

华夏商魂

十大商帮

中國

王贤辉 著



商

徽

晋

陕

鲁

州





华夏商魂

十大商帮

中國

王贤辉 著

航空工业出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

华夏商魂：中国十大商帮/王贤辉著. —北京：航空
工业出版社，2006. 8

ISBN 7-80183-809-2

I. 华... II. 王... III. 商人—列传—中国—古代
IV. K825. 3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 099816 号

华夏商魂——中国十大商帮

Huaxia Shanghun——Zhongguo Shida Shangbang

航空工业出版社出版发行

(北京市安定门外小关东里 14 号 100029)

发行部电话：010-64919539 010-64978486

北京地质印刷厂印刷

全国各地新华书店经售

2006 年 8 月第 1 版

2006 年 8 月第 1 次印刷

开本：787 × 1092 1/16

印张：13

字数：192 千字

印数：1—4000

定价：20.00 元

为了弘扬先人的创业精神、借鉴古商的经营之道、传承传统的中华文化、解读中国的经济历史，本书从中国春秋至清末的2500年历史、八个朝代、十大商帮中，精选了著名的大富商和理财家，用传记的形式，记述了他们的理财故事、做人之道、人生传奇。


目 录

山东商帮

- 春秋财神范蠡 (3)
- 春秋理财谋士计然 (6)
- 春秋儒商鼻祖子贡 (9)
- 战国理财家白圭 (12)
- 战国大盐商猗顿 (15)
- 敢于重用奴仆的西汉富商刀间 (17)
- 致富有道的西汉富商师史 (20)
- 出奇制胜的西汉富商宣曲任氏 (23)
- 西汉四大铁王蜀卓氏 程郑 宛孔氏 曹邴氏 (25)
- 西汉大理财家桑弘羊 (27)
- 唐朝理财家刘晏 (30)
- 清朝东方第一商孟乐川 (33)

陕西商帮

- 战国红顶富商乌氏倮 (39)
- 中国最早的女企业家巴寡妇清 (41)
- 西汉子钱家无盐氏 (44)
- 推行改革的唐朝理财家杨炎 (46)
- 明朝陕西大布商褚华 (48)
- 明朝著名茶商马合盛 (51)

- 
- 清末陕西盐商刘绍棠 (54)
清朝陕西典当商贺达庭 (57)

福建商帮

- 宋末元初海上贸易富商蒲寿庚 (63)

山西商帮

- 明朝以利制权的富商曹三喜 (67)
足智多谋的山西盐商王海峰 王协 (70)
讲求信誉的“六必居”老板赵存仁 赵存义 赵存礼 (72)
诚信经营的晋商乔致庸 (75)
清末新兴工业的开创者刘笃敬 (78)
薄利多销，积少成多的晋商常威 (80)
博大宽厚的晋商尉佳 (82)
清朝“大盛魁”创始人王相卿 (84)
“日升昌”票号创始人雷履泰 (87)
清朝山西票号商李宏龄 (90)
北京老字号“都一处”老板李氏 (93)

徽州商帮

- 明末徽州大盐商胡万安 (97)
明朝丝绸大贾汪直 (99)
“张小泉”剪刀创始人张思家 (102)
清朝徽商盐务首总江春 (104)
善行义举的徽商李宗眉 (107)
亦贾亦儒的徽商鲍志道 鲍漱芳 (109)
弃贾服儒的清朝大盐商程晋芳 (112)
父子宰相的清朝盐商曹文植 曹振鏞 (114)

清朝徽州大茶商江有科	(117)
宁可失利，不得失义的徽州茶商朱文炽	(119)
徽州名茶“祁红”创始人余干臣	(121)
清朝制墨名商胡开文	(123)
子承父业的清朝木材商倪国树 倪起蚕	(125)
热衷教育和社会公益的徽州典当商胡贯三	(127)
私人藏书之最多的徽商马曰瑄 马曰璐	(130)
以义取利的徽商舒遵宪 吴鹏祥	(132)
胆略过人的红顶商人胡雪岩	(134)

