

商业组织

〔苏〕斯·弗·谢列布利亚柯夫教授主编

董世业等 译

下 册

15
0
2

安徽财贸学院

商 业 组 织

【苏】斯·弗·谢列布利亚柯夫教授主编

董 世 业 等 译

下 册

安徽财贸学院

1981年

С·В·СЕРЕБРЯКОВ И ДР.
ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ

Допущено Министерством торговли СССР

В качестве учебника
для экономических факультетов
торговых вузов

МОСКВА 《ЭКОНОМИКА》 1978.

商 业 组 织

〔苏〕斯·弗·谢列布利亚柯夫教授主编

董 世 业 等 译

本书经苏联商业部审定做为高等商业院校教科书



目 录

第九章	供货系统和商品运动的组织.....	(1)
第一节	调节供货的原理.....	(1)
第二节	商业部门与生产单位的经济联系形式.....	(3)
第三节	商品的订购和申购.....	(8)
第四节	合理组织商品运动的任务.....	(13)
第五节	购买单位与供应单位挂钩的办法.....	(16)
第六节	制订商品运动合理路线的方法.....	(18)
第十章	商品批购工作的组织.....	(24)
第一节	商品批购的意义及其组织工作的 基本要求.....	(24)
第二节	对批发商业需求状况的调查研究.....	(28)
第三节	批购的业务计划工作和组织已收购 商品的进货工作.....	(35)
第四节	批购的业务统计和对商品储备状况的监督.....	(38)
第十一章	商品批售的组织.....	(42)
第一节	商品批售的形式及其采用条件.....	(42)
第二节	商品批售的业务计划工作.....	(45)
第三节	由仓库批售商品的方法.....	(48)
第四节	采取直达周转形式的商品批售.....	(53)
第十二章	商业广告.....	(55)
第一节	商业广告的本质和任务.....	(55)
第二节	商业广告的种类和手段.....	(57)
第三节	商店内部的广告.....	(58)

第四节	商店外的商业广告手段·····	(63)
第五节	批发商业广告的特点·····	(66)
第六节	广告的组织计划工作·····	(67)
第十三章	商品仓库·····	(76)
第一节	仓库的作用和职能·····	(76)
第二节	商品仓库的种类和类型·····	(78)
第三节	仓库业务的现状和发展途径·····	(84)
第十四章	仓库的业务过程和技术操作过程的组织·····	(95)
第一节	仓库的构造及其设计原则·····	(95)
第二节	仓库的工艺设备及其有效利用的条件·····	(105)
第三节	仓库里的业务程序和技术操作过程·····	(109)
第十五章	仓库的劳动组织·····	(119)
第一节	仓库机构的构成及其工作人员的职责·····	(119)
第二节	仓库人员的劳动组织·····	(122)
第三节	仓库的劳动保护和技术安全·····	(127)
第十六章	商业中的包装业务·····	(128)
第一节	包装物在商品流转中的作用与意义·····	(128)
第二节	包装物的分类·····	(129)
第三节	包装器材周转的组织工作·····	(135)
第十七章	商品运输和发送业务的组织·····	(141)
第一节	商品运输的计划工作·····	(142)
第二节	铁路运输的货运组织·····	(147)
第三节	水路运输的货运组织·····	(153)
第四节	航空运输的货运组织·····	(157)
第五节	汽车运输的货运组织·····	(159)
第六节	商品的集装箱运输组织和对商业组 织的货物发运服务工作·····	(164)
第七节	运输货物的运价·····	(169)

第九章

供货系统和商品运动的组织

第一节 调节供货的原理

在《1976——1980年苏联国民经济发展的主要方向》中提出了如下的任务：“巩固和改善工商业之间的经济联系，其出发点是：商业的订货应成为确定日用消费品产量和品种的根据；提高工商企业履行合同的责任”。①

组织工商业之间和商业内部各部门之间的经济联系，必须研究顾客的需求和市场情况，制订商品申购书和订货单；批发商业要作用于工业，以求更新商品品种和提高商品质量；在供货过程中，要巩固合同关系和加强双方的责任感。

