第一图书网, tushu007.com

<<话说浙商>>

图书基本信息

书名：<<话说浙商>>

13位ISBN编号：9787801934963

10位ISBN编号：7801934962

出版时间：2008-2

出版时间：中华工商联合出版社

作者：王翔

页数：333

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

前言

写作本书，意在打捞已经淡化或正在消失的商业文化，不是为了回到过去，而是为了正视今天。当今中国经济社会的迅猛发展，使得地域商业文化重新自我定位的需求得以浮现，于是，透过市场经济的视野审视历史，挖掘独特的地域商业文化传统，便呼应着今天风起云涌的浙商崛起和经济社会发展的需要。

现在，与浙商有关的类似著作并不鲜见，它们在信息量上大大增强，在历史知识和诠释框架的选择上也更加多元，但是，众多相异的文化、历史因素常常处于并列展示的状态，写作者只能给出一个排列的模式，而无法给出一个整体性的理解框架。
以这样的历史叙述建立起来的对“传统”的理解和表达，很难具备历史关联性，传统的自身内涵和统合作用并未由于更多新历史元素的介入而得以丰富，相反有所衰减。
取而代之的，只是强化了某种模糊的印象和认同。

本书不同于人们已经司空见惯的企业史料汇编，也不同于时下充斥坊间的人物传记辑录，而是从一个新的视角出发，以浙江商人与地域文化的关系为经，以浙江商人的发展流变及经营管理之道为纬，力求编织出一幅独具特色而又多姿多彩的历史画卷。

本书内容大致可以分为三个部分：　　首先，浙江商人成长的自然环境与人文基因。
浙江面海通江，既朝向浩瀚的大海，又紧连广袤的内地，处在一种得天独厚的地理位置，而人多地少、单凭土中刨食难以维生的困境，更使得从事工商业活动成为一个合理的选择。
支撑着这种工商业活动发展的，则离不开浙江人较高的文化教育水准，离不开浙东学派长期以来“工商皆本”的呼吁，离不开当地民众敢于冲破清规戒律的勇气，也离不开通过种种复杂的亲缘、地缘和业缘关系构建起来的经商网络。

其次，浙江商人成长的历史过程与基本状况。
自然环境与社会结构的交互作用，使得浙江人很早就开始了国内外的经商贸易活动。
宁波很早就成为海外贸易和造船业的一个中心，成为“海上丝绸之路”的起航港之一。
唐、宋时代，中国经济文化重心南移，浙江被称为“鱼米之乡”、“丝绸之府”，湖丝之盛，“衣被天下”。
明代以后，一种新的生产关系的萌芽最先在浙江出现，内源性的早期农村工业化表现出引人注目的发展势头。
也就在这一时期，形成了在传统中国声名昭著的龙游商帮和宁波商帮，史有“遍地龙游”和“无宁不成市”之说。

近代史上，西方资本主义凭借坚船利炮打开了古老中国关闭的大门。
炮舰后面紧跟着商船，运来大批洋货，在占领中国市场、攘夺中国权益的同时，也刺激了中国近代资本主义工商业的兴起，社会经济发生了千百年来未有之巨变。
浙江商人以家乡为基地，以上海为中心，以全国乃至海外为舞台，上演了更加波澜壮阔的经商活剧，成为近代中国历史上最为活跃的地域性资本家和企业家集团。

再次，浙江商人成长的群体经验与经营智慧。
长期的商业活动，使得浙江商人积累了大量的经商理念、原则、谋略与方策，其中有光怪陆离、异彩纷呈的致富经历，也有一以贯之、坚守不渝的道德信条，又有别出心裁、五花八门的奥秘诀窍。
有些可以说是各地商人的共同经验，有些则明显带有浙江商人的独特品性。
考虑到本丛书的编纂目的，在这个问题上需要稍微多说几句。

近代浙江商人大多白手起家，艰苦创业，短短数十年间，脱颖而出成为近代中国实业界屈指可数的“大王”、巨头，这与他们在市场竞争的风浪中勇于搏击、苦心经营是密不可分的。
他们的创业历程并非一帆风顺，而是困厄与顺利相互交替，但是他们善于把握机遇，努力规避风险，表现出相当高超的胆识和谋略，锤炼出以平实和机巧相结合的经营风格和经营方策。

