

怎样正确认识 经商和理财的关系

大公报编辑部 编

中国财政经济出版社

怎样正确認識經商和理財的关系

大公报編輯部 編

中国財政經濟出版社出版

(北京永安路18号)

北京市書刊出版业营业許可証出字第111号

人民日报出版社印刷厂印刷

新华書店北京发行所发行

各地新华書店經售

787×1092毫米1/32·3²/₃₂印张·59千字

1964年11月第1版

1964年11月北京第1次印刷

印数: 1~85,000 定价: (8) 0.30元

統一書号: 4166·138

怎样正确認識經商和理財的关系

大公报编辑部 编

中国財政經濟出版社

1964年·北 京

前 言

《大公报》从一九六三年十二月到一九六四年五月，组织了一次关于“怎样正确认识经商和理财的关系”的讨论。这次讨论共发表二十七期，主要讨论了“经商要不要理财”和“经商怎样理财”两个问题。最后，编辑部发表了题为《论经商与理财》的文章，作为讨论的总结。

商业财务工作，是商业企业经营管理的一个重要方面，目前还是一个比较薄弱的环节。一九六三年以来，商业部门广泛地开展了改善经营管理的群众运动，在提高服务质量、降低商品流通费用、增加合理积累方面，都取得了良好的效果，但这仅仅是一个良好的开端，运动还正在深入开展。正确解决经商和理财的关系问题，是商业改善经营管理运动在现阶段进一步深入开展的关键问题之一。因此，我们将《大公报》编辑部的总结性文章和讨论中的一些主要意见，汇编成册，供广大商业工作者和其他有关部门同志研究参考。汇编时为便于读者阅读，我们将讨论文章按问题分了类，加了标题；并在文字上作了些必要的删改。

一九六四年七月

目 录

論經商与理財

（《怎样正确認識經商和理財的关系》討論总结）

.....大公报編輯部（5）

一、經商要不要理財？

經理应当集中力量抓購銷业务.....（22）

我也認為經理应当集中力量抓購銷.....（25）

既抓購銷又抓财务才是正确的.....（26）

要解决三个認識問題.....（29）

积累資金是社会主义商业的一个重要任务.....（31）

我吃过光抓購銷的亏.....（33）

多作买卖，費用不一定就能降低.....（34）

二、經商怎样理財？

（一）怎样认识和对待大核算与小核算的关系？

怎样認識和对待理財中的本位主义.....（37）

这样的“积极性”应当保护嗎？.....（39）

这种积极性才是应当保护的.....（41）

大帳小帳都要精打細算.....（43）

从整体出发，服从整体利益.....（45）

我們是怎样照顧小核算的积极性的.....（47）

正确处理大核算与小核算的关系.....（48）

（二）怎样正确处理购銷业务与财务工作的关系？

首先要领导干部端正認識改变作风.....（53）

做人的工作，加强三大观点.....	(55)
按政策原则来处理矛盾.....	(57)
正确发挥财会人员的作用.....	(58)
为什么业务、财务扯皮的现象少了.....	(60)
都有全局观点，就有了共同语言.....	(62)
只有服务好，才能监督好.....	(64)
财会人员要深入第一线.....	(67)

(三) 怎样正确开展群众核算？

基层商店要加强部組經濟核算.....	(69)
我們在群众核算中遇到的几个問題.....	(72)
五权下放有利于調动群众理財积极性.....	(76)
怎样确定群众核算的范围.....	(79)
群众核算不应分得过細.....	(81)
組織和幫助群众做好核算工作.....	(83)

(四) 怎样对待人和制度的关系？

既要有好制度，更要政治挂帅.....	(85)
关键在于树立主人翁思想.....	(87)
民主管理有利于群众理財.....	(89)
理財也要建立崗位責任制.....	(90)

(五) 为基层企业理財创造哪些条件？

需要給基层創造理財的条件.....	(91)
也談为基层創造理財条件.....	(92)
計劃要能更好地指导工作.....	(94)
对計劃管理和資金管理的几点意見.....	(95)
要保証财会人員的工作時間.....	(97)

