

全景式再现潮商的兴起、辉煌与传承，提供生动、深入的故事体阅读快感！



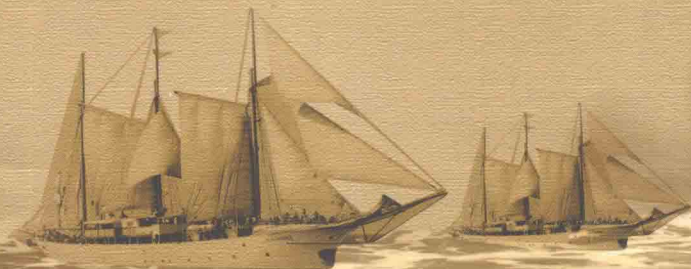
华南商报
UATONG
专注于管理实践
www.huatop.com

传奇 商帮

孙科柳
编著

第三部 潮商风云

探寻百年商帮的风云际会
感悟财富背后的商业智慧



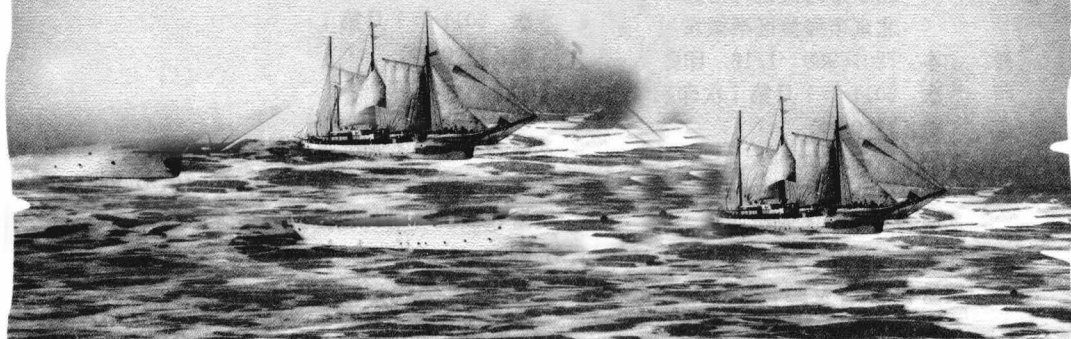
电子工业出版社
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

传奇商帮

孙科柳
编著

第三部 潮商风云



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内 容 简 介

本书首先对潮商形成的历史脉络进行梳理,从明清亦正亦邪的潮商先祖到今天富可敌国、爱济天下的商界精英,全景展现了潮商的“前世今生”。从潮商的地域性格、文化气质、营商之道等侧面,勾勒出新老两代潮商的集体群像,凸显这个最富族群卓尔不群的勇气和智慧。通过介绍其中代表性人物的奋斗故事,呈现潮商 500 年不断代的成功之道和这些大商忘我的人生境界和家国情怀,最后探讨在全球化背景下海内外潮商如何扬长避短,弘扬红头船精神,应对挑战和危机。

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

潮商风云/孙科柳编著. —北京:电子工业出版社,2011.7
(商帮传奇;3)
ISBN 978-7-121-14002-0

I. ①潮… II. ①孙… III. ①商业史—潮州市 IV. ①F729

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 129755 号

责任编辑:戴 新

印 刷:三河市鑫金马印装有限公司
装 订:

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:14.75 字数:210 千字

印 次:2011 年 7 月第 1 次印刷

定 价:33.00 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 zlts@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，本书是其中之一。潮商被公认为最具活力和最会赚钱的国际级商帮。这支诞生于怒海狂澜，纵横四海、叱咤风云的古老而年轻的舰队，正以锐不可挡的“潮”势力将四方资财席卷于自己脚下。他们海纳百川的气度、敢为天下先的冒险精神、无中生有的投资智慧、富可敌国的财富、报效家国的桑梓情怀都令人叹为观止。

