

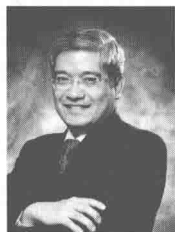


郎咸平开讲

中国商帮

郎咸平◎著

東方出版社



郎咸平开讲

中国商帮

郎咸平◎著

東方出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国商帮 / 郎咸平 著. — 北京 : 东方出版社, 2018.2

(郎咸平开讲)

ISBN 978-7-5060-9905-9

I. ①中… II. ①郎… III. ①商业史—研究—中国 IV. ①F729

中国版本图书馆CIP数据核字 (2017) 第256781号

郎咸平开讲: 中国商帮

(LANGXIANPING KAIJIANG: ZHONGGUO SHANGBANG)

作 者: 郎咸平

责任编辑: 陈丽娜 许正阳

出 版: 东方出版社

发 行: 人民东方出版传媒有限公司

地 址: 北京市东城区东四十条113号

邮 编: 100007

印 刷: 北京汇瑞嘉合文化发展有限公司

版 次: 2018年2月第1版

印 次: 2018年2月第1次印刷

印 数: 1—20 000册

开 本: 787毫米×1092毫米 1/32

印 张: 4.875

字 数: 64千字

书 号: ISBN 978-7-5060-9905-9

定 价: 32.00元

发行电话: (010) 85924663 85924644 85924641

版权所有, 违者必究

如有印装质量问题, 我社负责调换, 请拨打电话: (010) 64023113

前言

中华文化下的四大商帮

各位读者，呈现在您面前的这本小册子，是我根据我的电视节目《郎咸平说》整理而成的。

说起中国商帮，大家心里会涌起一股崇拜敬佩之情。的确，当年的晋商从南方贩茶叶，掌控了整条产业链，又以“票号”开创了我国金融史上的辉煌历程，实现了“汇通天下”的宏伟理想；徽商处于贫困的山区，靠“徽骆驼”精神，也最终走出了一条险峻的出路；湖州丝商们敢于走出南浔、走进上海，直接与国外买办交易，生丝的出口成就了湖商的成功；宁波帮则非常强调信托责任，是他们，让中国完成了从传统商业到现代商业的转型，促进了近代中国民族工业的发展；广州帮在“一口通商”的时代，受清政府的委托，由“十三行”协助粤海关经营和管

理对外贸易，在短期内积累了大量财富；潮州商人在一次次的商业机遇中不断创新、迅速发展起来……

今天的中国人和中国企业对中国历史上的商帮有一种普遍的错觉——晋商是金融楷模、徽商是内贸模范、浙商和粤商是外贸鼻祖。更普遍的错觉就是对胡雪岩的崇拜，事实上大家了解的或许只有他早期的一时煊赫，却并不知道他后期因为民族文化中的投机取巧而导致彻底的失败。因此，本书会带领大家以批判的眼光，重新审视四大商帮的兴衰故事。

社会上不时就会出现一股风潮，把我们这些商帮从尘封的历史里请出来，而且敬奉为经商楷模，顶礼膜拜，所以市面上称颂胡雪岩的书可谓汗牛充栋，有关山西票号的电视剧也是热播好一阵子。可是大家知道不知道，胡雪岩不过是一个投机分子，最后也不过是一个失败者！四大商帮〔晋商、徽商、浙商（包括湖商和宁波帮）、粤商（包括广州帮和潮州帮）〕大部分都没能经得起时间的考验，这绝不仅仅是因为政治和政策的原因，就像我们分析今天的企业一样，内因决定外因，大家有没有仔细地分析过这些商帮失败的原因？这些经过仔细思辨的东西才

是真正值得我们向老祖宗学习的地方，而不是说简单地听几个商帮如何煊赫的故事，然后涌起几分钟的民族自豪感的热血。

纵览晋商、徽商乃至湖州帮的沉寂，都不是因为资金不足，而是因为思维上的浮躁、投机取巧，还自闭、僵化。浮躁就是暴富之后开始吃喝嫖赌、纸醉金迷，投机取巧就是倒卖盐引、炒作房地产。他们完成初始的资本积累后，无一不进军房地产，之后比如湖州帮就是折戟在上海的房地产投机狂潮里，胡雪岩所代表的徽商就是崩溃在自己的蚕丝贸易投机里。思维僵化的最主要表现，就是暴富之后不知道该如何进一步发展！比如晋商从来不读书，徽商读书也只是热衷科举，为的只是进一步的官商勾结。甚至很大程度上，他们往往不觉得自己是暴富的，反而认为自己的致富是辛苦闯荡而来的。但是从历史的角度来看，他们的崛起都是靠当时的重大经济政策或开放政策，这些我会在本书中详细介绍。因此，这个问题在今天看来也毫不陌生，而思维僵化这一点，恰恰是中华文化最陈旧、最要不得的地方。所以你不得不承认，从古至今一家企业能走多远，最

