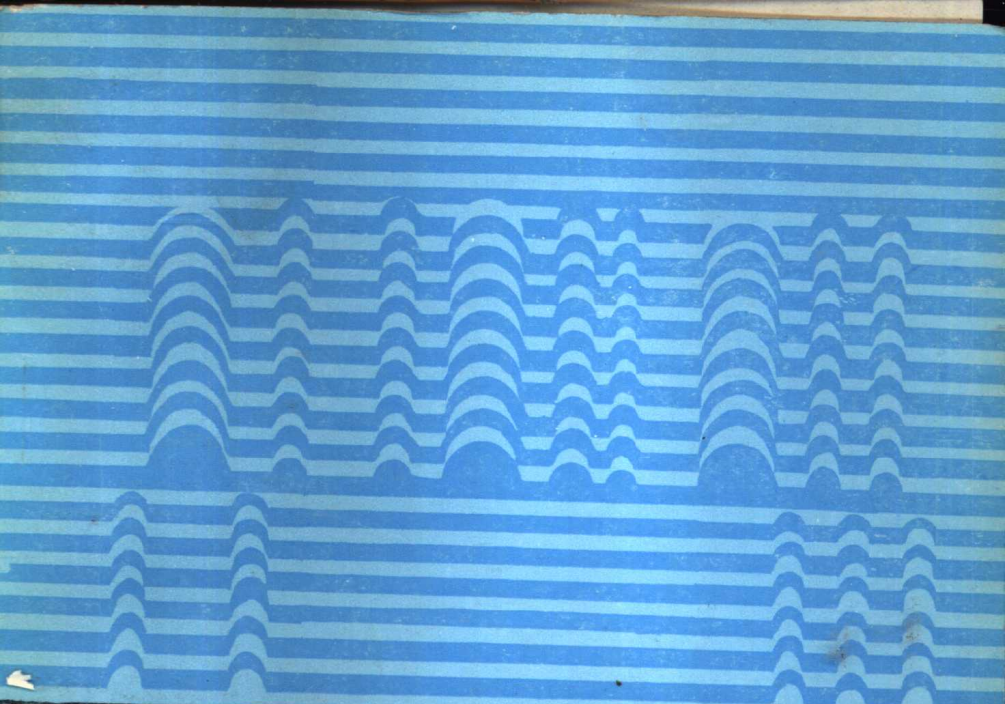




SHANG YE CHU BAN SHE

商品儲存 保本保利期手冊

中國商業出版社

商品储存保本保利期手册

胡亚益 主编

中国商业出版社

商品储存保本、保利期手册

胡亚益 主编

中国商业出版社出版

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

北京市顺义县印刷厂印刷

787×1092毫米 32开 6.875印张 95千字
1988年7月第1版 1988年7月北京第1次印刷

印数：1—50,000册 定价：2.35元

ISBN 7—5044—0113—7/F·63

前 言

随着企业管理由经验管理向科学管理转化，广大商业企业管理人员和职工要求学习、掌握一些科学的管理方法。为适应这一要求，我们在深入实际调查和在课堂教学的基础上，编写了这本《商品储存保本、保利期手册》。

全书分为两个部分。第一部分介绍商品储存保本、保利的意义，影响商品储存保本、保利的因素，商品储存保本、保利的途径，计算商品储存保本、保利期的基本资料以及储存保本、保利期的计算方法；第二部分为储存时间表，供查阅商品储存多长时间销售能不盈不亏，储存多长时间销售可以获得目标利润，储存多长时间销售虽然亏损，但仍有边际利润。本书是商业企业管理的一本工具书，其它经营商品的企业、个体经营者都可使用。

本书由湖北省宜昌地区财贸学校胡亚益、李敬福两同志编写。在编写中得到了朱世英、彭友谊同志的支持和帮助，承蒙刘淦清同志审阅了全稿，并提出了修改意见，谨此表示感谢。由于我们水平所限，书中错误在所难免，恳望读者批评指正。

