

马龙龙 编著

商业学



中国人民大学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

商业学/马龙龙编著-北京:中国人民大学出版社,1998

ISBN 7-300-02602-8/F·809

I. 商…

II. 马…

III. 商业经济学

IV. F710

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 11257 号

商业学

马龙龙 编著

出版发行:中国人民大学出版社

(北京海淀路 157 号 邮码 100080)

经 销:新华书店

印 刷:北京市丰台区丰华印刷厂

开本:850×1168 毫米 1/32 印张:11

1998 年 5 月第 1 版 1998 年 5 月第 1 次印刷

字数:273 000

定价:15.00 元

(图书出现印装问题,本社负责调换)

前 言

商业是人类社会经济中一个具有悠久历史的产业，但同时又是一个充满生机和活力的产业。它作为联结生产与消费的桥梁和纽带，一直是维系社会再生产顺利进行的关键所在。而且，社会经济的每一个发展阶段都不断对商业提出新的要求，注入新的内容。21 世纪的经济是知识经济，21 世纪的社会是商业社会。这是历史的选择，这是不以任何人的主观愿望而转移的客观规律。

研究和探索商业经济活动的一般规律和运行原则，是国内外几代经济学者一直孜孜以求的目标。从美国、日本、德国等发达国家的情况来看，商业学和宏观市场学的理论研究受到了高度重视，也取得了可喜的成绩，商业理论与运行研究已形成了完整的学科体系，对批发、零售业的发展；商业网络的建设；商业集团的组建，以及市场体系的构成，市场制度的创新等都进行了深入的研究，并相应形成了既相互关联、又各具特色的理论体系。而且，理论研究的成果已对各国经济实践起到了重大推动作用，像日本商业集团的研究、物流学的研究，美国期货市场的研究、代理制的研究等等都已在经济实践中取得了重大影响，在不同程度上影响了各国的经济政策。

从我国的情况来看，经过几十年的辛勤探索，商业研究已经形成了自己独立的理论体系，尤其在党中央明确提出了建设社会主义市场经济的目标模式以后，我国的商业研究水平得到了相当程度的提高，取得了一批丰硕的成果，并已开始指导我国的经济实践，比如对于期货市场发展的研究；对于连锁商业经营的研究；

对于商业代理制的研究等都已接近或达到了国际水平。尤其对于商业运行体制和市场组织形式的研究，我国已经形成了自己的特色，并已日趋成熟。但是，毋庸讳言，从整体上看，我们在商业理论和实践研究方面同发达国家尚有很大差距。

因此，对国内外成功的经验、成熟的商业理论加以总结，使其系统化、条理化，并在一定程度上使其更加深入、明确和细致，就成为我的一个愿望。尤其到日本做了几年访问学者，接触了大量有关商业方面的书籍和宏观市场学方面的论文，更加坚定了我编写一本《商业学》的决心和信心。

摆在读者面前的这本《商业学》是我近几年教学和研究的心得总结，在本书的编写过程中，我始终遵循着这样几条原则：

1. 理论研究与应用研究相结合的原则。在书中，我重点解释一些理论意义重大且又是实践中亟需研究的问题，比如，商业体制再造及其市场效率问题、商业的宏观调控与市场运行规律的关系问题、市场活动中的竞争与秩序问题、交易效益问题以及批发与零售的再构造问题等等。

2. 制度研究、规范研究与实证研究相结合的原则。任何社会的商业活动都是在既定的制度框架内进行的，因此，进行商业运行研究不可能不涉及制度或体制问题。另外，理论上的规范研究与实践上的实证研究必须有机地融合在一起，才能更清楚地说明问题。

3. 系统分析的原则。商业经济活动以其特有的思想观念、运行机制及经营策略，在一定程度上影响着一个社会的文明进程。因此，商业学是一门理论性和综合性都较强的学科，在这个学科的横断面上，我们可以看到历史学、哲学、社会学甚至是文学的痕迹，所以，我们必须对商业活动进行全方位、多角度的综合分析。

4. 引进与借鉴的原则。在本书的编写过程中，我参阅了大量的现代发达国家的商业书籍，力图从发达国家商业发展的历史过

程中探寻出一些运行机制、流通模式及基本规律。吸收和借鉴人类社会所创造的一切文明成果，一直是我研究、写作的基点，在本书中吸收了现代西方主流经济学的一些基本观点，做到了博采众家之长，并在吸收借鉴的基础上形成了自己的体系。

