

万典武著

外国 商业体制的改革与 现状

中国商业出版社

外国商业体制的改革和现状

万典武编

中国商业出版社

外国商业体制的改革和现状

万典武 编

*

中国商业出版社出版

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

北京顺义县厂印刷

*

850×1168 毫米 32开 9.75印张 245千字

1984年8月第1版 1984年8月北京第1次印刷

印数1—15,000册

统一书号：4237·113 定价1.05元

前 言

近两三年，在研究我国商业体制改革问题的过程中，看到介绍外国关于这方面的一些材料，颇有参考价值，有的对于我们的研究是有启发和借鉴的。不少同志，特别是做实际商业工作的同志，希望在百忙中用较少的时间比较集中地看到这些方面的材料，有的还曾一再向我们索取。因此，经过反复筛选，汇编了这一本《外国商业体制的改革和现状》的参考资料，希望对读者有所裨益。

这本参考资料，以苏联、东欧为主，其中苏联的13篇、匈牙利的8篇、南斯拉夫的3篇、罗马尼亚的4篇、保加利亚的1篇。从这些材料里，大体可以了解到苏联高度集中型的商业体制的发展演变及其改革的情况，看到匈牙利改革步子较大所取得的成就以及南斯拉夫、罗马尼亚、保加利亚商业体制改革的概略情况。我们还选了几篇商品经济和商业高度发达的美国、日本和法国的资料，对于我们研究商品经营体制和商业企业管理体制也有一定的参考作用。但是，苏联、东欧各有自己的国情，美国、日本、法国和我国更有社会制度的根本区别，相信读者在阅读这些材料时，是会注意到这些方面的。

编辑本书时，得到有关部门和许多同志的积极支持和热情帮助，叶方恬、宋英郁同志提供了资料线索，张森忠同志承担了校对和查阅资料等大量工作，深表谢忱。由于编者水平和视野所限，疏漏和差错之处在所难免，当请同行和读者多加指正。

万 典 武

1984年1月

目 录

苏联商品流通体制的变革和现状·····	宋英郁(1)
苏联商业企业管理体制的改革·····	宋英郁(13)
苏联商业体制改革的新发展·····	宋英郁(26)
苏联的商品流通渠道和商业机构·····	余兴发(35)
苏联消费品工业与商业的直接经济联系·····	余兴发(44)
苏联国营商业的监督体制·····	陶竹安(51)
苏联的商业联合公司·····	宋英郁(55)
苏联零售商业的售货方式·····	余兴发(60)
苏联的商业劳动报酬·····	王茂根(66)
苏联大城市零售商业的综合性服务·····	应世昌(75)
苏联经济改革中“利别尔曼建议”的意义与局限性·····	(84)
苏联加强条块结合的新探索·····	李 峻(88)
从流通领域看苏联模式和匈牙利模式·····	余兴发(96)
匈牙利经济体制改革见闻·····	张家炽 陈坚发(106)
匈牙利的产品流通体制改革·····	(123)
匈牙利的商业·····	余兴发(137)
匈牙利的饮食服务业·····	彭德熹(145)
匈牙利商业的企业管理·····	祁廷鏞(151)
匈牙利的零售商业管理·····	祁廷鏞 彭德熹(158)
匈牙利商业经营承包制的三种形式·····	陶竹安(170)
匈牙利私营商业概况·····	刘为民 任 翔(177)
南斯拉夫的商业管理·····	刘永生(186)
南斯拉夫改进商业管理的措施·····	刘 博(199)
南斯拉夫的饮食服务业·····	刘 博(206)
罗马尼亚商业体制的一些情况·····	(213)

罗马尼亚的商品流通渠道和商品流转环节·····	郭冬乐(216)
罗马尼亚的商业网点建设·····	郭冬乐(222)
罗马尼亚鼓励城镇个体经济发展·····	郭庆云(229)
保加利亚商业新体制介绍·····	余志和(233)
现代资本主义批发商业的特点·····	陶竹安(244)
美国的商业组织·····	叶方恬(255)
美国零售业改革销售方式·····	邬京芳(268)
日本商业的考察·····	(276)
日本的蔬菜生产、流通和消费·····	(291)
法国商业情况考察·····	柳 静 唐伦慧 程小林(296)

