

2022 中国商帮报告



胡润百富®
HURUN REPORT
Since 1999

开篇

胡润 Rupert Hoogewerf

胡润百富董事长 / 首席调研官



中国 GDP 总量自改革开放元年的 3,645 亿美元增长至 2021 年的约 177,300 亿美元，社会财富实现了举世瞩目的高速增长。改革开放以来，历史底蕴深厚的晋商、徽商，承前启后的浙商、粤商、苏商和闽商，快速发展的鲁商、豫商、京商、沪商，都是中国经济快速发展的代表性商帮，而商帮成长的那片土地，也是中国经济的支柱所在。

作为中国民营经济的观察者，胡润百富此次聚焦各大主流商帮，携手广州温州商会发布《2022 年中国商帮报告》，洞察商帮对于中国经济的发展与贡献，激励企业家推动、促进当地乃至国内外区域文化的丰富发展和区域经济的繁荣兴旺。受篇幅限制，我们的这版报告主要聚焦于六个商帮。晋商和徽商是传统商帮的代表，我们将关注他们留给后世的历史启示。《2021 年胡润百富榜》中，浙商 335 人上榜，连续四年位列全国总人数第一，粤商、苏商、闽商分列二至四位，因此我们认为，浙、粤、苏、闽构成当代中国的四大商帮，我们将对这四大商帮进行剖析，观察他们强大兴旺的原因，进而为社会各界提供更多有益的启发和参考。

本次报告中，我最感兴趣的是各个商帮的差异，因为有了差异，就有了百花齐放的基础，就能够相互借鉴、优势互补，最终形成中国经济的蓬勃局面。

传统商帮的晋商和徽商就是风格完全迥异的两个商帮。晋商在北；徽商在南。晋商重利，做生意特别精明灵活；徽商重名，崇拜儒学的同时恪守传统道德礼教。晋商崇拜关公，关公是山西的精神图腾；徽商重视公关，红顶商人胡雪岩是典型代表。晋商依附官僚，但自己不一定要做官；而徽商自己就想做官僚，许多人经商的目的就是最终能进入官场。晋

商重视地缘，乡举避亲；徽商重视血缘，宗族抱团。

现代商帮更加需要我们的观察和借鉴，比如粤商，他们勇于冒险、大胆变革，他们“借鸡生蛋”、灵活变通，他们有着不竭的斗志，还有着普济的情怀。再比如苏商，他们有着稳健谨慎、低调隐忍的处事观，绅商相通、坐地行商的经营观，也有着开放包容、共同富裕的责任观。闽商也在快速复兴，他们笃信爱拼才会赢的精神理念，所以他们有无所畏惧的胆量、自我发奋的拼劲。

我最感兴趣的还是浙商，不仅因为他们是当代中国第一大商帮，更加因为他们内部也是风格迥异。宁波商帮和绍兴商帮相对接近。首先，他们起点较高，因为历史上就有传承。第二，他们的文化基础好，受儒家文化影响较大。第三，他们的经济体量比较大，资产偏重。但宁波商帮和绍兴商帮也有区别，宁波商帮更加国际化，绍兴商帮更加本土化。宁波商帮更加开放、灵活、创新，而绍兴商帮相对低调、务实、稳健。温州商帮和金华商帮比较接近。首先，他们都是在新中国成立后崛起的商帮，底子比较薄。第二，他们没有太多的精英气味，非常草根、吃苦耐劳，因此也勇于闯荡。第三，他们的资产比较轻，许多是轻工业，经营比较灵活，个体经济比较发达。而温州商帮和金华商帮的区别主要体现在，金华商帮比较精细、审慎，做事也比较独立。温州商帮则比较粗放，勇于闯荡，抱团意识极强。

通过这份报告，您可以了解商帮兴起的背景，传统商帮消亡的启示，当代商帮的转型特征和蓬勃发展的原因，各大商帮的各自特点和发展经验，商帮对当代社会的突出贡献，以及中国商帮未来的发展趋势。祝您阅读愉快！



目录

01.

胡润开篇

04.

报告亮点



06.

第一章 中国商帮的缘起与发展

- 1.1 商帮的界定
- 1.2 商帮的兴起背景
- 1.3 传统商帮的特征
- 1.4 商帮的现代化转型

12.

第二章 中国主要商帮代表

- 2.1 传统两大商帮之晋商
- 2.2 传统两大商帮之徽商
- 2.3 现代四大商帮之浙商
 - 2.3.1 温商
 - 2.3.2 甬商
 - 2.3.3 越商
 - 2.3.4 婺商
- 2.4 现代四大商帮之粤商
- 2.5 现代四大商帮之苏商
- 2.6 现代四大商帮之闽商



40.

第三章 服务当代，继往开来

3.1 中国商帮的当代价值

3.2 中国商帮的未来趋势

44.

附录 专访摘录

70.

关于广州温州商会

71.

关于胡润百富集团

72.

研究方法 with 版权声明



报告亮点

1

商业团体的兴起离不开强大的国力支撑和开放的营商环境

传统意义上的各地商帮从明朝兴起，得益于良好的政治经济环境：①国家生产力的提升和生产关系的进化，带动经商规模的进一步扩大，进而推动更多商人的聚集，形成商帮；②明代中后期全国领土统一，鲜有战乱，交通条件大为改观，因此大规模的商品高效流通，推动商人结成群体；③白银货币化提高了结算效率，推动了商品的高效流通和运转；④明朝商业税率偏轻或相对变轻，降低了商人的商业经营成本，改善了经济活力；⑤世人的思想日益多元开放，认可经商的价值。因此，共同推动祖国强大、不断优化经商环境是商业人士共同的使命。

2

关注制度建设、发展实体经济、扩展人才选拔、提升自主创新能力是传统商帮留给我们的历史启示

明清时代影响力最大的商帮一般被认为是晋商和徽商，“富室之称雄者，江南则推新安（徽州），江北则推山右（山西）”。但是，近代以来，两大商帮陆续衰落，给后代商帮提供了深刻的历史借鉴。

传统晋商虽然做出了相当多的机制创新，但在对内运营机制方面缺乏内部竞争机制；在经营范围上，晋商始终停留在“一买一卖”的商品交易和“一存一贷”的金融业务中，投资实业极其有限；在人员选用上，晋商重视乡里关系，不利于真正广泛地吸收人才。

徽商则过于依赖官府给予的盐业垄断地位，缺乏自主创新；面对新的时代新机遇，因循守旧，沉迷过去，最终痛失发展机遇；另外，徽商的崇儒心理根深蒂固，无论生意大小，总是被做官为仕的观念所牵绊，因而经商时难以做到心无旁骛、精耕细作。

3

浙商是当代中国第一大商帮，浙商不是“一个菜”，而是“一桌菜”，温商、甬商、越商、婺商各具特点、百花齐放

现代浙商是中国商人的翘楚，《2021年胡润百富榜》中，浙商335人上榜，连续四年位列全国总人数第一。浙商善于把劣势转为优势，以“掠夺精神”开创新天地。浙商内部百花齐放，因此浙商不是“一个菜”，而是“一桌菜”。

浙商是改革开放之后才崛起的年轻商帮，他们敢打敢拼、团结共荣、吃苦耐劳、不断创新，温州人走到哪，哪便是市场。甬商融贯古今、会通中外，他们稳中求进地引领了近代中国工业化的发展，是传统十大商帮中较少做到成功转型的。越商刚柔相济、外圆内方，“勾践原型”是其最根本的内核，同时也引入了稳健、内敛的元素。婺商的特征是于细微处见真章，历来对细节有很高要求，他们总是能从小事入手，从小处创新，从微小趋势中发现大商机，最终成就大事业。

4

果敢勇猛、灵活思变的粤商，低调务实、理性包容的苏商，爱拼才会赢的闽商，与浙商一道共同推动中国民营经济蓬勃发展

根据《2021年胡润百富榜》，粤商增加16人至309人，保持第二；苏商增加33人至168人，保持第三；闽商增加1人，达到100人，保持第四。粤商、苏商、闽商和浙商一道，构成当代中国的四大商帮。

当代粤商秉持“模仿+创新”发展模式，成为改革开放的排头兵。他们勇于冒险、大胆变革，他们“借鸡生蛋”、灵活变通，他们有着以商场为战场的不懈斗志，他们还有普济的情怀，《2021胡润慈善榜》中粤商人数排名第一。

明清洞庭商帮，成就了当代苏商的魂魄，一代又一代的苏商在摸索中不断优化江苏模式。苏商有着稳健谨慎、低调隐忍的处事观，绅商相通、坐地行商的经营观，也有着秉持开放包容、共同富裕的责任观。

由于历史原因，闽商在海外极其强盛，到了当代，国内的闽商也已成为重新崛起的东南经济支柱。闽商笃信爱拼才会赢的精神理念，所以他们有无所畏惧的胆量、自我发奋的拼劲，同时也践行着无所保留的反哺。

5

现代商帮一方面继承了传统商帮的文化精髓与传统作风，同时正在重塑现代商业世界，为全社会带来福祉

现代的商帮，弘扬着中华传统美德，向社会传播着“诚信真善、义利并举”的文化内涵。许多地方性的商会承担融资担保的任务，实现内部或者外部的资金统筹和调配目标，为其信用不足的成员提供融资服务，孵化了众多优秀的小微企业。同时，各地商帮是处理企业内外关系的润滑剂，可以为民营企业在政府、企业和市场之间建立畅通的沟通渠道，维护企业合法权益和运营效率。另外，各地商帮在各地招商引资中发挥着重要的作用，提升当地经济和文化发展。最重要的是，各地商帮在发展过程中也不断凝聚着国内企业家向心力和战斗力，推动我国市场的繁荣与经济的发展。

6

不断迭代优化、与时俱进，中国企业家们未来势必联合成为“中华商帮”，共同拓展国际市场

未来的中国商帮将呈现以下三个趋势：①商帮运作将逐渐摆脱会费依赖，更加市场化，会有越来越多的商帮将经营重点落在“集体性投资、合作消费、政府及第三方购买服务”三个方面。

②商帮内部不再是同一业务类型的抱团取暖，而是相互协作、资源互补，向立体化、生态化、协同化的整合型道路发展。考虑到各自所在的区域特征和产业优势，同一根基、不同注册地的商帮将更多地合作和互补，地域商帮（本地和异地商帮）也更容易实现“一地多帮”。

③中国商帮的概念将突破某省、某市的地域限制，而是拓展到国家层面、民族层面，他们将联合国内的其他跨行业、跨地域的企业，形成扎根于中国的“中华商帮”，共同迎接国际竞争和挑战。



第一章

中国商帮的缘起与发展



1.1 商帮的界定

★ 传统意义的商帮：以地域为纽带的封建商业集团

清人徐珂在他编撰的《清稗类钞》中写道：“客商之携货运行者，咸以同乡或同业关系，结成团体，俗称客帮。”他所说的“客帮”非常接近于本次报告的主题：商帮。在《中国十大商帮》一书中，张海鹏和张海瀛对商帮的定义为：“以地域为中心，以血缘、乡谊为纽带，以‘相亲相助’为宗旨，以会馆、公所为其在异乡的联织、计议的一种既‘亲密’，又松散的自发形成的商人群体。商帮的出现，标志着我国封建商品经济发展到了最后阶段”。在2012年出版的《当商帮已成浮云》中，徐志频认为“商帮是以地缘和血缘为基础、以经济关系为核心而组成的帮派性组织。”北京工商大学教授梁小民在《走马看商帮中》把商帮的定义做了进一步精简：“**明清两代以地域为纽带的封建商业联盟。**”

清代灭亡之后，传统意义的商帮已经灭亡。解放之后，经历了公私合营、“文革”等历次政治运动，旧的商帮已经连根拔掉，新一代的企业家是在改革开放时代出现的，与历史上的商帮并没有实体或法律层面的传承关系。

★ 现代意义的商帮：依法组建的地域性、互助性、非营利性商业联盟

时至今日，新生代商人的血脉中依然流淌着民族商业的使命，在科技力量日占上风的全球化经济中，我国的各地商帮也将智慧、精神、道德打造成和谐统一的商帮文化。今天的商帮，在精神文化上延续了古代商帮的精华部分，在形式上，逐渐演变成了各地方商会。由商帮演化过来的各地商会，在如今的商业社会中扮演着举足轻重的作用。

商会，是商品经济的必然产物，一般是指商人依法组建的、以维护会员合法权益、促进工商业繁荣为宗旨的社会团体法人。2019年1月，最高法、全国工商联联合印发《关于发挥商会调解优势，推进民营经济领域纠纷多元化解机制建设的意见》，帮助我国的商会发展迈上了新的台阶。

当代的商会主要分两类：一种典型的商会是行业协会，是由同一行业的企业法人、相关的事业法人和其他组织依法自愿组成的、不以营利为目的的社会团体。另一种商会是地域性商会，通常由某地区企业家、公务人员、自由职业者和热心公益的公民自愿组成的组织。

综上所述，胡润百富对现代商帮的定义如下：**现代意义的商帮，是以地域为纽带，以互助为宗旨，依法组建的保障全体成员利益发展的非营利性商业联盟。**





1.2 商帮兴起的背景

★ 萌芽于唐宋，兴盛于明清

商帮的萌芽期始于唐宋。唐朝开始出现了市和坊的概念，市即是集市，坊指居住区。唐朝是市坊分开，宋朝则是市坊混杂，商业区与居住区的结合，间接促进了从事商业贸易的人越来越集中。唐宋时期虽然没有后世商帮以血缘或地域为纽带的明显特征，**但唐宋已有了抱团打拼的雏形**。宋代少数民族政权并立，国家未能统一，造成了两个后果：① 中国无法形成全国性的市场，交通运输受限，参与交易的卖家和买家人数受限，规模经济难以形成；② 宋代官方限制许多产品的商品贸易，例如西夏对宋禁马，而宋对西夏则禁兵器、粮食等，这无疑阻碍了商业的进一步发展，也难以出现商帮。

商帮真正的确立和兴盛是在明清时期。张海鹏、张海瀛先生在《中国十大商帮》中指出，“在明代之前，我国商人的经商活动，多是单个的、分散的，是‘人自为战’，没有出现具有特色的商人群体，也即是有‘商’而无‘帮’。”

★ 生产力发展、领土统一、支付便利、轻徭薄赋、思潮多元的社会环境推动商帮崛起

传统意义上的各地商帮从明朝全面兴起，是因为明朝的社会环境为商帮的发展提供了肥沃的土壤。

其一，资本主义萌芽有利于商人集团的兴起。16世纪，

中国商品经济快速发展，部分产业已经出现了资本主义的雇佣关系。生产力的提升和生产关系的进化会带动经商规模的进一步扩大，一些能力较强的商人慢慢地积累大量资本，并在当地拥有较强的号召力，进而推动更多的人因利益而聚集过来，形成商帮。

其二，明代中后期全国统一，交通条件大为改观。范金民教授在《明代地域商帮兴起的社会背景》一文中提到，伴随着道路通畅，商品流通日益兴盛繁荣，商人需要以群体的力量，集中巨额资金，展开经营活动。可以说，交通条件的改观，大规模的商品流通，推动着商人结成群体。

其三，白银货币化提高了结算效率，推动了商品的大规模流通。越是经济发达的商品流通之地，白银的货币化对其越为有利。明朝赋税一概征收银两，简便了征收程序，有利于商品生产和商品经营活动的展开，也有利于商帮群体的产生。

其四，明朝商业税率偏轻或相对变轻，降低了商人的商业经营成本，这有利于商人实力的增加和商人集团的产生。明廷征收商税“俱三十税一，不得多收”，较之宋元两代较轻。

其五，世人的思想日益多元化。特别是李贽、黄宗羲、顾炎武等人，不断批判道学家的虚伪，也改变了当时人的三观。经商，不再是件不光彩的事。甚至在明朝嘉靖年间，还有商人因为卖的丝绸多，而被嘉靖皇帝赐予官职，这更助长了世人经商的风气。

1.3 传统商帮的特征

★ 亲缘关系是中国传统商帮的重要根基

费孝通在《乡土中国》一书中认为，历史上的中国是乡土社会，在这种社会中，血缘 / 亲缘是最基本的人际关系之一。

乔亦婷在《从亲缘、地缘、业缘角度论古今商帮》中提到，中国历史上的手工业多是局限于父子代际因袭，**家族式或家庭式是传统工商业核心的组织形式**，家族、宗族关系又进而扩展为同乡同籍的关系。并且，古代社会信息不透明，信息传递存在障碍，不可测的风险较多，于异地经商时，其不安全感自然会扩大。在这种情况下，集合个体力量，特别是基于共同的语言、风俗、信仰的**同籍商人，是增强安全感的一个有效方式**。在这种诉求下，逐渐形成了会馆、行商等，并形成了更大的商帮集团。

★ 诚信是中国传统商帮发展的文化基因

深受儒家诚信思想熏染的中国传统商帮，一般都会以人品为重。在他们的商务活动中，坚持诚实守信、以诚立业，在经营活动中以信取人重承诺、守信义，**铸就了以“诚信”为核心的商业价值理念**。

梁小民教授认为，商帮诚信的建立手段，一靠道德说教，二靠制度。

从道德的层面上，各商帮都推崇诚信为最大美德。一种方法是树立诚信的偶像作为榜样，例如晋商是把关公作为诚信的榜样，倡导“关公崇拜”。二是用传统文化来教育人，例如徽商极其重儒，非常重视阅读儒家经典。

在任何时代，道德说教并不能解决所有问题，起到更大作用的还是制度。但是，当时并不存在作用于全社会的法律或其他制度安排，有的只是局部的、在一定范围内起作用的制度。美国社会学家福山在《信任》一书中把前一种建立在普遍社会制度之上的信任称为高层次信任或无限信任，即可以信任任何人，包括自己并不认识的陌生人，这种信任才是社会繁荣的基础。后一种是建立在局部性制度之上的信任，也称为低层次信任，或有限信任，即只相信自己熟悉的人，传统商帮中诚信建立的制度基础就是后一种。

★ 依赖官僚资源是传统商帮的顽疾

中国商业文化研究会商会会长伍继延认为**官商联结是传统商帮的一大特点**。商人通过攀缘政治势力以获取垄断利益，政治势力借以权力寻租而参与商业分羹，一些商人更以商业投资的动机采用捐纳方式进入仕途之路，从而合法实现

商业与政治的融合。

依赖官僚资源，讨好地方官员，对各地商人及商帮具体有以下好处：第一，通过与官员发展良好关系有助于在当地获取一些商业资源，尤其是某些资源的垄断经营权。第二，可以利用与官员的关系，变相影响官员制定对自身更有利的政策。第三，借助和官僚的关系，可以在商业领域获得更高的话语权，赢得更多的商业合作关系。虽然商人结交官员会付出一定的成本，但对商帮而言，总体收益依然普遍大于成本支出。

梁小民教授还指出，传统的官商勾结有三种方式：

方式一，在家庭或家族的内部市场上实现钱权交易。如果把一个家庭放大为一个家族，这种结合则更容易实现。徽商中一种做法是，在自己家族内找若干个善于读书的孩子，由整个家族供其上学，当官后为整个家族服务。

方式二，对官员行贿。这是从古至今始终不变的一种形式。例如晋商各商号票号都有自己相好的官员，这些官员不仅平日提供相助，而且关键时候能代商发言。

方式三，商人买官。买官的目的不仅仅是提高自己的社会地位，而是凭着官员的身份可以进入官场，虽然所买的都是虚职，但凭这种身份进入官场寻找权力的卖方，还是有利可图的。所以，晋商、徽商做大之后都普遍会买官。

通过依附官僚资源，商帮可以获得额外助力而快速发展。但另一方面，**这种路径依赖也削弱了自身的环境感知力与抗风险能力**。例如徽商靠政府关系获得了盐业垄断权，坐享其高额利润，结果内功不修，直接导致其在晚清时期的衰亡。

”

梁小民教授认为，商帮诚信的建立手段，一靠道德说教，二靠制度。



1.4 商帮的现代化转型

大多数传统商帮随着封建政府的衰亡而没落。但改革开放后，中国商帮开始复兴，以按地缘关系区分的企业商会的成立为标志，新粤商、新闻商、新浙商等现代商帮迅速成长起来，这些商业团体展现出了与旧商帮截然不同的时代面貌。



★ 从依赖人治转向规范制度

传统商帮中，儒商精神主导各大商帮文化。儒家核心思想是“仁”，无论是组织内部的管理，还是商帮之内各利益群体之间的协作，他们都主要依靠儒家思想进行指导，强调“人治”。

现代商帮的主体是企业家。在现代企业发展的过程中，面临着竞争日趋激烈的市场环境及诸多方面因素的影响。在这样的背景下，现代企业必须积极对自身经营管理模式进行改进与创新，推动经营管理模式的规范化发展。所以，**越来越多的商帮除了秉承儒家“以人为本”的思想，同时也关注管理的标准化、制度化、规范化、程序化。**

