

宁德商帮 发展启示录

周建波 孙秉南◎著

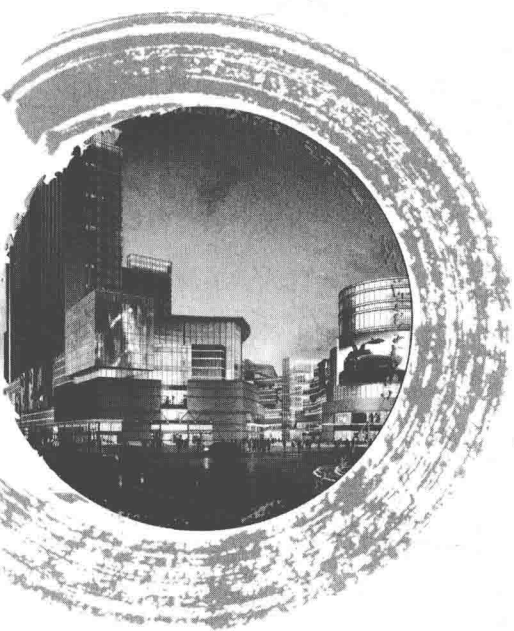


知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

宁德商帮 发展启示录

周建波 孙秉南◎著



知识产权出版社

全国百佳图书出版单位

图书在版编目 (CIP) 数据

宁德商帮发展启示录/周建波, 孙秉南著. —北京:
知识产权出版社, 2017. 5

ISBN 978-7-5130-4800-2

I. ①宁… II. ①周… ②孙… III. ①商业史—研究—宁德 IV. ①F729

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 049902 号

内容提要

本书作者从宁德独特的地理自然环境、丰厚的社会人文传承出发, 以社会、政治、文化、经济为背景, 深入剖析了宁德商帮在不同时期的发展历程, 并且最终将目光延伸到这个商帮陷于困境的现在。在指出了造成这种困局的内外原因之后, 又为其展现了光明的前景。本书作者不局限于对宁德商帮发展的关注, 还对晋商、徽商、温州商帮、日本综合商社等进行了综合的研究、比较, 因此本书具有普遍的意义和极大的价值。

责任编辑: 杨晓红

责任出版: 刘译文

封面设计: 李志伟

宁德商帮发展启示录

周建波 孙秉南 著

出版发行: 知识产权出版社有限责任公司 网 址: <http://www.ipph.cn>

社 址: 北京市海淀区西外太平庄 55 号 邮 编: 100081

责编电话: 010-82000860 转 8114

责编邮箱: 1152436274@qq.com

发行电话: 010-82000860 转 8101/8102

发行传真: 010-82000893/82005070/82000270

印 刷: 三河市国英印务有限公司

经 销: 各大网上书店、新华书店及相关专业书店

开 本: 787mm×1092mm 1/16

印 张: 16.5

版 次: 2017 年 5 月第 1 版

印 次: 2017 年 5 月第 1 次印刷

字 数: 300 千字

定 价: 39.00 元

ISBN 978-7-5130-4800-2

出版版权专有 侵权必究

如有印装质量问题, 本社负责调换。

推荐序一

看了周建波教授领衔的团队为福建“周宁商帮”立传的这部著作，我禁不住要为他们的这部极有价值的成果点赞。

在中国近现代历史上，明清晋商、徽商、粤商和浙商等“十大商帮”为人所称道。改革开放以来，在新的时代条件下，以自然地域、宗族关系为纽带，以相互支持、共谋发展为特点的“联合体”纷纷涌现，尤以粤、浙、苏等地“新商帮”著称于世，它们是改革开放的产物，又为改革开放做出了突出贡献。现在，人们看到了，在这些人所共知的商帮或联合体以外，还有一个同样值得大书特书的福建“周宁商帮”，从而为改革开放画卷填补了一项空白。

