

中国十大商帮经营大法则

最正宗的中国式商道

最权威的实用型商经

最真实的本土化商战

最成功的汉民族商王

十年商道

廖晓东 万剑声◎编著

揭开中国历代商帮百年称霸之奥秘
探寻中国现代商人做大做强之规律

中国华侨出版社

F729
1

廖晓东
编著

中国十大商帮经营大法则

千年商道

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

千年商道——中国十大商帮经营大法则 / 廖晓东 万剑声编著.
-北京: 中国华侨出版社, 2005.7

ISBN 7-80120-991-5

I.千... II.廖...万... III.商业史-中国

IV.F729

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2005) 第 083792 号

●千年商道——中国十大商帮经营大法则

作 者: 廖晓东 万剑声

责任编辑: 崔卓力

策 划: 万剑声

版式设计: 丽泰图文设计工作室 / 侯泰

经 销: 新华书店

开 本: 640×960 毫米 1/16 开 印张/18.375 字数/280 千字

印 刷: 中国电影出版社印刷厂

版 次: 2005 年 8 月第 1 版 2005 年 8 月第 1 次印刷

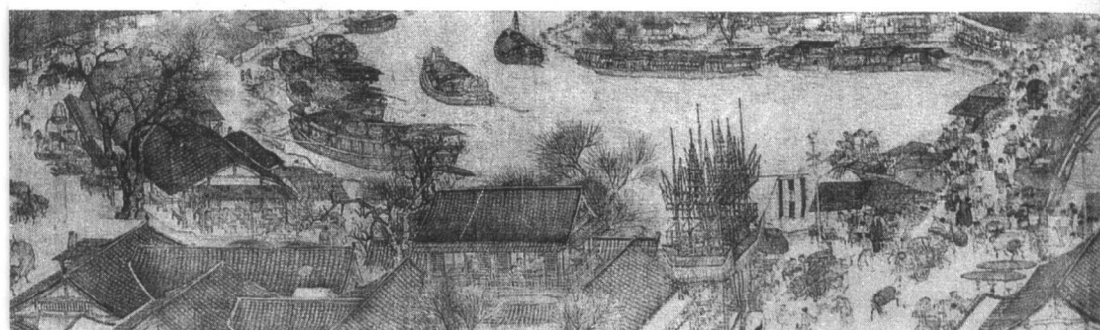
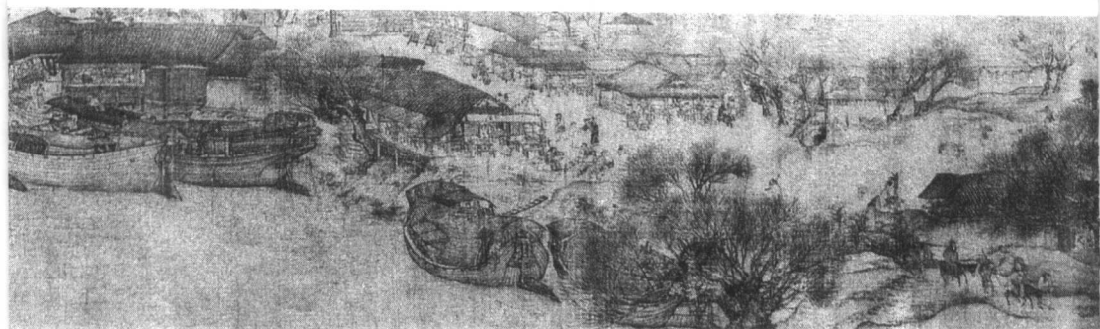
书 号: ISBN 7-80120-991-5/F·80

