相结合而发生作用的，它们又都受剩余价值规律的制约。又如，在社会主义社会里，价值规律是与有计划按比例规律结合而发生作用的，它们又都受社会主义基本经济规律的制约，等等。那么，在社会主义社会里，如何使经济工作共同地遵循这些一起发生作用的经济规律呢？我们认为“发展经济，保障供给”的总方针，综合地反映了社会主义基本经济规律和其他一些重要经济规律的内容和要求，它为遵循经济规律搞好一切经济工作提供了一个总的方向。

“发展经济，保障供给是我们的经济工作和财政工作的总方针”。这是毛泽东同志一九四二年提出来的。经过三十多年的实践，不断地丰富了它的内容。不久以前，华国锋同志又进一步阐明了这个总方针在新时期的新内容。他说：“在今天，发展经济就是要大力发展现代化的工业、农业、交通运输业，发展和它们相适应的内外贸易、金融事业和各项服务事业，并且在这个基础上增加财政收入。保障供给就是要保障供给现代化生产和扩大再生产所需要的物资和资金，保障满足人民物质生活和文化生活逐步提高和国家必要的军政开支的需要。在这里，发展经济，保障供给，有两方面的意义。第一，发展经济是保障供给的前提。经济不发展，供给就得不到保障；经济发展水平越高，国家和人民的供给水平



就越高。第二，保障供给是发展经济的目的。我们发展社会主义经济，不断扩大再生产的根本目的，就是满足我国人民物质生活和文化生活的需要，并且为人类作出应有的贡献。”又指出：“发展经济和保障供给的关系，实质上就是生产总过程中生产、交换、分配、消费四个环节的相互关系，这些环节缺一不可。生产是生产总过程中的决定因素，但是交换、分配、消费也对生产起着重大作用。商业的发展固然是工农业生产发展的结果，同时又是工农业生产发展的强有力的促进者。”<sup>①</sup>华国锋同志所阐述的“发展经济，保障供给”的总方针，反映了社会主义基本经济规律的基本内容，也反映了有计划按比例规律、价值规律、按劳分配规律、社会再生产规律和其他一些重要经济规律的主要要求。所以，这个总方针对我们遵循经济规律，加速社会主义现代化建设，具有总的指导意义，也是我们遵循经济规律办好社会主义商业的指南。它为我们新时期的商业工作，提供了一个充分发挥作用的正确方向。

要认真贯彻“发展经济，保障供给”的总方针，就必须在商业工作中坚持马克思主义的政治观点、生产观点、群众观点。这“三大观点”体现了“发展经济，保障供给”的具体要求，它也是指导我们按照经济规律办好社会主义商业的正确观点。

政治观点就是要求全体商业工作人员认清商业工作的重大政治意义，自觉地坚持社会主义方向，坚决执行党的路线、方针、政策，使商业部门的各项工作为实现新时期的总任务服务。必须认识到，在新时期中，实现四个现代化就是

最大的政治。而要实现四个现代化，就必须坚持社会主义道路，坚持无产阶级专政，坚持中国共产党的领导，坚持马列主义、毛泽东思想。只有坚持这四项基本原则，才能保证商业工作的正确政治方向，使商业工作紧紧为四个现代化服务。

生产观点就是要求商业工作从生产出发，为生产服务，促进生产发展。生产是国民经济的决定因素。流通是生产的继续，必须适应生产发展的要求。商业部门负责安排城乡市场，掌握着生产和生活需求的情况，就应该通过自己的经济活动，帮助、促进生产部门按照社会需要安排生产，改进生产，抵制、反对那种不顾社会需要盲目生产的倾向。做到了这一点，就首先在生产发展方向上支持和帮助了生产部门。同时，要在计划经济基础上利用价值规律来促进生产。要利用价格等经济杠杆，推动生产部门以最少的消耗，取得最好的经济效果，不断生产出各种物美价廉的新产品，并且淘汰质次价高的旧产品。还要积极扩大销路，为工农业生产开辟新的市场，提出新的需求，促进生产在不断扩大的规模上更新。这一切，都要求商业部门面向生产，深入生产，熟悉生产；要求商业部门去支援生产，组织生产，扩大生产。只有这样，商业的物质基础才能越来越雄厚，商业工作也才能越做越活，路子越走越宽。

群众观点就是商业部门要真心实意地为人民群众谋利益，千方百计搞好供应，满足人民群众不断增长的物质文化生活的需要；在工作中要认真走群众路线，虚心接受群众的监督。劳动群众是生产中最根本最革命的因素。为群众生活服务，也就是为社会主义生产服务。满足群众需要应该是商业工作的根本目的。在新长征中，如何让群众以最小的代价，

花最少的时间，满足最大的需要，以保证他们把精力集中到社会主义现代化建设上来，搞好生产和工作，提高科技文化水平，这是一切商业工作的出发点。在工作中，一定要坚持群众路线，克服官商化作风，反对一切漠视和损害群众利益的倾向。一定要改善服务态度，提高服务质量，增加服务措施，兴办各种新的服务行业，加速家务劳动社会化的过程。商业是生产和消费的桥梁。对商品的经营，价格的高低，网点的设置等等，都要广泛而经常地听取消费者的意见，并据以改进商业的计划、物价和业务等工作，这样才能督促我们按照经济规律要求办好商业。忘记了群众，忘记了需求，盲目经商，官办商业，商业工作一定要走到邪路上去，也一定会违背经济规律的要求。社会主义制度为我们提供了按经济规律办好商业的可能性，中心问题是如何使我们的认识和行动大体符合于客观规律。这里，群众的实践，群众的生活，群众的需求，群众的意见，是使我们的认识符合客观实际的重要条件。所以在努力遵循经济规律办事的时候，一刻也不要忘记了群众观点。

由此可见，“发展经济，保障供给”的总方针和政治观点、生产观点、群众观点，既是我们搞好一切经济工作的正确方针和观点，当然也是按经济规律发展国民经济，办好社会主义商业的正确方针和观点。在新时期开始的时候，我们要重新学习“发展经济，保障供给”和“三大观点”，提高执行“发展经济，保障供给”和坚持“三大观点”的自觉性。

## （二）自觉地利用价值规律促进商品生产繁荣城乡市场加强经济核算提高经济效果

### 1 遵循价值规律要求，才能办好社会主义商业

价值规律是商品经济的基本规律。它要求每一商品的价值由生产该商品的社会必要劳动时间决定，商品的价格以价值为基础，商品交换必须遵循等价的原则。价值规律的这些基本要求，在简单商品生产、资本主义商品生产和社会主义商品生产中，都是相同的，违背它都要受到惩罚。马克思指出：“在不同的历史条件下能够发生变化的，只是这些规律借以实现的形式。”“科学的任务正是在于阐明价值规律是如何实现的。”<sup>①</sup>我们要正确利用价值规律，就必须在正确认识这个规律的基本要求的同时，正确把握这个规律在社会主义社会里“借以实现的形式”。

我国是社会主义公有制的商品经济，生产资料归全民和集体所有，消灭了剥削，劳动力不再是商品，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在经济生活中起着主导作用。这些变化了的“历史条件”，使价值规律在我国“实现的形式”与资本主义社会不同。在资本主义社会里，价值规律是与资本主义市场竞争规律相结合，商品的价格是随着市场供求变化而自发波动的。在那里，价值规律是作为

<sup>①</sup>《马克思恩格斯选集》第4卷，第368页。

竞争的强制形式，越过生产者的意志而对生产发生作用。在社会主义社会，价值规律是与有计划按比例发展规律相结合，商品价格是由物价部门按照这些规律的要求有计划地制订的，价值规律在这里有可能以被人们自觉利用的形式发生作用。但是可能性不等于现实性，如果人们违背这个规律的要求，价值规律仍将从反面以自发的、强制的形式发生作用。

价值规律实现的形式，尽管历史条件有所不同，但是，它的基本要求和主要作用则是相同的。那种认为价值规律在社会主义条件下已经被取消、被替代或者被改造了的观点是错误的。林彪、“四人帮”诬蔑价值规律是资本主义的经济规律，搞“一平二调”，破坏商品生产，破坏等价交换原则的谬论和罪行，必须予以彻底批判和清算。由于这方面的余毒未能肃清，至今还有一些同志对利用价值规律为社会主义建设服务，仍然心有余悸。华国锋同志指出：“在社会主义计划经济的条件下，正确利用价值规律，对于促进社会主义生产的发展，十分重要。”<sup>①</sup>我国的商品经济还必须有一个很大的发展。商业工作如果离开了价值规律，就会如堕烟海，造成经营上的混乱，影响社会主义的商品生产和商品交换的发展。社会主义的商业，必须正确利用价格，通过等价交换的形式，来实现全民所有制经济同集体所有制经济之间、这两种经济内部之间，以及国家与社会成员之间的经济联系。在这些经济联系中，要求各种商品的价格以价值为基础，遵循等价交换的原则。否则，就会损害交换一方的经济利益，最终引起整个国民经济的混乱。可见，商业工作如果不按照价值规律办事，不仅不能发挥对生产、分配与消费之间的桥梁、纽带作用；

还会产生破坏作用。所以，从事商业工作的同志，必须对价值规律的作用及其“实现的形式”有全面的了解，才能正确利用这个规律，组织好商品流通，促进整个国民经济的发展。

价值规律在社会主义经济中的作用，主要表现为以下三个方面：

第一，正确利用价值规律对生产、流通的调节作用，为国民经济计划服务。

社会主义经济是计划经济。但是，价值规律仍然对生产和流通起一定的调节作用。我们应该在计划经济的条件下，正确利用价值规律，促进生产，繁荣市场。在制订和执行计划过程中，必须遵循价值规律，反映价值规律的要求，安排好产品价格，自觉地把国民经济有计划按比例发展规律同价值规律的要求有机地结合起来，实现综合平衡。国民经济计划既要有物资的平衡（即使用价值的平衡），也要有价值的平衡。应该利用价值规律和价格、成本、税金、利润等价值指标，对各种经济活动的成果和劳动消耗，进行分析比较，以便遵循经济、合理的原则，安排建设项目，编制生产计划和组织商品流通。价格是价值的货币表现，计划价格是计划经济的重要工具。各种产品的计划价格及其相互之间的比价安排得合理与否，对于国民经济计划的实现关系极大。

