

貿易經濟參考資料

一、在執行今年商業工作任務中必須具體地、正確地貫徹貿易政策。

二、中共中央東北局關於改善國營商業的經營管理，貫徹經濟核算制，保證超額完成國家商品流轉計劃與財務計劃的指示。

三、以批評與自我批評的精神，檢查第一季度貫徹東北局商業會議決議的情形。

在執行今年商業工作任务中

必須具體地、正確地貫徹貿易政策

中共中央東北局最近召開的商業工作會議，確定了一九五三年東北國營代任務同時要交代政大批發，鞏固零售比重，保證主要商品的供應，改善經營管理，貫徹經濟核算掌握與執行任務貫徹大商品推銷，加速資金週轉，降低流轉費用，保證超額完成國家的商品流轉掌握與執行任務貫徹多地積累並擠出資金，支援國家大規模經濟建設。

要實現這一任務，必須依靠正確地、具體地執行黨的貿易政策，在交代任務同時要交代政策，使工作人員能劃清政策界限。為此，各級商業工作領導機關就必須切實掌握與執行任務貫徹貿易政策有關的幾個具體政策問題：

（一）產銷結合問題：目前的情況是產銷結合不够好，存在一些問題，形成工廠產品積壓，合作社積壓，而市場需要的貨物我們又沒有。怎樣才能使產銷結合的好呢？首先要明確國營商業要為國營工業生產、農業生產服務，商業工作者要認識：產銷情況搞不清，容易盲目地刺激生產或打擊生產。如一九五一年曾發生市場供不應求現象，一時物價上漲，提高了工業品利潤，有些工廠為追求利潤而盲目發展生產，結果現在有些品種生產過多了。另外有些商品在市場上本來是很需要的，由於推銷不力而造成生產部門產品積壓，人民需要而不得。商業是從以下兩方面來為生產服務的：一方面是通過採購、訂貨計劃等向生產部門反映市場需要，推動它們做到有計劃地

生產；另一方面要積極推銷，打開工業品市場，如推銷不力或不積極推銷，也會妨礙生產，造成積壓。現實的情況是這樣：生產部門的商品生產有些還不能完全切合市場需要，如果「以產定銷」是不適當的，是錯誤的。同樣地，「以銷定產」也不切實可行，因為今天我們的銷售計劃數字還不够準確，與市場需要往往有很大距離，如果以此來作為生產的根據必然出問題。過去兩三年的經驗也不少了，如一九五零年叫喊玻璃積壓，火柴積壓，一九五一年又少了，去年又多了。一九五一年喊豬肉多了，雞蛋賣不出去，甚至有人對農村到底提不提倡養豬都發生了疑問，事實證明豬肉多這只是一時銷路未打開的表面現象，過一個時期又不够了。如果生產部門按一時的銷售現象來決定生產，是會發生錯誤的。目前國營工廠已經生產出來的積壓商品，國營商業應積極推銷，打開銷路，絕不能因實行經濟核算而採取消極態度。國營商業部門應該對市場負責，對生產負責。今後要做到產品不積壓，做到產銷平衡，生產的東西適應市場的要求。首先計劃部門應該瞭解居民需要和生產的情況，如一省能平衡的由省負責。一省不能平衡的由上級計劃部門決定，計劃機關要負起這一責任，使各種經濟按比例發展。生產部門應該着手改善經營管理，降低成本，提高質量，使產品適於市場的要求。商業部門應該強調積極擴大推銷。今後要通過訂合同和產銷會議的辦法，不斷向生產部門提出意見和要求，如商品數量、規格、質量等，以使其改進生產，發揮國營商業推動生產的作用。如果今天強調搞經濟核算就盲目地追逐「名牌貨」、「快貨」和要利潤高的貨，不積極推銷滯銷貨、利潤低的貨和地方國營產品，那是錯誤的。至於在推銷中有些具體問題，如價格、規格和利潤等，由當地計劃委員會和黨委解決。有些同志認為：「過去往往把推銷國營工業品當成政治任務硬往下派不對，這樣搞就不能實行經濟核算」，這種說法是不對的。推銷國營工業產品是經濟任務也是政治任務，今後國營商業、合作部門還是要擔負這