論經商與理財

（《怎樣正確認識經商和理財的 關係》討論總結）

大公報編輯部

正確認識和處理經商與理財的關係，是有關進一步办好我國社會主義商業的一個重要問題，是有關進一步貫徹執行勤儉建國、勤儉辦企業、勤儉辦一切事業的方針的一個重要問題，是有關進一步增加國家積累、加快我國社會主義建設事業的一個重要問題。通過認真的討論來弄清這一問題，是具有重要意義的。

五個多月的討論，圍繞兩個問題：一個是經商要不要理財？一個是經商怎樣理財？在這篇文章里，我們將分別就這兩個問題提出編輯部的一些意見。在全文的最後部分，將着重談一談搞好經商與理財的關鍵——領導問題。商業企業的領導幹部，是否在抓好經商工作的同時抓好理財工作，並且使這兩項工作相互滲透，相互結合，對於正確處理這個問題，具有決定性的作用。

(一)

首先谈谈经商要不要理财的问题。

回答这个问题，先要说明这样一个最常见、最大量、最基本的事实：任何商业购销活动，必然伴随着商业财务活动。

商业购销活动，俗话叫作“做买卖”。买，就是拿钱买进商品。卖，就是把商品再卖成钱。马克思在分析资本主义经济的时候，把商业资本的活动概括为这样一个基本公式： $G-W-G'$ 。把这个公式用汉语写出来就是：货币——商品——更多的货币。商业资本开始以货币的形态出现，以后转化为商品形态，最后又转化为货币形态（只是在数量上增加了）。这个公式，姑且先撇开它的阶级内容不说，对社会主义的商业也是适用的。在这个公式中，可以明显地看出：资金的商品形态和货币形态是交替出现的，购销的运动过程，同时也就是资金的运动过程。而资金运动，就是我们平常所说的财务活动的内容。做买卖必须有本钱，而“本钱”就属于财务问题，这难道不是很明显的道理吗？

问题还不止此。在货币——商品——更多的货币这个运动过程中，货币怎样才能转化为商品？商品怎样才能转化为货币？商品不会自己走路，不会自己从工厂里跑到消费者手里。这就需要进行商品包装、运输、装卸、保管、出售等等一系列的活动。在这些活动中，必然要消耗一定的人力和物力，这就产生了商品流通费用。还有，商品卖出的价格和购

进的价格是不一样的。商品卖出去的价格，在一般情况下总是高于买进来的价格。这个“进销差价”，扣除流通费用和税金，就是商业企业的利润。在马克思的公式中，商业活动最后所得的货币，在数量上大于原来投入的货币。于是，又产生了商业的利润问题。费用问题和利润问题，也是伴随着商业购销活动中必然产生的问题。这两个问题同上面所说的资金问题一起，构成了商业财务活动的基本内容。

这样，问题就很明显了：商业购销活动和财务活动是密切地结合在一起的。它们结合得如此密切，以致我们不能把它们看成两件事，而只能把它们看作一件事的两个方面。试想，在现实生活中，能不能找到一件脱离财务活动的购销活动呢？反过来说，能不能找到一件脱离购销活动的财务活动呢？肯定是谁也找不到的。那么，任何一个商业工作者，如果说我只管购销，不问财务；或者说只管财务，不问购销，那是不符合客观规律的要求的。

当然，财务活动既经在购销活动中产生出来，它就具有相对的独立作用。它产生于购销活动之中，反过来，又对购销活动起着促进或者制约的作用。财务活动的相对独立性，反映在实际生活中，就有了购销与财务的分工，有人主要管购销，有人主要管财务；就有了所谓经商与理财的“关系问题”。从企业的内部分工来说，购销和财务是分别管理的；从整个企业的商业活动来说，购销和理财，是一件事的两个方面，两者既统一，又矛盾，既结合，又分工。如何处理好两者的关系，就成了一个重要的问题。

