

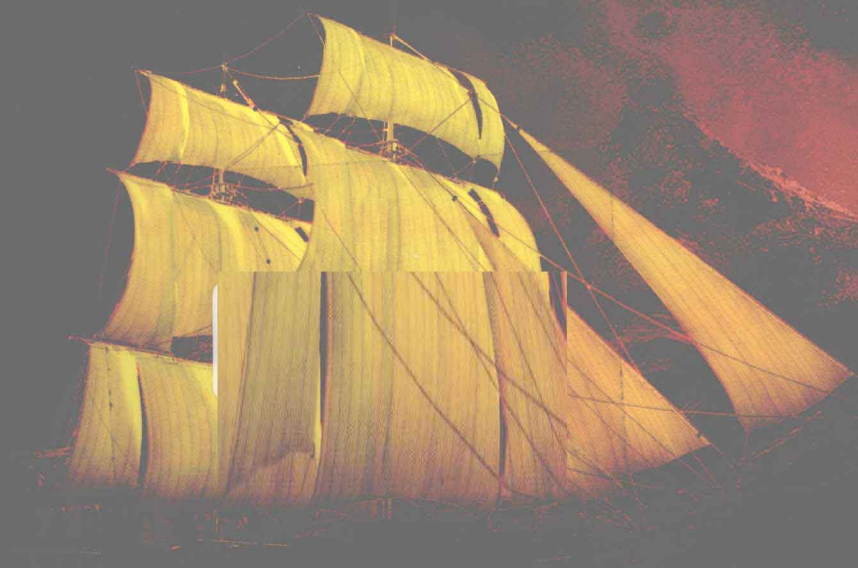


以心謀天下

閩商凭什么征服世界

黃 征 編著

追溯閩商起源 洞悉閩商特點
透視閩商英才 破譯閩商商道
解讀閩商新貴 共勉閩商啟示



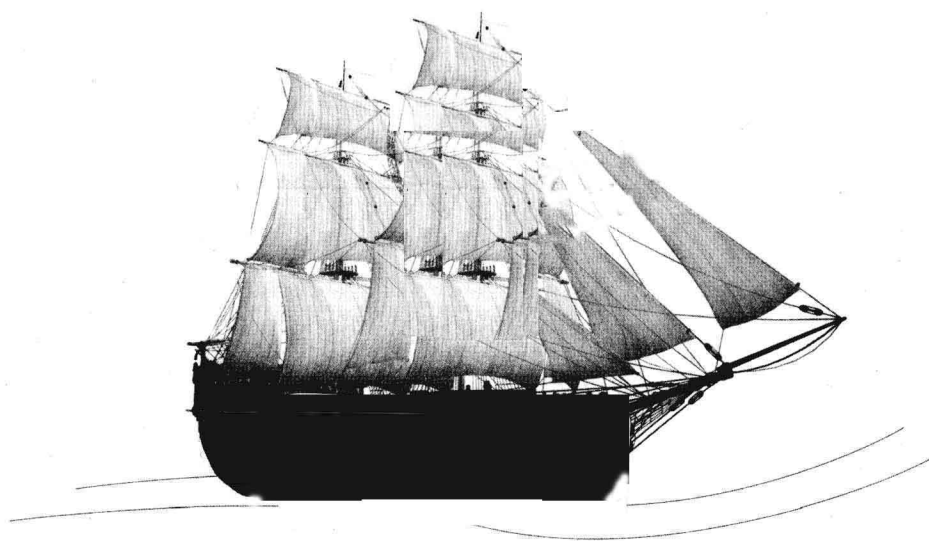
華中科技大學出版社

<http://www.hustp.com>

以心谋天下

闽商凭什么征服世界

黄 征◎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

以心谋天下——闽商凭什么征服世界 / 黄征 编著. — 武汉: 华中科技大学出版社, 2012.2

ISBN 978-7-5609-7570-2

I. 以… II. 黄… III. 商业史—研究—福建省 IV. F729

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第255488号

以心谋天下 闽商凭什么征服世界

黄征 编著

策划编辑: 谢 荣 曹 霞

责任编辑: 刘晓燕

封面设计: 北京汇智泉文化

责任校对: 孙 倩

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: 华中科技大学印刷厂

开 本: 710mm × 1000mm 1/16

印 张: 14

字 数: 200千字

版 次: 2012年2月第1版第1次印刷

定 价: 26.00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

序言

“闽商”，为福建商人的简称，主要指在全国各地或海外从事商业活动但祖籍是福建的商人。闽商作为中国十大商帮之一，与晋商、徽商、粤商平分秋色。

追寻闽商的足迹，如同翻阅一本厚重的史书。

闽人自古就有移民和崇商的传统，这是由于福建独特的地理环境所造成的。福建地处我国东南沿海，三面环山、一面临海，区域内层峦叠嶂、水渠密布、峡谷河流纵横交错，素有“东南山国”之称。

与多山这一不利于生存的条件相比，值得庆幸的是，福建拥有绵长曲折的海岸线和众多的港湾岛屿。宋元时期，福建人就开辟了“海上丝绸之路”，开始从家乡带着丝绸、药物、茶、糖、纸、手工艺品等特产顺着“海上丝绸之路”漂洋过海，将商品销往世界各地，开始了海外贸易活动。