在供货问题上，调节工商业间相互关系的文件是：关于日用消费品的供货条例；供应个别商品的特别方法；关于制订订货单、生产计划、组织和举行交易会的条例；关于提出日用消费品需要量和生产量申购书的手续和期限的指示等等。

颁布《关于供应日用消费品的条例》的目的是，使工业

① 苏共25大文件，莫斯科政治书籍出版社，1976年版，第246页。

企业最好地完成销售产品的计划，使商业企业最好地完成零售商品流转计划。同时，条例的宗旨还在于提高供货合同的作用，巩固计划的合同纪律，巩固经济核算制，加强对商品生产的经济刺激。

这种供货条例可以使双方在合同关系上免掉多余的行政调节和琐碎的监督，取而代之的是以互相间的物质责任为原则的经济关系。这种经济关系有助于加强对商品生产和商品销售的作用。

在按合同办事方面给双方以较大独立性，可使他们根据正在形成的市场情况和生产与需求平衡的必要性而提高利用原料和成品的业务效率和灵活性。

在供货条例中，对所有供应单位和购买单位详细规定了它们在供应过程中发生的经济关系上应共同遵守的标准和规则。

供货条例普遍适用于按计划分配的和不是按计划分配的、市场内的和市场外的日用消费品，而不论供应单位和购买单位双方的企业和经济组织属于哪个部门。在供货条例中，建议工商企业加固业已形成的长期经济联系，订立几年的供货合同（其年限应在国民经济发展远景计划年限以内）。

在所订立的供货合同中，双方可以规定丰富详细的商品品种，规定局部的（包括一个月以内的）短期供货期，以保证购买单位继续不断地得到商品，规定要协调好集中供应商品的供应计划，以保证对商业企业和公共饮食业进行有节奏地供货（其中，易腐商品每昼夜至少运送两次）。

供货条例赋予商业组织以如下权力：在订立供货合同时，可以规定比固定标准的技术条件或样品更高的商品质量；如果国定全苏标准或技术规程没有规定担保期，还可以

在合同内规定商品的担保期；如果规定全苏标准或技术规程已订有担保期，还可以规定更长的担保期。

除统一的供货条例外，在商业部门和生产部门之间的实际关系上，还有《供货特别办法》，这是由苏联商业部会同苏联消费合作社中央联社，在苏联国家供应局和有关各部及其他政府主管机关参加下制订的。

必要时，在取得苏联部长会议国家仲裁局同意下，加盟共和国的部（或业务主管部门）——主要供应单位可以会同苏联商业部，苏联消费合作社中央联社及其他有关部（或业务主管部门）制订供货特别办法。

在供货特别办法中，要考虑到各种商品的供应特点，以及往极北地区和国内其他遥远地区供应商品的特点；针对具体商品，确定直达运输的最低限额，确定收取包皮押金办法和包皮的回收办法和期限，确定订货单、通知单和其他各种凭证的提出期限等等。

订合同的双方，有权独立自主地规定那些根据供货条例允许双方订入合同的条件。对于双方的这种权力，不许在供货特别办法中加以限制。

第二节 商业部门与生产单位的 经济联系形式

供应单位和购买单位之间经济联系，其组织上和法律上的基础是供货合同。

供货合同允许对违反合同条件的参加者（即各组织或企业）采取经济制裁：征收罚款、赔偿费、违约金。但是，实际上，批发和零售商业企业和组织往往对于供货不足、品种不

符合合同规定的供应单位，並不提出应有的要求，反过来，供应单位对商业企业和组织也不追究在确定商品需要量方面的缺点以及在接收商品和付款方面的拖延行为。这种当事者双方不讲原则互相姑息的作法，给事业带来很大损失，而且也明显地违反社会主义经营管理的基本方法——经济核算制。

按照现今通行的办法，工业企业（生产的联合组织）即供应单位与下列单位签订供货合同：

与处在同一城市、同一边区以及没划分州的同一共和国境内的国营和消费合作社系统零售商业企业（组织）签订合同，

与大型的专业化的零售商业企业（组织）签订合同，不问它们座落何地，

与国营商业和消费合作社系统的批发企业（组织），以及相应的供销组织签订合同，以便这些企业和组织把商品运去进行初选和集中运往消费地区；

对工业企业本就处于其活动地区的那些国营商业和消费合作社系统的批发企业（组织）以及相应的供销组织，如果由于该种商品的供应特点，不经过事先初选或储存就不能发往消费地点时，那末，在这种情况下，也和它们签订合同；