可贵的是，作者对周宁商帮的前世今生做了详尽的评述，使人们对这个经济联合体有了立体的了解。独特的地理自然环境、丰厚的社会人文传承，曾经怎样地创造了周宁商帮历史的必然和辉煌；出于人所共知的原因，这个商帮在新中国成立以后的一个长时期，不可阻挡地消失于闽北崇山之中；改革开放的春风又怎样地唤醒和催生了新的周宁商帮；然而，作者没有止步于重温其崛起并取得辉煌的历史，而是将目光一直延伸到这个商帮陷于困境的现在。在指出了造成这种困局的内外原因之后，又为其展现了光明的前景——当然，关键是能否抓住改革开放的新格局和新机遇，例如“一带一路”；还在于能否继续发扬创新的精神，跨出新的步伐。可以说，周宁商帮是一个个例，可是从历史到现实，从成功到挫折，再到对其在新的时代条件下再次

崛起的期待，都具有典型的普遍意义。这部作品最大的价值就在于此。

在中外经济史研究中，无论是单纯考据、排斥理论，还是在以论带史旗号下，扼杀真正的历史研究，都是不可取的。将历史研究与理论阐释相结合，是该书的一大特色，因此阅读本书不仅能让人兴趣盎然，同时又给人理性分析的启发和指引。要做到这一点，除了其他条件之外，长期深入反复调查研究是必不可少的，这同眼下在功利主义驱使下出现的某些粗制滥造的速成之作恰成鲜明对照。再说一句，该书体现的优良作风对于人才培养也是非常有利的。有理由期待并相信，周建波教授指导和带领的学术团队，在今后岁月中创造出一项又一项优秀的成果。

晏智杰

2017.3.23

晏智杰：著名经济学家，曾任北京大学党委常委、宣传部长、经济学院院长。在西方古典经济学、新古典经济学的研究方面有深厚的造诣，首倡“多元要素价值论”，为党的十六大做了理论准备。

推荐序二

最近我有幸拜读了周建波教授的新作——《宁德商帮发展启示录》。本书展示出一幅波澜壮阔的宁德地区商贸发展的浮沉画卷。这是一部宁德地区的商贸经济发展史，更是一部中国现代商贸经济的发展史，对我国改革开放三十多年后，在新的形势下，如何办好企业具有很大的指导和借鉴作用。我真诚推荐大家去读一读。

凡是走上创业之路的人，谁不想成为能够带领企业久盛不衰的企业家？但企业究竟怎样才能久盛不衰，包括我在内的很多人都比较迷茫。生活中，很多人没有长远目标，缺乏睿智的眼光，形不成系统的经济发展理论，缺少再创新高的目标，或是盲目乐观，盲目扩张和转型，让自己多年的辛苦积累付之东流，把自己变成向银行还债的重大债务人；有的企业，资金积累足够三代人用，可是却背上六代人都还不清的债务；还有很多企业，虽然开始发展迅猛，可是昙花一现，最后逃脱不了“三十年河东，三十年河西”的残酷咒语。因此，要想让企业走长盛不衰之路，就需要不断地学习，走持续的读书和学习之路，不断地丰富自己的商业智慧。周教授在这部新作中，把企业家碰到的困境和问题非常深刻地归类总结出来，同时，把如何解决这些问题也写得淋漓尽致，给企业家指明了方向。

当然，经济理论类的书不同于文艺小说那样引人入胜，读经济类的书有时会感到枯燥乏味，然而要当个企业家，就非读经济理论不可。周教授的这部书一气呵成，大气磅礴又细致入微，读着既有“黄河之水天上来，奔流到海不复回”的磅礴之感，又有“君不见高堂明镜悲白发，朝如青丝暮成雪”的悲叹之感；既有“随风潜入夜，润物细无声”的喜悦之感，又有“山穷水尽疑无路，柳暗花明又一村”的豁然开朗之感。这本书，让我的心境跌宕起伏，如诗如歌，让我想到了企业初创时的激情，团队协作时的温情，企业成功后的豪情，企业滑坡时的危情……

是呀，企业初创时，企业家是抱着咬定青山不放松的精神，这时搬一座山都不难。然而，一旦成功就放松了警惕，连围一堵墙都难。在不经意间，很多企业家的硕果丢了，钱流光了，企业倒闭了，事业烟消云散了。然而，随着年龄的增长，想再爬起来追上长跑的人，已力不从心了。走在路上的企业家们，打开一扇门易，但稳中求进、大步向前走出去难。这些难解难分的问题，周教授都讲到了，这里我不举书中实例，还是读者自己去看吧。

