

全景式再现浙商的兴起、辉煌与传承，提供生动、深入的故事体阅读快感！



传奇 商帮

第四部 浙商纵横

孙科柳
刘鹏
编著

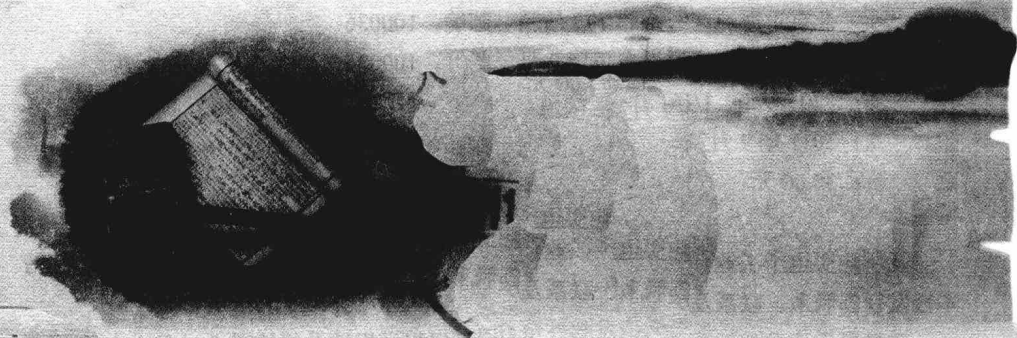
探寻百年商帮的风云际会
感悟财富背后的商业智慧



传奇 商帮

第四部 浙商纵横

孙科柳
刘鹏
编著



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书以浙商的传承开篇，梳理了明清、民国至今的浙江主要商帮的发展脉络，从早起兴盛的龙游商帮、湖州商帮和宁波商帮到今天遍地开花的“浙江模式”，着力勾勒浙商的性格特征，叙写他们的商道传承。书中选取老一代浙商和当今新浙商风头正劲的代表人物，以他们的传奇故事和为商之道为依托，书写浙商延续不衰的财富神话，体现他们的创富智慧和家国情怀。此外，本书还努力通过新浙商的第二代、第三代的继承和发展，揭示浙商未来的稳固前行之路和突破创新的发展前景。

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

浙商纵横 / 孙科柳，刘鹏编著. —北京：电子工业出版社，2011.7

（商帮传奇；4）

ISBN 978-7-121-13670-2

I. ①浙… II. ①孙… ②刘… III. ①商业史—浙江省 IV. ①F729

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 101270 号

责任编辑：戴 新

印 刷：

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

北京市海淀区翠微东里甲 2 号 邮编：100036

开 本：720×980 1/16 印张：16 字数：229 千字

印 次：2011 年 7 月第 1 次印刷

定 价：35.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系。联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

前言

静下心来，探寻百年商帮的风云际会，感悟辉煌财富背后的商业智慧，是一次愉快的精神旅行。

在我们漫长的文明发展进程中，“重农抑商”一直是我们这个国家一项古老的传统，在历史上，商人是逐利者，他们受尽打压和冷落。然而那些血脉里流淌着商业气息的商人们从不停歇，他们伺机抓住每一个机会，走南闯北，货通天下。

1840年的国变，使年老的封建王朝终于不得不“睁开眼睛看世界”，而呈现在它眼前的是全球商业贸易正通过所有可以启动的轮船机车驶向世界的各个角落，源源不断地创造着空前的财富。这是一种观念的革命，财富从此变成一顶桂冠，获得它们的人才有权利佩戴。这些头戴桂冠的商海精英，成为一个个新的传奇，被人颂扬，广为流传。

确切地讲，他们的确有资格被称为“传奇”。

当太谷平遥的晨曦里走来新中国金融业的乡下祖父的时候，当胡雪岩们整理好顶戴后，坐下来谈生意的时候，当第一条红头船驶向先辈们从来没去过的“南洋”的时候，当挑担货郎穿行在义乌的大街小巷的时候——他们就注定成为这个时代的传奇，他们的每一句话、每一件事都是财富王国中的圣经。每个人都想知道，他们在说什么、他们在做什么、为什么是他们。

乡下祖父说，我是晋商，我最富。

胡雪岩们说，我是徽商，我是商儒。

红头船上穷小子说，我是潮商，海外有金。

挑担货郎说，我是浙商，针头线脑能发家。

这就是最富有传奇色彩的“四大商帮”——晋商、徽商、潮商、浙商。曾经，他们有着辉煌的先辈，丝茶、瓷器、钱庄票号、海货洋玩是他们的聚财之宝；如今，他们创造了我们耳熟能详的品牌：苏宁、比亚迪、百度、富

