

<<大商无界（上下）>>

图书基本信息

书名：<<大商无界（上下）>>

13位ISBN编号：9787506345743

10位ISBN编号：7506345749

出版时间：2009-1

出版时间：作家

作者：车弓

页数：739

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>

## <<大商无界（上下）>>

### 前言

孙中山说浙商查甬地开埠在广东之后，而风气之开不在粤省之下；且凡吾国各埠，莫不有甬人事业，即欧洲各国，亦多甬商足迹，其能力之大，固可首屈一指也。

今兄弟所最希望于宁波者，在实行地方自治。

盖政治与社会互有关系，而政治之良必导源于社会，欲社会进步必有地方自治。

譬如造屋，先求基础，而地方自治即是基础。

宁波风气之开，在各省之先，将来整顿有方，自可为各省之模范。

以地位、人才，均具此项资格也。

然欲求自治之有效，第一在振兴实业。

宁波人之实业非不发达，然其发达者多在外埠。

鄙见以发达实业，在内地应更为重要。

试观外人，其商业发展于外者，无不先谋发展于母地。

盖根本坚固而后枝叶自茂也。

宁波人对于工业之经验，本非薄弱，而甬江有此良港，运输便利，不独可运销于国内沿海各埠，且可直接运输于外洋，若能悉心研究，力加扩充，则母地实业，既日臻发达，因之而甬入之营业于外者，自无不随母地而益形发展矣。

此所望于宁波者一也。

## <<大商无界（上下）>>

### 内容概要

《大商无界（上下）》是一个中国近代史上民族矛盾尖锐时期，一群开始觉醒的灵魂立志富国强邦、把“全天下的铜铤人哄在一道轧闹猛”、与洋商较量、为发展民族工商业进行不屈抗争的故事。

全书以黄、李、张三姓家族在宁波江厦街兴商贸、开钱庄、举实业为主线，重点刻划以毛承章为首的钱庄主通过族产继承、发行太平通券、借资兴办船厂、抵御洋纱等一系列事件，展示出宁波帮商人“大商无界，立市皆商，轻利重义，和则生财”的人生境界与商业智慧，展示了浙商继晋带徽帮商人在中华大地上崛起并成为天下著名商帮的历程，为今日浙商走向世界作出诠释。

<<大商无界（上下）>>

作者简介

张坚军，笔名车弓。

中国作家协会会员。

有长篇小说《名利圈》、《宋妃魂》、中短篇小说集《海地》，长篇报告文学《时代见证》、《贝时璋传》、《东方逐日》，影视剧本《碧海情未了》、《徐福东渡传奇》等15部问世。

六次获省以上年度优秀作品奖与“五个一工程奖”。

曾在国内多家新闻文化单位任职，现与宁波市文联签约专事创作。

<<大商无界（上下）>>

书籍目录

（上卷）第一部 螳螂第一章 毛子拜庄第二章 归化毛皮第三章 同心结第四章 立身之本第五章 以智援友第六章 黄家有女第七章 义让第八章 接庄第二部 脱兔第九章 不回头第十章 无字天票第十一章 色中三昧第十二章 发行太平通券第十三章 煮石头汤第十四章 独立的树第十五章 十八家洋行第十六章 封喉出血（下卷）第三部 灵蛇第十七章 欲补天漏351第十八章 竹契1：民为本第十九章 移花接木第二十章 竹契2：情唯真第二十一章 他山之石第二十二章 报关第二十三章 竹契3：行必果第二十四章 以旗为胜第四部 太阳鸟第二十五章 法兰西洋浴房第二十六章 水聚汪第二十七章 十万套兵服第二十八章 八角亭第二十九章 沉舟侧畔第三十章 借船出海第三十一章 鸟儿飞翔第三十二章 归去兮尾声  
革命军

