

纺织品 零售业务技术



内 容 提 要

本书主要介绍纺织品零售行业中级营业员必需熟悉和掌握的业务技术知识。主要内容包括: 纺织品品种经营范围和服务项目; 有关商品进、销业务知识; 业务操作基本功; 开裁各种简易衣片方法; 为顾客计算用料的服务技能知识; 棉布、化学纤维织品、绸缎和呢绒等商品实用基础知识以及商品养护保管知识等。最后附有“上海市纺织品零售行业中级营业员业务技术考核标准和考核暂行实施办法”。

本书力求通俗、实用, 并附有操作技术图片说明, 是一本培训和辅导纺织品零售行业中级营业员的参考教材。

本书主要供纺织品零售行业的营业员和管理干部学习业务技术知识参考, 也可供对纺织品知识感兴趣的广大读者参考。

纺织品零售业务技术

傅杰英 袁寅豪 宋伟立 姜海麟

上海科学技术出版社出版

(上海瑞金二路 450 号)

新华书店上海发行所发行 江苏扬中印刷厂印刷

开本 787×1092 1/32 印张 11.875 字数 262,000

1984 年 10 月第 1 版 1984 年 10 月第 1 次印刷

印数 1—9,100

统一书号: 15110·2348 定价: 1.10 元

序 言

纺织品零售商业,是与国计民生、人民物质文化生活关系极其密切的主要行业之一,担负着满足广大消费者对棉布、化纤、呢绒、绸缎等各大类纺织品的供应任务。随着纺织工业的蓬勃发展和人民生活水平的日益改善,纺织品在数量、质量、花色、产品结构规格等方面不断发展和变化,特别是化纤新品种、新花色层出不穷,纺织品市场已呈现一派绚丽多姿,丰富多采的新气象。

面对上述情况,零售商店做好商品进销业务,满足消费者对纺织商品的需要,提高企业经济效益,是一个十分重要的问题。处在进销业务第一线的营业员,熟悉商品供应办法,执行国家方针政策,懂得各种商品知识,学会替顾客计算用料、开裁各种衣片和熟练地运用售货过程中的各项业务操作技术,又是对企业做好进销业务、满足消费需要、加速商品流通、提高企业经济效益的关键。

这本册子的出版,目的是为了¹提高纺织品零售环节广大营业员的业务技术水平,为改善职工队伍素质而作的一点努力。职工业务技术水平的高低,不仅直接反映到企业各项经营指标的完成情况;也是反映了一个企业的管理水平。当前,调动纺织品零售商业职工的积极因素,使其掌握熟练的业务技术知识,对做好市场供应,满足消费需要,加速四化建设是十分必要的。

这本册子的内容,概括了零售商店在进货、销售业务中的

基本知识;商品供应、物价管理知识;商品保管养护知识;计算用料、开裁衣片、小商品等服务技能知识;以及四大类纺织商品基础知识等。编写该书的指导思想是以实用技术为主,目的是使营业员在站柜台,接待顾客时记得住,用得上。如商品知识方面,我们侧重于介绍纺织原料、织物组织、一般常用染料性能和各类品种的组织规格、性能特点、使用养护等知识,至于商品繁复的生产工艺过程则一略而过,便于营业员在接待顾客时宣传介绍商品,当好“参谋”。此外,本书也可供考核等级营业员、培训辅导青年职工业务技术时的参考。对于广大消费者来说,在挑选购买纺织品衣料时,熟悉算料、开裁衣片方法,了解商品的性能特点,使用养护知识,增长对纺织品的兴趣,也是颇为有益的。

本书编写过程中,承上海纺织品采购供应站工程师戚嘉运同志对商品知识的编写提供了有益的意见;计算用料,开裁衣片部分得到上海市纺织品行业衣片研究小组董明海、张鸿年、黄永龄、傅逸青、王伯南、张根棠、盛全荣等同志;操作技术部分得到黄浦区顾曾杰同志以及丁卜三、黄戊生、裘增芳等同志的指导帮助,在此一并致谢。

