

商店提高贏利的途徑

伏格·赫布·席高·列柏·浦爾·亨曼 著

葛 辛 譯

十月出版社印行

33
F

商店提高贏利的途徑

伏·赫·席列浦亨 著 · 葛 辛譯
格·布·高柏爾曼

Пути Повышения

Рентабельности

В Магази́не

В.Х.Зелепухин, Г. П. Гоberman

Госторгиздат

Москва—1951

商店提高贏利的途徑 目次

一 贏利——商店主要業務指標之一	一
二 商品流轉計劃底完成——商店贏利的基本條件	五
三 爭取節約的政策	一八
四 流動資金週轉率底加速是商店贏利工作重要的根源	三七
五 勞動組織與商店贏利性的保證	四三

一 贏利——商店主要業務指標之一

商業企業在各資產階級國家中均屬資本家所有。那些資本家底目的在於從其商業業務中儘量求取更多的利潤。

社會主義社會的商業是和資本主義社會的商業根本不同的。

斯大林同志教導說：『蘇維埃商業就是沒有大小資本家參加的商業，沒有大小投機商人參加的商業。這是特種商業，這是歷史上從來沒有過，而只有我們布爾什維克才在蘇維埃制度發展條件下加以實行的商業』。（斯大林：列寧主義問題，中文版，一九四九年，第五二一頁）

商業在社會主義社會中主要是由國營組織與合作社團體所實現的。那些商業企業全屬國家或合作社所有，它們是為勞動者底利益，為共產主義建設底利

益而實現其業務的。

蘇維埃商業是爲提高勞動者物質與文化生活水準的事業而服務的。在蘇維埃商業中，除了滿足勞動者消費之外，沒有別的目的。布爾什維克黨、蘇維埃政府實行着有系統地減低廣大消費品價格的政策。

工人和職員們的實際工資一年年在提高，集體農莊莊員們底收益也在增加，而購買者底需求則愈加擴大了。蘇維埃商店中店檯工作人員應在最大範圍內滿足這種需求。

「……蘇維埃商業是我們切身的布爾什維克的事業，而商業工作人員，包括店檯工作人員在內，只要他們誠懇工作，就是我們革命布爾什維克事業底執行者」。〔斯大林：列寧主義問題，中文版，一九四九年，第六一三頁〕

社會主義企業的利潤到那裡去

社會主義社會的商業企業是可以而且應該爲贏利而進行業務的。

我們的經濟事業如果沒有爲其系統的擴大所需的經常積累，便不可能存在和發展的。

蘇聯的工、農、商業企業底利潤，是用以鞏固社會主義制度和滿足勞動者底需求的。

蘇維埃國家依照人民經濟計劃而動用企業底利潤。所有人民經濟各部門底建設，莫不仰賴從利潤所獲資金而實現出來的。在我們的國家內正進行着偉大的共產主義建設，創立新的製造廠與工廠，以及新的鐵道，加強國防力量，發展科學與藝術，進行住宅建築，開設學校、俱樂部、托兒所、病院、療養所、商店、飯店、工廠食堂、堆棧、倉庫等等。

各企業所獲利潤的一部份，則留爲各該企業自行支配。

各商店靠着這種利潤來進行各種基本建設工作（建立冷藏室、起重機、裝

置商業技術設備等），來增添流動資金和設立商店的經理基金。這種基金係用於建設事業與住宅的修繕，工作人員文化與生活享受底改進，個人獎金底支付，休憩證與療養證底取得；並用於其它的措施以滿足商店工作人員集體的消費。

因此，社會主義企業的贏利是有系統地提高人民經濟，一貫地改善勞動者生活水準的必然條件。在企業贏利的爭取中表現出蘇聯人民對國家的關懷，對他們祖國實力增加的關懷。

蘇聯全國的人民都在關心經濟事業節約的管理，而節省物質與貨幣資金的消費。這便保證着每一個別企業和全部人民經濟中積累底增大。

勞動者這樣的關心隨其共產主義意識的增長，隨着社會主義社會向共產主義的過渡而愈益增高。

每一位商店工作者應該經常關心企業的贏利性，企業所定的商品流轉計劃

底完成與超額完成，而因此也應經常關心其利潤。

商店的利潤乃以商品流轉的總額及其構成，銷貨折讓與流通費用的水準爲轉移。

二 商品流轉計劃底完成——商店贏利的基本條件

什麼是銷貨折讓

爲了彌補商業企業的流通費用，或即彌補有關商品從生產者到達消費者的一切開支，而保證商業企業以必要的利潤起見，國家實行了一種辦法，使工業方面售出商品於商業機構時即予以統一零售價格底商業折扣。所售一切商品的商業折扣的總數，稱做銷貨折讓。

