



山东省技工学校商品经营专业教材

部组核算与管理

黄河出版社

山东省技工学校商品经营专业教材

部组核算与管理

山东省职业技术培训研究室组织编写

黄河出版社

1997·济南

责任编辑 袁本忠 于仁和

封面设计 马荣臣

书名 山东省技工学校商品经营专业教材
部组核算与管理
主编 王翠玉
出版 黄河出版社
发行 黄河出版社发行部
(济南市英雄山路 19 号 250002)
印刷 山东华艺美术厂
规格 850×1168 毫米 32 开本
8.375 印张 210 千字
版次 1997 年 8 月第 1 版
印次 1997 年 8 月第 1 次印刷
印数 1——3000 册
书号 ISBN7—80558—907—0/G·121
定价 全套 21.00 元(本册 8.40 元)

前 言

为适应我省技工学校商品经营专业教学需要,由山东省职业技术培训研究室组织济南、泰安、菏泽、济宁、聊城、烟台等市地商业技工学校的部分专业教师编写了这套教材。

教材编写根据技工学校的培养目标及《中华人民共和国职业技能鉴定规范》和《中华人民共和国工人技术等级标准》,本着改革精神,力求适应性强,符合技工学校的教学实际,促进理论与实践的紧密结合,突出技能训练,方便教学。

本教材共有 12 种,将陆续出版。计有:《商品学基础知识》、《市场营销基础知识》、《顾客心理学》、《计算技术》、《商贸英语》、《部组核算与管理》、《销售技术》、《百货商品知识与经营》、《家电、交电商品知识与经营》、《针纺织、服装商品知识与经营》、《五金、化工商品知识与经营》、《副食品商品知识与经营》。

本教材在编写过程中,曾得到各市、地商业、供销系统有关单位的大力支持,特别是有关院校的老师百忙中为书稿做了审阅工作,提出许多宝贵意见,在此表示感谢。

由于编写时间仓促,教材中缺点和错误之处在所难免,敬请广大师生和读者提出宝贵意见。

本书由王翠玉主编,陶树国、李志强、张文萍、万继良、李青参加编写,张培钧主审。

目 录

第一章 总 论	(1)
第一节 零售企业概述	(1)
第二节 零售企业部组	(9)
第三节 经济核算与部组核算	(13)
第四节 部组核算的特点和作用	(29)
第二章 部组核算的基础工作	(35)
第一节 部组核算的组织形式	(35)
第二节 部组核算管理制度	(38)
第三节 部组定额管理	(46)
第三章 部组核算的对象	(52)
第一节 零售企业经营概述	(52)
第二节 部组经营业务	(56)
第三节 部组核算指标体系	(65)
第四节 部组核算指标的核定方法	(67)
第四章 部组核算的程序	(88)
第一节 部组核算程序概述	(88)
第二节 建立健全原始记录	(89)

第三节	记账、结账、对账·····	(104)
第四节	核算资料的整理和保管·····	(115)
第五章	部组指标的核算与进度检查·····	(118)
第一节	部组指标的核算·····	(118)
第二节	指标进度检查·····	(132)
第六章	部组经营活动分析·····	(138)
第一节	部组经营活动分析概述·····	(138)
第二节	部组商品销售趋势分析·····	(147)
第三节	部组经济指标分析·····	(153)
第四节	部组间对比分析·····	(188)
第七章	部组核算的组织管理·····	(195)
第一节	部组核算队伍的建立·····	(195)
第二节	建立健全岗位责任制·····	(200)
第三节	部组思想政治工作·····	(203)
第八章	部组管理·····	(213)
第一节	零售企业部组管理概述·····	(213)
第二节	部组业务管理·····	(230)
第三节	部组服务质量管理·····	(241)
第四节	财务管理·····	(244)
第五节	部组民主管理·····	(254)

第一章 总 论

商业是组织商品流通的经济部门,是国民经济的重要组成部分。发展社会主义市场经济,商业占居着重要位置,发挥着重要作用。商业企业是专门从事商品经营、组织商品流通的企业。它通过一定的购销形式和流转环节,实现商品从生产领域到消费领域的转移,通过合理地组织商品的购销运存等经营活动,满足市场需要,实现企业的经济效益。为实现商业企业的职能和任务,必须善于经营,加强管理,这就离不开经济核算。商业企业的部组核算是经济核算的一种简易形式,是把群众核算与专业核算紧密结合起来的一种基本形式,是商业企业经济核算的基础。

第一节 零售企业概述

一、商品流通企业的概念

商品流通企业是专门从事商品交换活动的营利性经济组织,是企业的一种形式。商品流通企业作为独立的经济组织,必须具备如下基本条件:

