

目 录

一	绪 论	1
二	产品、商品说明书	5
	产品说明书	7
	商品说明书	10
三	商品介绍	15
四	文字广告	28
五	经济合同	39
六	经济诉状	52
	民事诉状	53
	民事上诉状	59
七	市场调查报告	68
八	市场预测报告	82
九	经营决策报告	97
十	经济计划	111
十一	经济活动分析材料	125
十二	审计报告	138
	审计证明书	144
	审计报告书	147

一 绪 论

什么是“商品流通应用写作”？商品流通应用写作是指工商企业在日常工作、生产、销售和社会交往中经常使用的各种文字材料的写作。它运用通俗易懂的语言、简洁凝练的文字、说明的方式，客观地对各种产品或商品作书面的说明。如产品、商品说明书，商品介绍，商品文字广告，经济合同，经济诉状，市场调查报告，市场预测报告，经营决策报告，经济计划，经济活动分析材料，审计报告，经济评论，企业简报，经营总结以及企业公文等等，都属于这一范畴。

商品流通应用写作有很强的实用性。例如，新产品试制成功或采购到一批新产品投放市场，就要写产品、商品说明书；为了扩大销售发展生产，就要拟写商品介绍和商品文字广告；为了保证生产和销售的顺利进行，必须千方百计地组织资源和货源，就要跟有关单位签订经济合同；经济合同产生纠纷，经工商行政

管理部门调解无效，为了确保本企业的合法权益，就要拟写经济诉状；为了使企业永葆青春活力，提高社会主义市场经济能力和经济效益，就要对市场进行调查、预测，并制订出正确的经营决策；为了改善企业的内部管理，降低成本和费用，加速资金的周转，就要拟订经济计划；工作告一段落或结束时，为了发扬成绩、推广经验、接受教训，就要进行经营总结；至于企业简报以及公文等等，日常工作中使用的机会就更多了。

商品流通应用写作与提高企业经济效益有密切关系。例如，一份好的产品、商品说明书，一篇好的商品文字广告，往往能够使产品、商品广开销路，打开整个企业的经营局面，使生产和销售蒸蒸日上；一份好的经济合同，一篇好的经济诉状，能依法维护本企业的合法权益，使工作稳步向前；一份好的市场调查报告，一篇好的市场预测或经营决策报告，能扭转整个企业的落后趋势，使之转产有方向，增产有目标，竞争有能力。由此可见，工商企业的行政领导、业务推销人员学习商品流通应用写作就显得十分必要。

特别是当前，我国已全面展开经济体制的改革，国家实行了在计划经济指导下，充分发挥市场调节作用的大政方针，并提出生产、流通一起抓，扩大企业自主权。同时，还保护并鼓励各企业之间的社会主义市场竞争。面临这样的改革形势，各企业单位既要大胆任用能人，加强企业的自身整顿和改革，改善经营管理，不断引进新技术，试制新产品，提高产品的质量和装潢，降低产品的成本和价格，提高产品的竞争能力，也要利用产品、商品说明书，商品介绍和商品文字广告的特殊功效，打开国内销路，插足国际市场。同时

还必须运用经济合同和经济诉状等法律手段，确保企业的自身权益。这是当前各企业单位面临的新问题和新情况。所以，各工商企业的行政领导、业务人员，除必须切实加强党的方针政策和国家法律的学习外，还必须努力学习市场营销知识和商品流通应用写作，不断提高办事效率、经济效益和经营管理水平，以适应当前商品经济飞速发展的形势。

学习商品流通应用写作，应当认真做到以下四点：

1. 了解商品流通应用写作的特点，端正学习态度。

如上所述，商品流通应用写作是为适应商品经济发展的需要，按商品流通环节编排的应用写作。它对于促进商品流通，发展商品经济，正在发挥着并将更加有效地发挥作用。学好它，将使您在商品流通的广阔天地中如虎添翼，更有作为。在学习中，要防止两种倾向：一是要克服不重视应用文写作的偏见；二是要克服商品流通领域变化莫测，商品流通应用写作难学难写的畏难情绪。

