

真知五书

霍雨佳 著

商
鑑

中国
经济
出版社

1995 年至 1996 年海南省社会科学研究资助课题

· 真知五书 ·

商 鉴

霍雨佳 著

中国经济出版社

责任编辑：杨 岗

封面设计：白长江

商 鉴

霍雨佳 著

*

中国经济出版社出版发行

（北京市百万庄北街3号）

各地新华书店经销

北京怀柔渤海印刷厂印刷

*

787×1092毫米 1/32 7.3125印张 160千字

1997年1月第1版 1997年1月第1次印刷

印数：01—10 000

ISBN 7—5017—3789—4/Z·541

定价：11.00元

自序

真知何来？来自实践，故有云：实践出真知。《成败》、《知人》、《明断》、《商鉴》、《治策》这套丛书，正是据此命名为“真知五书”。

这里所说的“实践”，是指古人的实践。“真知五书”是根据现实的需要，将我国几千年来古人在实践中的经验教训汇集起来，分门别类地加以评介，总结古圣先贤和智者的真知卓见，以供今人借鉴。

历史已经过去，其人其事已看不见摸不着，只能从书籍中去了解。今人幸运的是，由于以史为鉴是中国的一个好传统，后代都为前代修史，给我们留下了世界上最完整的、辉煌的系列史书——“廿五史”，凝聚着我国五千年来的灿烂文化，闪烁着无数真知的光辉，如何将古人的真知在现代实践中去检验，去粗存精，加以发挥，从中探讨出新的东西，使之有

益于当代，这无疑是一个重大的研究课题。

现在和过去密不可分，因为没有过出就没有现在，没有现在也就没有过去。如将现在和过去割断开来，也就弄不清现在的来源，呈现在我们眼前的许多事物将糊涂不清。现在是过去的发展，从现在去看过去，就能更好地了解过去。现在又往往是过去的再现，从过去来看现在，就能更好地看清现在。只有了解过去和掌握现在，我们才能更好地预见将来，人们的行动才不是盲目的，而是有计划、有目的地去追求和实现自己的美好前途。

从现在看过去，又从过去看现在，希能从中总结出对我们事业有益的各种事物的规律，使知所遵循，免重蹈前人的覆辙，促进我们事业取得成功，这便是“真知五书”写作的宗旨。

霍雨佳

1995年12月22日

写于海口胤园

前 言

在屈辱中诞生成长的中国商人，以其机智和辛勤谱写自己的传奇，因其富裕被人羡慕趋之如鹜，也被渺视为“市井小人”，究竟如何辩证地正确评价中国商人？是此书第一章“商面面观”回答的问题。

有人认为资本主义崛起于西欧，西欧商人比中国商人经商本领高，是否果真如此？当我们阅读古代伟大历史学家司马迁的第一部为商人立传的《史记·货殖列传》，商祖范蠡、儒商子贡的经商经验和计然、白圭的商学理论，令人为之叹观止！故特写第二章“经商宝典”详加评价，当代世界上有关商学论及的经商要诀，未见有出其右者。它不仅在国内产生影响，迄今对经商和商战仍具有重大的指导意义。

在中国封建社会的二千多年里，历代王朝统治者基本上受到“重本抑末”思想的影响，古代中国商业是否落后于世界各国？三、四、五章正是回答这个问题，评述了关于商业管理和兴商经验以及抑商的教训。西周时市场管理制度，已能顾及国家、商人、消费者和生产四方面的利益，禁止伪劣商品上市，惩处欺骗做假者。古代兴商经验说明，政策、生产、交通、外贸以及货币政策如何，对商业发展具有决定性的作用。中国自汉到康乾盛世，商业繁荣在世界前列，中国商品如丝绸、瓷器无与匹敌，在世界市场占优势，外贸处于

顺差地位，如能自强不息，开眼看世界，跟上新潮流，发挥外贸的火车头作用，将带动国内市场经济繁荣，促进国家强盛。因清统治者采取“闭关锁国”政策，失去了大好的历史机遇，到清后期落后而挨打。这是个严重的历史教训。

中国商人、商业产生于商周之际，历史悠久，其商业文化是中华民族文化遗产的珍贵部分。其成功经验，错误教训，都值得鉴诫。笔者写此书，其目的在此。

目 录

自 序	(1)
前 言	(1)
绪论：兴商鉴诚	(1)
中国商人荣辱史	(1)
可贵的经商宝典	(5)
使起火车头作用	(9)
提倡商德常打假	(14)
要调控不让自流	(18)
商滥则腐败随之	(22)
第一章 商面面观	(27)
一、交换中出商人	(27)
二、为利奔走四方	(34)
三、无商不成城市	(40)
四、供应精神粮食	(44)
五、商人参与政治	(49)
第二章 经商宝典	(59)
一、计然经商秘笈	(59)
二、陶朱公致富术	(63)
三、儒商子贡风范	(66)
四、白圭商学要略	(69)