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

第1章 全球化浪潮下的财富典范

那些古代的潮商背影	2
踏浪而歌于黄金海岸	5
东方犹太人的燎原之火	8
插满世界的潮商战旗	12

第2章 潮商的独特文化基因

离乡寻活路，铜钱出苦坑	16
不恋官场，神马都是浮云	19
克勤克俭，千秋家国梦	22
乡音为鉴，天下潮州人一家亲	25

第3章 最富族群的生意经

无人之地水草最丰美	30
商者无域，万物皆有商机	34
人脉储蓄，诚信为本	37
族缘、乡缘，网罗天下	40
家族同心，其利断金	44
善假于物，一加一大于二	47

第4章 逆境崛起的亚洲首富

塑胶花业执牛耳	52
股市地产沉稳行舟	56
养了22年的赫斯基奶牛	60

V

商帮传奇

目
录

豪赌 3G，再续传奇·····	64
鲸吞英电网，重操旧业·····	68
内心富贵才是真富贵·····	72

第5章 盘谷银行的开山鼻祖

不怕拼命怕平凡·····	78
一心想当将军的士兵·····	80
把握战机，遇雨化龙·····	82
得民心者得天下·····	85
任人唯贤，基业常青·····	88
我心依然是中国心·····	90

第6章 谢氏家族的“正大”之途

与农结缘，暹罗寻梦·····	94
金杯银杯，不如顾客的口碑·····	96
把灾难变成机会·····	98
创业有成，反哺家乡·····	101
超前的未来主义·····	106
危难显身手，王者归来·····	109

第7章 老一代潮商的沉浮掠影

才华横溢的泰华财团二世祖·····	114
蜚声海外的鳄鱼恤大王·····	119
地产投资业的“音乐”家·····	123
享誉世界的潮州人茶商·····	127
智勇慈悲的爱国侨领·····	131
乐于奉献的香港“饲料大王”·····	136

第8章 企鹅帮主的在线人生

四根电话线起家的“马站站长”·····	142
---------------------	-----

“中国风味”的 ICQ	145
阴差阳错，QQ 幸存	149
坚守用户价值的“首席体验官”	154
强手如林，企鹅凶猛	157
用“开放”打开未来之门	161

第 9 章 “国美”帝王的传奇之路

抢占家电先机的“北漂”	166
买电器，到国美	170
拜师学艺，借壳上市	174
跑马圈地，我的地盘我做主	178
出来混，迟早是要还的	181
不在江湖，江湖却有传说	184

第 10 章 潮商新锐的侠影萍踪

不按套路出牌的地产圣手	188
扎根本土的木业领袖	192
腾飞于上海的富二代	196
诚信感恩的蓄电池少帅	200
倔强的扑克大王	204
音像界的打假急先锋	207

第 11 章 红头船精神的传承

传家宝和紧箍咒	212
潮商大本营的沉沦	215
管理无定法，看剑在谁手	218
道为本，把根留住	221
后记	224

第 1 章

全球化浪潮下的财富典范

潮商，凭借与生俱来的经商天赋和海派气度，在国际商海中劈波斩浪，纵横捭阖，数十年来牢牢占据全球华商中最富族群的宝座，成为全球化浪潮下令世人惊叹景仰的财富典范。历经五百年的岁月磨洗，这艘中国商海中的古老战舰正以排山倒海之势，演绎出一部部惊心动魄的商海传奇。



那些古代的潮商背影

今天的潮州是闻名海外的“岭海名邦”，它濒临南海，气候温暖湿润，一千六百多年的历史铸造了“海滨邹鲁”的历史文化底蕴，李嘉诚、马化腾等潮商的辉煌人生，可谓举世闻名。如果我们沿着时间的轨迹向前回溯，你会发现一个完全不同的潮州，在那个曾经被称为荒境瘴疔的地方，传奇正在开始。

潮州这个地名来自隋代，取“潮水往复之地”之意，故名“潮州”。当时的潮州被视为荒蛮之地。唐代的韩愈因写了一篇《佛骨论》而触怒宪宗皇帝，在被贬潮州的路上，他含泪写下一首诗：

