

# 商学通论

刘星原 编著



陕西科  
技出版社

(陕)新登字第 002 号

商学通论

刘星原 编著

陕西科学技术出版社出版发行

(西安北大街 131 号)

长安县第二印刷厂印刷

850 毫米×1168 毫米 32 开本 10.25 印张 25 万字

1998 年 8 月第 1 版 1998 年 8 月第 1 次印刷

印数: 1—1000

ISBN 7-5369-2918-8/F·201

定价: 16.00 元

---

## 前 言

---

商品流通领域是我国社会主义市场经济运行体系中的一个有机的、重要的组成部分。我国社会主义市场经济体制和相应的运行机制越是健全与完善，就越是要求商业经营与管理的理论研究更加深入，就越是要求商业经营与管理的实务性知识更加丰富和结合实际。本书试图按我国现实社会主义市场经济体制与运行机制的要求出发，尽量建立一套新的商业理论体系和新的商业经营与管理实务体系，使读者能够从体系上比较全面系统地掌握符合我国现代市场经济经营与管理要求的商学理论与实务知识。

为了达到上述目的，本书在写作时，试图贯彻如下原则：第一，理论性原则。尽量能够从理论体系方面将市场经济体制下，商业运行的规律性知识和商业发展的内在机理性知识介绍给读者，使读者通过学习和研究这些规律性的理论知识，提高商业经济的理论功底和分析、解决现实商业经营实际问题的能力。那些有关商业历史发展过程的内容，有关商业的地位、作用的一般论述，有关论证商业与其它行业或领域的经济关系的内容等，尽量少写或者不写。第二，系统性原则。商业经营与管理涉及的面比较广泛。作为一本专门介绍商学知识的书籍，应完整地、系统地介绍商业经营与管理的各层次、各环节、各方面的知识，使读者通过这本书的阅读，能够对商业经营管理领域中的知识有一个比较全面的系统的了解。第三，实务性原则。本书尽量从商业的组织、管理、经营等方面，将现代商业经营中存在的和需要的经营与管理实务

问题，进行全面、系统地介绍，使内容的实务性、实践性和可操作性强。第四，时代性原则。我国传统的计划经济体制已向社会主义市场经济体制全面转轨；同时，以信息技术和电脑应用技术为代表的现代化科学技术，已在商业领域快速地、广泛地应用与推广开来。本书应紧紧地结合这两个方面的变化，尽量将有关的知识与时代特点紧密地联系起来，使读者能够了解现代商业的现状与发展变化趋势。

本书的写作对象主要是经济类大专院校的学生和实际商业经营领域中的经营管理者。由于本人才疏学浅和我国商业经营理论与实践发展的不完善性，本书一定存在着许多问题，还希望富有实践经验的商业经营管理者和具有深厚理论功底的学者指导与斧正。

作 者

一九九八年五月

# 目 录

---

## 理 论 篇

---

|                       |        |
|-----------------------|--------|
| 第一章 分工、交易与商业.....     | ( 1 )  |
| 第一节 分工与交易.....        | ( 1 )  |
| 第二节 商业概论.....         | ( 9 )  |
| 第三节 商业的历史发展与作用.....   | ( 20 ) |
| 第二章 流通体系.....         | ( 24 ) |
| 第一节 市场体系.....         | ( 24 ) |
| 第二节 商品流通过程.....       | ( 30 ) |
| 第三节 商区、商圈与商业网点布局..... | ( 40 ) |
| 第三章 供给与需求.....        | ( 51 ) |
| 第一节 商品供求规律.....       | ( 51 ) |
| 第二节 供求矛盾分析.....       | ( 57 ) |
| 第四章 商业竞争.....         | ( 65 ) |
| 第一节 商业竞争概论.....       | ( 65 ) |
| 第二节 商业竞争战略.....       | ( 76 ) |
| 第三节 商业竞争方式.....       | ( 80 ) |
| 第四节 商业信誉与竞争.....      | ( 92 ) |

