



## 英《泰晤士报》论《莫斯科玩德国这张牌》

说苏联因对美政治无法预测，目前更因中国同日本和西欧关系的发展，使苏更感到同波恩建立持久和有把握的关系的迫切性

【本刊讯】英国《泰晤士报》十月三十一日发表一篇社论，题目是《莫斯科玩德国这张牌》，摘译如下：

谢苗诺夫被任命为苏联驻西德大使一事是非常值得注意的。它证实了，俄国人现在对他们与波恩的关系是非常重视的。谢苗诺夫是外交部副部长、候补中央委员、莫斯科第一流的德国问题专家之一。他最初于一九四〇年在德国任职，战后他又以各种不同的身份经常回到那里，他曾一度担任过管制委员会的政治顾问和苏联驻东德大使。最近作为苏联参加限制战略武器会谈的代表团团长，他又扩大了自己的眼界。如果不是非常重视他在波恩的使命，他是不会被派到那里去的。

德国差不多一直是俄国关注的重点。但是，现在它之所以引起特别的注意，是有几个

原因的。首先，俄国人看到美国的政治是无法预测的，他们对此越来越感到不安。他们现在同卡特相处得较好，并且感到欣慰的是，万斯的高度业务水平在外交事务中占了优势。但是，他们也经受了許多震动，可能总是在考虑下一次他们将会再受到什么样的打击。在七十年代初期，他们认为，他们同美国总统就缓和的基本原则取得了一致的意见。从那时以来，他们经历了种种难关：杰克逊的修正案、水门事件、尼克松辞职、符拉迪沃斯托克协定之后长时期中断、人权运动投射来的刀箭、被排斥在中东会谈之外（这完全是自找的）、关于卡特将不会继续连任的预言、尤其是美国总统在国会的权力下降（这样一来，总统达成的协议容易受到这个既不守纪律又不顺从的机构产生的一些怪念头和施加的

压力的影响）。

因此，很自然，俄国人希望同欧洲建立一种关系，这种关系是完全不依赖他们同美国的关系的。他们看到，欧洲共同体的规模在扩大，财富也在增加。西德在共同体中已经成为一个在经济和军事上占有优势的大国。他们对西德的政策，特别是西德目前对东方一些事务所采取的态度以及它对人权问题所持的不大声张的态度表示相当满意。西德是他们在西方的最大的贸易伙伴。在同东德打交道时，它的合作也是不可缺少的，因为如果在波恩采取任何一个错误行动，那都会很容易地使那里的局势恶化，并会动摇两个德国之间一系列脆弱的安排。由于所有这些原因，苏联必须寻求同波恩建立一种持久的、有把握的关系。

然而，现在有一种新的因素使苏联在这方面的努力显得更为迫切和重要，这种新的因素就是中国发生的变化。中国将更加迅速地发展成为军事大国的前

景使苏联感到十分不安，它肯定会更加努力防止在它的西部边境上出现威胁和麻烦。但是，现在所发生的事情还远远不止这些。中国同日本已经签订了一项条约，中国也正在有计划地向西欧一些国家购买武器，同它们进行贸易并想从政治上获得它们的支持。特别是由于法国和英国有可能向中国出售武器，俄国人担心被包围的恐惧心理就大大地增加了。俄国人还担心贸易和信贷会转向中国这个新的市场。除此之外，他们还看到，中国支持德国的统一，这对克里姆林宫的领导人来说完全是一个新的难题。他们的分析家们必须现在就考虑如何认真对待右翼的《德意志报》十月二十七日第一版出现的一条占五栏的标题：《在中国的帮助下实现德国的统一吗？》。

有趣的是，苏联所作出的反应是零零星星地暗示，它也在某种程度上理解德国人要实现统一的愿望。一些西德人甚至察觉到，有人在重复从前苏联关于要求建立一个统一的、中立的德国的建议。看来苏联领导人已经作出决定，不能让中国一家打出统一德国的这张牌。

## 外电评述莫斯科举行阅兵和游行

【合众国际社莫斯科十一月七日电】苏联主席勃列日涅夫和克里姆林宫的其他领导人今天登上了列宁墓上的检阅台。在红场举行的俄国革命六十周年的传统庆祝会开始了。

庆祝会一开始，国防部长乌斯季诺夫站在灰色敞篷汽车后面检阅军队。然后乌斯季诺夫登上了检阅台，发表了有关国防情况的讲话。站在检阅台上的还有越南贵宾共产党首脑黎笋和总理范文同。

让越南领导人在列宁墓上同苏联政治局成员站在一起，这是一种难得的荣誉。这也是明显地提醒中国人苏联同河内的关系是密切的。

乌斯季诺夫在他的七分钟讲话中点名谴责了中国。

今年的检阅的军事味道不如一九七七年革命六十周年大庆时那样强烈，规格也要低一些。

去年检阅中的特点有重型坦克和大型履带自行火炮，而今年则没有。

西方军事专家说，今年展出的军火表明，在去年作了特别努力展出了大量军火来庆祝六十周年之后，情况又恢复正常了。

【合众国际社莫斯科十一月七日电】苏联今天在它国庆六十周年的传统庆祝活动中，在红场上检阅了它的军事力量，并含蓄但有意地警告了邻国中国。

目前越南同中国边界上的局势紧张，苏越刚刚签订友好合作条约，人们认为今天的阅兵是向北京发出的强烈警告。

【法新社莫斯科十一月七日电】苏联领导人勃列日涅夫今天在这里主持了两个半小时的庆祝十月革命六十周年的游行和其它仪式。

苏联国防部长乌斯季诺夫在游行大会上讲了话，他保证说，苏联将“加强其武装部队的防御能力”，继续保持“高度警惕”，时刻准备反对包括中国在内的“帝国主义者及其盟国的侵略阴谋”。当这位国防部长诋毁性地提到中国之后，中国代办立即退出了会场。

