

关于商业工作问题

姚依林

中共中央高级党校

1957年

关于商業工作問題

(記錄稿。供校內參考)

姚 依 林

中 共 中 央 高 級 黨 校

1 9 5 7 年

高級黨校要我来講一下“关于商業問題”。这样一个題目，牽涉的面很廣。我只想講一講商業問題里面的一个問題，就是这几年我們对商業問題里面的社会商品供应量与社会購買力之間的矛盾这样一个問題的体会。也就是准备从这样一个角度即商品与購買力的矛盾这样一个角度来研究我們的商業工作，来研究商業問題。

根据我們几年来工作的体会，我們逐步認識到这样一个問題，就是在商業工作里面的主要矛盾是什么？我們逐步体会到商業工作里面的主要矛盾大体上就是商品与購買力的矛盾。这个商品与購買力的矛盾是从什么地方出来的呢？据我們看，这个矛盾是从我們国家建設与民生的矛盾，也就是从积累与消費的矛盾中产生出来的。我們国家在社会主义建設中一方面要进行經濟建設，另一方面要考虑人民的生活。我們进行建設也是为了人民的生活，这是为了我們将来人民的生活。所以，我們从事于国家工業化的建設，是为了解决我們人民長远的利益。而在进行工業化建設的同时，我們要考虑到人民目前的利益。

所謂建設与民生的矛盾，从我們商業部門来看，主要就是一个人民远大利益和人民目前利益的矛盾。它在市場上的表現就变成商品与購買力的矛盾。我們曾經在商業工作中碰到許多問題，在研究这些問題的时候，許多問題都是商品和購買力这个矛盾有关联。而这种商品与購買力的矛盾就是我們国家建設与人民生活的矛盾，也就是积累与消費的矛盾。所以，我想在講商業問題时，首先要从这个問題講起，把这个問題分析一下。

第一个問題 商品与購買力的矛盾是我國商業 工作中的主要矛盾

为什么我們說商品和購買力的矛盾它是商業工作里的一个主要矛盾呢？我們可以从商業工作的各方面看一下這個問題。

我們都知道，商業工作跟人民羣眾之間是存在着矛盾的，羣眾對我們很有意見。我們跟人民羣眾的矛盾究竟表現在什麼地方呢？這種矛盾的主要原因是什麼呢？

首先一個問題是有沒有問題，商業工作的首要任務是對羣眾的商品供應，羣眾要的東西我們能不能供應呢？這首先是有和沒有的問題；其次是多和少的問題，羣眾要的多，我們給的少；再其次，是價格高低的問題，羣眾要求價格低，而我們賣的價格高一些。所謂羣眾對我們的意見主要是在這些方面。

而這些意見首先是受到什麼東西支配的呢？

首先是受到商品與購買力關係的支配。如果購買力大，商品少，那麼，在市場上就出現脫銷現象，有些東西就沒有了，另一些東西不夠了，還有些東西就漲價了。相反如果商品多了，而購買力與商品相適應，或者購買力比商品供應量要少一些，如果是這樣的情況，那麼，商品供應就充分了，東西有了，價格也就平穩了。所以，我們跟人民羣眾的關係首先是有無的問題，其次是多少的問題，再次是價格高低問題。這個問題事實上受到商品與購買力這樣兩個方面——哪個多一些，哪個少一些所支配。這是和人民羣眾關係的一個方面。

跟人民羣眾關係的另一方面，還有商品供應的方法問題。在商品供應方法問題上，我們是實行計劃供應呢，還是實行控制供應呢，還是實行自由供應呢？什麼東西決定這個供應方法呢？決定的東西還是在於商品多少，在於商品量能不能滿足購買力的要求。如果我們的商品量供應充分的話，那麼，完全可以實行自由供應，用不着加以限制。正因為購買力高，而商品量不足，在這樣的情況下才出現了計劃供應和控制供應的問題。像布匹、糧食就是計劃供應。現在還出現了控制供應，像豬肉早上賣兩小時，這個地方賣一頭豬，賣完了就算。所以計劃供應、控制供應，還是自由供應，這個問題也是取決於商品和購買力多少。