有山才有蛇，有水才有龙。“闽”，“门”里有“虫”，但这个“虫”是不甘心躲在门里面的。在福建人眼中，如果待在门内，永远是条虫，因此他们不惜一切代价“破门而出飞天，冲门而出翔海”。他们乘风破浪，驰骋海洋，辗转到了世界各地。

可谓是一方水土孕育一方“商”。艰难的生存环境迫使福建商人不得不远涉重洋，寻求生路，在异地他乡艰苦谋生。也因此练就了他们爱拼搏、不畏艰难、能够吃苦耐劳等难能可贵的精神品质。

闽商在历史上最辉煌的阶段应是民族英雄郑成功和他父亲郑芝龙率领海商集团纵横于东南沿海的明清时期。他们军商合一，是17世纪活跃在远东水域的一股以闽南人为主体的强大力量，是被当时欧洲人称为“海上王国”的统治者，是远东水域的海上霸主。

在以郑氏商团为代表的闽商身上拥有鲜明的海洋开放性、冒险性和超前的国际视野。闽南人冒险重商、开拓进取、勇于突破的精神气质，在他们身上都能得到充分体现。

明清时期，几经反复的海禁政策使福建沿海百姓铤而走险，亦商亦盗。鸦片战争时福建商帮开始衰败。值得一提的是，在本地闽商走向衰落之时，另一

支闽商队伍却在南洋各地悄然崛起。19世纪中叶以后，大批福建人移居南洋，他们中大多数是劳工阶层，漂洋过海到异域充当苦力，其中有一些人苦心经营，从小本生意做起，最终成为富甲一方的成功企业家。

在福建集美，诞生了一位享誉20世纪的世界级富豪——陈嘉庚。他十几岁就到南洋学做生意，虽然身居异邦，却心怀乡国。陈嘉庚在经营实业过程中不谋私利，立志用诚信做买卖，又将所赚的钱款全部用于兴办教育等公益事业，被毛主席誉为“华侨旗帜，民族光辉”。

与中国其他商帮相比，闽商的一大特色是国际化。有人形象地说：“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。”如今，在遍布全球的5 000多万海外华侨华人中，闽籍人士占1/5，达1 100多万人，分布在世界170多个国家和地区。闽商逐渐成为国际商界的劲旅，有海外第一大商帮之称。世界华商500强中，闽商占了1/10多。

海洋文明、移民文化及闽人与生俱来的商业基因相互碰撞、相互融合、相互催生，创造出了具有开放商业理念的新闽商。他们以敏锐的商业直觉和客观理性的态度，在全世界范围内上演着一个又一个不朽的商业神话。

