

批 发 企 业 经 营

中国商业出版社

批 发 企 业 经 营

浙江省商业厅编

批 发 企 业 经 营

• • •
中国商业出版社出版发行

杭州西泠印刷厂印刷
• • •

787×1092毫米 32开 8.3印张185千字

1991年7月第1版 1991年7月第1次印刷

印数：0001—6,000册 定价：2.60元

ISBN7—5044—0840—9/F·502

前 言

《批发企业经营》是根据中等商业学校商业经营专业的教学需要，由浙江省商业厅教育处组织编写。

本书的内容按照理论联系实际的原则，反映我国批发企业经营的实践经验，并根据发展社会主义有计划的商品经济的要求，着重介绍批发企业组织经营活动的基本内容和基本方法，揭示批发企业经营的一般规律，力求通俗易懂，便于自学。本书经征得商业部中专教材委员会的同意，推荐为商业经营专业试用教材。本书也可作商业职工中专、函授中专和商业经营人员岗位培训使用教材。

本书原稿由浙江省宁波商校陈启熊、何伟祥，杭州商校郑尚洪，丽水商校虞大才，金华商校沈祖德分工编写，陈启熊、郑尚洪负责总纂，商业厅教育处何也可审稿。经1989年临时出版使用后，听取了省内外部分商业中专老师的意见，增加了一些新内容，由陈启熊、郑尚洪对全书进行了一次比较全面的修改，并由浙江省商业厅教育处曹金荣修改审定后正式出版。

由于经济体制改革正在逐步深入展开，有些内容还有待进一步充实、完善和提高，加之编者水平有限，难免有许多不足之处，欢迎读者提出宝贵意见。

《批发企业经营》编写组

一九九一年六月

目 录

第一章 批发商业企业经营概述	(1)
第一节 批发商业企业.....	(1)
第二节 批发商业企业经营过程.....	(8)
第三节 批发商业企业经营思想与经营目标.....	(19)
第二章 批发企业经营决策过程	(31)
第一节 市场调查与市场预测.....	(31)
第二节 经营决策.....	(47)
第三节 经营计划.....	(60)
第三章 批发企业进货业务	(67)
第一节 批发企业进货业务的意义和原则.....	(67)
第二节 批发企业进货渠道与方式.....	(71)
第三节 工业品进货业务.....	(78)
第四节 农副产品采购业务.....	(88)
第五节 采购员的职责和素质要求.....	(98)
第四章 批发企业商品销售业务	(103)
第一节 批发销售的意义和原则.....	(103)
第二节 批发企业商品销售方式.....	(109)
第三节 批发企业商品销售的组织.....	(115)
第四节 批发企业的销售策略.....	(126)
第五节 供应、推销员的职责和岗位规范.....	(134)
第五章 批发企业商品储存业务	(141)
第一节 商品储存的意义及原则.....	(141)
第二节 商品仓储业务程序.....	(144)

第三节	商品库存控制的方法·····	(154)
第六章	批发企业商品运输业务·····	(162)
第一节	商品运输的基本任务和原则·····	(162)
第二节	商品运输业务程序和方式·····	(165)
第三节	合理组织商品运输·····	(173)
第七章	批发企业商品流转凭证·····	(182)
第一节	商品流转凭证的意义和作用·····	(182)
第二节	商品流转凭证的种类和管理·····	(185)
第三节	商品流转凭证的使用·····	(190)
第八章	批发企业业务洽谈·····	(211)
第一节	业务洽谈的作用和原则·····	(211)
第二节	业务洽谈的准备工作·····	(213)
第三节	业务洽谈的程序和策略·····	(218)
第九章	批发企业业务合同·····	(227)
第一节	经济合同的意义和分类·····	(227)
第二节	批发企业主要业务合同·····	(229)
第三节	业务合同的签订、履行及管理·····	(237)
第十章	批发企业业务活动分析·····	(246)
第一节	批发企业业务活动分析的意义与方法·····	(246)
第二节	商品流转分析·····	(250)
第三节	业务经营成果分析·····	(261)

