



技工学校商品经营专业教改教材

商品经营

中国劳动出版社

(京)新登字号 114 号

图书在版编目(CIP)数据

商品经营/张景福编. —北京:中国劳动出版社,1994. 11

技工学校商品经营专业教改教材

ISBN 7-5045-1459-4

I. 商… II. 张… III. 商业经营—商品流通—技工学校教材
IV. F713

中国版本图书馆 CIP 数据核字(94)第 12710 号

商 品 经 营

责任编辑 薛连通

劳动部教材办公室组织编写

中国劳动出版社出版

(100029 北京市惠新东街 1 号)

北京印刷三厂印刷 新华书店总店北京发行所发行

1994 年 10 月北京第 1 版 1994 年 10 月北京第 1 次印刷

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:8.375

字数:208 千字 印数:11600

定价:6.50 元

前 言

大力发展职业教育是我国长期的战略性任务。最近颁布的《中华人民共和国劳动法》规定：“国家通过各种途径，采取各种措施，发展职业培训事业，开发劳动者的职业技能，提高劳动者的素质，增强劳动者的就业能力和工作能力。”我们要树立这样的目标，即要逐步做到使大多数新生劳动力基本上能够受到适应从业岗位需要的、最基本的职业技术训练，从事技术工种的劳动者，上岗前必须经过培训。技工学校是培养工人后备力量的专门学校，是职业技术教育的重要组成部分。我国工人队伍中的骨干力量，大多是技工学校培养的。因此，技工学校的办学质量，直接影响我国工人队伍的素质。教材作为办学的基本要素，对学生素质有着重要的影响。随着职业教育的发展，教材建设的任务十分繁重。为了更好地完成这一任务，需要制定出近期和长远的规划，要逐步建成适合技工学校使用的、品种多、配套全的教材系列，为发展我国技工教育服务。

加快发展第三产业，是我国社会主义经济发展过程中的一项具有重大战略意义的决策。加快第三产业的发展，是生产力提高和社会进步的必然结果；加快第三产业的发展，可以促进市场充分发育，是适应社会主义市场经济的需要；加快第三产业的发展，是缓解经济生活中深层次矛盾和促进经济发展的有效途径；加快第三产业的发展，是缓解我国日益严峻的就业压力的重要出路；加快第三产业的发展，可以促进社会主义物质和精神文明建设。技工学校

为了贯彻中央加快发展第三产业的决定,纷纷调整专业方向。中国劳动出版社为了适应这一新形势,及时调整了出版力量,不失时机地组织编写了商品经营、中式烹调、饭店服务等三个专业的教材。这批教材的问世,对技工学校的专业调整,无疑是一个有力的支持。

九十年代,我国每年都将有大批新成长的劳动力和从第一、第二产业转移出来的劳动力需要安置。第三产业行业多,门类广,劳动密集、技术密集、知识密集行业并存,能够吸纳大量的劳动力。为了使大批劳动者能够适应第三产业的各个行业需要,必须大力发展有关的各种职业技术教育。除大力兴办技工学校外,还要举办短期和中长期的专业培训。我们应当适应这种形势,大力开发第三产业的教材,充分满足各种培训的需要。这是出版为劳动工作服务的最佳形式。

教材建设,必须始终注重质量,要牢固树立质量第一的观念,要严格按照新闻出版署的质量标准,以严肃认真的态度,抓好教材质量。要搞出高质量的教材,决非一朝一夕所能做到的,必须下苦功夫,常抓不懈。中国劳动出版社应当集中力量,有计划、有步骤地编写出一批内容好、质量高的技校教材,以满足技工学校教学的需要。

编写技工学校教材,要特别注意对广大技工学校学生加强党的基本路线教育,爱国主义教育,集体主义和社会主义思想教育,近代史、现代史教育和国情教育,引导学生运用马克思主义的立场、观点、方法认识现实问题。要注意改革教育内容和教学方法,要按照现代科学技术文化发展的新成果和社会主义现代化建设的实际需要,更新教学内容,调整课程结构,加强基本知识、基本理论和基本技能的培养和训练,重视培养学生分析问题和解决问题的能力,注重职业道德和实际能力的培养。这些原则是评价教材质量的重要依据。

开发职业培训教材,是关系到提高劳动者素质的大事。十多年来,中国劳动出版社已出版了数百种各类职业培训教材,对发展我国职业培训事业起了积极的作用,得到了社会的承认。希望今后能开发更多的、符合我国国情的、适用性强的、受大家欢迎的新教材。在此,对参加这批教材编审工作的同志顺致谢意。

