

貿易經濟參考資料

〔第二輯〕

中國人民大學

貿易經濟教研室

北京 一九五二年

中國人民大學貿易經濟教研室

貿易經濟參考資料

第 二 輯

北 京 一 九 五 二 年

書號：貿1—6

貿易經濟參考資料〔第二輯〕

編輯者：中國人民大學
貿易經濟教研室

出版者：中國人民大學

印刷者：中國人民大學印刷廠

(教學用書，非賣品)

一九五二年十二月十六日第二版第一次印刷

520 (500+20)

目 錄

蘇聯新經濟政策時期的物價政策	特雷茨基	一
蘇聯的公定價格問題	Л·麥進貝魯克	二二
蘇聯製訂商業計劃的原則與程序	И·米林可夫	五三
蘇聯商業計劃的體系與組織	Ф·Я·奧布洛瓦茨基	六五
蘇聯商業的流通費用	奧布洛瓦茨基	八七

蘇聯新經濟政策時期的物價政策

特雷茨基

在新經濟政策時期，黨及政府所最關懷的問題，就是建立社會主義的價格制度，和逐步降低物價以及規定適當的商品價格等。

物價政策的首要任務，是規定農產品價格與工業品價格間的比率。因為國家既已壟斷了對外貿易，也就有了可能規定國內市場農產品與工業品的價格。而且，社會主義工業的發展，計劃性領導的加強以及糧食稅與糧食採購制度等的建立，皆為調節物價及製定或改善價格制度造成了必要的經濟條件。

國家銷售社會主義的工業品及採辦糧食，都是按照公定價格來進行的。同時蘇維埃國家又採取了財政、信貸與運輸上的各種措施，最後甚至按照公定價格向市場拋售大批商品（即商品干涉）來穩定物價。不過這種商品拋售是有一定限度的，因為它直接受着國家手中所有的商品數量多寡和社會化商業範圍大小的限制。

在加強和發展社會化商業的過程中，集於國家手中的商品數量逐漸增多，這給穩定物價工作打下了鞏固的基礎。同時因為一切大工業都為國家所掌握，故能首先規定出廠價格。這種出廠價格不僅是社會化

商業的商品零售價格的基礎，同時也是在蘇維埃經濟領域中構成一切商品價格的主要因素。不過近幾年來，關於商品零售價格的規定，即在社會化商業部門中，也始終是僅限於少數種類的商品。

黨及政府首先在規定糧食價格與消費量較大的重要工業品價格的工作上，獲得了成功。

因為蘇聯已由商品的直接交換轉變為貨幣交易，同時在商業上又容許了經紀人的活動，所以就更有調整物價的必要。於是從這時起，逐漸恢復了支付制度和薪金制度，受國家定量供給的人員便日益減少了。支付制度的實行，首先由國營企業對私人及各經濟機關的支付開始，只有屬於定量供給、社會保險、兒童營養方面的物品以及藥品與被服等才仍照舊供給。

一九二一年八月五日，人民委員會批准了財政人民委員部附屬物價委員會的章則，決定其任務為：『規定國營企業商品的出廠價格、在某種情況下規定零售價格、並規定合作社商業附加費的最高額（對於有壟斷性的商品）以及政府的採辦價格。』

物價委員會根據盧布購買力的變動，有步驟地調整了全部商品價格，而且更按照商品的生產與銷售條件，來調整各種商品的價格。另外在人民委員會『關於實施新經濟政策』（一九二一年八月十一日）的指令中，也曾指出：『爲了穩定盧布』，必須在一切經濟活動中實行支付制度。

由於國內商業的繁榮，產生了全面調整物價的迫切要求。於是就必須在一九二一年穀物歉收，私商操縱市場及日用品必需品價格益趨高漲的條件下來組織商品流轉。同時爲了恢復生產和改善業務，需要精密的經濟計算，規定了一定的結算制度和計算單位（最初以盧布爲單位）。但是如果沒有精密計算的出廠價格，就不可能實行經濟核算制，也不可能改善社會主義企業的財政狀況。因此剛一過渡到新經濟政策階

段，黨及政府就特別關懷國營工業產品的出廠價格問題。

當時國營工業產品的出廠價格與生產費水平相差懸殊。以往在工業建設和提高勞動生產率方面，雖然有些成就，但都不能補救因工業品出廠價格相對低落所受的損失。因此工業企業便不能保持收支平衡，結果就不得不出售固定資產來維持營業。所以在新經濟政策初期，社會主義建設的任務，就是採取各種有效的措施來防止工業品出廠價格的急劇下跌，並在提高勞動生產率及減低成本基礎上，逐步降低工業品的出廠價格。同時，對於穀物價格也必須適當地加以規定。