外电

布朗抵汉城

美国南朝鲜成立联合司令部

【合同社汉城十一月六日电】美国国防部长布朗今天在这里保证，华盛顿坚决要“以最认真的态度”信守对南韩安全的义务。

布朗抵达这里对韩国进行三天正式访问，他在事先准备好的讲话中明确宣布，美国将最认真地履行它对韩国承担的义务，美国地面部队撤军计划将以最慎重的方式进行。

美国国防部长提到，韩美军司令部（今天正式成立为韩国盟军最高司令部）是说明美国继续信守它在这里的义务的“又一个证据”。

他在到达时发表的长篇讲话中说，韩美军司令部是美国决心遏制对韩国的侵略以及对东北亚的和平和稳定作出贡献的最重要的步骤。

这是布朗部长对韩国的第二次访问。他对汉城的第一次访问是在去年，在那次会议上，双方一致同意建立一个由双方军事代表组成的新的最高联合指挥部。

韩美军司令部正式成立典礼预定星期二在这里的驻韩美军司令部举行。驻韩美军司令部司令小约翰·维西将军已被任命为韩美军司令部的首任司令，韩国的柳炳贤将军被任命为维西将军的副手。

【合众国际社汉城十一月六日电】美国南朝鲜将于七日正式成立联合指挥部，以加强这里的防御。

联合指挥部的总司令将接受两国的国家司令部和军事当局通过一个美韩军事委员会下达的作战和战略上的指导，这个美韩军事委员会将在两国的参谋长联席会议主席、美国驻太平洋军司令部司令、南朝鲜的一名代表和联合指挥部司令举行的一次全体会议上组成。联合指挥部的总司令将通过陆、海、空三军的司令对派出部队进行作战指挥。

台湾《经济日报》介绍美经济学家弗里德曼的文章

## 《弗里德曼》

【本刊讯】台湾《经济日报》九月十六日刊登一篇署名文章，题为《弗里德曼》，摘转如下：

美国经济学家弗里德曼教授是当前自由经济学派的大师，本文拟对弗里德曼其人加以介绍。

他在一九一二年生于新泽西州。一九三二年毕业于鲁特格士大学，次年获芝加哥大学硕士学位，一九四六年获哥伦比亚大学博士学位。在美国芝加哥大学任教三十年之久，去年退休。在他的领导之下，芝加哥大学蔚为经济学界的重镇之一，尤其是在货币理论的研究及自由企业制度的鼓吹方面享有盛誉，而被称为芝加哥学派。于一九七六年成为诺贝尔奖金经济学门的得主。瑞典皇家科学院指出他获奖的理由为：

“在消费分析、货币历史与理论方面的成就，及在研究稳定政策复杂

性方面的成就。”

他也以反对凯恩斯及其继承者的理论闻名，凯恩斯学派的经济学家主张，政府应该透过税率的调整及公共支出的增减以控制经济。他不以为然。他认为，经济社会在本质上具有稳定机能，偶然的因素虽然会使社会脱离稳定，但很自然地终会回到稳定的状态。依照他的看法，社会的不稳定，主要就是导因于政府的干涉，除非政府本身的货币政策及财政政策均能保持稳定，经济社会才能保持稳定。据此，他的具体政策主张就是：货币当局对于货币供给的增加应该保持稳定。也正因为这一主张，遂被称为“货币学派”。对于这个称呼，他不满意，因为范围太狭，无法涵盖他的全部思想。

他的货币理论及其对于货币政策的大部份主张，目前已被美国联

邦储备当局及许多国家的中央银行当局所接受。即在凯恩斯出生的英国，也已普遍认为，高昂的通货膨胀与过多的货币供给有着密切的关系。

不过，无可否认，在今天的经济学界，凯恩斯学派仍是一股巨大的洪流。这是因为，三十年代的经济大萧条，就是借着凯恩斯理论及其衍生出来的政策把它挽救过来。所以，其后的二、三十年间以至今日，凯恩斯学派的思想与见解，可谓已经深入人心，且被各国决策人士奉为圭臬。

在经济政策方面，凯恩斯学派与货币学派，几乎成为两个极端。凯恩斯认为，货币数量对于经济活动是没有作用的。对于经济活动最有影响的是产业界的投资与政府的支出。因此，凯恩斯并不认为货币在谋求经济稳定的过程中能够发挥何种功

能。大萧条之所以发生，乃是因为投资支出的减少，至于投资支出之减少，则与所得水准无关，而是因为投资机会不足所致。所以，一个国家如要挽救经济的不景气，再也不能依赖货币政策，而应转而运用财政政策，在政府支出与税收方面加以调节。弗里德曼所领导的货币学派，能与凯恩斯学派抗衡的主要凭藉，在于他从美国货币史的实证研究中提出一些相反的论断。例如，他认为，三十年代美国的经济大萧条之所以发生，并非货币政策的无能，而是当时货币政策运用不当的结果。因他发现，在一九二九至一九三三年间，美国联邦储备当局曾将货币供给减少三分之一，这就使得经济萧条所经历的时间延长，所受的影响更为深刻。如果当时美国的货币当局，能够善用货币政策，增加货币供给，三十年代的大萧条应该是可以制止，至少是可以缓和的。

