

中國人民大學

貿易經濟教研室編譯

貿易公司的勞動 與工資計劃

時代出版社

中國人民大學貿易經濟教研室編譯

貿易公司的勞動與工資計劃

時代出版社

一九五三年·北京

貿易公司的勞動與工資計劃 32開46千字

編譯者：中國人民大學貿易經濟教研室、

出版者：時代出版社
(北京東西總樞胡同十四號)

發行者：新華書店

印裝者：外文印刷廠

1—8,100冊	1953年9月初版
定價2,200元	1953年9月北京第一次印刷

內 容 提 要

中國人民大學貿易經濟教研室編譯的「貿易公司的勞動與工資計劃」一書，主要說明貿易幹部勞動的重要性，它對社會主義擴大再生產所起的重大作用；關於提高勞動生產率的方法、意義及如何編製貿易中的勞動生產率計劃和幹部計劃等問題。

本書着重介紹了蘇聯貿易中的工資制度，在工資制度中體現着社會主義「按勞取酬」的原則，反對了小資產階級的平均主義思想，也論述了蘇聯利用工資來刺激勞動生產率與編製工資計劃的方法。可作為我們學習蘇聯先進經驗改進自己工作的參考。

目 錄

一 貿易機構勞動計劃的任務與內容	3
二 勞動生產率	5
一 貿易中勞動生產率的增長。勞動生產率的計算法	5
二 影響勞動生產率水平的因素	8
三 貿易中確定勞動定額的原則	10
四 勞動生產率的分析	18
五 勞動生產率計劃的編制	22
三 工作人員的編制與人數	26
一 人員編制及其製訂程序	26
二 所需貿易工作人員人數的計算法	29
三 貿易公司的人員編制計劃	32
四 工資	36
一 國營零售貿易中的工資標準與工資制度	36
二 工資基金的分析與計劃	48
五 培養幹部與提高幹部的熟練程度	56
一 貿易機構裏培養幹部與提高幹部熟練程度的方式	56
二 幹部來源及培養幹部計劃	58

原书空白页

一 貿易機構勞動計劃的任務與內容

在無剝削的蘇維埃社會中，人們的勞動早已成為光榮而體面的事情了。〔勞動者覺得他是自己國家中的自由公民，是一種社會活動家。他好好做工，盡力効勞社會，就是一位勞動英雄，就會榮光遍體。〕●

蘇維埃貿易中勞動者的任務，也同樣是偉大而光榮的。蘇維埃貿易的工作人員，每天都要接觸到好幾百萬消費者，他們被委託來經管巨量的商品，這些商品都是社會主義國家的財富。

因此，這就要求來挑選經過審查的布爾什維克式的幹部，並有系統地來提高他們底政治水平與業務水平。

米高揚同志於一九五〇年三月十日在選民大會上的演說中指出，為了勝利地解決蘇維埃貿易中日益重大的任務，就必須：

〔第一，實際執行斯大林的挑選幹部的原則來改善貿易工作人員的挑選工作。第二，改進貿易工作人員（包括櫃台工作人員在內）的政治教育與業務訓練。他們應該懂得，他們是我們國家共產主義的建設者，〔是我們革命的布爾什維克事業的執行者〕。