消費者在購買商品時，排隊不排隊，这里面主要是商品與購買力的關係問題。在中國的條件下，造成排隊主要不是由於商業網不足，不是由於商店過少，主要原因是商品缺乏。比如，豬肉是排隊最凶的商品，

事实上不是卖猪肉的铺子少，不是卖猪肉的人少，主要是猪肉少。有什么证明呢？每一天早晨只卖两小时猪肉，因此要买猪肉早晨就要去排队。如果不是这样，而是能卖六个或八个小时，那么，排队很快就会消灭了。平常在北京供应一千五百头，要排队，在过年的时候供应量增多了，一天供应三千头，连续供应五天，到第四天就没有人排队了。当然，在很多新的工矿区由于商业网不足而造成的排队情况是存在的，但是大量存在的排队情况主要是由于商品缺乏而造成的。

有的人说：有些商品够，为什么还要排队呢？比如百货公司。这个问题也很简单，如果我们的商品充分的话，我们可以分散到很多店里去卖，那样就不会排队了。但是正因为我们商品不足，不能够在很多店里卖，只能在一个重点卖，所以就排队了。因此，排队与不排队最关键的问题也是商品够不够的问题，就是商品能不能满足人们的需要的问题。

此外，服务态度的好坏，也是我们和人民群众有关系的问题。服务态度好坏在很大的程度上也是受到商品与购买力状况的影响。当然服务态度本身有它独特的问题，比如商店中的政治教育好不好，发动群众的积极性好不好，商店中的各种制度能不能跟正确地发挥售货员的积极性相适应等等。但是，另外一个很重要的问题就是商品够不够的问题。如果商品数量很少，不管怎么样商品都会卖出去，那么在这样的问题下很多商店就很少注意到服务态度。什么地方的服务态度最坏呢？就是实行计划供应的地方，因为不管怎么样你总是要买我们的东西。但是，当商品多的时候，商业部门的同志需要积极地来推销他的商品，在这样的情况下，改进服务态度的口号就往往容易成为实际。所以，服务态度的好坏也是跟商品的多少有关系。

我并不是说这些东西里没有它独特的矛盾，像服务态度有它自己本身的问题。像政治教育的好坏，但是这方面它都和一个问题联系着，就是购买力与商品的关系是不是相适应的问题。这是一个方面。

我们再谈一下商业部门的内部关系问题。

在商业部门内部的关系问题上矛盾也很多。像中央和地方，上级和下级，公司与公司之间，企业与企业之间，地区与地区之间都有矛盾。

現在我們來看一下究竟這些矛盾是什麼？矛盾的焦點在什麼地方？矛盾中心的問題就是商品分配問題。因為商品和購買力不相適應，商品的數量不能滿足購買力的要求。在這樣的情況下，商業部門內部就發生很多矛盾。首先是產地與銷地的矛盾，生產這個商品的地方說：我是產地，我要多留一些。消費的地方就說：為什麼產地要多留一些，我們羣眾也需要，產地多留一些不公平。不管在農產品方面或者是工業品方面都存在這個問題。在農產品方面，生產農產品的地方，比如出豬肉的地方就希望自己多留一些，少給外地一些。工業品也是如此，上海工人說：他在上海市場上買不到自己生產的東西，很有意見，因此要多留給上海一點。其他各省的同志說：那樣不行，因為上海的東西供應全國，全國支援上海的生產，因此上海不能留的太多。所以，在商品不足的條件下產生了產地與銷地的矛盾問題。

其次是城市與鄉村矛盾。當然城市與鄉村的矛盾表現在很多方面，我只是講在商業方面的。究竟是首先供應城市，還是首先供應農村？這個問題是商業部門幾年來爭吵得很厲害的一個問題，這個矛盾也是因為商品供應不足而引起的。鄉村的同志說應該多照顧農民。城市的同志說應該多照顧城市。

第三，漢族與少數民族地區也有商品分配的矛盾。綢緞商品是少數民族需要的，同時也是漢族需要的，究竟給誰多一些呢？所以这里面也有分配問題。

第四，全國這個地區和那個地區之間也有矛盾。這個地區說：你給我們分配的不公平。那個地區說，為什麼他的多，我的少。也叫分配不公平。為什麼呢？主要是因為商品少，每一個地方都感到不能夠滿足他的要求，所以許多人說分配不公平。