一封朝奏九重天，夕贬潮州路八千。

欲为圣明除弊事，肯将衰朽惜残年！

云横秦岭家何在？雪拥蓝关马不前。

知汝远来应有意，好收吾骨瘴江边。

本诗的亮点在最后一句——“好收吾骨瘴江边”，意思就是说，家里人要做好心理准备，我这把老骨头恐怕要葬在充满瘴气的潮州江边了。

这就是唐代人心目中的潮州，蛮荒不化，瘴气肆虐，人人避之尚恐不及，生在那里的人可怎么活啊！

当时潮州的生存环境很恶劣，当地有 65% 的面积是山区，而且河道纵横，这种温暖潮湿又人烟稀少的山区，是非常危险的地方。在这种环境下，容易滋生大量病菌和寄生虫，对人畜危害极大，而且也不适合农耕。依靠剩下 35% 的地区养活整个潮州人，显然非常困难。陆地是指望不上了，幸好潮州地区面朝大海，水路畅达，于是靠海吃海就成了潮州人的最后选择。

从最初的出海捕鱼，到冒着重重险阻扬帆出海经商，潮州人开始向海洋谋求生计，并逐渐积累财富。从晚唐到两宋，潮州渐渐成为“舶通瓯吴

及诸蕃国”重要港口，潮州人带着丝绸和陶瓷远赴东南亚，启动了海外贸易的最初篇章。信心满满的潮州人甚至在元代就到达了今天的印尼巨港，开设店铺，设立商号，在十三世纪的金融版图上布下一颗颗名叫潮州商帮的棋子。

这是潮州商帮的幸福时光，青年潮州子弟，无论出身富有还是贫寒，只要有足够的勇气和顽强的信念，就能沿着上一辈人开拓出的商路成就梦想。无数年轻人的梦想都寄托在这条波涛汹涌的海路上，然而不幸的是，在1370年这段幸福的时光被终结了，寄托于梦想的商路被阻断了。

从洪武三年开始，明政府颁布了一系列禁海令，这些所谓的禁海令总结起来就是一句话——一片板都不准入海。这对刚刚略有规模的潮商来说，是致命的打击。

1407年，明成祖朱棣下令召集在北京的各国使者聚会，聚会的目的只有一个——皇帝要当众处死一个人，一个潮州人。

其实在之前的十年里，这个潮州人的名字就已经传遍了这个禁海封舟的帝国边疆，他叫陈祖义。

陈祖义，祖籍广东潮州，明朝洪武年间，全家迁到南洋，后在马六甲度过了十年的海上生涯。

这或许被看成是潮州人向海洋求财富的最初方式，只可惜，这是一个错误的方式。因为陈祖义在马六甲的十年里，选择了一份名叫海盗的工作。史书上明文记载，陈祖义肆意劫掠过往船只达万余艘，称雄于日本、中国台湾、南海、印度洋等海面，甚至在海外自立为王，公开攻打大明王朝的各个沿海城镇。

陈祖义的冒险之举传到了紫禁城，明成祖对此大为震怒。于是，在郑和率领浩浩荡荡的舰队出使南洋时，陈祖义为自己的行为付出了代价。

也许有人会认为这是一个与潮商完全无关的事情，但事实上却并非如此，陈祖义事件从头至尾都牢牢地带有潮州人典型的性格特点，并且对之后形成的潮商有着深远的影响。

明朝的一纸禁海令严重地摧毁了潮商的发展，封锁了原本自由的贸易环境，在这种情况下，潮州人的海上活动不仅没有真正地被消除，反而恶化般地走向了更激烈的另一面：自由贸易不存在了，海上掠夺出现了；公平买卖不存在了，恃强凌弱出现了。潮州人在逆境中并没有选择顺从，而是采用了一种更加激进的手段来延续他们的海上财富之路。正是这种不屈服，使潮商没有被所谓的禁海令吓回到陆地上，而是依然执着的向着认为能给自己带来财富的海洋前进。

