

THE LEGEND OF
CHINESE BUSINESSMEN

主编 毛世屏 丘克军

四海潮人

中国商帮传奇

广东经济出版社

潮

汕

帮

黄杉 管琼 编著

中国商帮传奇

四海潮人

广东经济出版社

潮

汕

帮

CHIAOSHAN

3372

2BF 38

08

图书在版编目 (CIP) 数据

四海潮人/黄杉, 管琼编著. —广州: 广东经济出版社,
2001.1

(中国商帮传奇: 潮汕帮/毛世屏, 丘克军主编)

ISBN 7-80632-815-7

I. 四… II. ①黄…②管… III. 商业经营-经验-中国 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2000) 第 81691 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团股份有限公司
印刷	东莞新丰印刷有限公司 (东莞市凤岗镇天堂围乡)
开本	889 毫米×1194 毫米 1/32
印张	12.25 2 插页
字数	263 000 字
版次	2001 年 1 月第 1 版
印次	2001 年 1 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80632-815-7 / F·405
定价	24.50 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

读者热线: 发行部 [020] 83794694 83790316

(发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

·版权所有 翻印必究·

出版缘起

郭钙权 徐雨苍

23年前，中国改革开放的总设计师邓小平带领中国老百姓走出了—个困挠、约束社会发展的经济误区，平头百姓终于敢言“商”了，在960万平方公里国土的大街小巷、乡村集市，大侃“无商不活、无商不富、无商不能”的朴素真理和商学哲理。于是，一个个“万元户”、“百万元户”，直至“亿万富翁”从中国的地平线上冒了出来。广州的高第街、北京的隆福寺、上海的城隍庙、长沙的坡子街、南京的夫子庙、武汉的汉正街、西安古城的大雁塔下，商贾林立，一片片店铺，一张张笑脸，一派生机盎然的景象，这一切虽然迟来了20年，但它毕竟是20世纪中国—道最亮丽的商业文化风景线。走出—误区是中国百姓的福祉。

中国民间商业文化源远流长，但经历了无数浩劫和灾难。

翻开中国的商业编年史，人们发现似乎被夸张了的“夜不闭户，道不拾遗”的盛唐时期，中国的个体工商业确实迅猛和奇迹般地发展着，在中国的大西北，从人迹罕至的沙漠中，商人和骆驼终于踏出了一条通往中亚和欧洲的“丝绸之路”。这条延绵数万里的驿道把中国和欧洲紧紧地连在一起。在南中国海，一艘艘借助风力和人力的货船朝印度洋、大西洋劈波斩浪，不畏艰辛地驶去，又开辟了一条“海上丝绸之路”。洋人开始享用中国的丝绸、瓷器、茶叶、桐油、猪鬃；中国人也迷上了西红柿、咖啡、胡椒；羞涩的中国美女的面庞上还涂上了用异国香料制成的香粉……凡此种种，无不归

功于充满冒险精神的中国各路商贾们。

由于地理、政治、战争和交通条件的制约，聪明的中国商人们想出了保护自己利益和利润的绝招：就地结帮营商。于是一个个商帮应运而生。宁波商帮、潮汕商帮、温州商帮、天津商帮利用地理优势，疏通了出海口，安徽商帮、山西商帮、宝庆商帮、奉天商帮、江西商帮、长安商帮、兰州商帮，他们组织严密，分工合理，艰苦倍尝。一个个商品集散地、仓储地自然形成了。年深月久，因地制宜的商品专业批发脱颖而出：安徽商人的茶叶、湖笔、徽墨；湖南商人的大米、桐油、竹器、夏布（麻织品）；潮汕商人、闽南商人经营的土漆、漆器、绸缎；江西商人经营的药材、瓷器等。由于落后封闭、外敌入侵和连年匪患灾害，拉帮结伙的商人们只好选出领头羊，把自己的亲朋戚友捆在同一条经商的生死船上，一损俱损、一荣俱荣，同舟共济，以应付突发事件。这就是中国商帮形成的偶然性和必然性。商帮相继形成后独成体系，各据一方，组成严密的商业网络。由于经营有术，生财有道，各路商帮相继成了中国明清时期商业资本发展的中坚力量。在古城扬州，盐商们创造的清代园林文化遗址仍在散发着浓郁的民族文化气息，使人留连往返，不忍离去。各路商帮立下的商规、契约和专门的商业术语、买卖合同、相约文契，更是民间商业文化的珍品。

昨天商海里的宁波帮、潮汕帮、温州帮、闽南帮的后代不仅将生意做到了港澳台地区，而且已经走出国门，将中华商业文化的根基扎根于世界各地，他们家大业大，商机蓬勃，生财有道，此乃中华民族之荣光也。