本书的编写,分别由傅杰英、袁寅豪、宋伟立、姜海麟执笔,并由傅杰英、袁寅豪总纂。由于纺织品零售业务技术不断创新,编者水平有限,书中缺点错误在所难免,请读者给予指正。

编 者

一九八三年八月于上海

目 录

序言

第一章 纺织品零售业务	1
第一节 概述	1
第二节 进货	5
第三节 销售	13
第四节 储存管理	23
第五节 认真执行物价政策	29
第二章 操作技术	40
第一节 介绍显示商品方法	40
第二节 量布、剪布操作方法	43
第三节 卷布操作方法	50
第四节 抖布操作方法	53
第五节 码布操作方法	57
第六节 折布、装璜包扎操作方法	59
第三章 服务技能	65
第一节 量体	65
第二节 用料计算	69
第三节 套裁衣片技术	87
第四章 纺织品商品知识(一)	144
第一节 概述	144
第二节 纺织纤维分类	145
第三节 天然纤维	146
第四节 化学纤维	158
第五节 纱和线	175

第六节 织物组织及织造工艺	190
第七节 纺织品的染整工艺	208
第五章 纺织品商品知识(二)	240
第一节 棉布	240
第二节 化学纤维织品	257
第三节 绸缎	275
第四节 呢绒	297
第五节 纺织纤维及其织品的鉴别	334
第六节 纺织品的使用保养	340
附录一 主要纺织纤维性能一览表	354
附录二 棉布、化纤布品名代号及其所代表的内容	358
附录三 部分常用纤维、纱线的缩写符号	359
附录四 公制、英制幅宽对照表	360
附录五 棉纱的公制号数折算成英制支数对照表	361
附录六 公制、英制密度对照表	362
附录七 各种织物缩水率	365
附录八 上海市纺织品零售行业中级营业员业务技术考核标准 准和考核暂行实施办法	368

第一章 纺织品零售业务

第一节 概 述

纺织品是人们物质文化生活中的一种重要商品，它还与工业、农业、交通运输、国防、地质勘探、采矿、医疗卫生以及劳动防护等方面有着极密切的关系，在国计民生中占有重要地位。

纺织品零售业务是商品从流通领域进入消费领域的重要环节，它担负着组织商品流通、进行商品交换、满足城乡市场人们衣着用布需要的任务。在“发展经济、保障供给”的总方针和国家计划的指导下，全国的纺织品供应部门正在贯彻以计划经济为主，市场调节为辅的原则，通过购、销、调、存的基本业务活动，安排好纺织品市场，做好纺织品的销售工作，以促进生产发展和满足人民物质文化生活日益增长的需要。

一、纺织品零售业务的经营特点

(一)政策性强，管理严密 纺织商品是国家计划产销商品，从购进到销售的整个企业经营活动和商品流通渠道，政策性较强。销售价格必须执行国家的统一规定，不得任意提价、削价，这就保证了国家对纺织品市场的统一领导和方针政策的正确执行，保证了人们正常的消费需要。

(二)花色繁多，挑选性强 纺织品零售业务所经营的商品，虽然只有棉布、化纤布、呢绒、绸缎四个大类，但是它的品种规格却有成百上千种；同一个品种，花型色泽千变万化，特

别是随着化学纤维工业的迅速发展和大量应用，产品的组织结构发生了深刻的变化，使品种不断更新换代，花型色泽不断推陈出新。消费者选购衣料时，面对绚丽多采、五光十色的商品，一般要从花色、厚薄、价格等方面经过多方面的挑选和比较，才能选中满意的衣料，这就要求零售营业员，必须熟悉商品性能特点和掌握消费规律的变化，热情帮助消费者挑选衣料，当好消费者的“参谋”，做好为人民生活服务的勤务员。

(三)交易频繁，数量零星 零售，顾名思义是零星出售商品。零售部门一方面要从批发部门把工厂生产出来的整包、整匹的商品购进；另一方面又要通过柜台的优良服务，经过千万次的零星交易，把商品直接送到消费者手里。

