1. 中国商人之圣祖
范　蠡

范蠡是中国著名商人。他出身贫寒，为人有智计、识时务，受到越王重用。越灭吴后，范蠡急流勇退，从此开始了弃官从商的后半世生涯，因善于经营成巨富而名闻天下。

中国商人、商业大体诞生于商周之际，春秋战国时期城市商业日趋活跃，商人已非常自由，出现了不少往来于列国之间的经商能手，并开始形成富商巨贾和商人政治家。仅在范蠡前后，著名的大商人和商人中的杰出人物就有很多。如辅佐武王开创周代八百年天下的原饭店老板、屠夫姜尚（吕尚），先商后官、帮助齐桓公九合诸侯、一匡天下的管仲，矫托君命犒劳秦师以退其军的郑国大商人弦高，以如簧之舌和纵横捭阖的外交才能使鲁国免受齐国讨伐

需要全本请访问 www.ertongbook.com

之难的儒商子贡,名垂后世的商学理论家计然、白圭,工于心计、因破财助立一国之君而位至相国、权倾天下的商人政治家吕不韦，富可敌国、与国君分庭抗礼的边境贸易富商乌氏倮，富至数千金、有童千人的大铁商临邛卓氏、南阳孔氏、邯郸郭纵,大盐业主、珠宝巨商猗顿等。在如此众多的名商大贾中，为什么只有范蠡一人赢得了“商圣”“商祖”的桂冠呢？这与他特殊的人生经历、杰出的聪明才智、长期的商业实践、成功的致富要术、崇高的商业精神是分不开的。

英雄出世　文韬武略

范蠡，字少伯，春秋末期楚国宛邑（今河南省南阳市）三户人。大约出生于公元前 517 年，约于公元前 420 年无疾而终，享年高龄,几近百岁。

春秋时代的楚国宛邑,地处伏牛山、方城山之南,舞阳、桐柏之西，内乡之东，汉水之北。白河流贯全境而到襄樊汇入汉水。这里自古是荆、襄和关、洛地区的交通孔道,历史悠久,人杰地灵,为范蠡的成长造就了一个十分有利的环境。

相传范家自高祖以来，独苗单传已历五世，因而对范蠡爱抚备至。及至学龄便送到塾师庄伯执教的蒙馆启知，与少年即颇有文名的陆通、庄生俱为同窗。其中以范蠡最年少，他天资聪颖，思想敏锐,领悟精深,记忆超群,小小年纪就苦读了《书》、《易》、《诗》等简册。对书中夏、商、周三代那些禅让事典、政治文告、战争宣言、檄文誓辞、天文气象、地理山川等都能领会，几千年来的政治、军事、经济、文化大事，早已滚瓜烂熟。他从中不仅掌握了历史经验，还学到了治国安邦的大道理。为他以后走向军政之道无疑起了导向作用。

范蠡对父母很孝顺，对朋友讲信义，落落大方而不拘礼数。他

十来岁时，夏天知道为父母打扇，冬天知道为父母暖席，每日早晚向父母请安。十四五岁时就因家居白河之滨而自字为少白。为了交游，求师访友，经常束发戴冠，宛若成年。庄伯先生深知范蠡有学问,又有德性,非同凡响,每每谈起他时总要发出‘鱼大塘小’之叹，并劝其父母顺其自然发展。二老看到范蠡品学兼优，更是对他百依百顺，求师访友一任自便。

18岁时曾求见来访的孔子，并结识计然。后拜鬼谷子为师，学习道(道法自然)、数(自然科学)、兵(军事学)、游(纵横捭阖之道)。郑楚宛邑之战，范蠡家毁人亡，父母双亲死于战火。从此他以行医看病、当神课先生给人占卜为谋生手段，先后出游郢都、越国。所到之处，寻访名流，广交天下才子，细心考察社会。通过名师指教、游学修炼、实地考察,使他对天文、历数、人情世故、行军之道、布阵之法、捭阖之术都十分精通。范蠡已从一个风华正茂的志士成为识时务的智者,其兵法韬略、雄才睿智,文足以安邦,武足以定国。然因世道多变，列国并争，怀才难遇，而倜傥不羁，佯狂于世。时任宛令的文种发现他才略非凡，与众不同，是个有大用之才，便与他结为知交。后文种事越王勾践，荐范蠡于越王，受到重用，被拜为上大夫（约在公元前 496—公元前 473 年)。二人后来都成了越国的知名大夫。