## &lt;&lt;大商无界（上下）&gt;&gt;

## 章节摘录

黄仲源与李礼成踟躅在市集摊贩前。

用行商的话说，叫临市面。

归化城坐落在张家口北，约三百里许的蒙古草原上。

蒙语称为呼和浩特，意即青色之城。

明成化年间，蒙古的王爷阿拉坦汗率部驻扎于此，与夫人三娘子仿效汉制，聘汉人大兴土木建筑城池。

城成，阿拉坦汗上表明成化帝，要求归顺。

成化帝赐城名为归化。

清兵入关后，康熙皇帝两次到达这里，在城内建将军庙祭祀阿拉坦汗。

因戍边所需，把归化城作为屯兵之用。

在城东另建新城，又亲赐城名为绥远。

在后来的清十一朝中，归化一直是大清国北面与蒙古、俄罗斯商人交易边贸的集市，其繁荣热闹，不亚于关中与内地沿海商埠。

归化城外有汉昭君庙。

相传是嫁与匈奴单于为妻的公主王昭君所葬墓地。

两人来到一摊贩前，见这摊上陈放的羊皮质地上好，就上前询问：这位阿弟，你这种羊皮要多少银子一张？

商贩道：客官识货，这是纯种的蒙古山羊冬皮，每张才一两二钱银子。

黄仲源目视李礼成问：是冬皮吧？

李礼成点头：大概是吧。

黄仲源置疑笑问：你别猪鼻子插大葱扮大象，不懂装懂？

李礼成说我不懂，你问我干啥？

要不是我李家祖上开过毛皮铺，你这烂狗头，还不会让我陪你到这儿来？

黄仲源啾啾地笑了，道：看来你还真懂。

我就怕你假懂诓人？

归化城交易毛皮的市集，分春秋两季，春季交易的是冬皮，质量上乘；而秋季交易的却是秋皮，质量次之。

所谓冬皮，实际上是秋皮。

就是羊群经春夏两季，草嫩脂肥，长成个儿，至秋宰杀，因此毛色光鲜。

为何称冬皮？

因为落秋宰杀羊儿，肉为牧民存放过冬食用，毛皮却用石硝浸过，如此才无异味。

这种毛皮为羊皮中的上品。

而秋皮，则为牧民在春季宰杀。

越冬的羊儿骨瘦如柴，虽是老皮，但毛色暗淡，比之冬皮，质量就劣了一等。

两人在此摊贩前流连一会，李礼成建议去前面俄罗斯摊位看看。

商贩却阻止他俩说：今年的俄罗斯毛皮，价格还没出来，根据往年的规矩，要比蒙皮便宜二钱银子。

黄仲源又问：同样的毛皮，为什么蒙皮与俄罗斯毛皮价格不同？

商贩苦笑道：羊皮讲究的是纯色，我蒙民分南蒙北蒙。

南蒙放牧占水草优势，羊群肥壮，质量就好；而北蒙与俄罗斯那边，天气寒冷，夏日短，羊就长不壮，毛皮质量也就次之，因此价格比蒙皮便宜。

但现在却不同，沙皇在远东设了税卡，把库伦草原上的毛皮，强行廉价征去，完税后又卖到这儿来，因此价格也就与蒙皮差不多。

说是俄罗斯的毛皮，其实还是蒙皮。

只是今年的交易，却要推迟。

李礼成问他为何要延期？

## &lt;&lt;大商无界（上下）&gt;&gt;

商贩道：老毛子玩新花样，说是要改往年交易的旧制。

不让欧洋商人进货，把市集都移到这里来了。

交易要延期，俄商罗兹诺夫却早早来到归化。

他到这儿，并不急于出手毛皮，与科尔沁王爷的管家巴库，躲在怡春院暖阁内喝花酒。

两人均收了十万张冬皮，一共二十万张。

去年天寒得早，毛皮是小年，而客商却来得多，要货数量大；价格却相互串通上不去。

两人认为奇货可居，反倒不急，住下商量决定给谁？

如此坐在暖阁吃花酒。

外面春寒料峭，里面却是春意荡漾。

两个粉头黏在他俩的身上，巴库又打开一瓶伏特加。

这伏特加是罗兹诺夫从顿河边上捎来的，他喜欢喝俄罗斯风味的烈性酒。

巴库说：罗兹诺夫爵士，市面我打听了，今年的交易会货主，虽各地商帮云集，但真要货的，只有晋商骆庆纶，徽商陈浩，浙商黄仲源、李礼成；都带了大宗茶叶、丝绸与棉布……罗兹诺夫醉眼朦胧地斜睨着他说：你是蒙人，熟悉这里的情况，你说给谁吧？