综观近代浙江商人创业成功的经验，最主要的无外乎两点：一是在生产上注重产品质量，力创优质名牌，二是在经营上致力于开拓市场，灵活购销。
各家企业为了实现这两点，都有一些高招和诀窍，概括起来，大致可以归纳为以下几个方面：　　第

一，正心诚意，实事求是。
论及创办实业，近代中国成功的民族企业家大多有这样的感慨：“古之圣贤，其言行不外《大学》之‘明德’，《中庸》之‘明诚’，正心修身，终至国治而天下平。
吾辈办事业亦犹是也，必先正心诚意，实事求是，庶几有成。
”所谓“正心诚意，实事求是”，落实到具体的经营活动中，就是要“尽忠实之心力，做忠实之事业”。
成功的民族企业一向把提高产品质量，创出优质名牌，赢得客户和消费者的信任，树立良好的企业形象和社会信誉作为企业经营管理的基点。
一批浙江商人创办的企业之所以迅速成长，数十年间声誉卓著，就是正心诚意、实事求是的结果。
无论在何种情况下，生产这些著名品牌的企业都坚持不粗制滥造，不作伪假冒，反对鱼目混珠，以次充好，欺蒙顾客，并且针对企业内部的相对薄弱之处，优化管理，改良技术，引进设备，进一步提高产品的质量水平，确保商标的市场信誉。
在企业经营和市场营销中讲究诚信，绝不是放弃竞争，恰恰相反，正是要以诚信守法为本，务实经营，创造更强的竞争优势。
第二，勇于进取，百折不挠。
近代浙江商人创业，大多是白手起家，很少有什么靠山和背景。
处于顺境时，他们勇往直前，极力扩张，然而，创业过程也常常面临逆境，这既包括企业创办时外界的种种留难阻碍，更有市场上你死我活的激烈竞争，真可谓“责任愈重，挫折愈多，惨淡经营，备尝艰险”。
面对困难和挫折，浙江商人“勇于进取之毅力操之如故，壮往不挠之气概充然自若”，总是凭借坚韧不拔的奋斗渡过危难。
浙江商人在企业经营中勇于进取、坚韧不拔的精神，在应对危局、克服危机中表现得尤为显著。在困厄面前，他们不仅没有退缩消沉，反而更加顽强地拼搏，正是依靠着这种不屈不挠的奋斗精神，浙江商人的企业才终于能够挺过接踵而至的阵阵风浪，得以保全并不断发展。
第三，开拓创新，敢为人先。
近代浙江商人在经营实践中领悟到“只有进步才能生存”的道理，认识到只有采用最先进的制度，引进最适用的技术，才能“减轻开支”，“解除困苦”，企业“方有发达之日”。
他们把引进制度和技术的要诀概括成两句话：一是“唯以添机改良为条陈”；二是“用最新最省之计划”。
就是说，一方面要引入最先进的制度和技术，另一方面也要注意尽量付出较少代价，以获取最大的经济效益。
如果说近代民族企业家创办新企业主要是从国外引入先进制度和技术，那么，在老企业的扩充发展中，较多的就是通过制度创新和技术革新。
无论引进也好，创新也罢，根本目的都是为了增强竞争力，这是关系到企业生死存亡的大事。
因此，如何在激烈的市场竞争中推陈出新，不断提高企业的生产效率、技术水平和管理水平，始终保持在同行中的领先地位，就成为企业能否始终立于不败之地的关键所在。
第四，高瞻远瞩，统筹兼顾。
在企业经营中，成功的浙江商人总是用相互联系和统筹兼顾的观点来看待事务、处理问题，即所谓“凡事当知层层相因，不能但顾一方也。
”他们经营企业长于统筹兼顾，整体优化，不会单纯追求企业内部某个环节的改善而忽略其他环节，而是把人、财、物、产、供、销作为一个整体来看待，全面考虑技术革新、原料供给、生产组织、市场营销以及资本积累和扩张，正确处理眼前利益和长远利益，层层相因，环环相扣，统筹兼顾，以成大业。
在多年的经营管理实践中，近代浙江商人立足现实，逐步摸索出了一套行之有效的管理措施，形成了富有特色的经营方式。
这一套经营管理方式帮助他们在瞬息万变的形势中正确地辨认方向，在事关生死存亡的激烈竞争中站