所謂商業部門的內部關係主要是這樣一種矛盾，即在商品的分配上發生爭執。全國與局部、產地與銷地、城市與鄉村、少數民族地區與漢族地區、這個地方和那個地方的這些爭執之所以發生，主要是受到商品供應不足的影響，也就是商品與購買力之間存在着矛盾。

有的同志說：这里面難道沒有別的問題嗎？

当然有別的問題。有沒有思想意識問題呢？这里面有沒有本位主义呢？有沒有局部观点，有沒有大汉族主义思想呢？当然有这些問題，但是这些問題是在什么条件下發生作用的呢？是在商品不足的时候，是在商品不能滿足人民需要的时候，就發生了，到处搶商品，要好商品，不肯把商品拿出来，或者說照顧这一部分不照顧那一部分了。这样一些錯誤思想和問題，都是通过商品与購買力不平衡而發生的。

所以，商業部門的内部矛盾，也是一个商品供应不足的問題，不能滿足人民的需要，而其他各种东西是通过这个主要矛盾發生作用的。

第五，我們再来談一下商業部門和工業部門之間的矛盾。

在商業部門与工業部門之間存在着什么問題呢？在这里存在着商品質量好坏的問題，以及商品的品种、花色、規格、多少等等問題。这些問題是商業部門与人民羣众之間的矛盾，同时也是商業部門与工業部門的矛盾，也就是消费者与生产者的矛盾。究竟是不断增加新品种來滿足人民的需要呢，还是不加增加？是使商品質量不断提高呢，还是不断下降？这些問題既表现为商業部門与人民羣众的矛盾，同时也表现为商業部門与生产部門之間的矛盾。当商品和消费者發生矛盾时，也就影响到商業部門和工業部門發生矛盾。这些問題虽然有它自己本身的特殊原因，比如工業生产技术問題，工厂管理問題，但是这里也有一些另外的原因，这就是当商品供不应求的时候，商品質量往往是下降的。为什么呢？就是因为东西坏一些也可以卖出去，这就叫作蘿蔔好卖的时候不洗泥。而且在供不应求的时候，商品的品种、花色也往往是減少了。当商品能够很快地卖出去时，商品質量下降，同时，那个时候消费者的中心注意点是我能不能买到商品，即算是坏一点的商品，只要有他也要。这时商業部門的注意点，也就是看怎么样能够取到足够的数量，所以質量坏一些他也要。消费者总是要这种商品，商業部門总是要数量，工業部門就認為，只要能生产出来就能卖掉。在这样的情况下，商品質量下降了。反过来，如果这个商品供应比較充分，消费者就要挑选，消费者一挑选，商業部門也就注意質量，工業部門也知道这个商品要是坏了就卖不出去，在这样的情况下，工業部門就注意提高質量。所以，商品質量

提高与否，也受到商品与购买力关系的影响。这是讲到商业部门与工业部门的关系。

第六，商业部门本身的经营管理方法也存在着矛盾。这种经营管理方法方面的矛盾，也是受到商品供应不充分的影响。大家知道，现在我们的商业部门的经营管理非常集中，很多商品我们都把它逐步纳入到全国的计划分配中。

这种情况是否合理呢？应该说是很不合理的。通过全国计划分配的结果一定使很多商品不能来完全满足人民的需要，造成很多商品不对路和不及时的现象。

为什么要纳入计划分配里呢？

我们回忆一下几年来的历史，就可以看到我们把商品纳入到计划分配里来是逐步形成的。开始时数量很少，以后就逐步增加。有什么原因，是什么力量推动我们这样作呢？为什么会把全国的商品分配一天天地集中呢？最主要的推动力量就是商品供应不足。由于商品供应不足，各个地方就要求分配。如果商品供应充分的话，它就不要求分配了，因为大家都可以买到。如果商品不足的话，就要求计划分配，就要统计全国有多少牙膏，统计有一些什么牌子的牙膏，然后再开一个商品供应会议，作一个分配计划，看给上海多少，河北多少。这样作，使得这一批商品就集中起来了，叫作中央管理的商品。一种商品不足，就出现一个中央管理的商品。因此这么多年就把商品供应集中起来了，商业部变成一个很庞大的计划分配机构。