(四)操作技术，要求较高 由于纺织品零售商业所经营的品种，绝大多数是整包、整匹进货，按尺零星出售的，零售营业员必需对商品进行度、码、卷布整理和量、剪、折迭等技术工作；同时，由于各种织品的布幅宽狭不一、消费者对服装式样要求和各自体型的不同，营业员还需要掌握量体、计算用料和开裁衣片等知识；此外，由于商品质量、等级的差异，国家对不同等级商品的价格、折扣率都有明确的规定，零售营业员要做到按质论价、明码标价、公平交易，必须要掌握商品异状知识和有关次品、等级品折扣规定及其操作技术；在售货操作方面，营业员还要熟练掌握一套介绍显示商品、抖布、码布、卷布、量布、剪布、折布、商品包扎、开单结算等操作技术，其内容比较复杂，技术要求较高。

二、纺织品零售业务范围和主要的服务项目

(一)经营范围 纺织品零售业务以经营人民生活用布为主，经营品种有：

1. 棉布 指以棉花为原料纺纱织成的布。按商业经营

习惯分为原色布、色布、花布、色织布四大类。主要品种有市布、细布、粗布、元布、灰布、蓝布、卡其、华达呢、哔叽、纱卡、红布、漂布、色府绸、灯芯绒、花哔叽、花贡缎、花布、花府绸、花绉布、花帆布、花泡泡纱、线呢、绒布、被单布、提花沙发布及蚊帐布等。

2. 棉花、化纤混纺布 指以各种棉型化学纤维与棉花混纺(或交织)织成的布。主要有涤/棉混纺布,如细纺、府绸、卡其、克罗丁、提花呢、纱罗、条格府绸、印花布、烂花布、色织线呢等;棉/维混纺布,如细布、色布、印花布、被单布等;棉/丙混纺布,如细布、色布、线平布等;棉/腈混纺布,如色布、线呢等。

3. 化纤布 指以各种化学纤维纯纺或混纺织成的布。主要有粘纤布(又称人造棉布),如细布、市布、双经布、色布、印花布、提花布、绉纹布、哔叽等;富纤布,如细布、市布、色布、印花布、色织布等;涤/富混纺或富/涤混纺布,如细纺、色布、印花布、拷花布等;粘/锦混纺布,如凡立丁、华达呢等;涤/粘中长纤维布,如平纹呢、隐条呢、哔叽、华达呢、嵌条呢、提条呢、啥味呢、直贡呢、马裤呢、夹丝花呢等以及涤/腈中长纤维布,如平纹呢、隐条呢、派力司、华达呢、色织花呢等。

4. 涤纶针织布 指以涤纶长丝或弹力长丝为原料,采用针织机织成的布。按所用织机可分为经编(平机)和纬编(圆机)两种;按商业经营习惯分白、色、花、色织四大类;根据织物的用途又可分为外衣布和衬衣布两种。

5. 呢绒 指用羊毛纯纺、羊毛与化纤毛混纺以及化纤毛纯纺,并采用毛纺工艺织成的织品。按商业经营习惯分为精纺呢绒,如哔叽、华达呢、啥味呢、花呢、凡立丁、派力司、直贡呢、马裤呢、巧克丁、旗纱等;粗纺呢绒,如麦尔登、大衣呢、海

军呢、制服呢、大众呢、法兰绒、粗花呢、女式呢等；以及长毛绒和驼绒四大类。

6. 绸缎 指以厂丝、农工丝、土丝、绢丝、绉丝、柞蚕丝及化学纤维长丝(粘胶丝、涤纶丝、锦纶丝、丙纶丝、铜氨丝)等为原料混纺或交织而成的各种绸类、缎类、绒类及被面类织品。按商业经营习惯分为七大类：

