

黄晓阳 著

潮州商人——东方犹太人

潮州商道

从李嘉诚到黄光裕的
赚钱秘笈

解读华夏之第一商帮 决胜商场之创富方略



ISBN 978-7-80180-694-3

北京：经济日报出版社，2007.4

ISBN 978-7-80180-694-3

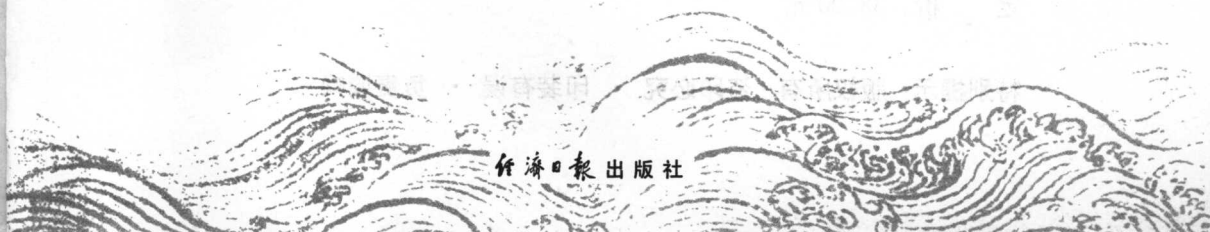
潮州

商道

从李嘉诚到黄光裕的
赚钱秘笈

黄晓阳 著

经济日报出版社



图书在版编目 (CIP) 数据

潮州商道：从李嘉诚到黄光裕的赚钱秘笈 / 黄晓阳著.
—北京：经济日报出版社，2007.4
ISBN 978-7-80180-664-2

I. 潮...
II. 黄...
III. 商业经营—经验—潮州市
IV. F715

· 中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 029630 号

书 名：潮州商道：从李嘉诚到黄光裕的赚钱秘笈

作 者：黄晓阳

选题策划：白 勇 唐建福

责任编辑：王 含

责任校对：黄 悦

出版发行：经济日报出版社

地 址：北京市宣武区白纸坊东街 2 号 (邮编：100054)

电 话：010-63568136 (编辑部) 010-83670070 (销售部)

