

<<潮州商道>>

图书基本信息

书名：<<潮州商道>>

13位ISBN编号：9787801806642

10位ISBN编号：7801806646

出版时间：2007-4

出版时间：经济日报出版社

作者：黄晓阳

页数：370

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<潮州商道>>

前言

潮商作为华夏一个极其特殊的营商群体，成帮至今，约有五百年历史。

在潮商群体中，人才辈出，并且作为一个整体，在中华民族的商业文化中，占有极其重要的分量。本书并非研究潮商的历史以及形成，亦不着眼于潮商文化，而是撷取潮州商人中16个最为典型的个案进行介绍和剖析。

本书旨在解读华夏第一商帮中某些典型个案，在他们的个人成长经历以及追求财富累积的过程中总结一些经验教训，对今天的年轻人从业、创业提供思想观念以及方法上的指引。

正是基于这一宗旨，本书试图回避所有描写潮州商人之类书籍中求全求深的特点，从个案出发，从点滴着眼，着重于个人的成长、经历、磨难、机遇等诸多方面，探寻部分著名潮商成功之路上的各类事件，予以评析，以资借鉴。

在介绍个案之前，我们有必要从宏观上对潮州以及潮商，进行一番简单的介绍。

潮州一名，出现在隋朝初年。

追溯潮州的历史，最早是秦始皇三十三年平定南越，设象郡、桂林郡以及南海郡。

南海郡也就是今天的粤东南一带。

至西汉元鼎六年，在南海郡内置揭阳县，始定今天潮州的大致范围。

东晋咸和六年，在南海郡东部置东冠郡，东晋义熙九年置义安郡，这就是我们所说的潮州了。

隋文帝开皇十年，撤掉全国所有的郡，设为州，义安郡因临南海，取“潮水往复之意”，首次命名为“潮州”。

其后隋炀帝大业三年罢州复郡。

唐武德四年第二次称潮州，唐天宝元年改称潮阳郡，唐乾元年再复潮州。

明洪武二年，改州郡为府，称潮州府，其后基本采用这一建制。

这里存在一个小潮州和大潮州的概念。

小潮州指的是今天行政区划的潮州市。

大潮州泛指以潮州方言为主的区域。

也就是说，你若说自己是潮人，有一个最简单的检验方法就是你的母语是否为潮州话。

今天说潮州话的区域，主要为潮州市、汕头市、揭阳市，亦包括梅州的部分地区。

为了与潮州市相区别，有时候，人们也将这个大潮州称为潮汕地区。

至于本书所谈到的潮州商人这一概念，则是一个更为广泛的概念，准确地解释，应为族系源出于大潮州的从商者。

据统计，目前的潮汕地区约有2000万人口，而潮汕地区在海外以及香港等地的侨民，大约亦有1000万。

潮商作为一个具有历史意义的从商族群，正是指这3000万人中产生的商人群体。

明清时代，潮商与晋商以及徽商并称为中国三大商帮，另外两大商帮因为历史的原因，已经没落。

只有潮商，目前仍然活跃于世界商业舞台，正在发挥其巨大的影响力，成为华夏第一商帮。

2004年《财富》杂志中文版评选当年亚洲最具影响力的25位商界领袖，潮人占有其中3席，他们分别是排名第三的李嘉诚，排名第十一的谢国民和排名第二十二的罗康瑞。

2005年胡润中国富豪榜，黄光裕以140亿元排名中国大陆首富，合生创展的朱孟依以65亿元同娃哈哈集团的宗庆后并列第八，黄光裕的哥哥黄俊钦以55亿名列十一，侨鑫集团的周泽荣以40亿位列二十六，宜华集团的刘绍喜、刘绍生兄弟以21亿位列六十四，腾讯集团的马化腾以19亿名列八十二。