士康、腾讯、国美、阿里巴巴、义乌小商品城……可以说，这些名字本身就是财富的代名词，他们必须被写进历史。

商帮传奇系列正是从此处入手，由远及近地剖析四个商帮的历史传承和今天的发展。通过宽广的视角，生动的素材，深入浅出地将晋商、徽商、潮商、浙商四大商帮的精彩故事娓娓道来。往事不能尽述，我们只能从精选的素材里体味商道的真谛。

商帮传奇系列共分为四部，《浙商纵横》是其中之一。明清以来，浙商逐渐在商界崭露头角，从龙游商帮、湖州商帮，一跃成就宁波商帮近代至民国的辉煌。甚至在解放后至改革开放前这段商业的沉寂期，浙商依旧在海外蓬勃发展。改革开放后，随着浙江小商品市场的遍地开花，民营经济迅速发展，加上海外浙商的强势回归，浙商在当今中国商界，可谓风头正劲。浙商的传承与发展历程，对当今商界以及有志于创业的人士，无疑是一笔宝贵的精神财富。

商道沧桑，虽历经风雨，却始终承载着中国商人的精神，潜藏着无尽的商业智慧，指引着在路上的人们，由成功走向成功。

目 录

V

商帮传奇

目录

第1章 百年传承浙商路

从胡庆余堂到浙江商人/2

遍地龙游商，海纳百川/6

辑里湖丝，享誉天下/10

后来居上，无宁不成市/13

十万大军闯南北/17

小商品，大世界/20

第2章 天时地利好弄潮

泛舟五湖的商界之祖/26

面朝大海，万里逐波/28

开埠之后的经商大潮/31

立足上海滩，他乡成盛名/33

实业救国，振兴工商业/36

走遍天下的浙商模式/38

第3章 草根商人赢天下

面临抉择，有舍才有得/42

积累，人脉就是财脉/45

合作共赢，有钱大家赚/47

务实，做人何须张扬/50

一定要做自己的老板/53

第4章 五金大王起上海

生当乱世，漫漫学徒路/58
 事业转机，只在一念之间/61
 良好声誉换来的美孚生意/64
 一箭三雕，时势造英雄/67
 纵横实业界，名震大上海/70
 心怀苍生，悠悠故里情/73
 兴天下之利，莫大于兴学/76

第5章 娱乐教父的百年传奇

染料世家，无人承父业/80
 筹办“天一”，兄弟齐上阵/82
 下南洋，“邵氏兄弟”的初创/85
 历时七年，打造东方好莱坞/88
 经典频出，拓荒英雄写传奇/91
 众星云集，一时称雄香港/95
 老当益壮，创办邵氏大奖/98

第6章 世界船王的海上霸业

从童年开始的海上梦/102
 行走四方，旧梦不曾忘/104
 上海到香港，未来在何方/108
 一条旧船撑起的海上帝国/111
 船王登陆，鏖战“九龙仓”/114
 这张“烫手”支票谁来接/116
 建大学，回到梦开始的地方/119
 后继有人，重夺船王宝座/121