范蠡到越国时，正值越国大丧和吴、越争霸之际。范蠡苦身戮力,为勾践深谋 20 年，经过十年生聚，十年教训，最后终于在公元前 473 年冬一举灭掉吴国，报仇雪耻！公元前 472 年春,范蠡又以他统帅的数十万马步三军和数十万舟师为坚强后盾，纵横捭阖，金戈铁马，叱咤风云，使勾践东向会盟诸侯于徐州，争得霸主！为越国称霸中原立下了汗马功劳，被授为上将军。

范蠡辅佐越王勾践二十余年，他使已经称霸中原的强大吴国灭亡，使弱小、几近败亡的越国兴旺强盛起来，实可谓对越国有着再造之功 其武德、文治、辅佐之功,足可与周公相比。因此,时人

都说范大将军是当世之周公。

现在人们常说：商场即是战场，行情就是军情，商战就是兵战；不懂得政治的商人，是一个不合格的商人，不懂得兵法的商人，是一个不能做大生意的商人。可以肯定，范蠡这段忍辱负重、开创进取、英勇辉煌的军政人生和超人的毅力与谋略，为他今后经商奠定了牢固的基础。这是他一入商海就如鱼得水，经营得法，富甲天下的重要资本和有力保证。

功成身退　置业奇才

范蠡帮助越国打败吴国，洗雪了会稽之耻，使越国获得霸主地位后，受到越国人民和越王勾践的空前敬仰和厚爱，威名驰扬列国。然而，范蠡却认为勾践这个人，只能与他共患难，而不能与他共安乐。以后他可能会翻脸无情，杀戮功臣。为越国永久计，功成之后，自己必须离开。他决意弃政从商。于是范蠡让人向越王转递了他的《报越王书》,说明原由志趣,详列并声明将军府的黄金等一切物品、一应财物及原有家臣童仆近百人全部移交充公，不枉取一物,就连自己的家奴也交给了国家,对越国,他两袖清风而来,两袖清风而去。就这样，范蠡在大功告成之后，在盛名之下，在朝野一片赞扬声中，悄悄携带家眷离开了越国新都——姑苏城“乘扁舟浮于江湖”，隐没于烟波浩淼的太湖、长江之中。既不完全效法他的师祖老子，也不像孔子那样去处世，而是进入另一种生活，开辟出一个全新的事业！

他先泛舟五湖(即太湖),静静地欣赏着祖国的大好河山,让美丽的自然风光尽量冲走过去的一切，集中精力，仔细认真地思考着未来的去向与打算。经过深思熟虑，他下定决心，更名易姓，经营农商，把用于治国的才能用于治家！然后离开五湖，顺江而下，直入浩瀚的大海，再泛舟北上，来到商业发达的齐国。范蠡化名鸱夷

子皮，旅途考察了大海沿岸的苴邑日照镇等地市场贸易的商品种类、价格、产地、商道、成交、货币流通情况。根据沿途之考察，最后决定在一片有河、有海、有山林、有草甸的海滨安家置业。

为了在荒无人烟的海滨之地定居下来，范蠡把古代圣贤列入祀典的五项条件——法施于民，以死勤事，以劳定国，能御大灾，能捍大患，作为人生贡献的准则，筚路蓝缕，开启山林，建造家园。他聘请木工、盐工，又买了一些各具专长的童仆。把奴隶仆从分成若干生产组织，女奴负责桑麻纺织，由西施统辖。西施原本是苎萝山中浣纱女，以织绢贩卖为业，现在回归山林，重操旧业，可谓得心应手。男奴负责耕种、渔猎等，由家臣总管统领。他们先后建成了房舍、粮仓，并把草甸开垦成了农田，把山坡开辟成了桑园。还备置了农具、粮种、车马、舟楫、缫织机具、煮盐设备，开挖了沟渠，修建了盐池。人们按照分工协作的方式，分别进行农桑、缫织、酿造、腌渍、海洋捕捞、山林狩猎、海水煮盐等劳动生产。一个集农、工、渔、商为一体的海滨大家园很快就建立起来了。