网 址：www.edpbook.com.cn

E-mail: cehuabu@vip.sina.com

经 销：全国新华书店

印 刷：北京市华审彩色印刷厂

开 本：700 X 1020 1/16

印 张：24

字 数：370 千字

版 次：2007 年 4 月第一版

印 次：2007 年 4 月第一次印刷

书 号：ISBN 978-7-80180-664-2

定 价：38.00 元

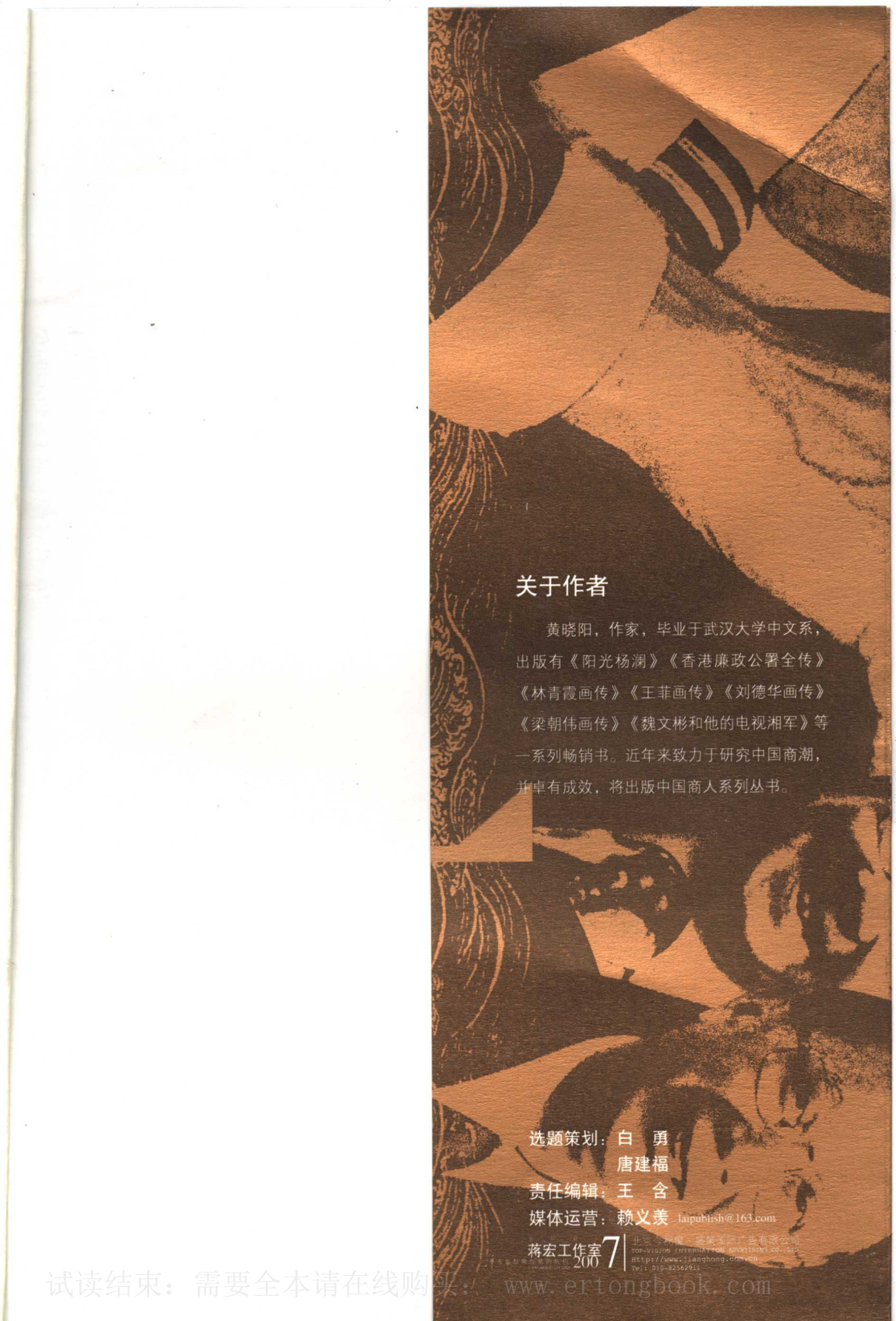
特别提示：版权所有·盗印必究·印装有误·负责调换

此书献给

尊敬的创业者及企业管理者

潮商可谓当今中国第一商帮，他们似乎天生为商业而生存，在品评“功夫茶”中演绎了一个又一个的掘金传奇，创造了不朽的商战经典！本书并非研究潮商的历史以及形成，亦不着眼于潮商文化，而是撷取16个比较有典型意义的个案进行深入地剖析和阐释，从李嘉诚到黄光裕，从他们的个人成长经历以及企业在起步及发展过程中遇到的至关重要的问题，他们是如何解决的，如何变逆境为顺境的，为我们中国今天的年轻人从业、创业提供思想观念以及方法上的指引。





关于作者

黄晓阳，作家，毕业于武汉大学中文系，出版有《阳光杨澜》《香港廉政公署全传》《林青霞画传》《王菲画传》《刘德华画传》《梁朝伟画传》《魏文彬和他的电视湘军》等一系列畅销书。近年来致力于研究中国商潮，并卓有成效，将出版中国商人系列丛书。

选题策划：白 勇
唐建福
责任编辑：王 含
媒体运营：赖义羨 laipublish@163.com

蒋宏工作室

2007

北京文津阁文化传播有限公司
010-8206 1188/8206 1189/8206 1190
<http://www.jianghong.com.cn>
Tel: 010-82562911

试读结束：需要全本请在线购买：www.ertongbook.com

潮洲商道

01 前言

从李嘉诚到黄光裕的赚钱秘笈

潮商作为华夏一个极其特殊的营商群体，成帮至今，约有五百年历史。在潮商群体中，人才辈出，并且作为一个整体，在中华民族的商业文化中，占有极其重要的分量。

本书并非研究潮商的历史以及形成，亦不着眼于潮商文化，而是撷取潮州商人中16个最为典型的个案进行介绍和剖析。本书旨在解读华夏第一商帮中某些典型个案，在他们的个人成长经历以及追求财富累积的过程中总结一些经验教训，对今天的年轻人从业、创业提供思想观念以及方法上的指引。