稳脚跟，扩张发展。
成功的浙江商人立足于适应市场环境和条件，从原料、产品的购销调存做起，进而操作资本的周转运筹，实现增值积累，把握市场竞争的决胜之道。
第五，审时度势，多谋善断。
产品的市场营销，是企业安身立命的根基。
近代成功的浙江商人在确定投资方向和项目时，都对市场状况进行过充分的调查与研究，审时度势，正确决策。
他们从企业建成投产的第一天起，就把产品销售作为与生产组织、企业管理、技术改进相并列的经营重点，千方百计培植名牌产品，打造著名商标，以高质量的产品树立良好的社会信誉，从而牢牢掌握住市场主动权。
商场似战场，智者赢，强者胜。
市场是个活跃多变的场所，商品供求的变化和价格的浮动受到市场多种因素的制约，产品一旦进入市场，便服从不以人们主观意志为转移的价值规律的调节。
企业经营者要在市场竞争中立于不败之地，必须抱着务实的态度来进行商品交易。
掌握市场信息、预测市场动态、保证产品信誉、扩大市场份额等，都来不得丝毫虚假和马虎，也容不得半点浪漫和天真，不然，市场规律铁面无私，优胜劣败是铁的法则。
近代成功的浙江商人都在企业经营实践中学会了务实求生的本领，“刚柔相济，变在其中”，在瞬息万变的形势下善用谋略，明察，慎算，善决，奇变，既有对市场客观形势的正确判断，也有对经营主观条件的清醒估计，做到攻无定势，守无常形，灵活处置，出奇制胜。
不言而喻，近代浙江商人的经营之道和操作手法是极为丰富多彩、引人入胜的，这里的简单概括只是九牛一毛，难免挂一漏万。
这些属于过去时代范畴的切身体会和经验总结，同当今日新月异的科学技术进步和社会经济发展相比，不可避免地显现出其中的粗浅简约和时代局限，但是，在商业文化演进的历史长河中，它们却具有独特的地位和价值，永远值得后来的人们思考、借鉴甚至仿效。
后记　　这套《中国商人谋略坊》丛书从策划、组稿到第一批《话说徽商》《话说晋商》《话说京商》《话说津商》四个分册的出版，经历了四年多的时间，说长不算长，说短也不算短了。
图书是出版人的孩子，如今，自己总算给这孩子梳妆打扮，送出了家门，疲惫之余，心中的欣慰自不待言。
（一）　　这套丛书讲述的是近代中国（有些商帮上溯到明清时期）各地商人的传奇故事，展现的是异彩纷呈、悲喜交织的商战大戏。
丛书名中的谋略是广义的谋略，不仅包括经营的谋略，更包括人生的大方略、大智慧。
读者从中可以看到历史上中国商人的方方面面，领略他们植根于中国传统文化的丰富多彩的精神内涵，颇具各地域社会历史地理特色的钟灵毓秀的文化禀赋，在长期商业实践中形成的博大精深的经营法则，于艰难困苦世事沧桑社会动荡中历练的从容不迫的人生智慧。
可以说，源远流长的中华商业文化到这一时期达到了前所未有的辉煌，展现了惊人的魅力，也为后继者留下了无尽的宝藏。
丛书每一分册的内容都包含三个部分：一是正文，二是各地商业谚语，三是图片。
本套丛书的作者，可以说个个都是行家里手，他们的研究领域，集中在中国经济史、商业史等方面，著述也颇丰富。
主编徽商分册的李琳琦先生，出版有《徽商研究》《徽商与经营文化》《徽州文化全书·徽州教育》等著作；写作晋商分册的张正明先生，出版有《晋商兴衰史》《晋商与经营文化》（（平遥票号商》等著作；写作京商分册的齐大之女士，出版有《北京商业记事》《百年浮沉》《中国企业史·近代商业卷》等著作；写作津商分册的宋美云女士，出版有《近代天津工业与企业制度》《近代天津商会》《近代天津房地产交易习惯与民事诉讼》等著作。
这套丛书因此具有了大手笔写普及读物的特点。
专家学者手中掌握大量第一手资料，对所论问题颇有研究，故比起那些文坛二传手、三传手们来，他们的视野开阔得多，史料丰富得多，论述也到位得多。