另一方面，以各地商会为表征的现代商帮，是商人依法组建的、以维护会员合法权益、促进工商业繁荣为宗旨的社会团体法人。**商会法人资格的最终确认，使各地商帮最终确立了法律主体地位，真正拥有了法律赋予的仲裁权利。**

★ 从商贸运输转向全产业链覆盖

传统商帮中，晋商的地位较高，山西商人曾稳稳地把自己放在全国民间钱财流通主宰的地位上，山西票号堪称现代金融业的雏形。清朝后期，宁波商帮也把商业与金融业紧密结合起来，发展迅速。至于其他传统商帮，盈利方式更多的是依靠从买贱卖贵的不等价交换中牟取厚利。所以，中国传统意义上的商帮主要从事商贸运输，而在实业制造方面则涉及较少。

现代的中国商帮，则已经将当代商业体系中的每一个环节进行了充分的覆盖。美国曾经可以做到全产业链通吃，而其之所以让出了世界第一工业国的宝座，放弃了全产业链，是因为现代社会化大生产的分工越来越精细，必须要像中国这样有10亿人以上体量的国家，才能够承接下全部生产工艺。中国当代的许多商帮，由许多微型企业组成，其**优势体现在采购、质量控制、成品销售全部集中于企业所有者，管理半径短，效率极高，这也是我国经济最有活力的领域。**

★ 从依赖官僚转向自主创新

官商联结是传统商帮的最突出特点。伍继延认为，商人巴结权力也是无奈之举，封建社会是权力高度集中的专制制度，从根本上不允许商帮这样的民间自治组织出现，因此只会出现权力压制商业与商人，将他们变成自己的奴仆。商人集团要想做得更强，走向官场仕途就是一条必选之路。

现代商帮的发展，则更多靠自身的硬实力，尤其是自主创新能力。自主创新具有乘数效应，不仅可以直接转化为现实生产力，而且可以通过科技的渗透作用放大各生产要素的生产力，提高商帮和企业的整体生产力水平。同时，用高新

技术和先进适用技术改造提升传统产业，既可以降低消耗、减少污染，改变过度消耗资源、污染环境的发展模式，又可以提升商帮整体的产业竞争力。

1978年以前，我国的个体经济零星存在，私营经济禁止发展。现如今，民营企业贡献了中国经济的50%以上的税收、60%以上的GDP、70%以上的技术创新成果。全国工商联的“2021民营企业发明专利500强”中，500家企业累计拥有有效发明专利33万件。**当今时代是知识与信息的时代，“转型升级”成了企业及商帮的共识。**



图片来源：Getty Images



第二章

中国商帮 主要派别





明清以来，各个商帮的发展与演变有其独特的规律性。不同历史阶段、不同地域的商帮，因受不同社会环境的制约，其兴衰消长又表现出不同的特征。明清两代主要有十大商帮：山西商帮、徽州商帮、陕西商帮、宁波商帮、山东商帮、广东商帮、福建商帮、洞庭商帮、江石商帮、龙游商帮。明清时代影响力最大的一般被认为是晋商和徽商，因此本报告将着重关注晋商和徽商的发展过程和历史启示。

时至今日，中国经济又呈现出了新的面貌。根据《2021年胡润百富榜》，从企业家的出生地来看，浙商的人数连续四年位列第一，2021年增加27人至335人；粤商增加16人至309人，保持第二；苏商增加33人至168人，保持第三；闽商增加1人，第一次达到100人，保持第四。因此胡润百富认为，浙商、粤商、苏商、闽商可以视为现代中国的四大商帮。本报告将重点关注浙商、粤商、苏商、闽商的历史进程、当代发展，以及它们各自的精神文化特征，期待全国的企业家们学习并发扬其优良的精神风范，向上向善，助力中国经济蓬勃发展。



2.1 晋商

晋商，通常泛指旧时的山西商人。凡从事手工生产、贩运贸易、商品交易及金融业务的山西商人均可称为晋商。所以，晋商又俗称“山西帮”。

自明初到清末，晋商崛起并纵横商界超过500年，经营

项目“上至绸缎、下至葱蒜”几乎无所不包。发展至清代更是盛极一时，票号的创立令晋商在金融业领域达到前所未有的高度，甚至一度成为世界闻名的商帮。虽然传统晋商已经随清王朝的覆灭而走向衰亡，但“晋人善商贾”，“晋人长理财”被誉为佳话，至今传颂。



★ 充分利用政策红利是晋商辉煌的基础

① 明朝政府推行“开中制”，晋商顺势而上发展盐业

开中制的起因，是明朝洪武时期为了防卫瓦剌和鞑靼对中原的袭扰，设立九边进行防御，而九边距离统治中心南京遥远，后勤补给困难。所以为了减少这种负担，明朝与山西商人达成协议，由山西商人向大同、居庸关等几大边关要塞输送粮食，山西商人可获得合法贩卖“官盐”的资格。

开中制的执行过程是晋商把内地的粮食运到边防，然后官府给予他们食盐运销许可凭证，商人再执此凭证到官方的盐场去领盐，进而向社会销售食盐。本质上，商人赚的是差价利润（贩卖食盐的销售收益减去输送给边关的粮食成本）。由于盐的重要作用，以及中国古代盐业的特殊性质，使得盐业获利相当可观。

② 明朝官府开放北方贸易，晋商抓住“走西口”的历史机遇

明万历十年，蒙古俺达汗内附，创造了北部安定的和平环境，为对蒙、对俄贸易提供了可能。至清初，晋商因满蒙市场开放后，又活跃于潜力无限、利润丰厚的东北边贸市场。

他们充分利用山西地处北方游牧区与中原农业区的过渡地带这一有利的地理位置，进入广阔的南北物资交流领域，

以内地的粮食、布匹、茶叶、药材、铁器、手工艺品等与牧民交易。这样，山西人走西口的队伍越来越大，晋商也由最初的贩粮贩盐开始积累资产，经营的地域不只局限于西口，开始涉足大江南北全国各地。

③ 清朝平定西北叛乱后，晋商顺势开辟新市场

清朝在统一全国的过程中以及多次大规模的军事行动中，大都得到过山西商人的财力资助。

清朝中前期，康雍乾三朝先后出兵平定西北叛乱。战事结束后，后勤基地杀虎口成为内地进入西北地区的门户。山西商人反应最快，随即组织面对蒙古、新疆乃至西伯利亚的庞大商队。在对俄贸易中，当时的出口商品主要是茶叶、绸缎、布匹、药材，换回的是毛皮、呢绒等中国内地富贵人家的必需品。由于杀虎口地区往来的客商越来越多，甚至造成这个地方一度的商业繁荣。

其实明朝中后期，晋商就已经形成很多地方性的商帮。随着其实力的壮大，在清朝又建立了很多同乡会馆，并且创建了盐行、药行、布行等各行业的一些大商号，还在全国各大城市建立了各自的分号。



★ 晋商文化：智勇双全、信义为本的关公精神

关公为山西运城人，也是晋商的精神文化图腾，晋商的行为处事中处处透露出关云长的风骨，晋商对关公精神的崇拜也被贯彻到其商业活动当中。

① 一双慧眼，洞察时代的需求

三国时期的樊城之战，关羽观察到了秋雨连绵、襄江水涨，最终水淹七军、以少胜多。晋商也普遍具有很强的审时度势的能力。

明清时期，他们多次利用政策敏感性，兴盐业、走西口、设商镇，积累了大量的原始资本。清朝中叶，随着商业进一步的发展，社会上对货币兑换和存、放款业务的需要越来越迫切。晋商于是逐步适应金融汇兑业务的需要，由单一的商品流通开始向金融业转型发展，开始办起不同形式的金融商号，有钱庄、银号、当铺、账庄等。钱庄和银号主要是兑换银钱、鉴别银钱质量；当铺从事典当和放高利贷；账庄借钱给人，收取高利贷。

② 勇于探索，首创一系列商业新模式

关羽单刀赴会走东吴，表现出超出常人的胆略。而晋商也在当时的封建经济社会中，大胆地开创出了相当多的新制度和新模式。张志文在《创新机制变化与明清晋商的兴衰》中提到了以下几点：

在产权制度方面，最早运用“股份制”。晋商的股份制已经具备了现代企业股份制的三个基本特点：第一是股权多元化，大的商号一般都会有多个股东参股。第二是控股管理，商号有一个相对控股的大股东，即大东家。企业重大决策由大股东做出，其他小股东只分红，不参与决策。第三是实现了所有权和经营权完全分离。晋商“东掌制”经营管理方式，有着明确的权责机制，财东是资产的所有者，对商号盈亏负无限责任，掌柜是商号的经营者，对商号经营负全责。

在激励制度方面，首创员工“顶身股”分红制度。“顶身股”由晋商首创。在这一制度下，掌柜（经理人）及伙计（员工）依其智力或体力分别顶大小不等的“身股”。身股并不实缴股金，也不承担亏损责任，却能同“银股”（财东以货币资本和实物资本的形式投入商号的资本）一起参加会计年度企业利润的分红。顶身股制是现代企业股份合作制的雏形，是劳动者的劳动和资本家的资本联合创富、公平享利的一种形式。

在业务模式方面，日升昌票号创办，成为中国票号之首

”

关羽单刀赴会走东吴，表现出超出常人的胆略。而晋商也在当时的封建经济社会中，大胆地开创出了相当多的新制度和新模式。

创。山西票号的出现，把账局的业务从存、放款业务扩大到存、放、汇款，其业务特征就是办理汇兑，甲地存款，可凭一纸票据到乙地取款，实现了汇通天下的商业革命。咸丰、同治年间，山西票号几乎独占全国的汇兑业务市场，成为执全国金融牛耳的强大商业金融资本集团。

③ 笃守信义精神，树立明清商帮典范

徐州之战后，关羽、刘备失散。关羽不负所托，誓死保护刘备家人，并坚守桃园结义的承诺，只降汉不降曹。深受关公信义精神的影响，晋商能够做到交易不欺不诈、诚信为商、严格自律。

近代山西商人主要从事票号和钱庄等金融生意，在当时的社会条件下，并没有相关的法律法规，也没有监督机构和监督人员保障。**要让该生意长期正常地运转，需要晋商团体高度的诚信精神。**在晋商经营过程中流传着这些信条：“售货无诀窍，信誉第一条”，“秤平，斗满，尺满足”等，这些信条真实体现了晋商恪守诚信的经营守则。



★ 近代晋商没落的借鉴意义

近代之后，晋商走向衰落，以史为鉴，我们可以从中收获以下启示。

① 积极引入竞争机制，倒逼企业自身发展

陈科在《晋商衰落的原因探析》中认为，晋商的内部经营制度背离现代西方式的商品经济性质。晋商内部运营，有大掌柜、二掌柜、三掌柜，之下有伙计，而且总号对分号有绝对的权威控制。这样的运营机制是和近现代的企业运营有一致性的。但是，**晋商的运营机制缺乏充分的内部竞争机制。**

身股制虽然激励员工上进，但不是以竞争为目的，而是为了培养业务熟练的、忠心耿耿的技工人员，没有触及商品经济的竞争本质。近代晋商这种严密的封建性机制，屏蔽了晋商内部一切竞争优先的平台，是严格的信息控制、人员控制，这虽然有利于内部团结，但是背离了商业本身的规律。晋商的这种性质，从本质上说还是宗族文化、团结至上、服从第一的封建仆从伦理的表现。

② 任何时代都需重视实业

商业领域里的竞争，表面上似乎是销售领域的争夺，实质上是整个工商领域的较量。在商品经济的初始阶段，将一个地方的剩余产品转运到另一个地方销售就会获取利润。但是，随着时代的发展，不仅需要有足够的商品，还必须在质

量、信誉、品牌、服务、信息等方面有足够的保证，特别是要稳定货源、提高货源质量和规模，这就**必须使商业资本向产业资本进行转移**。重“商”必须重“工”，没有产业的支撑，商业很难发展，这也是西方国家商业竞争力强盛的重要原因。

尽管雄居中国商界百余年，但传统晋商始终停留在“一买一卖”的商品交易和“一存一贷”的金融业务中，投资实业极其有限。总之，晋商始终恋商厌工，他们坚持不投资、不下海、不转化，这导致了其后劲不足。

③ 时刻以开放包容的姿态，广纳人才

孙智勇《晋商衰落原因探析》中提到，晋商的乡土观念很重，他们常以同乡或同宗为纽带发展成商帮。这种商帮带有很大的封建封闭性，尽管一定程度上促进了内部团结，但从长远来看却不利于商业发展。**在人员的选用上，晋商更重同乡、血缘关系，不利于真正广泛地吸收人才。**随着近代商品经济的进一步发展，这些封建性束缚非但不能适应时代，也成为晋商进一步发展的障碍。

此外晋商本身也有人格脆弱的一面，他们大多来自农村，思想上不自觉地有了小农的保守性，行为中又缺少高层理论力量的支撑，这和徽商等产生了明显的差别。他们的人生规范不自觉地融入了大量的封建色彩，面对外界变化难以做出实质性的改变。

2.2 徽商

徽商是原徽州府籍（今歙县、休宁、婺源、祁门、黟县、绩溪）的商人结成的商人集团的总称。自明朝中叶至清朝乾隆、嘉庆时期，徽商创造了雄踞中国商界四百余年的辉煌，其商业资本之巨，经营地域之广，从业人数之众，均为一时之冠，“无夥不成镇，无徽不成商”成为中国商业史上的一大奇迹。

★ 得天独厚的地理优势和官僚背景是徽商崛起的基础

孟凡胜在《徽商兴衰的历史启示》中提到以下几点徽商的兴盛原因：

☆ **交通优势**。徽州地处吴、楚、越三地交汇的江南之奥壤。从地图上看，东下行新安江到杭州，西俯冲鄱阳湖至九江，东北方向遥视苏州，西南方向瞻望南昌。各个重镇之间，徽州几在中心节点。通过徽杭、徽饶、徽宣和徽池等各条水道的强大物流成本优势，使得徽州和各个地区的经济距离大为减少。同时，徽州物产的结构失衡，特别是粮食产量低，同时木、茶的质优且高产，使得对外贸易的需求强烈。

☆ **区位优势**。中国传统历史上，北方地区战乱频仍，长江以南相对安定。于是，北方人口、技术和财富形成了几次

比较大的南向迁移浪潮。就在这个历史过程中，徽州不断地积累着各类资源。徽州群山围护，形如一城，长江束水横流，是天然的护城河，因此可以将外界的战争隔离。江山的隔绝，区域的安定，使得资源渐渐沉淀、孕育并生发，进一步激活、重整和富庶了徽州。

☆ **人才优势**。历史上一代代的中原衣冠大族间续迁转至徽州，徽州土著与北方移民之间彼此互动，相谐共存，最终鱼水交融，徽州人整体上渐渐知理明道。宋代以后，徽州书院众多，官、私学发达，又有浓烈的理学氛围，因此徽州科举极为兴盛。宋及明清，徽州科第连绵，人文鼎盛，名臣辈出，这些都为徽商崛起和兴盛提供了基础。

☆ **产业垄断优势**。中国传统社会，商业经营大都受官府影响，徽商主要从事盐、茶、典、木、粮等行业，其中尤以盐商最负盛名。盐业经营利润最高，其受国家高度重视和严密控制。鉴于此，徽商通过担任纲首、总商等职，极力维护自身盐业的专卖地位，其与朝廷交涉很深。同时，徽商也通过捐献、报效朝廷大量银两，获得职位，成为官场中人，相当程度上巩固和保障了徽州盐商的官商地位，徽商由此获取了巨大的垄断利润。





★ 徽商文化：贾而好儒，讲信修睦

① 尊儒业儒的求知意识

许顺进等在《徽商精神的现实意义研究》中提到：徽州素有“东南邹鲁”、“礼仪之邦”的美名，程朱理学在徽州拥有雄厚的社会根基，这使得徽人在外出经商时依然是“尊儒”有加。“贾而好儒”成了徽商的一大特色。这主要表现在：

其一，徽商是一个儒味很浓的商人集团。在徽商的人员构成中，以“业儒”出身者居多。他们或因各种原因而不得不弃儒从贾，或在“张贾”获利之后转而“业儒”，或“从贾”之后还是好学不倦、亦贾亦儒。

其二，徽商热衷于延师课子、捐资办学、振兴儒业。在徽商中，“富而教不可缓也”是共识，因此，当他们经商富裕之后，多不惜重金而延师课子，捐资办学。明清两朝“天下书院最盛者，无过东林、江右、关中、徽州”，徽州书院之盛无疑是徽商慷慨资助的结果。

其三，徽商崇尚儒道经商。由于自幼受到儒学教育，大多数徽商能“本大道为权衡，绝无市气，协同人于信义，不失儒风”。因此，儒家的以诚待人、以信接物、以义为利的思想始终贯穿于徽商的经营理念当中，成为大多数徽商的经营哲学。

② 诚信守诺的优秀品格

儒家的诚信观始终贯穿于徽商的经营艺术中，崇尚信义、

以质取胜、薄利竞争、以诚待人、以信服人成为众多徽商的信条。正是这种诚信为本的经商作风，使徽商赢得了广大顾客信任。所以，**徽商经营之处，顾客“绾毂归之”、“归市如流”**，从而造就了“无徽不成镇”的美谈。

徽商的儒商本质使其身体力行儒家诚实守信的经营理念，以“诚信为本，以义为利”为徽商精神核心。他们高度重视商誉，不惑于眼前小利，放眼长远，以质取胜，货真价实，市不二价，童叟无欺，精工细作，以品牌、质量、诚信建立起商业信誉的无形资产，通过长期艰苦努力，涌现出许多深受顾客信赖的老字号商铺，如王致和、张小泉等等。

③ 勤俭的徽骆驼精神

叶显恩在《论徽商文化》中提到，移居徽州的中原士族，一方面对自身原先优越文化的传承产生危机感，一方面直面尚待开发的重峦叠嶂、几乎无发展农耕潜力的生态环境而困窘。这双重困境迫使他们在这片“依山阻险，不纳王租”、“勇悍尚武”、“断发文身”、“火耕水耨”的新环境中，铸就了勤勉俭朴的精神，亦即后人所称的“徽骆驼”精神。

勤与俭，本是儒家传统文化中最古老的训诫。安贫乐道、内圣外王、入世拯救，是儒家传统的精神。**徽商以勤与俭作为崇奉的信条，载于家法、族规，用以规范族众，他们将勤、俭写入商业专书之中，以供商人时时自省。**





★ 近代徽商没落的历史借鉴

近代徽商的没落，首先有外在无法抵抗的因素，例如在太平天国战争中，清军与太平军的财富掠夺、战乱造成的市场萎缩、对交通的阻碍而导致贸易流通不畅。当然，更值得借鉴的是当时徽商的自身原因。

① 打造自身竞争力，避免路径依赖

徽商的发展高度依赖与官府相关的资源垄断行业，而刘灿华在《近代徽商的衰落及其原因探析》中提到，晚清王朝自身处于风雨飘摇之中，更无力保护商人利益。商人赖以庇护的政治势力自身难保，官商结合的纽带随之松弛。失去官僚政治庇护的徽商，随着社会变革巨潮的冲击，难以逃脱失败的命运。

同时，晚清时期，国门被迫打开，各种国外经济形式进入，现代商品经济得到进一步发展，徽州盐商的垄断地位也遭到竞争的挑战。两淮盐法的改纲为票，使盐商垄断特权一夜尽失，失去依靠的徽州盐商在竞争面前很快黯然失色。

② 需要勇于面对、积极应对新变化

晚清社会历经千年未有之变局，机遇与挑战并存。徽商面对社会的转型，囿于传统的心理，因循守旧，痛失了发展的新机遇。例如，近代银行业进入中国后，徽商没能跟上转变，还在做传统典当业、传统钱庄。当时朝廷让徽商来做银

行，但徽商依然拒绝，等现代银行业崛起，典当行之类就被时代远远抛弃。

刘灿华认为，徽商前期积累了一定的财富和官府资源，使得其原有的内驱力消退，开拓进取的意识消沉，而追求平稳安定生活的心理不断增长。一方面，徽商致富后，生存的压力消失，不再成为决定行为的活跃因素；另一方面，晚清政局动荡，商潮东渐，竞争压力增大，徽商无所适从。徽商深受中国传统思想观念的影响，心理的深层结构具有坚韧性，已内化于其人格和行为之中，表现出坚持自己所习惯的心理倾向，而不愿意接受新的事物。

③ 做事业，务必用心耕耘、心无旁骛

徽商是最典型的儒商，崇儒心理根深蒂固。他们“贾而好儒”，虽为贾者，但心系仕途。在徽商初始阶段，因生存压力，一些徽商有心业儒却无以为生，只得舍儒就商，但对儒的向往从未泯灭。在徽商心中，“非儒术无以亢吾宗”、“非诗书不能显亲”一直左右着其思想意识。

徽商致富后，基本生活已不成问题，业儒仕进的心理更加急迫。一些徽商弛贾而张儒，使徽商群体人数减少，实力受损。有些徽商由于心向儒业，导致贾事日渐衰落。还有一些徽商在致富后，不仅广交文人雅士，花费无度，而且投资子弟业儒不遗余力。最终，三心二意的经商心态使得巨额资财和转型机遇慢慢远去。