## 经 营 篇

|                  |        |
|------------------|--------|
| 第五章 交易方式         | ( 97 ) |
| 第一节 交易概论         | ( 97 ) |
| 第二节 信用交易         | (102)  |
| 第三节 补偿交易         | (111)  |
| 第四节 投标交易         | (115)  |
| 第五节 租赁交易         | (117)  |
| 第六节 许可证交易        | (119)  |
| 第七节 网上交易         | (124)  |
| 第六章 批发与零售        | (128)  |
| 第一节 批发交易         | (128)  |
| 第二节 零售交易         | (133)  |
| 第三节 服务业          | (150)  |
| 第七章 代理经营         | (153)  |
| 第一节 代理经营概论       | (153)  |
| 第二节 代理经营的类型与合同   | (163)  |
| 第三节 代理经营的发展历史与案例 | (168)  |
| 第八章 连锁经营         | (172)  |
| 第一节 连锁经营概论       | (172)  |
| 第二节 连锁商店的业态      | (179)  |
| 第三节 连锁经营的组织机构    | (190)  |
| 第九章 期货交易         | (201)  |
| 第一节 期货交易概论       | (201)  |
| 第二节 套期保值与投机交易    | (209)  |

## 管 理 篇

|                     |       |
|---------------------|-------|
| 第十章 商业购销管理          | (217) |
| 第一节 商品采购管理          | (217) |
| 第二节 销售预测与决策         | (224) |
| 第三节 商品销售管理          | (234) |
| 第十一章 商业物流管理         | (246) |
| 第一节 物流概述            | (246) |
| 第二节 商品配送            | (249) |
| 第三节 商品库存管理          | (258) |
| 第十二章 商业经营分析与决策      | (262) |
| 第一节 经营分析与决策的内容      | (262) |
| 第二节 经营分析方法          | (265) |
| 第三节 经营分析指标体系        | (270) |
| 第四节 经营综合分析          | (282) |
| 第十三章 商业组织形式         | (285) |
| 第一节 商业企业组织形式概论      | (285) |
| 第二节 商业企业集团          | (288) |
| 第三节 综合商社            | (294) |
| 第四节 商业中介组织          | (297) |
| 第十四章 商业宏观管理与调控      | (305) |
| 第一节 商业宏观管理与调控的职能与原则 | (305) |
| 第二节 商业宏观管理与调控的内容与方法 | (311) |

# 理论篇

## 第一章 分工、交易与商业

分工、交易与商业是三个既相互独立，又相互联系的概念。

商业是专门媒介商品交换的行业，是人类历史上第三次社会大分工的产物，因此，没有分工也就没有商业。分工在人类从氏族或家庭内部的分工，向社会化分工不断发展演进的过程，实际上也是人类生产劳动的细分化或者专业化生产劳动的不断形成的过程。这种分工与专业化形成的同时，也就意味着在生产劳动的专业化分工基础上的交易活动的开始，商业则是交易活动不断发展和自身专业化的产物与结果。

### 第一节 分工与交易

#### 1. 分工与专业化的概念

##### 1.1 分工

分工就是两个或两个以上的个人或组织，将原来一个人或单个组织生产活动中的综合性的劳动过程中的不同职能和环节进行分离，独立成为专项劳动技能的操作过程或劳动组织的操作过程。分工越是发展，一个人或组织的生产活动越是集中于更单纯的不同专门职能或环节的操作上。

分工可分为自然分工和社会分工。自然分工是人类赖以生存



与发展的生产劳动的最初级的、原始的分工。这种自然分工有三个特点：一是劳动者的分工仅仅局限于家族或者氏族范围内的分工；二是这种分工具有很强的临时性、互换性和不固定性，每个人甚至每个小的生产组织的生产活动，都可在人的生理条件允许的范围内进行经常性的互换劳动；三是劳动者的劳动知识和技能的专业化特点很不明显，基本上是综合性的，即每个劳动者的劳动技能都可以胜任任何一种工作种类，劳动者的生产工具的专用性也不明显。

