

九大商帮

新



李铁红 编著

当代商业的领跑者

感悟他们用双手改变命运的励志经典
学习他们有效运用时间和金钱的智慧

讲述财富人物叱咤风云的故事，展现中国商帮文化的悠久灿烂与辉煌曲折
全景呈现中国商帮新势力的历练与变迁，多角度分析新商帮的商业智慧

中国三峡出版社

九大商帮

新



李铁红 编著

当代商业的领跑者

悟他们用双手改变命运的励志经典
习他们有效运用时间和金钱的智慧

财富人物叱咤风云的故事，展现中国商帮文化的悠久灿烂与辉煌曲折
呈现中国商帮新势力的历练与变迁，多角度分析新商帮的商业智慧

中国三峡出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

新九大商帮：当代中国商业的领跑者 / 李铁红编著.
北京：中国三峡出版社，2009.10
ISBN 978-7-80223-548-9

I. 新… II. 李… III. 商业经营 - 研究 - 中国 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 131065 号

中国三峡出版社出版发行

(北京市西城区西廊下胡同 51 号 100034)

电话：(010) 66112758 66118308

<http://www.zgsxcbs.cn>

E-mail: sanxiaz@sina.com

北京建泰印刷有限公司印刷 新华书店经销

2010 年 1 月第 1 版 2010 年 1 月第 1 次印刷

开本：700 毫米×1000 毫米 1/16 印张：19.25

字数：170 千 印数：3000 册

ISBN 978-7-80223-548-9 定价：32.80 元

前言

一方水土养一方人。在中国这块深厚博大的土地上，历经了数千年的洗礼，培养出了许许多多富有地方特色的商团。

商帮就是以地域为中心，以血缘、乡谊为纽带，依靠得天独厚的物质资源、地理优势以及深厚的文化基础，在发展过程中逐步形成的商人集合。

中国的商业文化底蕴厚重，由来已久。商帮在我国古已有之，盛兴于明清。中国历史上曾涌现出堪称不朽的商帮，如浙商、晋商、徽商、苏商等商业群体。他们凭借地缘优势和敢为天下先的勇气，在不同历史阶段创造了商业奇迹，也成就了中国独特的商帮商业文明。

历史上商帮的贸易活动领域遍及全国各地，商品甚至远销到世界各地并大受欢迎，不仅对中国近代商业的发展起到了强有力的推动作用，而且对中国现代工商业发展也产生了深远的影响。可以说，明清时期初步形成的传统市场体系，正是由作为市场主体的各个地方商帮来连接的市场网络。

每个商帮都代表着庞大的商业集群，并随时代的变迁而兴衰。绵延的商业递进与衰退制约着中国商帮的更迭与嬗变。

如今，中国本土商业力量的生成与壮大，促使中国商帮勃然兴盛，中国商业文明面临历史性飞跃。传统商帮文化再度新生，几经演变，促成了现代九大商帮的形成。他们以自身别具地域特征的决策风格和商业理念傲然存活，屹立于世。

与传统的商帮相比，现代九大商帮更具开拓性、创新性，对时代更具有感知力和掌控力，更具全球的眼光和谋略。

随着互联网经济时代的到来，商帮更是迎来了崭新的发展契机。同时，在中国目前特有的经济格局下，也面临着新的机遇和挑战。

新商帮的种种不同模式，反映的是这些商人群体对当地蕴涵的具有延续性的文化因子的改造。

他们之所以闻名于世，在于他们有着商人的创业精神，有着战士的勇往直前的勇气，有着爱国文人的报国理想，更有对事业的追求和对社会的奉献。

他们不但自己赚足了财富，同时也为社会经济发展贡献了力量；他们不但懂得经商，而且懂得做人，在为社会创造大量物质财富的同时，也为社会创造了丰富的精神财富。

新商帮改变着中国经济版图。新商帮的种种模式，代表了中国企业为寻找本土生存通道所做的努力，是凝聚东方民间商业智慧的企业家的杰作。

商人是一个值得尊敬的职业，中国商帮也是一个值得尊敬的群体。商帮的博弈，不只是财富的博弈，更是人性的升华。

在中国商帮这里，我们不仅能看到拼搏、奋进、用双手改变命运的励志经典，还能看到以汲他人所长以强自己的生意技巧，更能看到坚忍不拔、勇敢追求、以天下为己任的可贵人性。

本书真实地呈现出最具中国特色的商业群体的战略抉择与时运遭逢，记录了中国国有或民营企业家的经典故事，诠释了曾经辉煌、曾经沉寂而今东山再起并被赋予新的内涵与意义的一个名词