爲了恢復工業和溝通城鄉間的商品流通，需要首先規定商品的批發出廠價格作爲零售價格的基礎。新迪加、價格協議所、交易所以及定期市場等都在這方面起了巨大的作用（特別是新迪加它是在一九二二年初，正當幣值暴跌、市場混亂的時期組織起來的）。因爲在新經濟政策初期，還未構成龐大的商業銷售網，大部分工業品都堆積在中心地區而未流入鄉村，再加上幣值的不斷跌落，更助長了商品間直接交換。而工業生產正是在這樣極惡劣的條件下恢復起來的。所以當時爲了支付工資，進一步擴大生產，使基礎較好的企業恢復生產，工業企業便不得不在招致虧損的條件下，進行商品的直接交換，按照相對低落的價格出售產品。

在一九二二年五月，重要工業品的出廠價格指數，還不到糧食商品價格指數的一半。如將當時的糧食商品零售價格指數作爲一百，一九二二年二月一日和十月一日的工業品出廠價格指數的百分比則如第一表。

主要的皮革商品，其成本均超過銷售價格百分之三十一——五十，紙類、橡膠及化學製品均超過百分之四十——五十。而根據概算，在一九二二年初，全部工業品的銷售價格，較生產成本平均約低百分之四十

以上。

第一表

	1922年 2月1日	1922年 10月1日
鑄鐵NO. 1	52.5	78.5
棉鋼	41.1	84.6
釘類	30.0	65.3
頓涅茨煤 (NC) ..	33.6	114.7
磚	15.8	85.9
鞋底	100.0	256.2
精製糖	77.9	190.0

第二表

	百 分 比		
	煤	煤 油 (潤滑油)	農業機器
5月	70	82.5	—
6月	40	67.3	72
8月	27	58.1	73
10月	52	56.5	58
11月	99	54.0	66
12月	95	88.0	81

工業品的生產成本在一九二二年繼續上漲，但銷售價格却反而顯著地跌落了。一直到一九二二年末，由於新迪加發揮了巨大的作用，銷售價格才逐漸接近了生產成本。同年銷售價格對生產成本的百分比則如第二表。

據統計，在一九二二——一九二三年度，銷售五金器材的收入款額，僅達生產成本的一半。因為托辣斯與各企業銷售商品時步調未能一致，所以無形中助長了工業品價格的跌落，使市場陷於混亂的狀態。

因此，工業企業銷售產品的實際收入，僅等於生產費的百分之五十——六十。而這時操縱大部分零售商業的私商，却乘機搗把，從中漁利。

『當時蘇維埃商業還很薄弱，商業機關還很薄弱。共產黨員還沒有獲得經商的技能，還沒有熟知敵人『耐普曼』，（——指新經濟政策下的私商業投機份子而言——譯註）還沒有學會怎樣同他們鬥爭。私商、耐普曼利用蘇維埃商業薄弱的機會，抓住布疋及其他暢銷貨物的貿易。因此組織國營商業和合作社商業的問題，便有了重大的意義。』●大批銷售工業品的機構——新迪加的創設和發展，是與城鄉商品的交流有着密切聯系的。首先值得注意的就是纖維工業新迪加的設立（一九二二年三月）。因為要掌握工業產品的交易，並大量推銷纖維製品，所以就必須掌握龐大而廣泛的商業網。例如一九二二年，雖然鄉村特別需要纖維製品，但因缺少商品轉運的機構，所以大部分纖維製品都集中在莫斯科，形成了極嚴重的滯貨現象。結果使各市場的價格失去平衡，距離生產地區愈遠，價格就愈昂貴。而且在這種情況下，私商——耐普曼當然是不會放過這個機會的。

新迪加的首要任務是統一銷售，擴展商品輸送網，組織分公司，規定穩定的出廠價格水平爲此必須首先改善會計業務，精密地核算成本。

新迪加在計算成本的近似值及依此而制定『最低價格』的工作上，獲得了成功。

價格是根據盧布決定的；不過穀物也是當時決定市場價格的主要因素，所以有時也用穀物作決定價格

的標準。至於產品的成本，則是根據戰前的價格計算標準，再斟酌各項生產費的變化情形來加以核定的。這樣核算出來的成本雖然不太確實，但畢竟打下了成本核算的基礎。

由於銷售範圍的擴大，銷售機構與計算制度的加強，我們才得以全面地調整工業品的出廠價格，並得以規定新追加的商品銷售價格。

黨及政府所採取的各種措施，防止了工業品出廠價格的不斷跌落。同時國家的調節作用亦使市場物價愈趨平穩。一九二三年初，一般商品的交易額已有急遽的增加。例如紗布交易額在一九二三年的頭九個月中，即幾乎增加了五倍。同年，工業的財政狀況已有顯著的好轉。農產品價格的不斷上漲，也因一九二二——一九二三年度的豐收，以及採購工作的改善與糧食稅的及時徵收等，而有了界限。