(一)经营上的独立性和管理上的自主权

商品流通企业必须具有经营上的独立性,才能根据企业的经营条件 and 市场情况的变化,及时地进行经营决策,合理地组织商品购销活动。而管理上的自主权又是独立经营的保证,如果企业无权自主地根据经营的需要,合理支配和使用它所占有的生产资料和劳动力,独立经营就失去了实际意义。只有同时具有经营上的独立

性和管理上的自主权,商品流通企业才能进行合理、有效的经营,才能取得较好的经济效益,实现企业的自我改造和自我发展。

(二)拥有一定数量的生产资料和劳动力并有权支配和使用

社会主义商品流通企业是组织商品流通的经济实体,因而必须独立地拥有一定的生产资料和劳动力,这是组织商品流通的必要前提。否则,就无法进行经营活动,就谈不上经营上的独立性和经济合理地使用生产资料和劳动力,因而也就不能使企业取得最佳经济效益。所以,拥有一定生产资料和劳动力,并对其具有支配权和使用权,是企业独立进行经营活动的基本条件。

(三)组织上的完整性

商品流通企业是一个社会化的经济组织。它的建立和存在首先表现在组织上,通过组织才能把生产要素结合起来,使其形成一个有机的整体,从而创造出新的更大的经营能力。没有健全的组织机构,就不会有合理的分工和密切的协作,企业经营活动就不可能协调、连续、正常地进行。所以,任何一个企业,都必须建立与自己的经营任务相适应的完整、有效的组织系统。

(四)独立核算,自负盈亏

独立核算、自负盈亏是企业独立性的核心,也是经营活动必须遵循的基本制度和原则。商品流通企业作为独立的经济组织,必须对自己的经营成果负责;必须严格监督经营活动中资金的使用情况。对投入和产出、费用和效益进行全面的比较,实现合理支出、合理盈利,努力提高经济效益。

(五)具有法人地位

商品流通企业必须依法成立。企业取得法人资格后其独立性才被社会承认,并受到法律保护,才能独立行使法定权利和承担其法律义务,并对自身经济活动的合法性及其经营后果负相应的法律责任。

上述五个方面,对于商品流通企业来说具有一般性。凡不同时

具备这五个方面条件的,都不是完整意义的商品流通企业。

商品流通企业是各种商业企业单位的总称。由于商品生产和商品流通的广泛发展,社会再生产过程中生产和消费的复杂、多样化,以及作为个别企业经营能力的有限性,也就决定了商品流通企业的种类必然是多样的,并具有各自不同的特点。商品流通企业按其流通中的地位 and 作用划分,可分为批发和零售商品流通企业。批发商品流通企业处于商品流通的起点或中间环节,是联系生产企业和零售商品流通企业、组织地区间商品流通的枢纽。零售商品流通企业处在商品流通的终点,直接联系着消费者,最终完成商品流通任务,实现商品的价值。

二、零售企业的概念和特点

(一)零售企业的概念

零售商品流通企业,简称零售企业,是指专门从事把商品直接销售给最终消费者并提供一定劳务活动的企业。它是经济资源配置使用的载体,是自主经营、自负盈亏、自我发展、自我约束的经济实体。它处于商品流通的终端,商品在这里结束流通过程,进入消费领域,最终使商品的使用价值与价值得到实现。

零售企业在社会再生产过程中,是联结流通领域与消费领域的桥梁与纽带。它在商品流通企业中是为数最多、与人民生活联系最密切、地位至关重要的企业。其基本任务是:在国家方针政策的指导下,合理组织商品流通,满足市场需要,全心全意为消费者服务;促进生产,引导消费;提高经济效益,实现资本增值,为国家积累资金。企业在经营过程中,通过扩大商品销售、降低流通费用、加速资金周转、加强经济核算等途径,力求以最少的劳动消耗取得最大的经济效益,为促进社会主义物质文明和精神文明建设服务。

(二)零售企业的特点

零售企业与批发商业企业相比,由于在商品流通过程中所处的地位、职能不同,有其明显的特点:

1. 零售企业商品销售对象,一般是直接的消费者——包括个人消费者和机关、团体、学校等社会团体消费者,处于商品流通的终点;而批发企业是商品流通的起点和中间环节。

2. 零售企业是直接为消费者服务的。其出售商品的过程,也是为消费者提供服务的过程;而批发企业是以向生产单位购进商品,然后转卖给零售单位,或卖给生产单位作为生产加工材料为基本职能的商业企业,一般不直接与消费者发生联系。

