[中文马克思主义文库](https://www.marxists.org/chinese/index.html) -> [马克思](https://www.marxists.org/chinese/marx/index.htm) - [恩格斯](https://www.marxists.org/chinese/engels/index.htm) -> [《马克思恩格斯全集》第二十五卷](https://www.marxists.org/chinese/marx-engels/25/index.htm)

第十七章 商业利润

　　我们已经在第二卷[89]看到，资本在流通领域内的纯粹职能，——产业资本家首先为了实现他的商品的价值，其次为了把这个价值再转化为商品的生产要素所必须进行的活动，对商品资本的形态变化W′—G—W起中介作用的活动，也就是卖和买的行为，——既不生产价值，也不生产剩余价值。相反，那里已经说明，为此所需要的时间，客观上对商品来说，主观上对资本家来说，都对价值和剩余价值的生产形成界限。关于商品资本自身的形态变化所说的话，当然不会因为商品资本的一部分取得商品经营资本的形态而发生任何变化，也不会因为对商品资本的形态变化起中介作用的活动表现为特殊种类资本家的特殊业务，或表现为一部分货币资本的专门职能，而发生任何变化。如果商品的卖和买，——商品资本的形态变化W′—G—W总是归结为这种行为，——是由产业资本家自己进行的、不创造价值或剩余价值的活动，那末它们也不可能因为由别的人而不是由产业资本家来完成，就成为创造价值和剩余价值的活动。其次，如果社会总资本的一部分必须不断作为货币资本可供支配，以便再生产过程不致为流通过程所中断，能继续进行，而这部分货币资本既不创造价值，也不创造剩余价值，那末，即使它不是由产业资本家，而是由另一种资本家为完成同样的职能不断投入流通中去，它也不能由此获得这种属性。至于商人资本在多大程度上能够起间接生产的作用，这个问题我们在上面已经提到，以后还要作进一步的说明。  
　　可见，商品经营资本，——撇开各种各样可能与此有关的职能，如保管、运送、运输、分类、散装等，只说它的真正的为卖而买的职能，——既不创造价值，也不创造剩余价值，它只是对它们的实现起中介作用，因而同时也对商品的实际交换，对商品从一个人手里到另一个人手里的转让，对社会的物质变换起中介作用。但是，因为产业资本的流通阶段，和生产一样，形成再生产过程的一个阶段，所以在流通过程中独立地执行职能的资本，也必须和在不同生产部门中执行职能的资本一样，提供年平均利润。如果商人资本比产业资本提供百分比更高的平均利润，那末，一部分产业资本就会转化为商人资本。如果商人资本提供更低的平均利润，那末就会发生相反的过程。一部分商人资本就会转化为产业资本。没有哪一种资本比商人资本更容易改变自己的用途，更容易改变自己的职能了。  
　　因为商人资本本身不生产剩余价值，所以很清楚，以平均利润的形式归商人资本所有的剩余价值，只是总生产资本所生产的剩余价值的一部分。但是现在问题在于：商人资本怎样从生产资本所生产的剩余价值或利润中获得归它所有的那一部分呢？  
　　认为商业利润是单纯的加价，是商品价格在名义上高于它的价值的结果，这不过是一种假象。  
　　很清楚，商人只能从他所出售的商品的价格中获得他的利润，更清楚的是，他出售商品时赚到的这个利润，必然等于商品的购买价格和它的出售价格之间的差额，必然等于后者超过前者的余额。  
　　商品在买进以后卖出以前可能会有追加费用（流通费用）加入商品，同样也可能没有这种费用加入商品。如果有这种费用加入，那就很清楚，出售价格超过购买价格的余额，就不只是代表利润了。为了使我们的研究简便起见，我们先假定，没有任何这种费用加入。  
　　就产业资本家来说，他的商品的出售价格和购买价格之间的差额，等于商品的生产价格和它的成本价格之间的差额；或者，就社会总资本来看，那就等于商品的价值和商品使资本家耗费的成本价格之间的差额。这个差额又归结为物化在商品中的劳动总量超过物化在商品中的有酬劳动量的差额。产业资本家购买的各种商品，在重新作为可以出售的商品再投入市场以前，必须经历生产过程。商品价格中后来作为利润实现的组成部分，只是在生产过程中才生产出来的。商品经营者的情况却不是这样。只有当商品处在它的流通过程中的时候，它才在商品经营者手里。他只是继续进行已经由生产资本家开始的商品的出售，即商品价格的实现，因此，不会让商品经历任何能够重新吸收剩余价值的中间过程。产业资本家只是在流通中实现在此之前已经生产出来的剩余价值或利润，相反地，商人不仅要在流通中并通过流通来实现他的利润，而且要在流通中并通过流通才获得他的利润。这一点看来只有按下述方式才能做到：商人把产业资本家按商品生产价格，或者就全部商品资本来看，按商品价值卖给他的商品，高于它的生产价格出售，即对商品价格实行名义上的加价，因而，就全部商品资本来看，也就是高于它的价值出售，并且把商品的名义价值超过它的实际价值的这个余额攫为己有；一句话，就是商品卖得比它的原价贵。  
