

基层供销社 零售业务讲义

中华全国供销合作总社干部教育局印

基层供銷合作社零售业务講义

全国总社干部学校
貿易組織与技术教研室編

中华全国供銷合作总社干部教育局印

1956年10月

說 明

我們为了解决各省干校的教材問題，約請全国总社干校貿易組織与技术教研室編写了“基层供銷合作社零售业务講义”一書。这本書的初稿曾在今年七月我局召开的各省供应、采購主講教員座談会上討論过，在討論的基础上作了修改才定稿。現在我們把它印发，供各省干校教学之用。各省干校在講授时可以根据当地实际情况和供应业务的发展情况充实內容。如果发现講义有不当或錯誤的地方，請随时函告我們，以便修正和充实。

全国总社干部教育局

1956年10月

編 者 的 話

这本講义是根据全国总社干部教育局今年制訂的“供銷合作社的供应业务教学大綱(修訂稿)——供半年制專業班和師資班用”的零售部分編写的。但根据我校教学的具体情况,作了一些变动。主要的变动是刪略了大綱的第一講(供銷合作社供应工作的任务和机构)和第八講(飲食业的組織与管理),將大綱的第六講(基层社进貨和向另售网供貨)分为三講(即本講义的第五、六、七講)。引言和其他各講,在内容和层次上,也有某些小的变动。

編写本講义的主要参考書是“供銷合作社貿易組織与技术”(全国总社干部教育局和中国人民大学貿易組織与技术教研室合編,財政經濟出版社出版)。

这本講义的草稿在今年七月間写成。那时正值总社干部教育局召开供应、采購課程的主講教員座談会,我們趁此机会請参加座談会的同志对这講义进行討論。会上大家提出了很多很好的意見。我們根据这些意見作了不少修改。这本講义初稿的写成,参加这次座談会的各省干校的教員同志們給了很大的帮助。我們謹在此致謝。

由于我国商业工作的迅速进展、国内商业分工的变化,由于編者的政策理論水平和业务水平低,在本講义中,某些問題反映不够及时,甚至还有錯誤。我們誠懇地希望同志們看后提出批評和意見,以便再作修改和补充。

全国总社干部学校貿易組織与技术教研室

1956年10月

目 錄

引 言	(1)
第一講 零售網的种类和分布	(5)
第一节 零售網的种类	(5)
第二节 零售網的分布	(11)
第三节 零售網的調整	(16)
第二講 商店的設計和設備原則	(19)
第一节 改善商店設計和設備的原則	(19)
第二节 商店的設計	(20)
第三节 商店的設備和用具	(28)
第三講 研究居民需要	(32)
第一节 研究居民需要的意义和內容	(32)
第二节 研究居民需要的方法	(35)
第四講 零售網的經營品种	(41)
第一节 正确选定經營品种的意义	(41)
第二节 选定經營品种的原則	(42)
第三节 經營品种的調整	(45)
第五講 進貨工作	(50)
第一节 正确組織進貨的意义和要求	(50)
第二节 商品來源	(51)
第三节 進貨程序	(52)
第四节 对存貨的監督	(56)
第六講 商品的驗收和保管	(59)
第一节 商品的驗收	(59)
第二节 商品的保管	(64)
第七講 商品的調撥和运送	(69)

第一节 轉棧供应的組織.....	(69)
第二节 直达供应的組織.....	(72)
第三节 商品的運輸.....	(74)
第八講 商店的出售工作.....	(79)
第一节 广告业务.....	(79)
第二节 商品的陈列.....	(81)
第三节 出售前的准备工作.....	(84)
第四节 商品的出售.....	(85)
第九講 商店的劳动組織.....	(90)
第一节 售貨員的劳动效率及其提高方法.....	(90)
第二节 社会主义劳动竞赛.....	(96)
第三节 售貨員的业务技术等級与工作定額.....	(101)
第四节 工資.....	(104)