中华人民共和国劳动部副部长 张左己

一九九四年七月十四日

目 录

第一章 概论	(1)
§ 1.1 《商品经营》课的性质和任务	(1)
§ 1.2 商品经营的作用	(2)
§ 1.3 商品经营的原则	(6)
习题.....	(8)
第二章 商品经营思想	(9)
§ 2.1 商品经营思想的概述	(9)
§ 2.2 现代商品经营思想内容.....	(15)
习题	(29)
第三章 商品经营条件与基础	(30)
§ 3.1 商品经营的条件.....	(30)
§ 3.2 商品经营的基础.....	(33)
§ 3.3 商品经营的人员状况.....	(35)
§ 3.4 资产状况.....	(41)
§ 3.5 商品经营的场所与设备状况.....	(45)
§ 3.6 商品状况.....	(48)
§ 3.7 商品市场状况.....	(58)
§ 3.8 市场信息与市场预测.....	(69)
习题	(76)
第四章 商品经营决策	(78)
§ 4.1 商品经营决策概述.....	(78)
§ 4.2 商品经营决策的内容.....	(80)
§ 4.3 商品经营决策的方法.....	(85)
习题	(93)

第五章 商品经营计划	(94)
§ 5.1 概述	(94)
§ 5.2 商品经营计划的编制	(98)
§ 5.3 商品经营计划的实施、控制与评价	(103)
习题	(105)
第六章 商品采购	(106)
§ 6.1 商品采购的意义	(106)
§ 6.2 商品采购方式	(108)
§ 6.3 商品采购计划	(110)
§ 6.4 选择采购渠道	(112)
§ 6.5 选择商品和决定进货批量	(117)
§ 6.6 签订购货合同和做好履约工作	(123)
§ 6.7 把好商品质量关和收集市场反映	(127)
§ 6.8 商品采购技术	(129)
§ 6.9 商品采购人员的条件	(135)
习题	(138)
第七章 商品销售	(140)
§ 7.1 概述	(140)
§ 7.2 商品销售的工作内容	(146)
§ 7.3 销售与服务	(155)
§ 7.4 商品销售与商品销售技术	(158)
§ 7.5 商品促销	(162)
§ 7.6 商品销售人员的条件	(167)
习题	(172)
第八章 商品储存和运输	(173)
§ 8.1 商品储存	(173)
§ 8.2 商品运输	(181)
习题	(184)

第九章 商品经营管理	(185)
§ 9.1 概述	(185)
§ 9.2 商品采购管理	(187)
§ 9.3 商品销售管理	(194)
§ 9.4 商品储存管理	(201)
§ 9.5 商品运输管理	(205)
§ 9.6 进、销、存、运综合管理.....	(206)
习题.....	(207)
第十章 日用工业品的经营	(209)
§ 10.1 概述.....	(209)
§ 10.2 纺织品的经营.....	(212)
§ 10.3 服装的经营.....	(218)
§ 10.4 家用电器的经营.....	(223)
§ 10.5 五金商品的经营.....	(229)
§ 10.6 钟表的经营.....	(235)
§ 10.7 眼镜的经营.....	(239)
§ 10.8 日用百货的经营.....	(243)
§ 10.9 化妆品的经营.....	(247)
§ 10.10 化工商品的经营	(252)
习题.....	(256)

第一章 概 论

商品经营是指(商业)企业以满足社会需求和赢利为目的,通过一定的购销形式和流转环节,使商品从生产领域转移到流通、消费领域的经济活动。

买和卖,是商品经营的基本形式,但不是商品经营的全部活动内容。商品的运输、保管,公共关系的处理等,也都是商品经营的工作内容。

商品从生产者或拥有者手中转移到消费者或另一货主手中,这期间通常需要经过一个较为复杂的过程。整个过程要与社会上的公司、工厂,商店、铁路、邮电、银行等众多部门发生经济关系。这里发生的买卖关系、竞争关系、服务与被服务关系、借贷关系等,都是以适应、满足社会需求和赢利为基础联合在一起的。商品经营者在其中要进行既艰险又多彩的经营活动,对全过程进行系列运转的操作。如果没有一定的商品经营理论和实践经验,是难以胜任商品经营工作的。

