

很有利的。

第三，要跨出商业走进产业。通过与生产企业的合作经营或合资经营，建立以经济为纽带的工商联合体。这样可以帮助生产企业更有效地走进市场，使其感受到通过批发企业走进市场比完全由自己走进市场更为有利，将会对批发企业取得必要的货源建立稳固的基地。由此而形成的联合体，能巩固和发展两者的共同利益，能经受市场经济大风大浪的考验，成为有实力的企业，将从根本上解决既争货源又争市场的基本矛盾。

第四，要跨出困境，开辟国际批贸市场。当我国在关贸总协定缔约国的地位被恢复之后，许多阻碍进出口业务壁垒将被打破，制约条件将大大减少，进出口批发活动将十分活跃。作为国有批发企业，要争取跻身于国际市场，使国内贸易与国际贸易接轨。所以从现在起就应在体制调整上开始筹划，在人员培训上开始落实，不断开创和扩大委办的外贸业务，使批发企业的外贸营业额尽快达到国家允许实行外贸自主权的起码要求，进而建立起各种外贸公司。

第五，要跨出大楼，改进批发服务。改变批发经营作风，使“要我批”为“我要批”，开展批前、批中、批后的全过程服务，为生产企业的产品扩销宣传好、销售好、服务好；为贸易伙伴提供款新价廉、服务周到的货源。使生产企业愿与批发企业合作，经营单位感到从批发企业获得货源比直接从生产企业获得货源更为有利，批发业务才能求得发展。

“两缩”是：

第一，要缩小批发企业的管理机构，精减管理人员的编制，提高营销人员的比例。这样，既可增强经营力量，扩大营销额度，增加收益，又可以节省开支，达到开源节流、一举两得的良好效果。

第二，要缩小核算单位，大范围的核算体制是产生“大锅饭”的原因之一，在目前经营和管理水平还不能完全适应市场经济发展需要的情况下，小型的经营体制、单位公司等具有较强的活力和存在的必要。而且划小批发企业的核算单位将有利于增强各管理层的效益观念，有利于企业的灵活经营，降低营销费用，提高经济效益。

“一挂钩”是：

对营销单位和营销人员实行分配与实际效益挂钩，实现多创收多得益。让各个层次的人员都体会到个人的收益与工作实绩密切相关。那么，每一个批发企业、每一个工作部门以及每一个营销人员都会努力将精力集中于提高经济效益。将人的积极因素调动起来后，自我管理意识会提高，脑子会灵，手脚会勤，作风会改，企业活力必然会充分地体现出来。

当然，要实现这“五跨”、“两缩”、“一挂钩”，还得在批发企业系统规划的前提下有步骤地实施，通过一段时间的努力方可奏效。如果离开了系统规划，只是简单地、就事论事地进行处理，难以避免短期行为，批发企业的改革不可能进行到底。

· 书讯 ·

娄尔行教授的会计审计论文集正式出版

我国著名会计学家、教育家，上海财经大学会计学系名誉系主任、博士生导师娄尔行教授的会计审计学论文集——《会计审计理论探索》一书，最近已由立信会计图书用品社出版。全书分为会计理论、审计理论、中美比较会计研究和教学改革四大

部分。书中选编了作者多年来的学术论文共30篇，还附录了作者英文著述文章目录。这本论文集是娄尔行教授几十年来，从理论和实践的结合上，对会计学、审计学和会计审计教学改革进行深入研究，所获得的一份可贵成果。 (朱)