

经商要学福建商人，哪里有市场，哪里就有福建人。他们凭借自己强大的精神优势，不仅创造了许多物质财富，而且为全国商人提供了一套可学可操作的经商哲学。

FUJIANREN  
SHANGJING

解读  
顶尖  
商人的  
赚钱

# 福建人

# 商经

跨越

云中天  
◎ 编者

福建人是天生的生意人，在经商方面，他们拥有着灵活的商业头脑，在福建人的眼里，哪有钱赚就在哪生根。

百花洲文艺出版社



跨跃：南方人商经

# 福建人商经

云中天 编著

百花洲文艺出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

跨越:南方人商经/云中天编著 —南昌:

百花洲文艺出版社,2003

ISBN 7-80647-567-2

I.跨... II.云... III.纪实文学-作品集-中国-当代

IV.I25

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 119540 号

# 跨越:南方人商经

云中天 编著

---

出版发行:百花洲文艺出版社

地 址:南昌市阳明路 310 号江西出版大厦

邮政编码:330008

经 销:各地新华书店

印 刷:莱芜市正顺印刷有限公司

版 次:2007 年 6 月第 2 版第 1 次印刷

开 本:787 毫米×1092 毫米 1/16

字 数:150 万

印 张:48

---

ISBN 7-80647-567-2/I·369

定 价:89.40 元 (共 3 册)

## 前 言

“世界上凡有人群的地方，就有华人；凡有华人的地方，就有福建人”。福建人的足迹遍及世界各地。无论是在空气稀薄的青藏高原，还是在人迹罕至的西部边陲；无论是繁华的大都市，还是在偏远的小县城；无论是开放的巴黎，还是保守的朝鲜，都能够看到福建商人的身影，都有福建人创造的辉煌……

曾几何时一首《爱拼才会赢》的闽南歌曲一度风靡全中国，但是要论其真正的内涵，非福建人莫属。福建人靠着这一个“拼”字，拼出了亿万资产、拼出了福建经济、拼出了一种唯福建人特有的经济模式。

福建人相信成就大业就要拼。福建老板身上有一股让人心惊胆战的“野气”，认准了就干，就拼！倾家荡产无所谓，玩掉小命也无所谓，举巨债创业心都不跳一下！

福建人不仅精明，而且更有胆识，福建老板就是用胆积累了他们的原始资本。福建人除了胆大、对创业的固执，还特别善于模仿，别人怎么干自己就怎么干，于是自然地形成了地区性板块产业，比如：一个村庄里有人先做了瓷砖企业，马上就会延续开来，形成瓷砖工业村。诸如此类的服装村、运动鞋村、伞村、石材村……比比皆是。形成了完整的加工业群体，既专又全，这就是福建企业家前期的成功之处！

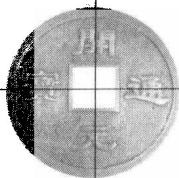
福建人特有的闯劲促使另一部分蜕化成了真正的企业家，建工业园、申请商标、聘人才……企业性质从接单加工转变成了品牌营销，从外销杀回了国内市场，特别是加入世贸组织以后，品牌概念和企业CI导入异常的火爆，顾问公司、智囊公司门庭若市，先后浮出了恒安、七匹狼、安踏、富贵鸟、贵人鸟、柒牌、拼牌……等等知名企业，广告铺天盖地，营销网络遍布全国，福建企业家扎实的又火了一把，意识稍晚的企业家也在暗中磨刀搭架，誓与“天公”比高下，胆识和魄力再一次证明了福建人的实力。

福建企业不大，但效益极高，几间破破烂烂的厂房，一年产值就可能超

亿。如今厂房漂亮多了，够标准够大，但很多工业园旁边被废弃的来不及拆除的铁皮棚子依稀还能看见当年创业作坊的影子，是这些棚子见证了福建财富的诞生。

总结起来，福建老板的成功可以用“不怕”两个字概括，没文化不怕，照样能做外贸。没经验不怕，一样搞开发。没有钱也不怕，反正什么都不怕！选了就干，不分析、不考证、不调查也不研究，固执得匪夷所思！两个房间就开公司，一台机床就办企业，没等我们笑完，他们已经成了厂房林立的产业集团。

