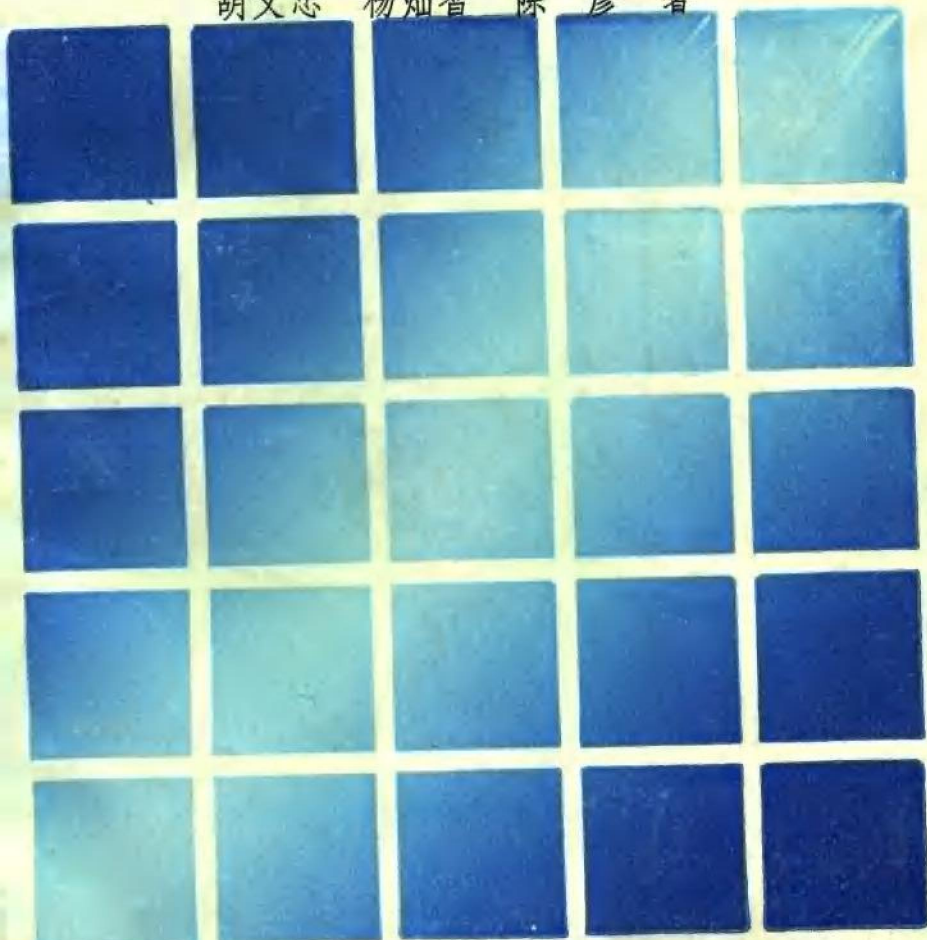


现代经商 200题

胡文忠 杨灿智 陈彦 著



现代经商二百题

胡文忠 杨灿智 陈彦 编著

西南财经大学出版社

责任编辑：沈元瀚 高 勇

封面设计：潘令宇

现代经商二百题

西南财经大学出版社出版 (成都市 光华村)
四川省新华书店发行 西南财经大学印刷厂印刷

787×1092毫米 1/32 印张 9.625 字数190千字

1987年1月第一版

1988年1月第一次印刷

印数：1—13,500册

书号：ISBN 7-31017-057-0/F·45

定价：1.95元

前 言

随着我国“对外开放，对内搞活”方针的进一步贯彻执行，流通领域改革的推进，越来越多的商业企业实行承包、租赁、联营，越来越多的农民、城镇青年、离退休干部等开始步入商品流通领域，从事商品经营工作。本书的目的就是要为这些经营者提供经营的基本技巧和艺术，提供一些实用方法。但愿本书也能为不经商而从事经济管理、经济研究等部门的同志提供参考，对他们的工作有所帮助。

本书以技巧为主，兼有知识性特点。全书分为五部分，第一部分属于经商基本技巧和基本知识部分，包括了解商品、办理执照、布置商店、认识市场、对待消费者和当好经营人员等内容。第二部分属于商品经营技巧和方法部分，包括如何经商、掌握市场、打广告、谈判、竞争、签合同及处理纠纷、商品经营分析等内容。第三部分属于经商宏观控制调节方面知识和技巧，包括物价、税收、保险和商业财务的政策等内容。第四部分属于经营策略的现代知识和技巧，包括信息、咨询、预测、决策和如何租赁承包企业等内容。第五部分是对外贸易和今后发展趋势知识。