個任務的。比如關裡有些私營企業生產的貨比東北國營工廠產的好，東北國營工業應該積極提高產品質量，但不能因為目前比不上關裡私營工廠產的貨而停止生產。經濟工作本身就是政治工作，所以商業部門應該勇於擔負任務。國營商業黨的組織應該教育全體黨員勇於迎接困難，這是共產黨員的品質。如果對現在積壓的產品不設法積極推銷，都想交上去，任其壓在國家倉庫裡爛掉，那就會給國家造成不應有的嚴重損失。當然，在推銷國營工業若干滯銷品中，應當用經濟工作的方法，而不應用命令的方法，過去有些單位採取強攤硬派的辦法推銷是錯誤的，今後必須糾正。目前對於已經確實調查清楚沒有銷路或銷路不大的品種，應該減產或停止生產。其他工業產品雖然不一定是快貨，但只要有銷路，國家就決不能下令讓工廠關門。如果商業部門單純爲了加速資金週轉而使工廠歇業，生產減縮，從商業部門來看，資金週轉是快了，錢也掙的多了，但從整個社會生產來說，是很大的損失。因此，國營商業的領導幹部必須切實教育全體職工要照顧大局，任勞任怨，不要只顧自己的小圈子。同時要求我們國營商業中的共產黨員要發揮創造性，發揮超人的魄力和本領，依靠發揮群眾的智慧，設法打開銷路。目前積極的商品中，有個別品種是生產過剩了，如從去年喊到現在的硫化青、麻袋、老規格的膠皮鞋等幾種。其他產品按今年的購買力看，主要是由於尚未打開銷路。有些是由於規格不合。對商業部門來說，要強調自己積極推銷的責任。對生產部門來說，應強調提高質量降低成本。各部門雖然業務不同，但只要大家各盡其責，問題就解決了。

(二) 國營商業和合作社分工問題：目前國營商店與合作社佔零售比重很大，市場上有碰頭現象。關於調整國營商業和合作社關係問題，中央人民政府財政經濟委員會已有具體規定，要求大家統一政策，統一計劃，統一步調。在進貨問題上，合作社主要是從國營商業進貨。國營和地

方國營廠礦的產品，除了由國家統一調撥供應的之外，原則上盡可能由國營商業包銷，包銷不了的和國營商業不經營的部分，經國營商業與合作社協商後，合作社可直接從廠礦部門進貨。如不同意，可提至當地財經委員會，根據具體情況解決。至於直接向廠礦進貨的利潤問題，由省市財經委員會具體解決。合作社一般的不直接向私人企業組織加工訂貨，只是有些國營商業不搞的數量不大的一部分品種，並經當地財經委員會同意，才可組織加工訂貨。供銷合作社可以直接從生產合作社進貨。至於直接進貨以後，可能使原供銷計劃有些變動，國營商業計劃可能被打亂，影響賣錢，這些問題應由省市財經委員會負責掌握，國營商業與合作社要共同為完成國家總的賣錢計劃而努力。在推銷方面，合作社不能強調搞經濟核算而不推銷國營商業大量積壓的商品。當然，今後不能硬派任務，要通過合同關係，因為上面硬派給合作社，合作社就硬派給群眾，變成命令主義，會引起群眾的反對。做買賣要採取經濟手段，不許採用硬性的強迫命令的作法。