宁波商帮

我国最早创立“超市”的宁波南货商孙春阳	(141)
清末民族实业家叶澄衷	(144)

龙游商帮

元朝江南首富沈万三	(149)
苏州“黄天源”创始人黄启庭	(152)

洞庭商帮

中国面粉大王、棉纱大王荣宗敬 荣德生	(157)
明朝洞庭布商翁赞	(160)
清末金融世家席元乐 席素贵	(163)
苏州卤菜名店老板陆稿荐	(166)
苏州“采芝斋”糖果店老板金荫芝	(168)
苏州“良利堂”药材店老板陆绪卿	(171)
清末弃官经商的民族实业家张謇	(174)
中国著名洋务派大商人盛宣怀	(176)





广东商帮

- 明朝著名理财家丘濬 (181)
- 玩弄权术致富的官商潘启 (184)
- 从衣食无着到东南亚华人首富张弼士 (187)
- “一代酒王”爱国实业家张振勋 (189)
- 主张学习西方的民族实业家郑观应 (192)

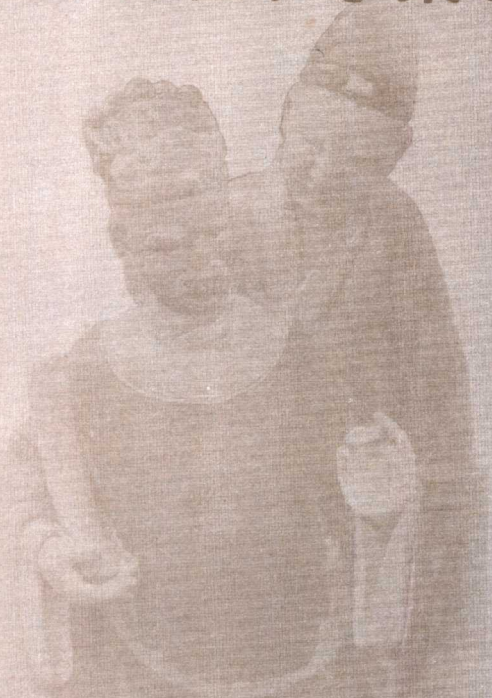
江西商帮

- 清朝盐业大亨李宜民 (197)
- 参考文献 (199)

山东商帮

始于春秋，鼎盛于清初，衰落于清末

主营：矿产、棉织、烟草种植、水果等业



大柔大刚
善抓商机
规范管理
尊重人才



春秋财神

范 蠡

范蠡，字少伯，楚国人（今河南南阳），春秋末期的政治家和著名商人。

范蠡曾在越王勾践手下充当谋士20余年，为越国灭吴、称霸中原，立下大功，但他深知勾践的为人，认定可与其共患难，难与其同安乐，于是功成身退，离越入齐，改名鸱夷子皮，后至陶（今山东定陶）经商致富，成为亿万富翁，自号陶朱公，民间尊称为财神。

财神范蠡，神在哪里？

神在有战略眼光、风度大气

经商是为了赚钱，这是人人皆知的，但范蠡却不作金钱的奴隶。范蠡经商积蓄了数十万资产后，就“尽散其财，以分与知友乡党（《史记》）。用今天的话来说，就是通过赞助、捐献，乐善好施，结下人缘，产生社会效应，为今后的更大发展筑桥铺路。正是这种看得远、拿得准、提得起、放得下的谋略家、大商人眼光和气度，使他经商不久，便从一个小商人成了亿万大富豪。



神在明察秋毫、把握时机

“旱则资舟，水则资车”（《史记·货殖列传》）。范蠡认为，经营要有预见性，当某种商品上涨到极贵时，预示着价格就要下跌，就应该像对待粪土一样，毫不吝惜，及时出售；当某种商品下跌到极贱时，就预示着价格要上涨，就要像对待珠玉一样，极为珍惜，及时收购。他就是这样“贵出如粪土，贱取如珠玉”，贱买贵卖，低进高出，赚取价差利润。

