

中国商贾小说与经商管理艺术系列丛书③

明清商贾小说与经商管理艺术

邱少雄 著

中国经济出版社



中国商贾小说与经商管理艺术系列丛书③

明清商贾小说与经商管理艺术

邱绍雄 著

Jm114/02



中国经济出版社

(京)新登字 079 号

图书在版编目(CIP)数据

明清商贾小说与经商管理艺术/邱绍雄著。—北京:中国经济出版社,1995.8

(中国商贾小说与经商管理艺术系列丛书)

ISBN 7-5017-3465-8

I. 明… II. 邱… III. ①商业经营管理学—丛书②商业经营—销售学—研究 N. F715-51

中国版本图书馆 CIP 数据核字(95)第 04745 号

责任编辑:毛增余

封面设计:叶志刚

发行部门:8341876

邮购部门:8344225

中国商贾小说与经商管理艺术系列丛书③

明清商贾小说与经商管理艺术

邱绍雄 著

中国经济出版社出版发行

(100037·北京市百万庄北街3号)

各地新华书店经销

北京地质局印刷厂印刷

787×1092 毫米 1/32 印张:4.875 102 千字

1995 年 8 月第 1 版 1995 年 8 月第 1 次印刷

印数:00,001—6000

ISBN7—5017—3465—8/F·2495 定价:8.00 元

版权所有 盗版必究

序 言

中国作为一个文明古国，在文化和经济上都是很有特色的。“重义轻利”是中国传统文化一条具有原则意义的价值取向，“重农抑商”是中国传统社会一条根本性的经济政策。在这种经济文化环境中，中国商品经济的发展举步维艰自不待言。但是不管你如何“轻”，如何“抑”，只要存在着私有制，人们就不能无偿地占用别人的劳动成果；只要生产力在向前发展，社会分工就会越来越细，社会中的人对社会、对别人的依赖程度就会越来越大，而商品交换的存在和发展就是不以任何个人意志为转移的历史必然。在中国几千年的文明史中，一代又一代的中华商贾忍辱负重、“千里行贩”，不仅沟通了生产和消费，推动了中国社会经济的发展，而且在几千年的商业经营中创造了丰富的具有中国特色的经商管理艺术，这同样是谁也否认不了的客观事实。

从商贾小说这个角度来挖掘和整理具有中国特色的经商管理艺术，在中国有其特殊的意义和价值。中国传统的知识分子以言利言商为耻，习惯于对“经商求利者”采取不屑一顾的鄙薄态度，很少在自己的

“道德文章”里客观公正地描写和评价商人的生活，更缺乏对中国式的经商管理艺术的全面分析和总结。而明清时期的白话小说，原本是被传统文人视为难登大雅之堂的“下里巴人”之作，它们不同于传统的“道德文章”，对商贾生活作了大量客观的描写，在这些描写中，不乏对中国商贾生意经验的形象总结。结合中国传统社会特殊的经济文化背景，我们不难理解从商贾小说这个角度来挖掘具有中国特色的经商管理艺术所具有的独特价值：明清时期的白话商贾小说，对商人生活的描写和对经商管理艺术的总结，其丰富和客观程度是中国其他任何“道德文章”所无法比拟的，在“耻言利耻言商”的传统中国为我们留下了一扇欣赏中华商贾风采和智慧的大窗口。

生产力的主要因素是人，我们搞市场经济，首要的问题同样是人。市场经济的建立和发展迫切需要一大批懂得市场规律，敢于参与市场竞争的优秀企业家、经营家。如果不能解决人的问题，培养不出我们自己的大企业家、大经营家，我们的市场经济就会成为一句空话；而要解决人的问题，要培养出能够推动市场经济向前发展的人才，一方面我们要借鉴外国成功经验，另一方面要从中国传统文化中汲取有益的养分。我们是在中国这块古老的土地上搞市场经济，因而不能忽略中国国情这个特定的环境和民族文化心理这个悠久的传统。表现在商贾小说中的经商管理艺

术,植根于中华民族几千年的经济生活,在我们今天的经济活动中不无借鉴意义。正是在这一点上,《中国商贾小说与经商管理艺术系列丛书》找到了自己与当今社会的联系。它既是一套填补空白的书——至今我们还没有从商贾小说这个角度出发来系统地研究有中国特色的经商管理艺术;又是一套与当今社会联系得很紧的书,对社会、对经济发展有益的书。