(三) 在調整公私關係問題上，我們對資產階級必須繼續團結，但對其投機行為和「五毒」行為要進行鬥爭。在「五反」中着重打擊了投機行業也是必要的。「五反」後國營商業在土產、下雜貨、小百貨等方面有貪多冒進的現象，這是錯誤的。在對私營工業方面比較突出的是加工訂貨問題，私人企業反映主要是生產不經常，使生產受到影響。對私營工業加工訂貨正常化是會促進其改善經營、發揮私營企業的積極性的。各省市今後要注意改善加工訂貨工作。有關商業調整問題，還是按中共中央東北局的指示繼續加以調整。目前各地對調整商業問題作了一些工作，但從進度的程度上看還是比較遲緩。在批零差價上調整了，但在經營範圍上進展較慢。有些私商對於國家的商業政策和發展方向問題還不摸底，因而在經營上還有顧慮，今後在這方面要多向他們做些宣傳教育工作。對待正當商人的經營，要在利潤上給以適當照顧，使他們有利可圖。因此，

凡是有利於國計民生的行業，要使其營業額不再下降，並可得到發展。在價格上有不適應處，應繼續做適當的調整，對正當私商不應當的行政限制應堅決取消。不許隨便沒收、罰款。在經營範圍上可繼續調整，在保證市場供應的條件下，國營商業應逐步收縮一些次要的商品，如小百貨、土產的零售業務。

(四) 關於物價問題，我們的物價政策要體現產、運、銷三方面有利的方針。對生產有利，對商業部門有利，對消費者有利。通過物價來限制生產的盲目性，保證必要的生產量和質量，並對市場起作用。關於物價政策，這裡不談各種差價及其規律等問題，只着重說明各級領導幹部應該如何掌握物價政策。根據什麼作價，高低如何，過去領導幹部不管，全由一個參加工作不久，沒有政策觀點的普通的做價員來決定，這是不應當的。要知道在貫徹經濟核算，改善經營管理中，貫徹物價政策是很重要的一環，必須重視這個工作。其次爲了穩定市場，國營商店、合作社及地方工業在市場上銷售工業品時，同樣商品必須同樣價格，不應有兩種價格，應按照國家牌價出售。至於合作社採購東西較爲便宜，賣給社員能否低於國家牌價出售，這要看什麼品種，不是從國營商業買來的，或則國家無牌價的可以允許。但在市場上出售必須按國家牌價。現在有的省市對私商採取議價辦法，用行政的辦法限制價格這是不對的。在物價不穩時——特別是有關國計民生重大的物資價格不穩時，採取議價的臨時辦法是對的，但不能經常使用。目前物價已經平穩，應取消議價。私商的賣價可以高於牌價或低於牌價。國營商業應從價格上、吞吐物資上來領導市場，平穩物價。

(五) 經濟核算問題。在貫徹經濟核算中，要強調全面觀點。經濟核算包括三方面：加速資金週轉、擴大商品流轉、降低流轉費用，這三方面是統一的。另外節省資金、保證上繳利潤，這

是三方面執行的結果，應該統一認識，不能片面認識，不能強調一面忽視一面。今年在貫徹經濟核算制中，要防止可能發生的情況：一、單純壓縮庫存，減少品種，減少進貨，影響推銷，形成市場脫銷。二、在商品流轉各個環節中發生不顧大體，損人利己的本位主義。三、防止藉口搞經濟核算對應挑的擔子（滯銷品）不積極挑起來。特別是批發部門要正確組織貨源、合理調撥。四、防止隨意抬高價格，用資本主義的經營方法來搞經濟核算。對現有庫存，除合理的庫存不算積壓外，超過合理庫存的要分別處理。有些屬於國家儲備的物資可交給國家，對質量不好的產品應減價出賣、積極推銷。但必須按照上級規定的作價權限上報批准，不能隨便減價，有些由中央商業部掌握的商品價格，一定須經中央人民政府商業部批准，有些由東北掌握的要經東北財經委員會批准。總之，積極推銷為基本方法。對今後生產問題，東北財經委員會擬於最近召開會議，研究今年產銷平衡問題，有些品種確實推銷不了的，可減產以至停止生產，嚴格改正生產的盲目性。