正是基于这一宗旨，本书试图回避所有描写潮州商人之类书籍中求全求深的特点，从个案出发，从点滴着眼，着重于个人的成长、经历、磨难、机遇等诸多方面，探寻部分著名潮商成功之路上的各类事件，予以评析，以资借鉴。

在介绍个案之前，我们有必要从宏观上对潮州以及潮商，进行一番简单的介绍。

潮州一名，出现在隋朝初年。追溯潮州的历史，最早是秦始皇三十三年平定南越，设象郡、桂林郡以及南海郡。南海郡也就是今天的粤东南一带。至西汉元鼎六年，在南海郡内置揭阳县，始定今天潮州的大致范围。东晋成和六年，在南海郡东部置东冠郡，东晋义熙九年置义安郡，这就是我们所说的潮州了。

隋文帝开皇十年，撤掉全国所有的郡，设为州，义安郡因临南海，取“潮水往复之意”，首次命名为



“潮州”。其后隋炀帝大业三年罢州复郡。唐武德四年第二次称潮州，唐天宝元年改称潮阳郡，唐乾元年再复潮州。明洪武二年，改州郡为府，称潮州府，其后基本采用这一建制。

这里存在一个小潮州和大潮州的概念。小潮州指的是今天行政区划的潮州市。大潮州泛指以潮州方言为主的区域。也就是说，你若说自己是潮人，有一个最简单的检验方法就是你的母语是否为潮州话。今天说潮州话的区域，主要为潮州市、汕头市、揭阳市，亦包括梅州的部分地区。为了与潮州市相区别，有时候，人们也将这个大潮州称为潮汕地区。

至于本书所谈到的潮州商人这一概念，则是一个更为广泛的概念，准确地解释，应为族系源出于大潮州的从商者。

据统计，目前的潮汕地区约有2000万人口，而潮汕地区在海外以及香港等地的侨民，大约亦有1000万。潮商作为一个具有历史意义的从商族群，正是指这3000万人中产生的商人群体。

明清时代，潮商与晋商以及徽商并称为中国三大商帮，另外两大商帮因为历史的原因，已经没落。只有潮商，目前仍然活跃于世界商业舞台，正在发挥其巨大的影响力，成为华夏第一商帮。

2004年《财富》杂志中文版评选当年亚洲最具影响力的25位商界领袖，潮人占有其中3席，他们分别是排名第三的李嘉诚，排名第十一的谢国民和排名第二十二的罗康瑞。2005年胡润中国富豪榜，黄光裕以140亿元排名中国大陆首富，合生创展的朱孟依以65亿元同娃哈哈集团的宗庆后并列第八，黄光裕的哥哥黄俊钦以55亿名列十一，侨鑫集团的周泽荣以40亿位列二十六，宜华集团的刘绍喜、刘绍生兄弟以21亿位列六十四，腾讯集团的马化腾以19亿名列八十二。2006年华人富豪500榜中，潮人财团十分显赫，其中有排在首富位置的李嘉诚，个人财富1504亿，排在第十八位的苏旭明，个人财富240亿，排在第三十九位的黄光裕，个人财富140亿，排在第四十位的刘銮雄，个人财富136亿，排在第四十八位的罗康瑞，个人财富116亿，排在第五十二位的谢国民，家族财富104亿，排在第五十三位的朱孟依，家族财富100亿，排在第六十位的李泽楷，个人财富88亿，排在第六十一位的陈有汉，家族财富87亿，排在第六十四

位的罗鹰石，个人财富84亿，排在第八十五位的李泽钜，个人财富57亿，排在第九十五位的吴玉音，家族财富53亿，排在第一百零一位的连瀛洲，家族财富51亿，排在第一百一十四位的黄俊钦，个人财富48亿；排在第一百四十一位的周泽荣，个人财富裕35亿，排在第二百一十六位的马化腾，个人财富21亿等。