本书是一本带有研究性质的教材。因为，本书的某些观点是我在长期的教学和研究中的一些思路或想法的总结。

全书的内容可以分成四个部分（共12章）。

本书的第一部分（第一章～第三章）是全书的理论铺垫，重点是从理论抽象的角度讲述商业产生和发展中的一些基本问题。在这一部分中，我一反过去商业经济学中的一般思想，主要借助现代西方主流经济学的一些结论和方法来分析流通、市场与商业的问题。在这一部分中，我还专门把商业经济活动的主体和客体单列出来进行对照分析，总结出各自不同的特点。

本书的第二部分（第四章～第五章）专门论述批发商业和零售商业的产生、发展和运行问题。我认为，批发商业与零售商业是商业经济活动中两种截然不同的组织形式，它们在经营活动中有自己独特的运行轨迹和方式，因此，必须把它们分开来进行单独的分析 and 研究。否则，将它们混在一起，仅仅作为商业组织来解释和阐述是远远不够的。

本书的第三部分（第六章～第九章）深入到商业组织的内部，去研究商业活动内部的基本规律问题。在这一部分中，除了从价值形态上研究商业资本、利润、费用和价格等问题之外，还着重分析了商业物流问题，以及商业中介组织的一般理论问题。这部分的特点是理论联系实践，可操作性强。

本书的第四部分（第十章～第十二章）是从商业活动的外部或国民经济宏观分析的角度阐述商业文化和商业现代化以及国家对商业的管理和调节问题。其目的是为了把商业部门活动同国民经济其他诸产业的活动联系起来，从中探寻既有共性又有商业自

身特点的规律性东西。

总之，在《商业学》的写作方面，我进行了充分的尝试，当然，其中有些是成功的，有些也许还是不成熟的，但本书的最大成绩是构筑了一个可供继续深入研究与参考的理论框架。

在本书的写作过程中，得到了林文益教授、李金轩教授、黄国雄教授的指导和帮助。最令人遗憾的是林文益教授在本书出版前不久猝然逝世了。在此我由衷地感谢他们的支持和帮助。

本书的成绩归功于所有支持和帮助过我的老师和同志们，本书的缺点、错误由我个人负责。

马龙龙

于中国人民大学

1998.3

目 录

第一章 商业的性质、作用及职能	1
第一节 分工·交易·商品交换.....	1
第二节 市场·贸易·商业	15
第三节 商业的作用与职能	26
第二章 商业的产生、发展及其历史意义	32
第一节 商业的产生	33
第二节 商业的发展与商品经济	43
第三节 商业与资本主义	55
第三章 商业主体、客体及其运行	64
第一节 商业主体及其运行	65
第二节 商业客体及其运行	80
第四章 批发商业	91
第一节 批发商业的概念、特点与类型	91
第二节 批发商业的作用、职能及制约因素	99
第三节 批发交易组织.....	108
第四节 批发商业面临的挑战与机遇.....	118
第五章 零售商业	122
第一节 零售商业的内涵、特点与功能.....	122

第二节	零售商业形态·····	131
第三节	零售商业的发展·····	143
第六章	商业物流·····	152
第一节	商业物流的内涵、功能与作用·····	152
第二节	商业物流的基本要素·····	159
第三节	商业物流的系统化、合理化与现代化·····	177
第七章	商业资本、费用与利润·····	181
第一节	商业资本·····	182
第二节	商业流通费用·····	193
第三节	商业利润·····	200
第八章	商业价格·····	208
第一节	商业价格的内涵、性质、职能与作用·····	209
第二节	商业价格的形成与构成·····	217
第三节	市场价格体系·····	227
第九章	商业居间、商业风险与商业投机·····	237
第一节	商业居间·····	238
第二节	商业风险·····	250
第三节	商业投机·····	256
第十章	商业管理·····	263
第一节	商业管理一般·····	264
第二节	社会主义市场经济条件下的商业管理·····	274
第十一章	商业文化·····	284

第一节	商业伦理·····	285
第二节	商业道德·····	291
第三节	商业价值观念·····	298
第四节	商业信誉·····	303
第五节	商业企业文化·····	308
第十二章	商业现代化·····	315
第一节	商业现代化的概念、内容及意义·····	316
第二节	商业现代化的实现条件·····	327
第三节	商业现代化的主要趋势·····	334

第一章 商业的性质、作用及职能

概 要

人类经济活动的重要内容和形式之一为“分工”，“分工”总是与“交易”密切结合的，“商品交换”是最重要的交易方式之一，它以“市场”为载体。“商品交换”活动的总称为“贸易”，“商品交换”的专业化即为“商业”。