此书就是一本解读“福建商人凭什么成功”的一本优秀的作品，从福建商人“善于投机”的胆识与魄力，到“逆境中发现商机”的果断，再到“福建人”的经商谋略，再到“纪律严明的福建商规”等多个角度，全方位地向广大读者展示了“福建商人优秀”的根源。



# 目 录

福建人赚钱秘诀全集

## 福建人商经之一

### 福建人的投机意识

---

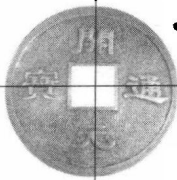
1. 善捕商业信息 ..... (2)
2. 别人的危机,自己的商机 ..... (5)
3. 挑战未知 ..... (8)
4. 敏感地抓住机遇 ..... (11)

## 福建人商经之二

### 善于在逆境中发现商机

---

1. 透过黑暗才能看见光明 ..... (18)



2. “打拼”铸就辉煌 ..... (22)
3. 悬崖边上的自救 ..... (26)
4. 困境创商机 ..... (28)

## 福建人商经之三

### 经商要当机立断

---

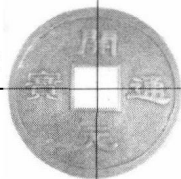
1. 屡败屡坚——谢建隆 ..... (34)
2. 果断地尝试 ..... (38)
3. 快刀斩乱麻 ..... (40)
4. 下手要快 ..... (42)

## 福建人商经之四

### 福建人的多向思维与创造力

---

1. “瞎子点灯”的智慧 ..... (46)
2. 勇于开创市场 ..... (48)
3. 经营高手会更好地规避风头 ..... (50)
4. 薄利多销 ..... (54)



## 福建人商经之五

### 福建人的经营手腕

- 
1. 借钱赚钱 ..... (58)
  2. 出奇制胜的经营策略 ..... (64)
  3. 在竞争中实现双赢 ..... (67)

## 福建人商经之六

### 商业利润与人际关系密切相关

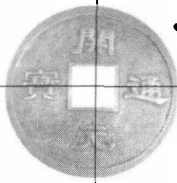
- 
1. 人和则财通 ..... (72)
  2. “家族企业”的局限性 ..... (76)
  3. 你用什么方式管理? ..... (79)

## 福建人商经之七

### 善打政治战

- 
1. 让政策更好地为商业服务 ..... (82)
  2. 政治活了,商人也就活了 ..... (86)
  3. 唯有“尚方剑”方能进入新市场 ..... (90)





## 福建人商经之八

### 勤俭起家的福建人

---

1. 节俭创财富 ..... (96)
2. 苦尽定会甘来 ..... (100)

## 福建人商经之九

### 诚信是福建人的发家之道

---

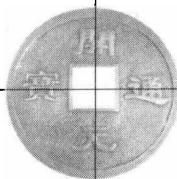
1. “信”——经营企业的道德观 ..... (104)
2. 诚信是经商之本 ..... (106)

## 福建人商经之十

### 福建人的经营之道

---

1. 信息要准,行动要快 ..... (110)
2. 找准需求就发财 ..... (113)
3. 小投入大回报 ..... (116)
4. 有人的地方就有钱赚 ..... (119)
5. 印尼巨鳄——林绍良 ..... (122)



- 6. 精湛的攻伐谋略 ..... (129)
- 7. 亲友团合力打拼 ..... (135)

## 福建人商经之十一

### 福建人的经营精神

---

- 1. 认准了就坚持到底 ..... (140)
- 2. 做生意要脚踏实地 ..... (145)
- 3. 靠人,更要靠自己 ..... (148)

## 福建人商经之十二

### 四海为家的福建人

---

- 1. 福建人在香港 ..... (152)
- 2. 为钱走四方 ..... (157)

## 福建人商经之十三

### 在所有行业中试航的福建人

---

- 1. 更新观念是企业成功的关键 ..... (164)
- 2. 大踏步拓进和大踏步撤退效应 ..... (168)

