

工藝合作社商品流轉計劃

中國人民大學

合作社生產企業底
組織與計劃教研室

北京 一九五二年

中國人民大學
Народный университет Китая
合作社生產企業底組織與計劃教研室
Кафедра организации и планирования
производственного предприятия кооперации

工藝合作社商品流轉計劃

Планирование товарооборота в промышленной кооперации

北京 一九五二年 ★ г. ПЕКИН, 1952 г.

工藝合作社商品流轉計劃

著者：耶·波·但尼列維契

譯者：中國人民大學合作社生產
企業底組織與計劃教研室

出版者：中國人民大學

印刷者：中國人民大學印刷廠

一九五二年十一月三十日第一版第二次印刷

4005 (4000+5)

目 錄

一	工藝合作社的貿易·····	一
二	編製零售商品流轉計劃以及商品產品出售計劃的意義·····	九
三	商品產品出售計劃·····	一三
四	零售商品流轉的計劃工作·····	三二
五	公共飲食企業中的計劃工作·····	五七
六	商品流轉計劃執行情况的監督與核算·····	六四

一 工藝合作社的貿易

列寧在其論合作制的演說中（一九二一年四月），曾對各種合作社下了定義，並強調有盡力發展它們的必要。

列寧說：『爲了生產和出售各種產品，其中包括農產品（如菜蔬、乳製物以及其他同類產品）和非農業的產品（如各種工業製品：木製品、鐵製品、皮製品等），而把小農或家庭手工業者結合起來的這種結合，就叫做工藝合作社。』

工藝合作社是一種生產合作社，它把合作社的成員爲了共同勞動而結合起來。

偉大十月社會主義革命以後，工藝合作社獲得了黨和政府各方面的幫助，在我國已得到廣泛發展。工藝合作社成爲整個社會主義國民經濟的一個不可分離的部分。

斯大林同志在第十七次黨代表大會上，談到工業方面的首要任務時曾經指出，我們應當『發展地方蘇維埃工業，使其能積極製造日用品，並儘量用原料和資金幫助這個工業』。

斯大林同志的這個指示，對於更進一步在經濟上和組織上鞏固和發展合作社工業，對於增

加日用消費品的產量，有着特殊重大的意義。

在斯大林五年計劃的年代中，這一種根據發展國家國民經濟統一計劃而工作的工藝合作社，曾經創建了大量的工業企業，製造出價值數十萬萬盧布的日用消費品。單以從一九三二到一九三七年的五年中生產額就已增加到兩倍以上的這一事實，就充分可以說明這一點。

在一九四一年，蘇聯人民委員會和聯共（布）中央委員會通過了一項關於增產那些用地方原料及農產品來製造的日常消費品的歷史性的決定。決議規定了儘量獎勵運用地方的資源，儘量獎勵調查原料的補充源泉。

這個決議使各地方政權機關的注意力都集中到工藝合作社工作上。全俄工藝合作社總社、全俄木材工業合作社聯合社及全俄金屬工業合作社聯合社被取消了。工藝合作社改由地方政權機關——省、邊區和市的勞動者代表蘇維埃——來領導。

現在工藝合作社的組織結構如下：基層環節是合作社；第二個環節是專業合作社、聯合社以及各區非專業的聯合社或省聯合社；第三個環節是省（邊區）工藝合作社管理局或者直屬於共和國市的管理局。

除烏克蘭蘇維埃社會主義共和國外，加盟共和國在部長會議下組織共和國工藝合作社管理局，它在計劃上、業務上和財政上領導省和邊區的聯合社。在烏克蘭則仍保留烏克蘭工藝合作社總社。在烏克蘭所屬各省工藝合作社有三個環節：第一是基層工藝合作社；第二是專業聯合

社及非專業聯合社；第三是隸屬於烏克蘭中央工藝合作社總社的省工藝合作社聯合社。在工藝合作社系統中保持着各級管理機關由下到上的選舉制。

工藝合作社組織機構如附圖（見插頁表）。

工藝合作社既發展了工業和擴大了日常消費品的產量，同時也擴展了自己所生產的商品零售貿易。

到偉大衛國戰爭的初期，工藝合作社在城市和工人區商業網有了許多擴展，這些商業網包括：九五四五家商店、店鋪和貨攤，以及二三五九家的公共飲食企業。

在衛國戰爭中，在那些被德國法西斯強盜所佔領的地區內，工藝合作社的貿易網曾遭受到破壞。到一九四六年一月時，工藝合作社中祇有一三二四家貿易企業和一〇五二家公共飲食企業，這些企業多半是在俄羅斯蘇維埃聯邦社會主義共和國的中部和東部地區。