本章的前两节主要围绕以上关键词展开，剖析商业的性质，即从分工入手，分析分工的客观必然性，区分分工的类型，指出分工的意义，指明分工与交易的互动关系，进而研究交易的类型、策略、制度安排，然后阐明交易费用的决定意义，从而引出市场这一重要范畴，在此基础上归结出贸易与商业，最后指出商业即专业化的商品交换。

本章第三节分析商业的作用与职能，所谓“作用”主要从社会再生产过程和社会经济整体的宏观意义上着眼；所谓“职能”则强调商业为发挥其作用所必需的活动，侧重于微观方面，涉及具体的商业业务活动。

第一节 分工·交易·商品交换

商业的萌芽、产生和发展是和分工、交易、商品交换的发展

紧密相连的。因此，对于分工、交易和商品交换形式的分析，是研究一切商业问题的理论起点。

一、分工

分工是人类经济活动中最重要的内容和形式之一。

（一）分工的现象与概念

考察经济生活的历史与现实，我们到处可以发现“分工”这一经济现象，如“男耕女织”，男性从事农业劳动，生产食品及作为纺织原料的植物纤维；女性从事手工业，将植物纤维纺纱织布以至裁剪缝制成服装。又如工厂内部，每个车间负责一定的零部件生产、一定的原材料加工或者一定的工序，每位工人则从事某种具体操作。如果将视野扩展到社会经济整体，那么显而易见的是各个产业、行业、部门的分化及其内部的再分化，如社会经济整体可区分为第一产业、第二产业、第三产业，第二产业包括工业与建筑业，工业又分为制造业、能源工业和原材料工业，制造业又具体分为机械、电子、纺织、食品等部门……如果将视点转向经济区域，则可发现不同地区之间的分工，如我国东北三省是重工业区；内蒙古、新疆、西藏、青海是四大牧区；上海是贸易、金融中心等等。如果从世界经济的角度考察，则世界上有生产和输出高附加值产品的工业化发达国家，也有主要生产和输出能源、原材料的不发达国家、发展中国家及欧佩克成员国，还有主要依靠服务业的国家，如卢森堡的金融及广播电视业；梵蒂冈的旅游、邮票、不动产业等等，不一而足。

归纳上述经济现象，我们将分工界定如下：每个个人或经济体仅仅从事一种或少数几种经济活动而不是从事其生存或存在所需的全部经济活动。如上述“男耕女织”的例子，食物与服装均为人生存所必需，但并非男女都同时从事这两项经济活动，而是各执其一；再如地区分工，东北地区需要肉、奶等产品，而各大牧区需要机械设备，两类地区也是分别从事而非同操一业；国际

分工也是如此，金融乃现代经济运转所必需，筹集、运用、分配资金是每个国家所关注的焦点，但并非各国都建设一国际性金融中心，世界上纽约、伦敦、东京等几大金融中心已有效地保障了全球资金融通。

（二）分工的客观必然性

分工既然为一普遍存在的经济现实，一定有其存在的必然性。资源的制约、技术的限制、效率的考虑，每一项都可以成为人们选择分工的理由。现实生活中，这几个因素又是彼此联系、相互影响的，如技术往往是在一定的资源条件下发展起来的，效率的增进与合理利用资源及技术进步也是息息相关的，为了叙述的方便，我们分别论述人们选择分工的理由。

1. 资源的制约。从事经济活动的个人或经济体往往不能、甚至不可能占有其生存或存在所需的一切资源，如游牧民族长期占据草原，但草原降水不足、地力贫瘠、气温偏低，不适于种植其所必需的蔬果、茶叶、稻谷等农作物；又如瑞士，国土狭小，山岭纵横，自然资源贫乏，又无出海口，自然不能发展美国式的大农场，也不适于发展大量消耗能源、原材料的工业部门，故而专注于发展原材料消耗少、附加值高的精密仪器、钟表等工业部门和金融、旅游等第三产业。由于生产力的发展尚不能完全摆脱资源条件的束缚（生产力水平较低则这种束缚表现得更加明显），并且资源条件在长期内很少变动，因此适应资源条件进行分工就是十分必要和必然的了。

2. 技术的限制。在历史和现实的经济生活中，技术并非广泛、均匀地发展和分布于每个国家或经济体之中；相反，技术往往具有垄断性，即使在交通快捷、通信便利、信息爆炸的今天也仍然如此，如欧佩克国家在掌握石油化工技术之前只能出口原油、进口汽油及润滑油；没有能力研制开发计算机中央处理单元的公司，只好围绕一代代迅速推出的 CPU 被动地调整产品设计；航天技