作者

一九八七年二月

第一章 概 述

第一节 商品储存保本、保利的含义

一、商品储存的客观必然性

商业企业的商品经营过程，是由商品收购、商品销售、商品运输和商品储存这四个基本环节组成的。在这四个环节中，商品收购和商品销售是以货币为媒介，在不同商品所有者之间实现所有权转移的“商流”过程，是商品经营过程的起点和终点；商品运输和商品储存则是以实现商品实体运动的形式，来衔接和保证“商流”连续不断进行的“物流”过程，是商品经营过程的中间环节。具体地说，商品运输是为了实现商品实体在购销之间的空间转移；商品储存是为了实现商品实体在购销之间的时间递延。

在我国商品经济条件下，有商品经营活动，就必然有商品储存。这是因为：

第一，由于商品经营过程是一个由分散到集中，再由集中到分散的源源不断地流动过程。它为了保持不间断地均衡地销售商品，必须形成一定量的周转商品储存。

第二，由于生产和消费在地理上的分离，许多商品是此地生产，彼地消费。为了平衡地区间的商品需求，必须对商品进行必要的集中，然后运往消费地，从而形成待运或在途

用，特别适合商业企业的管理干部、采购员、保管员、核算员和营业员使用，也可供其它商品销售企业、个体商业经营者使用。

目前，对商品储存保本、保利 的研究已经引起了商业理论界和企业界的重视，不少同志对此作了一些探讨，但系统地介绍商品储存保本、保利的基本理论、计算方法并附有储存时间表的书籍还尚未见到。作者通过深入实际，广泛征求商业企业管理人员和职工的意见，吸取有关的研究成果和国内外企业管理中的先进经验，编写了这本实用性较强的工具书，这是我国商业企业管理研究的一项新成果。相信该书的出版，对提高商业企业管理人员的经营决策能力，提高广大商业职工的经营管理水平，提高商业企业的经济效益将起到较大的作用。

刘淦清

一九八七年二月

目 录

第一章 概述	(1)
第一节 商品储存保本、保利的含义	(1)
第二节 计算商品储存保本、保利期的意义	(8)
第三节 影响商品储存保本、保利的因素	(16)
第四节 商品储存保本、保利的途径	(21)
第二章 计算商品储存保本、保利期的基本指标	(25)
第一节 商品销售收入	(25)
第二节 商品进价成本	(26)
第三节 商品流通费用	(27)
第四节 商品销售税金	(29)
第五节 商品销售毛利、商品经营利润、目标利润和边际利润	(31)
第三章 商品储存保本、保利期的计算与运用	(36)
第一节 商品储存保本、保利期计算的原理	(36)
第二节 商品储存保本期的计算与分析	(41)
第三节 商品储存保利期的计算与分析	(48)
第四节 商品储存最大期的计算与分析	(51)

第五节 商品储存保本期、保利期、最大期

时间表.....	(54)
商品储存时间页码索引表.....	(60)
附表.....	(61—210)

序

商业企业增产节约、增收节支，提高经济效益的关键在于加速商品流转和资金周转，尽量减少商品在企业的储存时间，使商品能尽快地转化为货币。随着生产的发展，人们消费水平的逐步提高，市场消费需求在不断发生变化，产品的生命周期呈现出缩短的趋势，不少企业感到不适应，库存普遍增加，积压滞销商品的比重上升，资金周转缓慢，经济效益下降；有的企业积压销滞的商品竟占50%以上，有的仓库中竟然还有存了20年以上的商品，支付的利息大大超过了商品的价值。造成这种状况的原因是多方面的，但其中一个重要原因就是人们缺乏经营的时间观念，忽视了对商品保本、保利期的核算与分析。因此，商业企业要搞好增产节约，增收节支，提高经济效益，就必须加强商品储存保本、保利期的核算与分析。《商品储存保本、保利期手册》正是适应这一要求而编写的。

《商品储存保本、保利期手册》既是介绍经营管理知识的普及读物，又是企业经营的一本工具书；既介绍了商品储存保本、保利的基本理论和计算方法，又附有商品储存保本、保利期时间表。不管什么商品，只要掌握了计算方法，知道了有关资料，就可查到商品储存保本时间、保利时间以及最大储存时间，从而方便商业企业的管理人员、广大职工的工作，减少计算时间和计算差错。该书通俗易懂，方便适

