

●最具商业才华的广东商人●最善于把握商机的浙江商人●敏感而富于冒险精神的上海商人●商而好儒的安徽商人●实干诚信的山东商人●充满政治情结的北京商人……

中国商脉



十九世纪末德国史学家利希霍芬：有两个公认为聪明的民族，同时也是最善经商的民族：一个是犹太人。一个是中国人。



西南财经大学出版社

著者／范勇

中国商脉

西南财经大学出版社

一九九六年十

月

责任编辑:何志勇

封面设计:梁 伟

书 名:《中国商脉》

作 者:范 勇

出版者:西南财经大学出版社

(四川省成都市光华村西南财经大学内)

邮编 610074 电话:(028)7301785

印 刷:彭山影印厂

发 行:西南财经大学出版社

经 销:新华书店重庆发行所

开 本:850×1168mm·1/32

印 张:13.378

字 数:320千字

版 次:1996年11月第1版

印 次:1996年11月第1次印刷

印 数:1-12000册

定 价:16.80元

书 号:ISBN7-81051-143-4/F·110

1. 如有印刷、装订等差错,可向印刷厂调换
2. 版权所有,翻印必究。

目 录

引言

翻开中国地图，可以发现，中国历史上最有影响的商帮是分布在长江中下游、黄河中下游地区以及东南沿海地区，整个分布地域呈新月形状。这轮新月，背靠大海，正面朝着中国广袤的大陆腹地。这种地域分布是一种历史偶然吗？

上编 中国商帮脉络

第一章 霸气十足的徽州商帮……………（5）

15 世纪，皖南徽州，一个偏僻的弹丸之地，走出一批批商人。

扬州、汉口这些繁华的商埠，竟然是徽州商人的“殖民地”。

当别的商帮惊呼“无徽不成镇”时，徽商对北中国的晋商已有蔑视之意。当胡雪岩从一个小伙计平步青云做到红顶商人，成为中国头号官商时，徽商已经称霸商场了。

徽商格言……………（5）

- 一 红顶子商人胡雪岩…………… (6)
一个小伙计做到头号官商的发迹史，他把徽商的声誉推到了极致。
- 二 徽商的兴起——一个尚未完全解开之谜…………… (10)
徽州，商人的渊薮之地。徽帮的兴起还应有一个隐秘。
- 三 “遍地徽”与“无徽不成镇”…………… (16)
徽商出行的势头犹如水银泻地，无孔不入。徽商的活动能量能够决定市镇的兴衰。
- 四 乾隆皇帝惊叹道：“富哉商乎，朕不及也！”…………… (19)
- 五 徽商的生财之道…………… (22)
徽州人都是空手起家，借贷生财。徽商致富有四个途径。
- 六 徽商的商业秘密…………… (28)
徽商商战的两个致胜秘密武器，“贾而好儒”和宗族扶持。外儒内商的“儒商”得到顾客的观念认同。凭借宗族这个“护身符”，徽商纵横捭阖天下。徽人的族谱就是徽商行走天下的“联络图”。

第二章 粗陋殷实的山西商帮…………… (37)

从空中鸟瞰，乔家大院（电影《大红灯笼高高挂》拍摄场景）的整体布局呈“囍”字型，分为六个大院，二十个小院共三百一十三间。院内触目皆是“招财进宝”、“麒麟送子”或者“天官赐福”之类的砖雕和木雕，极尽

奢侈考究之能事。

修建这座豪宅大院的是晋帮商人中赫赫有名的“复盛公”财东乔贵发。直到今天，北方许多地方还流传着“先有复盛公，后有包头城”的谚语。

就在这所大院里，乔家的后代，“昌晋源票号”的东家制定了商战中的奋斗目标。那就是：打倒胡雪岩。

晋商格言..... (37)

一 不甘雌伏的“昌晋源”财东乔家渠..... (37)

二 历史造就了晋帮..... (39)

机遇降临到晋商头上。历史与环境都注定了晋人会成为商人。从“边商”致富发展到“内商”，贫瘠的地方崛起一个名闻全国的商帮。

三 “平阳、泽、潞，豪商大贾甲天下”..... (43)

四 晋商的致富之道..... (45)

晋商的致富之道有六个途径：全面介入，规模经营，长途贩运，珍惜信誉，垄断市场，高利盘剥。

五 晋帮的商业秘密..... (49)