办企业最难的不是初创时低三下四去求人，饿着肚子去办事，遭到别人

白眼鄙视；最难的是成功之后如何保持冷静，如何提高危机意识，如何避免产生浮躁、自大、自狂等阻止人前进的行为。这时，成功往往变成了失败之母。我从周教授的书中深刻体会到了这些！比如周教授说宁德地区的钢贸企业，有三高：高利润，高风险，因此要高防范。高利润往往让人忘记高风险，埋伏着的高风险又被高利润抬高着，这时如果没有高防范的措施，企业将进一步滑下去，这正印证了“高处不胜寒”的道理。周教授在这里引用了《老子》的话：“祸兮福之所倚，福兮祸之所伏”，劝诫企业家一定要深谙其道。

毛泽东主席曾经说：“没有文化的军队是愚蠢的军队。”而今，没有文化的企业家将只会昙花一现。周教授的这部长篇巨著，细说了宁德商帮的沉浮，然而，作者又岂止在讲宁德商帮？我从中看到了企业家顽强拼搏的精神，看到了血和泪的教训，看到了企业家面对困境的坚定与坚韧，看到了企业家坚持创新的艰难……

读周教授的这部著作，让我有一种“梦里寻她千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”之感。当我们在危机中苦苦寻求新发展思路时，周教授这部新著将是一盏现成的指路明灯，让我们豁然开朗，于灯火阑珊处找到目标。

这本书还让我感受到，做企业一定要有家国情怀。要有坚定的爱国主义思想，有关心社会，关爱家乡发展的责任心，只有这样，我们企业家才有发展的希望。国家兴，则民族兴、企业兴；国家富，则民族富、企业富；国家强、民族强，企业和企业家才会有尊严。宁德地区企业家在兴旺发达时期，不忘为国家、为社会、为家乡做贡献，所以在他们遇到困难时，国家没有抛弃他们，社会依旧关心他们，方方面面都对他们表示出关心，让失意的企业家感到温暖，让下坡的企业家重新定位，走转机之路。这就是企业家爱国、爱社会、爱家乡的温暖回报。

本书的最后，周教授画龙点睛，告诫企业家要重视学习，要高度重视企业文化建设，特别提到打造文化品牌，增强商帮软实力的两大课题：继承传统，打造企业文化和努力承担社会责任。周教授讲得入情入理，讲到了我们企业家的心坎上，本书真正体现出：商天下，文引航，这的确值得每一个企业家去认真学习和思考。

储吉旺

2017年3月29日

储吉旺：宁波如意股份有限公司董事长，全国优秀退伍军人，全国慈善最高奖——中华慈善奖获得者，中国作家协会会员，北京大学经济学院校外导师，曾多次随胡锦涛、温家宝、习近平等国家领导人出访，是一位集企业家、慈善家、作家于一身的传奇人物。

前 言

在改革开放 30 年的历史上，福建省宁德市可谓一个响当当的品牌，以至媒体有低调的“宁德商帮”之说。仅以宁德市下辖的周宁县为例，该县 20 万人中，有一半的人在外做贸易，其中主要在以上海为中心的长三角，大约有 8 万人，而且做的普遍是钢材贸易，几乎垄断了该领域的全国市场，在相当长一段时间内，他们的价格成为行业的风向标。截至 2012 年，周宁籍商人在上海创办的大型钢材市场已有 30 多个，经销钢材的企业遍及上海各个区域。若把上海周边的昆山、苏州、无锡、江阴等地都算上，周宁籍商人创办的大小钢铁流通企业有 5 000 多家，年销售总额达 800 亿元，年创利税达 30 多亿元，成为上海闽商圈内一支重要的引擎力量。

一、周宁商人何以走上了钢贸的道路

为什么宁德人普遍走上了与钢材贸易相关的道路？这就与历史传统有关了。俗话说，靠山吃山，靠海吃海，靠传统吃传统。还是以周宁为例，从县志和有关老人的介绍中可以看出，从明朝起，这个县就有发挥山区特长，炼铁、外出补锅以及销售山珍、药材的传统，成为农业的有力补充，以致越来越多的人走上外出经商的道路。即使新中国成立后阶级斗争抓得最厉害的六七十年代，这一外出经商的传统仍在偷偷摸摸中进行，始终没有中断过。周宁人一直延续着外出经商的传统，而改革开放则为这一传统带来了新的契机。改革开放后，随着农业联产承包责任制的成功，一方面富裕后的农民要走出乡村，将过剩的产品贩向城市，另一方面收入不断提高的城市市民也有能力购买农民的产品，于是城乡之间形成良性交换系统。而经济发展自身会不断产生新的需求，这就为进城兜售农副产品的农民不断提供新的发展机会，并最终成为城市市民。

