

中國商典



中国商典 (中)

主编 余 言

中国民族摄影艺术出版社

总序：东方的商业智慧

俗语讲：商场如战场。在越来越激烈的商战中，作为企业首脑的企业家之间的智慧竞争则成为商场争雄的关键。而企业家攫取智慧的一个重要源泉就是学习，就是学习或解剖那些经营管理的经典，因为那是前人总结和经历的经验和教训，是系统化的智慧成果。这也是 MBA 教育诞生的最基本原因。据我观察，这种经典大体可分为两类：一类是以欧美经典为代表的西方经营管理理论，从昨天泰勒的科学管理到今天汤姆·彼得斯的解放型管理，再到圣经般的哈佛管理学派；另一类就是以中国及东南亚国家和地区经典为代表的东方经营管理理论，从数千年前的《易经》到《孙子兵法》、《三国演义》，再到今天的日本管理模式。

如果置身于东南亚的商界名流和管理学者中，你会发现，他们的行为和学说中已经使上述两大流派融合在一起，从而创造了一个又一个的商业奇迹。值得注意的是，不少西方大型企业特别是来东南亚地区以及中国投资的西方跨国公司在秉承西方管理衣钵的同时已经开始注重运用东方的商业智慧经营他们的企业了。令人遗憾的是，我们大陆的一些企业家和管理学者乃至管理顾问，通过 MBA 的学习和其他管理、经济学的培训而对西方的商业经典了如指掌，而对我们国家自身的商业经典却一知半解甚至毫无所知，而且在我们的大学中尚没有一位教授能够系统讲授我国传统的商业经营理论。然而，一个似乎与西方商业经典充斥学堂和经营者大脑形成悖论的事实是，我接触的许多企业家都在有意无意地运用东方的商业经典在驾驭着他的企业，有的已经运用得炉火纯青，

令人佩服。的确,毕竟我们是在以东方文化为基因的大地上进行着我们的商务活动,在很多情况下需要东方的智慧运筹我们的行动。

我们不能忘记,在我们的历史上曾经出现过很多知名的大商业理论和大商家(也就是我们天谈到的大企业家),他们的学说和成功不仅对当时的社会经济乃至政治生活产生了巨大的影响,而且为后人留下了宝贵的商业经典,如孔子尽管没有直接经商,但他的理论被历代商家奉为主臬;管仲以其独有的商业智慧不仅玩商业经营于股掌之中,而且成为一代政治奇才;吕不韦更是把投资理念直接运用于政治,造就了一个大秦王国……。近代的郑观应、卢作孚等商业理论家和大商家尽管没有了以往的那种影响力,但他们那种在险恶环境中执意前行的精神和“实业救国”的理念永远值得我们后人尊敬。

《中国商典》这套书经历了风风雨雨一定要与读者见面的宗旨就在于:希望我们的企业家和打算进入商界的读者能够了解到我们国家传统商业智慧的精髓,成为一个能够将东西方商业智慧融会贯通的智者。

当然,企业的成功需要活跃的思想和思路而不是僵死的教条和本本,经典是拿来为我们所用的,不能被经典牵着鼻子走,不能做经典的“精神奴隶”。陈云同志意味深长地说过:不唯书,不唯上,只唯实。这句话值得我们永远记住。

周永亮 博士

国富经济研究(咨询)中心研究员

《中国商典》(上、中、下)