（斯大林語）〕

蘇維埃貿易中勞動計劃的任務，就在於保證貿易能擁有必需的幹部，能有系統地來提高貿易工作人員的勞動生產率並能改善

● 斯大林：〔列寧主義問題〕，蘇聯外國文書籍出版局，一九四九年，中文版，六六一頁。

貿易為消費者服務的質量。同時，編制勞動計劃的出發點就在於盡量設法縮減多餘的管理機關，簡化組織機構，改善勞動組織，並正確地安排幹部以達到減少貿易機關開支的目的。

貿易機構的勞動與工資計劃是在整個商品流轉計劃總額與分類商品流轉計劃額已確定了以後才編制的。

勞動與工資的綜合計劃包括：

1. 勞動生產率計劃，
2. 工作人員人數計劃，
3. 工資基金計劃，
4. 培養與提高貿易幹部的業務技能計劃。

勞動計劃中的主要指標乃是勞動生產率的水平，其他一切指標都取決於這個主要的指標。

二 勞動生產率

一 貿易中勞動生產率的增長。 勞動生產率的計算法

勞動生產率這一問題，在我們社會主義國家的經濟中，具有很大的意義。

在社會主義經濟制度中，有巨大的可能來不斷地提高貿易中的勞動生產率，這也就是說，在這種經濟制度中，有很大的可能來相對地減少商品流通過程中的勞動耗費。

提高貿易工作人員的勞動生產率，便會獲得下列這些結果：

1. 相對地減少了流通過程中佔用的社會勞動量，因而使直接從事於物質財富生產的勞動量增加了；
2. 加速將商品送達消費者的過程，從而加快了整個社會再生產的速度；
3. 減少商品流通過程中的費用，從而增加了社會主義財富的積累；
4. 為改善對消費者服務的質量及擴大商品流轉額創設了條件；
5. 增加了貿易工作人員本身的工資與物質福利。

由此可見，保證貿易機關勞動生產率的不斷提高是何等重要的事了。

在戰後五年計劃時期中，蘇維埃貿易中的勞動生產率已有了很大的提高。特別是在廢除配給制並過渡到廣泛供應商品的蘇維

埃貿易之後，勞動生產率增長得更為猛烈。在一九四八年到一九五〇年間，平均每一個貿易機構或倉庫工作人員的銷貨額就增加了34.3%。

- 斯大林同志教導我們說，解決提高勞動生產率這一問題的主●要方法是：第一，不斷改善勞動人民的物質生活狀況；第二，在企業中樹立起同志般的勞動紀律；第三，組織社會主義競賽與突擊運動。

戰後時期，在貿易工作人員之間開展起來的社會主義競賽，又呈現了一片新的氣象。自一九四九年起，根據特級售貨員克洛夫金的建議而開展起來的「爭取建立先進供應小組」這一羣衆性的愛國主義運動是具有着特殊的意義。這是蘇維埃貿易中提高勞動生產率與改善對消費者服務的最重要的條件之一。

最近兩年（一九四九年到一九五〇年）中，蘇維埃貿易企業內總共有二千零八十個單位，由於在社會主義競賽中取得了勝利而被政府授以紅旗與獎金。大約有二千名先進的貿易工作者被政府授以獎章，獎章上鑄有「蘇聯商業部社會主義競賽優勝者」字樣。有一萬八千多個小組獲得了「先進供應小組」這個光榮的稱號。

貿易機構由建立個別的先進供應小組起，而後逐漸發展到建立先進的售貨組、售貨部、甚至整個的商店了。

在社會主義勞動方法不斷改進的基礎上，蘇維埃貿易中的勞動生產率正在日益提高着。

貿易工作人員的勞動生產率指標，就是每一個工作人員在一定單位時間內所完成的商品流轉金額。

用金額來計算勞動生產率，這並不是說就不可以用實物指標來計算某一批工作人員的勞動生產率，譬如從事打包、分類、加工、包裝等工作人員的勞動生產率就可以用實物指標來計算。

可是，用實物來作為勞動生產率的計算單位，這在貿易部門

裏還沒有普遍採用；此外，實物單位又不能總計貿易中一切工作，不像在工業中，其所生產出來的各種各樣的商品，是可以採取某一個單位來總計生產量的。

以價值形態來計算銷貨額，是由於貿易工作人員的勞動各有其一定的特點的緣故。

由工廠製造出來的產品，其價格改變，對於製造此類產品的工人的勞動生產率並不發生直接影響；而在貿易中，價格水平的變化，對於需求的數量、需求的緩急以及商品流轉的金額是有極大的影響，因此，也就大大地影響着貿易工作人員的銷貨額。