(1) 桑蚕丝绸类(又称真丝绸) 主要品种有电力纺、双绉、乔其纱、花绉、绉缎、苎纱等。

(2) 合纤绸类 主要品种有涤纶绸、尼丝纺、特纶绉、弹涤绸、凉双绸、聚合绸等。

(3) 绢丝绸类 主要品种有绢丝纺。

(4) 柞丝绸类 主要品种有柞丝绸、柞丝哔叽等。

(5) 人造丝绸类 主要品种有无光纺、有光纺、彩条纺、人丝乔其纱、粘丝绫、美丽绸、立新绸、人丝软缎、利亚绒等。

(6) 交织绸类 主要品种有棉线绫、棉纬绫、朝阳葛、织锦缎、乔其丝绒等。

(7) 被面类 主要品种有真丝被面、软缎被面、织锦缎被面、线绉被面、印花被面及绣花被面等。

纺织品零售商业按照行业历史与传统习惯，还兼营丝绵、驼毛、夏布等；在纺织工业比较发达的今天，零售商店还兼营人造革、化纤毛绒及无纺厚绒等。

(二)主要服务项目

1. 设立衣片、小商品柜 小商品是指鞋面布、鞋夹里、滚条、袋布、领衬布、电视机套、缝纫机套及枕套等。尽管每种商品的售价金额很小，但对消费者却是不可缺少的，如消费者买了裤料必须配袋布；买了鞋面必须配鞋滚条；买了衬衫料必须配领衬布等。它是方便消费，服务消费的一项重要内容。

衣片分精片和粗片两种,常见精片品种有儿童田鸡裤、倒穿衣、背带长裤、娃娃衫、长袖衬衫、短袖衬衫、方便裤、婴儿毛衫裤;还有成人平脚短裤、长衬裤、喇叭裙、睡裙等。顾客购买精片后经过缝纫就可穿着,既省料,又省钱、省时。常见粗片品种有男、女西长裤、男西短裤、短衬裤等。有时顾客选中合适的衣料后,还可当场开裁、随开随买,用27寸布幅开裁后的女西长裤一般体型每条只要4.5尺料就够了,若零剪料则需要6尺,可节约用料1.5尺,因此又称“省料衣片”。

一般商店都设有衣片、小商品专柜,并实行“四定”,定人员、定柜台、定经营品种、定销售指标,使衣片、小商品经常有卖,方便消费。

2. 代计算用料 顾客选购衣料时,由于缺乏裁剪等知识,往往很难确定购买数量,为此营业员要坚持算料售货的服务传统,为顾客精打细算,做到问清用途,先量体后算料,算准再剪;在不影响排料裁剪、服装式样美观的前提下,力求算料准确、够用。

3. 代客配料和办理函购业务 当顾客购买衣料后,数量不够成衣时,营业员要尽力协助解决困难,代为配足。函购是为外地顾客来函购买而设置的服务项目,办理函购业务的一般都是信誉卓著的名店、特色店,有的商店还接受国外顾客委托,办理函购邮寄。

第二节 进 货

进货是零售商店经营活动的起点和基础。进货必须按照商品流通规律的要求,以提高企业经济效益和满足消费者需要为前提,合理使用资金,加强经济核算,对市场供求情况进

行调查研究,了解生产和消费的变化,在规定的经营范围和经营能力内,根据市场需要,本着勤进快销,以销定进的原则,把质量优良、花色新颖、价格合理的适销商品及时购进。因此,进货工作在企业进、销、存业务经营活动中占有十分重要的地位。

一、进货原则

进货原则是勤进快销,以销定进。进货要服从销售,并为销售服务。要因店制宜,根据地区特点,消费水平,商场规模,经营能力和条件,在明确商店性质和服务对象基础上,确定企业经营的品种,不能片面追求高档商品而忽视中、低档商品的经营,给顾客带来不便。进货还要根据不同季节商品的销售特点和货源情况,从满足消费需要出发,合理使用资金,灵活掌握,采取不同的进货办法。

1. 对供求平衡、货源正常的商品,在保证供应的前提下,采取“以销定进”的办法,勤进勤销,多销多进,少销少进,加强调查研究,掌握市场销售规律。

2. 对货源供应不足的紧俏商品,服从计划分配,并积极开辟进货新门路、新渠道,争取计划外货源。

3. 即将上令的季节商品,要季前快进;热销品种而库存少的要多进;库存较多的一般商品要慢进;即将落令商品要少进;销小存多的商品不进。总之,要多品种、小批量,保持花色新,均衡进,勤进快销,常年有卖不脱销、不积压;并保持合理的周转库存,以扩大商品流通,加速资金周转。