第7章 老一辈浙商的浮光掠影

读“雨”书的少年/124

小小人丹大玄机/127

生于东山头的关西财阀/130

国货大王的抗日救亡/133

中国现代航运的先驱/137

毛纺大王的回归路/141

一个人定义一个产业/144

第8章 商界常青树的万向王国

挤进“计划”的缝隙/148

小小万向节的大事业/150

一定要让大家都富起来/153

产权问题，花钱买不管/156

四面出击，打造“万向系”/158

跨国之路，敲开通用大门/161

鲁伟鼎，新一代的接班人/164

第9章 汽车狂人放飞吉利梦想

垃圾里面淘出的金银/168

电冰箱做出的千万身家/170

四处转战，失败只当交学费/172

不过就是一个沙发带四个轮子/174

造豪华车，让中国汽车走遍世界/177

并购沃尔沃，上演真实版蛇吞象/179

痴迷教育，创办吉利大学/183



第10章 阿里巴巴撬动世界财富

创业教父的初次试水/188

西雅图，发现未来“宝库”/190

芝麻开门，阿里巴巴的咒语/194

“非典”，灾难中的成就/197

中国互联网史上最大的奇迹/200

风头正劲的商业领袖/204

让天下没有难做的生意/206

第11章 新浙商的风云际会

目录大王，阿里爷爷/210

温州出了个“邓小平”/213

拉二胡的富豪企业家/216

饮料大王，中国首富/219

传统行业的现代经营/222

将多元化进行到底/224

危难时刻的坚持/227

第12章 遍地开花的产业神话

放眼浙江，这里不止有温州/232

中国塑料制品王国/234

农民铸造的现代文化城/237

世界轻纺交易中心/240

中国皮革之都/242

走向全国，行迹遍天下/244

后记



第1章

百年传承浙商路

翻开一本《浙商》杂志，一个个耳熟能详的名字映入眼帘，马云、李书福、宗庆后、郭广昌、鲁冠球、丁磊……相对于晋商和徽商而言，浙商的历史并不耀眼，但是，放眼当今商界，浙商无疑是最受人瞩目的一群，他们是如何崛起的？他们又经历了怎样的传承与发展？

从胡庆余堂到浙江商人

2010年初春的杭州，西子湖依旧碧波荡漾，位于清河坊步行街的胡庆余堂前，游人如织，斑驳古朴的墙壁，一望便有一股沧桑厚重感袭来，只有那门楣上的“庆余堂”三个大字，熠熠生辉，炫彩夺目。

“北有同仁堂，南有庆余堂”。中国的中药号遍布南北，数不胜数，但大家公认的最有名的却只有两家半，北京同仁堂算一家，杭州胡庆余堂算一家，广州的陈李济只算半家。

胡庆余堂坐落于美丽的西子湖畔，吴山脚下，有“江南药王”之美誉。1874年，“红顶商人”胡雪岩耗白银30万两创立了胡庆余堂。其名取自《周易》“积善之家，必有余庆；积不善之家，必有余殃”。胡雪岩本想取其名为余庆堂，后发现秦桧用过余庆堂，因此改为庆余堂。这里是胡雪岩的发迹之地，也为浙江培养了不少商业人才，它的兴衰，见证了徽商的没落、浙商的兴起直至走向繁盛的历程。

从南宋建都临安（今杭州）开始，直到明、清时期，杭州清河坊一带形成了一条药铺长廊。著名的有南宋的保和堂、明朝的朱养心膏药店、晚清的胡庆余堂、方回春堂、叶种德堂等。

胡庆余堂以南宋官方制定的《太平惠民和济药局方》为基础，收集各种古方、验方和秘方，并结合临床实践经验，精心调制庆余丸、散、膏、丹、胶、露、油、药酒四百多种，并编有专书《胡庆余堂雪记丸散全集》传世。至今仍继承祖传验方和传统制药技术，保留了大批的传统名牌产品。胡雪岩去世后，胡庆余堂的主人数次变更，但店名仍冠以“胡”字，“胡庆余堂”信誉声名远扬。

在百年传承中，胡庆余堂沉淀了丰富独特的文化，这也成为胡庆余堂经久不衰的法宝之一。胡庆余堂门楼上至今还保留着胡雪岩所写的“是乃仁术”

四个大字。这四个字出自《孟子》，表达了胡庆余堂创办药业是为了以仁爱之心济世救人，后来的传承者也都铭记这一祖训，并将其发扬光大。此外，胡庆余堂制药也遵守祖训：“采办务真，修制务精”，选取原料质量上乘，在制作上要求精益求精，在药品销售上更是强调“真不二价”。胡庆余堂的最高经营理念，是“戒欺”二字，这也是胡雪岩亲自定下的店训。这一理念，涵盖方方面面，反映在制药上，就是“采办务真，修制务精”；反映在经营上，首推的是“真不二价”，即做生意讲诚信，老少无欺，贫富无欺。凭着胡雪岩的经营理念 and 独到眼光，胡庆余堂大放光彩，产品行销全国各地，一跃成为“江南药王”。

然而，和其他的中华老字号一样，胡庆余堂也没能摆脱后继无人、回天乏术的局面。1996年，胡庆余堂制药厂负债近亿、濒临倒闭，在这时，一件别开生面的事情发生了，曾经作为胡庆余堂制胶车间的杭州制药二厂，接手了这块百年老店的金字招牌。“儿子”兼并“老子”，一时传为美谈。而创造这一奇迹的，就是胡庆余堂当年的一个小学徒——冯根生。