社会分工是在全社会范围内，进行的劳动职能和环节的独立化、专业化的分工。社会分工也有三个特点：一是分工已经突破了家庭或氏族的界线，从全社会生产劳动的范围进行的行业化、部门化、环节化的分工；二是社会分工已成为比较固定的、互换性很弱的社会性专业化劳动；三是由于社会分工细致而复杂，劳动者已不可能掌握所有的、综合性的劳动知识和劳动技能了，劳动者只能在少数分工领域中掌握专门的劳动知识和技能。同时，生产劳动的工具也越来越专门化和不通用性。随着劳动生产率和科学技术的不断发展，人类社会分工不断地形成彼此相互独立，又相互联系、相互依靠的复杂的社会分工体系。在现代化的科学技术基础和市场经济运行方式下，人类社会分工的范围，已从以国家为社会范围的分工，发展到跨越国界的区域性甚至是全球性的世界大分工。

## 1.2 专业化

专业化就是一个人或者组织在生产劳动过程中，减少其生产活动中不同职能的操作种类的过程。或者讲，将综合性的生产活动不断地分离成为各种不同的过程或环节，使每个生产过程或环节的劳动技能、劳动工具等都集中适用于该种特定的职能的操作上，从事专门化的生产劳动。

生产的分工和专业化是一个问题的两个方面，分工的过程就

是专业化的过程。进一步讲，分工或者专业化的过程，就是企业的职能不断地分离出去，由其它专业化的企业专门承担这些职能的过程。因此，只有分工而没有专业化，这种分工也就不能成为真正的分工。

### 1.3 企业内部分工和社会分工

在现代社会生产方式中，企业内部分工是指在企业为单元的经济组织内的劳动者之间的分工。这种分工是通过企业的领导者的命令、指挥和协调而实现的。社会分工是指从整个社会的再生产过程看，构成宏观经济运行体系的各微观经济单位之间形成的专门行业、环节或部门。企业分工和社会分工这两者之间存在着重要的相互影响与制约关系。一般地讲，社会分工程度高的经济运行体系中，企业内部分工程度也相对地较高；同时，处在微观层次的企业的工种的减少和专业化分工程度的提高，也就意味着企业内部分工的减少和社会分工的增加。

分工和专业化的演进阶段是人类生产方式变革的主要特征或者标志。

## 2. 分工与专业化的演进阶段

从历史上看，分工和专业化程度的变化具体表现为五种不同形态的演进：首先，人类历史上发生的三次社会大分工，是人类历史上以部门分工为主要特征的专业化生产的分工，即部门或行业专业化分工。马克思称之为“一般分工”。其次，这种部门专业化分工内部，又进一步分化为以产品专业化生产为基础的产品专业化分工，即以完整的最终产品为对象的专业化分工。第三，随着人类生产的规模化程度的不断提高，这种以产品专业化为主的分工，又进一步分化为以产品的零部件的专业化生产为主的零部件专业化社会分工。这时，每个专业化的生产行业，只是生产某种最终产品的一部分。众多的生产零部件的专业化生产行业，形

成一种以生产一种最终产品为目的的复杂的分工与协作的网络关系。第四，这种以生产零部件为主的专业化分工，又进一步深化为生产工艺过程的专业化分工，即专门进行零部件生产中的一个工艺过程的生产活动的分工。如专业化的铸造、专业化的热处理、专业化的包装和商标印制等。第五，专业化的分工最后深化到为各种生产活动的服务专业化的形成。即活动于直接生产过程之外的，为生产过程和环节服务的各种专业化行业。

