

<<商悟>>

图书基本信息

书名：<<商悟>>

13位ISBN编号：9787511707277

10位ISBN编号：7511707270

出版时间：2011-7

出版时间：中央编译

作者：范勇

页数：356

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>

## 内容概要

“发生过压倒一切的影响”的商业活动，出现在中国的明清时期：徽（州）商、晋（山西）商、洞庭（苏州）商、宁绍（宁波、绍兴）商、龙游（浙江衢州）商、江右（江西）商、泉漳（福建）商、临清（山东）商、粤（广东）商等商人集团相继出现和崛起，称雄于当时，形成了影响近现代社会的中国十大商帮。

## 作者简介

范勇，1953年生，籍贯四川。

四川大学历史系考古专业78级，获学士、硕士学位。

曾就职于北京故宫博物院、巴蜀书社；现为四川大学历史文化学院客座教授，四川大学博物馆客座研究员，天地出版社编审。

一生经历丰富，工、农、兵、学、商全当过；学术兴趣广泛，发表文物考古学、历史学、人口学、文化学、商学、民俗学等论文四十余篇。

专著与译著十余种。

<<商悟>>

书籍目录

引言

上编 过去这样做生意

第一章 霸气十足的徽州商帮

徽商格言

一 红顶商人胡雪岩

二 徽商的兴起——一个尚未完全解开之谜

三 “遍地徽”与“无徽不成镇”

四 乾隆皇帝的惊叹

五 徽商的生财之道

六 徽商的商业秘密

第二章 粗陋殷实的山西商帮

晋商格言

一 不甘雌伏的“昌晋源”财东乔家渠

二 历史造就了晋帮

三 “平阳、泽、潞，豪商大贾甲天下”

四 晋商的致富之道

五 晋帮的商业秘密

六 “土老财”式的资本使用方式

七 中国金融业的“老祖父”

第三章 视野开阔的龙游商帮

龙游商人格言

一 得天独厚——龙游商帮悄然雄起

二 “遍地龙游”

三 龙游商的开放心态

第四章 有胆有识的洞庭商帮

洞庭商人格言

一 一门十四人，全是洋买办

二 洞庭商帮的兴起——风土与人文的聚合

三 “钻天洞庭”

四 洞庭商帮的致富之道

五 洞庭商帮的商业秘密

第五章 攥不住钱的江西商帮

赣商格言

一 教书先生的华丽转身——李宜民

二 江西商帮的兴起——一个独特的历史现象

三 “无江西人不成市场”

四 江西商帮的致富之道

五 江西商帮的经营特点

六 钱袋又空了的商人

第六章 亦盗亦商的福建商帮

闽商格言

一 海商巨盗郑芝龙

二 靠海吃海的海商

三 独具特色的多阶层商人组合

四 武装贸易

<<商悟>>

五 走私贸易与“山海兼顾”