冯根生，浙江慈城人，出身中药世家，祖孙三代都从业于胡庆余堂。祖父冯云生在胡庆余堂建立之初成为第一代药工。父亲冯芝芳在胡庆余堂做验方核药工作。冯根生14岁那年，因为家中贫困，进了胡庆余堂当学徒工。那时是1949年1月19日，胡庆余堂每年只招收一名学徒，解放后收归国有，不再招收学徒，因此他也成了胡庆余堂的关门弟子。

进入胡庆余堂那天的情景，冯根生至今难忘，79岁的祖母含泪叮嘱他：“记住，生意是学出来的，本领是做出来的，要诚实，有志气，当学徒是很苦的，千万不要当‘回汤豆腐干’。”祖母还叮嘱冯根生：“不管今后长多大，干什么，都要认认真真做事，规规矩矩做人。”这些话冯根生一生铭记在心。从进入胡庆余堂的那一刻起，冯根生就开始了他和胡庆余堂的传奇人生。

在胡庆余堂几十年如一日的艰辛打磨，冯根生不仅学会了从认药、制胶、炮制到丸、散、膏、丹的制作，而且学会了如何为人处事，更重要的是，胡庆余堂的经营理念深深地印在了他的心里。对胡庆余堂的创始人——徽商胡雪岩，冯根生始终怀着深深的敬仰与怀念。

对冯根生来说，1972年7月1日是个非常重要的日子。正是在这一天，38岁的他开始了一生中最重要事业：胡庆余堂制胶车间升格为杭州中药二厂，冯根生任厂长。

从建厂开始，冯根生首先广揽人才，当时，被说成是“臭老九”的知识分子是没人敢要的，看到“臭老九”都怕，他却要了。要第一个人来，被批斗得要死，冯根生想：要第二个也挨批斗，索性5个、10个全要了，他说这叫“死不悔改”。从1972年到1976年这段时间，冯根生从全国要来别人不要的高级工程师、工程师36人，并自认为是发了一笔横财。

一位20世纪50年代初毕业于北医大的女同志，因家庭困难，想从山西调来杭州工作，她跑了十多个单位，都失望了。就在她心灰意冷之际，见到了冯根生，当冯根生听说她以前的工作一直是搞西药合成和植物提取，并且懂两门外语时，当即决定尽快帮她办好一切调入手续。她就是后来成为杭州中药二厂总工程师的马心舫。实际上，冯根生人才观念的前瞻性还不止如此，当时他不仅招医药专业人才，而且像机械、化工、建筑等看似与中药制药不沾边的专业人才，他也一并揽下。后来的事实证明，正是这种立体式的人才结构，才有力地促进了企业的腾飞。

冯根生在中药行业引发了一场革命。

冯根生看问题总是不同一般，但往往能一针见血地指出问题所在，他认为：中药的问题在制剂。他进行的中药生产技术的改造，包括原液提取的自动化、分封包装的机械化、药液输送的管道化和现场管理的科学化。中药生产由此实现了划时代的大工业生产，可以说，冯根生既是中国传统中药业的最后传人，也是中国现代中药的奠基人。为此，冯根生的好友、作家黄宗英这样评价他：“中医药是我国科学与经济走向世界的种子选手，冯根生则是郎平。”

此后，冯根生的药厂先后生产出中国第一批中药静脉注射液、口服中药浓缩液，并迅速推向市场。以人参和蜂王浆为主料的双宝素口服液，一经推出，即深受市场欢迎，并成为“文革”后不久在国际上打开销路的中国中药保健品。

同时，新研制的几十个治疗药纷纷投产，冯根生的药厂也逐步走向生产现代化轨道。1982年6月，美联社记者威廉·塞克斯顿撰文在美国报纸上介绍杭州中药二厂，他这样写道：“除了一个特点（传统中药）之外，这家药厂的情景同纽约或波士顿的先进化学生物研究所没有两样。”

1978年，冯根生决定从发掘和开拓我国的中药宝库入手，涉足“抗衰老”领域。他四处搜集古方、验方，在收集到的120个配方中，冯根生认定明朝永乐皇帝用的“益寿永贞”为最有前途的处方。1979年，根据这个配方试制的青春恢复片（后改名青春宝抗衰老片）试制成功，经严格动物实验，证明其在抗衰老方面有神奇疗效。青春宝投产后，立即畅销国内外，且好评如潮。这个药名也成了后来药厂的新名片。1992年，杭州市中药二厂和泰国正大集团合资成功，成立了正大青春宝药业有限公司。

