

三毛学经营系列之二

智行天下

经营基础知识

JINGYING JICHU ZHISHI

王雪峰 主编



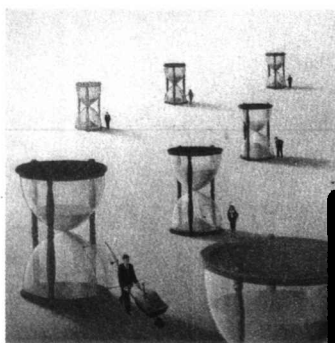
企业管理出版社

三毛学经营系列之二

智行天下

经营基础

主编 王雪峰



江苏工业学院图书馆藏

JINGYING JICHU ZHISHI

企业管理出版社

图书在版编目(CIP)数据

经营基础知识/王雪峰主编. —北京:企业管理出版社, 2006

ISBN 7-80197-493-X

I. 经... II. 王... III. 商业经营—基本知识 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 078937 号

书 名:经营基础知识

作 者:王雪峰

责任编辑:杜 敏

书 号:ISBN 7-80197-493-X/F. 494

出版发行:企业管理出版社

地 址:北京市海淀区紫竹院南路 17 号 邮编:100044

网 址:<http://www.emph.cn>

电 话:出版部 68414643 发行部 68414644 编辑部 68428387

电子信箱:80147@sina.com zbs@emph.cn

印 刷:开封河大印务有限公司

经 销:新华书店

规 格:787 毫米×1092 毫米 16 开本 18.75 印张 432 千字

版 次:2006 年 9 月第 1 版 2006 年 9 月第 1 次印刷

印 数:3000 册

定 价:35.00 元

版权所有 翻印必究·印装有误 负责调换

前言

美国人曾经进行过一个实验,随便将一百个满怀希望的年轻大学生集中起来,密切地留意他们将来事业的发展,和他们进行一个40年的实验。他们到了65岁,即届退休的时候,发觉了一些有趣的数字。其中29位,早已去世了,换句话说,只有71人,没有被命运和时间所淘汰,完成了实验所需要的时间考验。在这71人之中的43人,虽然活着,但已抵受不了事业或人生命运的打击,在未届退休之前,早已放弃了工作和奋斗的心愿,他们的生活,只有倚仗亲人、朋友或慈善机构的接济。其中的20人仍然要为生活或理想,继续努力工作。剩下来的,只有8位人士,可以达到社会公认的成功阶段。即使是在晚年,经济上,仍然可以独立。

想不想成为这8位成功人士中的一员?

罗伯特·T·清琦(著名投资大师,畅销书《富爸爸·穷爸爸》的作者)讲了一个自己的故事。“有一次,南美洲的一个国家邀请我讲三天的投资课,我用两天半讲经营管理,半天讲投资技巧。他们不解,问我为什么那么吝于讲投资。我告诉他们:至少应当花费80%以上的时间研究经营管理,用20%的时间学习投资技巧,已是绰绰有余!”

本书是为非经营专业的学生学习基本的经营知识准备的,也是为非经营专业毕业的社会人士学习经营基础知识准备的。她是《模拟现代企业管理》一书的姊妹篇。想成为为数稀少的成功人士吗?好好研读她们吧。

本书编写的目的,是为了让非经营专业的学生了解和掌握基本的经营常识,以适应和满足近年来大量非经营专业学生从事经营工作的需要。本书的创意,来源于王建新校长,在编写过程中,自始至终都得到了王校长的关心和支持。同时,学校其他领导和同志们也给予了大力的帮助。在此,我们一并表示感谢。

本书编写人员分工如下:王建新策划,王雪峰主编,并负责编写第六章,刘恒志第三章,胡俊梅第二章,张红第一章,郭朝社第五章,崔新婷第四章。鉴于编者水平有限,加之时间仓促,纰漏之处,在所难免,敬请读者批评指正。

目 录

第一章 商业应备常识	(1)
第一节 商业是怎么来的——商业的产生	(1)
第二节 商业的地位和作用	(9)
第三节 商品流通的环节与渠道	(10)
第四节 商品流通业态与主要交易方式	(21)
第二章 会计基础知识	(38)
第一节 会计的概述	(38)
第二节 会计核算方法	(48)
第三节 银行结算方式	(76)
第三章 经济法律必读	(89)
第一节 合同法	(89)
第二节 工业产权法律制度	(106)
第三节 税收法律制度	(117)
第四章 公共关系浅介	(133)
第一节 公共关系的基本涵义	(134)
第二节 公共关系职能和工作对象	(144)
第三节 公共关系工作程序和公共关系活动模式	(162)
第五章 市场营销揭密	(173)
第一节 市场营销学概述	(173)
第二节 市场细分和目标市场	(178)
第三节 市场营销环境	(182)
第四节 产品策略	(185)
第五节 市场价格策略	(193)
第六节 市场营销渠道策略	(203)
第七节 促进销售策略	(209)
第六章 经营管理初探	(220)
第一节 学习企业管理的意义	(220)
第二节 企业管理的基本理论与方法	(222)
第三节 企业的设立	(236)
第四节 激励与控制	(263)
第五节 个人理财	(276)
基础知识总复习题	(283)