苏联商品流通体制的变革和现状

宋英郁

苏联商业体制，三十年来，随着整个经济体制的变革，发生了不少变化。现在从流通体制方面作一简要的介绍，供参考。

第一，坚持三种经济成分并存，而以国营商业为主体的市场体制。

十月社会主义革命胜利后，苏联就发展了国营商业、合作社商业和集体农庄商业三种经济成分的商业。

1918年4月10日，苏联人民委员会颁布一项《关于消费合作社组织》的法令，吸引在革命前俄国就已存在的消费合作社参与国家商业管理，责成其直接组织对全体居民的食品供应工作，并从事食品的收购、加工等工作。同年7月28日，下新城(地名)集市贸易，在国民经济委员会和有关部门的组织下，第一个开市，这是后来集体农庄商业的雏形。随着集体农庄制度的胜利和巩固，斯大林在1933年1月的联共(布)中央委员会上提出，“为要发展苏维埃商业，就必须利用一切渠道：合作社商业、国营商业、集体农庄商业”，正式明确了集体农庄商业的地位。自此，苏联就有了三种经济成分的商业。

国营商业是全民所有制的商业，主要为城市和工业中心的居民服务，是城市的主要商业系统。它拥有大规模的批发商业网和零售商业网。1980年底全国共有国营零售商业网点22.5万个，零售商品流转额为1,936亿卢布，占全苏商品流转总额的69%。

合作社商业是社会主义集体所有制的商业，是农村中的主要

商业系统。1956年消费合作社有社员3,300万人,1978年达到7,000万人,增加了一倍多,零售商业网约占全国零售商业网的一半,零售商品流转额1980年为769亿卢布,约占全国零售商品流转总额的28%。现在在农村的消费合作社网点正逐渐朝着大型化、专业化和现代化的方向发展。苏联消费合作社除了供应农村工业品外,还负责向集体农庄收购农副产品,为农庄庄员代购代销剩余农副产品。

集体农庄商业的存在是由集体农庄所有制的性质以及农庄庄员和其他个人副业存在所决定。1976年,苏联有1,320万个集体农民家庭、2,960万个工人和职员家庭从事个人副业生产,他们把自己生产得来的剩余农副产品拿到集体农庄市场上出售。1980年,集体农庄商业营业额为74亿卢布,占苏联零售商品流转总额的2.2%,占零售食品总额的8—9%,已成为供应城市、工人住宅区居民农副产品的重要补充来源。例如,1979年苏联40%的商品土豆、13%的商品蔬菜、10%的商品肉、7%的商品蛋和5%的商品奶,都是个人副业生产通过集体农庄商业供应城市和工人住宅区居民的。第六个五年计划期间政府曾具体规定:鼓励集体农庄完成义务交售后把多余农产品拿到农庄市场上出售;集体农庄并要拨出一定数量的农产品为农庄商业之用。1977年7月,苏共中央、苏联部长会议通过的《关于进一步发展商业工作的措施》决议中提出对进农庄市场售货的庄员提供商业工具、食宿条件、运输条件等具体规定,促进了集体农庄商业的发展。为了扩大并利用个人副业来增加农业产量,苏共中央在《苏联1981—1985年和1990年以前的经济和社会发展的基本方针》中规定:“要在各企业、单位和机关的副业中,居民的私人副业中以及工人和职员的果园和菜园副业中,增加肉、奶、土豆、蔬菜和水果的生产,帮助他们买到幼畜、饲料、种籽和肥料”,等等。

在三种经济成分中,国营商业始终居于主导地位。

国营商业和合作社商业是苏联有组织的市场。每一个国营商业企业和合作社商业企业必须严格地按照国家的统一计划和国家规定的统一价格从事商业活动，他们的零售商品流转额，大体每十年就增加一倍。其中国营商业所占份额最大。国营商业在全苏零售商品流转总额中所占的比重，由1940年的62.7%，上升到1960年的66.7%，1970年的68.6%，1980年已上升为69.7%。（见表1）

国营、合作社、集体农庄商业在零售商品流转
表1 总额中所占的比重（按实际零售价计算）

	1940	1960	1965	1970	1975	1980
全部商品流转	100	100	100	100	100	100
国营商业	62.7	66.7	68.1	68.6	69	69.7
合作社商业	23.0	28.8	28.5	28.8	28.6	28.1
集体农庄商业	14.3	4.5	3.4	2.6	2.4	2.2

国营、合作社、集体农庄商业零售商品流转额

（亿卢布）

	1940	1960	1965	1970	1975	1980
国营商业	112	493	656	971	1,323	1,936
合作社商业	45	222	291	431	581	769
集体农庄商业	29		36	42	52	74

集体农庄商业是无组织的市场。它所经营的商品没有计划，价格也是在自发的供求关系影响下随行就市形成的。但国家也通

过在农庄市场内开设国营商业网点，扩大其商品流转额，增拨食品市场基金，对某些农副产品规定最高价格限额等措施，对集体农庄商业施加影响。几十年来尽管集体农庄商业的营业额也在上升，但增长幅度低，在整个商品流转额中的比重是下降的趋势，1940年占14.3%，1960年下降到4.5%，1970年下降为2.6%，1980年又降为2.2%。