家园建好后，鸱夷子皮便派人到附近的蓬莱及齐鲁以东各地考察年景和商业贸易情况。他自己还亲往齐国详勘商道，每到一处，他都要了解那里的社会现状、历史、地理、风俗、人情、物产、物价、产地及供需量。西施也亲自到临淄销售丝织品，了解丝织精品的市场行情。回到海滨后，他们根据在各地掌握的市场信息，把自家生产的各种皮货，熊掌、熊胆、鹿葺，海鲜、珍珠，绢、纱、绸、缎，食盐等用车运出去销售。为了不放空，白花运费，返回时再捎运海滨所需要的工具、金属等物品。由于他们的山珍海货、丝织品质量好，价格便宜，所到之处往往供不应求，很快被抢购一空。客商们为了得到鸱夷子皮的货物，总是提前预约，或交定金，或亲来海滨运货。鸱夷子皮的货物已畅销齐国及其附庸国。

除了贩卖山货、海物、食盐、丝织品外，鸱夷子皮鉴于胶河以东各国的大司农、农正(官名)都不理解平籴的重要性，也做一些粮食

需要全本请访问 www.ertongbook.com

生意。即遇到农业丰收之年，粮价跌落时，他则以高于当时市场价的价格大量收购贮存。遇到农业受灾之年，他再把收购贮存的粮食，以平价粜给这些胶东小国。这样做既平抑了物价、打击了奸商、化解了他们的燃眉之急，也提高了自己的声誉，并获得了利润。

置业奇才——鸱夷子皮的美名已传遍胶东、齐国大地，他的事迹不仅被一些艺人编成《鸱夷》十篇来歌颂，而且还惊动了齐国王庭。大臣田常曾百思不得其解地对儿子说：“我们以国家之财力，施仁德于百姓，止于临淄；而鸱夷子皮以一家之财力，施仁德于百姓,地域辽阔。’齐王听说其贤能,派使臣亲授相印。这次拜相使鸱夷子皮再次面临着人生大抉择！

陶邑经商　富甲天下

范蠡第二次弃官而去，再走他乡，寻找新的经商宝地。

范蠡举家来到鲁国曲阜郊外的一个村庄安家居住下来。他购买了一处三重院落，稍加扩建，自名曲庐。曲庐坐落在泗水之滨，十分宽敞、幽静。又购置了桑园，仅桑蚕收入，除了供家常开支外，还有数十金的剩余。

吃住安排好后,范蠡即开始到宋国、楚国、郑国、洛邑、晋国,其中还包括邹、滕、单、曹、许、祀、卫等小国考察商业贸易。通过游历考察,他把齐、鲁、吴、越、晋、宋等国的首都做一比较,觉得商丘比起临淄、曲阜、姑苏、晋阳这些国都来,货物更全,处处都使人感到宋人不愧为善于经商的人，宋国不愧是商人之宗。但仔细观察，发现当地各种货物的来源，大多数竟不是从各国直接运来的，而是从陶邑（今山东定陶）转运而来的。难道陶邑会是一个货物集散地吗？这就勾起了他对陶邑考察的念头。

经过亲自考察分析，范蠡发现，陶邑不仅是宋国最大的商业都市,也是天下的商业中心。它地处‘天下之中,诸侯四通,货物所交

易也”。来自远近各国的富商巨贾，小商小贩，均能够找到自己所需要购买的货物，是天下最理想的经商之地。遂决定在陶邑西门外的陶丘定居，因陶丘上有丹朱陵，为表示对丹朱的敬慕，范蠡打算在此隐居后,把鸱夷之姓改为朱,自称‘朱公”,时人则称他为‘陶朱公”。他还把新宅命名为“朱公宅”。朱公宅建在陶丘脚下风景秀丽、避风向阳处,巍峨、轩敞。门前道路,直通陶邑西门。精心选定的朱公宅，位置环境，极便利于经商。

不久，朱公宅建成，范蠡举家迁往宋国的陶邑。从此便在这个当时处于交通中心的商业城市永久定居下来。在这里朱公和西施再次重操旧业，在陶丘山下，置买了几片桑园。农商结合，开始重新积累财富。

