

看中国历史“十大商帮”如何创造财富 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E7_9C_8B_E4_B8_AD_E5_9B_BD_E5_c123_281843.htm

1、福建商帮 亦盗亦商 福建商帮的兴起，一开始就与封建政府的官方朝贡贸易和禁海政策针锋相对。他们走私进行商业贸易，不能贸易时就进行抢劫，他们具有海盗和商人的双重性格。内外勾结的贸易方式是福建海商最常见的经商方式，他们广泛联络沿海居民，建立了许多据点，利用据点收购出海货物，囤积国外走私商品，以利销售，他们不仅在海营商，还有许多也是“陆地商”，“水陆两栖”，海上贸易也做，陆地贸易也做。明清福建商人，把国内与国外的贸易紧密地结合起来，努力经营，进行多种形式贸易，从而形成了中国封建社会晚期一个很有影响的地方商帮。 点评：随着封建社会的消亡，福建商帮却在海外南洋、台湾等地开辟出新的商业场地。福建商帮中的许多商人，正是以自由商人的身份，大无畏地开拓海外市场，终于在福建帮这棵枯树上开出了新枝，使福建商帮的商业精神在海外华人和台湾的福建籍人身上得到延续。

2、广东商帮 内涵丰富 道光十年，英国议会对曾在中国作过商业贸易的英国商人进行一次调查，最后得出的结论是：“绝大多数在广州进行贸易的人都一致声称，在广州做生意几乎比世界一切其他地方都更方便，更好做。”海外流传着这么一句话：“太阳无时不普照粤人社会。”粤商的辉煌时期，还是在近、现代。在近代，由于外国经济势力的侵入以及中国缓慢地迈开近现代步伐，晋商、徽商等因为固守传统而日渐式微，而粤商却伴随着近代广东商品流通的扩大、商品经济的发展海外

移民的高潮而崛起，广东商人发迹于东南亚和香港、潮汕地区。二次大战期间，广东商人虽然曾一度沉寂，但经过战后若干年的苦斗，又终于在上一世纪70年代后崛起于中国南部、香港及东南亚。 点评：近代粤商发扬了古代广东商人的冒险开拓、独立进取的商业精神，而在参与国际商业贸易的过程中，近代潮商又具有了某种开放的心态。在近代广东商人身上，我们看到传统文化与近代商业文化的某种有效的结合与融合。而正是这种文化的发展与融合，也许才是粤商继晋商、徽商衰落之后仍能发展，并进一步成长的原因。

3、陕西商帮 行道多多

在明代的商业界里，山西与陕西商人为了对抗徽商及其他商人的需要，常利用邻省之好，互相结合，人们通常把他们合称为"西商"或是"山陕商帮"。西商在明代前期的势力很大，他们从经营盐业中获得了大量的厚利，可惜利益的原因使他们内部开始分化，陕西盐商与山西盐商分道扬镳，最终陕西盐商到了四川独立发展，这也为陕西商帮的最终形成奠定了基础。陕西商帮生财的行道较多，在这一点上他们与江西商帮相似。陕西商帮是一个综合性的商帮，他们对财富的追求与一般商帮相同：尽可能追逐厚利，如果不行，就退而求其次。陕西商帮以盐商最为著名，经营布业、茶业和皮货业也是陕西商帮盈利的重要途径。 点评：虽然贵为中国十大商帮之一，且民风习俗与山西商帮相近，但在外人看来陕西商帮"见识短浅"，在各个方面都无法与晋帮相比。而对于商业资本的使用上，陕西商人采取的是土财主方式，很少有人投资手工业，这与江南地区商人积极发展手工业的情况恰恰形成鲜明的对比。

4、山东商帮 全民经商

山东商帮是山东人，自然具有山东人的特点：直朴单纯，豪爽诚实。

正因为如此，与别的商帮相比，山东商帮的致富之道显得单纯，直截了当。山东商帮的致富之道，概括起来，就是长途贩卖和坐地经商的商业经营方式，讲求信用的商品道德以及规范的商业行为。同时，山东商帮里面，主要是大官僚、大地主兼大商人，因此大部分是封建性的商人，这也决定了山东商人所走的道路及商业资本的流向是“以末致富，以本守之”的。虽然山东商帮的致富之道，相对其他商帮来说实在是没有什么高明的地方，但他们的这些经验和经营方式非常实在，生意做起来踏实。 点评：山东人经商，是好的地区的人要经商，不好的地区的人也要经商。一个省份的人，经商的动机和条件相差甚多，仿佛是中国十大商帮的综合缩影。这在中国是仅见的。