在偉大衛國戰爭年代中，合作社機構也如蘇聯其他一切工業一樣，都改變了自己的工作。大多數基層社為前線製造軍需產品。日常消費品的生產大大地縮減了。工藝合作社停止研究市場的需要而與消費者失去了聯系，並且有許多基層社出產了沒有銷路的商品。

蘇聯部長會議為了根本改造工藝合作社的工作起見，在一九四六年十二月通過了一項關於合作社應在城市和工人新邨擴展糧食和工業品的貿易，以及關於合作社企業應增產日用消費品的決議。

工藝合作社在擴大生產和開展消費品的貿易工作上過去是做得很不够的。

工藝合作社在貿易方面的主要缺點，是工藝合作社通常不通過自己的商業網（商店和店鋪）出賣自己的產品，因此，它就與消費者失去了聯系，並且也就不能滿足蘇維埃市場的需要。這就妨害了工藝合作社去改善自己在以糧食和日常消費品供應居民方面的工作，阻礙了商品流轉的增長。

工藝合作社工作的改造應該根據這樣一種原則來進行：使工藝合作社能擺脫不適合於自己生產的工業定貨，並且把工藝合作社企業改變為日常消費品的生產。

責成工藝合作社無論在城市或在鄉村，無論在市場或定期集市上，均應擴展自己所生產的商品貿易。它可以經過自己的商業網（商店、零售攤和貨攤）自由出賣其加工產品，同時也可以把製成品賣給國營貿易機構和合作社的貿易機構。工藝合作社聯合社與基層社有權在任何地方向集體農莊和農民收購為自己企業加工用的原料和農業產品。這樣就為工藝合作社造成了便利的條件，以便去增產人民所必需的商品，並且在自己商業網（商店、零售攤、貨攤）中擴展這些商品的貿易。

這種使工藝合作社能出售自己所生產商品的權利，就使工藝合作社有可能去全面研究消費者的需要，有可能去改造合作社工業的生產，以便製造居民所需要的商品，同時使它有可能去改善產品質量以及逐漸降低零售價格。

在戰後斯大林五年計劃年代中，工藝合作社大大地擴大了日常消費品的生產。開展了向集體農莊和農民購買剩餘農產品和原料的工作。在一九四八年，日用品的產量增加了一倍半，日用品的品類也增加了，產品的質量也改善了。工藝合作社所出產的商品零售價格也不斷地降低了。

在城市、工人新邨和在農村地區裏工藝合作社開設了二千餘家商店及七萬五千多個零售攤和貨攤。在莫斯科、列寧格勒、基輔、巴庫、哈爾科夫、明斯克、里加、塔林等地開設了設備完善的商店，在這些商店裏出售着工藝合作社所製造的各種各式的商品。

自己貿易的開辦及與消費者取得直接聯系，使工藝合作社改善了生產，並能顧及到購買者的需要而生產出更多為居民所需要的商品。

可是，工藝合作社不能充分利用這些足以擴大其工業品和糧食品生產，以及足以擴展所製產品的貿易業務的可能性。工藝合作社還未能更充分地轉向日常消費品生產。它們所生產的製品半數以上都是賣給市場以外的消費者，並且是按照用自備原料來定貨的方式發賣出去。

許多工藝合作社雖開設了零售商業網，但不能保證製品種類的增加，在其所出賣的商品中祇有有限的幾種種類。它們不能很好地在農村地區、市場和定期集中擴展自己所生產的產品的貿易。在農村裏，工藝合作社所開設的商業網也是十分不夠的。在農村中商業網的零售貿易額祇佔工藝合作社總貿易額的百分之十弱。

工藝合作社聯合社和基層社所開設的多半是貨攤、零售攤、露天商店，在商業網裏商店還不到百分之十五；而商業網也沒有很好的組織。像縫製品、運動用具、收音機、無線電零件和煖汽爐等一類貨樣繁多的商品，還沒有很好地進行貿易。

那些由工藝合作社所製商品的推銷工作，也沒有很好地被組織起來。通常沒有和貿易機構簽訂推銷商品的合同；把製成品出賣給消費合作社和貿易部所屬機構時，也多半採用一次有效的買賣契約。

與貿易機構亦未建立經常的業務聯系。它們也沒有根據貿易機構的需要而製造產品。很少通過共同的磋商。因此，無論在若干基層社和聯合社的倉庫裏或商業網中都積壓着沒有銷路的商品。

常有這種情形：就是對某些商品所規定的價格，要比國營工業同類商品的價格高。這是由於工藝合作社所製造的若干種製造成本較高的緣故。

在工藝合作社所進行的貿易中，基層社乃是基本的環節。政府曾爲工藝合作社企業所製造的日常消費品定有出售的規則。基層社和聯合社均有權通過自己的商業網（商店、貨亭、貨攤）出售它們所製造的產品，也可以出售給國家或合作社的貿易機構。工藝合作社企業用那些按集中規則而得來的原料製成的皮鞋、氈靴、織物、襪子和針織品等日常消費品，按照加盟共和國部長會議所批准的計劃來出售。