　　这种加价的形式是很容易理解的。例如，1码麻布值2先令。如果我要从再出售中获得10％的利润，我就必须加价1/10，也就是，按每码2先令2+（2/5）便士出售。在这种情况下，它的实际生产价格和它的出售价格之间的差额＝2+（2/5）便士。这就是2先令的10％的利润。这样，我卖给买者1码麻布的价格，实际上是1+（1/10）码麻布的价格。或者换一种说法也一样：我按2先令卖给买者的麻布只有10/11码，而把1/11码为自己留下来了。事实上，如果每码麻布的价格按2先令2+（2/5）便士计算，我可以用2+（2/5）便士买回1/11码麻布。因此，这不过是一条迂回的道路，目的在于通过商品价格的名义上的提高，来分享剩余价值和剩余产品。  
　　这就是从现象上最初表现出来的情形：商业利润通过商品加价而实现。其实，认为利润来自商品价格的名义上的提高或商品高于它的价值出售这整个看法，是由对商业资本的观察产生的。  
　　但是，只要仔细考察一下，马上就可以看出，这不过是假象。假定资本主义生产方式是占统治地位的生产方式，商业利润就不是以这个方式实现的。（在这里，我们谈的始终只是平均的情况，而不是个别的情况。）为什么我们假定，商品经营者只有高于商品生产价格比如说10％出售商品，才能在他的商品上实现10％的利润呢？因为我们已经假定，这种商品的生产者，产业资本家（作为产业资本的人格化，对外界来说，他总是作为“生产者”出现）是按商品的生产价格把商品卖给商人的。如果商品经营者支付的商品购买价格等于它的生产价格，归根到底，也就是等于它的价值，以致商品的生产价格，归根到底，也就是商品的价值，对商人来说代表成本价格，那末，商人的出售价格超过他的购买价格的余额，——只有这个差额才是他的利润的源泉，——事实上就必然是商品的商业价格超过它的生产价格的余额，因此，归根到底，商人是高于商品价值出售一切商品的。但是，为什么假定产业资本家是按商品的生产价格把商品卖给商人的呢？或者不如说，这个假定是以什么为前提的呢？这就是：商业资本（在这里，我们还只是把它看作商品经营资本）不参加一般利润率的形成。在阐明一般利润率时，我们必须从这个前提出发，第一，因为商业资本本身，那时对我们来说还不存在；第二，因为平均利润，从而一般利润率，首先必须作为不同生产部门的产业资本实际生产的利润或剩余价值的平均化来说明。但是，说到商人资本，我们考察的却是一种不参加利润生产而只分享利润的资本。所以，现在必须对以前的说明进行补充。  
　　假定一年中预付的总产业资本＝720c＋180v＝900（比如说以百万镑为单位），m′＝100％。因而产品＝720c＋180v＋180m。然后我们把这个产品或生产出来的商品资本叫作W，它的价值或生产价格（因为就全部商品来说，二者是一致的）就＝1080，总资本900的利润率＝20％。按照前面的阐述，这个20％是平均利润率，因为在这里剩余价值不是根据这个或那个具有特殊构成的资本计算的，而是根据具有平均构成的总产业资本计算的。因而W＝1080，利润率＝20％。现在我们假定，在这900镑产业资本之外，还有100镑商人资本加入，它要按照自己大小的比例从利润中分得和产业资本相同的份额。按照假定，它是总资本1000中的1/10。因此，它从全部剩余价值180中分得1/10；也就是按18％的比率获得一笔利润。因此，留下来要在其余9/10的总资本中进行分配的利润实际上只有162，对资本900来说也是18％。因此，产业资本900的所有者把W卖给商品经营者的价格＝720c＋180v＋162m＝1062。因此，如果商人对他的资本100加上18％的平均利润，他就是按照1062＋18＝1080，也就是按照商品的生产价格来出售商品，或者就全部商品资本来看，也就是按照商品的价值来出售商品，虽然他的利润只是在流通中并且通过流通才获得的，只是由于他的出售价格超过他的购买价格的余额才获得的。不过，他还是没有高于商品的价值或高于商品的生产价格出售商品，而正是因为他是低于商品的价值或低于商品的生产价格从产业资本家那里购买商品的。  
　　因此，商人资本会按照它在总资本中所占的比例，参加决定一般利润率。拿上述例子来说，平均利润率＝18％，所以，如果不是总资本中有1/10是商人资本，由此使一般利润率降低了1/10，那末一般利润率就会＝20％。这样一来，关于生产价格也就出现一个更确切的有限制的规定。我们仍然要把生产价格理解为商品的价格，即＝商品的成本（商品中包含的不变资本＋可变资本的价值）＋平均利润。但是，这个平均利润现在是由另外的方法决定的。它是由总生产资本所生产的总利润决定的；但不是按这个总生产资本来计算的，而是按总生产资本＋商业资本来计算的。在前一个场合，如果总生产资本如上所述＝900，利润＝180，平均利润率就会＝180/900＝20％；在后一个场合，如果生产资本为900，商业资本为100，平均利润率就＝180/1000＝18％。因此，生产价格＝k（成本）＋18，而不是＝k＋20。在平均利润率中，总利润中归商业资本所有的部分已经计算在内了。因此，全部商品资本的实际价值或实际生产价格＝k＋p＋h（在这里，h代表商业利润）。所以，生产价格，或者说产业资本家本人出售商品的价格，小于商品的实际生产价格；或者，就全部商品来看，产业资本家阶级出售全部商品的价格，小于这全部商品的价值。