

3

國營商業部門的勞動競賽

范征夫編著

1221
425:6

上海人民出版社

國營商業部門的勞動競賽

范 征 夫 編 著

上 海 人 民 出 版 社

國營商業部門的勞動競賽

范征夫編著

*

上海人民出版社出版

(上海紹興路五四號)

上海市書刊出版業營業許可證出〇〇一號

上海新華印刷廠印刷 新華書店上海發行所發行

*

書號 1255

開本 787×1092 耗 1/32 印張 1 3/4 字數 33,000

一九五五年十月第一版

一九五五年十月第一次印刷

印數 1—6,000 定價 (3) 0.17 元

前 言

從一九五二年起，全國國營商業部門在各級黨和政府的正確領導下，發動羣衆，開展勞動競賽，對完成與超額完成國家商業計劃等方面已取得不少成績。但在競賽過程中也碰到了一些問題，引起了一些同志不同的看法。如有人提出在國營商業部門開展勞動競賽到底“賽什麼？”“怎麼賽？”還有人甚至至今懷疑在“國營商業部門能不能開展勞動競賽”的問題。由於大家對這個問題認識上不完全一致，有些問題（競賽的內容、形式、方法、領導等）還沒有得到很好的解決，因而也或多或少地影響了勞動競賽運動的發展與提高。

這本小冊子就是我個人針對上述這些問題所作的一個嘗試性的探討，提出的一些不成熟的看法與意見。當然，在寫作過程中，我曾經學習過上級頒發的有關指示和文件，參考過上海國營商業部門的工作經驗，但由於個人政治理論水平有限，平常對勞動競賽缺乏研究，對商業工作還不熟悉，因而在很多問題的看法上難免有主觀片面的毛病。因此我謁誠希望同志們能够多多提出批評，以便進一步研究與改進國營商業部門的勞動競賽、爲完成與超額完成國家計劃、搞好國營商業工作貢獻出我們更多的力量。

范征夫 一九五五年國慶

目 錄

一	國營商業部門開展勞動競賽的意義與作用·····	1
二	國營商業部門開展勞動競賽的條件·····	8
三	國營商業部門勞動競賽的內容形式問題·····	13
四	國營商業部門勞動競賽的發展過程·····	17
五	國營商業部門組織勞動競賽的方法·····	20
六	國營商業部門勞動競賽的領導問題·····	37

一 國營商業部門開展勞動競賽的意義與作用

勞動競賽是發揮千百萬羣衆最大積極性和創造性以建設社會主義的基本方法。蘇聯社會主義建設成功的輝煌實踐證明，勞動競賽不但是建設社會主義，同時也是建設共產主義的偉大動力。勞動競賽的目的在於不斷提高勞動生產率，完成與超額完成國民經濟計劃，保證社會主義經濟的不斷增長，逐步提高人民物質與文化生活水平。從性質上說，勞動競賽可以推動勞動羣衆用共產主義的勞動態度去對待國家建設事業，至於勞動競賽的作用，斯大林同志在“羣衆的競賽和勞動熱情的高漲”一文中曾經指出：“事實上，競賽是工人階級用以在社會主義基礎上扭轉國內全部經濟生活和文化生活的槓桿”。

爲了實現我國在過渡時期的總任務，把我國從一個落後的農業國建設成爲強大的工業國，國營商業部門，動員全體職工深入開展勞動競賽爭取全面完成和超額完成國家商業計劃，對繼續保持市場物價穩定，爲國家社會主義工業化積累資金，爲工農業生產服務，爲國家社會主義改造事業服務，保證逐步滿足日益增長的人民物質文化生活需要，有着非常重大的意義。因此，如何認真研究、總結國營商業勞動競賽的經驗，發揚成績，克服缺點，把勞動競賽不斷地向前推進，這是擺在我國營商業部門黨、行政、工會、青年團面前的一項經常的首