作者

1995年7月

目 录

序言

1. “住居乃东京城之马站头,不如造起数间店宇,招接四处往来客商”
——做生意要从自己的实际出发,发挥自己的优势 (1)
2. “今日央你来,我把吴旺财主这项债还了他”
——卸掉包袱,轻装前进 (4)
3. “托赖财主造化,亦赚得二三十金”
——财莫外露,特别是在恶人面前 (6)
4. “你既还了,如何不取原日借批”
——还钱的同时要收回原始借据 (7)
5. “不知广乃老客也,见其开门往返,疑彼有诈谋”
——做生意要多长几个心眼 (9)
6. “店中虚无人守,有客来店者,寻之不在,多往济字铺买”
——做生意也讲“认真”二字 (11)
7. “你脱我蜡去还前帐,可——实报帐来”
——商场险恶,商人需要智勇双全 (13)
8. “今到二十余担,若从前价,何以服行情”
——商品价格要随着“行情”走 (16)

9. “公货获利三倍，当要见机”
——预测市场变化，捕捉市场机会 (18)
10. “往去邻家，借得五两银子，他在门首卖些杂货”
——艰苦创业，自强不息 (20)
11. “守此几件货物，怎讨得发迹”
——胸怀大志，不能小富即安 (22)
12. “自古懒店强如健汉”
——开店的魅力 (25)
13. “不论南北杂货，一应人家用得着的，都放些在里面，便兴起来了”
——做生意要始终瞄准消费者的需求 (27)
14. “宁可丰富些，这是小事”
——分清事情的大小轻重，为办大事舍得吃小亏
..... (31)
15. “自古伙计如夫妻，要和气为主，不可因小事便变脸了”
——同心合力，一切以合作大事为重 (34)
16. “此间通着临安、于潜、昌化、新城、富阳，缺少一个南货店”
——寻找市场空档 (36)
17. “大家看一遍，各各着了花押，把银子一封一封的看过”
——认真、细致是生意成功的保障 (39)
18. “劝你还是务本做生意，趁的银子长久”
——君子爱财，取之有道 (41)
19. “桥是苏州第一洪，上京船只必由之路，生意且是兴”
——择址是开店的重要一环 (43)
20. “我与媳妇守着这酒店，你在外边营运，两边闹，可望家道

殷实”

- 抓住机会,不断发展自己的生意…………… (46)
- 21. “道买了当中衣服,在各村镇货卖”
 - 根据商品的特点选准目标市场…………… (48)
- 22. “店中喜得掌珠小时俾在南货店中立惯了”
 - 店员素质与商店生意…………… (51)
- 23. “乡间最喜的大红、大绿”
 - 分析、研究目标顾客的爱好和需求…………… (53)
- 24. “若是女人自买,越发好了”
 - 在目标顾客中寻找最有潜力的买主…………… (55)
- 25. “这生意死煞不得,太滥泛也不得;死煞人不来,滥泛要折本”
 - 做生意要掌握好松紧“度”…………… (56)
- 26. “又收拾一二千金,买了几船米下南京卖。一来做生意,二来顺便防范信之”
 - 以德报怨,生意兴隆…………… (58)
- 27. “你若一齐替我发脱,情愿把你这几担多让些”
 - 让利是促销的好办法…………… (61)
- 28. “本钱大好做生意”
 - 袖长善舞,财多善贾…………… (64)
- 29. “只因铺排阔大,名声又响亮,那些米客闻风来投,生意越旺了”
 - 实力、名声与生意机会…………… (66)
- 30. “收些新米下去,抢个新也不枉走这遭”
 - 先人一步,以新取胜…………… (68)
- 31. “各处禁米,米价自然要涨”

- 善于分析国家法令、政策与商情的联系,对市场变化作出科学的预测 (70)
32. “你做主人家的,一遭不着,望第二遭”
——做生意,交朋友不要为眼前一时的得失所左右 (72)
33. “缘何坐在家里,呷这死水”
——主动出击,寻客售货 (74)
34. “只听得人说,江西广润门,被天火烧了,数百家京货甚缺”
——要全面科学地分析生意信息 (77)
35. “范顺见是说生意的,连忙上前细听他”
——商人要有灵敏的市场嗅觉 (80)
36. “大凡作客的人,掌着财本,老成的多,浮浪的少”
——商人要有自我保护意识 (83)
37. “一到山下就访访备细”
——入乡问俗,摸清与生意有关的各方面情况 (85)
38. “即去拜了地方上几个老成的人”
——商人的精明表现在他能够抓住影响生意成败的关键 (89)
39. “领银采买,将他银子擢钱,最是好生意”
——借鸡生蛋,无本生利 (91)
40. “我要不扶持你做个财主,人都要笑我没眼睛”
——伯乐型的百万富翁 (94)
41. “自古道:‘生意不怕折,只怕歇。’你切不可因这一次受惊,就冷了求财之念”
——做生意要经得起挫折失败的考验 (99)