個別商品的零售價格與商業折扣底尺度是由國家規定的。各種商品的商業

折扣的尺度，則視每一種商品底性質與特性而有不同。例如棉織品與麻織品商業折扣的尺度係漲落在百分之二點五至百分之三之間，而玻璃、瓷器、衣飾品——則在百分之十二至十三之間。因此，商店銷貨折讓計劃係隨其所定商品流轉的構成而不同的。然在對商店規定商品流轉計劃的一定商品儲備時，交易究竟以什麼作為根據的呢？交易係從最優供應消費者的課題中，係從商品流轉中加入消費者所需求的一切商品底需要中出發的。銷貨折讓計劃也隨着商品儲備計劃，或即隨着對商店所定商品流轉構成而有不同的。為了保證銷貨折讓與商店贏利得到計劃化，商店的工作人員就必須力求經常售出商品儲備計劃所定各色俱全的商品，必須力求超額完成商品流轉計劃。

莫斯科市市立工業市場第二十八號商店在一九五〇年獲得了較計劃所定多十五萬三千七百盧布的銷貨折讓，它底所以能達到這樣，不僅因為超額完成了整個商品流轉的計劃，而且更因為使商品中商業折讓最高的文化用品部，在所

有商店各部中達成了超額完成計劃的最大百分數。

這家商店的員工曾以對兒童百貨商店所規定的全部商品種類來保證貿易，並保證文化用品在商品流轉中佔最高比重，而由此超額完成了銷貨折讓的計劃。

商品流轉額與商店的積累計劃

商品流轉計劃底完成，要求商店中的每一位工作人員具有布爾什維克的毅力與主動性，並對消費者底需要抱有深切注意與關心的態度。

商店流轉計劃的完成，就是商店贏利的基本條件。商品流轉計劃愈大，銷貨折讓就愈多，因此對利潤的計劃也愈高。任何一種商品流轉的完成在事實上脫離了計劃，也就促使銷貨折讓在事實上和既定的計劃脫節。

例如對具有貿易額五十萬盧布的商店規定銷貨折讓為三萬盧布，後者即佔

貿易額百分之六。如果商店的貿易額超額完成達到五十四萬盧布，則商店即獲得較多於計劃的銷貨折讓

$$\frac{540 \times 6}{100} = 32,400 \text{ 盧布。}$$

於是已不是計劃上的三萬盧布，而相當地也增多了積累。

但如商店工作者只售出了四十八萬盧布的商品，那末商店所獲得的銷貨折讓就不是計劃上所規定的三萬盧布，而只有

$$\frac{480 \times 6}{100} = 28,800 \text{ 盧布，}$$

也就相當地減少了積累。

市立工業市場第二十八號商店在一九五〇年的業務收穫，就是在這一方面的明證。商店中全體員工在整個一年中，為超額完成商品流轉計劃而進行了堅決的鬥爭：完全撥定了集中基金的專款；善於購備充沛的商品，而主要在購備有較大需求的玩具；正確地組織了商店中的買賣；而且由於一街區一街區有系統地超額完成了商品流轉計劃，也獲得了較計劃上所定更多的銷貨折讓。

莫斯科烹煮食品管理局第十八號商店在一九五〇年，也同樣超額完成了商

品流轉的計劃。計劃的超額完成在這裏也是由全體員工堅決的工作來保證的，他們爲保持必要的商品種類最低額進行了頑強的鬥爭。商品流轉計劃底超額完成，也在這個商店中促成了對銷貨折讓的計劃超額完成了一萬二千一百盧布。

這些例子也正和許多其它的例子相同，證明爲贏利而鬥爭的商店工作人員，應該首先保證商品流轉計劃的超額完成。他們爲此就應該每天研究居民的需求，在商品底數量、分類與供售期間內嚴格控制供給合同的履行，注意在商店中經常存有必要的商品種類的最低額，並爭取在商店中不至混進劣質的商品，且在商品種類中不至有不合居民需求的東西。