在社会主义条件下，价格所以能与计划相结合，为计划服务，是因为价值规律同样要求社会合理地分配劳动时间于不同的生产部门。这与有计划按比例规律的要求是吻合的。马克思指出：“商品的价值规律决定社会在它所支配的全部劳动时间中能够用多少时间去生产每一种特殊商品。”<sup>①</sup>马克思

<sup>①</sup>《马克思恩格斯全集》第23卷第394页。

还指出，用在生产某类商品上的社会劳动量，应该与这类商品的社会需要量相适应。超过这个需要量，其超过部分的劳动量，就浪费掉了，社会不予承认。这在资本主义社会，商品就会自动跌价，进而减少生产。在社会主义社会，计划价格不会自动下跌，所以先表现为商品积压，然后也会迫使有关部门降低价格和调整生产计划。例如，前几年各地生产的袖珍半导体收音机、杂牌手表、塑料手电筒等商品，曾经一度过剩，最后也只好降价调产。这说明如果生产和流通计划违反了客观要求的比例关系，价值规律的调节作用，就会从反面强制地发作起来，迫使人们去调整计划；如果计划符合客观比例，但所制订的计划价格却与价值大相背离，那么这种价格就会破坏计划的实现，从而迫使人们去调整价格。例如，长期以来，我国的粮食价格低于价值，粮价和三类农副产品的比价不合理。“谷贱伤农”，影响了粮食生产的发展。煤的价格也低于价值，造成煤炭部门增产越多，亏损越大的现象，等等。为了发展粮食和煤炭的生产，就必须调整粮价、煤价。一般说来，要利用价值规律为国民经济计划服务，就应该使价格与价值相一致，计划与客观要求的比例相一致，价格方向与计划方向相一致。当然，在社会主义条件下，在一定范围内，也可以利用价格与价值相背离的形式，为计划经济服务。这个问题下面将作专门论述。

第二，正确利用价值规律，促进生产发展和提高产品质量。

在社会主义社会，价值规律是一个“实践的学校”，它“教导我们的工作人员不断地改进生产方法，降低生产成本，实行经济核算，并使企业能够赢利。”<sup>①</sup>这是因为价值规律要

<sup>①</sup>《苏联社会主义经济问题》，第15页。

求商品的价格以价值为基础，价格的形成必须以正常生产、合理经营的社会中等成本，加合理利润，作为定价的依据。这种价格，既能够保证补偿生产者在生产过程中所消耗的劳动量（活劳动和物化劳动），又能够保证生产者获得适当的利润。这就有利于调动生产者的积极性，促进生产的发展。这种价格，使先进的生产单位获得较高的利润，鼓励他们扩大再生产；使落后的生产单位，只能得到较少的利润，甚至亏本，鞭策他们改进生产和管理。

商品是使用价值和价值的统一体。使用价值是价值的物质基础。商品首先要有使用价值，没有使用价值，就没有价值。因此，必须实行优质优价政策。只有这样，才能鼓励生产单位既努力去降低产品成本，又努力去提高产品质量，不断增加产品的花色、品种。

第三，正确利用价值规律，加强经济核算，提高经济效果。

毛泽东同志指出：价值规律“是一个伟大的学校，只有利用它，才有可能教会我们的几千万干部和几万万人民，才有可能建设我们的社会主义和共产主义。否则一切都不可能。”<sup>①</sup>要正确利用价值规律，反映规律的要求，就应加强经济核算。我们要通过记帐、算帐，既对由生产部门创造的价值和由流通部门实现的价值进行科学地计算；又对生产和流通中所耗费的劳动量进行认真考核，以促进企业严格实行时间节约，努力降低单位产品的活劳动和物化劳动的消耗，降低流通费用，提高劳动生产率、商品周转率和资金利用率，取得更大的经济效果。



总之，价值规律的作用，是影响到社会再生产过程的各个环节，与流通领域有密切的关系。从事商业工作的同志，要出色地完成组织商品流通的任务，促进生产，繁荣市场，就必须对价值规律的上述作用，有全面的认识，并且认真地按照这个规律的要求办事。

## 2 在商业工作中正确利用价值规律需要解决的几个问题

(1) 价格必须以价值为基础，价格是价值的货币表现。价格必须以价值为基础，实行等价交换，这是价值规律的基本要求。只有遵循这一要求，才能够使在正常生产条件下，达到社会平均成本的产品，有合理的利润；低于社会平均成本的产品，有较高的利润；高于社会平均成本的产品，有较少的利润，甚至亏本。商业部门只有坚持这样的价格，才能推动生产部门增加生产，提高质量，降低成本，促进产品升级换代，市场才能有更多的物美价廉的商品，达到“发展经济 保障供给”的目的。

但是，经济学界和商业部门曾经流行一种观点，认为价值规律在流通领域中的作用，就是利用价格对价值的背离来调节供求。这是一种误解。这种观点影响了商业部门在实际工作中坚持价格以价值为基础这一基本原则，造成了一些混乱。在社会主义条件下，是可以自觉地利用价格与价值背离这种形式来调节供求和生产的。例如，适当提高或降低某种商品的收购价格，来影响这一商品的产量和收购量；适当提高或降低某一商品的销售价格，来影响这一商品的销售数量。但必须指出，利用背离这种形式进行调节，只是在某些商品出现供求比例失调，和国家有意识鼓励或限制某些商品的生产或消费的情况下所使用的手段。它应该是少数场合，

而不是普遍场合；是短暂时期，而不是长期；是辅助手段，而不是主要形式。如果认为商业工作中利用价值规律，主要是背离这种形式，这是把价值规律的作用大大缩小了，或者是把特殊当作一般，把暂时现象当作普遍常规了。当然，我们所说的背离，是指物价部门有意识地调整价格，使价格高于或低于价值，而不是指正常情况下，因计算原因出现的价格与价值的少许偏离。要求某一商品的价格与价值完全一致，事实上是很困难的，价格只能大体符合价值。

十多年来，忽视价格以价值为基础，突出地表现在工农产品价格的“剪刀差”上。对此，党的十一届三中全会已经作出了相应的决定，这里不再赘述。现仅从流通领域存在的问题，谈一些看法。

长期以来，在流通领域中忽视价格以价值为基础主要表现为：第一，不坚持按质论价，质量差价太小，好货次货基本上是一个价，致使大量质次价高、粗制滥造的商品流入市场。一九七八年，全国商业库存中积压的有问题商品高达百分之二十，其中很大一部分是质次价高商品。以吉林省为例，一九六六年以后，由于没有很好坚持按质论价，是造成省内地方产品质量普遍下降的主要原因。这个省生产的热水瓶、搪瓷制品、胶鞋、大钟等，原来在全国属于比较先进的产品，后来相继成为落后产品；民用灯泡的使用时间，火柴的发火率和每盒装量，长期不符合要求；半导体钟走时不准，人造毛皮掉毛，涤棉布染色不匀，自行车零部件不标准无法成装，等等。另外，一些农产品，特别是蔬菜的质量差价和季节差价过小，致使全国很多城市蔬菜不能迎季均衡登市，时而脱销，时而堆积街头，以及大量黄老菜上市。

前已说到，商品是使用价值和价值的统一体。这样，尽

管花费等量个别劳动时间的产品，但由于质量不同，价格也应该不同。假如，市场上有高、中、低三种不同质量的商品，它们在生产中化费了同等数量的个别劳动时间，但是，中等质量商品，社会承认它化费了平均水平的劳动时间，该生产企业应该得到中等价格和中等利润；劣等质量商品，社会只承认它化费了低于平均水平的劳动时间，该生产企业只应该得到下等价格和少量利润（甚至无利或亏本）；优等质量商品，社会承认它化费了超额劳动时间，该生产企业理应享受优等价格，得到超额利润。何况，一般说来，优质商品需要较熟练的技术，较好的原材料和较先进的设备，从而化费较多的劳动时间。因此，优质优价、平质平价、劣质低价的政策，是符合价值规律要求的，是自觉利用这个规律作用的重要标志。

第二，商品比价不合理，不能正确反映商品之间价值量的比例关系，造成一些商品供求比例失调，长期得不到解决。例如，前几年很多企业愿意生产工业铸件，不愿意生产民用铁锅；愿意生产工业陶瓷制品，不愿意生产民用缸碗；北方农村社队愿意多种葵花籽，不愿意多种大豆，等等。其主要原因就是商品比价不合理。前者价格大致符合价值，甚至高于价值；后者价格低于价值。

价格不以价值为基础，除了给生产和流通带来不良的后果外，还给经济核算带来混乱，使很多经济指标失去了真实性，无法进行科学地考核。例如，一些企业由于其产品的价格高于价值，他们的产值、劳动效率、税金、利润等指标就有虚假性。<sup>9</sup>这种产品卖给消费者，会影响按劳分配原则的贯彻，降低劳动者的实际收入水平；如果是农用工业品，会影响社队利益。如果压在商业仓库里长期卖不出去，或者削价

出售，那么这些企业已经上缴的税金、利润，实际上并没有实现，造成国家财政收支上的混乱。同样道理，一些企业由于其产品的价格低于价值，他们为社会创造的价值，没有得到真实地反映，甚至出现增产越多，亏损越大的反常现象，从而挫伤了这些企业增加生产的积极性。