§ 1.1 《商品经营》课的性质和任务

《商品经营》是商品经营专业的重要专业理论课。

《商品经营》是一门学问。常言道:“三年能成手艺人,十年难成买卖人。”很多抱有美好理想的年青人投身于商品经营,数年艰辛

从商,仍不能得“道”,只好离商而去,成不了买卖人。然而,古、今、中、外商品经营的成功者,不乏其人。他们从商品经营中获得了巨大成功,从小买卖人变成为拥有巨大财富的企业家。商品经营失败者的教训和商品经营成功者的经验都向我们揭示:商品经营有其自身的规律,商品经营之道是可以认识、掌握、运用的。商品经营学就是专门研究商品经营活动规律的学科。商业技校的《商品经营》课是讲授商品经营学的基本理论知识和一般应用知识的课程。

《商品经营》课的任务是:讲授商品经营的一般运动规律,具体大类商品的经营特点和经营规律,从事商品经营的科学思想和科学方法,使学习者懂得商品经营的一般理论和基本工作知识,具有正确的商品经营思想和较全面的商品经营观念,明白商品经营的工作内容和工作要求,了解先进的商品经营方法,为从事商品经营工作打下良好基础。

§ 1.2 商品经营的作用

每个人都希望自己干些有意义的工作,以实现人生的更高价值。工作意义在于对社会的作用、为人类所作贡献的大小。商品经营者的工作意义,寓于商品经营的作用之中。

商品经营的作用概括为以下两个方面:

一、商品经营对社会的作用

1. 商品经营是实现社会生产目的、满足社会需求的基本手段。

社会生产的目的是为了满足社会消费的需要。在商品经济社会,社会需要是通过商品交换得到满足的。商品经营者是商品交换的主要执行者和服务者。由于社会需求是多方面、多层次、多变化、

日益增长的物质和精神需求,社会生产有多种多样的生产部门和丰富多彩、不断开发的商品,靠少数人计划分配,用行政命令进行商品交换,是难以实现社会生产目的,难以满足社会需求的。实践已经证明,靠少数几个人的智慧和能力是无法对极其复杂的社会生活需求和社会生产需求作出理想安排的。靠少数几个人进行行政分配和安排往往会使社会生产、生活失去活力和动力,妨碍甚至有害于生产力的发展。用市场经济的办法,让社会生产供应和社会消费需求,让商品和消费者在市场上自由搞“对象”、自由结合,是实现社会生产目的和满足社会需求的良策。千万个商品生产经营企业和经营者成为实现社会生产目的、满足社会需求的自愿执行者,在商品市场上既是商品购买者,又是商品供应者,他们为着社会和自身的利益,必然会千方百计地、最大限度地满足社会生产和社会消费的需求。商品经营者的利益与实现社会生产目的、满足社会消费需求是一致的。面对千差万别的社会消费需求,有千万个商品经营企业和个人去为它服务,整个社会需求会不断得到满足,整个社会生产目的会不断实现。

2. 商品经营是实现社会经济联系的重要形式。

工业企业需要生产原料,需要把产品卖出去;农业生产者需要农业机具、化肥等,需要把粮食等农产品卖出去;画家需要笔、墨、纸、砚,需要把画卖出去等。社会各生产部门之间的商品交换,主要通过商品经营者来完成。商品经营者通过购买生产部门商品,满足了生产部门的卖商品的要求。又将这些生产部门产品卖给另外的生产部门和个人消费者,又满足了生产部门买原材料和个人买商品的需要。商品经营者通过这种对生产者、消费者的服务,既满足了他们各自的生产、生活需要,又把工业企业与工业企业之间、农业生产者与农业生产者之间、第三产业与第三产业之间,以及工农业之间,一、二、三产业之间,国有企业、集体企业与私营企业之间,中国企业与外资企业之间,联系在一起,构成社会经济联系的有机

整体。如果没有了社会商品经营,社会经济联系只能靠他们之间低效率的交换或靠行政命令维持一种双方都不满意、因而难以持久的僵硬关系。

3. 商品经营对促进生产、繁荣市场有强大作用力。

商品经营过程中,商品经营者为社会生产部门做了三件事:销售产品、供应原材料和设备、提供市场需求信息。这三件事对促进生产和繁荣市场都有重要意义。生产部门的产品销售出去,是生产持续进行下去的前提条件。如果产品销不出去,生产就难以维持,轻者萎缩,重者停止生产。产品销得好,生产部门获得很多盈利,不仅原有生产规模能维持下去,而且可以拿出一部分利润作为扩大生产规模、改善生产(要素)条件的资金,进行扩大再生产。

