

# 實用商業學 進修課本

陳文 張英閣 編著

進修出版教育社發行

# 實用商業學進修課本

## 一、商業的起源及其意義

易經上說：「神農氏日中為市」，可謂為我國商業的起源。考人類的慾望，與日俱進，在穴居野處之時，茹毛飲血，個人所需要的能穀自給，便已滿足，固毋須乎商業。後來人智漸開，慾望漸高，需要亦因之而增多，所謂自耕而食，自織而衣的生活，斷難維持；於是以有餘換不足的行爲，逐漸產生。但我之所餘，未必即人之所需，此是需要的不適合；即需要偶然相合，而物體之大小不同，物體之多寡不一，亦復不能直接交換，這是分量的不適合。——有此種種困難，故必須有人為之居間介紹，調劑供需。此介紹與調劑的行爲，就是「商業」的濫觴。

至於商業的意義，有『廣』『狹』兩種。主張狹義的人說：商業是買入或賣出貨物的營業，以取得利益為目的。據此解釋，則商業以營利為目的，須有繼續不斷的販賣行為，始得稱為『商業』。故除『買賣業』以外，概不稱為商業。主張廣義的人說：凡以取得利益為目的，不論其為直接買賣，間接買賣或輔助買賣，皆稱為『商業』。買賣業為『固有商業』，固有商業以外，如調劑金融的銀行，便利運輸的交通機關，以及堆存貨物的倉庫等營業，皆為『輔助商業』。

## 二、商業的效用

近世交通發達，經商者無遠勿屆，經濟競爭，亦無不以商業為工具。於是『商』的地位，益見重要。昔時，嘗有賤商的論調，謂此種事業，並非直接生產，似不如農工的重要。但雖有農工的直接生產，若無商人之運銷分配，則生產物的效用及價值，亦必因人、地與時間等種種情形的不同，而致低減。故商業之懋遷有無以利民生，謂為間接的生產事業，誰曰不宜？至其效用有下述數點：

一、便利消費者 物質進步，於今為盛，然天然物品，有產於甲地，不產於乙地者；製造物品，亦因各國工業程度的差異，其精粗美惡，大相逕庭；倘無商人運轉，則熱帶產物，不能供溫帶地方人民的使用；農業國家，不能享受工業國家的精良物品。

二、使生產者專事生產 事有專責，人有專長，為工者不能同時為商，為商者不能同時為工。農工生產貨物，倘無商人轉運及分銷，則農工於耕作之餘，須自覓其交換物品之主顧，在經濟不甚發達之時，確有此種情形；若在現代環境之下，決不能如此。一面由

農工專事生產，一面則經商人爲之銷售貨物，庶幾各盡其能，各得其用。

三、指導生產 商人不但可以使生產者專事生產，且能指導生產。因爲社會的好尚有變，主顧的需要不同；此種變遷，固爲商人所隨時留心者，而農工恐未必能注意及之。商人以留心所得，指導農工，農工即據此以爲改良生產的標準；於是閉門造車的弊病，因此可以免除。

四、平均物價 物價漲落，依供求的多寡而定；而供求的多寡，則隨人地與時間之不同而異。商人於某種物品出產的時候，向生產者購入，待市面上缺少此種貨物時，乃出售於需要者，或由生產地購入，再運銷於他地。如此一轉手間，因人地與時間之不同而發生的供求不相合的情形，可以完全消滅，而物價亦即趨於平衡。

五、促進分業 農工之產物，既有商人爲其轉運販賣，則農工可專心致力於其本業，於是業有專精，各種應行改良的地方，自可放手做去。

六、溝通文化 交通因商業而日益繁複，商業因交通而日趨發達，其間有不可分離的關係。而文化事業，藉交通的傳遞而溝通，亦爲當然的事實。所以，商業不特有上述諸端的利益，且爲溝通文化的利器。歐美各國，因近世商業發展甚速，故文化亦突飛猛進，吾國商業，最早亦頗發達，後因囿於重農輕商的惡習，以致商人不爲社會所重，商業停頓而無進步，因之文化落後，殊爲可惜！故吾輩必先謀商業之發達，而促進文化之溝通，庶可生存於此物競天擇之世界中也。

