

天下潮商

东方犹太人财富传奇

王拥军 编著



华中科技大学出版社

天下潮商

『东方犹太人』财富传奇

王拥军◎编著



华中科技大学出版社

<http://www.hustp.com>

中国·武汉

图书在版编目(CIP)数据

天下潮商：“东方犹太人”财富传奇 / 王拥军 编著. —武汉：华中科技大学出版社, 2011.11

ISBN 978-7-5609-7303-6

I. 天… II. 王… III. 商业史—潮州市 IV. F729

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第166766号

天下潮商：“东方犹太人”财富传奇

王拥军 编著

责任编辑：娄一铎

封面设计：黑米粒书装

责任校对：张晓爽

责任监印：熊庆玉

出版发行：华中科技大学出版社（中国·武汉）

武昌喻家山 邮编：430074 电话：（027）87557437 （010）84533149

印 刷：湖北新华印务有限公司

开 本：710mm × 1000mm 1/16

印 张：15

字 数：230千字

版 次：2011年11月第1版第1次印刷

定 价：30.00元



本书若有印装质量问题，请向出版社营销中心调换
全国免费服务热线：400-6679-118 竭诚为您服务
版权所有 侵权必究



前言

有潮水的地方就有潮汕人，有钱赚的地方就有潮商。经过500多年的商业洗礼，潮商已经成为中国势力最大、影响最深远、唯一没有断代的大商帮，是华人世界中最富有的族群。他们信奉“有出息的男人不会待在家里”，他们天生为了经商而存在，他们拼搏进取、永不言败，上演了一幕幕掘金大戏，发动了一场场经典商战。他们以敢拼敢闯、勤劳聪明、善于经营闻名于世，先于温州人享有“东方犹太人”之美誉。

潮商是潮汕商人的简称，与晋商、徽商并称为中国传统三大商帮。晋商、徽商早已成为历史的陈迹，但是潮商历久不衰。在地产、银行、零售、电信、日化、珠宝、服装等领域，潮商披荆斩棘，纵横捭阖，其间的智慧与艰辛，成败得失，为世人所景仰、所惊叹！

如今，潮商是出了名的拼搏一族。他们干一行爱一行，做一行专一行。他们五洲驰骋，四海纵横，涌现了数不胜数的潮商名流、商界精英和世界级巨商，从而演绎了“潮汕人会做生意”、“爱拼才会赢”的财富神话，更上演了一幕幕“东方犹太人”的商业传奇。

潮商信奉的是实力和经营智慧，虚伪、浮华的领导风格是他们所不齿的。今天，一些商人用炒作代替管理，在潮商眼里这简直就是“自杀”。潮商踏实做事，磨炼自己经商的真功夫，在资金、管理、市场、队伍建设等各个方面完成长时间的积累，做起生意来游刃有余。

数百年间，潮汕人热衷经商，擅长经商。他们在长期的经商实践中，形成了诚信的传统。建于清初的苏州潮州会馆的碑记，有这样的文字：“公平处事，则大小咸宜；忠信相孚，则物我各得。”潮商把公平买卖、恪守信用作为经营之道，代代相传。

此外，潮商还走到世界各地，在那里扎下根、扩大投资，把赚钱的本领施展到各个行业，都取得了不俗的业绩。在经商过程中，潮商除了秉承诚信立业之外，还持续创新，与时俱进。没有创新，他们就无法在世界各地立足。在纷繁复杂、充满变化的商场角逐中，只有与时俱进，不断因时应变，才能永立潮头。潮商的创新精神，向来为世人所称道。

潮汕人是天生的经商材料，在他们身上有一些共性：诚信，睿智，吃苦耐劳，敢想敢为。潮商的生意做到一定阶段，就到了“钱生钱”的境界。“钱生钱”，也就是通过资本实现产业整合，或者在资本市场上套利，让自己的财富水涨船高。在投资领域进一步扩张的同时，越来越多的潮商开始进行资本运作，利用资本市场进行再扩张。

《世界潮商》杂志总编辑、北京潮人商会会长张善德说：“潮商是继晋商、徽商之后，在中国近、现代史上最具影响力和生命力的著名商帮。有人说潮商退潮，辉煌不再，那是不了解潮商的历史，也不了解潮商的真实现状。”