城市化带来了更多的贸易机会，同时增长的还有投资。对周宁人来说，城市建设，尤其是交通、通信基础设施以及房地产业的快速发展，将它们炼铁、补锅的优势充分发挥，以至短时间内发展起一个在全国产生重要影响的钢贸产业，并将全县一半的人口吸引到了外地，成为县财政的重要支柱。换言之，正是得益于城市化的快速进行，才有了以周宁为代表的宁德商帮的大发展。从时间线索而言，最初城市经济的发展、市民生活水平的提高，推动城市建设出现改造浪潮，这对从事炼铁、补锅的周宁人来说，无疑提供了大发展的机会。此后，城市经济的进一步发展，人民生活的不断提高，推动各地纷纷大兴土木，由此迎来了包括交通（机场、铁路、公路等）、通信以及房地产在内的城市化的快速发展，这对周宁人来说不仅意味着市场的进一步扩大，还进一步强化了他们在钢铁贸易方面的竞争优势，以至产业越做越大。以空间视角而论，地理位置的便利使得周宁人在 20 世纪 80 年代主要往西南走，到改革开放的前沿，最先富裕起来的珠三角地区发展；及至 90 年代，随着浦东的开放，苏南乡镇企业，浙江私人企业的发展，以上海为中心的长三角迅速发展起来，周宁人在巩固珠三角市场的基础上，利用地理位置之便掉头北上，在以上海为中心的江苏、浙江等地迅速发展起来，出现了许多有影响的企业家，如周华瑞、魏明生、郑长地、肖家守等。例如，邓小平南方谈话刚发表时，无锡龙之杰控股集团有限公司董事长郑长地还在家乡开着 5 吨的东风车搞长途运输呢！因为经常有机会运货到上海，上海的广阔市场、浦东大开发的历史机遇，令他产生了到上海创业的雄心壮志，这才有了全国知名的带钢集散中心和带钢价格指数单位的无锡龙之杰钢材市场的诞生。

长三角、珠三角作为中国经济最发达的地区，周宁人在这里站稳了脚跟，也就意味着取得了钢贸领域的全国市场的发言权，这就是 2012 年之前周宁商人在全国名声鹊起的原因。

二、周宁商帮繁荣背后的阴影：对空间市场转移重视不够

俗话说，隔行如隔山。要从事一个行业，必须了解该行业的特点。据笔

者的考察，第一，钢贸行业与交通（公路、铁路、机场）、通信等基础设施以及房地产息息相关，重复购买周期长，不像油盐酱醋等日用品行业，重复购买周期短，这意味着目前卖得越好，未来卖得便越差，因此该行业的从业者必须做好游走四方，在空间上不断开拓新市场的打算，这是该行业的性质决定的。第二，钢贸行业与基础设施领域的投资息息相关的特点，意味着该行业的从业者，必须时刻关注着政府相关政策的变化，随时准备着向新市场扩张。同时，还要关注着世界经济风云变化所造成的经济周期的变化。毕竟经济高潮期，市场需求强烈，对基础设施的投资大；反之，经济低潮期，市场需求减少，对基础设施的投资随之减少，这对行业的影响是很大的。第三，该行业属于钢铁行业的下游产业，主要做的是贸易而非生产及研发，对技术的要求不高，进入的门槛低，适合力量弱小的民间资本进入。第四，正由于该行业属于钢铁行业的下游产业，产品同质化程度高，是对资金要求甚大的资金密集型行业，这预示着该行业的从业者必须联合起来才能提高竞争优势，相互担保随之产生。而民间资本因为自身力量的弱小，一方面发财欲望强烈，敢闯敢拼，以至于到了无法无天的程度，无疑这大大扩散了风险；另一方面这些民间资本承担市场风险的能力又弱，一旦世界经济危机的时间长一些，或者城市化速度放慢，导致对钢贸的需求下降，这些力量弱小的民间资本很容易因扛不住市场风险而“跑路”，进而连累那些替他们担保的健康企业，这就是造成周宁商帮目前集体性崩塌的原因。并非这些人有意为之，实在是迫不得已。