沿河省三毛文化用品有限公司董事会主席黄明之子黄三毛,今年18岁,因成绩突出,社会实践经验丰富,被美国哈佛大学商学院录取为2005级新生。在三毛即将负笈求学之际,三毛公司经过九年的发展,成功挂牌香港联交所,实现了公司经营上的重大突破,为了开拓海外业务,董事会决定,成立美洲分公司,任命坚忍担任总经理,会计学博士杨兰担任财务总监,同时任命三毛担任总经理特别助理,加强分公司的管理工作。

由于三毛此前在公司主要从事研发工作,对公司的整体运作不太了解,会议同时责成公司总经理、董事长黄明教授的学生、工商管理硕士李达担任三毛的培训老师,负责向三毛讲授经营中所必需掌握的常识。

8月8日,早八点,三毛如约来到位于京东市经济技术开发区的三毛大厦,敲开了位于808房间的总经理办公室的房门。

李达已在等候。三毛向李达问了好。三毛从小跟李达混在一起,早就把李达看成了自己的亲叔叔,一家人,所以爷儿俩没有过多的客套。

秘书小姐给李达和三毛分别沏上茶就退了出去。李达交待秘书:没有要事不要打扰。他要给三毛一个安静的环境。

“有关经营方面的常识,你想从哪里学起?”李达问三毛。

“全凭大人做主。”三毛向李达行了一个从电影上学来的抱拳礼。

“你小子,要当领导了,还要贫!”李达照三毛的屁股来了一巴掌“那就从商业应备常识开始吧。”

“好。”三毛收敛起了痞子笑,一本正经地当起了好学生。

第一章 商业应备常识

第一节 商业是怎么来的——商业的产生

“人类历史上,一开始并没有商业,随着生产力的发展,剩余产品开始出现,交易也就产生了。交易离不开市场,有交易必有市场,有了市场,商业也就出现了。”李达说,“我们先来看一看商业产生的历史过程。”

一、商业产生的历史过程

“商业不是从来就有的,它的出现要比人类历史短得多。三毛,你学过历史,在原始社会早期有没有商业?”

“没有。”

“为什么?”

“因为在原始社会早期,生产力非常低下,所生产的产品仅能勉强维持自身生存的需要,很难有剩余,没有剩余就无从交换,专事商品交换的商业自然就不可能存在。”

“对，你理解的很好。”李达肯定道，“原始社会早期，生产力水平极端低下，人们只能本能的聚集在一起，使用简陋的生产工具共同劳动，依靠群体的力量争取生存与发展的基本条件，大家共同劳动，共同消费，过着原始共产主义生活，没有剩余产品，没有交换，也不会有商业的存在。而到了原始社会末期，火的运用，弓箭等工具的发明，使产品日渐丰富。生产力水平有了较大的发展。人们在长期的狩猎活动中，发现可以把某些动物饲养起来并使其繁殖，从而增加新的食物来源；同时在采集植物果实的过程中，发现可以通过种植某些植物来增加这些产品的供应。因所处自然条件的不同，一些部落在狩猎之余，开始专门饲养和繁育动物，逐渐发展成为从事原始畜牧业的游牧部落。另外一些部落则在气候温和、土地肥沃、适宜种植的地区定居下来，专门从事农业生产。人类历史上出现了第一次大分工，即畜牧业与农业相分离。

专业化的分工，大幅度提高了劳动生产率，无论是从事畜牧业还是从事农业，产品都开始有了剩余。游牧部落剩余了肉类、皮毛等产品，农业部落有了吃不完的粮食。而双方都需要对方的产品来丰富和改善自己的生活。不同部落之间的交换就产生了。

最初的交换只在不同部落之间进行，由部落首领主持，交换的也都是公共产品。后来有的部落首领把公共产品据为己有，部落成员也开始将自己分得的或私藏的一些物品用来交换。原始公社制度就在这种交换中，在官员的贪污和社会成员的私心之下瓦解了，这为私有制的产生创造了条件。”

“看来官员的贪污不是现在独有的现象呀！”三毛感叹道。

“官员贪污的危害之大，足可以动摇一个社会制度存在的基础。从原始公社公有制的瓦解和私有制的产生中我们可以清楚地看到这一点。开国元勋陈云同志曾经谆谆告诫：执政党的党风问题是决定党的生死存亡的大问题。历届领导人也都把反腐倡廉视为治国安邦的大事，确有道理啊！”李达附和道。

“随着社会生产力的进一步发展，”李达接着讲道，“特别是金属工具的出现并广泛应用，劳动生产率有了进一步的提高。生产领域被拓宽，农业和畜牧业有了进一步发展。为了满足生产和生活的需要，社会上开始出现许多专门的工匠——木匠、皮匠、铜匠、铁匠等，冶炼、榨油、纺织、酿酒等手工业生产也有了很大的发展，逐渐形成了一种新的行业——手工业。手工业与农业的分离，是人类历史上的第二次大分工。