鲁国泗水之滨的曲庐，派定几个家人留守那里，作为在鲁国经商的一个货栈。以后又相继建立了商丘、兖州、单国、曹国货栈。以货栈为联系纽带，把朱公家与各诸侯国工商业户联系起来，这就铺通了商道，结成了稳固的进货网。其中，曲庐、商丘两处货栈最大，分别向鲁、宋两国国都供应着大量货物。曲庐货栈是对齐、鲁等国经商的货物总栈；商丘货栈，不仅商丘百姓从这里可以买到天下各国的如意物品，而且南方各国的商贾还可以从这里贩运北方的货物，北方各国的商贾则可以从这里贩运南方的货物。后来生意又从齐、鲁、宋一带,扩大到晋、燕、楚、越一带。从此,陶朱公的事业就进入大发展时期。

朱公经营的商品非常广泛，与时逐利，变化无常。陶邑、商丘、兖州、曲阜四地开设的店铺,主要经营绢绸、布帛、粮食、油盐、酱醋等物。这些生意看起来是小买卖，而且利小，但人人要用，天天要用,而且比别人的便宜,这样,宋、鲁、曹、单等大小国家的百姓,都对朱公的店铺怀有好感,对朱公的货物踊跃购买。所以,其实利甚大。

又过不久，范蠡认为中原各国已安宁几年了，估计一二年后，一些国家就难免有内外战事，军需物资很快就会出现很旺盛的需

求。因此,应多贩运储存一些铜、锡、犀革、箭竹、筋角、象齿等货物。当这些东西贩回来的时候，各国的关系就已经开始恶化。他趁楚、宋等国竞相备战之机,大做军需生意,南方的铜、锡、犀革、矢羽等十分好销，一次即可获利 3000 金。几年下来，仅陶邑积累的家产,就有数万金之多,再加上各处货物、房舍、车马、奴仆,家资有十多万。

此后他又改做粮盐生意。因为各诸侯国的又一轮战争已经开始,秦晋之间有战争,齐楚之间有战争,楚越之间小战也不断,此时已经不是备战时期了。混战期间，各种生意都难做。数月之后，齐楚战争结束，各国安宁下来。朱公把各地被战争破坏的货栈恢复起来，改建仓廪，经营粮盐。把所有能调度起来的粮食、食盐都投入市场。并派两路人马分别到晋、楚、宋大量采购日用货物；到海滨大量采购粮食、海盐，以满足战后市场之需求。就这样，朱公来到陶邑后，又积累了大量财富，成为闻名天下的善于经商理财的大富翁。

后来他的子孙继续经商,亦是‘长袖善舞,多钱善贾”,颇承父志家风。

圣祖术略　经商宝典

范蠡弃政从商：滨海置业，财至数十万；陶邑经商，富甲天下。其成功秘诀、致富要术是什么呢？根据计然初稿、范蠡著成的《计然子》和后人史料与传说，总括起来大体有以下几个方面。

一、以计然之策从商

范蠡是春秋时期著名的政治家，精通治国之道。他师事计然，尽传其术，因此也用以经商，是计然之术的实践者与发展者。他辞官到齐地经商时曾说过：当初计然所献给越王的七策，越国只用了其中的五策，仅十余年，就灭掉了称霸中原的吴国。过去我已经把

它用于治国，今后我要把这七策用于治家！所谓计然七策的主要内容是：(1)教化。即教育人民懂得道、义、理、礼。否则，则国无从立其国，人也枉为其人。此与齐国先贤管仲的国之四维礼、义、廉、耻颇有些相似。(2)大农。即发展农桑百业。 (3)大工。即发展手工百业。(4)大商，即发展商业，搞好物资流通。(5)恤民。即爱惜老百姓。(6)振武。即搞好军事建设。(7)谍伺。即做好情报工作。