正因为是大手笔写普及读物，对他们而言也是个探索，是个尝试，是“大姑娘上轿头一回”。
如何根据策划方案安排内容，如何把资料剪裁得体，如何将故事叙述生动，都是不小的难题。
有人戏言比写同样篇幅的学术著作费力得多。
从写作过程中我们之间通过的无数电话、电子邮件、信件，我相信这是真话，也相信读者朋友能包涵探索中的不成熟。
我还真诚希望，有更多的专家学者加入他们的行列，参与本套丛书以后各分册的写作，为读者朋友提供更多用真材实料烹饪的通俗文化大餐。
各地商业谚语是这套丛书的又一看点。
商谚是商人情感与智慧的化身，是一方水土不可替代的文化创造，是各地商人买卖生涯的纪念碑。
它们句句可称要语妙道，记述着艰辛和磨难，表达着立场和主张，蕴涵着嘲讽和警策，寄寓着理想和期待。
不是吗——　那“读书好营商好效好便好，创业难守成难知难不难”和“贵莫贵于顺天，大莫大于得地，重莫重于知人，神莫神于识物，巧莫巧于投机，妙莫妙于遇时”的徽商谚语，是不是说明徽商具有客观务实超前的营商观念，也表现了他们得中国传统文化之精髓，寻求天人合一、物质与精神和谐的积极的人生态度？
那“勤是生财的匣子，俭是聚宝的耙子”和“十分干抵不上三分算”、“视行情随机应变，巧经营左右逢源”的晋商谚语，是不是道出了晋商白手起家的致富根本和称雄商界数百年的智慧源泉？
那“买卖不在人情在，好店三年不换客”和“炮制虽繁，必不敢省人工；品味虽贵，必不敢减物力”的京商谚语，是不是让你觉得知书达礼的北京商人经营的是一份礼仪、一份仁义，而不仅仅是一份生意？
那“门路多，东西南北，头头是道；经营活，春夏秋冬，季季丰收”以及“死店活人开”的津商谚语，是不是反映出九河下梢的天津商人对经营之道有一种特别的悟性？
说到每分册中所配的百十余幅图片，虽然在策划之初即有考虑，但由于底气不足，经验也不足，最初只想配个三五十幅即可。
但实施起来就像发现了另一个宝库，欲罢不能。
这中间经历了几多曲折，几多困难，也得到了许多认识的不认识的朋友鼎力相助，花费的力气可说比花在文字稿上的力气还要多出一二倍。
最终的结果表明，这样做是值得的。
不是吗——透过古村落的粉壁黛瓦马头墙，透过经商的执照发票代沽单，透过田野中的牌坊、山林中的书院，你是不是更深地领略了徽商的底蕴？
透过大院的高墙灰瓦红灯笼，透过票号的秤杆秤盘巧暗码，透过沙漠中的驼队、会馆中的戏台，你是不是更深地理解了晋商的精神？
透过京城的牌楼胡同四合院，透过故宫的大殿华表铜乌龟，透过琉璃厂的牌匾、同仁堂的药目，你是不是更深地感受了京商的气派？
透过天津卫的舟渡电车铁工厂，透过租界的教堂墓地小洋楼，透过劝业场的繁华、天后宫的热闹，你是不是更深地品味了津商的境界？
（二）20多年来，正是中国社会的重要转型期，经济发展的高速增长期。
不容讳言，随着各地GDP数字的直线上升、城乡建设的热火朝天，我们民族传统文化（包括商业文化）的实物形态正在快速消失。
面对这种情况，不少有识之士表示了深深忧虑，发出了种种呼吁，采取了种种行动。
比如，人大代表提案保护旧民居旧街道，国学专家从娃娃抓起倡办咏诗读经的蒙学班，艺术家深入穷乡僻壤整理演出原生态歌舞。
我想，面对上述情况，出版人能做的不仅是空怀感叹，更要扎扎实实地在我们熟悉的园地上耕耘，下大力气策划运作好的选题，以我们一双双有形的手来与市场那只无形的手博弈，用图书形式将我们民族文化的精华保留下来，展示出来，以当代人喜闻乐见的形式让读者接受、欣赏、记忆、应用。
实际上，自现代出版业诞生，几代中国出版人一直在做着这项工作。
我们的难题是，在社会生活日益多元化、各种新兴媒体竞相争夺受众眼球的今天，如何探索图书内容