术至今仍为少数国家掌握，其他国家若想自行研制、生产、发射人造地球卫星只能望天兴叹。即使没有专利的保护、人为的防范，技术的传播、掌握、消化也需要相当的时间，且受社会经济文化条件的制约，故而人们只能在技术的限制下进行分工而难以涉足一切领域。

3. 效率的考虑。分工往往可以增进效率，促进经济整体的发展，具体表现在分工可以充分利用人力资源、提高劳动熟练程度、促进技术的改进、充分利用工作时间、引入机器生产、摆脱自然束缚、发挥比较优势等诸多方面，效率的考虑对人们实施分工作具有决定性的影响，如果说资源、技术往往是分工的限制条件，那么生产率因素即是分工的动机也是分工的结果，分工不能改变资源状况，也不能发明技术，但完全可以增进效率。

（三）分工的类型

马克思曾经划分工场手工业内部的分工和社会内部的分工^①，我们依据今天的经济现实，将分工区分为内部分工与社会分工，每类分工之中又包含了若干种分工的情形。

内部分工是指某一经济体内的分工，如家庭内部的分工、企业内部的分工等。内部分工又可以分为两种，第一种是自然分工，即以年龄、性别等自然生理因素为依据的分工，如原始部落中，男子从事渔猎，女子从事采集，老人照看儿童并做一些辅助性的工作；又如自然经济条件下家庭内部的“男耕女织”等。第二种是技术分工，即以一定的技术准则进行的分工，主要是企业内部的分工，具体又分为几种情况：（1）产品分工，如钢铁联合企业，其轧钢系统按产品分为线材、型材、板材、管材等几个分厂；（2）零部件分工，如汽车制造厂，各个分厂及车间负责生产不同的零部

^① 参见《马克思恩格斯全集》，第23卷，389页～398页，北京，人民出版社，1972。

件；(3) 工艺分工，如机械制造厂各个车间、班组分别从事铸、车、焊、镀等工艺；(4) 生产服务分工，如工厂中供应、检修、安全、后勤等部门之间的分工。

社会分工是指在社会内部、经济体之间展开的分工，具体分为三种：第一种是部门分工，即农业、工业、建筑业、服务业这样的分工，其中各大部门又有分部门，如工业可以分为制造业及能源、原材料工业，制造业又可分为若干子部门，如机械、电子、食品、纺织等等。第二种是地区分工，如上述的东北重工业区；内蒙古、新疆、西藏、青海四大牧区；上海贸易、金融中心等等。第三种是国际分工，即地区分工跨越国界，在世界范围内展开，如欧佩克（石油输出国组织）成员国，主要生产和输出高附加值产品的发达国家，主要生产和输出初级产品的不发达国家、发展中国家等等。

（四）分工的利益

马克思说：“一个民族的生产力发展的水平，最明显地表现于该民族分工的发展程度”^①，分工不仅是生产力发展的标志，也是促进生产力发展的动力之一，内部分工与社会分工情况不同，但其促进生产力发展则是一致的。下面结合分工的类型简要说明分工的利益。

1. 自然分工。在生产力水平还比较原始的条件下，自然分工较好地配置了当时最重要的资源——人的劳动能力，有效地发挥了不同性别、不同年龄的劳动者的体力和脑力的相对优势，促进了农业和手工业的发展，支撑了自然经济的基本框架，促进了生产力的提高。自然分工在现代经济生活中仍有所表现，如护士多为女性，这不仅是历史遗留的影响，也是自然分工时至今日仍有

^① 《马克思恩格斯选集》，中文2版，第1卷，68页，北京，人民出版社，1995。

其合理性的证明。

亚当·斯密曾这样评价技术分工（当时还仅限于手工工场内部的分工）：“劳动生产力上最大的增进，以及运用劳动时所表现的更大的熟练、技巧和判断力，似乎都是分工的结果”^①。我们依据历史的发展和今日的现实，可以将技术分工的利益归结为以下几点：（1）有助于提高劳动熟练程度，每个人从事单一的操作，自然易于由不熟练走向熟练，这在工业化初期尤其意义重大，当时生产效率的提高与工人的劳动熟练程度密切相关。（2）有助于改进技术，所谓熟能生巧，一个人长期从事某一操作，容易洞悉其原理和机制，提出技术改造的方案，工业革命初期的许多技术发明就是由生产一线的工人在长期实践经验的基础上作出的。（3）可以提高时间的利用率，分工不仅使每个人节省了变换操作的时间，而且避免了在此期间的非生产活动，如聊天等。（4）为机器生产创造了条件，机器生产的实质就是将简单、重复的工作交由机器完成以取代人工，技术分工的深化不断将复杂操作分解成简单的操作，将特定的操作流程分解为若干重复性动作，由此为应用机器准备了条件。