3. 零售企业经营的商品与消费者直接见面,具有当场挑选成交、选择性较强、交易次数频繁、出售数量零星的特点;而批发交易则是大宗的成批的商品交易,交易一般是在企业之间进行的。

三、零售企业的类型

零售企业的类型是由商品流通和消费需要的复杂性决定的。按照不同的标准,可以把零售企业划分为不同类型。

(一)按经济形式划分,可分为国有零售企业、集体零售企业、私营零售企业、三资零售企业、股份制零售企业及联营零售企业等。

1. 国有零售企业

国有零售企业,是指生产资料归国家所有,资金比较充足,物质设备比较先进,经营能力强,经营利润绝大部分通过税收等形式上缴国家统一分配和使用的零售企业。国家依照企业所有权和经营权适当分离的原则,授权企业经营管理。企业根据政策规定,可以采取承包、租赁等经济责任制形式进行独立经营。国有零售企业是社会主义商业的主体,它为促进生产发展,繁荣市场经济,平抑物价,保障消费者的物质文化生活需要起着主导作用。

2. 集体所有制零售企业

集体所有制零售企业,是指在国家的方针政策指导下,生产资料归劳动者集体共同占有,实行按劳分配的社会主义经济组织。它与国有商业企业共同构成商业的主体。主要包括农村供销合作社、

合作商店、街办商店、农村代购代销店等。集体所有制零售企业的特点是：经营规模小，网点众多，经营灵活，方便群众，适应消费者的需要。

3. 私有零售企业

私有零售企业，是指资产属于私人所有，从事零售业务的商业企业。它具有对市场需求敏感，经营灵活，利益直接，方便群众的特点，并表现出特有的活力。根据我国经济政策，允许私营经济在法律规定范围内从事商品经营，这是社会主义公有制经济有益的补充。

4. “三资”零售企业

“三资”零售企业，包括中外合资经营零售企业、中外合作经营零售企业和外商独资零售企业。中外合资经营零售企业，是指经我国政府批准，由我国的公司、企业或其他经济组织同外国的公司、企业、经济组织或个人，按照平等互利的原则，在我国境内由中外各方共同投资、共同经营、共担风险、共负盈亏的一种股权式商业企业，其经营成果按各投资比例分配。中外合作经营零售企业属于契约式的企业，由外商提供资本或产品、设备，我方提供土地，或将营业场所、设备等折价作为投资合作条件的经济实体。既可以合作取得中国法人资格，也可以是不具备法人条件的联营式企业。外商独资零售企业，是依照中国有关法律规定，在中国境内由外国资本、侨资，港、澳、台有关公司、企业或个人独立出资开设的零售企业。企业的经营权、财产权全部归外商所有，企业的盈亏全部由外商承担，中方不承担任何风险。

5. 联营零售企业

联营零售企业，是指在商品流通领域中，以经营要素为主要内容所形成的两个以上企业的横向经济联合体。如国有企业之间、国有企业与集体企业、私营企业的联合等。经工商行政管理部门注册登记，成为新的企业法人代表。

6. 股份制零售企业

股份制零售企业,是指全部注册资本由全体股东共同出资,并以股份形式构成的企业。它是由股东按出资比例参加管理、享受权益、承担风险的商业企业。我国股份制企业主要有股份有限公司和有限责任公司两种组织形式。股份制商业企业的股权,根据投资主体不同,设有国家股、法人股、个人股和外资股等四种形式。股份制企业对转换经营企业机制,提高经营管理水平和竞争能力,具有重要的意义。

(二)按经营行业划分,零售企业可分为百货商店、家用电器五金商店、食品商店、蔬菜商店、服装鞋帽商店、文化用品商店、纺织品商店、日用杂品商店,等等。每个行业代表不同的经营商品类别,有的专门经营本行业的商品种类;有的以本行业商品为主,兼营其他行业的商品;有的则以兼营其他行业的商品种类为主。

(三)按经营业务划分,零售企业可分为商品经营企业、饮食企业、服务企业和商办生产企业等。

(四)按经营规模划分,可分为大型商店、中型商店和小型商店三种类型。经营规模的大小,一般是以商品销售额、资金额、营业面积、从业人数及利润额等因素来确定的。不同行业经营规模划分的具体标准,在各个时期也不完全一致,主要应考虑与零售企业管理要求相适应。

(五)按经营范围和经营方式划分,零售企业可分为综合商店、专业商店、百货商店、连锁商店、专卖商店、超级市场和邮购商店。

1. 综合商店

综合商店是指经营商品种类较多,适应人们日常消费需要的零售企业。这些商店一般规模不大,经营品种比较大众化,挑选性不强,销售次数频繁,点多面广,给人民群众生活带来极大方便,是我国零售企业中的主要组成部分。