地域和血缘纽带将晋商拴在一起。政治上的靠山使晋商“大树下面好乘凉”。判定商家是不是晋商，只要看商人家中是否悬挂关公像。

六 “土老财”式的资本使用方式..... (55)

“以末起家，以本守之”的山西商人，不知经商赚来的钱该怎么用，挖个窖来埋藏的商人。挥霍、吸食鸦片

的商人。

七 称雄商界的晋帮票号…………… (57)

山西票号成了中国金融业的“老祖父”。

第三章 视野开阔的龙游商帮…………… (59)

当徽商、晋商在商场争雄之时，冷不防在浙江的中西南部崛起一个颇有影响的龙游商帮。于是角逐商场的争霸战变得微妙起来。

这是一个不事声张但又咄咄逼人的地方商帮。它张扬起浙江人经商的大旗，为后起的浙江宁波商帮、绍兴、温州等地商人开辟出一条直往向前的通道。

一 得天独厚——龙游商帮自然而然兴起…………… (60)

一个风景秀丽、物产较丰富的山区，产生出了一个商帮。龙游商帮有什么样的素质？

二 “遍地龙游”…………… (63)

明代万历年间，商界中又传出了新的民谚：“遍地龙游”。

龙游商人遍天下。无所不精，无所不尝的龙游商。

三 龙游商的开放心态…………… (66)

身处偏僻山区却又有开放心态的商人。

敢为天下先的精神和“海纳百川”的肚量。

第四章 有胆有识的洞庭商帮…………… (69)

有胆有识的洞庭商帮，兴起于钟灵毓秀的自然环境

之中。良好的自然优势和丰富的物产资源，再加上有陶朱公之称的范蠡，自吴越时代流传下来的大气而又挥洒自如的商业传统。洞庭商帮出手不凡，令人咂舌。

洞庭商人格言..... (69)

一 一门十四人，全是洋买办..... (70)

洞庭东山席氏，中国绝无仅有的买办世家。

二 洞庭商帮的兴起—风土与人文的聚合..... (71)

三 “钻天洞庭”..... (80)

明朝末年，明代著名文学家冯梦龙用“钻天洞庭”来形容洞庭商人。

“东山多大贾，走江淮间”。

四 洞庭商帮的致富之道..... (83)

审时度势，把握时机，这是洞庭商人的做法。

扬长避短，稳中求胜，更新观念，开拓创新。这些现代用语，最早却适合苏州洞庭商人。

五 洞庭商帮的商业秘密..... (89)

第五章 迂腐守旧的江西商帮..... (94)

俗话说：“天上九头鸟，地下一个江西佬，三个江西佬，抵不上一个湖北佬。”

凭心而论，湖北人的聪明机智有过，而江西商帮的迂腐因循又太多。

江西商格言..... (95)

一 另辟蹊径的江西商人李宜民…………… (95)

一位教书先生如何成为大商人，并成为官商的发家史。他的钱在临终时又散尽。

二 江西商帮的兴起——一个独特的历史现象…………… (97)

江西商帮是江西流民运动的产物，历史造就了这个独特的商帮。

无奈才经商的江西人。

管窥蠡测：江西商帮群体的素质。

三 “无江西人不成市场”…………… (100)

“无江西人不成市场”的大白话，就是“（吉安）商贾负贩遍天下”。

江西商帮的人员构成和兴起的历史背景，决定了他们是一个比较独特的商帮。

四 江西商帮的致富之道…………… (103)

贫穷的“商人”靠借来的几十文钱起家。一个将借来的本金亏完了的商人，如何又重找债主借到本金。广泛从业，寻求商机的江西商人在睁大眼睛的同时又以“贾道”武装自己。

五 江西商帮的经营方式和特点…………… (112)

六 迂腐的商人…………… (116)

江西商人富商巨贾到哪里去了？

江西商人好不容易胀鼓鼓的钱袋怎么又一下子变得干瘪了。

第六章 亦盗亦商的福建商帮…………… (119)

福建商帮具有航海家兼海上大盗的双重性,“行船走马三分命,东洋无洋过西洋”、“穷无穷根,富无富种”。福建商帮一开始就展示出“王侯将相,宁有种乎”的反叛与冒险气质,名动一时的福建商帮曾威震朝廷,“中外探手不敢言海禁事”。