可见，价格如果不以价值为基础，就很难实现国民经济计划的综合平衡，就无法用经济手段管理经济，就不可能调动方方面面建设社会主义现代化的积极性。

（2）改变单纯行政作价形式，发挥社会作价形式的作用。我国的计划价格是由物价部门根据有计划按比例规律和价值规律的要求自觉地、有计划地安排的。但是这种计划价格是否大体符合价值，价格与计划的方向是否一致，这需要大量的调查研究和采用科学的作价方法，还需要经过实践的检验。要知道，在社会主义条件下，既存在价格与价值更多地一致的可能性，也存在价格与价值更多地背离的可能性。我国的计划价格，一般是通过由上而下的行政性指令下达的。如果作价不合理，就可能出现价格长期和大幅度背离价值的现象，直至造成严重后果，才会被人们觉察、承认和纠正。认为在社会主义社会里，计划价格会自然与价值规律要求相一致，甚至认为一切计划价格都是客观规律的反映，这种看法是没有根据的。它会给国民经济带来很大的危害。

在资本主义社会里，价格的形成，是通过无数的买者与卖者、卖者与卖者、买者与买者，相互之间的错综复杂作用下完成的。并且通过多次波动，价格才能与价值平均地趋于一致。在社会主义社会里，价格的形成，如果只靠物价部门，一般是很难做到与价值相一致的。目前，我国商品的作价制度，正是存在着这种弊病。长期以来，我国的农用工业品价

格偏高，而农副产品的价格偏低，损害了农民的利益，影响了农业的发展。有的牧区，一只全羊的交售价格不值羊毛的价格，违反了“羊毛出在羊身上”的常理。有的一张小羔羊皮的价格，只相当于一盒乙级卷烟的价格。这样的价格，怎么能够促进畜牧业的发展？如果有生产者和经营者参与作价，一般就不会出现上述现象。同样道理，如果有消费者参与作价，商业库存中的质次价高商品就可能大大减少。总之，当前这种单纯依靠物价部门作价的制度，急需进行改革。

我们认为，单纯由物价部门作价的制度，应该改为先由社会机构评质评价，最后由物价部门平衡、审定的办法，会更符合客观经济规律的要求。所谓社会机构即各类商品的物价评审会，可由同行业的生产者代表（包括管理部门）、经营单位、使用单位（包括居民）、科研单位、财政、银行等代表参加组成，在各级物价部门的统一领导和组织下，共同对有关商品的质量、成本、利润、价格等进行评审，提出作价的意见。为此，应该规定商品的质量标准。没有质量标准，就没有价格依据。经评审会评定的价格，由各级物价部门批准后，发给质量和价格鉴定书。这种作价制度，能够集思广益，使价格尽量与价值相一致，并充分考虑市场供求因素。能够推动生产单位努力降低成本、提高质量、增加品种，按照社会需要组织生产。由评审会担负起具体商品的作价任务以后，各级物价部门可把工作重点，放在管理一些关系国计民生的重要商品价格和掌握价格总水平上，放在平衡各类商品的差价、比价关系以及价格与计划的关系上。

（3）改固定价格为定期调价。由于劳动生产率和产品质量的不断变化，价格也应该定期作相应的调整。我国实行的是稳定物价政策，其目的是为了促进生产发展，安定人民生

活。但稳定价格不等于凝固价格。如果把稳定物价理解为冻结物价，计划价格一经确定，长期不许变动，那就达不到上述目的。现在有很多商品的收购价，几年甚至十几年没有变动了，这就必然出现同种商品的差价和各种商品的比价不合理现象。优质名牌商品得不到优价待遇，好货次货一个价。例如，吉林省地方产的六种名酒的价格，两种是一九六五年订的，四种是一九七三年订的。十一种优质酒价格，十种是一九七三年订的。尽管在这期间，上述各种酒的质量、成本等都有变化，有的提高，有的下降，但价格却始终没有变动。这种情况起到了阻碍先进，姑息落后的不良作用，严重地挫伤了生产企业不断增加产品的花色品种，提高产品质量的积极性。陈云同志曾经在我国资本主义工商业社会主义改造高潮以后指出：“目前在我国物价政策上存在着一种不利于生产的现象，就是出售价格方面，把稳定物价简单地看成是必须‘统一物价，或者‘冻结物价’。因此不同品质的产品差价很小，优质得不到优价。这种价格政策，不能鼓励产品质量的提高，只能助长产品质量的下降。”还指出：“应该看到，商品质量的下降是最大的涨价。例如本来应当使用一年的电灯泡，如果因为质量下降而只能使用三个月，实际上它的价格就涨了三倍。在某些消费品有质量下降现象的今天，提倡优质优价，实际上是降低物价。”针对这种情况，陈云同志提出对工、农产品中收购价格偏低的，要进行调整；要实行优质优价；要允许新产品在初制阶段适当提价，待成批生产降低成本后再降价；要对小土产实行自由收购等措施。并且指出：“人们会担心我国采取上述价格政策和对日用百货选购以后，物价是否还能保持稳定？我们认为可以保持稳定。……一九五四年前，我们既然能够稳定物价，难道在资本主义工商业全部

实行了公私合营，手工业和小商贩绝大部分实行了合作化，社会主义经济力量大大加强以后，反而不能稳定物价？我们以为决不是这样。’<sup>①</sup>我们感到，陈云同志当时指出的问题和提出的意见，至今仍是完全适用的。

在定期的评质调价中，商业部门要积极听取和反映消费者对商品质量、价格等各方面的意见。应该对优质名牌产品提出优价的建议；对质量下降的产品，提出降价的意见。生产部门对因采用新材料、新工艺使产品质量有所提高、成本有所上升的产品，可以要求提价，以补偿活劳动和物化劳动的消耗，取得合理的利润；对改进工艺、提高劳效的产品，也可以主动要求降价，以扩大销路，增加生产，薄利多销。对某些品种、花色经常变化的商品，可以由评审会和物价部门确定价格的浮动幅度。在幅度内由产销双方直接协商定价。对那些品种繁多、数量零星的三类小商品，应该恢复文化大革命前上海等地开设过的小商品市场，允许自由选购，自由协商定价。

上述评质调价的情况，必要时可以通过报刊、电台、电视等宣传工具，向广大群众如实介绍，使消费者了解商品的质量和价格上调、下调的原因，便于选购；使生产者了解同类商品的生产 and 销售动态，努力改进生产，加速产品的升级换代。

采取这种定期的评质调价方式以后，会不会引起物价波动而影响人民生活呢？不会。因为这种调价是调整不合理的价格，使各类商品的比价和同类商品的差价更趋合理，对物价总水平不会产生大的影响。消费者从这种调价中得到的只

转引自1956年9月22日《人民日报》。

能是好处：使劳动得来的货币收入，换到货真价实的商品，避免由于质量下降而价格不动所引起的变相涨价的损失。它无疑将受到群众的欢迎和支持。

商业部门如何利用价值规律为社会主义现代化建设服务，还有一系列问题需要研究。例如，怎样使价格政策既能促进生产发展，又能够保证人民生活；怎样进一步缩小工农业产品的剪刀差；怎样搞好以粮食价格为中心的各种农副产品价格平衡；怎样搞好农副产品价格同以农副产品为原料的工业品价格之间的平衡；怎样处理好外地产品价格同地方产品价格的关系；怎样处理好生产条件好的企业产品价格同生产条件差的企业产品价格的关系。再如，价格计算究竟应该以价值还是以生产价格为依据，等等。这些问题都和商业工作有密切关系，需要商业部门同物价部门以及其他部门紧密配合，以马列主义毛泽东思想作指导，解放思想，深入实际进行调查研究，逐步予以解决。

### （三）遵循国民经济有计划按比例发展规律大力发展社会主义商品生产和商品流通

1 国民经济有计划按比例发展规律对流通领域的要求

在任何社会里，社会的再生产都要求生产资料和劳动力在各部门的分配遵守一定的相互适应的比例。生产的社会化、现代化程度愈高，则各经济部门之间彼此联系、相互依赖和协调发展的程度也愈高。马克思说：“这种按一定比例分配社会劳动的必要性，决不可能被社会生产的一定形式所取



消，而可能改变的只是它的表现形式，这是不言而喻的。”<sup>①</sup>

在资本主义社会里，由于生产资料私人占有和生产的无政府状态，各部门之间的比例关系，只能通过竞争引起的经济动荡和周期性的经济危机，来恢复和达到不断被破坏的平衡。社会主义社会由于实现了生产资料公有制，有可能在社会生产和社会需要之间建立起科学的联系，保持协调的发展比例。于是，“这种按一定比例分配社会劳动的必要性”就可能表现为有计划、按比例、高速度地发展国民经济的形式。与利用价值规律一样，社会主义制度只给人们自觉地利用国民经济有计划按比例发展规律提供了可能性，而不是现实性。如果我们的计划工作脱离客观实际，没有反映社会生产和社会需要之间的科学联系，则国民经济各部门之间仍会出现比例失调现象。由于林彪“四人帮”的干扰破坏，和我们对于社会主义建设缺乏经验，我国在国民经济发展速度上曾经出现几次大幅度波动，主要经济部门比例出现了失调。这从根本上说，就是违反了这个规律的结果。因此，需要认真总结我们建国三十年来的经验教训，并借鉴其他社会主义国家的经验教训，使我们的认识符合这个规律的要求，并在实际工作中遵循它、运用它，以加快社会主义现代化建设的进程。

国民经济有计划按比例发展规律的根本内容和中心要求是“按比例”。要使国民经济高速度的发展，就必需按比例，而按比例就必需有计划。但计划又必须以客观的比例关系为依据。按比例是客观经济过程的内在要求，是目的；有计划则是经济过程的外在形式，是手段。计划只有正确地反映了