目前，闽商在国内已有着举足轻重的地位。在北京，闽商已成为外埠房地产开发商的最大赢家；在海南，据不完全统计，已有10万以上福建人在创业；在新疆，大概有八万闽商从事金融投资、石油及建材等行业；在湖北，由福建商人设立的大小企业已达500多家；在山西，福建商人开办了上千家企业。福建民营企业在全国各地经营的建材、土特产、服装鞋帽、运输、房地产、水产等行业均形成了相当可观的规模。

在福建，当地商人用自己的双手打造出了“中国鞋都”晋江、“中国瓷都”德化、“中国茶都”安溪、“中国服装城”石狮、“中国建材城”南安等享誉全国的金字招牌。

明清时期，闽商位列全国十大商帮第四位。他们以蓝色文明为特征，从历史的尘烟中现身，并在新时代的背景之下逐渐突现伟岸的身躯。

本书精心选取了多位杰出的人物，将他们的经营之道和个人魅力一一呈现在读者面前，希望更多的人关注闽商、认可闽商、携手闽商。同时，本书作者也希望本书能够带给更多想要进入商业领域或者正在从商的人以思考和启示。



目 录

第一回 闽商溯源.....	1
第二回 闽商的性格特点.....	11
第三回 闽商英才一：爱国华侨领袖陈嘉庚.....	23
第四回 闽商英才二：开创“报业帝国”的胡氏父女.....	39
第五回 闽商英才三：开创“大糖帝国”的黄氏父子.....	55
第六回 闽商英才四：台湾“水泥大王”辜振甫.....	69
第七回 闽商英才五：福布斯“榜眼”许荣茂.....	83
第八回 闽商商道一：艰难练就梦想.....	97
第九回 闽商商道二：爱拼才会赢.....	113
第十回 闽商商道三：把握机遇准确出击.....	127
第十一回 闽商商道四：以品牌铸辉煌.....	143
第十二回 闽商商道五：人和则财通.....	157
第十三回 闽商商道六：以创新求发展.....	171
第十四回 闽商商道七：以文化赢天下.....	183
第十五回 继往开来新闻商.....	197
第十六回 闽商启示：准确预见，规避风险.....	205
重要参考书目.....	218

第一回 闽商溯源

闽商是一个勇敢的商帮，他们的崛起，是恶劣环境逼迫的结果。在恶劣的地势环境的逼迫下，他们勇敢地选择出海经商以谋求生存，并借助绵长的海岸线逐渐成才、壮大起来。



福建的土著居民被称为“七闽”，是古越族的一个分支。福建地区临江靠海，具有源远流长的海洋商业文化传统。

秦汉以后，中原王朝开始在闽设郡封国，中原汉文化传播至福建。在与土著文化相互交融的过程中、与吴越和岭南等沿海地区的不断交往过程中，福建的造船业、海运业和海洋贸易等逐渐发展起来。

《后汉书》中记载：“会稽海外……又有夷洲及檀洲……人民时至会稽市。”书中介绍说，晋隋时期，割据闽中的陈宝应曾航海至江南会稽一带进行粮食贸易，这是闽商大规模活动的最早记载。

六朝时的福建已能制造开往南海诸国的大船。东起新罗，中经南洋群岛，西至阿拉伯等地区都与福建建立了初步的贸易关系。南海有十余国常与中国通商，出现了“舟船继路，商使交属”的状况。由于唐以前福建地广人稀，商业活动的形式主要还是朝贡贸易，其范围、规模均比较有限。

隋唐以来，福建海外贸易兴起，福建、岭南、扬州等地区同阿拉伯、波斯等地区都有贸易往来。唐朝中叶，泉州作为对外贸易港口而迅速崛起。曾有一首诗这样形容泉州的繁盛景象：“傍海皆荒服，分符重汉臣。云山百越路，市井十洲人。执玉来朝远，还珠入贡频。”那时候南海诸国的使臣从泉州上岸朝贡唐廷是非常频繁的，因此唐政府在泉州设立了“参军事四人掌出使导赞”，专门负责接待外国使臣等事务。