第二，在国营商业中商业部系统商业始终保持主要地位。

苏联经营国营商业的有以下几个系统：苏联商业部系统；苏联工业部门的工人供应处系统；苏联非工业部门和有关主管部门的商业系统。苏联的这一商业体制也是在三十年代初期形成的。从50年代开始，苏联商业部系统就已经是国营商业中最主要的系统。

商业部系统商业约占国营商业零售商品流转额的三分之二，日用消费品的批发商业全部掌握在商业部系统。1976年，苏联商业部系统有批发商业企业1,450个，其中经营食品的218个；经营肉、奶、鱼的318个；经营纺织品的175个；经营服装、针织品的167个；经营鞋靴的168个；经营服饰化妆品的131个；经营文化生活用品的139个；经营日用杂品的134个。此外，拥有大量的百货商店、专业商店等零售商业网和运输系统，并且最早地、普遍地推行了先进的售货方式，培养了大批有经验的商业专家和干部。

工业部门工人供应处系统是1932年12月根据苏联人民委员会联共(布)中央的决定成立的。它的前身是1928年在工业中心和新建工程内建立的工人合作社和内部配售店，后来才发展成为工人供应处。当时是为了适应食品定量供应的需要，以后虽然过渡成为敞开供应的商业，但这种工人供应处的形式却被保留了下来一直到今天。工人供应处的主要任务是保证供应煤矿、石油、

冶金工业以及交通运输部门的工人、工程技术人员、职工及其家属以食品和工业品。工人供应处系统在全国零售商品流转额中约占五分之一左右。公共饮食业企业的三分之一属于工人供应处系统。

苏联非工业部门商业系统，包括文化部、邮电部、卫生部、采购部门等，同时经营批发和零售业务。苏联文化部通过书籍商业总局所属商店网经营书籍零售业务；苏联邮电部通过全苏书刊杂志公司货亭零售报纸、杂志和期刊；苏联卫生部通过药房和商店网批发和零售药品、卫生用品和化妆品；采购部门通过采购站批发销售面粉、谷物和饲料，等等。

像这样分成若干个商业系统经营国营商业的苏联商业体制自五十年代以来一直未变。

第三，日用工业品和食品的批发零售业务集中于商业部系统，全苏商业部管批发，地方商业机构管零售。

1953年，苏联商业部系统进行的一次重大改革是把原属轻工业部、食品工业部、肉类奶类工业部经营的日用生活消费品的批发业务全部集中到商业部。在此以前，苏联商业部的批发机构沿用的是三十年代形成的全苏批发管理处的形式，当时只经营有限的地方工业品，如服饰品、文化用品、日用杂品、珠宝首饰等。而日用工业品和食品的批发业务则由生产这些商品的工业部门所属推销机构经营。苏联商业部除了为零售商业分配商品外，只负责收集零售商业对工业供销机构在商品品种、商品质量以及商品发运方面的一些意见转交工业部门。商业部又没有商品检验监督机构，商业部门对工业部门在扩大商品品种、提高商品质量方面的影响作用十分薄弱。因此，苏联部长会议决定日用生活消费品批发零售业务集中于一个系统，统由苏联商业部领导。苏联商业部

在接收工业部门的批发推销机构基础上，按专业经营大类进行了合并和缩减。如把原属食品工业部的糖类、糖果点心、茶叶、罐头、烟总管理局和原属肉类奶类工业部的肉奶总管理局，以及苏联商业部的全苏食品杂货批发管理处合并成食品总管理局等。一共成立了包括食品、工业品两大类的六个专业（肉奶油、食品杂货、纺织品、针棉织品、文化生活用品、服饰品）的批发商业总管理局。

1954年以前，苏联商业部领导零售商业的职能任务相当重。当时商业部共有二十三个总管理局和管理处。其中有九个是负责组织和管理部属的全苏商业专业公司和全苏零售商业网。1953年这次改革以后，苏联商业部把自己所属的全苏专业商业公司和全苏零售商业网及其管理机构总管理局，先后交给了地方商业机构和加盟共和国商业部。自此，形成了全苏商业部领导和管理批发商业，而地方商业机构领导和管理零售商业的分工。