## 福建人商经之十四

### 靠团队作战的福建人

---

1. 生意一起做 ..... (174)
2. 有钱大家赚 ..... (176)

## 福建人商经之十五

### 纪律严明的福建商规

---

1. 快者为王 ..... (180)
2. 智慧决定财富 ..... (182)
3. 能睡地板,能当老板 ..... (185)
4. 走自己的路 ..... (189)
5. 当忍则忍 ..... (193)
6. 坚持就是胜利 ..... (195)
7. 紧跟市场形势,稳中求变 ..... (198)
8. 认真思考,用智不用力 ..... (206)



福建人商经之一

## 福建人的投机意识

无论在西方还是中国，在相当长的一段时间里，“投机”这个词都不明不白地带有某种贬义色彩。现在不同了，经济学家们给“投机”换上了一个恰如其分的雅称，名之为“风险管理”。

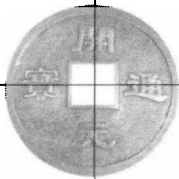
## 1. 善捕商业信息

有人这样形容福建商人：“世界上凡有人群的地方，就有华人；凡有华人的地方，就有福建人。”据统计，福建现有海外华侨 1100 多万人，分布在世界 160 多个国家和地区；闽籍的港澳同胞约 120 多万人，闽籍台胞约几百万人。这些闽籍华人资产存量估计超过 3000 亿美元。

近年来福建经济之所以有如此之快的发展速度，诸多原因中，其中举其要者，“首推福建商人的投机意识”。

福建人从出生的那天起，骨子里就被灌注了极其敏感的商业意识，他们不崇尚北方人的以农为本，他们相信“商中自有黄金屋，商中自有颜如玉”，一切理想的实现，只有通过经商才能实现。如果我们说不想当将军的士兵不是好士兵的话，那么，在福建商人的眼里，“不想当老板的男儿就不是好男儿”。这就是福建人的人生信条。正是这种强烈的经商意识，使他们给自己定位经商，并时时训练自己的经商意识，训练自己的经商本领。

追寻福建商人的足迹，如同翻阅一本厚重的史实。早在明清时期，福建商帮就已经位列全国十大商帮第四位。历史的巨轮驶至今日，地处腹地，以“红顶商人”为代表，以“贾而好儒”为精神特质，以“官商紧密”为特点的晋、徽商帮已然湮没；地处沿海，以“民本”为生发力量，以外向型为特征的潮汕、宁波商帮则正不断穿越历史的跌宕起伏、狂风巨浪，渐行渐近，才有了今日的辉煌阵势。而福建商帮，位于较封闭的地理环境下，他们并没有绝望。为了生存，他们不得不向大海发展，福建商人闯荡全球最早可追溯至唐宋时期。自东晋迄唐宋五代以来，中国战乱不止，加上黄河地区气候寒冷，自然条件恶劣，因此许多北方人南迁，导致闽粤人口激增，形成人口过剩的局面。同时，闽南和



粤东北地处山区,土地贫瘠,“漳泉诸府,负山环海,田少民多,出米不敷民食”。农民没有土地是移民的主要原因。因此,当地民众只能出洋谋生,以寻求生路。

福建人崇商盛于元代。唐宋时期,迁徙的福建人为了谋生从家乡带着丝绸、药物、糖、纸、手工艺品等特产搭上商船从泉州出发,顺着“海上丝绸之路”漂洋过海,将这些商品销往各地区甚至世界各国。如此周而复始。至元代,福建人已经有了固定的商业意识,一些商人因经商需求开始定居异国他邦,拓展商贸往来。可以说,福建商人在中国商界活跃了几百年,通过丝绸之路,他们创造了东渡日本、北达欧亚、西至南北美洲、南抵东南亚各国的辉煌历史。

而真正具有现代意义的福建商人则崛起于19世纪后半期。明中叶以后,商业资本十分活跃。全国各地有许多商人和商业资本集团。最著名的是徽商、晋商,其次是闽商、粤商、吴越商、关陕商等商帮。这些商帮中,其中多数是中小商人,也有拥资数万、数十万乃至百万的富商大贾。也正是在此时,以明代社会经济大发展为背景,以本地发达的手工业为依托,闽商开始大规模地进行海内外贸易活动。