以上五种分工与专业化生产的演变与发展过程，并不是相互替代与排斥的关系，而是既不断地深化发展，又并存与相互促进的关系。无论是产品生产专业化分工的形成，还是零部件专业化分工的形成，都意味着交易活动的增加。因此，商业作为专门从事商品交换的行业，就为这些大量的交易活动提供了专门化的服务。同时，商业内部也在不断地发生着流通活动的过程性分工与专业化。如：批发、零售、运输、仓储、配送等方面的专业化分工。

一切分工的演进与发展都是人类社会生产力发展的结果，而分工的发展又促进了社会生产力的提高和生产的社會化和专业化。

### 3. 分工与专业化的作用

分工和专业化的作用，表现在直接作用和间接作用两个方面。

#### 3.1 直接作用

直接作用是，社会生产采用一定程度的分工和专业化的生产方式，比不采用这种生产方式能够带来生产效率的提高或生产资源的节约。

具体讲，分工和专业化的直接作用主要表现在五个方面：

一是，分工和专业化使得劳动生产者越来越将其生产活动集中于比较简单的管理上和比较少的操作上，这样能够较快地提高其生产的熟练程度和劳动质量。劳动熟练程度和劳动质量的提高，

意味着一个劳动者在单位时间内，在投入一定量的原材料和付出一定量的劳动的情况下，能够生产更多更好的劳动产品，大大提高了劳动生产率。

二是，分工和专业化会使劳动者或企业减少因经常变换工作或变换生产活动中的不同操作方式而提高劳动的管理与组织效率，减少劳动时间的损失。

三是，分工和专业化的发展，使得生产工具的专用化水平提高，这样可以有效地提高物质生产资料和辅助材料的利用率，节约生产费用，也可以更有效地利用工作场所，提高生产总资本的盈利率。

四是，分工和专业化使劳动者的工作技能在既定的技术水平条件下变得较为单一和简单，这样不仅可以减少劳动者掌握专门技术的学习、培训的时间和费用，还可以有效地提高劳动者的专业化劳动生产技能水平和劳动质量，提高劳动效率，减少劳动失误。

五是，企业的专业化发展还可以降低企业管理工作的复杂程度，减少管理工作的内容与环节，从而可以提高企业的管理效率和整个企业乃至整个行业的劳动生产率水平。特别是在以现代化的科学技术为基础的社会生产条件下，管理水平的高低对劳动生产率水平具有至关重要的影响。

### 3.2 间接作用

间接作用是指在分工和专业化对生产的直接作用的影响下，对生产水平的提高和发展所起到的一种必然性的、关联性的、外延性的作用。

分工和专业化的间接作用具体表现为以下方面：

一是，具有间接促进技术进步的作用。分工和专业化的发展，使得人们越来越将注意力集中在更窄的生产领域中，从而使劳动生产者能够集中精力研究、开发和创新专用生产工具、专用工艺、

专用技术。另外，由于分工和专业化使得劳动生产的操作方式越来越趋向简单化，这就为采用机器手、机器人等更加先进的技术设备提供了条件。

二是，促进了生产环节链条的加长。由于社会分工复杂，生产的专业化分工越来越细，使人类的生产活动资源越来越多地投入到生产的中间环节上，而不直接投入到对消费资料的生产上，这样，便不断地加大了对机器设备的需求，大大促进了生产机器设备的发展。生产工具的变革越是发展，生产工具的种类越多，生产链条越是要加长。这种过程反过来又必然会进一步促进生产及专业化分工更加深入地发展。

三是，促进了产品的多样化和地区专业化。分工和专业化的不断发展和分化，也促进了最终产品的多样化，满足了人们需求的丰富性。同时，分工专业化又可以使不同地区更加有效地利用自然资源和人力资源的比较经济优势，提高整个社会生产的经济效益。