第四，工业品的购销形式由调拨改为合同制，计划收购与自由选购相结合，并采取经济措施改善工商关系。

五十年代，苏联工业企业与商业企业之间的购销关系，采用计划调拨和计划分配的办法。商业部门拨给什么就卖什么，拨给多少就卖多少。而且商业企业的进货是由商业部门的中央商品分配机关同供货的工业部门按商品大类根据计划分配的数量和品种确定的。这种办法使商业企业完全处于被动消极的地位。针对这种情况，1960年8月苏共中央和苏联部长会议在《关于进一步改进商业的措施》的决议中提出“工业企业的人民消费品生产计划应根据国营商业和消费合作社的订单，以及它们同工业所签订的供应合同来确定”。从此，开始了商业订货制度和工商经济合同关系，并给工商关系确定了一条基本原则。这一条原则后来又在

1969年苏联部长会议批准的《民用消费品供应条例》中进一步固定下来。

合同关系虽已确立，但问题没有全部解决。因为1972年以前，工商企业的销售额计划指标是在合同签订之前，就由上级机关确定了的，因此签订的合同只能是按计划数字达成协议，双方均无权变更。1972年开始改变了这种办法，工商企业之间的合同在生产计划和销售额计划批准之前根据下达的计划草案控制数字签订。工商双方既可根据合同协商情况对计划进行修改，同时又可在计划草案规定的控制金额内对品种和数量做进一步具体规定。

当前，苏联工商企业之间的购销形式基本上分为计划分配商品的集中收购和非计划分配商品的自由选购两种。前者约占全部商品的90%，后者为10%。此外还有近年来发展的一种批发交易会形式。其实，这也属于纳入年度生产计划和供货计划的商品批发购销形式，只不过是在交易会上成交而已。

凡属计划分配的商品，工商双方必须按照《人民消费品供应条例》签订购销合同。由双方的上级有关单位根据各自所属企业的年度计划任务为其建立购销关系，然后购货单位(商业企业)提出定货，供货单位(工业企业)接受订货，双方签订合同。

非计划分配商品的购销，由工业企业和商业企业自行联系挂钩，签订自由选购合同。

采取批发交易会这种形式时，工商双方直接接触，协商订货的品种、数量和交货期限，并签定合同。交易会一般在编制计划之前举办，便于工业部门按商业部门的需要修订产品的品种和数量。

近年来，苏联为进一步解决工商关系，改善市场供应，曾采取了一系列措施。例如，1977年《关于进一步发展商业措施》的决议中提出工业企业开设直属商店自销产品并了解市场情况；商业

部门编制短缺商品计划，经过批准由工业部门增产；对一些产品采取加价和临时定价的办法，鼓励工业企业关心扩大花色品种，提高产品质量；商业部门实行特别接货制度，即商业企业有权拒收劣质产品，并从生产计划完成统计中扣除这部分产品；建立商业减价基金，对那些过时、滞销的商品及时削价处理；提高不按合同供应商品的罚款额，等等。1978年和1979年的《新决议》先后规定生产企业的考核指标，物质鼓励基金提取指标，以及企业领导和职工的奖金都决定于供货合同完成情况的措施，也都旨在改善和加强工商之间的经济关系。

第五，商业部系统和消费合作社系统的业务范围，按照城乡进行地区分工。

1935年，苏联人民委员会根据商品流转额和商业网日益发展的情况，决定划分国营商业与合作社商业的业务范围。同年9月29日，苏联人民委员会和联共(布)中央委员会通过的《关于消费合作社在农村工作的决定》，提出消费合作社的业务主要集中于供应乡村的需要，国营商业的业务主要集中于供应城市的需要上。消费合作社在城市中的商业网全部移交给国营商业。同样，在农村中所有的国营商业企业都移交给消费合作社。这一措施的实施不仅加速了当时苏维埃商业面临的关于改造城市商业网，提高其对消费者的服务质量，以及在农村中建立起新式商业网任务的实现，而且到了五十年代对苏联仍具有实际意义。现在，做为多经济部门之一的消费合作社，通过自己的商业机构、采购机构和生产企业为全国大约一半的居民服务。

第六，商业部系统的企业、组织，采取部门和地方双重领导的管理体制。

苏联商业部系统自五十年代初期以来，基本上实行部门和地方双重领导的管理体制。中间，1958年曾随着全国改行经济行政区管理体制，取消了部门领导。1965年又改回来。其过程如下：

1957年2月，苏共中央全会通过了赫鲁晓夫提出的《关于进一步改进工业和建筑业管理组织》的决议，提出“必须把工业、建筑业日常领导工作重心移到地方，改变过去通过各专业部和主管部门管理工业和建筑业的形式，采取按主要经济区域分区管理的新形式，使国家集中领导同提高地方经济机关、党组织等在经济管理中的作用相结合。”根据这个决议精神，苏联于1958年撤销了绝大多数全联盟部和联盟兼共和国部。与此同时，在全苏建立了105个(1960年调整为100个)经济行政区，每区成立一个国民经济委员会。国民经济委员会受加盟共和国部长会议领导，苏联部长会议通过加盟共和国部长会议领导国民经济委员会。