42. “不要说不是自己的本钱,畏首畏尾,那生意就做不开了”
——商人要敢于冒风险并具备较强的心理承受能力 …
…………… (101)
43. “这些绸缎,在本处变卖,没有甚么利钱”
——西方不亮东方亮,为货物寻一个好去处 …… (103)
44. “李贵劝李天造留一半在芜湖候价,发一半到苏州去卖”
——多点销售,行情要“候” …………… (105)
45. “既在他地方开铺赚钱,就要结识地邻”
——为自己的生意营造一个有利的外部环境 …… (107)
46. “你辛苦来此,须要趁钱方好”
——“德商”讲究感情投资 …………… (112)
47. “毕竟寻着那个穷人,还了他去”
——把经商求利和仁爱重义结合起来 …………… (115)
48. “典铺如今开的多了,不去做他”
——避实就虚,寻找市场空档 …………… (118)
49. “岑鳞因去了岑金这帮手,儿子岑玉又不肯用心经营,店中生意理日渐淡薄”
——人是做好生意的首要因素 …………… (120)
50. “却被岑金私自拉去,照伯父所批之帐,每项明让一、二分”
——让利是生意竞争的有力武器 …………… (122)
51. “岑金见他生意在行,人头又熟,便加了束修,倾心任他”
——知人善任,任人唯贤 …………… (123)
52. “我向因本钱少,故生意淡薄,若得这九两银子做本钱
……”
——千方百计筹措商本,张扬实力,争取信贷 …… (126)

53. “拥财者必须借势”
——财产需要相应的保护 (131)
54. “大凡银子到了他人手中,便是他人做主,算不得自己的了”
——不要把银钱的控制权轻易交给别人 (134)
55. “商人办理洋货一十七年,都有出入印簿可查”
——生意帐目要清楚,而且要长期保存 (137)
56. “笑官因在家守制,将家中诸务料理一番”
——事事有人管,人人有专责 (139)
57. “这虽是吉士积善之处,仔细算来,还是他致富的根基”
——预测市场变化,买卖恰当其时 (142)

1. “住居乃东京城之马站头，不如造起数间店宇，招接四处往来客商”

——做生意要从自己的实际出发，
发挥自己的优势

《包龙图判百家公案》之三十六《孙宽谋杀董顺妇》写东京城外三十里处有一董姓人家，父子二人商议要做些生意，“董顺依父之言，将钱典买货物前往河南地方贩卖，只数年间，大有所得，因此致富。”有了一定的经济实力之后，特别是积累了一定的生意经验之后，董家父子能够结合自身的实际，把生意做得越来越好：“一日，父子又商量道：‘住居乃东京城之马站头，不如造起数间店宇，招接四处往来客商，比作经纪尤有出息。’董顺道：‘此言极妙！’父子遂起店宇于当要所在，果是董家日有进益，长者遂成一富翁。”

董家父子知道做生意要结自家实际，要发挥自己的优势，他们看到自己“住居乃东京城之马站头”，来来往往的客商多，这些客商出门在外，要住要吃，给自己带来了一个赚钱的好机会，于是商量决定“不如造起数间店宇，招接四处往来客商”，这比“将钱典买货物前往河南地方贩卖”要轻松、安全得多，赚的钱也要多得多。由于决策正确，董家父子的生意蒸蒸日上，“父子遂起店宇于当要所在，果是董家日有进益，长者遂成一富翁。”应该说董家父子发的是智慧财、聪明财。

中国人向来以勤劳智慧著称于世，古今发聪明财的“智

商”为数不少，都锦生可以说是中华智商的一个代表。都锦生是杭州都锦生丝织厂的创始人。像董家父子“住居乃东京城之马站头”一样，都锦生家住杭州西子湖畔，也具有地理位置的优势。他在西湖的怀抱中陶冶成长，从小就十分喜欢美丽的自然风光，对家乡的山水怀有深深的眷恋之情。杭州地处江南水乡，这里的丝织业有悠久的历史，十分繁荣。都锦生自小聪明灵慧，长大成人后，进入浙江甲种工艺学校机织科学习深造，掌握了机制丝绸的全套技艺，成为我国第一代纺织专门人才。他从浙江甲种工艺学校毕业后，由于学业成绩优秀，被母校留下任教。胸怀大志的都锦生脚踏实地，他常常面对秀丽的西湖景色思考这么一个问题：西湖是人间天堂，如果把著名的西湖十景像织锦一样，织成一幅幅丝织图画，一定会受到人们的普遍欢迎！人们常说锦上添花，我为何不能结合家乡和自己的优势，来一个“铁上添画”呢？自己学的是机织专业，在机制丝绸上有专长和优势；家乡有名扬四海的西湖，景色如画，把锦和画结合起来，把自己的专长和家乡的优势结合起来，“锦上添花”，把西湖美景织于锦绣，“咱们家住茅家坪，是人们进入西湖游览的必经之地，如果试制成功，就把它作为工艺品出卖，既可以宣扬祖国山水，为人们留下永久纪念，又可以创办实业，富国利民。”

