



全国经济专业技术资格考试用书

2006年版

商业经济

专业知识与实务

(初级)

全国经济专业技术资格考试用书编写委员会 编写

辽宁人民出版社 辽宁电子出版社

全国经济专业技术资格考试用书

(2006年版)

商业经济专业知识与实务

(初级)

全国经济专业技术资格考试用书编写委员会 编写

辽宁人民出版社

辽宁电子出版社

·沈阳·

图书在版编目 (CIP) 数据

商业经济专业知识与实务·初级 / 全国经济专业技术资格考试用书编写委员会编写. —沈阳: 辽宁人民出版社; 辽宁电子出版社, 2004.5 (2006.5 重印)

全国经济专业技术资格考试用书

ISBN 7-205-05713-2

I. 商… II. 全… III. 商业经济 - 经济师 - 资格考核 - 自学参考资料
IV. F7

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2004) 第 037573 号

责任编辑: 张莹 张艺 责任校对: 孙炜

出版发行: 辽宁人民出版社 辽宁电子出版社

地 址: 沈阳市和平区十一纬路 25 号

邮政编码: 110003

电 话: 024-23284046 024-23284193

E-mail: lnepzbs@mail.lnpgc.com.cn

印 刷: 河北省〇五印刷厂

幅面尺寸: 184 毫米 × 260 毫米

印 张: 17.5

字 数: 448 千字

版 次: 2004 年 5 月第 1 版

印 次: 2006 年 5 月第 2 次印刷

定 价: 42.00 元

本书零售电话: (010) 64033436

通讯地址: 北京市东城区美术馆后街 80 号

邮政编码: 100011

本书发行零售信息公告网址: <http://www.cpta.com.cn>

人事部人事考试中心举报电话: (010) 64401070 64401072

(如有印装差错, 请与辽宁电子出版社联系)

版权所有 翻印必究

前 言

为了做好2006年度全国经济专业技术资格考试工作,更好地为广大考生服务,根据人事部发布的《经济专业技术资格考试暂行规定》及其《实施办法》,在听取专家及广大考生意见的基础上,我们会同有关出版社对2005年版的经济专业技术资格考试用书做了修订。

本书的内容结合中国共产党第十六次全国代表大会以来国家关于经济建设的方针、政策及法律法规的变化和经济社会的发展,力求全面系统体现经济专业考生应具备的知识和技能,对考试大纲规定必须掌握的专业知识及理论做了详尽的阐述。

我们希望广大考生通过本书的学习,掌握考试必备知识,并祝愿考生在考试中取得好成绩。书中疏漏及不足之处,恳请指正。

人事部人事考试中心

2006年4月

考试说明

为帮助广大应考人员熟悉全国经济专业技术资格考试的内容和要求,特作如下说明:

[考试性质] 通过全国经济专业技术资格考试成绩合格者获得相应级别的专业技术资格,表明其具备担任相应级别专业技术职务的专业水平和能力。本资格全国范围内有效。

[考试方式] 全国经济专业技术资格考试采用笔试。

[考试级别] 全国经济专业技术资格考试设置两个级别:经济专业初级资格和经济专业中级资格。初级资格含经济专业技术职务中经济员和助理经济师任职资格;中级资格指经济专业技术职务中经济师任职资格。

[考试专业] 全国经济专业技术资格考试共分工商管理、农业、商业、财政税收、金融、保险、运输、人力资源管理、邮电、房地产、旅游、建筑等12个专业。其中运输分公路、水路、铁路、民航4个子专业。

[考试科目] 全国经济专业技术资格考试由两个科目构成:

一、经济基础知识。此为统考科目,初级包括经济学、财政、金融、管理学、市场营销和经济法六部分内容;中级包括经济学、财政、货币与金融、统计、会计和经济法六部分内容。

二、专业知识与实务。考生可从前述12个专业中任选1个专业(或子专业)报考。

[试卷题型题量] 2006年全国经济专业技术资格考试试卷确定下列题型题量:

经济基础知识(初、中级)试卷题型为单项选择题和多项选择题,各级别题型的题量分布均为:单选70题,多选35题,试卷总题量为105题。

专业知识与实务(初、中级)试卷题型为单项选择题、多项选择题和案例分析题。各级别题型的题量分布均为:单选60题,多选20题,案例分析20题,试卷总题量为100题。

[考试时间] 2006年全国经济专业技术资格考试日期定于11月4日,上午进行专业知识与实务科目考试,下午进行经济基础知识科目考试,时间均为150分钟。

商业经济专业知识与实务考试大纲

(初 级)