让世人更多地了解中国商人的智慧，进一步弘扬中华商

业文化是我们编辑出版这套丛书的目的。本丛书每本书的作者出于精工细琢的探索和掘源，钻通历代“商泉”之后，让潺潺清泉聚成一串串传统商业文化的珍珠，把中国民间商业文化写得极富可读性和商史研究价值，使读者从中得到商业文化的熏陶，悟出前人的商业灵感，悟出前人的生意经，悟出前人商业文化的博大精深，悟出中华民族的不屈不挠的创业精神，本丛书将择优稿陆续出版，希望得到读者和方家赐教。

引 子

潮汕商人从来没有像徽商和晋商那样称霸过中国商业，然而在世界商业史上，潮商的光芒却要耀眼得多。潮商已成为当今世界从事商业研究的人们不能忽视的群体。

潮商李嘉诚在短短数十年间从一个店堂伙计成为全球华人首富，书写的财富神话已是妇孺皆知。但潮商的声誉远播却并非始于李嘉诚。康熙 23 年，朝廷解除海禁，潮人大量移民海外，当时主要以东南亚为主，潮商在海外的声誉由此渐起。

西方人将潮汕人称为“东方犹太人”，这是私毫不带贬意的美称。实际上，当今世界上还没有任何一个地域性群体获得过世人如此之高的评价。

据资料统计，潮人目前约有近一亿人，占全球人口约六分之一。其分布为三分之一在海外，三分之一在国内，三分之一在潮汕本土。潮人自发组织的每两年举行一次的“国际潮团联谊年会”受到世界各国的关注。1997 年，在汕头召

开的年会，中共中央政治局常委、全国政协主席李瑞环亲自到会祝贺，包括美国总统克林顿在内的世界多国领导人发来了贺电。

潮人受到如此关注，并非因为他们繁茂的人口，而是这一群体掌握的财富。在香港，每五个人中就有一个潮人，仅李（嘉诚）氏家庭就控制了香港上市公司四分之一的财富。东南亚多个国家的经济命脉掌握在潮人手中。在美国，潮人的经济实力也在逐步崛起，东海岸的超市业，潮人的市场份额就已超过 50%……

在潮汕本土，确实没有多少像徽帮、晋商留下的豪华不朽庭院和历史遗迹，然而当今潮人的风光却在世界各地不断闪耀。

潮汕人是这样解释的，由于人多地少，他们不得不漂洋过海，背井离乡；由于身在异乡，他们不得不抱团作战，苦心经营，聚敛财富。

许多人不喜欢潮汕人，因为两个潮汕人碰在一起就会叽叽咕咕说别人听不懂的潮汕话，拒外色彩太浓，而且也颇欠礼貌。但潮汕人的勤奋刻苦、耐劳却是人们一致认同的。

最近开业的深圳钻石广场，就是一位潮汕女性的杰作，她在一个月内完成了这个三万多平方米的大商场从引资招商到最后开业的过程，被业内人士称为商业史的奇迹。

像李嘉诚、连瀛州、郑午楼等绝大多数潮商富豪都没有财富和权势背景，他们都是从普通人甚至是由社会下层一步步靠勤奋和精明做起来的。在奋斗过程中，他们积累了财富，也书写了新的潮人历史。

今天，潮商的历史又有了新的含义。新一代潮商并未躺

在父辈的财富金山上晒太阳。以李泽楷为代表的一批潮商新贵将现代科技知识与商业结合，创造了一个又一个现代财富神话。但他们依然有着浓浓的潮人情结。世界潮籍青年联谊年会的组织发起者陈幼南说，在如今这个飞速发展的世界，只有加强交流和协作才能充分利用资源，相互帮助，优势互补，从而获得更大的发展。

这就是潮商。

目 录

· 四海潮人 ·

引 子 (1)

第一章 黄利家族 历时五代而不衰 (1)

1851年，船主佛陈宣衣在文咸西街成立了香港第一间南北行——乾泰隆行，文咸西街由此成为南北行街，港人多将南北行商与潮商等称。陈宣衣之子陈慈黄在暹罗设立陈黄利行，开创家族运销暹米的生意，陈慈黄成为香、叻、暹、汕的火砵霸主。陈立梅时代的中暹船务公司、陈守明时代的黄利栈银行、黄利保险公司等都是陈氏家族事业发展的重要时期。

然而，陈守明被人暗杀，陈夫人声称知道何人所为。

第二章 暹罗发家 “高半城” 汕头留名 (19)