这样，拿上述例子来说，900（成本）＋900的18％，即900＋162＝1062。现在商人把他只耗费100的商品，按118出售，他当然增加了18％的加价；但是，因为他用100买来的商品本来值118，所以他并没有高于商品的价值出售。我们以后要在这个刚刚阐明的更确切的意义上使用生产价格这个名词。很清楚，产业资本家的利润等于商品的生产价格超过它的成本价格的余额，和这种产业利润不同，商业利润等于商品的出售价格超过它的生产价格的余额；这个生产价格对商人来说就是商品的购买价格；但是，商品的实际价格＝商品的生产价格＋商业利润。正象产业资本之所以能实现利润，只是因为利润作为剩余价值已经包含在商品的价值中一样，商业资本之所以能实现利润，只是因为产业资本在商品的价格中实现的并非全部的剩余价值或利润。［注：约翰·贝勒斯。[90]］因此，商人的出售价格之所以高于购买价格，并不是因为出售价格高于总价值，而是因为购买价格低于总价值。  
　　可见，商人资本虽然不参加剩余价值的生产，但参加剩余价值到平均利润的平均化。因此，一般利润率已经意味着从剩余价值中扣除了属于商人资本的部分，也就是说，对产业资本的利润作了一种扣除。  
　　根据以上所说可以得出如下结论：  
　　1．同产业资本相比，商人资本越大，产业利润率就越小。反过来，情况也就相反。  
　　2．如果象第一篇已经说明的那样，利润率总是表现为一个小于实际剩余价值率的比率，也就是说，总是把劳动的剥削程度表现得太小，如以上述720c＋180v＋180m的情况为例，一个100％的剩余价值率仅仅表现为一个20％的利润率，那末，既然平均利润率本身在商人资本应得的份额计算进来时表现得更小，在这里，是18％，而不是20％，这个比率就相差得更大。因此，直接从事剥削的资本家的平均利润率所表现的利润率小于实际的利润率。  
　　假定其他一切条件不变，商人资本的相对量，是和它的周转速度成反比的，因此，也是和再生产过程本身的活力成反比的（但在这里，零售商人的资本作为一种杂种，是一个例外）。在科学分析的进程中，一般利润率的形成，是从产业资本和它们之间的竞争出发的，后来由于商人资本的介入才得到校正、补充和改变。在历史发展的进程中，情况却正好相反。使商品价格最先或多或少由商品的价值决定的，是商业资本，而一般利润率最先形成的领域，是对再生产过程起中介作用的流通领域。起初商业利润决定产业利润。只是在资本主义生产方式确立，生产者自己变成商人之后，商业利润才被归结为全部剩余价值中属于商业资本——它是社会再生产过程中使用的总资本的一个相应部分——的一部分。  
　　在由于商人资本参加进来而得到补充的利润的平均化中，我们已经看到，商人预付的货币资本没有在商品的价值中加入任何追加的要素；商人借以获得利润的加价，只等于商品价值中没有被生产资本计算到商品的生产价格中去的部分，即它放弃的部分。这个货币资本的情况，和产业资本家的固定资本的情况相同，既然它没有被消耗，因此它的价值也就不会成为商品的价值要素。就是说，商人按照商品资本的购买价格，用货币来补偿商品资本的生产价格，＝G。他出售的价格，如上所说，＝G＋△G。△G表示由一般利润率决定的商品价格增加额。因此，如果他把商品卖掉了，那末，流回到他手中的，除了△G之外，还有他购买商品时预付的原有的货币资本。这里我们又一次看到，他的货币资本无非是产业资本家的转化为货币资本的商品资本。如果这个商品资本不是卖给商人，而是直接卖给最后消费者，那也不会影响这个商品资本的价值量。事实上，商人的货币资本不过是把最后消费者的支付提前了。但是这里所说的，只有在我们以前假定的情况下才是正确的：商人不花任何费用，或者说，他除了向生产者购买商品而必须预付货币资本以外，无须在商品的形态变化过程中，在买卖的过程中，预付任何别的流动资本或固定资本。可是正如我们在考察流通费用时（第2卷第6章）看到的，事实并不是这样。这些流通费用，一部分是商人要从别的流通当事人那里收回的费用，一部分则是直接从他的特有业务中产生的费用。  
　　不管这些流通费用属于什么种类，不管它们是从纯粹的商人业务本身中产生的，因而属于商人的特有的流通费用，还是代表那种因为在流通过程中有生产过程（如运送、运输、保管等等）补充进来而产生的费用，它们总是以下面这一点为前提：商人除了为购买商品而预付的货币资本以外，总是还要预付一个追加的资本，用来购买和支付这种流通手段。如果这个成本要素是由流动资本构成的，它就全部作为追加要素加入商品的出售价格，如果这个成本要素是由固定资本构成的，它就按照自己损耗的程度，作为追加要素加入商品的出售价格；不过，这样一个要素，即使它和纯粹的商业流通费用一样，不会形成商品价值的实际追加，也会形成一个名义上的价值。但是，这整个追加资本不管是流动的还是固定的，都会参加一般利润率的形成。  