5、宁波商帮 后来居上

宁波商帮是中国商帮中的后起之秀。从它形成之时起，便显露出它的见识不凡和卓尔不群。宁波商帮，是指宁波府的商人，以血缘姻亲和地缘乡谊为纽带连接而成的商业集团。是一个盛行于国内和海外的商帮。宁波商人外出经商历史悠久，但大规模经商，并且结成商帮则为时较晚。鸦片战争后，尤其是民国时期，宁波商帮中新一代商业资本家脱颖而出，把商业与金融业紧密结合起来，从而使宁波商帮以新兴的近代商人群体的姿态跻身于全国著名商帮之列。他们所经营的银楼业、药材业、成衣业、海味业以及保险业，也是名闻遐迩。 点评：宁波商帮形成的时间较晚，但其发展势头却非常之快。他们的活动区域不断拓展，最终形成“四出营生，商旅遍于天下”的局面。宁波商帮不仅善于开拓活动地域，还善于因时制宜地开拓经营项目。他们的致富之道非常有特点，也非常实用：以传统行业经营安身立命，以支柱行业经营为依托，新兴行业经

营为方向，而往往一家经营数业，互为补充，使自己的商业经营在全国商界中居于优势地位。

6、晋商 学而优则贾 十大商帮中最早崛起的就是山西商人。

历史上，山西商人称为晋帮。晋商是明清时国内最大的商帮，在商界活跃了500多年，足迹不仅遍及国内各地，还出现在欧洲、日本、东南亚和阿拉伯国家，完全可以与世界著名的威尼斯商人和犹太商人相媲美。晋商的历史虽然可以追溯到周朝的晋唐时期；但真正崛起于明代(1368-1398年)，至清乾隆、嘉庆、道光时期已发展到鼎盛。到清朝中叶，山西商人逐步适应金融业汇兑业务的需要，由经营商业向金融业发展，咸同(1851-1874)时期山西票号几乎独占全国的汇兑业务，成为执全国金融牛耳的强大商业金融资本集团。并形成山西"北号(票号)南庄(钱庄)"两大晋商劲旅。晋商规模如此之大，延绵时间如此之长，经商领域如此之广，靠的是什么呢？晋帮有自己的经商秘诀：一方面以地域和血缘关系为纽带，凝聚本帮商人的向心力；用传统道德规范经商的行爲；寻求政治上的靠山，庇护本帮的经商活动。另外一个方面，也是最重要的，就是晋商家族的重要传统之一"学而优则贾"。据说晋商家族中一二流的读书子弟去经商，三四流的子弟才去参加科举考试，甚至出现过获得功名后不做官而从商的进士。

点评：晋商"学而优则贾"理念没有多少文字记载，而是深深隐藏在晋商的心中，溶化在他们的血液中。正因为如此，使得晋商的文化程度相对于其他商帮是比较高，他们的经营模式也是最先进的，股份制、资本运作等现代经营方式，已经在他们身上萌芽。我们从晋商的成败，品出了晋商的文化哲理，一个经商世家之所以经久不衰，是因为这些晋商不仅是商人，也是有学识之人，言传

身教，治商有方，并在家族内形成重教之风。

7、徽商 贾而好儒 徽商与晋商齐名，作为中国商界中的一支劲旅，徽商曾活跃于大江南北、黄河两岸，以至日本、暹罗、东南亚各国和葡萄牙，“无徽不成商”叫遍天下。其商业资本之巨、从贾人数之众、活动区域之广、经营行业之多、经营能力之强，都是其他商帮所无法匹敌的，在中国商界称雄数百年。徽州人都是经商能手，他们善于分析和判断经济形势，在买贱卖贵的不等价交换中牟取厚利，大规模的长途商品贩运是徽商致富的一个重要途径，另外，囤积居奇、特权牟利、牙行制度、高利贷等，也是不少徽商致富的手段。徽商与其他商帮的最大不同，就在于“儒”字。徽州是南宋大儒朱熹的故乡，被誉为“儒风独茂”，因此徽商大多表现“贾而好儒”的特点，他们的商业道德观带有浓厚的儒家味。徽商以儒家的“诚”、“信”、“义”的道德说教作为其商业道德的根本，使他们在商界赢得了信誉，促进了商业资本的发展，是他们经商成功的奥秘所在。 点评：大凡称之为儒商的人，理所当然是一个睿智的人。在他们身上，既充满优秀传统文化的烙印，又有和时代发展相适应(或超前)的道德水平和文化素质。他们懂得市场经济的运行规则，有驾驭市场变化的能力。他们集传统文化和现代文化于一身，恪守做人第一，经商第二的准则。商人的务实和精明，加之厚重的历史使命感和责任感，使得他们处处体现着儒家理想人格的魅力。总之，儒商是属于有知识、有道德、有谋略、会赚钱的人。