商品储存。

第三，为了防止市场需求变动和因战争、自然灾害等偶然事件对国民经济造成的不利影响，客观上需要有一定量的保险或安全商品储存。

第四，有些商品由于生产上的商品分类与商业上的商品分类不一致，为了适应消费的特点，还需要在经营过程中进行整理、编配、组装和再加工，又形成了销售前的准备储存。

第五，有些商品由于生产的周期性和消费的习惯性而形成了产销时间上的背离。例如，季节生产、常年消费，常年生产、季节消费等，这就还需要有一定的季节性商品储存。

由此可见，商品储存是保证商品经营活动得以不断进行的必要条件。正是在这个意义上，马克思指出：“没有商品储备，就没有商品流通。”它“就象没有货币准备金，就没有货币流通一样。”（《资本论》第2卷，第164页）

商品储存虽然有其形成的客观必然性，但并不是说商品储存在质上和量上不存在任何限度。从质上说，它应是适销对路的，滞销积压、冷背残次商品应降低到最低限度。从量上说，它应是适度的，也就是人们通常说的“保持商品的合理库存”。

商品的合理库存量，从理论上讲，是指既能保证花色品种齐全、销售连续不断，又能保证商品流转速度最快的库存量。这个库存量如何确定呢？人们在商业经营实践中摸索许多方法，如经济（进货）批量法、储存定额管理法、定期进货控制法、ABC分类控制法等等。本手册所介绍的商品储存保本、保利期分析法，既是确定商品储存最长时间界限的

一种科学方法，也是从价值角度来衡量企业的各种商品的实际库存量是否真正合理的客观依据。

二、商品储存保本期

商业企业在购进商品到销售的过程中，不仅要以销售收入抵补商品的进价成本，支付所发生的各项费用，如运杂费、包装费、保管费，保险费、固定资产折旧、职工工资以及利息等，还要支付不是为组织商品流通所需的经常发生的开支，如税金等。这里的进价成本、商品流通费用和销售税金，构成了商品销售成本。如果销售收入在补偿销售成本后还有剩余，则是经营利润。如果销售收入不足以补偿销售成本，其差额就是企业的商品经营亏损；如果销售收入恰好补偿销售成本，即销售收入与销售成本相等的时候，企业的商品经营不盈不亏，这就叫做保本，或者叫做商品经营保本。用公式表示即是：

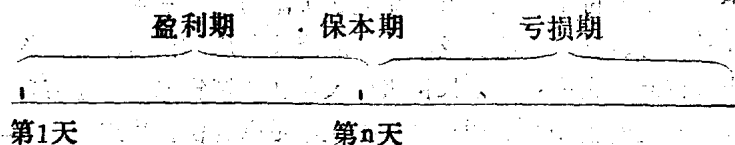
商品销售收入 = 商品销售成本

或：商品销售收入 - 商品销售成本 = 0

应当指出，这里所讲的保本里的“本”，与会计核算中结转销售成本（即营业成本）里的“本”，并不是一回事，两者的涵义不同。保本的“本”，是指商品销售的全部成本，即前面所提到的进价成本、商品流通费用、销售税金三项相加之和；而营业成本只是指进价成本，不包括流通费用和销售税金。

在商品购销价格和其它经营条件基本不变，即不变动购销价格和不增减人员、设备等的情况下，企业在销售商品后所取得的利润的大小，则主要取决于商品储存时间的长短。

因为，商品在储存期间，要支付费用。随着商品储存期的增加，有关费用也就随之增加。就是说储存时间越短，储存费用越少，商业经营利润就多；储存时间越长，储存费用就越多，商业经营利润就少，甚至发生亏本。如果商品（指单项商品）在储存一定阶段后的某一时间（假定第 n 天）销售出去，能使该商品的销售保持既无盈利又不亏损，这一时间就称为保本期，或者称为商品储存保本期。用图表示即是：



由此可见，商品储存保本期，就是指商品销售后，能够保本不亏的那一段储存时间。

商品经营保本与商品储存保本，虽然都是指的商品销售后不盈不亏，但它们各自的侧重点不同。商品经营保本是纯粹从商品经营盈亏角度说的，商品储存保本是结合经营盈亏，着重从商品储存时间角度说的。