这七策是越国的强国富民之本，当年越王勾践在范蠡等大臣的忠诚辅佐下，只推行了一部分，就获得了成功。范蠡在经营海滨之业时则作了全面推广与实施，也获得巨大成效。

二、以兵法之术经商

商场即是战场，商业行情就是军情，商战有如军战，经商如同用兵，要取得更大成功，同样需要借鉴兵法的计谋。精通用兵之术的范蠡在用计然之策治家的同时，也把其卓越的军事才能和知人之明用于商战，故能轻车熟路，运用自如，处处成功。

范蠡兵法经商的重要术略是详勘商道。他把置业、经商视为用兵。认为农战、商战也是打仗。打仗要侦察敌情，既然经商如同用兵，那么，了解各地情况就成为首先要做好的事情。

事实证明，范蠡通过调查确实获得了许多重要的商业信息。如在胶东各国的调查中，获得了从海滨贩盐的信息，农业丰收、粮价大跌的信息，在临淄的调查中，获得盐价比胶东各国高四倍多的信息。通过调查他发现苴邑日照镇是一个东西便宜、物产丰盛、商贾云集、钱币很多、值得投入金银的地方，还发现海滨是置业的好地方，临淄、商丘、曲阜、陶邑是经商的好去处等。有预见，才有主动。有了市场信息，才能在营销过程中及时调整商品，获取利润。

他经常教导从商的儿子说："商战，与用兵略同，遇上对手时，要知己知彼；平时下的工夫应该更多些，要了解所有的人和事，和当宰相差不多。"陶邑许多商人跟着他学，也颇受惠益。

在日常生活中，范蠡还常常把经商与用兵相比较。如遣钱如

用兵,生意机会就是全军出动的时候。他说“器物、粮食、布帛、绸缎都是货,是生活消耗之货 金、银、贝、币也都是货,是通货。通货可以流通，交换所有之货。存粮也就是存金。让通货流动起来，就是生财之道。”甚至认为夫人的首饰也是货,可以变为通货,必要时也可供人调遣，用做救兵。有一次，范蠡在长江的船上要买一些好酒。他合计后感到让货主送来比派人去买更合算，便把价钱比要价提高了一点。管家担心给价太高，会损失不少银两，怕赔钱。范蠡说，我这是要做到“遣银如遣兵，我不会枉费一钱的。过些日子你就明白了”。他认为,钱者,泉也。如果投资恰当,则汩汩泉流不久即可汇成江河。

又如遣物如遣兵。他贩货只取什一（十分之一）之利，实际上就是他把军事谋略用于商业谋略的最好例证。类似他用兵中兼爱敌我之兵的做法。

在商业谋略上,他主张真真假假,虚虚实实,要运用自如 谈生意不能暴露商业秘密,那样,要么赚不到钱,要么就谈不成生意,商战如同用兵，兵不厌诈，否则就要吃败仗。

范蠡还用军法奖罚自己的士卒、童仆。他规定凡做出成绩、立下功者奖，凡滋事犯罪者，依军法处置。如对在齐地海滨经营中和经营中有功的人，他即按军中的办法赏给爵位。经评定筛选有十多个人分别被授予渠师、稻人、牧人、山虞、渔人、舟师、酒人、医人等。极大地激励了他们的劳动热情。

三、择地、择时、择人

《史记·货殖列传》的记载说明，陶朱公经商致富主要是善于择地、择时、择人。这是陶朱公经商的三要诀，也是其重要的致富术。

关于择地，对经商致富者是很重要的。自古以来，富商巨贾，大多数都产生在繁华地区。范蠡先到海滨置业，是因为齐国是商业较为发达的地区，沿海有许多商业城邑，而海滨又有丰富的土地资源、水利资源、山林资源、海产资源和盐业资源。有货物商品,有

销售市场,故范蠡首先选择了齐地海滨。后来他又来到陶邑，则是因为陶地位于天下中心，是与各诸侯国四通八达之地，货物汇集之处，外商巨贾多在此进行贸易，在如此繁盛的地区经商，必定消息灵通，销售量大，可以致富。故陶朱公决定在陶邑经商。

择时,就是‘任时”,即把握时机,随时逐利。关于把握时机,范蠡早在辅佐越王勾践灭吴时就有了成功的尝试。商战有如军战，要取得成功，同样要掌握好时机。他详勘商道、预见行情的主要目的，就是要寻找商业机会，把握潜在时机。他经营的货物不固定，或山货、或海物、或食盐、或粮食、或生活日用品、或军需物资,随时而变换，与时逐利。由于他善于抓住买卖的好时机，主动经营，故能富甲天下。

