

<<走马看商帮>>

图书基本信息

书名：<<走马看商帮>>

13位ISBN编号：9787545803556

10位ISBN编号：7545803558

出版时间：2011-5

出版时间：上海书店出版社

作者：梁小民

页数：96

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>

<<走马看商帮>>

内容概要

梁小民先生经常读经济史、商业史，尤其有关商帮的书。

阅读中有两点感觉。

一是写经济史书的人还是以历史学家为主。

他们受过严格的史学训练，基础扎实，著作也相当有分量，但经济学分析还是少了一点。

他们澄清了历史事实，不过作出深入经济分析的还不多。

二是这类书学术性相当强，但通俗性与趣味性不足。

于是，就想在他们的基础上再加点分析和通俗化。

这本《走马看商帮》就是一种尝试。

收入《走马看商帮》的文章曾以“中国商帮纵横谈”为名刊登于《经济观察报》

<<走马看商帮>>

作者简介

梁小民，1943年生，山西省人，北京大学经济系毕业。

现任北京工商大学经济学院教授，曾任清华大学、南开大学、西南财经大学、中国青年政治学院教授。

1992年起享受政府特殊津贴，1996年被评为国家级有突出贡献中青年专家。

国务院特邀监察员，民盟中央经济与地区发展委员会委员。

近期著作有：《经济学原理》(译著)、《宏观经济学》(译著)、《哈耶克经济思想述评》、《经济学的开放》、《微观经济学纵横谈》等。

<<走马看商帮>>

书籍目录

- 自序：票友下海
- 什么是商帮
- 国退民进才有了商帮
- 晋商为什么被称为“天下第一商帮”
- 家族文化与徽商
- 夹缝中的粤商
- 亦盗亦商的闽商
- 成功转型的宁波商帮
- 钻天洞庭小而强
- 人口流动与江右商帮
- 晋商的同盟军陕西商帮
- 儒家文化与鲁商
- 遍地龙游成一帮
- 商帮作道场的螺蛳壳
- 商帮是封建商人
- 自古经商一条路：官商勾结
- 商帮中的家庭、家族与宗族
- 商帮与行会
- 商帮与会馆
- 商帮如何构建诚信
- 从商与做人
- 商帮的衰亡

<<走马看商帮>>

章节摘录

版权页：他们的失败也由于儒家文化中不适于现代经济的因素。

各商帮都是封建商人，不同于现代企业家。

我们只有从这一点出发，才能理解商帮的特征，也才能知道，我们要继承历史上商帮的什么传统，要超越商帮的哪些局限性。

商帮既然是以“地”为名，自然是以地域为中心，以乡谊为纽带的。

商帮就是某地的商人团体。

这里要说明的是：第一，商帮中的某个企业或集团以血缘为纽带，是家族企业，但联系各个家族企业的商帮的纽带不是血缘，而是同乡之谊。

第二，商帮以地域为中心是指某个商帮由某地的人组成。

这个地域可以是省，如山西人的晋商，可以是州，如徽州人的徽商，也可以是县，如浙江龙游县的龙游商，甚至可以小到镇，如江苏吴县东山镇与西山镇的洞庭商。

各个商帮的活动中心可以在本地，但主要经商活动在其他地方。

如晋商的中心在山西，但经商活动在全国，甚至国外。

也可以活动中心不在本地，经营也不在本地。

如徽商的活动中心在扬州，经营则在全国。

我们说某个商帮，指的还是某地人所形成的商业群体。

商帮的核心在“帮”字上。

“帮”字的含义是为政治或经济目的而结成的集团。

“商帮”就是为商业目的而结成的集团。

有“商”，并结为集团才能称为“商帮”。

这种集团主要是以正式组织的形式出现的。

在本地可以称为行会，如粤商的十三行行会。

在外地则有会馆或公所，如遍及全国的山西会馆。

作为一个正式的组织，内部有各自的行规。

加入这种组织的商人要严格遵守，如若违反，会有相应的惩罚措施。

一些地域性商人出于同乡之谊也会有互相帮助，但没有正式组织，即不能称为“帮”。

如河南、北京、天津等地的商人就是这样。

除了正式的组织之外，一个商帮的不同商人之间还有一些非正式的联系，如不同商人家族之间的姻亲关系。

商帮的目的就是通过这种正式或非正式的组织联系实现共存共荣。

其作用主要是，规范帮内各商人的行为，制止相互之间的恶性竞争，并实现相互帮助。

对外则是利用集团的力量为本帮的经商创造一个有利的环境。

所以，也可以把“帮”理解为相互帮助之“帮”。

商帮作为中国封建社会中的商人团体有其不同于国外商人组织的共同特点。

但各个商帮在经营范围、制度、文化等方面都有自己鲜明的特征。

这些特征与各地的地域文化和历史传统相关，体现出中国传统商业文化的差异性。

<<走马看商帮>>

编辑推荐

《走马看商帮》由上海书店出版社出版。

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>