现在我们想是不是可以不要这个东西，是不是可以只要少数商品由中央集中分配，而把许多可以分散的商品分散出去，是不是社会主义经济一定要把所有的商品都拿到中央不可，是不是如此？我想并不是如此。关系人民生活重大的若干商品，我们是需要集中分配的。像粮食、布匹、煤油、汽油，这样一些主要商品应该集中分配。同时这些商品也容易集中分配，因为它数量很大，生产比较集中，容易控制，在这样的情况下容易进行分配。但是有许多商品确实很难分配。比如，牙膏、肥皂、牙刷、电筒、电池、热水瓶就很难分配，全国的生产很分散，数量

也比較零星，花色規格也多。為了分配這些商品就搞出了龐大的計劃分配機關。按道理來說，這些商品可以不這樣分配，但是這裏面有這樣一個條件，就是在商品能夠滿足人民需要的時候，才有可能不這樣計劃分配，因為大家都可以滿足自己的需要，在這樣的條件下不需要中央來統一分配。如果不是這樣，而是有一些省能夠滿足，有一些省不能夠滿足，一定要吵到中央來統一分配。所以，這個問題也是跟商品供應是否能滿足人民需要這個問題有密切關係。

我們曾經設想過在工業品裏面開辟一個自由市場，在去年黨的第八次全國代表大會上陳雲同志的報告裏也說：準備在工業品裏開辟一個自由市場。在曾山同志的發言裏也說到這個問題。為了這個問題我們作了很多研究，也準備今年開始作。我們想這樣作有很多好處，就是許多零星工業品不採取這種計劃供應的辦法，而採取各個地方自由要貨的辦法，採取由工廠、企業出售的辦法，而不採取商業部門集中批售的辦法。開始考慮到這個辦法的好處很多，可以使各個地方滿足需要，可以促進工業品的改進。

但是，為什麼今年不能實行呢？是什麼東西阻礙我們這樣做呢？

主要是因為這些商品不能滿足人民的需要，在供不應求的時候，如果一開放自由市場的話，出現的情況就是搶購。那麼，工業部門和手工業部門就要要求提高商品价格。因此，雖然在“八大”提出了這個問題，雖然我們也準備這樣作，但是由於商品不能滿足人民的需要，還是不能實行起來。

不久以前，我跟一個蘇聯同志交換意見。他說，他們總結了這樣一個經驗：什麼原因使蘇聯的商業經營管理趕不上美國。他說：儘管我們說商業經營管理有進步，但總是趕不上美國，從另一方面來看，蘇聯很多商業經營管理也趕不上帝俄時代。他問我們有沒有這樣的感覺。我說我有這個感覺。我們的商業經營管理應該說在很多地方比起舊資本主義的商業來講，我們不是更加進步，而是不如過去了。當然不是說在其他方面。比如，在本質上它是好的，它能夠穩定市場價格，不是唯利是圖等等。但是在經營管理方法上確實有很多地方趕不上舊資本主義。

苏联同志說：我們研究了這個原因，主要是因為我們長時期處於供不應求的狀態中，長期把商業經營管理搞得非常集中，長期不能發揮各個地方的積極性。原因就在於商品供應缺乏，不得不採取分配的办法才能比較平衡地滿足各個地方的需要。

我們也看到這樣一點，就是我們國家的很多制度（包括商業制度在內），都是在商品不能夠滿足人民的需要、供不應求的條件下形成的。我們很多制度高度集中，這些集中的出發點許多是為了怎麼樣在供不應求的條件下能夠把商品掌握住，能夠把價格掌握住，能夠把有限的物資合理地滿足各方面的需要。我們的物價管理也是很集中，我們的商品分配办法也是很集中。所以搞的這樣集中，最主要的原因就是為了在供應不足的條件下來合理地分配商品。

當然在過去還有另外的原因，就是為了和資本主義作鬥爭。在這樣一個時代過去之後，我們所以不能夠分散下去，所以不能保留一部分主要商品的計劃供應，而把其他商品開放，主要是因為很多商品缺乏。所以，從商業部門本身的經營管理來看，也是受到購買力和商品矛盾的影響。