和形式的创新。
在这方面，这套丛书做了一些稚嫩的尝试。
比如：第一，在内容上，我们以当今提及频率极高的谋略为载体或称主线，将各地商人的故事娓娓道来，其中不乏今人特别关注的经营之道、奇招妙法、人情世故、商战案例。
同时注意写出传统文化对中国商人的滋养，各地风土人情在商人商事上的反映。
第二，在文字风格上，我们追求通俗流畅生动，夹叙夹议，必要时借鉴一点小说笔法，以期生动有趣。
第三，在形式上，我们适应读图时代的阅读需求，配发大量相关图片，在书眉上配发大量商业谚语。
这第三点在本文前面已具体提到，这里不再赘述。
可以说，这套丛书是经济与文化的联袂，文字与图片的辉映，历史对现实的观照，传统文化商业文化地域文化的融合。
我们期待着读者对这种尝试的认可。
（三）当今中国，怀旧之风劲吹。
怀旧服饰、怀旧饮食、怀旧阅读、怀旧旅游……总之，怀旧是当代流行文化的一个亮点。
是迈过了温饱门槛的大众需要更多精神的愉悦？
是整日浸淫在纷繁竞争多变气氛中的心灵需要传统文化的慰藉？
是谋求个人成功团体兴旺事业发达急需汲取前人生存的智慧？
……似乎是，又似乎不完全是。
一方水土养一方人，我们不可能改变我们的过去，我们必须守住民族文化的根本、弘扬民族文化的精髓——这是本套丛书的每一位作者都表述过的意见。
这不禁让我想起了周一良先生关于文化三层次的论述。
他说：“文学、艺术、思想属于‘狭义文化’，这些再加上政治经济制度以及衣食住行、生产工具等，可算‘广义文化’，而在一个民族的各个文化分支中，还可能潜存着一种共同素质，贯穿于各个方面”，他称为“深义文化”。
他认为，“这三个层次由狭而广、由表及里、由浅人深，共同组成一个立体的文化定义和文化类型的分析模式。
”他还认为，“狭义和广义的文化是比较容易相互学习、引进的，而深义文化，却不大容易被移植或引进”，“深义文化最终构成了一个民族的灵魂。
”我只是一个出版人而不是学问家，引用上面的论述不是想探讨高深的理论问题，而只是想说明，我觉得，在当前世界经济一体化的进程不断加速、中国社会文化生活与国际接轨的程度不断加深的形势下，如何在学习引进发达国家狭义文化、广义文化的同时避免我们民族深义文化的缺失和与他种文化的同质化，这是一个严峻的课题。
了解历史上的中国商人和商业文化，对于研究和弘扬中华民族深义文化，无疑具有重要意义。
或者可以说，中华民族深义文化的许多密码潜存于历史上各地的商人商事商情之中。
比如，有的专家就曾指出，诚信意识是现代商业社会的精神基石，但诚信意识不应该盲目从国际嫁接，而应该从我们自身的文化传统中延伸。
中华民族并不缺少诚信文化，如果说现代中国商业社会缺乏诚信意识，那是因为我们的文化出现了某种断层，这实在是值得反思的事情。
研究断层产生的原因和弥合断层的办法，又实在是很沉重的话题。
作为这套丛书的策划者、责任编辑、第一读者，几年来浸润在各地多姿多彩的商业风情之中，我感到了莫大的愉悦，也非常希望与读者朋友共享。
这套丛书可说是一幅各地商业文化地图，由作者与我共同绘制，期待着读者朋友手持着它，与我们共同开始一次重新发现之旅。
寿乐英