	五、致富种种诀窍	(74)
第三章	商业管理	(77)
	一、市场制度演变	(77)
	二、商税务须两利	(82)
	三、国家调控物价	(90)
	四、保护商人利益	(98)
	五、反高利贷斗争	(102)
第四章	兴商经验	(106)
	一、历代商业政策	(106)
	二、交通必须发达	(117)
	三、实行货币改革	(125)
	四、发展对外贸易	(134)
	五、促产品商品化	(145)
第五章	抑商教训	(153)
	一、重本抑末是非	(153)
	二、垄断工商利弊	(159)
	三、中西下洋比较	(165)
	四、害怕资本主义	(170)
	五、失去历史机遇	(175)
第六章	古人论商	(180)
	一、肯定商贾作用	(180)
	二、彻底否定商业	(185)
	三、重末为国谋利	(190)
	四、提倡公私两利	(195)
	五、为重商而呐喊	(197)

第七章 商滥之害.....	(200)
一、帝王带头捞钱.....	(200)
二、官僚兼商图财.....	(205)
三、亦官亦商亦盗.....	(212)
四、商官勾结暴利.....	(217)
五、商以贿仕为非.....	(219)
跋	(222)

绪论：兴商鉴诫

也许人们认为：古代在商贾方面，中国比之西方是落后的，因为从秦汉至明清，统治者基本上实行抑商贱商的政策，使商贾无大作为；西方则奉行重商主义，以商兴国。学商要学西方，中国商贾是无可借鉴的。

是的，在古代长达二千余年间，抑商贱商思想对中国经济的发展是有严重的影响。但中国商人以其顽强的意志和超人的智慧对国家经济的繁荣做出了重大的贡献。在十七、八世纪以前，中国商业并不比西方落后，中国商人经商本领也是领先的。我们从中国史籍中留下的灿烂的商业文化可以证明。其中的经商宝典、商业管理、兴商经验，等等，是给我们留下的宝贵历史遗产，对我们现在发展国内外贸易具有极其重要的借鉴意义。而历代王朝抑商贱商也留下了不应步其覆辙的教训。

中国商人荣辱史

中国商人有其受屈辱的历史，也有其艰苦机智奋斗做出卓越贡献的历史。

凡是商人，不论中国的，或世界的，都有它共同的目的和对社会的贡献以及存在的缺点。做买卖为发财，这是所有

商人的共同目的；加速商品的流通，繁荣城乡经济，满足人们生活和生产的需要，促进工农业生产的发展，这便是商人社会的共同贡献；而当商人不讲道德和不顾国家人民利益而“唯利是图”时，便出现欺骗做假的不法行为，它将危害国计民生，这便是商人中存在的缺点。

虽然，中国商人跟世界上所有的商人有其共同点，也有其特点和不同的遭遇。中国商人、商业诞生较早，在商代已经出现。但其一诞生便被统治者所贱视。秦汉以后，轻商、贱商形成政策付诸实施，有诸多压制商人的规定：商人不得入仕，不得衣丝绸和坐车，到三国时仍如此，商人是穿着白衣的，如吕蒙袭荆州时就是将军船装成商船用白衣人摇橹偷渡的。一直到朱元璋创建明王朝后还是抑商贱商的，徐光启的《农政全书》记载：朱元璋曾下令农民之家许穿细纱绢布，商贾之家只许穿布；农民之家但有一人为商者，亦不许穿细纱。即使在不轻商的一些朝代，商人身份还是低下的。在整个封建时代，商人不能成为独立的力量，其生存和发展，都依附于官僚的庇护之下，以至彼此勾结走上邪道，不能充分发挥其才智及在商业上的作用。

中国商人虽有其受屈辱的历史，但在这不幸遭遇的厄境中发奋图强锻炼成长，创造了自己光荣的历史。

正由于“商而通之”，工农业活跃，经济繁荣，商人以其在经济上的贡献取得了朝野的尊重。战国时秦国是奉行“重本抑末”，但商人对国家的贡献使秦始皇不能不肃然起敬，如乌氏县畜牧商开展边境贸易，换回数不清的牛马，这对重耕战的秦王朝起了重大的作用，故得到秦始皇的礼遇，使以