这种不择手段、掠夺式经营的做法，影响着一代又一代潮商。诚然，这是一种既野蛮也没有前途的手段，如果任其发展下去，那只能成为潮州匪帮，而不是今天的潮州商帮。陈祖义的死，恰恰是宣告了这种海外求财手段的失败，在之后的禁海历史中，潮州人也偶有成为海盜者，但除了四处劫掠外，他们又开始将商业贸易重新作为海上活动的主要内容。如之后的林道乾，虽然被明王朝宣布为“通缉要犯”，但同时也是大规模华人旅泰贸易的发起者，由他推动的中泰贸易，极大地拉动了当时南洋的经济发展，造福一方。在林道乾死后，人们将他曾经苦心经营的北大年港改名为“道乾港”来永远纪念他。

当然，今天我们回顾的这些，仅仅是潮商在历史中的远古身影。在那个时期，潮州商人刚刚睁开求索的眼睛，把目光瞄准海外，在他们起航的时候，他们并不知道自己应该如何去获得财富，他们只知道，有无法预计的风浪就在前面等着自己，有突然而至的危险就会发生在自己的身旁，有自己也想不到的各种磨难在船桨周围密布，而自己能战胜这些的唯一武器就是潮州人不屈的信念。

或许是在一个尚有夜色的清晨，早期的潮州商人带着一股狠劲出海了，虽然他们对前途依然迷惘，但他们坚信，只要坚持，历史的波涛就一定会把他们送到时代的浪尖。

清康熙二十三年（1684年），潮州人迎来新的转折点，延续了将近700年的海禁令被解除，潮州商人真正开始了踏浪而歌于黄金海岸的伟大时代！



踏浪而歌于黄金海岸

公元1680年，清王朝稳定了自己在大陆的统治，年轻的康熙皇帝将目光瞄准了此时孤悬海外的台湾。四年之后，清军正式进入台湾，南洋的海禁令也随之解除。至此，海上贸易再次焕发生机。海禁令的解除，使已经在走私和劫掠之路上徘徊了很久的潮商终于迎来了新的曙光。

中国的陶瓷和丝绸自宋代以来就享誉海外，在潮州商人的经营下，青花瓷逐渐取代了一般的陶瓷制品，成为获利最高的商品，潮州商人的商机也就是从“瓷”开始的。

拓林港，北联津沪，南通吕宋、安南、暹罗、马来西亚等地，地理位置十分优越。潮州商人将茶叶、丝绸、陶瓷等货物从这里运送到东南亚各地，又将白砂糖、大米等物品带回国内，短短数年时间，拓林港变成了潮商贸易的重要中转站，被称为海上丝绸之路的第一站。长途的贩运，使货物到港后利润剧增，只要牢牢守住这条财路，必然是稳赚不赔，这几乎是大多数人的看法。但在这大多数人中，并不包括潮商。

出口陶瓷丝绸，进口大米白糖，这个策略固然不错，但随着贸易的兴盛，加入这一行列中的商帮也渐渐增多，商业竞争逐年加剧，导致利润下降。要想获得更多的利润，必然要开发出新的产品。常年的贸易经验使潮商对新商机拥有更加敏锐的感知度，在东印度公司开始调整对华贸易战略的时候，敏感的潮商就意识到了。为了扭转在中英贸易过程中一直为贸易逆差的局面，东印度公司开始把鸦片作为对中国出口的主要商品，而广州街面上悄然兴起了很多烟馆，令我国人民备受毒害。对此，潮州商人意识到了传统经营模式的危机，开始留意海外的世界强国。

鸦片战争让很多有识有为的中国人“睁开眼看世界”，而这时的很多潮州商人也开始放眼世界，开始了新的探索。在晚清年间，很多潮商都是“实业救国”的先驱，从广州到沿海各地，棉纺厂、染织厂、面粉厂、抽纱厂、印花手帕厂等民族企业遍地开花，执牛耳者多为潮商。