「無產階級的國家深知工業的薄弱和工業借款的不可能，於是便採取了下面的措施：維護我國工業，使其不受海外工業競爭的影響，進而促進我們的整個國民經濟，尤其是農業的發展。這些措施就是壟斷對外貿易，徵收糧食稅，收購餘糧及實施國民經濟計劃等。大家知道，所有這些，都在重要工業部門、運輸、信貸等國有化的基礎上被實現了。這些措施都收到了應有的成果。就是說工業品價格的相對低落和農產品價格的不斷上漲，都因而有了界限。」

「但是，這是不是說，我們的各工業機關，可以利用其壟斷地位任意提高工業品價格，以致招來工業本身的損失呢？不是的，並沒有這種意思。因為這種辦法，將會阻礙生長於溫室中的過去的薄弱工業轉變為巨大工業的發展。這對工業本身，首先就是有害的。減低工業製品的成本和提高勞動生產率運動的意義，就在於此。大家知道，這個運動已獲得了巨大的成功。其次，這是不是說，我們的採購機關可以利用其壟

斷地位，任意減低農產品價格，致使農民受到嚴重的打擊呢？不是的，並沒有這種意思。因為這種辦法，首先就會使工業窒息的。爲什麼呢？第一，因爲它將使對工人的農產品供給趨於困難，使我們的工業市場陷於混亂，清算所謂『剪刀差額』運動的意義，就在於此，大家知道，這種運動已收到了順利的成果。』
●加強對工業的領導，提高勞動生產率和創設國營銷售機關等措施，已使工業品出廠價格的跌落有了界限。但在一九二三年，許多工商業機關都違犯了蘇維埃價格政策，致使物價高漲，經濟越發困難。『商業因城市製品價格過高而發展得極不平衡，而這種過高的價格是由國內的耐普曼以及我們商業機關中的耐普曼份子所造成的。因此蘇維埃幣制急遽地動搖起來，幣值跌落下去。所有這些情形都阻礙了工農生活狀況的改善』
●一九二三年的物價上漲，就是托洛茨基份子暗害行爲的結果。工業品價格的高漲，不僅使出廠價格與成本及一般購買力相差懸殊，並且更增大了工業品與農產品價格間的剪刀差額。托洛茨基份子在斯達加納業務上釀成了官僚主義作風，並利用新追加來助長市場的盲目性及成本的增高。

托洛茨基份子爲了全面地阻礙社會主義的建設，便起來反對蘇維埃物價政策，並企圖利用這一政策來削弱無產階級專政的力量，破壞工農聯盟。托洛茨基、布哈林份子企圖利用新經濟政策初期的各種困難來加強市場的盲目性，取消對外貿易的壟斷，以使社會主義向資本主義投降。

一九二三年第三季交易所的交易額減低了一半。雖然有些重要的日用必需品都是鄉村特別需要的，但

● 斯大林一九二五年六月九日『在斯維爾德洛夫大院的講演』，『列寧主義問題』一九三三年第九版一百五十六—一百五十七頁。

● 『聯共（布）黨史簡明教程』中譯本，第三二五頁。

這種商品的銷售數量還不到生產數量的百分之五十。

在商品銷售極感困難的一九二三年秋，托洛茨基份子皮達可夫（當時在國民經濟最高委員會工作）爲了增加銷售困難，便向經濟工作人員發出一種罪惡的指令，命令無限制地提高價格，儘量多取利潤，而美其名是爲了發展工業，藉此放棄減低工業間接生產費的任務，使產品的成本增高。這就是說，他們企圖造成工業品價格與農產品價格間的懸殊，而凍結國家資金。

