

山西旅游文化：晋商文化 - - 经营意识 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/43/2021_2022__E5_B1_B1_E8_A5_BF_E6_97_85_E6_c34_43970.htm 商人是通过商品交换来获取利润，因此必须有强烈的经营意识。山西商人的经营意识表现在如下二个方面：一、经营谋略 讲求经营谋略，在经商活动中把握正确的经营术是商人取得成功的基本条件。明清晋商成就斐然，与其经营谋略应用得当有关。他们正确地吸收古人的经商经验，在经营活动中善于审时度势，灵活机动，薄利多销，慎待相与，重视信息。

1、审时度势：战国时大商人白圭把经营术概括为“人弃我取，人取我与”。晋商颇精此道，他们有商谚称：“屯得应时货，自有赚钱时”；“人叫人，观望不前，货叫人，点首即来。”明代蒲州商人王海峰，当蒲州人大多西到秦陇、东到淮浙、西南到四川经商时，他却深思熟虑看中了到人们不愿意去的长芦盐区去经商。当时长芦盐由于官僚显贵、势豪奸绅上下勾结，使这一盐区的运销不能正常进行，商人纷纷离去。但王海峰在了解该盐区运销史、盐政情况的基础上，审时度势，断然决定在长芦盐区经商，并向政府提出了整顿盐制、杜绝走私的建议。后来，长芦盐区经过整顿，盐的运销又繁荣起来，盐商又蜂拥而至，长芦盐区的税收也随之比过去增加三倍多，王海峰也成为这一盐区的著名富商，动辄万金毫不在意。明代大学士张四维说：“海峰王公者，雄奇人也。……胸中有成筹矣，人所弃我则取之，人所去我则就之。”又有孟县商人张芝，尤善审时度势，“时邑帽贾素有毛毡冠于南者，值吴三桂反，道梗莫敢行，芝出廉价收其货毅然往，至半途适藩

削平，国家偃武修文，货售如流水，……家计因之而裕。”洪洞人王谦光经营山东盐，“累致万金，时盐运日弊，知已不可为，乃决计弃去。后山东盐务果益疲，商大困，人自危，时谦光谢业已久，不受其害，人皆服谦光远见。”阳城王重新“性沉厚，饶智略，少贾于外，不数载，资雄一方。”又有王海者“幼从父贾河南，……才能颖敏，智谋勇略雄一方”。这些例证都说明，善于审时度势，是经商成功的必要条件。

2、灵活机动：市场行情瞬息万变，消费者要求也不断变化，故商业活动必须灵活机动，善于组织顾客最需要的货源，才能达到购销两旺。如旅蒙商经历 200 余年长久不衰，其中有一条经验就是组织货源有针对性，营销方式灵活。蒙古牧民以肉食为主，喜饮砖茶，大盛魁便自设茶庄进行砖茶的加工，满足牧民需要。蒙古牧民喜欢穿结实耐用的斜纹布；大盛魁便大量组织货源，满足供应，并将布料按照蒙古牧民的习惯，拉成不同尺寸的蒙古袍料，由蒙古牧民任意选购。蒙靴、马毡、木桶、木碗和奶茶用壶等是蒙古牧民和喇嘛生活中的必需品，大盛魁便按照牧民和喇嘛的习惯要求，专门加工订做。因此蒙古牧民只要见是大盛魁记商品，就争相购买。蒙古牧民过的是游牧生活，居住点不固定，居民皆分散而居。大盛魁便采用流动贸易形式，组成骆驼商队，深入到蒙古牧民居住的帐篷中做买卖，对蒙古牧民非常方便。蒙古牧区货币经济不发达，大盛魁便采取以物易物和赊销方式，甚至到期也不收取现金，而以牧民的羊、马、牛、驼和畜产品、皮张等折价偿还。由于大盛魁商号货源组织有针对性，营销方式灵活机动，从而在蒙古草原的经商活动中取得了巨大成功。

3、薄利多销：如明代蒲州（永济）商人王文显

，经商40余年，百货心历，足迹半天下，以商而富，其为商“善心计，识重轻，能时低昂，以故饶裕人交，信义秋霜，能析利于毫毛，故人乐取其资斧。”又如祁县乔氏在包头开的“复”字商号，做生意不随波逐流，不图非法之利，坚持薄利多销，其所售米面，从不缺斤短两，不掺假图利；其所用斗称，比市面上商号所用斗称都要略让些给顾客。于是，包头市民都愿意购买“复”字商号的米面，生意越做越好，收到了薄利多销、加快资金周转的效果。山西商人在经营活动中，还总结了许多薄利多销的经验，并归纳为营销商谚，如：“不怕不卖全，就怕货不全”；“买卖争毫厘”；“生意没有回头客，东伙都挨饿”；“能打会算，财源不断”；“买卖不算，等于白干”等。

4、慎待相与：晋商重视稳妥经商，慎待“相与”。所谓“相与”，就是有相互业务的商号。所谓慎待，就是不随便建立相与关系，但一旦建立起来，则要善始善终，同舟共济。如山西祁县乔氏开办的“复”字商号，尽管资本雄厚，财大气粗，但与其他商号交往时却要经过详细了解，确认该商号信义可靠时，才与之建立业务交往关系。否则，均予以婉言谢绝。其目的是避免卷入不必要的麻烦漩涡之中。但是当看准对象，摸清市场的状况，认为可以“相与”时，又舍得下本钱，放大注。对于已经建立起“相与”关系的商号，均给予多方支持、业务方便，即使对方中途发生变故，也不轻易催逼欠债，不诉诸官司，而是竭力维持和从中汲取教训。“复”字号认为，即使本号吃了亏，别的商号泊了光，也不能因此把钱花在衙门里。广义绒毛店曾欠“复”字号五万银元，仅以价值数千元房产抵债了事。至于“复”字号下属商号，一旦停业时，则要把欠外的

全部归还，外欠的能收多少算多少。“复”字号的上述做法，使它在同业中威望很高，影响甚大，故许多商号均以能与“复”字号建立“相与”的业务交往关系为荣。又如榆次常氏天亨玉商号，该号掌柜王盛林在财东将要破产时，曾向其“相与”的大盛魁商号借银三、四万两，并且让财东把天亨玉的资本全部抽走，天亨玉在无资金的情况下全靠借贷维持，仅将字号改名为天亨永，照常营业，未发生倒账，全凭着王盛林掌柜的人格信用。1929年大盛魁商号发生危机时，王盛林认为该号受过大盛魁“相与”的帮助，不能过河拆桥，不顾一些人的反对，仍然没法从经济上、业务上支持大盛魁，帮它渡过难关。[1][2][下一页] 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