　　纯粹的商业流通费用（因而运送、运输、保管等费用除外），归结为实现商品的价值、使之由商品转化为货币或由货币转化为商品、对商品交换起中介作用所必需的费用。在这里，我们把那些会在流通行为中继续进行的并且可以和商人业务完全分开的生产过程撇开不说。正象例如真正的运输业和运送业事实上可以是而且是和商业完全不同的产业部门一样，待买和待卖的商品也可以堆在码头或别的公共场所，由此引起的费用，如果必须由商人预付，会由第三者记在商人账上。这一切都会在真正的批发商业中发生。在批发商业中，商人资本以最纯粹的形式出现，最少同其他职能交织在一起。运输业者、铁路经营者、船主，都不是“商人”。我们在这里考察的费用，是指买卖方面的费用。以前已经指出，这种费用归结为计算、簿记、市场、通讯等方面的开支。为此必需的不变资本包括事务所、纸张、邮资等。另外一些费用则归结为可变资本，这是为雇用商业上的雇佣工人而预付的。（运送费用和运输费用，关税的预付等等，部分地可以这样看待：它们好象是商人在购买商品时预付的，因此，对商人说来，它们会加入购买价格。）  
　　所有这些费用都不是在生产商品的使用价值时花费的，而是在实现商品的价值时花费的；它们是纯粹的流通费用。它们不加入直接的生产过程，但是加入流通过程，因而加入再生产的总过程。  
　　在这些费用中，我们在这里唯一感兴趣的部分，是花费在可变资本上的那部分。（此外，还应当研究：第一，只有必要劳动才加入商品价值这个规律，怎样适用于流通过程；第二，积累在商人资本上是怎样表现的；第三，商人资本在实际的社会总再生产过程中是怎样执行职能的。）  
　　这些费用是从产品作为商品的经济形式中产生的。  
　　如果产业资本家自己互相直接出售商品时损失的劳动时间，——从客观上说，也就是商品的流通时间，——根本不会给这些商品加进任何价值，那末，很清楚，这种劳动时间决不会因为由商人来花费而不是由产业资本家来花费，就获得另一种性质。由商品（产品）到货币和由货币到商品（生产资料）的转化，是产业资本的必要职能，因而是资本家——他事实上只是人格化的具有自己的意识和意志的资本——的必要活动。但是这种职能既不会增加价值，也不会创造剩余价值。当商人进行这些活动时，或者说，当商人在生产资本家不再执行资本在流通领域内的职能以后，继续执行这种职能时，他只是代替了产业资本家。这些活动所花费的劳动时间，是用在资本的再生产过程的必要活动上的，但它不会加进任何价值。如果商人不去完成这些活动（因而也不花费这些活动所需要的劳动时间），他就不会作为产业资本的流通代理人来使用他的资本，也不会继续执行产业资本家的已经中断的职能，因此也就不会作为资本家，按照他所预付的资本的比例，分享产业资本家阶级所生产的利润量。商业资本家为了分享剩余价值量，使自己预付的货币作为资本增殖，无须使用雇佣工人。如果他的业务和资本都很小，他自己也许就是他所使用的唯一工人。他得到的报酬，就是由商品的购买价格和商品的实际生产价格之间的差额产生的那部分利润。  
　　但是另一方面，如果商人预付的资本量很小，他实现的利润可能丝毫不比一个报酬比较优厚的熟练雇佣工人的工资多，甚至可能比这种工人的工资少。事实上，同商人一起执行职能的，还有产业资本家的直接商业代理人，如采购员、推销员、跑街，他们的收入同商人一样多，或者比商人还多，收入的形式或者是工资，或者是对每次出售所获得的利润的分红（佣金，分成）。在第一个场合，商人作为独立的资本家，获得商业利润；在第二个场合，一部分利润，作为工资，或者作为产业资本家的利润中相应的份额，支付给办事员，即产业资本家的雇佣工人，他的直接代理人，而雇主自己在这个场合既把产业利润也把商业利润装入腰包。但是，尽管流通代理人自己的收入可能表现为纯粹的工资，即他所完成的劳动的报酬，尽管在这种收入不是以这种形式表现出来的地方，他的利润量可能只相当于报酬比较优厚的工人的工资，在所有这些场合，他的收入都只是来源于商业利润。这是因为，他的劳动不是创造价值的劳动。  
　　对产业资本家来说，流通行为的延长意味着：1．他的个人时间会受到损失，因为这会妨碍他作为生产过程本身的管理者去执行自己的职能；2．他的产品会更久地以货币形式或商品形式停留在流通过程中，在这个过程中，产品的价值不会增殖，并且直接的生产过程会中断。要使直接的生产过程不被中断，或者就必须限制生产，或者就要预付追加的货币资本，以便生产过程不断按同一规模继续进行。这在每一次都会造成如下的结果，或者使原来的资本只取得较少的利润，或者必须预付追加的货币资本，以便取得原来的利润。即使商人代替了产业资本家，这一切仍然不变。这时，不是产业资本家把追加的时间花在流通过程中，而是商人把追加的时间花在流通过程中；不是产业资本家为流通预付追加的资本，而是商人预付追加的资本。或者，换一种说法也一样：不是产业资本的一个相当大的部分不断在流通过程中流转，而是商人的资本完全束缚在流通过程中；不是产业资本家生产的利润少了，而是他必须把他的利润的一部分完全让给商人。只要商人资本限制在必要限度以内，差别就只是在于：由于资本职能的这种划分，专门用在流通过程上的时间减少了，为流通过程预付的追加资本减少了，而且总利润中以商业利润的形式表现出来的损失也比在没有这种划分的情况下减少了。拿我们上述720c＋180v＋180m的例子来说，如果在存在一个商人资本100的时候，给产业资本家带来的利润是162或18％，因此利润减少了18，那末，在没有这种独立的商人资本的时候，必要的追加资本也许会是200，因此，产业资本家的预付总额不是900，而是1100了，这样，按剩余价值180计算，利润率只是[16+（4/11）]％。  