钢贸行业的上述几个特点意味着这是一个利润高，风险也很大的行业。作为该行业的从业者，第一，必须重视空间上的市场扩张；第二，必须关注世界经济周期、国内政策变化对钢贸市场需求变化的影响。第三，必须高度重视风险防范，尤其因相互担保产生的风险防范。笔者认为，对钢贸市场的空间转移重视不够，是导致周宁商帮目前集体性崩塌的根本原因，而这一阴影恰恰孕育在周宁商帮最繁荣的新世纪初。这正应验了《老子》的话，“祸兮

福之所倚，福兮祸之所伏”。

中国地理环境的特殊性使得东部地区农业、轻工业发达，西部地区重化工业发达，而东西部地理位置的遥远使得初期东部地区的发展所需要的能源、原材料是建立在与海外交换，即“三来一补”“大出大进”的基础上，这意味着初期东部经济的发展必然拉大与西部的差距。而东部经济发展所引致的对原材料、能源需求的越来越大，也使得从海外进口的价格必然越来越高，这意味着开发西部、振兴东北时机的成熟。2000年，国家提出实施西部大开发战略；2003年，国家提出实施振兴东北老工业基地战略；2004年，国家提出实施中部崛起战略，并在政策、资金上予以大力支持。为此，也有不少周宁人跑到西安、沈阳、郑州等地创业，但是地理位置的遥远使得周宁商人不像在珠三角、长三角那样，以规模的力量迅速进入，以致短时间内建立竞争优势，这意味着进入新世纪后的开发中西部、振兴东北以及中原崛起所引发的快速城市化的发展机会，周宁商人并没有把握住。例如，按照媒体所讲的周宁人全县20万人口中一般在外地经商，其中8万在长三角，这意味着在其他地方的不足2万。而从另一方面来说，经过长期的发展，东部地区的交通、通信等基础设施相当完善，即使偶有投入，数量也不大。而基础设施的投资更换周期较长，这意味着主要扎堆于东部地区的周宁商帮必须果断地向中西部地区的新兴市场转移，否则市场的崩塌是迟早的事情。

2008年经济危机爆发后，为了实现“保八”的目标，避免4千万农民工失业带来的社会震荡，国家投入了4万个亿，主要集中在中西部地区的交通、通信等基础设施层面。在这种情况下，周宁商帮产业空间布局的缺陷暴露无遗。一方面，对于朝气蓬勃的中西部地区的钢材市场，周宁商人没有着力投入；另一方面，东部交通、通信基础设施的基本完成，更重要的是城市化速度的放慢所带来的房地产的萎缩，意味着对钢材需求的大幅下降。在这种新市场未开发出来，旧市场又严重萎缩的情况下，周宁商人焉能不败！

三、相互担保：压垮周宁商帮的最后一根稻草

压垮周宁商帮的最后一根稻草正是他们引以为傲的相互担保。不同于北方企业的超大规模，南方企业的发展用经济学家钟朋荣的话讲，是“小狗经济”，亦即中小企业居多，其优点是创新精神强，弱点是规模小，抵御外部环境打击的能力差，这就需要相互帮助。而南方居民普遍系北方大族南下，聚族而居的特点导致祠堂、祖坟、庙宇众多，能够通过定期不定期的群体聚会建立共同的价值观，便于相互激励和约束，这就为周宁商帮为获得银行巨款而相互担保提供了文化、制度方面的大力支持，他们以“一家出事、其他帮补”方式博得了银行等金融机构的信任，由此大大提高了周宁商帮的竞争优势，使得他们在与同行的竞争中摧城拔寨，凯歌高奏。有统计显示，在大约8万周宁人从事的上海钢材贸易市场，他们占据了当地建筑钢材批发市场70%的份额。