三、商品储存保利期

在商品经济条件下，商业企业在组织商品流通中，如果仅仅只能保本，这样企业自身不能发展，也不能为国家建设积累资金。就是说，商业企业在经营活动中，必须有一个利润目标，并力图保证其实现。

如前所述，商品销售后要取得收入，并以其来补偿销售成本。如果销售收入在补偿销售成本后，其余额恰好与确定

的目标利润相等，这时就称为保利，或者称为商品经营保利。用公式表示即是：

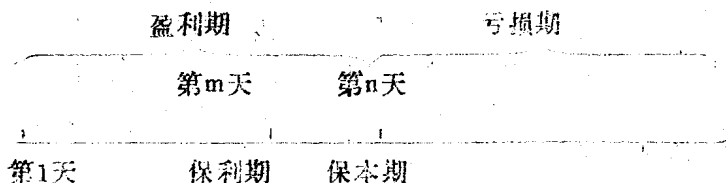
商品销售收入 = 商品销售成本 + 目标利润

或：商品销售收入 - 商品销售成本 = 目标利润

应当说明，公式中的目标利润，是指商业企业经营预期所达到的利润目标，它的基本形式一般是用计划利润来表示的。因此，商品经营保利，就是指商品销售后的收入除了补偿销售成本外，还能获得预期的利润。

确定目标利润，是企业经营决策的重要内容。企业的目标利润确定以后，就成为企业经营活动的行动目标。确保目标利润的实现，就是保利经营。

在商品储存保本期的分析中，我们已经说明，在商品购销价格和其它经营条件基本不变的情况下，商品储存时间的长短对企业的盈利大小有着决定性的影响。因此，商品在储存一定阶段后的某一时间（假定第 m 天）销售出去，能使该商品的经营获得预期利润，这一时间就称为保利期，或者称为商品储存保利，如下图所示（图中 $m < n$ ）



商品经营保利和商品储存保利的关系，与前面对商品经营保本和商品储存保本的分析相同。

四、批量商品储存保本、保利期

前面对商品储存保本期和保利期的分析，指的都是单项

商品。由于商品经营活动是连续不断地进行的，任何商业企业所储存的商品都是批量购进、批量储存、逐期销售的（除长期积压商品外）。因此，这就会形成批量商品储存的保本（保利）期与该批商品中的单项商品储存保本（保利）期不一致的情况。假设某批商品中的单项商品储存保本期是80天，那么，如果能在第80天及该天以前将该批商品全部销售出去，就该批商品的经营来说，它就不仅仅是保本，而是取得了盈利。这是因为，虽然该批商品中的单项商品储存保本期是80天，但由于商品是逐期销售的，除了该批商品的最后几件是在第80天销售出去，仅仅保本以外，其余绝大多数商品都是在第80天以前销售出去的，实现了盈利。因此，整批商品都是盈利的；且提前的天数越多，实现的盈利越多。

商品保利期的道理亦同。如果能在单项商品储存保利期以前将批量商品全部销售出去，那么，这批商品所实现的盈利就会超过目标利润。

从上述可以看出，批量商品储存保本、保利期与单项商品储存保本、保利期是既有区别又有联系的。其区别主要是：单项商品储存保本、保利期是指该商品在储存多长时间后的某一天销售出去，能够保本或保利；批量商品储存保本、保利期是指该批商品在多长时间全部销完，可以保本或保利。从时点上说，它们并不是一致的。其联系是：单项商品储存保本、保利期是该批量商品储存的平均保本、保利时间。比如说，某批量商品中，其单项商品储存保本（或保利）期是60天（确切地说，是第60天），那么该批商品的平均保本（或保利）时间也就是60天。因此，单项商品储存保本、保利期是计算批量商品储存保本、保利期的依据。

由于单项商品储存保本、保利期是批量商品储存的平均保本、保利时间，这就意味着批量商品中的一部分商品是在其单项商品储存保本、保利期以后销售，这样才能使批量商品储存的平均保本、保利时间与其单项商品储存保本、保利期相等。