择人，就是选人用人。关于择人的重要性，范蠡从政时就已有足够的认识。从商以后，范蠡不仅善于择人，而且善待所属。在范氏家人中,均各有专长,如有的擅长开渠、有的擅长种稻、有的擅长桑麻缫织、有的擅长放牧、有的擅长狩猎捕兽、有的擅长张网捕鱼、有的擅长舟楫、有的擅长驾车、有的擅长煮酒、有的擅长行医、有的擅长经商等。同时范蠡的家，自他的将军府从诸暨迁到会稽、姑苏直到海滨、陶邑，几十年来形成了一套规矩：为奴五年就可以免除奴籍，成为平民；也可以自己积攒的钱赎身为平民，可有自己的家园。有的还可提前，如他把跟随自己泛海北上、经历了许多苦难和艰险的所有士卒、童仆，全都免除了奴籍。对于有功者则给予奖赏。因此，范蠡不仅笼络了一大批经商人才，而且使跟随他的人都能和他同心协力。

四、明理、立德、能仁

范蠡说,凡做事,必先明理。经商之道,必须坚持两点：一是对百姓只取什一之利，二是遣物如遣兵。这两点是商战决胜之本。

范氏经商并非不取利润，而是重在薄利多销，只取什一微利而已。这是他与西施商定的货殖、经商之道。所谓什一之利，即利润

需要全本请访问 www.ertongbook.com

只取 1/10。对外经商、出售货物均严格坚持这一原则。尤其是在粮食、海盐等与国计民生有关的贩卖中更是如此，即使在物价腾飞之时，无论当时市价暴涨至多高，他都放弃巨大利益，也只取什一之利。人们得到了范蠡便宜的粮食和盐，无不感其恩德。他把经商看做是为天下百姓贩货。认为只取什一之利；“微利以济世”,这叫立德。

取什一之利就是把军事谋略用于商业谋略，如同他用兵，既爱自己国家之民，也兼爱敌国之民，还包括武装之民，即兼爱敌我之兵,这叫能仁。

诚与信也是范蠡商德的主要内容。他认为，在货物的品质、价格、交货付款期限这些方面，必须诚实无欺。诚和信是指商务实践，而不是指商业谋略。

范蠡的商德还表现在好施上。在海滨致富后，他曾尽散其财与知友邻里，在陶邑“十九年之中三致千金，再分散与贫交疏昆弟”。被人称为富好行其德之人。

另外，范蠡还认为经商要讲互惠，不要竭泽而渔。这也显示了较好的商德。

五、巧贩之术

范蠡在经商活动中十分注重巧贩之术。如他在购买两件稀世珍宝时，明知货主急于出手，而且其原价与现价都很低，自己也很想买。但并不急于表明自己的浓厚兴趣，意在必得。只是略表有意,表现出可买可不买的态度,他说：“我们现在也不想收藏此宝。”结果使货主大削价卖给他。他先交一部分钱，并写明字据，等一段时间再决定购买与否，若到时购买，那即是定金，补足差数再取货。若不买，那就是贷给他的周转资金，但要取微少的利息。从经商之道讲，这是两利之事。给货主之利：解决了周转资金缺乏问题，宝物成交有望，即使不能成交，也得到了微息贷款。购者之利：资金不再沉睡，它已经流通了。如果宝物生意成功，它就早日生了大

利。即使宝物生意做不成，它也生了微利。

交过钱，使自己置于有利地位后，他即寻找买主。他本知道二宝在何人之手，自己已交了定金，而买主又急于得到它，但他在与买主谈时却说：“我们有了一些线索，只是不知道人家是否尚未售与别人。”结果使买主急忙交上大额定金，求其寻找。二宝送到后，便给了高价，使范蠡赚了一大笔钱。

六、商谋要诀

范蠡的商谋，实际上脱胎于他的兵谋。范蠡用兵，主张精兵强将，武器要精良，兵要精干，训练要严格。他把这一套军事做法也运用到了商战上，形成了自己独具特点的商谋要诀，并分别把它们归纳为人谋、事谋、物谋六则。