2006年华人富豪500榜中，潮人财团十分显赫，其中有排在首富位置的李嘉诚，个人财富1504亿，排在第十八位的苏旭明，个人财富240亿；排在第三十九位的黄光裕，个人财富140亿，排在第四十位的刘銮雄，个人财富136亿，排在第四十八位的罗康瑞，个人财富116亿；排在第五十二位的谢国民，家族财富104亿；排在第五十三位的朱孟依，家族财富100亿，排在第六十位的李泽钜，个人财富88亿；排在第六十一位的陈有汉，家族财富87亿，排在第六十四位的罗鹰石，个人财富84亿；排在第八十五位的李泽钜，个人财富57亿；排在第九十五位的吴玉音，家族财富53亿；排在第一百零一位的连瀛洲，家族财富51亿；排在第一百一十四位的黄俊钦，个人财富48亿；排在第一百四十一位的周泽荣，个人

<<潮州商道>>

财富裕35亿；排在第二百一十六位的马化腾，个人财富21亿等。

潮州人善于营商，与其历史、地理以及文化，有着密不可分的关系。

潮州人自称“国角省尾”，其地理位置偏于东南一隅，背负内陆，面向大海，属于中国人口密集区域之一。

以目前潮州农村人口计算，大多数县区，人均土地面积不足0.5亩。

这一状况并非今天始有，历史上便已经形成人多地少的局面。

正因为偏于一隅，历史上潮人和朝廷的关系相对疏远，其地属于历代官员被贬谪、流放之所，著名古代文学家韩愈等人，就曾被贬谪至此。

因此，中国传统文化中“学而优则仕”对潮人的影响较小，反倒是生存至关重要，既然种地不足以养活自己以及全家，更不可能发达，入仕又无门，唯一出路，便是营商。

另一方面，潮人前往广州等地营商，交通极不方便。

而广州显然受中原文化影响更深，以商为耻的文化氛围，并不适合潮人。

倒是因为邻海的关系，海上贸易更为便捷，由此形成了潮人下南洋营商的传统。

明清时期的潮人，亦农亦商，农忙时节，他们回家种田，农闲便漂洋过海从商。

后来，由于潮人土地极少，渐渐形成了妇女儿童在家种田，青壮年男子在外营商的传统。

潮人和南洋各国之间，通道极为顺畅。

这种商贸往来，极大地促进了潮汕地区的经济，汕头由于码头优越，渐渐成为潮人和南洋之间的连接点，自1860年开埠之后，潮州经济政治中心，渐渐偏移于此。

因为潮人从小要在家帮母亲种田，故而，潮人的第一大特点是勤劳。

受到邻居的耻笑，家人朋友，也会以此为耻。

因此可以说，潮人是以勤立身，以勤得天下。

勤是潮商闻名于世的第一法宝。

其次，大中华文化普遍以商为耻，但潮人以商为业。

商是他们安身立命的根本，从小便需要用鸡蛋、咸鱼以及其他农渔产品进行贸易，以获得必要的生活资源。

从商是潮人的一种生活方式，潮人的孩子，不会写自己的名字时，便已经会算账，没有上学以前便已经开始从商。

商对于他们，没有荣耻之分，而是必经之业。

其三，潮人有迁徙的传统。

商是交易，是买卖，是流通。

流通的最本质便是动。

游牧民族也动，他们逐水草而居，一辈子都在运动之中，没有真正意义上固定的家，家始终都在马背上。

但是，游牧民族的流动与营商无关，他们的流动屈就于畜牧的食草需要。

潮人的流动，则是追逐交易的需要，是货的需要。

流动产生机会，流动也改变观念。

这种流动的观念，在中原文化中恰恰是没有的。

中原文化守土的根本性在于统治阶级对于族群管理的强化。

流动难于控制，流动易于生乱。

因此，历代统治者，严格禁止臣民的流动，故而形成中原文化特有的一整套守土情结，如“父母在不远游”之类，并且由此派生出一系列固步自封、惰性、妄自尊大、缺乏开放性和融合性的民族劣根性。