2. 熟悉有关的方针、政策和业务实际。

商品流通应用写作，不单纯是个写作格式问题。要学好写好其中的各种文字材料，必须熟悉有关的方针、政策和业务实际。如果不熟悉党和国家的经济政策，不熟悉本企业的业务实际，那末，在写作中就不可能做到观点正确，态度明朗，符合党的方针政策。例如一篇经营总结，如果观点错误，违背政策，即使格式规范，文字优美，也是不行的。

3. 全面掌握语文知识，提高写作水平。

商品流通应用写作虽然有其自身的特点和要求，但终究是文章体裁的一种。因此，要学好写好它，必须掌握一般的语文知识，努力提高语言文字的表达能力。如果没有语法、

逻辑和修辞等方面的基础知识，不掌握遣词造句、谋篇布局的基本技巧，还是写不好文章的。所以，努力学习语文知识，不断提高写作能力，这是学好写好商品流通应用写作中各类文字材料的基础。

四、联系实际，加强练习。

学习商品流通应用写作，必须注意联系实际，经常进行练习。除了认真思考各课的思考题和认真做好练习题外，还要结合工商企业日常遇到的工作、生产、销售等情况勤作练习。只有坚持不懈，持之以恒地练习运用，才能真正学好写好。

【思考与练习】

一、什么是商品流通应用写作？它包括哪些内容？

二、学习商品流通应用写作，与我们日常工作、生产和社会交往有什么关系？对企业提高经营管理水平、经济效益和社会主义市场竞争能力有什么作用？

二 产品、商品说明书

什么是产品、商品说明书？产品、商品说明书是运用通俗易懂的语言，简洁凝练的文字，客观地对各种产品或商品所作的书面说明。

产品、商品说明书隶属说明文体。它有以下三个特点：

一是知识性。写作产品、商品说明书的目的，是为广大用户如何科学、正确地认识和使用产品和商品服务的；所以，说明书必须给读者以具体的知识，起到扩大读者的知识领域，使之对某种产品或商品以及对某项科技内容加深了解的作用。

二是客观性。产品、商品说明书的内容，必须符合客观事物的实际情形和发展规律，必须符合产品和商品的性能、特点、效率、用途。这样才能给读者以真实可靠的知识。

三是实用性。产品、商品说明书跟生产、销售以及用户的工作、生活密切相关，各行各

业都在广泛使用。

产品、商品说明书的作用很大。它在我们日常生产、工作、学习、生活和市场营销活动中应用十分广泛。各企业单位必须充分重视说明书的写作。一篇好的说明书，可以收到很高的经济效益，具有与广告相类似的特殊功效。例如一家塑料五金小厂，近年来随着我国经济体制的改革，商品市场的激烈竞争，老产品的销量大幅度下降，在这种情况下，该厂技术部门费尽心机，寻找并引进国外资料和技术，试制成功一种国内首创的新产品——TJ型两用塑料头箍太空镜。试制虽然成功，然而当地商业部门对此产品不摸底，经销的热情不高。在不得已的情况下，该厂被迫自找出路，他们自己动手，认真讨论并写作了一篇产品说明书：《TJ型两用塑料头箍太空镜说明》（见例文之三），并派人外出推销，注重了产品的宣传。广大消费者和各地商业部门了解到这种产品的性能、特点、用途、造型和价格后，纷纷来函、来电或来人争先订购。生产局面打开了，收到了极高的经济效益。事后，该厂领导总结说：“要使新产品为消费者和商业部门所接受，宣传介绍产品是很重要的。”说明书的特殊功效，由此可见一斑。类似的例子，举不胜举。

产品、商品说明书的式样，主要有两种，即条款式和短文式。

条款式说明书，从写作角度说，就是把产品或商品的有关方面，如成分、功能、用法等，分条列举出来，并逐项加以说明。

短文式说明书，即是把产品或商品的有关方面用短文的型式加以说明。它相当于一般的说明文。

由于说明书的用途很广，又涉及到各行各业，所以在写作上，目前还没有固定的惯用格式，但一般都包括以下三个部分：标题、正文、具名。下面介绍产品说明书和商品说明书的一般写法。