商店工作人員應該向工業方面提出符合購買者需求的各該約定書，並提出對於居民所需各種商品性質、品種、樣子、着色與大小的指示。

爲商品的分類、質量與及時供售而鬥爭

——完成在蘇維埃商業面前所提出的任務——充分滿足購買者所提出的要求——如對及時供給各商店以質量優良與所需品種的必要商品沒有很好的組織工作，是不可思議的。

往往發生這樣的情況，在商品流轉計劃給打破之後，由於中止進貨之故也就不易滿足購買者底需求。爲保證正常供給商店的商品起見，應該利用商店與供售者（工業市場及其它銷售機構的堆棧）之間的商品供售合同。

經濟合同是兩個經濟核算制下的企業間相互的契約。如果企業一方破壞合同條款，那末它就要担负物質上的責任，或即實施制裁並強制其準時履行契約。

在商店與供售者之間的合同，規定商品供售的數量，供給期限，商品底種

類與質量，交接貨物的地點，清算與交付票據的辦法等。

雙方對合同的確切履行，有賴於對合同執行情況的有系統檢查。凡對合同的履行不加有系統考慮的地方，也就不可能為商店中的正常進貨而作鬥爭。

為商店中依照規定種類與質量的正常進貨而鬥爭，其勝利的成功須視考查其履行合同條款的情況，須視其對一切違反或歪曲所訂合同條款的情況是否及時向供售者提出要求（制裁）為斷。

為違反合同條款而向供售者所適用的制裁，對於鞏固經濟核算制與全力改進工業業務是有重大意義的。制裁不僅應對由於供售者未履行合同條款因而遭受物質損失的商店給予賠償，而且也應根除供售者在其經濟企業中所有的不正常狀態。及時地並正當地向供售者提出其違反合同條款的制裁——不僅即係賠償商店所受的損失，而且也使供售者因賠款而有所影響。由此之故，供售者應該採取必要措施，以求不僅在總額上而且也在商品種類上有節奏的完成生產計

劃，並改進商品質量及其正確包裝與封口。

對於供售者促成商店業務惡化的些微契約的違犯，均不應加以寬恕。同時必須記住：對履行合同的嚴格監督即促成鞏固合同的紀律性，並造出條件，使商店的進貨將正常地按照規定的種類與質量來進行。

為商品底質量而鬥爭乃是商店工作人員最重要的責任。這一措施底重要性不僅在於藉優質商品底出售而吸引商店更多的顧客，並超額完成規定的商品流轉計劃而同時保證商店底贏利性，抑且首先在於保證蘇聯消費者得到質地優良的商品。

凡在商店領導當局組織有效的商品檢查，並對商品底保藏與發交店檯創造必要條件的地方，經常就有質地優良的商品出售。

在莫斯科，市立工業市場第五號商店正確地組織了進貨的商品檢查，造出了防止劣質商品流向消費者的閘門。在一九五〇年中，商店曾向供售者提出過

二百十四件損害賠償的要求，這便改善了工業企業的業務。市立工業市場第二十八號商店，在一九五〇年向供售者提出了一百七十二件損害賠償要求之後，也對商品的剔除廢品進行着同樣的工作。

爲商品質量而作一貫與堅決的鬥爭，乃是每一家商店贏利工作的必要條件。

消費需求的經常研究

黨與政府不斷關心由社會主義工業所發行的商品種類底擴大及其商品質量底改善。商店工作人員的任務在於：研究並獲悉蘇聯消費者對商品的一切要求，並及時把這些要求傳達於工業方面。

如不一貫地並深刻地研究消費者對商品的需求，便不可能爭取商品質地的優良並經常使商店中的商品百色俱全。

米高揚同志說：『貿易組織在研究居民需求之時，應當有組織地並有計劃地影響工業機關擴大所產商品種類……每一位店檯工作人員——不論是售貨員、部主任或商店經理——都是居民間對蘇聯商品的宣傳員和鼓動員。他應當對各種最優良的商品與新奇商品底使用與消費進行鼓動工作，而同時促進居民提高需求並培養其鑑別力』。（米高揚：一九五〇年三月十日在歐里望——斯大林選區的選民大會上的演說，國立政治書籍出版局，第五十一——五十二頁）

莫斯科市市立工業市場第二十八號商店中的各部主任與售貨員均在有系統地研究購買者底需求，並對所需商品進行登記。各部主任、副主任或特別招待購買者的工作組組長，莫不在工廠堆棧中選擇商品，以求獲致享有購買者最大需求的那種式樣、尺度與着色的商品。

第二十八號商店的工作人員在對莫斯科第四號、第十三號、第十七號及第