基層社把自己所製的商品通過自己的貿易網而賣給居民的這樣一種有組織的貿易方式，乃是最普遍的方式。在工藝合作社中的商業網有百分之八五是由基層社直接管理的。

這樣的貿易組織能使製造日常消費品的基層社與消費者恢復聯系，促使它們去研究居民的需要，並在這種基礎上建立生產企業的工作。

各種專業和非專業的工藝聯合社也出賣商品給居民。這些聯合社的商業網應大規模地進行配齊商品的工作，把該聯合社所屬一切基層社所製成的商品賣給居民。在工藝合作社的商業網中出售商品的業務，也使它們能直接研究購買者的需要，並確定在基層社所生產的商品，哪些是居民最需要的和容易銷售的。

理事會主席或副主席應領導基層社的貿易工作。在那些非專業的工藝聯合社和專業工藝聯合社中，貿易科和推銷科乃是貿易工作的負責人；在共和國、省和邊區勞動人民代表蘇維埃的工藝合作社管理局裏都設有貿易科。

一九四九年四月俄羅斯蘇維埃聯邦社會主義共和國部長會議曾經指出，部長會議所屬的工藝合作社管理局和各種工藝合作社聯合社，沒有很好領導它自己的貿易組織。大部分工藝合作社的商店和貨攤均設備很差，這些商店和貨攤所出售的，祇是有限的幾種商品。

省（邊區）及自治共和國工藝合作社管理局以及共和國所屬工藝合作社市管理局，在一九四九年已經開設了九十六家工業品商店，每家商店每月交易達三十萬盧布以上，並建立了經濟

核算制。這些商店有權把集中的商品進行小額合作批發，批售給具有貿易網的基層社和聯合社。此外並責成工藝合作社去組織省與省間的商品推銷處。

蘇聯部長會議曾經指出，工藝合作社應該採取辦法增加生產和擴大居民所需要的各種品質優良的工業品和糧食品，應該停止劣質產品的製造，應該降低那些由工藝合作社基層社利用自己所採購的原料及國營工業廢料所製產品的成本和出廠價格。

政府給了俄羅斯蘇維埃聯邦社會主義共和國工藝合作社很大的幫助。給它們以投資貸款以及流動資金的貸款，並給它們以汽車運輸。在省、邊區和自治共和國工藝合作社管理局以及共和國所屬工藝合作社市管理局內，都組織有貿易科。

在一九四九年，工藝合作社在採購工作方面也起了本質上的變化。蘇聯部長會議和聯共（布）中央委員會根據一九四九年五月二十六日所頒佈的關於採購畜產品的決議，禁止中央合作總社、地方工業企業、工藝合作社以及殘廢者合作社按照市場行價進行收購皮革原料、羊毛、羽毛、腸子、豬鬃以及馬毛等。

從一九四九年八月二十日起，又發展了按照市價收購農產品。

工藝合作社可以在不超過政府所規定的收購限價的條件下，收購農產品和原料。

各區域內的消費合作社、工藝合作社以及殘廢者合作社可以在不超過國定零售價格的限度內，出賣農產品。

二 編製零售商品流轉計劃

以及商品產品出售計劃的意義

蘇維埃貿易是我國整個國民經濟的一個構成部分。

『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，莫斯科一九五〇年中文版，第五二一頁）

在蘇聯，貿易使生產者和消費者聯系起來，使全國各個區域的國民經濟各部門聯系起來。

斯大林同志在第十七次黨代表大會的報告中指示說：『爲要使全國經濟生活十分活躍起

來，而工業與農業又有不斷擴大生產的刺激，那就還要有一個條件，這個條件就是城市與鄉村間、區與區間、省與省間、國民經濟各部門間的擴展的商品流轉。』斯大林同志又繼續說：

『由此可見，擴展蘇維埃商業是一個最迫切的任務，不解決這個任務，便無法繼續前進。』（斯

大林：列寧主義問題，莫斯科一九五〇年中文版，第六一二——六一三頁）

偉大十月社會主義革命後，我國國民經濟是按着計劃發展的。計劃在蘇聯國民經濟中的作用是逐日增大着。零售商品流轉計劃是以工業和農業的計劃爲基礎的，並且是全部國民經濟計劃的一個不可分離的部分。