1996年，即冯根生从胡庆余堂分家出来24年后，胡庆余堂和青春宝在利税方面的差距已经达到了100倍！这时，胡庆余堂的负债额已高达9000万元，随时可能倒闭停业。考虑到胡庆余堂这块金字招牌不能就此湮没，杭州市政府决定：让青春宝和胡庆余堂实行“联合”。后者加入前者，新企业仍由冯根生掌管。

冯根生给胡庆余堂开出了“转换机制、擦亮牌子、清理摊子”的12字“药方”，进行了大刀阔斧的改革，彻底改变了胡庆余堂的运营机制。这一改，立竿见影，胡庆余堂在并入青春宝的第二年，便实现了销售额、出口额、上缴利税的三大突破。兼并后销售额连年迅速增长，当年的亏损大户一跃成为现在的利税大户。继2000年“青春宝”商标被认定为“中国驰名商标”之后，2002年，“胡庆余堂”也喜获“中国驰名商标”称号。2003年，胡庆余堂投资有限公司注册成立，胡庆余堂从此打造了一条从药材种植、饮片加工、成药生产到零售、医疗门诊乃至工业旅游的完整的中药产业链。至此，胡庆余堂的品牌重放光华。“面对胡雪岩像，我终于无愧了！”冯根生说。

如今，冯根生和他掌控的青春宝集团已成了浙江商人和企业的一张名片，胡庆余堂也得以在徽商衰落后继续发展，在这里，浙江商人功不可没。

遍地龙游商，海纳百川

明清时期，随着商品经济的兴盛，商人十分活跃，形成各具地方特色的商人团体，并逐渐形成了商帮。著名的有徽商（安徽）、晋商（山西）、江右帮（江西）、洞庭商帮（江苏）、山东商帮、秦商（陕西）、潮商（广东）、闽商（福建）、龙游商帮（浙江）、宁波商帮（浙江）等十大商帮。

十大商帮中实力最强、影响最大的是晋商和徽商，当他们在商界南北争雄、激战正酣的时候，冷不防在浙江西部崛起一个颇有影响的龙游商帮。十大商帮中，以县名命名的只有龙游一个。龙游商帮虽然以龙游命名，但并不是单指龙游一县的商人，实际上是指包括龙游在内的衢州商人集团，其中以龙游县商人最多，经商手段最为高明，因此就以龙游商帮来命名。

龙游地处浙西，是浙江、安徽、福建、江西四省的交通枢纽，更是进入福建的交通要道。龙游商人借着地利之便，农耕之外，经商就成为谋生手段，加上龙游社会素来不轻贱商人，头脑活络的人多选择经商之路。南宋定都杭州后，官府修建了东起杭州，西接湘赣的官道。这条官道在龙游和寿昌交界的梅岭关入龙游境。龙游商人看到这大好商机，纷纷借此贩运货物。

龙游商帮自南宋发端之后，到明朝中期逐渐走向兴盛。明万历（1573—1602）年间，就有“钻天洞庭遍地徽”、“遍地龙游”的民谚广为流传，可见龙游商人已遍布各地，声名远扬。龙游商人大多从事长途贩销活动，“龙游之民，多向天涯海角，远行商贾，几空县之半，而居家耕种者，仅当县之半”。龙游商人们不仅活跃在江南、北京、湖南、湖北和闽粤各地，而且还一直深入到西北、西南等偏远省份。据《明代浙江龙游商人零拾》等文献记载：明成化年间，仅云南姚安府（今云南楚雄彝族自治州西部）就聚集了浙江龙游商人和江西安福商人三五万人。如此大规模的龙游商人聚集到了彩云之南，足以印证“遍地龙游”所言不虚了，龙游商人也因此成为开发中国西部的先驱。龙游商帮在浙江西部崛起，带领整个衢州地区的商人逐鹿中原，

远征边关，漂洋出海，以“遍地龙游”的气势闯出了一片辉煌天地。

龙游历来文风兴盛，在儒学中崛起的龙游商帮，有较高的文化水准，这也是龙游商帮与当时众多商帮的显著区别。这从他们经营的行业就可以看出，比如古董、书画、造纸、印书、珠宝、垦拓业，都是龙游商人的主要经营范围。