客观经济过程的内在要求，才能促进国民经济高速度地发展。反之，就会阻碍国民经济发展，造成比例失调。

国民经济各部门的比例关系具有广泛的内容，如：社会生产两大部类之间的比例关系，主要表现为农、轻、重的关系；物质生产各部门之间以及各部门内部之间的比例关系，如工、农业与交通运输业的关系、工业内部原料工业和加工工业的关系、农业内部种植业与林牧副渔业的关系、种植业内部的粮食作物与经济作物的关系等；社会再生产各环节之间的比例关系，如积累与消费、生产与流通、社会购买力与商品可供量，以及国家、地方、企业之间，和国家、集体、个人之间的关系等；生产力布局上的比例关系，如沿海与内地、城市与乡村、地区与地区等等。我们商业部门的同志，只有全面了解国民经济各种比例关系，才能正确认识和处理好与流通领域有关的各种比例关系。我们认为，处理流通领域的比例关系，主要要搞好以下三个方面的平衡：

流通与生产的平衡；

流通与消费的平衡；

流通领域内部的平衡。

( 1 ) 流通与生产的平衡。这主要有两个方面：一是商品生产量与商品流通量的平衡；二是生产的能力、规模与流通的能力、规模之间的平衡。长期以来，各级计划部门对第一个平衡比较重视，在各级国民经济计划中都作了安排。但也存在问题，如考虑生产多、考虑需求少，有单纯以生产平衡流通的现象。对第二个平衡则不够重视，往往被忽略了，缺乏必要的安排，似乎只要安排了商品的购销数量，商业部门就自然而然地能承担和完成这个流通量。结果，建国以来社会商品零售额增加了近十倍，而商业的零售网点、从业人

员、仓库设备、运输工具、装卸机械、销售工具等，没有作相应的安排。其中，零售网点不仅没有增加，却反倒减少了。社会主义生产的根本目的，是为了不断满足人民群众日益增长的物质和文化生活需要，而生产出来的商品又必须通过商业才能转到消费者手中。如果商业没有足够的能力去完成这一任务，又如何能够满足人民的需要呢？由于不注意这个环节的平衡，于是就出现了这样两个问题：一是大批商品在流通领域停顿时间过久，经常发生破损、变质、腐烂、积压等情况，既造成了物质上的损失，又影响了再生产的进行。二是由于流通这个“出水口”的通过能力低，造成商店顾客拥挤，购物费时，增加了供求之间矛盾。这在一定程度上影响了党和国家同群众的关系，必须采取有效措施予以解决。

（2）流通同消费的平衡。主要指商品可供量与社会购买力之间的平衡。这里既要实现商品的价值量的平衡，又要保持商品的使用价值结构的合理比例。在商品价值量平衡方面，前几年由于几乎年年出现缺口，所以有关部门比较重视。但是对于商品结构上的平衡，则注意不够。这个平衡很重要，也很复杂。随着社会需求的越来越多样化，我们的工作也应该越做越细致，才能搞好这个平衡。它要求生产资料同消费资料商品之间要有合理的比例；还要求吃、穿、用商品之间，骨干商品与一般商品之间，生活必需品与非必需品之间，大商品与小商品之间都要有合理的比例。而且每类商品在品种、规格、花色等方面也都要结构合理。否则会出现同类商品，有的积压，有的脱销。如不少地方的市场，曾经出现大尺码鞋子脱销，中尺码鞋子积压；彩色面盆脱销，素色面盆积压；白布、花布脱销，色布积压等现象。这种长期积压的商品不仅没有起到满足人民需要的作用，反而造成社

会财富的浪费。

**(3)** 流通领域内部各个环节和各个方面的平衡。如购、销、存之间，批发与零售之间，购销与储运之间，商品、资金、设备、劳动力之间以及商品在地区之间、城乡之间、居民与集团之间、内销与外贸之间的投放与摆布等等，都要有合理的比例关系。只有搞好这些平衡，商业才能成为一个有机的整体，充分发挥其流通的功能作用。

**2** 遵循国民经济有计划按比例发展规律办好商业，需要解决的几个问题

建国以来，商业部门遵循有计划按比例发展规律要求，在促进商品生产发展，满足人民生活需要，和进行商业自身建设等方面取得了一定的成绩。但是，也有不少方面违反了这个规律的要求，造成了一些混乱和损失。我们认为，要按照这个规律要求，办好社会主义商业，当前迫切需要解决好以下几个问题。

**(1)** 改以产定销为以需定产。社会主义生产的根本目的，是不断满足社会和人民群众日益增长的物质和文化的需要，因此，应该“按照全社会和每个成员的需要对生产进行的社会的有计划的调节。”<sup>①</sup>这就是说，应该按照社会需要来组织和安排生产。这是社会主义基本经济规律和有计划按比例发展规律决定的。离开了这一点，就是从根本上违反了这两个经济规律的要求。我国在对私营工商业改造时期，对粮食、棉花、棉布等实行统购统销政策，这在当时是完全必要的。但后来把这一制度扩大到多数工业品，都实行以产定销，统购包销的制度，这就带来很大的副作用。久而久之，工业部

① 《马克思恩格斯选集》第3卷第319页。

门的生产计划往往与市场需要脱节，有的只按照对自己有利的条件组织和安排生产；而商业部门只能根据既定的计划，生产什么，收购什么，生产多少，收购多少，在供应上也就无法考虑市场需要，只能是有什么卖什么，有多少卖多少。结果，必然出现产需脱节现象，社会需要的某些商品长期供不应求，甚至脱销断档；社会不需要的某些商品却充斥市场，严重积压。而社会不需要的产品，生产愈多，浪费也就愈大。但由于归商业包销，生产企业不仅不反映这种损失浪费，而且照旧形成产值、利润、税金。甚至当商业被迫削价处理这些商品的时候，工业仍然继续生产。商业只好边处理，边进货，致使库存中有问题商品，愈处理愈多。一九七八年全国商业库存中长期积压的货不对路、质次价高、过期淘汰的商品，价值多达百亿元计，除了一部分是商业本身工作造成的以外，在很大程度上与这种以产定销的制度有关。这种情况在物资供应部门也很严重。如我国钢材不足，每年要花大量外汇进口，但却有大量型号、规格不对路的钢材积压在仓库。这些不对路的品种有的还在继续生产，继续积压。其他如某些机电产品，普通车床，农业机械等，都有类似情况。可见，以产定销是一个带有普遍性问题，必须全面地考虑予以解决。

早在二十多年前，陈云同志在资本主义工商业社会主义改造高潮以后，就看到了以产定销的弊病，并提出了解决的办法。他指出：“商业部门对工厂产品的采购，采取下列两种办法：（第一）对有关国计民生和规格简单的产品如棉纱、棉布、煤炭、食糖等等，继续实行统购包销，以便保证供应，稳定市场；（第二）对品种繁多的日用百货逐步停止统购包销而改用选购办法，……凡属选购的商品，商业部门有权优先

选购；没有选购和选剩的商品，可以由工厂自销或者委托商业部门代销。……上级商业批发公司不准向下面派货，下级商店可以向全国任何批发机构自由选购，也可以向工厂直接选购。工业、商业之间和商业的上下层机构之间采取这种选购办法的目的，是为了使工厂关心产品的销路而提高质量，为了使商店适应顾客的需要，而不减少商品的花色品种。这种选购办法，同样适合于许多手工业产品。<sup>①</sup>我们认为陈云同志这些意见至今仍然有现实意义。

改以产定销为按社会需要组织生产，即以销定产，商业部门不是“从此生意好做了”，而是责任更加重大，任务更加繁重了。不能再象过去那样收购什么，就销售什么，而是要把千差万别、千变万化、错综复杂的社会需要，加以科学地分析综合，及时地向生产部门提出订货、选购要求。这实际上是把原来计划部门的很大一部分工作转移到商业部门来了。这是一个有待立即解决的新课题。如果这个课题解决不好，改以需定产以后，并不等于能够按社会需要组织生产和解决产销脱节的问题。因此，商业部门从管理机构到企业单位，从批发到零售商店，都要为完成从以产定销到以需定产的转变而共同努力。并要探索出一条正确的途径和一套科学的管理方法。南斯拉夫的许多企业和经济组织，都有专门研究市场的机构和人员，经常调查国内外市场情况，预测市场行情变化的变化，做到商品对路，既保证消费者的利益，又促进了再生产的顺利进行。<sup>②</sup>南斯拉夫的做法，值得我们借鉴。

（2）国家计划和社会计划相结合，计划调节和市场调

转引自 1956年 9月 22日《人民日报》。

② 转引自《经济学动态》1979年第二期。

节相结合。长期以来，商业部门有些同志对社会主义计划经济，在认识上和实践中存在一定的片面性。主要表现：一是认为计划越包罗万象越好；二是认为计划必须由国家各级计划部门编制，也就是说，计划只应有国家计划一种形式。实践证明，这种观点是不科学的，按照这种观点编制出来的计划，其经济效果是不理想的。要把几十万个全民所有制企业，几百万个生产队和其他集体所有制企业，以至几亿农民的各项经济活动的每个环节，诸如由谁生产，生产什么，生产多少，由谁购销，什么品种购销多少，等等，都要由国家的各级计划部门直接安排，事实上是不可能的。勉强编制这种包罗万象、囊括一切的计划，只能靠估算，很难搞得准确。这样的计划，不仅起不到指导实际的作用，反而会起阻碍经济发展的消极作用。例如目前占社会商品流转总额百分之八十以上的一、二类商品和相当一部分三类商品的计划编制权、修改权，都掌握在中央及省、市的计划和行政管理部手中，由上而下地编制和下达，而最熟悉生产、流通和消费情况的商业批发和零售企业，基本处于无权状态。这是商业工作中出现官商化，衙门化，造成供求等比例失调的重要原因。