# 泰报特写《机场欢迎邓小平副总理侧记》

## 《欢迎嘉宾到处出现人潮旗海 象征泰中友谊万古长青》

【本刊讯】泰国《星暹日报》十一月六日刊登一篇特写，题目是《欢迎嘉宾到处出现人潮旗海 象征泰中友谊万古长青》，副题是《机场欢迎邓小平副总理侧记》，摘要如下：

中国邓小平副总理莅泰国作为期五天的正式访问，给曼谷带来一片新气象。胜利纪念碑前，超级公路及其他好多条马路，都张挂着泰中的国旗，四处一片火红色，廊曼空军署面向机场的指挥部悬着一对三楼高的巨幅泰、中国旗，右边以巨幅的中文写道：“热烈欢迎中华人民共和国邓小平副总理阁下及其随行人员”。迎接国宾，在此之前似未见见过如此巨幅的国旗，这次是破天荒。

记者和同业们于下午一点多便到达机场，怎知那儿已聚满了人群。电视台访员们在中午前便前来准备安置传真转播机。机场内一条通道两边结着五彩绸缎。飞机扶梯也结着五彩绸缎，从梯阶起便铺着红地毯，一直伸延至

贵宾室而穿出外面前庭。整个机场弥漫着节日之气氛。

下午二时四十分，江萨总理伉俪和好多位部长伉俪抵步了，总理跟着和诸位外交使节握手寒暄。令人瞩目的是越南大使黄宝山、苏联大使也在欢迎行列中。

二时五十五分，载着贵宾的专机便出现在廊曼机场的上空，全场立即一片静寂，旋即专机慢慢着陆。这是一架七〇七型中国飞机，很快便停定了，张伟烈大使偕泰国礼宾厅长帕仑走上专机亲迎国宾。总理伉俪和泰驻中国大使馆秘书沙拉信博士以及副总理伉俪，趋前在扶梯边候迎。立即，邓小平副总理伉俪，黄华外长等走下机来了。邓副总理伉俪和江萨总理伉俪紧紧握手寒暄。江萨总理伉俪为邓副总理伉俪挂花串，宾主都满面春风。

江萨总理陪同邓副总理步上检阅台，三军仪仗队奏中泰国歌，并鸣礼炮十九响，接着江萨总理陪邓副总理检

阅仪仗队，接受仪仗队指挥官的敬礼。礼毕后，邓副总理转过身去和两位随侍的泰军官握手，他俩有点觉得受宠若惊。

邓副总理在江萨总理逐一介绍下，握手寒暄。中国驻泰国大使馆全体官员也在欢迎行列中，并呈献邓副总理伉俪各一大簇鲜花。他们似乎对于在异国会见自己的国家领袖，感到非常高兴般的，个个满面春风，和邓副总理握手时久久不肯放开。

邓副总理当天穿着深蓝色中山装，夫人卓琳女士穿淡黄色裙服，江萨总理穿蓝色柳条西装，夫人威助着鲜蓝色洒花裙服，宾主伉俪并肩走，十分醒目，当邓副总理和迎接者一一握手

寒暄，才走过一半路，微雨便霏霏洒下来，而江萨总理夫人威助却带有雨伞，但见她立即打开为邓副总理伉俪遮雨，这镜头十分感人，可惜笔者没有像机在手，摄记们是否有看见而拍下则不得而知。

泰政府用以接待邓副总理的车子是英国制名牌“罗士黎”大型轿车，暗绿色，非常排场。江萨总理和邓副总理共乘一辆，威助和卓琳女士共乘一辆，主人一直送贵宾至爱侣湾酒店才辞归。一路在廊曼机场外的，见到有万头钻动的群众、学生挥动着中、泰国旗欢迎。在胜利纪念碑见到用中文写的“祝邓小平副总理阁下和夫人身心愉快”，在哒叻慕七也有“祝泰中友谊万古长青”字样。曼谷真是洋溢着欢迎中国贵宾的浓郁气氛，象征着“泰、中两国友谊万古长青”！

## 法国外长同福田会谈 称赞日中条约

【时事社东京十一月六日电】法国外长德居兰戈为参加日法定期外长会议正在日本进行访问。

德居兰戈外长六日下午拜访福田首相，

就缔结日中和平友好条约之后的世界形势等问题交换了意见。德居兰戈外长称赞了日中条约，他说：“我期望日中关系的发展对世界的稳定做出贡献。”

南非《中肯》杂志十月二十七日刊载卡雷尔·伯克比的一篇文章，题为《第三次世界战争“史”预见到苏联的灭亡》

## 《第三次世界战争“史”预见到苏联的灭亡》

介绍约翰·哈克特所著《第三次世界战争》一书的内容

【本刊讯】南非《中肯》杂志十月二十七日刊载卡雷尔·伯克比的一篇文章，题为《第三次世界战争“史”预见到苏联的灭亡》，全文如下：

约翰·哈克特将军在一些海军和空军人士的合作下写了一本极其惊人的书——一部走在事态发展之前的世界“史”。《第三次世界战争》关于一九八五年八月的介绍可能比乔治·奥尔威斯写的《一九八四》更富于现实性；它不那么阴暗，因为哈克特至少预言西方将战胜苏联。然而，故事的前提是北大西洋公约组织必须觉醒，在一九七九年至一九八五年期间在军事上由虚弱变为强大。这在现实中会发生吗？

哈克特和他的写作班子在他们这部历史小说中看到在北大西洋公约组织的两侧——南部非洲和中东——出现战争的苗头（这是很符合事实的）。但是，真正的战争可以说是在巴尔干爆发，并在西欧大张挞伐——尽管战争只打了两周，就被有限的核打击所结束。