终都是取决于其战略思维能站到多高。

以此为鉴，出路其实只有两条：一是顺应改革进入下一个政策性行业；二是升级企业管理制度，实现产业资本与金融资本的高度整合，告别传统的商业模式。所以从这个意义上说，胡雪岩和晋商、徽商还有湖商根本不值一提，而宁波商帮和潮州商帮的战略高度反而更值得我们关注。胡雪岩只是纯粹的个人投机，不但无法引领一个行业，甚至都无法令一个家族企业长存。他的财富完全来自权力的腐败和荫庇，这甚至与其他同样基于权力垄断而崛起的晋商、徽商和广州商帮等都不可相提并论，因为后者的垄断正是为当时的政权提供了其必需的服务，并且正因为如此才能得到政治体制上的不断维护和支持。本书中所展现的一个又一个例子也同时说明，事实上没有任何一个商帮能够长期做到顺应和主导改革，进而继续垄断这种政策性行业，特别是当面对来自体制外部的强大挑战、竞争甚至侵略时，商帮大抵都难逃被淘汰出局的宿命，包括晋商、徽商、湖商和广州商帮。历史都曾留给每个商帮转型的时机，然而山西票号迈向现代银行这一脱胎换骨变革

的几度难产，又无比鲜明地展现了僵化思维的痼疾。

面对这种依然存在的挑战、依然存在的悲哀，今天的每个中国人和中国企业不都应该反省一下吗？这种劣根性，在百年前决定了晚清政府的软弱无能和丧权辱国，在今天呢？我们不但浮躁，而且喜欢投机取巧，所以就决定了中国企业落后于人，永远只能做产业链里附加值最低的加工环节，而无法脚踏实地地走向产业链价值更高的其他环节。而且我们还自闭、僵化，以为做这个最低的环节有所谓的比较优势，因此就固步自封、不思进取。更可悲的是，我们常常把浮躁冒进当作进步，或者是孤注一掷地押宝在一些不切实际、没有科学工序和科学思想的尝试上。百年间的蹉跎反复犹在眼前，今天的中国企业，乃至每一个中国人，应该如何自处呢？

目 录

前言 中华文化下的四大商帮 / 001

第一章 晋商 / 001

晋商历史的传奇 / 003

晋商的厄运：大清朝的败落 / 010

晋商票号的崛起 / 018

中国的信托责任：晋商如何挑掌柜 / 021

晋商票号的没落 / 030

新晋商的荒诞 / 035

第二章 徽商 / 039

大徽商江春 / 041

徽商的家族荣耀 / 043

吃苦耐劳的“徽骆驼” / 046

徽商的盐巴商机 / 048

徽商的奢侈荒淫 / 052

徽商的没落 / 059

第三章 浙商之一：湖商 / 063

湖商和徽商的比较 / 065

湖商的蚕丝发迹史 / 067

湖商的巅峰时刻 / 070

湖商的资本用途 / 073

湖商的投资短视 / 077

第四章 浙商之二：宁波帮 / 081

宁波帮的崛起 / 083

宁波帮的创造力 / 085

宁波帮的信用天下无双 / 088

团结就是力量 / 091

宁波帮的投资策略 / 094

宁波帮的经营才能 / 097

第五章 粤商之一：广州帮 / 103

广州帮的崛起机缘 / 105

为何广州十三行难敌英国东印度公司 / 108

十三行的衰败：鸦片战争 / 119

第六章 粤商之二：潮州帮 / 123

民风强悍的潮州帮 / 125

建立现代工业的潮州帮 / 132

感人的爱国情结 / 136

潮州帮稳健的经营作风 / 138

第一章 晋商

他们创造了一种独特的商业文化，被誉为中国最成功的商帮。

这就是晋商。

到底是什么原因让晋商抓住了机遇，积累了资本？

晋商是如何创造奇迹的？他们的成功有什么秘诀？

晋商的成败，带给我们的启示是什么？



晋商历史的传奇

背景提示

纽约曼哈顿区的南部有一条全球闻名的街道，全长仅五百多米，虽然狭窄而拥挤，却云集了包括纽约证券交易所、联邦储备银行在内的众多金融机构，被称为国际金融市场的“神经中枢”，这便是华尔街。