出廠價格總是先於成本的增加而高漲，所以有時成本雖然減低，但批發價格依然很高。結果便使價格與成本之間有了很大的距離。例如生產成本指數爲一·九——二·〇（按金盧布計算，以一九一三年生產成本指數爲一·〇）時，出廠價格指數却幾乎達到二·五倍。全部工業品的批發價格指數，由一九二三年一月的一·四倍增加到七月的二·二倍，九月值增加到二·五倍，即在九個月中上漲了百分之七十五。某些部門（毛織、亞麻、皮革及木材業等）產品的批發價格，在此期間竟上漲了二——二·五倍。一般消費工業品的出廠價格指數，截至一九二三年十月一日爲止，達到了百分之三七〇。一九二三年七月——十月間，某些重要工業品的出廠價格與成本的比率是：銑鐵二二〇——一三〇，紗布一〇五——一二五，水泥一二五——一四五，皮革工業（鞋底）一三〇——一四〇，化學工業品一三〇——一三五。各種批發價格平均超過成本百分之三十以上。在這種情形下，出廠價格不但不能促使成本的減低，反而成爲成本增高的基本因素。我們只要注意到批發價格水平已超過一九二二——一九二三年度的生產成本水平將近三倍的事實，便不難瞭解出廠價格的高漲是給予生產以如何重大的影響了。

一九二四年一月第十三次黨代表會議，關於工業的任務作了如下的決定：『上年度工業品價格的高

漲，不僅是因為有各種客觀的原因，主要的是由於工業機關本身有着各種缺點和恢復蘇維埃經濟時未能徹底節約生產費的緣故。因此工業機關必須進一步改善和擴大生產，徹底縮減間接生產費，改善商業機構，以減低成本。』●

自一九二三年春採用了金本位制以後，才有了精密正確的成本核算，才建立起出廠價格制度。一九二一——一九二二年度，在防止幣價跌落上起過決定作用的所謂『保證』價格或『最低』價格，其本身就包含着很大的缺點，因為這種價格並未反映出實際的生產費水平和一般需求的情況。

在一九二三年，各新迪加爲了防止價格上漲，規定了『最高』價格以代替『最低』價格；但這種價格也不是根據新的成本核算來決定的，其中仍然包含着一九二二年的『保證』價格所具有各種基本因素。由於工業品價格的高漲，更增大了農產品與工業品價格間的剪刀差額。

一九二三年的豐收，使市場上的糧食有了顯著的增加；同時又因為徵稅期和採購期不同，所以市場上便發生了大量拋售和糧價相對低落的現象。以致在一九二三年三月一日，工業品價格竟達農產品價格的三·二倍。

『在這種條件下，農民既不利於購買城市商品，於是就停止購買這種商品了，結果便釀成了銷售困難的危機，接着便使工業受到影響。……黨中央委員會定出消除這一切困難和缺點的辦法。採取了種種剷除銷售危機的手段。減低日用必需品的價格。同時又決定實行幣制改革——過渡到穩定

鞏固的幣制，過渡到金本位制。」

一九二四年十月一日的一般消費品出廠價格（酒精和煙草不包含在內），比上年同期減低了百分之三十五；『B』類（指消費資料生產部門——譯註）全部商品出廠價格減低了百分之二十九。如把生產工具和技術工具減低的價格也計算在內，則這一時期全部工業品出廠價格的指數已減低百分之二十五（見

第三表

	1913年10月1日 的指數為 100	減低
	1923年	1924年 (%)
總指數.....	2,745	2,054 —25.2
其中		
生產工具、技		
術工具.....	2,224	1,796 —19.2
日用必需品.....	3,202	2,273 —29.0
其中		
棉織品.....	3,305	2,085 —36.9
絲織品.....	4,580	3,778 —17.5
靴鞋.....	3,053	1,811 —40.7
煙末(馬合樂).....	4,212	2,463 —41.4
酒精、飲料.....	3,004	3,004
煙草.....	1,937	1,815 —6.3

第三表——根據國民經濟最高委員會的統計）。因爲大量日用必需品的批發價格已特別減低，所以一般消費品的出廠價格才隨着減低。不過出廠價格雖然減低，但工業却因減低成本而獲得了很大的利潤。許多產業部門由於價格的減低不但能維持收支平衡，而且更減低了成本，使其財政狀況有了起色。

一九二三——一九二四年度的成就，便這樣確切地證實了蘇維埃物價政策的成果。

工業品與農產品價格的顯著接近，在防止銷售危機這一工作上起了很大作用，這是機動地運用了計劃價格政策的直接結果。

由於調整了價格構成上的各種條件，於是便減少了市場的盲目性，加強了國民經濟的計劃性，並提高了社會化商業的地位。同時工業品的出廠價格既已減低，這就更有助於減低產品成本的鬥爭。

一九二三——一九二四年度，工業品的生產成本平均減低了百分之十七，而在同年度下半年，則更減低了百分之二十。這種減低成本和減低價格工作的成功，證明了蘇維埃物價政策的偉大勝利。