第一章 批发商业企业经营概述

第一节 批发商业企业

一、批发商业的产生

商业在人类社会第三次大分工从生产中独立出来以后，随着生产的不断发展，科学技术的进步，生产社会化程度的提高，社会经济形态由原来的自然经济逐步发展为小商品经济，而后进入商品经济。

批发商业的产生是商品经济的发展，生产与消费之间矛盾发展的必然结果。因为商品经济的发展，人们生产商品的品种日益增多，商品流通量日益扩大，商品交换的地域由地产地销向跨地区发展，原来靠小本经营的商人积累了资本后，为了谋取更多的利润，专门从事大宗商品交易活动，逐步发展成为批发商。据史书记载，从汤建商朝到纣王结束，400多年时间，就出现过不少批发商，当时内地所需的大量食盐都是靠这些专门经营食盐的批发商，从沿海诸国中购买到盐，然后长途贩运到内地，供给小本经营的零售商人转售。到了汉代，我国批发商已有所发展，当时曾出现了有名的运输商洛阳的历史家，囤积商宣曲的任家，他们的财富比得上当时的封建王朝的君王。清朝的胡雪岩还被皇上封为“红顶商人”。旧中国的批发商业可分为二部分，一部分属官僚资本批发商业，如蒋、宋、孔、陈四大家族所控制的批发商。

业，具有国家垄断资本主义性质；另一部分属民族资本批发商业，它们经营的规模很小。我国批发商业的大发展是在新中国成立之后。中国共产党和人民政府为了建立与发展社会主义批发商业，曾经历了艰苦创业，顺利发展，艰难曲折，开拓前进的阶段。特别是党的十一届三中全会以来，随着改革开放方针的贯彻，社会主义批发商业企业正按照社会主义有计划商品经济的要求健康发展。

二、批发商业企业的特点

批发商业企业是指专门从事供进一步转售或生产加工而进行大宗商品买卖活动的经济单位。它独立占有财产和资源，享有经济权利并对自身经营活动承担法律责任，“当经济权利受到侵犯时能够请求法律保护的经济组织或经济单位”。这些经济实体单位的一切购、销、调、运、存等经济活动，都称为批发商业企业的业务活动。它在执行媒介商品交换这一基本职能时，因其在商品流通过程中所处的地位和作用与零售商业企业不同，具有自己的业务活动特点。这些特点主要反映在以下几个方面：

（一）商品销售对象是企业。批发商业企业的销售对象主要是零售商业企业，生产企业或下道批发商业企业。交易大都在企业之间进行，零售商业的销售对象主要是个人消费者，也包括一些机关团体、厂矿企事业单位。

（二）商品销售后没有进入直接消费领域。批发商业企业商品出售后，不退出流通领域，消费资料一般仍保持其使用价值和价值，生产资料经过生产单位的生产加工、新生产的产品又重新进入流通领域。零售商业企业商品出售后直接进

入消费领域，大都脱离流通领域，即使有部份进入生产领域，但占比重不大。

（三）商品交易方式以批量、期货、银行结算为主。批发商业企业的交易方式大都是成批购进、成批销售、每次交易数量较大；价格上一般按批量作价；商品供应时间上以期货为主、现货为辅；货款结算上以委托银行收款和转帐支票、票汇为主，少量用现金结算。零售商业企业交易商品数量比较零星；以零售价格供应，以现货为主；结算上大都使用现金，一手交钱，一手付货，只有对单位可用转帐支票、汇票结算。

随着商品经济的发展，今后批发商业企业和零售商业企业在经济形式和结算方式上都会有新的发展，但是并不会改变它们在经营活动中所承担的职能和业务活动特点上的区别。

三、批发商业企业的地位作用和任务

批发商业企业是商品经济发展到一定阶段的产物，批发商业企业的职能和特点是由批发商业发展的自身规律决定的，它在整个国民经济中具有重要的地位与作用。

（一）批发商业企业的地位

批发商业企业在整个国民经济的链条中占有重要的地位。它是生产与消费之间的中介，是流通的起点环节，是城乡物资交流的桥梁和流通网络的“纽带”。批发商业企业业务经营活动的好坏，直接关系到商品流通的速度。流通速度快就会提高对人民生活的满足程度，减少产品在流通领域中的停留时间，缩短社会自然生产过程中所占用的时间。批发