——商帮。

希望读者能从这些或是工人、农民、教师、普通技术员，或是海外归来的知识分子，经过创业而成为富豪的人的经历中，得到启迪、激励、勇气和智慧，从而去奋发，去创造，去求索，去实现自己的理想。

目 录

第一章 晋商——历史上最著名的商帮

- 1. 源远流长的晋商文化 2
- 2. 郭台铭：最勤奋的科技“枭雄” 8
- 3. 李彦宏：众里寻他千百度 16
- 4. 秦晓：让招商银行脱胎换骨 23

第二章 徽商——坚忍不拔的成功样本

- 1. 向徽商学什么 32
- 2. 祝义才：走在机遇前面 38
- 3. 张近东：成就中国家电零售业的“沃尔玛” 45
- 4. 陈光标：慈济天下，富而有德 51
- 5. 尹同耀：小城出了大品牌 57

第三章 鲁商——名副其实的实力派

- 1. 左手拿论语，右手拿算盘 66
- 2. 张瑞敏：中国企业的教科书 74
- 3. 周厚健：技术改变命运 80
- 4. 孙丕恕：从技术员到总裁 86

第四章 浙商——“中国的犹太人”

- 1. 浙商——平民创业成功的典范 96
- 2. 鲁冠球：中国最会赚钱的农民 101
- 3. 马云：草根创业者的精神偶像 108
- 4. 南存辉：从小鞋匠到亿万富翁 114
- 5. 郑元豹：“真功夫”打造大企业 120
- 6. 著名浙商谈浙商精神 127

第五章 闽商——爱拼才会赢

- 1. 解读闽商积极冒险的海洋文化精神 132
- 2. 丁水波：时尚运动掘金人 137
- 3. 郭鹤年：“南洋帮”当之无愧的领军人物 146

4. 林文镜：用二十年的时间改变家乡	152
5. 周少雄：把七匹狼做成中国的 POLO	159

第六章 苏商——偏安江南的光荣与梦想

1. 从“钻天洞庭”到“新苏商”	168
2. 施正荣：以太阳的名义	175
3. 董明珠：商界“铁娘子”	182
4. 俞敏洪：“中国最富有的老师”	189
5. 周海江：红豆生南国	196

第七章 粤商——言必言商，胸怀天下

1. 敢为天下先的粤商精神	204
2. 李嘉诚：炉火纯青的成功之道	211
3. 李兴浩：志存高远，胸怀全球	218
4. 马化腾：低调而传奇的“QQ 之父”	224
5. 李东生：王者风范铸就“王牌”产品	230

第八章 沪商——踩着时代的鼓点

1. 关于沪商精神的 8 个关键词	238
-------------------------	-----

- 2. 陶新康：由木到林，由林到森 244
- 3. 江南春：从校园诗人到传媒大亨 250
- 4. 曹国伟：新浪的超大媒体梦 258

第九章 川商——走出去，前面是个天

- 1. 茶马古道中走出的川商 266
- 2. 刘永好：鹤鹑蛋里孵出的首富 270
- 3. 刘汉元：用技术和智慧浇灌的商界“常青树” ... 279
- 4. 夏朝嘉：与改革开放同行 288

第一章 晋商

——历史上最著名的商帮

山西人自古就善于经商。史书中记载，早在尧舜禹时代晋商就开始出现了，尤其明清的五百年，晋商的发展达到鼎盛时期。晋商文化名扬海内外，为中国近代十大商帮之首，曾称雄商界五百年，与犹太商人、威尼斯商人并称世界“三大商人”。一时间的暴富，也许只需要一点小聪明，而几百年的辉煌则源于一种智慧。晋商智慧之光处处可见，创造出了令人瞩目的商业奇迹。

1. 源远流长的晋商文化

晋商，是中国历史上最著名的一个商帮，演绎了一个历经500年商业辉煌的传奇故事。

晋商是中国最早的商人团体之一，它的历史可追溯到春秋战国时期。明清两代是晋商的鼎盛时期，晋商成为当时“中国十大商帮”之首。期间，晋商以雄厚的资金实力、先进的经营管理、诚信为本的商业文化，来广拓经营领域和活动范围。

他们经营的以盐、铁、棉、布、皮毛、丝绸、茶叶等为主要商品的商号，遍及全国各地并远涉欧洲、日本、东南亚和阿拉伯国家，称雄国内商界长达500年之久。

晋商的辉煌，不仅成就了富商巨贾和商界精英，推动山西成为当时“海内最富”的地区，而且还有力地促进了中国商品经济的发展、城镇的兴起和对外贸易的发展。其“诚信为本、以义制利”的经商理念，极大地丰富了中国的传统文化，尤其是商业文化。