### 三、商業的分類

商業的種類很多，茲述其重要的於下：

一、固有商業，輔助商業 依商業發展的順序來分，有固有商業及輔助商業。在物物交換之時，交易者多為生產者或直接消費者，又無貨幣以為之媒介，是僅為商業的胚胎，尚不得稱為商業。厥後，有獨立的商人出現，其地位介於生產者與消費者之間，引起財富或貨物所有權的轉移完全以營利為目的，此種行為，才是純粹的商業，吾人稱之為「買賣商」，就是「固有商業」。是以固有商業，發達最早。其後人事日繁，固有商業必須得其他商業的扶助，方能進行無礙。如金融業、代理業、交通機關、公用事業等，就是「輔助商業」。

買賣商中又可分「批發商」「零售商」兩種：凡直接向生產者躉批購入，然後售與零售商，謂之「批發」；凡直接以零星數額售於消費者，其所售的貨物，或自生產者購入，或自批發商購入，謂之「零售」。

二、國內貿易，國外貿易，通過貿易 此完全以地域而分，交易者同在國內，稱「國內貿易」；有一造在外國者，則稱「國外貿易」。每一國家，必先有國內貿易，然後有國外貿易。以國內產物消售於國外，稱「輸出」；購入外國貨物以供國人的需要，稱「輸入」。又有甲國的貨物，經過乙國，而售諸丙國，在乙國言，稱「通過貿易」。國外貿易又有「直接」與「間接」的不同。直接者，國人直接與外商交易；間接者，則由外國洋行居間，須仰外人之鼻息。我國自通商以來的國外貿易，皆為間接貿易，商戰之失敗，自

為意料中事。

三、大商業，小商業 資本多，規模大，稱大商業；資本少，規模小，稱小商業。依民法的規定，凡資本在五百元以上稱大商業，在五百元以下稱小商業。

四、自營商，代理商 凡自己籌集資本，以自己的名義設立商號，直接或間接販賣物品，將本營業盈虧，由自己負責，稱「自營商」；凡籌集資本，以自己的名義設立商號，代人推銷貨物，收取佣金，不負盈虧的責任，稱「代理商」。

五、動產商業，不動產商業，有價證券商業 商品有動產，不動產，有價證券等分別，以某種商品為經營的目的物，就稱某種商業，此係根據買賣的目的物而分類的。

六、居貨商業，行貨商業 營業所有一定地點的商業，稱「居貨商業」；凡設攤營業，或沿街叫賣等，都是行貨商業。

七、需要商，投機商 「需要商」為日常需用貨物的實際供給者，其買賣目的，俱有實物。「投機商」大多買空賣空，不必定有實物，以供買賣，不過藉市況的變動，從中取利，如標金與公債的買賣等是。

除上述各種類別外，猶有「陸上商業」，「海上商業」，「母國貿易」，「殖民地貿易」，「私營商業」，「國營商業」等區別。

#### 四、商人

普通稱做生意的人為「商人」，其實不然。商人只限於商業的主體人，即以自己的名義，出資經營商業者。此外則概稱之為「商業使用人」。

通常又以經營銀行，保險，運送，堆棧等事業，並非以販賣物品而取利者，不能稱為商人。其實此種行為，雖非販賣物品，而動機則亦為從中取利，且直接販賣商品者，倘不得其補助，恐亦不能發達，或竟不能存在；故經營「銀行」等業者，實亦不得不謂之「商人」。

商人除包括自然人外，一切以商行為為業的公法人私法人，均稱「商人」，如國營事業，及私營的公司等皆是。

依我國商業登記法第三條之規定，凡經營1、買賣業，2、借貸業，3、製造成加工業，4、出版業，5、印刷業，6、技術業，7、兌換金銀或貸金業，8、擔承信託業，9、作業及勞務之承攬業，10、設場屋以集客之業，11、倉庫業，12、典當業，13、運送業及承攬運送業，14、紀行業，15、居間業，16、代辦業等事業者，均稱「商人」。

