



辽宁省商业厅组织技术处 编著
辽宁财经学院贸易系

副食品零售企业的经营



中国财政经济出版社

副食品零售企业的經營

辽宁省商业厅組織技术处 編著
辽宁財經学院貿易系

*

中国財政經濟出版社出版

(北京永安路18号)

北京市书刊出版业营业许可证出字第111号

中国財政經濟出版社印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行

各地新华书店經售

*

787×1092毫米1/32·1 $\frac{24}{32}$ 印张·38千字

1965年10月第1版

1965年10月北京第1次印刷

印数：1~20,000 定价：(8) 0.19元

统一书号：4166·153

副食品零售企业的经营

辽宁省商业厅组织技术处
辽宁财经学院贸易系 编著

中国财政经济出版社

1965年·北京

目 录

前 言	(3)
一、副食品经营的几个特点	(5)
二、进货原则	(12)
三、进货渠道	(18)
四、进货形式和进货管理	(23)
五、挑选、整理和储存	(28)
六、加工业务	(32)
七、分等论价	(35)
八、售货形式、货位分布和商品陈列	(39)
九、卫生工作	(48)
十、劳动组织	(53)

前 言

这本小册子，是想和大家商讨零售商店怎样经营副食品的问题。

副食品包括的范围很广，粗略地说，有糕点罐头、烟酒糖茶、干鲜菜果、鱼肉禽蛋、酱醋调料、风干腊味等十几个大类，每个大类又包括很多品种。有些商店经营几千个品种，一般商店至少也经营一二百种。其中既有工业品，也有农产品；既有熟食品，也有生食品。这些副食品，有些直接来自农村，象蔬菜、肉、鱼、禽、蛋以及经过农民简单加工的元蘑、木耳、黄花菜等；有些是经过工业或手工业加工之后才送到商店，象酱油、醋、酱、咸菜、罐头、酒等。在这本小册子里只着重讲零售商店怎样经营直接来自农村或经手工业作坊加工的副食品，一般不讲副食品中的工业品了。

副食品的种类虽然很多，但在日常生活中消费量较大的品种并不太多。一般说来，各地经营的蔬菜、水果、酱油、醋、豆制品和肉鱼等几种主要商品，就占全部副食品零售额的分之七十到八十。可见，这几样东西是副食品经营的重点。

当然，这不是说，仅仅把这几样东西经营好就可以了，为各种各样的副食品在人民生活中的地位虽然轻重不同，都是生活中不可缺少的东西，我们应当全面地、认真地把各种各样的副食品都经营好。而且，随着生产的不断发展，人民生活水平的逐步提高，人们对副食品的消费将会逐步增加，量的要求也会日益提高。所以，经营好副食品的问题也得日益重要了。

那么，怎样才能不断提高副食品零售商店的经营水平

呢？解放军、大庆和大寨的经验都告诉我们，做好人的工作，首先是做好人的思想工作，充分调动广大职工的积极性和创造性，是做好任何工作的首要条件。所以，必须高举毛泽东思想伟大红旗，切实加强政治思想工作，坚持以阶级斗争为纲，时时、处处强调以政治统率业务，使每个职工都站稳无产阶级立场，牢固地树立革命的人生观，树立全心全意为人民服务的思想。只有这样，才能真正懂得我们的商业是社会主义的商业，是人民的商业；才能懂得卖葱卖酱也是革命工作，也是为建设社会主义添砖加瓦；才能自觉地用革命的态度对待商业工作，彻底克服轻商思想，热爱自己的岗位；才能具有高度的主人翁责任感，在阶级斗争的大风大浪中分清敌我，站稳无产阶级立场，不断克服资本主义经营思想和经营作风，抵制一切非无产阶级的思想侵蚀；才能把革命精神同科学态度结合起来，扎扎实实地、勤勤恳恳地钻研业务，练出过硬的本领，不断地提高服务质量，千方百计地为生产和为人民生活服务，坚持勤俭办企业，为国家积累建设资金；也才能时时用一分为二的观点看待我们的工作，永远保持谦虚谨慎的态度和旺盛的革命朝气，不断革命，不断前进，把我们副食品业务经营不断地提高到新的水平。

同时，也应该认识到，商业工作是一门复杂的学问。要想经营好副食品，就必须使广大职工向又红又专的方向发展。在不断提高阶级觉悟的前提下，引导广大职工切实掌握商品购销的规律，懂得商品知识，提高业务技术，从而学会商业的经营管理，实现职工思想革命化，企业管理革命化。