“行如流水”。范蠡主张货币与商品要加速周转，周转越快，赚钱越多。

“天下之中，交易有无之路通，为生可以致富”（《史记·越王勾践世家》）。范蠡认为，选好经营地点是经营致富要诀。他之所以“止于陶”，是由于陶地处中原，交通发达，是当时商埠要地。

神在能料事如神、知人善任

范蠡还主张“善治生者，能择人而任时”（《史记·货殖列传》）。《史记·越王勾践世家》，记载范家一则小故事，可略见一斑。

在范蠡晚年，他的二儿子在楚国杀了人，投入大牢，他准备派刚成年的三儿子带千镒^①黄金到楚国去打点营救。大儿子要求派他去，范蠡不依，大儿子认为是看他没出息，愤而要自杀。范夫人也力荐老大去，范蠡不得已，只好勉强同意。

范蠡交给老大一封致老友庄生的信，并严肃叮咛道：“到楚国就把黄金千镒送给庄生，一切都请他去干，你千万不要过问。”

大儿子到了楚国，遵父命将信和黄金送给庄生。庄生吩咐道：“你立即回去，即便你兄弟被释，也不要问所以然。”可老大不听告诫，又自作聪明拿钱去贿赂楚国一个权贵，自己留下来听消息。

庄生虽然穷居陋巷，但他并不贪图范蠡赠金，准备事成后归还。这

^① 镒：古代重量单位，一镒合二十两。

些情况老大全然不知。

庄生晋见楚王，诡称天下有星宿出现，将不利于楚国，楚王素来信仰庄生，问其有何解囊之法，庄生说惟德政可除之，楚王决定大赦囚犯。然而赦令未颁，却被接受范少爷贿赂的权贵先知，便告诉老大。老大以为楚王一发赦令，老二就会被释，何必白送千金给庄生，于是立即去见庄生说：“听说楚王将发赦令，那我兄弟可被释了，故而来告辞。”庄生情知其用意是想要回黄金，便将黄金原封不动退还了老大。老大以为救了老二又没花银子，高兴地携金而出。

庄生痛恨自己被老大这小子所玩弄，再次晋见楚王道：“日前大王因星变将行赦令，但我听国人传言，说行赦令是为了天下巨富陶朱公的儿子杀人被囚，陶家向大王左右行贿之故。”楚王听后大怒，决定先杀了陶家儿子再下赦令。于是，老大终于哭哭啼啼带着老二的尸体回家。全家人自然伤心痛哭，范蠡却镇定地对夫人说：“我料定老大要害死兄弟才回来的。因为老大并非不爱兄弟，只因为惜金如命，舍不得千金送人，而小儿子在财富中长大，不珍惜金钱，所以我坚决要派小儿子去，就是如此。我早就料到这个结果的。”



春秋理财谋士

计 然

计然，又名辛研，是春秋时期越王勾践的主要谋士，他向越王勾践献计献策，对越国的复兴起了决定性作用。他又是亿万巨富范蠡的老师，范蠡的经营思想主要是受计然的影响。

计然经营思想的精髓，就是未雨绸缪和运筹帷幄。

未 雨 绸 缪

计然曰：“知斗则修备，时用则知物，二者形则万货之情可得而观之。故岁在金，穗；水，毁；木，饥；火，旱。旱则资舟，水则资车，物之理也。六岁穗，六岁旱，十二岁一大饥。”（《史记·货殖列传》）。这里，计然说了四层意思：

其一，搞生产经营要有预见性，要根据生产发展的需要和年成丰歉，事先做好充分准备，要“兵马未到，粮草先行”，不要等到要用时，才来准备。例如，根据年成丰歉，事先准备好粮食的储备设施，丰收时，要多准备粮仓，歉收时，则少准备粮仓，以免造成损失。

其二，年成丰歉，事先是可以预知的，因为自然界是有规律可循的，生产经营者要善于认识并运用这些规律。例如，根据“岁星纪年法”的“五行”思想，就可认识这种规律，“五行”，即金、木、水、