与做为市场外消费单位的企业（组织）签订合同。

购买单位和供应单位有权吸收本系统中实行经济核算制的企业，以股东身分参加签订合同。这些股东参与合同的一切条款制订，並且负责履行其本身应负的一份义务。

合同通常是一年为期，对于供应单位和购买单位之间的经常经济联系，合同的期限可以更长一些，但不能超过五年。也可以签订短期（一年以内）合同、季节合同和一次交易合同。

供货合同可在批发交易会上签订，或在交易会外签订。

在批发交易会上订立合同时，需要供应的商品的数量和品种，由双方根据订货单和生产联合组织（企业）所提供的样品、商品目录、一览表及其他说明商品的材料，协商确定。在举行交易会之前，工商业管理机关、工业生产联合组织（企业）、商业企业和消费合作社联社进行下列工作：

审查商业企业和组织的订货单，拟定有关满足这些订货、制造新品种商品的样品、停止生产居民不需要的商品等措施；

对于要在交易会上推销的商品样品进行挑选；在美工评议会、展销会以及类似的会上审查这些样品；为这些商品准备目录、照片册、一览表和其他宣传材料，寄送购买单位；

制定措施，以提高日用消费品的质量和扩大其品种，把新品种投入生产。

在交易会外签订合同的办法如下：工业生产联合组织（企业）收到与其挂钩的购买单位订货单后以20天为限，国营商业以及消费合作社的批发企业和组织则以一个月为限，要向订货单位寄送合同草稿本一式二份，并附上下年度应该供应的商品说明书。（在供货特别办法中，可以规定由购买单位编造合同草稿本，寄给供应单位）。购买单位从收到合同草稿之日算起，在十天以内签字并把其中的一份连同所附商品说明书寄还供应单位。如购买单位对合同草稿本个别条款不同意，或对说明书内容有反对意见，购买单位也必须在十天之内编造意见书，随同签过字并注明修正意见的合同寄送供应单位。

供应单位必须在20天内审查完意见书，並采取措施，调

解好签订合同前与购买单位的争议。如不能达成协议，应把争端交仲裁机关审议。

如果不可能对涉及整个合同有效期的说明书达成协议，供应单位可以提出仅仅一季的、半年的或其他期限的商品说明书。如供货合同或供货特别办法并未规定说明书的协议期限，则购买单位可把修改品种的建议至迟在供货季度到来之前45天（对工业企业则至少在35天前），寄给批发商业组织和供销组织（企业）。

购买单位有权全部或部分拒绝拨给它的多余的或不需要的商品，有权拒绝签订这些商品的供货合同，但要在收到关于确定有关供应单位的通知单或通知书后，最迟在10以内通知拨来商品的供应单位或供应机关。如果从购买单位拒绝签订供应合同之日起，一般货物在30天以内，易腐货物在10天以内，有关机关没有对供应单位指定新的购买单位，则供应单位有权自主，把被拒绝的商品卖出去。

不是按计划分配的商品以及供应单位可以自主出售的商品，其合同关系比较简单。

在某一商业系统内部的商品供应，也要签订合同。系统内部的合同关系，在消费合作社系统内的各批发与零售组织和企业之间，获得了广泛的发展。这种合同关系也在国营批发商业中实行，即在共和国批发管理处的驻厂批发站和营业批发站之间订立合同。建立系统内部的合同关系的目的是：提高一切商业环节对供货的责任；巩固批发和零售商业组织与企业的经济核算制和经济独立性。

在六十年代中期，因为我国的生产实行新的计划办法，曾经实行过把零售商业改为直接与工业联系的经济试验。许多工业联合组织和企业根据商业的直接订货来制订自己的生

产计划。

对商业企业同工业进行直接经济联系的实践研究表明，这种联系基本上是工商业之间相互关系的有益形式，能够更充分更有效地考虑顾客需求的变化，能够更频繁地更新商品的品种和提高产品质量。