2.3 浙商

浙商，一般指浙江籍企业家的集合，是中国经济发展的重要推动力量。现代浙商是中国商人的翘楚，创造了当今中国最多的富豪级企业家。同时，由于浙江独特的地理和人文环境，省内不同地区的浙商又分为不同的风格类型，**最主要**是温商（温州商人）、甬商（宁波商人）、越商（绍兴商人）、婺商（金华商人）。

★ 地理、文化、经济因素共同助推浙江商帮在明清兴起

明清时期，江南经济已成全国支柱，浙江地区的各商帮纷纷兴起。冀春贤、王震宇在《明清浙江地域多商帮兴起原因分析》中总结到，明清时浙商兴起有其特定的历史背景。

其一，自成一体的浙东文化非常重视经商。明清之际由黄宗羲开创的浙东学派，其“经世致用”、“实功实用”、“工商皆本”的思想，孕育了浙江人强烈的经商意识。

其二，自然环境迫使农民走经商之路。浙江虽土地肥沃，但地域狭小，并且产生商帮的地方恰恰人多地瘠，单靠农业

产出难以维持生计，不少人被迫经商。

其三，明清时期江南水运事业发达便利了商品运输。浙江境内盘踞着钱塘江、瓯江、椒江、甬江、苕溪、运河、飞云江、鳌江八条长龙，为商人的商品贩运提供了便利。

其四，浙江多种经营和商业性农业的发展导致了市镇经济的繁荣。传统的产业结构出现了深刻变化，一大批中小城镇兴起，为浙江地域内商人的聚集、商帮的形成提供了良好的社会环境。

★ 民国时期，浙江商帮雄踞上海滩

鸦片战争后，上海迅速取代广州成为全国的对外贸易中心，浙商利用浙江的地理优势和资源优势，在上海大展身手。浙江的商业资本转化成工业资本渠道比较通畅，第一个在上海办丝厂的中国人是湖州丝商黄佐卿。另外，上海钱庄的资本总量中浙商占了70%左右，同时浙商还积极转型，例如，四明银行、中国垦业银行等都在浙商钱庄基础上组建的。

到二十世纪二三十年代，上海已成为全国经济中心，同时



也成为浙商最主要的经营区域，浙商在当时也成为上海最具实力和影响的地域商人群体。他们始终控制着上海总商会、银行公会、钱业公会等工商金融团体，稳执上海商界之牛耳。

★ 现代的浙江商帮，拥有国内最多的优秀企业家

现代浙商是中国商人的翘楚，是当今中国最具活力也是最能赚钱的人群。《2021年胡润百富榜》中，浙商335人上榜，连续四年位列全国总人数第一。李史在《浙江商帮发展史》中写道：不仅仅在北京、上海等大城市，从通都大邑到穷乡僻壤，甚至在欧陆各国城市，到处都有操浙江口音的投资者和生意人。在各地的“浙江村”、“温州路”、“义乌街”，很难听不懂的“浙江话”成了各地的本土语言。仅在2017年的西部省份，就有300万浙商在践行“你发展，我发财”的共同富裕之道，当时就有450万浙商活动在世界各地。

★ 浙商文化：把劣势转为优势，以“掠夺精神”开创天地

商帮文化的观察者徐志频先生指出，新浙商的独特商道，

是将传统商帮所遗留下来的抱团意识，利用到极致，最终形成了一种“掠夺精神”。浙江桐乡不出羊毛，却有全国最大的羊毛衫市场；浙江余姚不产塑料，却有全国最大的塑料市场；浙江海宁不产皮革，却有全国最大的皮革市场；浙江嘉善没有森林，却有全国最大的木业加工市场。浙江人正是凭着这种“掠夺精神”，在千锤百炼中“无中生有”，闯出了一片创业模式的新天地，取得了令世人瞩目的辉煌成就。

★ 浙商特征：小同大异，百花齐放

准确地说，历史上并没有明确的“浙商”概念，很早以前有龙游商帮、宁波帮、南浔商人、江浙财团等，今天浙江商人根据地域不同依然呈现出许多的地域差异。浙江工商大学杨轶清教授认为，中国的方言谱系中有四川话、广东话、东北话等，但地域面积比这些地方小得多的浙江，却没有“浙江话”。同理，浙商的不同群体具有明显的小同大异的特点，浙商不是“一个菜”，而是“一桌菜”，温州、宁波、绍兴、金华等地的商人群体都各有特点。



2.3.1 温商

★ 改革开放之后才崛起的年轻商帮

在中国商帮文化中，温州商帮是一个比较特殊的群体，其主要原因是**温州商帮是在改革开放后发展起来的**，而且温州商帮的主体是农民，农民缺少资源，却能进行开发和创造，显现了温州商帮文化的独特魅力。

1978年十一届三中全会后，我国改革开放的新时代来临。1979年2月，根据当时温州较为贫困、国家投资少、集体经济薄弱的特点，**温州当地政府决定大力鼓励和发展个体和家庭企业**，由此出现改革开放初期最早的一批民营经济和个体户，即温州早期的企业家，这同时也是温州模式的历史起点。

★ 自下而上生长出来的温州模式

陈芑名等著《温州模式和温商发展的回顾和展望》中提到，温州是中国第一个以私有经济为主导的地区。费孝通在《小商品，大市场》中认为，早期阶段温州模式的主要特征是“**小商品、大市场**”，以及“**家庭工业个体经济**”即家庭作坊式生产。温州模式通常被认为采取“自下而上”的发

展路径，充分发挥出了民间经济的活力，主要因素如下：

其一，政策宽松。早在1978年改革开放以前，温州就有一些在当时半合法甚至非法的经济行为和活动，例如企业的联合经营行为、私人金融组织、农民私人间的土地转让等。温州当地政府对这些行为和活动采取了宽容的态度，恰恰促进了温州私有经济的繁荣发展。

其二，经商传统。温州手工业和商业传统可以追溯到宋朝时期，这为温州经济发展储备了深厚的商业传统。

其三，地理局限倒逼发展。温州地处浙江省东南沿海，78.2%的土地为山区，只有17.5%的土地为平原。人口众多，耕地有限，导致农业发展有限，逼迫温州人走出温州以寻求生机。改革开放之前，温州缺乏国有投资，导致一种经济上相对“隔离”状态的形成，这实际上减少了中央对温州经济的干预，促进自我生长。

★ 由家庭作坊走向现代企业

90年代末以来，随着信息和知识经济的发展，以发展劳动密集型产业为主的温州模式和温商面临严峻挑战，温



商的家族式管理模式、传统的经营理念制约着企业的升级发展。2005年后，当地政府为此对温州经济进行了两次改制。第一轮改制的主要目的是明确产权和提升企业价值链，主要是改革企业制度，从个体企业转向股份合作制；第二轮改制则主要是对产业进行升级，强调产品多样化和专业化，企业制度主要是向有限责任公司和集团转变。通过两轮改制，温州民营企业开始逐渐**从个体家庭企业向现代企业进行转变**。

时至今日，温州模式的一大特点是温州人之间做生意特别容易成交。浙江工商大学的杨轶清教授认为，温州人内部的互相认同感丰富了社会资本，降低了交易成本。这种群体性的人文取向，使得温州企业家资源的发现和流动成本较低，弥补了信用缺失和制度不足等要素制约下缺损市场的效率问题。**血缘、亲缘、朋友之间的合作促进了温州产业集群的形成**。区域集聚规模效益的产生，使得区域内部的市场进入变得较为容易，但是对外部潜在竞争者而言，则是一种无形的市场进入壁垒。这是温州人打遍天下的秘密武器之一。

★ 温商文化：温州人走到哪，哪便是市场

温州土地等生产要素有限，为降低生产成本，许多民营企业外迁，不仅外迁到其他省份，也向欧洲、非洲等地外迁。目前，温州商帮有遍布全国及海外的各级商会以及建有“温州街”、“温州商城”等。温州商人以精明、吃苦耐劳、敢闯敢干、得风气之先著名，即使是在条件较为艰苦的非洲，也能够找到温州商人的身影。温州商帮通常具备以下特性：

① 团结共荣的互助精神

社会网络可以使熟人之间实现知识共享，为企业的复制提供经验。由于相当多的温商在外经营，温州人迁移流动和外出经商的人际关系链就显得更加重要。温州人同乡观念很强，温州人在外务工或经商时一旦发现商机，便会主动引来同伴，在当地形成聚集地。在这一过程中，社会网络既作为媒介提供了信息，也使得温州人口迁移的特殊路径得以形成。因此，温商常常出现一人致富带动全村，一镇发展带动一县，并且在整个地区形成产业集群。

② 敢为人先的探路精神

温州自然禀赋先天不足，生计所迫不得不拼。勇于冒险、大胆尝试，敢走别人没走过的路，敢做“第一个吃螃蟹”的人。“胆大包天”、“胆大包地”、“胆大包海”就是温州商人的阐释。从章华妹领到全国第一个个体工商户营业执照、全国第一座农民城、全国第一座商标城到第一个纽扣市场、第一个进行金融利率改革的地区、第一个股份合作制企业等等，无不体现着温商敢为天下先的精神。

③ 吃苦耐劳的草根精神

在温州当地，大多数人都有白天当老板、晚上睡地板的生活情况，这反映了温州商人有着吃苦耐劳的精神。刘静安在《新时代温商精神的传承与弘扬》中提到，温州私营老板工作日平均时间达到了11个小时，远超出其它地域商人的日工作量。许多温商创业初期出身于裁缝、木工、弹棉工、修鞋匠，正是凭着吃苦耐劳、百折不挠、艰苦奋斗的精神，最终才走向成功。

④ 不断迭代的创新精神

在激烈的市场竞争中，温州人依靠自身的头脑进行创新，摆脱了“等、靠、要”的心理，从而较早地萌发了自力更生、奋发图强的自立自强的意识，取得了巨大成果。根据相关案例显示，温州人在开发金属外壳打火机的过程中，就是从日本打火机中发现了商机，进行研究和开发，在克服种种技术难关的过程中开发了当前的金属外壳打火机，并且逐步占领了国内外的市场。温商具有强大的创新精神，善于利用别人的资源服务于自身，“温州皮革基地”、“中国电器之都”、“中国汽摩之都”等美誉，都离不开其无限的创意。

在改革开放初期，温商是中国民营企业家的杰出代表。在新时代，温商将继续继承发扬敢闯拼搏的优良企业家精神，并融入创新、社会责任感等新时期国家要求的企业家精神内涵。在中国特色社会主义新时代，新温州模式和温商的再出发，要具有“新制度、新技术、新理念、新精神”，成为中国民营企业家的优秀代表。



2.3.2 甬商

★ 得天独厚，明州（宁波古称）自古便是经商要地

宁波地处东海之滨，位于全国大陆海岸线中段，长江三角洲东南部，海道辐辏，水陆交通都很发达。而且河道和陆路交通也很方便，通过甬江、姚江和浙东运河，连接上钱塘江，然后进入京杭大运河，可把货物运销全国各地。

宋代，与日本、高丽交易的大商船也大都从明州出发。到明代，商品经济进一步发展，宁波人的商业头脑和传统更加成熟。明崇祯年间，**宁波药材商在北京建立鄞县会馆，这标志着“宁波商帮”的初步形成。**

★ 近代开埠后，甬商引领中国工商业发展

1840年中国进入近代社会，1842年中英《**南京条约**》把**宁波作为五口通商口岸之一**。宁波开埠后，市场更趋于开放，集市汇集起来的商品，原来主要在区域内或国内流动，后来则可以汇聚甬江外滩进入国际市场。

同时，宁波商人视野也更加宽阔，他们抓住开埠带来的机遇，充分吸收西方资本主义经营方式和管理理念，逐步涉足航运业、工商业、银钱业，进而将金融资本与工商资本结合起来。

”

宁波商帮将民族传统文化、开埠后的西方观念、“造福桑梓、惠及故里”的本土情怀相结合，形成了富有地域特色的经商理念。

第一家近代意义的中资银行、第一家中资轮船航运公司、第一家中资机器厂等等，都是宁波商人所创办。宁波商帮对清末大上海的崛起做出了贡献，在民国时期，上海总商会控制着上海金融贸易和工商事业，对那一时期的政治、经济都产生重大影响，历届上海总商会会长及董事大都是由宁波帮商人主持。

★ 古代十大商帮中，甬商的当代影响最大

在明清时期十大商帮中，宁波商帮是较晚兴起的，但是相对于其他商帮的逐渐衰落，宁波商帮是转型最成功的。**传统十大商帮中，宁波商帮对当今中国经济的影响最大。**顾创等所著《宁波商帮精神认知与传承思考》中提到一组数据：全国每做成100美元的外贸出口生意，其中就有5.5美元是由宁波人完成。

与老“宁波商帮”相比，现代宁波商帮既传承了创业精神、务实精神、诚信精神、协作精神，也表现为顽强的自立意识，开拓创新、善于学习的精神，长于思考、富于机变、善于经营、精于管理的特征，涌现出一大批誉满全国的民营工商企业家，他们在致力发展经济的同时，也加强自身文化素质的提高，注重管理创新和品牌创新，呈现出新一代宁波商帮应有的时代特征。

★ 甬商文化：融贯古今，会通中外

耿宁飞在《近代宁波商帮研究综述》中提到，宁波商帮精神，实质上是儒家文化、浙东文化和海洋文化的相互促进和融合。宁波商帮将民族文化传统、开埠后的西方观念、“造福桑梓、惠及故里”的本土情怀相结合，形成了富有地域特色的经商理念，并呈现出以下特征：

① 强烈的实业报国精神

宁波商帮在晚清开始成为中国顶级商帮，而晚清和民国恰恰是中国历史上的低谷期。压抑屈辱的国运让宁波商帮萌发了反对外国侵略，振兴中华的强烈愿望，并将毕生的精力投入到实业救国的行动中去。例如，近代著名宁波帮实业家刘鸿生原为英商开平矿务局买办，他放弃唾手可得的巨额佣

金收入，冒着巨大的风险，倾其全力投资民族工商业，相继举办了几十家企业，有“企业大王”之誉。

② 信誉为重、诚实不欺的秉持

“非诚信不得食于贾”，宁波商人秉承这一古训。宁波谚语所谓“上半夜对付自己，下半夜对付别人”，意思是做生意不能只想着自己的利益，也要为别人考虑。宁波商人认为商业活动是互利自愿行为，利人是利己的前提。宁波人开设的钱庄，以其信用卓著而闻名于世，人称“信用钱庄”。

许多宁波商人创办的老字号企业之所以经久不衰，靠的就是产品质量货真价实。例如，宁波慈溪药材商乐氏，自创办北京同仁堂以来，始终秉持“炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢减物力”的宗旨。

③ 海纳百川的包容精神

容易接受新事物，使甬商的事业屡屡得手，迅速壮大。

近代，海外轮船进入我国后，沙船业衰落，甬商便马上转向，经营轮船业。19世纪末，经营钱庄的甬商意识到钱庄不久将被银行所淘汰，便设法插足银行。这种容易接受新事物的思想，正是受到海洋文化创新性的影响。宁波被迫作为“五口通商”之一，洋人与外来文化源源而来，宁波人没有把他们视为洪水猛兽，而是以包容性取人之长，补己之短。

④ 极强的机动性和灵活性

宁波谚语说“要想富，走险路”，“要窜头，海三湾”，宁波商帮商人敢于抛弃陈旧观念，随时做出改变和突破，应对新变化。例如，在风云变幻的19世纪末，严信厚、叶澄衷创办第一家自办银行——中国通商银行，在证券信托业、保险业也是独占鳌头。此后，宁波商帮借鉴国外经验，创造了中国第一艘商船、第一家机械厂和第一家日用化工厂等众多第一。宁波商人的大胆开拓创新，奠定了宁波商帮在近代中国商业中的领先地位。



图片来源：Getty Images

2.3.3 越商



★ 陶朱公遗风，熏陶百代越商

绍兴历史上并没有出现大规模的商人群体，但重商的传统价值观深深扎根于民间。春秋战国时期，陶朱公范蠡助勾践灭吴，成就越国霸业。范蠡功成之后急流勇退，下海经商，开辟商路。期间三次经商成巨富，又三散家财，被后人尊称为“商圣”。

明清以来，以绍兴为中心的特色手工业发达，民间经商之风甚浓。药业会馆、布业会馆、钱业会馆、造箔会馆、纺织会馆、酱园会馆等商会众多，越商的名号越来越响。

★ 借改革开放春风，越商大面积活跃起来

1978年开始的改革开放，催生出一大批像金良顺、

冯海亮、王永泉、陈爱莲、阮水龙等为代表的农民企业家。他们开始在机械制造、纺织、建筑、化工等领域创业。如今很多规模巨大的越商企业，大都是这个时期兴办的。

从20世纪90年代后期到今天，是越商群体的崛起阶段。**越商群体适时地推进了产业升级，走进了资本市场，越商群体的资源整合能力由此得到了充分发挥，越商也因此在此浙商群体中乃至在全国崛起。**现如今，民营经济蓬勃发展，绍兴以劳动密集型为主的轻纺产业为主，形成了纺织、织造、印染、服饰相配套的产业格局，新兴的酒业、药业、旅游业中也频频出现越商的身影。

★ 当代越商，产业重型化特征突出

绍兴多大型企业，即绍兴民营经济的重型化特征比较突出。2021年绍兴企业100强排名中，排名靠前的许多为有色金属、建筑、重工等行业，例如海亮集团、祥生地产集团、中成控股、宝业建设集团、亚厦控股有限公司、万丰奥特控股集团有限公司等，**这种重型化特征与温州的轻工产业、义乌的小商品有着较大的区别**。这些产业不适宜一家一户分散经营，对资本、技术、人力等竞争要素要求较高，单体规模效应比较突出。

★ 越商文化：刚柔相济、外圆内方

“勾践原型”是越商企业家精神最原始、最根本的内核，推动了越商不断拼搏进取，进而从“基因”深处激励越商不断获得成功。同时，**越商也引入了绍兴师爷稳健、内敛的元素**，中和了绍兴商人的品性。具体来说，越商通常具备以下特质：

① 独立自主的奋斗精神

李生校在《越商的企业家精神透视》中提到，绍兴人文精神中的尊重个体、追求个人英雄主义的文化传统是根深蒂固的，该文化传统近似于西方中世纪热那亚商人。正因此，绍兴商人更加能够独立思考、避免盲群效应。同时自主创业、个人奋斗、契约意识与西方的商业文化传统容易相通，使得越商在上世纪90年代之后迅速融入国际化的潮流并取得了巨大的成功。

② 贫贱不能移的节俭意识

绍兴商人的节俭举世闻名，被视为创业守业的商道法宝。在他们看来，节俭不仅能积累财富，还能培养人艰苦创业的精神、奋发向上的品质。同时，这种节俭作风还具有传承性，第二代绍兴商人大多保持着前辈的勤劳俭朴、吃苦耐劳精神。

③ 长期主义的稳健作风

当代越商还普遍重视科技对企业的价值。郑雨尧在

《越文化对越商发展的影响》中提到，以绍兴地区为越地中心的新越商们不仅在传统的劳动密集型行业发挥优势，更是在新兴的高科技行业如医药以及旅游业占领了一席之地。以诸暨市大唐袜业为例，以“农村工业化与专业市场”为经济模式，在勤劳刻苦的奋斗精神基础上，市场经济时代下的新越商们努力学习外国先进技术，引进高科技技术设备，把眼光放长远，把底子打厚实，踏实精进，以求成功。

④ 低调内敛的谦逊品格

江爱情在《基于越商精神视角的企业国际化研究》中认为，越文化的特殊性造就了越商的低调、务实和不张扬，这也保证了越商的经营能够远离“聚光灯”而顺利前行，进而为未来国际化之路聚集足够的能量。例如，美邦集团董事长陈小新一直以来非常低调，直到2009年美邦成功并购美国纽约和洛杉矶两家具具有15年历史的无缝内衣企业才让他“一夜成名”。

总体来说，越商经常表现出内敛的性格，在他们的骨子里透着谦逊不争的气质，就像明清时代的绍兴师爷那样，他们为人内敛，不显山露水，却有着极高的智慧和变通能力。

”

绍兴商人的节俭举世闻名，被视为创业守业的商道法宝。在他们看来，节俭不仅能积累财富，还能培养人艰苦创业的精神、奋发向上的品质。



2.3.4 婺商

★ 婺商传承于浙商的“老家祖父”——龙游商帮

婺商是金华一带的商人，由金华及其下属的义乌、永康、东阳、兰溪等地的商人组成。古代婺商发端于唐、宋时期，至明万历年间，八婺大地的工商业已形成相当的规模。从宋朝开始到民国时期，金华的商帮曾出现过三次崛起，首先是徽商带动下的初兴，然后是“龙游帮”的崛起，最后才是本地商帮“金华帮”的崛起。其中，龙游商帮是指以浙江衢州府龙游县为中心的衢商集团，盛于明代中叶，以经营珠宝业、贩书业、纸张闻名。明万历年间它与徽商、晋商以及江右商人在商场中角逐，称雄一时，故有“遍地龙游”之谚。