要的政治任務。

既然如此，那末，在國營商業部門開展勞動競賽究竟有哪些重要作用呢？

第一，在國營商業部門開展勞動競賽，可以發揮廣大職工的積極性、創造性，可以擴大商品流通，加速資金周轉，降低流轉費用，全面完成與超額完成國家商業計劃。幾年來的事實證明，由於我們依靠羣衆，發動了絕大多數的職工參加了勞動競賽，因而大大發揮了羣衆的智慧，克服了工作中許多困難，在每個時期完成、超額完成或基本上完成了國家交予的任務。例如在第一個五年計劃的第一年——一九五三年，全國國營商業超額完成了商品流轉計劃 15%，銷售總額比一九五二年增加了 32.4%，完成了上繳利潤計劃 104.98%，不但爲國家工業化積累了資金，而且對促進工農業生產的發展，繼續保證市場物價穩定，保證逐步滿足人民生活需要發揮了很大的作用。這些成績的獲得，顯然是與國營商業部門所廣泛開展的勞動競賽分不開的。勞動競賽已成爲搞好國營商業企業的強大動力與方法。離開了廣大職工建設社會主義的勞動熱情，要獲得這樣的成績簡直是不可想像的。

但是，依靠工人階級搞好社會主義性質的國營商業企業的重大意義，並沒爲我們所有的幹部所深刻理解，他們也並沒把這一方針在工作中堅決貫徹，相反，有些同志雖然在口頭上也常提到要依靠工人階級，要走羣衆路綫，但在實際行動中却把勞動競賽當作“老一套”，當作“可有可無”的東西。他們認爲，競賽爲的是完成任務，不競賽也可以完成任務。由

於有人存在這種思想，就使得勞動競賽在他那個單位僅成爲一種時髦的口號，而沒有把羣衆真正動員起來，組織起來，參與競賽。

目前，第一屆全國人民代表大會第二次會議已經通過了我國發展國民經濟的第一個五年計劃，全國人民的神聖職責就是以忘我的勞動把這個宏偉的計劃加以實現。國營商業計劃是整個國民計劃一個重要組成部分，我們國營商業部門全體職工在黨和政府的正確領導下，在其他各經濟部門的密切配合下，必須堅決完成並超額完成國家五年計劃中規定的商品流通計劃與財務計劃，必須樹立依靠羣衆完成國家計劃的觀點，堅決反對不相信羣衆的官僚主義，把勞動競賽真正開展起來。我們每一個幹部都必須深刻理解，使我國第一個五年計劃能順利實現的基本因素是什麼。對於這一點，斯大林同志在蘇聯第一個五年計劃底總結一文中指出，完成五年計劃的原因“首先就是千百萬工人和集體農民所表現的積極性和捨己精神，熱忱和首創性，他們和工程技師人員一起施展巨大力量來發展了社會主義競賽和突擊運動。沒有這個情況我們就會不能達到目的，就會不能前進一步，這是無可懷疑的。”勞動競賽是勞動羣衆勞動積極性、自動性和首創精神的重要表現形式，誰要是忽視在國營商業部門開展勞動競賽，誰就會在政治上造成脫離羣衆的錯誤。

第二，在國營商業部門開展勞動競賽，對廣大職工是一種最生動的共產主義教育，是羣衆實事求是的批評自我批評的表現。通過這些教育，將使廣大職工在勞動態度上發生根本

的轉變。關於這一點，斯大林同志在聯共(布)第十六次代表大會上關於中央委員會政治工作的總結報告中也特別強調指出過，他說：“競賽運動最出色的地方就是它使人們對於勞動的觀點發生根本的變革，因為它把勞動由從前認為是可恥的和繁重的負擔變成了光榮的事情，榮耀的事情，豪邁和英勇的事情。”由此可見，勞動競賽過程實質上是向羣衆進行共產主義教育的過程。通過勞動競賽不斷加強職工羣衆的思想教育，不斷提高職工的社會主義覺悟，能使廣大職工逐漸明確工人階級的部分利益與整體利益的一致性，眼前利益與長遠利益的一致性，個人利益與國家利益的一致性；能使職工以負責的精神對待國家的生產事業，在勞動生產中發揮高度的主動性、積極性與紀律性。