可以说,明清时期,闽商能够在国内形成了颇具实力、商界不可小觑的闽商集团。在这样的历史背景下,闽商留下了优秀的商业文化、深厚的商业传统和丰富的商务经验,这使福建人几乎一出世就在浓厚的商业氛围中耳濡目染。

也正是因为这样,福建人无论从事什么职业,总会自觉不自觉地向商业靠拢,甚至以商业为最终的归宿。

这其中,有被誉为“华侨旗帜,民族光辉”的陈嘉庚,有印尼华商、东南亚首富集“面粉大王”、“丁香大王”和“金融大王”于一身的林绍良,被称为“万金油大王”的胡文虎,被誉为“世界糖王”,后因香格里拉酒店而闻名世界的“酒店大王”——马来西亚郭氏集团总裁郭鹤年,世界福州十邑同乡联谊总会会长、印尼材源商集团董事长、被誉为“船王”、“木材之王”的黄双安,菲律宾商联总会永远名誉主席,菲律宾航空公司董事长,人称“银行大王”、“烟草大王”、“啤酒大王”、“航空大王”的陈永栽,在东南亚有“水泥大王”、“面粉大王”之称,在国内又被誉为“地产大王”的林文镜等。

事实上,说闽商帮是海外华商的第一商帮并不为过。据《亚洲周刊》公布的“2003年度国际华商500强”显示,除台湾企业之外,264家华商企业中,属于闽商的有101家,其中东南亚国家83家,香港地区18家,累计资产达2560.1亿美元,分占上榜企业数和资产总额的39.9%和36.8%。不久前国内首次推出的“华商100富人榜”中,入选人数最多的也是闽籍华商,达28人,并且占据了前10名中的4个席位,拥有财富总量442.9亿美元,雄居榜首。

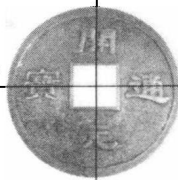
而在国内,改革开放后,闽人身上的商人特质得到充分发挥,出现了“哪里有钱赚哪里就有闽商的影子”的现象。同时,借助海外闽商的大力帮助和配合,不少“本土派”闽商在很短时间就完成了包括资本积累等在内的一系列“规定性”动作,在国内外市场上迅速崛起,成为中国企业界“新星群”。据福建省工商联统计,目前活跃在全国其他省份的闽商有上百万人,资产规模超千亿人民币,形成了一支蔚为壮观的商帮队伍。

例如在北京的房地产界,闽籍房地产开发商“在外地军团中排名第二”,仅次于香港军团,名列“名声很强的广州军团”之前。这些被认为是“习惯低调处理的福建人”分别是,韩国龙的冠城集团(1992年进京)、杨孙西的香江集团(1996年进京)、许荣茂的海投集团(1996年进京)、黄如论的世纪金源集团(1999年进京)。这四大家族在北京的项目规模都分别在40亿元左右。

除此之外,闽商帮的“淘金足迹”更是遍布大江南北。如晋江磁灶的民企就在占有北京石材市场1/3的销售额。此外,闽商还占有宁夏70%的木材市场份额,80%的石材市场份额。目前,闽商分别有3万人在山西经商,投资约17亿元人民币,8万人在新疆经商办厂,各类投资总额达30亿元人民币。而仅江西吉安一个市,闽商便投资了10个亿。

“可以说,没有闽商,就没有福建今天的辉煌。”

闽籍商人是在艰苦环境中创基立业,在激烈竞争中脱颖而出的。他们走出闽地,闯荡大江南北;漂洋过海,打拼异国天地。他们落地生根,开枝散叶,凭超群胆略,以争先气魄,驰骋商界,不仅为自己创下基业,也为当地社会和家乡祖地做出巨大贡献,由此赢得世人尊敬以及家乡人民的爱戴。