　　如果产业资本家同时又是自己的商人，他除了预付追加资本，以便在他的处在流通中的产品再转化为货币以前购买新的商品，还要预付资本（事务所费用和商业工人的工资），以便实现他的商品资本的价值，也就是为流通过程预付资本，那末，这些支出固然会形成追加资本，但不会生产任何剩余价值。它们必须从商品的价值中得到补偿；这些商品的一部分价值必须再转化为这种流通费用；但由此不会形成任何追加的剩余价值。就社会总资本来看，这事实上无非就是说，总资本的一部分是那些不加入价值增殖过程的次要活动所需要的，并且社会资本的这个部分，必须为这些目的而不断地再生产出来。对单个资本家和整个产业资本家阶级来说，利润率会因此减少。这个结果，在每一次需要加进追加资本，以便推动同量可变资本的时候都会出现。  
　　如果这种和流通业务本身有关的追加费用由商业资本家替产业资本家担负起来，利润率的这种减少也会发生，不过程度较小了，方法也不同了。现在，情况是这样：同没有这种费用时需要预付的资本相比，商人要预付更多的资本；这种追加资本的利润，会增加商业利润总额，因此，会有更多的商人资本同产业资本一起参加平均化，也就是说，平均利润会下降。拿我们上述的例子来说，如果在商人资本100之外，还要为所说的各种费用预付追加资本50，那末，全部剩余价值180现在就要按照生产资本900加上商人资本150，总共是1050来分配了。因此平均利润率会下降到[17+（1/7）]％。产业资本家按照900＋154+（2/7）＝1054+（2/7）的价格把商品卖给商人，商人再按照1130的价格（即1080＋50的费用，这是他必须再收回的）把商品卖掉。此外，必须承认，随着商人资本和产业资本的划分，会同时出现商业费用的集中，从而商业费用的减少。  
　　现在要问：商业资本家即这里所说的商品经营者所雇用的商业雇用工人的情况，是怎样的呢？  
　　从一方面说，一个这样的商业工人，和别的工人一样，是雇佣工人。第一，因为这种劳动是用商人的可变资本，而不是用作为收入来花费的货币购买的；因此，购买这种劳动的目的并不是为了替私人服务，而是为了使预付在这上面的资本自行增殖。第二，因为他的劳动力的价值，从而他的工资，也和一切其他雇佣工人的情况一样，是由他那种劳动力的生产费用和再生产费用决定的，而不是由他的劳动的产物决定的。  
　　但是，产业资本和商业资本之间，从而产业资本家和商人之间的差别，必然会在商业工人和产业资本直接雇用的工人之间发生。因为商人作为单纯的流通当事人既不生产价值，也不生产剩余价值（因为他由自已的费用加到商品上的追加价值，不过是原先已有的价值追加，尽管这里还有一个问题：他究竟怎样保持和保存他的不变资本的这个价值？）所以，他雇用的执行同样职能的商业工人，也不可能直接为他创造剩余价值。在这里，也象在生产工人的场合一样，我们假定工资是由劳动力的价值决定的，因此，商人不是靠克扣工资的办法来发屠致富，也就是，他不是把他仅仅部分地支付了对劳动的预付，加进他的成本计算中去，换句话说，他不是靠欺骗他的办事员等等的办法来发财致富。  
　　就商业雇佣工人来说，困难根本不在于说明，他们怎样直接为他们的雇主生产利润，尽管他们不直接生产剩余价值（利润不过是它的转化形式）。这个问题通过对商业利润的一般分析实际上已经解决了。产业资本所以能获得利润，是因为它把包含在并实现在商品中的、但它没有支付任何等价物的劳动拿来出卖，同样，商业资本所以能获得利润，是因为它没有把包含在商品中的无酬劳动（这是投在这种商品生产上的资本作为总产业资本的一个相应部分来执行职能时包含在商品中的）全部支付给生产资本，相反地，在出售商品时却让人把这个仍然包含在商品中的、它没有支付报酬的部分支付给自己。商人资本和剩余价值的关系不同于产业资本和剩余价值的关系。产业资本通过直接占有别人的无酬劳动来生产剩余价值。而商人资本使这个剩余价值的一部分从产业资本手里转移到自己手里，从而占有这部分剩余价值。  
　　商业资本只是由于它的实现价值的职能，才在再生产过程中作为资本执行职能，因而才作为执行职能的资本，从总资本所生产的剩余价值中取得自己的份额。对单个商人来说，他的利润量取决于他能够用在这个过程中的资本量，而他的办事员的无酬劳动越大，他能够用在买卖上的资本量就越多。商业资本家会把他的货币借以成为资本的职能本身，大部分交给他的工人去担任。这些办事员的无酬劳动，虽然不会创造剩余价值，但会为他创造占有剩余价值的条件；这对这个资本来说，结果是完全一样的；因此，这种劳动对这个资本来说是利润的源泉。否则，商业就不可能大规模地经营，就不可能按资本主义的方式经营了。  
　　正如工人的无酬劳动为生产资本直接创造剩余价值一样，商业雇佣工人的无酬劳动，也为商业资本在那个剩余价值中创造出一个份额。  