從以上的說明中我們可以看到：購買力與商品的矛盾影響到整個市場，影響到商業工作的各个方面；影響到國家與人民羣眾的關係；影響到商業部門內部的關係；影響到商業部門與生產部門的關係；影響到商業部門本身的經營管理；影響到各个方面。

我們的很多作法、想法都跟這個主要矛盾有聯繫。比如，開放自由市場問題，我們想到開放自由市場馬上聯想到兩個問題：一個是搶購；一個是漲價。好像搶購與漲價是與自由市場同時而來的。是不是這樣的情況呢？不是的。這是在一個特定的條件下造成的。什麼條件呢？就是商品供不應求。如果不是這樣，開放自由市場之後並不一定會出現搶購與漲價。相反的還會出現賣不出去，即出現落價的現象。

拿蘇聯來講，蘇聯商業教科書上有這樣的講法：農民的市場價格一定高於國家的市場價格，同時舉出很多理由，好像農民的市場價格高於國家市場價格是一個規律。是不是這樣呢？過去蘇聯多年的情況是如

此。但是到1956年情况变化了，对苏联同志来讲，他们感到面临着一个新的问题。过去他们认为国家掌握起来可以控制，可以更好的满足人民的需要。而自由市场的农民要从高价取得他的补偿。苏联同志始终是那样认识。去年的情况变了，国家的价格高，而自由市场的价格低。所以对苏联同志来讲这是一个新问题。

这个问题是不是很奇怪呢？

不奇怪，就是因为去年苏联来了一个丰收，再加上开垦了很多荒地，再加上提高国家收购价格。在这样三个条件下，使得一部分物资供应超过了人民的需要，在这样的情况下，自由市场价格下降，同时也就出现了国家可以大量收购的条件，过去苏联同志总是感到国家收购是一个很大的问题。去年，由于很多地方出现了低于国家市场价格的现象，把国家收购的问题就很容易的解决了。

可见，涨价和抢购是跟我们商品的供不应求联系着的，它的内在原因是商品的供不应求，而不是自由市场。

所以，从商业市场问题来讲，商品与购买力的矛盾影响了各方面的工作，它起了主导作用。在我们与人民群众方面，在内部关系方面，在经营管理方面，以及在商业部门与各方面的问题上，它起了主导作用。这种商品与购买力的矛盾归根结底是建设与民生的矛盾，是积累与消费的矛盾，也就是人民群众的远大利益和目前利益的矛盾，是这个矛盾在市场上的反映。

第二个问题 商品和购买力的平衡是保证我们国家物价稳定的一个先决条件

中央提出来的方针说：要巩固物价的稳定。但它有一个先决条件，就是必须要使商品跟购买力能够平衡。当购买力大于商品可供量时，我们市场物价总的趋势是上升的。不管它在那一方面涨价，但总的趋势是要上升。

当购买力大于商品时，我们的商品就会出现三种情况：一种情况就是一部分商品由国家实行计划供应，就是不允许它涨价，然后在群众里

进行分配。比如，粮食、棉布这些商品就是计划供应，这些商品都和国计民生的关系比较大，不能不实行计划供应，以保证物价的基本稳定。另一种情况就是一部分商品会出现脱销现象。这是因为这种商品还不能够实行计划供应，但实际上又不能够满足人民的需要，这样就必然会出现脱销现象。第三种情况是有一部分商品要出现涨价的现象，因为购买力大，人民手里的钞票多，而商品供应不足，因此很多人就要抢商品。在这种情况下，一部分计划供应的商品，国家供应上不允许它涨；另一部分脱销的商品，国家也控制了，虽然脱销了，但是也不涨；这样，人民群众的购买力就会转移到一部分国家控制比较弱的商品方面去。这样，国家手里掌握的一部分商品就要被迫提高价格，因为它不能使所有的商品都脱销，所以，一部分控制比较弱的商品价格就会被突破。像今年春天的物价上涨正是反映了这样一种状况，正是反映了去年由于很多原因造成的商品与购买力不平衡的矛盾。

有的同志说：看到国务院发言人关于市场物价的谈话很有意见。我也参加了那个谈话的讨论。那个谈话基本的意思就是为了说明这样一个道理：就是由于国家出现了商品与购买力的不平衡，就一定要涨价，以求争取商品和购买力的平衡。如果不涨价是什么结果呢？它会自发的乱涨。这是不以人们意志为转移的价值规律的必然作用。如果我们不主动涨价的话，在很多商品上会出现脱销和自发地涨价的现象。