编写这本小册子的目的，就是试图在副食品零售商店的业务经营方面，介绍一些经验和做法，提供广大经营副食品的商业职工在研究这些问题时参考。

一、副食品经营的几个特点

商业上有两句谚语：一句是“隔行如隔山”，另一句是“隔行不隔理”。这两句话表面上看来好象是相反的，其实不然，它们正反映了商业经营规律的两个方面，即共性与个性，普遍性与特殊性。不管是经营副食业还是经营其他行业，都要从摸清它们的产销规律以及商品的自然属性方面入手，才能经营好这些行业的商品，而且有些商品的产销规律也有共同的地方，这都反映了事物的共性，即所谓“隔行不隔理”。但是不同行业经营的商品，它们的产销规律以及自然属性也毕竟有所不同，因此还必须弄清事物的特殊性，才能把问题解决得更好。完全按照经营一般商业的办法来经营副食品是不行的，于是有“隔行如隔山”的说法。由此可见，要经营好副食品，既要研究商品经营规律的普遍性，掌握商业经营的一般知识，更要研究它的特殊性，学会经营副食品行业的具体的业务本领。

那么，副食品的生产、消费和自然属性的特点是什么呢？副食品在经营上又有哪些规律呢？我们认为有以下几点：

1.活 所谓活，是说经营副食品，要经常注意灵活地调剂经营品种。

同工业品比较起来，副食品的种类既不算多，品种变化也不算大，为什么还要求经常注意灵活调剂经营品种呢？这是由副食品生产和消费当中的三个矛盾所决定的。

第一个矛盾是生产的季节性和消费的常年性的矛盾。一般说来，副食品和其他农产品一样，在一年当中，春夏秋三季是旺季，秋末以后晚春以前是淡季。但是，人们的消费却是常年性的，在生产旺季虽然可以吃得近些，但在淡季也不能不吃。解决这个矛盾就要依靠商业企业随着季节变化，调剂经营品种。夏秋两季，应该集中主要力量把直接来自农村的、迎季的鲜活商品象蔬菜、水果、鱼类等经营好，扩大营业面积，加强经营力量。冬春两季，在北方则应把适合当季消费的豆腐、豆芽菜、各种干菜、咸菜经营好。这当然不是说在北方冬天就不经营其他副食品了，而是说应该适应季节特点，在经营上注意随着商品上市季节的变化而变化。只有这样，才能使工作处于主动。

第二个矛盾是商品上市量的不稳定性和消费需要的相对稳定性的矛盾。副食品中的农产品，也和其他农产品一样，商品上市量是不太稳定的。随着农业生产的日益发展，这种不稳定的程度在逐步缩小；但是，农业生产受着自然条件的影响，所以总有丰年、平年和歉年之分，总是不太稳定的。副食品有主有次。一些次要的品种在个别地区的丰收或歉收，也许无关紧要，不会影响大局；但是一些主要品种，若是旺季不旺，就会有很大影响。因为吃的东西不象穿的和用的，经久耐用，家家都有“储备”；副食品是一次消费掉的东西，又不耐久藏，谁家也不会有大量“储备”。多了存不住，少了不够吃，天天需要，日日购买，消费需要是相当稳定的。这就要求商业企业随着每种商品生产的丰歉情况调剂经营品种。

在调剂品种方面，如果只是一部分副食品发生丰收或歉产，事情还比较好办。譬如，鱼、虾、蟹、菜、果歉收的时

候，就要多经营一些肉、蛋、禽、笋、蘑，以补其不足。反过来也是一样，若是肉、蛋、禽减产，就应多搞些鱼、虾、蟹等商品，只要早做准备，就可以灵活调剂。若是直接来自农村的副食品全面丰收，副食品中的工业制品，就应让一让路。否则，这些商品不耐久藏，多产不能多销，就会造成霉烂损失。如果当地全面歉收，则要提早做好准备，尽可能地 从外地组织一些货源，多搞一些工业制品或作坊制品，象罐头、酱菜、干菜、豆制品等，供应市场。

上边只是举些例子，并不是死的教条，鱼一定顶肉，干菜一定顶鲜菜。意思是要求我们充分认识副食品生产的这种不稳定性，时刻加以注意，以免临时措手不及，造成市场紧张或商品损失。