在古老的中国开始全面变革时，传统的徽商和晋商先后步入衰落，而潮商却获得了飞速发展。潮商大多视野开阔，嗅觉敏锐，对于海外的新兴事物有着浓厚的兴趣。更为重要的是，他们敢于冒险，思想超前于时代。潮商正成为不可阻挡的“洪流”，汹涌地奔向经济领域的各个处女地，红头船开始成为了被人们关注的力量，而这支船队中的先驱者们应当被后世所铭记。

郭子彬，潮阳铜孟镇人。光绪初年只身赴上海谋生，早年因参与鸦片交易致富，在清政府禁卖鸦片后，他毅然决定洗心革面，放弃鸦片生意，投身于金融领域。他在多家钱庄持股，并以大股东的身份参与经营，为多家钱庄屡出奇谋，获得了极高的资本回报。到1933年，郭子彬的家族资本达到了56万元，堪称富甲一方。

郭子彬在成为“金融大亨”之后，又积极投身于创办实业。1914年，第一次世界大战爆发，战火迅速燃烧到整个欧洲，原本以纺织业著称的几大强国忙于战事，无暇顾及市场。在1915年，郭子彬果断地出资白银150万两，兴建鸿裕纱厂。此后的几年间，该厂生产的布匹供不应求，郭子彬获利颇丰。随后，郭子彬又兴建了鸿章纺织厂。五四运动前后，其产品畅销全国，郭子彬的纺织企业进入到全盛时期。

在郭子彬的身上，体现出了鲜明的潮商特点。穷小子郭子彬好像得到了一双“点石成金”的手，在时代的大潮中不断抓住机遇，白手起家致富，令人赞叹。但如果我们仅仅认为潮商的视野只限于如此的话，那便真的是一叶障目了。

如果说郭子彬的成就，更多体现的是潮商得占先机的“天时地利”，那么，另一位潮商张振勋的传奇生涯，更具有典型意义。张振勋曾做过驻新加坡总领事、粤汉铁路督办，还曾被光绪皇帝任命为督办闽粤农工路矿大臣和商部考察外埠商务大臣，可谓是潮商中少有的“红顶商人”。但幼年的他，却有着非同常人的经历。

16岁的潮州子弟张振勋来到南洋时的第一份工作是矿工，工作环境既恶劣又危险，但顽强的他硬是坚持了3年。3年之后，他找到了一份纸

行的工作。张振勋勤奋忠诚、少年老成，非常受老板的器重，老板还把自己的独生女嫁给了张振勋。之后，张振勋认为纸行的生意仅可糊口，不会有大的发展空间，于是果断地转行做酒业。而当酒行的生意逐渐兴隆起来后，张振勋又开始转行做土地开发。之后又开办银行，进军金融业，也获得了成功，但这对于他来说仅仅是个开始。纵观张振勋的一生，共涉足于种植业、药材业、采锡业、船运业等各个行业。最后生意做到新加坡、马来西亚、泰国、越南、菲律宾，成为当时东南亚的首富。这也许更能成为潮商头脑灵活、商者无域的最好注解。

这期间，还有很多抓住了时代机遇的潮商先驱，积极发展实业，不但改变了自己和家族的命运，而且带动了一方故土的繁荣。名商辈出的潮州，被誉为独得天时地利的“黄金海岸”。

东方犹太人的燎原之火

西方有这样的说法：全世界论智慧首推中国人，论赚钱能力当属犹太人。而潮商，集二者之大成，被誉为“东方犹太人”。从清朝开始，潮帮就被公认是最有活力、最会赚钱的商帮。

潮州商人往往是从故乡起航，在陌生的异域追求理想，在人生地不熟的环境下，潮商能够成功，更多的是因为他们团结、肯吃苦的精神和无与伦比的智慧。

至雍乾时期，在商业领域，潮商逐渐进入到高潮阶段，红头船结众出海，声势浩大，而潮商也因为其自身的特点，多远赴海外，在异域投资，将更多的行业置于自己的商业帝国之中。由中国的潮汕地区开始，潮商开始远征南洋，沿着一路的惊涛险滩，铸造起属于他们自己的商业城堡，当无数城堡连接起来后，我们就会看到犹如国王般雄踞于此的潮州商人。