★ 历史上的婺商：义乌一面鼓、永康一只炉、东阳一把斧、兰溪一剂药

金华市以及下辖县市都有各自传统的区域优势产业，素有“义乌一面鼓、永康一只炉、东阳一把斧、兰溪一剂药”的传奇故事。

兰溪中药业源远流长，尤以瀛西诸葛药业为最，诸葛村习业者大多遵循“不为良相，便为良医”之古训，人人习药成风。宋末元初以来，诸葛村以传统的中药业，使兰

溪与浙江慈溪、安徽绩溪合称“三溪”，称雄江南中药市场 700 多年。

义乌人“手摇波浪鼓、肩挑货郎担”，至清朝乾隆年间，全县已有糖担万副。他们用红糖从外地换来鸡毛、鸭毛等，当作农田的肥料，上等的鸡毛还可以加工成日用品或工艺品，再转手出售获利，形成了“鸡毛换糖”的交易特征。

东阳素有“婺之望县”、“歌山画水”之美称。唐宋时期手工业已成雏形，明清时期形成了木雕、竹雕、泥工、木工、石匠为主的百工队伍。“一把泥刀一把斧，天南海北找出路。聚散离合总关情，矢志不渝做建筑”，正是东阳人的写照。

永康从“黄帝铸鼎”开始，便积累了金属冶炼、打制的工艺知识。大批男性从十多岁就开始学艺，做银、铜、铁、锡匠。千工百匠父子相传，师徒相授。他们肩挑百斤行担，终年走村串巷，留下了“五金工匠走四方，府府县县不离康”的佳话。

★ 当代婺商的发展模式：条条大路通罗马

改革开放后，婺商与时俱进、不断创新，抓住机遇乘势发展，有了名扬天下的义乌小商品城、永康科技五金城和东阳影视文化产业等，充分体现了婺商文化的精神特征。婺商创造了独具特色的婺商文化，为浙中崛起注入了丰富的文化内涵。

今日婺商有两大不同的发展模式，一是以义乌为首的小商品市场模式，一是以永康为首的五金制造业模式。前者创造了先市场后制造的“义乌模式”，后者则是先制造后市场的“永康模式”。其他地区的模式则介于两者之间，共同书写婺商在当代的创业故事。

★ 婺商文化：于细微处见真章

金华商帮受安徽商帮和绍兴商帮的影响比较大，善学精思、以小博大、聚沙成塔，成为传统农耕文化向商业文化转变的一个典型范例，带有丘陵盆地的文化特征。

”

今日婺商有两大不同的发展模式，一是以义乌为首的小商品市场模式，一是以永康为首的五金制造业模式。



① 不断打磨细节的工匠精神

冯润在《婺商文化的特色》中认为，“艺商”是婺商文化的最大特色。这方面，最具代表性的是婺瓷、金华火腿、金华酒、婺罗、东阳木雕等。正是由于婺商对细节有很高要求，追求完美和极致，对精品有着执着的坚持和追求，才能把品质从0提高到1，其利虽微，却长久造福于世。

② 以小谋大、艰苦创业的扎实

无论是古代婺商还是当代婺商，其特色都体现在“小”字上。如婺商群体最为集中的义乌与永康，分别都是以“小商品”、“小五金”为特色，“小商品”成就了我国乃至全球最大的小商品城，“小五金”成就了“中国五金城”。丁爱侠在《金华古代商帮的地域特色和创业精神》中提到，那些辛苦利微、其他商帮所不愿经营的低微行业，在很长时间内几乎成了义乌人的天下。

③ 走南闯北、四海为家的豪情

冯拾松等在《婺商群体提升与浙中崛起》中提到，就古代婺商而言，主要是行商为主。无论是“兰溪一剂药”、“义乌一面鼓”，还是“永康一只炉”、“东阳一把斧”，都有走南闯北、走街串巷、走村串户的特色。当代婺商，传承了先辈的特点，从小事入手，从小处创新，从小趋势里发现大商机，最终他们能主动走向市场，勇于走南闯北寻找商机，成就一番大事业。

④ 信义著于四海的经商原则

信义文化在金华具有悠久的历史渊源和深厚的文化基础。以吕祖谦为代表的婺学在儒学“仁义礼智信”思想的基础上，形成金华人特有的“既已信奉，便当义无反顾”的信义特质。早在北宋末年，金华就出现了国内最早的、可以到官府兑取现钱的纸币“关子”，折射出金华商人之间以及与官府之间的一种相互信任。



2.4 粤商

粤商一开始主要由广府商人、潮州商人、客家商人构成，当前已经扩展到整个大湾区的商人集团。粤商是现代中国经济尤其是商贸流通经济中的最主要的商帮之一，也是对中国改革开放影响力最大的一个商帮。

★ 古代粤商：背山临海，海外贸易重要据点

广东人从商的历史相当悠久。早在西汉时期，广州已是南方珠玑、犀角、果品、布匹的集散地。宋时，广州已是“万国衣冠，络绎不绝”的著名对外贸易港了。明朝在这里设立了“十三行”，在清朝大部分时期，这里成为中国唯一的对外通商之地。清初年，由广东商人在全国各地出资兴建的商人会馆开始出现。

由于广东背山临海的独特地理位置，相对发达的商品经济，再加之较早与西人接触，使得**古代粤商擅长海外贸易，行动果敢，敢为天下先**。粤商主要有从事海外贸易的海商、从事中外贸易的行商（包括贡舶、市舶贸易的牙行商人、十三行行商以及买办商人）、国内长途贩运批商三类。商业活动范围相当广阔，足迹遍及省内全国，甚至海外。

★ 近代粤商：商业上主动思变，并敢于和官府斗争

长期的对外贸易使广东商人既有丰富的国内贸易渠道，又有成熟的海外贸易经验。但**鸦片战争结束了广州一口通商的外贸地位**，我国通商口岸由沿海到内河再发展到内陆，由原来的5个到宣统三年的84个。其中，上海逐渐成为中国对外贸易的核心城市，而香港的不断崛起进一步削减了广州的



或者军阀派系，他们在广东执政时都极其希望得到广东商人们的支持。因此，当时能否得到广东商人们的财力支持和政治上的支持，成为了政权维系的关键因素。

★“模仿+创新”发展模式，粤商成为改革开放的排头兵

鸦片战争之后，虽然广州作为全国的外贸中心地位被上海取代，但广东商人们制定的外贸规则和思想却被传承下来。作为对西方现代商业最了解、对海外贸易最熟悉的粤商群体，自然成为当代中国改革开放的试验田和排头兵。**改革开放又重新唤起了当代广东商人善于开拓、勇猛敢斗的性格特征，使得广东在改革开放四十年来经济和社会发展取得了巨大的成就。**

改革开放以来，粤商得风气之先，善于捕捉新兴的高增长行业。从20世纪80年代的轻工业、服装业到90年代的家电业，再到21世纪初的汽车、石化产业、房地产业，粤商往往凭借其敏锐的商业嗅觉和市场洞察力，总能先人一步，占领商机。

程宇宏等在《浙商与粤商之关键成功因素的异同》中提到，许多粤商最初以加工贸易起家，为其他企业提供代工服务，在累积了必要的资本、管理、技术和营销经验之后，往往选定某种产品进行仿制并局部创新，获得成本优势或服务优势，并集中资源在该领域与原有厂家展开竞争。**这种“模仿+创新”的发展模式让许多广东企业获得了成功。**

陈鸿宇在《当代粤商是世界的粤商》中认为，与传统粤商相比，当代粤商的企业形态已经发生了两个方面的根本性转变：**粤商逐渐由单体企业形态逐渐延伸产业链条，走向产业集群。**农耕社会时期，广东地区的商业虽然有所发展，却未能形成像晋商、徽商那样在全国范围有较大影响的商帮，因为当时粤商没有形成晋商、徽商那样有特色的产业集群和产业链。改革开放以后，大量的粤商企业走出了单体模式，走向产业集群，由单纯贸易型企业走向工商联体企业，如华为、美的、格力等。同时，粤商企业也从家族企业走向现代公司制企业，由家族控股转为聘用职业经理人管理。粤商经商的思考方式也从重商业之“术”走向了重工商业之“道”，从经验积累和口口相传走向有战略思考地经营企业，使得粤商转型又快又准。

★ 粤商文化：果敢勇猛、灵活思变

① 勇于冒险，大胆变革的创新精神

郭盛晖在《广东人的商业特征及其地理学分析》中写道，广东处于我国东南沿海，背靠五岭，南临大海，远离中原。

对外贸易额度。在这种环境下，**广东商人被迫不断改进商业模式和商业范畴**，并强化自身组织，焕发出了新的活力。

1905年，在粤汉铁路融资筑路的问题上，官商之间分歧严重。张之洞主张官督商办，而**广东商人坚决反对，最终在广东民众当中掀起了中国历史上少有的民间招股集资**。广东商人与官府分庭抗礼，修路斗法的行动，充分显示了粤商的成熟与壮大，表明广东商人群体已经成为一支独立的社会力量。

广州总商会1905年成立，这是真正的商人组织，章程白纸黑字，立矩行规，维护良好的经商环境。1907年成立了粤商自治会，它依靠广州七十二行商和九大善堂开展活动，经常为维护商人的利益而批评反抗官府，因此他们在社会中具有极大的影响力。

二十世纪以后，无论掌权的是清朝命官，还是革命党人，



可以说，浩瀚的海洋孕育了广东人的商业因子，造就了其冒险进取的商业性格。因而，临海而居的广东人，大多敢于冒险，勇于闯荡。横亘在广东北部的五岭山地，长期以来又是一道难以逾越的屏障，极大地限制了广东与中原的沟通，也使得广东人生成了与中原迥然不同的文化性格，“南蛮子”们在相对隔绝的状态下相互催发和影响，越发有助于广东人形成勇敢、果决的性格。

广东人敢为天下先的开拓冒险精神在商务活动中表现得相当充分。从唐代始，广东人就冒险犯难，迎风破浪，陆续前往南洋、澳洲和南北美洲等地。历史进入 20 世纪 80 年代后，广东人的敢闯敢干的精神再度勃发，充当着当代中国改革开放的前锋，创造出一大批优秀的民营企业。

在新时代中，新粤商已经敏锐地在“互联网+”的领域中进行着勇敢的探索和实践，而且成果丰硕。与互联网密切相关的企业中，腾讯、华为、网易、金山、唯品会等已经在全国范围树立了标杆。

② “借鸡生蛋”的灵活变通精神

欧人在《岭南文化与广东商人的商业精神》中认为，岭南文化有开放与灵活的特点。广东人办企业，从不将自己的生产局限于某一个固定的框架之中，而是始终把握市场的脉搏，及时调整经营战略和产品结构。最能体现广东人变通精神的是“借鸡生蛋”。

首先，借外资。以广州为例，改革开放以来，在广州登记来华投资中，外资占社会固定资产投资总额的比重已从 1979 年的 7.3% 提高到新世纪的 36% 左右。

其次，借技术。伴随外资登陆广东的，是一系列先进的外国技术和管理方法。自从广东曙光无线电厂引进日本设备，几乎所有行业都有外国的技术和设备，或合资或独资，灵活多样，不拘一格。

最后，借人才。高速发展的经济需要众多的人才，尤其需要高级专门人才。广东本省提供不了那么多人才，于是广东人仍旧采用“借”的方式。例如，从 2020 年来常住人口的占比来看，深圳已经高到 67.7%。

③ 以商场为战场的不懈斗志

林语堂曾说过：“在中国正南的广东，我们又遇到另一种中国人，他们充满种族的活力，……好斗，好冒险，图进取，脾气急躁，在表面的中国文化之下是吃蛇的土著居民的传统，这显然是中国古代南方粤人血统的强烈混合物”。

在这种彪悍的整体社会风气下，广东商界也充斥着争勇好斗的气概，商人们把商场作为疆场，为商业利益而恃强斗狠，甚至舞刀弄枪。香山商人郑观应在他的代表作《盛世危言》中提出了著名的商战思想，认为“西人以商为战，士、农、工为商助也，公使为商遣也，领事为商立也。兵船为商置也，国家不惜巨资，备加保护商务者，非大有益民生，且能为国拓土开疆也”。

④ 达则兼济天下的普济情怀

许多粤商信奉神灵，广东寺庙香火之旺盛、神灵之多，甚于中国其他地区。因此粤商也更加关注善恶循环，养成了乐善好施的习惯和素养。

受到西方近代慈善模式的影响，粤商的慈善行为逐渐系统化、科学化。近代广州的慈善机构中最有影响力的是“九大善堂”，它是指分布于西关人口密集、工商业繁盛地区的爱育善堂、方便医院、惠行善堂、广济善堂、广仁善堂、崇正善堂、述善堂、润身善社和明德善堂。另外，中国首个全国性非公募基金会就出自广州。

图片来源：Getty Images



根据《2021 胡润慈善榜》，从出生地来看，粤商人数排名第一，占榜单的 27%。其中代表人物是何享健家族，过去一年共捐赠 63 亿元，位列榜单第二。另外杨国强、杨惠妍父女，过去一年共捐赠 15.4 亿元，位列第四。

★ 粤商主要分支：客家商帮，广府商帮，潮汕商帮

客家商帮，广府商帮，潮汕商帮是粤商最重要的三个团体。据华南理工大学客家研究所所长谭元亨教授粗略估计，广府人口占广州总人口的一半以上，客家人约占 1/3，潮州人则占 1/6，且有着鲜明的文化差异。

早年在南洋便有这么一段民间的谚语，叫做“**客人开埠，广人旺埠，潮人占埠**”，就像历史的分工，言下之意，是说客商是开创者；广商善于把商埠打得风生水起，左右逢源；潮商则牢牢站稳脚跟，成为生意强人。

广府人最早到达广东，占有西江流域及其下游的珠江三角洲，此处正是“海上丝绸之路”的扬帆万里的起点。广府的文化特征在岭南文化的分支中最引人注目，既有古南越遗传、中原文化哺育，又受西方文化影响，具有多元化构成因素。从汉

代开始，广府民系即与海外文化开始接触，因此谭元亨在《客商》一书中认为，**广府商人头脑灵活，独立自主精神强，颇具开放性，敢于吸收和学习，视野宽广，实用主义比较强。**

稍后才到广东的是潮汕人，占据了潮汕平原。由于潮汕平原地少人多，生存不易，常有台风与地震威胁，因此培养了**潮汕商人坚强意志、勇于开拓的冒险精神以及同舟共济的团队精神**。另一方面，由于人均耕地不足三分田，潮州人精细耕作，有着精益求精的传统。因此，有人形容，潮汕人的人文性格是“海盗与儒雅并存”，一方面富有“能闯能略、谨慎精细、务实勤俭”的海洋精神，敢于冒险；另一方面，儒雅文化又培育出了功夫茶、潮汕菜等追求细节的文化传统。

客家文化其实不限于岭南，在江西、福建一样很成气候。客家的祖先源于中原，唐末五代时从中原一路迁徙而来，先到了粤东北一带，而后延伸到粤东、粤北，后来“蛙跳式”布点全省。既保留了中原文化的主要特征，又吸收了南方百越族土著居民的精神气质。因此，广东省社科院企业管理与决策科学研究所所长林平凡认为，**客家商帮儒家文化浸染深厚，相信天道酬勤，勤勉的色彩更为浓重。**

图片来源：Getty Images





2.5 苏商

传统意义上的苏商是指以苏州为中心的苏南商帮，如今已扩展到整个江苏省。明清时期著名的洞庭商帮深刻影响着当代苏商的风骨。上世纪末的苏南模式，是改革开放 30 年中具有历史价值的一种经济形式。如今新苏商崛起，则是苏南模式裂变下的成果，苏商已经成为中华大地上有着重要影响力的商帮。

★ 隋唐之后，吴地渐成重要的财富来源地

江苏商业有记载的历史可以追溯到春秋时期的范蠡在南京筑冶城始，此后就开始了商贾集散。从东晋南朝开始，随着江南地区的大规模开发和人口大量迁移浪潮的出现，长江流域经济文化的发展开始领先黄河流域。

隋唐以后，“天下大计，仰于东南”，“赋之所出，江淮居多”，大运河、大商机、淮北的盐场、繁华的扬州城，江苏成为东南财赋、漕运、盐铁转运的中心。

明代在官营手工业衰落的同时，民营手工业有了迅速发

展，尤其是苏州的丝绸业、棉纺织业，无论在生产技术还是生产规模上，都有了相当发展。明朝中后期，中国最早的资本主义生产关系萌芽稀疏出现在苏南地区，这是中国近代商业开始兴起的标志。在明清时，南京作为东南的文化商业中心，“十里秦淮”正是形容了昔日的繁华景象。

★ 明清洞庭商帮，成就苏商魂魄

太湖流域享有“鱼米之乡”、“丝绸之乡”的美誉，而“苏商”的活动范围又主要集中在物产丰富、民风婉约的太湖之滨，相对于广大中部地区的农耕条件和边关地区的战乱纷争，这里以水运为主的商贸交通条件却颇具先天优势，更适合于发展以货物流通和商品交换为主的商业经济。由此，太湖上的一个名叫洞庭山的小荒岛，孕育了古代十大商帮之一的“洞庭商帮”。

洞庭商帮是明清时期在苏州洞庭西山和东山形成的一个地域性商帮。洞庭商帮依赖水路，长年从事贩运，经营的主要是布匹、粮食、木材、水果、药材、丝绸等百姓日常所需



物品。条件成熟后，小买卖做成大买卖，所以江湖上有“钻天洞庭”的说法，指的就是洞庭人善于从商，钻天有术。

明清时期，在江南地区以商业资本之巨、活动范围之广、经营能力之强称雄于世的商帮当属徽商，然而，颇善“钻天”的洞庭商帮却能与之分庭抗礼，为之佐证的是把洞庭商帮和徽州商帮相提并论而流传于民间的一句谚语——“钻天洞庭遍地徽”。

洞庭商帮善于钻营、顺势而行、扬长避短、稳中求胜的行事风格和经商理念，也深刻影响着后代的苏商。

★ 近代苏商，率先投入实业救国的浪潮

徐浩然等在《苏商溯源》中提到，与擅长金融票号的晋商和专注商品贸易的徽商不同，苏商是崇尚实业的近代新式商帮。在清末的“实业救国”浪潮中，无论数量和规模，苏商创办的实业都让其他商帮望尘莫及。1895年《马关条约》之后，外国商人可以在上海设厂，临近上海的苏南商人最先见识了现代化的工厂和机器，于是他们纷纷回到苏、锡、常创办新式加工制造企业，因此苏南是近代民族工业的发源地，由此苏商越来越主张“实业为主，商贸为辅”、“货殖为急，精工细作”，是所谓脚踏实地的集体所有制模式。

为应对晋商、徽商对自身传统经营领域与范围的不断侵蚀，1902年，苏州商人成立了苏商总商会，以期共商发展和振兴工商措施。由于商会与各行业的商人保持密切联系，使苏商逐渐形成了以商会为核心的整体经营网络。

苏商强调信誉为本、精细作业，由于许多文人绅士加入其中，苏商整体素质较高。及至20世纪30年代，苏商空前壮大并成为当时上海滩重要的一股经济势力。

★ 当代苏商，不断优化江苏模式

改革开放以来，苏商“摸着石头过河”，创造了举世瞩目的“苏南模式”。其间，四千四万精神、张家港精神、昆山之路、园区经验、华西精神成为敢闯敢试、敢为人先的苏商基因的生动注解。在创造了大量物质财富的同时，也积淀形成了“厚德、崇文、实业、创新”的新苏商精神。

走过产业报国的征程，历经乡镇企业的崛起，突破外向经济的桎梏，从无到有、由小到大，苏商始终与时代偕行。从上世纪80年代初的“微不足道”，到与国资、外资“三足鼎立”，再到2010年左右开始擎起全省经济“半壁江山”，以苏商为代表的江苏民营经济创造了令人瞩目的成就。2018年江苏累计市场主体总数达到922.1万户，成为擎牢苏商旗

”

立足于新时代，面对全球经济新格局，面对发展中的困难、前进中的问题、成长中的烦恼，苏商们主动寻求转型升级，聚焦新兴产业，再铸实体经济辉煌。

帜、放大苏商金字招牌效应的庞大主力军。《2021胡润百富榜》中，从企业家的出生地来看，苏商增加33人至168人，保持第三。

立足于新时代，面对全球经济新格局，面对发展中的困难、前进中的问题、成长中的烦恼，苏商们主动寻求转型升级，聚焦新兴产业，再铸实体经济辉煌，做有立场、有理想、有情怀、有坚守、有匠心的新时代企业家，担当起为江苏高质量发展凝心聚力汇智的使命，展现出新时代新苏商的精神气质。

