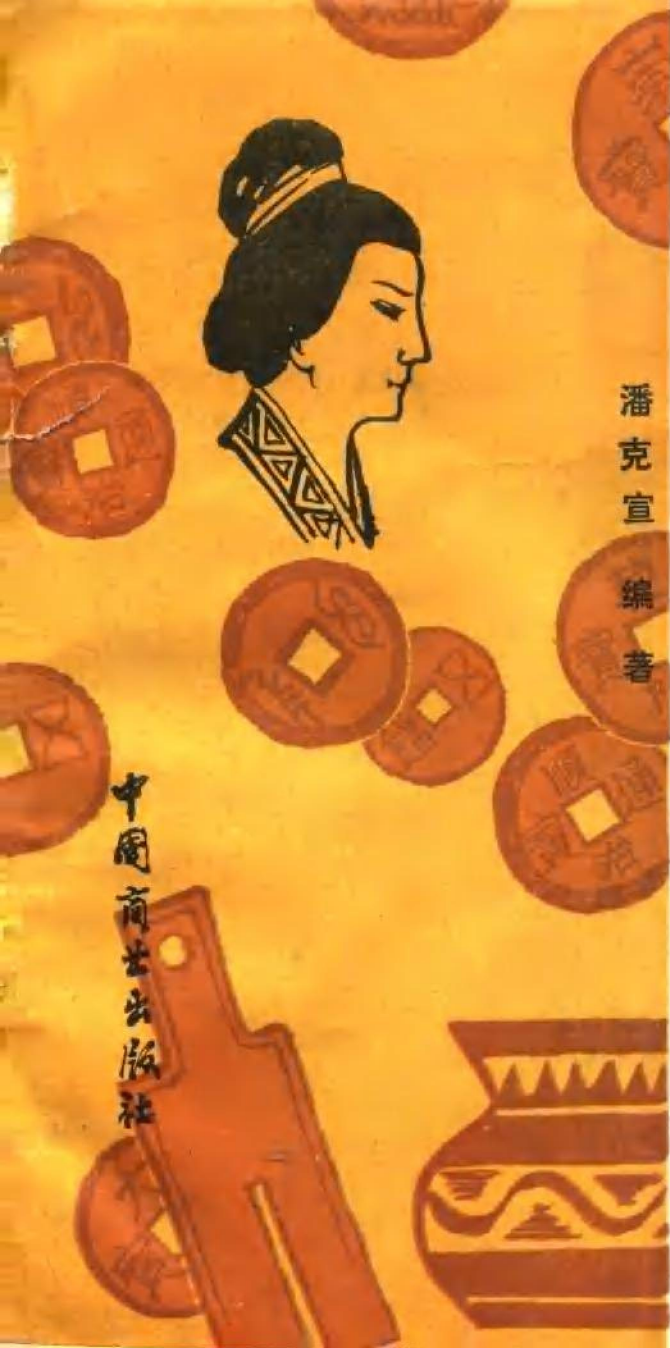


古代商人生意经

潘克宣 编著

中国商业出版社





Jmbo 17



作者简介

潘克宣、男、汉族、高中文化，河南省孟津县人。1948年参加革命，1950年加入中国共产党，从事财贸工作40年，先后在洛阳市人民政府、河南省财委，中共河南省委财贸部任职。曾任洛阳市政府科长、秘书，河南省财委秘书，洛阳市一商局党组副书记、副局长等职。1983年负责编审《洛阳市商业志》已出版，近期编著《古代商人生意经》一书。

内容提要

本书用故事的形式，饶富情趣地向读者介绍了古代商人正反两个方面的致富经验，并加了古为今用的说明，情节生动、语言流畅，娓娓动听。不仅使读者从中吸取有益的借鉴，而且可以得到文学的享受和美的愉悦。

古代商人生意经

潘克宣 编著

* *

中国商业出版社出版发行

新华书店总店科技发行所经销

铁道部第十五工程局洛阳印刷厂印刷

* *

787X1092毫米 32开 4.7印张 100千字

1991年3月第1版 1991年3月第1次印刷

印数：1 — 5000册

ISBN7-5044-0775-5/F·473

定价：2.10元

Jm100/17



前 言

历史的经验早已证明，社会的发展离不开商业。凡重视商人、重视发挥商业作用的国家，其社会经济发展的速度便会大大加快；反之，轻商、抑商则会程度不同地阻碍着国家社会经济的发展。在世界商品经济高度发展的今天，尤其是这样。

