

影响中国的 历代名商

影响中国的历代名商的成功法则

FAMOUS BUSINESS
MAN AFFECTION IN
ALL DYNASTIES IN
CHINA

FAMOUS BUSINESS MAN AFFECTION IN ALL
DYNASTIES IN CHINA



中国致公出版社

影响中国的 历代名商

影响中国的历代名商的成功法则

向阳/编著



影响中国的历代名商

向阳 编著

中国致公出版社

图书在版编目(CIP)数据

影响中国的历代名商/向阳编著. —北京: 中国致公出版社, 2003.1

ISBN 7-80179-100-2

I. 影… II. 向… III. 商人—生平事迹—中国
IV. K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 097958 号

影响中国的历代名商

编 著: 向 阳

责任编辑: 于建平

出版发行: 中国致公出版社

(北京市西城区太平桥大街4号 电话 66168543 邮编 100034)

经 销: 全国新华书店

印 刷: 中国纺织出版社印刷厂

印 数: 001-10 000 册

开 本: 880×1230 1/32

印 张: 14.25

字 数: 350 千字

版 次: 2003 年 1 月第 1 版 2003 年 1 月第 1 次印刷

ISBN 7-80179-100-2/K·009 定价: 23.80 元

版权所有 翻印必究

目 录

范 蠡 逐时乘势 得时勿怠 /1

只要说到历史上的巨富，人们都要提到称“陶朱公”的范蠡。他先助越灭吴，后至齐，隐姓埋名，由于经营有方，致产数十万。齐人闻其贤，使为相。范蠡辞去相职，定居于陶（今山东定陶西北），经商积资巨万，富甲天下。

范蠡有商智，因此既能治国用兵，又能齐家保身，高屋建瓴遂有在齐和陶的两次大发展；范蠡又富有商德，因此名扬四海，商运畅通。他的一生可以说是“与时逐而不责于人”。

今日为商，不懂陶朱公乎？

范 蠡 经商准则

范蠡把“逐时乘势，得时勿怠”的思想运用于商业活动中，“候时转物”、“贵出贱取”、以“逐什一之利”，治产积居。他十分重视“择人任时”，能充分把握和利用商情变化的某些空隙机会，明智而及时地将商品购入或抛售，以最大限度地获取利润，终于成为“致赀累巨万”的一代富豪。

吕不韦 奇货可居 立主定国 /11

如果说自政海转入商界的是范蠡，那么由商业进入政治的则是吕不韦。他以往来贩贱卖贵为业，善于投机，家资千金，成为战国末期的一大富户。

什么样的人可以买到一个国家？在今天，这似乎是一件不可想象的事情，但在 2000 多年以前，吕不韦做到了，从某种角度可以说他改变了中国历史。

吕不韦 经商准则

在吕不韦看来，经商最重要的是要有做大生意的眼光，选准能给自己带来超额利润的商品，这样才能做出一番事业来。他以“奇货可居”为经商理念，以“立主定国”、一本万利为经营目标，为了成功不择手段、不惜血本、不恤辛劳，不达目的誓不罢休，终于成为储下了千秋万代基业的杰出商人。

沈万三 寻找靠山 财权联姻 /23

“周庄从村落而变为镇，实为沈万三父子之功”。在周庄众多的历史名人之中，最为著名、最富有传奇色彩的要数沈万三了，他是元末明初“资产巨万、田产遍天下”的江南首富，也是全国首富。但是，人们只羡慕沈万三的富豪，却忽视了他也因钱财而流放直至丧生。究其原因，是沈万三有了钱财就自认为可以藐视一切，错误地认为钱是万能的。其财大气粗，从他于明太祖朱元璋共筑三分之一的南京城墙中可见一斑。从这点来说，沈万三的遭遇有着深刻的现实意义。

沈万三 经商准则

沈万三生逢乱世，敢于冒险，大胆地纵横捭阖于各种势力之间，寻找靠山，做出了一番在太平盛世所难以完成的事业。对于沈万三的崛起，时代机遇是个重要的原因。此外，精于理财的头脑和利用各种条件进行财富积累的能力也是其成功的重要基础。他不恤财货，利用送礼、请客、贿赂等公关手段，滋润权力运作部门，实现财富与政治联姻，从而得到种种经营特权和优惠条件，以获取超额的商业利润，终于成为“元季第一富户”。