福建的海外贸易到底是如何形成的？其实自东晋以来，中国内陆战乱不止，加上黄河地区气候寒冷，自然条件恶劣，因此许多北方人被迫南迁，导致闽粤人口激增，出现了人口过剩的局面。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”。因此，当地民众多出洋谋生。

当时的“泉舶”、“福船”可以说是航海事业的翘楚，鹤立中国，领航世界。海外贸易活动给福建带来了大量的异国珍品，增加了其财政收入，可谓“国用日以富饶”。一些舶来品还通过闽籍商人输入中原地区，受到人们的喜爱，商人们也因此开始富裕起来，并且渐渐地拥有了一定的势力。

这一时期，一个具有浓厚福建地域特点的商帮开始迅速形成并崛起，这就是“闽商”。早在宋代文献《清异录》中，就开始出现“闽商”这一名称，并记载了他们在那一时期的一系列商业活动。唐末五代，福建商业贸易的发展，特别是海外贸易的发展，成全了“闽商”。从此以后，“闽商”作为一个颇有地域特色的商帮，一直活跃于海内外的商场上。

由此可见，闽商早在唐末五代时期以前就粗具规模，它比形成于宋代的徽商还要早。当晋商、徽商开始走街串巷、奔走于中华大地的时候，闽商凭借着当时领先的航海技术，已经开始闯荡世界了。

宋时，福建海商逐渐崛起，成为国内沿海商人的代表。无论是国内贸易，还是远洋贸易，闽商都对其产生了重要的影响。日本学者斯波义信在《宋代商业史研究》中写道：“宋代以来，称为闽商、闽贾、闽船的福建商人们的活动，开始为社会所注目。”

到了元代，当时福建的泉州港与埃及的亚历山大港并称为世界上最大的贸易港。大名鼎鼎的意大利旅行家马可·波罗在他的游记中写道：“在当时来往于波斯湾、中国海之间的船只，多是广州和泉州等地制造的。”

明代初期，沿海一带倭寇骚扰频繁，明太祖朱元璋为巩固新生的统治政权，于洪武元年实行禁海政策，规定濒海百姓不得与番国进行买卖，违者处以极刑，并强迫福建沿海一带的居民一律内迁。

这个禁令持续了200年之久，极大地限制了唐宋以来蓬勃发展的海外贸易，造成了成千上万靠海吃海的人流离失所。为了生活，沿海百姓不得不铤而走险，进行带有黑社会性质的走私活动，这种冒险的做法一旦被官府发现，为求自保，沿海一带的百姓便武装反抗。

嘉靖年间，海禁政策更加严厉，连正常的出海捕鱼也遭到禁止。当时，

有许多人受不了这种政策限制，于是漂洋过海，到外国去经商，成为最早的侨民。

明中期以后，商业活动十分活跃。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。万历年间李光緒曾指出：“安平（泉州）市贾行遍郡国，北贾燕，南贾粤，西贾巴蜀，或冲风突浪，争利于海岛渔夷之墟。”东至日本、西至缅甸、南到小巽他群岛，福建商人建立了广泛的商业网络，成为当时海上贸易的主力军。

明末，福建海商作为闽商的代表，悄然登上了历史舞台。

郑芝龙，又名郑一官，号飞黄，他出生于福建泉州府南安石井乡的一个小官宦家庭，后来成为明末清初最大的海商兼军事集团首领，先后在明清两朝为官。

1604年的一天，福建南安郑府内仆人们忙进忙出，热闹异常，伴随着一声啼哭，这家的公子诞生了。

雕花木床上一位身体疲惫但面露喜色的女人对丈夫说道：“是个男孩。”