然而，2008年全球经济危机将周宁商帮市场空间布局的缺陷暴露无遗，昔日有助于增强周宁商帮竞争优势的相互担保，现在则以“一损俱损”的方式成为压垮周宁商帮的最后一根稻草。作为上海钢贸圈带头大哥的周华瑞由此痛苦地认识到，抱团并非只有好的一面。面对上海钢贸业全线崩盘、钢贸商人人自危的困局，周宁人此前屡试不爽的内部“灭火”，已然无法再完成自我救赎。

钢材销售不畅以及销售价格的直线下降，促使嗅到了危险味道的银行紧急收贷。周宁商帮起初是打脱牙硬撑着，依靠民间高利贷来还银行的贷款，以维护信誉，而将翻身的希望寄于未来的市场变好上。如果在过去，这种可能还真的存在，因为城市化的快速发展使得钢材的需求很高涨，倘若只是因为政策或其他市场的原因，不长的时间还真的会过去。不过，这一次，周宁商帮失算了。他们遭遇的是市场空间结构的变化，就是再忍耐，再等待，也换不来市场高潮的再一次爆发。在这种情况下，周宁商帮的集体性塌陷就不是偶然的了！

从历史上看，明清十大商帮之首的晋商也是因为相互担保而瓦解的，但

根本上讲和周宁商帮一样，是因为市场空间结构的变化而遭到致命性打击的。俗话说得好，要想富，先修路。地理空间结构对市场的形成和转化有着非常重要的影响，随着亚欧贸易由以前的路上运输转向海上运输，晋商地理位置的优势顿失，这和目前周宁商帮的遭遇如出一辙。虽说市场总是不以人们意志的转移而变化的，但也是有规律可循的，即总是从先容易开发的地方开始，逐次走向不容易开发的地方。具体到当代中国，钢贸市场的开发顺序是从东南沿海地区开始，走向中西部地区；从大城市开始，走向中小城市和农村；从本国开始，沿着一带一路，走向全世界。只要顺应这一规律，即能长时间地适应市场的需求，从而做大做强。

四、文化素质不高：周宁商帮集体性崩塌的深层次原因

其实，无论晋商还是周宁商帮，遭遇巨大挫折的深层次原因是对文化学习重视不够，以致认识能力欠缺，只能随波逐流，而无力引领时代浪潮。笔者在《成败晋商》一书以及 2012 年“世界首届晋商大会”的主题发言中提道，就晚清各商帮的基本素质而言，晋商无疑是最高的，他们的员工忙时上班，闲时打算盘学外语，但这些都属于商业基本功的范畴。真正对商业发展影响最大的，还是社会政治、经济、文化演变对于市场需求变化的影响，而这就需要在商业基本功之外，更多地研究人文、社会和自然科学，这样才能更好地把握未来，这就是为什么现在北大、清华的各类企业家、总裁研修班越来越开设人文、社会科学课程的原因。以周宁商帮而言，他们的奋斗精神特别强烈，这与他们家庭作坊式的发展模式有关，对有关商业发展的各种信息都愿意倾听、搜集，但这些还都局限于具体工作的范畴，还未上升到预测市场变化、引领时代浪潮的层面。周宁商帮中也出现过一些大企业家，如周华瑞、魏明生、郑长地、肖家守等，但他们和那些小企业家一样，仍然更多地关注微观具体工作层面，而没有上升为关注全球经济发展，关注中国经济发展以及政治、文化、科技、人口环境变化对于钢材市场的宏观影响层面，无疑这限制了他们的思维。而人无远虑，必有近忧，事实上，我们在 2011 年

暑假赴上海、无锡、苏州、西安，以及宁德等地考察的时候，他们也流露出对未来的恐慌，也在思谋变化。并且做这个课题本身也是他们思谋变化的一部分。只是他们的担心来得太早了些。2011年的暑假调查刚结束，还未进入到写作状态时，到11月份即传来了周宁商帮遭遇严重挫折，有可能全军覆没的信息，这导致原来课题规划的好些内容不得不调整，也使得出书的计划一拖再拖，直到目前。