在不同的社会制度下，有不同性质的商业。商业的性质和作用不同，商业财务的性质和作用也不同。

资本主义商业是以赚钱为目的的，是唯利是图的，是剥削劳动人民的。商业资本家巧妙地利用商业财务这一武器，达到他们牟取利润的目的。他们创造了一套“商务核算”的制度和办法。在他们的“商务核算”中，固然具有在一个企业范围内精打细算、讲求节约的一面，但它们更多的是千方百计地扩大对劳动人民和中小企业的盘剥。恩格斯把私有制统治下的商业叫作“合法的欺诈”，是一针见血的话。

在社会主义制度下，产生了社会主义商业。同资本主义商业的性质根本相反，它是为无产阶级和劳动人民服务的商业，是为工农业生产的发展和人民生活的改善服务的商业。毛主席历来指示我们，“发展经济，保障供给”是我们经济工作与财政工作的总方针，这个总方针正是我国社会主义商业工作的出发点。在社会主义生产资料公有制的基础上，社会主义商业部门同工业部门和农业部门的关系，是在国家统一计划下共同协作、相互支援的关系。生产决定分配和流通，分配和流通又给予生产以重大的影响。生产的发展为流通的扩大提供物质基础，流通的扩大反过来又促进生产的进一步发展。生产部门与流通部门共同为多快好省地建设社会主义而努力。社会主义商业的购销活动和财务工作，都是为发展工农业生产和改善人民生活的目的而服务的。

社会主义商业否定了资本主义商业剥削人民、唯利是图的性质，这是不是说，社会主义商业不应当取得利润，或者

说，取得利润只是一件不关重要的事呢？不，不是这样。在按照国家政策和计划完成购销任务的同时，为广大劳动人民积累资金，为社会主义建设积累资金，这是社会主义商业的一个重要职责。

积累是扩大社会主义再生产的主要源泉。我国能否较快地建设成一个具有现代工业、现代农业、现代科学文化和现代国防的社会主义强国，重要条件之一，是看我们能否较快地积累起大量的建设资金。社会主义商业在国家资金积累中，具有两方面的作用：第一是实现积累的作用。我国工人和农民所创造的积累，大部分是在生产部门实现的，同时，也有一部分是在流通部门实现的。即使在生产部门实现的积累，一般只是把产品卖给流通部门，只是初步实现了利润；必须经过流通部门，使产品进入消费以后，这部分积累才算最后实现了。如果一个工厂的产品卖给商业部门以后，并没有卖给消费者，而是长期积压在商业部门的仓库里，那么生产环节上所实现的积累还不能说是真正实现了。第二是创造积累的作用。在商业部门经营商品的过程中，从包装、运输、装卸、保管、加工和其他一系列活动中追加了一部分劳动。这部分追加的劳动也创造一部分积累。此外，国家通过价格政策调剂积累与消费的比例，也要通过商业活动才能实现。

社会主义商业为国家积累资金的根本道路，是实行勤俭办企业的方针，是在有计划地扩大商品流通的基础上，合理地节约资金的占用和流通过费的支出。社会主义商业必须力

求以尽可能少的消耗，取得尽可能大的经济效果。在其它条件不变的情况下，利潤的增加，就意味着消耗的减少和效果的增大。如果商业工作做得好，使商品流通费用由于合理的节约而降落到一般水平以下，从少开支来增加国家的积累，这是商业部门的一种贡献；反之，如果商业工作沒有做好，流通费用超过一般正常水平，甚至发生商品霉烂损失等现象，那就是把本来应当在商业环节上实现的产品价值浪费掉了一部分，从而减少国家应有的积累。社会主义商业必须力求提高每个商业工作人员的劳动效率，必须合理地设置商业机构，合理地组织商品流转，取消和精简一切不必要和不合理的流转环节，必须选择最经济最合理的运输路线和运输工具，必须千方百计地节约一切可以节约的开支，发扬一厘錢也要节约的精神。通过勤俭节约的道路，为国家賺錢，为人民賺錢，这并不是什么资本主义经营作风；而那种讲排場、闹阔气、大手大脚、铺张浪费的行为，才正是资本主义思想的表现。毛主席早在一九三四年就作过“节省每一个铜板为着战争和革命事业，为着我们的经济建设”的指示。这个指示应当成为每一个社会主义商业工作者的座右铭。