定 价: 28.80 元

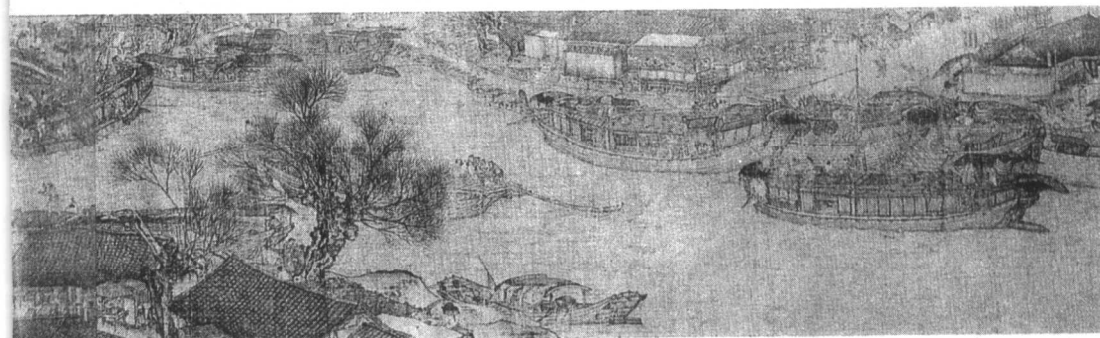
中国华侨出版社 北京市安定路 20 号院 3 号楼 邮编: 100029

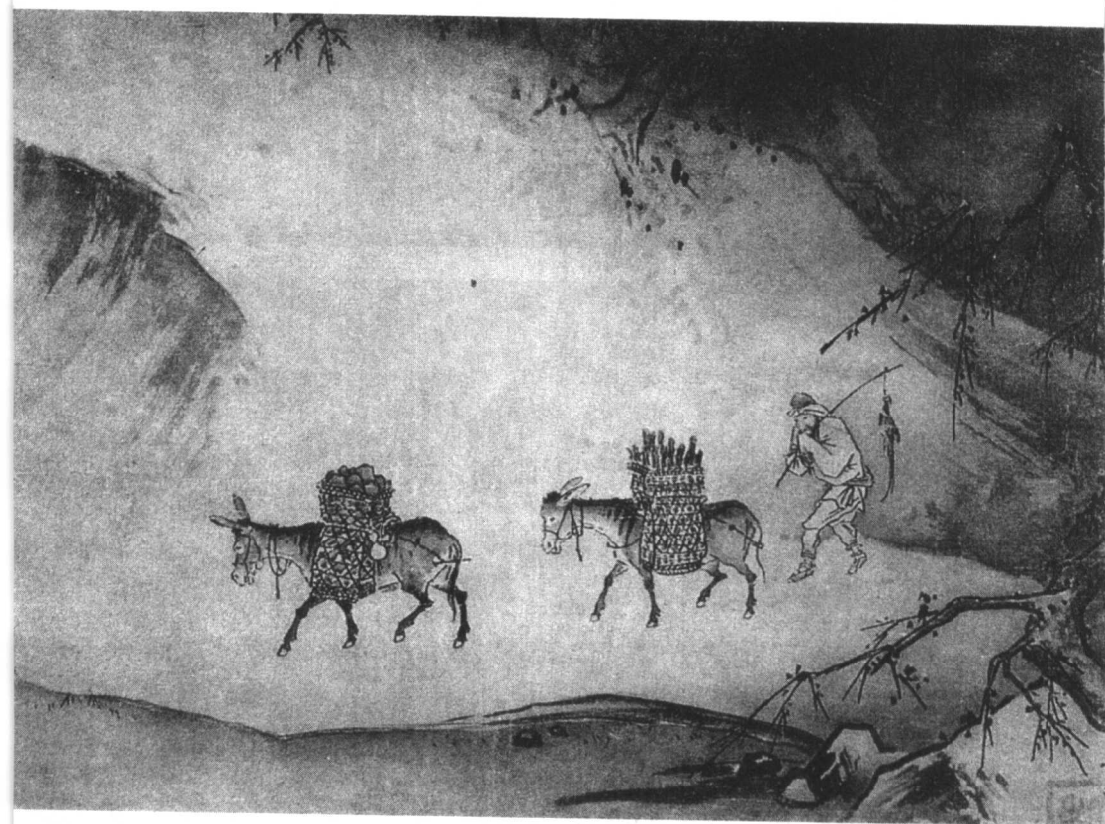
编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传真: 64439708