其实，潮商是中国最富有的商人群体，也是最懂得“以贱为本”的族群。富过三代，始终是潮商家族的最大愿望。从创立者白手起家，到子辈共财同居，最后形成家族商业王朝，这种财富的创造、传承，代表了家族一种最原始的冲动，那就是家族的兴旺。

让财富延续下去，相当于把财富事业传承下去。这需要选拔有才华、值得信赖的接班人。为此，潮商让子女或者公司骨干在基层历练，在考察、培养中完成接班人的选拔工作。

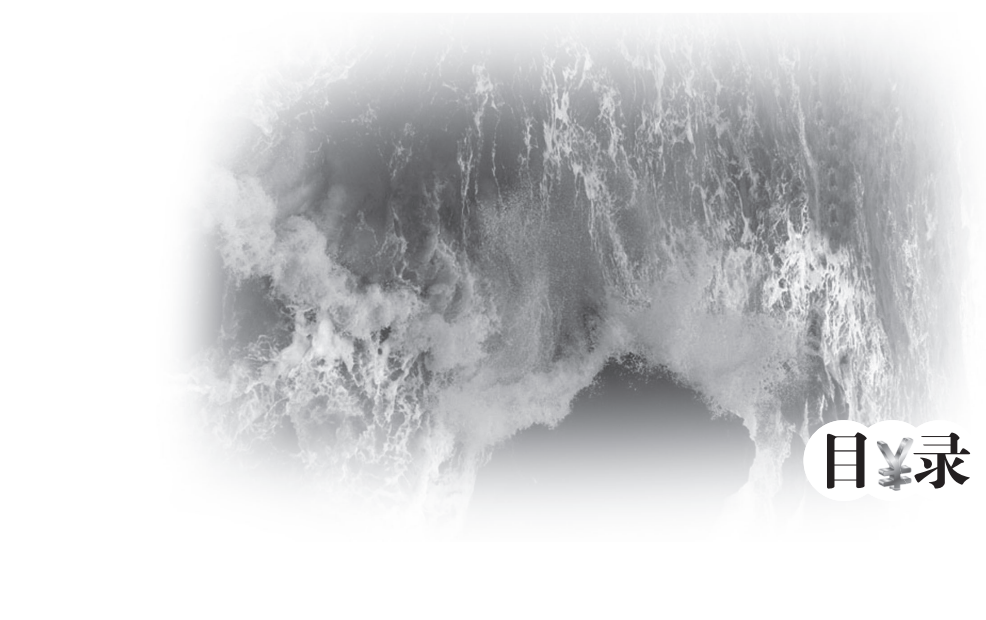
《地球是平的》——网络时代的商业圣经，早在几百年前就被潮汕人用脚步丈量过了。今天，在中国加入全球化浪潮，日益融入商业社会的时候，“发现潮汕商业思想，成功走上世界舞台”更显得弥足珍贵。

商道代有才人出，各领风骚数十年。在潮汕人中，涌现了一大批商界奇才、业界领袖，如李嘉诚、马化腾、谢国民、林百欣、陈弼臣、连瀛洲、朱孟依等。他们的经历和他们的人生基本上代表了潮商历史发展的轨迹。每一位潮商都是一本市场经济的教科书，他们是名副其实的“东方犹太人”。

本书全景式地展现了潮商在经商过程中所展现的“东方犹太人”的睿智、沉稳、敢为天下先的性格，全面解读了潮商赚钱的绝招。学习潮商，掌握他们把生意做到世界各地的独家秘诀；研究潮商，洞悉他们把经商延续500多年的生意经；这也许许多商人的愿望。

每一位有志于经商的人都应该读一读这本书。

每一位正在商海里打拼的生意人都应该读一读这本书。



目录

第一章 名副其实的“东方犹太人”——有潮水的地方就有潮商

1 绵延500多年的第一商帮：财富的代名词	2
2 商者无域，潮汕人为钱走四方	5
3 哪怕是垃圾，潮商也能从中淘到金子	8
4 潮商的字典中没有失败	11
5 富从升斗起，穷因弃小钱	15
6 千方百计当老板，让自己在希望里打拼	18
7 远走他乡，把生意做到全球	21
8 渠道为王，小店做成大产业	25