我国历代的封建统治者，由于受重农传统观念的束缚，大都对商业不够重视，从而实行了一系列轻商、抑商的政策。对于商人，也多是将其列入另册，另眼看待。新中国成立后，商业才得到相应的重视，但轻商、抑商的现象至今仍然不同程度地存在着。

尽管这样，在我国漫长的历史发展中，古代商人也在不同时期积累了丰富的经验，应该说这也是一份十分珍贵的历史遗产。但由于历代封建统治者的轻商、抑商，所以从来没有人对此加以蒐集、整理和编选。为了继承这份珍贵

的历史遗产，以期达到借古鉴今、古为今用的目的，为发展社会主义的商品经济，为促进社会主义“四化”建设服务，我于工作之余翻阅了大量有关资料，编成为这本书。书中的内容较为广泛，既有经商理论，又有经商人、经商理财，还有信息及服务态度等等方面的经验和教训。我们力图通过一人一事，说明古代商人在经商方面的一个问题。为了增强趣味性，可读性，采用故事的形式，以便使读者在饶有兴趣地读完一篇生动的故事之后，能吸取古人的一些经商经验。

这本书编成之后，先由内部印发财贸职工、有关领导和部分专家，在广泛征求他们的意见后又作了进一步的修改，方才正式和广大读者见面。但由于史料不足，加之编写水平有限，仍难免存在谬误或不妥之处，殷切期盼同好们予以指正。

潘克宣

一九九一年四月

目 录

前言	(1)
商业祖师——白圭	(1)
计然的经商理论	(3)
经商能手——范蠡	(5)
爱国商人——弦高	(8)
大硃砂商——巴寡妇清	(10)
卜式	(11)
管、鲍合伙经商重仁义	(16)
善于掌握市场信息——刘宝	(18)
善用商品品格宣传者——张良	(19)
买椟还珠	(21)
量心裁衣	(23)
辽东白猪	(25)
牛膝鸡爪	(27)
蜀地三药商	(29)
恶狗守门	(31)
美者冷落 丑者兴隆	(32)
一个鸡蛋的生意经	(34)
越人赤脚蓬头	(36)
千金买邻	(38)

卓氏善择地利	(40)
秀才卖瓜	(42)
一顾千金	(44)
富商掺假变乞丐	(46)
王充与洛阳书市	(48)
唐伯虎与典当业	(50)
推行盐铁官营——桑弘羊	(52)
刘邦的贱商令	(56)
管仲善抓对外贸易	(58)
犁冥“奇宝”	(60)
一药两用，贫富不同	(63)
空有杀龙绝技	(65)
济阴商人	(67)
工之侨卖琴	(69)
金玉其外 破絮其中	(71)
火虎不分 商人得罪	(72)
两家同种村 贫富大悬殊	(74)
郑人学商	(76)
熟能生巧	(78)
自相矛盾	(80)
按月买梳	(82)
不以病牛充好牛	(84)
注意质量——刘白堕	(85)
宫中经商能手——司马邈	(86)
生意好做 伙计难搁	(87)
经商保密——王戎	(88)

宫中经商——刘皇后·····	(89)
父子同做牙子小生意·····	(90)
八宝饭包涵着什么·····	(91)
珠宝巧营——监止子·····	(93)
杀猪建寺——刘胡·····	(94)
刘秀与麦仁汤·····	(96)
戴震巧解菠菜难·····	(97)
拾金不昧——龚之珍·····	(99)
韩康卖药三十年有方·····	(101)
慧娘装鬼巧卖纸·····	(103)
广收人间废物起家——裴明礼·····	(104)
灵丘老人养蜂有方·····	(106)
罗会拾粪卖肥有方·····	(108)
掌柜妙法招高徒·····	(109)
高家驴肉·····	(111)
师史开店妙法招客·····	(113)
妙用错觉招客做生意·····	(115)
矢匠自得·····	(116)
真假汉鼎·····	(118)
少年窦义 致富有方·····	(121)
焦湖美梦·····	(124)
酈叔三悔·····	(126)
钉铰匠致富绝技·····	(128)
玉波接命名的由来·····	(130)
有胆有智——潘岳·····	(132)
乾隆皇帝与百货店·····	(134)