直接联系缩短了向商业网供应货物的路径，压缩了期限，降低了商业费用。然而，要和大多数专门生产某种产品的工业企业建立直接联系，即使是巨大的零售商业企业也是不可能的。而只和有限范围内的工业企业建立相互关系，则商业网中的品种将陷于狭窄与贫乏。

仓库不够用和成品储备定额限制得很严，使工厂无法进行初选和对各批货物按照必要的品种进行编配。其结果，甚至最大的百货商店也不能保持经常有各种尺码、各种高度、各种花色、各种款式、各种类型的商品出售。

直接联系应该在工业联合组织同巨大的、有数量足够的备售商品和足够的商品流转额的零售企业之间发展。

在解决零售商业企业改为与工业建立直接联系的问题时，重要的是，要预见到能够得到最理想的商品品种以及商品运来的理想频度和成批性。

为此，必须估算出该商业企业能适应直接联系方式买货的最低商品流转额。这种计算可用下述公式：

$$Q_{\min} = \sum_{i=1}^n N_i \cdot P_i$$

式中， $Q_{\min}$ ——能够适应以直接联系方式购进货物的最低商品流转额，千卢布；

N_i ——由供应单位*i*所供应的货物的最低装运定额；

P_i ——由供应单位 i 运来商品可允许的最低周期性，次数。

因为供货量不同，计算时应该每一供应单位单独进行。最低商品流转额应符合下述条件：

$$\frac{O_i}{N_i} > P_i,$$

式中， O_i ——应由供应单位 i 提供的商品额。

运货次数，应按下式计算：

$$R = \frac{\sum D_i N_i}{O_i},$$

式中， R ——所求的运货频率；

D_i ——供应单位 i 应该供给购买单位所买一种商品需要的周期天数；

N_i ——供应单位 i 每次装运商品的最低限额；

O_i ——从供应单位 i 买得的、本期应该提供的商品额。

第三节 商品的订购和申购

调节工商关系的主要文件是日用消费品供货条例。作为这一文件的补充，从1972年起，实行新的日用消费品需要和生产申购书制订办法，由批发环节向政府各部、各业务主管部门和计划机关提出。

1974年，通过了改善轻工业生产的计划工作和改善经济刺激的措施。生产联合组织被授予权力，可以根据商业组织

的订货单和供货合同，在所拨给的原料资源和所规定的供货额（按零售价格计算）范围内，自行订出按实物计量的（布匹和儿童用品除外）、卖给居民的商品生产量。

苏联商业部和各加盟共和国商业部及其地方机关的责任是：进行监督，要求生产出广大群众所需要的、数量足够的廉价商品；必要时，可以修改商业组织的订货单並相应地改变生产计划。商品申购和订购制已牢固地深入到工商业关系的实践中，大大促进了工商业关系的合理化。

商品申购书和订货单有着本质的不同。商品申购书由批发企业和组织编造，以便使工业能及时而正确地判明日用消费品的需求量。商品申购书是按大类品种编造的。

订货单载明详细品种，由采购单位（国营和消费合作社营零售商业和批发组织）根据固定供求对象通知书，按照日用消费品供货条例以及个别商品供应的特别办法所定的程序和限期向供应单位（工业企业或批发站）提出。

申购书的编制办法如下：

由苏联商业部分配的日用消费品，按照该部批准的商品目录编造；

由各加盟共和国的有关机关按计划分配的商品，按照该有关机关规定的商品目录编造；

不按计划方式分配的商品，按照各加盟共和国商业部规定的商品清单编造。编造商品需要申购书的全部工作，由批发站开始。

批发管理处（站）编造商品申购书要考虑到居民和市场外消费单位的需要。编制申购书要以对居民需求的研究材料和商业的市场情况为根据，要考虑到季节性、民族风俗、生

活习惯、气候水土等等特点，要考虑到居民人数和组成、货币收入水平、销售统计资料、商品储备状况及其他因素。

制定批发组织的申购书，要吸收国营和消费合作社制的大型零售商业组织的代表参加。

为了在商品申购书里计算按照共和国间供货计划应该运进运出的商品数量、工业再加工总额内的商品供应数量以及为解决全苏需要的商品供应数量，苏联商业部各总管理局应该把按大类品种计算的初步数字在4月5日①以前通知各加盟共和国商业部。