哈克特的著作的内容如下：

到一九八四年，莫桑比克、津巴布韦和纳米比亚已成为马克思主义国家。西南非洲人民组织在古巴、牙买加和尼日利亚军队的帮助下，已把南非军队逐出纳米比亚。在津巴布韦，乔纳族和恩德别族勉强保持着联盟关系。扎伊尔仍在沙巴省经受着压力。在安哥拉，反对安哥拉人民解放运动及其盟友的战斗仍在继续。

在纳米比亚发生的事件改变了南非的态度。各班图斯坦在黑人、白人地区组成的一个松懈的邦联中已实现真正的独立。西方继续不理睬南非，于是黑人和白人联合起来捍卫他们的未来。他们从日本得到武器，而且——谁能够想象得到——接受来自澳大利亚和新西兰的志愿人员。南非还得到来自津巴布韦的二十五万难民和来自纳

米比亚的十万难民的加强。

在一九八四年，在索维托镇对马克思主义者煽起的严重暴乱进行的镇压，为南非以北的一些马克思主义国家的联盟——南部非洲邦联提供了借口。该联盟向南非发出最后通牒，要求南非的白人和黑人彼此断绝联系，并把那些黑人邦置于南部非洲邦联的控制之下。在这一最后通牒遭到拒绝和发生了一系列游击队袭击之后，五万古巴人、牙买加人和尼日利亚人从纳米比亚发动了一次大规模进攻，另一支三万人的军队也从莫桑比克发起了大规模进攻。从津巴布韦和博茨瓦纳发动了配合性的袭击。南非人立即进行抵抗。

一九八五年七月，美国海军为即将来临的大西洋之战作准备，占领了西蒙斯敦，使自己处于能切断苏联同其盟国的海上交通的地位。

战争伴随着非洲各马克思主义国家内部惯有的争吵而继续下去，南非人在没有西方任何官方援助的情况下，毫不费力地阻挡住了这些国家的进攻。

后来，当苏联不再成为一个联邦共和国时，南部非洲邦联在当年宣告瓦解了。

在一九八四年，由于粮食而引起的暴乱和对同以色列的和平解决的不满，埃及总统被推翻了。

他的继任者重视对石油的需求，恢复了同莫斯科的联盟。同年十一月，埃及在苏联的暗中支援下，颠覆了沙特阿拉伯、伊拉克和科威特的政府，建立了一个强大、新的阿拉伯联合共和国。该共和国控制了石油输出国组织，这个组织在十二月间决定对所有那些不满足阿拉伯联合共和国的政治要求的国家，包括那些不支持南部非洲邦

【本刊讯】日本《产经新闻》十一月七日刊登一篇文章，标题为《越南的对苏友好条约“独立自主”的决定性破产》，摘译如下：

对于这一条约（苏越友好合作条约）意味着两国的军事同盟化以至标志着河内的“独立自主”路线的结束这一点，从两国关系的以往的经纬，以及条约的“假想敌国”中国立即采取了向柬埔寨派出大型代表团的对抗措施也可以清楚的看出。

河内的领导者们，曾忍受着在旁观者看来简直难以理解的生命损失和国土荒废，经历了对美国的那场战争。而国际舆论的多数所以支持了这一战斗，也是因为河内所主张的“独立自主”的要求，作为一种民族的当然权利得到理解的结果。而在取得那一光辉胜利仅仅三年半之后，河内却不得不亲手埋葬了这一民族“大义”。

越南现在所处的内外形势，恐怕比河内的领导集团中的任何人在三年半前取得胜利时所预料到的更为严峻。引进援助的不顺利、经济计划的挫折、掌握南方人心的失败、同柬埔寨的战争……。另一方面，苏联则拿着“借据”一步步逼着河内，要它同中国决裂，把它拉进了经互会，并终于签订了准军事同盟的条约。作为河内它除了放弃成为生存理由的“独立自主”路线以外，别无办法。

大概河内本身并不认为这一条约将使苏联置自己于死命。今后，它将继续挥舞苏联舰队所想要的金兰湾这张王牌，以排除克里姆林宫想完全控制自己。

从苏联的立场来看，这次同越南缔结的条约，大概是对不久前缔结的日中和平友好条约的回击。然而，对于战后在穷困之中挣扎的五千万越南人民来说，在莫斯科突然签署的这种文件，将是一种继续这种半永久性的贫困生活的宣言。

联的国家加强石油禁运。伊朗提出了异议，并在阿曼和阿拉伯联合酋长国的要求下，向它们提供了军事援助。在

埃及向伊朗发出最后通牒后，苏联使用了它在亚丁的基地，在波斯湾击沉了一艘伊朗运输舰，并用导弹击沉了一艘美国谍报船。苏联人接管了苏伊士运河。

这些发展导致了一九八五年二月十五日举行的日内瓦会议。会议的结果是，出现了张伯伦的幽灵，实现了“体面的和平”。达成的协议中，包括一项禁止向非洲或阿拉伯任何一方提供武器的协议，但是有意思的是没有提到伊朗、古巴和牙买加。这是虚假的和平。石油供应被打乱了，还出现了石油短缺，失业增多了。在波兰爆发了反共暴乱。苏联人在巴尔干制造了骚乱，夺取了南斯拉夫。（自然，铁托已经死了。）作为回击，美国的海军陆战队和空运部队在（南斯拉夫的）达尔马提亚登陆。

鉴于各卫星国的日益动荡不安，莫斯科感到它没有别的选择，而只有发动准备已久的对西欧的入侵。这一入侵的目标是要在九天内打到莱茵河，搞垮大西洋联盟和把美国军队逐出欧洲。

然而，北大西洋公约组织出乎意外地加强了它的防务，摆脱了一九七八年那种可怜的局面，当时英国可供本身防御的飞机不到一百架。北大西洋公约组织，加上作为盟国而参加了战争的法国，在这场短促而激烈的战争中获得胜利。