当生产部门欲扩大生产时,商品经营者会及时向他们供应扩大生产所需要的原材料、设备等商品,使生产部门扩大再生产成为可能,并顺利实现。

商品经营者在商品经营过程中,周旋于生产者与消费者之间,对于市场商品需求的变化了如指掌,可准确地向生产部门提供市场需求变化的信息。生产部门按商品经营者提供的市场信息决定生产行为,或继续生产某种产品,或改变生产方向,或扩大某一产品的生产,或开发新产品、新品种。

商品经营通过为生产部门做的三件好事,促进了生产部门的生产,繁荣了市场。社会商品经营的发展状况,既反映生产和市场的发展状况,又强有力地影响着生产的发展和市场的繁荣。

4. 商品经营为国家提供较多的利润和税收。

我国是社会主义国家,国有商业企业、国有商品经营部门经营商品的数量和规模很大,这些企业每年从商品经营中得到的数额巨大的利润,大部分上交国家,成为国家财政收入的重要来源。国家还从商品经营的交易总额中,按一定税率征收营业税。商品经营营业税是国家税收的重要组成部分。商品经营业务愈发展,国家从

商品经营部门得到的利润额和税收额也愈大。因此,发展商品经营是增加国家利税收入的重要途径。

我国正在逐步建立社会主义的市场经济。市场经济要求商品交换严格按价值规律办事,要求有灵活的商品交换形式。商品经营正是按价值规律行事,实行自由交换的重要形式。市场经济需要强大的商品经营活动,商品经营的强大又促进市场经济更快发展。

二、商品经营对企业的作用

1. 商品经营是实现商业企业经营目标的基本手段。

商业企业的经营目标通常有几个项目组成,其中最主要的是在一定时期内商品的销售总额和利润额两项。商品的销售总额,反映着企业的经营规模、企业和社会中的地位 and 贡献,以及当年的销售情况及变化。企业销售总额的实现,靠企业的商品经营工作去完成。一般情况下,商品的销售总额决定着企业的经营利润。企业利润,是企业经营的核心目标,它反映着企业经营的好坏。企业利润,主要由商品经营利润形成。因而,商品经营是实现企业利润的基本手段。商品经营工作做得好,商业企业的经营目标就能达到,反之,企业的经营目标—销售总额和实现利润额就达不到。

2. 商品经营好坏决定着企业的生存与发展。

商业企业商品经营出现亏损,如不能有效制止,商品经营的亏损额将愈来愈大,资金愈来愈短缺,使企业陷入:连续亏损→资金减少→更大亏损→资金更减少→……最终陷入破产倒闭的绝境。商品经营搞得不好,利润增多,经营规模得以扩大,经营条件不断改善,商业企业积累的资金也愈来愈多,企业就会快速发展起来。

3. 商品经营的情况决定着企业工作人员的收入高低。

商业企业商品经营工作做得好,获得的利润多,按利润总额提取的奖励基金、福利基金也多,企业工作人员就可以得到更多的收入和更好的福利待遇。相反,商品经营情况不好,就会直接影响企

业工作人员的收入和福利。

以上几点表明了,商品经营对商业企业起着举足轻重的作用。商品经营在商业企业的各种工作中,处于中心地位,企业劳动管理、财务管理、计划工作等都围绕着商品经营工作的需要进行。

§ 1.3 商品经营的原则

商品经营与国民经济各部门和广大消费者有着广泛的联系,难免出现各种各样的矛盾和问题。只有遵循一定的原则,正确认识、对待、处理这些矛盾和问题,才能做好商品经营工作,并保证商品经营的健康发展。概括起来,商品经营必须坚持以下几个原则。

一、 依法经营原则

市场经济从一定意义上说是一种法制经济。正是为了让市场发挥充分的调控职能,保证商品的自由交换,企业之间、经营者之间的平等竞争,使商品经营有益于社会经济的发展,有利于消费者物质、文化需求得到满足,国家和政府制定了一系列的市场法律和规则,要求各行各业必须遵照执行。这好比是足球比赛,要使比赛顺利进行,并踢得更精彩,就要有严格的比赛规则,所有的球员、裁判都必须遵照执行。所以依法经营是商业企业和一切商品经营者必须遵循的最基本的原则。

商品经营要遵守的国家有关法令和政策很多,如工商管理法、经济合同法、反不正当竞争法、产品质量法、物价政策等。商品经营企业或个人,必须取得合法地位,有营业执照,才能进行商品经营活动。商品经营活动中必须接受市场检查、市场管理。商品经营中签订的购货合同、销售合同等,要符合经济合同法的规定,否则将得不到法律的保护。商品经营竞争必须采取正当手段,否则将受到