幾年來，隨着國營商業部門勞動競賽的開展，政治教育工作的逐步加強，廣大職工的思想覺悟已大爲提高。原有輕商思想與僱傭觀點的人紛紛批判了自己一些錯誤看法，明確了國營商業的地位與作用，把商業工作看作布爾什維克的切身事業；批判了那種“十載寒窗當酒保，平生事業賣香煙”以及“一二三四五六七，一把算盤一枝筆，商業工作沒出息”等失意貴族的論調。許多職工認為把自己的精力全部獻給祖國的社會主義商業是光榮的，值得的。國營商業職工覺悟的提高還表現在不斷克服資本主義經營思想、貫徹政策、改善經營、改進服務態度等等方面。

在這方面，我們國營商業部門中有些同志是認識不足的。他們在勞動競賽當中往往滿足於大會號召、展開挑應戰等轟

轟烈烈的場面；或者單純向職工交代任務，交代數字，而忽視了政治教育工作。職工們只求超額完成計劃，忽略了市場安排；只求工作數量，忽略了工作質量；甚至在某些單位還有用“加班加點”方式爭領獎金的錦標主義偏向。這一切，當然不是勞動競賽本身的毛病，而是我們某些單位忽視思想工作，忽視政治工作的結果。斯大林同志在“羣衆的競賽和勞動熱情的高漲”一文中指出：“有時人們把社會主義競賽和競爭混爲一談這是極大的錯誤。社會主義競賽和競爭是兩個完全不同的原則。

“競爭的原則是：一些人的失敗和死亡，另一些人的勝利和取得統治地位。

“社會主義競賽的原則是：先進者給予落後者以同志的幫助，從而達到普遍的高漲。

“競爭是：爲了確立自己的統治地位而要打敗落後者。

“社會主義競賽是：一些人工作得不好，另外一些人工作得好，再有一些人工作得更好，——要趕上更好的並要達到普遍的高漲。”

應該指出，國營商業工作人員來自四方，不可避免地存在一些非工人階級的思想，因此，在勞動競賽中必須加強政治思想工作，才能使勞動競賽正常地向前發展。

第三，在國營商業部門開展勞動競賽的另一重大作用是不斷提高勞動生產率，提高企業的經營管理水平。提高勞動生產率的方法是有領導、有計劃、有重點地發動職工學習與推廣先進經驗，開展合理化建議，挖掘潛在力量。列寧同志在“偉

大的創舉”一文中說過：“勞動生產率，歸根到底是保證新社會制度勝利的最重要最主要的條件。”我國發展國民經濟的第一個五年計劃中也指出：“勞動競賽是提高勞動生產率經常的有效的方法，應該不斷地把勞動競賽推向新的高漲。”事實證明，勞動競賽確實具有不斷提高勞動生產率這一重大作用。例如，上海市第一百貨商店通過勞動競賽，就把一九五四年上半年的勞動生產率比一九五三年同期提高了3.84%。勞動生產率的提高是要以提倡合理化建議與推廣先進經驗為前提的。

近幾年來，由於國營商業不斷開展勞動競賽，商品流轉額正日益擴大，資金周轉逐漸加速，商品流轉費用也日益降低。

經驗證明，凡是在勞動競賽中注意提倡合理化建議與總結推廣先進經驗的，勞動生產率就能提高，勞動競賽就能持久、正常並逐步深入，反之，勞動競賽就必然鬆懈無力，甚至停滯不前。

一九五四年上海國營商業部門在勞動競賽中，廣大職工提出行之有效的合理化建議共5,055條。這五千多條建議的採納與實施，也在不同程度上提高了勞動效率；同年，上海國營商業零售部門基本上普遍推廣了“連帶上班制”“小組營業責任制”等先進工作方法；推行了蘇聯和國內其他地區的先進經驗。一九五五年，中國百貨公司上海市公司第三批發部的職工創造了一種“庫存格”，採用這種“庫存格”可以使業務部門與倉儲部門正確掌握商品中各個花色品種進、銷、存的數量，消滅了同一商品在同一時期又脫銷又積壓的現象，建立了一套比較科學的商品管理制度。這些先進經驗的推廣，不僅