鹰派在克里姆林宫掌了权。他们对伯明翰使用了核武器。两艘北极星潜艇——一艘英国的和一艘美国的——立即奉命“抹掉”明斯克。它们成功的行动成了苏联完蛋的开始。各卫星国认识到莫斯科把它们卷了进去的危险。有的退出了莫斯科条约组织，另一些则起来造反，苏联就象爆炸那样地土崩瓦解了。

文日  
章混

《越南的对苏条约“独立自主”的决定性破产》

【本刊讯】香港《经济导报》九月二十日一期刊登一篇文章，题为《超级市场·百货公司·连锁商店……》《西方零售商业的发展和变化趋势》，摘要如下：

在这个高度商业化的社会里，人们每天都要同商店或市场打交道。但是，你可曾知道：西方国家的零售商业近几十年来已经发生了巨大的变化？

#### 发展趋势：零售商业日益集中化

战后，尤其是过去十多年来，西方零售业的发展趋势是：集中化、大型化、垄断化。据英国《金融时报》发表的统计数字显示，在到一九七五年为止的十年内，十四个主要欧洲国家的商店数目减少了三十五万家，跌至三百四十万家里左右。在倒闭了的商店中，经营食品买卖的占了三十万家。而在小商店大批倒闭的同时，大商店却越开越多、越开越大。这显示出，商业资本也同产业资本一样，日益走向垄断化。在西方工业国家的国内市场，已形成一个庞大的垄断性的零售商业网。

千百年来传统的、零星分散的、采取手工劳动的零售商店和小商小贩，遭到了大型百货公司、超级市场和连锁商店等新型零售商店的竞争和排挤，处于明显的下风。

#### 超级市场：零售业的第二次革命

战后零售业发展中，最引人注意的是超级市场的兴起。在西方世界，十九世纪二十年代出现的百货公司，被称为零售商业的“第一次革命”；而第二次世界大战后成长起来的超级市场，则被称为零售商业的“第二次革命”。

其实，超级市场的诞生，不在战后而在战前。早在一九三五年，美国七十七个城市已有六百多家超级市场。当时，由于美国公路已很发达，汽车甚多，因此超级市场发展较快。但在战时，为了节省汽油，致使超级市场未能得到进一步的发展。直至战后，一度蛰伏的超级市场才象雨后春笋般蓬勃生长起来。

超级市场的特点，一是规模大。据西方经济辞典解释：“超级市场”是面积超过二千平方英尺的商店。而近年出现的“超超级市场”，则是“特别大的超级市场”，销售面积一般超过二万七千平方英尺。但无论是超级市场还是超超级市场，其更显著的特点都是在采取“自助式”或“无人售货”方式经营。超级市场不设或少设售货员，将商品分门别类、按一定的份量和规格包装好，标明货价，陈列在货架上，任顾客自行挑选，并备有选货手推车或提篮供顾客选购时使用，顾客选取完毕，最后在出口处一次付清货款。超级市场出售的商品以食品和日用品为主，多用小包装，品种比较齐全，以卖中下价货为主，货价一般比较便宜。但在一些西方国家，超级市场出售的货品范围已越来越广泛，甚至家俬、家用电器等也采取这种“自助”的销售方式。超级市场由于占地面积大，因此大多座落在远离市中心的边缘地区，邻近高速公路，附设停车场。正是因为这种售货方式适应现代生活的需要，所以受到广大消费者欢迎，能够迅速发展。

#### 百货公司：以销售高级商品为主

超级市场的兴起，对百货公司形成了一定的威胁，但百货公司仍恃其特点而在零售业中占一重要席位。百货公司始创于十九世纪的法国，后来传到英国和德国，美国则是后起之秀。百货公司的售货方式是，每一类商品都分别设置有橱窗、柜台和货架，由一定的售货员负责销售，为顾客介绍商品、解答问题、挑选和包装商品。这种“顾客至上，服务周到”的经营方针，与超级市场的“自助化”、“无人售货”恰成强烈对比。

百货公司的另一特点是环球百货，应有尽有，品种齐全，花色繁多。例如巴黎大百货公司销售的货品达二十五万件之多，确实是商品的“花

香港《经济导报》文

## 《超级市场·百货公司·连锁商店……》

### 《西方零售商业的发展和变化趋势》

花世界”。而在经销的商品中，又以出售优质、高价、时髦的高级商品为主，这同超级市场的商品大路货、价钱大众化、求薄利多销的方针有很大分别。特别是在超级市场日益发展的今天，百货公司为了避其“锋芒”，更不愿以己之短攻彼之长，因而进一步向出售名牌优质的高级商品和奢侈品方面发展。

百货公司还有一个特点是，大多设址于闹市中心，途人即使不准备购物，也大可内进“逛逛”，在五光十色的货品“海洋”中，消磨一段时光。因此，百货公司经常是门庭若市，熙来攘往。

#### 连锁商店：统一管理，分散销售

连锁商店，也是战后以来零售业发展中的一支“突起”的“异军”。连锁商店的概念比较复杂，在美国叫“连锁商店”或“联销网”，在英国叫“多支店商店”。据西方经济辞典解释，“连锁商店”是指在同一管理系统下隶属同一类零售贸易的商店集团。主要有两种形式：一种是由大厂商或大零售商开设的分销店，象“链条”一样遍布各大城市或全国各地，由总公司统一管理。在欧美国家，一些连锁商店组织拥有成百上千家分店，星罗棋布。这类连锁商店主要集中销售某一类或某几类商品，例如鞋类连锁商店、家俱连锁商店、日用品连锁商店、成衣连锁商店……等等。另一种形式是由许多独立的零售商店联合起来，在“采购中心”的统一管理下，统一进货，各自销售，这就是“商场”、“购物中心”等“集市型”的零售商业。此外，也有“连锁超级市场”、“连锁百货公司”等，即在一个集团控制下开设多家百货公司或多家超级市场。连锁商店也以出售普通日用品为主，特点是大批进货，分散零售，在适当地点设立仓库，然后向各分支店发货。