第二次大分工之后，社会生产主要分为以满足自身需要为主要目的的农业畜牧业，和以交换为目的的手工业两大经济类型。而以交换为目的的生产叫做商品生产。商品生产的发展，促使更多的产品进入到了交换领域，进一步促进了商品交换的发展。自此以后，交换的范围日趋扩大，交换的品种、数量日益增加，交换的次数更加频繁，商品经济开始粉墨登场，出现在人类社会的历史舞台上。

最初的商品交换是由生产者自己承担，在生产者之间进行的。但随着商品生产的发展，交换规模的不断扩大，生产者既要从事商品生产又要从事商品交换，造成时间和精力的大量占用。特别是当竞争增加导致需求不足或产品销路不畅时，用在交换上的时间愈来愈多，占用生产的时间愈来愈长，使生产者疲于应付。为了使生产者能够专心从事

生产,降低生产成本,提高劳动效率,迫切需要有人代替生产者承担起商品交换的任务。与此同时,社会上一些缺乏技术专长不太精于生产而头脑灵活擅长交换的人,发现可以通过代理生产者交换商品赚取利润。于是,一批专门从事商品交换并从中牟利的人,即商人在社会上出现了,并由此形成了一个新的行业——商业。人类历史上出现了第三次大分工——商业与手工业的分离。”

“人类历史上什么时候开始出现商品经济,商业又是什么时候出现的?”看到三毛想打瞌睡,李达突然发问。三毛一激灵,顿时睡意全消:“商品经济出现于第二次社会大分工时,商业出现于第三次社会大分工时。”

“我们来思考一个问题:商品交换必须具备哪些条件?”

“首先必须有社会分工,您刚才讲过人类历史上最初的商品经济是在第二次社会大分工之后出现的。商品是用来交换的劳动产品,商品交换是商品在不同所有者之间的相互让渡和转手。如果没有社会分工,如果所有的人都能生产自己所需要的产品,商品交换就没有可能存在。因此说,必须要有社会分工。

其次是劳动产品要归不同的所有者占有。如果单有社会分工,而没有劳动产品归不同的所有者占有,商品交换也不会产生。因为虽然有社会分工,但是劳动产品如果归全社会所共有,谁需要了就拿来享用,那也就没有交换的必要了。正是因为有了劳动产品归不同的所有者占有这一条,当你需要别人的劳动产品时不能随便拿来享用,只有拿出你占有的别人也需要的劳动产品去交换才能达到你的目的。所以,劳动产品归不同的所有者占有,也是产生商品交换的必不可少的条件。

综合以上分析,我认为,商品交换必须具备两个条件:一是社会分工,二是劳动产品归不同所有者占有。叔叔,您说对吗?”

“你分析的很对,不愧是哈佛才子。”李达赞赏道。“接下来我们再来看一看商业与商品交换的关系。前面我们讲过,商品交换产生于第二次社会大分工,而商业产生于第三次社会大分工,因此,商业是商品交换的发达形式。我们来介绍一下,商业是如何成为商品交换的发达形式的。”

二、商业——商品交换的发达形式

“从历史上看,商品交换相继出现过三种形式,即最初的物物交换,以货币为媒介的商品交换和发达的商品交换。”

(一)直接的物物交换

“三毛,你学过经济政治,人类最初的交换是怎样进行的?”

“人类最初的交换,是用自己的劳动产品直接与别人的劳动产品进行交换,中间没有交换的媒介物。比如:用五只羊换一头牛,或用一只羊换两担谷等。”

“是的,最初的商品交换是直接的物物交换,是商品交换的原始形式。是从商品到商品的交换。这种交换是在生产者之间进行的,体现的是生产者之间的经济联系,交换的目的是满足生产者自身的需要。我们来想象一下,这种交换容易不容易实现?”

“不容易。”

“为什么?”

“这种直接的物物交换只有在交换双方同时都需要对方的产品时才能发生。很可能张三有一只羊,但他需要两担米,到了市场上一看,卖米的人却不要羊,而是要三把斧,这样张三就不能实现交易的目的。也许他要往返多次才能成功。所以,直接的物物交换受时间、空间、场所、心理预期等限制,导致每一次交换行为都是相对独立的,交换的范围狭窄,成交率不高。商品交换的发展一定比较缓慢。”

“你理解的很透彻。尽管直接的物物交换在今天看来很落后,很麻烦,效率不可想象的低下,但在人类历史上,还是大大促进了社会分工的发展,促进了经济的联系和文化的交流。推动了经济的发展和社会的进步。

社会分工的发展,促进了经济的繁荣,交换也就更加频繁,直接的物物交换越来越不适应交换的需要,这样高级的交换形式——以货币为媒介的商品交换就出现了。”