我们认为，要改变这种情况，就必须把国家计划和社会计划结合起来，把计划调节和市场调节结合起来，实行大计划，小自由。社会计划应在国家计划指导下制订，国家计划应在社会计划基础上平衡形成。具体说，就是先由商业企业与生产企业之间，以及商业企业相互之间，根据产需结合，购销结合的原则，直接衔接，签订产销合同、购销合同、供销合同、供应合同，形成社会计划；然后在社会计划基础上，由下而上编制国家的各级计划。企业之间的各种社会计

划，应尽可能细一些。对品种、数量、质量、规格、花色、包装、价格、发货时间以及交货方式，结算方式等等，都要以合同形式予以明确规定，并确立双方严肃执行合同的经济责任。国家计划，主要应协调生产同流通、流通同消费以及流通内部各环节之间总的平衡，和安排一些与国计民生关系重大的商品的产、供、销。国家和行政管理部门下达给企业主管公司或企业的计划，应该是几项大的主要经济指标，例如商品流转计划可以只下达购、销、存总值和主要商品的调拨指标；财务计划可以只下达资金利润率指标。其余指标，由企业根据国家下达的大指标自行综合平衡，具体安排。企业在衔接和编制社会计划时，首先要考虑国家计划指标的平衡；在执行社会计划时，首先要保证国家计划指标的完成，同时允许企业之间在价格、品种、花色以及经营方式上进行竞争。这样大计划，小自由，就有可能使计划比较接近实际。陈云同志早就指出：我们应该把国家计划中对这些产品的各项指标只作为一种参考指标，让生产这些日用百货的工厂，可以按照市场情况，自定指标，进行生产，而不受国家参考指标的束缚，并且根据年终的实际来缴纳应缴的利润。只要企业开支严格遵守国家规定的财政制度，那末按年终实际来缴纳利润，是不会造成国家的损失。我们认为这一精神可以作为目前商业部门计划管理体制改革的依据。

**(3)** 严格实行合同制。经济合同是各个企业之间为产、供、销等经济联系而签订的协议书。各个企业之间产、供、销的平衡衔接，是整个社会生产按比例发展的必要条件，单有国家计划，还只是一种行政管理手段。必须同时在企业之间、经济管理部门与企业之间，以及企业内部各职能部门之间、企业与职工之间，等等，都实行严格的合同，并使合同



明确的规定双方应承担的经济责任，才能贯彻经济核算制和物质利益原则，才能实现用经济手段和行政手段相结合的方式，对国民经济进行有效的计划管理。

建国以来，在商品流通领域中，实行过一些经济合同，如产销合同、购销合同、供销合同和供应合同等等，发挥过一定的积极作用。但是，过去这类合同普遍存在两个问题：一是合同没有明确的经济责任，没有法律保证。合同中虽然也规定了品种、数量、质量、规格、花色、包装、价格、以及交货时间、发货方式、结算方式等项目，但对违反这些规定，合同双方应负什么样的经济责任，多数都没有明确规定。尤其是在林彪、“四人帮”的干扰破坏下，取消了国家经济管理部门对合同的监督和仲裁，结果订约双方都可以随意违反，合同成了一纸空文。如到期供方不交货或需方不提货；或者商品不符合原订质量、规格、花色等等，哪一方都是无可奈何。二是由于前几年很多商品供不应求，于是产方对销方，批发对零售，商业对使用单位，都出现了所谓“霸王合同”。商品权在谁手中，谁就成了“霸王”，需方只能谦恭下礼，低声下气，如有冒犯，则以取消合同，停止供货相要挟；或者拖延供货、减少热门货、搭配冷门货等等。这是不正常的，不符合社会主义的协作原则的。

社会主义的计划经济必须同时使用经济手段和行政手段来进行管理，两者是相辅相成的。行政管理需要经济手段作为杠杆；经济手段也需要行政的，以至法律的手段作为保证。所以，要使经济合同成为管理计划经济的重要工具，就必须使合同制度法律化，就需要尽快制订完备的经济立法和设置有权威的经济司法机构。合同中要明确规定双方的经济责任和违反合同必须承担赔偿责任的义务。各级经济主管部门都

要设立仲裁机构，监督、检查合同的执行情况，仲裁纠纷。以保证产供销等经济活动的顺利进行和合同双方的经济利益。如果我们把计划管理真正建立在具有法律效力的合同制的基础上，就有可能做到象列宁所说的那样：“使经济机构真正能象钟表一样工作。”<sup>①</sup>

（4）把商业计划管理建立在商品经济的基础上。商业是从事商品流通的部门。对商业的计划管理，必须以生产资料公有制为基础的商品经济为条件。商品经济的特点是：生产不是为了自给，而是为了进行等价交换。因此，商业计划管理的形式应该适应商品等价交换的特点。但是长期以来，商业的计划管理挪用了一套对产品调拨的管理方法。经营的商品大部分是统一收购，统一调拨；利润统一上缴，亏损由国家负责等等。国营企业内部调拨的生产资料是产品还是商品？对它怎样进行管理？目前正在讨论研究。这里暂且不论。但商业的计划管理，必须适应商品经济的客观要求，应该是毫无疑问的。商业经营的品种多达几十万种，并要与几万以至几亿生产者和消费者打交道，生产和需求千变万化，经济联系十分复杂。因此，计划不能包罗万象，统得过死，而必须正确利用市场，做到计划调节与市场调节相结合。即把计划与价格，生产与市场结合起来，发挥价值规律的作用，来补充、完善、校正国家计划和社会计划，调节供求矛盾。要自觉地利用价格、利润、税收、利息等经济杠杆，来协调国家、企业、集体和个人之间的经济利益，密切各方面的经济联系。这里关键是正确认识和利用价值规律。因为价值规律是商品经济的基本规律。对商业的计划管理，必须把正确利用计划规律和

价值规律有机地结合起来。这两个规律都要求“时间节约以及有计划地分配劳动时间于不同的生产部门”。计划规律是通过计划从正面直接地反映经济活动内在的客观比例关系，而价值规律作用的结果，则是从反面强制地，迂回地反映这一点。所以，我们要在国家计划指导下，充分利用价值规律，尽量使从事生产和流通活动的企业，直接进行经济联系，直接协商议定商品的生产、交换以及价格等问题。做到象列宁所说的那样：让他们“完全负责”。这样才能使他们加强经济核算，改善经营管理，增加经营品种，加速商品流通，降低流通费用，提高经营效果，更好地为生产和消费服务。

#### （四）坚持物质利益原则

#### 充分调动企业和职工的社会主义积极性

##### 1 坚持物质利益原则的重要性

社会的经济关系首先表现为物质利益关系。马克思说：“人们奋斗所争取的一切，都同他们的利益有关。”<sup>①</sup>人类社会最基本的实践活动——生产斗争，就是为了直接的物质利益。而一切阶级斗争，最终也是为了物质利益，政治权力则是实现经济利益的手段。不同社会制度的物质利益关系，是由生产发展水平和生产方式决定的，并反过来对生产力的发展和社会制度的巩固发生重大影响。

在私有制社会，物质利益的关系是剥削与被剥削的关系，统治者和被统治者的利益处于对立状态，因此，必然浪费社会的大量劳动和财富。这在资本主义经济危机期间，表现尤

《马克思恩格斯全集》第1卷第82页。

为明显。由于一切剥削阶级的物质利益都是建立在掠夺劳动人民利益的基础上，剥削阶级为了掩盖这种掠夺的真象和维护他们的统治地位，总是利用其控制的舆论工具，宣扬劳动人民和他们是“休戚相关”、“利益均等”的，鼓吹阶级调和、阶级合作，以麻痹劳动人民的革命斗志。

马克思和恩格斯指出：“过去的一切运动都是少数人的或者为少数人谋利益的运动。无产阶级的运动是绝大多数人的、为绝大多数人谋利益的独立的运动。”<sup>①</sup>在社会主义社会里，社会整体利益和劳动者个人利益、长远利益和当前利益从根本上说是协调的、一致的。但是，在局部范围内，各方面的利益也会出现不协调现象。实现社会主义现代化，把我国建设成为社会主义现代化强国，这是我国各族人民的最高利益。因此，在加强政治思想工作的同时，正确处理和协调国家、集体、个人之间的物质利益关系，调动各方面的积极性，对于加快实现社会主义现代化建设具有重大意义。

社会主义的物质利益原则，就是使劳动者从物质利益上关心劳动成果和生产发展的原则。根据这个原则，劳动者的个人收入和集体福利，取决于他们给予社会的劳动数量和质量，取决于各个经济单位的经营成果和整个社会生产的发展情况。实行物质利益原则，就能够使广大工人、农民、知识分子和干部，从社会经济的发展中得到看得见的、摸得着的实际的物质利益。所以，物质利益原则，是社会主义经济管理的根本要求。列宁说：“必须把国民经济的一切大部门建立在个人利益的关心上面。共同讨论，专人负责。由于不会实行这个原则，我们每一步都吃到苦头。”<sup>②</sup>我国三十年来社会主义建

① 《马克思恩格斯选集》第1卷第262页。

② 《列宁全集》第33卷第51页。

设的实践证明，列宁的这一论断是十分正确的。林彪、“四人帮”正是与历史上一切剥削阶级一样，把自己打扮成不要任何物质利益的“君子”，污蔑物质利益原则是“修正主义”。鲁迅曾嘲笑过这类伪君子，指出：“凡承认饭需要钱买，而以说钱为卑鄙者，倘能按一按他的胃，那里面怕总还有鱼肉没有消化完……。”<sup>①</sup>林彪、“四人帮”这一伙吸血鬼在物质利益方面散布的种种谬论，和一系列祸国殃民的倒行逆施，严重地挫伤了各个经济单位和广大劳动者的积极性，极大地破坏了我国的国民经济建设。我们要拨乱反正，在实现社会主义现代化建设中，坚持马克思主义的物质利益原则。