除了上述几种零售商店外，还有其他方式的零售业，包括邮购商店（或称邮售商店）、折扣商店、杂货店、消费者合作社和小商小贩等。

当然，各国的零售业有其共同的发展趋势，但也各有其特点。例如，在法国，独立经营的零售企业仍占较大比重；在英国和西德，邮购是一个很重要的购物渠道，但在其他国家则不然；六十年代时，超级市场在欧美已成风气，在日本却还是一个初生的婴儿。

#### 商业革命：为了适应社会的变化

西方零售商业在战后特别是六十年代以来所发生的重大变化，是有其相类似和相互影响的背景因素的。其一是大多数西欧国家在六十年代中期先后取消了“转卖价格维持”制度，从而使商品生产者在一般情况下不能再规定其产品的零售价格，换言之，零售商在价格竞争方面可以有更大的活动余地。其二是妇女就业日增，职业妇女既要上班，又要照顾家务，不能象过去的家庭主妇那样，可以在甲商店买芝士（即奶酪——本刊注）或牛油，然后到乙商店买肥皂或牙膏，再到丙商店买衣服之类；职业妇女的时间和精力有限，她们希望能在一家店铺内可以买齐基本所需的东西；超级市场正好适应了这种需求；其三是商业区和住宅区越来越泾渭分明，人们大多住到远离市中心的地区，私人汽车的使用因而日益普遍，职业妇女在下班后或假日里，可以驾车到较远的地方，把车停泊在商场附设的停车场，然后集中购买几天或一两星期需用的物品，这就是说，商场可以建在市中心以外的地区，规模要大。其四是消费品的价格竞争大大加剧。为了节省开支，人们越来越讲求“实际”，因此，如何尽量降低商品的售价，成了争取顾客的一个主要手段。超级市场、连锁商店、折扣商店之类的零售企业，就是以降低商品成本和经营成

本，从而降低商品售价，以广招徕。由此可见，随着社会的变化、消费者购物习惯的变化，零售商业也必须不断进行“革命”。

超级市场、大型百货公司和连锁商店等新型零售企业之所以能够迅速发展，主要是因为它们挟其比一般零售商店雄厚得多的资本实力，在经营管理方面对传统零售方式进行合理化、科学化、现代化的改造，使之更能适合现代零售商业的要求。

#### 特点之一：减轻成本，加强竞争

这些新型零售企业在经营方面的目标之一是降低商品的成本，从而使其价格更有竞争性，同时增加企业利润。

①减少雇用售货员，降低商品的劳工成本。这方面的突出例子是自助方式的超级市场，它比一般零售商店可减少三分之二以上的员工。

②使用现代化设备，提高劳动生产率。例如，现代的零售企业都使用了电子计算机、电子收银机，加快了计算和找赎货款的速度；自助商场内设有闭路电视，悄悄地监视着顾客的举动，防止“高买”；有些还发展了机器售货。

③利用电脑等先进设备处理有关商品的资料，因而使经营更有计划，即使经营的商品有成千上万种，电脑也可把其销售、进货、出货、库存情况纪录清楚，甚至对这种商品的生产情况、市场价格等也有所掌握，有条不紊。欧美的大商店还采用了“标准商品编号”，每一种商品都有一个编号，印在包装上可供电子计算机识别，一进一出都存入电脑记忆系统，使顾客和店方都更一目了然。

④零售业大集团还建立自己的加工厂、仓储系统、运输系统，各分店实行严格的经济核算，从而提高管理效率。

⑤减少中间流转环节，减少中间费用。超级市场、大百货公司、连锁商店等在订货上逐步扩大直接采购，直接向国内外生产商订货，减少了批发商以至进口商的中间剥削，在购买时也可获得优惠而拣较低的价格向顾客出售。

#### 特点之二：提供便利，吸引顾客

零售业在经营方面的另一个目标是向顾客提供更多的服务，吸引顾客。

①提供更多品种种类的商品，让顾客有更多的选择。无论是超级市场还是大百货公司，出售的商品规格品种都很齐全，非一般小商小贩所能比拟。这样，消费者就可以根据自己的需要和喜爱，任意挑选，而且可以“在同一个屋檐下”办妥。

②提供更广泛的服务，例如开展邮售，送货上门；一些大公司在工厂、企业和机关设销售点、使用信用卡记账购货；还附设多种额外服务，例如一些超超级市场附设有停车场、咖啡店、餐厅、俱乐部、电影院、旅行社，以及银行、保险和邮政服务等等，可为顾客提供更多的方便。

③提供更优惠、更多种多样的付款办法，改变过去单一现金付款的办法，以吸引顾客增加购买。不少零售企业采用记账赊购、信用卡、分期付款、折扣等办法。在一些欧美国家，近年在销售过程中还采用了“电子资金转账”，由银行把顾客的购物所需款项从存款户口中自动转账到其购物的商店，比信用卡更先进。

#### 前景展望：更加垄断化和现代化

超级市场、大百货公司、连锁商店等零售企业的发展，使许多独立经营的商店受到沉重打击，成片倒闭，尤以售卖食品的商店所受压力最大。现在，在欧洲、北美和日本等国家，小商号纷纷向政府施加压力，要求政府立例管制零售业垄断企业的发展，保护小商店的生存；或是通过合并或联合等途径加强本身的竞争能力。