僅提高了勞動生產率，同時也改善了職工的勞動狀況，消滅了不少內部差錯。

一九五三年上半年，上海國營商業部門的勞動競賽曾一度陷入停頓狀態，但在下半年總結與推廣了幾種重大的先進經驗以後，職工的積極性與主動性又重新高漲起來。

目前，國營商業部門仍有一部分同志以爲，要完成任務與辦好國營商業企業必須依靠少數領導者的“天才”與“能力”，因此，他們只習於用行政命令辦事，坐在上面，發號施令，對來自廣大羣衆的一切先進思想、先進人物熟視無睹，對於新鮮事物也不加以支持和鼓勵，讓其自生自滅。這種官僚主義作風的存在，無疑會使某些職工的勞動熱情受到壓抑，使企業的經營管理與工作質量停滯在原有的水平，這是我們不能容忍的。對於這種現象我們必須嚴肅地展開鬥爭，直到完全克服時爲止。

二 國營商業部門開展勞動競賽的條件

在國營商業部門開展勞動競賽的重大意義與作用，上面已經大體上說過，上面所舉的例子，也證明了在國營商業部門開展勞動競賽已經獲得了不少成績，但是目前還有人對國營商業部門開展勞動競賽是否具備了條件存在着懷疑。因此，我在下面來談一談，國營商業部門開展勞動競賽是不是可能的問題，也就是開展勞動競賽的條件問題。

大家知道，勞動競賽不是在任何條件下都可以開展的，它是社會主義和人民民主主義制度下一種特有的產物。在資本主義、封建主義社會裏，我們聽到的、看到的只有反抗壓迫者、剝削者的罷工、怠工，商業蕭條，經濟恐慌；只有在社會主義的蘇聯和各人民民主國家，我們才可以到處看到蓬蓬勃勃的羣衆性的勞動競賽。

我國的國營商業是社會主義性質的商業，是沒有大小資本家與大小投機商人參加的商業，它和其他國營企業一樣，是屬於社會主義性質的、全民所有制的企業。它不以營利爲目的，而是爲工農業生產與人民生活服務的。在這裏沒有勞資關係，不存在剝削和被剝削的矛盾，從經理到每一個員工，都是國家工作人員。他們之間的關係是分工合作和同志式的互助關係，每個人都是企業的主人。在這裏，國家的利益和個人的利益完全一致。這一切都是國營商業廣大職工在勞動競賽中

能够無限制地發揮他們的積極性和創造性的社會根源。

近幾年來，國營商業部門的職工，隨着國家生產的發展，在物質與文化生活方面得以逐步改善。以上海爲例，國營商業部門的職工工資有了調整與提高，居住條件也有了改善。到一九五五年六月底止，享受勞動保險的職工已有 48,000 人左右，另外還有職工醫院、診療站、托兒所、哺乳室、俱樂部、圖書館、職工文化學校、職工子弟學校等福利設施；企業中經常進行安全衛生大檢查，顯著地減少了工傷事故。全國物價穩定，對職工的生活有了切實的保障。國營商業部門的職工已經從解放前後生活對比中深刻體會到國家利益與自己切身利益的密切關係。

近幾年來，黨和政府不斷對國營商業部門的職工進行了一系列的政治政策教育，特別是總路綫和憲法的學習，五年計劃的公佈，使廣大職工的覺悟程度與組織程度有了更進一步的提高。因此，我們可以說在國營商業部門開展勞動競賽的條件是完全具備的。

以上所說的條件，當然是大家都承認的，但是，有些同志往往藉口某些具體條件不够具備，因而不積極支持勞動競賽，使競賽受到了一定的阻礙。他們其所以懷疑國營商業部門開展競賽是否具備條件，主要有以下幾點理由：

1. 強調商業部門與工業部門不同，工業生產部門直接製造產品，有具體的定額可比，商業部門雖有定額，但很容易受客觀情況變化的影響，不能訂得很精確，因此，認爲不能開展競賽。我們認爲，工廠與商業企業的情況確有許多地方不同，