违纪商人——司马奇.....	(136)
敲竹杠的由来.....	(137)
你知道中国第一部商法吗？.....	(137)
知其然还得知其所以然.....	(139)
洛阳龙门石窟中的商人造像.....	(140)

商业祖师——白圭

在我国，各行各业都有自己的祖师。那么商业的祖师是谁呢？他就是战国时期的白圭。

白圭，名丹，字圭（一作硅）战国时期周（今河南省洛阳市）大商人。曾任过魏国大臣。因擅长经营致富而名扬天下。

白圭善于从事商业活动，他不仅在实践中总结出一套行之有效的办法，并把它上升为经商理论，为后世经商者所师法。

白圭经商理论，概括起来有四个字，即智、勇、仁、强，“智”即要有权变，善于掌握市场情况的变化，注意农业生产变化动向，及时掌握时机以谋取厚利。“勇”即在掌握市场行情的基础上，要勇于决断。每年粮食丰收后大购五谷，售出丝、漆，在蚕茧上市时，便购进丝、棉等织物，他掌握经营广大民众生活必需品而不放松。“仁”即人弃我取，人取我

与。“强”即敢于维护商人的正当利益，强调经营季节。

白圭在经营中，还掌握一个“薄利多销”的原则。他说：“欲长钱，取下谷。”下等各物虽然利薄，但为广大民众所必须，销量极大，故可取到巨额利润。同时，他还注意商品质量，认为商品质量高，就能赢得信誉。在经营中，主张节约开支，处处精打细算。

白圭主张治生（指谋生计、做生意）。他曾这样说：吾治生产，犹伊尹、吕尚之谋，要像孙吴用兵、商鞅行法是也。如果“智”不能权变，“勇”不能决断，“仁”不能决定取与，“强”不能守业，那就无法与他讲经商的本领。

由于白圭在经营商业中有所建树，成为一代巨贾，故后世商人把他尊为本行业的祖师爷，直到解放前夕，在一些店铺中，还供奉着白圭的偶像。

白圭这些经商治富理论，反映了白圭的成功之路。白圭是在不断实践、探索、创新，而不是从苟且偷安中求得。处于改革之年，现今

的商业企业家和每个经商者，也不妨把白圭的经商理论研究研究，将可取部份古为今用，不断总结经验，定然是大有益的。

计然的经商理论

计然，春秋时期葵丘濮上(今河南省滑县)人。他本是晋国逃亡的公子，曾南游于越国，是范蠡的老师。正当越王勾践卧薪尝胆兴越图吴之际，他向越王提出了一套经商富国之策。

计然的经商富国之策，有以下几个要点：

一、根据生产规律，来决定经营方式。强调重视储备，积累物资，即所谓“知斗则修备”。（见《史记·货殖列传》，下同），同时提出“时用则知物”，要预知不同时间所需之物品，事先做好准备。

他认为每六年有一个丰年，十二年中有一次大丰年。每逢六年有一次旱年，十二年中有一次一般旱年一次大旱年。十二年中还有一次大水年。根据这些变化预测出商品供求趋势，例

如当前大水，应预做车子的生意，因水灾时车子没人要，价格贱，水灾后，车子特别需要，价高赚钱。当前天旱，应预做舟船生意，道理一样。这叫做“水则资车，旱则资舟”。贸易的物资以迎合将来迫切需要者，这样最为有利可图，有利可得。

二、根据市场供求关系来判断价格涨落。即所谓“论其有余不足，则知贵贱”。还有“贵上极则反贱，贱下极则反贵”。就是说，当商品贵到适度时，应当象粪土那样毫不吝惜抛出，叫“贵出如粪土”。在商品相当贱的时候，则又应当象玉珠那样大胆购进，叫做“贱取如珠玉”。也就是说，应懂得事物在一定条件下，会向相反方向转化的道理。