(二)以货币为媒介的商品交换

“社会分工越来越发达,交换由偶然现象逐渐成为一种经常性的经济行为。交换的品种、数量越来越多,范围和规模越来越大。人们为了达成一次满意的交换往往要费很多周折,于是,在交换中交易双方迫切需要也普遍愿意接受一些大家都需要的,或者容易进行再交换的商品,如谷物、布匹等。交换时,人们如果不能直接换回自己理想的物品,就先用自己的物品换成谷物或布匹,再找机会换回所需要的其它物品。同时,生产者所产商品价值的大小,可用换回谷物或布匹的量的多少来衡量。随着交换的频繁发生,逐渐分离出一种人们普遍愿意接受并经常用于交换的特殊商品——一般等价物。这种一般等价物在不同的地区可能不尽相同,在不同的时间也有很大的变化,谷物、布匹、牲畜、工具、贝壳、珠宝、金属等都曾充当过一般等价物,后来这些一般等价物逐渐固定在一些便于携带、容易分割、保存的贵金属上,如金、银、铜等,货币也就产生了。

想一想,三毛,货币的产生对商品交换有什么意义呢?”

“作为商品交换媒介的货币的产生,对于商品交换的发展来讲是划时代的转折,它彻底改变了物物交换的交换方式,在时间和空间上不再要求所取与所予必须同步进行,大大方便了交易的进行,推动了生产的规模化、专业化发展。举个例子:张三是个牧民,以牧羊为生,他需要粮食,他把羊牵到市场上去,就没有必要一定要找到卖粮食的才交易,无论谁需要羊,他都可以交易,只要换回他认可的货币量就行,然后他可以用换回的货币直接购买粮食,也可以把货币贮存起来,待到需要的时候再购回所需的粮食。这样,他所要售出的羊,与他所要换回的粮,在空间和时间上就不必要求一定同步。那么,生产时他可以专心生产,到需要销售时就可以把产品卖出去,换回所需要的货币之后,他可以当即购物,也可以贮存货币,以后什么时候需要什么时候方便再购物。

可以想象,没有了物物交换的困扰,商品交换肯定会以前所未有的速度发展起来。”

“是的,货币的产生极大地推动了商品交换的发展,当交换主要由生产者承担时,以货币为媒介的商品交换叫做简单的商品流通,可用商品—货币—商品(W—G—W)表示,它

比直接的物物交换无论在形式上还是实质上都有了很大进步。归结起来有三点：

首先，交换过程由物物交换的一个阶段，分为卖(W—G)和买(G—W)两个阶段。就像你刚才讲的，张三可以先把自己的商品换回大家都能接受的货币，再在适当的时间和地点购买自己所需要的商品。卖不必同时买，买也不必同时卖；既可以此地买彼地卖，也可以彼地买此地卖，打破了交换的时间和空间限制，给买卖双方更大的灵活性、选择性。

其次，有了价值衡量标准。有了货币作为一般等价物，就有了价值衡量的尺度，有利于等价交换，使交换更加方便。

第三，由于货币的价值量能够分解，卖与买可分开进行，卖给一个人的商品换回的货币可以买回几个人的商品，也可以把卖给几个人的商品换回的货币从另一个人手中买回更贵重的商品，从而使交换关系不断扩大，使交换可以连续不断地进行下去，进一步促进了商品生产和商品交换的发展。

以货币为媒介的商品交换，是人类文明的又一次伟大飞跃。但是，由于专事商品买卖的商人阶层尚未出现，此时的商品交换还处在不发达的初级阶段。”

(三)发达的商品交换——商业

“前面我们讲过，在商品交换的起始阶段，交换的任务是由生产者承担的。随着商品生产的发展，商品流通的规模和范围不断扩大，更多的商品需要在更远的市场之间进行交换，生产者自身已难以承担其全部产品的所有交换任务。经济规律内在的要求，人们追求利益的本能，呼唤着一部分擅长交易的自然人专门在生产者与生产者之间、以及生产者与消费者之间进行中介，这些人越来越多，于是商人和商业就产生了，专门承担起商品交换的任务。我国历史上有许多著名的商人，像先为名商后做名相的吕不韦，像孔子的弟子、七十二贤人之子的子贡，像先是扶助越王勾践灭吴雪耻，然后下海经商，三聚千金而散之的名将范蠡，都是杰出商人的代表。

三毛，咱们来想一想，物质产品是由生产者制造出来的，而商人只进行买卖——即交易活动，并不能增加新价值，那么，商人存在的社会价值在哪里呢？”

“社会经济的发展，促进了第三次社会大分工，专事商品买卖活动的商人从农民和手工业者中间分离出来，并形成独立的行业——商业。商人的出现，对商品交换的发展有两个方面的作用：

第一，它使生产者能够集中时间、精力和财力专门从事生产，节约了社会成本。有利于生产的发展和劳动效率的提高。

第二，专事交易的商人的出现，有利于商品交换的正常进行，扩展了商品交换的范围和规模，促进市场的扩大。因商成市，依市聚商，促进了城市的产生、繁荣和发展。促进了私有制社会的形成和巩固，推动了社会的进步。您说对吗？”