引 言

社会主义商业有计划的实现生产和消费、工业和农业之间的联系。商业部門通过自己的批发和零售环节，組織供应工农业生产出来的商品，以滿足居民生活需要和一部分生产需要，并促进工农业生产的发展。所以社会主义商业就是为居民需要服务，为生产服务的。它和以追求利潤为目的资本主义商业有着本質的区别。

生产的发展和居民需要的增長，是扩大商品流轉的基础。但仅有生产的发展和居民需要的增長是不够的，还必须相应地扩大商品流轉。商业是国民經济中的一个重要部門，它对活跃城乡經济，刺激生产发展，滿足居民需要，巩固工农联盟，促进我国社会主义建設和社会主义改造事业有着极重要的意义。

供銷合作社是我国国内商业的組成部分。在国营商业和供銷合作社的分工范圍内，供銷合作社担負着农村需要的生产資料和部分生活資料零售任务。供銷合作社还經營大部分农业生产資料批发业务。所以，供銷合作社的供应业务搞得好坏，影响到农业生产，影响到广大农村居民的生活，也影响到工业品在农村的銷售。

农业合作化的胜利，以及随之而来的农业生产大发展和农民生活逐步提高，对供銷合作社提出了更高的要求。农村居民不但需要更多的、更好的商品，而且要求提供更优良的貿易服务。而工业建設的迅速发展，也为扩大农村商品流轉創造了条件。农村的零售业务大大发展了。

在此新情況下，供銷合作社必須進一步改善業務管理和經營技術，提高服務質量，才能完成自己所擔負的重大任務。因此，迫切要求幹部提高政策水平和業務水平。

“基層供銷合作社的零售業務”是一門很重要的業務課。通過對這門課程的學習，要求確立社會主義經營思想，提高政策水平，改進零售業務管理和經營技術。

本課程包括下列內容：

1.零售業務的經營機構（零售網）。它們的類型，分工和分佈。

2.物質設備的合理運用：包括商店、倉庫、固定設備、營業用具以及運輸工具等。

3.零售業務的經營方法和技术，如研究居民需要，組織進貨和向零售網供應，驗收、保管和發送商品，銷貨業務的組織，提高對顧客服務質量的方法等。

4.勞動組織和管理。研究勞動分工和責任制度，勞動生產率 and 勞動競賽，勞動定額和勞動報酬，對企業的領導和管理等。

以上這些內容，是相互聯繫和相互作用的。例如企業的設備和勞動生產率有直接關係，進貨方式和驗收、保管有關係，零售機構經營品種的分工影響到銷貨業務的組織等等。每個問題都是整個供應業務的一部分。因此，應當從它們彼此之間的相互聯繫中去研究。

以上這些內容是研究基層供銷合作社整個零售業務的活動。至於它的採購業務，另有專設課程。本課程研究零售業務，是從業務管理和經營方法的角度來研究的。至於計劃管理和財務管理，則都有專設課程。當然，它們之間也是有密切關係的。

理論聯繫實際是馬克思列寧主義的基本原則，也是學習馬克思列寧主義的根本方法。同樣，學習“基層供銷合作社的零售業務”也必須用理論聯繫實際的方法。

因此，在学习本课程时，应强调总结经验，使讲义所阐述的基本知识和实际工作密切结合起来。社会主义商业七年来的伟大成就，其中蕴藏着丰富的经验。总结这些经验是提高我国商业工作的基础。我们的学员都有不同程度的商业实践，这是供销合作社干部学校的特点。本课程的教员应充分利用这个特点，除了不断吸取实际工作中的新成就而外，要十分重视总结学员的经验。