(一) 产品说明书

产品说明书是生产单位为其生产的产品所制作的书面文字材料。其写作结构一般包括以下三个部分：

1. 标题。

产品说明书的标题应写在第一行中间。要写明产品的名称和“说明书”、“说明”或“使用说明”等字样。如：《佳美两用洗衣粉说明书》、《T型两用塑料头箍太空镜说明》、《鹿牌电热杯使用说明》。

标题最好用美术字写，要求鲜明醒目，一目了然。

2. 正文。

正文是产品说明书的主要部分，能不能写好说明书，关键是如何制作正文。

正文的写作，有的用条款式，有的用短文式。但无论采用哪种形式，都应按照产品的设计目的、原料配方、技术要求、工艺造型、性能特点以及效率用途、注意事项、质量三包、出厂价格等内容写明。至于哪些该详写，哪些该略写或不写，应视具体产品情况而定。如例文一《佳美两用洗衣粉说明书》的正文，是采用条款式的。它主要突出产品的性能、特点、注意事项等三方面内容。

例文二、三的正文，采用短文式，以先后为序，写明产

品的设计目的、技术要求、工艺造型、性能特点、用途用法等事项，以达到说明产品的目的。

有些产品说明书的正文，为了行文方便，对结构比较复杂的产品还会有详细的插图，根据插图逐项加以说明。如：缝纫机、电饭煲、照相机等产品的说明书，通常都采用这种写法。

3. 具名。

具名在正文的右下方，写上制作产品说明书的单位名称。有的产品说明书的单位名称包含在标题中，正文后就不再具名。

例文一（条款式）：

佳美两用洗衣粉说明书

一、性能：本品采用上等原料及含有蛋白酶微生物的最新配方，能浸洗除净一般洗衣粉所难以洗脱的血渍、尿渍、肉汁渍等混合污渍。

二、特点：质地柔和，香味芬芳，不伤皮肤，去污力强，泡沫适中，易于漂清。衣物洗后，洁白鲜艳，对丝、毛、棉、麻及各种合成纤维等织物，不伤衣料，安全可靠。

三、使用方法：可浸洗，也可搓洗，用量与一般洗衣粉相同。洗涤温度为45℃—60℃温水范围。衣物浸泡15分钟以上，去污效率更佳。禁忌直接用热水（高于70℃冲泡溶解洗衣粉，以免影响洗涤效能的最大发挥。

（每袋内装500克）

××合成洗涤剂五厂

例文二（短文式）：

鹿牌电热杯使用说明

鹿牌电热杯为新颖电热用具，220伏，功率100瓦。接通电源后约2分钟开始升温，1公斤水约15分钟煮沸。此杯可用于牛奶、鸡蛋、咖啡等流质或半流质饮料的烧煮，系早餐、宵夜者良友。

电热杯底部装有发热元件，结构紧凑，安全可靠，使用和携带方便。使用时请不要任意拆卸、敲打和碰跌，以免损坏电路元件及外型美观。

铝杯切勿盛装酸醋等物，不宜与腐蚀性物体一起存放。此杯直接饮用前，必须先切断电源，切勿通电饮用，以免发生意外。杯内液体沸腾时，慎防液体溢出外流。清洗杯时切勿不要把杯整个浸入水内，以防液体或水流入胶木件内引起内部电热件破损。用毕加水少许，以防余热烧坏壳体。

××鹿城家用电器厂

例文三（短文式）：

TJ型两用塑料头箍太空镜说明

TJ型两用塑料头箍太空镜，系引进国外最新资料试制而成的新产品。产品采用多色塑料边框，镶嵌各色有机镜片，品种多样，造型别致，制作精工，戴带舒适，实为上座、旅游者之良友。