“对。商业，是由千千万万商人从事的行业。商业的产生，标志着商品交换发展到了一个新的阶段，一个与以往截然不同的阶段。买卖活动的性质发生了根本的变化，无论是以物易物的交易，还是简单的商品流通，人们交换的目的都是为买而卖——即为了获得自己所需要的生活用品。而商人从事买卖则是为卖而买，目的是为了获取差价，交换的目的

不是为了满足自己消费的需要,而是为了获得更多的货币。其表现形式为货币—商品—货币($G-W-G'$)。交易过程以买开始($G-W$),以卖结束($W-G'$),先买后卖,为卖而买。

商人的介入,使生产者和生产者之间的关系由直接变为间接。商人在生产者与生产者、生产者与消费者之间充当中间人,促成商品交换。一个商人可以为许许多多的生产者和消费者服务,并适度储存商品,调节供求。使商品交换连续不断地进行下去。因此,商业成为商品流通的组织者,成为生产与消费之间的桥梁和纽带。在现代社会,商业是商品交换最基本、最主要的形式,可以说,没有发达的商业就不会有发达的经济。”

“李叔叔,商人和商业在社会经济中的作用是无可替代的,那么历史上它又是如何发展的呢?”

三、商业的发展

“商业,在历史上产生于原始社会末期,先后经历了奴隶社会、封建社会、资本主义社会和社会主义社会。这些社会制度的经济,按状态划分,可以分为自然经济和商品经济。在这两种经济条件下,商业在社会经济中的地位是不相同的,下面咱们分别来进行讲述。”

(一)自然经济条件下的商业

“在自然经济条件下,商业在社会经济中属于从属地位,经济以农业和畜牧业为主。我国的商业产生于奴隶社会时期,据记载,我国最早的商人出现在奴隶制社会初期的夏朝,商朝开始逐渐形成商业,据今已有三千多年的历史。三毛你知道为什么人们把从事商品买卖的人叫作商人吗?”

“不知道,为什么?”

“据说,周武王于公元前 1027 年伐商,商王朝最后一个残暴的首领纣王兵败之后,仓皇逃回都城朝歌,踉踉跄跄爬上鹿台,蒙衣自焚而死。至此,建国 500 多年的商王朝随之灰飞烟灭。中国历史上第三个奴隶制国家——西周建立。

西周建立之初,为了镇压商王朝奴隶主贵族的反抗,剥夺了商王朝统治集团的土地。这些失地的商朝遗民,为了生存,多数以往来各地从事商品交换为生。因此,我国历史上都把专门从事商品交换的人叫做商人。当然,有的地方也常把商人叫做‘买卖人’、‘生意人’等。这就是‘商人’这一称谓的由来。

在奴隶社会,由于私有制的产生和社会分工的进一步发展,生产门类增多,劳动生产率有了较大提高,因而有了一定的剩余产品进入到交换领域,为商业的产生和发展打下了物质基础。在农业、畜牧业和手工业不断发展的基础上,商业逐渐形成了。

当然,由于奴隶社会的经济非常落后,剩余产品极其有限,参与交换的只能是少数王公、贵族和大小奴隶主。占社会人口绝大多数的奴隶由于没有人身自由和财产所有权,因而被排除在商品交换之外。商品交换的范围很窄,规模很小,品种数量有限,商业在社会经济中的比重较低,发展十分缓慢。

公元前 221 年,秦王朝扫灭六国一统天下,建立了中国历史上第一个统一的多民族的

中央集权的封建国家。秦始皇统一中国以后,发布政令:统一文字,统一货币,统一度量衡。大量的农民成为拥有财产所有权的自由人。

封建社会取代奴隶社会,生产力得到了进一步的解放,新型生产关系的建立,促进了生产的发展,从两个方面促进了商业向更发达的层次发展。

首先,社会分工更加细密,商品生产更加专业化,劳动生产率进一步提高,生产规模更大,产品数量更多,品种更丰富,因而交换的范围、规模、结构都发生了深刻的变化。其次参与交换的主体范围大大扩展,由原来的仅限于王公、贵族和大小奴隶主,扩展到大批个体农民、手工业者的参与。商业发展的速度大大加快了。战国至秦汉时,涌现了许多有名的商人,像陶朱公范蠡、巨商名相吕不韦、爱国商人弦商等就是他们中的杰出代表。

交通运输条件的改善,扩大了交换的地域,交换活动的日益普遍和频繁,促进了社会经济的繁荣和文化交流的发展。特别是在水陆码头、交通要道、祠堂庙宇等比较利于交换的场所,逐渐兴起一些规模不等的集市,后来一些集市又进一步发展成为功能更加完备,设施更加齐全,更利于全天候经常性交易的城镇。手工业者和部分商人成了城镇中的常住居民,进行着种类繁多的商品生产和商品交换活动,城市中店铺林立,商旅云集,成为手工业和商业活动的中心,甚至区域经济的中心。一些大城市——比如唐都时的长安、北宋时的东京甚至成为国际性的大都市,主导和引领着国际贸易的发展。