内容概要

古今中外的商业竞争，归根结底是人的竞争，是文化的较量，是精神的博弈。
本丛书讲述近代中国（有的商帮上溯到明清时期）各地商人的传奇故事，展现丰富多彩的经营之道、处世之理。
旨在对中华商业文化的内容和精神做深入发掘总结，为当今商人群体的成长和成功提供历史借鉴。
　　历史有传承，文化有根基。
一方水土养一方人。
　　中国商人和消费者，中国特色经营模式和消费方式，都与我们的前人有千丝万缕的联系，都与我们的国情乡情密不可分。
弘扬各商帮和各地域商业文化的特色，对于当今打造名省名市名街名企名店名商，实施特色竞争、差异定位，具有重要现实意义。
　　十几省市专家学者精心打造，中国经济史学会、中国商业史学会指导支持。
本丛书视野开阔，气势雄浑，史论结合，深入浅出，图文并茂，赏心悦目。
既是政府官员的历史读本，又是商界人士的经营指南，还是文化爱好者的收藏佳选。

<<话说浙商>>

书籍目录

序言第一章 儒商摇篮：天时地利与人和　1.1 七山一水二分田　1.2 一分耕耘，一分收获　1.3 不安分的农民　1.4 “ 田家有子皆习书，士儒无人不识麻 ”　1.5 舍本逐末　1.6 僭礼逾制　1.7 浙东学派　1.8 性格禀赋　1.9 地缘乡谊第二章 后来居上：好风送我上青云　2.1 “ 遍地龙游 ”　2.2 “ 无宁不成市 ”　2.3 “ 鸡毛换糖 ”走四方　2.4 “ 悠悠信风帆，杳杳向沧岛 ”　2.5 湖丝妙天下　2.6 红帮裁缝.　2.7 浙商与晋商　2.8 浙商与徽商　2.9 “ 别成一业 ”的买办第三章 与时俱进：潮流浩荡顺者昌　3.1 从沙船到轮船　3.2 从钱庄到银行　3.3 从旧式商业到新兴产业　3.4 从行会到商会　3.5 雄踞沪上　3.6 饮誉京、津　3.7 挺进汉、渝　3.8 涉足苏、鲁　3.9 造福桑梓第四章 老树新花：风雨沧桑话丝绸　4.1 “ 无不桑之地，无不蚕之家 ”　4.2 “ 以机杼致富 ”　4.3 “ 蚕乡丝熟海商来 ”　4.4 “ 四象、八牛、七十二狗 ”　4.5 “ 象 ”“ 牛 ”的后人们　4.6 从 “ 土丝 ”到 “ 厂丝 ”　4.7 从 “ 绸庄 ”到 “ 绸厂 ”　4.8 “ 中国的杰出商人 ”——黄宗宪　4.9　美亚绸之歌.第五章　致富传奇：创业艰辛多磨难　5.1 “ 商贾中之奇男子 ”　5.2 “ 活财神 ”的聚财术　5.3 “ 藉官而商 ”，“ 因官而败 ”　5.4 冒险犯难拔头筹　5.5 “ 饭店门前摆粥摊 ”　5.6　从 “ 张大隆 ”到 “ 张小泉 ”　5.7 陈蝶仙的 “ 蝴蝶梦 ”　5.8 “ 借锦绣湖山之胜，施巧夺天工之术 ”　5.9 张静江与西湖博览会第六章 “ 实业救国 ”：卧薪尝胆建功勋第七章　诚信为本：百年老店重信誉第八章 营商奇谋：八仙过海显神通第九章 事在人为：“ 事业始于人而止于人 ”