辖有州的共和国批发管理处应把跨共和国的、跨州的运进运出数量和全苏需要的供应数量通知有关批发站。各共和国的批发管理处和它们的批发站在编制向工业提出的综合商品申购书时，要把这些数字材料算进去。

批发站编制商品生产申购书时，要以商品的当地需要量、共和国间和州间按照计划运进运出的供应量和全苏需要的供应量为根据，亦即从申购书的总需要量中，扣除应运往本州或本共和国的商品数量。

批发站最迟在4月1日以前（布匹、缝纫品、针织品和靴鞋最迟在计划供应年的前一年1月10日以前）要向自己的共和国批发管理处提出商品的生产和需要申购书。批发管理处把这些商品申购书加以汇总、修正后，寄送共和国商业部。在商品需要申购书上要写明按大类划分的商品品种、本年的供应计划、计划年度申购的数量和金额（包括当地需要在内）。

① 布匹、縫紉品、針織品、靴鞋——在1月5日前。

各加盟共和国商业部掌握了各种商品需要量的数字材料之后，在计划年前一年的4月15日^①以前向属于全苏兼共和国的、和只属于共和国的各工业部及其他业务主管部门（依它们的商品目录而定）、向加盟共和国计委和苏联商业部提出商品生产申购书。申购书要写明按大类划分的商品品种、本年的计划生产量和应于下年度生产的申购数量和金额。

苏联商业部编制的、向生产部门提出的商品需要量以及计划年度的全国供应量汇总申购书在5月1日以前（布匹、缝纫品、针织品和靴鞋在2月1日以前）向苏联国家计委、苏联国家供应总局以及辖有生产日用消费品企业的苏联各部和其他主管部门提出。

这种对于商品的需要和生产的申购制度，使计划机关和各工业部能够根据市场实际需要确定各项供应的必要数量，制订出生产计划草案。特别重要的是，对生产联合组织（企业）下达关于生产数量的任务和定出原材料拨付限额时，能够以商业组织的申购书做为参考。

关于计划年度的预定生产量和供应量数字，由各工业部转到生产联合组织（企业），并且通过苏联商业部和加盟共和国商业部转到批发管理处和批发站。

批发站按照所收到的供应量数字，制订初步订货单，经商业领导机关审查后，提交生产联合组织（企业）。

生产联合组织（企业）根据从上级组织收到的关于产品生产数量的初步任务和原材料的初步限额，并且考虑到批发站和商业组织的初步订货单，制订并提出商品生产计划草

^① 生产缝纫品的申购书最迟在1月15日提出；布匹、针织品和靴鞋最迟在1月20日。

案。这些商品的品名表由苏联商业部批准，以一年为期（并细分为季度），以实物和货币表示的数量，下达给生产联合组织所在地区的批发站及其上级组织和加盟共和国商业部相应的管理处。

参照购买单位订货单编制的生产计划草案由生产联合组织（企业）和批发站领导人签署后，报送共和国轻工业部、俄罗斯联邦共和国纺织工业部、苏联轻工业部所属的全苏联合组织和加盟共和国商业部。

上述的部和主管机关收到生产联合组织（企业）和批发站的生产计划草案和商业组织的订货单后，对于计划草案的执行要加上一些补充措施，必要时，对生产计划草案加以修改，然后把修改后的商品生产计划草案转送苏联商业部、苏联轻工业部和加盟共和国国家计委。

现在该转入在建立商业部门同生产部门之间的联系上同样重要的第二阶段了。

共和国批发管理处保证制订计划，把自治共和国、边区和州的购买单位和供应单位固定为市场内与市场外商品的购销对手，并且把这种挂钩情况通知到生产联合组织（企业）和购买单位。这种作法为的是使载有详细品种的订货单能够符合供货条例和供货特别办法。

购买单位收到固定购销对手的通知后，向供应单位提出应在下年度供应的订货单。在订货单中要提出商品的详细品种，包括品名、种类、式样和商品的其他特征，以及商品的数量、质量和供货的分期频率。

零售和批发商业组织和企业、供销组织和企业以及市场外需要单位从收到关于固定购销对手通知之日起，在20天内向工业企业提出订货单。