这恰恰是统治者愚民政策对中华民族毒害最深之所在。

其四，潮人的团结协作精神。

尽管笔者对潮人自诩的团结精神持并不完全认同态度，却也不可否认，潮人之间所形成的利益互生关系，在整个中华民族之中，是最为突出的。

这种情形的形成，同样有其历史根源。

<<潮州商道>>

在政治上，潮人一直被边缘化，而在商业体系中，惯于海上交易的潮人受到各种势力的威胁，诸如海盗势力，诸如住在国政府以及当地族群势力。

要生存，他们必须抱团，必须彼此相存相依。

因此，在东南亚以及欧洲的潮人，远比香港、澳门等地潮人团结，在港澳的潮人，又远比在内地的潮人团结。

自然，整个潮人，又比中国其他地方的入团结。

潮商的发展，随着世界经济进程的进程，可分为不同的阶段。

如果将明清交替时期的潮州商人称为第一代的话，那么，这是一代亦农亦商者，他们是一些游商，主要以农副产品贸易为主。

这属于潮商的兴起时代，营商者虽多，因为没有形成经济上的实力以及集群上的优势，影响力相对较小。

第二代是一大批下南洋的商人，这批人最初以打工为主，渐渐积累一点资本后开始从商，主要从事贸易等，经过一两代人的积累，才渐渐有些经济实力，从而进入金融以及房地产等领域。

第三代以李嘉诚、林百欣、罗鹰石等为典型的港澳潮商，他们大多以制造业或者贸易起家，经历房地产业快速发展之后进入资本市场，获得腾飞的机会。

第四代则是以李泽楷、黄光裕、马化腾等人为典型的现代潮商。

他们无论从事传统商贸还是高科技行业，均有一个共同特点，便是最终完成企业上市，对资本运作有着特别的领悟和重视。

透过潮商群体，我们可以看到现代商人成长的一个必然程式，也就是一个成功商人必须经历的四个阶段：第一阶段：创业。

当然，有些人从父辈手中接过事业，就个人经历来说，是省去了创业阶段。

但就事业的发展而言，创业阶段是必不可少的，无法逾越的。

创业阶段，也就是我们所说的白手起家阶段，或者说架构商业模式阶段。

即便是像李泽楷这样拥有一个华人首富的父亲，他也一样需要创业，所不同的是，他创业的起点比别人高。

很少有人在跨入社会的同时便开始创业的，创业之前，往往需要一个较长的准备时期。

就像砍柴之前，需要磨刀，这个准备时期，或许也可称为磨刀时期。

创业是否成功，与刀磨得是否快，有着很重要的联系。

第二阶段：发展。

创业成功了，便为自己建立了一个平台。

将这个平台建扎实以后，必然面临的问题，便是发展。

发展往往有两个方面，一是纵向发展，一是横向发展。

纵向发展即是在最初选定的行业将自己的事业做大做强，横向发展则是涉足其他领域，实现跨行业发展。

相对而言，纵向发展属于顺理成章、水到渠成，风险性可能小一些。

横向发展跨进了自己并不熟悉的领域，属于一种商业冒险，风险指数非常之高。

在事业发展的第二阶段，大多以纵向发展为主；横向发展，在第四阶段即资本运作阶段，使用较多。

第三阶段：上市。

上市是现代企业发展一个极其重要的、不可或缺的阶段。

可以说，不经历这一阶段，建立现代超大型商业航母，便不可能。

目前中国的中小商人，对于这一点的认识，似乎还处于初级阶段，大多数人担心，自己辛苦打下的一片天地，怎么说也是自己的。

一旦上市，变成了公众公司。

他们担心心如此一来，便失去了自己。

事实上，无论是李嘉诚还是黄光裕，他们如果不将企业推上证券市场，绝对不可能有今天的规模和发展速度。

第四阶段：资本运作。

<<潮州商道>>

或者说，这是企业由纯粹的独资变成公众公司之后的又一次发展，这次发展，是由市场融资行为来支撑的。

经营者在扎实打好企业上市之后的运营基础之后，通过证券市场运行规则和运行模式来完成融资、并购等商业发展，从而达到迅速扩容的目标。

需要指出的是，上述各类话题，本书在下面的叙述中，均有不同程度的涉及，而且是通过具体案例的解析来予以介绍，相信会给读者朋友们更为直观具体的印象。

研究潮商的书籍很多，本人暂且作为一家之言吧。

<<潮州商道>>

内容概要

此书献给可敬的创业者及企业管理者！

潮商可谓当今中国第一商帮，他们似乎天生为商业而生存，在品评“功夫茶”中演绎了一个又一个的掘金传奇，创造了不朽的商战经典！

《潮州商道：从李嘉诚到黄光裕的赚钱秘笈》并非研究潮商的历史以及形成，亦不着眼于潮商文化，而是撷取16个比较在典型意义的个案进行深入地到剖析和阐释，从李嘉诚到黄光裕，从他们的个人成长经历以及企业在起步及发展过程中遇到的至关重要的问题，他们是如何解决的，如何变逆境为顺境的，为我们中国今天的年轻人从业、创业提供思想观念以及方法上的指引。