2. 专业商店

专业商店可分为两种：一是经营某一大类或几种商品的专业商店，如家用电器商店、服装商店、钟表商店、眼镜商店、照相器材商店、绸缎商店、茶叶商店、工艺品商店等；二是专门经营特定消费对象所需的专业化商店，如中老年人用品商店、妇女用品商店、儿童用品商店等。对于专业商店所经营商品的要求是：花色品种比较齐全，挑选余地大且服务质量高。这类商店在零售企业中所占的比例大小，是一个地区经济、文化和消费水平高低的重要标志。

3. 百货商店

百货商店是一种大中型综合零售企业，商品经营范围广，花色品种多，店内组织有严密的分工与协作，并能利用现代营业设施和先进服务技艺，提高工作效率与服务质量。它既有综合类型之广，又具有专业类型之精，是零售企业中的骨干企业，起着主导作用。

4. 连锁商店

在我国，连锁商店是一种新的商业组织形式，是由某一零售企业组织和控制的商业集团。它起源于本世纪六十年代美、日等国，后来在西欧很多国家普遍发展。连锁商店组织的主要特点是管理标准化。它大致分为三种类型。

(1)高度集中型。即统一店名、统一组织货源、统一管理和核算，一切经营活动都由本部统一指挥，以树立统一的商店形象。

(2)基本集权型。把一部分经营管理权交给各地派生机构，实行独立核算、自负盈亏，店领导则由本部派专人担任，盈利由本部参加分红。

(3)合同型。把一部分小店组织起来，建立合同连锁关系，即由本部统一供货、统一商标、统一包装、统一价格，自负盈亏，利润则由本部按比例分成。

连锁经营的核心就是规模经营。通过这种形式，可以将众多分散化的经营机构组织起来，形成大规模的销售网络，不仅有利于增强中小型零售企业的竞争能力，促进商品流通企业管理的现代化，

而且也有利于流通产业结构的优化。

5. 专卖商店

专卖商店,是通过契约形式,对某种名牌产品,获得特许专卖权的,独立经营的零售企业。特许专卖权所有者,是指某些实力雄厚、技术力量强,掌握了产品资源或发明专利,生产的产品质量高,属名牌特色产品或服务,享有盛誉的著名企业。企业在确定为专卖商店后,须统一使用特许人的商标、招牌、所经营的商品和服务技术要求,实行经营方式高度标准化。特许人则应向特许专卖者提供货源保证及技术培训、通融资金等方面的服务。

6. 超级市场

超级市场又称自选商场。它的特点是:在营业场所不设售货员,商品敞开陈列在货架上,实行定量包装,标明商品名称、产地、规格、数量和价格,有的还写明用途、使用和保管方法,便于消费者自选自取和携带,在出口处结算付款。超级市场多数经营食品,也有经营日用工业品、家用器皿和书刊的。它可以使消费者一次购买较多的商品,减少购买次数,节省购买时间;又能够减轻售货员的劳动强度,提高工作效率,减少差错事故,保证货款安全。因此,显示了一定的优势,深受消费者的欢迎。我国的超级市场一般有两种类型:一是以经营国内外名牌、高档商品为主,其环境、设施、供货方式能反映现代企业服务与管理的经营特色;二是以大众商品为经营目标,以货物齐全、价廉物美、方便快捷、讲究科学管理为经营特色。

7. 邮购商店

邮购商店是指免费或低价向消费者寄送包括商品目录样本、传单等资料及详实的宣传品,而后根据消费者订单邮寄商品的非门市的零售商业企业。此经营方式适用于书刊、音像制品、时装和小型家电设备、电子商品等。一些大型零售企业和连锁店、专卖店,一般均设有这种邮购部。

第二节 零售企业部组

一、部组的概念

零售企业的部组,是企业的重要组成部分,是企业的基本经营单位和经济组织,是零售企业经营管理的基础,是直接组织商品流通、为消费者服务的第一线。零售企业所担负的商品流转任务,最终通过部组去完成。因此,部组各项工作的好坏直接影响着零售企业的管理和效益。

部组是适应一定规模的零售企业经营分工的需要而产生的。零售企业经营是在一定社会再生产条件下,以消费需求为出发点,借助一定的经营要素,运用适当的经营战略,通过完整的经营过程,实现商品从生产、流通领域向消费领域转移,并取得最佳经济效益的经济活动。企业经营是一个综合的概念,其不仅指购销运存环节,还包括与商品买卖过程相关或直接为其服务的各项经济活动。零售企业从事经营,组织商品流通,需要将资金、商品、物质技术设备和人员等要素有机地协调和组织起来。从事这项繁杂的商业劳动,如果没有统一指挥和分工协作,就不能充分地发挥人力、物力、财力的作用,取得最好的经济效益。