福建商格言…………… (119)

一 海商巨盗郑芝龙…………… (120)

民族英雄郑成功的父亲郑芝龙,竟然是一个海商巨盗。

又商又盗的郑芝龙是个毁誉参半的人物。

二 靠海吃海的海商…………… (122)

三 独具特色的多阶层商人组合…………… (125)

组合而成的福建海商是世界上最为复杂的群体。形形色色的人为了赚钱而走到一起了。

这个海商势力之大,令一位明朝巡抚大员自缢而死。

四 武装贸易:经商的双重性…………… (127)

五 走私贸易与“山海兼顾”…………… (129)

走私贸易是海商的“生命钱”,为捍卫走私,海商们上演了一出又一出的精采闹剧。

福建“陆地商”却是“山海兼顾”。

第七章 内涵丰富的广东商帮…………… (132)

“太阳无时不照粤人社会”这是广东人当时的一句俗

语。英国议会曾对广东商业作过一次调查，结论是：“广州的生意几乎比世界上一切其他地方都好做”。广东商帮可谓泱泱大帮、源远流长，其规模之巨、影响之远，都堪称中国第一。

广东商格言..... (133)

一 实业救国的侨商简氏兄弟..... (133)

中国广东商帮中的杰出人物如何击败了英美烟草公司对我国的经济掠夺。

二 广东商帮：应运而生..... (136)

浓厚的商业气氛熏陶出一个商人阶层。刺激反应形成的海商商帮构成了广东商帮的中坚力量，牙行和外贸出口的商贩形成了商帮的外部。

三 生财各有道——广东商帮的三大类型..... (140)

四 商业资本增殖的奥秘..... (144)

300%的利润使广东商人的商业资本转化为产业资本。

也有的商人依然愿意“以末求之，以本守之”，抱着地主兼商人的思想不放。

广东商人中的高利贷税收常列明清政府的税收榜首。

五 侨商：广东商帮的明星..... (147)

侨商构成广东商帮的一大特色。

广东侨商是散布在世界最广泛的商人群体。

“太阳无时不普照粤人社会”。

第八章 不思进取的陕西商帮…………… (149)

晋帮厚重的羽翼，蔽遮住了陕西商帮，虽然安全，但却损害了陕西商帮的独立意志。

陕西商谚语…………… (150)

一 当铺世家贺氏…………… (150)

“一声秦腔吼，可使八尺男儿眼泪流”。贺氏家族，陕西商人的一个缩影。

二 陕帮兴起——一个历史赐予的机遇…………… (152)

三 “货益大起”——陕西商帮的生财行道…………… (154)

跻身盐业、布业起家、边茶牟利、垄断皮货、经营水烟、制药贩药、典当银号、高利贷盘剥。

四 利之所在，天下趋之…………… (162)

五 见识短浅的陕西商帮…………… (164)

第九章 利市而发的山东商帮…………… (168)

山东商帮格言…………… (169)

一 “八大祥”孟家…………… (169)

二 山东商帮兴起之秘…………… (171)

三 “八仙过海”——山东商帮，小帮林立…………… (177)

四 山东商帮的致富之道…………… (180)

第十章 后来居上的宁波商帮…………… (183)

宁波商帮是中国商帮的后起之秀,从它形成之时起,
就显示了卓然不凡的商业气度和精打细算的商业见识。

宁波商帮格言..... (183)

一 海禁与审时度势..... (183)

二 商旅遍于天下..... (186)

三 宁波帮的致富之道..... (190)

传统行业,安身立命;支柱行业,飞黄腾达;新兴
行业,果敢坚决。

四 宁波帮的商业秘密..... (198)

同乡扶助,目标单一。

中编 商帮启示录

第一章 悲喜人生..... (203)

一 徽帮的历史悲剧..... (203)

敲骨吸髓的官府。

挡不住的天灾人祸。

二 晋帮历史的终结..... (209)

历史抛弃了山西票号

三 攥不住钱的江西商帮..... (214)

四 走上歧路的福建商帮..... (217)

五 惨败山东..... (220)

其他各商帮都是各自当地商业的主人，唯独山东商帮，在角逐商场中，惨败山东。

六 凤凰涅槃，源远流长的宁波商帮…………… (225)