批量商品储存保本、保利期的长短，除受单项商品储存保本、保利期的制约外，同时还受着批量商品销售趋势的影响。一般可分为三种情况：

第一种情况，批量商品均衡销售，即每天或每月的销售量大体相等。

由于批量商品的销售比较均衡，那么，在其单项商品储存保本、保利期以前或以后销售的商品数量也基本上相等。因此，在单项商品储存保本、保利期以前销售商品所节约的保本、保利时间，就可以使后期销售商品的保本、保利储存时间相应增加一倍。也就是说，只要批量商品中的最后几件商品在相当于单项商品储存保本、保利期 2 倍的那一天销售出去，整批商品就可以保本或保利。

第二种情况，批量商品前期销售多，后期销售少，即每天或每月的销售量不等，且是由旺转淡。

由于前期销售的商品数量多，所节约的保本、保利时间也相应增多。这些节约的保本、保利时间，用后期销售的较少商品数量来分摊，其保本、保利期就会相应延长。也就是说，批量商品中的最后几件商品，如果在超过单项商品储存保本、保利期二倍以后的某一天销售出去，整批商品仍可保本或保利。

第三种情况，批量商品前期销售少，后期销售多，即由

淡转旺。

由于前期销售的商品数量少，所节约的保本、保利时间也相应少。这些节约的保本、保利时间用后期销售的较多商品数量来分摊，其保本、保利期就会相应缩短。也就是说，批量商品中的最后几件商品，必须在不到单项商品储存保本、保利期2倍的某一天销售出去，整批商品才能保本或保利。

明确和掌握批量商品储存保本、保利期，对于正确地指导企业的商品经营是有利的。

第二节 计算商品储存保本、保利期的意义

前面分析已经指出，商品储存保本、保利期是确定商业企业的商品经营能否保持不亏损或获得预期利润的依据。因此，搞好商品储存保本、保利期的计算和分析，正确掌握商品储存保本、保利的时期界限，对于加强商业企业的经营管理是十分重要的。

一、有利于加强企业的目标管理

任何经营活动都必须有明确的目标。商业企业为了有效地控制和调节商品经营活动，以保证获得最佳的经济效益，也必须制定正确的决策和目标。这就要知道各种（批）商品在储存期间所能容许的时间界限。否则，就会使企业失去应有的利润，甚至亏损。

计划管理是目标管理的一种基本形式。在经营活动开始前，企业通过编制计划，确定企业在未来一定时期内的计划

利润，这一计划利润就是企业在计划期内的任何商品的经营中都必须遵循并努力加以实现的目标。商品储存的保利期，就是实现这一目标的最长时间界限。超过了这个界限，就不能获得预期利润。

当然，一个企业所经营的每一种（批）商品，不可能都保证达到预期的计划利润水平。有的可能超过这个目标，有的可能低于这个目标。从经济效益上讲，高于目标利润当然是最有利的；而低于目标利润则给企业带来不利。因此，为了保证目标利润的实现，就必须对一部分低于实现预期利润的商品的储存时间加以限定。一般地说，它应是以完全丧失目标利润为极限，也就是以商品储存保本期为极限。至于极少的商品，如果由于经营上的原因或其他特殊情况而冷背滞销，虽然可以把储存时间再延长一些，但也必须有一个最大极限。这就是后面将要介绍的商品储存最大期。

二、有利于加强企业的进货预测

一个企业在研究某种商品的进货时，通常总是先看看这种商品现有多少库存，匡算一下还够多长时间销售，再结合今后的销售趋势，决定是进货还是暂时不进；接着是结合资金等情况，考虑按什么样的价格进货，从哪里进货，以及进多少数量等问题。对于这些问题，如果计算分析一下该商品的保本、保利期，就“心中有数”了。因为，在一般情况下（即除去不顾销量过多进货，或只顾价廉、购进无人要的滞销商品等不正常情况外），商品储存的保本、保利期越长，所获得的利润就越多；反之，利润就少，甚至亏损。

假设某商店准备从外地工厂购进某种商品，根据工厂提