封君身份上朝，因而“礼抗万乘，名扬天下。”西汉初虽轻商贱商，而农工生产的发展，商业也就兴起，商人以其财富为世人所羡慕，因而“今法律贱商人，商人已富贵矣。”到汉文帝即位时，民“皆背本趋末”，好商成为一种社会风气。宋时商品经济繁荣，突破了市坊制对商业经营的限制，商业得到迅速的发展，“本末”观念也发生了变化，如范仲淹写的《四民诗》对商贾的贡献予以充分的肯定：“尝得商者云，转货赖斯民”，“上以利吾国，下以藩吾身。”对轻商、贱商提出尖锐批评说：“吾商则何罪？君子耻为邻！”陈耆昌则提出“工商皆本”的观点。而在社会上，商人的地位也提高了。明清时为重商而呐喊的声音更响亮了，李贽大声质问：“商贾何鄙之有？”郑观应则提出开展商战以救国的倡议。因此，清时人重商成为一种风气，士人经商也趋之若鹜，山西巡抚刘于义上疏谈及这种情况，雍正皇帝批示说：“山右大约商贾居首，其次者尤肯力农，再次者谋入营伍，最下者力令读书，朕所悉知。”商人正是以其经济上的成就，扭转了轻商、贱商的错误认识。

商人在城市建设上也有其不可磨灭的功绩。我国古代五大帝都，即长安、洛阳、开封、北京、南京的形成和发展都与商业的繁荣和发展有密切的关系。如宋时开封，元时的北京，当时人口都超过百万，如没有商人供应各种商品，人们是无法生活的，更谈不上城市的发展和扩大了。

商人中的杰出人物，在政治上也显示了他们的非凡的才华。如帮助武王开创周八百年天下的姜尚，辅佐齐桓公九合诸侯、一匡天下的管仲，都原是商人。郑国大商人弘高经商途中遇秦军，知其将袭郑，立即以郑君名义犒劳秦军，秦军

以为郑已有备，认为偷袭难成功而退军。这显示了这个商人的爱国精神及其急智。儒商子贡以其如簧之舌和纵横捭阖的外交才能，使鲁摆脱齐伐之难，司马迁给予高度评价说：“故子贡一出，存鲁、乱齐、破吴，强晋而霸越。”使五国听从其指挥棒打转，子贡确是了不起！

在文化传播上，中国商人也起了积极的作用。中国在世界上的五千年无与伦比的灿烂文化，正是凝聚在我们先人留下的浩如瀚海的书籍之中。而书籍的广泛印刷与推销的任务是落在书商的肩上的。早在汉代，我国已有书肆，唐以后印书卖书盛行。迄宋代，因宋太祖赵匡胤提倡读书，兴办学校，读书人更多，故书商设肆刻书更为普遍。清时有的书商不只推销书籍而且还是组织者。如中国古典小说六大名著的诞生和广泛发行，跟书商的组织和推销不无关系。如《水浒传》和《三国演义》的评点和修订，显然是由书商组织的。又如《红楼梦》后四十回的续写，是书商程伟元约高鄂写成的，使《红楼梦》成为完整的艺术品，因而更广泛流行于国内外。

在古代相当长的时期内，中国商人的贡献是卓越的，经商经验是极其丰富的，外国商人是望尘莫及的。如在元时，中国商业之繁荣是首屈一指的，《马可·波罗行记》对汉八里城（即今之北京）赞颂说，此城之繁华，“世界诸城无与伦比”。这是说当时汉八里城是世界上最繁华的城市。当时已有“人烟百万”的汉八里城的繁华是与商人辛勤经营分不开的。到清中期，中国商人还以中国丝绸、瓷器、茶等名牌产品占领世界市场，外国商品难以匹敌，西方商人在当时是难以与中国商人竞争的。

可贵的经商宝典

春秋战国时，秦国虽实行商鞅、韩非的“抑商”思想，但不能阻止商业发展的趋势，秦大商人仍受到秦始皇的尊敬。“抑商”思想在山东六国则没有什么影响，因此，商人经商还是自由，商人很活跃，充分发挥他们的才智，故出现了不少名商巨贾，如商祖陶朱公、儒商子贡，也因这时经商经验很丰富，在这基础上，出现一些名垂后世的商学理论家，如计然、白圭。他们的经商经验和理论，不仅对尔后商人，对亚洲一些国家和地区的商人也有影响，成功的商人从其中得有益的启迪和借鉴。司马迁在《史记·货殖列传》里，记录了他们经商经验和理论，并进行系统的总结，给我们留下了这部可贵的经商宝典。当我们重温陶朱公、子贡的经商经验和计然、白圭的经商理论时，发现其中不少见解，至今仍觉得很精辟，对现代商业还具有重要的借鉴意义，可称之为经商之宝。