火、土。金年，就会丰收；水年，就会水灾；木年，就会歉收；火年，就会旱灾；又因为金与土皆为穗，所以同是丰收年。

其三，经营生产者要反向思维，旱灾时要为将来水灾时准备好船，以备逃生，而水灾时就要为将来旱灾时准备好水车，以备车水抗旱。

其四，农业生产，12年为一周期，其中，每隔6年有一年丰收，有一年旱灾，每隔12年有一年歉收。

计然的经营思想是告诫人们，经营者要未雨绸缪，根据自然规律来组织生产和经营，才能成功。

运筹帷幄

计然曰：“夫粟，二十病农，九十病末。末病则财不出，农病则不辟矣。上不过八十，下不减三十，则农末俱利。平粟齐物关市不乏，治国之道也”（《史记·货殖列传》）。意思是说，卖粮食，每斗20钱，价格太低，对农民不利，因而不利于农业发展，如果每斗90钱，则价格太贵，对商人不，则不利于商业发展，最好是在每斗80钱到30钱之间波动，则对农民和商人都有利可图，因而对发展农业和商业都有利。用今天的话来说，就是农商双赢。他认为，粮食售价只有保持长期平稳，市场才能繁荣。

计然的经营思想，是告诫生产经营要认识并运用价格变化规律来做买卖才能赚钱；同时也告诫政府管理经济，要保持稳定适度的物价政策，才能同时保持生产者和经营者的利益，从而才能发展生产和繁荣市场，达到国强民富的目的。

计然曰：“积著之理，务完物，无息币。久停息，货物则无利。以物相贸易，腐败而食之货物留，无敢居贵。论其有余不足，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。财币欲其行如流水”（《史记·货殖列传》）。意思是说，经商致富的原则是，货物质量不好或有损坏，就卖不出去或卖不出好价钱，卖不出去或卖不出好价钱的货物就无利可图甚至亏损。在做货物贸易时，对质量不好或有损坏的货物，不要库存，要尽快出售，不要怕价格便宜，舍不得卖，否则，会造成更大损失，甚至一钱不值；同时，还要掌握价格变化的规



律，根据市场上货物的余缺情况，就能预知物价的贵与贱，市场上货物供过于求，价格就会下跌，市场上货物供不应求，价格就会上涨，物价是根据市场供求关系变化的，物价涨得太高了，就会下跌，物价跌得太低了，就会上涨，因此，物价涨得太高时，就要坚决果断地卖出货物，物价跌得太低时，就要坚决果断地买进货物，这样不断地高卖低买，低进高出，就能赚大钱，才能迅速积累财富。

由此可见，当今市场上常见的大甩卖、大清仓、大降价之类的营销策略，早在 2000 多年前，就已被古代商人认识并运用了。



春秋儒商鼻祖

子 贡

子贡，名端木赐，春秋儒商。

之所以称其为儒商，是因为他是孔子的高徒，受孔子儒家思想影响深远，他的言行举止，无不体现儒家思想，特别是他从商后，更是如此。又因为在孔子七十二位精通“六艺”的高徒中，只有子贡弃官从商且最富有，是儒商中的杰出代表，所以商界都公认他为儒商鼻祖。

内儒外商 为富当仁

子贡弃官经商，积累了千金财富。子贡原来家境贫寒，当年连糟糠都吃不饱，隐居在闭塞不通的小巷子里，可谓是个穷书生。他在孔子名下学成后，就到卫国做官，后来弃官从商，在曹国和鲁国之间买卖货物，通过经商致富。

孔子说：“求富是可以的，虽然是教书人，也是可以求富的。”“不义之财，我是不要的。”为此，子贡向孔子请教：“贫穷但不谄媚，富裕但不骄傲，这种人怎么样？”孔子说：“行是行，但不如贫穷却乐道，富裕却好礼。”子贡后来就按照孔子的教诲去做：“别人不要强加于我，我亦不强加于人。”“人有过错，是正常的。有过错，就要知错；勇于改正过错的人，就会受到人们的尊敬。”历史上“为富不仁”的富贾屡