他的《商经·人谋》六则是：用人要正，忠奸定兴废；大事要慎，妄托受大害；待人忌躁，暴躁交易少；处事宜静，浮躁误事多；言行宜和，和气能生财；做事宜勤，懒惰百事废。这六则范蠡不仅用于治家、治军、治国，而且也用于经商。

他的《商经·事谋》六则是：用度宜俭，奢华财源败；做工宜精，粗糙出劣品；货期要准，马虎失信用；交易要速，拖延失良机；进货要严，滥入货价减；出纳要谨，潦草差错多。这六则是范蠡经商的六条具体经验。

他的《商经·物谋》六则是：优劣要清，混淆耗损大；存物要整，散漫难查点；价格要明，含糊多争执；赊欠要审，滥出亏血本；账目要清，糊涂弊端生；查账要勤，懈怠滞本金。这六则反映了范蠡做事严明的特点。

七、积著之理

所谓积著之理，即积累财富达到显赫之理。它是范蠡经商理财之道的主要内容之一。从狭义来说，是通过商品的流通和交换，猎取暴利的一种理论。从广义来说，可以看做是有关经营管理商业的一些原则和办法。

范蠡认为天时的变动是有规律的“决万物不过三年而发”,即社会上的物价每隔三年就要普遍发生一次变动。从而引起商品的有余、不足及物价有规律的涨跌:“论其有余不足,则知贵贱,贵上极则反贱,贱下极则反贵。”如何遵循这一规律去获取利润呢?范蠡提出了三个原则。

其一是待乏原则。它是在商情可以预测的基础上,如何利用商品将出现缺乏的时机以赚取利润的一种商品交易原则。具体做法,一个是平籴待乏。这是范蠡在越国从政时继承过来的以“修备”为出发点的平稳粮食之术。他认为,农民粜粮,如果价格低于平价 20%,他就感到伤心了;如果价格高于平价 90%,国家就承受不起。粮价不能低于 30%,也不能高于 80%。不然国库就会亏空,百姓逃亡。如果这些国家有乱,我们增加了货殖也不能流通;百姓疾苦,我们也不忍心在他们有难时去取其微利。为了解决这一问题,他在农业丰收、粮价大跌、低于平价 50%以上时,而只以低于平价 30%的价格购粮贮存,然后等到灾年粮食缺乏、价格上涨时,再以平价出售。这样做,既在丰年安抚了百姓,稳定了物价,又籴进了最好的粮食。同时又在灾年平抑了物价,打击了奸商,解救了人民,受到了人们的尊敬。另一个是“旱则资舟,水则资车”。意思是说当天旱时,要多购置船舶,因为天旱过后,大水来临,船舶需要量大增而供不应求,船舶的价格必将上涨,到那时再将所购的船舶抛出,一定会获得厚利。相反,当水灾来临时,要多购置车辆,待水灾过后再抛出车辆,同样也会获得厚利。

待乏原则与商人牟取暴利的囤积居奇的做法是不同的。它是根据商品在市场上的供求关系,预先收购紧缺商品,以待来日出售。这种经营方法对小生产者和消费者都是极有好处的。

其二是‘贵出如粪土,贱取如珠玉’原则。贵出如粪土,贱取如珠玉,是范蠡经营商业的名言。意思是说,当某种商品价格已贵时,应把手中所存的该种商品当做粪土一样,立即抛售出去;当某

种商品价格便宜时，应把该种商品当做珠玉一般大胆收购进来。而且还“无敢居贵”,不要贪求更高的价格,从加速商品周转中增加利润，要薄利多销，才能谋取更大更多的利益。

其三是务完物、审贵贱、勿息币。这是范蠡所讲的聚财之原理。务完物是《商经·货略》的核心,意思是说,货物的品质要完美。对任何商人来说，他们所关心的只是货币财富的增值，而不是商品本身。商品只不过是增加货币财富的手段。但是商品质量不高，就会降低竞争能力，所以要“务完物”。范蠡特别强调，以物相贸易，腐败而食之货勿留，无敢居贵。