但是,商业在封建社会的发展并不顺利。在商业发展的历史进程中,尽管曾经出现过自由经商的热潮,涌现过富比王侯的大商人,有过闻名世界的‘丝绸之路’,商人和商业的社会地位总体上却是不高的。自秦汉以来,历代封建统治者都对商人和商业进行打压,把‘重农轻商’奉为国策,在由御用文人主导的社会评价上,他们阴险地把社会阶层划分为:士、农、工、商,把商人排在最后,贬称商人为‘奸商’,宣称‘无商不奸’,严重损害了商人的社会形象,对商人搞一刀切,限制了商业的发展。例如,汉代曾颁布《贱商令》,规定‘贾人不得衣丝、乘车,重税租以困辱之’(《汉书·食货志下》)用现在的话说,就是商人(贾人即商人)不准穿丝绸衣服,不准坐车,并且国家要对他们收取重租,课以重税,使他们生活贫困,人格受辱。想一想,三毛,封建统治者对待商人的态度是多么的混账。”

“真可恶,他们为什么要这样做?”

“说到底,还不是因为他们看到经商能够让人迅速致富,能够使人聪明,商人们往来四面八方,消息灵通,不利于他们搞愚民政策,害怕威胁到他们的统治!所以,在封建社会中,市井商人的子孙不得为官吏。这些蔑视商人、压抑排斥商人的做法,限制了商品生产,严厉的商业管制政策,把广大农民禁锢在了土地上,导致商品交换的基础非常薄弱,商品经济很不发达,市场交换的产品极其有限,几乎都是农民的剩余产品。再后来,封建王朝更实行愚蠢的闭关锁国政策,禁止对外经贸交流,极其严重地阻碍了商品经济的发展和社会的进步。

封建社会历经两千多年的漫长岁月,商品经济仍处在非常落后的阶段,远远落后于西方国家。到了近代,帝国主义列强群起侵略中国,把中国变成了他们的原料来源地和产品倾销市场,中国沦为半殖民地半封建社会,自身的商品经济发展就更为缓慢了。这就是自

然经济条件下的中国商业的状况。

咱们再来谈谈商品经济条件下的商业。”

(二) 商品经济条件下的商业

“商品经济作为主导,存在于两种社会制度下,一种是资本主义社会,再一种是社会主义社会。

商品经济高度发达,促进了资本主义制度的建立和巩固,在资本主义社会,商品经济代替自然经济占据了统治地位,商品经济得到了空前发展。全社会最基本、最普遍的生产形式表现为商品生产,商品积累成为社会财富的最主要的表现形式。商品的品种增加,质量提高,内涵不断扩大。除了有形的物质产品外,各种服务产品,精神产品和劳务也都进入到商品的行列。在资本主义社会,商品交换的范围几乎无所不包,交换几乎无所不在。作为支付手段的金钱几乎是无所不能的。

资本主义社会的商业,从形式到内容都发生了深刻的变化。社会化程度越来越高,专业化分工越来越细,商品交易形式由原来的一体化,分化为批发、代理、储运各自独立经营。企业类型也由独资、合伙,发展为现代企业制度下的股份制,母公司、分公司,跨国集团和国际垄断组织对经济生活的影响越来越大。商业业态也更加多样化,超级市场、连锁店、仓储式商店、便利店等星罗棋布,现货交易、期货交易等交易形式互相促进,管理水平、技术装备、经营手段、经营思想更加先进,全社会的商业化水平达到了前所未有的发达程度。商人也成为最受尊重的人之一,社会地位空前提高。

需要指出的是:在我国,由于列强的入侵,完善发达的资本主义商业并未出现。我国民族资产阶级在封建残余、外国列强、腐败官僚的欺压之下,一直处在经济生活的边缘,所以,发达的资本主义商业在我国从未出现过。

新中国成立以后,商业和商业从业人员的地位得到极大提升。开国元勋陈云同志,称优秀商业工作者为‘善于经商理财的革命家’。

特别是十一届三中全会以后,全党工作的重心转到了经济建设上来,我国的商业得到了空前的发展。二十多年来,世界上各种发达的商业业态,各种经营方式,各种管理技术几乎都被引进了过来。我们用不到三十年的时间,走过了发达资本主义国家用三百年才走过的路,实现了跨越式发展。在我国经济实现高速增长的过程中,商业起到了巨大的推动作用,在其中扮演了十分重要、无可替代的角色。可以说,没有商业的发达,也就没有现代化。

三毛,有关商业的发展我们就讲这么多,你看行吗?”

“行。”

李达看了看表,说:“该吃饭了,吃过饭我们再来探讨商业的地位和作用,好吗?”

