

乐晓瑞◎著



一个最具活力和最懂赚钱的
国际级商帮

一部详尽阐述潮商经商哲学的倾情力作

潮商

潮汕人想的和你不一样

CHAOSHANG
CHAOSHAN REN
XIANG DE
HENI
BU YIYANG

有潮水的地方就有潮汕人，
有钱赚的地方就有潮商。

他们是“野蛮人”，
还是“东方犹太人”？

500年商业洗礼，
成就潮商大境界。



全球潮汕商会 / 天下潮商网 鼎力推荐

时事出版社



潮商

潮汕人想的和你不一样

CHAOSHANG
CHAOSHAN REN
XIANG DE
HENTI
BU YIYANG

乐晓瑞◎著



时事出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

潮商：潮汕人想的和你不一样 / 乐晓瑞著 .—北京：
时事出版社，2016.9

ISBN 978-7-5195-0029-0

I . ①潮… II . ①乐… III . ①商业经营 - 经验 - 潮州
IV . ① F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 199176 号

出版发行：时事出版社

地 址：北京市海淀区万寿寺甲 2 号

邮 编：100081

发行热线：(010) 88547590 88547591

读者服务部：(010) 88547595

传 真：(010) 88547592

电子邮箱：shishichubanshe@sina.com

网 址：www.shishishe.com

印 刷：北京建泰印刷有限公司

开本：787×1092 1/16 印张：20 字数：272 千字
2016 年 9 月第 1 版 2016 年 9 月第 1 次印刷
定价：36.00 元
(如有印装质量问题，请与本社发行部联系调换)

前言

潮商是中国传统三大商帮之一。其渊源可追溯至明代，与晋商、徽商相比，潮商历经500年不衰，在世界范围内影响深远，是中国势力最大、影响最深远、唯一没有断代的大商帮。可以说，有潮水的地方就有潮汕人，有钱赚的地方就有潮商。潮商遍布世界各地，其被公认为最具活力和最会赚钱的国际级商帮，也是实至名归。

潮商的成功，除了基于海纳百川的气度、敢为天下先的冒险精神、以小博大的投资智慧、国际化的视野外，还在于异于常人的胆识及彪悍的行事作风。这些特点是潮汕商帮屹立不倒的重要支撑。据不完全统计，2015年有16位潮商荣登福布斯中国富豪榜，总身家2218亿元；2016年有34位潮汕商人荣登福布斯全球华人富豪榜。

潮汕商人信奉“男人要有出息，就不会待在家里”，他们似乎天生为了经商而存在，永不言败，拼搏进取，发动了一幕

幕掘金大戏，上演了一场场经典商战，被誉为“东方犹太人”。

当今社会，“潮商”这两个字已经成为一个金字招牌，是财富的代名词，是许多商人学习的榜样。在某种程度上，潮商代表着诚信、勤奋、冒险和成功。潮汕人的商业传统深厚，较其商业才能，商业势力更是强大。在广东省内及全国各大城市都有很多潮汕人在从事商业活动，而活跃于中国港澳地区、东南亚以及全世界的许多大商人，也都是潮汕人或其后裔。

但是，潮商在开始创业的时候，面对的是非常严苛的环境，几乎是一无所有。但是他们中能吃苦，敢拼命，勇闯敢干，背井离乡到外地去开疆拓土而成为巨富大佬者，大有其人：统领长江实业、和记黄埔有限公司等企业的华人首富李嘉诚，是当之无愧的最杰出代表；从一款聊天软件起家，十余年后成为腾讯控股有限公司主席兼行政总裁的马化腾，是眼下最为瞩目的新生代潮商标杆……他们的触角伸入各行各业，像零售、地产、金融、互联网等，并大获成功。在经商过程中，潮商除了秉承诚信立业之外，还与时俱进，持续创新。

有人说，潮汕人赚全世界的钱，全世界为潮汕人赚钱！有人统计过，在每10元国内服装的产值中，就有1元是潮汕商人创造的。每天，潮汕有100万副太阳镜销往世界各地……从北京闻名中外的雅宝路，到落后偏远的青藏高原、他人不屑的偏远小城；从贫穷不毛的非洲地区、战火纷飞的中东险境，到浪漫之都法国巴黎、财富集中地美国，任何一个地方都可以看到潮汕人的身影。