可是，如果僅把銷貨額看作單純代表賣出了多少錢的商品的指標，那就不正確了，因為貿易的特點之一，那就是一個售貨員的銷貨額，同樣也反映着其對消費者服務的質量。

貿易中斯達哈諾夫運動與突擊工作開展得如何，不僅與銷貨額的增加和商品流轉計劃的超額完成有很大的關係，而且也與服務工作質量的改善有很大的關係。

用金額來計算貿易工作人員的勞動生產率時，常常會得出銷貨額的變化並不與勞動生產率的變化相符合的結果來，這是由於商品的價格或商品流轉的構成發生了變化的緣故。

假如商品的價格發生了變化，那就會引起銷貨額發生變化，但這種銷貨額的變化並不代表勞動生產率也發生了變化。當商品流轉的構成發生了變化的時候，也有這種現象產生；比方說，當流轉中像蔬菜、馬鈴薯、服飾品等這類需要耗費很多勞力的商品增加時，則平均銷貨額便會減少；否則，便會增加。

因此，當比較幾個時期的勞動生產率時，不僅其他條件須要一樣，而且拿來比較的這幾個時期商品流轉的構成以及其價格水平也要相同才行。

二 影響勞動生產率水平的因素

貿易工作人員的勞動生產率水平的高低，首先是要看他們業務技能的熟練程度、政治文化水平、以及他們對委託給自己的工作的態度如何而定。

同時，貿易工作人員的勞動生產率水平，也受其他許多因素如他們所經營的商品品類的性質及其組成成分、本部門工作的經濟條件、組織條件與技術條件等的影響。這些因素可歸納如下：

1. 流轉額的大小及其商品構成；
2. 貿易網的構成及其位置；
3. 對商品需求的緩急及需求的性質（如其季節特性等）；
4. 貿易網中工作人員的組成成分及其勞動的組織情況；
5. 貿易企業的技術裝備及其物質基礎的狀況；
6. 供應貿易網的商品這一工作的組織情況。

其中，對於勞動生產率水平有很大影響的要算貿易企業技術裝備的程度及貿易企業的位置了。

在大型的商店中，各售貨部各售貨組均有極大的可能實行專業化、在工作人員當中實行更細緻的分工、並能更好地來挑選商品的類別。在流轉額很大的商店中，業務人員與行政輔助人員之間的比例，通常是更為妥當些，這就直接給予該商店工作人員的平均勞動生產率水平以有利的影響。

因此，大型商店工作人員每人的平均流轉額總是比小型零售商店工作人員每人的平均流轉額要多得多。

某一個貿易公司的每一個工作人員的平均銷貨額的多寡，是要看該貿易公司的貿易網的構成如何而定，比方，某一個貿易公司的貿易網絕大多數都是由小型零售企業或技術裝備很差的小型商店組成，那末，它的每一個工作人員的平均銷貨額，一定比擁有許多大型商店的貿易公司每一工作人員的平均銷貨額要少些。

商店屬於哪一種類型，這對勞動生產率的水平也有很大的影響。一個專業化商店的勞動生產率總是比一個混合商店的勞動生產率要高些。

一個貿易企業所在地區的情況，對於其工作人員銷貨額的水平，也是有影響的。這些情況有：貿易企業所在的地點（廣場、大街、小巷），城市運輸狀況及其種類，所在地區的性質（住宅區，工業區，行政區等），居民的人數及其密度，本地區貿易網的飽和程度及其他等等。

消費需求的性質，是與商店所在的地區有密切的關係。季節的特點，也影響着銷貨額的水平；例如，當貿易中換夏季適用的紡織品為冬季適用的紡織品時，則其銷貨額便要增加半倍到一倍。皮貨、裝飾新年樹用的彩花、學校辦公用品、教科書及其他物品的季節性的需求也是為數很大的。