至經營商業的機會，不論男女，不問國籍，凡有獨立訂結契約，及負擔義務的能力者，均得享受而為商人。

## 五、商業使用人

店內業務，非商人單獨所能辦理，必須有助理的人。此等人以自己的能力，助商人營業，而得其報酬者，稱為「商業使用人」。

商業使用人分經理，夥友及勞務者三種：

一、「經理」由商業主人選任，管理營業範圍內一切事務，並負其責任，除特種事務，須與主人商洽外，有廣泛的代理權，其地位在使用人中為最高，為確定其責任起見，故選任、解任，應向當地主管官廳呈報登記。

二、「夥友」由商業主人或經理選用，辦理店內一部分業務，

其所被委任處理的事情，亦有代理權。

三、「勞務者」在使用人中的地位最低，原則上無代理權，不過受商業主人或經理人的雇用，担任「雇傭契約」上所指定的勞務。

在店內助理營業者，尚有「學徒」，其性質既非商人，亦非商業使用人；蓋為學習而來，其目的與商業使用人不同，為業師者（商業主人或經理）應負教導之責，使能熟悉本業業務，並須授以普通智識，將來學習期滿，受店主的雇用，乃遞升而為使用人。

## 問題

- 一、商業如何發生？
- 二、試述商業的意義。
- 三、商業何以能稱為生產事業？
- 四、列舉商業的效用。
- 五、商業的種類有幾？試列述之。
- 六、何謂商人？試述十種「商行為」。
- 七、商業使用人與商人有何區別？其種類有幾？

## 六、商業組織

「商業組織」，乃表示企業之形態如何，資本如何籌集，業務如何執行，損益如何分配的詳細情形。所以明權限，清責任，而利業務的進行。我國商人，素重口頭信用，對於組織甚少注意。此固

爲我國商人的美德，然每有奸宄，利用此點，以售其損人利己的狡計。際此世風日淪，糾紛日多的時候，如果當初無確切的規定，將來股東間偶生爭執，以無明文之約束，乃各行其是，全盤營業，徒往受其影響。論者謂我國商業落後，組織不嚴密，亦一重大原因；此言誠不爲無見。

商業組織有個人商業、合夥、公司等數種，於以下各章中分述之。

商業組織中最簡單的，要算個人商業，（又稱獨資企業）資本由店主單獨供給，業務之進行，營業之盈虧，俱屬店主個人負責。其組織自由，無法律上的種種繁瑣手續及一切限制。資本小而易集，開支節省。故在今日各國之商業中，仍佔重要的地位。凡不需大資本及大規模的營業，此種組織，頗爲相宜。

個人組織的優點有二：1，營業上之盈虧，與店主關係深切，服務自然勤慎；2，所有店內營業管理各事概由店主負責，事權統一，易收指臂之效。

個人組織的缺點亦有二種：1，才力資本，均有限制，業務難期擴張；2，對外信用，全憑店主一人，個人遭遇上發生問題，業務即受影響。

## 七、合夥

集合二人以上的資財，經營商業，一切辦法，全憑當事人自己訂定的議據進行，此種組織，稱「合夥商業」。我國一般商店，以個人商業難於擴充，且經營的資本與能力，不能兩全；於是相與合

夥，共同經營。惟成立手續並無法律規定，僅係契約關係，在法律上無獨立之人格（即非法人），良以合夥人之財產，為合夥人之共有財產，而非合夥之財產，所有之債權債務，為合夥人之債權債務，而非合夥之債務，故不能於合夥人之外，認其尚有獨立之人格存在也。

合夥有「普通」與「隱名」兩種：前者共同出資，共負盈虧責任；後者的股東，有「財東」「領東」的區別，財東出資，領東營業，損益則依合夥議據分担。合夥都為無限性質，且股東間負連帶無限責任。所謂連帶無限者，即營業虧蝕至資本數額以上，股東須出私資以清償債務；倘股東中有無力償付者，其他股東，須代負其責任，故股東間關係密切。合夥退夥須得全體合夥人的同意。合夥議據，應將出資數目，損益分配的方法，合夥人姓名，出資人辦事人的權限及責任，一一記明。