也有一些周宁商人抱怨，正是2008年经济危机后国家4万个亿的投资计划最后害了他们。周宁商人肖传新回忆说，“四万亿后，银行握着巨额的信贷业务，都为钱找出路而发愁。当时中央要求银行业加大对中小企业的扶持力度，钢贸公司因从业人数少，属于中小企业范畴之内，但钢贸行业又是一个资金密集型行业，一旦贷款就是上千万。这种行业的特质受到银行的青睐，就在这间办公室内，各银行行长纷纷来拜访，希望我们能贷款，帮助他们做大业务。”叶子青回忆那段疯狂的时光时也说，当时银行行长都跑到福建商会的会长办公室，准备好文件让会长签字。他概括出“六个只要”。“只要会长签字，担保后授信规模就能达到8亿元；只要有钢材市场，有担保，国内银行都给商户贷款；只要钢材市场的老板签字担保，银行就能放款1亿元到2亿元；只要有福建人进入外地钢贸市场中，用担保贷款，都能融资成功；只要有交易平台和仓单，都能变相融资；只要是闽东人，就能申请信用卡，都是100万元起步。”

这种模式放大的结果就是钢材市场在长三角遍地开花，钢贸企业成为一些地方政府招商引资的座上宾。“占地少，资金量大，利率高，能带动银行业和GDP的发展，甚至出现专门为钢贸企业服务的支行，双方进入紧密合作期。”不过，正是这建立在大量优惠条件基础上的高数额贷款，最后害了周宁商人。正如前面所分析的，东部地区城市化速度的放慢意味着对钢材需求的大幅萎缩，而金融市场对钢材信贷的急剧扩张则意味着市场供应的大幅增加，“在2010年左右，钢贸市场在江浙一带遍地开花，在江苏、连云港甚至出现

13个钢贸市场”，由此必然造成市场的不振，销售价格的一路下滑，而银行的紧急收贷只能让周宁商人欲哭无泪，欲喊无声，忙了半辈子，最后反欠了一屁股债。

对于上述议论，笔者很能理解，并予以充分的同情，但决不认同。早在1937年，毛泽东在《实践论》中就谈到过对待外部信息的正确态度是“去粗取精，去伪存真”。一者，别人的劝说终究是外部因素，最终作决策的还是自己；二者，别人提供的无论乐观还是悲观，好还是坏的信息，终究还要经过自己脑袋的加工后才能得出结论。如果作出的是正确的结论，则结局美好；反之，则结局悲惨。俗话说，“听话要听音，敲锣要听声”。说话的人除非是诽谤，否则是不承担责任的，承担最终责任的是听话的人，这用民间的话说，就是“不会听话”。说到底还是自身认识能力有限，不能够做到知己知彼，不然古人为什么老说“知己知彼，百战不殆；知己不知彼，一胜一负；不知己不知彼，每战必殆”呢！

另外，人这一生在前进的过程中要经受各种考验，其中最重要的是孟老夫子所说的“贫贱不移，富贵不淫，威武不屈”，而“贫贱不移”“富贵不淫”也可用生活中常说的“骂杀”和“捧杀”来反映。当一个人不成功时，很难得到社会的信任，各种资源自然也不会向他倾斜；而当他一旦成功，成为社会拥戴的英雄时，各种资源遂源源不断地向其倾斜，套用经济学的话，这就叫“资源向有效率的方向配置”！对周宁商人来说，固然要过贫穷关，更要过成功关、荣誉关。当周宁商帮成为响当当的品牌，以前连想都不敢想的各种资源源源不断地涌来时，如何保持清醒的头脑，在各种各样的诱惑中不迷失道路，就成为周宁商帮必须要面对的问题。

《易经》云：“法久则弊，变则通，通则久。”《老子》说：“柔能克刚，弱能胜强”。笔者相信经过这番考验，在市场的摸爬滚打中积累了许多经验，有强烈的吃苦精神，不甘服输的周宁商帮一定会觉悟起来，一定能够走出逆境，这姑且也算是市场这个老天爷对他们的考验吧！毕竟大势没有变。中国蒸蒸日上这个基本格局没有变，中西部地区，尤其是中国走向世界的“一带一路”战略对基础设施的投资需求强烈，这就对钢材市场的发展提出了高要

求。只是钢材贸易发展的市场空间格局在变，正从东部地区走向西部地区，正从本国走向国外，这对周宁商帮提出了高文化素质的要求，不能再像过去那样仅仅局限于商业基本功的要求，而是要继承人类文明，既要做好同不同文化地区民众进行交易的准备，更要做好迎接全球市场变化，预测未来市场走向，引领时代浪潮的准备，这才是周宁商帮二次创业，再次崛起的保证。