“好。”

第二节 商业的地位和作用

吃过中午饭,稍事休息,李达和三毛又开始了商业地位、作用的学习。

“商业的地位,是由商业的作用决定的。商业的作用越大,它在社会生活中的地位就越高。反之,当整个社会生活都不需要商业时,商业也就变得一文不值、毫无地位了。因此,要想透彻了解商业的地位,我们需要先了解商业的作用。”

一、商业的作用

“上午咱们已经介绍了商业的产生,从商业产生的历程看,商业是作为生产和消费的媒介从手工业者中分离出来的。作为独立行业的商业,一头连着生产者,一头连着消费者,在社会再生产中居于中间地位。它们之间的关系我们可以画个图来表示。”

李达随手拿过绘图板画道:

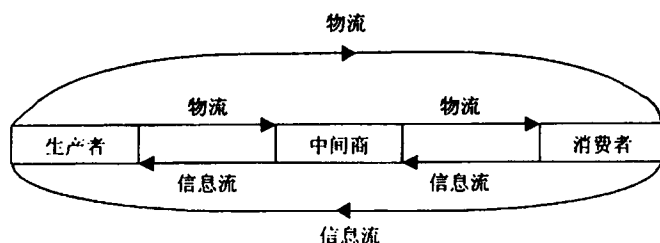


图 1-2-1 中间商地位作用图

“从图上可以看出,生产者要想使自己的商品到达消费者手中,有两条路可走,一条路是生产者直销,通过上午的介绍,我们已经知道,在发达的商业社会,这种方式可行,但不普遍。再一条路是由中间商作媒介,现在的商品流通大多是这种形式。”

船舶工业、飞机制造业、电站等大型成套设备制造业、部分原材料工业由于其用途明显、商品单位价值巨大,多为定制,一般采用门对门的直接销售方式。

日用消费品,像牙膏、肥皂、洗脸盆之类,单位价值较小,用户数量巨大且居住分散,很难绕开中间商采用直销方式,这样商业的作用就变得举足轻重无可替代了。”

“叔叔,听说中国的直销业开禁了,那种形式是不是脱开了商业,实现了生产者到消费者的直接联系?”

“不是。就中国的直销业来讲,必须有面向消费者的服务机构,其实这种机构就是商业。”

“好像美国等国家的直销业不需要服务机构,实现了无店铺销售。”

“尽管美国等国家的直销业实现了无店铺销售,但它仍没有离开商业的媒介,这种商业媒介不是以通常的商业机构存在,而是以‘人’在其中进行物流、信息流的传递,充当商业作用。”

中间商在生产—消费循环中,主导着二流循环,即物流循环和信息流循环。它先把消费者的需求,作为信息流传递给生产者,由生产者根据消费者的需要组织生产,然后由中间商将商品从生产者手中转移到消费者手中,承担物流循环的重任。

除了少量的定制产品,绝大多数的生产资料和几乎全部的生活消费品都是由中间商承担了这种物流——信息流的循环,而全部的中间商就组成了商业。”

“商业的作用既然如此巨大,那在社会再生产中商业的地位如何?”三毛问。

二、商业的地位

“社会再生产过程由以下四个环节组成:生产、分配、交换、消费。生产,你是知道的,不用我多说。”

“就是生产商品,地球人都知道。”三毛插了一句。

“又要贫嘴?”李达瞪了三毛一眼。“分配,是在生产者和社会成员之间进行分配,就是说生产者生产出的商品不是全部由自己占有,要分出一部分给其它社会成员。在现代社会是以税收的方式进行,由国家担负这种分配职能。

生产者将自己创造的物质产品以实物形态(比如过去农民交‘皇粮’)或价值形态(现在的税金),上交一部分给国家,剩余部分由生产者留用,在其内部进行分配——这叫一次分配;国家拿到这部分产品(实物或货币)后,再分配给非物质部门的工作人员,比如公务员、教师、军人等,以维持社会的正常运转——这叫二次分配。这种分配工作都是由国家承担的。

消费,就如你所说,地球人都知道,就是使用已生产出来的商品。

那么,怎样才能把生产者生产出来的商品送达到消费者手中呢?这就需要交换。是谁担负了交换的职能——商业。

没有交换,生产和消费就会割裂,社会再生产将无法正常进行,社会将无法运转,可以说,没有商业就没有现代社会——这就是商业的地位!”

“商业的地位这么重要呀!没想到,真是没想到!”三毛连连感叹。

正好到下班时间,李达说:“今天就到这里,明天我们讲商品流通的环节与商品流通渠道。”

第三节 商品流通的环节与渠道

第二天,三毛来到了李达的办公室,他想知道商品是怎么到达他的手中的?