晋商的辉煌主要得益于山西商人善于商品交易的智慧和才能，以及勤劳吃苦的精神。他们以地域关系、乡土关系为特征，组成商行帮会。以博大宽厚的经营胸怀、相容并蓄的经营气度、求同存异的经营策略和自强不息的经营精神与其他地区进行生意往来，凸显了他们的敬业精神、群体精神和开拓进取的精神。

正是他们这些可贵的精神，才会有“凡有麻雀飞过的地方，就有山西商人”的现象，才有晋商驰骋九州、气吞八方的大胜局奇观。

第一章 晋商——历史上最著名的商帮

19 世纪 70 年代，一位欧洲旅行家到中国考察后感慨说，山西人是中国的犹太人。甚至在欧洲市场上，精明的犹太商人也被迫给翘着小辫、头戴瓜皮帽、身穿长袍马褂的山西商人让出一片市场。

著名学者余秋雨在《抱愧山西》一文中说：“山西商人之富，有许多天文数字可以印证……在清代全国商业领域，人数最多、资本最雄厚、散布最广的是山西人；要在全中国排出最富的家庭和个人，最前面的一大串名字，大多也是山西人；甚至，在京城宣告歇业回乡的各路商家中，携带钱财最多的又是山西人。”

山西商人大多白手起家，凭着吃苦耐劳的创业精神杀出了一条血路，成就了自己。

山多地少、土地贫瘠、天寒风烈的生存环境，逼着山西人背井离乡，踏上从商之路。同时也铸就了山西人勤俭吃苦、坚韧不拔的品质。

晋商对万里行贾习以为常，他们远往他乡，不以身家为念。他们中许多人还把吃苦勤俭的美德代代承传，形成一种不怕艰苦、不畏风险的创业精神。在经商的刻苦性上，可以说，山西商人居全国商人之冠。

山西商人的活跃，古代文献多有记载，到明代已遍及全国。清代初期，山西商人的货币资本已逐步形成，不仅垄断了中国北方的贸易和资金调度，而且还插足于整个亚洲地区，甚至把触角伸向欧洲市场。从南自香港、加尔各答，北到伊尔库茨克、西伯利亚、莫斯科、彼得堡，东起大坂、神户、长崎、仁川，西到塔尔巴哈台、伊犁、喀什米尔，都留下了山西商人的足迹。有些商人甚至能用蒙古语、哈萨克语、维吾尔语、俄语同北方少数民族或俄国人交流。

可以说，从蒙古草原上的骆驼商队，到吴淞口出海的商船，都有山西人在计价核算；从呼伦贝尔的醋，到贵州的茅台，都有山西人在酿造叫卖。

山西商人的活动遗址，至今到处可以看到：甘肃的老西庙、新疆的古城塔、昆明金殿的铜鼎、江苏扬州的亢园、安徽亳州的花戏楼，大都是山西商人创建的；安徽雒河集（涡阳）的山西会馆，曾经是捻军起义的发源地；茅台酒是1704年山西盐商雇杏花村汾酒厂工人和贵州当地酿造工人共同酿造的。

以山西字号命名的城市街巷，至今犹存：张家口の日升昌巷、包头的复盛西巷、外蒙古科布多的大盛魁街、呼和浩特的定襄巷、宁武巷等等。在东北还流传着“先有曹家号，后有朝阳县”，在内蒙古流传着“先有复盛西，后有包头城”，在西北流传着“先有晋益老，后有西宁城”等谚语。

山西商人经商的地域之广，人数之多，确实是全国甚至世界罕见。

晋商辉煌500年，出了乔致庸、雷履泰等很多富人，他们中有的甚至达到了“富甲天下”的地步。也许很多人会有疑问：在明清之际，山西既不是中国经济最繁盛的地区，也非平坦通途之地，又不临海沿江，这些富人凭什么称雄于全国？他们的成功靠的又是什么呢？

■ 讲究信用和质量

山西商人崇信尚义，名闻四海。

在历史上，蒙古牧民只要看到刻印有“三玉川”、“长裕川”字样的砖茶就争相购买，甚至他们以砖茶代替银两作为货币在交易中使用。

自古以来，从经营思想上看，商人可分两类：一是诚贾，又称廉贾，良贾，良商；二是贪贾，又称任商，佞商，奸贾，奸商。前者以信义为重，薄利多销，货真价实；后者不讲信义，压价抬价，掺杂使假，囤积居奇，投机倒把。