本书立足潮汕商人的历史与传承，参考大量潮商的案例，从潮汕人的眼界、胆识、金钱观、人情观、诚信观等视角出发，深入阐释潮汕人与众不同的经商之道，为广大从商人士及众多立志从商的有为青年提供有益的借鉴。

目录

Contents

第一章 潮汕人有和你不一样的眼界

1. 眼光高低，决定生意大小 // 003
2. 眼界宽，出手狠，决策准 // 006
3. 眼界决定投资高度 // 009
4. 国际化视野：心有多大，舞台就有多大 // 013
5. 眼光放远一点，生意做久一点 // 016
6. 胆大心细，见缝插针 // 020
7. 生意要走在政策前面 // 024
8. 于生活细节处发现商机 // 028
9. 所谓商机，即把握市场需求 // 031

第二章 潮汕人有和你不一样的胆识

1. 做生意，狠劲儿不可少 // 037
2. 抓住机会，在危难之际执掌大权 // 041
3. 海贩商人：骨子里的冒险基因 // 045

4. “红头船精神”：艰苦奋斗，敢为人先 // 049
5. 靠山吃山，靠海吃海 // 053
6. 在哪里跌倒，从哪里爬起来 // 056
7. 抓住机遇，靠的是胆识 // 060
8. 敢想敢为，敢拼敢闯 // 064

第三章 潮汕人有和你不一样的金钱观

1. 垃圾里也能掏出金子 // 071
2. 成功 = 赚钱 + 风险控制 // 075
3. 盈利的前提：选择合适的项目 // 079
4. 现金是王道，兜里的钱才是自己的 // 082
5. 剪刀差发财术：低进高出 // 086
6. 生意的本质即资金周转 // 090
7. 永远不把鸡蛋放在一个篮子里 // 093
8. 理性决策，投资的第一步 // 096
9. 宏观经营观：江河不择细流 // 099
10. 投资人要打漂亮的“游击战” // 102
11. 重视每一分钱的价值 // 105

第四章 潮汕人有和你不一样的人情

1. 有人脉，才有财脉 // 111
2. 人才是一种高级人脉 // 115
3. 从“商会”中发掘商机 // 119

4. 互相提携，发展宗族生意 // 122
5. 想要财源广进，巧用“家己人” // 125
6. 别跟同行做冤家 // 129
7. 风险共担，利益均沾 // 133
8. 老乡圈：黄金人脉网 // 137
9. 学会分享，明智商人的选择 // 141

第五章 潮汕人有和你不一样的创意

1. 做生意要有“独门绝技” // 147
2. 变则通，通则赢 // 151
3. 在模仿中创新，在模仿中超越 // 155
4. 掀起“冷门”处淘金热 // 159
5. 商业竞争，由“点”到“链” // 163
6. 合作共荣：快速成长的“敲门砖” // 167
7. 永远比对手走得快一点 // 171
8. 打造属于自己的核心品牌 // 174
9. 打造明星产品，抓住消费者眼球 // 178

第六章 潮汕人有和你不一样的谋略

1. 制胜法宝：低成本策略 // 185
2. 好质量：生意场上的第一道生命线 // 189
3. 把机会留给有准备的人 // 193
4. 稳扎稳打，走专业化路子 // 197

5. 中西结合的新型管理 // 200
6. 提升品牌内涵：文化是砝码 // 204
7. 和外国人同台竞技：东方不亮西方亮 // 208
8. 多元化投资：一只脚踩几条船 // 211
9. 找客源：腿脚勤快，说话甜 // 216

第七章 潮汕人有和你不一样的冲劲

1. “门口的野蛮人”也能登堂入室 // 223
2. 潮汕人的野心：商者无域 // 227
3. 野生的潮汕人：穷且益坚 // 231
4. 潮汕人的“野蛮”：抱团 + 诚信 // 235
5. 潮汕人的野性：“菜贩子”横扫资本市场 // 239
6. 宁可睡地板，也要做老板 // 243
7. 是“野蛮人”，还是“东方犹太人” // 247

第八章 潮汕人有和你不一样的品质

1. 自立的潮汕人：白手起家打天下 // 253
2. 求人不如求己 // 257
3. 永远不要轻易亮出底牌 // 261
4. 讲究诚信：商人道德的基石 // 264
5. 先学吃苦，再学创业 // 268
6. 在商言商，把握自己的底线 // 272

7. 该精明时精明，该守信时守信 // 275

8. 勤劳敬业：一步一个脚印 // 279

第九章 潮汕人有和你不一样的文化

1. 潮汕商帮：绵延五百年之第一商帮 // 285

2. 喝功夫茶，慢工出细活 // 288

3. 兼收并蓄：吸收他人文化 // 291

4. 衣锦不还乡，落叶不归根 // 294

5. 吃饭喝茶间的“人情生意” // 298

6. 超强适应力：落叶就生根 // 302

7. 求精致：做人儒气精明，经商精打细算 // 306

第一章

潮汕人有和你不一样的眼界

1.