<<潮州商道>>

作者简介

黄晓阳，作家，毕业于武汉大学中文系，出版有《阳光杨澜》《香港廉政公署全传》《林青霞画传》《王菲画传》《刘德华画传》《梁朝伟画传》《魏文彬和他的电视湘军》等一系列畅销书。近年来致务于研究中国商朝，并卓有成效，将出版中国商人系列丛书。

书籍目录

前言第一章 华商教父李嘉诚 1 李嘉诚和商界的渊源 2 遭遇第一次发展危机 3 成为世界顶级塑料花大王 4 事业从资本市场腾飞第二章 廖氏家族沉浮录 1 四十岁才开始的发达之路 2 商场上经典的一招制胜 3 一句谣言引起的灾难 4 廖氏后人的保守疗法第三章 曼谷潮商第一家族 1 富豪的贫寒时期 2 二十万美元创办盘谷银行 3 金融王国的权力移交第四章 郑午楼家族生意经 1 小当铺开出大天地 2 郑氏王国由酒起步第五章 绽放的易初莲花 1 八个光洋起家的故事 2 二十年血汗付之东流 3 种子大王变饲料大王第六章 鳄鱼大王林百欣 1 世祖的至尊第一桶金 2 从非洲王到鳄鱼王 3 冷暖人情·晚年历尽风雨人生第七章 陈伟南商道历程 1 打工岁月命运多舛 2 而立之年从零开始起步 3 两次腾飞和一次错失良机第八章 罗氏投资法则的变迁 1 在每一次低谷时出击 2 向父亲借十万起家 3 中华大地上的舞者第九章 明星富豪刘銮雄第十章 陈氏三国商律第十一章 飘逸的巴黎茶香第十二章 巴黎香水飘进北京城第十三章 乳罩王国里的两个男人第十四章 小超人大玩资本魔方第十五章 财富偶像马化腾第十六章 黄光裕的财富帝国

<<潮州商道>>

章节摘录

李嘉诚和商界的渊源 2007年3月19日，中国慈善事业最高政府奖项——2006年度“中华慈善奖”获奖名单揭晓，我们本章讲述的著名企业家李嘉诚荣获“中华慈善奖终身荣誉奖”。