正当其他各大商帮日暮途穷、气息奄奄的时候，一只凤凰涅槃了，这只凤凰，就是宁波商帮。

第二章 启迪与警示…………… (228)

一 宗族：一柄双刃剑…………… (229)

商业精神的腐蚀剂。

宗族是一柄双刃剑。鹬蚌相争，渔人得利，封建政府是最后的赢家。

二 识时务者为俊杰…………… (234)

福建商帮在困境中能独辟蹊径，保留了一脉支系，而不致像晋商、徽商一样彻底从中国商业舞台上消失，靠的就是“识时务”。

三 知人与善任…………… (237)

实践证明，经理负责制是晋帮的一个成功创举。

知人还需善任，这是晋帮商人的一条宝贵经验，也是晋帮能够在商场叱咤风云的一个重要原因。

四 挡不住的洋钱…………… (240)

洋钱取代了中国传统使用的银元宝、银两和铜制钱，预示了中国封建社会经济危机的到来。

五 相辅相存的典范…………… (243)

商业与金融业紧密结合，相互为用，使宁波商帮在商业角逐中占有强大的资金优势，经济实力不断壮大，终于称雄商界。

六 智慧经商..... (246)

每一个商界成功人士，都是智慧经商的实例。

七 人心齐，泰山移..... (252)

商人要结成商帮，就是为了克服困难，大家同舟共济，共享利益。

第三章 商帮的流风余韵..... (254)

一 宁波商帮的集大成者——包玉刚..... (255)

他登上了“世界船王”的宝座，被誉为“东方奥纳西斯”。

二 晋帮的最后辉煌——孔祥熙..... (257)

“蒋家天下陈家党，宋氏兄妹孔家财”，在四大家族中，他的财产是最多的。

三 福建商帮异地而兴——王永庆..... (260)

福建商帮的后人的艰辛创业史。

创业是从“一斗米赚一分钱”开始做起的。

他成了世界亿万富翁中的第16位。

四 广东商帮的杰出典范——李嘉诚..... (264)

一个打工仔自己做老板。

从香港的“塑胶花大王”到香港的“地产大王”，这

是一个质的飞跃。

如日中天的他名列港澳十大富豪榜首。

他却谦逊地说：“我做生意一直抱着一个信念，就是不投机取巧，以诚待人。”

他是广东商帮的杰出典范。

五 “领带大王”——曾宪梓…………… (266)

作为广东商帮后裔的曾宪梓，创造了一个中国人的“世界名牌”，并拿出巨资赞助大陆的文化教育和体育事业。

六 江苏商帮的优秀传人——荣氏家族…………… (276)

荣德生在艰难的环境中生存下来，保护了自己和父兄用血心创办的企业，也为保护中国的民族工业作出了自己的贡献。

荣毅仁走过了从民族资本家首户到人民共和国副主席的漫长历程。

从1985年到1995年，短短十年，荣智健使香港中信泰富的资产从2.5亿港元暴增至500亿港元，其神奇的理财本领饮誉国际。

下编 中国地域商业精神

第一章 中国人的商业气质…………… (285)

“争名者于朝，争利者于市。”

在“争利者于市”的过程中，逐渐熏陶培养出中国人的商业气质。

一 诚信为本..... (285)

“诚信在经商中是第一位的”

中国商人讲求信用，注重承诺，在国内是一个普遍奉行的经商原则。

二 擅长商业技巧..... (288)

世界上有两个民族被公认为是聪明的民族，有趣的是，这两个民族也被公认为是最善于经商的民族。

一个是犹太民族，一个是中华民族。

三 注重面子..... (291)

中国人做生意，最讲究“心领神会”，因为这关系到面子。

中国商人恪守一个原则：生意做不成，但交情仍在。

四 耐心坚韧..... (293)

中国商人常有一种不屈不挠的精神。

中国的客家人后代是不会轻易退却的，他们是不达目地誓不罢休的人。

第二章 中国北方人的商业精神..... (295)

除了少数地区外，大部分北方人都是商业精神薄弱之人。

一 经商胆小的东北人..... (295)

中国历史书籍中，基本上就没有东北商人的记载。

对背上固步自封，因循守旧的东北人来说，头脑中的传统定势和固有概念难以改变。