第七章 内涵丰富的广东商帮

粤商格言

一 击败英美烟草公司的侨商简氏兄弟

二 广东商帮：应运而生

三 生财皆有道——广东商帮的三大类型

四 商业资本增殖的奥秘

五 侨商：广东商帮的明星

第八章 被遮住了的陕西商帮

陕商格言

一 当铺世家贺氏

二 陕帮兴起——一个历史赐予的机遇

三 “货益大起”——陕西商帮的生财行道

四 利之所在，天下趋之

五 见识短浅的陕西商帮

第九章 利市而发的山东商帮

鲁商格言

一 “八大祥”孟家

二 山东商帮兴起之秘

三 帮中有帮

四 山东商帮的致富之道

第十章 后来居上的宁波商帮

一 海禁与审时度势

二 商旅遍于天下

三 宁波商帮的致富之道

四 宁波商帮的商业秘密

第十一章 荡气回肠的谢幕

一 徽帮的历史悲剧

二 历史抛弃了山西票号

三 攥不住钱的江西商人

四 走上歧路的福建商帮

五 惨败山东

六 凤凰涅槃，源远流长的宁波商帮

第十二章 启迪与警示

一 宗族：一柄双刃剑

二 识时务者为俊杰

三 知人与善任

四 挡不住的洋钱

五 相辅相成的典范

六 智慧经商

七 人心齐，泰山移

下编 现在这样做生意

第一章 中国人的商业气质

一 诚信为本

二 擅长商业技巧

三 注重面子

四 耐心坚韧

<<商悟>>

第二章 经商胆小的东北人

第三章 不屑于经商的北京人

第四章 吃苦耐劳的山东人

第五章 “懒得竞争”的河北人

第六章 富有经商传统的山西人

第七章 初露锋芒的河南人

第八章 “小富即安”的陕西人

第九章 稳中取胜的江苏人

第十章 精明的上海人

第十一章 具有经商天赋的浙江人

第十二章 外商内政的安徽人

第十三章 经商果决的福建人

第十四章 擅长经商的广东人

第十五章 有经商潜质的四川人

第十六章 求稳耀祖的江西人

第十七章 有实力但需改进的湖北人

第十八章 商界异数中的湖南人

后记

## 章节摘录

四 晋商的致富之道 晋商自明代至清代，财富得到迅速增加和积聚。他们的致富之道有哪些呢？

晋商的致富之道有六个途径。

首先是全面介入商业领域，追逐利润。

晋商经营的项目很多，盐米、棉布、铁器、丝绸、木材、瓜果、金融典当、牛马牲畜、香药草料、陶瓷器皿等应有尽有，形成种类繁多的各色商人。

其中主要的经营行业有盐、粮、丝绸、棉布、木材、冶铸和金融行业。

明代开中法施行后，商人们通过纳粟中盐，可以从政府控制的食盐专卖权中获得一少部分利益。当时许多山西商人通过运粮到边镇换取盐引进而销售食盐，河东盐区的平阳府商人王玺、长芦盐区的蒲州商人展玉泉，皆是经营盐业的商贾。

而在淮安、扬州的山西盐商更多，史称：“扬州流寓人籍者甚多，明中盐法行，山陕商人蜂拥而至。”因此，明人王世贞才说：“晋多大鹾贾。

”追逐丰厚盐利，是晋商第一战略目标。

明初为了解决北边地区的粮饷供给，实行了以盐引召诱商人运粮到边的办法，导致了晋帮商人兴起，他们从北方边镇市场向距离山西较近的辽东、宣府、大同、延绥、宁夏诸边镇大量贩运粮食。当时参与开中法活动的晋商，两种生意同时做，都是盐商兼粮商。

到英宗正统年间（1436-1449），边饷由纳实物转向了纳银，在北边兴起了大宗粮食交易市场，晋商更为活跃，他们采用各种办法廉价买进粮食，当政府购买粮食时，即将粮食贩运到北边，从中获利。

他们经营粮食，大多采用窖藏的方法来保管。

明人谢肇淛在《五杂俎》书中说：“三晋富宝藏米百万石，都埋窖后封存起来，到开市则买者纷至，如同赶集似的，常有贮藏十几年不腐坏的。

”黄土高原的地理环境，为晋商粮食的囤积居奇提供了天赐之便，他们贱买贵卖，从中获得厚利。此外，他们又将南方的粮食买到山西贩卖，将归化城的粮食买来运到北京、山西出售，利用各地粮食的价差，转运倒卖以获利。

山西商人多从江南贩运棉布，输送到北方边地。

当时由山西商人运往宣府、大同两镇的棉布数额相当庞大，正统元年六月1个月，光是运往宣府的棉布就有25万匹之多。

晋商的棉布还销往秦、晋、冀、鲁等省。

到清代，晋商还转向湖北开展棉布业务，同时也收售河北正定府所生产的棉布。

晋商对丝绸业的经营也有兴趣，江南苏杭等许多市镇和山西潞安府都是当时有名的丝织业中心，许多晋商从浙东一带购买丝绸，然后运到各地去卖。

木材商，晋商也是不乏其人。

嘉靖年间北直隶真定府官员将采伐皇木之事转给山西巨商采办，所采木材约为30余万方。

晋商经营矿冶业致富之人也不乏其例，典型的有张守清。

张守清，少年贫困去了五台山，当时各矿贼铲利交争，经常互相杀伤，守清每每为他们剖析评决，片言服众，后在山中鼓铸贩卖，分利给矿工，并请教师教育矿工的子弟，还时常周济僧侣穷人，被众人拥戴。