一、商品流通基本原理

考试目的

通过本章内容的考试，检验考生对商品流通基本理论和基本知识的熟悉和掌握程度。

考试内容

(一) 商品概述

掌握商品的概念和属性；掌握商品分类的概念以及我国商品的总体分类；熟悉商品分类的原则以及分类的标志；掌握商品分类的方法。

掌握商品品类、品类管理的概念以及对此概念的进一步理解；熟悉商品品类管理的技术支持和工作流程。

(二) 商品流通

掌握商品流通的概念、商品流通过程的两个阶段以及简单商品流通和发达商品流通的区别与联系；

熟悉商品流通环节。

掌握商品流通功能。

掌握商品流通时间的概念以及流通时间与流通经济运行的关系。

(三) 商品流通过业态

熟悉批发结构和零售结构的概念及其功能。

掌握业态的概念；掌握书中所列九种零售业态的性质和特点。

熟悉特许经营的概念、类型、发展特许经营的基本条件和基本原则；掌握特许经营的本质特征；掌握特许经营的运作方式，包括具体形式、投资形式；熟悉特许经营的收费项目及加盟流程。

二、商品流通企业

考试目的

通过本章的考试，检验考生了解、熟悉和掌握商品流通企业的基本知识和基本理论的程度，提高考生综合运用有关理论知识分析和解决实际工作问题的能力。

考试内容

(一) 商品流通企业概述

掌握商品流通企业的概念和一般特征以及相对于生产企业的特殊特征；熟悉商品流通企业的类型；掌握零售企业的特点，了解专业性零售企业的概念及特点，熟悉百货商店、超级市场、便利店、邮购（网上）商店、购物中心的概念，熟悉百货商店、超级市场、便利店、邮购（网上）商店、购物中心的特点；掌握批发企业的概念和特点，了解批发企业的分类；熟悉商品流通企业的功能。

（二）商品流通企业的运行

掌握商品流通企业运行模式的类型，熟悉独资制、合伙制、公司制模式的概念及特点，了解合作制企业运作模式的概念和特点，熟悉商品流通企业集团的概念和分类；掌握商品流通企业运行目标；掌握商品流通企业运行的经济、人口、文化环境；了解自然、政治、法律、科技环境；掌握商品流通企业运行机制。

三、市场和目标市场营销战略

考试目的

通过本章的考试，检验考生了解、熟悉和掌握市场和目标市场营销战略的程度，以提高考生运用市场营销战略的能力。

考试内容

（一）市场概述

熟悉市场的概念、市场的基本关系及形成的基本条件，对微观和宏观意义上的市场有正确的认识。了解市场基本功能。掌握不同类型市场的特点，并能与现实市场情况相对应。

（二）目标市场营销战略

了解现代市场营销发展史，掌握目标市场营销的三个步骤，掌握市场细分的含义和市场细分的客观基础，了解市场细分的作用，熟悉消费者市场细分依据，掌握每种变量的具体内容，并能结合实际分析问题；了解产业市场细分的依据，掌握市场细分的有效标志，熟悉评估细分市场时必须考虑的几种因素，掌握五种目标市场模式和三种目标市场涵盖战略的具体内容，并能进行正确的分析判断；掌握选择目标市场涵盖战略时应该考虑的因素，并能用这些知识点解决实际问题；掌握市场定位的含义以及市场定位三个步骤的具体内容，熟悉市场定位方法以及定位过程中应注意的问题；掌握三种常用的定位战略及应用。

四、市场调查

考试目的

通过本章的考试，检验考生了解、熟悉和掌握市场调查的概念、特点、内容、类型、步骤，市场调查的方式和方法，调查问卷的设计和询问调查技术的程度，以提高考生在商品流通企业经营活动中开展和组织市场调查工作的能力。