## 2. 别人的危机,自己的商机

大千世界,市场无时不有,无处不在,商机可谓多矣,关键还是看你能否练就一双敏锐的“市场慧眼”和具备观察市场、分析市场的能力。

福建人在投机时,只要能赚钱,而且不犯法,就敢于去冒险,其经营的范畴也就十分广泛。所以利用别人的危机,来填满自己的腰包,对福建人来说,并不是什么稀奇的事情。

在充满战乱的年代,每个投资人一闻到火药味,就会拿出豹一样的速度开溜,以此来保障自己的财产和人身安全。但福建商人是不怕死的一群,他们善于从废墟和弹洞中发现商机,无论在阿富汗、南联盟还是伊拉克,呛人的硝烟尚未散尽,他们就出现了。有人甚至戏说,联合国维和部队反应神速,但与福建人相比还是慢一拍。

在伊拉克战争爆发之前,伊拉克商户有近百家。战争爆发之后,这些商户的第一反应就是在第一时间及时撤出。可是,对于那些胆大心细的福建商人来说,市场的每一分变化都会为他们带来致富的机会。他们瞄准时机进行投资,往往占得先机,获得巨额财富。

精明能干的福建商人王厚德在密切关注伊拉克战局的同时,将目光瞄准了伊拉克战后重建的商机上。

王厚德是福州市某外贸公司的经理。他的公司每年主要向伊拉克中东地区出售服装、纺织品、日用品、玩具、鞋等商品。王厚德不愧是一个精明的福建人,在伊拉克战争刚打响时他就想到,那里肯定存在着很大的商机,所以他就赶到沙特阿拉伯去观察情况。经过详细的分析,他准备以沙特阿拉伯为据点,等待时机。

时机刚一到,王厚德所经营的外贸公司就立即在伊拉克设立了一个分公司,由于受伊拉克战争的影响,这一时期到沙特阿拉伯的伊



拉克商人明显减少了，结果导致公司的业务一直很差，甚至有时几天还出现停滞。

当年曾经在阿富汗重建时分到“一杯羹”的王厚德对“伊拉克重建”更是信心十足。据他分析，“一个国家战争之后，百废待兴。就像阿富汗战争之后一样，伊拉克重建之后肯定是一个很大的市场。无论是在建筑、五金，还是纺织品、小家电以及各种生活必需品等需求量都将大幅度增长。而伊拉克无论是市场潜力、市场规模，还是经济发展潜力，都远远超过阿富汗”。

果然，一切尽在王厚德的预料之中，2002年整个福州对中东地区的出口贸易额达2.3亿美元，以眼镜、打火机、鞋等日用品为主，出口到伊拉克的周边地区。除此之外，对阿拉伯联和酋长国的出口贸易量达到了7.5亿多美元，成为福州市对外贸易的第五大市场。

这样，由于算准了战后的商机，王厚德没费吹灰之力就占领了伊拉克市场，轻松自如地赢得了丰富的利润。

投机并不等于蛮干一气，一个高明的投机者，懂得区分良莠，深谙取舍之理。反之，则得不偿失。

福州某一日化企业，于90年代初成立后，以杀虫类产品为重点逐步发展壮大。在杀虫类产品取得一定成功后，该企业制定了宏大的发展战略，要成为多元化、跨行业的大企业集团。在此思想指引下，该企业相继开发了大量的清洁类产品和洗化类产品，比如餐具清洗剂、节厕灵、洁手液、家具蜡、洁地灵、消毒水、樟脑丸、玻璃清洗剂、洗衣粉等等产品。其品类之全，决不亚于国内任何一家日化企业，可以说典型的“人家有，我也有”。但是这些产品的销售业绩却是惨不忍睹，绝大多数产品每年的销售额不足百万元，在市场的份额微不足道。而且生产环节的质量问题接二连三，处理售后问题常常把市场部搞得焦头烂额。由于很多产品销量太小品种繁多，销售部门的销售人员常常对本企业的产品都搞不清楚。销量太小，生产部门很难均衡生产，根据市场部的预测生产出来作为库存，而市场部的预测几乎没有准确性，结果不是大量积压就是断货。