在近代潮汕地区出现了许多著名的华侨家族，

前面介绍的陈慈黉家族是一个代表，而澄城的高氏家族也是颇具代表性的，高氏家族是潮汕地区民族工业的开拓者。

家财万贯、人丁兴旺的高家，在 20 世纪初被潮汕人称为“高半城”。高家第二代高绳芝在汕头创办电灯公司、自来水公司、电话公司，在家乡澄海创办布局。

高绳芝热心革命、支持孙中山，可惜英年早逝。

第三章 正大卜峰 农业集团五十载 (33)

一生酷爱国艺，谢易初只身在暹罗创办正大庄，以出售优良种籽为主；正大卜峰的成立，使谢氏家族企业一跃成为农业集团。谢父将四个儿子分别叫做：正民、大民、中民、国民，即正大中国，取意正大光明。

正大卜峰成为资金雄厚的跨国农业集团，享誉泰华社会。

第四章 午楼博士 泰华社会第一人 (47)

郑子彬自手起家，在暹罗创下一份小家业，传至其子郑午楼，郑午楼年轻有为，与人合伙成立玛哈坤酒业公司，生产著名的夜孔牌威士忌；创办京华银行；历时 20 多年，建造占地 10 000 莱的万富工业城；曼谷乃至泰国的标志性建筑曼谷世贸中心在郑午楼的主持下落成。

报德善堂到底帮助过多少人无法统计。报德善堂从初期注册资金 2000 铢到后来名下拥有几十亿铢

资产，郑午楼从 23 岁起历任善堂董事长。被称为泰华社会第一人。

第五章 半世为商 谢慧如德高望重 (65)

谢氏一生有两个阶段，一是他的商人生涯，这时期较长，差不多五十多年；二是他的社会活动家和大慈善家生涯。

谢氏的善举有为泰国王世皇挽芭茵行宫“天明殿”捐善款；出资向中国佛协购买大乘佛教经书清朝藏本，赠予普门报恩寺；向中国国家领导人请求借佛指舍利到泰国展览。

第六章 莱佛士坊 连瀛洲指点星洲 (77)

1941 年，34 岁的连瀛洲以最高票数当选新加坡中华总商会会长，成为该会历来最年轻的会长。1947 年，连氏创办华联银行；从 1948 年开始，连氏用了整整 40 年时间，将莱佛士坊一至八号的土地买下，并最终在 1988 年建起一座宏伟巨大的除美国之外世界上最高的建筑华联银行总部大厦。总理李光耀为大厦剪彩。

第七章 盘谷主持 一门两代银行家 (89)

80 年代初，美国金融月刊《公共机构投资者》(6 月号) 公布了全世界 12 位富甲天下的大银行家，泰国华人陈弼臣名列其中，该杂志称誉他是当今世界经济强人。

第八章 鳄鱼为伴 杨海泉终成大王 (101)

“根据常理分析，没有人会预见到36年前被看人看做疯子的我，当时的大胆假设而投注的养鳄、繁殖的新事业，最终会走上成功的路。”杨海泉对记者说。

泰国北榄鳄鱼湖在杨海泉的经营下，成为著名的旅游观光地，杨海泉被公认为“鳄鱼大王”。佛寺、人妖、鳄鱼湖已成为来泰观光客必去和必看的景点。

第九章 潮阳宝珊 手创廖创兴银行 (111)

廖宝珊没读几年书，却是一个天赋极高的商人。38岁到香港，短短几年，炒金炒得盘满钵满。然后又办起廖创兴银行，只为老乡做生意方便，由于经营有方，廖银逐渐兴隆。然而天有不测风云，一场突如其来的挤提风潮袭来，廖银虽最终勉强保住，无奈廖氏却成了牺牲品。

第十章 潮商经典 李嘉诚战无不胜 (123)

茶楼跑堂出身的李嘉诚，涉足商场，第一项事业便是塑胶花，短短几年就成为塑胶花大王，继而挺进地产，并且“不自量力”地以老牌英资置地为赶超目标；再一连串令世人眼花缭乱的商业大战，均以大获全胜而告终。李嘉诚的名字成为财富、奇迹、成功的代名词，被潮汕老乡视为骄傲。

第十一章 米业革命 林炯灿人称米王 (141)

中国人传统的饮食以大米为主，几千年来售米也是米铺的事，且以大麻包为单位，林炯灿接过家父的米铺，便开始寻思改革，结果引发米业革命，以小包装取代大麻包，并进入超市；同时引进科技手段，彻底解决大米蛀虫的难题。

第十二章 饲料业内 陈家父子领风骚 (151)

80年代，国际权威杂志《国际饲料》介绍，香港屏山企业有限公司是亚洲最大的饲料企业之一，陈伟南被称为“饲料大王”。

1984年，香港屏山进驻内地，与广州畜牧总公司达成合作协议，成立了全国第一间合资饲料企业。陈劭南欲将最新的生物科技研究成果运用到畜牧业。

第十三章 笑傲股海 众说纷纭刘銮雄 (161)