实行物质利益原则，从整个国民经济来讲，涉及的方面非常广泛。从商业部门来讲，坚持物质利益原则，主要应解决好以下两个问题：一是在国家与企业之间建立严格的经济核算关系，扩大企业的权力，加强企业的经济责任，使企业强烈地关心其经营成果，从而调动广大企业的社会主义积极性；二是坚持各尽所能，按劳分配的原则，把劳动者的“劳”与“得”，有机地联系起来，多劳多得，少劳少得，坚决纠正平均主义倾向，从而调动广大劳动者的社会主义积极性。

## 2 正确处理国家与商业企业的经济关系

我们知道，商业企业是承担商品购、销、调、存的经济单位。正确处理国家同商业企业的经济关系，是充分发挥商业企业主动性、创造性，并通过企业去调动广大商业职工的主动性，创造性的关键。处理好国家与商业企业的经济关系，其核心在于让商业企业实行独立的、严格的经济核算，承担在商品流通过程中相应的经济责任，并享受一定的经济

利益，使企业从经济利益上关心自己的经营成果。这就是说，无论是批发企业、零售企业，还是饮食服务企业，都必须完成国家或上级下达的各项计划，努力降低流通费用，增加企业利润。凡经营得好、经营效果大的，应给予较多的物质利益，使之能扩大经营、增添设备和更多地改善职工的福利；经营差的，所得的经济利益就得按比例递减；经营不当造成亏损的，应受到经济制裁。经济手段就是物质利益手段。所谓用经济手段来管理经济，就是用物质利益手段来促进经营管理水平的提高。列宁指出：“各个托拉斯和企业建立在经济核算制基础上，正是为了要他们自己负责，而且是完全负责，使自己的企业不亏本。”<sup>①</sup> 这就要把经济责任与经济权力密切地联系起来。从商业企业目前情况来看，正确处理国家同商业企业的经济关系，需要解决好以下几个问题：

（1）采用资金利润率指标和实行企业利润留成制度。长期以来，我国商业企业在经营上采取统一计划，统一调拨，统购包销；在财务上采取统收统支，利润全部上缴的制度，因此企业很大程度上存在“无权、无责、无利”的状况，其结果是：占用资金多，库存商品量大，周转慢，利润少，甚至出现亏损。“四害”横行时期，亏损面达到惊人程度，甚至连经营工业品的二级批发企业也出现了连年亏损的异常情况。前几年，很多批发企业，盲目地进了大量消费者不需要，经营无利的商品。还层层留机动，把一些紧俏商品压在仓库里。对库存有问题的商品也不及时处理，很多零售企业，长期做不到站有店有，库有柜有，致使批零企业经营品种普遍下降。这种现象是没有把企业经营成果与企业、职工

<sup>①</sup> 《列宁全集》第35卷第549页。

的物质利益直接联系起来造成的。

为了改变这种状况，我们认为，应该在各级商业企业中采用资金利润率指标，实行企业利润留成制度。以促使企业勤进快销，货畅其流，库存合理，降低费用，增加盈利。

所谓资金利润率和企业利润分成制度，就是国家通过财政或信贷形式，拨给企业一定数量的固定资金和流动资金，并规定必须上缴一定数量的利润和企业利润留成比例。例如，拨给某百货公司系统年平均资金占用量为一百亿元，规定百分之十的利润率和百分之十利润留成率。那么，该公司每年就必须向国家上缴九百万元利润和有权留成一百万元利润。公司再根据所属企业的具体情况，下达相应的资金利润率和利润留成率。在完成规定的上缴利润后，超额部分应按比例留给企业。留成的利润由企业用于技术革新、网点改造、更新设备、补充流动资金、集体福利、奖励职工干部等。这样，在两个使用同等数量资金的公司或企业之间，由于经营管理好坏，实现的利润不同，即给国家贡献大小不同，允许企业和职工所得的物质利益也可以不同。如果企业由于主观原因，没有完成资金利润指标和上缴利润任务，就应该对企业及其领导人和职工，在经济上予以一定的惩罚，使之承担经济责任。

企业上缴的利润，上级公司也应留取适当比例，用于整个行业的统筹发展。

(2) 扩大商业企业的经营管理权力。采用资金利润率和实行利润留成制度，企业就必须有相应的权力，可以独立自主地处理经营管理上有关的问题。否则企业不能主动采取措施去完成资金利润率指标，则采用这个指标也就没有什么意义。在扩大企业权力的同时，又必须明确企业的职责。党

的十一届三中全会公报指出：“现在我国经济管理体制的一个严重缺点是权力过于集中，应该有领导的大胆下放，让地方和工农业企业在国家统一的计划的指导下有更多的经营管理自主权。”我们认为这个精神也完全适用于商业企业。目前，商业企业的物权、财权、人权都过小。几乎事无巨细，都得向上层层请示，等到答复批准下来，往往已经时过境迁。

扩大商业企业的自主权，首先要扩大商品的购销自主权。企业（包括批发企业、零售企业和饮食服务企业）在遵守国家有关政策，完成上级下达的有关计划指标前提下，有权独立地与其他工、农、商企业签订长期协议书和短期购销合同，采购和推销商品，增加新的营业项目，包括在市政部门统一规划下，扩大营业网点。允许批发企业自设门市，允许零售企业扩大分支机构。对财产损失和商品削价处理权，也要适当下放。只有这样，经营才能活跃，市场才能繁荣，利润才能增加，官商化作风才能克服。

与扩大商品的购销权力相适应，还必须扩大企业的财权与人权。允许企业用留成的利润和提取的折旧基金，购置和维修固定资产，奖励先进个人和改善集体福利。允许企业根据业务量大小，直接向劳动部门申请增加或减少劳动力。对上级或劳动部门分配来的职工，企业有权进行考核，不合格的有权拒绝接收。为此国家应该及早制定“劳动法”，以便妥善处理劳动力的调配问题。

（3）实行专业公司统一领导的商业管理体制。要扩大企业的权力，行使企业的经营管理自主权，就必须使企业从目前的“多头”领导关系中解放出来。摆脱众多“婆婆”的牵制，根据实际情况做生意。目前，一个商业企业，受上下左右众多“婆婆”的管辖。有党的领导关系，行政的领导关



系，业务的领导关系，还有业务指导关系，以及某一专门业务职能的领导或指导关系（如财政、银行、劳动等部门）。这些领导部门往往互不通气，各下其令，上面千条线，下面一根针。几十只手一起往下伸，使企业无所适从，左右掣肘。这种“多头”的领导关系，严重地束缚了企业的手脚，阻碍了企业及其职工发挥积极性和创造性。为了切实加强对企业的领导，和扩大企业的经营管理自主权，商业企业的管理体制，要实行购销调统一，人财物统一，领导关系要单一。即企业只能由一个主管的上级专业公司，统一管理商品的购销调存，和人财物。上下级之间职责范围要明确，属于企业职权范围的事，上级要放手让企业去办，不得乱加干涉；属于上级该办的事，不得推给企业，要保证企业完成任务的必要条件。这方面，工业部门已有“五定”、“五保”等规定，商业部门也应通过调查研究，及早制订出切实可行的章程。企业与主管的上级公司之间，也要签订经济合同。明确义务和权利，各自承担经济责任。任何上级或其他部门都无权平调企业的人、财、物（包括商品）去从事与企业经济活动无关的事情。

主管的上级专业公司在对企业经济指标的管理上，不要统得太多、太死，应该只规定几项主要的、综合性的指标。在计划管理上，主要抓商品流转计划的各项总值指标，和资金利润率指标。商品流转计划的购、销、调、存总值指标，反映了对商业企业经营活动的的基本要求；而资金利润率指标则是反映企业经营活动的综合成果。抓住这些主要指标，其他指标也就能带动起来。如果指标规定得太多、太死、往往会出现不符合实际情况的现象，使企业受到掣肘，反而影响以上主要指标的完成。可能有些同志对下放具体指标有疑

虑，这是不必要的。“大庆油田所以开发得这么快，生产搞得这么好，一个重要的原因，就是石油部坚持了扩大企业权力的原则。无论是在油田基本建设方面，还是在原油生产方面，部里只抓几个主要指标，把相当大的权力下放给大庆油田”。<sup>①</sup>大庆的经验是值得学习的，是符合客观规律的，其精神同样适用于商业部门。

总之，在国家与企业的关系上，实行物质利益原则，必须同时调整企业的职责、权力、使企业有足够的经营管理自主权 对自己的经济活动“完全负责”以提高经营管理水平。

**3 坚持按劳分配原则，充分调动商业职工的社会主义积极性**

贯彻按劳分配原则是实现物质利益原则的基础。物质利益原则是要把国家、地方、部门、企业和个人的物质利益有机地联系起来，全面地调动各方面的积极性。而这各方利益的基础是劳动者个人的物质利益。整体利益是个人利益的集中，个人利益是整体利益的基础。所以坚持物质利益原则，最根本的就是要坚持按劳分配，把劳动和物质利益有机地联系起来，最充分地调动全体劳动者的积极性。这就是为什么列宁强调要把国民经济各部门的管理，建立在“个人利益的关心上面”强调社会主义建设必须“借助于伟大革命所产生的热情，依靠个人兴趣、依靠个人利益、依靠经济核算……”<sup>②</sup>。当然整体利益是高于个人利益的，它是实现个人利益的前提。列宁说：“根据马克思主义的基本思想，社会发展的利益高于无产阶级的利益；整个工人运动的利益

转引自1979年2月19日《人民日报》。

<sup>②</sup> 《列宁全集》第33卷第39页。

高于工人个别部分或运动个别阶段的利益。”<sup>①</sup>因此，劳动者个人利益，应该服从社会的整体利益和长远利益。

粉碎“四人帮”以来，商业部门在党的领导下，正在积极地恢复和加强按劳分配制度，对调动商业部门广大职工的积极性，努力投入国民经济的调整和四个现代化建设，起到了重要的作用。