三、要求国家用调节供求经济办法来控制物价，使之保持在一个合理的幅度之内，做到产销双有利。如所谓：“夫巢，二十病农，九十病末，末病则财不出，农病则草不辟矣。上不过八十，下不减三十，则农末俱利，平巢齐物，关市不乏，治国之道也”。

四、强调注意商品质量。储藏商品要定好，叫“务完物”，容易腐败的食物不要久

留。

五、加速商品和资金的周转。即“财币欲其行如流水”。不能把货币滞压，叫做“无息币”。也不能囤积居奇，贪求过分高价，要从加快周转中增加利润，叫做“无敢居贵”。

计然之策，在越国“修之十年”，使国家殷富，尔后到范蠡始“用之家”。

计然的商业理论，在当前商业改革中，很值得我们注意和研究，以便采用其合理部分，做到古为今用。

经商能手——范蠡

范蠡，楚国宛（今河南省南阳县）人，春秋时越国大夫。关于范蠡，人们多知他是位著名的政治家，殊不知他还是一位大名鼎鼎的经商能手。他精通哲理，以计然为师，并在实践中摸索了一套经营商业的本领。

范最著名的要数“经商理财十八则”，短短十八条，二百七十个字，把经营商业的道德

准则、经营法则、商业信誉、处事用人、服务态度、心理揣摩、信息掌握、直到时机掌握和宏观决策，都讲得精辟透彻。规则深入浅出，妙理无穷。其十八则有：生意要勤快，且莫懒惰，懒惰则百事废；用度要节俭，切莫奢华，奢华则钱财竭；用人要方正，切莫歪斜，歪斜则拖付难；买卖要随和，切莫拖延，拖延则失良机；接纳要谦和，切勿暴躁，暴躁则交易少；期限要约定，切勿马虎，马虎则失信用，等等。

范蠡制订的十八则，都是经商之本，由于经商有方，发财致富，在十九年中，三次聚财多达千金。后来许多商人都仿效他，学他的致富经，人们经常津津乐道的“陶朱事业”、“贸易效陶朱”，指的都是范蠡。

范蠡在商业经营管理方面提出了“积著之理”（聚财之道）。这个理不仅适用于个人（经商），而且也适用于国家。按它的说法，一位国君只要通悉财货的源流，又能任贤使能，千里之外的财货也能获得，反之不能通悉财货的源流，百里之内的财货也取不来。因此，个人或国家只要通悉财货之源，运用恰当

的经营方法，掌握好时机，组织好购销活动，就能通过商业中介活动，个人可以致富，国家可以富强。这一理论，更说明了范蠡的经商思想和富国安邦紧密相连，是与政治结合的又一表现。

范蠡非常注意经商要掌握足够的商品，而且掌握质量好的商品，才容易出售，所以要“务完物”。在购销中，特别注意加速商品和资金的周转，“财币欲其行如流水”。不能把货币滞压在家中，这叫做“无息币”。也不能囤积居奇，贪求过分的高价，要从加速周转增加利润，这叫做“无敢居贵”。手中商品不能久存，价格适当即要出售。

范蠡的经商思想重视客观实践，并把天时的变动作为人们一切经济活动的决定因素。他已能灵巧而正确地处理供给、需求与价格问题，这对于当时和后世的经济贸易发展都产生积极影响。

爱国商人——弦高

弦高，春秋时期郑国商人。

春秋时期，因为王子颓爱斗牛，所以郑、吴各国上下养牛业很发达。郑国商人弦高，善于饲养牛、贩卖牛，因而发了大财。

弦高养牛有方，他所饲养之牛，非常健壮，头头膘肥肉满，卖价很高。他关心牛如关心人一样，冬防寒，夏减热，草水应时，起居安全，养成一群即出售一群，群群不断，养售结合，发了养牛卖牛之财。

有一天，他赶了数百头牛，准备到洛阳城去卖，当行至滑国（现河南省偃师县缑氏镇）时，从故人蹇口中，得知秦国乘郑国不备，派大将孟明视和副将西乞术、白乙丙率精兵三千，战车三百乘偷袭郑国，不久即来到。弦高听了大吃一惊。他想，郑国是我的父母之邦，听说国家有难不去救，万一国家沦亡，我有何面目回故乡呢？于是他一面打发人昼夜奔告郑国立