有的同志问：呢絨为什么要涨价25%呢？其实这个道理很简单。去年全国供给的呢絨是八百多万公尺，但是今年拿到市场上供应的呢絨只有四百五十多万公尺。我们今年出口多少呢？出口一千万公尺，一共生产一千四百多万公尺的呢絨。在这样的情况下，呢絨如果不涨价25%的话，那么到今年秋天全国各地就根本买不到呢絨了。

这就是说，商品如果不能满足人民购买力的需要，它就会出现涨价的现象。这个现象一方面表现为国家主动提高价格，避免普遍的脱销。如果很多商品脱销，就会造成市场很大的混乱。另一方面就是在国家控制比较薄弱的环节，价格会自发地被突破。比如，现在钢铁涨价很厉害，至使铁锅、铁壶这些东西，差不多涨到百分之几十，甚至于一倍。

在国务院討論中間，我們曾經考慮過能不能說：以後我們可以將價格穩定下來，能不能給羣眾開這張支票。大家對這個問題討論了一下午，最後還是敢不開這個支票。很多同志認為，總是要說一句話，說不漲了。最後大家認為沒有必要說這樣的話。為什麼呢？比如拿鋼鐵作例子，究竟鋼鐵為什麼要漲價呢？根本原因在什麼地方呢？大家把原因并列起來有三個：一、原料不夠；二、產品不夠；三、管理費用提高。但是這三個原因不能并列起來，這里面有一個主要原因，就是原料缺乏。為什麼原料不夠呢？就是因為去年的基本建設擴大了，結果把所有庫存的鋼鐵都用光了。在這樣的情況下，所有的人的信用都沒有了。工業部門搶購鋼鐵，把鋼鐵囤積起來，不願意拿出來。你批評他應該拿出來。他就反問你說：到我需要時候你能不能給我，否則我就要停工。當我們國家手裏有幾十萬噸鋼鐵儲備的時候，就完全可以說我給你。當鋼鐵沒有這樣多的時候，國家儲備用光的時候，誰也不能保證能供給，誰也沒有信用了，我們很多領導同志不敢講這個話。建築工程部現在存着十二萬噸鋼，劉秀峯部長動員下面所有的企業，但是都不拿出來，最後只動員出來兩萬噸。為什麼動員不出來呢？就是下面的同志將你這個軍，說：劉部長，這個鋼鐵我是作什麼用的，你能不能有把握到時候給我。劉部長就不敢說：保證給。在這樣的情況下很多領導同志沒有信用。

因為原料不足，所以工業部門的廢鋼鐵不再往外賣了，就想辦法把廢鐵儲備起來自己用。而手工業者過去是依靠廢鋼鐵來作日用品，現在他們就買不到廢鋼鐵了。手工業要維持生產，所以就搶購廢鋼鐵。因此，市場上就出現一部分商人賣廢鋼鐵，結果黑市價格漲了好幾倍，反過來就提高成本。手工業成本提高之後，他就要賣高價。

這種情況有幾種辦法可以解決：

一個辦法是商業部門集中起來，把所有手工業產品都買來，然後低價出賣。現在廣州、天津、北京都採取這個辦法，就是手工業部門賣給商業部門的一元錢，商業部門拿出來賣六角，這樣來穩定手工業品的市場價格。這種辦法能不能持久呢？肯定是不能持久的。因為在這種條件下所有的商業企業都不積極經營這種商品，因為一元錢買進來，六角錢賣

出去，这样誰也不会積極地扩大貿易，而是尽量想办法減少貿易。所以，这是一个临时的办法。如果我們不采取这种办法，而是要手工業者賠一点本，这个办法根本行不通，手工業者就不能支持。

最根本的办法在什么地方呢？

最根本的办法就是要想办法在今后两、三年内把国家过去減少的七十万吨鋼鉄的儲备恢复起来，最主要的出路就在这个地方。1953——1955年国家儲备了七十万吨鋼，1956年一年就用光了。所以，最主要的办法就是把鋼鉄儲备恢复过来。恢复起来之后，所有的人都有信用了，講話就灵了，工業部門也就不捨了，它認為国家可以供应它鋼鉄了，廢料也就卖了，手工業的原料也就解决了，投机市場就消灭了，市場上鋼鉄的价格也就稳定了。