東北國營商業的最大弱點是：注意了數量的發展，忽視了質量的提高；注意了商品流轉數字的完成，忽視了財務計劃與政策的貫徹。在執行政策上的片面性很大，如在一九五〇年調整工商業以前，有些城市曾因盲目擺攤子而引起公私關係緊張，糾正了這種左的做法之後，又發生對資產階級的「五毒」放鬆警惕等等。這說明商業幹部的政策觀點還是很薄弱的。因此，在貫徹一九五三年東北區商業工作任務中，各級地方黨委和商業領導機關，必須充分重視加強政治領導，研究和掌握商業政策，向商業職工進行政策教育和思想教育，並應密切注意防止和糾正執行任務和貫徹政策上片面性的錯誤，諸如調整公私關係中收縮過猛，強調擴大批發就忽視零售，強調鞏固就不注意適當發展，要清理庫存就不積極按人民需要組織進貨等等。只有加強政策觀點，並牢固地樹立全面完成任務的觀點，正確而具體地貫徹貿易方針和政策，才能保證一九五三年商業工作的順利實現，把商業工作質量提高一步。

中共中央東北局關於改善國營商業的

經營管理，貫徹經濟核算制，保證超額

完成國家商品流轉計劃與財務計劃的指示

一九五三年是我國在繼續加強抗美援朝的條件下，開始大規模的經濟建設的第一年。由於美帝國主義統治集團不顧和平，繼續拖延甚至採取擴大侵略戰爭的政策，我們必須繼續加強抗美援朝的鬭爭。東北地區國營商業工作必須大力保證供應和保證物價繼續穩定。由於工農業生產的發展，人民購買力的提高，特別是一九五三年基本建設的投資數量很大，其中有相當部份要直接投入東北市場，這就要求東北地區國營商業部門不僅應根據整個社會人民購買力的提高和生產發展的要求來佈置自己的工作，還要注意國家基本建設分佈的情況，大力滿足其需要。另一方面，幾年來國營商業雖有很大的發展，在領導市場，穩定物價，活躍城鄉物資交流，供應生產和人民生活資料需要以及促進工農業生產的發展，配合爭取國家財政經濟根本好轉上曾起了很大作用，「三反」以後在經營管理上亦有很多改進，但必須指出目前國營商業的工作質量還很差，掌握不住市場供求規律，商品流轉計劃極不準確。在經營管理上存在着嚴重的官僚主義作風與供給制思想和作法。積壓多，週轉慢，費用高，賬目亂，制度不嚴，責任不清，政治工作薄弱，與執行政策中的忽左忽右等現象是目前國營商業工作中普遍存在的問題。對此必須大力改進，提高工作

質量，才能適應國家建設時期的需要。因此，一九五三年東北地區國營商業的方針與任務是：擴大批發業務，鞏固零售比重，保證主要商品的供應，改善經營管理，貫徹經濟核算制，以便有效地擴大商品推銷，加速資金週轉，降低流轉費用，保證超額完成國家的商品流轉計劃與財務計劃（包括上繳利潤與節約資金）。

爲完成上述任務，必須着重作好下列工作：

（一）摸準市場需要，正確製訂計劃，準確組織貨源。

首先，要了解和掌握各個經濟區域城鄉人民的需要與產銷情況。爲此，應定期進行人民購買力調查，具體分析各階層人民所需商品構成成份的變化。弄清對生產與生活有重大關係的主要商品產銷情況。對某些生產較多、銷路遲滯的產品應研究如何改變規格，提高質量，調整價格以適應人民需要。只有周密地計算了不同地區、不同季節、不同商品的產銷情況，才能爲計劃工作打下基礎，那種缺乏具體分析，籠統冒估的粗枝大葉作風必須堅決糾正。其次，要根據本地的產銷情況及國家計劃指標，正確地製訂年度、季度和月份的商品流轉計劃。通過計劃體現出擴大批發業務，鞏固零售比重，切實保證主要商品的供應。各省、市、縣財經委員會並要注意把國營商業、合作社和私營商業的計劃銜接起來，以便更好地滿足整個市場的需要。再次是根據計劃準確地組織貨源。由於東北地區國營經濟與合作社經濟的比重較大，東北地區國營商業可以通過合同方式與各個生產部門簽訂產銷合同與預購合同。使國營工業、國營地方工業、私營加工業及互助組與農業生產合作社的生產更加有計劃性，其產品規格質量更適合市場的要求。國營商業應積極組織工業產品的推銷，凡能銷的應及時組織進貨。對質量很壞、規格不合市場需要的滯銷產品，應通過產銷會議及簽訂合同等方式，督促生產部門迅速改進，商業部門不能採取供給制的做法一律包銷只。