郑芝龙 控制海权 垄断贸易 /37

明朝末年，一些英雄豪杰渡海到台湾去开辟新天地，在众多的海上英雄中，对开发台湾贡献最大的要数福建南安人郑芝龙。他是当时实力最雄厚的大海商，也是十七世纪最充满个人魅力，最令人难忘的伟大人物。他开阔的视野，使他在国际的海洋霸权舞台中，占得了长达两三千公里的海上贸易版图，这个当初由郑芝龙一手建立的海上版图，一直延续到今日。可以说他是开启台湾的第一人。

郑芝龙 经商准则

郑芝龙认为，“世无君子，天下皆可货取”。在他看来，黄金的收买力远胜于百战的威慑力。因此，他以金钱来开道，以武力作卫护，凭借自己灵活的头脑，与各种力量通同协作，左右逢源，终于兼商人、海盗、官员于一身，为其海上贸易和劫掠活动提供了便利。同时他还消灭异己，控制制海权，独擅通洋之利，以至家资无数，富可敌国，极尽一时之荣。

江 春 殚精竭虑 纤毫毕举 /49

徽商经营范围极广，“其货无所不居”，其中“以盐、典、茶、木为最著”。在这四大行业中，从事盐业的经营资本最厚，“非巨商贾不能任”，获利也最多，所以徽商之富莫过于盐商。明清时期两淮盐运的中心在扬州，这里富商大贾众多。其中，江春以经商有道，才略雄俊，很受乾隆皇帝赏识，相继赐封为内务奉宸苑卿、承宣布政使、诰授光禄大夫。他财力之丰，就连乾隆皇帝也曾因之发出“富哉商乎，朕不及也”的感叹。

江 春 经商准则

古代士农工商，士的地位最高，商的地位最低。然为官之人虽大权在握，声名显赫，俸禄未必就很高；经商之人虽获利丰厚，家财万贯，在社会上仍备受歧视和盘剥。为了名利双收，为官之人便利用手中大权为商人行方便以赚得外快，而商人也乐得以钱买安以求得为官之人的庇佑同时提高自己的地位。江春洞悉了官商之间这种互有借重、互相利用的微妙关系，凭着自己的精明和强干，在几十年的商场上不仅积累了巨额的财富，还上交天子，下接权贵，叱咤风云，风光一时。

鲍志道 仕商结合 以人立事 /59

明清之际，江浙共有大盐商 35 名，其中 28 名是徽商，以至在江南一带，有“无徽不成镇”的说法。然而其中最有名的当属在清乾隆时期“上交天子，藏镪百万”、身任两淮盐业总商，号称江南首富的大徽商鲍志道。

鲍志道虽然远在扬州，却在徽州购置了 2000 多亩义田，用在族内扶贫救孤。中国任何一个地方的宗族，都不可能拥有如此

巨大的族产。但是，这位被尊为“肯园先生”的鲍志道，在积累成巨富之后，却把资本转化为土地财富，这无疑最终制约了他自身的发展。

鲍志道 经商准则

鲍志道认为，人欲立事，先须修身。他崇尚节俭，以诚待人，以人立事，终于走上仕商结合的经商之路，他头脑灵活，精明强干，善于判断时局发展与市场动态，并且敢想敢干，积极进取，经营有方，处事得当，一时成为商界领袖，声誉鹊起。

伍秉鉴 伍绍荣 工于心计 巧于协调 /67

行商是清代官商的一种，行商的共同组织称为公行，其首领称总商，一般由最富有的行商充任。

伍怡和家族于乾隆四十二年(1777年)在广州经营对外贸易，向英商出售生丝和茶叶，兼经售外货。他们之中又以伍秉鉴和伍绍荣最为突出。他们工于心计、多财善贾。嘉庆十八年(1813年)列为总商之魁，登上首席商行的位置。此后数十年，他一直居于行商的领导地位。

伍秉鉴 伍绍荣 经商准则

舍不得金弹子，打不着巧鸳鸯。伍秉鉴父子深明此理。他们从长远出发，利用其雄厚资金，协助公司向其他行商放款，乘机加强资本渗透和控制，又以捐输、报效、贿赂等形式，收买各级官吏，以争取多方支持，从而保持了长期的发展，这一切深刻体现了伍秉鉴父子工于心计、巧于协调和周旋的经营特色。