社会主义制度为商品流通费用的节约，提供了充分的可能性。在社会主义计划经济的条件下，国家统一地有计划地安排生产和消费，有计划地组织商品流通。资本主义商业中那些由于生产无政府状态而必然产生的种种惊人的巨大浪费，在这里被消除了。社会主义商业企业的经济核算，是比资本主义的“商务核算”更高级、更全面的核算，它不仅有

一个企业范围内的小核算，而且有全国范围内的大核算；它不是对劳动人民进行盘剥的核算，而是为群众、为生产服务的核算。社会主义商业工作者应当充分利用计划经济的优越性，依靠群众，努力做好社会主义商业的经济核算工作，精打细算，克勤克俭，最大限度地节约商品流通过费用，为国家积累尽可能多的建设资金。

有人说：“社会主义商业主要是搞好购销，理财差一点没什么关系。”这话不对。购销活动和理财活动是紧密相连、互相渗透的。商品的积压必然表现为资金的多占，多占资金必然意味着商品的积压。环节过多，人员过多，运费偏高，损耗过大，必然表现为流通费用的提高，而费用的提高也就意味着购销活动中上述问题的存在。在现实生活中，不存在购销很好、理财很差的商业企业，也不存在购销很差、理财很好的商业企业。

“只要扩大了购销业务，‘利在其中矣’。”这是片面的说法。购销业务的扩大是增加积累的十分重要的条件，但是，如果在扩大购销的同时，流通费用过多地增加了，如果由于保管不善，盲目进货，使商品残损霉坏，削价报废，不是反而会使利润额下降吗？

“社会主义商业考虑盈亏问题，就不能很好地为生产服务，就会削弱生产观点。”这也是片面的、错误的说法。社会主义商业主要是通过购销活动来支持生产的；同时，商业部门为国家积累建设资金，也是对生产的一个重要支持。只看到前一方面，看不到后一方面，是一种不全面的生产观

点。应当把两方面结合起来，而不应当对立起来。

应当说，搞好购销业务与增加积累，两者是统一的，但是，有时也会发生矛盾。扩大购销，一般是增加积累的重要条件。但是，在某些特殊情况下，扩大购销，反而会引起利润的减少，甚至发生亏损。这种矛盾，往往反映着大核算与小核算的矛盾、全局与局部的矛盾。遇到这种情况，应当怎么办呢？第一，应当坚决按政策、按计划办事，小核算服从大核算，局部利益服从全局利益。决不允许不顾国家的政策，不顾生产和人民生活的需要，通过“邪门歪道”去谋取利润。第二，在执行政策的同时，也应当尽可能地减少由此引起的对于国家利润的损失，尽可能地减少和消除国家的亏损负担。在这里，主观能动性具有重要的作用。河北省藁县一九六三年梨树被冰雹打过，梨子有很多破痕，容易烂掉，社员群众要求低价收购。怎么办呢？如果商业部门根本不收购，就要影响生产，这样做是不对的；如果收购起来，认定“反正是赔钱生意”，不千方百计地想办法减少损失，那也是不对的；收购以后加工成酒，并且尽量讲求造酒的方法，提高酒的质量，做到不赔而且有利，这才是最好的办法。这个县有些供销社，确实做到了既支持生产，又有利润。这说明人们在矛盾和困难面前，可以有两种态度：一种是充分发挥主观能动性，发挥革命干劲，那么，矛盾就能够得到正确的处理，既扩大了购销，支持了生产和消费，又减少和防止了亏损，甚至可能争取有利；另一种是强调客观困难，消极退缩，那么，矛盾就得不到正确的处理，就会对经济产生不

利的影响。显然，所有商业工作者应当采取前一种态度，而不应当采取后一种态度。

(二)