商业企业在流通领域内也占有极重要的位置。它是商品流通的门户，担负着商品质量验收，大宗商品编配发运和商品的储存工作。批发商业业务经营工作的好坏，直接影响到整个流通领域的经济效益。

（二）批发商业企业的作用

批发商业企业在整个国民经济中的地位，决定着它在社会生产过程中有其重要的作用。

1. 促进社会再生产的扩大。批发商业企业通过商品购销业务活动，可以将生产企业的产品转化为货币，使生产企业获得利润，并得到原材料、设备的供应，补偿生产过程中的物质消耗，使社会再生产顺利进行。

2. 供应与调节市场需要。批发商业企业的商品购销业务活动数量大，储备量多，它除了要促进生产，满足消费外还必须充当商品流通的“蓄水池”，这就能调节市场商品的供求关系。

3. 沟通产销、城乡、企业之间的经济联系，组织地区间的物资交流。我国幅员辽阔，物产丰富，各地区生产的商品不同，人民所需要的商品也不同，批发商业企业通过购销业务活动，可以组织物资交流，满足生产和生活的需要。

4. 为生产领域和流通领域节约社会劳动。有了批发商业企业，生产企业可以集中精力搞好生产，节省推销产品的机构与人员，零售商业企业可以避免分别向各个生产企业进货减少人力、物力，财力上的消耗，这就有利于节约社会劳动时间。

（三）批发商业企业的任务

批发商业企业的基本任务是在国家的方针、政策和计划

指导下，通过批发的购、销、运、存等业务活动，为工农业生产服务，为零售商业企业服务。具体任务有以下几个方面：

1. 按需组织货源。组织货源是促进生产和满足消费的保证，是搞好商品流通的物质基础。批发企业必须组织适销对路的商品，要求做到品种新，质量好，价格合理，能为消费者所接受。所以，把社会需要的商品采购进来，销售出去，疏通流通渠道，开拓市场，扩大商品流通，是批发商业企业的首要任务。

2. 合理储备商品。商品储存，是调节商品生产和消费在时间和空间上矛盾的必要条件，是保证商品流通不断进行的前提。储备商品的任务，主要由批发商业企业来承担，这样既可按照市场供求情况，调拨供应，又有利于改善储备条件，充分发挥批发商业的“蓄水池”作用。

3. 及时搞好商品发运。批发商业企业应根据要货合同，及时、准确、安全、经济地搞好商品发运。要在确保安全的前提下，走最短的路线，化最少的时间，用最省的费用，把购进的商品及时调运到全国各个地区，以活跃城乡之间、地区之间的商品交流，满足市场需要。

4. 为国家提供积累资金。批发商业企业同其他企业一样，担负着为国家积累资金的任务。通过批发业务活动，要不断扩大商品流通，改善经营管理，加速资金周转，降低流通过费用，提高经济效益，增加利润，以缴纳税利的形式为国家提供更多积累的资金。

四、批发商业企业的类型和分布

批发商业企业是商业业务活动的重要组成部分，它有不同的分类和布局。整个批发商业网络是商业有机总体的重要组成部分。

（一）批发商业企业的类型

批发商业企业的类型，是由社会的经济条件所决定的，当经济条件发生变化，其类型也会随着变化。但一般有下列几种：

1.按照批发商业企业经营的商品分，可分为农副产品采购批发企业和工业品批发企业两种。农副产品批发商业主要经营农副产品，由于经营品种类别不同而形成不同的专业机构，如果品公司，食品公司、禽蛋公司，土特产公司，蔬菜公司等等。工业品批发企业主要经营工业品，一般都将生产资料和生活资料分开经营，如生产资料公司、农机公司、机电公司，石油公司以经营生产资料为主；而百货公司、五金交电公司、烟酒公司、纺织丝绸公司等主要经营生活资料。