有這樣，才能促進工業產品的改進與提高。這是涉及一切商品生產和消費的大問題，各地黨政領導機關必須切實督促各有關方面有計劃地加以解決。在商業部門中必須防止只片面地強調加速資金週轉，而忽視積極為工業部門已經生產出來的積壓產品打開市場的消極思想；在生產部門要反對不開市場需要粗製濫造的盲目發展；計劃部門必須掌握按比例發展的原則，把產銷進一步密切結合起來。最後，還須很好地掌握價格政策，根據各種商品的產銷情況提倡「同質同價」「分等論價」的辦法，以提高產品質量。爲了有計劃地控制工商利潤，一切工商部門必須公開成本，根據作價權限分別由各地財委規定出廠、批發與零售價格，以利產、運、銷三方面事業的發展。

(二) 明確國營商業與合作社的分工，調整公私商業，進一步活躍城鄉物資交流。

關於公私關係，必須根據「中央關於調整商業的指示」與「東北局爲貫徹中央調整商業指示的幾項具體規定」的精神，繼續加以貫徹。

東北國營商業與合作社在商品流通中已起了決定的作用，因之必須在計劃一致、政策一致、步驟一致、切實貫徹分工合作的精神下，促進整個經濟的發展。目前東北國營商業與合作社在經營商品的範圍上、地區上和進貨的問題上尚存在若干問題。國營商業必須在擴大批發業務、鞏固零售比重、保證主要商品供應、繼續扶助合作社的發展的前提下與合作社進行適當的分工，以便更好地發揮國營商業的領導作用。即在商品分工上：國營商業主要掌握大量的、集中的有關國計民生及出口的物資，主要搞好批發業務；合作社主要是經營分散的農副產品及滿足社員生產和生活需要的商品，主要是搞好零售業務。在地區分工上：國營商業爲了領導市場，穩定物價，除大力經營批發業務外，並需在一切交通要道、經濟中心、大中城市、礦區、林業區、大的基本建設工地附近，保有足以穩定當地市場供應與人民需要的零售商品；合作社主要陣地應放在農村，負擔

起通過供銷把農民組織起來的任務，在城市與林區、礦區主要是辦好職工消費合作社，在城市今後一般不再發展市民消費合作社，對現有市民消費合作社，應分別情況採取鞏固提高或收縮轉移。反對忽視林區、工礦區及其他偏僻地區的供應工作而在城市擠市場的現象。在進貨的問題上，應認真執行中財委「關於調整國營商業與合作社之關係的決定」。國營商業與合作社只有嚴格地按着統一的計劃與政策辦事，才能更好地發揮其促進生產、活躍城鄉內外物資交流的作用，並共同進行對私商又團結又鬥爭的工作，正確地貫徹黨和政府的經濟政策。

(三) 改進商品流轉組織，減少流轉環節，加速商品流轉。

貫徹這個工作，必須準確地掌握各個地區生產情況與市場情況，改進批發業務，建立批發、倉庫與零售部門之間的合同關係與為加速商品流轉的聯繫制度。批發部門應按不同商品實行專業分工，以便使他們熟悉自己所經營的各種商品的產銷情況，準確地組織貨源，及時合理的調撥。除主要商品集中調撥外，在一些次要商品上可實行「分區供應」「就地產銷」。減少或消滅迂迴運輸、相向運輸等「商品旅行」的現象。一切較大倉庫要貫徹企業化的管理方針，實行收費制度與定期催撥制度，以及逾期不取的罰金制度。零售部門要加強營業員為購買者服務的思想，使他們熟悉商品的規格、質量和使用價值，以誠懇的態度對待顧主的挑選和詢問。並改進勞動組織，推行「櫃台定額」「櫃台記錄」。在商品流轉各個環節中尤以健全批發站的機構，充實批發站的幹部，改進批發站的工作，為加速商品流轉的中心環節。各地黨委必須切實加強對批發站的領導。