第二章 吃苦耐劳，敢为人先——潮商致富发财的第一把钥匙

1 先做打工仔，后当大老板	28
2 每个潮商都是称职的推销员	31
3 既勤奋敬业，又敢想巧干	34

4 在逆境中慢慢成长.....	36
5 潮汕人是出了名的拼搏一族	39
6 手脚勤快，费尽心思招揽顾客	42

第三章 做生意不熟不做——让潮商干一行旺一行

1 不一样的眼光，让潮商走在前面	46
2 进入熟悉的行业更容易成功	49
3 专注于自己的优势领域	52
4 做个绝对内行的生意人	54

第四章 善用资源巧生财——左手慷慨大方，右手精于算计

1 亏本生意也能赚大钱	58
2 整合海内外资源做生意	60
3 决策时要精明，执行时要精细	64
4 薄利多销赚利润	68

第五章 工夫茶精神——把人缘变成生意

1 工夫茶里喝出商机	74
2 茶道中蕴藏了“和气生财”	76
3 找财源不如找人缘	79
4 信息越快越准，赚钱越快越多	83
5 要有和客户谈恋爱的本领	86

第六章 行动力才是“赢”道理——潮商最看重实际操作

1 把“勇气”两个字贴在计划的首页	92
2 别在宣传上浪费太多精力.....	95
3 潮商不恋官场，做最纯粹的生意人	98
4 拉住一个顾客，就竭力达成交易	101
5 吃透政策，行动在先	105

第七章 分散投资不忘稳健——不把鸡蛋放在同一个篮子里

1 稳健中寻求发展，发展中不忘稳健	110
2 在能力所及的范围内，只要赚钱就可以进入.....	113
3 不把鸡蛋放在同一个篮子里	115

第八章 信用立市，以义致利——潮商精明，但不失诚信精神

1 潮商最看重关系，最在乎信用	120
2 以诚信求利，以诚信得财.....	123
3 诚实是最好的长期投资	126
4 顾及对方的利益，是赢得信任的关键.....	129

第九章 变中求胜——持续创新是潮商不变的承诺

1 做生意不能太死板，随机应变最关键	134
2 不能随便亮出手里的底牌.....	136

- 3 利用科技进步促进产业升级139
- 4 品牌创新带动市场需求143
- 5 因循守旧，只会把自己逼上绝路.....146

第十章 玩转资本魔方——用“资本”撬动“产业”

- 1 借财生财 无赊不成商152
- 2 赚=转，加快资金周转155
- 3 胆大心细，玩转资本魔方.....158
- 4 坚持保守稳健的资金管理策略.....162

第十一章 中西合璧——兼收并蓄，无往而不利

- 1 外国的管理方式，加上中国的管理哲学168
- 2 借助别人的智慧赚钱171
- 3 开支抓得很紧，用人不惜血本.....174
- 4 找到能独当一面的人才，大胆授权177
- 5 从家族经营走向现代化管理180

第十二章 “富过三代”的秘密——以“贱”为本，才能维持长久的富贵

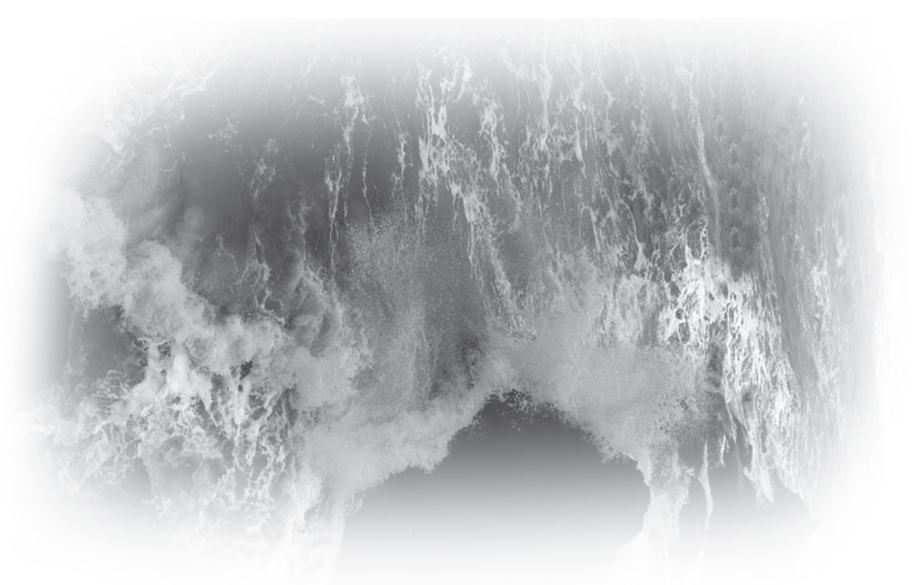
- 1 以贱为本，才会富过三代.....186
- 2 既教化后代，又培养得力亲信189
- 3 不断让接班人得到历练192