2.按照批发商业企业在商品流通中所处的地位分，可分为产地、销地、转口批发商业企业三种。产地批发商业企业是商品从生产领域进入流通领域的第一道环节；销地批发商业企业主要是供应零售商业企业和生产企业，处于批发流转的最后一道环节。转口批发商业企业，主要将由于交通不便或是从外贸口岸接收的商品转售消费区。

3.按照批发商业企业业务经营范围不同分，可分为全国性和区域性的批发商业企业两种。全国性的批发商业的购销业务活动范围是全国；区域性的批发商业企业的业务活动一般仅限于一个经济区域。

4.按照批发商业企业的经营性质分，可分为自购自销性

和代购代销性两种。自购自销性批发商业企业以从事商品采购和销售为主。代购代销性的批发商业企业主要为代购的经营形式代销，其主要业务活动是接受委托，为用户开展代购、代销、代存、代运、代为加工、包装等业务活动。

（二）批发商业企业的分布

社会商品流通是否顺畅、合理、经济，主要取决于各类商业网的布局是否合理。合理设置批发商业网点是保证国民经济均衡地发展加快“四化”建设步伐的重要保证。

批发商业网的设置要符合商品合理流向，经济核算的原则。商业网的分布应考虑以下客观因素：

1.要考虑生产力的客观布局状况。因为批发商业企业的进货对象主要是生产企业的产品，因此设置批发商业网时要根据工农业生产状况合理布局。

2.要考虑交通运输条件。因为商品流转必须借助于运输才能实现。不同的批发商业企业对交通运输条件有不同的要求，有的侧重于短途，有的侧重于长途，有的要求各种运输工具的配合，总的来说，要求运输方便，流转迅速，选择最佳运输条件。

3.要考虑销售对象的分布情况。批发商业企业的销售对象主要是零售企业和生产企业，批发商业网的设置既要考虑上一道批发环节，也要考虑下道批发环节，但归根到底主要是为零售商业企业服务的，所以零售商业网点的分布状况是设置批发商业网的重要依据。

总之，设置批发商业企业要通盘考虑多种因素，要以求得最佳经济效益，科学合理为前提，使其方便进货，方便运输，方便销售，有利于按经济区划组织商品流通，降低商品流通

费用，扩大商品流通。

第二节 批发商业企业经营过程

一、批发商业企业经营的意义

批发商业企业经营是为了实现一定的经营目标，使企业内部经营条件同外部经营环境相结合，而连续不断地组织商品购、销、运、存经济活动的过程。批发商业企业作为独立的或相对独立的经济组织，在商品流通过程中处于生产与零售的中介地位，是商品流通的起点和中间环节，在社会再生产中有着重要的作用。它通过商品购销活动来完成促进生产、引导生产，为工农业生产服务，为零售商业服务，为国家积累资金的任务。批发商业企业的地位、作用和任务，主要是通过业务经营活动来实现的。因此，搞好批发商业企业经营，对于在宏观上调节市场商品供求关系，促进生产发展，保障消费需要；在微观上实现企业的经营目标，提高企业的社会经济效益，具有十分重要的意义。

（一）根据商品产销规律，正确处理产销关系，调节市场商品供求关系。通过各种类型的批发商业企业经营活动，针对各种工农业产品的产销状况，分析影响商品产销的各种因素，掌握其发展变化的规律，从而在组织商品购销活动中妥善处理工商关系和农商关系，掌握安排市场所必须的货源。同时通过对市场消费需求的分析研究，组织各种商品的供求平衡，合理安排商品在地区之间的流通，以满足城乡人民生活消费的需要和工农业生产发展的需要。

(二)增强企业活力,不断扩大商品购销,提高企业经营管理水平。经营是企业经济活动的中心,也是批发商业企业最基本的职能。批发商业企业要搞好商品经营,扩大商品购销,不断增强市场竞争能力,就必须合理配置人力,物力和财力,并对企业经营过程加以科学的计划、组织、指挥、监督和控制,从而促使企业经营管理水平的不断提高。