在本课程的教学过程中，还要重视总结我国几千年的商业经验，学习苏联和人民民主国家的先进经验，并研究其他国家的商业中一切对我们有用的东西。

用理论联系实际的方法来学习本课程，通过总结经验，使我们的学习能达到提高业务政策水平，改进工作的要求；同时，也使本课程的内容逐步丰富和完整，提高本课程的教学质量。

第一講 另售网的種類和分布

商品从流通过程进入消費过程，必須經過另售网。足够的和合理分布的另售网是保証商品流轉順利进行的一个重要条件。

另售网是由多种形式的分布在各个地点的另售機構構成的。研究另售网包括設立什么样的另售機構，設立多少，分布在什么地点。

第一节 另售網的種類

农村另售网，按照它的服务形式，一般可分为固定的另售网和流动的另售网兩種。前者有集鎮商店，乡村商店、貨攤，后者有售貨車、貨郎担以及其他的流动售貨機構。

按照这些另售機構在組織上和管理上的不同，我們把集鎮商店和乡村商店称为商店网（包括由供銷合作社領導的公私合营商店和合作商店），把貨攤和各种流动貿易称为小型另售网（主要是包括通过合作小組形式改造的小商小販）。

1. 商店网

（1）商店网的优点。

供应农村的商品，絕大部分是通过商店网出售的。商店网在另售网中占主要的地位。

商店网有下列优点：1.商店的商品品种較多，商品儲备也較充分，居民能在商店中尽量挑选自己所需要的商品；2.商店有固定的房舍和必要的装备，顧客可以在商店里从容選購商品，在对顧客服务上提供了良好的条件；3.商店有一定的物質技术設備，

便于商品的保管和出售，可以减少商品的损耗和保持商品的品质；4.商店中售货员的劳动条件比较好，能提高劳动生产率和工作质量；5.商店的另售额比较大，并且可以实行合理的劳动组织，因而能降低流通费用的水平并加速商品的周转。

但是，商店必须有较高的另售额才能维持开支并获得合理积累，建设商店也需要一定的资金。因此它不能普遍分布到每个角落。它必须有小型另售网来配合和补充。

· (2) 专业商店和混合商店

按照商店出售的商品品种，乡村商店基本上可以分为专业商店和混合商店两种类型。专业商店经营的商品类别不多，而每类商品的品种很多。混合商店经营的商品类别很广泛，而每类商品的品种很少。

专业商店和混合商店在经营品种上应有分工。正确地划分专业商店和混合商店经营商品的范围，是设计另售网的一件重要工作。

划分专业商店和混合商店经营商品的范围，是根据商品在需要上的特性。有些商品是日常必需品，是群众普遍而经常需要的。这些商品的品种比较简单，居民购买时不用仔细选择。有些商品是居民定期需要的，如布匹、针织品、傢俱、生产资料等。居民购买这些商品通常要间隔一定时期。这类商品中，一部分也是品种简单的。一部分是品种复杂的，例如棉布中的白布色布即属于前者，花布和各种高级布即属于后者。一般地说，品种简单的，往往是属于所谓大路货；品种愈复杂，需要愈分散，因而每种商品的需要量就愈小，例如某地钢笔的需要量是100支，但钢笔有十个品种，则每种钢笔的需要量就只有十支（假定各种钢笔的需要量是平均的）。另外，有些商品如自行车、罐头食物、丝綢等都属于需要稀少的商品。

因此，居民普遍而经常需要的，品种简单的商品，应该在每

个混合商店出售，也应该在相当的专业商店出售，使居民在附近的商店能买到日常必需品。同时，每个混合商店和相当的专业商店必须保证经常不断地出售这类日常必需品，使居民相信在任何时候能在它那里买到这类商品。

居民定期需要的商品，品种简单的可以在混合商店和相当的专业商店同时出售；品种复杂的应由专业商店经营。因为后者既不是居民经常需要，又不是居民普遍需要，混合商店经营这类商品，必然使商品周转滞缓。同时这类商品品种复杂，集中在专业商店出售，居民有挑选机会，分散在各个混合商店，居民就不容易挑选到合意的品种。

需要稀少的商品，一般是价格较高，只有少数居民需要，需要量很小。这类商品不仅混合商店不宜经营，专业商店也要有条件才能经营。有时，经营这类商品，可以先和顾客联系，调查清楚需要量再进货，以免积压，也可采用代办试销等方式。