在戰後時期中，我國已勝利地恢復了國民經濟，並且在若干工業部門中還超過了戰前水平。更進一步提高蘇聯人民的生活水準和物質福利狀況，乃是基本任務之一。

人民物質福利狀況的進一步提高，消費者需要的充分滿足，大大地有賴於生產日用消費品的國營工業和工藝合作社的工作，有賴於蘇維埃貿易的廣泛發展。

正確制訂商品流轉計劃，能把工藝合作社及其聯合社在增加商品種類方面，在改進製成品品質方面，以及使產品能迅速從生產到達消費者等方面等工作組織起來。

在廢除日用品配給制及實施幣制改革後，由工藝合作社所製商品的出售和推銷問題，遂獲得了非常巨大的意義。

專業性的工藝合作社（諸如：各種民族特有的工藝基層社，以及製造各種各式古代製品的基層社），往往不可能完全在當地出售自己所製產品。這些產品在區、省、邊區以及共和國的範圍以外的推銷工作，應當根據合同來組織。

由工藝合作社所製商品的推銷工作，大大地有賴於嚴密地制訂商品的出售計劃和零售商品的流轉計劃。

制訂零售商品流轉計劃有三個步驟：

(一) 各部、署根據下級貿易機關的計劃和意見，編制計劃草案，並把它呈送給蘇聯國家計劃委員會和蘇聯貿易部。所有一切貿易機構都直接參加這工作。

(二) 蘇聯國家計劃委員會根據省、邊區、共和國、部和署向國家計劃委員會送呈的計劃和意見，以編制商品流轉計劃草案，把它作為國民經濟總計劃的一部分，送交蘇聯部長會議批准。

(三) 零售商品流轉計劃經蘇聯部長會議批准後，各部、署以及各機關，以批准的計劃為基礎，編製自治共和國、邊區、省以及他們所屬各機關的計劃。

從一九四七年起，規定了國民經濟年度計劃和季度分配計劃的審訂及批准程序。

無論季度計劃或年度計劃，都應發給每個管理局、每個聯合社和每個基層社。共和國的工藝合作社管理局在收到所批准的零售商品流轉計劃以後，就必須在最短期間內把它送到省和邊區管理局，以便他們在總計劃的限度內編製聯合社及基層社的計劃。

每個聯合社和基層社在收到商品計劃和總生產量計劃的同時，還應當收到出售商品產品的年度計劃、零售商品流轉的年度計劃以及發展貿易網的年度計劃（包括季度的分配計劃）。合作社必需知道：在計劃期內它們應當以多少由其所製的商品，通過自己的貿易網而出售給居民。

在制訂零售商品流轉計劃時，必須掌握下列順序：

(一) 工藝合作社聯合社根據總生產量的出產計劃草案、商品的出產計劃草案以及銷售計劃草案，制訂零售商品流轉計劃意見書，並將它送呈給省、邊區或共和國的工藝合作社管理局，以使用它來作為各種核算的根據。

(二) 共和國的工藝合作社管理局，審查了省、邊區管理局和聯合社所呈送的計劃草案後，編製零售商品流轉的總計劃。這計劃應當和總生產量的出產計劃草案及出售商品的計劃草案相符合。生產計劃和商品流轉計劃經過國家計劃委員會而送呈共和國部長會議。經共和國部長會議審查以後，這些計劃再通過蘇維埃國家計劃委員會送呈蘇維埃部長會議去批准。

(三) 加盟共和國工藝合作社管理局根據這種經蘇維埃部長會議批准的計劃，將省、邊區和自治共和國的零售商品流轉計劃送呈加盟共和國部長會議。

(四) 省聯合社、非專業的聯合社和專業的聯合社，根據日用消費品的製造計劃，為每一基層社規定出它們應通過自己貿易網而出售商品的計劃。假如一個基層社有若干企業部門的話，那麼它就應當分別為每一企業部門定出零售商品流轉計劃。

三 商品產品出售計劃

工藝合作社機構，應當盡量利用地方原料和國營工業的廢料來進行生產，大量增加出售給居民的日常消費品的產量。

工藝合作社基層社，雖然在利用地方原料以及國營工業廢料的基礎上組織了製成品的生產並超額完成了計劃，但如果沒有很好地組織自己產品的推銷工作，而把製成的商品堆積在倉庫裏的話，那麼，這個基層社就沒有完成政府向工藝合作社所提出來的關於改善自己工作的任務，這任務就是：工藝合作社應擺脫那些不適合於自己的生產，以便大大地增加居民所需要的商品生產。

爲了組織並保證所製商品有計劃的推銷，必須計算市場的需要，考慮該企業活動區的經濟情況，並正確地訂出商品產品的出售計劃。

在闡明商品出售計劃問題以前，首先必須對總生產量和商品產量下一個簡短的定義，指出它們之間的主要區別來。