刘銮雄人称股市杀手，他看中哪只股票，哪家股东必定头痛，刘銮雄游走于法律灰色地带，其所作所为被正经人士称为“绿色敲诈”，名声不好并不影响刘銮雄的一系列“狙击”“收购”，使小小的爱美高转眼间膨胀成一只巨鳄，可惜，也有人算不如天算之时，刘銮雄股市遇大熊，损失惨重。

第十四章 玉郎画画 秃笔变成摇钱树 (175)

黄玉郎原名黄振隆，从小爱画画，画啥像啥。

黄玉郎天生不安分，以一支画笔进军出版业，事业如日中天。1986年，美国《华尔街日报》刊文，称其为“画出彩虹”的亿万神童。

然而，一心入股市去赚大钱的黄玉郎不幸被大熊逮住，损失惨重；加之后院起火，玉郎大帝锒铛入狱。

第十五章 入道抽纱 翁锦通晚运凌厉 (187)

十来岁便进抽纱公司做童工，翁锦通在经历了二十多年的磨难后，在40岁时，再次重入抽纱行业，并一路顺畅发展。翁锦通坚持“不熟不做”。

在土耳其的伊士坦丁堡的酒店里，翁锦通的太极拳引来了一位当地拳王，结果如何呢？翁锦通又是为何到了土耳其呢？

第十六章 苦难人生 林世铿终成正果 (199)

在取得成就的潮汕人中的确有一些是承接了祖上的荫庇，但更多的人是靠自己的艰苦奋斗，玩命打拼，这些人从一穷二白，甚至从苦力做起，最终搏得家道殷实，成为巨富。林世铿就是一个典型的例子。

第十七章 裁纸剃刀 庄声源小中做大 (215)

60年代，庄声源从老家来到香港，寻找发展机会。他一边做工一边等待机会。剃刀是用于办公的小物件，一般大公司、大工厂不愿生产，而小工厂

往往技术跟不上，庄声源从剃刀入手，曾经八天八夜，不休不眠，硬是将十万双剃刀按时按质交给了法国客商。庄声源最终成为“剃刀大王”。

第十八章 “忍者龟”者 陈大河“彩星”上市

..... (221)

1984年，陈大河的彩星公司在香港挂牌上市，成为第一家在港上市的玩具制造商。彩星生产的“忍者龟”玩具，从1984年开始风靡美国香港等地，长达四年之久。1991年10月号美国《资本家》杂志评价彩星是“1990年全球盈利最高的玩具商，也是历史上首家年获利过1亿美元的玩具商”。

第十九章 香包手袋 吕伯东敢立桥头 (229)

1989年的一天，吕伯东在公司突然接到一个电话，说是一位美国客户的公司倒闭了。当时大华公司的48个货柜价值1000万港元的货物已抵达美国，怎么办？

大华手袋集团公司在吕伯东的苦心经营下，市场占有率不断提高。目前，公司生产的各种名牌手袋，共有一千多个款式，产品畅销美国、西德、法国、挪威、瑞典、荷兰、澳大利亚等国家，年产量一千多万只。

第二十章 加州难民 金塔粿条再造势 (237)

对于生活在国内的绝大多数同胞来说，张作波的名字是陌生的，甚至在广大的潮汕大地上熟知张作波的人也鲜而有之，这位出生在柬埔寨的潮人后代，半个世纪以来，经历种种人生遭遇，从一个富商子弟到漂泊难民、从街头移民到侨社领袖，张作波坎坷多舛、不幸中万幸的人生轨迹跌宕起伏，充满着神奇与执著的色彩。

第二十一章 打拼美国 张国安笑对人生 (251)

从有到无、再从无到有，张国安说他今天的财富已够他一家人用一辈子的，但他说比起真正的有钱人那其实是不多的。张国安作为难民，在美国打拼多年，除了家族事业越来越红火，其在侨社的领导地位也为大家公认。克林顿到南加州也不会忘记去见一见潮州会馆的会长及有关侨领。江泽民主席到美国访问，张国安是南加州欢迎团的主席。

第二十二章 成功推销 林女士搏杀商场 (265)

1979年，林钊只身嫁到香港。1985年之前，国内蛇皮出口量最大的地方是南京；1985年之后，以港商身份回国做贸易的林钊改写了这一局面，她将汕头的名字写在了南京之前。一个偶然的机，林钊做起了保险，仅半年时间，林钊创造了安泰保险公司在香港成立12年来个人年佣金最高纪录，并