　　困难在于：既然商人本身的劳动时间和劳动不是创造价值的劳动（尽管这种劳动为他在已经生产的剩余价值中创造出一个份额），他用来购买商业劳动力的可变资本的情况又是怎样的呢？这个可变资本是否应当作为成本支出，列入预付的商人资本中呢？如果不应当，那末，这看来是和利润率平均化的规律相矛盾的；当一个资本家只能把100算作预付资本时，哪一个资本家会预付150呢？如果有人会这样做，那末，这看来是和商业资本的本质相矛盾的，因为这一类资本所以能执行资本的职能，并不是由于它象产业资本一样推动了别人的劳动，而是由于它自己从事劳动，也就是说，执行买和卖的职能，并且正是由于这个缘故和通过这个途径，才把产业资本所生产的剩余价值的一部分转移到自己手里。  
　　（因此，应当研究下述各点：商人的可变资本；流通领域中的必要劳动的规律；商人劳动怎样保持他的不变资本的价值；商人资本在总再生产过程中的作用；最后，一方面，向商品资本和货币资本的二重化，另一方面，向商品经营资本和货币经营资本的二重化。）  
　　如果每个商人所拥有的资本，只够他本人用自己的劳动来周转，那就会发生商人资本的无限分散；随着生产资本在资本主义生产方式的进展中以日益扩大的规模来进行生产，以日益增大的量来进行活动，这种分散必然会日益加剧。因此，商人资本和生产资本之间的不平衡会日益加剧。资本在生产领域内越集中，它在流通领域内就越分散。产业资本家的纯粹商业业务，从而他的纯粹商业支出，因此会无限制地扩大，因为现在他要和1000个商人打交道，而不是和100个商人打交道了。这样，商业资本独立地进行活动的利益，就会大部分丧失掉。除了纯粹的商业费用，别的流通费用，如分类、运送等等的费用也会增加。这是产业资本的情况。现在我们来考察商人资本。首先看看纯粹的商业劳动。计算大额数字并不比计算小额数字多花费时间。十次100镑的购买所花费的时间，等于**一次**1000镑的购买所花费的时间的十倍。和十个小商人通信时信件、纸张和邮费方面的支出，等于和**一个**大商人通信时的支出的十倍。商业工场内的严格规定的分工，一个人管簿记，另一个人管出纳，第三个人管文书，这个人管买，那个人管卖，另一个人管推销等等，会节省大量劳动时间，所以，批发商业所使用的商业工人的人数，和营业的相对量是完全不成比例的。这是因为，在商业中比在产业中会更多地出现这样的现象：同一职能，不管是大规模地完成还是小规模地完成，都要花费同样多的劳动时间。因此，从历史上来看，集中的现象在商人业务中比在产业工场中出现得早。其次，看看不变资本方面的支出。100个小事务所的费用比一个大事务所的费用多得无法比拟。100个小货栈的费用比一个大货栈的费用也多得无法比拟，等等。那种至少要作为预付费用加入商人业务中去的运输费用，也会因分散而增加。  
　　这样，产业资本家就必须在他的业务的商业部分上花费更多的劳动和流通费用。同一商人资本，如果分给许多小商人，由于这种分散就需要多得多的工人来完成它的职能；此外，为了使同一商品资本周转，也需要有更大量的商人资本。  
　　如果我们用B表示直接投在商品买卖上的全部商人资本，用b表示用来支付商业辅助工人的报酬的相应的可变资本，那末，B＋b会小于在每个商人都自己经营，没有助手，因而也没有任何部分投在b上面时所需要的全部商人资本B。不过，我们还是没有解决困难。  
　　商品的出售价格必须：1．足以支付B＋b的平均利润。这一点，已经从下述事实中得到了说明，即B＋b一般说来是原来的B的一种减少，它所代表的商人资本小于没有b的时候所必需的商人资本。但是，这个出售价格还必须：2．除了补偿b的现在追加出现的利润之外，足以补偿所支付的工资，即商人的可变资本b本身。造成困难的就是这后者。b是价格的一个新的组成部分呢，还是仅仅是用B＋b获得的利润的一部分，即只对商业工人来说表现为工资，而对商人自己来说表现为他的可变资本的单纯补偿呢？如果是后一种情形，商人从他预付的资本B＋b中获得的利润，就会只等于按照一般利润率应归B所有的利润，加上他以工资形式支付的但本身不会提供任何利润的b。  
　　事实上，问题在于发现b的（数学意义上的）界限。我们首先要把困难准确地确定下来。我们把直接投在商品买卖上的资本叫作B，把在执行这个职能时消耗的不变资本（物质上的经营费用）叫作K，把商人投入的可变资本叫作b。  
　　B的补偿不会造成任何困难。对商人说来，它只是已经实现的购买价格，对工厂主说来，它只是生产价格。商人支付这个价格，但在再出售时会把B作为他的出售价格的一部分收回；在这个B之外，正如我们在前面所说的那样，他还会得到B的利润。例如，商品值100镑。利润假定是10％。那末，商品就要卖110镑。这个商品原来就已经值100镑；商人资本100只是给它加进了10。  
　　再说K。它至多和生产者在买进和卖出上所消耗的那部分不变资本一样大，但事实上总是比后者小；然而这部分不变资本会形成生产者在生产上直接使用的不变资本的一种追加。但无论如何，这个部分总是必须不断由商品的价格得到补偿，或者说，必须有一个相应部分的商品不断以这个形式支出，就社会总资本来看，也就是必须不断以这个形式再生产出来。这部分预付不变资本，和直接投在生产上的全部不变资本一样，会对利润率发生限制作用。只要产业资本家把他的业务的商业部分转交给商人，他就无须预付这部分资本。商人会代替他预付这部分资本。但这只是名义上的预付；商人既不生产也不再生产他所消费的不变资本（物质上的经营费用）。这种不变资本的生产是某些产业资本家的专门业务，或者至少是他们的业务的一部分。这些产业资本家所起的作用，是和那些为生活资料的生产者提供不变资本的资本家所起的作用一样的。商人首先要得到这种不变资本的补偿；其次要取得这种不变资本的利润。二者都会使产业资本家的利润减少。不过，由于与分工相连的集中和节约，利润的减少，比在资本家必须亲自预付这种资本的情况下要小。利润率的减少比较小，因为这样预付的资本比较小。  