所谓经常需要，定期需要和需要稀少的商品，以及商品品种的简单和复杂，只是在一定条件下就商品在需要上的特性比较而言。它们之间并没有明确界限，而且也不是经常不变的。

因此，以上所说的只是划分专业商店和混合商店经营商品范围的一般原则。至于一个商店具体选择经营品种时，必须更细致地研究居民对各种商品的需要特性以及其他条件。同时，专业商店和混合商店只是农村商店的两种基本类型，它们并不能概括所有的农村商店。在商店专业化发展的过程中，还可能出现其他的形式，例如划分专柜、经营多类商品的百货商店等。

（3）商店专业化的程度

由于商品流转的扩大和商品品种的增加，不可能由一个商店来满足居民多方面的需要。因此就产生了商店专业化的必要性。

商店专业化的目的就是便于居民购买和便于经营管理。专业化一方面限制每个商店经营的商品类别，另一方面在经营的商品

类别內增加品种和花色。专业化商店出售的商品类别不多而每类商品的品种和花色則較多。因此，它有下列好处：1.顧客在专业化商店里，可以充分选择商品的品种和花色；2.售貨員專业于一类或几类商品，容易掌握商品性能和熟練业务技术，因而可以提高劳动生产率和服务質量；3.商店的设备可以更适合于商品的保管和出售的要求，有利于保持商品的質量和減少商品損耗；4.商店对顧客需要的研究可以更細致，为組織貨源提供有利条件。

专业化有不同的程度。例如付食品商店是一种初步专业化的商店，油鹽杂货店、肉魚蔬菜店是进一步的专业化商店，醬酒店、鹽魚店是高度的专业化商店。

专业化的程度受許多条件的限制，主要的是：1.居民对各种商品的需要特性。定期需要和品种复杂的商品种类是形成专业化的基础。居民購買愈不經常、品种愈复杂或价值較高的商品，就更需要集中出售，因而这类商品的专业化程度可以較高。2.商品的特性。商品的物理化学性質不同，要求不同的保管条件和出售技术。3.商品流轉总額的大小。如果某个地点商品流轉总額很小，只够一个商店的工作量，就不可能分設几个专业化商店。

因此，商店专业化有很大优点，但在任何情况下都能实行的。不适当的专业化或专业化程度过高，会引起不良的結果。首先，商店专业化必然要集中和減少商品的出售地点，使居民距离商品的出售地点更远一些，而且本来可以在一个商店內买到的，专业化以后要分別到几个专业商店去买，对居民購買不便利。同时，过度的专业化使經營的商品类别太狹隘，会降低售貨員的工作量，相对地提高流轉費用率。

2. 小型另售网

小型另售网包括貨攤、售貨車、貨郎担以及其他的售貨形式。从它們的服务形式來說，貨攤是固定貿易（除固定的貨攤外也有流动的貨攤），售貨車、貨郎担是流动貿易。

(1) 小型另售网的作用

小型另售网的作用是局部地代替或补充商店网作用的不足。

設立商店，必須有一定的商品流轉額，保證它能維持开支并獲得合理积累，且建設費用也比較大。在較小的乡村，人口少，商品流轉总量很小，設立商店不够条件。但它离鄰乡多的商店又很远。在这种情况下，就可以組織貨攤或流动的售貨机构来为这个地区的居民服务。因此，小型另售网就起了代替商店网的作用。

在集鎮上，除設立商店作为主要的供应机构外，还需要有一定数量的小型另售企业。它們的營業時間，經營方式或經營品种有所不同，可以相互配合。有时，乡村有了商店，也还需要有小型另售机构。因此，小型另售网起了补充商店网不足的作用。

此外，由于小型另售网能深入各个乡村，它就可以担負某些收購工作，对动员农村资源参加商品流轉也有很大作用。

因此，小型另售网对于扩大城乡物资交流，便利农民購買有很大意义。在我国农村人口分散，交通不便的情况下，更显着它的重要性。它在社会主义商业中的重要作用，是長期的。适当地扩展小型另售貿易，是設計另售网的一个重要問題。

小型另售网固然有很大作用，但是它的規模小，設備簡陋，經營品种受到很大限制，对顧客服务的条件也差。又由于工作条件不同，对它的监督也比較困难。因此，某地的商品流轉扩展到够設立商店的条件，就要考虑增設商店。輕視小型另售网的作用是不对的，但也不能忽視商店的建設。