8、龙游商帮 海纳百川 当徽商、晋商在商场争雄之时，冷不防在浙江中西南部崛起一个颇有影响的龙游商帮。历史上所称的龙游商帮，实际上是衢州府商人集团，其中以龙游县商人人数最多，经商手段最

为高明，故冠以龙游商帮。龙游商帮虽地处偏僻，却有着开放的心态，在观念上也比较新潮。主要表现在两个方面上，即投资上的“敢为天下先”精神和“海纳百川”的肚量。明清时期，许多商人将经营商业所赚得的资金用来购买土地或者经营典当、借贷业，以求有稳定的收入。而龙游商敏锐地意识到，要获得更的利润，必须转向手工业生产和工矿产业上。他们果断地投入于纸业、矿业的商品生产，或者直接参与商品生产，使商业资本转化为产业资本，给当时封建社会注入了带有雇佣关系的新生产关系。龙游商人还不排斥外地商帮对本乡的渗透，并且相处友善，吸收外地商人于己帮，推进了龙游商帮的发展。 点评：龙游商人“敢为天下先”的精神和“海纳百川”的肚量，是他们良好的经商心态的反映。他们虽然是出自一个偏僻之地，既无官府支持，又无强大的宗族势力作坚强后盾，但他们却能在强手如林的各大商帮中崛起，自立于商帮之林。

9、洞庭商帮 善于审时度势 几乎就在龙游商帮兴起的同时，另一个商帮在中国的洞庭湖上不知不觉地兴起了---洞庭商帮。当年范蠡财色尽得，泛舟五湖，引起多少人的艳羡。他经商成功，一定给太湖、洞庭湖流域的人们留下深刻印象。洞庭商帮是在明万历年间才初步形成。审时度势，把握时机，这是聪明的商人的做法，而洞庭商人就是这样聪明的商帮。洞庭商人没有与徽商、晋商在盐业和典当经营上争夺市场，而是扬长避短，稳中求胜，利用洞庭湖得天独厚的经商条件贩运起米粮和丝绸布匹。他们还不断更新观念，开拓经营新局面，向外部世界发展着。尤其是鸦片战争后，在作为金融中心的上海，洞庭商人利用自己的“钻天”之术，开辟了买办业、银行业、钱庄业等金融实体和丝绸、棉纱

等实业。在新的历史背景下，从事着不同于以往的商业活动，由此，洞庭商帮产生了一批民族资本家，走上了由商业资本向工业资本发展的道路。 点评：洞庭商人十分讲究具体的经营手段，而这些手段看起来则非常符合现代经商的要求。洞庭商人非常注意市场信息，时常预测行情，在经商过程中，洞庭商人会根据市场行情与商品交换的情况变化而变化自己的经营策略，不拘于成见，只要有利就行。洞庭商人还会根据当地实际情况，比如商人资金和民风特点，因地制宜的采取独特的经营方式。

10、江西商帮 讲究"贾德" 江西商人绝大多数是因家境所迫而负贩经商的，因此，小本经营，借贷起家成为他们的特点。他们的经商活动一般是以贩卖本地土特产品为起点，而正是江西商人这些独特的背景，使得江右商帮具有资本分散，小商小贾众多的特点。除少数行业如瓷业比较出众外，其他行业与徽商、晋商等商帮相比经营规模就要显得相形见绌，商业资本的积累也极为有限。当代著名作家沈从文在他的作品中，曾经就这样描述江西布商"一个包袱一把伞，跑到湖南当老板"。另外，江西商人浓厚的传统观念、小农意识也影响到他们的资本投向，只求广度，不求深度。所以，尽管江西商人人数众多，涉及的行业甚广、经营灵活，但往往在竞争中容易丧失市场。 点评：江西商人讲究"贾德"，注重诚信是江西人质朴、做事认真的性格的一个外在反映，也是江西人头脑中中国传统儒家思想的自然流露。江西商人还善于揣摩消费者心理，迎合不同主顾的要求。总之，以销售尽手中的商品和捕捉商机为原则，这是江西商人发财致富的经验总结。

100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com