(三)努力增加盈利,为国家积累资金。批发企业是自主经营,独立核算,自负盈亏的盈利性经营企业,担负着为国家积累资金的任务。批发企业的盈利,最基本的是通过组织商品购、销、运、存的经营活动,从商品的进销差价中获得的。因此,批发企业在经营过程中,要通过千方百计扩大商品购销,加速商品周转,节约流通费用等途径,力求以最小的劳动耗费,获得最大的经营利润,从而为国家提供更多的资金积累,支援国家“四化”建设。

二、经营和管理的联系与区别

批发商业企业的业务活动是经营过程和管理过程的统一。它们相互依存、相互渗透,有着密切的联系,但又有所区别。

“经营”这词在我国春秋战国时代就有人使用过,当时的本意是指“经度营造”即筹划营谋之意。

批发企业经营是指在有计划的商品经济条件下,按照国家方针、政策和经济法规的要求,把企业内部经营要素与外部经营环境相互协调起来,连续不断地组织商品购销运存的买卖活动和交易服务活动,从而实现一定的经营目标的经济运转过程。

管理是人们为实现一定的预期目标，而进行一种有意识，有组织的社会活动。管理是一个内容广泛的概念。凡是有人共同劳动，集体活动的地方，都有管理。没有管理，人类社会的物质生产和生活就建立不起来，整个社会也就无法前进。如中国的万里长城，古埃及的金字塔等也都是借助管理才实现的。我国商业企业的管理，是以社会主义商业经济理论为指导，按照客观经济规律的要求，根据党和国家的有关方针、政策对商业所组织的商品流通活动进行计划、组织、指挥、调节和监督。

经营与管理的联系。经营是基础，管理是条件，经营决定管理，管理促进经营，它们都是统一在同一经济活动过程中，都是社会实践活动，两者的目的一致。管理从经营中分离出来之后，它既为经营服务，同时又指导经营活动，两者相互联系，相互制约。

经营与管理的区别主要反映在职能不同，任务不同和作用不同。经营的职能是在一定社会再生产条件下，借助经营要素，经过经营活动，运用适当的策略，实现商品从生产领域向消费领域转移。管理的职能是对企业的经济活动进行计划、组织、指挥、协调和监督。经营的任务是组织好商品流通，搞好购销业务活动；管理的任务是要求合理组织商品流通，正确处理好各种经济关系，确保商业工作的社会主义方向。经营的作用是促进社会再生产，调节市场需要，沟通产销之间的经济联系，节约社会劳动时间；管理的作用是协调企业内部的关系，合理使用人力、财力和物力，把经营变为现实，促进企业各部门各环节之间形成有规律的、连续的、有效的经营。在现代企业里，管理的作用不仅影响企业

经营的好坏，还决定着企业经营的成效。

总之，经营与管理既有联系又有区别，互相构成了有机的统一体。尤其在现代经济条件下，经营与管理相互依存，不可偏废。

三、批发商业企业的经营条件

批发商业企业经营必须具备一定的条件，也就是经营要素。经营条件主要包括经营人才的素质，商品，资金，信息，技术设施和企业经营环境。

（一）经营人才素质

没有经营人才，要发展企业就无从谈起。俗话说：“千军易招，一将难求”。“孙子兵法”中也多次论述了人才的重要性。在作战篇中说：“知兵之将，民之司命、国家安危之主也”。孙武把人才看成是国家命运的主宰，是影响军队战斗力的主要因素，这一观点是正确的。我们批发商业企业经营人员是批发业务活动的执行者，无论是那一项经营活动，都需通过经营人员才能实施。经营人员的素质，对企业经营好坏当然是起到决定性的作用的。为了适应对外开放，对内搞活经济的需要，各类业务经营人员必须具备相应的素质。

- 1.经营人员应具有政策观念和 良好的政治品德。业务经营人员必须认真学习和掌握党和国家的有关方针政策，能遵照国家的各项法令，不搞违法经营活动。同时要有全心全意为人民服务的思想。对待客户能以诚相待，讲究信誉，不弄虚作假，奉公守法，树立廉洁之风。

- 2.经营人员应具备一定的文化知识和业务专业知识。