但是，当前有些地方，对林彪、“四人帮”在按劳分配问题上散布的种种谬论，批判还不够彻底，余毒并未肃清。因此，在劳动报酬上的平均主义倾向还没完全消除，有的还比较严重。例如，对一些工种的工资形式改革进展迟缓，对适于实行计件工资的，不敢计件，顾虑重重。有的连试点都不敢搞。有的地方，奖金发得不少，但并未与职工的劳动贡献密切联系，群众称之为“吃大锅饭奖”。平均主义倾向还不同程度地存在，挫伤了群众的积极性。这些，都值得我们认真总结和改正。

我们认为，商业部门坚持按劳分配原则，进一步克服平均主义倾向，需要解决好以下几个问题：

（1）“劳”与“得”必须紧密联系，真正做到报酬和劳动成比例。马克思在阐述按劳分配原则时指出：“生产者的权利是和他们提供的劳动成比例的；平等就在于以同一的尺度——劳动——来计量。”<sup>②</sup>这是按劳分配原则的根本要求。离开了劳动来计量，离开了报酬与劳动成比例，就不是实质上的按劳分配，不仅不能调动，甚至还会挫伤群众的积极性。但是，如何使报酬与劳动成比例，是一个很复杂的问题，需要根据各种具体劳动的形态，进行科学分析，才能找出抽象

《列宁全集》第4卷第207页。

② 《马克思恩格斯选集》第3卷第11页。

的数量关系。商业劳动的形态，与生产劳动又有所不同。生产部门的劳动，是不断地从潜在的形态转化为流动的形态，又进而凝为物化的形态。而物化的劳动形态，一般能比较直接、明显和准确地反映劳动者向社会提供的劳动量。但物化的劳动形态在商业部门不是基本的。商业劳动量的计算和报酬形式，有其本身的特殊性。商业部门的不同行业、不同工种的劳动量究竟怎样计算？劳动和报酬之间的比例怎样确定？采取什么报酬形式才能使劳动和报酬紧密联系？各行业、各工种之间报酬如何平衡？等等，这一系列问题，需要广大实际工作者和理论工作者，紧密配合，认真研究。否则，劳动和报酬之间的规律性联系是不会自动地呈现在人们面前的。我们认为，要使商业劳动和报酬紧密联系，需要研究这样一些问题：

第一，在报酬形式上，对不同行业、不同工种，即不同的劳动形态，要采取不同的形式。不能简单化“一刀切”。

长期以来，商业部门普遍采用计时工资制的报酬形式。实践证明，这种简单划一的形式不利于调动广大商业职工的积极性。商业的售货劳动、装卸劳动、烹调劳动、理发劳动、服务劳动以及记帐、采购、保管和后勤劳动等等，劳动形态各不相同。有的劳动效果比较明显，与经营成果联系比较直接；有的则属间接联系，反映劳动效果不明显。这就要采取不同的报酬形式，使广大商业职工更加关心自己的劳动数量和质量，劳动效果、劳动报酬这三者的关系。对劳动与效果联系比较直接，反映比较明显，能够采取计件工资形式的，应尽量采取计件工资。例如，装卸、包装、理发等工种，目前较多的是采取固定工资加超额计件或超额奖励形式，应该实行完全计件工资制。营业员的售货劳动，是商业部门最大

量、最普遍的劳动形态。目前基本上采取的是计时工资，应该有更适当的工资形式来代替它。现在有的地方，根据经营商品销售的畅滞和品种的大小等特点，确定各营业组、营业员的销售定额，和经营品种指标，超定额按一定比例奖励。这种形式值得试行，并在试行中逐步完善。对管理人员，后勤人员等，可以考虑采取计时工资加利润提成工资的形式，使之关心企业总的经营成果。对采购人员可以考虑采取与商品销售成果联系起来的工资形式，以促进商品适销对路和勤进快销，等等。总之，可以先抓住商业上有代表性的几种劳动形态，进行调查研究、试点，逐渐形成合理而有效的工资形式，并扩展到其他行业和工种。

第二，奖金的形式和数量，要以劳动者提供的超额劳动为依据。

奖金是社会主义劳动报酬的辅助形式，是工资的超过部分。计时工资是以同级劳动者向社会提供的平均劳动量为依据的。当劳动者向社会提供了超额劳动量时，就应该及时通过奖金这种灵活的形式，给以适当的报酬，使报酬与劳动成比例。所以奖金的形式和数量，都应该与超额劳动紧密联系，否则，就不足以正确调动劳动者的积极性。商业部门在恢复和实行奖金制度以来，取得了一定成绩，出勤率、劳动效率和经营成果都有所提高。但也存在一些问题，主要是有的由于奖金与超额劳动相脱离，出现了奖金平均化倾向。从一种一律不发奖金的平均主义，跳到了一种一律都发奖金的平均主义。因此，评奖成了“平奖”，奖金人人有份，等级差距甚小，劳动不好的也有“安慰奖”。所谓“评奖金，大家分，好坏相差两元整”的现象，较为普遍。劳动者领得奖金，固然高兴，但无荣誉感。所以不足以调动积极性。而一些真正提

供了超额劳动，多做了贡献的优秀劳动者，却并没有得到超过一般劳动者的报酬，反而可能被挫伤积极性。有的地方乱发奖金，数量很多，效果却不好，究其原因，也是奖金与超额劳动脱节。据此，我们认为今后实行奖金制度，应考虑以下原则：

奖金项目应以单项奖为主，综合奖为辅，奖金项目不宜多，可根据不同工种、不同岗位，规定不同的评奖指标；奖金形式以个人奖为主，集体奖为辅，应该承认人们的劳动差别，鼓励劳动者在提高劳动的熟练程度和劳动效率方面“冒尖”；评奖条件必需以超额劳动为依据，而不应把与劳动无关的其他条件做为衡量奖金的尺度，超额有奖，多超多奖，不超不奖，有重大发明创造和特殊贡献的，给予额外的物质奖励；评奖对象，应包括全体职工、各级干部，以提高干部特别是企业领导干部对企业经营好坏的责任感。这里，比较复杂的问题是确定评奖指标和奖金标准。因此，必须依靠群众上下结合，进行深入地调查研究，通过试点，逐步制订出科学合理、简单易行的奖金制度。

总之，一切报酬形式都要与劳动紧密相连，并反映两者规律性的联系。劳动既有量的统一性又有质的多样性，所以在实际经济生活中应该采用多种报酬形式，以求能够全面反映劳动质的特点和量的差别。我们认为劳动者的技术水平、管理能力和熟练程度，一般可用等级工资反映；劳动数量与劳动效果联系比较直接的，尽量用计件工资反映；劳动条件的好坏，可用津贴制度反映；劳动成果用奖励制度反映，等等。以做到既能使每个工种的劳动与报酬成比例，又能使各个工种之间的等量劳动取得大致相等的报酬。劳动工资是一项科学性、政治性、思想性很强的工作，要加强专门研究，

不应把它当作一项单纯的行政事务工作看待。

（ 2 ）把商业职工的一部分收入和企业的经营成果联系起来。以上办法，只能解决企业内部职工之间劳动报酬上的平均主义，还不能解决企业之间在劳动报酬上的平均主义。假定两个商店，拥有同样的资金、设备和劳动力，具有同样的经营条件和经营同样的商品，却出现很不相同的经营成果。而两个商店的干部和职工却得到同样的报酬。那么，这就不利于调动干部和职工关心集体，提高企业的经营管理水平的积极性。这就仍然没有做到象列宁所要求的把企业的管理“建立在个人利益的关心上面”。要做到这一点，就应该把企业的干部和职工的劳动报酬同企业的经营成果联系起来，就应该允许在全民所有制的不同企业中，同级干部和职工可以有不同量的劳动报酬。这是一项重大的改革，也是商品经济发展的要求。我们知道，现代化的商品生产和商品流通，需要统一的指挥和管理，需要把劳动力科学地组织起来发挥集体的作用。仅仅依靠单个劳动者的积极性是不能管理好现代商业的。商业企业犹如部队的连队一样，是组织和发挥集体积极性的基本单位。把职工的一部分收入与企业经营成果联系起来，正是有利于企业调动、组织和发挥这种集体的积极性，鼓励职工发扬集体主义精神，互相协作，密切配合，以提高企业的管理水平和经营效果。这样，就有可能使一百个职工发挥相当于二百个职工的效力；使十万元的资金发挥相当于二十万元资金的效果。恩格斯告诉我们：“拿破仑描写过骑术不精但有纪律的法国骑兵和当时无疑地最善于单个格斗但没有纪律的骑兵——马木留克兵之间的战斗，他写道：‘两个马木留克兵绝对能打赢三个法国兵，一百个法国兵与一百个马木留克兵势均力敌，三百个法国兵大都能战胜三百

个马木留克兵，而一千个法国兵则总能打败一千五百个马木留克兵。’”<sup>①</sup>拿破仑懂得的东西，我们社会主义企业的领导者和管理者更应善于运用。列宁对实行这一原则曾有过明确的论述，他说，要“根据各工厂生产的产品总额，或铁路运输业及水路运输业的经营结果来决定工资等等”，<sup>②</sup>又说：“刻不容缓的是实行奖励制，按对外贸易人民委员部、合作社以及其他贸易机关贸易额的大小和利润的多少来奖励苏维埃职员。”<sup>③</sup>

采取何种报酬制度才能使干部和职工的部分收入和企业的经营成果有机地联系起来，这有待于更多的试验和总结。从目前的典型材料来看，把职工的一部分收入与企业的利润联系起来，效果较好。形式可有利润提成工资，或从利润留成中提取奖金，等等。十多年来，全国理发行业多数亏损，但西安市理发业由于十五年来一直坚持实行基本工资加利润提成工资的报酬制度，除了其中一年因“四入帮”挑动武斗影响外，其余十四年均获得了优厚的利润。一九七七年与一九六六年比较，劳动效率提高了一点四倍，利润率提高了百分之三十四点五；在为国家多做贡献的同时，职工个人收入也有了相应增加。每个理发员平均每月收入增加二十六元，其中低的十多元，高的三十到四十元。<sup>④</sup>