胡雪岩 广交朋友 力图远功 /79

作为十九世纪下半叶叱咤中国商界的风云人物，胡雪岩虽然生逢乱世，但他还是借助权贵、政要的势力，营造了亿万家财；太平天国运动时，他纳粟助赈，支持清政府的平乱；洋务运动兴起后，他引进技术和人才，推动了洋务运动和中国革新；左宗棠西征平叛，他筹集粮款，积极支持。数遭周折后，他终于由一个钱庄的小伙计变成了富可敌国、显赫一时的“红顶商人”。从此之后，他在全国建起了自己的金融帝国。他的传奇人生使无数后来者为之痴迷。

胡雪岩 经商准则

在胡雪岩看来，有朋友就有事业，没有朋友就没有事业。他以“人图近利，我图远功”为经营理念，广泛结交朋友，和衷共济，走上仕商结合之路。他善于攀附权贵，谋求机遇，同时以诚立志，颇有豪侠之慷慨，深得权贵赏识，终于成为显赫一时的红顶商人。

盛宣怀 棋先一着 集权行事 /91

在中国近代工商业发展史上，盛宣怀占有极其重要的位置。他是上海交通大学、天津大学以及张裕葡萄酒公司的创办者，中国近代的轮船、矿山、电报、铁路、纺织等产业的建立和发展，无一不是在他的直接控制或参与下完成的。他在中国工业近代化过程中虽然起了巨大历史推动作用，但最后却成为资产阶级革命的打击对象；他曾虔诚地拥护封建制度，但最后却被狗延残喘的清王朝革职，永不叙用，成为替罪羊。

盛宣怀 经商准则

先下手为强，后下手遭殃，此是古理。盛宣怀深具远见卓识，凡事“只争先人一着”，以“防其微而杜其渐”，从而为自己赢得先入为主的发展优势。同时，他认为权力是行事的基础，因而注意人事调整，集中权力，控制经营局面，终于使其经商才华得到了充分的展现。

江明恒 白手起家 多金善贾 /111

徽州地处山区，人多地少，为了生存，人们不得不四处经商谋生。明清时期，徽商正是从这里走出闯天下的。芳坑江氏也有不少人经商。在这些人当中，江明恒无本起家，却能在短期内迅速发家，成为茶叶巨头，这一切都是因为他熟谙经商之道而且精于管理。

江明恒 经商准则

经营一项事业，最怕出事时无人负责。江明恒采用谁经手谁负责的方法，明确了各人的权利与责任，使生产质量得到保证，使经营管理井然有序，同时，他秉承“和气生财”的经营理念，“善于行媚权贵”，联合资本运作，终于成为名噪一时的茶叶巨头。

张弼士 科学管理 志在夺魁 /123

张弼士是谁？他是百年前南洋华人首富，财力有如当代的林绍良。他与中国、印尼、檳城及新加坡都有不解之缘。他对新加坡影响最大的一件事是：在1905年推动并筹组了中华总商会。此外，他在烟台建立了中国第一家机制酒厂和远东最古老的葡萄酒厂——张裕葡萄酿酒厂，从此我国的葡萄酒生产技术

上了一个新台阶。张弼士的一生，是 19 世纪末华人发财致富，亦官亦商，权力与财富相结合的一个典型。

张弼士 经商准则

张弼士经营企业，志在夺魁，力争第一。他全面优化企业的经营管理，提出一套科学的“三必”管理原则，其核心思想就是要做到人尽其才，物尽其用，以科技引导潮流，以质量开拓市场，终于成为国产酿酒业中的“领头羊”。

张 謇 状元办厂 角逐工商 /131

毛泽东主席曾说过：“谈到中国民族工业，我们不要忘记四个人……，轻纺工业不要忘记张謇。”张謇是近代中国社会转型中的一个颇有代表性的人物，也是一个多面复合型的人物，他一身兼有儒生、状元、资产阶级改良运动领袖、地方自治实践家、政府高级官员和资本主义企业创始者的身份与经历。他的一生是勤劳的一生，他有着宏大的抱负和坚强的性格，终生抱定“实业救国、教育救国”的爱国热忱，他的一些思想及做法于今天仍有着现实意义和作用。