如工廠直接製造產品，能够制訂產品的工時定額、產品質量定額、原材料消耗定額、生產能力和設備利用定額、成本定額等，而商業活動並不能增加新的產品。它的任務是把已經生產出來的產品經過採購、推銷，迅速送到消費者手中去。因此，它的定額就不能和工業部門一模一樣，競賽時所採取的形式與內容也有所不同。但如果就此得出結論說“國營商業部門不能競賽”，顯然也是缺乏根據的。事實上，國營商業部門爲了加速商品流轉，降低流轉費用，完成上繳利潤，穩步實行經濟核算制，在不同時期和不同條件下，同樣有各種不同的工作定額。其中最主要的如“商品周轉期限定額”“商品損耗定額”“商品包裝材料定額”“合理庫存定額”“資金周轉定額”“商品流轉費用定額”“工作量定額”。這些定額比較具體，也便於競賽與評比。如果說由於我們對客觀情況估計不足，某些定額訂得尙不完全正確，不够合理，這倒是事實。如果說因爲定額不完全合理，就不能開展勞動競賽，這是一種“因噎廢食”的思想，顯然是錯誤的。因此，在這種情況下，持正確態度的人就不是強調定額難定，不能競賽，而是積極地發動羣衆，通過競賽加強調查研究，加強計劃管理，制訂各種平均先進的合理定額，逐步貫徹國營企業的經濟核算制度，把競賽逐步向前推進。

2. 強調因自由市場的存在，“擴大推銷與改造、安排私商有矛盾”“降低費用與吸收私營商業的職工之間有矛盾”，難以開展競賽。說這種話的人顯然不懂得我們今天強調擴大推銷主要是指批發環節。我們在批發部門開展勞動競賽，大力推銷商品，就是根據國家的政策，以國營商業逐步代替私營批

發商，把商品迅速分配給國營零售店、合作社、國家資本主義商業和私營商業（包括小商小販），積極幫助合作社擴大推銷，正確發揮私營零售商的積極性，使其為廣大居民服務。國營零售商店為了穩定市場物價，在一定時期按照規定的公私比重確定一定的賣錢額，讓全體職工為完成這個賣錢額而奮鬥也是必要的。國營零售商店競賽的內容，就是正確完成銷售計劃。由此可見，所謂有自由市場存在，所謂“擴大推銷與改造、安排私商有矛盾”，因而不能開展競賽的說法是不能成立的。至於說“降低費用與吸收私營商業的職工之間有矛盾”，那也是不正確的。因為我們降低費用的面是廣闊的。運輸費、銀行利息、包裝費、保管費都可設法降低。如果我們能從上述幾個方面精打細算，就可以為國家節省許多資金。當然，吸收一部分私營企業的職工到本企業中來，是要增加一些工資支出的，但這筆費用數字並不大，而被吸收的人經過教育又可為國家作出更有益的事情，所以我們絕不能說因為“吸收私營企業的職工到企業中來增加了費用”，就不要開展勞動競賽了。

3. 強調有淡旺季存在，工作忙閒不均，不好競賽。我們承認，由於今天有廣大的小農經濟存在，市場上仍有淡季、旺季存在。當旺季到來時，我們商業部門的收購、供應任務比較繁重，於是有的同志認為在這種情況下發動職工開展競賽，以保證完成與超額完成計劃是有必要的。當淡季到來時，工作比較清閒，“賽與不賽同樣完成任務”，於是他們認為在這種情況下組織競賽簡直是“多餘”的。這些同志不了解，旺季與淡季的競賽內容可以不同，如果說旺季競賽的內容主要是擴大推銷，那

末,在淡季就可發動職工改善經營管理,防止物資霉爛,大力推銷積壓商品,積極組織貨源。這種做法,不但可以通過勞動競賽完成淡季的任務,而且可以爲旺季做好準備。如果認爲旺季需要競賽,淡季就可以不競賽,或者因爲有了淡旺季的緣故就不能組織競賽,那顯然是一種錯誤的說法。