

東北區國營商業系統
組織與技術參考資料

下 冊

財政經濟出版社

東北區國營商業系統

組織與技術參考資料

原東北行政委員會商業局組織技術處編

• 下 冊 •

(內部資料 注意保存)

財政經濟出版社
一九五五年·北京

內 容 提 要

本書係根據東北區國營商業系統幾年來各部門先進工作經驗彙集整理而成，分上、下兩冊出版，上冊爲零售部分，下冊爲批發、倉庫、運輸等三部分並包括附錄。零售部分系統地介紹了瀋陽市百貨公司第二商店經營管理的經驗；批發部分綜合了百貨二、三級批發站的經驗；重點介紹了國合聯系制度，廠礦聯系制，合同制和送貨制；倉庫部分綜合介紹了倉庫各項業務的具體作法；運輸部分重點地介紹了合理運輸的經驗。

本書可供國營商業和合作社商業批發，零售，倉庫，運輸及各級組織技術部門的參考。

編號：0537

東北區國營商業系統組織與技術參考資料（全二冊）

下冊定價（4）八角九分

編 者： 原 東 北 行 政 委 員 會
商 業 局 組 織 技 術 處

出 版 者： 財 政 經 濟 出 版 社
北 京 西 總 布 胡 同 七 號

印 刷 者： 中 華 書 局 上 海 印 刷 廠
上 海 漢 口 路 四 七 七 號

總 經 售： 新 華 書 店

55.9，滬型，160頁，表1頁，317千字；850×1168，1/32開，10印張
1955年9月第一版上海第一次印刷 印數（滬）1—20,000

（北京市書刊出版業營業許可證出〇六〇號）

目 錄

批發部分

東北區百貨二級批發站綜合經驗

一、概況	三
二、勞動組織	三
(一)二級批發站的職責	五
(二)機構設置和組織原則	六
三、調查研究，制定計劃	六
(一)加強人民需要的調查研究	七
(二)編製商品流轉計劃	三
(三)編製業務明細計劃	五
四、進貨業務	五
(一)訂好季度合同，保證主要貨源	四
(二)組織臨時進貨，滿足市縣公司的需要	四
(三)加強進貨的檢查和監督，改善手續制度，保證商品按時入庫	四
(四)充分發掘地方貨源，促進生產的改進和發展	四
五、銷貨業務	四
(一)明確站店是一家	四
(二)銜接站店計劃，加強合同制	四
(三)加強宣傳和聯系，指導銷售工作	四

(四) 建立科學的手續制度，保證商品分撥的及時合理	五
(五) 組織物資交流	五
(六) 樣品室	五
六、進銷存業務的統計和監督	六
七、政治工作	六
(一) 加強政治思想領導，不斷提高職工的政治覺悟和政策思想水平	六
(二) 發動職工討論國家計劃，開展勞動競賽，推廣先進經驗	六
(三) 貫徹獎懲制度，改善職工的物質和文化生活	六
八、幾個問題的研究	六

東北區百貨三級批發部綜合經驗

一、密切國合關係的旗幟——孫芳芝的先進思想和事蹟	七
二、國合聯系制度的主要內容和作法	七
(一) 下鄉聯絡組	七
(二) 商品宣傳	七
(三) 購貨登記卡片	七
(四) 商業通訊網	七
(五) 便利合作社採購的幾項制度	七
三、國合聯系制度的新發展	九
(一) 由鳳城縣百貨公司批發部四項聯系制到綏化縣百貨公司批發部的銜接計劃合同供應	九
(二) 調查研究人民需要	九
(三) 幫助合作社制定進貨計劃	九
(四) 穩步發展合同制	九