李达说:“这个问题提得好。在回答之前,我先讲讲商品流通的有关知识。

在前面我们已经讲了商品交换的三种形式,即最初的物物交换,以货币为媒介的商品交换和发达的商品交换。在后面两种商品交换中,都是以货币为媒介的,这样的商品交换就是商品流通。”

一、商品流通及其两种形式

“商品流通是指以货币为媒介的商品交换,即作为商品的工农业产品,通过货币结算的买卖活动,由生产领域向消费领域转移的过程。它是随着社会生产的发展,商品货币关系的产生而产生的。

商品流通有简单的商品流通和发达的商品流通两种形式。简单的商品流通可用商品—货币—商品(W—G—W)表示,它分为卖(W—G)和买(G—W)两个阶段,交换主要由生产者承担的,商品交换的双方既是生产者又是消费者,交换的目的是为了满足生产者自身的需要。它是以卖开始,以买结束,即先卖后买,为买而卖,卖的目的是为了买,是为了获得自己所需要的生活用品。

发达的商品流通可用货币—商品—货币(G—W—G')表示,它分为买(G—W)和卖(W—G')两个阶段,交换是由商人来完成的,买的目的是为了卖,是为了获取差价,交换的目的不是为了满足自己消费的需要,而是为了获得更多的货币,为了货币的增值。处在起点和终点的是同质的货币,但在量上不同,通常终点的货币量大于起点的货币量。发达的商品流通是现代社会里所采取的最普遍、最重要的形式,它对于商品生产,从而对整个社会经济发展起到巨大的刺激和推动作用。

因此,简单的商品流通形式和发达的商品流通形式,有着本质的区别,是由商品生产的性质决定的,商品—货币—商品的流通形式,是由简单再生产决定的,而货币—商品—货币的流通形式是由发达的商品再生产决定的。”

“以货币为媒介的商品交换就是商品流通,那么商品在流通时都要经过哪些环节呢?”三毛问。

“商品从生产厂家生产出来以后,它必须经过许多环节才能到达你的手中。有多少个环节呢?下面咱们来谈一谈这个问题。”

二、商品流通环节

“什么是商品流通环节呢?商品流通环节是指商品从生产领域向消费领域的转移过程中所经过的环节。它一般包含有商品的购进、运输、储存、销售等四个基本环节。

商品流通环节是在商业介入商品交换以后出现的。在商业产生之前,最初的商品交换是由生产者自己承担,在生产者之间进行的,是直接的物物交换,商品交换一次完成,没有中间环节,如用五只羊换一头牛或用一只羊换两担谷等。商业产生以后,商业成为生产者与消费者之间的中介,成为商品交换过程的中间环节。商品交换过程分成了两个阶段,即生产者先把商品卖给商业,然后由商业再卖给消费者,商品至少要经过两次经营活动才能从生产者手中转移到消费者手中,这样,在商品交换过程中就出现了两个环节。

随着商品交换的发展,交换的规模和范围越来越大,市场日益扩展,商业内部分工越来越细,商业的环节也就越来越多。由初期的一手买随即(或)很短时间的一手卖,发展成为分工明确细密的购进、运输、储存、销售四个基本的环节。

在这四个基本的环节中,购进是起点,销售是终点,储存和运输是必要条件。这四个基本环节也就构成了商业的基本业务活动。”李达停下来喝了口水,说:“咱们先来讲一下商品购进。

(一)商品购进

1. 商品购进的意义

商品购进:是指企业向商品供应者购进商品的业务经营活动,它是企业组织货源的基本途径,也是企业开展业务活动的起点和基础。”

“哪些机构是商品供应者呢?”三毛问。

“商品供应者是指生产部门、其他商品经营单位或个人。这里的生产部门包括工业生产企业和农业生产者。工业生产企业包括国有工业企业、股份制工业企业、集体所有制工业企业、私营工业企业、合资企业等。国有工业企业、股份制工业企业、集体所有制工业企业的产品是企业采购工业品的主要来源。农业生产者包括农业生产集体经营企业、农民个体承包经营户、国有农牧场等农林牧副渔产品生产者。它们生产的产品既是人们必需的生活资料,又是轻工业生产的基本原材料和重要出口物资的基本来源。其他商品经营单位包括其他批发企业、贸易中心、贸易货栈和各类批发市场等。这些经营单位的规模有大有小,经营商品品种繁多,购销形式灵活多样。

商品流通过程总是从商品购进开始的。采购是生产企业供应的开始环节,也是商品流通企业经营过程的开始环节,它为企业完成生产和销售任务提供了物质基础。合理地组织商品购进,可以为企业组织数量充足、质优价廉、适销对路的货源,保障企业的商品销售,为企业开展后续业务经营活动打下良好的基础。在企业经营活动中出现的商品积压、脱销、断档、残损变质,资金周转不灵等问题,主要是由于商品采购工作没做好造成的。因此,商品购进在商品流通中有着非常重要的意义,具体内容如下:

(1)商品采购使生产部门的产品变成商品并进一步转化为货币,实现了商品价值,为扩大再生产提供了资金。

(2)商品采购是商品销售的前提。

合理组织商品采购是企业其他业务活动能否顺利进行的关键环节,只有购进了适销对路的商品,才能使商品尽快地销售出去,从而增强企业的竞争力,提高商业企业的经济效益。

(3)商品采购是市场供应的物资基础。

商业企业经营的目的是为了满足市场需求,而商品采购则是实现这一目的的重要前提和物质保证。”

“李叔叔,我知道了商品采购是非常重要的,在采购时是不是采购的越多越好?”

“不是。三毛,你想一想,如果采购的商品太多,卖不完就会造成积压,这样就会影响企业的正常经营,所以企业在购进商品时要遵循一定的购进原则。”