有关行政执法部门的处罚。商品经营中所经营的商品,质量要有保证,要符合质量标准,不得以假、冒、伪、劣商品坑害消费者。要维护消费者权益,对损害消费者利益的商品经营活动,按照产品质量法和保护消费者权益的规定,要承担赔偿责任。我国正处在逐步建立市场经济体制的过程中,在这个时期内,商品价格中既有按市场供求关系形成的商品价格,又有政府从国民经济全局出发规定的指令性价格和指导性价格,商品经营者在进行商品交易活动时,属于市场价格的商品按市场价格自由成交,属于政府规定价格的商品,必须按规定价格成交,否则,将以违反国家物价政策论处。

随着市场经济的建立和发展,有关商品经营的法规会日益完善,商品经营要依法经营的原则是不会变动的。

二、相互竞争原则

市场经济就是竞争经济。竞争的规律是强胜弱败、优胜劣汰。

商品经营竞争是社会经济竞争的重要方面。商品经营企业与企业之间的竞争是多方面的,例如有对市场占有的竞争、商品的竞争、服务的竞争等。商品经营就是要在相互竞争中求生存,在相互竞争中求发展。也只有这样,才能促进商品生产和市场的繁荣,发挥市场在资源配置中的基础性作用。国有商业企业那种想依靠行政上级给优惠政策,戴上官办头衔保生存、保发展的道路已经被堵塞了。市场经济鼓励公平竞争、保护公平竞争。因此,商品经营者要把学会竞争作为一项基本功来抓,在商品的购进、销售、储存以至市场预测、经营决策、计划和管理等方面,都要把竞争机制考虑进去,并制定相应的竞争策略和措施。例如,为了战胜对手,在提高商品竞争力、企业自身的竞争力、企业管理水平、人员素质、服务质量等方面制定出具体的工作要求和目标;为了取得商品经营竞争中的主动权,制定出创新和改革方案等。相互竞争原则在思想上的要求是,树立竞争意识,勇于在多家竞争者中做竞争的强者、胜利者。

安于现状、因循守旧的思想和行为,或采用不正当手段的做法都是不符合相互竞争原则的,最终必然在竞争中失败。

三、经济效益原则

经济效益,是指人们从事社会实践活动时所付出的耗费与所得到的经济成果之间的比较,或者说是投入与产出的比例关系。商品经营的经济效益,是指商品经营中投入与经营成果的比例关系。

商品经营必须注重经济效益,既注重企业的经济效益,又注重社会的经济效益。从商品经营中取得更多的利润,是企业经济效益的主要方面。经营商品的品种、质量、数量、满足社会消费需求的程度以及售后服务等,是社会经济效益的主要内容。

经济效益原则,就是要在商品经营的全过程,注重商品经营的经济效益。在商品经营中,要时时处处注意节省投入,降低消耗,扩大产出,增加盈利;要扩大商品购销业务,提高购销效益,坚持勤俭经营,加强商品经济核算等。要反对单纯靠扩大投入来增加销售额而不顾利润率的作法。

商品经营以经济效益为原则,就是要把商品经营中的各项工作目标,都与经济效益联系起来,处理商品经营中发生的各种问题时,要与经济效益联系起来考虑解决方案。

习 题

- 1—1. 什么是商品经营?
- 1—2. 《商品经营》课的任务是什么?
- 1—3. 商品经营对社会有什么作用?
- 1—4. 商品经营为什么要坚持依法经营原则?
- 1—5. 竞争的规律是什么? 商品经营为什么把相互竞争作为一条原则?
- 1—6. 什么是经济效益原则?

第二章 商品经营思想

商品经营者在筹划商品经营活动时的指导思想和办事原则，称为商品经营思想。人的活动，受人的思想支配。商品经营活动，受商品经营者的思想支配。错误的商品经营思想会导致商品经营活动最终失败，而科学的商品经营思想是商品经营活动取得成功的首要前提。

§ 2.1 商品经营思想的概述

一、商品经营思想的客观性和重要性

每一个商品经营者在从事商品经营活动时总有一个指导思想。诸如：

- “什么好卖我经营什么”；
- “什么赚钱我经营什么”；
- “利大大干、利小小干、无利不干”；
- “这次赔、下次赚、赚大于赔我就干”；
- “小生意不干、中生意可谈、大生意大干”；
- “薄利多销、积少成多”；
- “质量为本，专营名、优商品”；
- “顾客是上帝、服务是根本”；