然而，百年之前的地球另一端，在中国的境内，早就孕育了掌控当时中国金融业的“清代华尔街”。当地的商人以一种独特的方式——“票号”开创了中国金融史上的辉煌历程，实现了“汇通天下”的宏伟理想。到1904年，山西票号已经在一百多个城市开设了450家分号，那时，北京、上海、广州、武汉等城市里比较大的金融机构，其总部大抵都设在平遥和太谷的寻常巷陌间，正是在这些并不起眼的房屋瓦舍里，山西商人创造了百年的传奇基业。

我先引用一段梁启超的话。他写的是比较简单的文言文，还可以看得懂。

鄙人在海外十余年，对于外人批评吾国商业能力，常无辞以对。独至有此历史（就是山西的晋商），有基础能够继续发达的山西商人，鄙人常以此自夸于世界人之前。

这是一个真正懂得中国的伟大经济学家讲的话。而且还有一个人也讲过类似的话，他就是当时的格兰特将军，他是一位英国人。他说，他漫游欧亚大陆，但绝对没有想到，到了中国看到山西的小商人，他们是如此之厉害，竟然还能够把犹太商人打败。

所以说，所谓过去的晋商，在中外历史上，都获得了非常高的评价。我认为我们有必要让全世界了解晋商，而且我们也希望在梳理晋商整个发展史的同时，自己也得到一点儿启发。首先我想简单谈一谈晋商的发迹史。晋商基本上是靠地利之便，加之天时与人和而成功的这么一群商人。

背景提示

晋商的辉煌是与它独特的地理环境分不开的。山西自古拥有全国独一无二的盐池，物产丰富，与河南、山东等产粮大省相邻，又处在东部与西部、南方与北方相接的位置，山西人自古就与少数民族杂居在一起生活。这些优势使得山西在明清之前就拥有发达的商业贸易，更是明朝晋商形成的物质基础。

第一批山西商人是怎么发达的呢？在明朝开国的时候，北方边防军驻军总共有 90 万人，分成 9 个兵站，也就是 9 个据点。为了防止北方的匈奴，就是元朝灭亡后的蒙古人的侵犯，所以叫九边，即 9 个边防站。这 9 个边防站里有 4 个在山西省，这就给山西人带来了一个得天独厚、能够发达的机会。由于九边驻军非常多，达到 90 万人。因此粮草就是个大问题。明朝刚开国的时候通常都命令山东、河南、湖南的人来运送粮草，搞得天怒人怨。最后明朝政府想了一个办法，叫作“开中制”。具体来说就是鼓励商人运粮草到九边，然后明朝政府给他一个盐票，当时叫作盐引，实际上就是盐票。

背景提示

中国古代各朝政府对食盐都采取专营政策，主要原因是控制食盐获得的利益很大，丝毫不亚于今天控制石油和煤矿的利益。明朝时期，政府实行盐引制，也就是说，如果想要合法贩盐，商人必须先向政府取得“盐引”，实际上是获取食盐的一纸凭证。有了这纸凭证，就能换到巨额的利益。虽然山西并不是粮食产量非常丰富的地区，但是早期的山西商人却牢牢把握住了这次机会，这是晋商迈向成功的第一步。

拿到盐引以后，商人们就到中国的沿海地区产盐的地方去换盐，比如海盐，还有山西的岩盐。由于当时做盐因技术粗糙而成本低廉，所以是暴利行业，换了盐以后，可以立刻倒卖获取暴利。明朝政府就靠着这一种激励机制，鼓励商人运粮到北边，换盐引去贩盐，然后再来图利自己。

当时的山西商人就在这种环境之下，凭借这样的便利条件，他们囤积大批粮食运到北边，拿盐引换河东盐、长芦盐、山东盐。河东盐就在山西，长芦盐、山东盐就在附近的滨海地区。由此他们可以和当时