清明上河图 宋·张择端





晓雪赶集图 宋·马远

探寻本土化商人百年称霸之法则

百年商道

如今，从商经商、创造财富已成为一种社会意识和时尚，于是，各种教人发家致富的书籍应运而生，其中以国外引进版本和介绍西方人商业经验的书籍居多，且大多停留在技巧的层面上。而介绍中国本土的商业文化和商业智慧的书籍却不多见。

商业活动是一种社会化活动，商业意识是一种社会文化意识，商人是社会成员之一，而各个国家的传统社会意识形态是有区别的，且很难改变。这些决定了商人从商如果真想做强做大，就必须立足于本国文化，从传统中吸取养分，从前辈商人成功的实践中学习经验和谋略，从而成为一个真正意义上的本土化商人。有一点是毋庸置疑的，只有先本土化才能做起来，只有做起来之后才能谈得上国际化。

幸运的是，中华民族恰恰是一个传统商业文化非常深厚的国度，历史上富可敌国称霸数百年的大商人大商帮很多很多，他们从商经商的智慧与谋略博大精深浩如烟海，后人取之不尽用之不竭；他们在社会变革中所起的历史作用，丝毫不逊于伟大的政治家、军事家和思想家。

所以，德国著名经济学者利希霍芬说：“世界上有两个公认



最聪明的民族，同时也是最善于经商的民族，一个是犹太人，一个是中国人。”

二

从商经商，缔造商业王国，是许多人的理想，但真正要实现这一理想，对每个人来说都并非易事，而一个区域一群人从商经商，走南闯北在华夏大地各个区域各个行业都缔造商业王国，就更不容易，如果这一群人再代代传承，其缔造的商业王国跨越几个朝代、历经数百年依然耸立不倒，那便只能是一种传奇了。

中国历史上十大商帮，就是演绎这一传奇的群体。

商帮是一个按区域划分、由个体组成、代代传承的群体，尽管在“重儒轻商”的中国封建社会里商人的地位低下，处处受到抑制、轻视和欺压，但是，一个商帮的兴衰历程却往往跨越几个朝代，其生命力比任何一个封建王朝都顽强。商帮中叱咤风云、富可敌国的英雄豪杰如雷履泰、胡雪岩、孟洛川、荣氏兄弟等比比皆是，其缔造的商业王国耸立在华夏大地数百年不倒，许多至今仍是行业中的佼佼者。

马克思在《资本论》中指出：“一个社会不能没有商人，近现代社会更是如此。商人、商品和商业资本是推动社会发展的积极因素。商人可以存在于任何社会微小的缝隙中，为自己开辟出一个活动的大天地，这种顽强的生命力遇到适当的机会便会勃发出旺盛的生机，以致在一定历史时期里，商人可以产生压倒一切的影响。”

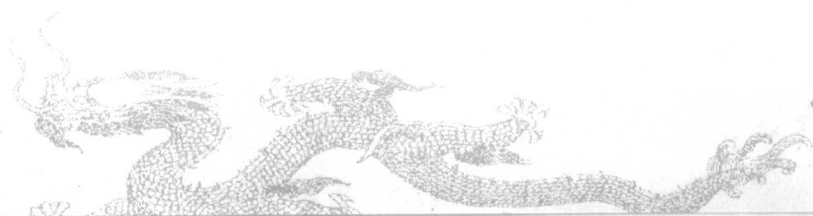
用这句话来诠释中国商帮的发展历程，非常合适。

让我们沿着中国历史上十大商帮的兴衰历程，去思考他们百年称霸之奥秘，并探寻现代商人做大做强之法则吧。

山西商帮：宽厚存心，大气磅礴

晋商善于由小做大，晋商商帮中的大商人绝大多数出身贫寒：渠家出身于小贩，王家始于做豆腐，乔家起于卖草料。他们之所以成为了中国历史上叱咤风云的商业巨子，在于具有大商人的素质和气魄：重商立业的人生观，信义至上的价值观，勤俭守朴的生活作风，同舟共济的协作意识，创新图强的进取精神。