　　因此，到现在为止，出售价格是由B＋K＋（B＋K的利润）构成的。出售价格的这个部分，根据以上所说，不会造成任何困难。但是，现在出现了b，即商人预付的可变资本。  
　　这样一来，出售价格就变为B＋K＋b＋（B＋K的利润）＋（b的利润）。  
　　B只是补偿购买价格，它除了把B的利润加入这个价格以外，再不会加进任何部分。K不仅会把K的利润，而且会把K本身加到这个价格中去；不过K＋K的利润，即以不变资本形式预付的那一部分流通费用＋相应的平均利润，在产业资本家手里，会比在商业资本家手里大。平均利润的减少，是这样表现出来的：按照预付产业资本（不包括B＋K）计算出充分的平均利润，但是，从这个平均利润中把B＋K的平均利润扣除出来并支付给商人，于是这个扣除部分就表现为一种特殊资本即商人资本的利润。  
　　但是，当我们说到b＋b的利润，在假定利润率＝10％的上述场合，也就是说到b＋1/10b时，情形却不是这样。而真正的困难也就在这里。  
　　按照假定，商人用b购买的，只是商业劳动，即只是对资本的流通职能即对W—G和G—W起中介作用所必要的劳动。但商业劳动是使一个资本作为商人资本执行职能，并对商品到货币和货币到商品的转化起中介作用所必要的劳动。这种劳动实现价值，但不创造价值。并且，只是由于一个资本完成了这些职能，也就是说，一个资本家用他的资本使这些活动，这些劳动完成了，这个资本才作为商人资本执行职能，才参加一般利润率的调整，也就是说，才从总利润中取得它的份额。不过在b＋b的利润中，看来要支付的是：第一，劳动的报酬（不管产业资本家是为商人自己的劳动支付报酬，还是为商人所雇用的办事员的劳动支付报酬都一样）；第二，对这种劳动——本来应由商人自己完成的劳动——所支付的报酬的利润。商人资本第一会得到b的补偿物，第二会得到b的利润；因此，这是这样产生的：第一，它要让人对那种使它作为**商人**资本执行职能的劳动付给它报酬；第二，它要让人付给它利润，因为它作为**资本**执行了职能，也就是说，因为它作为执行职能的资本完成了一种应得到利润作为报酬的劳动。因此，这就是我们要解决的问题。  
　　我们假定B＝100，b＝10，利润率＝10％。我们还假定K＝0，以便使购买价格中这个与此无关并且已经得到说明的要素不再不必要地重新加入计算中去。这样，出售价格＝B＋p＋b＋p（＝B＋Bp′＋b＋bp′，p′在这里代表利润率）＝100＋10＋10＋1＝121。  
　　但是，如果商人不是把b投在工资上面，——因为b只是用来支付商业劳动的报酬，而这种劳动是实现由产业资本投入市场的商品资本的价值所必需的，——情形就会变成这样：商人只好把自己的时间用于购买或出售与B（＝100）相当的物品；我们假定，这是他能够支配的唯一时间。如果这个用b或10来代表的商业劳动不是从工资而是从利润中得到报酬，那就要假定另外还有一个商人资本＝100，因为它按10％计算＝b＝10。这第二个B（＝100）不会追加到商品价格中去，但是这个10％却会追加到商品价格中去。因此，两个100完成了职能，加起来＝200，这样，商品要按200＋20＝220来购买。  
　　因为商人资本决不是别的东西，而只是一部分在流通过程中执行职能的产业资本的独立化的形式，所以，一切和它有关的问题，都必须这样来解决：问题首先要在这个形式上提出，即商人资本所特有的各种现象还没有独立地表现出来，还和产业资本直接联系在一起，作为产业资本的一个部门的现象表现出来。商业资本要作为不同于工场的事务所，不断地在流通过程中执行职能。所以，现在成为问题的b，首先也要在这里，在产业资本家本人的事务所里进行研究。  
　　这种事务所，同产业工场相比，一开始就是小到极点。此外，很清楚，随着生产规模的扩大，为了产业资本的流通而必须不断进行的商业活动将会增加；这些活动的目的，既是为了出售处在商品资本形式上的产品，也是为了把由此得到的货币再转化为生产资料，并对这一切进行计算。价格计算、簿记、出纳、通讯，都属于这类活动。生产规模越扩展，产业资本的商业活动，从而，为实现价值和剩余价值而需要的劳动及其他流通费用也就越增加，虽然决不是按比例增加。因此，使用商业雇佣工人就成为必要了，他们组成真正的事务所。为雇用商业雇佣工人的支出，虽然表现为工资，但不同于购买生产劳动时耗费的可变资本。它增加了产业资本家的支出，增加了必须预付的资本的量，但不会直接增加剩余价值。因为它是用来支付那种只是实现已经创造出来的价值的劳动的支出。象任何别的这类支出一样，这种支出也会降低利润率，因为预付资本增加了，但剩余价值却没有增加。如果剩余价值m仍旧不变，但预付资本C增加到C＋△C，利润率m/C就会变为较小的利润率m/C＋△C。因此，产业资本家力图把这种流通费用减少到最低限度，就象力图把他在不变资本上的支出减少到最低限度一样。