潮州人善于营商，与其历史、地理以及文化，有着密不可分的关系。

潮州人自称“国角省尾”，其地理位置偏于东南一隅，背负内陆，面向大海，属于中国人口密集区域之一。以目前潮州农村人口计算，大多数县区，人均土地面积不足0.5亩。这一状况并非今天始有，历史上便已经形成人多地少的局面。正因为偏于一隅，历史上潮人和朝廷的关系相对疏远，其地属于历代官员被贬谪、流放之所，著名古代文学家韩愈等人，就曾被贬谪至此。因此，中国传统文化中“学而优则仕”对潮人的影响较小，反倒是生存至关重要，既然种地不足以养活自己以及全家，更不可能发达，入仕又无门，唯一出路，便是营商。另一方面，潮人前往广州等地营商，交通极不方便。而广州显然受中原文化影响更深，以商为耻的文化氛围，并不适合潮人。倒是因为邻海的关系，海上贸易更为便捷，由此形成了潮人下南洋营商的传统。

明清时期的潮人，亦农亦商，农忙时节，他们回家种田，农闲便漂洋过海从商。后来，由于潮人土地极少，渐渐形成了妇女儿童在家种田，青壮年男子在外营商的传统。潮人和南洋各国之间，通道极为顺畅。这种商贸往来，极大地促进了潮汕地区的经济，汕头由于码头优越，渐渐成为潮人和南洋之间的连接点，自1860年开埠之后，潮州经济政治中心，渐渐偏移于此。

因为潮人从小要在家帮母亲种田，故而，潮人的第一大特点是勤劳。

受到邻居的耻笑，家人朋友，也会以此为耻。因此可以说，潮人是以勤立身，以勤得天下。勤是潮商闻名于世的第一法宝。

其次，大中华文化普遍以商为耻，但潮人以商为业。商是他们安身立命的根本，从小便需要用鸡蛋、咸鱼以及其他农渔产品进行贸易，以获得必要的生活资源。从商是潮人的一种生



活方式，潮人的孩子，不会写自己的名字时，便已经会算账，没有上学以前便已经开始从商。商对于他们，没有荣耻之分，而是必经之业。

其三，潮人有迁徙的传统。商是交易，是买卖，是流通。流通的最本质便是动。游牧民族也动，他们逐水草而居，一辈子都在运动之中，没有真正意义上固定的家，家始终都在马背上。但是，游牧民族的流动与营商无关，他们的流动屈就于畜牧的食草需要。潮人的流动，则是追逐交易的需要，是货的需要。流动产生机会，流动也改变观念。这种流动的观念，在中原文化中恰恰是没有的。中原文化守土的根本性在于统治阶级对于族群管理的强化。流动难于控制，流动易于生乱。因此，历代统治者，严格禁止臣民的流动，故而形成中原文化特有的一整套守土情结，如“父母在不远游”之类，并且由此派生出一系列固步自封、惰性、妄自尊大、缺乏开放性和融合性的民族劣根性。这恰恰是统治者愚民政策对中华民族毒害最深之所在。

其四，潮人的团结协作精神。尽管笔者对潮人自诩的团结精神持并不完全认同态度，却也不可否认，潮人之间所形成的利益互生关系，在整个中华民族之中，是最为突出的。这种情形的形成，同样有其历史根源。在政治上，潮人一直被边缘化，而在商业体系中，惯于海上交易的潮人受到各种势力的威胁，诸如海盗势力，诸如住在国政府以及当地族群势力。要生存，他们必须抱团，必须彼此相存相依。因此，在东南亚以及欧洲的潮人，远比香港、澳门等地潮人团结，在港澳的潮人，又远比在内地的潮人团结。自然，整个潮人，又比中国其他地方的人团结。

潮商的发展，随着世界经济发展的进程，可分为不同的阶段。

如果将明清交替时期的潮州商人称为第一代的话，那么，这是一代亦农亦商者，他们是一些游商，主要以农副产品贸易为主。这属于潮商的兴起时代，营商者虽多，因为没有形成经济上的实力以及集群上的优势，影响力相对较小。第二代是一大批下南洋的商人，这批人最初以打工为主，渐渐积累一点资