山西商人是重信义的一个群体。梁启超就曾经说过：“晋商笃守信用。”

第一章 晋商——历史上最著名的商帮

历史上，由于山西商号信用卓著，因此贸易双方由信用交易产生了一种特殊结算形式——标期。太谷（山西省一个县）为全省商业中心，标期每季一期，届期结算旧债，再生新债，有借有还，体现了商人与主顾间建立的互相信赖关系。过标之期，名商云集，“通衢为之狭”。

倘若有人不按规定执行，就要受到所有商号的指责，并采取一致行动，中止与他的贸易往来，让他落得个身败名裂的下场。因此，晋商中很少有人这样做，“舞弊情事，百年不遇”。

在山西商人中，许多人生意越做越大，越做越红火，就因为他们讲究信义，才得以致之。

■公平竞争

义与利是一对矛盾，只讲义而不求利，就不成为商人。但只求利而不讲义，既不合乎社会道德规范，又损害公众的利益，从长远看也是饮鸩止渴，最终损害商人自身的利益。所以，处理好义与利的关系，既是职业道德的要求，也是商人素质的体现。在处理义与利的矛盾上，山西商人是成功的典范。他们的秘诀就是公平竞争。

历史上，山西票号财大气粗，其势力几乎左右全国的金融市场。虽然它有得天独厚的竞争优势，但从不欺行霸市，也不以势压人，而是义中取利，同舟共济，互利互惠，尤其是对一些资金少、规模小的钱庄、店铺、典当、账局，他们不但不排挤，反而不时给予资金上的资助。

这样，山西票号就避免了矛盾激化和一些不正当的竞争，而是凭借雄厚的资金、良好的信誉、灵活的经营和优质的服务招徕了更多的客户，扩展了大量业务，从而取得了一流的经济效益。

山西商人公平竞争的商业精神一袭而下，到现在他们做生意时仍然很注重商业道德。

■薄利多销

山西商人以善于经营闻名全国，其经营方略值得借鉴。

山西人做生意的一个重要特点是薄利多销、产销结合，并以其热情周到的服务赢得广大客户的喜爱。

在历史上，他们在内地采购草原牧民需要的服装、茶叶、布匹、铁锅、白酒、红糖、碗瓷壶、果品等贱价抛售，还将布料扯成不同尺寸的蒙古袍料任牧民选购，从而使销售量大增，利润也因之增多。

而且，他们深入了解各地的生活习惯、消费水准、市场容量、产品规格、性能、价格等要素，采取以销联产、产销结合的办法，有时直接联系货源，组织生产加工。

例如，平遥、祁县从事茶叶贩运的商人干脆在福建武夷、安徽六安及湖南等地开设茶叶加工厂，自己加工包装成砖茶，然后加盖本公司的商标到各地销售。他们往往采用薄利多销的方式。

由于他们重视产品质量、信誉，因而客户只认商标，不加检验便大量购买，致使销路畅通、市场稳定、利润大增。此外，山西人大多从事长途贩运，商品的流通环节十分畅通，自运自销、产销配套形成了一条龙服务。这样既保证了供货及时、质量可靠又赚取了运输费用，可谓一举数得。

因此，企业家必须重视山西商人的这一做法，并且加以学习接受，这样才能增强自己的竞争力。

■重视信息

重视信息，预测行市，垄断市场，这是晋商致富的重要途径。

做生意，要讲信息。历史上尤其是以贱买贵卖为主要手段的晋商，对商品信息十分重视。他们虽无徽商那种族谱“联络网”，但也尽量通过各种渠道了解市场行情，掌握各地物资余缺及影响商业经营因素的情报。

商业总号和分号之间一般是五天一信，三日一函，互通情报。这

第一章 晋商——历史上最著名的商帮

种经济情报对晋商寻求商机和下决心起了很大的作用。

针对山西商人重视信息的这一特点，企业家应该学习并应做到几点：睁大眼睛看行情，竖起耳朵听动静，多方设法了解环境，掌握市场和竞争对手的情况。对信息要真、全、快，即准确、全面、及时，只有这样才能使信息产生巨大的经济效益。

在信息战中，除了捕捉对方的竞争实力外，还有其竞争的态势（如产品的市场占有率、知名度、销售走势等）、竞争的策略等，还需要知道国家的政策、法令、市场要求的状况、消费趋势等等。