张 謇 经商准则

长袖善舞，多财善贾。张謇深知，要成就一项事业，资本、效益、苦心经营三者缺一不可；作为商人，尤须把眼光放远。他以“实业救国”为己任，一边参与科考，一边艰辛创业，锲而不舍，细心周到，多方经营，利用优势，全面发展，居然既做了状元，又成了“大款”，不愧为一代杰出绅商。

虞洽卿 矢志实业 热心时政 /151

在旧上海的闻人大亨中，人称“阿德哥”的虞洽卿可谓是声名显赫、有财有势。他既是商界巨头，又是政界红人，上海近代史上许多著名历史事件都与他有关，上海闹市中心的繁华地段，还有一条以他名字命名的道路——虞洽卿路（今西藏中路）。他从1895年起，先后任德商鲁麟洋行、俄华道胜银行、荷兰银行买办。1906年创办四明银行，还先后创办宁绍、三北、鸿安轮船公司，成为当时我国规模最大的私人资本航运集团，虞洽卿也因此成为上海航运巨头。

虞洽卿 经商准则

志当存高远。远大的志向是成就一项事业的基础，是奋斗的目标和引向成功的航标。虞洽卿以创办实业作为自己一生的志向，“仰之弥高，钻之弥坚”。他手脚勤快，头脑灵活，工于计算，善于经营。尤为难得的是，他还热心时政，积极参与社会政治活动，为其事业发展寻找机遇。广阔的社会关系为其成为上海滩的商业巨头奠定了坚实的基础。

胡贞益 徽墨巨商 开天文运 /177

清代胡贞益、汪近圣、曹素功、汪节庵为历代四大墨家，尤其是胡贞益招牌仍流传至今。近二百年历史，乾隆时期分店几十家，可以说人人上学都用过胡贞益徽墨。他靠一个“三不可”经营原则，即“祖法不可依、陈规不可循、老店不可畏”，破字当头，锐意进取，标新立异，成为传统老店的后起之秀而名扬全国。

胡贞益 经商准则

人只有走在时代潮流的前面，才能保证自己的事业经久不衰。胡贞益经营的芜湖胡开文墨店是旧中国徽墨四大名店之一。这家从安徽休宁“胡开文老店”分裂出来的“胡”字号墨店，靠一个“三不可”经营原则，即祖法不可依，成规不可循，老店不可畏，破字当头，锐意进取，勇于争先，成为传统老店的后起之秀，名扬全国。

黄楚九 脑筋灵敏 加人一等 /183

“白相要去大世界”，这是老上海人耳熟能详的一句口头禅，大世界游乐场是上海最知名的娱乐场所之一，他的创始人是黄楚九。他从摆地摊到创办百余家大小企业，人称“百家经理”，他经营的事业除大世界之外，还有日夜银行、日夜交易所、公共舞台、中法药房、中西大药房等等。作为一个白手起家的企业家，黄楚九本人并没有钱，他的资本最初是怎么得来的呢？

黄楚九 经商准则

黄楚九脑筋灵敏，待人处事颇有独到之处。他极善笼络人才，热心帮助他所赏识的人，收买其心，为他所用；并能有始有终，不因下属有一过错即苛责报复，因而拉拢了一批较有才华的人为其尽心效力。他办事有魄力，能充分掌握顾客的心理，肯花钱做广告，因此迅速发家。他一生不停地创业，拥有大小企业 100 多个，称得上是颇有作为的民族工商企业家。

荣宗敬 荣德生 和衷共济 力求进取 /205

荣宗敬与荣德生，是一母所生的同胞兄弟。他们十三、四岁到上海当学徒，创业于十九世纪末二十世纪初，在无锡、上海等地从经营钱庄等商业活动开始，继而投资兴办面粉厂、纺织厂、机械厂等工业企业，先后建立茂新面粉公司、福新面粉公司、申新纺织公司，历尽艰辛，勇于开拓，数十年后终于成为二十世纪二、三十年代中国的“棉纱大王”和“面粉大王”，成为中国近代杰出的实业家，为中国民族工业的发展作出了重要贡献。直至今日，人们仍然没有忘记创办了荣氏企业的这个家族。