第十三章 热心慈善事业——把潮商精神发扬光大

1 乐善好施，回报社会	196
2 成功后不忘衣锦还乡	198
3 处理好生意与公益事业的关系	201

第十四章 商道代有才人出——行业内数一数二的英雄人物

1 李嘉诚——推销员出身的华人首富	206
2 马化腾——网络帝国时代的创意先锋	208
3 林百欣——“潮州硬汉”	210
4 罗康瑞——瑞安集团领头羊	212
5 谢国民——“农牧巨子”产业链经营	214
6 陈弼臣——海外华人白手起家经典	217
7 陈克威——锐意进取一鸣惊人	219
8 连瀛洲——不屈不挠的金融巨擘	221
9 朱孟依——实干本色商人智慧	223
10 刘銮雄——资本市场的隐性大户	225



第一章

名副其实的“东方犹太人”——有潮水的地方就有潮商

有潮水的地方就有潮汕人，有钱赚的地方就有潮商。经过500多年的商业洗礼，潮商已经成为中国势力最大、影响最深远、唯一没有断代的大商帮，是华人世界中最富有的族群。他们信奉“有出息的男人不会待在家里”，他们天生为了经商而存在，他们拼搏进取、永不言败，上演了一幕幕掘金大戏，发动了一场场经典商战。

I 绵延500多年的第一商帮：财富的代名词

潮人善经商，窈窕之子，只身出洋，皮枕毡衾以外无长物。受雇数年，稍稍谋独立之业，再越数年，几无不作海外巨商矣。

——《清稗类钞·农商类潮人经商篇》

历史上，潮商与晋商、徽商齐名，是中国势力最大、影响最深远的三大商帮之一。据考证，潮商与晋商一样都有500多年的发展史，而徽商称雄也几近400年。在这三个叱咤风云的商帮中，唯潮商至今仍保持旺盛的生命力，成为华人中最具财富的群体，雄踞于海内外商界之中。今天，潮商遍布世界各地，是全球影响力最大的华商群体。把潮商比喻为东方“犹太人”，可谓恰如其分。

今天，毫无疑问，“潮商”这两个字已经成了一个金字招牌，是财富的代名词，是许多生意人学习的对象。在某种程度上，潮商代表着诚信、勤奋、冒险。许多生意人都愿意和潮商做买卖，因为他们有实力。现在，如果潮商提出要与谁合作，恐怕对方会求之不得。因为，与一位讲诚信、资金雄厚、商业渠道广泛的商人合作，是最划算的买卖。

潮汕人的商业传统深厚，较有商业才能，商业势力十分强大。在广东省内各个角落和全国各大城市都有很多潮汕人在从事商业活动，而在中国港澳地区，在东南亚以至全世界的许多大商人，也都是潮汕人或其后裔。现在，许多潮商都有良好的口碑，因为他们做生意讲究规矩，同时他们足够精明，在市场营销上很有一套，在执行上更是无可挑剔。

但是，潮商在开始创业的时候，通常一无所有，面对的是严峻的挑战。他们为了得到订单，严格要求自己，甚至到了苛刻的地步。为了做成生意，他们勤奋刻苦，付出比常人更多的努力和辛劳，目的只有一个，把钱赚到手，取得成功。可以说，潮商能有今天的成就，都是一步步走过来的，他们靠的是实力，而不是投机取巧，更不是坑蒙拐骗。人们欣赏潮商，学习潮商，也在于他们有这个实力。