晋中有宗室向他借贷的，有和他缔结姻亲的，他都以礼相待。

由于他处事得体，又讲义气，最终成了一个大冶铸商人。

晋商天生对数字和计量感兴趣，他们经营金融典当业在明清两代是颇负盛名的。

高利贷资本和商业资本是晋商兼用的手段，他们对经营这些行业得心应手。

清代，晋帮商人所经营的金融典当业发展到顶峰，尤其是金融业，晋商所经营的票号长期执中国金融界的牛耳，对中国金融业影响巨大。

经营茶叶、洋铜、烟、皮毛、中药、玉石、书籍的晋商也不少。

## &lt;&lt;商悟&gt;&gt;

其次，扩大经营规模是晋商致富的又一个重要途径。

晋帮商人扩大经营规模表现在两个方面：一是积聚商业资本，不断扩大规模，比较迅速地从小商贩到大粮商、大盐商的过渡；二是扩大和拓展经营势力范围，将自己的势力不断扩大。

在运司纳银制实行之前，他们主要在黄河流域的北方地区活动，到明中叶开中法改为折色制后，晋商大量地向淮浙地区移居，逐步进入了全国范围的流通领域，活动范围大为扩大，他们由一个具有地方影响的商帮变成了具有全国影响的大商帮。

晋帮致富的第三个途径是长途贩运，贱买贵卖。

长距离的贩运转售贸易是晋帮商人获利的重要手段。

从事长距离贩运转售贸易的多是晋商中的大商人，如山西富商亢百万，他在北京开的粮店规模最大，资本最多。

晋帮根据全国各地所出的物产，如粮食、盐、布、茶叶等百姓日用必需品的价格差，然后寻求最佳买卖路线，即买卖可以作双边贸易。

对于只能跑单边的贸易，晋商通常兴趣不大，一般留给其他商帮去做了，比如甘肃、宁夏、青海等省区，山西商人一般不太去做生意而是让给陕西商人去做。

山西商人对富裕的江南地区和华中、华南、北方华北比较感兴趣，对长途远距离的对俄贸易也有兴趣。

这些双边贸易，给晋商提供了主要的商机。

艰苦创业，珍惜信誉，是晋帮致富的第四个途径。

山西人从小就养成了艰苦创业的精神。

他们十来岁就外出贸易，等到蓄积到资产时，才回来娶亲。

山西习俗又很节俭，山西人也不怕吃苦，长年累月在外经商，反觉生活比在家乡还好。

晋商还十分珍视商业信誉。

在商帮如林的明清时代，晋商并没有特别的优势，因此他们对于商业信誉这种安身立命的东西看得特别重。

清人郭松焘说：“中国商贾夙称山陕，山陕人之智术不能望江浙，其推算不能及江西湖广，而世守商贾之业，惟其心朴而心实也。

”近人梁启超也说“晋商笃守信用”。

由于晋商珍惜信誉，因此在当时的社会中能以讲信用而立足商界，并得以发展壮大。

重视信息，预测行市，垄断市场，这是晋商致富的第五个途径。

做生意，要讲信：息，尤其是贱买贵卖为主要手段的晋商，他们对商品信息十分重视。

他们虽无徽商那种族谱“联络网”，但也尽量通过各种渠道了解市场行情，掌握各地物资余缺及影响商业经营因素的情报。

在商业总号和分号之间，一般是五天一信，三日一函，互通情报。

这种经济情报对晋商寻求商机和下决心起了很大的作用。

晋帮商人获取高额利润的手段除低买贵卖外，还有把持行市、囤积居奇、垄断市场、高利盘剥，做赊销生意。

如太谷曹氏在沈阳的富生俊商号，一次获悉当地高粱收成因虫害减产，立即大量收购包括陈粮在内的粮食，秋收后粮价暴涨，富生俊商号因而大获其利。

放高利贷是晋商致富的第六个途径。

晋帮商人普遍都放高利贷。

汾州一带商人更是专做高利贷生意，其活动范围往往遍布天下。

正因为晋商普遍放高利贷，《津门杂记》有专门记载，说：“印子钱，晋人放债之名目也。

”

……



<<商悟>>

媒体关注与评论

盈利的最高境界--让消费者心甘情愿地打开钱包赚钱有妙招，师法不可少；生财各有道，理念最重要。

盈利不一道，条条大路通罗马；多钱应善贾，以小博大乃奇招。

不审势即投资，无论多少皆失误；能攻心化挫折，柳暗花明逢转机。

盈利者的愉悦都是相似的，亏钱者的烦恼却各不相同。

--商悟语录

编辑推荐

在幻化成亘古不变的永恒中，中国商帮留给后人许多有滋有味的精神食粮，给历史留下了他们的惊险而又刺激的人生场景，同时又留下了辉煌后面难言的隐痛与忧伤。这些隐痛与忧伤刻写在饱经沧桑的节女牌坊、断垣残壁的商号和古老的商人宅院上，让后人去回味，去咀嚼，去想象当年商帮的依稀风貌。

范勇编著的《商悟——中国商界的盈利》介绍了中国十大商帮的发展历程。

#### 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>