考试内容

（一）市场调查概述

了解市场调查的概念和特点，熟悉市场调查的内容，掌握市场调查的类型，了解市场调

查的步骤。

(二) 市场调查方式和方法

熟悉普查的概念、方式和原则,掌握普查的特点,熟悉典型调查的概念、方式和选择典型单位的原则,掌握典型调查的特点和适用范围;熟悉重点调查的概念和方式,掌握重点调查的特点和适用范围,掌握选择重点单位的原则;了解抽样调查的概念,掌握抽样调查的特点和适用范围,掌握抽样调查的类型,了解抽样调查应注意的问题;熟悉询问法的概念和类型,熟悉面谈询问调查、邮寄询问调查和电话询问调查的概念,掌握面谈访问调查的类型和优缺点,掌握邮寄询问调查和电话询问调查的优缺点;了解日记调查和留置调查的概念,掌握日记调查和留置调查的优缺点,掌握留置调查是介于面谈询问调查和邮寄询问调查之间的一种方法,掌握根据调查的要求和调查对象的特点来选择和运用市场调查询问法的五种方式;熟悉观察法的概念,熟悉观察法的种类,掌握观察法的优缺点,了解应用观察法需注意的问题;了解实验法的概念,熟悉实验法的最大特点,掌握实验法的优缺点和在市场调查中的应用范围。

(三) 调查问卷的设计和询问调查技术

熟悉调查问卷的概念和作用;掌握调查问卷的类型,掌握调查问卷是询问调查最重要的工具;掌握调查问卷的基本内容,了解调查问卷的设计程序,熟悉调查问卷的设计原则,掌握调查问卷技术(二项选择法、多项选择法、自由回答法、顺位法、比较法、过滤法和回想法等)。

五、消费者购买行为

考试目的

通过本章考试,检验考生了解、熟悉和掌握消费者市场购买行为和组织市场购买行为的类型、参与者以及影响购买行为诸因素等知识的程度,增强考生对消费者购买行为重要性的认识,提高考生运用这些知识解决问题的能力。

考试内容

(一) 消费者市场购买行为分析

了解消费者购买行为形成的主客观条件及过程;熟悉消费者需求类型;了解消费者需求的变化趋势;掌握消费者购买动机的特征和种类;熟悉消费者购买决策过程中的参与者;掌握消费者购买行为类型;掌握影响消费者购买行为的主要因素。

(二) 组织市场购买行为分析

掌握组织市场的分类,熟悉组织市场的特点;掌握生产者购买行为的类型,熟悉生产者购买决策的参与者;掌握影响生产者购买决策的主要因素,了解生产者购买决策过程;掌握中间商购买行为的主要类型;掌握中间商的购买决策,熟悉政府市场的特点,了解影响政府购买行为的因素。

六、商品采购

考试目的

通过本章的考试,检验考生了解、熟悉和掌握企业商品采购目标与流程、采购量的确定

和采购方式等方面的基础知识、基本技能的程度，侧重考核商品采购的方式运用、采购总量确定、采购批量确定等采购业务的基本知识和方法，提高考生运用这些知识和技能解决商品采购实际问题的能力。

考试内容

(一) 商品采购概述

熟悉商品采购的重要性；熟悉生产企业和商品流通企业在商品采购上的异同；掌握商品采购在适用、及时、齐备、经济等方面的基本要求。

熟悉商品采购过程的四个阶段；掌握准备阶段中的资料收集和分析实施条件准备；掌握商品采购决策的主要内容；了解供需衔接阶段和进货作业阶段的主要工作。

熟悉企业采购管理体制的内容；掌握集中管理与分散管理的特点，熟悉采购管理体制改革的目的以及应遵循的原则；熟悉内部运行机制的两种模式。

掌握商品采购人员的权力、义务和职责。

(二) 采购量的确定

掌握计划期商品采购总量和计划期初库存量的计算，熟悉计算公式中各项指标的含义。

掌握采购批量中定量采购和定期采购两种采购方式；掌握定量采购的概念，掌握采购点的构成和计算方法，熟悉备运时间的概念及其构成；掌握经济订购批量（EOQ）的概念；熟悉确定经济订购批量的前提条件，以及经济订购批量与采购总费用、储存总费用的关系；掌握经济订购批量的计算。