第三个矛盾是生产的地区性和消费习惯的多样性的矛盾。由于受土壤、气候等自然条件限制，副食品的生产总有一定地区性。有些商品全国各地都有生产，只是品类不同，如猪、牛、羊、禽、蛋、菜等。但有些商品的品种差别很大，一个地方有一个地方的特产，如水果类中，辽宁产苹果，四川产桔柑，广东产香蕉、菠萝；蔬菜类中，湖南的辣椒、浙江的竹笋、山东的大白菜等，也各有特点。至于手工作坊制品，各地名产特产更是丰富多采，象金华火腿、南京板鸭、北京酱菜、山西陈醋等都是全国闻名的。

从消费习惯来看，每一地区的人民，对副食品的消费也有特殊爱好。有的人愿意吃辣的，有的人愿意吃酸的，有的人喜欢吃甜的，有的人喜欢吃咸的。每个人对家乡风味都有亲切的感觉和强烈的消费欲望。一个城市的居民，往往来自五湖四海，消费需求是多种多样的。这就要求经营副食品的零售商店在满足大多数居民一般需要的同时，也要灵活地调

剂一些特产名味，以满足消费者的不同要求。

2. 勤 古语说：“业精于勤”。这个道理对于副食品经营来说，显得十分重要。这不仅是决定一个副食品商店盈亏的重要因素，而且是贯彻党的方针、政策，提高服务质量的必然要求。

首先，社会主义商业的副食品经营，必须对人民的身体健康负责，因而，出售的副食品必须清洁卫生，不能夹杂带污，更不应出售已经腐烂变质的东西。而副食品又最容易沾染脏物或腐烂变质。一筐鲜菜，如果堆码不当，通风不良，转瞬之间，就会帮软菜蔫（音niān，萎缩）。一筐水果，如果有一两个已经腐烂，一夜功夫，就可能蔓延全筐。而且，在顾客选购这些商品时，也会散落一些烂帮坏叶或果核果皮，这些东西，也容易污染新鲜商品。这就要依靠零售商店的工作人员及时地进行挑选整理，清除泥土砂屑，剔出烂果烂叶，好次分装，通风洒水，细致堆码，清理打扫。

应该指出，社会主义商业不能仅仅满足于出售的商品合乎卫生要求，而且还要不断地提高服务质量。比如，出售蔬菜不仅不应带黄帮烂叶，而且还要做到鲜嫩整洁。商品摆放，不应好次不分，杂乱摆放，而应做到档次分明，整洁美观。商场内部也应勤于打扫，做到空气清新，处处整洁。

其次，社会主义商业必须买卖公平，严格贯彻按质论价的原则。一般说来，副食品的质量参差不齐，特别是直接来自农村的鲜活商品，质量差别更大。一畦菜，有老有嫩。一网鱼，有大有小。一棵树上摘的果，也会有生有熟。生产单位虽然经过挑选整理，但还不够仔细，所以大量商品运到零售商店之后，同一等级的质量也往往有不小差别，因此，还要重新加以挑选，才能做好分等论价，分档出售。

挑选整理的工作量是很大的。一个零售商店，在夏季一天要卖几千斤或上万斤的蔬菜和水果，一般都要逐颗、逐捆、逐把地进行挑选和整理。这项工作不是几天干一回，一天干上一次的突击活儿，而是天天要干，时时要干。垃圾一时不扫就要成堆；柜台一会儿不擦，就会污秽不堪；商品一时不整理，就会零乱，一时不挑选，就会造成霉变损失。所以，在副食品经营中，只有那些勤勤恳恳，兢兢业业，不嫌脏，不怕累，埋头苦干，一丝不苟，对事业有高度责任感的人，才能很好地贯彻党的方针政策，才能全心全意地为消费者服务，才能创造出良好的经营成果。

3.快 所谓快，就是说经营副食品必须尽力争取时间。

当然，无论是经营什么商品，也无论是批发企业还是零售企业，都要求加速商品流转，做到快买、快运、快卖。但是，副食品零售企业对时间的要求更加严格。过去商业上有一句俗语：“快马赶不上菜果行”。其实，不仅经营菜果要求快，很多副食品特别是鲜活商品，由于货源多变，消费者需要多变，商品质量多变，价格多变，所以也都要求尽力争取时间，在“快”字上下功夫。

货源多变表现在哪里呢？除了生产季节性的变化以外，自然气候的影响也会给一部分货源带来突然变化。例如，在初夏的季节里，一场雨，就会使夏菜由淡转旺，大量登市；秋初，一场暴风，就会使天气转寒，蔬菜又突然由旺转淡；风平浪静，风和日暖，海鱼会大量登市；一场大风，一股寒流，海产品又会立刻锐减，等等。这些气候上的突然变化，常常会使某些副食品今天还是顾客争相购买的东西，明天就会无人问津了。