计然论经商之术说：“积蓄之量，务完物，无息币，以物相贸易腐败而食之货勿留，无敢居贵。论其余不足，则知贵贱。贵上极则反贱，贱下极则反贵。贵出如粪土，贱取如珠玉，财货欲行其如流水。”这段论述可概括为经商三要诀：一是强调经商要做到“务完物”，即商品的质量要好。只有好货、名牌货才能取得顾客的信任，与之交易则多，如果是次货、假货，顾客光顾一次便不再上当。可见，“务完物”对经商至为重要，是增加商誉，是生意兴隆的保证。二是“无息币，以物相贸，易腐败而食之物勿留，无敢居贵。”意是经商要使资

金和商品勿积压，周转快赚钱就快。三是提出如何知贵贱之法以决定买卖：“论有余不足，则知贵贱。”在二千余年前，计然已能从商品的丰缺中知价格的贵贱，因而得出：“贵上极则反贱，贱下极则反贵。”这实是发现了供求的规律，供求的丰缺决定了价格的高低，即在市场上商品多则价格高，商品少则价格低。在摸清商品的丰缺中决定取舍，即“贵出如粪土，贱取如珠玉。”即商品价高时要视如粪土迅速抛售，商品价低时要视如珠玉尽量收购。

白圭论经商之道则更为系统而完整，对经商的要略有精辟的论述，称之为商学不为过誉。司马迁说“天下言治生者祖白圭”，可见白圭商学在当代已受到商人的重视，尔后不只在中国，在日本、新加坡、南朝鲜等国也很有影响，这些国家的不少经商务是来白圭的。纵观现代商学的论述的要略也没有超出白圭的商学的。白圭提出了一条买卖的重要原则：“乐观时变，故人弃我取，人取我与。夫岁熟取谷，予以丝漆；茧出取帛絮，予之食。”意是要求人们做买卖要注意看市场的变化，和抓紧各种货物生产的季节，不能只跟着别人走，要有自己独特的眼光，当人们纷纷抛售的时候就要买入，人们争着收购的时候就要抛售。因为抛售的多价就降低可趁机买便宜货，争购的多价就高可趁贵卖出，这样就可从贱买贵卖中赚钱。“因时取舍”也是赚钱妙法，如丰收时谷价低可收购，以储存的丝漆来交换；茧出时帛絮价低可收购，以储存的谷来交换。白圭还强调要发挥所属员工的积极是取得成功的重要环节，而他的做法是“能薄饮食，恶嗜欲，节衣服，与同事僮仆同苦乐，趋时若猛兽挚鸟之发。”意是说，能与员工同

甘共苦，彼此如一家人，员工就一心一意为之卖力，其动作就像猛兽下山、挚鸟上飞一样快。曾受白圭商学影响的日本、南朝鲜、新加坡等国都很重视劳资关系，这些国家取得成功的商人都有其福利制度，从各方面关心员工，因而劳资关系较协调，员工也就积极工作，其业务也就迅速扩大。白圭经营上的独特之点还在于：“吾治生产，犹伊尹、吕尚之谋，孙吴用兵，商鞅行法是也。”这是说，在商业竞争上，要有伊尹、吕尚的智谋，而商战犹如军战，必须用孙吴兵法才能取得商战的胜利。在商业管理上，要用商鞅之法，赏罚要分明。在现代商战中，日本和“四小龙”之崛起，孙吴兵法是起作用的。尤其是日本将《三国演义》谋略运用于商战，促进了日本经济的腾飞。而《三国演义》实是孙吴兵法的形象化，日本之能如此，如不是学之于白圭，也是步白圭之后尘。白圭认为要学到其商学，必须有这样的本领：“是故其智不足以权变，穷不足以决断，仁不能以取予，强不能有所属，虽欲学吾术，终不告之矣。”即要有智谋、能果断、讲仁义、意志坚强，这是学白圭商学必须具备的因素，不然是学不到的。意思是说这四个因素对经商取得成功是很重要的，因为如无智谋则不能应付千变万化的市场竞争形势，不能果断则往往有良机也会错过而无所成，不讲信义则难取得交易者的信任生意难兴隆，没有坚强的意志则经不起失败一跌倒则爬不起来。以上四因素，也可说是经商成功的四要素。

范蠡师事计然，其经商术也来自计然，但有所发展。其致富术，主要是靠“三择”，即择地、择人、择时。他开始经商时十分重视地点的选择，他认为陶是天下中心，交通四通