(四) 改善經營管理，把經濟核算制貫徹到基層單位中去（包括批發站、倉庫、零售商店）。

貫徹經濟核算制的基本要求：在於擴大商品推銷，加速資金週轉，降低流轉費用，三者是統

一的不可分割的。那種只注意壓縮庫存、不積極組織貨源擴大推銷，形成市場脫銷的傾向必須防止。在商品流轉的各個環節中，還要強調整體觀念，反對損人利己的本位主義，以及忽視為生產需要、為消費者服務，而隨便壓價、漲價等不良傾向的滋長。只有把全面的經濟核算觀點與經濟核算制度貫徹到基層單位中去，才能發揮各個基層單位的積極性，改變「上撥下賣」的供給制的經營思想與作法。為此：

首先，要加強計劃管理：這是實現經濟核算的前提。一切經濟核算的單位，均應成為編製商品流轉計劃與財務計劃的單位。對計劃的製訂要求準確、及時、全面。並通過群眾討論，成為指導業務的有力工具。各個採購、運輸、調撥、推銷、保管等流轉環節，亦應通過計劃密切聯繫起來。各級領導上應經常組織力量認真地檢查計劃執行的情況，切實通過商品流轉計劃與財務計劃，促使與推動經濟核算工作得到不斷的改進與提高。

其次，要加強財務管理：財務是一切業務活動的集中表現，任何輕視財務工作的思想都是錯誤的。財務管理的中心任務，是保證與監督商品流轉計劃及財務計劃的完成，以便合理地使用資金。目前須以大力健全財會制度、建立按月、按季、按年的結算制度，清理庫存，核清賬目，清理商業信用。信用往來應一律通過銀行結算，取消對國公營工業的預付貨款及對合作社的賒欠。並在此基礎上核定基層單位的資金，以便按級向銀行獨立結算，獨立計算盈餘。各級領導幹部務須熟悉財務、會計工作，並嚴格遵守財政紀律。一切不重視會計工作與財務管理以及不關心國家財產的行為都必須及時予以批判。

再次，加強定額管理：定額是各種工作的奮鬥目標，是衡量工作成績的尺度，也是計劃工作的主要依據。有了定額才可以使工作走向正軌。一切經濟核算的單位均應根據先進經驗製定先進

的、合理的切實可行的定額。目前首先要搞好：(1)資金週轉期限定額；(2)庫存定額；(3)分類主要商品流轉費定額，以及與之相關聯的每人銷貨定額，各種主要商品流轉費構成成份的分類定額。

必須使全體商業工作人員認清：將經濟核算制貫徹到基層單位中去，是改善經營管理問題的核心，計劃管理是實行經濟核算的前提，定額管理是實現經濟核算的基礎，而加強財務管理則是貫徹經濟核算制的重要手段。這些工作所要達到的目的是擴大商品推銷，加速資金週轉與降低商品流轉費用，從而完成國家商品流轉計劃與財務計劃。必須防止與反對經濟核算中的任何片面思想與作法。

爲了把經濟核算制貫徹到基層單位中去，還必須採取下列步驟：

首先要作好清庫、清賬、清理商業信用工作。在清庫、查賬的過程中必須充分發動群眾，揭發損失浪費與無人負責的現象，建立各種責任制度，特別是財會制度，以保證今後不再亂。對目前庫存進行具體分析，並分別加以處理。

