

<<红顶商人>>

图书基本信息

书名：<<红顶商人>>

13位ISBN编号：9787546341392

10位ISBN编号：7546341396

出版时间：2011-1

出版时间：吉林出版集团

作者：肖艳丽|主编:金开诚

页数：136

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>

<<红顶商人>>

前言

文化是一种社会现象，是人类物质文明和精神文明有机融合的产物；同时又是一种历史现象，是社会的历史沉积。

当今世界，随着经济全球化进程的加快，人们也越来越重视本民族的文化。

我们只有加强对本民族文化的继承和创新，才能更好地弘扬民族精神，增强民族凝聚力。

历史经验告诉我们，任何一个民族要想屹立于世界民族之林，必须具有自尊、自信、自强的民族意识。

文化是维系一个民族生存和发展的强大动力。

一个民族的存在依赖文化，文化的解体就是一个民族的消亡。

随着我国综合国力的日益强大，广大民众对重塑民族自尊心和自豪感的愿望日益迫切。

作为民族大家庭中的一员，将源远流长、博大精深的中国文化继承并传播给广大群众，特别是青年一代，是我们出版人义不容辞的责任。

本套丛书是由吉林文史出版社和吉林出版集团有限责任公司组织国内知名专家学者编写的一套旨在传播中华五千年优秀传统文化，提高全民文化修养的大型知识读本。

该书在深入挖掘和整理中华优秀传统文化成果的同时，结合社会发展，注入了时代精神。

书中优美生动的文字、简明通俗的语言、图文并茂的形式，把中国文化中的物态文化、制度文化、行为文化、精神文化等知识要点全面展示给读者。

点点滴滴的文化知识仿佛颗颗繁星，组成了灿烂辉煌的中国文化的天穹。

希望本书能为弘扬中华五千年优秀传统文化、增强各民族团结、构建社会主义和谐社会尽一份绵薄之力，也坚信我们的中华民族一定能够早日实现伟大复兴！

<<红顶商人>>

内容概要

“中国知识读本”丛书是由吉林文史出版社和吉林出版集团有限责任公司组织国内知名专家学者编写的一套旨在传播中华五千年优秀传统文化，提高全民文化修养的大型知识读本。

《红顶商人：胡雪岩》为丛书之一，介绍了红顶商人胡雪岩的人生故事。

《红顶商人：胡雪岩》中优美生动的文字、简明通俗的语言、图文并茂的形式，把中国文化中的物态文化、制度文化、行为文化、精神文化等知识要点全面展示给读者。

点点滴滴的文化知识仿佛颗颗繁星，组成了灿烂辉煌的中国文化的天穹。

能为弘扬中华五千年优秀传统文化、增强各民族团结、构建社会主义和谐社会

<<红顶商人>>

书籍目录

一、白手起家二、第一座靠山三、事业巅峰四、败业之途五、江南药王六、商贾奇男

<<红顶商人>>

章节摘录

(二)自创钱庄 倚仗官势，胡雪岩最先做的是粮食运输的买卖，然而粮食运输受季节变化的影响很大，如遇灾年，生意很难继续。

能够创办自己的钱庄是胡雪岩夙愿，他也曾经有多年的实践，积累了很丰富的经验。

而且，对于胡雪岩来说，开钱庄的最大的好处就是能够通过王有龄代理道岸、县库的钱款往来。

代理公家的银子是没有利息的，这等于白借本钱。

胡雪岩决定先把钱庄门户立起来，他为自己的钱庄取名“阜康”。

但是钱庄要开办起来，至少需要五万两银子，此时的胡雪岩在资金上还是有一定困难的。

王有龄暂时帮助胡雪岩的只能是提供微弱的官势，银钱方面则没有办法帮他。

而且，王有龄此时还需要胡雪岩为他筹措海运局漕米解运等公事运作所需的经费。

胡雪岩仍然决定要把自己的钱庄开起来，他在资金问题上有很大的把握，因为他懂得如何借助官场的权势。

1860年，在王有龄的大力扶持下，胡雪岩的阜康钱庄大张旗鼓地开张了。

胡雪岩解决资金问题的第一条渠道是借用信和钱庄垫支给浙江海运局支付漕米的二十万两银子。

王有龄一上任就遇到了解运漕米的困难，要顺利完成这一桩公事，需要二十万两银子。