荣氏兄弟 经商准则

荣氏兄弟具有极其强烈的竞争意识，不甘服输、永不满足的拼搏意志，所谓“做人要有不知足之心，大有为之志”即是指此。他们秉承“和衷共济，力求进取”的经营观念，把握机遇，跳跃发展，严格管理，质量至上，同时奉行“人才为先，得人则兴”的用人原则，创造了一个时代的辉煌。

郭乐 郭琳爽 服务顾客 开辟市场 /221

在号称“中华第一街”的上海南京路上，矗立着一座名闻遐迩的现代化商业大楼——华联商厦，这里是人们购物的天堂，每天都吸引着无数中外顾客。它的前身就是旧上海南京路上著名的四大百货公司之一——永安公司，由旅居澳洲的华侨资本家郭乐、郭琳爽兄弟创办，是我国民族资本在近代商业中具有代表性的企业之一，也是南京路上升起的第一面红旗。

郭乐 郭琳爽 经商准则

顾客永远是对的。郭乐、郭琳爽具有强烈的服务意识，并以此为核心，不断调整和优化购销机制，开辟新货源，扩充国货范围，“备使包罗万有，荟萃精华”，以千方百计让顾客满意，争夺新市场，争取更多的消费者。可以说，服务至上正是两代“百货之王”的经营秘诀。

陈光甫 亲交商人 敬远官僚 /231

1915年6月2日陈光甫开办了上海商业储蓄银行(简称上海银行)，开始了他一生最重要的事业。他在竞争激烈的金融界独辟蹊径，以“一元开户”、“礼券储蓄”、“教育储蓄”、“婴孩储蓄”等新颖的项目，及其“不辞烦碎，不避劳苦，不图厚利，从小处做起，为人所不屑为，时时想新法”的经营原则，使这一新成立的小银行信誉与日俱增，分支银行遍布全国与世界大城市90多处，成为当时全国商业银行之冠。陈光甫本人也以其正直、守信而深得中外人士的赞誉。

陈光甫 经商准则

银行是我，我是银行。将人与事业融为一体，并自得其乐，陈光甫做事业可谓做出了境界。他以“服务社会，与人方便”为其独特的经营思想，着眼长远，不厌其繁。他重视人才，求贤若渴，了解现实，掌握信息，深思熟虑，不断创新。此外，与其他商人不同，陈光甫不把希望寄托于官府和大户，而是走“敬远官僚，亲交商人”之路，在苦心孤诣的经营中总结出自己的生意经，表现出一位卓越的银行家所应有的胆识。

胡文虎 勤劳善思 英迈创业 /245

胡文虎是南洋华侨传奇人物。他从继承父亲在仰光的一家中药店开始，后来在制药方面崭露头角，以虎标万金油等成药致富，号称“万金油大王”。他没有受过高深教育，也不以知识分子自命，却独资创办了十多家中、英文报纸，一度享有“报业巨子”的称号。他发家后，自倡“以太众之财，还诸大众”的宏论，热心于兴办慈善事业和赞助文化教育事业，因而也是有名的“大慈善家”。

胡文虎 经商准则

胡文虎以“勤劳善思”、刻苦自律的“客家精神”为创业之根本，审时度势，在竞争中低价扩张，出奇制胜，因而迅速崛起。同时，他坚持“人为本、财为用”的原则，坚信“财聚人散，财散人聚”的道理，热心赞助社会公益事业，为商人作出了“富而好德”的表率。

陆费伯鸿 统筹兼顾 信誉第一 /257

陆费伯鸿是我国著名的出版界先驱，1912年他在上海创建中华书局，发行《中华教科书》，立即风行一时，几乎独占市场。作为一家华商自办的民营出版企业，至抗战前，中华书局资本已达400多万元，全国各地设有分局四十余处。书局彩印业务列全国第一，印刷设备之新，当时号称亚洲第一。

在陆费伯鸿的主持下，中华书局先后编辑出版《聚珍仿宋版二十四史》、《中华大字典》、《辞海》、刊印《四部备要》和《古今图书集成》等大部图书，总计出版各种书籍两万余册，深受学术界、教育界欢迎。确立了其在中国出版界、学术界的重要地位。