巴库咪一口酒，笑道：我想每年与大清朝商人交易毛皮，千篇一律，乏味透顶。

不如今年换个花样，比武订货，欣赏汉人功夫。

反正东西在我俩手里，三家已把货贩过来了，就不会再运回去……哈那沙，罗兹诺夫顿时兴奋起来，你是说大清国的功夫，奥钦哈那沙……我赞成。

巴库继续出谋划策说：让他们比武易货，我们坐山观虎斗，谁功夫好，就与谁交易，把主动权抓在我们手里……罗兹诺夫手舞足蹈一会，忽然想到了什么？

说道：此法是好，可是价格还是上不去。

巴库说：卢布与银子的比例，今年不是涨了吗？

他们运来的是货，贩去俄罗斯就能把差价赚回来。

把双方打成为仇家，汉商就不敢再联手砍价，明年我俩的生意就好做了。

罗兹诺夫拍手叫道：好主意，我怎么没想到呢？

此招可坏其联盟。

巴库道：对，比武易货，必坏其联盟。

说着，两人就相视笑起来。

与所陪粉头相互斟酒取欢，至深夜仍不散。

几日后，将军庙比武，小试牛刀，徽商陈浩自知不敌，率马队续进库伦，余诸地小宗货额的商人皆退。

唯毛寒阳与晋商拳师，两人各赢一场逼平。

是晚，黄仲源与李礼成备礼物拜见骆庆纶。

当时归化，在城内设有晋商馆、徽商馆与南商馆。

两人下榻的南商馆，为浙、闽、粤商人共用，而晋徽两地商人，单独另置馆舍。

归化是大清国北地边贸城市，每年都有交易市集。

南商用毛皮，相对较之北商要少。

晋徽两地商人在城内独设会馆，是因为两帮基本垄断这儿的毛皮市场。

比武前，两家已有过沟通，浙商要求平分二十万张毛皮的单子；但骆庆纶不肯。

认为：两家经商，均为获利，如有争执，比武了断也算合理。

两人来到晋商会馆，骆庆纶早已迎候在门口。

双方在生意场上是对手，但于私交，却为朋友。

他一面把两人领进会馆，口中寒暄道：两位请，我骆某人想不到在关外归化，遇上宁波商界两位高人？

天气已转春，他仍穿着厚厚的棉长袍，外套一件皮衣马褂。

这是一个精瘦干瘪的老儿，一双眼睛却分外的锐利，闪烁着灰色锃亮的光。

三人在堂前坐定。

<<大商无界（上下）>>

黄仲源开门见山，把一张三千两的银票放在案几上，说：骆兄，这是我俩拜见大阿哥的见面礼。场上比武，有所得罪，特上门赔礼，还望笑纳。

骆庆纶道：都是天涯商客，贤弟何必多礼？

黄仲源说：归化毛皮交易，已经数十年；向是骆兄晋商与徽商之天下。

只是今年事出偶然，我宁波商人与荷兰渥太华公司订立了一个大单，急需要十五万张毛皮应急，为此斗胆冒犯，还望阿哥丞相肚里可撑船，高抬贵手，多多包涵。

不要上老毛子的当，让我们自相残杀，双方伤了和气。

骆庆纶叹了一口气：我也知道这是老毛子在谋我大清国商帮内中不和，故意设擂比武，他从中渔利。

若不是我号已备下茶叶千斤与棉布万匹，理应把此单生意谦让于贵帮，不致于两家……李礼成道：若贵号能退一步海阔天空，我三庄愿在长江沿埠货运作出让步，贵号的损失，于进货川中得以回报。

骆庆纶摇头说：不行，归化毛皮，历为我晋商开拓的资源。



<<大商无界(上下)>>

编辑推荐

《大商无界(上下)》由作家出版社出版。  
十里洋场，万商荟萃，红尘财源生死劫。  
百里港埠，千载越商，亘古难泯民族魂。  
浙商来了，被称为草根商、赤脚商和东方犹太人的浙商，如春日山坡上的野草，蔓延大地，旺发世界  
.....

<<大商无界（上下）>>

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>