随着全国改行经济行政区管理体制，苏联商业部于1958年撤销，原属全苏商业部的企业全部下放到所在地经济行政区国民经济委员会，商品流通业务全由国民经济委员会具体领导和组织经营。

苏联这次经济改组(包括商业部门)尽管想解决原体制中存在的本位主义和机构重叠等问题，但结果带来了一系列副作用，最主要的是使领导经济的集中与分散原则，部门与地区原则对立起来，破坏了国家对国民经济的集中统一领导。由于撤销了中央管理机构，取消了各部对企业直接领导的职能作用，在资源分配上各加盟共和国互相争夺，影响了国民经济的统一计划管理，助长

了地方主义和分散主义。改组给商业部门造成的直接后果是商品资源在全国范围内的调剂工作更加困难，商品资源利用方面的地方主义倾向更加严重。

为了解决上述严重的地方主义和分散主义倾向，苏联从1962年开始又实行了进一步改组，重新采取加强对国民经济集中控制的措施。如改划原来的100个经济行政区为47个，并在全苏17个大区设立国民经济委员会计划委员会和经济发展协调委员会，加强对经济行政区的直接领导；于1963年成立苏联部长会议最高国民经济委员会，同时建立许多部门性委员会，协调各加盟共和国各经济行政区的活动。于是，1963年成立了全国性的商业委员会。但它不是领导机关，而是一种综合协调机构，以致后来不得不随着勃日列涅夫上台取消经济行政区管理体制，恢复部门领导体制，重新恢复全苏商业部及其原来实行的部门和地方双重领导的制度。

现在苏联商业部系统管理机构分三级：苏联商业部；加盟共和国商业部；自治共和国商业部、州、边疆区、市等地方管理机构。

苏联部长会议通过苏联商业部对全国商业系统实行总领导，苏联商业部通过各加盟共和国商业部领导本系统的商业工作，加盟共和国商业部直属于加盟共和国部长会议，同时受苏联商业部的领导，并通过自治共和国商业部、州、边疆区、市商业管理局领导加盟共和国的商业工作。自治共和国商业部、州、边疆区商业局直属于自治共和国部长会议和州、边疆区苏维埃执行委员会，并直接领导各该所属的地方商业公司工作。例如，苏联商业部下设按商品专业划分的两大类批发业务机构——工业品商业总局和食品商业总局，在加盟共和国设有同样的专业批发管理处，在各州、市设立专业批发站，负责批发和调拨业务。

商业公司是商业部系统设立在地方的零售机构。它根据市或

区的行政规划设置按行业标志划分,受市商业局或区商业科领导。商业公司下属若干个独立核算或不独立核算的商店。

第七,发展各种形式的联合企业。

建立商业联合公司是苏联商业部在七十年代的主要任务之一,目的是减少管理层次,减少中间环节,改善经营管理,提高专业化协作水平。从1974年起,苏联商业部在克萊彼得市和科斯特罗马州两个地方进行试点,按专业建立商业联合公司。

现已建立的联合公司,其主要形式有:零售联合公司,批发零售联合公司,以及商业经济核算管理局。

零售联合公司是实行经济核算制的企业,它把若干个商店组织在一起,有利于加强集中管理,扩大其经营独立性和自主性。联合的商店有多有少,设有总店和分店,管理集中在总店,归市商业局领导。零售联合公司的另一种形式是属于全市性的联合公司。象克萊彼得市和科斯特罗马州的那样,把原有的几个商业公司按专业大类建立两个全市性的食品联合公司和非食品联合公司,下属一百多个商店。同时改变了原来的多级管理制度。形成商业管理局——商业联合公司的两级管理制度。

批发零售联合公司是一种专业化形式的联合公司,它集中所属商店和批发站的一切商业职能。这种联合公司最初在乌克兰建立,有鞋类、服装、家具、体育用品等批零联合公司。

批零联合公司分共和国的、州的、州际的、市的联合公司,它领导和管理跨地区批发站和零售商店。因此,对于生产集中,消费分散或需要统一调配的产品,适宜于建立批零联合公司经营。苏联商业部要求各地设家具、体育用品、珠宝制品和纪念品、果品蔬菜等批零联合公司。

商业经济核算管理局是另外一种形式的零售企业组织。它根