## 4. 分工与交易

### 4.1 分工与交易的内在联系

人们的生产过程必然包含两个方面的关系，人与自然的关系和人与人的关系。这两个方面关系的联系范围、深度和紧密程度与生产的分工和专业化的程度有着十分密切的关系。第一，人们的生产活动过程的分工越是细致、专业化生产的程度越高，人们的生产活动与自然的联系面也就越窄。如，在自然经济条件下的家庭经济单元中，人的生产活动不得不包括种植、养殖、酿造、纺织、小手工制造等多种生产活动，人与自然界的接触面很宽。随着社会分工与专业化的不断发展，上述这些劳动种类就会不断地独立、分化成为专业化的、单一的生产活动，劳动生产者与自然界的接触就会越来越狭窄。第二，人们的生产活动过程的分工和

专业化越是细致，人与自然界的交往越是狭窄，人与人之间的交往关系也就越密切。因为，人的生产过程可以被分割开来，成为单一的生产活动；而包括每一个从事单一的、专业化的生产活动的劳动生产者的消费行为却具有综合性和全面性，不可以被分割。如，一个劳动者的衣、食、住、行等日常消费行为就要依赖许多与这些需求有关的不同行业的生产者所提供的产品。为了在保证人的综合消费方式的前提下实现生产的分工，就必须在不同行业之间进行广泛的产品交易，因此，人与人的以交易活动为代表的经济交往关系也就越来越密切。人与人的交易活动包括两个方面的内容：人们进行生产资料的交易活动和人们进行生活消费资料的交易活动。总之，人类生产活动中的分工和专业化的不断发展，同时也是人们的交易活动在范围、深度、广度和方式方面的不断发展。

#### 4.2 交易方式

交易是指在经济领域中人与人之间、企业与企业之间、个人与企业之间的不同产品的交换活动。

人类的交易方式随着分工与专业化程度的不断提高而不断地演变与发展。人类交易方式的演变主要经过了三个阶段：第一个阶段，交易双方以实物换实物的直接交易方式，即物物交换。其通用的表达公式是：“ $W-W$ ”。第二个阶段，交易双方通过一般等价物为媒介进行商品交易的方式，即钱货交换方式。其通用的表达公式是：“ $W-G-W$ ”。第三个阶段，交易双方为取得财富的象征——货币而进行的交易方式，即为了追逐剩余价值或利润而进行的交易。其通用的表达公式是：“ $G-W-G'$ ”。

交易活动与生产活动之间是相互联系、相辅相成的关系，两者之间有同有异。相同之处在于：交易活动与生产活动的最终目的是相同的，这两种活动都是生产经营者追求利益最大化的手段。因此，交易活动与生产活动在追求经济利益的目标方面，存在着

互利、互助的关系；同时，在资本占用、流通渠道选择、市场占有率等方面又存在着竞争关系。

交易活动与生产活动之间的区别，主要源于生产经营对象的区别：生产活动的对象不仅有其他法人、经济人，还有自然界，而交易活动的对象只有经济人或者法人。生产活动在理论上可以一个人单独进行，交易活动起码要有两个人时才会发生；交易活动包含了人与人的利益冲突，而生产活动不仅包含人与人的利益冲突，还包含人与自然的关系。由于交易活动的对象必须是其他交易者或生产者，所以，交易活动是为追求经济利益基础上的、理性、智力相当的人与人之间的博弈。而生产活动是人对自然在理性上占有压倒优势的博弈。总之，交易活动比生产活动更具有不确定性和复杂性。

## 5. 分工与市场的关系

社会分工是市场产生与发展的前提，没有社会分工，就不可能有市场。同时，市场的发育程度的好坏与社会分工又有很大的影响作用。古典经济学家亚当·斯密在其名著《国富论》中提出了“分工受市场范围限制”的观点。其具体含义是，当某种产品或服务的市场需求范围很小时，社会分工和专业化就很难产生和生存下去。只有当某一产品或服务的市场需要范围扩大到一定程度时，专业化的生产才能出现。进一步讲，任何一种产品都必然要随着市场范围的进一步扩大，才能进一步推动社会分工和专业化程度的不断提高。反过来讲，如果市场需要范围没有达到一定程度，生产者生产的大量产品不能够通过市场全部或大部分卖掉时，社会分工和专业化生产就不会维持下去。因此，可以这样下一个结论：市场范围的扩展是社会分工发展的必要条件。当市场范围缩小时，社会分工与专业化生产程度便会随之受到影响甚至降低；当市场范围扩大时，社会分工与专业化生产的程度却不会