掌握定期采购的概念，了解采购周期的概念；掌握定期采购批量的计算方法；掌握采购批量和时间的调整。

(三) 采购方式

熟悉采购方式的概念，熟悉采购方式依据不同标准的不同分类。

掌握现货采购的概念和特点，熟悉现货采购的适用条件；熟悉远期合同采购的意义；掌握远期合同采购的概念和特点，熟悉远期合同采购的适用条件。

掌握招标采购的特点，熟悉网上采购的优点，熟悉网上采购的实施条件。

掌握准时采购的基本思想及应用环境，掌握供应链及供应链管理的概念，熟悉准时采购的特点，熟悉准时采购与传统采购的区别，了解如何进行准时采购。

七、商品储存

考试目的

通过本章的考试，检验考生了解、熟悉、掌握商品储存基础设施条件和仓储作业流程的程度，考核考生运用这些基本知识和理论解决实际问题的能力，以提高考生对商品储存重要性的认识。

考试内容

(一) 商品储存基础设施条件

熟悉仓库的概念，掌握仓库类型及其特点；熟悉货架设备类型及特点，掌握重力式货架的特点，了解货架的选择依据；熟悉常用装卸搬运设备的特征，了解其选择依据和主要参数。

(二) 仓储作业流程

了解接运的有关内容,掌握验收的定义和意义,熟悉验收工作的基本要求;掌握验收作业程序及有关内容,熟悉入库交接流程及有关内容。

掌握库存物变化的形式及保管措施;掌握影响库存商品变化的因素,熟悉在库商品的检查盘点方式;掌握循环计数法的运用;掌握温湿度控制的相关概念以及换算公式;掌握库内温湿度变化的特点,熟悉温湿度控制的常用方法;掌握“通风降湿条件参考表”,了解密封的方法及有关内容,熟悉除湿的方法,掌握常用吸湿剂的优缺点。

掌握商品出库的依据,熟悉商品出库的要求,了解商品出库方式,掌握出库业务程序及要求。

八、商品运输

考试目的

通过本章的考试,检验考生了解、熟悉、掌握商品运输基础知识和运输组织相关知识的程度,考核考生运用这些基本知识和理论解决实际问题的能力,以提高考生对商品运输重要性的认识。

考试内容

(一) 运输基础知识

了解运输结点的主要作用,熟悉运输结点的主要功能,了解公路运输包装件通用尺寸界限;了解常用货运汽车车厢尺寸范围,了解铁路运输包装件通用尺寸界限;了解铁路主要货车车厢尺寸范围;了解货运船舶种类及其特点,掌握航空集装板单元尺寸和航空集装箱尺寸;了解集装箱分类型号;了解运输线路的作用和运输线路的主要类型及相关内容,掌握合理运输的“五要素”,熟悉不合理运输的表现形式。

(二) 运输组织

熟悉各种运输方式的特点及有关内容,掌握联合运输的概念和联合运输的特点,掌握运输方式选择的五要素,掌握运输方式运作特征的选择方法,掌握承运人的选择依据。

掌握商品运输计划的编制依据,熟悉编制商品运输计划的原则,熟悉掌握商品运输计划的编制步骤,熟悉商品发运的各种方式及相关内容,掌握商品发运的业务流程及有关内容。

了解运价种类,掌握运价规则及相关内容,掌握商品运费、运杂费的计算过程和公式。

九、商品销售

考试目的

通过本章的考试,检验考生了解、熟悉和掌握商品销售、促销与促销工具、促销组合决策的程度,以提高学生运用这些知识和技能解决实际问题的能力。

考试内容

(一) 商品销售概述

了解企业商品销售业务的本质和商品销售的基本原则。熟悉商品销售的一般过程包含的

步骤，掌握销售计划、销售策略的内容以及待销商品的概念和来源，掌握按照不同角度划分的几种商品销售方式以及每种方式的具体内容。

(二) 促销与促销工具

掌握促销概念以及促销的实质，掌握促销与其他市场营销活动的不同。熟悉企业促销目标。掌握四种主要促销工具的含义，熟悉人员推销的优缺点、人员推销的基本形式和推销对象，熟悉人员推销的基本策略。掌握广告的分类及应用以及选择广告媒体时应考虑的因素。掌握销售促进的特点，熟悉并能正确运用常用的销售促进工具。了解销售促进过程包含的主要步骤，掌握企业不同的销售促进目标以及选择销售促进工具时应考虑的影响因素；了解销售促进方案的具体内容，掌握激励规模、激励对象、送达方式、活动期限、时机选择以及预算及分配的具体应用，熟悉销售促进实施计划包含的内容；了解销售促进效果的评估方法，熟悉公关宣传活动的几种主要形式。