这个例子就說明当着物資供不应求的时候，一方面国家为了避免很多商品脫銷，要被迫提高价格。另一方面对国家管理的薄弱环节它就必然被自發地突破，像手工業品就是一个薄弱环节。所以，在这一次研究国务院發言人的談話时，大家反复研究不敢講保証不漲价的話，原因就是我們手里沒有东西，国家儲备物資不足，原料不足，这种局面需要相当长的时期才能够恢复过来。所以，在市場商品不足的情况下会出现市場价格上升的趋势，去年的經驗証明了这一点。

第三个問題 对商品和購買力这一矛盾的認識和經驗

我們对商品和購買力矛盾的認識也有一个过程。这个認識过程是曲折的，从不認識到認識中的片面性，一直到現在我們更多的認識了一点，現在还不能說認識全面了。我們有这样一个曲折的过程：在1953年以前應該說我們是无知的，根本对这个問題不了解，就是不認識商品和購買力之間有什么关系。

据苏联同志說，苏联也有一个无知的阶段，在1928年到1935年时他們处于这样的情况下：一方面購買力很大，另一方面商品很不足，他們就年年提价，又年年降价。每年到平衡預算的时候，發現預算和商品出现了差額，因此就赶快提高价格，不然預算就要出現赤字，因此他們把

价格的总水平提高10%到20%。这个事情他们过去从来没有讲过，现在跟我们讲了。他们只要出现了预算赤字时，用什么办法来弥补呢？就是提高价格。同时，他们对群众又年年降价，不断地宣布降低工业品价格。他说：那个时候他们对这个问题也是处于无知的状态中，党内争论很多。究竟为什么搞成这样的状况，谁也不清楚。这样的状况延续了七、八年之久。

在1953年以前，就我们的情况来讲，也是完全处于无知的状态中。到1953年之后，我们国家的商品供不应求尖锐化了，首先从粮食开始，然后到副食品，然后到一部分工业品。当时我们怎么解释这个问题呢？我们就翻书，结果翻到一句斯大林的话，叫作购买力超过商品是社会主义经济优越性的表现。我们就相信这句话，就传播这句话。经过几年的实践，我们初步感到这句话的毛病很大，不能够这样来认识。我们在讲这句话的时候把购买力和商品的不平衡看成是纯粹客观的东西。现在看起来不是这样，购买力和商品的平衡不是纯粹客观的东西，这里面有很大的主观力量可以调节。

首先，购买力本身可以通过主观力量来调节。因为购买力不外是这样三部分组成：一、农民出卖商品的收入所变成的购买力；二、工人的工资收入所变成的购买力（工人的工资增长有两部分：一部分是工资收入的增加，另一部分是工人人数的扩大）；三、社会集团购买力，也就是学校、机关、工厂的办公费、福利费等等；另外还有一些其他的构成部分，比如资本家的剥削收入，一年一亿多，这里就不讲了。那么，是不是我们的购买力一定是这样大呢，不能够减少呢？很明显的不是如此。机关团体如果采取节约措施的话，它的购买力就会下降，今年大体上下降10%，原来是五十亿的购买力，下降为四十亿，这里面有它一定的主观能动性。

另外在工资方面我们也可以看得很清楚，既然我们是一个穷日子，因此就要一个穷过法，我们每一个人都是如此。如果穷了之后采取一个富过法，这里面就必然要出问题。从每一个家庭来讲，它就会不够吃，从国家来讲，它就要被迫发新票子，但是又没有那么多的商品储备。