- 一. 山西商帮的兴衰历程 /013
- 二. 山西商帮的经营谋略 /017
 - 1. 以义制利 /017
 - 2. 合伙经营 /022
 - 3. 勤俭为黄金本 /025
 - 4. 博大为怀，宽厚待人 /029
 - 5. 人弃我取，人取我与 /031
 - 6. 紧跟市场，销售方式灵活多变 /034
 - 7. 买卖争毫厘 /035
 - 8. 慎待相与，同舟共济 /037
- 三. 山西商帮的代表人物 /038
 - 雷履泰：中国私家银行第一人 /038
- 四. 山西商帮的经商格言 /046



徽州商帮：贾儒合一，长袖善舞

徽商能从商人群中崛起，其中的关键在于徽商将儒家精神融入到了商业活动中。因其好儒，徽商具有良好的商业形象，具有敏锐而高远的目光，具有积极进取的从商态度。尤其重要的是，在中国这个以儒为尊的国度里，披着“儒”衣的徽商可以与政府沟通，从而建立起一种良好的合作关系与人际关系。

- 一. 徽州商帮的兴衰历程 /049
- 二. 徽州商帮的经营谋略 /053
 1. 贾为里，儒为表 /053
 2. 官商联姻，互为利用 /061
 3. 靠产业做大做强 /064
 4. 借助家族与宗族势力谋发展 /066
 5. 商而不诈 /068
 6. 无处无商机，无行无商机 /073
- 三. 徽州商帮的代表人物 /076
 - 官商胡雪岩 /076
- 四. 徽州商帮的经商格言 /085



陕西商帮：货通南北，利获东西

陕西商人把商业看作是一场战争，每一次商业活动都是与对手的一次博弈，在这种心态下，陕西商人形成了敢作敢为、敢于冒险的作风。在这种心态下，陕西商人能正确地估计风险与回避风险。而一个敢作敢为又善于回避风险的商人群体是不可能不崛起的。

- 一. 陕西商帮的兴衰历程 /089
- 二. 陕西商帮的经营谋略 /092
 - 1. 善于在风险中取利 /092
 - 2. 注重经营管理方式 /096
 - 3. 以智求财，深谋远虑 /099
 - 4. 驻中间，拴两头 /102
 - 5. 随行就市，按质论价 /104
 - 6. 预测市场，先观后做 /107
 - 7. 以销定产，打造名牌 /110
- 三. 陕西商帮的代表人物 /112
 - 贺氏家族：当铺世家 /112
- 四. 陕西商帮的经商格言 /116



山东商帮：大柔大刚，趋义避财

山东商人的经营之道可用“大柔至大刚”来概括。“大柔”是指山东商人深受儒家思想的影响，经营时行为规范，童叟无欺，吃亏是福，给人以一种“拙朴”感。这种拙朴为他们换来了“诚实”与“信任”。当一个商人拥有了这样两大利器之后，别人便只能望其项背，这就是“大刚”了。

- 一. 山东商帮的兴衰历程 /119
- 二. 山东商帮的经营谋略 /123
 1. 严格规范自己的商业行为 /123
 2. 心直朴实，大拙大智 /127
 3. 充分利用交通便利的优势经商 /128
 4. 尊重人才，任人唯贤 /130
 5. 通过协会化解矛盾 /131
- 三. 山东商帮的代表人物 /133
 - 孟洛川：东方第一商人 /133
- 四. 山东商帮的经商格言 /140



洞庭商帮：审时度势，以变求存

洞庭商帮是所有商帮中最善于变化的一个群体，他们笃信“变则通，通则存，存则发”的经营理念。“变”术在洞庭商人手中运用得出神入化，他们既能够以“不变应万变”，也可以“万变应不变”。“变”使得洞庭商帮成为了最活跃的商业群体，也是一个最富有生机的商业群体。

