

范蠡的经商之道及其对现代商界的启示

徐文怡¹ 武强²

(1. 中州大学 旅游经贸系, 河南 郑州 450000; 2. 南阳师范学院 经济与管理系, 河南 南阳 473061)

摘要:范蠡作为中国甚或世界的第一代儒商,其经商之道为后人所推崇,从两个方面给现代商界提供了启示:一是范蠡成功的客观背景和主观条件;二是范蠡的经商之道。

关键词:范蠡;经商之道;启示

中图分类号:K225 **文献标识码:**A **文章编号:**1002-6320(2005)05-0040-02

范蠡作为中国甚或世界的第一代儒商,其经商之道为后人所推崇。尤其是在经济全球化步伐加快的背景下,非但中国,而且世界都开始关注范蠡,不但关注他的为人、为官,而且关注他的为商。那么,范蠡的成功给现代商界究竟留下哪些启示呢?本文将就这一问题进行探讨。

一、范蠡成功的客观背景和主观条件

(一)春秋列国不抑商是范蠡经商的前提条件。春秋时期,列国军事割据,关卡重重,且各国的经济政策不一,这种情况应该说不利于商品贸易的。但各国内部在经济政策方面又都奉行农商并举,这对列国商业发展又是一个有利的因素。宋国《左传》文公十一年记载:“宋公于是以门赏班,使食其征,谓之门。”意即班因败狄于长丘,宋襄君就把关税像土地一样赠赐给功臣,由此可知农业和商业在宋国是被看得同等重要的。晋国赵鞅在军功赏田的誓词中有:“克敌者,上大夫受县,下大夫受郡,士田十万,庶人工商遂。”在这里,农、工、商是相提并论的,说明晋国也不抑制商业的发展。春秋列国对商业的看重,是商业人才产生的土壤。范蠡作为很有商人潜质的一代朝臣,在功名成就后激流勇退转而至商场上施展才华也势所必然。

(二)商业和城市互相促进为范蠡从事商业活动提供了现实的空间。春秋前期,城市沿袭西周“前朝后市”的设置,日中为市,市罢而散。此时,贵族和士家内的手工业起着补充城市商品交换的作用。但春秋中期以后,城市发生了根本性质的变化,春秋后期,手工业逐渐从家内脱离出来。鲁国大夫公父文伯的母亲敬姜欲亲以纺织,文伯曰:“以歌之家,而主犹绩,惧于季孙之怒也——其以为歌不能事主乎?”说明当时家内的手工业已开始向市场延伸。消费者所需的物品,可以在市场上买到。随着城市消费人口的逐渐增加,刺激着城市商品生产和交换的扩大,使得从前以政治军事为中心的城市,逐渐有了商业性质的成分。

商业与城市相辅相成的发展,为范蠡从事商业活动提供了现实的空间,使他的致富成为可能。

(三)范蠡自身所具有的儒商素质是其经商成功的决定性条件。时势造就人,是讲环境对人的影响。但不同的环境却能造就出同样的英雄,这就是内因的作用了。尽管春

秋列国农商并举的时代背景为范蠡经商提供了客观条件,但范蠡自身所具有的儒商素质才是其成功的决定性条件,这也是当今商界人士更须关注的。

第一,范蠡善于发现商机,从而能够捷足先登。《工商半月刊》(1904)记载,宜兴之陶业,相传为春秋时范蠡所创始,蜀山之西有地名蠡墅者,即为范蠡别墅之故址。范蠡看到宜兴鼎蜀山区附近的泥土黏力强,耐火烧,宜做陶器,便发动当地群众从事生产。从这里可以看出,宜兴可制陶不是范蠡到那里时才有的,也许有很多人都知道宜兴的泥土可制陶,但只有他意识到了这里的商机。他用商人的头脑,看到了财源,并以实际行动把有利的条件转变为现实。这告诉我们,把握机会,立即行动,抢占先机是商界人士的首要必备的内在素质。