主编:余言

《商道:孔儒论典》作者:李维意 李建立

《商论:管仲论典》作者:田海舰

《商经:范蠡论典》作者:刘双才 刘炎 李海潮

《商理:吕不韦论典》作者:周南夫 王威军

《商鉴:司马迁论典》作者:刘双才 王同喜

《商学:郑观应论典》作者:杜玉环

《商计:卢作孚论典》作者:王铁群

《商运:乔家论典》作者:杜玉环

《商律:李鸿章论典》作者:张勇 孙海杰

《商略:张之洞论典》作者:郭彦斌 门素梅

《商规:张謇论典》作者:邓泓

《商诀:胡雪岩论典》作者:贾孟云 霍丙森

目 录

商鉴:司马迁论典

绪论	3
一、经商大战略	7
1、“欲长钱,取下谷”——客户至上原则	7
2、“务完物,取上种”——注重质量原则	12
3、“贪贾三之,廉贾五之”——关于价格定位	19
4、“告于士”——进行产品宣传	25
5、“齐氏爱奴”——恩德服众	30
6、“知斗则修备,时用则知物”——尊重经济规律	33
7、“财币欲其行如流水”——关于资金周转	40
8、发挥优势,因地制宜	45
二、商战要诀	51
1、诚信为本,奸商不久	51
2、以利诱之,舍小取大	54
3、“贵出如粪土,贱取如珠玉”	59
4、“任能、作力”——关于量财投资	64
5、以智取胜,攻心为上	65
三、商海奇谋	68
1、“水则资车,旱则资舟”——预见生财	68
2、异向思维,别出心裁	72
3、多算而富	76
4、心齐业兴	78
四、守业之法	81
1、“俯有拾,仰有取”——关于勤俭从事	81

2、用人得宜	83
3、货无常主,能者辄凑	86
五、把握商机	91
1、取予以时	91
2、人弃我取,人取我予	95
结束语	99

商学:郑观应论典

一、生平篇	105
1、走上商途	105
2、屈身买办	106
3、经办洋务	106
4、著书立说	107
二、商战篇	110
1、立商会	113
2、倡“商学”	114
3、强工业	115
4、重竞争	117
5、赖保护	119
三、商道篇	125
1、充分发挥商民的资金优势	125
2、主张官府要采取优待措施保护民族工商业的发展	127
3、在原则上坚决反对“官督商办”	129
4、全力维护商民的利益	132
5、研究经商之规律	134
四、用人篇	137
1、“用人”	138

2、“育人”	141
五、“和”、“战”篇	145
1、联合经营	145
2、“和”“战”交替	146
3、提出中外合资发展工商业的思想	149
六、商情篇	152
1、巡视长江——商情调查	152
2、总办汉阳铁厂——利用商情经营	155
七、营销篇	157
八、成本篇	161
1、加速资金周转,以降低成本	161
2、查漏补遗措施	162
3、注意节约挖潜	165
4、合理组织生产	167
九、管理篇	172
1、关于生产管理	172
2、关于人事管理	173
3、经营管理一定要务实	175
4、关于财务管理	176
5、关于内部制度	177
6、关于韬略	178
7、项目可行性论证	178
8、招标	180
十、处世篇	182
1、广交友	182
2、知进退	186
3、遭挫折	188

商计:卢作孚论典

一、开拓“民生”航线	196
1、赤手创“民生”	196
2、统一川江航业	202
3、从长江到海洋	208
二、厉行“实业救国”	216
1、心系国家兴亡	216
2、“中国实业上的敦刻尔克”	221
3、“负起经常航行责任”	228
三、创造“理想社会”	234
1、力倡“建设现代的集团生活”	234
2、“中国的根本问题是人的训练”	240
3、嘉陵江三峡的乡村运动	247
四、营建企业文化	259
1、铸造“民生精神”	259
2、“花朵”·“民权”轮·“三段航行”	268
3、“精神志虑则超旷不凡”	273
五、“安排”企业秩序	283
1、“安排人的秩序”	283
2、“安排”钱和物的秩序	289
3、“安排”民主管理的秩序	292

商运:乔家论典

一、背景篇:妙根沃土	299
1、社会经济条件	299
2、地缘条件	300
3、崇高传统	300
4、历史契机	303

5、晋商精神	305
6、经营之道	307
二、创业篇：三世成家	309
1、创业始祖	309
2、乔家“在中堂”	316
3、乔家的著名商号	319
4、乔家家规	323
5、乔家逸事	326
三、精神篇：义中取利	333
1、义中取利，德义双全	333
2、讲求诚信，和气生财	339
3、实事求是，讲究实效	344
4、谨慎稳健，抵御风险	348
四、经营篇：借机扩张	352
1、多元经营	352
2、把握商机	355
3、顺应天机	356
4、市场预测	358
5、善用资金	359
6、灵活机动	360
7、薄利多销	360
8、横向联合	361
9、重视市场信息	362
五、管理篇：严格号规	363
1、“经理制”	363
2、学徒制	364
3、严格号规	365
4、等级严格，奖罚分明	367
5、善待人才	367
6、结交官府	377

7、制约互利	385
8、机构精干	385
六、谋略篇：垄断奇谋	387
1、出奇制胜	387
2、兵不厌诈	389
3、垄断市场	391
4、形象塑造	394
七、教训篇：骄奢淫逸	399
1、奢夸之风	399
2、“不务正业”	403
3、在劫难逃	405