本后开始从商，主要从事贸易等，经过一两代人的积累，才渐渐有些经济实力，从而进入金融以及房地产等领域。第三代以李嘉诚、林百欣、罗鹰石等为典型的港澳潮商，他们大多以制造业或者贸易起家，经历房地产业快速发展之后进入资本市场，获得腾飞的机会。第四代则是以李泽锜、黄光裕、马化腾等人为典型的现代潮商。他们无论从事传统商贸还是高科技行业，均有一个共同特点，便是最终完成企业上市，对资本运作有着特别的领悟和重视。

透过潮商群体，我们可以看到现代商人成长的一个必然程式，也就是一个成功商人必须经历的四个阶段：

第一阶段：创业。当然，有些人从父辈手中接过事业，就个人经历来说，是省去了创业阶段。但就事业的发展而言，创业阶段是必不可少的，无法逾越的。创业阶段，也就是我们所说的白手起家阶段，或者说架构商业模式阶段。即便是像李泽锜这样拥有一个华人首富的父亲，他也一样需要创业，所不同的是，他创业的起点比别人高。很少有人跨入社会的同时便开始创业的，创业之前，往往需要一个较长的准备时期。就像砍柴之前，需要磨刀，这个准备时期，或许也可称为磨刀时期。创业是否成功，与刀磨得是否快，有着很重要的联系。

第二阶段：发展。创业成功了，便为自己建立了一个平台。将这个平台建扎实以后，必然面临的问题，便是发展。发展往往有两个方面，一是纵向发展，一是横向发展。纵向发展即是在最初选定的行业将自己的事业做大做强，横向发展则是涉足其他领域，实现跨行业发展。相对而言，纵向发展属于顺理成章、水到渠成，风险性可能小一些。横向发展跨进了自己并不熟悉的领域，属于一种商业冒险，风险指数非常之高。在事业发展的第二阶段，大多以纵向发展为主，横向发展，在第四阶段即资本运作阶段，使用较多。

第三阶段：上市。上市是现代企业发展一个极其重要的、不可或缺的阶段。可以说，不经历这一阶段，建立现代超大型商业航母，便不可能。目前中国的中小商人，对于这一点的认识，似乎还处于初级阶段，大多数人担心，自己辛苦打下的一片天地，怎么说也是自己的。一旦上市，变成了公众公司。他们担

心如此一来，便失去了自己。事实上，无论是李嘉诚还是黄光裕，他们如果不将企业推上证券市场，绝对不可能有今天的规模和发展速度。

第四阶段：资本运作。或者说，这是企业由纯粹的独资变成公众公司之后的又一次发展，这次发展，是由市场融资行为来支撑的。经营者在扎实打好企业上市之后的运营基础之后，通过证券市场运行规则和运行模式来完成融资、并购等商业发展，从而达到迅速扩容的目标。

需要指出的是，上述各类话题，本书在下面的叙述中，均有不同程度的涉及，而且是通过在具体案例的解析来予以介绍，相信会给读者朋友们更为直观具体的印象。

研究潮商的书籍很多，本人暂且作为一家之言吧。

前 言 · 001

第一章 华商教父李嘉诚 · 001

- 1 李嘉诚和商界的渊源 · 002
- 2 遭遇第一次发展危机 · 008
- 3 成为世界顶级塑料花大王 · 017
- 4 事业从资本市场腾飞 · 027

第二章 廖氏家族沉浮录 · 035

- 1 四十岁才开始的发达之路 · 036
- 2 商场上经典的一招制胜 · 043
- 3 一句谣言引起的灾难 · 050
- 4 廖氏后人的保守疗法 · 059