第二,范蠡善于选择经商之地,从而能够货畅其流。这从范蠡独具慧眼,选择定陶安家一事即可略见一斑。撇开范蠡是否为躲避勾践这个政治因素不说,单从经济学角度来分析,地理位置、交通及资源的分布对企业发展,对商业企业的经营至关重要。从定陶的地理位置来说,定陶地处东西南北交通中枢和济水、洛水的交汇点,水上交通十分便利。东可入海,西可逆流而上,南可达宋,北可入晋卫,位置优越,极利于货物运转;从定陶的政治、经济地位上说,定陶是曹国的都会,是一方的政治经济中心。由此我们将不难理解范蠡之所以把家迁到山东济阴,以陶为天下之中,经商致富的个中原因了。这告诉我们,根据商业经营的内容,选择那些资源丰富、交通便利,人流集中的地方经商,是商界人士必须考虑的外界因素。

第三,范蠡“富好行其德”,是其作为商界成功人士的魅力所在。自古以来,富人在人们的印象中总容易与“为富不仁”、“惟利是图”相联系。但范蠡作为中国商人始祖,却做到了“富好行其德”。经济利益不是范蠡追求的惟一目标,行德济众才体现了他的人生意义。他去齐止陶“尽散其财,以分与知友乡党,居陶经商”,“十九年之中三致千斤,分散于贫交昆弟”。他这样做在别人眼里看来似乎不可思议,但这正是他成功的重要因素。在他看来,富是德的物质基础,德是富的升华。商业交易不仅是物质的流通,更是人格的体现。他散去的是金钱,收获的是人格魅力,这是智慧的做

法。在今天就是形象经济或是品牌经济。现代中国社会,不乏富好行其德的商界人士,大者如曾宪梓、邵逸夫对国内教育的资助,小者如地方企业对贫困学生的帮扶,无不在延续着范蠡商业文化思想的文脉。

二、范蠡的经商之道给当代商界的启示

目前的中国正面临这样一种机遇:中国加入WTO以后,凡是要向外企开放的领域,也会向国内的民企开放;国企的垄断已被打破,政策正在逐步给予民企以平等的待遇;加入WTO后要开放金融市场,民间银行也随势产生,这将打破阻碍民企产生、发展、壮大的资金壁垒;更有“保护公民的合法私有财产”写入宪法等,这些无不向我们透露着一个消息:中国鼓励民间创业,呼唤一批有能力的企业家出现。中国社会需要一大批像范蠡那样投身于置办实业的企业家,更需要像范蠡那样的儒商素质。

(一)要善于捕捉商机。如上所述,范蠡在对商机的把握上技高一筹。所谓“贱取如珠玉”,“贵出如粪土”,就表达了这样一层意思。进货时,当货物的价格低于价值时,就像珠宝一样采购;在货物出售时,只要能以高出进价的价格出售,就有利润,就应视之如粪土,尽快出手。范蠡反对机会到来时持观望等待的态度。那种犹豫不决,等待更高价格的心态,只能丧失商机。范蠡的这一商业文化思想,在今天延续的典型案例是海尔集团。1997年10月,海尔的张瑞敏到四川出差。有用户给他抱怨说,海尔的洗衣机不好,下水管老堵。经过了解,原来是有些农民朋友用洗衣机来洗地瓜,有时泥沙堵了下水管。回来后,张瑞敏把这事讲给大家听,这些人觉得是笑话,说重要的问题是教育农民怎么使用洗衣机。但张瑞敏不这么看。后来,海尔专门开发出一种下水管加粗的可以用来洗地瓜的“大地瓜”洗衣机,从而占有了大份额的农村市场。这一案例启示我们,如果张瑞敏对上述情况不以为然,海尔就可能与农村市场这一商机擦肩而过。另外,作为企业家还需要多有一双眼睛,以便于用一双眼睛盯着用户,用另一双眼睛盯着国家政策。典型案例如三联商业,80年代末他们曾尝试着在山东东部开设数家连锁店,从当时的环境看,连锁经营缺乏法律的支持,因而,初战失利。1992年邓小平视察南方谈话,使三联的张继升看到了希望。邓小平的“不要讨论姓资姓社”、“发展是硬道理”的宏论使作为改革实验田的三联解除了体制上的风险。从1992年起,三联集团开始实施了规模宏大的资本运营战略,通过兼并亏损或微利的企业,在投资价值尚未被人发掘出来的地方进行战略性投资,从济南到全省,发起疾风骤雨式的攻势。到1997年,三联商业在全国企业排行榜上由32位一跃升至第7位。这一案例也印证了一个道理:商机时时有,处处有,就看人对它的把握能力了。能够把握商机者的面前遍地都是黄金,不会把握商机者,只能望洋兴叹。