4. 对工业部门生产的新产品要积极试销,指导消费,为产品不断推陈出新,升级换代创造条件。

5. 对批发积压商品,要积极宣传,扩大推销,加速商品流通。

二、进货方法

(一)建立“商品目录” 建立“经营商品目录”和“必备商品目录”，在零售商店经营活动中也很重要。经营目录是指商店经营的品种范围；必备目录是指商店必须保证供应的商品。目录是在结合商店的经营范围、地区特点、并考虑商店经营特色和附近地区同行业的经营分工基础上制订的。正确制订经营商品的目录，可以防止盲目采购、跨行业经营、重大轻小、重整轻零等错误倾向，有利于改进进货工作，提高进货质量。

(二)加强市场预测 市场预测是和商品生产紧密相连的，是商品经济发展的必然产物。我国现阶段的商品经济是建立在社会化大生产基础上的，市场规模日益扩大，市场信息瞬息万变，如果不加强市场预测，就不可能掌握社会购买力和商品可供量的相对平衡；就不可能了解市场的需要，及时调节市场供求矛盾；企业就会处于盲目经营状态。纺织品花色品种繁多、规格各异，要了解花色品种在市场上的升降趋势，社会购买力投向，附近地段消费规律变化，那些品种畅销、那些品种一般、那些品种滞销，就要搞好市场预测和进行市场调研，掌握市场信息情报，从而进一步加强进货管理和组织适销商品进货。

市场预测的方法，一般常用的有以下几种：

1. 经验判断法 这种判断法在很大程度上取决于判断者对市场情况的经验知识、业务水平、分析能力和所掌握的资料。这种预测方法运用得比较普遍，不足之处是带有主观性，容易受判断者主观情绪的影响。如在市场形势一片大好或市场出现疲软、某些品种积压的情况下，判断者对市场预测都会出现乐观或悲观的情绪。因此，判断者不论在任何情况下，都要保持冷静客观的头脑，在复杂的市场变化中见细

微；要综合各种因素，对市场变化的规律性进行比较客观的分析和认识，防止主观片面性；要不断总结预测的经验教训，提高预测分析水平。

2. 调查综合法 这种方法要直接占有资料，对市场情况进行了解。方法有召开附近居民座谈会；对不同阶层、经济收入不同的顾客进行购买纺织品投向的典型调查；在接待顾客时，要倾听顾客对纺织品花色品种的需求意见；在展销活动及日销、月销的商品动销情况中分析各种织品的市场销售升降趋势。在此基础上，对市场需求作出比较准确的预测。

3. 相关预测法 是在了解各种织品在市场上供求的内在联系后，运用相关分析比较的理论，判断相关商品在市场的变化趋势的一种预测方法。如属同一品种的织物，由于原料、工艺、组织规格、花型色泽、价格等各不相同，在市场上的销售趋势也不相同，通过分析来确定那些品种畅销该多进，那些品种滞销该少进或不进；或者此长彼减，此减彼增。根据品种在市场上的销售情况进行相关预测，容易收到较好的效果。

4. 统计预测法 是一种根据积累的大量历史资料来分析市场销售趋势的定量分析预测方法。运用历史资料的演变情况推测品种在市场的变化，以绝对数、相对数、平均数、指数变动等方法预测市场品种供求的发展速度，并与同期该品种在数量、质量上的需求变化进行统计分析，这是常见的预测方法。

(三)学会库存结构分析、指导进货 所谓库存结构，就是指商品的库存质量。库存质量好与坏，结构是否合理，在一定程度上也反映了采购进货工作的好与坏。

分析库存结构主要是分析花色品种是否齐全；有无脱销、积压的品种；库存总额是多还是少；与正常销售状况是否相适

应；分析商品库存中热销、一般、滞销品种各占的比重。通过分析，确定那些品种该多进、快进；那些品种该少进、不进或慢进。

总之，通过库存结构分析来指导进货，达到库存家底心中有数，防止进货盲目性，对扩大商品流通，加速资金周转，提高企业经济效益很有好处。

三、进货验收

进货验收制度是商品进入零售商店的第一道环节，是排除因外部差错事故而导致本企业帐货不符的重要环节，切不可忽视麻痹，马虎了事。因为织品在出厂时，有时也会出现数量不准、质量漏验等情况，因此必须坚持执行验收制度。