消费者需要的变化也是很快的。这首先表现在消费者需

要的品种常常随着季节变化而变化。所谓“到一定节气吃一定吃食”。譬如有些地区的副食品零售商店有一句生意经：“瓜果登市熟肉快”。乍听起来，很难理解。瓜果和熟肉有什么关系呢！其实，这句生意经是说瓜果大量登市，说明已经进入盛夏季节，广大居民都喜欢选购熟肉拌凉菜吃，所以瓜果登市，熟肉的销售量也会大大增加。

消费需要多变还表现在居民消费也常常受气候的影响。譬如，在瓜果大量登市的日子，如果连晴三天，气温上升，销量就会激增；连雨三天，气温下降，销量就会急剧下降。

某些副食品在传统节日销售量的变化就更加突出了。象元宵节的汤元，端午节的粽子，中秋节的月饼等就是这样的。

至于副食品的质量变化，是比较容易理解的。副食品，特别是鲜活商品，不耐久藏，不易保管，特别是夏冬两季，保管条件比较差的中小型商店遇到的困难就会更多一些。稍一拖延，稍有不慎，就会发生腐烂变质现象。所以，人们称这种商品是“隔夜愁”。在正常情况下，有些商品的质量也会一日三变。所以，旧商业还有所谓“早卖鲜、午卖蔫、晚卖烂”的说法。

价格变化也比较多。价格变化是前三个变化的产物。许多鲜活商品的价格是一日几变的。

上述这一系列变化，要求副食品零售商店无论在进货、运输、挑选整理、陈列、销售、调价等各方面都要注意一个“快”字。只有这样，才能把质量新鲜的商品供应给消费者，也才会减少商品损耗，增加合理积累。

4. 便 零售商店是直接为消费者服务的，因此，它的经

营方式方法，都必须便利群众。特别是副食品，天天选购，“方便”就是个更突出的要求了。

买葱买酱不象买手表、收音机，跑的路远一些，消费者意见不大，葱酱要天天去买，就非常强调方便。商业网点的分布、营业时间的安排、售货方式、收款方法和服务项目等等，都必须适应消费者的实际需要。

上述这些经营特点，只是一些主要的方面。

在我们研究副食品经营的共同特点的时候，不能忽略不同副食品在经营方式、方法上的区别，也要注意研究不同商品的特殊要求。只有把共同的特点和不同的特点都充分地加以注意，加以研究，并针对这些特点采取相应的经营措施，才能够把副食品经营得更好。

二、進貨原則

進貨的目的，是為了銷售，為了供應廣大居民的需要。從這個意義來說，做好進貨是做好供應的先決條件。

那麼，怎樣才能做好進貨工作呢？這就要對消費者的需要和貨源情況做好調查研究，正確編制進貨計劃，選擇適當的進貨形式，加強進貨管理，並做好其他有關工作。但是，首先應該有個正確的進貨原則，才能使各項進貨工作有所遵循。

經驗證明，積極滿足群眾需要，有利於生產發展，講求經濟核算，是零售企業組織進貨的三條基本原則。副食品進貨也要遵循這三條原則。

我們知道，零售商店是直接為消費者服務的單位。因此，零售商店組織進貨，必須以滿足廣大居民的需要，特別是廣大勞動人民的需要為首要前提。採購進來的商品，必須適合他們的要求。當然，也不可能設想，一個企業購進的全部商品都適銷對路，由於種種原因，總會有或多或少的商品不適銷、不對路。但是，如果能夠認真地貫徹積極滿足群眾需要這條原則，對人民群眾的需要特別是對廣大勞動人民的需要進行深入的調查研究工作，並根據他們的需要準確地編制進貨計劃，積極組織貨源，就一定能夠不斷地提高適銷商品的比重。

由於生產是根本的，只有生產發展了，才能為市場提供更多的商品，提高人民的生活。所以，零售商店組織進貨，

也必须认真贯彻有利于生产发展的原则。零售商店虽然直接从生产单位进货的不多，一般是从批发企业进货，但在进货态度上也要考虑怎样才会有利于促进生产的发展。譬如，在蔬菜由批发包产的城市里，当夏菜丰收的时候，零售商店应该采取积极进货、积极推销的态度呢？还是应该采取不肯进货，生怕积压的态度呢？十分明显，只有采取积极进货、积极推销的态度，才会不影响批发单位销售计划的完成，从而才会不影响农民及时出售自己的产品，才能提高农民的生产积极性，促进生产的发展。由此可见，不论是从生产单位还是从批发单位进货，都要有个生产观点，充分考虑是不是对生产有利。