(三) 促销组合决策

掌握促销组合的含义和促销决策的目标。了解促销预算的主要内容以及增加促销预算给消费带来的影响，熟悉增加促销预算的情况；掌握制定促销组合决策时应考虑的各种因素，并能正确地分析与应用。

十、商品价格

考试目的

通过本章考试，检验考生了解、熟悉和掌握商品价格的理论基础、商品定价目标、商品定价的方法和程序、商品定价和调价策略的程度，以提高考生掌握和运用定价方法和策略的能力。

考试内容

(一) 商品价格概述

掌握商品价格的理论基础：价值价格理论、供求价格理论、价值规律和供求规律的相互关系；掌握商品的价格及其构成的相关内容；了解价值构成和价格构成的关系和我国的商品价格体系。

(二) 商品定价的目标

了解影响商品价格的各种因素；掌握商品定价的目标：利润目标、市场占有率、竞争目标、产品质量领先目标、生存目标和渠道目标。

(三) 商品定价的方法和程序

熟悉商品定价的各种方法：包括成本定价法、需求导向定价法和竞争导向定价法。并掌握各定价方法中的具体方法。了解商品定价的程序：明确目标市场、分析影响产品定价的因素、确定定价目标、选择定价方法和最后确定价格。

(四) 商品定价和调价策略

掌握商品定价的相关策略：新产品定价策略、阶段定价策略、心理定价策略、折扣定价策略、地理定价策略及产品组合定价策略；理解新产品定价策略的三种形式；掌握阶段定价中不同阶段的特征和定价策略；掌握心理定价的主要形式，并理解各种形式的含义；掌握各种不同折扣定价的形式；理解定价策略的含义，掌握系列产品定价、互补产品定价、互替产

品定价的主要形式。掌握价格调整策略中的主动调整价格、被动调整价格策略的使用条件和应该注意的相关问题。

十一、商品流通合同管理

考试目的

通过本章的考试，检验考生对商品流通合同管理的有关内容、合同当事人权利义务及责任等知识的了解、熟悉和掌握程度，以提高考生应用商品流通合同管理有关内容解决实际工作中发生的具体问题的能力。

考试内容

(一) 买卖合同

了解买卖合同特征和分类，熟悉买卖合同主要内容。掌握买卖合同当事人的权利义务、标的物权属转移及风险承担，掌握买卖合同解除的规定。

(二) 运输合同

熟悉运输合同的特征和分类，了解货运合同的特征，掌握货运合同当事人的权利义务；熟悉多式联运合同的概念和特征，掌握多式联运单据、多式联运合同中承运人的责任。

(三) 仓储合同

了解仓储合同的特征、仓储合同及仓单的主要内容，掌握仓单的效力及其与仓储合同的关系，掌握仓储合同当事人权利义务与责任。

(四) 合同争议的防范和解决

熟悉合同争议防范措施，掌握合同争议解决方法。

十二、商品流通的会计核算

考试目的

通过本章的考试，检验考生了解、熟悉和掌握商品流通的会计核算基本知识和基本理论，以提高考生综合运用有关理论知识分析和解决实际工作问题的能力。

考试内容

(一) 商品采购的会计核算

掌握商业折扣、现金折扣、购货折让的概念及计算，熟悉购货费用的内容及其与商品采购成本的关系，了解税金与商品采购成本的关系。

(二) 商品销售的会计核算

掌握商品销售收入确认的条件，熟悉商品销售收入的计量；掌握商品销售成本的核算方法；了解个别计价法，熟悉加权平均法、移动加权平均法、先进先出法、后进先出法；掌握毛利率法和售价金额核算法。