审贵贱，就是详审货物价格，注意物价变化规律。它是《商经·价略》的核心。价格问题颇为复杂，对此范蠡主要强调掌握货物供求关系的有余与不足的价格原理和价格变化中物极必反的规律。

无息市、无息币,是《商经·市略》中所讲的资本运营策略。无息市就是说货物要不停地循环、运转。无息币就是让货币不停地流通，不要使货币资本停滞在手中，要让它像流水一样川流不息，这样才能增值。货币流通，才能不断成交，才能做到无息市，如此“则币欲其行如流水”。他认为,币即钱,钱即泉,泉流则汇为江河海洋，泉息则枯竭耗尽。

八、潜在的广告效应

范蠡的商业信誉,特别是货真价实、质优价廉、诚信无欺、富而好施的商业道德精神，不仅使范蠡名闻天下，而且也使范家的货物成为客户信得过的名牌商品。所有这些无疑又形成潜在的名人效应和广告效应。通过名人效应、广告效应，则又更进一步促进了他的商业营销活动。

由此可见,范蠡的经商秘诀、商战谋略、致富要术,确实有不少独到之处，有的观点言人所未言，远远超越了前人。有的观点还包含有一定的科学性。至今重温起来，还令人叹为观止。

（袁俊杰）

2. 明代海外贸易大官商
郑　和

苍茫的大海上，一支规模宏大的船队劈波斩浪浩浩荡荡奋勇前进，几米高的大浪无情地拍打在船上发出轰轰巨响，似乎想把整个船队吞掉 风把帆鼓得紧紧的,似乎要吹断樯,撕裂帆 旗帜在大风中哗啦啦作响，似乎在笑那肆虐的风浪。水手们乱中有序,各司其职,列着队的士兵手拿武器整齐威严,守卫着船上的货物,生怕发生意外。中间大船的船头上站立一人，身高七尺开外,身穿盔甲,威风凛凛,凝神远眺,似乎看到了海的那边。有人不禁要问：此人是谁？他就是名扬四海、妇孺皆知的明朝初年的三保太监——郑和。

名门望族　三教合一

郑和,生于 1371 年,卒于 1433 年第七次下西洋途中，享年 62 岁。本姓马,名三保,后赐姓郑,回族人。

郑和远祖是西域普化力国王所非尔，在北宋神宗年间，因被邻国侵略，率领部众归附为宋朝臣民，宋朝加封其为宁彝庆国公，死后宋王朝追赠他为朝奉王；封其长子赛伏丁为昭庆王，次子撒严袭宁彝侯，升营国公。撒严长子苏祖沙袭宁彝侯，又加封昭庆王爵。苏祖沙长子坎马丁，坎马丁长子马哈木，皆世袭王爵。宋之后，元朝统治者命马哈木为平章政事，因数建奇功，被委以总督天下军务重任。马哈木长子为赛典赤赡思丁，元世祖忽必烈特命其驻镇咸阳,为都招讨大元帅,封咸阳王,仍为平章政事。《元史》赛典赤赡思丁传上说赡思丁有五个儿子，其中小儿子官为云南平章政事，名马速忽。郑和祖先此时始姓马。马速忽得一子，名伯颜，封淮安王。伯颜生子察儿米的纳，封滇阳侯，察儿米的纳长子被称为马哈只。据此可把郑和家世列表如下：

所非尔——撒严——苏祖沙——坎马丁——马哈木——赡思丁——马速忽——马伯颜——察尔米的纳——马哈只——郑和。

伊斯兰教中，凡是到过阿拉伯伊斯兰教圣地天方（今麦加）朝圣而归的人，被尊称为哈只。郑和的祖父和父亲都曾朝觐过天方，所以也被人们尊称为哈只，由于郑和年幼离开家乡，只能凭印象随人称他父亲为‘马哈只”。郑和还记得曾祖名伯颜,曾祖母马氏,祖母和母亲称温氏。郑和的母亲生二子，长子文铭，次子和；还生有四个女儿。郑和的父亲出生于元顺帝至正四年（1344 年),卒于明太祖洪武十五年(1382 年)七月,享年 39 岁。

明朝建立四年后，云南滇池地区尚为元梁王负隅顽抗的最后

需要全本请访问 www.ertongbook.com