经商如何理财呢？概括说来就是：正确处理各方面的矛盾，调动全体职工精打细算的积极性；加强制度建设，做好会计工作；更重要的是坚持政治挂帅，实现企业和职工的革命化。

社会主义商业的理财工作具有广泛的深厚的群众基础。这是社会主义商业的优越性之一。在资本主义商业内部，商业资本家同职工群众是剥削者与被剥削者的关系，两者之间存在着两个阶级的对抗性矛盾。资本主义商业中的职工群众根本无权过问企业的财务状况和商业资本的使用。同资本主义商业根本相反，社会主义的生产资料公有制，决定了所有商业人员，包括领导人员和一般职工群众，都是企业的主人。他们之间只有职务上的分工，是同志式的互助合作关系。社会主义商业企业的职工群众有权力也有责任过问企业的财务状况和资金使用情况，以便把企业办得更好。

但是，这并不是说在社会主义商业企业中再没有任何矛盾，也并不是说社会主义商业企业中，职工群众参加经济核算的积极性可以自然而然地发挥出来。在这里，象资本主义商业的那种对抗性的矛盾消失了，人民内部矛盾仍然存在，需要正确加以处理；群众参加核算的客观基础是有了，还需要经过主观努力，才能够把可能变为现实。

为了正确处理社会主义商业企业的内部的矛盾，实现群众理财的要求，一个重要条件，是要有一套集中领导下的分级分口的财务管理制度，把专业核算同群众核算结合起来。这样才能够充分调动广大职工的积极性，做到人人精打细算，处处勤俭节约，才能够真正把经商和理财工作搞好。

社会主义商业企业中的财务会计部门（人员）同业务部门（人员）之间的关系，既统一，又矛盾。他们之间是统一的：所有这些部门都是社会主义商业企业的组成部分，都在企业的统一领导之下，为多快好省地组织商品流通而努力，为最好地完成国家计划而努力。这是一方面。另一方面，由于彼此的工作岗位不同，看问题的角度不同，切身的感受不同，彼此之间又有矛盾：财务部门管钱，业务部门用钱。财务部门往往从节约资金和降低费用考虑得多，有时对业务需要考虑不够；业务部门往往从业务需要和用钱方便考虑得多，有时对节约资金和降低费用考虑不够；财务部门往往感到有些业务人员“不当家不知柴米贵”，业务部门往往感到财务人员“机械地执行制度，不相信别人”。

怎样把业务部门同财务会计部门的矛盾统一起来呢？重要方法之一，是在统一计划和集中领导之下，让用钱的人自己也参加管钱，搞业务的人也参加经济核算。“经营什么，核算什么”，使各个业务单位在财务管理上有一定的权力和责任。例如，由企业领导按照统一的计划，对各科室、各商品部、各柜组、各门市部，规定几个重要指标，包括：购销额（零售商店对商品部、柜组和门市部可以只定销售额）、

花色品种、资金、流通费用（只规定科室和部组能够直接掌握的部分）、劳动效率等指标，作为检查和考核各单位工作成绩的指标。企业对于各个单位，一方面给他们一定的权力，如在核定的资金定额范围内，对于各类商品之间、各主要品种之间的占用资金可以灵活调剂，在核定的费用定额范围内，可以自行决定费用的支付，等等；另一方面，给予各单位一定的责任，这就是要求他们全面完成企业所规定的各项指标。不仅要完成购销指标和花色品种指标，还要完成资金和流通费用等财务指标。有的企业还实行了各单位试算盈亏的办法，对各部、组、科、室下达了试算性的利润指标，以利于综合地反映各单位的经营成果。实行上述的办法，对于业务人员和商业职工来说，可以使他们不仅关心购销活动，而且关心资金和费用的节约；不仅参与了商品购销，而且参与了经济核算；这就使得业务人员和职工群众也成了“管家人”，也知道“柴米贵”。对于财务人员来说，通过各项核算指标的制订和检查，也可以更好地了解购销活动的需要，加强他们的生产观点，促使他们更好地运用资金、掌握费用，更好地促进业务活动的开展。这样，就使财务人员和业务人员两方面各自克服或减少了自己的片面性，大家拧成一股绳，为最好地完成国家商品流转计划而紧密合作，共同努力。

群众核算的具体形式和方法，可以是多种多样的。批发企业与零售企业有所不同，大中型企业与小型企业有所不同，这一行业与另一行业有所不同。但是，不论什么商业企