本产品专为广大青少年设计，特别喜迎少女们欢心。戴

上本品，骑车、行走，游览名胜，可以遮挡酷暑之烈日，是保护眼睛的理想太阳镜；落座少憩，谈笑风生，又可以箍压散乱之秀发，是为君美容的新颖头箍。

产品坚持质量第一，信誉第一。物美价廉，深受客户欢迎。五千副开始起批，订购万副以下，每副订价0.34元；订购万副以上，每副订价0.32元。

欢迎有识之士、慧眼客商来函、来电或亲临洽谈，订赠。

××市西山塑料五金厂

（二）商品说明书

商品说明书的写作和产品说明书的写作大体相同。其文章结构也包括标题、正文、具名和日期等三个部分。商品说明书和产品说明书有相类似之处，所以不少商业部门为图省事，不再另写商品说明书，干脆用产品说明书加以代替。这种做法不太好，因为商品说明书和产品说明书在写作要求上毕竟是有明显区别的。诸如：

一、制作单位不同。产品说明书的制作单位是生产部门的生产工厂，商品说明书的制作单位则是商业部门的各类商店。

二、阅读对象不同。产品说明书的阅读对象首先是工商企业中的业务、技术人员，商品说明书的阅读对象则是广大消费者。

三、写作目的不同。产品说明书的写作目的，是为了争取工商企业中的业务、技术人员和用户大量订购产品（当

然，有些产品说明书也直接用于指导消费），商品说明书的写作目的则是指导消费，促成消费者的购买行为。

四、内容要求不同。因为产品说明书阅读对象主要是工商企业中的业务、技术人员，这些人懂业务，懂技术，所以在写作内容上应注重写明产品的设计目的、原料配方、技术要求、工艺造型、性能特点、效率用途和出厂价格等，商品说明书因其阅读对象是广大消费者，在内容安排上，要重视抓住消费者的心理，突出生产工厂（名牌产品）、商标造型、性能特点、效率用途、使用注意事项和零售价格等。

另外，产品说明书可以不注明写作日期，因为生产工厂生产某种产品的时间较长，需要长期使用产品说明书，故不必注明写作时间。商品说明书一定要注明写作时间，因为商店经销某种商品，时间性较强，如不注明写作时间，广大消费者则不明白该店是否还有这种商品出售。

从以上四点，可以看出产品说明书和商品说明书的明显区别。所以，简单地用产品说明书代替商品说明书的做法是不妥当的。正确的做法是：在产品说明书的基础上，改写商品说明书，在内容上要重视抓住消费者心理，促成消费者的购买行为。

商品说明书的结构包括以下三个部分：

1. 标题。

商品说明书的标题写在第一行中间，也要写明商品的名称和“说明书”、“说明”等字样。有的商品说明书标题只写商品名称，不出现“说明书”或“说明”等字样也是可以的。如，《美加净珍珠雀斑霜》。

标题最好用美术字书写，要求醒目醒目。

2. 正文。

商品说明书的正文，一定要注重抓住消费者的心理，为促成消费者的购买行为而写作。因此，其正文写作一定要突出生产工厂、商标型号（名牌产品）、性能特点、用途用法、零售价格等与消费者紧密相关的内容。在写作时，也要视商品的具体情况，并不是所有的商品说明书正文都要详细阐明上述各项内容的。如例文一《美加净珍珠雀斑霜》的正文，只阐明商品的生产工厂、成份、功能、用法、价格等五项，在这五项中又只详细阐述功能一项。例文二《TJ型两用塑料头箍太空镜》，也只是突出造型和用途两项。这两篇商品说明书的正文都能做到中心突出。