本书由杨灿智同志编写了市场、消费者及物价问答部分；陈彦同志编写了商品、商店、办执照及经营者问答部分；胡文忠同志编写了其余部分，并负责总纂工作。

由于时间仓促，水平有限，加上目前正处于商业体制改革时期，许多新的东西还未被我们认识，本书难免有错误和不当之处，恳切希望读者批评、指正。

编 者

1987年9月

目 录

第 一 部 分

商 品

1. 什么是经商? (1)
2. 经营商品的一般原则是什么? (1)
3. 我国现行商品流通有哪些渠道? (2)
4. 商品有哪些种类? 有何特点? (3)
5. 农副产品经营有何特点? 经营中应注意什么问题? (4)
6. 日用工业品的市场特点是什么? 经营中应注意什么问题? (5)

商 店

7. 商店有哪些类型? (6)
8. 商店如何选址? (8)
9. 小商店常遇的问题是什么? (9)
10. 如何布置橱窗? (10)
11. 店内陈设应注意哪些事项? (11)
12. 零售商品如何陈列? (12)
13. 商店的人员设置及其职能如何? (14)
14. 商店营业圈如何计算? (15)

办 执 照

- 15. 营业执照有何种类？如何刊刻营业用章？如何开立帐户？……………（16）
- 16. 营业执照登记有哪些主要项目？如何登记？…（17）
- 17. 如何申请登记执照？……………（17）
- 18. 办理营业执照应注意些什么？……………（18）
- 19. 登记开业后登记内容需要变动的如何更改？哪些属于违法经营活动？……………（19）

市 场

- 20. 什么是市场？……………（20）
- 21. 什么是卖方市场？什么是买方市场？……………（21）
- 22. 企业如何适应卖方市场向买方市场的转化？…（22）
- 23. 什么是消费品？如何分类？什么是消费品市场？……………（22）
- 24. 什么是生产资料？如何分类？什么是生产资料市场？……………（23）
- 25. 消费品市场和生产资料市场有哪些区别？……（24）
- 26. 什么是服务市场？有何特点？……………（25）
- 27. 什么是超级市场？如何经营？……………（26）
- 28. 什么是贸易中心？有何特点？……………（27）
- 29. 什么是批发商业？有何特点？……………（28）
- 30. 什么是零售商业？有何特点？……………（29）
- 31. 什么是黑市？……………（29）
- 32. 什么叫集市贸易？……………（30）

消 费 者

- 33. 什么是消费？什么是消费者？ (31)
- 34. 什么是消费需要？什么是需要层次？ (31)
- 35. 什么是潜在需求？如何挖掘潜在需求？ (33)
- 36. 什么是消费者的购买动机？ (33)
- 37. 如何掌握消费者的购买类型？ (34)
- 38. 什么是消费流行？ (35)
- 39. 什么是市场细分？ (36)
- 40. 怎样赢得小顾客？ (37)
- 41. 怎样使新婚顾客满意？ (37)
- 42. 怎样接待好老年顾客？ (38)
- 43. 怎样接待好农村顾客？ (39)
- 44. 怎样接待好工人顾客？ (40)
- 45. 怎样接待好家庭主妇？ (41)
- 46. 怎样对待参观顾客？ (41)
- 47. 怎样对待病残顾客？ (42)
- 48. 怎样接待好急需顾客？ (43)
- 49. 怎样接待好特别需要顾客？ (44)
- 50. 怎样对待退货和找后帐的顾客？ (44)

经 营 者

- 51. 有效管理者应做到哪些事？ (45)
- 52. 领导决策中应忌些什么？ (46)
- 53. 经理的职责是什么？当经理应具备什么能力？ (47)

- 54. 如何当好经理? (48)
- 55. 经理如何与职工保持协调? (49)
- 56. 推销员的职责是什么? (51)
- 57. 如何当好推销员? (51)
- 58. 采购员应具备哪些素质? (52)
- 59. 如何做好店员? (53)
- 60. 经营者必备的“八种观念”和“六大意识”是什么? (54)