在家人的支持下，都锦生为了“锦上添花”开始艰苦的探索。按照设计绸缎的传统方法是难以表达风景特色的，特别是湖水的波光、山色的变化、天空的云彩表达难臻其妙。都锦生大胆创新，冲破传统绸缎意匠画法，根据风景特点，改用八枚缎点子，用不同画法表示出 35 种色彩层次，阴面阳面。经过半年多的努力，于 1921 年的春天，都锦生“锦上添花”获得成功，

织出了我国第一幅用蚕丝织造的黑白二色“九溪十八洞”风景织锦，为我国古老的织锦技艺开辟了新的发展天地。第一幅丝织风景试制成功后，都锦生从岳父家借来 500 元钱，购置了一台手拉织机，在自己的家门口挂出了“都锦生丝织厂”的招牌，开机批量织造。他又充分利用自家居住在人们游览西湖的必经之地茅家坪的优势，把“锦上添花”的丝织风景挂在自家门口，与西湖美丽的湖光山色相映成趣，引来大批游客驻足观赏，购买以作留念。由于这种风景织锦产品很有特色，不愁销路，都锦生的生意越做越大，1925 年他又建造新厂，中国第一家丝织风景工艺品厂越办越红火。

董家父子也好，都锦生也好，他们的成功与他们从自己的实际出发、注意发挥自己的优势有不解之缘。

2. “今日央你来,我把吴旺 财主这项债还了他” ——卸掉包袱,轻装前进

《郭青螺六省听讼录新民公案》中有一篇《吴旺磊债打死人命》,写一个叫罗子仁的人想去贩米却又缺少资本,“一日托保叶贵立批发借出吴旺银九两一钱,准作十两,本外要加利五两。”罗子仁用这九两一钱银子贩米贩鱼,跑了两个来回,赚了一百两银子。赚了钱之后,罗子仁首先想到的是把借吴旺的高利贷赶紧还掉,他请来中人叶贵,对他说:“托赖洪福,也赚得四五两银子,今日央你来,我把吴旺财主这项债还了他,年月虽未满足,也对银一十五两。”

只要有这种偿还能力,就要想方设法先把借的债还掉,因为高利贷的利息太高,背着债就是背着会不断加重的包袱,不早点卸下来,它会使你劳而无功,帮人家辛苦,所得利润刚好付人家的息钱,有时甚至使你不堪重负,被沉重的债务包袱压垮。同时有借有还,能够表现自己的商业信誉,再借不难,为自己的生意发展创造一个比较好的外部环境。

陈嘉庚的父亲陈纓杞从福建到新加坡创业,经过十多年奋斗,已拥有包括顺安米店、振安铁店、庆成灰店、黄梨罐头厂、西谷米厂在内的多家商店工厂。陈嘉庚17岁时秉承父命,南渡新加坡,帮助父亲经营,父亲的事业有了更大的发展。但

从1900起陈嘉庚回福建守三年母丧，这期间，陈纓杞不大过问顺安米店等产业的业务，让自己的族弟陈纓和代任顺安米店的经理，而陈嘉庚的这位族叔身染重病，无力管理商务，加上陈嘉庚后母苏氏及其子女的挥霍，使陈父经营了几十年的产业负债累累，仅顺安米店外欠的流动借款就已达32万之巨，黄梨厂还拖欠白铁皮等款项5万余元，这些债务每天要支付的利息都不是一个小数目。资债相抵，总计亏空20万元。1903年，陈嘉庚守完母丧，返回新加坡。30岁的陈嘉庚决定接管这个破败家业，他和父亲商量后，把金胜美、振安及庆成等商店或停业，或顶出去，招商合股承办黄梨厂，改名为日新公司，并出售一些地皮来偿还债务。但是债务负担仍然很重，背着这么重的债很难经营下去。为了避免破败加剧，陈嘉庚于1903年底宣布其父的产业破产，将所有资产抵押借款后，仍负债20多万元。按照当地法律规定，这些债务仍挂在资产所有者陈纓杞的名下。这样，陈嘉庚得以“轻装”上阵，独立创业。他借钱开办“新利川”罐头厂，买下500亩荒地，取名为“福山园”，雇工开荒种植菠萝，还开了一家名叫“谦益”号的米店等。经过几年的艰苦创业，他已拥有一间米店、一家米厂、一家冰糖厂、三间菠萝厂和一块菠萝园，资产已积累到十几万元。虽然这时他的总资产不过十几万元，他却毅然以折还9万元还清了父亲的债务，在保持中国传统道德的新加坡华人社会一时传为美谈，赢得了生意朋友的信任，生意机会越来越多，生意越做越红火。