章节摘录

1.2 一分耕耘，一分收获 一分耕耘，一分收获，是我们耳熟能详的一句成语。
但是，在传统农业社会里，实际上，中国多数地方要么由于雨水太少，要么由于气温太低或太高，都不大可能进行常年有效的耕作。
所以，所谓一分耕耘，一分收获，在很多地方都只能是人们的一种美好愿望，只有在哲学层面上才具有意义。
而浙江的自然环境，却大致在好与坏之间的某一个恰当点上。
浙江气候有一个重要特点，就是光照、热量和降雨同步，这在气象学上被称之为“光热水汽同步”，十分有利于农作物生长。
年平均降雨量约1500毫米，随全年气温变化而大致均衡分布，这是国内80%以上地区所没有的优越气候条件。
浙江冬季的极端气温较低，如果没有足够的御寒建筑、食物储存和衣服保暖，就较难生存下来。
这就对浙江人的生活方式提出了较高的要求，形成了又一个强化经济活动的激励因素。
全省年平均气温18.1℃，全年气温变化平缓，比较有利于户外活动。
夏季不像广东、海南那样炎热；冬季没有北方省份那样寒冷，全年可以有十个月的时间适宜于户外劳作和活动。
这样的气候条件，在经济学和社会学上的重要意义，就在于促使农民形成了对自然界的积极理性预期。
如果你不付出，你就不可能有收获，就难以在这块土地上生存；而只要能够投人相应的劳动，也就会得到相应的产出，甚至可以过上比较富足的生活。
尽管这种劳动投入有时可能相当艰辛，但尚未超出人体所能承受的限度。
同时，这种劳动的艰辛，也会被强烈的生存冲动、对北方寒流来袭的恐惧、对丰收的渴望以及收获时的喜悦所冲淡。
舒尔茨说过，农民是天生的经济学家，他们会根据长期积累的劳动与劳动成果之间关系的经验，来决定当前劳动投入的大小。
在浙江，只要肯干，大自然就会赐予人们所需的衣食，形成劳动与土地回报之间的良性循环。
在这种人与自然的长期积极互动关系中，人们有可能继续以自己的勤劳行为，换取大自然的进一步回报，并不断扩大改造环境的方式和范围，以改善自己的生活状况。
于是，便形成了浙江人引为自豪的精细农业、多样化农业、商品化农业和耕读文化。
根据长期形成的投入产出经验，浙江人形成了“一分耕耘，一分收获”的积极理性预期，造就了作为当地社会习俗基本组成部分的勤劳行为。
不难看出，由此孕育出的勤于劳作、精于计算、敏于创新、勇于开拓的社会精神气质，对于浙商的成长和成功是怎样的一笔财富。
1.3 不安分的农民 大约在唐、宋时期，南方农业实现了对北方农业的历史性超越。
南宋以后，浙江精细农业已经积累了比较系统的成熟经验。
随着宜耕地逐渐垦殖完毕，农民们不得不在小块土地上增加劳动投入，增加有机肥使用，在土地总量不变的情况下，维持着起码的温饱。
明清时期，江南地区的稻麦两熟制已占主导地位，有些地方还出现了双季稻栽培。
陆地和水面综合利用的基塘生产方式也已出现，农—桑—鱼—畜紧密结合，形成了高效的农业生态系统。
浙江农民不会让田地闲着，农业的复种指数高踞全国各省第一。
在耕地面积不变的情况下，复种指数愈高，全年工作量愈大，再加上浙江以水稻为主，一季水稻的每亩投工量通常是一季小麦的两倍左右。
高复种指数导致浙江农民的地头劳动分布于全年不同季节，没有大块的农闲时间。
除了种水稻外，浙江农民还有大量农活要做。
所以有人认为： 浙江农民是中国最勤劳的农民之一。

正是在农业精细化的发展过程当中，逐渐在传统农业的框架内，培养起了浙江农民精于计算的企业家素质。
农民像经营企业一样经营着小块耕地，他们要维护水利，改良农具，选择良种，精心安排不同季节农作物的搭配，密切注视投入与产出的变化。
精耕细作推动了商品性农业的长足进步，棉、麻、蚕、桑、茶、果开始大量种植，不同特质的土地，不同地区的农民，发挥比较优势，通过商品交换，进一步增加了收入。
作物的多样性与作物的商品性连接在一起。
一般而言，粮食作物的商品率较低，经济作物则主要是为了出售而生产，商品率较高。
历史和实践都已经证明，农民以种植粮食为主，商品经济意识就比较薄弱，非农产业的发展就相对滞后；以种植经济作物为主，商品意识就比较强，非农产业的发展就相对较快。
更重要的是，这种商品化农业经营使浙江农民较早接受了商品经济的洗礼，培养了他们比较开放，关注市场，易于接受新事物，敢于开拓创新的企业家精神。
……

编辑推荐

写作《话说浙商（图文商谚本）》，意在打捞已经淡化或正在消失的商业文化，不是为了回到过去，而是为了正视今天。
本书不同于人们已经司空见惯的企业史料汇编，也不同于时下充斥坊间的人物传记辑录，而是从一个新的视角出发，以浙江商人与地域文化的关系为经，以浙江商人的发展流变及经营管理之道为纬，力求编织出一幅独具特色而又多姿多彩的历史画卷。

第一图书网, tushu007.com

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com