(二)要善于选地。经营地点对于商业的成败与获利大小影响很大。经商地点不仅意味着一个空间位置,而且是各种环境因素包括自然、物产、风情、风俗以及法律制度的综合。范蠡所处的时代虽然有很大的局限性,但分析他在选择陶地时的思路,仍是值得当今商界参考的。市场经济下的企业家,必须懂得选地的重要性,且要学会全面思考,慎重选地。例如:雪驰集团是在邯郸这个内陆城市发展起来的。为了便于出口产品,它又在青岛建了分厂。为什么只是建分厂,而不把总厂也迁到青岛?把总厂也迁到青岛,不是更利于出口吗?但是雪驰集团没有这样做。其原因在于雪驰集团总厂所在地——邯郸虽然地处内陆,但位于河北最南端,被山东,河南,山西三省环绕,京广线穿越其中,交通便利,有着丰富廉价的劳动力;雪驰可以在邯郸培养人才,然后输送到分厂工作,有利于减少工资成本;雪驰在内陆土生土长,被内陆人熟悉认可,有一定的消费群,有利于在竞争中生存;当地政府积极鼓励帮助企业的成长,有政策保证,所有这些都是雪驰集团把总部留在邯郸的机会成本。而青岛是相对发达的沿海城市,劳动力价格当然偏高,如果把总厂设在青岛,就会增加工资成本,同时,包括消费群在内的雪驰集团的很多资源优势都可能受到影响,从而导致迁址的机会成本增高,这是不利于企业发展的。但青岛又具有经济文化多元化的优势,是许多品牌企业的聚集地,是世界有名的优良港口,是我国对外开放的窗口。青岛城市的知名度和信誉度,又会给企业的观念创新、管理创新带来新思路,既有利于企业增强内功,又有利于企业及时得到最新的经济信息,以便和国际知名企业公平竞争,扩大企业的影响力。因此,雪驰集团把分厂设在青岛是一种明智的选择。让总厂的资源优势和分厂的信息优势相互补充,相得益彰,使雪驰集团总体效益得到更充分的体现。

(三)要回报社会。企业家的成功除了个人必备的素质外,与整个社会环境是分不开的。试想,如果没有政策的鼓励,没有法律的保障,没有群众的支持,没有舆论的帮助,没有企业员工的积极配合,企业家想走向成功谈何容易。古人范蠡经商尚且不能脱离当时的环境,更何况当代商界人士!因此,事业成功不忘回报社会,这是一个企业家做人做事的良心。我国很多学校都可见到的“逸夫楼”,就是当代富豪邵逸夫先生回报社会、回报祖国的标记。1987年,邵逸夫先生开始向内地捐出第一笔教育款项1亿港币,帮助内地10所大学兴建图书馆或科技馆,它们是南京大学、南开大学、西北大学、云南大学、华东师大、华中师大、东北师大、北京师大、浙江师大和西南师大。邵逸夫的捐赠项目重点在内地的师范学校。他说:“培养人才最重要的就是要快,尤其是培养师资刻不容缓,一个先生可以教50个学生,10个教500个,这样的作用就大了。”所以,当大陆又有一批“逸夫楼”耸立起来时,人们应该想到,这是一位老人勤劳创业的结果,是爱国热情的必然。

【参 考 文 献】

- [1]吕世忠. 试论范蠡的经济思想[J]. 东岳论丛, 1998, (4).
- [2]刘凌. 范蠡致富与儒商文化[J]. 菏泽师范专科学校学报, 2001, (1).
- [3]黄有汉. 范蠡所居陶地考[J]. 河南大学学报(社会科学版), 1999, (6).
- [4]张增田. 范蠡的经营理念及其现代教益[J]. 管子学刊, 2001, (2).
- [5]孟祥才. 论范蠡[J]. 烟台大学学报(哲学社会科学版), 1998, (1).

[责任编辑:张天景]