可以预见，今后零售业的垄断和集中趋势将进一步发展，而且，在经营管理方面也将更加现代化。

【本刊讯】香港《经济导报》九月二十日一期刊登一篇文章，题为《超级市场·百货公司·连锁商店……》《西方零售商业的发展和变化趋势》，摘要如下：

在这个高度商业化的社会里，人们每天都要同商店或市场打交道。但是，你可曾知道：西方国家的零售商业近几十年来已经发生了巨大的变化？

#### 发展趋势：零售商业日益集中化

战后，尤其是过去十多年来，西方零售商业的发展趋势是：集中化、大型化、垄断化。据英国《金融时报》发表的统计数字显示，在到一九七五年为止的十年内，十四个主要欧洲国家的商店数目减少了三十五万家，跌至三百四十万家里左右。在倒闭了的商店中，经营食品买卖的占了三十万家。而在小商店大批倒闭的同时，大商店却越开越多、越开越大。这显示出，商业资本也同产业资本一样，日益走向垄断化。在西方工业国家的国内市场，已形成一个庞大的垄断性的零售商业网。

千百年来传统的、零星分散的、采取手工劳动的零售商店和小商小贩，遭到了大型百货公司、超级市场和连锁商店等新型零售商店的竞争和排挤，处于明显的下风。

#### 超级市场：零售业的第二次革命

战后零售业发展中，最引人注意的是超级市场的兴起。在西方世界，十九世纪二十年代出现的百货公司，被称为零售商业的“第一次革命”；而第二次世界大战后成长起来的超级市场，则被称为零售商业的“第二次革命”。

其实，超级市场的诞生，不在战后而在战前。早在一九三五年，美国七十七个城市已有六百多家超级市场。当时，由于美国公路已很发达，汽车甚多，因此超级市场发展较快。但在战时，为了节省汽油，致使超级市场未能得到进一步的发展。直至战后，一度蛰伏的超级市场才象雨后春笋般蓬勃生长起来。

超级市场的特点，一是规模大。据西方经济辞典解释：“超级市场”是面积超过二千平方英尺的商店。而近年出现的“超超级市场”，则是“特别大的超级市场”，销售面积一般超过二万七千平方英尺。但无论是超级市场还是超超级市场，其更显著的特点都是在采取“自助式”或“无人售货”方式经营。超级市场不设或少设售货员，将商品分门别类、按一定的份量和规格包装好，标明货价，陈列在货架上，任顾客自行挑选，并备有选货手推车或提篮供顾客选购时使用，顾客选取完毕，最后在出口处一次付清货款。超级市场出售的商品以食品和日用品为主，多用小包装，品种比较齐全，以卖中下价货为主，货价一般比较便宜。但在一些西方国家，超级市场出售的货品范围已越来越广泛，甚至家俬、家用电器等也采取这种“自助”的销售方式。超级市场由于占地面积大，因此大多座落在远离市中心的边缘地区，邻近高速公路，附设停车场。正是因为这种售货方式适应现代生活的需要，所以受到广大消费者欢迎，能够迅速发展。

#### 百货公司：以销售高级商品为主

超级市场的兴起，对百货公司形成了一定的威胁，但百货公司仍恃其特点而在零售业中占一重要席位。百货公司始创于十九世纪的法国，后来传到英国和德国，美国则是后起之秀。百货公司的售货方式是，每一类商品都分别设置有橱窗、柜台和货架，由一定的售货员负责销售，为顾客介绍商品、解答问题、挑选和包装商品。这种“顾客至上，服务周到”的经营方针，与超级市场的“自助化”、“无人售货”恰成强烈对比。

百货公司的另一特点是环球百货，应有尽有，品种齐全，花色繁多。例如巴黎大百货公司销售的货品达二十五万件之多，确实是商品的“花

香港《经济导报》文

## 《超级市场·百货公司·连锁商店……》

### 《西方零售商业的发展和变化趋势》

花世界”。而在经销的商品中，又以出售优质、高价、时髦的高级商品为主，这同超级市场的商品大路货、价钱大众化、求薄利多销的方针有很大分别。特别是在超级市场日益发展的今天，百货公司为了避其“锋芒”，更不愿以己之短攻彼之长，因而进一步向出售名牌优质的高级商品和奢侈品方面发展。

百货公司还有一个特点是，大多设址于闹市中心，途人即使不准备购物，也大可内进“逛逛”，在五光十色的货品“海洋”中，消磨一段时光。因此，百货公司经常是门庭若市，熙来攘往。

#### 连锁商店：统一管理，分散销售

连锁商店，也是战后以来零售业发展中的一支“突起”的“异军”。连锁商店的概念比较复杂，在美国叫“连锁商店”或“联销网”，在英国叫“多支店商店”。据西方经济辞典解释，“连锁商店”是指在同一管理系统下隶属同一类零售贸易的商店集团。主要有两种形式：一种是由大厂商或大零售商开设的分销店，象“链条”一样遍布各大城市或全国各地，由总公司统一管理。在欧美国家，一些连锁商店组织拥有成百上千家分店，星罗棋布。这类连锁商店主要集中销售某一类或某几类商品，例如鞋类连锁商店、家俱连锁商店、日用品连锁商店、成衣连锁商店……等等。另一种形式是由许多独立的零售商店联合起来，在“采购中心”的统一管理下，统一进货，各自销售，这就是“商场”、“购物中心”等“集市型”的零售商业。此外，也有“连锁超级市场”、“连锁百货公司”等，即在一个集团控制下开设多家百货公司或多家超级市场。连锁商店也以出售普通日用品为主，特点是大批进货，分散零售，在适当地点设立仓库，然后向各分支店发货。