总之，实行把职工的一部分收入与企业经营效果相联系的制度，可以使国家、企业、个人三者利益进一步结合起来。只有更好地完成国家计划，向国家多上缴利润，企业才能多

① 《反杜林论》第126页。

② 《列宁全集》第27卷第236—237页。

③ 《列宁全集》第33卷第299—300页。

④ 转引自1979年1月19日《对贸战线》。



得利润留成，职工和干部才能多得收入。所以，这一制度既体现了三者利益的统一，又符合先国家、后集体、再个人的要求。

有的同志担心实行这种报酬制度，会多发工资和奖金，因而引起社会购买力与商品可供量之间的不平衡。我们认为，这种担心是不必要的。只要坚持劳动与经营效果相联系的原则，并确定适当的比例，就符合“生产长一寸，福利长一分”的要求，而不会引起供求比例失调。因为多发了一个数量的工资或奖金，在生产部门就体现生产了若干个加倍价值量的产品，在商业部门则体现了若干个加倍价值量的商品从流通领域通过，完成了由生产向消费的转化。当然，在这增加的生产量与流通量中有一个生产资料与生活资料，以及生活资料内部之间的平衡问题，但这只要适当安排是可以解决的。当前，我国经济由于受林彪、“四人帮”长期破坏，还在调整阶段，因此人民生活改善不能太快太急，工资和奖金不能一下子提得太高。但正因为如此，就更应该坚持按劳分配原则，反对平均主义，以加速国民经济的调整与发展。

**(3)** 实行严格的劳动定额管理和广泛的民主管理。正确贯彻按劳分配原则，必须对劳动的数量和质量进行科学的计算与严格的考核。过去，商业部门所以存在“工资按年头，奖金按人头”的倾向，原因固然很多，但缺乏对劳动的定额管理，缺乏对职工提供的劳动量的计算与劳动效果的考核，是一个很重要的因素。有些同志认为劳动定额管理只是生产部门的事，这是对商业劳动缺乏深入分析所产生的错觉。商业劳动也有数量和质量可以考核，只是劳动形态有它的特殊性。生产部门的劳动形态也是千差万别的，既然可以考核，那么商业劳动同样也是应该可以考核的。无论是批发企业、

零售企业和服务性企业，都有一定的商品量或服务量从商业职工手中通过，这就为商业劳动的考核，提供了基本的依据。各行各业都应逐步建立购、销、调、储、运等劳动的定额和差错率、损耗率、周转率等等指标。有的可用价值指标，有的可兼用价值与使用价值指标。服务行业可以根据劳务的数量和质量确定劳动定额。在这个基础上，对统计、会计、财务、后勤等工种，也应建立起合理的劳动定额及其他考核指标。实行时，既要有详细的原始记录，又要有科学的综合反映，使其能够相互比较，共同促进。

劳动定额管理同企业的其他经营管理一样，都应该发动和依靠企业的职工、干部，实行民主管理，而不应该单纯依靠行政手段，依靠少数人管理。把职工的报酬与企业的经营成果联系起来，其实质就是使全体职工对企业的经营承担了经济责任。如果职工无权过问企业的经营管理，那怎么能让他们承担经营好坏的责任呢？所以，在扩大企业权力的同时，也必须扩大职工参与企业经营管理的权力。企业的各项计划和重大的管理措施、经营方法，都应广泛听取职工群众的意见，经过职工代表会议充分讨论。企业的各级干部，应该由群众选举并经上级批准产生。只有这样，才能提高职工的主人翁责任感，才能把集中统一领导和民主管理结合起来，从而把企业的经营管理不断推向新的水平。

（4）把坚持物质利益原则同加强思想政治工作结合起来。物质利益原则无疑是调动群众积极性的一项重要经济手段，但是，同其他任何手段一样，它也不是万能的，我们必须坚持精神鼓励为主，物质鼓励为辅的原则，不能片面强调物质利益。我们必须在贯彻按劳分配的同时，充分强调各尽所能。要在干部和群众中提倡共产主义劳动态度，提倡全心

全意为人民服务，提倡不计报酬、忘我劳动和献身精神，提倡全体劳动者团结一致为实现四个现代化而共同奋斗。必须认识，那种认为只要有了物质鼓励制度，就可以不要思想政治工作的观点，是十分有害的。恰恰相反，物质利益原则只有在加强思想政治工作的基础上，才能得到正确贯彻。而物质利益原则贯彻好了，也有助于搞好思想政治工作。两者是互相配合，相辅相成的。例如，以上讲到贯彻按劳分配原则需要规定相应的劳动定额、考核制度、奖励项目、评奖办法等等，这些都要依靠和发动群众共同制订。由于群众觉悟水平高低不一，对这些问题的看法也往往不同，而这是按劳分配制度本身所不能解决的。这就必须通过思想政治工作，提高大家的觉悟和认识水平，才能统一认识，求得比较正确的解决。

思想政治工作内容十分广泛，在同物质鼓励制度相结合的过程中，要处理好以下两个问题：

一是通过思想政治工作，统一劳动者对个人利益同集体的、国家的利益，眼前利益同长远利益的认识。恩格斯说，在实现了社会主义生产方式以后，“通过社会生产，不仅可能保证一切社会成员有富足的和一天比一天充裕的物质生活，而且还可能保证他们的体力和智力获得充分的自由的发展和运用，这种可能性现在是第一次出现了”。所以社会主义社会从根本上说 劳动者的个人利益、眼前利益 同集体利益、国家利益、长远利益是一致的。但是在局部范围内也会发生矛盾。思想政治工作的任务就是要“以集体利益和个人利益相结合的原则为一切言论行动的标准的社会主义精神”<sup>①</sup> 去教育群

① 《马克思恩格斯全集》第20卷第307页。

② 《毛泽东选集》第5卷第244页。

众，使群众认识到自己的利益，并且团结起来为自己的利益而奋斗；使群众自觉地做到：当个人利益和集体利益发生矛盾时，服从集体利益，企业利益和国家利益发生矛盾时，服从国家利益。在加强思想政治工作的同时，更要严格的坚持物质利益原则，做到在发展生产的基础上，让群众得到实际的物质利益。从而使群众体会到：实际生活是与思想政治工作的内容相一致的。这样的思想政治工作才是正确有力的。如果只强调思想政治工作，不坚持物质利益原则，这是搞唯心主义，非失败不可。反之，如果只强调物质利益，不加强思想政治工作，这是搞经济主义，失去了社会主义方向，也非失败不可。

二是通过思想政治工作，正确区分正当的个人物质利益与个人主义、企业的物质利益与本位主义，使经济工作保持正确的政治方向。在社会主义社会里，当生产力还不是高度发达、社会产品还没有极大丰富的时候，劳动对于大多数群众还是谋生的主要手段，而还不是生活的第一需要。因此，从与个人利益相联系这一点上来讲，个人物质利益和个人主义在意识形态上有相通之处。但必须指出，二者是完全不同的两个范畴。绝不能混同起来。必须通过思想政治工作，使群众能够自觉对二者加以区别。个人物质利益是劳动者为社会创造财富以后，理所当然地从社会总财富中分得一份和自己劳动量成比例的生活资料，它与集体利益、国家利益是一致的。个人主义则是私有制的产物，是剥削阶级的意识形态，其本质是一切为了个人，把个人利益置于集体利益之上。个人主义是对劳动群众的腐蚀剂。它在分配中的表现是：不仅想从社会总财富中取得自己应得的一份，而且还想从别的劳动者为社会创造的财富中，捞取额外的一份。我们要保护

劳动者正当的物质利益，而必须批判形形色色的个人主义。

对待企业的物质利益也是这个道理。企业在完成了各项计划，按照规定分得一份由企业支配的物质财富，这是完全应该的。反之，如果没有完成计划，或者采取不正当的手段完成计划，骗取了一份供企业支配的物质财富；或者虽然完成了计划，但却巧立名目，私自多留了，那就是本位主义。本位主义是扩大了的个人主义，同样应该通过加强思想政治工作，和规定必要的纪律和法制，予以教育和克服。

当前，国民经济正在调整，林彪、“四人帮”造成的困难尚待克服，更需要把思想政治工作同物质利益原则结合起来，强调国家关心人民疾苦，人民体谅国家困难，上下一致，同心同德，为社会主义现代化建设而奋斗。总之，在整个社会主义阶段，物质利益原则一定要坚持，思想政治工作一定不能放松。

## 前 言

党的十一届三中全会决定，全党工作的着重点从一九七九年转移到社会主义现代化建设上来。实现这个具有伟大历史意义的转变，是一场极其深刻的革命。广大商业职工无不为此欢欣鼓舞，以紧迫的革命责任感，认真学习，积极工作，决心为实现四化作出新贡献。

社会主义现代化建设是一项宏伟而艰巨的事业，它必然会引起商业工作的一系列重大变革。当前，广大商业职工十分关心四个现代化将会给商业工作提出什么新课题、新任务，商业部门怎样为四个现代化服务；怎样结合我国特点实现商业现代化；怎样按照经济规律要求办好商业等问题。我们在学习三中全会公报的基础上，本着研究新情况，解决新问题的精神，试图对上述问题谈一些看法。

本书在编写中，承蒙商业部有关局、中国社会科学院财贸物资研究所、吉林省商业局等单位热情提供资料；还承蒙中共吉林省委财贸部、长春市革委会财贸办公室、长春市第五百货商店、吉林省社会科学院经济研究所、吉林大学经济系和吉林财贸学院等单位的同志，对编写本书提出了很多宝贵意见，特致谢意。

一九七九年九月