李嘉诚是中国所有想未来从商的少年的偶像。

和比尔·盖茨一样，他是一个模板，大家都想从他们的人生经历中学到精髓所在。

李嘉诚既是华商首富，也是潮州商人最成功的范例。

他出生于潮州府海阳县（今潮州市），祖父李晓帆，是清末秀才。

父亲李云经，省立金山中学毕业，如果不是家道中落，他很可能像两个哥哥李云间、李云梯一样东渡日本留学。

如果李云经出国留学了，后来的李嘉诚是什么样的，我们无法设想。

正因为没能读成大学，李云经最初只能在家乡执起教鞭，几年后又弃教从商，远渡重洋，到爪哇国的一间潮商开的公司做了一段时间店员，不久又回到家乡潮安，在恒安银庄工作。

这间银庄倒闭之后，他又再一次执起教鞭。

尽管后来无数为李嘉诚立传者将李云经的这段经历写得很冠冕，实际上，应该说李云经的事业是完全失败的。

其时正值国内动荡不安，富有海外经商传统的潮州人，一拨又一拨远渡重洋，在异国他乡开花结果，李云经不仅未能在异邦立足，在家乡也未得机遇，一家人只能惨淡度日。

李嘉诚就出生在这样的家庭背景之下。

因为父亲是教书先生，对儿子的学业督促甚严，这一点可以想像。

接下来的1937年，卢沟桥事变爆发，其后，日本人在惠州登陆，广东从此沦入战火。

李云经拖家带口，开始了逃避战乱的日子，辗转一年有余，苦无生计。

实在无路可走的时候，李云经想到投靠妻弟庄静庵。

庄静庵在香港经营钟表生意，由生产表带做起，尚算富足，尤其重要的是，香港是英国人的殖民地，暂时幸免于战乱。

1940年冬天，李云经带着妻子庄碧琴、长子李嘉诚、次子李嘉昭以及女儿李素娟，翻山越岭逃到了香港。

此时，内弟庄静庵正考虑企业转型，由当初单纯制造表带开始代理瑞士手表。

业务的扩大，原本可以提供很多就业机会。

不知是庄静庵对这个一事无成的姐夫怀有看法，还是觉得在家族企业安排亲戚有可能影响到企业的发展，抑或李云经只适合当教书先生，不适宜商场。

总之，庄静庵给姐夫一家安排了相应的生活，却没有在职业上施以援手。

李云经初到香港，迫切需要一份收入，只好自己出去找工作。

这件事最初给李云经一家的打击是巨大的，成年后的李嘉诚回忆这段生活时表示，这是他第一次感受到世态炎凉、人情冷暖。

但另一方面，李嘉诚后来成了华人首富，旗下企业拥有20万员工，别说安排一两个亲戚，就是安排几百人几千人，也不会成为问题。

可在用熟人用亲戚方面，他异常谨慎，不能说当年舅父的做法没有道理。

1941年12月8日凌晨，日本海军航空兵偷袭美国海军基地珍珠港，太平洋战争爆发，4个小时后，日军开始入侵香港。

经过半个多月的抵抗，英军的意志被击溃，向日本投降，港督杨慕琦及部分港英军政官员被日军俘虏，日本统治香港时期开始。

为了掠夺香港财富，日军推出军票，一夜之间，港元崩溃。

同时，日本将大批物资当成敌产没收，装船运往日本，造成香港市场物资紧缺，米价飞涨。

由于生活的压力以及命运的打击，李云经病倒了，并于1943年冬天与世长辞。

此时，李家迁往香港才三年时间，李嘉诚年仅14岁。

家庭的脊梁突然断裂了，一家人由此陷入绝境。

<<潮州商道>>

李嘉诚作为长子，他必须顶上去，成为家庭的另一根脊梁，哪怕他的肩膀再弱，也责无旁贷。事实上，当时李嘉诚辍学了，进入了一间茶楼当堂仔，却没有进入舅舅的中南钟表公司。

一年多后，他又离开茶楼，进入了舅舅的公司。

在舅舅的中南公司干了几年，日本人战败投降，曾经逃出香港的人大量回流，香港经济又一次腾飞。

庄静庵的钟表公司在这一时期也出现了较大发展，业务再一次跨出香港，进入中国内地以及东南亚。按理说，大树底下好乘凉，李嘉诚继续留在舅舅的公司，未来即使当不了老板，一个高级白领肯定跑不了，说不准舅舅还会给他一定的股份，成为股东之一。

如此美好的前途，李嘉诚却不要，而是跑到一间很小的五金公司当行销员。

在那里仅仅干了一年，李嘉诚再一次跳槽，来到一间塑料制品公司。

这两次跳槽经历，对于李嘉诚日后的人生道路，确实有百利。

正因为不稳定，他才会想到自己创业，如果仍然留在舅舅的公司，担任中级或者高级职务甚至成为股东之一的話，他或许就不会想要自己创业了。

就当时的形势分析，出去自己干，从眼前的收益以及可以预见的未来发展来看，显然远不如留在舅舅的公司。

但是，李嘉诚在职场的经历，对于他后来的成功，可说至关重要。

进入茶楼时，他养成了自己的第一个良好习惯：每天将闹钟调快10分钟，以便能够第一个出现在岗位上。

这一习惯保持了一辈子，直到今天，他仍然如此。

有人因此将李嘉诚说成是走在时间前面的人。

茶楼的工作非常辛苦，收入也极其低微，每天的工作时间长达15小时，回到家里，李嘉诚还要抽出一段时间学习。

因此，他每天用于工作和学习的时间，大概在18小时以上，睡觉的时间仅仅6个小时而已。

后来，李嘉诚谈到这一年多的经历，他说：“我那时，最大的希望，就是美美地睡三天三夜。”