那男子声音颤抖地说：“嗯，是个男孩。”

“那您说，取个什么名字好呢？”

“希望他将来能够谋得一官半职，就叫一官吧。”

不久，郑一官改名为郑芝龙。十几年之后，郑芝龙已经长成一个性情洒脱的少年，平日里喜欢舞枪弄棒，就是不爱读书写字。他的舅舅经常来家里看望这个惹人喜爱的外甥。这个人可了不得，他就是当时经常来往于日本，中国香港、广东、福建等地的著名商人黄程。在当时有限的技术条件下，能漂洋过海做生意，这种勇气和精神都是值得我们现代人学习的。

到了1621年，年仅17岁的郑芝龙到广东香山澳寻找黄程。这个年纪的年轻人总是对任何新鲜的事物都感兴趣。那时候的广东香山澳濒临海洋，交通四通八达，呈现出一派繁盛的景象，这引起了郑芝龙极大的兴趣。

这是郑芝龙第一次出远门，心中难免有一丝激动和喜悦，刚一下船就嚷嚷着让舅舅带他好好逛逛。没走多远，他就被香山澳迷住了：来来往往的商人贵胄，目不暇接的店铺，各种来自国内外的奇珍异宝，真是炫目不已。

见郑芝龙多次驻足，黄程感觉到郑芝龙对商业很感兴趣，就问郑芝龙想不想和他一起做生意，郑芝龙爽快地答应了。

黄程便留下了郑芝龙，让他给自己做助手。因为黄程长期周游在外，见多识广，逐渐接受了西方文化，所以，他给郑芝龙取了个洋名“尼古拉”。

郑芝龙的海商生涯从此开始了。他先后在澳门、马尼拉、台湾从事贸易，并在与各国商人广泛接触中学会了葡萄牙语和海上贸易知识，为后来他广泛开展海上贸易活动打下了基础。

与此同时，郑芝龙开始了商业资本的积累。他实现资本积累的一个重要因素是在日本做生意时与李旦华商贸易集团建立了亲密关系。

李旦是日本平户的华商领袖，多年从事日本、台湾地区、福建沿海之间的贸易活动。郑芝龙依附李旦后，很快取得了他的信任，并被收为义子。不久李旦去世，郑芝龙便继承了李旦的大部分遗产。

郑芝龙实现资本积累的另一个因素是接收了颜思齐海商集团的财产。颜思齐也在日本组织了海商集团，郑芝龙在日本加入这个集团后不久，他们便进驻台湾，招漳州、泉州民众3 000余人，进行海上贸易活动。1625年，颜思齐在台湾染病身亡，郑芝龙继任集团首领。

郑芝龙在拥有了一定的资本后，便开始独立活动于福建沿海一带，进一步招兵置船扩大实力。很快地，郑芝龙便成为颇有影响力的海上商业集团的领头人。

明末时期，国内各种矛盾十分尖锐，明政府一时难以应付东南沿海各路海盗，虽多次组织征剿，但效果甚微。在这种形势下，当时的崇祯帝心里寻思着：“这内有农民起义和满洲军队的进攻，外有海盗时常滋扰，不如先借助郑氏海商去除海盗，以解决后顾之忧。”

消息来到了郑府。“老爷，您看？”管家小心翼翼地问道。

“好，答应他们就是了。”郑芝龙低头沉思了一会，突然舒展眉头，点头道。

“咱们郑氏家族独霸一方，远离京城，如此看人脸色是何缘故呢？”管家不解，不禁问道。

“在咱们东海上还有杨六、杨七、刘香这样实力不可小觑的海商集团，

咱们不得不借助外力除掉他们。其实我早有心归顺，既然朝廷肯赏我们这个脸，我们接受就是了。”

“老爷，您是想在海上自家开店啊。”