五、致谢

本课题是应江苏大华国信资信评估有限公司总裁孙秉南先生的要求而开展的。孙总是北大经济学院与美国管理科学技术大学合作的2010级项目管理研究生课程班的学员，我有幸给他上过《儒墨道法与现代社会》《成败晋商》两门课程，他对民族文化，对经济发展、制度变迁的影响，尤其是对明清商帮文化表现出浓厚的兴趣，这也是他要与我就“福建宁德商帮文化及成长转型”课题进行合作的原因。当时我孤陋寡闻，还没怎么听说过宁德商帮、周宁商帮，对钢贸这个行业也不是很了解，但我同样表现出很浓厚的兴趣，毕竟这是传统商帮文化在新时代下的延续和继承，很有研究的价值。这样双方一拍即合，并于2011年夏天组织了5个小组，有26名学生参加社会调查，其中我带的小组赴福建宁德，秦雪征老师带的小组去江苏苏州，李绍荣老师带的小组去江苏南京，杜丽群老师带的小组去上海。研究生叶湔尹同学带的小组去江苏无锡，牛雪同学带的小组去陕西西安。我们在各地受到了以周宁为代表的宁德商人，比如周华瑞、魏明生、郑长地、肖家守等的热情接待，当然从他们身上也学习了很多。比如，我所带领的赴福建宁德小组即受到宁德市政府、周宁县委、县政府的热情接待，周宁商帮的杰出代表，无锡“友谊钢贸城”的开创者魏明生先生更是亲自给我们讲述创业和发展的经历，陪我们去他的家乡礼门乡考察，并数次宴请我们。考察期间，正赶上魏总的公子，无锡“友谊钢贸城”总经理魏翰晖先生带着妻儿回乡探亲，相谈尽欢之余，又接受小魏总的邀请，于9月份专程赴无锡进一步考察。应该说，没有以宁德市委、市政府，周宁县委、县政府，以及无数的宁德商人的大力支持，这本书是无法完成的，在此一并致谢！

在此还要特别提一下这个课题的另一位大力支持者李忠强先生。李先生

是一位普通的周宁钢贸商人，他有着强烈的家乡情结，积极支持该课题的研究。起初他和孙秉南先生是本着好好总结周宁商帮模式的目标来开展这项研究的，到后来周宁商帮遇到严重挫折，他又本着好好总结成败，以图东山再起的目标开展这项研究。其实，在这场严重的灾难面前，李先生的企业也受到沉重打击。我跟他交流的过程中，每每说到周宁商人目前遇到的严重困难，他都忍不住痛哭失声，令人唏嘘不已。

在这里还要特别感谢北大经济学院的秦雪征老师。秦老师是北大经济学院的青年才俊，科研能力非常强。他本科即是北大经济学院的学生，后到美国留学，获得博士学位后又回到北大经济学院任教。宁德商帮课题的设计就是他负责的，其后又参与调研、写作，审阅文稿，为本课题的完成做出了巨大贡献。按常理，秦老师应该署名的，但秦老师做好事不留名，反复说自己只是对这个课题本身感兴趣，帮大家一个忙而已，在此特别向秦老师表示感谢。北大经济学院的优秀毕业生叶湜尹女士对全书的文字进行了加工，在此一并致谢。

尽管调查结束不久即接到周宁商帮遭遇严重挫折的消息，但正如前面所说，中国蒸蒸日上的大局没有变，开发中西部、东北振兴以及一带一路战略均需要大量的基础设施的投资的格局没有变，变化的只是市场空间格局的调整，因此周宁商帮仍有着远大前途。司马迁说，“天将降大任于斯人也，必先苦其心志，劳其筋骨，饿其体肤，空乏其身，行拂乱其所为，所以动心忍性，曾益其所不能。”我相信周宁商帮经过这一番沉痛的教训，一定会觉悟过来，一定会在重视商业基本功的同时，更重视对人类文化传统的继承和学习，这样他们才能再度辉煌地崛起。让我们拭目以待。

周建波

2017.3.15 于北京大学