潮州商人有很强的乡土认同感，很多海外潮商虽常年旅居海外，但终其一生却乡音不改，“我是潮汕子孙”的印记深深地烙在了潮商的骨子里面。他们团结一致，互帮互助，把同乡当成“家里人”看待。

少年潮州子弟能到异域求财，最初往往是因为同乡的提携，前文提到的张振勋，他自小渴望去海外经商，但因家贫只能在家乡竹器作坊做学徒，后来，有位姓黄的同乡恰好返乡，才将这位未来的东南亚首富带到了南洋，开始了他的传奇人生。不仅是张振勋，我们熟知的李嘉诚也是如此，如果他早年没有舅父的收留，也就可能没有几十年后香港塑胶花开遍世界的奇迹。

潮州商人的乡土观念不仅停留在提携后辈上，在商业领域中，潮州人合作互帮的做法更是比比皆是。

泰国暹罗湾是潮州商人很早就到达的地方，当时移居暹罗湾沿岸和湄南河流域各地的潮州人，在已经扎根在当地的潮汕同乡的鼎力帮助下，大规模种植甘蔗、胡椒、烟叶等经济作物，一步步富庶起来。他们大面积种

植甘蔗，开设榨糖作坊，然后推向市场和提供出口。之后，潮商把甘蔗园和制糖厂逐步扩大到暹罗东北部，暹罗的同乡互相帮扶，坚持有钱大家赚的原则，经营者不断增多，这个行业的技能也渐渐被潮州商人所掌握。这样的例子还有很多，潮州商人除了用正规的手段进行商业竞争外，更多的是选择合作。往往一人带动一乡，一荣俱荣，互惠互利。

除了团结外，潮州商人还肯吃苦。远道而来的他们在最开始往往是一无资金二无技术的“穷小子”，“穷小子”能掘得的第一桶金，往往是汗水汇集而成的。

曼谷唐人街，其规模及繁华程度，在东南亚各地的唐人街中，堪称魁首。它由三聘街、耀华力路、石龙军路三条大街以及许多街巷连接而成。而当年，三聘街一带最早就是潮州商人打拼的发源地。在这条曼谷最古老的商业街上，潮商凭借各自的经营特长和生产技术，做买卖、做手工和充当各种工艺匠，打造金银首饰、编制竹器灯笼、生产金属器皿和各种生活日用品。

更多初来乍到的潮州人并非精通这些技艺，什么都不会怎么办呢？如果什么都不会，那就靠力气！于是，更多的潮州人就在湄南河岸边用木制人力车和小艇载货载人，开始了最初的运输行业，这不需要技术，只要能吃苦耐劳就可以。他们每天三更眠五更起，寒暑不辍，终见成效，不少人渐渐有所积累，从最初的苦力，逐渐自主创业做老板，之后就是店铺由一家变两家，两家变四家，进而遍布多个地区。经过几代人的努力，整个曼谷城区西部店铺商行林立，小到经营土特产的小店，大到百货公司、酒楼、金行、侨批局，都有潮州人的商号。再说起曼谷唐人街的繁华时，那些面露微笑的潮州商人或许正是前些年奔波在湄南河岸边的“华人劳工”。而这仅仅是这群“东方犹太人”创业的开始。手中有了资金，潮州商人开始显示出他们在商业领域中的才华，仿佛一颗火种，只要播撒到大地，就立刻会以燎原之势，席卷而来。

随着暹罗国内商业的不断发展，潮商又转战到内地各府，在城乡建立商业网点。他们顺着暹罗的铁路沿线，深入到了内地，开辟新的战场。