郑芝龙哈哈大笑。

郑芝龙是个有野心的人，他不满足眼前的利益，想独揽海上商业。

崇祯元年，郑芝龙被明朝政府正式授予海防游击之职，事实上这个职位就相当于海上民兵自助团体的头目而已。有一年，福建旱情严重，饥民横尸遍野，惨不忍睹。这一天，福建巡抚熊文灿内心焦灼万分，忽听外面衙役高声传道：“郑大人到！”

“快请，快请。”熊文灿大喜。

郑芝龙见熊文灿面有焦虑，笑问道：“大人，何来不悦啊？”

“咱们闽地向来山多地少，此次大旱饥民为数不少，可朝廷也是内忧外患，让衙门自行解决，你说，这可怎么得了？”

“大人向来足智多谋，怎么还让这小小问题难住了呢？”

“说笑了，说笑了。先生有何高见？”

“略有一计，不知可否？”

“快说，快说。”

“台湾向来荒无人烟，乏人耕种，不如把灾民移动一下？”

“这……恐怕不行吧，人口迁移不是小事……也好，等我奏明皇上再议。”

“这里距离京城路途遥远，这一来一去就是快马加鞭也得半个多月，时不待我啊！”

“可是……”

见熊文灿面露难色，郑芝龙继续说道：“台湾地广人稀，且与我闽地只有一狭海相隔，便于管理。”

“事是好事，就怕皇上怪罪，到时候我再犯上欺君和隐瞒不报的大罪，恐怕是吃罪不起啊。”

“咱们现在已经走投无路，再说各地农民起义众多，多是由于生活苦不堪言，如果咱们这里再有饥民暴动的话岂不是罪名更大？恐怕到时你我二人更不知如何自保。”

“先生所言极是！”可一会儿，熊文灿又面露疑虑，道：“饥民能愿意去吗？毕竟背井离乡，到了那里也不能马上解决食物问题啊。”

“这个不难。由我召集饥民，并给他们每人三两银子，每三个人发一头牛，好便于他们耕种，我还可以用自家的大商船送他们去。”

“好，好，好！”

“但是，在下有个小小的请求……”

“先生不必为难，请讲。”

“这些人到了台湾后向我缴纳一定的租金便可。”

熊文灿这才明白其中蹊跷，却也无可奈何，道：“那是当然，先生出钱出力，理当如此。”

从此，台湾的汉人激增，土地得到了开发。

郑芝龙这一招可谓一箭双雕，既为朝廷解决了福建因饥荒可能引发的动荡，又把自己在台湾老巢的势力范围进一步扩展开来，增加了“财路”。凡饥民开垦的荒地都要向他缴租，这样，土地就顺理成章地成了他的产业，移民则随时可以补充到他的队伍，成为他的兵源。

郑芝龙在官方认可下，与明军协同作战连续打败了李魁奇、杨六、杨七、钟斌、刘香等海商集团。当然，除了与国内的海商集团对垒外，这一时期的郑芝龙还面临着荷兰强盗的侵扰，所以，在剿灭各海商集团的同时，郑芝龙也在与荷兰海盗进行周旋。

1633年，金门料罗湾一战，郑芝龙大破荷兰舰队，焚毁大型甲板船五艘，烧死、生擒大批荷兰人，并缴获了大量武器弹药。此战役被当时的人称为数十年未有的“奇捷”。

通过对国内海商集团的围剿和对荷兰海盗的反击，郑芝龙的势力急剧扩大，完全拥有了东南沿海的控制权。与此同时，他也为明朝立下了赫赫战功，因而不断得到提升，从参将到副总兵，又从总兵升为南安伯，再晋封为平夷侯，最后被封为平国公。

此时，郑氏家族可以称得上“一门声势，赫奕东南”，“芝龙以虚名奉召，而君以全闽予芝龙也”。一时间，郑芝龙富可敌国，生活上也是奢华无比。他每次出游，都是数百随从前呼后拥，八面威风。

有一次，福建巡抚沈猷龙的母亲过生日。郑家管家忙三火四地跑来问郑芝龙：“老爷，咱们这回送点什么好呢？”