## 八、公 司

商業愈發達，營業範圍愈擴大。在昔以個人的才力資本，已足夠經營，今則合夥組織，亦難有活動的餘地，於是「公司」組織，遂應運而生。

公司亦集合多人經營商業，惟須遵照公司法辦理，這是和合夥的異點。且公司為法人，合夥則不認為法人。法人的意思，是以團體為主體，不以團體中的任何人為主體，經法律承認，所有權利義務，都歸團體享受或担負。所以公司內部，為公司與股東的關係，而合夥內部，為股東與股東的關係。公司資產為公司所有，公司債務由公司負責；而合夥資產為股東所共有，合夥債務則應由股東分

擔。這是第二點不同的地方。

公司股東有『有限責任股東』及『無限責任股東』兩種。有限股東負責有限，即公司虧蝕，以虧盡其所認原本為限；無限股東則除原本外，倘有不足，仍須負責清償，與前述合夥人的責任相同。

一公司的股東，全為無限責任者，稱『無限公司』，須二人以上發起組織，共同訂立章程，然後於十五日內向主管官廳，請求註冊，公司乃得成立。此種公司，因負責無限，且股東須負連帶責任，信用既厚，故對外易于號召，股東服務勤慎，監督嚴密，其組織簡單，業務進行自能敏捷；惟責任太重，集股為難，公司虧累，個人財產，必受影響，且個人之遭遇，其影響亦往往及於公司之生存，這是最大的缺點。

『兩合公司』為無限公司的變通辦法，其中有有限股東，亦有無限股東。無限股東，代表公司，主持營業；有限股東，則供給資本，稽查帳目，分享紅利，對公司業務，並不過問。此種組織，有如隱名合夥，是擁有信用及能力者，與擁有資本者的營利結合。募集資本，較無限公司容易；惟基礎則不若無限公司的穩固。

公司組織中最普通者為『股份有限公司』，其股東俱負有限責任，須七人或七人以上發起，先訂立章程，預定資本總數，然後將金額分成若干股，每股銀元若干，由發起人分認，不足的數額，再行公開募集。凡認買股份的人，就是股東。股份招足，開始徵收股款，第一期股款收齊，乃召集創立會，選舉董事及監察，辦妥登記手續後，公司始告成立。

此種公司，因股東負責有限，且股份可以轉讓，資本易於蒐集，大規模的經營，不難立就。股東衆多，個人遭遇，並不影響公司之生存。但股份有限公司亦有缺點，即公司負責者，均負有限的責任，服務或不能如無限股東的盡力。且其組織複雜，董事監察須聽命于股東會，處理業務，並無全權，於是進行遲緩，商業上之良好機會，每致坐失。

上述三種公司，各有缺點，於是有了「股份兩合公司」的組織。其法與兩合公司同，惟有限部份，則依股份有限公司辦法，亦分成若干股，規定每股銀元若干，公開招集。認買股份者，即與投資於股份有限公司相等。其中執行業務者，為無限股東，可免一般公司的董事、監察服務不專之弊。有限股份亦可自由轉讓，投資者無慮資本囤滯，因此招募資本，較兩合公司為便。但此種公司，發達亦甚遲緩；蓋因無限股東的權力太大，有限股東多處於旁觀的地位，同為有限股東，此則坐觀成敗，不如股份有限公司的有限股東，有選舉董事權，以間接執行業務也。

## 九、特種商業組織

商業除上述幾種組織以外，隨時代的推移，應環境的需要，尚有「托辣斯」及「合作社」的兩種組織。前者為商業發達至極點時，一種更進一步的獨占組織；後者為商業發達至極點時，一種反獨占的組織。茲分論如下：

托辣斯組織的目的，在增加利潤，排除競爭。蓋商業發達，公司組織的財力，猶嫌未足，於是集合同業公司，共同經營。各公司犧牲其自己獨立營業的地位，服從中樞者的指揮，一面大量生產，減少成本，一面依市場的需要，儘量發揮其提高或限制市場價格的能力，以遂其獲取多量利潤之目的。故托辣斯有壟斷物價，操縱國民生計的弊病。

合作社為消費者的集團，凡各種消費物品，由集團直接向生產者躉批購入，一面分售於各社員，以免商人從中取利；蓋生活程度日高，而一般消費者的收入有限，不得不如此，以遂其節省消費的