勞動組織是影響勞動生產率水平的決定性因素之一。

斯大林同志教導我們說，必須要使工作人員處在相當的勞動條件下，使得他們能有成效地進行工作並能提高勞動生產率。必須在企業中適當地組織勞動，使勞動生產率能够一月高似一月，一季高似一季。

增加櫃台工作人員的比重，減少行政服務人員的比重，把售貨員從一些次要的工作（如搬運商品，解包、整理、包裝等）中解脫出來、實行兼職、更好地選擇工作場所及其他一些辦法，這都不僅能提高貿易工作人員的勞動生產率，而且也能大大地改善替消費者服務的工作質量。

例如，現在採用事前把食品雜貨糖果點心等這類商品包好然後才出賣的方法，這不僅能很快的提高售貨員的銷貨額，而且也能大大地改善消費者服務的工作質量。

在營業時間超過一班以上的商店中，根據一天十幾個鐘頭內購買者光臨的人數多寡不同，而規定售貨員、收款員及其他一些

業務人員的值班制度，也是有其很大的意義的。

固定商品的類別與及時補進商品以保證貿易不至中斷，這些也是提高勞動生產率的條件。

蘇維埃貿易中所展開的社會主義競賽與斯達哈諾夫運動，對於勞動生產率的提高，是有着決定性的影響。

在貿易中組織斯達哈諾夫式的工作是以下列幾點為基礎的：

1. 竭力擴充並穩定商品的類別，將新商品吸引到流轉中來，提高商品質量，並設法使商品適合於消費者的需要；
2. 充分利用工具與技術裝備，百般愛護它們，並使它們更加完善；
3. 盡量在事前把要出售的商品準備好，學會保管它們，使免於損毀與散失；
4. 正確地組織勞動，充實工作時間，並正確地配備工作人員；
5. 設法鑽研出可以加快售貨速度和便利消費者的新的服務方式；
6. 有系統地來提高工作人員的業務水平，特別是商品學方面和貿易組織與技術方面的知識；同時也要有系統地來提高他們的政治思想水平；
7. 以鄭重而關切的態度來對待消費者，務求替他們服務得盡善盡美。

三 貿易中確定勞動定額的原則

貿易中確定出勞動定額，乃是正確地組織勞動與計劃勞動所必要的。

勞動定額必須以售貨員、收款員、包裝員及其他工作人員（對於這些工作人員，是可以為他們規定出每一個人的工作定額）的技術定額為標準。

沒有技術定額，就要像斯大林同志所說的那樣，就不可能有計劃經濟。技術定額使得我們有可能根據詳細研究工作進程所得的材料來正確地計算出勞動生產率尚能增長多少。

當然，由於貿易中的勞動有它一定的特點，因此就不容許將工業中所採用的技術定額的方法機械地搬到貿易中來。

比方說，在貿易中就不能硬性地把替每一個消費者服務須要多少時間規定出來，這是因為商品類別異常繁多的緣故，而且當出售商品時，還須要當場表演給其買主看，讓買主試樣，挑選，向消費者講解商品的性能等等。限制出售商品的時間，則會有害於替消費者更好服務的工作之開展。

在貿易中，銷貨定額的規定，並不像工業企業以日為單位或是以小時為單位，而是以月為單位的。這是因為在不同的時期內，在不同的日子內，在不同的鐘點內，所出售的商品數額都是不一樣的緣故。

價格因素對於銷貨定額是有一定的影響，因為銷貨定額是以出售商品所得的金額來表示的。

所有月流轉額超過十萬盧布的商店，其售貨員則規定有個人的銷貨定額。一些專業化商店（如麵包店、菜舖、煤油店、書店、珠寶店等）與一些寄賣店，如其月流轉額大於三萬盧布時，則規定有個人的銷貨定額。