(2) 小型另售貿易的組織

小型另售网的售貨員主要是以合作小組形式改造的小商贩。在原有小商贩不够时，供銷合作社也可以适当地吸收其他人員担任。小型另售网的售貨員不同于合作社的正式干部，沒有固定工資，而是根据銷貨額領取報酬。

小型另售网的經營品种是由它的任务和物質設備条件决定

的。起着代替商店作用的貨攤，它應該經營大眾日用必需品，品種可以和偏僻鄉村的分銷店差不多，或更少些。至於流動售貨機構，一般只能經營若干種暢銷的商品，不宜經營品種複雜的，笨重的和不能經受風吹日晒的商品。起着補充商店網不足的作用的小型另售網，它的經營品種可根據居民需要和商店網經營情況而定，有時對某些品種在它們之間可以適當分工。

小型另售企業經營的商品，國營商業和供銷社沒有貨源的，要幫助和鼓勵他們自找貨源。在某些情況下，小商販甚至可以保持完全自購自銷的方式。

小型另售網的經營品種也應該隨着居民需要和季節而變化。

小型另售企業的營業額度，應根據它們的人員、資金、技術以及地區經濟情況而定。但最低的營業額度應保證銷貨報酬能維持它的開支。在決定小型另售企業的營業額度時要考慮到旺季和淡季的影響。營業額度也要隨着農村商品流轉的發展和供銷社工資水平的逐步提高而有所變化。

小型另售企業的銷貨報酬有銷貨差價和手續費兩種形式：小型另售企業向供銷社（或國營商業）進貨後，在規定的價格範圍內出售，獲得差價；或者到供銷社（或國營商業）領貨出售后按期繳納貨款，根據不同商品類別取得銷貨手續費。

小型另售企業的业务活動區域，要根據人口數、商品需要量以及它的營業額度而定。流動售貨最好有固定的路綫和時間，便於居民購買。

但是，劃分小型另售企業的业务活動區域，目的是使它和商店網更好地配合，以便利居民購買。在某些情況下，不應固定小型另售企業的活動區域，例如某些小商販的流動趕集，經營某些商品的小販跨區流動串鄉等等，他們的活動方式如果適合居民的需要，就應保留這種方式或加以改進，而不應機械地限制他們的活動區域。

固定的貨攤在农忙时期或平时，也可以帶貨到供銷社規定的乡村去出售。

供銷社对小型另售企业的領導，由綜合批发部（或称綜合商店）、專業商店或乡村分銷店負責，或者以基层社的业务部門为主，有关部門配合，直接負責領導。

对小型另售企业的監督檢查，很是重要。負責領導它們的機構应經常注意。但由于工作条件的特点，監督檢查是比較困难的。因此要重視发动群众进行監督。为了便于群众監督，供銷社应把小型另售機構售貨員的姓名、业务內容等通过社員代表傳達給当地居民；同时規定小型另售機構应该在适当的位置懸掛自己的营业証件和意見簿。并明碼标价。

但是，对小型另售企业的領導和管理、应从發揮它們的积极因素出发，以便利居民，扩展城乡商品流轉，不应该管的过严或过細。这是一个有关原則性的問題，必須明确。

第二节 另售網的分布

1. 农村另售网的分布原則

农村另售网的分布原則是便利居民和合乎經濟核算。

根据这个原則，另售网的分布應該：

（1）各种日常必需品應該尽量使居民能就近买到。在人口密度低和居住分散的农村条件下，扩展混合商店类型的乡村分銷店，对农民有极大便利。乡村分銷店应按一定的人口比例，力求均衡地分布到各个居民区。

（2）保証各个商店备有它所必需經營的品种。商店缺少應該經營的必备商品，居民購買很不便利。另一方面，品种复杂的，价格高的商品不应分散在为数众多的分銷店里。因为分銷店对这类商品銷量很小，不是必需經營的。这类商品应集中在集鎮專業商店里，使顧客有充分選擇的机会。