这次在茶楼当堂仔，是李嘉诚第一次涉足商场，也是他第一次涉足社会。

几乎所有的传记对于这段都简略带过，很少有人考证在茶楼期间，李嘉诚所获得的人生积累。

日据时期，茶楼堂仔的日薪，通常只领不值一港元的军票。

仅仅这点钱，他不仅要维持全家人的生计，还要供弟弟妹妹们读书。

因此，李嘉诚养成了克勤克俭的习惯。

日后的李嘉诚，富可敌国，勤俭始终不曾改变过，即便在马路上看到一枚硬币，他一定会弯腰捡起来。

这一时期，李嘉诚人生积累的另一件事，大概应该算勤力。

对于一个14岁的孩子来说，贪玩是人之常情，每天十几个小时工作和学习，如果有人说成是他的自觉，笔者认为是天方夜谭。

比较令人信服的是，李嘉诚并非自觉而是被迫，至少，他从这种被动的勤勉中获得了某种人生的启示，比如工作努力能够讨得老板的欢心。

另一种被迫是生活压力的被迫，作为长子，他有一种强烈的责任感和使命感，不得不挑起这个家，因为他的肩膀太弱，只有付出比别人多的努力，才能够勉强撑起这个家。

此外，茶楼是一个十分特殊的场所，在这里，他可以接触到形形色色的人，了解他们的生活状态和人生经历，从而启迪自己的人生，也因此学到一些察言观色的本事。

最为重要一点，他由这扇特殊的窗口看见了真实的社会，与那些关在象牙塔里的温室花朵相比，他对于人生的种种磨难，更有免疫力。

至于在中南公司的经历，有人说，李嘉诚差不多等于小开，在店里地位虽低，可每一个师傅对他都是毕恭毕敬，他觉得这样下去根本学不到东西，因此不久便换了一家店。

可是，他的身份还是很快被店员搞清楚了，因为学不到真正的本事，他才想到离开。

<<潮州商道>>

媒体关注与评论

书评本书首次全面披露著名潮州籍企业家的创业历程及商战秘笈。

有潮水的地方刹有潮人；同样，有潮水的地方就有潮商！

如今，潮商是华人最具财富的族群。

香港最大的华人险业是李嘉诚的长实集团；欧洲最大的华人企业是潮商陈克威陈克光的陈氏兄弟商场；泰国最大的企业是陈有汉的盘谷银行；北京有全国最大的连锁家电企业国美集团；深圳有全国最大世界第三的即时通信公司腾讯科技..... 潮商的血液里充满了商业细胞，他们天生为商业而生存。

他们坚持薄利多销的原则，创新求变，不把鸡蛋放在一个篮子里，信奉分散投资；他们玩转资本市场，使家族财富急速增长；他们坚持中西结合管理模式，相信“商者无域”，熟稔消费心理学。

潮商是名副其实的“东方犹太人”！

<<潮州商道>>

编辑推荐

《潮州商道：从李嘉诚到黄光裕的赚钱秘笈》首次全面披露著名潮州籍企业家的创业历程及商战秘笈。

有潮水的地方刹有潮人；同样，有潮水的地方就有潮商！

如今，潮商是华人最具财富的族群。

香港最大的华人险业是李嘉诚的长实集团；欧洲最大的华人企业是潮商陈克威陈克光的陈氏兄弟商场；泰国最大的企业是陈有汉的盘谷银行；北京有全国最大的连锁家电企业国美集团；深圳有全国最大世界第三的即时通信公司腾讯科技……潮商的血液里充满了商业细胞，他们天生为商业而生存。

他们坚持薄利多销的原则，创新求变，不把鸡蛋放在一个篮子里，信奉分散投资；他们玩转资本市场，使家族财富急速增长；他们坚持中西结合管理模式，相信“商者无域”，熟稔消费心理学。

潮商是名副其实的“东方犹太人”！

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>