其次在清產、建立制度的基礎上，核定基層單位的資金，確定自有資金與銀行信貸的比重。核定資金後，基層商店與批發站的關係應由商品調撥關係改爲合同關係（即經濟來往關係）。各基層單位根據上級的指標結合具體情況，製訂本單位的商品流轉計劃與財務計劃，獨立計算盈虧，獨立向銀行結算，定期完成上繳利潤。在討論與執行計劃的過程中，要根據先進經驗與合理化建議，逐步製定各項先進定額。

這是國營商業部門扭轉供給制思想與供給制作法的一個帶根本性的措施。反對在清產核資中不發動群眾深入揭發問題，草率應付的態度；提倡首長動手、發動群眾，徹底清產，認真建立制度的作法。批判把清產核資工作與完成商品流轉計劃相對立的思想；表揚那些即擴大推銷又作

好清產核資的正確作法。因此在進行每項工作的過程中必須依靠全體職工，通過充分的思想醞釀與具體的準備工作，根據上級佈署的進度穩步前進。

(五) 各級黨委必須加強對國營商業工作的領導，加強國營商業部門的政治工作：

首先是加強全體職工的階級教育與政策教育。通過學習使全體職工明確國營商業的性質、任務與作用，劃清國營商業與私營商業經濟性質與經營方針的思想界限，批判脫離群眾的思想，樹立為生產需要服務為人民消費服務的思想；批判輕商思想與僱傭思想，樹立國家主人翁的思想和愛護國家財產的思想；在領導幹部中還須着重批判那種忽視政治政策、心中無數、不計盈虧對國家財產不負責任的供給制思想與官僚主義作風，加強政策思想，樹立依靠全體職工辦好國營商業和精打細算的經濟核算思想。

其次，根據政治工作與經濟工作相結合、經理負責制與管理民主化相結合的方針，抓緊每個時期的中心任務與業務中的關鍵問題，發動群眾，組織競賽，並以小組公約、聯系合同、集體合同與改進工資制度等辦法使競賽逐步走向經常化。競賽運動應以認真地推廣先進經驗為中心內容，藉以幫助全體職工達到先進工作者的水平。在新興舊、先進與落後的鬭爭中，不僅要看到先進的力量，並且還要不斷地培養這種力量，不斷地提高他們並使之臻於完善，這對推動整個事業的前進，是有鉅大意義的。

第三、在完成與超額完成任務的基礎上，切實改善職工生活福利事業，這是發揮全體職工積極性與創造性的物質保證。爲了把這一工作作好，應逐步推行集體合同制度，根據廣大職工的意見，合理使用經理基金，解決目前職工迫切需要解決的宿舍、食堂及治病中間的一些問題，並進一步解決職工的文化娛樂及衛生福利等設施。

第四、認真挑選人材和培養人材，加強人事部門工作。嚴格人事制度，凡採用人員必須經過有關黨委與人事部門審查。除對現有人員進行熟悉審查與合理使用外，應加強幹部的培養工作。對在職幹部經常地有計劃地進行政治教育與業務教育，並把商業學校辦好，分批訓練培養各種幹部與後備力量。目前必須切實改進教學質量，克服盲目追求數量、濫招生、濫用人的現象。

第五、建立與加強黨、青年團、工會的組織和工作。將各種運動中湧現出來的積極分子，認真的加以培養教育，有計劃地、有步驟地發展黨的組織，以便有力地發揮黨在國營商業企業中的保證與監督作用。

最後，由於東北各地國營商業的領導機關和領導幹部中存在着比較嚴重的官僚主義作風與供給制的思想與作法，這是障礙我們改善經營管理貫徹經濟核算的兩個大敵。必須經過充分的準備，結合每個時期的中心業務工作，結合自上而下的檢查工作，開展一個有領導有步驟自上而下的群眾性的民主檢查運動。揭發由於官僚主義與供給制思想和作風給國家與人民所造成的損失，找出根源，分清責任，提出改進辦法。在運動中要強調正面教育，提高覺悟，並與推廣先進經驗建立政治工作與各項必要的責任制結合起來，以達到改善經營管理，貫徹經濟核算，保證超額完成國家商品流轉計劃與財務計劃的目的。