(三) 商品储存的会计核算

掌握商品数量的盘存方法；熟悉定期盘存法；掌握永续盘存法；了解两种方法的优缺点；熟悉商品清查；了解商品的转销；掌握商品的期末计价方法；掌握成本与可变现净值孰

低法的含义及运用。

(四) 利润和利润分配的会计核算

掌握利润的会计核算；掌握营业利润、利润总额、净利润的计算；了解利润分配的会计核算。

目 录

商业经济专业知识与实务考试大纲（初级）	1-8
第一章 商品流通基本原理	1
第一节 商品概述	1
一、商品及其分类	1
二、商品品类及管理	4
第二节 商品流通	7
一、商品交换与商品流通	7
二、商品流通过程和环节	8
三、商品流通功能	9
四、商品流通时间	10
第三节 商品流通业态	12
一、批发结构与零售结构	12
二、零售业态	13
三、特许经营	15
习题	17
参考答案	21
第二章 商品流通企业	22
第一节 商品流通企业概述	22
一、商品流通企业的概念及特征	22
二、商品流通企业的类型	23
三、商品流通企业的功能	25
第二节 商品流通企业的运行	26
一、商品流通企业运行模式	27
二、商品流通企业运行目标	28
三、商品流通企业运行环境	29
四、商品流通企业运行机制	32
习题	35
参考答案	38
第三章 市场和目标市场营销战略	39
第一节 市场概述	39

一、市场的概念	39
二、市场的功能	40
三、市场的类型	40
第二节 目标市场营销战略	41
一、市场细分	41
二、选择目标市场	48
三、市场定位	51
习题	55
参考答案	61
第四章 市场调查	62
第一节 市场调查概述	62
一、市场调查的概念、特点和内容	62
二、市场调查的类型	64
三、市场调查的步骤	66
第二节 市场调查方式和方法	67
一、市场调查方式	67
二、市场调查方法	71
第三节 调查问卷的设计和询问调查技术	77
一、调查问卷的设计	77
二、询问调查技术	80
习题	82
参考答案	84
第五章 消费者购买行为	85
第一节 消费者市场购买行为分析	85
一、消费者需求类型及其变化趋势	86
二、消费者购买动机	88
三、消费者购买行为	89
四、影响消费者购买行为的主要因素	92
第二节 组织市场购买行为分析	97
一、组织市场的分类和特点	97
二、生产者购买行为分析	98
三、中间商购买行为分析	100
四、政府购买行为分析	101
习题	102
参考答案	106
第六章 商品采购	107
第一节 商品采购概述	107
一、采购目标	107
二、采购流程	108
三、采购管理体制	109

四、采购人员的权利、义务和职责	111
第二节 采购量的确定	112
一、采购总量的确定	112
二、采购批量的确定	114
第三节 采购方式	119
一、现货采购和远期合同采购	119
二、招标采购	120
三、网上采购	121
四、准时采购 (JIT 采购)	121
习题	123
参考答案	128
第七章 商品储存	129
第一节 商品储存基础设施条件	129
一、仓库类型及其特点	129
二、货架设备类型及特点	131
三、常用装卸搬运设备的特征	132
第二节 仓储作业流程	134
一、入库作业	134
二、在库商品保管和养护	137
三、出库作业	146
习题	147
参考答案	151
第八章 商品运输	152
第一节 运输基础知识	152
一、运输结点	152
二、运输工具	152
三、运输线路	154
四、运输合理化	155
第二节 运输组织	156
一、运输方式选择	156
二、商品运输计划的编制与实施	160
三、商品运输费用	163
习题	168
参考答案	172
第九章 商品销售	173
第一节 商品销售概述	173
一、商品销售的基本原则	173
二、商品销售的一般过程	174
三、商品销售方式	175
第二节 促销与促销工具	176

一、促销的实质	176
二、促销的目标	177
三、企业常用的促销工具	178
第三节 促销组合决策	185
一、促销预算的确定	185
二、确定促销组合需要考虑的因素	186
习题	188
参考答案	193
第十章 商品价格	194
第一节 商品价格概述	194
一、商品价格的理论基础	194
二、商品的价格及其构成	195
三、商品价格体系	197
第二节 商品定价的目标	197
一、影响商品价格的因素	197
二、商品定价的目标	199
第三节 商品定价的方法和程序	201
一、商品定价的方法	201
二、商品定价的程序	206
第四节 商品定价和调价策略	208
一、商品定价策略	208
二、价格调整策略	212
习题	214
参考答案	217
第十一章 商品流通合同管理	218
第一节 买卖合同	218
一、买卖合同概述	218
二、买卖合同主要内容	219
三、买卖合同的履行	221
第二节 运输合同	224
一、运输合同概述	224
二、货运合同	225
三、多式联运合同	227
第三节 仓储合同	230
一、仓储合同概述	230
二、仓单	231
三、仓储合同当事人权利义务与责任	232
第四节 合同争议的防范与解决	234
一、合同争议的防范	234
二、合同争议的解决	235