“前些时日不是在东南亚一带带回了不少奇珍异宝吗？象牙、犀角、珍珠、黄金……好好挑选一下就带上吧。”

“已经给您备好了一件镀金珊瑚。”

“好不好，显得小气了些。挑选的礼物要贵重大气方能体现郑府的气魄嘛。”

“老爷，您大概忘记了，这珊瑚虽不显名贵，但是上面盘旋着用珍珠制成的飞龙啊，飞龙口中还衔着重金打制的金碗呢。”

“嗯，是有此事，是我忘记了，可是送礼哪有送一件的道理呢？管家啊，我多次跟你说过，咱们郑家不怕花银子，更不怕给当官的银子，难道你还不明白其中的道理吗？”

“老爷说得是，小的记住了。”

于是，郑芝龙带着随从等一行人浩浩荡荡地来到了沈府。只见这里高朋满座，热闹非凡。刚一进门，沈猷龙抱拳含笑道：“郑大人，快进，快进，快上坐。”

“沈大人客气了，来人啊。”只见郑芝龙一个眼色，左右两边随从赶紧奉上宝物两件。一件是珠龙金碗，另一件是犀牛角树雕，众人不禁啧啧称奇。

坐间一位大人小声议论道：“郑大人真是大手笔啊。”

旁边一人搭话道：“那是自然，郑大人多年亦商亦官，积累甚多，且为人大方好客，从不吝啬。”

他人点头称是。

席间，众人推杯换盏，郑芝龙更是开怀畅饮，甚是开心。酒过三巡，郑芝龙起身高声道：“我曾行至西方诸国，得来些稀罕物与众位大人共享。来人啊。”

话音刚落，随从们鱼贯而入，奉上的都是不曾见过之物：“香药”、“玳瑁”、“龙脑”、“沉香”、“胡椒”、“肉豆蔻”、“饼香”、“煎香”、“蔷薇水”……

见众人不解，郑芝龙道：“众位大人，此处所见都是郑某海外所得，已

经吩咐家仆送往各位大人的府宅，并将各种物品的性质与用法告知，众大人见笑，见笑了……”

沈猷龙见势起身道：“大人对同僚真是关怀备至啊。”

郑芝龙道：“哪里，哪里。吾所到之处皆为市，天下都可以做生意嘛！来，来，来，大家继续喝酒……”

“天下皆为市”也就是说哪里都能做生意，这话道出了福建人的生意经。其实，这时候的郑芝龙，为官为商甚至为海盗多年，深谙处事之道，为了取媚邀宠，他不惜挥金如土，大肆贿赂朝中大臣，这也是他一直官运亨通的必胜之宝。官做得越大，权势就越大，也就越能充分保护自己的商业利益，从而使财富越积越多。

郑芝龙的儿子郑成功也是一位响当当的人物，很多人都知道他是收复台湾的民族英雄，却不知他也是一位经商有道的商人。

郑成功极其重视海外贸易，在他经商全盛时期，拥有海船数千艘，往来于台湾、日本等地。他一度控制了整个东南海面，垄断了海上贸易。当时的商船出海都要向他交税，他每年收取过往船只的税金就达到了千万。

此外，郑成功还实行“通洋裕国”政策，在京师、苏杭、山东等处开设五大商行；“经营财货，以济其用”，先把内地货物集中到厦门，然后转贩日本和南洋各国；设立了裕国库和利民库，负责计算东、西两洋的船本利息及各行出入的银两。因此，厦门财货充裕，物质基础雄厚，在一定程度上促进了福建商业的蓬勃发展。



第二回 闽商的性格特点

闽商，因为傍海而居，所以他们有着广阔的心胸；因为要摆脱恶劣的生存环境，所以他们有着敢于冒险的精神；因为知道好生活的来之不易，所以他们更崇尚节俭美德。他们的这些性格特点，使得他们在商场上获得了一片广阔的天地。