四、合理勞動組織	四
----------	---

(一)業務部門	五
---------	---

(二)保管和運輸部門	七
------------	---

(三)會計與統計部門	六
------------	---

(四)加強各環節的聯系	九
-------------	---

五、幾個問題的研究	一〇
-----------	----

廠礦聯系制	一〇
-------	----

一、概況	一〇
------	----

二、了解廠礦和基建工地的需要	一四
----------------	----

(一)了解廠礦需要	一五
-----------	----

(二)了解基本建設需要	一七
-------------	----

(三)綜合分析	一九
---------	----

三、編製業務計劃	二三
----------	----

(一)計劃控制數字	二三
-----------	----

(二)業務明細計劃	二三
-----------	----

(三)月份計劃和技術組織措施計劃	二六
------------------	----

四、進貨工作	二六
--------	----

(一)安排主要貨源	二六
-----------	----

(二)組織臨時採購	二六
-----------	----

(三)組織合理儲備	二三
-----------	----

五、簽訂執行和發展合同	二三
-------------	----

(一)組織簽訂合同	二三
-----------	----

(二) 合同的管理和執行	二四
(三) 發展合同	二五
(四) 廣告宣傳和商情報導	二七
六、推銷員的任務及組織領導	二七
(一) 推銷員的挑選及其職責	二八
(二) 推銷員的組織領導	二九
(三) 推銷員與其他環節的分工和結合	二九
七、幾個問題的研究	二九
合同制	三三
一、概況	三三
二、制訂品種計劃	三四
三、簽訂合同前的準備工作	三五
(一) 檢查進貨計劃和供應能力	三五
(二) 籌備樣品室，印發商品目錄	三六
(三) 制訂分配方案	三六
(四) 修改補充合同條文	三七
四、簽訂合同的形式和方法	三八
(一) 會議簽訂合同	三八
(二) 分散簽訂合同	四〇
五、合同條文	四一
(一) 附表（即成交單）的內容和格式	四二
(二) 合同條文一般內容	四三

(三)合同分類及特殊內容	一四七
六、合同的檢查	一五〇
七、幾個問題的研究	一五二
附件	一五三
(一)中國百貨公司瀋陽採購供應站與廠礦簽訂之訂貨合同樣本	一五三
(二)中國百貨公司供應合同共同條件	一五六
送貨制	一七一
一、送貨的種類	一七一
二、送貨制的作用與效果	一七三
三、實行送貨制的前提	一七四
四、人員的設置分工和責任制度	一七五
五、具體作法	一七七
六、推行中應注意的幾個問題	一八〇

倉庫部分

東北區國營商業倉庫綜合經驗

一、機構和責任制度	一八五
(一)倉庫的組織形式	一八六
(二)機構設置	一八七
(三)責任制度	一九二
(四)倉庫的經濟核算制	一九九
二、組織倉庫業務的基本要求	二〇〇

三、收貨業務	二〇一
(一)收貨前的準備工作	二〇一
(二)接貨	二〇三
(三)驗收	二〇六
(四)收貨手續	二〇九
四、保管業務	二二二
(一)分區分類保管	二二三
(二)貨位編號	二二七
(三)貨堆保管卡片	二三三
(四)商品堆碼方法	二三五
(五)商品保管方法	二四〇
五、發貨業務	二三七
(一)發貨前的準備工作	二三七
(二)發貨的操作方法	二三八
(三)催撥和宣傳商品	二四〇
六、倉庫防火與警衛工作	二四六
七、綜合推廣倉庫經驗的經驗	二四八
八、幾個問題的研究	二五一

運輸部分

東北區國營商業合理運輸綜合經驗	二五七
一、組織商品合理運輸的基本原則	二五七

二、推行合理運輸的情況	二五九
三、合理運輸的五種主要經驗	二六三
(一)分區產銷平衡合理運輸	二六三
(二)直達運輸	二六六
(三)零擔湊整車中轉分運	二六六
(四)合理使用各種運輸工具	二六九
(五)送貨制	二八三
四、實現合理運輸的措施	二八五
(一)加強調撥工作，從計劃上加以審查控制	二八五
(二)制定合理運輸計劃，建立統計檢查制度	二八七
(三)建立專人負責制	二九〇
(四)密切與各方面聯系	二九一
(五)加強組織領導與技術研究	二九二
五、幾個問題的研究	二九三

附 錄

東北區國營商業系統推廣先進經驗一九五三年總結與一九五四年計劃	三〇三
一、情況與收穫	三〇三
(一)進一步合理了勞動組織，提高了勞動效率和服務素質，擴大了賣錢	三〇四
(二)減少了差錯，鞏固了清產成果	三〇五
(三)促進了資金週轉的加速，降低了費用	三〇五
(四)提高了計劃的準確性	三〇六