★ 苏商文化：低调务实、理性包容

卢雄勇在《差序格局下的苏商伦理》中，将苏商的精神文化做了较为详细的总结：

① 稳健谨慎、低调隐忍的处事观

江南地域面积虽小，却兼领大运河、长江和黄浦江之便。在主要依靠水路运输的古代社会，船只可以毫无阻碍地借运河而通南北，借长江而达东西，就近又可席卷富庶的杭嘉湖地区和苏锡常一带，苏商在此称得上如鱼得水。江南水乡的秉性所在，其过人之处不在于它有多大的排场，而在于充分利用水乡小镇的便利，悄然自重、低调隐忍，不露声色地繁荣发展。



② 绅商相通、坐地行商的经营观

借洋务运动的发展，缫丝、纺织、面粉、采煤等近代工业在无锡、南通、苏州、常州等地陆续兴起。在近代中国形成的跨地区、跨行业大型企业集团中，江苏独占鳌头。受苏商成功经营的引领，地方士绅、文人不断加入苏商队伍。因此，苏商的经商素质相对较高，成为苏商有别于其他商帮的重要标志。

也因为有了许多士绅、文人的加入，苏商的秉性中融入了一丝精英主义的风格，北京国际城市发展研究院数据中心的资料显示，苏商的一大特点是强调均衡、集体、等级。同时，精英不同于草根，苏商身上又有明显的“坐商”风格，与其他商帮“行商”风格有较大差异，他们不特别注重推销和拓客，而**更关注强化产品和服务本身**。

③ 开放包容、共同富裕的责任观

从人口与资源禀赋上说，江苏地区历来人口众多，相对

繁华，经济供量大，适合从事经济贸易。多年来的历史文化积淀，使得江苏人从小就较早地接触商业活动，也养成与北方商帮不同的开放式经商理念和价值观。

举凡江苏境内，诸如苏州、扬州、南京、无锡等地，都曾留下晋商、徽商甚至波斯等海外商人的经营足迹，而徽商、晋商等商帮在江苏境内，广泛涉猎于烟、酒、茶、盐等各行各业，其中经商致富者数不胜数。这是苏商伦理中一种更高层次的大精明，体现了苏商视界开放、包容大气的胸襟，反映出传统苏商在复杂的市场环境中处理人伦关系的技巧和艺术。

同时，苏商在商业经营活动中主张“见利思义”、“义利结合”，以“义”来支持社会的公平与正义。正是基于此，我们也就不难理解，苏商们于民族社会危难发生之时，能够挺身而出、尽其所能，在各地广泛设立社会福利慈善机构，大力倡办教育、文化、科技等各种有利于社会发展的公益事业。

2.6 闽商

闽商是从事商品生产、商品交换、对外贸易、金融业务等活动的福建籍海内外商人的泛称，被誉为“华商第一族”。陈章汉《闽商宣言》中认为“缘起于汉唐，鼎兴于宋元，式微于晚清，重振于开放，勃发与当今。”

★ 古代闽商：面海而生，坐拥古代东方第一大港

在古代，“晋商”、“徽商”依附于农业文明与封建集权制度之上，而“闽商”是一个在封建集权之外，依附于海洋文明且最具商业意识与国际视野的商人群体。

唐宋时期，迁徙的闽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。元代是福建对外贸易空前繁荣的黄金时期，**福建的泉州港与埃及的亚历山大港在当时并称为世界最大的贸易港。**

明中叶以后，商业资本十分活跃，全国各地出现了许多商人和商业资本集团。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。明清之际，郑氏海商集团又建立起纵横东亚、东南亚的海上商业王国。

清朝初期，官府实行“海禁”政策，福建海商受到严重打击，使得一部分闽商成为了走私者，与封建政府的官方朝贡贸易和禁海政策针锋相对。他们广泛联络沿海居民，建立了许多据点，利用据点收购出海货物，囤积国外走私商品，以利销售。他们不仅在海营商，还有许多也是陆地商，水陆两栖。**明清福建商人，把国内与国外的贸易紧密地结合起来，进行多种形式灵活的贸易，从而形成了中国封建社会晚期一个很有影响的地方商帮。**

★ 近代闽商：本地衰而海外兴

近代，传统闽商走向衰落，刘锡涛《试析晚清闽商衰落的原因》中做了以下原因归纳：

① 国内苛政猛于虎。除了海禁政策对闽商的巨大影响，清政府还对商人采取苛捐重税，尤其是鸦片战争以后，清政府实行沉重的厘金制度，进一步压缩了闽商的生存空间。

② 外国资本主义的冲击。外国资本主义把中国变为其倾





销商品的市场和掠夺原料的产地，他们源源不断地向通商口岸进行工业品的输出，使中国传统的家庭手工业、商业发展严重受阻。

③ 社会动荡加剧。天地会、小刀会起义，太平天国运动四次入闽，山贼、海寇的滋扰等等，长期不断的社会动荡给闽商一次又一次的打击，商业贸易受阻停滞。

近代，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。福建商帮在台湾、海外南洋等地开辟新的商业场地。十九世纪中叶以后，大批福建先民移居南洋。他们中大多数是劳工阶层，漂洋过海到异域充当苦力，其中有一些人从小本生意做起，最终成为富甲一方的成功企业家。

有人这样形容闽籍商人：“**世界上凡有华人的地方，就有华人。凡有华人的地方，就有闽人**”。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，闽籍台胞几百万人。

★ 现代闽商：重新崛起的东南经济支柱

《2021 胡润百富榜》中，从企业家的出生地来看，闽商人数增加 1 人，第一次达到 100 人，保持第四。

改革开放之后，闽商名扬海外的同时，留守本土者也一样令世人瞩目。特别是近十多年来依靠自身拼搏，**本土闽商得到了迅猛发展，在国内市场的很多方面比肩甚至超过浙商、粤商的影响。**闽籍企业家在本地创办了一大批企业，形成一个个产业群，如晋江鞋业、南安建材、安溪茶叶、德化瓷器

等。如今，仅一个县——晋江，就产生了影响中国经济发展的“晋江”模式，培育出了“安踏”、“七匹狼”、“劲霸”等中国知名品牌。

走在时代前头做大做强的闽商，效法前辈，把市场拓展到境外、海外，更有甚者对外输出资本，在所在国形成重要的闽商集群，声名显赫。根据 2021 年胡润独角兽榜，全球第一的独角兽企业为中国的字节跳动，其创始人便是福建籍商人张一鸣。**当前，东南亚商界几乎 80% 是闽商天下，闽商几乎垄断了国内 80% 以上的红木、民营医院、民营加油站等产业。**

另一方面，借助侨乡的优势，通过招商引资，海外境外的大量闽商回到故里，投资兴业。他们既发展了自己的事业，也带动了家乡的建设，繁荣了家乡的经济，使进出口贸易成为福建的经济支柱之一，闽商的形象也进一步为世人所认知。

★ 闽商文化：爱拼才会赢

改革开放以来，随着一曲《爱拼才会赢》闽南语歌曲的广泛传播，“爱拼才会赢”成为了闽商精神的集中写照，伴随福建商人走南闯北而为世人所认知。

① 无所畏惧的胆量

福建地处沿海，远离政治与权威的中心，同时由于地理上山多地少，迫使很多闽人选择冒险违犯海禁政策弃农从商，从事海上贸易。长此以往，在地域文化上形成了福建商帮离经叛道、蔑视权威、敢冒险的传统。另廖新平等在《闽商文



”

闽商之观念，最重是故园。家门为圆心，理想为半径，驰骋万里，收获大千。

化特色探究》中提到，在闽商的身上有一种崇尚力量的品格和崇尚自由的天性，有一种强烈的个体自觉意识，有一种强烈的竞争冒险意识和开创意识，甚至还有一点生命的本然性和壮美的悲剧意识。很多学者认为闽商在世界各地创造财富来自于难以理解的“野性”，因为闽商的成功可以用“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；没有资金也不怕，照样搞投资；选了就干，不分析，不考证，不调查也不研究，对创业信念固执得匪夷所思。

改革开放以来，闽南人继续发扬冒险开拓的精神，大胆尝试，厦门人创办经济特区，把一个边防海岛变成现代都市；晋江人更是发挥“敢为天下先”的胆识和气魄，闯出了“晋江模式”。

② 自我发奋的拼劲

有人说，闽商是最不像“帮”的商帮，这缘于闽商骨子里根深蒂固的“自我独立”、“各赚各的”的观念。正因此，闽商更需要发奋努力，拼搏进取。闽商的爱拼精神可以从闽南歌曲《爱拼才会赢》中体现出来，另外也可以从当地的一些流行俗语中体会到，例如“少年不打拼，老来无名声”、“三分天注定，七分靠打拼”。这些通俗朴实的话语深藏于闽商的内心之中，显示出闽商对人生与命运的感悟，对成功与失败的理解。

历史上很多闽商都是白手起家，年轻时漂泊至遥远的异国他乡，完全依靠双手打拼世界，创造出巨大的财富，成为著

名的实业家。闽南人怀着“爱拼才会赢”的坚定信念，把封闭的边海变为开放的窗，把闽南海洋文化中最值得弘扬的冒险开拓的拼搏精神发挥得淋漓尽致。正因为福建人普遍具有某种冒险开拓的人文性格，所以到了现代，福建籍的华侨华人已经遍布世界各地。

③ 无所保留的反哺

张幼松等在《论传统闽商精神与新闻商企业文化建设》中提到，传统闽商所从事的商业活动五花八门，活动的领域也经常延伸到全国与世界各地，这些商人，尤其是一些长期旅居海外的华侨华人，在事业上取得一定成就以后，往往都有一份回报家乡的情怀。

福建省辞赋家陈汉章在其起草的《闽商宣言》中对闽商的桑梓情怀进行了深情的表述：“闽商之观念，最重是故园。家门为圆心，理想为半径，驰骋万里，收获大千。然人在羁旅，心系乡关。天涯黄金屋，故土篱笆墙，两相不弃，万里同春。出则兼济天下，归则反哺桑梓。城市建设，戮力相帮。农村发展，道义同担。铺路搭桥，有前贤垂范。兴教办学，效侨领嘉庚。好雨知时，润物无声。乡情如醪，和谐长安”。

的确，闽商自古有反哺桑梓的传统，近代以来闽商回报家乡的投资主要集中在教育与基础建设投资方面。这种可贵的精神也一直传承至今，根据《2021年胡润慈善榜》，从出生地来看，粤商最多，其次便是闽商，占全部榜单人数的19%。



第三章

服务当代， 继往开来



图片来源：Getty Images

3.1 中国商帮的当代价值

包括作家徐志频在内的多位专家都曾指出，带有古代帮会性质的传统商帮已经不复存在了，我们如今所谈及的商帮是依法组建的、维护会员权益的各地区社会团体。现代的商帮，一方面继承了传统商帮的文化精髓与传统作风，另一方面正用崭新的元素塑造现代商业世界，推动社会经济的发展。



★ 弘扬中华传统美德

相随传统道德中“仁、德、礼、义”等儒家文化核心的思想本源，**商帮文化的精髓也始终凸显出“诚信真善、义利并举”的文化内涵**。自古以来，我国商帮及商人一向崇尚的“诚信之德”、“真善为本”、“以德治商”等富含儒韵的商道思想，在经商实践中具体表现为“以诚待人，以信待物”、“童叟无欺，信誉至上”、“以质取胜，货真价实”、“勤俭敬业，吃苦耐劳”等经商理念。在经济全球化的条件下，“诚信”为商人之本，同时“诚信”是中华民族五千年道德文明的精华。

★ 孵化优秀小微企业

在三次工业革命之后，科学技术的发展使得物流、信息的传播越来越少地受到时空阻隔，商业活动渐渐地不再局限于较

小的地域范围。众多跨国公司所建立起来的产业链，早已覆盖到世界的各个角落。如“浙商”马云的阿里巴巴总部虽立足杭州，却已建立起世界领先的网络商业帝国，而对其融资的两大企业雅虎和软银，都不属于“浙商商帮”。虽然商帮对大中型企业的吸引力在大大减弱，但其原有的产业圈、金融圈功能仍发挥着不小的作用，为小型企业提供融资、采购、销售的便利土壤。**许多地方性的商会也会承担融资担保的任务，实现内部或者外部的资金统筹和调配目标，为其信用不足的成员提供融资服务**。从这种意义上来讲，商帮就像一个企业孵化器。

★ 维护企业合法权益和运营效率

各地商帮是处理企业内外关系的润滑剂，可以为民营企业**在政府、企业 and 市场之间建立畅通的沟通渠道**，帮助民营企业解决与国内企业的各种摩擦和纠纷，帮助民营企业发展



对外交往。商帮是市场经济体系中的重要一环，在反映诉求、维护权益、规范行为、提供服务等方面发挥了积极作用。

威志在《商会的魅力与价值》中提到，各地商帮本身就是中小企业为了抵御市场风险进行的联合。因而各地商帮内部之间的联合，也是他们抵御风险的必然选择。**各地商帮企业成员的内部合作将有利于实现资源共享并促进彼此的发展。**商帮成员内部之间的联合不仅是商帮作为一种社会组织的内部问题，而且通过整合商帮资源，可以形成整体效应，更好帮助商帮成员抗击风险、获取收益、提升效益。

★ 提升当地经济和文化发展

辜胜阻在《区域经济发展要高度重视商帮的作用》中提到，商帮及其企业家精神是区域经济发展的重要支柱。改革开放以来，招商引资一直是各级政府的重要任务，各地商帮在各地招商引资中发挥着重要的作用。在许多地方，商帮业已成为参与招商引资的重要主体，这一点在异地商帮当中表现得尤为明显，它们可以通过亲情、友情、乡情为纽带带来大量投资。

支持教育事业也是各地商帮协助提供社会服务的重要体现。例如，2012年河北福建商会捐赠30万元资助巨鹿县南花窝小学改建教学楼。

当今活跃着的众多商帮，通常展现出发掘一方水土的比较优势与家乡情怀的向心力，并打造出与众不同的个性——本地化核心竞争力。这一个性的塑造，使得区域内中小型企业能够产生群聚效应，并一致谋取本地价值的异地输出。

★ 凝聚国内企业家向心力和战斗力

张光忠在《中国商帮研究论纲》一书中提到，中国是一个讲究亲缘、地缘、神缘、业缘与物缘的国家，这是产生商帮文化的社会经济基础。中国人常说，“物以类聚，人以群分。”自我归类完成之后，成员之间会自发形成一个基于利益和情感的群体。

社会心理学认为，群体会对个人产生“社会助长作用”，即当个体处于群体之中时，群体对个体的积极或消极反应都会有增强作用。在国家经济蒸蒸日上、营商环境不断优化、民族自信日趋高昂的今天，怀揣着为族群争光的情感、为族群赢得利益的倾向，在“社会助长作用”的影响下，**中国的企业家们势必会抱有更强的商帮向心力和商业战斗力，推动我国市场的繁荣与经济的发展。**

3.2 中国商帮的未来趋势

★ 摆脱会费依赖，商帮的运营将更加市场化

根据全国工商联人才交流服务中心的信息，目前90%以上的地方性商会基本还是按照收取会员“会费”、“捐赠”来维持运行，商会自身的造血功能乏力。但也有一些地方商帮在“以会养会”上成效显著，为其他商帮的经营提供了借鉴的样本。他们通过组织动员、集体谈判、创新服务等方式，优化资源配置，使集群效应最大化，并从中抽取利润，来维持商帮的运营。受这些商帮的成功经验启发，**未来势必会有越来越多的商帮将经营重点落在“集体性投资、合作消费、政府及第三方购买服务”三个方面。**

如此，随着市场化运营的深入，商帮的会费模式将渐行渐远，其占商帮收入的比例会慢慢下降到30%-50%合理区间，甚至低于30%。未来越来越多的商帮运营，会关注商帮母体与公司子体的关系，以及连续性与可持续性、监督与约束、收益与分配的课题。

★ 资源互补，商帮内部将呈现生态化趋势

我国的古代商帮大多数的盈利来源于贸易运输业和金融业，业务涵盖面较窄。而对于一些中小型商帮，其业务模式则更为单一，比如龙游商帮依赖纸业、矿业，洞庭商帮依赖丝绸、棉纱，江西商帮依赖陶瓷，等等。

但随着互联网和科技的发展，行业的界限逐渐模糊，多元化、跨界的集团公司增多，复合型、立体型的行业出现。同时，现代的中国商帮及中国企业，已经不局限于过去商帮那种相对单一的业务形态，而是将当代商业体系中的每一个环节进行了充分的覆盖，形成了完备的产业链体系。

因此，同一个商帮之内，正呈现出百花齐放的形态，而这样的形态，无疑有助于商帮成员之间的利益协作和资源互补，使得**商帮内部不再是同一业务类型的抱团取暖，而是相互协作的立体化、生态化、协同化的整合型发展**，这无疑更加有利于各个商帮整体的发展和进化。

另外，由于许多商帮是在异地成立，考虑到各自所在的区域特征和产业优势，同一根基、不同注册地的商帮将更多地合作和互补，地域商帮（本地和异地商帮）也更容易实现“一地多帮”。

最后，一些“超级商帮”组织架构中也将会有多个二级行业协会（行业性商会）。地方商帮与行业协会，未来将真正实现“相互发展，互相融合，你中有我，我中有你”。



★ 面对全球市场，各地方商帮势必联合成为中华商帮

商帮与生俱来的商业基因，相互融合能够催生出开放的商业理念和宽阔的行商视野。这些是商帮从草根游民阶段向聚商时代转变的内在逻辑和必然。过去的商帮主要是抱团，而在各地商会蓬勃发展的新时期，泾渭分明的“团队”界限给商帮间的交流、合作、互助等带来了难题，尤其不利于国内企业共同面临国际挑战。

2018年，道通智能公司向美国国际贸易委员会提出申请，要求美方向中国无人机生产企业大疆发起337项调查。由于道通智能实为深圳企业道通科技董事长李红京的个人产业，此次事件可以看成是一家中国企业的子公司要求美国政府对另一家中国公司实施制裁。相关的事件不是个例，中国企业在面对国际竞争时，喜欢单兵作战，竞相压价，导致中国企业整体在国际市场竞争中居于劣势地位。不少企业家曾说，“最怕的不是国外对手，而是国内同行。”

相形之下，当年日本企业进入中国前，各家已明确务必互相合作，所有企业拿出专利，形成一个专利池，各企业同

时享有专利，专利少的付费给专利多的企业，同时，日本政府赞助一部分。这样的举措对日本企业早期的在华发展无疑有巨大的帮助。

其实国内企业家已经有过鼓舞人心的过往。2008年三聚氰胺事件后，华夏同学会的同学们给予了蒙牛乳业的牛根生各种形式的帮助。柳传志连夜召开联想控股董事会，在48小时内提供了2亿元资金，俞敏洪立即送来5000万元，江南春也为蒙牛准备了5000万元救急款。马云、郭广昌等纷纷打电话表示关切，随时准备伸出援手，一些同学购买蒙牛乳业的股票以示支持。

过往的成功经验和失败教训历历在目，可以预见，中国的各大商帮及优秀企业将从中吸取养分，尤其对于发展潜力巨大、发展速度惊人的中国企业，**商帮的概念将突破某省、某市的地域限制，而是拓展到国家层面、民族层面，他们将联合国内的其他跨行业、跨地域的企业，形成扎根于中国的“中华商帮”，共同迎接国际竞争和挑战。**



附录

专访摘录





胡润百富：与其他地区的企业家相比，您认为温商群体有哪些不一样的特质？您认为温商最重要的精神品格是什么？

蔡汝青：我不觉得温州商人一定比其它地方的商人聪明能干，但温州商人普遍有以下几个精神品格：

一、顽强向上。温州人不管有多少文化知识，似乎都不甘平庸，不甘贫穷，有一种顽强不屈的向上动力。

二、恋家不守土。这是温州的一位老市长钱兴中说的，温州人有浓厚的家乡情结，但温州人愿意走四方，只要有机会，哪里都愿意去。

三、敢于创业。温州人敢于创业，也惯于创业。创业是有风险有压力的，很多地方的朋友有想法，但迈不出那一步。

四、勤劳。温州人勤于学习、勤于思考、勤于做生意。没有付出，就没有收获，这一点，温州人不用教。

五、乐于结交。温州人乐于结交人脉，从中捕捉机会、交流经验、建立合作。结交时懂得付出，乐于付出。温州人相信，朋友多了路好走。

胡润百富：您认为广州温州商会对社会经济与文化的发展，在哪些方面产生了积极的影响？

蔡汝青：总体上，温州人、温州商人、温州商会、温州商帮是中国社会相对活跃的。几乎中国的任何一个城市，少了温州人，都会少了一点鲜活，少了一抹亮色，广州也一样。

胡润百富：您认为商帮或地方商会的发展有哪些趋势？您对商帮或地方商会的发展，有哪些展望？

蔡汝青：我觉得当下中国的商会、商帮还很初级，谈不上组织严密。商会领导人的选拔、传承，维系商会的纽带、资金来源都不稳定。我认为中国社会各行各业的商会、协会可以做得更实一些，更有组织一些，更有使命目标一些。