零售企业为了有效地组织、指挥、控制经营活动,完成其所负担的经营任务,实现企业的经营目标,就必须根据企业的客观条件和实际需要,按照一定的原则设置必要的业务经营组织机构。在我国,自五十年代起就逐步形成了“统一领导、分级管理、部组为基础”的零售企业管理体制,使部组在零售企业经营管理中居十分重要的地位。

零售企业的部组就是按统一领导、分级管理的原则,根据商品经营范围、经营规模以及管理的需要划分的直接从事业务经营活动和部分管理活动的基层经营单位。

部组作为零售企业开展经营活动的基层职能组织,是企业进行购销运存和各项管理工作的实际承担者,具有业务经营和管理的职能。

部组的经营职能,是指从事零售商品购销活动,完成所担负的业务经营活动,运用其拥有的经营权力,制定经营策略和经营决策,将一系列相应经营措施付诸实施。部组的管理职能,是指部组对其业务经营过程以及与之相适应的人力、财力、物力和信息等要素,进行有效的计划、组织、指挥、控制和协调,以求得以最小或最低的劳动占用、劳动耗费取得最大的经济效益。

部组的经营与管理两个职能中,经营是首要的、基本的,管理则依存于经营。如果不从事经营,就无需进行管理。同样,经营也离不开管理,若不科学地组织管理和利用部组的人、财、物,经营策略、决策、计划就不能圆满实现,经营就将陷于混乱而无法正常运行,因此,我们说管理是决定经营成败的关键。所以,零售企业部组必须正确处理两种职能的关系,既要抓好经营,又要抓好科学管理,既经商又理财,使两种职能协调一致、相互促进,使二者的作用都得以充分发挥,以取得最佳经济效益。

二、部组在零售企业中的地位和作用

部组是零售企业的基层组织,处于零售企业经营、管理和服务的第一线。零售企业的各项经营、管理任务,都要落实到每个部组才能得以实现。因此,部组是零售企业的基础环节,在企业及其经营管理中具有重要作用。

第一,部组是零售企业进行经营活动的基本单位,是决定企业兴衰的关键。部组处于零售企业经营、管理、服务的第一线,直接担负着向消费者销售商品的任务。整个企业的经营任务由各个部组共同承担完成,部组经营状况的好坏,管理工作的优劣,直接影响和决定着企业总任务的完成。企业把预定的经济指标具体落实到每个部组及个人,通过部组的日常控制、监督,确保各项经济指标

的完成和超额完成,企业的总目标和任务才能得以实现。

第二,部组管理是零售企业管理的基础,部组是一切工作的落脚点。企业各方面的管理工作都要落实到部组,企业的各项管理制度都要在部组中贯彻。作为企业管理基础工作的各项原始记录大都来自部组,它为企业科学管理提供了第一手资料。同时,部组处于企业管理的第一线,企业管理中的薄弱环节也最容易在部组反映出来。要改善企业管理,必须从部组抓起。因此,搞好部组管理是零售企业管理的重要基础和组成部分。

第三,部组是企业对外交流的重要窗口和前沿阵地,担负着社会主义精神文明建设的重任。部组处于商品流通的终端环节,是直接为消费者服务的基层经营单位。商品通过部组同广大群众见面,消费者的各种生活需求也要从这里得到满足。处于流通领域终端环节的部组是零售企业对外交流的前沿阵地,是商业企业精神文明和企业形象的窗口,企业的服务态度、服务质量、职业道德水平,都在这里得到体现,抓好部组经营管理,对社会主义物质文明建设和精神文明建设,都有着非常重要的意义。

第四,部组是企业开展民主管理的基本单位,是领导与职工联系的纽带。企业的广大职工在经营活动中是直接的经营管理者,他们既经营又管理,从而直接地、正确地、及时地反映企业经营过程中的具体情况,促使企业及时发现问题,采取措施改善经营管理,提高服务水平。通过部组的日常管理,把企业的专业管理与群众管理具体、有机地结合起来,从而有利于职工发挥主人翁作用。同时,领导制定的计划和各项制度都要通过部组具体贯彻落实;职工的意见、建议和要求可通过部组反映给领导,从而使部组成为密切干群关系,沟通和加强领导与群众关系的纽带。

三、部组的职能类型

部组是零售企业从事经营与服务活动的基层组织,其工作基本上集经营、服务、管理职能于一身。每一部组的经营对象、经营范