眼光高低，决定生意大小

大生意做趋势，中生意看形势，小生意看态势。

——潮汕俗语

“大生意做趋势，中生意看形势，小生意看态势”，说的是做生意必须要有国际视野，立足于长远的利益，才可能把生意做大做强。站得高，眼界才会开阔，所做的决策才会更加长远。想要成就一番大事业，没有远大的目标是不行的。

“作为商人，在具备了做大生意的某些条件的情况下，他的眼光有多远，往往就能决定他的生意能够做多。”红顶商人胡雪岩说。做生意都希望做大，最重要的就是要有高瞻远瞩的眼光，不能盯着眼前的蝇头小利，而错失更多更大的机会。

心有多大，舞台就有多大

如果说一个成功的商人和一个不成功的商人有什么不同的话，除了他

们的智商水平和勤劳程度不同之外，还有就是他们的眼光高低也不同。眼光长远的商人拥有更加明确的目标，行动起来就不会拘泥于细节，发展得也会更好。

有这样一个故事，一位想要创业的青年向成功的商人请教成功之道。商人拿了3块大小不等的西瓜放在青年面前，说：“如果每块西瓜代表一定程度的利益，你选哪块？”

“当然是最大的那一块！”青年毫不犹豫地回答。商人笑了笑说：“那好，请吧！”商人把最大的那一块西瓜递给了青年，而自己吃起了最小的那一块。很快商人就吃完了，随后拿起书桌上的最后一块得意地在青年面前晃了晃，大口吃起来。青年马上明白了商人的意思：商人吃的西瓜虽然不比青年大，却比青年吃的多。如果西瓜代表一定程度的利益，那么商人占的利益肯定比青年多。

这个故事虽然简单，却能形象地说明眼光长远对一个人发展的影响。眼光长远的人，不会太计较眼前的利益得失。作为一个商人，其经营眼光的高低往往决定生意的大小。拥有一县的眼光，那就能做一县的生意；拥有一省的眼光，就能做一省的生意；拥有天下的眼光，那就能做天下的生意！

曾经有两个企业家都想在某郊区投资地产，并各自派人到那里去调查。A企业的人回来之后说：“那里人口稀少，没有发展前景。”B企业的人回来之后报告说：“该地虽然人口稀少，但那里环境优雅，还是城市发展的方向，是一个不可多得的好地方。”

事情的发展印证了B企业的眼光，随着城市的发展，那里优雅的环境成为很多有钱人的新选择。B企业长远的眼光也带来了长远的收益，而A企业只看到了眼前的情况，所以他的投资行为也是短期的，很难走在市场的前面。

潮商做事能够不拘泥于现有的情况，对事物的发展做出大胆的预测，并且凭借睿智的头脑，发展更广阔的商业空间。经商就像是下棋，你如果只能看到眼前的这一步，那可能会输得一塌糊涂，但如果考虑到未来的十步、二十步，那就能走得更长远。

思路决定出路，眼光决定未来

潮商的眼光在全世界，所以他们对自己要求更加严格，对自己所发展的事业有更高的要求。香港的“眼镜大王”马宝基没有接受过高等教育，也没有很好的社会关系，却凭借一己之力，从无到有创立了自己的眼镜王国。

马宝基祖籍潮汕，1959年随家人到香港谋生。他遇到了一位在眼镜厂当工人的同乡，于是随他到厂里做学徒。一年后，他以1000元的微薄本钱，用手挫、刮、磨等原始方式，在观塘鸡寮安置区开设工厂，开始了依靠眼镜起家的创业之旅。