二、推廣先進經驗的幾點基本經驗	三〇六
（一）學習經驗	三〇七
（二）鑑定經驗	三〇九
（三）總結經驗	三〇〇
（四）推廣經驗	三〇〇
（五）鞏固提高經驗	三二二
三、存在問題	三二三
（一）保守思想	三二四
（二）自流現象	三二四
（三）形式主義	三二四
四、一九五四年推廣先進經驗計劃	三二五
（一）應很好學習蘇聯經驗，它是我們的榜樣，結合具體情況，認真學習推廣	三二五
（二）全區經過鑑定、行之有效的八種先進經驗和李淑珍同志的服務態度，在鞏固提高的基礎上有領導、有計劃地積極推廣	三二六
（三）關於職工提出的合理化建議和未鑑定的一些經驗，是很寶貴的，應予足夠重視和支持	三二八
（四）各省市應該採取的幾項主要措施	三三一

批發部分

東北區百貨二級批發站綜合經驗

一、概況

二級批發站於一九五一年七月建立。

二級批發站之建立對統一並擴大組織貨源，推銷國營工業品，更好保證供應，增強國營商業在市場上的領導作用，改變供給制做法均起了一定作用；卓有成效地減少了流轉環節，加速了商品流轉。

但是建站伊始，正值零售商業的大量擴展，批發站工作開展很快，對健全內部機構，建立健全各項制度以及加強調查研究等建設工作注意不夠；又兼當時幹部配備未能適應發展的要求，部分市縣公司按時準確的提報計劃簽訂合同很差，依靠和幫助批發站不夠，亦增加了批發站不少困難；因而在一九五一至一九五二年上半年，雖然基本上滿足了銷售單位的需要；但計劃不準，進貨和分撥盲目性都很大，帳貨不符，財產混亂，站店積壓和脫銷均較嚴重。

「三反」運動之後，從整頓倉庫和改進調撥着手，整頓批發站工作；組織了若干經驗的交流；五二年冬原東北人民政府貿易部提出了按專門商品劃細批發站內部機構的指示。

白城批發站於一九五二年四季度開始，根據上級指示及各地倉庫工作制度的若干經驗（如三員聯合辦公），結合蘇聯先進經驗，改進勞動組織，將各環節與商品運動和憑證處理有直接關係的部分工作和人員集中起來，按專門商品建立專業小組；緊密了環節關係，科學地簡化了手續制度，初步地扭轉了進銷工作的混亂現象，減少了手續層次，加速了流轉，提高了勞動效率。在此基礎上，一方面加強了調查研究工作，貫徹合同制度，從而進一步準確地組織了貨源，比較合理及時地進行了分撥；另一方面，在省公司領導下，提倡了站店互相依靠的思想，注意了站店

計劃銜接，情況交流，通過建議示範等方法，指導了銷售單位（指市縣公司的批發及零售商店）銷售工作，密切了站店關係，進一步改善了進銷工作。

可以看出，白城批發站這些經驗，可以初步地解決當時二級批發站存在的主要問題。五三年來，由於各級黨、政的具體領導和幫助，充實了批發站的幹部，推廣了白城先進經驗，使二級批發站工作獲得不少改進：五三年來一般都擴大了商品調撥額和主要商品的品種，進一步保證了主要商品的供應；進貨工作的盲目性有所克服，並擴大了國營工業品的進貨；簡化了手續環節，加速了商品流轉，降低了費用。同時，二級批發站改善經營管理的經驗，亦有了不少的豐富和提高。

二級批發站是商品運動過程中的中間貿易環節，一方面要把中央站平衡分配的商品及地方性生產的商品組織進來，另一方面，進行對市縣級貿易組織或企業分配供應。因此，準確組織進貨，及時合理分撥，是二級批發站，能否發揮其作用不可偏廢的兩個基本方面。同時，在過渡時期又必須通過購銷業務，扶助生產合作事業的發展。改造私人資本主義經濟成分，並為國家節約和積累資金。綜合各地經驗看來，欲達到此要求，必須：在深入調查人民需要的基礎上，不斷提高進銷計劃——特別是商品明細品種計劃的準確性，在計劃的指導下，發展合同，將產銷、站店的計劃具體而詳密地銜接起來，通過合同，以增強進銷業務的組織性、計劃性，資金使用的計劃性，促進商品運動的合理化，從而按照政策擴大國營工業品的推銷，更好保證供應，並不斷加速商品流轉和降低費用。因之：