中共中央東北局

一九五三年二月二十四日

以批評與自我批評的精神，檢查第一

季度貫徹東北局商業會議決議的情形

中共中央東北局於去年下半年以數月的時間，全面地、系統地、檢查與總結了東北地區三年來國營商業的工作，明確地規定了今後的方針與任務及實現這一任務的具體步驟和做法，並在今年二月初旬東北局商業會議上作了傳達和討論，今天本報所發表的「中共中央東北局關於改善國營商業的經營管理，貫徹經濟核算制，保證超額完成國家商品流轉計劃與財務計劃的指示」，就是這次會議所通過的一個重要的文件。

正確的決議之是否執行或者被官僚主義者置諸高閣，以及決議指示是否正確執行或者被曲解，最重要、最根本的問題，就在於經常地系統地檢查決議執行的情形。

今年第一季度東北地區的國營商業，根據中央商務部與東北局商業會議的精神，強調了改善經營管理，貫徹經濟核算制，普遍地進行了清產與核資的試點工作，並在該項工作中取得了初步的成績。但在執行這一工作中，較普遍地產生了將壓縮庫存與積極組織貨源相對立；加速資金週轉與擴大推銷保證市場供應相對立；結果形成工廠積壓、市場脫銷與第一季度僅完成季度推銷計劃百分之八十八點二的嚴重情況，若以地區來講，瀋陽完成百分之一百零點三，遼東完成百分之九十八點四，最差的是熱河完成百分之六十九點一，遼西完成七十二點九，吉林完成百分之八十二點五。

這就是說不是以積極擴大推銷保證供應的精神改善經營管理，而是從減輕對生產和市場供應的責任，來消極的進行經濟核算，沒有認識到經濟核算制是實現擴大商品流轉，保證供應，降低費用，節約資金的方法，及在完成國家計劃的原則下施行經濟核算制，而片面地推行經濟核算制。因而把加速資金週轉與擴大推銷相對立，沒有認識到資金週轉率的加速，只是擴大商品購銷的結果，只是完成或超額完成國家計劃（包括商品流轉計劃及財務計劃）的綜合表現。沒有認識到只有完成或超額完成商品流轉計劃才能真正加速國家資金週轉。却以少買少賣的辦法經營國營商業，這樣就不能及時保證供應；其次，又把清產核資壓縮庫存與積極組織進貨相對立，造成進貨數字大量減少，東北國營商業在二月份國內進貨總值，僅相當於推銷總值的百分之三十三，到三月底為止，區內進貨只達一季度進貨計劃的百分之六十，區外進貨只達百分之五十，這樣就使商品數量與品種不斷減少，其結果，雖解決了一部分庫存積壓問題，但却造成工廠積壓和市場脫銷的嚴重情況。其次，把搞好主要商品的供應誤解為只經營少數的主要品種，而忽略適當經營部分暢銷的次要產品；在計劃上又未能與合作社啣接起來；而國營商業沒有經營的商品亦未積極地組織私商經營，這樣就不能保證市場充分供應。和這種錯誤作法相關聯的，是由於在國營商業的領導部門中，存在着官僚主義，其最主要表現，是對大區機構改變與經濟核算制提出後所產生的新問題認識不夠。即各省市的業務部門與中央商業部各專業公司尚未啣接好，便草率地改變了區公司機構與撤銷了天津、上海辦事處，對業務影響很大。其次當各地在貫徹經濟核算中普遍發生了偏向之後，除瀋陽等少數地區抓緊領導，糾正偏向，並發動職工討論計劃，解決關鍵問題，扭轉形勢，超額完成季度計劃外，其他很多地區所派下去的檢查組，由於下去太晚，雖解決了不少問題，但已無法扭轉一季度業已形成的市場脫銷與季度計劃完成太差的情況。