除了上述几种零售商店外，还有其他方式的零售业，包括邮购商店（或称邮售商店）、折扣商店、杂货店、消费者合作社和小商小贩等。

当然，各国的零售业有其共同的发展趋势，但也各有其特点。例如，在法国，独立经营的零售企业仍占较大比重；在英国和西德，邮购是一个很重要的购物渠道，但在其他国家则不然；六十年代时，超级市场在欧美已成风气，在日本却还是一个初生的婴儿。

#### 商业革命：为了适应社会的变化

西方零售商业在战后特别是六十年代以来所发生的重大变化，是有其相类似和相互影响的背景因素的。其一是大多数西欧国家在六十年代中期先后取消了“转卖价格维持”制度，从而使商品生产者在一般情况下不能再规定其产品的零售价格，换言之，零售商在价格竞争方面可以有更大的活动余地。其二是妇女就业日增，职业妇女既要上班，又要照顾家务，不能象过去的家庭主妇那样，可以在甲商店买芝士（即奶酪——本刊注）或牛油，然后到乙商店买肥皂或牙膏，再到丙商店买衣服之类；职业妇女的时间和精力有限，她们希望能一家店铺内可以买齐基本所需的东西；超级市场正好适应了这种需求；其三是商业区和住宅区越来越泾渭分明，人们大多住到远离市中心的地区，私人汽车的使用因而日益普遍，职业妇女在下班后或假日里，可以驾车到较远的地方，把车停泊在商场附设的停车场，然后集中购买几天或一两星期需用的物品，这就是说，商场可以建在市中心以外的地区，规模要大。其四是消费品的价格竞争大大加剧。为了节省开支，人们越来越讲求“实际”，因此，如何尽量降低商品的售价，成了争取顾客的一个主要手段。超级市场、连锁商店、折扣商店之类的零售企业，就是以降低商品成本和经营成

本，从而降低商品售价，以广招徕。由此可见，随着社会的变化、消费者购物习惯的变化，零售商业也必须不断进行“革命”。

超级市场、大型百货公司和连锁商店等新型零售企业之所以能够迅速发展，主要是因为它们挟其比一般零售商店雄厚得多的资本实力，在经营管理方面对传统零售方式进行合理化、科学化、现代化的改造，使之更能适合现代零售商业的要求。

#### 特点之一：减轻成本，加强竞争

这些新型零售企业在经营方面的目标之一是降低商品的成本，从而使其价格更有竞争性，同时增加企业利润。

①减少雇用售货员，降低商品的劳工成本。这方面的突出例子是自助方式的超级市场，它比一般零售商店可减少三分之二以上的员工。

②使用现代化设备，提高劳动生产率。例如，现代的零售企业都使用了电子计算机、电子收银机，加快了计算和找赎货款的速度；自助商场内设有闭路电视，悄悄地监视着顾客的举动，防止“高买”；有些还发展了机器售货。

③利用电脑等先进设备处理有关商品的资料，因而使经营更有计划，即使经营的商品有成千上万种，电脑也可把其销售、进货、出货、库存情况纪录清楚，甚至对这种商品的生产情况、市场价格等也有所掌握，有条不紊。欧美的大商店还采用了“标准商品编号”，每一种商品都有一个编号，印在包装上可供电子计算机识别，一进一出都存入电脑记忆系统，使顾客和店方都更一目了然。

④零售业大集团还建立自己的加工厂、仓储系统、运输系统，各分店实行严格的经济核算，从而提高管理效率。

⑤减少中间流转环节，减少中间费用。超级市场、大百货公司、连锁商店等在订货上逐步扩大直接采购，直接向国内外生产商订货，减少了批发商以至进口商的中间剥削，在购买时也可获得优惠而拣较低的价格向顾客出售。

#### 特点之二：提供便利，吸引顾客

零售业在经营方面的另一个目标是向顾客提供更多的服务，吸引顾客。

①提供更多品种种类的商品，让顾客有更多的选择。无论是超级市场还是大百货公司，出售的商品规格品种都很齐全，非一般小商小贩所能比拟。这样，消费者就可以根据自己的需要和喜爱，任意挑选，而且可以“在同一个屋檐下”办妥。

②提供更广泛的服务，例如开展邮售，送货上门；一些大公司在工厂、企业和机关设销售点、使用信用卡记账购货；还附设多种额外服务，例如一些超超级市场附设有停车场、咖啡店、餐厅、俱乐部、电影院、旅行社，以及银行、保险和邮政服务等等，可为顾客提供更多的方便。

③提供更优惠、更多种多样的付款办法，改变过去单一现金付款的办法，以吸引顾客增加购买。不少零售企业采用记账赊购、信用卡、分期付款、折扣等办法。在一些欧美国家，近年在销售过程中还采用了“电子资金转账”，由银行把顾客的购物所需款项从存款户口中自动转账到其购物的商店，比信用卡更先进。

#### 前景展望：更加垄断化和现代化

超级市场、大百货公司、连锁商店等零售企业的发展，使许多独立经营的商店受到沉重打击，成片倒闭，尤以售卖食品的商店所受压力最大。现在，在欧洲、北美和日本等国家，小商号纷纷向政府施加压力，要求政府立例管制零售业垄断企业的发展，保护小商店的生存；或是通过合并或联合等途径加强本身的竞争能力。

可以预见，今后零售业的垄断和集中趋势将进一步发展，而且，在经营管理方面也将更加现代化。