比如，当初潮商翁广松创办了香港金捷利集团有限公司，以及香港聚利发烟草有限公司。后来，他与万宝路等国际大品牌合作，赢得了商界人士的尊重。那么，万宝路等大品牌到底看中了翁广松什么呢？对此，翁广松是这样解释的：

“与国际一些大品牌的合作，他们主要看重我们管理很完善，有文化品位，严格的质量监控，服务周到，有求必应。另外我们的油墨是环保的，这些油墨都是我们自己生产，保证了质量。危害健康的油墨就不用。在早些年，进到车间，油墨熏得人的眼睛流泪，这对工人的健康危害很大，于是我们开始进行科学的改造，现在水性、油性油墨都得到了国际的认可。”

其实，潮商是最会赚钱的经商人群，这一点很容易理解，因为目前，全球潮人近3000万，海外的主要分布在东南亚地区。中国的珠宝、音像、电子配件、小商品、玩具等贸易的很大比例都为潮汕人掌控，而广东省内各地很多产品的批发和零售市场也都是由潮汕人所控制。

前人谓之“有海水之处，即有华人”，现今用于潮人身上更为贴切。“有海水之处，就有潮人”，这绝非夸大之词。潮人性格刚毅，克勤克俭，同道同心，头脑灵活。他们坚持创新求变，信奉分散投资，玩转资本市场，使财富急速增长；他们相信“商道无疆”，熟悉消费心理学，在品评“工夫茶”中成就人生、成就事业。而且海外潮人的经济文化已经成为一种国际“潮人现象”，日益引起国际社会的重视和探讨。

对此，西方人有种说法：智慧装在中国人的脑袋里，财富装在犹太人的口袋里，而潮汕人更有“东方犹太人”的美誉。100多年来，这个称呼让潮商充满了迷人魅力，又显得很神秘。其实，勤奋是潮商成功的保证，实力是潮商成功的基础。做生意，人脉、资金、技术等要素都是不能缺少的，但是你的综合实力，以及在某一方面的专业能力无疑要发挥关键作用。对此，潮商认识得很深刻，也很真切，所以他们回归商业本质，专注于提升自己的实力，赢得了利润，也得到了尊重。他们是绵延500多年的中华第一商帮，是财富的代名词，这主要表现在以下几个方面。

（1）走到哪里，就把生意做到哪里

从古希腊时代开始，犹太民族就在地球上到处漂泊，随遇而安，到哪里就

把生意做到哪里，因为有共同的信念，最终建立了以色列国。

潮汕人的根在中原，他们是从中原漂泊、流离到广东地区的。今天的潮商和犹太人一样，不眷恋乡土，能随遇而安，他们走到哪里就把生意做到哪里。

“天下熙熙，皆为利来，天下攘攘，皆为利往。”这是潮汕人的座右铭，哪里有钱赚，他们就奔向哪里。哪个行业利润高，潮人便竞逐在哪个行业。在潮汕人看来，只要有钱赚，做什么无所谓。这和犹太人“一定要站到富人堆里”的思维相当一致。

（2）团结协作，抱团闯天下

犹太人内部团结，有很强的协作精神。在世界各地，犹太商人互相有一种天生的亲近感，如果谁遇到困难，另一方就会鼎力相助。与此类似，潮汕人具有强烈的族群意识，以及乡土文化，使大家紧密连接在一起。抱团闯天下，是潮商的一个鲜明特点，也是他们纵横商场的不败秘诀。

（3）做生意最重契约，最讲信用

犹太人讲信誉，做生意的过程中重合同、求质量，赢得了许多商业机会。潮汕商人也把诚信当做立身之本，有时候为了维护信誉不惜吃亏。在世界各地，讲信用的潮商都有很多朋友，业务遍布各个领域，是值得信赖的商业伙伴。

（4）有自己独特的传统文化

犹太商人无论走到哪里，都坚守犹太教义，注重家庭教育，把自己的文化一代代地传承下去。潮汕商人做生意有一手，在文化传承上也独树一帜。比如，他们喝工夫茶，讲潮汕话，有自己独特的民俗风情。无论走到哪里，潮汕商人都会把这种文化带到那里，形成独特的文化氛围。