因此，产业资本与自己的商业雇佣工人的关系，和它与自己的生产雇佣工人的关系是不一样的。在其他一切条件都不变时，它使用的生产雇佣工人越多，生产的规模就越大，剩余价值或利润也就越大。反过来，情况也就相反。生产的规模越大，待实现的价值和剩余价值越大，从而所生产的商品资本越大，事务所费用绝对地（虽然不是相对地）也就越增大，并且越会引起一种分工。利润在多大程度上是这种支出的前提，除了别的方面，还表现在如下事实上：当商业人员的薪金增加时，这种薪金的一部分往往用分红的办法来支付。就问题的实质来说，一种只是起中介作用的劳动，——这种中介作用部分地同价值的计算，部分地同价值的实现，部分地同已经实现的货币到生产资料的再转化有关，因此，它的范围取决于已经生产的、待实现的价值的量，——这种劳动不是象直接的生产劳动那样，作为这些价值的大小的原因起作用，而是作为这些价值的大小的结果起作用。其他各种流通费用有类似的情形。要多量、多秤、多包装、多运输，就必须有很多东西；包装劳动和运输劳动等等的量，以商品的量为转移，即以这些劳动的活动对象为转移，而不是相反。  
　　商业工人不直接生产剩余价值。但是，他的劳动的价格是由他的劳动力的价值决定的，也就是由他的劳动力的生产费用决定的，而这个劳动力的应用，作为力的一种发挥，一种表现，一种消耗，却和任何别的雇佣工人的情况一样，是不受他的劳动力的价值的限制的。因此，他的工资和他帮助资本家实现的利润量之间，不保持任何必要的比例。资本家为他支出的费用，和他带给资本家的利益，是不同的量。他给资本家带来利益，不是因为他直接创造了剩余价值，而是因为他在完成一部分无酬劳动的时候，帮助资本家减少了实现剩余价值的费用。真正的商业工人是属于报酬比较优厚的那一类雇佣工人，他们的劳动是熟练劳动，高于平均劳动。不过随着资本主义生产方式的进展，甚至同平均劳动相比，工资也有下降的趋势。这部分地是由于事务所内部的分工；因此，劳动能力只需要得到片面的发展，并且这种发展的生产费用部分地说不需要资本家耗费分文：工人的熟练程度会通过职能本身发展起来，而且分工越使它片面发展，它就发展得越迅速。其次，这是由于：资本主义生产方式越是使教学方法等等面向实践，随着科学和国民教育的进步，预备教育、商业知识和语言知识等等，就会越来越迅速地、容易地获得，越来越普及，越来越便宜地再生产出来。由于国民教育的普及，就可以从那些以前没有可能干这一行并且习惯于较差的生活方式的阶级中招收这种工人。这种普及增加了这种工人的供给，因而加强了竞争。因此，除了少数例外，随着资本主义生产的进展，这种人的劳动力会贬值。他们的劳动能力提高了，但是他们的工资下降了。只要有更多的价值和利润需要实现，资本家就会增加这种工人的人数。这种劳动的增加，始终是剩余价值增加的结果，而决不是剩余价值增加的原因。［注：这个在1865年作出的关于商业无产阶级命运的预言，怎样为以后的事实所证实，关于这一点，成百上千的德国办事员都能说得出来。他们熟悉一切商业业务，精通三四种语言，但在伦敦西蒂区却找不到一个每周挣25先令工资（远远低于熟练的机器制造工人的工资）的工作。——手稿在此留下两页空白，表示对这一点还要作进一步的说明。此外，可以参看第二卷第六章（《流通费用》）第105—113页[91]，在那里，各种与此有关的问题都涉及到了。——弗·恩·］

　　可见，发生了二重化。一方面，资本作为商品资本和货币资本（因而进一步就是作为商业资本）的职能，是产业资本的一般的形式规定性。另一方面，特殊的资本，因而特殊种类的资本家，专门执行这些职能；这些职能因此也就变成了资本增殖的特殊部门。  
　　商业职能和流通费用，只有就商业资本来说才是独立化的东西。产业资本的流通的方面，不仅存在于它不断作为商品资本和货币资本的存在中，而且也存在于与工场并列的事务所中。但就商业资本来说，这个方面已经独立化了。对它来说，事务所就是它的唯一工场。以流通费用形式使用的那部分资本，在批发商人那里比在产业家那里大得多，因为，除了各个产业工场本身附设的商业事务所以外，整个产业资本家阶级必须这样使用的那部分资本，都已集中在各个商人手中。这些商人保证流通职能的连续执行，担负由此产生的流通费用。  
　　对产业资本来说，流通费用看来是并且确实是非生产费用。对商人来说，流通费用表现为他的利润的源泉，在一般利润率的前提下，他的利润和这种流通费用的大小成比例。因此，投在这种流通费用上的支出，对商业资本来说，是一种生产投资。所以，它所购买的商业劳动，对它来说，也是一种直接的生产劳动。

**注释：**  
  
　　[89]见《马克思恩格斯全集》中文版第24卷第138-143页。——第313页。  
　　[90]约·贝勒斯《论贫民、工业、贸易、殖民地和道德堕落》1699年伦敦版第10页（J．Bellers．《Essays　about　the　poor，manufactures，trade，plantations，and　immorality》．London，1699，p．10）。——第319页。  
　　[91]见《马克思恩格斯全集》中文版第24卷第146-154页。——第336页。