零售商店进货，还必须讲求经济核算。因为每个国营零售商店都要贯彻勤俭办企业的方针，都承担着为国家建设积累资金的任务。在进货环节，也和其他环节一样，必须处处精打细算，发扬“一厘钱”精神，在贯彻政策的前提下，争取多增加一些积累。但也必须防止那种不顾市场需要，不顾生产发展，认为“脱销无罪，积压有责”的错误态度和片面的经济核算观点。所以，只有把上述三项原则，当作一个不可分割的整体加以贯彻，才能正确体现党的政策，做好进货工作。

怎样才能正确地贯彻上述原则呢？根据一些副食品商店的经验来看，可以概括为下列三条要求：

1. 勤进快销 所谓勤进快销，一般地说，就是根据商品的销售情况和货源情况，合理地确定每次进货的数量。进货的次数可以适当地多一些，一次进货的数量可以适当地少一点。

但是，勤进快销和零取零拿不是一个意思，更不是提倡做

对縫买卖，不留库存，有了买主，现到批发进货。勤进快销，是在摸准每种商品销售规律的基础上，充分考虑了影响进货的各种因素，如批发企业货源变化，每种商品销量多少，货源地点距离远近，运输力量是否充足，等等，然后，在保持适量库存，不发生脱销的前提下，根据“少量多样”的原则，组织进货，大力推销，加速周转。而零取零拿，做对縫买卖，则是对商品经营心中无数的表现。零取零拿的结果，就很难避免某些商品出现短期脱销，又因心中无数，尽管进货量小，但也会发生货不对路，造成积压。至于做对縫买卖，虽然不会造成积压，但却给广大消费者带来不便，是不合乎政策要求的。

勤进快销的原则，是由零售商业的特点决定的。我们知道，零售商业一般不承担季节储备的任务，它的库存只供自己正常周转之用。因此，勤进快销既不会影响生产单位及时出售产品，也不会影响市场供应，同时，零售企业可以因此用少量的资金，经营更多的商品，为国家节约更多的资金。

为了更好地贯彻勤进快销的原则，还须根据商品的销售量和登市量这两方面的情况来确定进货数量，不能孤立强调某一个方面。片面强调登市量大，强调零售要为批发推销商品，主张“以进定销”，超过零售商店力所能及的范围，是不对的；而不问登市情况，片面强调销售量，强调“以销定进”，只从零售商店本身的局部利益出发，没有全局观点，也是不对的。

那么，怎样才是正确的呢？

正确的做法是区别不同情况，采取不同的进货办法。大体来说，对货源和销售都比较正常的商品，象酱油、醋、黄酱、咸菜、木耳、黄花菜、花椒、大料以及其他各种调味

品，都可以采取“以销定进”的办法，保持正常库存；对上市量极不稳定，又不宜入库保管、冷藏的商品，如沿海地区生产的杂鱼、贝类和一部分纯地地产的蔬菜，在一定条件下，就应该多上市时多进多销，少上市时做好品种调剂，尽量组织其他品种补其不足。

有些商品登市量和销售量是相互制约、相互影响的。象大部分蔬菜、水果，刚一登市，一般价格较高，销量较小，应采取少量多样和抢时间的办法进货，就不会因以后货源增加、价格下调而造成损失；到了旺季，就要改成多销多进，多进多销相结合的办法经营。但在货源不变的情况下，对一些销售不正常的商品，就不能照搬这种办法。到了节日或一定季节，一些节日食品和季节性食品（如秋菜登市之后，居民腌菜用的盐），销量激增，就要按照这个节日和季节所需要的商品种类多少，各种商品的保管期限长短，排开进货日期，保管期限长的先进，保管期限短的后进，提前备妥，保证供应，节后保持正常库存。其他象营养价值较大、价格较高的副食品，如肉、鱼、海珍品等，假日销量比平日要多，也需要根据这种销售的不平衡性组织进货。

确定进货数量时，还要注意商品保管期限的长短，特别是保管条件较差的中小型商店，更要注意商品的保管期限。对一些保管期限特别短的商品，象夏天的鱼，摆一天就会变质发臭，北方冬天的豆腐，放一宿就会变成冻豆腐，都应该是当天卖的当天进，一般不留库存。

2.按质论价，按量计价 所谓按质论价，就是按照商品的质量好坏来确定价格，好货好价，次货次价。所谓按量计价，就是按照商品的实际数量多少而不是按帐面调拨来结算价款。