(一)验收手续

1. 单货核对 根据发票(寄存单、调拨单)认真核对货号、品名、规格、等级、数量等内容；在进行单货数量核对的同时，对织品的外观质量要认真检验。对一次来货数量较多来不及验收细数的，一般先验大件。如果原件拆包(保留一道绳索)，先找码单，复点段数，在码单与段数相符的基础上才全部拆开整包。若是散装匹头，要度码点页，呢绒等双幅品种，要拉码复量，坚持做到商品未经验收不进仓、不上柜。

2. 自提自运商品进店时，要有专人过目复点验收；出厂零布必须坚持分批、分件复码，做到档次清，段头清，复尺清；填写复尺溢缺转帐单，要按实数入帐处理。

3. 进货验收无误后，由验收人员与进货员在进货发票、寄存单、调拨单上共同签章，财会部门才可凭证入帐付款。

4. 商品进货管理应设立进货登记簿，寄存商品登记簿，厂零记录簿，异状商品处理登记簿。发现差错，异状处理必须抓紧联系，防止责任不清或无人负责、无从查考等弊病。

(二)划码方法 划码验收既是织品的长度和质量验收,又给商品盘点带来方便,减少了盘点时的拉布、量布、卷布等重复劳动。

划码工作要根据各种纺织品的特点采用不同的方法,才能达到准确、迅速和省力的要求。通常运用的划码方法有:度

划码、拉划码和尺划码三种。

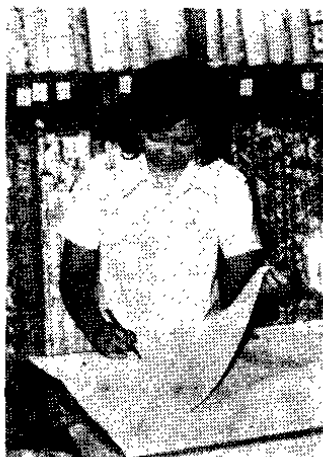


图 1-1 度划码

1. 度划码 将整匹织品平摊在台上,先用尺复核码幅是否正确,然后再点验布匹的页数和总数量是否相符,其操作方法如图 1-1 所示。

度划码的方法比较简单,一个人即能操作,速度快,但是划码不十分精确,一般大路商品均采用度划码的方法。

2. 拉划码 这种方法通过固定的度量记号,边拉边划,由两个人同时操作,操作方法如图 1-2 所示。

拉划码虽花劳动力较多,但准确性较高,一般质地厚实的织品均可采用这种方法。

3. 尺划码 将织品平放在台面上,进行逐尺复量,也需两人配合进行,操作方法如图 1-3 所示。

尺划码的方法比较精确,但速度较慢,占用面积较大,大

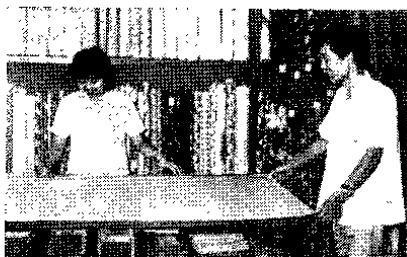


图 1-2 拉划码



图 1-3 尺划码

部分呢绒和质地松软、伸缩性较大的绸缎，如乔其纱、立绒等采用这种方法。

(三)悬吊票签 通过商品验收、划码等程序后，还要制作商品票签和悬吊标签，每匹(段)布悬吊一只票签。

票签是纺织品明码标价的主要形式，也是商品的一块“宣传牌”，便于顾客识别商品名称、组织规格、价格、产地等，有利挑选。商品不串票签不得上柜销售。

票签用竹片或硬纸板制成，长约 6 厘米，宽约 4 厘米(呢绒票签还要大些)，然后再贴上填写好的票签纸。