第 二 部 分

商 品 经 营

- 61. 经商如何施用“三十六计”? (56)
- 62. 什么是不做生意的“生意经”? (57)
- 63. 商品购进的方针和原则是什么? (57)
- 64. 怎样掌握商品的寿命周期? (58)
- 65. 怎样选择进货方式? (60)
- 66. 怎样选择进货渠道? (60)
- 67. 怎样选择最佳进货数量? (61)
- 68. 商品购进时机如何选择? (63)
- 69. 如何确定商品最佳库存量? (64)
- 70. 何时销货为最佳? (66)
- 71. 开展销会应注意哪些问题? (66)
- 72. 承办展销和参加展销应做些什么工作? (68)
- 73. 交通不便地区不宜经营哪些商品? (69)
- 74. 如何经营难于运输的商品? (70)

- 75. 发货有哪几种形式? (70)
- 76. 包装设计中应注意哪些问题? (71)
- 77. 如何搞好商品包装? (72)
- 78. 商品入库有哪些程序? 如何操作? (73)
- 79. 入库商品如何安排储存? (73)
- 80. 如何接受市场委员会的指导? (75)
- 81. 商业活动中要制止哪些不正之风? (75)

商 标

- 82. 商标法有哪些主要内容? (76)
- 83. 商标专用权的内容和特点有哪些? (76)
- 84. 怎样注册商标? (77)

广 告

- 85. 商品广告有哪些种类? (80)
- 86. 商业广告有哪些作用? (81)
- 87. 广告设计应遵循哪些原则? (82)
- 88. 怎样制作广告? (83)
- 89. 怎样在电视上和报纸上打广告? (84)

经 商 谈 判

- 90. 经商谈判的五知是什么? (84)
- 91. 谈生意应注意施用哪些策略? (85)
- 92. 在谈判中如何安全答话? (86)
- 93. 在谈判时应持什么态度? (86)
- 94. 怎样促使对方作成交易? (87)

- 95. 喊价有何诀窍? (87)
- 96. 讲价的让步技巧有哪些? (88)
- 97. 怎样对付“生米煮成熟饭”的谈判方式? (88)
- 98. 如何对付“商业勒索”? (89)
- 99. 谈判时减少泄密的原则是什么? (89)

社 交

- 100. 社交对经营商品有什么重要作用? (90)
- 101. 如何提高经商者的社交水平? (90)
- 102. 怎样赢得别人的尊重和爱戴? (92)
- 103. 会见有哪些要诀? (93)
- 104. 随着厂长负责制的推行, 商业外交策略如何变化? (95)

竞 争

- 105. 什么是市场竞争? (96)
- 106. 怎样开展市场竞争? (97)
- 107. 哪些竞争属于不正当竞争? (98)
- 108. 致使竞争中失利的因素有哪些? (100)
- 109. 如何对付大商店的排挤? (100)
- 110. 竞争失败后怎么办? (101)
- 111. 当前市场竞争有哪些新特点? (103)

合 同

- 112. 如何订立经济合同? (104)
- 113. 经济合同可以改变吗? (109)

- 114. 经济合同如何变更或解除? (109)
- 115. 如何处理违约? (110)
- 116. 经济合同纠纷仲裁及其程序如何? (111)
- 117. 如何起诉? 怎样打官司? (113)

经 营 分 析

- 118. 商业会计记账程序和规则如何? (114)
- 119. 商业利润及其影响因素有哪些? (115)
- 120. 保本点营业额是怎么回事? (118)
- 121. 怎样降低商品流通费用? (120)
- 122. 商业企业如何开展经济活动分析? (122)
- 123. 商业企业财务分析的主要指标及计算公式是什么? (123)

第 三 部 分

价 格

- 124. 价格有哪些种类? 其内容如何? (126)
- 125. 怎样进行新产品和新花色品种的订价? (129)
- 126. 怎样削价推销积压产品才最合算? (130)
- 127. 什么叫商品差价和购销差价? (131)
- 128. 如何实施地区差价, 批零差价? (133)
- 129. 如何确认质量差价? (134)
- 130. 如何制订季节差价? (135)
- 131. 如何遵守物价纪律? (136)
- 132. 如何运用尾数定价法定价? (137)

- 133. 如何采用分级定价法定价? (137)
- 134. 如何实施需求习惯定价? (138)
- 135. 什么叫铁路运价? (139)
- 136. 什么是公路运价? (140)
- 137. 什么是水运运价? (140)

税 收

- 138. 《国务院关于违反财政法规处罚的暂行规定》有哪些?
些? (142)
- 139. 哪些行为叫“投机倒把”? (142)
- 140. 检查税利的步骤如何? (143)
- 141. 税收违章怎样处理? (144)
- 142. 经商要交哪些税? (144)
- 143. 偷税、漏税是怎么回事? (146)