新迪加業務網的擴展，對於價格的計劃工作極有幫助。新迪加一方面廣泛地擴展地方業務；另一方面則在批發交易中給予私營商業以嚴重打擊。再提高了合作社在零售商業方面的地位。新迪加業務的擴展，給價格計劃工作創造了極好的條件。在一九二三——一九二四年度的第一季，纖維工業新迪加的地方分公司，在該新迪加總交易額中所佔的比重是百分之六十九，同年度第四季則增至百分之八十一。至於私營商業在纖維工業新迪加批發合同中所佔的比重，在一九二三——一九二四年度第一季是百分之三十五，第四四季則降至百分之十八。四、五金器材也普遍地流轉到各地。烏拉爾金屬新迪加（烏拉爾美達）的地方分公司在該總公司交易額中所佔的比重，在一九二三——一九二四年度是百分之三十五，一九二四年度第一季增至百分之五十七。煤油新迪加的地方零售額，從一九二三年十月一日至一九二四年十月一日這一期間內，幾乎增加了一倍半。至於皮革新迪加交易額中地方零售額所佔的比重，一九二三——一九二四年度第一季是百分之五十九，到一九二四——一九二五年度第一季增至百分之八十一；而私營商業所佔的比重則減低至百分之二十。如上所述，新迪加業務網的擴展，便這樣逐漸地削弱了私人經紀人在批發方面的

勢力和私營商業在零售方面的勢力。

在商品流轉正向社會化發展的過程中，新迪加業務的擴展，增加了國營商業的比重，使蘇維埃國家更能計劃地調整物價。而降低工業品出廠價格水平，規定工業品批發價格及怎樣減低各種產品的價格，這都是爲鞏固工農聯盟而服務的。

國民經濟最高委員會B(CHX)的出廠價格指數(1931=100) 第四表

	1923年 10月 (A)	1924年 5月 (B)	(A) : (B) 的減 低率(%)
BCHX的出廠 價格總指數.....	2,145	2,171	—20.9
其中			
生產手段.....	2,224	1,922	—13.6
農具及農業機 器類.....	1,913	1,406	—26.5

在新經濟政策初期，農具及農業機器的出廠價格指數居全部商品價格指數的最末位（如第四表）。它比一般工業品出廠價格指數低百分之三十五，比其他生產手段價格指數低百分之二十五。也就是說農業機器類的價格較各種工業品價格減低得更多。

在新經濟政策初期，只是規定了工業品的出廠價格。並且還只限於基本的、重要的產品。

在幣制改革以後，出廠價格的規定便成爲加強工業部門經濟核算制的手段，爲國民經濟各主要部門創造了更好的發展條件，而在全國整個價格制度的執行上，都廣泛地利用了批發價格。（如對軍隊及鐵路運輸部門發付的工業品規定了優待的價格，把農具及其他價格訂得低廉等。）

不過，『使農業破產使工業遭受困難的是過低的糧食價格——與此過低的糧食價格作堅決鬥爭的方法

之一，就是促進國內多餘的農民糧食之對外輸出。」^①

所以，黨在減低工業品價格的同時，便採取了以貨幣形式徵收糧食稅（統一農業稅），擴展國營糧食商業及組織糧食輸出等有關防止農產品跌價的措施。

因此，工業品與農產品價格間的差額，便由於工業品價格的顯著減低和農產品銷售條件的改善而急速地縮小。而且雖然在一九二二——一九二三年度全部批發，零售交易額的百分之五十以上還操縱在私商手裏，但這個比重在一九二三——一九二四年度的後半期，便已降低到百分之四十五了。

假使在新經濟政策最初時期就規定了全部商品的批發出廠價格，那末，要在當時實行零售價格的計劃化是更為困難的。

因為私營商業在新經濟政策最初時期還在零售商業方面佔着很重要的地位，所以就不可能直接規定商品的零售價格。但是成本，工業品出廠價格及批發價格的計劃化却終不失為零售價格計劃化的基礎。零售價格計劃化問題，自一九二三年秋發生銷售危機以來，便成為最顯得注意的問題了。

第十三次黨代表會議指出：『首先要加強調整大量消費資料的出廠價格，特別是農民主要消費資料的出廠價格；然後根據批發機關決定的合作社商業附加費的最高額，根據國家為調節該地區物價所掌握的商品數量，最後並根據對下層商業機構的信貸辦法來調整零售價格。』^②

① 第十二次黨代表大會決議中關於農村稅收政策項，載於聯共（布）決議案彙集，第一卷，一九三八年版，第五六七—五六八頁。

② 聯共（布）決議案彙集，第一卷，一九三八年版，第六六七頁。