胡雪岩与王有龄商议，建议让信和先垫支这二十万两，由自己去和信和磋商。

向海运局贷款，这在信和自然也是求之不得的。

一来王有龄回到杭州，为胡雪岩洗刷了名声，信和老板正准备巴结胡雪岩。

二来信和也正希望与海运局接上关系。

一方面是因为浙江海运局主管浙江漕米转运，是粮账公款使用的大户。

乾隆年间，朝廷开始着手改漕运为海运。

江浙漕粮改为海运，也就是将苏、松、太地区征收的漕粮交由海运局运往上海，然后由海道运转天津。

浙江每年要向京城供应漕粮和专门用于二品以上官员俸禄以及宫廷使用的白粳、白糯米近百万石，全由海运局承运。

对于信和钱庄来说，能为海运局代理公款往来，自然必有大赚。

另一方面，也是更重要的，海运局是官方机构，能够代理海运局公款汇划，在上海的同行中必然会被刮目相看。

声誉信用就是票号钱庄的资本，某一笔生意能不能赚钱倒在其次了。

有这两条，向信和商议借款，自是一谈就成。

本来海运局借支这二十万两只是短期应急，但胡雪岩要办成长期，他预备移花接木，借信和的本钱，开自己的钱庄。

胡雪岩利用官场助钱庄的第二个渠道，则是一个更加长远的计划，那就是借助王有龄在浙江官场逐渐加强的势力，代理公库。

胡雪岩料定王有龄不久，定会外放州县。

各级政府机构之间自然有钱税征收、灾害赈济等各种名目的公款往来，公款往来自然要有代理。

胡雪岩未雨绸缪，要先一步将钱庄办起来，到时候他就可以顺理成章地代理王有龄所任州县的公库。

按照惯例，道库、县库公款往来不必计付利息，而款人钱庄，只要不误解送期限，自然也就可由钱庄自由支配。

州县公款往来自然绝不会是小数，大笔的款项汇划到账的时限之内周转那么一次两次，就可以赚来大笔的利润。

这等于白借公家的银子开自己的钱庄。

他把自己的钱庄先开起来，虽然现在还是一个空架子，但一旦王有龄外放州县，州县公库一定会由自己的钱庄来代理，那时公款源源而来，空的也就变成了实的。

就这样，胡雪岩先借王有龄的关系，从海运局公款中挪借了五千两银子，在与王有龄商量开钱庄事宜的第二天，就着手延揽人才租买铺面，把自己的钱庄轰轰烈烈地开起来了。

<<红顶商人>>

开张那天，一批名扬苏杭、富甲江南的钱庄业巨头都前来贺喜，他们出手“堆花”的存款都有好几万，而那些散放在柜台上的贺钱，更是难以计数。

其余贺喜的同行也络绎不绝。

钱庄门前车水马龙，直引得行人驻足观望。

为什么杭州城一个小小的钱庄小伙计开钱庄会这么风光呢？

这全是靠胡雪岩机灵地在王有龄身上和钱庄大伙身上的投资所取得的成果。

同行中都认为他是厚道、有信用之人。

而且大家都知道，胡雪岩在官场有朋友，今后难免会托他办事。

历史上还有一种说法，胡雪岩是因为自作主张借钱给湘军发饷，被钱庄辞退。

借钱的军官把他带回营里，又辗转到浙江巡抚王有龄幕下。

杭州城为太平军所破，王有龄战死，左宗棠受命巡抚江浙，胡雪岩也便转入左宗棠麾下。

后来，一些军官发了战争财，便让胡雪岩出面创办钱庄。

不管哪一个说法正确，有一点是可以肯定的，那就是胡雪岩与军界关系密切。

P25-32

<<红顶商人>>

编辑推荐

胡雪岩(1823-1885年),本名胡光墉,小名顺官,字雪岩。

他是19世纪80年代著名的大商人。

他出身贫寒,但胸怀大志,在杭州自创阜康钱庄;结识左宗棠后,为清廷效劳,贡献颇多,被朝廷加封红顶,赏穿黄马褂,成为烜赫一时的“红顶商人”。

他在各省设立阜康银号,操纵江浙商业;他开办胡庆余堂国药号,有“北有同仁堂,南有余庆堂”的美誉。

其传奇经历和经营智慧一直传为佳话。

肖艳丽编著的《红顶商人——胡雪岩》为“中国文化知识读本”系列之一,以优美生动的文字、简明通俗的语言、图文并茂的形式,介绍了红顶商人胡雪岩的人生故事。

<<红顶商人>>

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>