中国的乡村能出来一批乡绅乡贤，这些社会力量、民间组织可以贡献力量，可以分担政府的一些职能，政府可以更聚焦在大事情上。



蔡汝青

广州温州商会 名誉会长



金中芳

广州温州商会 会长

胡润百富：您与广州温州商会的渊源开始于哪一年？当初是什么样的机缘让你们走到一起？

金中芳：我是2000年左右从温州到广州发展，于2009年经老乡介绍加入广州温州商会。在商会中结识了不少志同道合的老乡，大家意识到，办商会不容易，办好一个优秀的商会更不容易，更需要的是大家的奉献精神。我们也下定了决心，要建设好商会这个平台，更好地为会员服务、为温州人服务，进一步擦亮“温商”、“温州商会”的品牌。到2014年第五届理事会换届的时候，我被推举为秘书长，并且连任两届，在“大管家”的位置上一干就是6年。2020年12月，我被选举为第七届理事会会长，我肩上的责任就更大，也让我有了更大的舞台和机会为老乡们提供更多更好的服务。

胡润百富：广州温州商会，给您带去的最大收获是什么？

金中芳：加入广州温州商会10多年，我感觉到最大的收获是，通过自己的努力为商会

的建设、为会员企业的发展，以及粤港澳地区温州人的区域联动做了一点事情，实现了自己不一样的人生价值，我非常赞同这样一句话：“付出也是一种幸福”。

我们创办商会的初衷，就是要为温州人服务，所以我们的办会宗旨是“为温州人服务，力求有助于温州人在广州更好地学习、工作和生活”。因此，我们一直以来，都是希望会员加入商会的首要目的，不是考虑能得到什么，而是要考虑我能为商会做些什么，能为在穗温州人做些事。正是秉承这样的理念，我们团结了越来越多的老乡，办成了一个团结、进取，有担当、有作为、有成效的广州温州商会。

胡润百富：广州温州商会，维持运营并持续发展的方式方法有哪些？有哪些经验和心得？

金中芳：异地商会是一股新生力量，伴随着社会主义市场经济的发展而不断成长。借助改革开放政策的东风，一大批客居他乡的工商企业界人士本着勤苦和智慧，艰苦创业，开创了一番番事业，造就了一个个商业

图片来源：Getty Images



传奇。为了交流乡情、抱团发展，一个个异地商会应运而生。

对于商会的发展，我们还是秉持“以商养会、以会促商”的理念。就目前异地商会的发展来看，绝大多数商会还是靠会费来维持运作，其持续运营能力主要还是取决于会员的数量。而会员的数量，又是取决于商会的凝聚力和影响力。我们在加强商会组织基础建设的同时，把主要精力放在“助力会员企业高质量发展”这个中心工作上。我们相信，只有会员发展好了，商会才会更好，才能吸引更多的老乡入会，实现稳步健康发展。

胡润百富：广州温州商会，向各成员提供过哪些类型的帮助？能否分享一些案例？

金中芳：会员服务质量是社会组织发展的生命力，服务会员能力的强弱直接影响着社会组织的生存和发展。异地商会会员企业中很多为中小型企业，在当前经济发展形势下，面临着如何创新转型发展的关键问题，因此异地商会在这一方面的会员服务显得尤为重要。

广州温州商会除了做好一些基础性的会员服务，比如“调研考察、交流投资、酒店会务、活动筹划、科教文化、医疗健康、文体工作”等等。在此基础上，围绕“助力会员企业高质量发展”的工作目标，努力为会员提供“成长型”服务。一是通过“瓯粤商学院”打造一个有高度、有深度、有态度和更有

温度的学习平台，为会员提供更好的技术性、成长型服务，努力破解企业发展瓶颈，助力会员企业高质量发展；二是为会员搭建更宽的“朋友圈”。通过“跳出商会办商会”，搭建粤港澳温州人才促进会、粤港澳瓯兰荟、粤港澳温州菁英会以及粤港澳温州工商联联合会等平台，通过举办粤港澳温州人大、粤港澳中外商会峰会等活动，为会员搭建新的交流和发展平台；三是为会员企业提供发展“硬空间”。对接政府部门协调产业转移用地，帮助会员企业产业转移，实现技术改造、产业升级；四是积极推动“产学研融合”。组织到高等院校、科研院所调研考察，与保利中轻集团、华南农业大学、浙江大学华南工业技术研究院、广东省农科院等有关科研院所、高等院校达成了合作意向，为校企合作搭建桥梁，为会员企业的技术升级改造找到准确的切入点 and 突破口，把院校的科研成果转化为企业的新产品、新技术、新业态，提高企业的核心竞争力；五是积极推进商会数字化建设。继商会网站、微信公众号、APP之后，“广州温州商会”小程序已经正式上线。成为集商会和会员企业智能展示、推广营销、活动交互、资源共享、增值服务、移动社交商城于一体的数字化系统。帮助会员企业及其品牌、产品进行个性化、数字化、智慧化，立体式、全方位的展示、宣传和推广；六是助力政府大力培育市场主体。通过帮助会员企业实施个转企、小升规、规转股、股上市，从而提升会员企业的核心竞争力和发展后劲。

图片来源：Getty Images



”

广州温州商会除了做好一些基础性的会员服务，比如“调研考察、交流投资、酒店会务、活动筹划、科教文化、医疗健康、文体工作”等等。在此基础上，围绕“助力会员企业高质量发展”的工作目标，努力为会员提供“成长型”服务。



胡润百富：广州温州商会，通常会举办哪些活动，哪些活动让您印象深刻？

金中芳：为了推动社会组织的高质量发展，国家民政部于2021年9月印发《“十四五”社会组织发展规划》，要求发挥社会组织在动员社会力量、链接各方资源、提供专业服务等方面的积极作用。而广州温州商会一直以来的办会理念，都是与此不谋而合，也是按这个办会思路。我们的办会宗旨是“为温州人服务，力求有助于温州人在广州更好地学习、工作和生活”。我们认为，办商会不能仅仅局限于为会员服务，应该“跳出商会办商会”，联络和服务更广泛的粤港澳地区温州人，让更多的人享受到商会发展成果。

为了向会员之外的在穗温商、在穗温州人提供帮助。商会首先是成立二级机构“粤港澳温州人才促进会”、“粤港澳温州菁英会”和“粤港澳瓯兰荟”，成员分别为粤港澳地区温籍优秀乡贤（副处或副高以上）、温籍新生代、温籍女企业家。这些二级机构的成立，使粤港澳温州人交流和发展的平台更富有广度、高度和深度；

其次是发起并承办多届粤港澳温州人大会，推动粤港澳地区温州人区域联动。2015年与粤港澳地区温州社会团体共同发起并承办了第一届粤港澳温州人大会，迈出了粤港澳温州人资源整合的第一步。随后，一年一届的“粤港澳温州人

大会”逐渐打造成为了粤港澳地区温州人的一个品牌和年度盛会，成为粤港澳乃至华南地区温州人最大的联谊交友、信息互通、经验分享、品牌招商、项目合作的平台，粤浙两地政府宣传统战、招商引资的平台，粤港澳温州人与当地政府、社会各界沟通交流的平台，温州新生代展示风采、谋求创业发展的平台；

三是积极推动中外商会融合共促。主动与粤港澳地区各中外商会对接，共同搭建一个更新、更广、更深的交流和合作平台。主办了“2020粤港澳中外商会峰会”。在此次峰会上，20个中外商会共同发布《广州合作共识》，携手把握中国构建新发展格局的商业良机，共建经贸发展共同体，实现互利共赢。

胡润百富：与其他地区的企业家相比，您认为温商群体有哪些不一样的特质？

金中芳：首先，温商是“行商”。因为温州“七山二水一分田”的缘故，自古以来就有很多温州人外出“跑业务”，形成了世代相传的工商业传统。所以温商天然上具有敏锐的商业触角，善于抱团发展，富有创新精神，敢为天下先；因为背井离乡、四海为家，一切只能靠自己，因此温商具有“恋家不守土”、“宁做鸡头、不做凤尾”，独立自主、不等不靠的自

主精神；吃苦耐劳、勇于打拼，“白天当老板，晚上睡地板”的艰苦奋斗精神。而且这种精神是溶于血脉当中，无论是创业打基础的小老板，还是扬帆起航的大企业，都保持着闯劲、韧劲，从不松懈；因为受温州传统文化中“永嘉学派”的事功观、功利观长期影响，温商特别崇实、务实，注重从小处着手。只要有钱赚，温商都会不遗余力地去干，从不好高骛远，从不好大喜功。

到了近现代，尤其是乘着改革开放的东风，温州人走向全国各地，以“胆大包天”的气魄，凭着果断和智慧，在各方热土上创业、创新，创天下。诞生了全国第一个个体户；全国第一家股份合作信用社；全国第一个农村专业市场；全国第一家私营包机公司；全国第一条民资合资铁路……创造了举世瞩目的“温州模式”。

胡润百富：您认为温商最重要的精神品格是什么？

金中芳：我觉得，在温商身上，呈现出的精神品格，可以概括为这样的“温商精神”：

- 白手起家，艰苦奋斗的创业精神；
- 不等不靠，依靠自己的自主精神；
- 闯荡天下，四海为家的开拓精神；
- 敢于创新，善于创新的创造精神。

广大温商就是靠着这种可贵的品质和精神，创造了无数的商业传奇。

胡润百富：您认为，广州温州商会对社会经济与文化的发展，在哪些方面产生了积极的影响？能否分享一些案例？

金中芳：一是繁荣经济、促进发展。据不完全统计，在穗温州人有20多万，相当于约5万个家庭，其中，80%的在穗温州人从事商贸业和制造业等实体经济，而几乎每个家庭就是一家企业，即在穗温商企业预计有4000家左右，按每家企业年产值最低1000万元计算，就是4000亿元的年产值。温商成为广州经济建设发展的一支重要力量。而广州温州商会在这一当中，起到了团结、引导、凝聚的“凝合剂”的作用。

二是招商引资、资源调配。在穗温商身在广州，心系家乡，一直关注、支持家乡经济社会事业发展。积极配合温州市政府招商专员开展工作，主动发动在粤温商，加强与温州的内外互动，为推动“温商回归”工程和招商引资工作，多次组织在粤温商和知名企业家回温州进行了投资考察、学术交流，促进了“温商回归”、“智力回归”。积极动员会员积极回乡投资创业，支持家乡经济发展。近两年来，广州温商掀

起了回乡投资发展的新高潮，投资总额近200亿元。

广州温州商会还积极支持广东本地政府的招商引资工作，为了帮助会员企业提供企业升级和转型发展的空间，商会与广东省肇庆市端州区签订了产业转移协议，在当地建立首期500亩的工业园区。另外，还引导并帮助会员企业向广州市周边的清远市等地进行产业转移，目前已有几十家企业落户清远。

三是参政议政，社会服务。商会很多会员在温州、广州两地担任人大代表、政协委员或者工商联委员。他们主动参政议政，建言献策，针对营商环境、政府政策及时提出意见建议，为政府提供决策参考，为广大企业努力营造更加良好的外部发展环境；他们是政府各项最新政策法规的宣传者，能够使之更好、更快地传递、落实到企业。





”

广州温州商会从自身发展历程深切体会到，异地商会的发展与政策、法规、监管等各方面因素息息相关，但关键还是在于内部治理，在于能否找到一种切合自身实际、行之有效的内部管理模式。

同时，商会相对比较了解企业、社会的需求，在政府某些公共服务上，可以起到分担作用。比如 2021 年底与 2022 年初，广州温州商会分别承办了两次广东省工商联、广州市工商联主办的“异地商会创业发展座谈会”，数十家异地商会负责人出席。会议加强了在穗异地商会之间的联系，促进资源共享，发挥异地商会在招商引资、建言献策方面的作用，搭建有效的交流平台，开创了在穗异地商会合作发展新局面。

四是体制建设、探索先行。针对全国异地商会发展状况和自身商会建设中碰到的问题，广州温州商会在近年来结合工作实际，围绕“为温州人服务，力求有助于温州人在广州更好地学习、工作和生活”这一办会宗旨，创新性实施“大商会”办会模式，以“同城一会、资源共享”管理理念，“合中有分、以合为主”管理方式，决策、执行、监督“三位一体”管理体制，促进了商会的快速发展，取得了阶段性建设成果，会员队伍不断壮大，服务会员、服务温商、服务社会能力不断加强。广州温州商会对异地商会体制建设进行的这

种有益探索，为各地商会建设提供了借鉴。

五是社会责任、勇于担当。我们与广大温商一样“商行天下、善行天下”，自觉履行社会责任，积极参加社会慈善公益活动。广州温州商会连续十三年对广州社会（儿童）福利院进行六一慰问；2019 年温州受“利奇马”台风侵袭造成严重损失，商会短短两天时间组织会员捐款 500 多万元，有力支援了灾区重建工作；2020 年在抗击新冠肺炎疫情工作中，广州温州商会主动作为，发动会员和在穗温商做出了突出的贡献，受到粤温两地多个部门的表彰。近年来，商会累计发动会员和在穗温商向社会弱势群体、灾区疫区和慈善机构等捐款捐物价值近亿元。

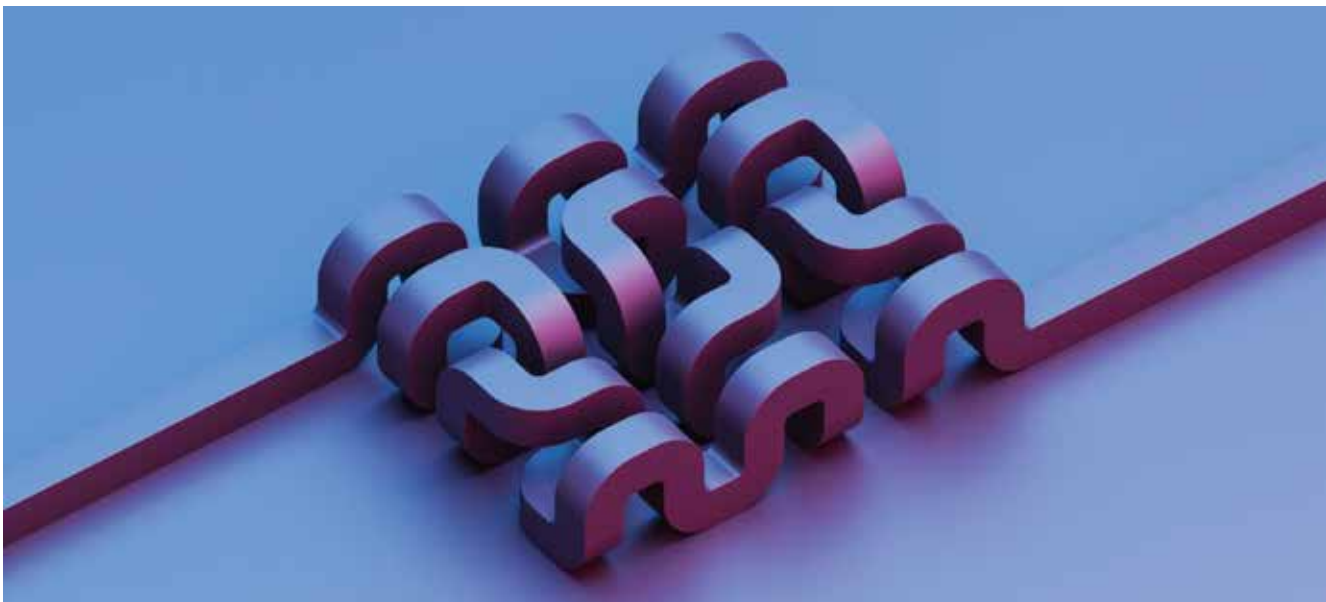
广州温州商会还大力支持和参与乡村振兴，推动共同富裕。2021 年广州温州商会承办第七届粤港澳温州人大会，其主题就是“共富·共赢·共发展”，向全体粤港澳温州人发出了“共同富裕道路再出发”的号召，希望大家增强创新意识，在共同富裕道路上承担更多社会责任，为共同富裕添砖加瓦。

胡润百富：商帮或地方商会，有没有哪些发展趋势？您对商帮或地方商会的发展，有哪些展望？

金中芳：按照中国民政部的数据显示，到 2020 年底，全国有社会组织达 89.4 万家，其中包括异地商会在内的社会团体共 37.5 万家。从总体上看，社会组织发展增速下降，由重数量发展转向重质量发展。毋庸置疑的是，社会组织发挥着越来越大的作用，国家对其引导和监管的力度也会越来越大。中共十九大报告肯定了社会组织在基层治理中的重要性，提出要发挥社会组织的作用，实现政府治理与社会调节、居民自治的良性互动。社会组织正成为国家治理现代化的重要组成部分，成为社会管理和公共服务的合作者、现代社会秩序的推动者。但是，我们也应该客观认识到，社会组织特别是异地商会存在着发展不平衡，活动能力、持续发展能力不足等现实困扰。

广州温州商会从自身发展历程深切体会到，异地商会的发展与政策、法规、监管等各方面因素息息相关，但关键还是在于内部治理，在于能否找到一种切合自身实际、行之有效的内部管理模式：通过抓好组织建设来壮大会员队伍，提高会员覆盖面；通过抓好体制建设来调动会员参与商会管理积极性，提升商会活力；通过抓好服务建设来提高为会员和在穗温商的服务水平和质量；通过抓好品牌建设来提高商会的社会组织能力，更好地服务政府、服务社会、服务家乡，把商会打造成为一个明目标、优服务、有担当、善作为的社会组织。





谢秉政

广州温州商会 监事会主席

胡润百富：与其他地区的企业家相比，您认为温商群体有哪些不一样的特质？

谢秉政：敢闯敢干，勇于冒险，敢为天下先；吃苦耐劳，白手起家，有韧性有担当，既可以睡地板，也可以当老板。

胡润百富：您认为温商最重要的精神品格是什么？

谢秉政：我认为温商最核心的品格是敢为天下先。

胡润百富：关于温商的精神品格，有没有哪些故事或者案例，给您留下了深刻印象？

谢秉政：印象最深刻的是中国包机第一人——王均瑶“胆大包天”的故事。

1989年春节前夕，王均瑶和弟弟王均金乘坐长途汽车回家，二人都抱怨说汽车太慢。同车的人调侃道：“飞机快啊，你包机回家不就好了。”说者无心，听者有意，王均瑶决定要承包飞机。当时，大家都觉得俩人是在痴人说梦。因为买飞机票都得要县团级以上的证明，更别说承包飞机了，手续更麻烦。但是，王均瑶没有气馁，四处跑手续，跟相关部门沟通协商。

功夫不负有心人，在1991年7月，王均瑶和弟弟成立了温州天龙包机公司，承包了长沙--温州的航线。第二年，他们又创办了民营包机公司，后来还进入了国家民航主业。他的故事，激励了一批又一批的温商，敢为人先，敢想敢干。

胡润百富：您认为，广州温州商会对社会经济与文化的发展，在哪些方面产生了积极的影响？能否分享一些案例？

谢秉政：广州温州商会是在穗温州企业之间的一道桥梁，这些年在各级地方政府招商引资推动当地经济发展方面发挥重要作用。在文化发展方面，举行在外温商子女归巢和体育赛事等活动，让温商精神影响一批又一批的年轻人。

胡润百富：您认为，商帮或地方商会的发展，有哪些趋势？您对商帮或地方商会的发展，有哪些展望？

谢秉政：未来的商会，竞争更激烈、联系更紧密。希望商帮和地方商会，能够以更加开放的心态，紧密协作，最大程度整合资源，促进经济文化发展。

胡润百富：深圳温州商会，给您带去的最大收获是什么？

沙胜昔：2015年我当选深圳温州商会的会长。其实领导好一个商会跟经营好一家企业完全不一样，商会所有的成员都是企业家，而不是企业员工，所以在这个过程中需要付出更多的真诚，才能获得更多商会同仁们的认可，才能增强商会的凝聚力。因此，领导好一个商会其实也是对我个人综合能力的大大提升。

胡润百富：作为深圳温州商会会长，能否分享您维持运营并持续发展的方式方法？有哪些经验和心得？

沙胜昔：商会以乡情为纽带，为会员企业搭建了一个信息互通、资源嫁接的平台，同时商会一定以服务会员为宗旨。现在全球处于科技革命、产业变革的时期，很多行业的企业都需要转型升级，因此需要商会与时俱进升级成综合商业价值赋能平台，为会员企业

服务，为企业提供相应的帮助。从某种意义上来看，会员个体与商会整体相辅相成，只有会员企业经营得好，商会才能发展得好。

胡润百富：深圳温州商会向各个成员提供过哪些帮助？

沙胜昔：商会是一群拥有共同价值观的人组成的大家庭，也是一个开放、包容的群体性组织。从我接棒第三届理事会会长后，一直在思考怎么围绕共同愿景、使命和核心价值观把商会做大做强，让志同道合的人共同合作，携手共赢。

首先，我认为必须从凝聚力建设入手，通过凝聚力、团体意识建设提升会员在商会中的获得感。商会中如党组织、艺术团、高尔夫球队等等大大小小的团体都为提升商会发展“软实力”注入了强大活力。