目的。合作社的組織手續，與有限公司同，惟每股金額甚小，無股權的限制。不問社員投資多少，乃是一人一票主義。合作社的行為，亦為繼續不斷的販賣物品，然與普通商店不同之點有三：（一）普通商店之目的在於獲利，合作社之目的在節省消費，並將所獲之利仍分還給社員；（二）普通商店為資產階級所組織，合作社為中產以下或勞動者所組織；（三）普通商店任何人都可與之交易，合作社則以售與社員為原則。

## 問 題

- 一、商業何以貴乎組織？個人組織有何利弊？
- 二、何謂合夥？合夥員負有何種責任？
- 三、合夥議據上應記載何種事項？
- 四、公司與合夥的區別何在？
- 五、組織股份有限公司的手續若何？
- 六、試述股份有限公司的利弊。
- 七、股份兩合公司的內容若何？
- 八、解釋「托辣斯」及「合作社」。
- 九、「合作社」與普通商業不同之點有幾？

## 十、商業管理

「商業管理」，即規定商店內部如何組織，業務如何進行，以

最經濟的方法，獲得辦事上最大的效率。我國商店對於管理方法，向不注意，業務進行，毫無具體之計劃與步驟，猶如學校無規則，軍隊無紀律，欲事業之發達，豈非緣木求魚？

管理方法，頭緒紛繁，茲就「人事」「業務」「物品」三者分別略述之：

用人的方法，有關於事業的成敗，盡人皆知。用人標準，當然要注意其智德體三方面的是否健全，就中尤以品行最為重要；蓋才力缺乏，體弱多病，固非上選，然猶有補救之方法，若品性不良，則毫無辦法。

我國舊式用人，多憑推荐，而新式多用考試，其實二者各有利弊。有熟識者為之介紹，在介紹者負信義上的責任，彼被介紹者之不端行為，當可減少；惟才力如何，錄用時每難以認識。考試的方法，其才力可以甄別，惟品行如何，無保證的人。故最妥善的方法，莫若先行考試，以評定其合格與否；然後再命其覓一妥保，以決去取。如是，則二者皆能顧及。

用人確定以後，待遇問題，亦頗重要。往往有因待遇失當，而引起種種糾紛者。待遇上所應行注意者，如核定工資，確立獎懲升遷之標準，工作時間及休假期之規定，解雇時期之預告，注意福利設施等均屬之。

關於業務的管理，分工合作，確為不二法門。在範圍不大的商店，交易不多，用人亦少，不能精密分工，店內業務，僅須由經理者就事務的繁簡，各人能力的大小，隨時分配工作可矣。若規模宏大的營業，人多事雜，使各人共同處理，不若各就其特長，分部辦事；且責有專成，不能推諉，做事有次序，既可省時，又可省費。分部方法，並無一定，其主要者，不外下列六部；一是進貨部；二是銷貨部；三是出納部；四是會計部；五是文書部；六是貨物部。

一、「進貨部」購買原料來自製貨物，或購進製成品以供銷售，貨物的精粗，數量的多寡，俱宜注意。

二、『銷貨部』推銷貨物，要研究貨物的種類，買主的心理，用正當方法，招徠顧客。

三、『出納部』管理銀錢收支；出納款項，必需當日收解清楚，餘款須妥爲保管。

四、『會計部』管理帳務，記載必須正確詳明。在昔多以『出納』及『會計』兩部合併；但因經手者易於舞弊，乃酌量分成二部，各司其事，以塞弊竇。

五、『文書部』掌理商業函件的起草和收發，函件的重要，不亞於帳簿，不特須收發敏捷，且應整理清楚，妥爲保存，以備日後檢查及作參考之用。

六、『貨物部』記載貨物的進出，管理貨物的儲藏。

關於貨物的管理，不外打包、轉運、貯藏、陳列等數事：

一、『打包』乃包裝貨物之意，要注意貨物之性質，妥選包裝之方法，及充填之材料，務使堅實美觀，而不浪費，既便於裝運，又便於收藏。

二、『轉運』有內部外部的分別，內部指貨物購入後，存貯堆棧，或自堆棧提回，或自總店運至分店，其移動範圍，在本店以內；外部轉運，指貨物自上行運至本店，或自本店送於顧客。貨物出入往來，第一要記錄清楚，第二要慎選運輸方法，及運輸機關，總以穩妥迅速爲上。

