

<<现代商业之魂>>

图书基本信息

书名：<<现代商业之魂>>

13位ISBN编号：9787010054650

10位ISBN编号：7010054657

出版时间：2006-7

出版时间：人民出版社

作者：王莹

页数：532

字数：460000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<现代商业之魂>>

内容概要

自从人类开始了商业活动，商业伦理也就有了产生和发展的历史。

时至今日，在经济全球化背景下，在现代化、信息化条件下，商业活动由初始的物物交换发展到今日的现代商业。

与此相适应，商业伦理也被赋予了全新的涵义，从内容到形式都发生了巨大变化，并且在现代商业社会发挥着不可替代的作用。

可以说，现代商业伦理是现代商业的道德必然，是构建和谐商业社会的必由之路，也是现代商业精神的思想基础。

伦理是道德问题和道德思想的理论化和系统化。

商业伦理研究商业活动中道德理论和道德实践问题的学问。

它包括商业活动中的伦理要求，如商业竞争中的伦理要求，契约与合同中的伦理要求、市场营销中的伦理要求等，也包括商业体的伦理观念、道德行为与道德活动，同时也涉及人的品质与人的素质、商业活动的环境、商业伦理的教育与普及等诸多问题。

<<现代商业之魂>>

书籍目录

导论 一、现代商业的道德必然 二、构建和谐商业社会的必由之路 三、商业精神的思想基础第一章 商业活动的伦理原则 第一节 平等自由 一、平等自由与商品交换 二、平等自由与社会经济发展 三、平等自由与市场经济 第二节 公平公利 一、利益与商品交换 二、互利——商品交换的原则 三、公平——利益的合理分配 第三节 相互服务 一、相互服务与商品交换 二、相互服务与商业社会秩序 三、商业社会中的相互依赖关系第二章 契约伦理 第一节 契约的性质 一、契约理论及契约作用 二、契约的含义 三、契约的本质 第二节 自由意志与共同意志 一、所有权与自由意志和共同意志 二、契约与自由意志和共同意志 三、契约的基本原则 第三节 交易中的权利与义务 一、自然经济状态下的义务观 二、商品经济形态下的权利意识 三、权利与义务的关系第三章 商业信用 第一节 信用的本质与作用 一、信用的产生与发展 二、信用在市场经济中的地位和意义 三、商业信用的本质和意义 第二节 商业信用中介 一、信用中介及其基本功能 二、发展商业信用中介的意义 三、商业信用中介的规范与发展 第三节 商业信用制度 一、信用制度的形成与发展 二、信用制度与市场经济 三、我国商业信用制度建设 第四节 商业信用评估 一、信用评估的一般内容及特点 二、商业信用评级原则与内容 三、商业信用评级的意义第四章 商业合作与竞争第五章 商业营销伦理第六章 电子商务伦理第七章 国际商务伦理第八章 商业活动中的环境伦理第九章 商业企业管理与伦理第十章 商业伦理建设

章节摘录

版权页：插图：一、平等自由与商品交换（一）商品交换要求平等商品交换是以彼此承认对方的商品所有权为前提的，承认财产所有权就意味着确立了交换者的独立身份和平等人格。

也就是说，在市场交换中，交换主体之间法律地位是平等的，人格是独立的，相互之间不存在隶属关系，谁也不依附谁，也不存在身份等级差别，没有高低贵贱之分。

所有的交换主体，无论是个人还是法人，也不管他们在经济实力、经营规模、专业知识、信息拥有等方面的差异有多大，他们的地位和人格都是平等的，他们的合法权利都应得到尊重和维护。

交换双方谁也不得利用自身的优势地位或借助于其他优势因素，比如行政权、特许权、专利权、垄断权，强迫对方进行交换，或接受不合理的附加条件，获取不正当利益；而应该在平等的基础上自愿进行交换。

交换双方地位和人格的平等性和经济的独立性决定了市场交换必须进行等价交换，使交换双方都得到好处，否则交换就无法进行，即便能进行，也不能长久持续下去。

马克思在考察了商品交换者交换的形式时说，商品交换的主体之间没有任何差别。

“每一个主体都是交换者，也就是说，每一个主体和另一个主体发生的社会关系就是后者和前者发生的社会关系。

因此，作为交换的主体，他们的关系是平等的关系。

在他们之间看不出任何差别，更看不出对立，甚至连丝毫的差异也没有。

” 马克思指出，在这种平等的交换形式上有三种要素：一是“关系的主体即交换者，他们处于同一规定中”；二是“他们交换的对象，交换价值，等价物，它们不仅相等，而且必须确实相等，还要被承认为相等”；三是“交换行为本身即媒介作用，通过这种媒介作用，主体才表现为交换者，相等的人。

<<现代商业之魂>>

编辑推荐

《现代商业之魂:商业伦理问题研究》是由人民出版社出版的。

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>