- 一. 洞庭商帮的兴衰历程 /143
- 二. 洞庭商帮的经营谋略 /146
 - 1. 独资经营，把控全局 /146
 - 2. 做大众商品，稳中求胜 /148
 - 3. 应时而为，以变求存 /150
 - 4. 注重信息行情分析，把握先机 /152
 - 5. 强调“细节”在经营中的功效 /153
 - 6. 辩证经营 /155
- 三. 洞庭商帮的代表人物 /157
 - 荣氏兄弟：面粉与棉纱帝国创造者 /157
- 四. 洞庭商帮的经商格言 /167

一
千
年
商
道



龙游商帮：稳中求进，守本经营

龙游商人的经营之道是“稳中求进，日积月累”，他们在经营时抱着很谨慎的态度，不求一夜暴富，只求细水长流，所以，龙游商人中很少有大富大贵之人，也很少有倾家荡产之人。龙游商帮的崛起，是整体的、缓慢的、必然的崛起。

-
- 一. 龙游商帮的兴衰历程 /171
 - 二. 龙游商帮的经营谋略 /174
 - 1. 整合资源，充分利用 /174
 - 2. 经营之道，守本为要 /176
 - 3. 善于将商业资金转化为产业资本 /177
 - 4. 自立不排外，兼容并蓄 /180
 - 5. 规模小，经营广，质量精 /181
 - 三. 龙游商帮的代表人物 /183
 - 沈万山：财可通神，富可敌国 /183
 - 四. 龙游商帮的经商格言 /187

江西商帮：多点开花，垄断经营

有一句话很形象地体现了江西商人经营的智慧与特点：“与其把所有鸡蛋放在一个篮子里，不如将鸡蛋分开放入不同的篮子里。”按现代经济学的说法，这是分散投资法，分散投资法最大的好处是能降低风险，东方不亮西方亮。

- 一. 江西商帮的兴衰历程 /191
- 二. 江西商帮的经营谋略 /194
 - 1. “母子法”经营术 /194
 - 2. 关键部门任用亲友 /198
 - 3. 因贫而商，借贷起家 /199
 - 4. 个体经营，全家协助 /201
 - 5. 讲究商德，遵守商业规则 /203
- 三. 江西商帮的代表人物 /205
 - 李宜民：独辟蹊径的盐业大亨 /205
- 四. 江西商帮的经商格言 /207

西
商
道



宁波商帮：奇谋生财，以新制胜

兵法云：“凡战者，以正合，以奇胜。”宁波商帮经商善长以奇制胜，他们的出奇就是创新。宁波商帮认为惟有新东西才是别人所不具有的、想不到的，才能谋取最大的利益。

- 一. 宁波商帮的兴衰历程 /211
- 二. 宁波商帮的经营谋略 /214
 - 1. 创新求新，以新制胜 /214
 - 2. 灵活善变树常青 /217
 - 3. 在原则之内做生意 /219
 - 4. 四海谋财，敢于挑战 /222
 - 5. 内部“捆绑”式前进 /224
 - 6. 目标单一，做精做大做强 /225
- 三. 宁波商帮的代表人物 /228
 - 刘鸿生：火柴大王 /228
- 四. 宁波商帮的经商格言 /233



广东商帮：靠地生财，金山珠海

“夫地形者，兵之助也。知此而用战者必胜，不知此而用战者必败。”这句话说明了地形对作战之重要性。广东商帮的崛起，就在于他们善于充分利用地形的优势来创造商业利益。这一思想影响深远，时至今日，广东商人择业、开店对于地形的优势仍迷恋不已。

- 一. 广东商帮的兴衰历程 /237
- 二. 广东商帮的经营谋略 /240
 - 1. 善于通过投机牟取利益 /240
 - 2. 将客户视为上帝 /241
 - 3. 利之所在，足之所至 /245
 - 4. 互帮互助，以势取利 /247
 - 5. 推广产品注重宣传造势手段 /249
- 三. 广东商帮的代表人物 /251
 - 一代酒王张振勋 /251
- 四. 广东商帮的经商格言 /261