其次，商人不仅在商言商，更要讲政治，作为会长，我非常重视党组织建设，提出要以党建促会建的理念，目前党组织已成



沙胜昔

深圳温州商会 会长





为商会凝心聚力的“桥头堡”，党建工作也不断迈入新台阶，现在我们党委是深圳市非公党委9个党建示范点之一，也连续多年获得了温州市委市政府授予的“异地温州商会先进党组织”等荣誉称号。

另外，我们注重传承温商精神，大力推动“文化兴会”。深圳市温州商会率先在全国异地温州商会中成立首个温商艺术团、首家异地文化驿站，搭建温商文化平台，传播温州好声音。

胡润百富：与其他地区企业家相比，您认为温商群体有哪些不一样的特质？

沙胜昔：温商具创新和坚韧的精神。不管是我们的父辈时代，还是在当下，不管从事何种行业，都要具备这两种品质，这是温商活跃于商海并屹立不倒的重要因素。温商在各行各业都有优秀的代表。

胡润百富：关于温商的精神品格，有没有哪些故事或者案例，给您留下的印象特别深刻？

沙胜昔：现在各行各业都有温商的优秀代表，温商群体在社会发展的不同阶段，都善于抓住机遇，克服困难，敢想敢做。具体来说，在我从事的手表行业，温商占据了半壁江山，其中一部分温商像我一样在深圳自主创业，另一部分温商则在全国代理世界名表为主。

众所周知，瑞士手表行业经历了几百年的沉淀，有着强大的产业基础，仅发展二三十年的中国手表确实与瑞士手表存在一定的差距。早在2006年，我们收购了瑞士百年钟表品牌“ALLAINE WATCH”，引进瑞士核心技术，实现产品创新，同时我们企业也是作为在瑞士收购公司的第一家大陆企业。那么这也是我个人对于温商敢想敢做、坚韧不拔、勇于创新的精神品格的践行。

胡润百富：您认为，深圳温商对社会经济与文化的发展，在哪些方面产生了积极的影响？能否分享一些案例？

沙胜昔：现在深圳是粤港澳大湾区核心引擎城市，面临着粤港澳大湾区、深圳先行示范区“双区”建设带来的重大战略机遇，因此，对外层面，我们与粤港澳地区16个温州社团共同发起并成立“粤港澳温州工商会联合会”，构建粤港澳地区温州人发展共同体，抢抓“双区”建设红利，积极融入双循环格局。二是在助推地方经济发展方面，我们着力做好“引领者”和“助推器”，积极投入到温商回归的热潮，以年会、

产业、公益等多种形式支持家乡建设，近5年会员企业回乡累计达20多亿元。三是在公益慈善方面，商会成立15年来，先后在扶贫济困、助学助残、救灾援疆、灾区重建、援建国防等公益慈善领域累计捐款已超过1亿元人民币。

内部层面，深圳市温州商会这15年的发展中创造出“5个1”的经验。一是率先在全国异地温州商会中创建党委。商会在2007年创会之初就成立了党支部，2013年升格为党委，二是率先在全国异地商会中实行轮值会长制度，三是率先提出打造“学习型、创新型”商会发展目标，四是率先提出“文化兴会”的理念，五是商会在2020年成为全国异地温州商会五个“清廉商会”创建工作示范点之一。

胡润百富：您对商帮或者地方商会的发展，有哪些展望？

沙胜昔：第一，我们现在所处的时代是一个科技革命、产业变革的时期，实现产业创新是一个关键节点。2017年，在深圳市温州商会10周年之际，我们举办了世界温商深圳峰会论坛，与来自海内外企业家和异地商会会长1500多人，共同探讨如何拥抱新产业、拥抱新思维。

第二，把温州商会打造成品牌，只有这样，在未来面临竞争时，才能焕发勃勃生机，拥有强大的竞争力、凝聚力。

第三，基于商会内部，为会员企业进行商业赋能，打造学习型的商会。深圳温州商会从办会初期，就坚持以会促商，不管是积极促进会员学习，还是发展内部党建，都是商会未来仍会坚持发展的方向。

”

温商具创新和坚韧的精神。不管是我们的父辈时代，还是在当下，不管从事何种行业，都要具备这两种品质，这是温商活跃于商海并屹立不倒的重要因素。





胡兴荣

北京温州商会 会长

胡润百富：您与北京温州商会的渊源开始于哪一年？北京温州商会，给您带去的最大收获是什么？

胡兴荣：我与北京温州商会一直有联系，2018年5月受聘担任名誉会长，正式加入了商会。担任会长，我感到荣誉感很强、责任感更大！付出是有形的，收获是无形的！

胡润百富：北京温州商会，维持运营并持续发展的方式方法有哪些？

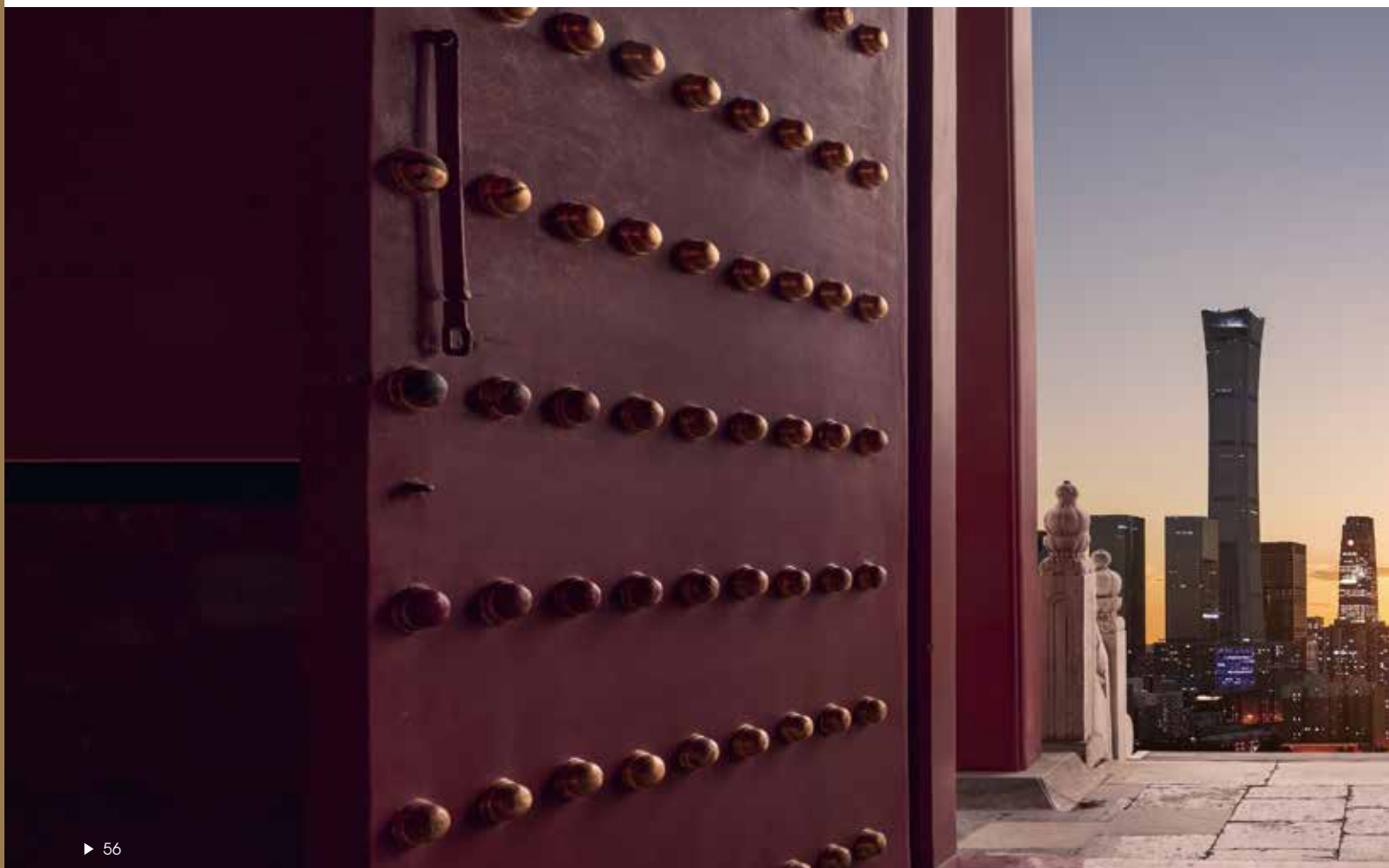
胡兴荣：15年来，商会不断发展壮大，首先取决于内部建设过硬，完善的制度、优秀的领导班子，科学规范的管理和强大的会员队伍；二是外部资源丰富，长期与政府保持良好沟通，并获取政策支持、与560余

家国内外温商组织构建网络，实现了资源共享；三是为会员提供多内容、宽领域和更高层次的增值服务。

胡润百富：北京温州商会，向各成员提供过哪些类型的帮助？能否分享一些案例？

胡兴荣：我们商会始终坚持以服务会员为导向，为会员服务为宗旨。在生产经营上，提供信息咨询，帮助会员了解市场，制定成功的商业决策，通过搭建平台，整合资源，为会员牵线搭桥，快速推进项目；提供金融对接、法律咨询，经常组织专业培训、政策解读，让会员的持续经营发展没有后顾之忧。在生活上，我们也关爱会员，从寻医问诊、子女教育，甚至就业、相亲，都是我们的服务范畴。

图片来源：Getty Images



胡润百富：与其他地区的企业家相比，您认为温商有哪些不一样的特质？温商最重要的精神品格是什么？

胡兴荣：温商身上的特质很明显，他们都有敏锐的市场嗅觉，并且敢于冒险、善于变通、勇于创新。作为温商一定要具备四千精神，即走遍千山万水，想尽千方百计，讲尽千言万语，历经千辛万苦。

胡润百富：关于温商的精神品格，有没有哪些故事或者案例，给您留下的印象特别深刻？

胡兴荣：温商有太多的创业故事值得我们学习，以我们商会会员为例，他们当年出来闯时，既没有经济基础也没有人脉靠山，靠的就是市场敏锐性，肯吃苦、敢干、敢拼的精神建立了如今的企业。

胡润百富：北京温州商会对社会经济与文化的发展，在哪些方面产生了积极的影响？能否分享一些案例？

胡兴荣：无论是从生产经营、文化教育、慈善事业还是国际交流的各角度来说，北京温州商会都起了很多积极作用。如2017年，北京市非首都功能疏解过程中，涉及温州籍商户多、时间紧、社会关注度高复杂情况，我们商会积极参与组织、协商与调解工作，配合市场疏解，最终按期腾退。当然，这也得益于温商党组织充分发挥的思想引领作用，党建工作与商会建设紧密结合，也是我们骄傲的成绩。

胡润百富：商帮或地方商会，有没有哪些发展趋势？您对商帮或地方商会的发展，有哪些展望？

胡兴荣：商会的发展趋势越来越趋向多元化、社会化和国际化，将承担更多的使命与责任。越来越多的中小企业也会加入到商会中来，随着商会的发展加快，商会可以为中小企业提供更多的服务和帮助，助力我国的中小企业发展，这对促进国家经济快速的健康发展，也具有十分重要的意义。





李巧腾

上海温州商会 会长

胡润百富：您与上海温州商会的渊源开始于哪一年？当初是什么样的机缘让你们走到一起？

李巧腾：我是2020年8月上海温州商会举行第二届第一次会员换届大会上，从上一任会长手中接过了接力棒，担任了新一届上海温州商会会长。这要感谢上海、温州两地政府领导，和所有在沪温商们对我的认可、支持和信任，推选我成为上海温州商会新一届会长。

胡润百富：上海温州商会，给您带去的最大收获是什么？

李巧腾：作为商会的会长，首先是要传播温州，传播温州的精神、温州的文化，让更多人了解温州、走进温州；其次是要做更多实事。坐在这个位置上，需要承担很多压力和责任，当然这对我也是一种动力。商会给了我一个全新的平台，让我可以接触到更多优秀的在沪温商企业和企业家们，彼此互

相学习，不断团结壮大在沪温商这个集体，抱团发展，为社会和行业创造更多价值。当然，通过商会的平台，我们可以有更多的渠道去传播温州文化、去实践“商行天下，善行天下”的温商精神，比如我们去年成立了在沪温商慈善基金会，将聚焦教育、留守儿童、医疗救助等慈善项目等等……这些都是商会平台赋予我的全新收获，给了我学习成长、收获成就、回报家乡的又一平台。

胡润百富：上海温州商会，维持运营并持续发展的方式方法有哪些？有哪些经验和心得？

李巧腾：塑形象、立品牌、扩影响、促发展，宣扬温州文化。一直以来，上海温州商会努力践行、搭建和完善“六大平台”建设，即提高温州人形象，弘扬温州人文化和温州人价值观的平台；信息交互、资源整合的创业平台；互看互学、共同进步的学习平台；能体现温州人商行天下、善行天下的公益平台；关爱助力、共叙乡情、分享快



图片来源：Getty Images

乐的友谊平台；关注关心家乡建设、回家乡投资、积极回报家乡的平台，并始终坚持将“以初心为本、以卓越为标、以创新为要、以开放为先、以文化为脉、以奋斗为荣”作为自己工作的方向和重点。我们把打造“百年商会、百年温商”作为目标追求，在聚人心、建桥梁、促合作、重服务等方面积极发挥作用。此外，商会积极融入长三角一体化发展、联动上海各区县活动等，不断优化提升商会服务，促进服务的创造性转化、创新性发展，充分发挥商会的桥梁纽带作用，引导会员企业反哺温州、发展上海，服务全国、走向国际。

胡润百富：上海温州商会，向各成员提供过哪些类型的帮助？能否分享一些案例？

李巧腾会长：上海温州商会作为所有在沪温商们的“娘家”，我们为会员们提供资源对接、行业咨询、政企沟通、银企沟通、调解纠纷等各类型的帮助。

为搭建企业与银行间的沟通桥梁，帮助企业解决融资难的问题，上海温州商会与工商银行、浦发银行、浙商银行、温州银行等沪上多家银行建立合作，签署了战略合作协议。2020年，商会更牵线温州银行为在沪温商企业综合授信100亿元，为受疫情影响的商会会员企业及时提供金融“输血”，为商会实体企业提供更全面优质的服务和融资解决方案。

开展国际合作交流一直是上海温州商会的发展特色，商会通过走访与爱尔兰、墨西哥、匈牙利、德国、法国等三十余国驻沪总领事馆建立了互信友谊，为商会企业牵线搭桥，推动企业与各国驻沪总领事馆签署战略协议，布局全球发展。组织商会企业与阿根廷共和国驻上海总领事馆进行了进口商品战略合作签约，推动商会企业“全球化”战略布局，同时也为两国贸易的推进添砖加瓦。

胡润百富：上海温州商会，通常会举办哪些活动，哪些活动让您印象深刻？

李巧腾：上海温州商会每年都会举办丰富的活动，包括组织走进会员企业、行业龙头企业互看互学、举行新生代沙龙分享会、邀请行业专家进行专题讲座、携手各国驻上海总领事馆进行国际交流活动、成立跑团推动健康交流活动、主题党日活动、非遗文化交流活动、户外休闲团建活动、中秋家宴等等……

互看互学活动是商会近两年推出的一个品牌活动，致力深入推进会员之间的互动交流，促进多形式的共享共赢，并通过各类平台的资源整合，产生更大的价值。商会先后组织会员企业家们走进了悦普集团、上海熊猫（机械）集团有限公司、上海锐力健身设备有限公司和上海正新食品集团有限公司，通过对企业的参观，优秀的企业家们围绕先进的管理理念、创新技术、营销策略等方面展开交流讨论，在过程中大家踊跃发言、积极探讨、不断深入，为商会会员提供又一个相互学习、共同进步、合作共赢的平台。

此外，积极开展国际交流，助推“一带一路”深化合作一直是商会发展的特色。商会先后走访阿联酋迪拜、荷兰、爱尔兰、新加坡、丹麦、新西兰、墨西哥、法国、秘鲁等各国驻沪总领事馆共计40余家，通过交流联系与各国驻沪总领事建立了良好的互信友谊。商会原定计划于今年3月份举行的国际交流系列活动因疫情被迫暂时搁置，目前已与爱尔兰、新加坡等国驻上海总领事馆达成合作意向，计划与疫情全面恢复后继续启动该系列活动。

胡润百富：与其他地区的企业家相比，您认为温商群体有哪些不一样的特质？

李巧腾：“敢为天下先，善与时代变，愿与他人合”是温商最大的特点。我们勇于创新、敢于拼搏；而且我们不怕吃苦，懂得团结，善结人脉，继承了永嘉学派“以利和义，而不以义抑利”的思想，所以总是能在困境中找到机遇。在我看来，温商是一个符号，代表着锐意进取，开拓奋进的拼搏精神。

胡润百富：您认为温商最重要的精神品格是什么？

李巧腾：我觉得是勇于拼搏、敢于创新的精神品格。改革开放以来，温州创造了许许多多的“全国第一”，颁发第一本个体工商户营业执照，建设第一座农民城，成立第一家城市信用社，制定第一部私营企业条例，出台第一个股份合作企业地方性行政规章，第一个购买航空经营权，第一个实行金融利率改革等等……温商们用敢为人先的勇气和创新精神创造出了世界瞩目的“温州模式”。也正是这种创新精神，使得如今温商们的足迹遍布全球各地，哪里都能看到他们活跃的身影。



胡润百富：关于温商的精神品格，有没有哪些故事或者案例，给您留下的印象特别深刻？

李巧腾：勇于创新、敢于拼搏是温商的精神品格。南宋大学问家叶适提出了义利统一、经世致用的“永嘉学派”事功学说体系，熏陶了一代又一代温州人。历史上的温州资源匮乏，但是靠山面海的独特地理生存环境，却孕育了温州人坚韧、沉稳、敢创新、能吃苦和团结的精神。一个温商就是一个创业故事。对温州人来说，天下没有什么生意不能做，天下也没什么地方不能做生意，所以温商无论在哪里都能创业，都能很快在当地扎根、发芽直至开花、结果，他们总是能在逆境中找到机遇，在人无时找到我有。他们的成功背后有着太多的磨砺，也正是这些磨砺成就了他们日后的成功，鞭策他们始终踔厉奋发、勇毅前进。

胡润百富：您认为，上海温州商会对社会经济与文化的发展，

在哪些方面产生了积极的影响？能否分享一些案例？

李巧腾：上海温州商会通过积极发挥桥梁作用，不断搭建会员企业与沪温两地政府、投资促进局、各国驻上海总领事馆的沟通平台，推动两地在招商引资、招才引智等方面发展建设，助力中国与各国之间贸易往来发展。此外，商会通过赋能发展“六大平台”建设，进一步弘扬传播温州文化和温州精神。

为充分发挥上海温州商会资源、人脉、信息等优势，为家乡招才引智做贡献，积极搭建政府、社会、市场三方良性互动的人才和智力平台，温州市人力资源和社会保障局与商会签订了书面协议，向商会授予“温州市人才工作上海联络站”牌匾。商会还与上海科技成果转化促进会签订了促进产学研合作协议，为商会企业带来更多科技创新项目的同时也能够帮助商会企业实现科技创新、转型升级。

为了积极响应温州市政府提出的温商回归号召，商会多次组织招商活动，搭建两地政企沟通桥梁。商会会长企



业——上海飞科电器股份有限公司控股投资了江心调味品生产基地项目；商会企业——上海正新食品集团有限公司董事长陈传武在鹿城区仰义街道总投资 10.6 亿建立正新供应链基地项目等。

为推动全球资源共享，实现共建、共创、共赢，商会还成立了全球温商科创中心和全球温商联盟，充分发挥商会国际性作用，促进全球温商企业与国内外科创项目平台交流、互动、合作，同时打破传统单个商协会信息孤岛的局面，实现全球商协会之间互联互通、资讯共享、服务共建、共创共赢，带领温商融入“一带一路”国家战略，将“一带一路”做成温商的经济走廊，共同推进温商经济产业化、国际化发展进程。

胡润百富：商帮或地方商会，有没有哪些发展趋势？您对商帮或地方商会的发展，有哪些展望？

李巧腾：商会是政府机构改革过程中培育和发展起来的社会经济协同管理的重要力量，承担着特殊的时代使命，是国家经济进一步发展的新增长点。随着长三角经济一体化和“一带一路”发展的不断推进深入，我认为日后各商会之间的交流会更加紧密，商会的发展也会更趋向于多元化、立体化和国际化，更多高端人才会加入商会建设，为商会的发展注入更多活力。

企业发展得好，商会才能发展得越来越好。商会作为各地区优秀企业的组织平台，希望始终将服务商会企业、商会会员放在第一位，不断深化服务转型升级。与时代同频，与文化齐辉。文化连接历史、现在和未来，是一条生生不息的血脉，是发展进步的内在力量。对于一个民族是如此，对于商会亦是如此。希望商会可以进一步挖掘各地文化和精神内涵，打造具有各地特色和品牌价值的商会平台，共同呈现百花齐放的业态格局。