商鉴：司马迁论典

刘双才 王同喜

绪 论

一、司马迁生平

司马迁(公元前145——前128年)字子长,生于龙门,即今之陕西韩城。大约在公元前128年以后,全家迁至茂陵,即今之陕西兴平县。他是我国古代伟大的思想家、史学家和文学家。其《太史公书》,即我们常说的《史记》,是我国最伟大的史学著作。鲁迅先生曾誉之为“史家之绝唱,无韵之《离骚》”。

司马迁十岁时,随其父司马谈来到长安,学习古文,他自称“年十岁则诵古文”,即背诵或吟诵汉代以前文献典籍。又曾跟从孔安国学习《尚书》,这一方面丰富了他的古文修养,另一方面,也从中学到了许多儒家思想,对其以后的思想观点的形成有一定的影响。二十岁时,得到父亲的允许和支持,开始遍访天下名山大川,了解了许多地方的民情风俗和经济生活。司马迁从西汉首都长安出发,他的考察目标是中国的南方,特别是长江流域的楚地。一路上,他听到了许多历史故事与动人的传说,在很大程度上加深了对历史的了解,获得了丰富的想象力。回到长安后,大约在公元前122年——前166年之间,即在他三十岁以前,开始入仕,作了郎中,侍从汉武帝左右。在此其间,他又了解到从“内廷”到“外廷”贵族官僚的内部情况。公元前111年,他三十五岁时又奉命随军出使巴蜀以南,其使命是观察云南少数民族地区。这又使他得到了漫游西北及西南各胜地的机会。第二年,其父司马谈去世,又过了3年,即公元前108年,他继承父职为太史令,因掌握史料,使其有可能了解到封建制度对于广大人民的压迫。公元前104年,司马迁四十二岁,开始了伟大历史巨著《史记》的编纂,并于当年建议改革历法,实行我们现在的阴历。公元前98年,司马迁因替李陵辩解,触犯了武帝,遭受极残酷的“腐刑”。出狱后,大约在公元前96年又作了汉武帝的秘书“中书令”。此前,他之所以“就极刑而无愠色”和“隐忍而活”的原因,就是为了他的不朽著作《史记》尚未完成。公元前九十三年,《史记》的写作全部完成。此后,他就进入“居则忽忽

若有所亡，出则不知所如往”的精神恍惚状态，事迹已无可考，没过几年也就去世了，《史记》的伟大成就是他的天才条件与他广泛的接触实际和深入进行调查研究的产物。

二、重商思想

由于《史记》首先是一部伟大的历史著作，所以司马迁是以历史学家和文学家而著称，而不是以经济思想家著称。不过就中国古代经济思想家而论，司马迁无论在史料的整理上还是在新思想的阐发上，无疑都作出了巨大的贡献而应享有独特的地位的。他的经济思想也和他的不朽之作《史记》一样，“自成一家之言”，很难归入古代各学派中的哪一学派。大体言之，他的经济观点比较接近荀子，十分重视社会经济生活中的实际问题，但在对待工商业的问题上，充分接受了先秦时代的新兴商人阶级的一些思想家的观点。十七世纪中叶以前的中国，在肯定农业生产的首要地位的前提下，从来没有一个思想家像司马迁那样重视工商业活动，并肯定工商业致富是正当的。

从总体上看，司马迁的经济思想主要包括以下几个方面：

(一)经商求利是人的本性，符合自然规律。他非常注重商品的流通，认为社会经济活动应采取以经济放任为主的政策，不主张人为的干涉。他对汉初“开关梁，弛山泽之禁”的措施表示赞赏，以为这样能使“富商大贾，周流天下，交易之物莫不通，得其所欲”。因此，国家对社会的经济活动最好是任其自然发展，不加干涉，即“善者因之”；其次是根据客观需要加以利导，即“其次利导之”；再其次是对人们不利于社会经济的活动加以教导，即“其次教诲之”；又其次才是将社会经济活动中的各种自发的不平衡现象加以人为整理与划一，即“其次整齐之”；而最坏的办法是官府自己经营经济事业，与民争利，故曰“最下者与之争”。