第三章 曼谷潮商第一家族 · 067

- 1 富豪的贫寒时期 · 068
- 2 二十万美元创办盘谷银行 · 074
- 3 金融王国的权力移交 · 081

第四章 郑午楼家族生意经 · 091

- 1 小当铺开成大天地 · 092
- 2 郑氏王国由酒起步 · 100



第五章 绽放的易初莲花 · 107

- 1 八个光洋起家的故事 · 108
- 2 二十年血汗付之东流 · 116
- 3 种子大王变饲料大王 · 123

第六章 鳄鱼大王林百欣 · 131

- 1 二世祖的至尊第一桶金 · 132
- 2 从非洲王到鳄鱼王 · 139
- 3 冷暖人情，晚年历尽风雨人生 · 145

第七章 陈伟南商道历程 · 149

- 1 打工岁月命运多舛 · 150
- 2 而立之年从零开始起步 · 156
- 3 两次腾飞和一次错失良机 · 162

第八章 罗氏投资法则的变迁 · 169

- 1 在每一次低谷时出击 · 170
- 2 向父亲借十万起家 · 178
- 3 中华大地上的舞者 · 183

第九章 明星富豪刘銮雄 · 193

- 1 五年暴涨三万倍的神话 · 194
- 2 金融市场翻云覆雨 · 200
- 3 刘銮雄的情感天空 · 209

第十章 陈氏三国商律 · 213

- 1 一个家庭的三个分支 · 214
- 2 塞纳河畔中国陈 · 219
- 3 曼谷榴莲 异国飘香 · 227

第十一章 飘逸的巴黎茶香 · 235

- 1 几起几落的创业之路 · 236
- 2 在欧洲推销中国食文化 · 241
- 3 帝国茶苑异域飘香 · 246

第十二章 巴黎香水飘进北京城 · 253

- 1 从小鱼贩到酒大王 · 254
- 2 从中国食品到法国香水 · 260



第十三章 乳罩王国里的两个男人 · 267

- 1 男人闯进女人的王国 · 268
- 2 企业扩张带来的巨大危机 · 274
- 3 房地产踩响投资地雷 · 279

第十四章 小超人大玩资本魔方 · 285

- 1 起跑线上的富豪之子 · 286
- 2 李泽锴十年磨一剑 · 294
- 3 一个世界性奇迹的诞生 · 302
- 4 小超人的消肿外科手术 · 310

第十五章 财富偶像马化腾 · 319

- 1 大家其实站在同一起跑线上 · 320
- 2 差点被QQ烧焦了自己 · 327
- 3 牵动着一亿人的事业 · 333

第十六章 黄光裕的财富帝国 · 341

- 1 一个游商的简单经历 · 342
- 2 两年开了四间店 · 348
- 3 十年开店二百家 · 353
- 4 晋升首富的临门一脚 · 361

潮洲商道

Chaozhou Shangdao

从李嘉诚到黄光裕的赚钱秘笈

李嘉诚是中国所有想未来从商的少年的偶像。和比尔·盖茨一样，他是一个模板，大家都想从他们的人生经历中学到精髓所在……



第一章 华商教父李嘉诚



1 李嘉诚和商界的渊源

2007年3月19日，中国慈善事业最高政府奖项——2006年度“中华慈善奖”获奖名单揭晓，我们本章讲述的著名企业家李嘉诚荣获“中华慈善奖终身荣誉奖”。李嘉诚是中国所有想未来从商的少年的偶像。和比尔·盖茨一样，他是一个模板，大家都想从他们的人生经历中学到精髓所在。

李嘉诚既是华商首富，也是潮州商人最成功的范例。他出生于潮州府海阳县（今潮州市），祖父李晓帆，是清末秀才。父亲李云经，省立金山中学毕业，如果不是家道中落，他很可能像两个哥哥李云间、李云梯一样东渡日本留学。

如果李云经出国留学了，后来的李嘉诚是什么样的，我们无法设想。正因为没能读成大学，李云经最初只能在家乡执起教鞭，几年后又弃教从商，远渡重洋，到爪哇国的一间潮商开的公司做了一段时间店员，不久又回到家乡潮安，在恒安银庄工作。这间银庄倒闭之后，他又再一次执起教鞭。

尽管后来无数为李嘉诚立传者将李云经的这段经历写得很冠冕，实际上，应该说李云经的事业是完全失败的。其时正值国内动荡不安，富有海外经商传统的潮州人，一拨又一拨远渡重洋，在异国他乡开花结果，李云经不仅未能在异邦立足，在家乡也未得机遇，一家人只能惨淡度日。李嘉诚就出生在这样的家庭背景之下。

李云经的父亲李云经是一位典型的中国读书人，他为人诚信、上进，乐于助人，这些美德是李嘉诚成长中学习的榜样。