三、『貯藏』貨物，爲商人應有的常識，蓋一日所進之貨物決不能一日售完，每有若干數量存留店中，於是如何使存貨不變色，不變質，不減少，均爲商人應行深曉之要務。貨物有怕受潮者，有忌乾燥者，有畏陽光者，有須通氣者，有不宜震動或重壓者，管理者當視貨物之性質，置於適宜之地位。更須注意便於出貨，以及存貯地位之經濟。

四、貨物的『陳列』，對於推銷上亦有莫大之關係，陳列得法，過客注意，無意之間，引起其購買的動機。晚近經商者每指定專

員，陳列貨物，其重要可以想見。陳列時要有相當的設備，要注意顧客的心理，要顧及貨物的性質及用途，要有審美的觀念。

營業所的管理，亦頗重要。銷貨部為全店主要部份，位置要在交通便利的地段，貨物要排列顯明，使顧客容易看見。櫃檯櫃台，不宜太少，但亦不可太多以致妨礙顧客的行動，及店員的視線。其他如光線宜充足，空氣要流通，使顧客神清氣爽，即店員亦能精神煥發。出納部宜介於銷貨會計兩部的中間，有相當的聯絡。會計部地位要嚴密，又要不受銷貨部的喧擾。其他各部，亦須設備完全，佈置得宜，便於執行業務，方盡管理之能事。

## 十一、商 品

「商品」為買賣之目的物。商人利益，都從商品買賣中得來；故商人對於商品，要有深切的認識。商品的種類甚多，凡足以滿足人類慾望，以貨幣多寡定其價值，而供商人轉運買賣者，皆稱商品。普通有廣義及狹義之別：狹義的商品，專指有形有價的貨物而言；廣義的商品，則除貨物外，即無形的信譽、專用權、著作權、及各種有價證券等，凡可以交易授受者，都稱商品。貨物有「天然品」、「半製品」、「製成品」的分別：農產物，如棉花、米穀等物，是天然生長的，稱天然品；就天然品稍加人工，如棉紗、生絲、皮革等物，尙未完全製成，不能供消費者的服用者，稱半製品；天然品、半製品、或稱「原料品」；半製品再加工製造，如布疋、綢緞、等物，消費者可以直接使用者，則稱製成品。

上述分類的方法，係依其生產程序而分。若就其生產的來源而分，可有「礦產品」、「林產品」、「水產品」、「農產品」、「工

業品』等分別；就其性質而分，有「動物質」、「植物質」、「礦物質」等三種；依其用處而分，有「必需品」、「奢侈品」兩種。

商人對於商品，要有深切的認識，前已言之。就貨物說，第一要知道其出產的地方，及出產的數量。知產地，可定進貨的方向；知產額，可定進貨的多寡。第二要知道貨物的「銷路」及「商情」：某種貨物，適宜於某等消費者，其消費的分量若何？同時某物的供給如何？市況如何？假使胸有成竹，便可無往不利。第三要知道貨物的「性質」：在收藏裝運時，須有適當的注意。第四要知道貨物的等級：顧客的需要，價值的高低，皆由此而決定。其他如貨物的「商標」、「製法」、「用途」等，亦宜注意及之。

「有價證券」有「公債票」、「股票」、「公司債票」等。商人買賣時，第一要知道他的「性質」：如發行的機關、利率的高低、償還期限的長短等。第二要知道他的「信用」：如發行機關的隆替、信用的厚薄、有無担保及其担保的穩固程度如何等。第三要知道「市價」及「實情」：證券價格，有「票面價格」，及「買賣價格」的分別，票上雖註明價值若干，但市價大有漲落。其漲落的原因，雖依事業之現況而定，然有時可以虛張聲勢，假意做作，有時有投機造謠者播弄，業此者必須洞察真相，方不致受愚。

## 問 題

- 一、何謂商業管理？管理方法可分幾端？
- 二、雇用人員最好應用何法？
- 三、關於雇員待遇上應行注意之點有幾？
- 四、普通商店應分設幾部？各部的職務若何？
- 五、關於「打包」、「轉運」、「貯藏」、「陳列」等工作