這樣一來，實際上只有小型企業才不規定售貨員的個人銷貨定額，因為在小型商店中每一個工作人員的職務都不是固定的，售貨員不僅還要做一些其他的工作，而且還要根據貿易工作中的需要，一會兒做這一項工作，一會兒又要做另一項工作。

在規定個人的銷貨定額時，須要對於那些影響售貨員勞動生產率水平的因素，加以一定的經濟上與技術上的核算。

售貨員的銷貨額，是在以下幾個因素的影響下形成的，這幾個因素為：

1. 直接花費在售貨上的時間（通常以分爲單位）；
2. 平均每一單位時間內售貨的次數；
3. 平均每售貨一次所得之金額。

直接花費在出售貨物上的時間之長短，首先是要看各該貿易企業中勞動組織得如何、商品的性質與消費者需要的特點如何而定。

平均每一單位時間內售貨次數的多寡，首先是要看售貨的速度（工作的時間定額），同時也要看商品類別繁簡的程度、對要出售的商品事前準備得如何、以及對斯達哈諾夫式工作的方法與方式運用得如何而定。

每次所售貨物的平均值，同樣也是由許多因素來決定的。它要看商品大類中的構成、價格的水平、購買者需求的特點等如何而定。

售貨員本身在組織商品出售的工作中是起着積極的作用的。以鄭重而有禮貌的態度來對待顧客、研究他們的愛好與需要、熟悉商品的性能並善於推銷商品，這一切都使售貨員不僅有可能增加平均每售貨一次所得的金額，而且也有可能增加整個的銷貨額。

售貨員的銷貨額，既然是等於上述三數的積，那麼就可以公式表示如下：

$$H = B \times K \times C \times D$$

這裏， H = 月銷貨定額，

B = 一天（一班）之內花費在出售貨物上的時間（以分爲單位），

K = 平均每一單位時間（以分爲單位）內售貨的次數，

C = 平均每售貨一次所得之金額，

D = 一月內的工作日數。

假設，工作時間（按八小時計算）有480分鐘，其中有80分鐘為售貨員花費在其他一些輔助性工作上去了，剩下尚有400分鐘是直接花費在售貨工作上的時間，這是可以根據售貨員一個工作日的工作記錄片計算出來的，而平均每次售貨所需之時間，則可以用統計的辦法（用售貨次數來除直接售貨的時數）或精密計時的辦法計算出來的。

假設，我們所舉的例子中，每售貨一次平均要花50秒鐘，那就是說每分鐘可售貨1.2次。

平均每售貨一次所得之金額，可以根據平均每張收款單的金額計算出來的（當然，收款單的張數常常是與售貨的次數不一致，這姑且不論）。在我們所舉的例子中，假定它是5盧布60戈比，那麼一月二十六個工作日內售貨員的銷貨額乃為： $400 \times 1.2 \times 5.6 \times 26 = 69,888$ 盧布（或四捨五入之為7萬盧布）。

上面這個公式說明了形成銷貨額的幾個數目之間所存在着的經濟聯繫。

規定銷貨定額時，一定要以前一時期的實際銷貨額為標準，並估計到每一因素已經發生或可能發生的變化。例如出賣食品雜貨類的售貨員，在第三季度裏，其實際銷貨額每月平均為62,000盧布。該商店自十月一日起，開始賣一部分成包的米糧、糖、麵粉、通心麵，這些成包的商品的比重佔整個雜食類流轉額的40%。出售成包的商品，就使得工作時間定額縮減了50%。

上述的變化對於第二個因素（單位時間內售貨的次數）也有很大的影響，使第二個因素增大了25%，算式如下：

$$\frac{100}{(40 \times 0.5) + (60 \times 1)} = 1.25$$

這時銷貨定額則為： $62,000 \times 1.25 = 77,500$ 盧布。

售貨員的銷貨定額是按照商品（如外衣、鞋類、帽與頭巾類、肉類、魚類及雜食類等）的不同或按照商品大類（如服飾品