香港的眼镜制造业有较深厚的传统，但只是在东南亚地区独领风骚，对欧、美等国只能望洋兴叹。

创业之初，马宝基就把目标定位于欧美市场。他经过认真的市场调研后做出战略决策：生产“手工板材架”，即塑胶架，这种支架在当时风靡一时。马宝基的决策依据是：首先，无论是亚洲还是欧美，随着城市人口的增多，眼镜的需求将会持续增长；其次，随着社会发展，人们生活水平提高，高档次的眼镜需求量会增加，眼镜将会由实用功能向实用装饰综合功能发展；第三，高档眼镜的生产需要大量的劳动力，属于劳动密集型的轻工产品，欧美地区工资昂贵，因此香港相对便宜的生产成本会使产品具有较强的价格竞争能力；第四，随着机器对手工的逐步代替，现在很多眼镜制造商多以机器加工代替手工，但其档次却比不上手工。后来的发展证明，马宝基的这一战略考虑可谓相当超前。

1976年，一个到香港做玻璃进口生意的美国客户，惊喜地发现香港的眼镜框设计独特，手工精细，而且价格便宜。于是，马宝基有了第一位美国客户。

随着美国市场的成功打开，马宝基知道自己的预测是正确的，欧美的市场很大，只要自己的产品够档次，够质量，就能在欧美市场站住脚。他在美国市场仅两年就净赚40余万港元，企业也因此初具规模，算是走上了正规生产、经营的轨道。

马宝基从一个昔日仅有 1000 元积蓄开办“山寨工场”的穷小子，变成今天营业额近 2 亿元的全港最大眼镜框出口商，凭借的不仅仅是吃苦耐劳的精神，还有对市场的准确判断及长远的眼光。从一开始，马宝基就将自己定位为大商人，所以他能付出更多的辛苦，目光比别人更长远。马宝基不计较眼前的利益，严格地生产出高质量的产品，这也是他能够获胜的原因。

2.

眼界宽，出手狠，决策准

眼光独到，判断准确，出手迅速，是生意人必须掌握的三门功夫。

——潮汕格言

“做生意，有时候就隔着一张窗户纸。找对了路子，明确了方向，就能势如破竹。所以，眼光独到，判断正确，出手迅速，是生意人必须掌握的三门功夫。”对市场准确把握并能果断出击的人，能在市场竞争中把握机遇，迅速地占领财富的制高点。

看准了就要迅速出手，认为对了就要果断决策，这是现代商人应该具备

的能力。潮商如同一群盘旋在高空的雄鹰，有宽阔的眼界，但是在没有合适的目标之前，他们宁愿在寒冷的高空中持续等待，一旦发现合适的目标，就会突然发力，从千米的高空中俯冲下来，即便是最灵活的兔子，也逃不过他们的利爪。经商也是这样，需要忍耐等待机会，需要果敢抓住机会。

审时度势，认定机会，不惜一搏

泰国首富潮商黄子明说：“审时度势，认定机会，不惜一搏。”通过几十年的努力奋斗，他在香港和泰国拥有庞大的房地产和其他事业，建立起庞大的、多元化的黄氏家族集团。

1919年，黄子明出生在泰国曼谷一个经营钟表、眼镜业的传统商人家庭，在继承父亲的事业后，除了致力于经营钟表业之外，他还审时度势，随时准备着向其他行业进军。

20世纪60年代，在看到燕窝的巨大利润之后，黄子明与人合作成立金岛燕窝有限公司，并获得泰国海岛燕窝采摘的专利权，仅这一项业务，就让黄子明赚得盆满钵满，使其投资获得了丰厚的回报。

在积累了大量的资金之后，黄子明看好泰国的房地产市场，他认为，泰国经济的逐渐苏醒必然会带动房地产市场的蓬勃发展。于是，他不断收购曼谷市外围的土地，总共收购了628公顷土地。果然不出黄子明所料，这之后土地价格持续走高，他的这种地产投资或称为土地储蓄为黄氏家族带来了巨大的收益。

经商的最终目的是为了赚钱，这需要经营者有灵活的头脑，多元化投资，而不仅仅是局限在某一个行业。在经营钟表有了一定的资金积累之后，他看到了与钟表完全不同的燕窝市场，认定机会，果断出击，分得了市场的第一杯羹，获得巨大的成功。机会永远属于那些眼光开阔、果断坚决的人。抓住机会勇敢出击，成功之门就会微笑着为你打开。

1960年，黄子明为了拓宽视野，方便与国际商界多接触，举家迁往香港。迁往香港后，黄子明在九龙新埔港投资兴建了“国际眼镜工厂”，不久又在香