信 贷

- 144. 银行信贷的基本原则有哪些? (146)
- 145. 银行转帐结算有几种类型? (147)
- 146. 转帐结算应注意哪些基本规定? (148)
- 147. 使用信用证和支票结算应注意些什么? ... (149)
- 148. 商业企业资金的种类和作用是什么? (150)
- 149. 银行怎样对待不同商业企业贷款? (152)
- 150. 如何借贷商业流动资金贷款? (153)
- 151. 零售商店的现金管理如何进行? (155)
- 152. 企业实行抵押品担保有何规定? (156)

153. 个体户怎样在银行开户或贷款? (156)
154. 怎样办理借(贷)款合同公证? (157)

保 险

155. 经商应注意哪些保险法? (158)
156. 参加保险有何好处? (159)
157. 怎样加入保险? (159)
158. 企业财产保险范围有哪些? (160)
159. 保险企业财产损失保险公司负哪些责? 不负哪些责? (161)
160. 发生灾害事故后怎样向保险公司申请赔偿? (162)
161. 保险金额怎样确定? 赔偿有几种计算方式? (162)

商 业 政 策

162. 什么是商业政策? (163)
163. 我国现有商业经济形式的政策规定有哪些? (164)
164. 购销哪些工业品禁止封锁? (166)
165. 购销农副产品有哪些规定? (167)
166. 集市贸易有哪些新规定? (168)
167. 国家对商业财会有哪些规定? (170)

第 四 部 分

信 息

- 168. 如何获得商品信息? (173)
- 169. 如何加工信息? (174)
- 170. 如何使用信息? (175)
- 171. 什么是信息量? 如何计量? (177)
- 172. 怎样衡量经济信息的价值? (178)

咨 询

- 173. 什么叫商业咨询? 有何作用? (179)
- 174. 现代咨询机构的特点如何? (179)
- 175. 经营商品需要哪些咨询? (180)
- 176. 如何进行咨询? (181)

预 测

- 177. 预测市场趋势对经营商品有什么作用? (183)
- 178. 如何进行经商预测? (184)
- 179. 如何对待预测误差? (186)

决 策

- 180. 商业企业经营决策的种类和作用如何? (187)
- 181. 如何进行商品经营决策? (188)

租赁·承包·联营

- 182. 如何租赁商店? (189)
- 183. 如何承包商店? (191)
- 184. 企业承包应注意哪些基本原则? (192)

185. 什么叫招标、投标、开标? (193)
186. 如何联合经营商店? (195)
187. 联合经营失败的焦点在什么地方? (197)

第五部分

对外贸易

188. 对外贸易企业涉外人员应注意哪些事项? (199)
189. 对外贸易商品成交有哪些主要依据? (199)
190. 对外贸易有哪些方式? (201)
191. 扩大出口商品销售主要采用哪些方式? (201)
192. 对外贸易谈判有哪几种艺术? (202)
193. 我国进出口关税条例有哪些内容? (203)
194. 我国涉外经济合同法内容有哪些? (203)
195. 出口商品外汇留成办法主要内容有哪些? (204)
196. 什么是外汇兑换券? (204)

发展趋势

197. 今后几年市场“热点”主要是哪些? (205)
198. 今后年轻工行业开发哪些新产品? (206)
199. 今后几年消费领域哪些可开拓? (207)
200. 哪些新技术产品有发展前途? (209)
201. 国家“星火计划”重点开发哪些技术(产品)? (213)

202. 如何经营高度技术产品?	(214)
203. 哪些产品适合中小企业经销?	(215)
204. 哪些是有发展前景的新行业?	(216)
205. 今后二十年我国宏观经济发展的前途如何?	(219)
206. 当今社会发展对未来人的影响如何?	(220)

附 表

1. 营业税
2. 所得税
3. 特别税
4. 地方税
5. 中国工商银行现行存款、贷款利率
6. 中国工商银行信托部存、贷款利率
7. 邮电部邮政资费
8. 邮电部电讯资费
9. 中国民航、水运主要航线旅客、行李、货物运价
10. 铁路货物运价
11. 民事诉讼、公证收费标准
12. 四川电视台国内广告收费标准
13. 《信息报》广告刊登办法及收费标准
14. 信息社会和农业社会、工业社会之比较