潮商财富智慧

每一个潮商都是一本市场经济的教科书，他们的足迹踏遍全球，潮商的英名叫响世界。他们天生为商业而生存，他们顽强拼搏，他们激流勇进，他们是当今中国乃至世界最有活力、最会赚钱的经商人群。他们在世界各地演绎了一个又一个掘金传奇，创造了一个又一个商战经典！

2 商者无域，潮汕人为钱走四方

做生意当然要有所顾忌，但是在选择行业、分析市场的时候，首先要有开放的心胸和视野，不能用个人喜好、他人意见加以限制，只要有钱赚，就是一门好买卖。

——华人首富 李嘉诚

潮商奉行“商者无域”的生意经，在他们眼里，每个行业都有赚钱的机会，任何时候都有发财的契机。最令人生畏的是，潮商总能先人一步把握市场脉搏，似乎有一种本能的商业天分。

潮商喜欢做大生意，或者进行多元化的尝试。他们信奉商者无域，不会只在一个行业里打拼。转行以后，他们能迅速打开局面，在市场中找到自己的正确位置，因为他们能把风险降到最低。

其实，“商者无域”是说经营的方法、思维的角度只有专业与否，没有套路之分。用到集团的发展上，就是假如企业需要进入第二个行业，也应该用做零售的经验取得成功。

在深圳，一个新楼盘盖起来后，潮汕人会聚集到一起，在同一条新街上开店：装饰材料店、五金店、窗帘店，等等。这些店有一个共同点，即都是针对新家庭的需要诞生的，而且，店面服务与产品互相补充，互相增加人气，达到了一种协同作战的效果。

过了一两年，入住新楼盘的人越来越多，逐渐成为一个成熟的社区。这时候，潮商也开始将这些店改头换面，一夜之间变成餐厅、药店、发廊、宠物店等，迎合附近居民新的需要。结果，潮商既给人们带来了方便，自己也大赚了一笔。

做任何事情，都要先“专”后“博”。只有在某一领域成为专业的人士，才能有成功的经验，进而在其他领域取得同样的胜利。潮商善于做生意，突出体

现在他们对商业本质的把握上，他们能够在成功经营的基础上举一反三，以专业的商业眼光做好其他行业、做大其他产业。

潮商认为，奉行“商者无域”的理念，进行多元化投资，要满足以下几个条件。

（1）要有做生意的智慧

潮商认为，胸怀远大志向的商人，要有专业的商业理念，有做生意的智慧，在任何一个行业都能游刃有余。否则，就只能在某一行业吃得开，而不能走得更远。从这个角度来看，“商者无域”不仅是潮商的一种经营理念，也是他们渴望达到的一种商业境界，反映了他们的商业理想。

（2）市场大环境已经具备

外部条件主要是指供求矛盾与市场竞争程度。潮商认为，如果准备进入的行业产品供不应求，行业内竞争不太激烈，对于这样的行业就应该及时进入，以抢占市场先机；否则，就不能轻易进入。著名经济学家斯蒂格利茨说：“某种制度在经济发展的某个阶段可能运行得非常有效，但在另一阶段则可能变得有问题了。”这对商业多元化投资的时机把握，无疑是一句精辟的忠告。

（3）在分散风险中实现投资组合赢利

充分地分散投资风险后，虽不太可能遇到最坏的情况，但也不容易遇到最好的情况，而最有可能发生的情形就是不好也不坏，投资回报率非常接近平均数值。所以，不把鸡蛋放在同一个篮子里后，还要实现投资组合赢利才算成功。

（4）财务结构稳健，财务状况较好

进行多元化投资、经营是需要资金的。如果手头资金捉襟见肘，经常陷入财务危机，就根本谈不上多元化。通常，具备实施多元化投资所必需的剩余资产，有五个标准：资产负债率较低；剩余资源比较多，并且得不到最有效的利用；资产的流动比率高；现有产业和产品组合的现金流比较多；有较稳定的资金筹措来源。

（5）具备核心竞争能力

潮商认为，多元化投资有一个前提，那就是投资者或企业在现有基础上已