马上提高，市场范围扩大的程度与之相适应的社会分工和专业化生产程度之间有一个逐渐适应的时滞。当市场需求扩大到一定程度时，市场机制的力量才会不断地调节着与该市场需求有关的社会分工与专业化生产程度的不断提高，使社会分工和专业化程度提高到相应的高度。

## 第二节 商业概论

### 1. 商业的概念

商业是专门媒介商品交换，并通过媒介商品交换业务来获取经济利益的行业。商业的基本业务内容就是组织商品流通。商业是商品生产和商品交换发展到一定阶段的产物，是发达商品流通的体现。

上述商业的概念，包含三个方面的含义。

第一，商业属于在社会经济活动中起着媒介作用的经济行业。从人类的社会生产发展历史看，总是专业化分工的首先推动作用，推动了人类社会生产的一次又一次的进步。专业化分工越细，人们生产的独立性就越小，而生产的相互依赖性和协作性的“社会化”生产的特点就越突出。这样，在不同的生产领域之间，不同的生产环节之间，企业与企业之间、生产与消费之间，地区之间等等，便客观地形成了在产品、物资、信息、劳务等方面的相互依赖的复杂的社会生产的交流系统。商业就是介于这些不同的领域、环节、地区、企业之间，以交易、联系、储运、中转等等方式专门从事媒介性的经营活动的行业。

第二，商业是融汇于市场经济活动方式之中的一个产业系统。传统理论认为，商业不是物质生产领域，商业经营不会增加社会物质财富，只是为连接生产与销售、供给与需求，为社会劳动产



品的价值和使用价值的最后实现起到“桥梁”、“纽带”和“媒介”作用，为生产领域生产物质财富提供辅助作用。这实际上是在商品经济不发达情况下，特别是在计划经济条件下的典型观点。

在市场经济条件下，特别是在发达市场经济条件下，商业不仅具有“中介”的作用，而且作为一个产业的特征和价值创造的作用越来越明显地整个国民经济的运行体系中表现出来。这种表现主要有两个方面：首先，在市场经济条件下，对社会财富创造的概念以及相应的国民经济的核算方法，已经不是按计划经济条件下的物质生产量来进行的，而是按以货币关系表示出来的价值量来核算的。因此，只要能够创造价值（不是创造物质产品）的行业都是产业。毫无疑问，商业作为一个创造价值的行业，必然属于产业范畴。其次，在市场经济条件下，任何企业的运行都必须按照资本的运行规律进行，即投入一定量的资本，目的不是为了生产更多的物质产品，而是为了追求和获取更多的利润。典型的资本运行规律公式就是马克思所描绘的：“ $G-W-G'$ ”。就是讲，无论是处在生产领域的企业，还是处在流通领域的企业，有所区别的只有从事的经营项目不同，抽出这些具体的经营项目，任何企业都是完全一样的资本经营，都是按“ $G-W-G'$ ”的资本运行规律经营的。因此，不存在生产领域的企业或行业就是产业，而流通领域的企业或行业就不是产业的问题。现实的经济运行早已表明，市场经济越是发达的国家，其包括商业在内的“第三产业”在国民经济中所创造的财富的比例就越大。

第三，商业是由专门从事商品交换行业的企业和经济人构成的行业。就商业企业来讲，其构成要素有三个方面：专职人员，即具有专业商品经营与交换知识和能力的专门业务人员；专项资本，即包括专门从事商品交换的各种专项基础设施和营业设备的固定资本，专门从事商品经营的流动资本构成的专项经营资本；专门组织机构，即由一定的管理模式、机构设置、营运方式构成的不