(二)农工商虞并重。先秦诸子一般都是重农轻商的，这种思想在西汉时代，已经形成法令，成为法定的正统思想。而司马迁则提出了不同的见解。认为农虞工商（虞，指煮盐、冶铁等靠山、海谋利之人）“此四者，民之衣食之原也。原大则饶，原小则鲜。上则富国，下则富家。贫富之道，莫之夺予”。并把社会经济部门区分为“农虞工商”四种。虞、工、商和农业生产有的是物质

生产部门,有的是商品流通部门,是同等重要和不可或缺的。所以他说:“故待农而食之,虞而出之,工而成商而通之”,即国家要想运转,需要农民生产食物,虞业开采资源,工业进行加工,商业进行流通。

(三)提出“任能”、“作力”论。“任能”与“作力”都是说在经商过程中要“八仙过海,各显其能”,发挥最大的优势,挖空心思,为自己谋求利益。在封建时代,正统思想墨守成规,反对和歧视创新,对于古代世界最初起变革作用的工商,常常为人所不齿。但司马迁则反其道而行之,极力称赞技巧的作用,并引用齐国的富足作为例证。他把“作力”、“斗智”、“争时”三者总结为致富的三大原则,也最能表达他对于发挥各个人在社会经济发展中的作用的重视。这些论述都是司马迁遨游全国各地所观察到的活生生的事实。最后他在总结时说:“岂非道之所符,而自然之验耶?”也就是说,这些事实正是符合社会经济发展规律而得到了验证的。

三、司马迁与《货殖列传》

司马迁的经商之道集中体现在《史记·货殖列传》中。“货殖”一词,最早见于《尚书》。但成为一个专有名词,还是始自《论语》“赐不受命而货殖焉”一语。这里的“货殖”,即货财增值。司马迁在《史记》中写入《货殖列传》的本意不是为贵族和统治者增殖货财作解说,而是在于论述“布衣匹夫之人,不害于政,不妨百姓,取与以时,而息财富,智者有采焉”。即论述平民百姓的生财之道。这是一种前所未有的新思想、新观点。因为从战国以至西汉,重农抑工商思想已居于统治地位,尤其以西汉为甚。但司马迁认为即使是工商“末”业的货殖活动,也有可供“智者”采择的地方。他所说的“取与以时,而息财富”,就是通过商业活动以增殖财富。

虽然司马迁并没有对经商问题作以专门地阐述,但他在《史记·货殖列传》中提到了一些关于生产经营的原则性问题,其中有的是他自己的独立意见;有的是他在叙述当时或以前的工商富翁致富之道时提到的一些他所赞同的营利方法。如:资金须不断运转、利润不可过大、善于掌握时机等等。《史记·货殖列传》这部著作的重要特点之一,就在于它常常寓议论于叙述之中。因此,它对历史事实和言论的记述,决不是客观的罗列,而是经常在字里行间

表示了作者的观点,造成什么,反对什么,是比较明确的。司马迁用其历史学家的笔法,列举了农虞工商各行业著名人物的经营业绩来做说明。他商业经营之道,主要可以概括为:

- (1)敏锐地掌握时机,贱买贵卖,谋取厚利。
- (2)充分利用倾向这个交换手段,以增殖倾向财富。
- (3)采取“节衣缩食”的办法,以积蓄倾向资本,增大经营规模。
- (4)利用廉价劳动力,发挥“僮仆”的积极性,以增大盈利率。

这些经营原则,都是力求利用各种条件,以达到最大地增值财富的目的。司马迁从他所搜集的历史资料和汉代的记述资料中,提出这些多种多样的商业经营原则,说明司马迁对西汉时代商人资本的活动和发展,是有深刻了解的。

在司马迁以前的经济思想家,对商品生产一般都缺乏较详细的论述。司马迁的商品生产知识比较丰富,给我们留下了不少宝贵的古代商品经济资料。

以我们目前的观点看来,司马迁的经济思想和经商之道固然有许多缺憾之处。这与作者当时所处的时代背景是分不开的。如:在财富观念上,他同西欧早期的重商主义者一样,把货币与财富与资本混为一谈;在贫富问题上,他认为是“巧者有余,拙者不足”,没有认识到生产资料的不平均是贫富差距产生的根源,等等。然而,司马迁在《史记》中提出了许多经商的根本原则及规律,也涉及了商战的大量谋略要诀,深入地挖掘和领会这些司马迁的经商之道,必将给商海中弄潮的智者以有益的启示。