我們是不是有些地方采取了富過法呢？確實是如此。我們在整個建設中間是不是浪費了很多力量，本來可以不搞那麼多的，結果搞了那麼多。很明顯有這樣的情況，根據薄一波的說法，我們損失有20%至25%以上，這里面包括不必要的工業建設，包括很多附屬設備的建設，包括房屋建築標準過高。有的同志說：中國人究竟是燒暖氣呢，還是穿長袍馬褂呢？這里面反映了一個問題，因為燒暖氣比燒爐子要貴兩三倍。解放以前雖然也有暖氣房子，但暖氣房子很少，這是跟中國人穿的衣服相適應的，我們穿大棉襖，在比較好的城市里知識分子穿長袍，過去是這樣的狀況。但是我們現在改變了，我們很多人穿呢絨，那麼住這樣的房子就冷。究竟我們應不應該有這樣多的暖氣呢，這是一個很值得研究的問題。現在我們有些同志下鄉要化妝，但是見外國人卻不必化妝，能不能反過來，見農民時不化妝，但見外國人時化一下裝，這個問題也可以考慮。從這個意義上來講，恐怕我們的購買力本身也可以調節，如果我們不採取這樣一種增加購買力的辦法，我們把工資放低一些，把整個生活水平放低一些，那樣，我們購買力的增長就不會這樣快，而且矛盾不會象現在這樣大。

這是從購買力這一方面來講主觀力量有很重要的作用。過去我們沒有認識這個問題，我們把購買力看作是一個完全客觀的東西，而忽視了主觀的調節作用。從商業部門來看好象購買力已經這樣多了，我們已經無能為力了，因此只能用商品來滿足，而商品不能滿足時就只好想別的办法——什麼計劃供應啦，漲價啦，而沒有認識到購買力本身我們要想辦法去調節它，而只是想強調購買力超過商品是社會主義優越性的表現，在這樣一個公式里轉圈子。

另外從商品來看也可以由主觀力量來調節。從工業品上來講，假如我們有兩千噸鋼可以作各種用途，如果我們把它蓋成工廠，就把它投入到生產建設方面去了；如果建成宿舍，就解決了工人的生活問題了；如果作成自行車，就成為可以滿足人民購買力的商品了。同樣的鋼可以在不同的地方使用，因此商品有很大的變動性。

有的同志說：工業產品如此，那麼農產品是不是如此呢？問題是農

产品取得这样的变化需要的时间較长些。如果說我們現在的产量这样多，我們全国肥料的生产是七八十万吨，我們是不是可能多生产一些肥田粉提高我們的农产品呢？可以的。两亿投資，加上一些鋼鐵，有两年的时间就可以生产一百八十万吨肥田粉。这些东西到了土地上，可以生产的東西就会超过現在。所以也是可以受到主觀力量調节的，当然它有一定的限制，比如每人三亩地的情況很难一下改变。还比如粮食和棉花的爭地情況很难一下改变。在整个农产品里，棉花的种植面积在1950年是五千万亩，發展到1955年最高是九千多万亩。从1956年起就落下来了，到了1957年又往下落了，現在只有八千五百万亩，比去年減少六百多万亩，比前年減少八百多万亩。正因为这些原因，造成棉布供应一再縮減，大概下一个年度的棉布供应还要減少。这就是因为粮食缺少，所以棉花的生产計劃發展到九千万亩的高峯时就遇到困难，就要往下降。在抗日戰爭开始之后，象河北省每年需要运进七亿斤粮食。象高饒县今年春天一共是十九万人，但是每天卖粮食二十一万斤，县里开大鍋飯，把整个县的粮食都包下来，在今年三、四月間，整个县只有三天的存粮，每天要运进二十一万斤粮食，要用所有的牲口来驮粮食，早上起来公路上就是运粮的。每天运的粮食只能維持当天的銷售。这样的情况决不能維持长久。

所以今年河北省把棉田縮小了四百多万亩，这就說明在这个地区發展棉花已經到了頂点。因此在第二个五年計劃里要考慮另外給棉花找出路。現在研究是不是可以开辟新疆。在把新疆开辟之后，每个人的棉布量才能增加一些。但是在这些地方从进去人到开始种棉花需要两年的时间，因为人一进去的第一个問題是要吃飯，不能把粮食运进去，那么首先要种粮食，两年之后打下一些基础，然后才能种棉花。

这說明一个什么問題呢？說明如果我們在整个国家的投資中能在农業上更多一些的話，那么农产品的商品量可以有一定程度的变化。因此第二个五年計劃要更多地考虑农業的投資問題。这就說明購買力并不是純粹客觀的东西，是和我們的主觀調节有关系的；同时市場的商品量也不是純粹客觀的东西，也是和我們一定的主觀調节有关系，和我們的輕