3. 具名和日期。

具名写在正文的右下方，应写明商品说明书的写作单位名称。

日期写在具名的下面，要写明年月日。

例文一（条款式）：

美加净珍珠雀斑霜

本店为了满足我市广大群众美容、净面和根除雀斑的需要，特向上海沪光日用化工厂订购一种新产品——“美加净珍珠雀斑霜”。

一、成份：本品采用珍珠粉、尼泊羟、单甘脂、硬脂酸等多种原料配合而成。

二、功能：护肤、美容、净面、细腻皮肤、促进皮肤新陈代谢，并对减轻皮肤皱纹、延缓皮肤衰老等有显著功效。

对雀斑、青春痘、黑斑、蝴蝶斑、粉刺、疣刺、皮癣、疙瘩等现象，只要经常使用本品，轻者两星期，重者25天（连续使用两袋），即能根除。根除后皮肤不留痕迹。

三、用法：男女老少均可使用，每日2—3次，使用时先将脸洗净，与平日擦抹雪花膏的方法一样，无任何副作用。

四、价格：每袋30克，售价×元×角。

欢迎购买。

××市第一百货商店

19××年×月×日

例文二（短文式）：

TJ型两用塑料头箍太空镜

本店为满足我市广大青少年上班工作、外出旅游的需要，特向××市西山塑料五金厂订购一种时令新产品——TJ型两用塑料头箍太空镜。

本品既是理想的遮光太阳镜，又是艳丽别致的头箍，造型独特，款式新颖，特别喜逗少女们的欢心。

每副售价0.47元，价廉物美、品种多样，欢迎选购。

××市眼镜商店

19××年5月1日

【思考与练习】

一、什么是产品、商品说明书？说明书有哪三大特点？它主要有哪两种式样？

二、产品说明书为什么不能代替商品说明书使用？它们之间有什么异同？

三、根据产品说明书例文二《鹿牌电热杯使用说明》的内容（或采用当地电热杯型号的产品说明书），改写一篇商品说明书。写作条款式、短文式均可。

四、根据当地拳头产品的产品说明书，改写一篇商品说明书。

三 商品介绍

什么是商品介绍？商品介绍是一种专门用来介绍商品的结构、形状、性能、用途以及介绍与商品有关的人物、事件、历史背景等内容的说明性文章。它在商业工作中应用十分广泛，是介绍宣传商品的一种重要工具。

商品介绍和产品、商品说明书有许多相似之处，但也有十分明显的区别。其相同点是：

一、商品介绍和说明书都同属商品的宣传材料，都是为介绍宣传商品服务的。

二、商品介绍和说明书的写作目的，都是为了供广大用户如何科学、正确地认识和使用商品作参考，起到扩大读者知识领域和指导消费的作用。

三、商品介绍和说明书在写作时，都要求以实事求是的态度，客观地介绍和宣传商品，不允许任意拔高和弄虚作假。

四、商品介绍和说明书都属说明文范畴，都具备说明文的三大特点，即知识性、客观

性、实用性。

两者的不同点是：

一、产品、商品说明书是当事人（厂家和商店）直接为自己生产的产品和经销的商品而写的说明性文字，是站在当事人立场上写作的。而商品介绍则要求作者站在第三者的立场上，置身事外，对商品进行客观地介绍。

二、商品介绍除了介绍商品自身的结构、形状、特性、用途之外，还可以涉及到与商品有关的历史背景、人物、事件以及商品的命名由来等等。而说明书则不能，它只局限于说明产品或商品的本身情况。

三、作者在写作商品介绍时，一般可以增加适量的可读性内容，允许带有一定的文艺笔调和色彩。而说明书则不能运用文艺的笔调和色彩，只能用说明的文字加以叙述。

由于商品介绍可以运用文艺的笔调和色彩，又包含有知识性和可读性的内容，所以在社会上拥有大量的读者。因此，它是商业工作中介绍宣传商品的极好形式。一篇好的商品介绍，也能起到与广告相类似的作用。

商品介绍的种类很多，这是因为市场上的商品多种多样、千差万别而形成的，但归纳起来一般只有说明式、散文式和故事式三种。

说明式商品介绍。一般是按商品形成和发展的先后关系来加以介绍的。其中不加任何描写，运用平铺直叙的手法，有什么说什么。如例文一《巧克力》就采用这种方法。文章先介绍“巧克力”形成以及名称的来历，再谈“巧克力”的制作原料和成份，最后介绍它的性能和营养价值。例文二《生漆》也运用此法，先介绍“生漆”的形成和命名，再介绍