首先，必須使我們的勞動組織合理化，手續制度科學化，這才能使各環節動作協調一致，提高勞動效率，為改善經營管理創造必要的前提。

其次，必須是有系統有計劃地進行產銷的調查和商品的研究，改善商品流轉計劃和業務明細計劃工作，以保證對進銷業務的指導。

第三，在計劃指導下通過合同形式組織貨源，以保證對銷售單位按計劃的供應和儲備的合理化並不斷擴大國營工業品進貨，指導生產的改進，扶助生產合作事業的發展，並改造私人資本主義工商業。

第四，根據人民需要，在商流計劃指導下，採取合同的形式，並不斷了解銷售單位推銷情況的方法，及時合理

分撥商品，通過建議、示範、廣告等指導銷售單位的銷售工作，以便按照政策擴大工業品推銷，改善對人民需要的供應。

第五，作好會計核算工作，以保證財產反映清楚，進銷存心中有數；做好財務管理，以保證進貨的資金，並注意節約國家的資金，督促降低費用，以增加積累。

第六，改善驗收、保管、發運等工作，加強合理運輸，提高保管工作的效率，以降低商品流轉費並加速商品流轉。

第七，加強政治工作，組織勞動競賽，推廣先進經驗，改善職工物質文化生活，不斷提高職工覺悟和勞動熱忱，以保證各項任務的完成。

東北區二級批發站，除扶助生產合作事業發展及改造私人資本主義方面在作法上還不夠系統完整外，其他方面均積累了一些工作方法，財會部分由於種種原因未作研究，儲運工作有專題總結。其他方面現有主要作法歸納如下：

二、勞動組織

（一）二級批發站的職責

如前所述，二級批發站處在商品運動的中間環節，根據各地經驗看來，其主要具體職責應該是：

1. 按照上級批准的計劃及規定的經營範圍，進行採購和供應，擴大國營工業品及地方進貨，按政策和計劃滿足銷售單位的需要。

2. 研究供應區人民的需要，積累各項歷史資料，編製商品流轉計劃、財務計劃並依照規定的程序和內容進行統計工作。

3. 編製進銷業務明細計劃，簽訂、執行並監督對方執行購銷合同，組織及時運進適銷商品，組織必要合理儲

備，並及時合理分撥，驗收改裝發送商品，保證供應。

4. 掌握地區供應情況，適當組織物資交流。
5. 掌握企業財產，進行會計核算工作，按時向上級提出決算，並保證國家資金積累。
6. 掌握地區價格，製訂撥付價、批發價、結合購銷業務以穩定市場物價。
7. 組織勞動競賽，開展合理化建議，動員內部資源並進行四防工作。

(二) 機構設置和組織原則

按照上述職責，一般批發站均設有業務部門、計劃統計部門、財會部門、物價部門、行政管理部門、運輸部門，部分批發站也設有倉庫部門。根據各地實際作法，各主要部門的組織原則，分述如下：

1. 業務部門：由於企業活動的中心環節是購銷業務，因之業務部門是二級批發站的主要部門。過去，根據購銷並重的特點，業務部門曾經是一攬子的業務科（股），進貨和銷貨分別設成兩個攤；加以物價、財務、會計等環節，爲了控制各該系統工作，曾將一部分與商品運動和憑證處理有直接聯系的工作分別設於各個環節。隨着國民經濟的發展，經營業務的擴大和日益繁雜，這樣設置，逐漸不能適應發展要求，形成進銷脫節、手續重複、滯礙商品流轉以及其他經營管理上的混亂現象。五三年初，白城批發站建成專業小組，五三年六月之後，全區各站根據這一經驗，組織專業科，對扭轉上述情況，收到很大效果。綜合全區經驗，目前專業科的設置，基本上有四個特點：

(1) 改變過去一攬子經營爲專業化經營

蘇維埃貿易的批發環節的業務部門是按專門商品設置的。我們的經驗亦證明：按專門商品劃細業務部門，進行專業經營，便於集中力量掌握專門商品的產銷情況和規律，改變過去一攬子經營「什麼都管，什麼都管不好」的情況，提高了進銷業務的質量。

專業科應根據商品需要的聯系性和生產上的聯系性相結合的原則適當劃分。同時在工作量（經營品種之多少，交易額之大小和交易次數的多少）上不能採取平均主義的作法，可以根據工作量的多寡適當配備力量，但亦不可