读书人开始经商，使原先的商人素质有了很大提高，商人形象也由此改变。他们亦商亦儒，注重诚信，信奉“义中取利”的商业原则。从他们经营的行业可以看出，很多读书人由自己读书所用开始经商，很自然地完成了读书人与商人之间的角色转化，成为我们通常所说的儒商。明代著名的刻书坊，除杭州外（杭州有14家，是全国印刷业中心），浙江全省有11家，嘉兴、宁波、台州各有一家，而衢州就有7家，加上龙游一家，合占8家，居然占全省（除杭州外）的80%，可见比重之高。

龙游商帮最有名的儒商是童佩。童佩（1524—1578），字子鸣，龙游人。小时候家里贫困上不起学，跟着父亲贩卖书籍。他自幼喜欢读书，在贩书的路上，坐在船中也不忘日夜攻读。童佩完全靠勤奋自学成才，诗词文章俱佳，曾专程去昆山拜访大学问家归有光，深得归有光的器重。遇到珍本善本图书，他不惜代价收藏，他家的藏书达25 000卷。不仅藏书多，他还集收藏、鉴赏、考证、校讎、印刻、贩销于一身，他是一位多才多艺的儒商。

童佩交友广阔，当时的名儒王世贞、王穉登、胡应麟都与他结交往来。南京刑部尚书王世贞，被誉为“主盟文坛”20余年的盟主，才高傲物，却很器重童佩，交情深厚，听说童佩逝世，哀痛不已，写下情文并茂的《童子鸣传》。

龙游商人有着开放的心态，在观念上也比较新潮。主要表现在两个方面上，即投资上的敢为天下先的精神和海纳百川的肚量。明清时期，许多经营成功的商人将经商所得的资金用来买田置地或者经营典当、借贷业，以求收入稳定，子孙无忧。而龙游商人眼光格外敏锐，他们意识到，要获得更多的利润，必须转向手工业生产和工矿产业上。他们果断地投入于纸业、印书业和矿业中，建起了一条从生产到运输销售的完整产业链，使商业资本转化为

产业资本，为当时的社会注入了带有雇佣关系的新生产关系，也为社会注入了新的活力。龙游商人还不排斥外地商人来本地做生意，当时龙游一带就有很多外籍商人纷纷来此经商，有的还寓居于龙游，加入龙游商帮的行列，并把各自的经商经验带入到了龙游商帮中，推进了龙游商帮的发展。如徽商程廷柱在康熙年间曾率众在龙游经营典当业和田庄，汪文俊在龙游经营盐业等。又如赣商周学锦在康熙年间从江西抚州临川到龙游经商，最后定居在这里。

诚信是龙游商人的立身之本。他们在经商活动中，历来看重“财自道生，利缘义取”、“以儒术饰贾事”。主张诚信为本，坚守以义取利，是龙游商帮一以贯之的儒商品格，也使其获得了良好的市场信誉。从根本意义上说，将诚信作为经商的道德规范，正是龙游商帮获得成功的要诀。龙游商人傅家来开设傅立宗纸号，视产品质量为立身之本，精益求精，所造之纸，质量上乘，且比其他纸号出产的同一件纸要重十多斤之多。他还从把握造纸生产流程的每个环节入手，严格检验，次品决不出售。傅立宗纸号产品也因此享誉大江南北，历久不衰。为了表示对用户负责和维持良好的信誉，其产品都统一加印“西山傅立宗”印记。龙游姜益大棉布店以信誉著称，多次提出要薄利多销，童叟无欺，决不二价。当时流通中不少银元掺假，顾客怨言颇多，为维护顾客利益，棉布店专门聘请了三位有经验的验银工，严格检验，凡经过他店的银币都加盖“姜益大”印记，让顾客放心。

龙游商人既无官府支持，又没有强大的宗族势力做坚强的后盾，但他们凭着自身的努力，在各大商帮中崛起。他们点燃了浙江人商业精神的第一把大火，是当之无愧的浙商血脉的源头和浙商的精神之父。在晋徽商人博取天下之利的时候，龙游商人埋头苦干，不露声色，却在珠宝古董业中独占鳌头，又在印书刻书贩书业中从事于文化传播，还在海外贸易中插上一手，成为颇具实力的一大商帮。

然而，好景不长，龙游商帮在一度兴盛之后，迅速衰落，到清朝中后期，在各地已经很难见到龙游商人的身影，甚至于龙游本地的商业也渐渐被外地人掌控，一时繁盛的龙游商帮成为时代的绝响，最终没能走向现代。

龙游商帮因文化而崛起，最终也因文化而衰落。龙游商人地处南宗儒学