2. 部门分工。部门分工则本身就是一个生产力不断发展、提高的过程，第一次社会大分工使畜牧业从农业中分离出来，表明人类从单纯地获取自然原始生成物的阶段（如采集、狩猎）向前迈进了一大步，人类至此不但能够利用土壤、空气、水分、肥料等自然条件组织植物再生产，制造适合人体需要的植物性食品，获取植物纤维供衣着之用，而且还能够将不能直接利用的植物经过生物变换生产动物蛋白、脂肪、纤维等，标志着人类从自然界的束缚中跨出了一大步。第二次社会大分工使手工业也独立了，它

^① 亚当·斯密：《国民财富的性质和原因的研究》上卷，5页，北京，商务印书馆，1981。

与农业、畜牧业的不同之处在于更少地依赖于自然，不像农牧业受土壤、气候、季节等自然因素的制约。虽然手工业生产还受制于矿产资源和能源因素，一部分原材料也还依靠农业、畜牧业供应，但它毕竟又向摆脱自然的束缚前进了一步。第三次社会大分工中商业又分离出来，以后金融、保险、信息等服务业也纷纷独立化，表明人类经济活动的重心由人与自然之间的关系愈益向人与人之间的关系转移，人类自身的协调作用越来越重要，从而标志着人对自然束缚的进一步解放。

3. 地区分工与国际分工。地区分工与国际分工除了国界的因素，其意义是一致的，无论依据亚当·斯密的绝对优势理论，还是李嘉图的相对优势理论，或者是赫克歇尔-俄林的要素禀赋理论，都可以得出同样的结论：区域分工（包括地区分工与国际分工）能够发挥各自的优势，优化资源配置，降低生产成本，节约社会劳动，提高经济效率，最终导致参与者福利水平的普遍上升。

（五）分工是交易的基础，交易则是分工之必需

分工表明人与自然的联系越来越细密，人与自然的接触面越来越狭小，如未分工前，男女可能同时与土地及织机打交道；一个工人可能独自加工若干零部件，完成若干工序并装配成整机；一个地区或一国也可能同时从事各个产业、各个部门、各项产品的生产经营，而分工之后他们只需专注于某一行业、某一产品、某一零部件、某一工序直至某一操作即可。同时，分工使得人与人之间、经济体与经济体之间的交往或交易越来越频繁、广泛，其重要性也空前提高，如果不能与同事的生产操作相配合，单独的某一操作、某一工序、某一零部件将失去意义；如果不能与对方共享劳动成果，男耕女织家庭当然难以维持；如果欧佩克成员国遭到严厉的封锁，这些大海与沙漠之间的居民将面临食品短缺、淡水危机。

总之，分工是交易的基础，没有分工便无从交易；交易又是

分工之必需，没有交易，分工将失去意义，分工的深化要求交易的发展，交易的发展又促进了分工的进一步深化。分工与交易密切联系、彼此制约、相互影响，它们之间的互动关系贯穿了经济生活的历史与现实。

二、交易

交易 (Transaction)，是一个宽泛的经济学概念。

(一) 交易的概念与内容

所谓交易，是经济领域中人与人之间、经济体与经济体之间交互影响的活动的总称。交易包含了相当广泛的内容：具体而微者，如工厂内零部件的交换组装、商店中日用品的买卖、政府有关部门对企业年检等等；规模较大者，如企业内部的组织管理、企业之间的商品买卖、法院审理经济纠纷案件并作出裁决等等；更具宏观色彩的，则为企业的创建、合并、重组；跨国公司的全球化经营；创建国有企业，以及对国民经济的全面管制等等。

(二) 交易的特点

交易一般具有以下几个特点：

1. 交易发生于人与人之间、经济体与经济体之间。也就是说，交易是主体之间的行为，具有社会性的特点。它不同于生产，生产在理论上是可以一个人单独进行的，如某农民独自耕种一亩地，其活动的特点这时主要表现为技术性，即主要处理人与自然的关系；交易则主要处理人与人之间、经济体与经济体之间的关系。

2. 交易的过程即是主体间力量博弈的过程。主体间存在着利益冲突，交易既在主体之间进行，各方为了各自的利益必然展开较量，尽管其中有共同利益存在，但各方总是从自己的个别利益出发而进行交易的，一方的策略也会影响到另外的一方或者几方的策略选择，是一种力量博弈。

3. 交易的目的是为了获取所需的资源。同生产一样，交易的目的性是十分明确的，如在商品买卖时，一方获得商品的价值，另