叶明钦

北京福建企业总商会
名誉会长

胡润百富：您如何理解企业家精神？最近一段时间，企业家可以如何奉献社会？

叶明钦：企业家精神包含多重意味，吃苦耐劳、无私奉献、勤劳节俭都是企业家精神的应有之意，但同时企业家也需要关注其经营的企业的社会价值，扎扎实实地把周边的营商环境做好、帮助解决就业、给地方政府带来税收。

过去三年对于民营企业来说，是非常艰难的三年。

首先，在艰难时期，企业家需要付出一定的努力。具体来说，就是在防疫允许的情况下，企业家需要维持企业的正常经营、不裁员，因为员工一旦失去工作，就会房子断供、汽车断贷，社会个体的生活就会出现困难。从这方面来讲，企业家在特殊期间力所能及的，就是让企业能够维持下来。

第二，企业家也需要积极参与防疫。在疫情期间，我们派出了很多志愿者去帮助政府执行相关的防疫工作，同时也资助了大量防疫物资给防疫工作人员。举例来说，三年前疫情刚爆发的时候，物资十分紧缺，我们和合作伙伴在全球采购了几百万只医疗用的口罩，用于支持防疫工作；另外，近两年疫情期间，哪里有风控，哪里就需要食品，我们也会自愿大量采购各种品质比较好的食品以及水果给一线的防疫工作人员。

”

企业家精神包含多重意味，吃苦耐劳、无私奉献、勤劳节俭都是企业家精神的应有之意。

胡润百富：对于社会公益，您所在的伙伴群体或者商会有过哪些举措？

叶明钦：一是个人，二是公司，第三是商会，第四是园区（金港汽车公园），都会参与其中。

首先，在过去三年的特殊期间，努力确保在园区没有出现阳性病例，园区5000个工作人员每年要接待成千上万的客户，能做到没有阳性，就是在维持良好的园区环境。

其次，企业通过一系列的活动对整个社会传递精神方面的正能量尤为重要。2003年SARS爆发，我们率先组织一个募捐活动，专门募捐给120的司机，募捐了约18万元，并通过卫生局发放给120的司机。2003年上半年消费需求受到疫情抑制，因此下半年出现了报复性消费，我们下半年也通过举办“全国车迷活动”，拉动经济发展。

此外，现在疫情政策逐步放松，我们上周末在福建平潭举办“2022赛车嘉年华”，主要是给社会群众建立信心。举办活动的本质是起到杠杆的作用，因为随着疫情政策逐渐变化，社会需要发展，给社会群众建立消费信心尤为重要。

胡润百富：与其他地区企业家相比，您认为您所在的闽商群体有哪些不一样的特质？

叶明钦：吃苦耐劳、节俭、热衷慈善是福建商人最重要的特质，典型企业家代表如玻璃制造业的曹德旺、互联网行业的张一鸣。具体来看，福建企业家可以分三个区域，三个地区都有杰出代表。一是闽西北的企业家，他们极具互联网精神，如字节跳动、美团等著名企业创始人都来自于闽西北；二是闽东北的企业家，他们热衷实业，如福耀玻璃、宁德时代等著名企业创始人都来自闽东北；三是闽东南的企业家，在金融行业十分成功。

胡润百富：能否分享您与北京福建总商会的渊源，你们如何走到一起？

叶明钦：北京福建总商会发展至今 20 余年，历程曲折。早在 1978 年，我就来到北京。后来的 90 年代，有几十万的福建人来京做生意。大部分福建商人是守法务实的，但其中难免有少数游手好闲甚至违法犯罪的人。举例来说，当时有少数违法的福建人在京侵犯其他福建人的合法权益，但因为都是福建商人，又同在北京涉事，便会涉及两地的管理归属问题。因此，为了维持福建商人正常生产经营活动，我们通过沟通成立了福建商人联防联保组织，后来联防联保组织就升级为北京福建企业总商会，成立时我担任名誉会长。

胡润百富：您认为商会对会员能提供哪些帮助？您在商会中有哪些收获？

叶明钦：北京福建总商会成立之后发展为 8 个地市分会（如北京莆田商会等），以及 10 个行业商会（如茶叶、建材、水厂等），18 个分会整体称为北京福建总商会。各个分会都对建立商会会员的市场信心起着一定的作用，如茶叶分会不仅提供企业很多的行业信息，帮助企业进行促销，同时也维持茶叶市场的规划。同时，每一个商会里都有党支部，党委作

为一个沟通的桥梁，既对非公经济党委负责，也对福建当地党委负责，帮助商会会员解决了很多实际问题。此外，商会各群体之间在彼此有困难时也会互帮互助，是一个融合的大家庭。

胡润百富：运营好一个组织，您认为有哪些重要的经验？

叶明钦：首先，商会的运营需要有热心的同伴。商会运营需要时间与金钱投入，但商会本身不能收会费，如果收会费的话性质就变了，我们都是自愿捐赠。举例来说，如果商会举办年会，某一位成员做了相关捐赠，商会也赋予其相关的荣誉。

其次，好的商会需要专业的组织来运营，如职业经理人。在日常的运营管理中，会长、名誉会长都是兼职，他们出于热心来担任相关职务。而相关的活动，比如涉及到接待活动、与地方政府沟通等等，都需要专业的人来运营。

综上，北京福建总商会的运营与发展，离不开热心同伴的坚持，也离不开一批专业的职业经理人的日常运营。同时，商会在中国，作为社会组织，也需要对政府负责，这也是商会成立的初衷。





孙为民

江苏省安徽商会 轮值会长

胡润百富：与其他地区企业家相比，您认为您所在的苏商群体有哪些不一样的特质？

孙为民：不同地区的商帮特点和当地地域文化特色联系密切。地域生活环境，以及地域在历史上形成的一些文化，肯定会对当地商帮产生一定的影响。

第一，苏商的特质在于有明显的家国情怀。正因为苏商普遍的集体主义情结，造成了苏商企业家普遍会响应政府的号召。

第二，历史文化基因造就了苏商注重文化教养的特质。从历史渊源看，江苏一带自古就是“鱼米之乡”，经济发达，凭借自古以来富庶环境，所以苏商群体在家传和学业方面拥有更好的启蒙环境。

胡润百富：苏商群体中，有没有您觉得印象深刻的典型代表，能值得我们学习的？

孙为民：在全国有影响力的苏商代表，典型如中国著名实业家张謇，荣氏家族等，都是非常鲜明的老一代苏商企业家，从他们身

上就能体现出苏商的家国情怀以及实学实干的精神品格。此外，就当代苏商群体来看，也能看到江苏的企业家从事实体经济居多，不管是无锡商人，还是南京商人，苏商大多是偏实干型。

胡润百富：您所在的江苏省安徽商会，关于共同富裕或者社会公益，有过哪些令您印象深刻的举措？

孙为民：就苏商群体来讲，正因为大家有家国情怀，不管是大企业小企业，在力所能及的情况下，都会积极投身到社会公益当中。具体来说，疫情之前，企业发展态势相对好的情况下，我们在希望工程、乡村振兴等等这些方面做了大量的投入。疫情刚爆发的时候，我们在支持保供抗疫这方面也做过大量的投入，这些公益性回馈社会的行为在我们身边的企业比比皆是。

胡润百富：您如何看待企业家精神？



孙为民：企业家精神是企业家在人生实践过程中实现的价值观，不同的企业家的人生观、价值观不尽相同。

胡润百富：您对企业家在参与社会慈善方面有何见解？

孙为民：企业家最大的慈善是把企业做好，才能够创造更多的税收，能够创造更多更好的就业。因为企业家本质不是慈善家，而是应该在经营企业的过程中，把主要的精力放在财富的创造上。对于企业家而言，解决好全社会不同家庭的衣、食、住、行问题，把第一次分配做好，其实会比慈善更加有意义和价值。企业家创造的税收以及良好的就业所产生的价值，要超越慈善十倍、百倍甚至上千倍，这也是企业家精神的本质所在。

另外，对于企业家来讲，在经营好企业的前提下，也需要主动去做公益慈善，捐赠的意义实际上是让企业家更加关注社会的弱势群体，更加强化企业家的社会责任感。

胡润百富：除了经济层面的共同富裕，您认为企业家对于整个社会文化发展还可以在哪些方面发挥一些积极的作用？

孙为民：企业家对于整个社会经济与文化发展的积极作用，我的理解是企业家的个人财富向社会财富进行转型。举例来

说，像江苏安徽商会创始会长曾在上海专门建造了一个苏宁艺术馆，其实类似艺术馆这种经营模式已经脱离正常的企业经营而变成一种社会公益事业，这也是一种企业财富向社会财富的转变的过程。

胡润百富：您如何理解共同富裕？全社会达到怎样的状态，可以算是共同富裕？

孙为民：我所理解共同富裕是社会富裕，而不是个人富裕。具体来讲，实现共同富裕并不是社会上的每个个体之间都达到平均化的富裕程度，因为个体之间永远是有差异的，只有差异才能产生创新，创造变化，才符合社会向前发展的自然规律。从这种程度上来讲，个人财富变成社会财富，企业财富变为社会财富，才叫共同富裕。

此外，企业财富变成社会财富，个人财富变成社会财富的本质在于，让企业创造价值，缴纳税收。这里讲的“社会财富”指的是社会的公共设施、医疗、教育、文化等等这些社会保障和社会服务，这些社会服务以及保障设施一定要越来越先进，越来越发达，同时，未来人们在享受这些社会服务的时候，代价越来越低，甚至是免费，这也是实现共同富裕的本质所在。



王兆春

宁波民营企业家协会
联席秘书长

胡润百富：您如何看待企业家精神？能否用一些关键词概括？

王兆春：企业家精神的核心就是创新精神，同时带有一些冒险精神。对于企业家而言，任何没有成功的东西都是有风险的，想要生产的产品要比别人便宜而且先进，本身就是不确定的事情，所以要有有一定的冒险精神。另外，企业家精神还包括责任和文化引领。

胡润百富：企业家群体可以贡献哪些社会责任，尤其在共同富裕方面？

王兆春：共同富裕是一个国家概念，每个国家标准不一。对于国家而言，企业家既是纳税个体，也是员工（社会公民）；对于企业而言，企业家是组织者、指挥者，企业只有在企业家的指挥下才能正常运转。而对于企业家而言，实现共同富裕的关键责任在于培养更多的企业家，培养更多员工裂变成为企业家，让更多人为大众做贡献。

胡润百富：与其他地区企业家相比，您认为家乡的商人群体有哪些不一样的特质？

王兆春：务实、诚信，我认为是浙商尤其是宁波商人最重要的特质。举例来说，包玉刚、邵逸夫等都是宁波商人的杰出代表，他们都有着脚踏实地、实事求是的品格。同时，我们宁波商人以“宁波帮”而扬名世界，历史悠久且长年不衰。

胡润百富：您作为浙商的杰出代表，关于社会责任有过哪些举措？

王兆春：很早之前企业家做慈善，多会选择捐赠的方式。但我对实现共同富裕更深刻的理解是“授人以鱼，不如授人以渔”，当前中国，特别是乡村仍有很广阔的发展空间。

我很早就认识到，文化是乡村振兴的重要杠杆。我的举措是通过打造美术馆的方式带动乡村实现共同富裕。乡村相对于城市而言，自然资源优质，但农民缺少现金收入。因此通过在乡村打造人工景点，包括美术馆、

博物馆，进而吸引城市居民以及文艺青年来乡村旅游，用旅游经济带动乡村经济。举例来说，我建造的第一个美术馆是2012年的汇港美术馆，第二个是2016年的杜岙美术馆，前段时间又打造了第三家乡村美术馆，也就是甲仓美术馆，三个美术馆都是通过美术发展旅游，进而带动乡村经济发展。

作为企业家，我个人认为，实现社会责任尤其带动共同富裕，有两种方式：一是培养更多的企业家，二是通过打造美术馆带动乡村共同富裕，这种做法（建美术馆）以后还可以再拷贝复制。从我自身多年的实践来看，效果很好。

胡润百富：除了经济层面的共同富裕，您认为浙江的企业家群体对于社会经济与文化的发展，还可以在哪些方面发挥积极的影响？

王兆春：企业家群体在社会创新、文化引领这些方面都发挥着一定的作用。第一，企业家就像冒险家一样，需要去把控不可控的东西，需要不断去扩大生产，不断去创新。第二，企业家起着文化引领的作用，因为文化传承是百年大计，就像发展农村经济需要建造美术馆来相辅相成。以企业反哺文化，以文化振兴乡村，这是我认定的事业，也是我作为企业家的使命。

”

务实、诚信，我认为是浙商尤其是宁波商人最重要的特质。



M女士

深圳市总商会 企业成员

胡润百富：您如何理解共同富裕？全社会达到怎样的状态，可以算是共同富裕？

M女士：对于共同富裕，我的理解就是国家制定的社会发展方针政策。全社会达到共同富裕最主要的核心是实现平等、高质量的发展。一方面，实现高质量发展是共同富裕的基础，另一方面，促进社会效率和平等的提升是实现共同富裕的目标。

胡润百富：您个人对共同富裕或者社会慈善，有过哪些举措？

M女士：我从2009年就开始做公益。举例来说，2009年我与商界伙伴共同成立了真爱梦想公益基金会。与其他基金会不同的是，我们注重帮助偏远山区的中小学校升级教学设备、提升教师教学水平，让老师在教学的过程中多一点幸福感跟参与感，同时

充分考虑学生的全面素养教育发展。在过去10年的发展历程中，基金会每年会做大型的慈善晚宴，目前基金会的“真爱梦想”项目在全国已经捐赠几百所学校。

胡润百富：与其他地区企业家相比，您认为您所在的粤商群体有哪些不一样的特质？

M女士：我觉得粤商最重要的特质是务实、脚踏实地。在我看来，粤商群体都是实干家。举例来说，国家刚提出共同富裕的时候，粤商著名企业家代表马化腾曾投入500亿元巨资启动“共同富裕专项计划”，这就是我们粤商践行企业发展使命，实干的典型代表。

胡润百富：除了经济层面的共同富裕，您认为企业家对于整个社会的经济发展还可以在哪些方面发挥一些积极的作用？



M女士：对我而言，企业家最重要的就是需要运营好自己的企业，为社会创造价值，为企业员工建立信心，同时跟随国家整体的大政策发展。经营好一家企业，创造业绩、提供税收、雇佣员工，就是在实实在在促进整个社会的发展。

胡润百富：您如何看待企业家精神？能否用一些关键词概括？

M女士：对于企业家精神，每个人理解不同。个人而言，一个好的企业家必须要有要有社会责任，社会责任应该摆在企业家精神的第一位。这里所说的社会责任，包括企业内部责任，还有企业外部责任。企业的发展与员工个体的发展紧密相关。例如，一个庞大企业的经营与发展的好坏，背后影响的可能是全社会的20多万人，20多万个家庭。在过去三年疫情的特殊时期，企业能够在比较艰难的经济形势下维持好员工的生计，已经是对社会的积极贡献了。因此，从这种程度上来说，企业家精神不一定在于实际向社会捐赠多少钱，而是通过脚踏实地，运营好自己的企业，帮助整个企业员工和全社会建立信心。因此，企业家需要从自身企业出发，小

改变才能推进大改变。

另外，在社会与经济不断发展的过程中，类似勇于创新、与时俱进、吃苦耐劳等，这些精神都是好的企业家必备的精神特质。

总而言之，当前受疫情影响的特殊经济形势下，我认为企业家的第一责任就是把自己的企业经营好，把企业员工的信心重新建立好，这是当下最重要的。

”

一个好的企业家必须要有要有社会责任，社会责任应该摆在企业家精神的第一位。





关于广州温州商会

更多信息, 请浏览
广州温州商会官方网站
<http://www.ygawzr.com>
关注广州温州商会微信公众号
“粤港澳温州人”



为温州人服务, 力求有
助于温州人在广州更好
地学习、工作和生活。

广州温州商会于2002年12月25日在广州市民政局注册成立, 是由在广州投资创业的温州籍企业家自发组建的、具有法人地位的社会组织。是广州市第一个获批成立的(外省籍)异地商会。

广州温州商会以“为温州人服务, 力求有助于温州人在广州更好地学习、工作和生活”为办会宗旨, 致力于打造“有广泛群众基础、有组织、有纪律、能维权、能服务、能推动在粤温商经贸发展”的社会组织。

广州温州商会不断进行组织体制建设的探索与实践, 创新性实施“大商会”办会模式, 突出“同城一会、资源共享”理念, 实行“合中有分、以合为主”管理, 打造“决策、执行、监督三位一体”体制, 取得了阶段性建设成果。

广州温州商会围绕“助力会员企业高质量发展”开展会员服务。打造“瓯粤商学院”成为有高度、有深度、有态度和有温度的学习平台, 为会员提供技术性、成长型服务, 助力企业突破发展瓶颈; 解决企业发展“硬空间”。对接政府协调产业转移用地, 帮助会员企业实施产业转移, 实现技术改造、产业升级; 推动“产学研融合”。搭建校企合作、院企合作桥梁, 为会员企业的产业升级和技术改造找到准确的契入点和突破口, 把院校的科研成果转化为企业的新产品、新技术、新业态; 推进数字商会建设。打造集商会和会员企业智能展示、推广营销、活动交互、资源共享、增值服务、移动社交商城于一体的数字化会员服务系统; 助力政府大力培育市场主体。推动会员企业个转企、小升规、规改股、股

上市, 提升会员企业的核心竞争力和发展后劲。

广州温州商会以“跳出商会办商会”理念, 致力于服务更广泛的粤港澳温州人。组建了粤港澳温州人才促进会、粤港澳瓯兰荟、粤港澳温州菁英会, 使商会的组织能力更大、服务能力更强、服务范围更广; 与粤港澳地区温州社团共同发起“粤港澳温州人大会”, 并成功承办了六届, 使之成为粤港澳温州人交流、合作、发展新平台, 成为年度盛会和品牌项目; 发起成立了“粤港澳温州工商联会”, 构建起粤港澳地区温州人发展共同体, 进一步推动粤港澳温州人区域联动; 把眼光放到了更大的国际舞台, 主动联络粤港澳地区的外国商会, 举办“粤港澳中外商会峰会”, 为粤港澳中外商会搭建国际经贸交流和合作平台。

“商行天下、善行天下”, 广州温州商会自觉履行社会责任, 参与扶贫助学、扶危济困、赈灾救灾、抗击疫情, 组织新冠肺炎疫情重点疫区老乡包机返乡, 助力乡村振兴, 推动共同富裕。动员广大会员和在穗温商积极参与社会慈善公益活动, 近年来向慈善组织、公益机构、灾区疫区和贫困地区捐款捐物累计近亿元。

广州温州商会先后数十次获得从国家级到省、市各级党委政府部门的表彰, 连续多年被温州市评为“优秀异地商会”, 连续两次在广州市社会组织等级评估中获得“5A”等级, 被全国工商联评为“全国四好商会”; 商会党支部先后被评为广州市社会组织先进基层党组织、温州市异地温州商会先进党组织。

关于胡润百富集团

向上向善，
引领由富及贵的格调

胡润百富致力于通过有质量的榜单和调研，发现企业价值，弘扬企业家精神。

胡润百富主要 IP 有“3+N”：富豪榜系列，为中国和全球最成功的企业家排名，通过这一系列，让世界更了解中国经济，迄今已成为全球最大的财富榜；500强企业系列，为中国和全球最具价值的企业排名；创业系列，为中国和全球最具成长性的独角兽企业、瞪羚企业、猎豹企业和30岁以下创业领袖（U30）排名；特色榜单，包括《胡润慈善榜》、《胡润品牌榜》、《胡润艺术榜》、《胡润财富报告》、《胡润中国国际学校百强》、《胡润中国最具投资潜力区域百强榜》等。随着榜单的发布，胡润百富每年在全球各地举办近百场极具高端社交与公关价值的精彩交流活动，线上线下紧密结合。

胡润百富也是全球领先的研究中国高净值人群的权威机构，长期追踪记录中国高净值人群的变化，携手金融机构、房地产、地方政府，以及高端生活方式品牌等合作伙伴，发布了一系列专题报告，比如：携手中信银行发布《中国高净值人群需求管理白皮书》、《解码中国“新生力”白皮书》、《中国企业家家族传承白皮书》、《中国高净值人群财富管理需求白皮书》、《出

国需求与趋势白皮书》和《海外教育特别报告》，携手建信信托发布《中国家族财富可持续发展报告》，携手泰康发布《中国高净值人群医养白皮书》，携手碧桂园发布《中国企业社会责任白皮书》等。此外还有始自2005年的《至尚优品—中国千万富豪品牌倾向报告》等。

胡润百富至今投资了十余家企业，涵盖出国留学与国际学校、知识产权和旅游等行业；孵化了数家子公司，包括：21世纪百富学院，以百富榜企业家导师制、全程实战互动为特色，旨在打造国际化实战商学院；胡润百学，国际教育平台，为中国家长提供子女出国留学、夏令营和成功学课程；胡润光谷，设计、地产、金融跨产业资源整合运营平台；胡润马道，多年支持华天参加奥运马术，并于2016年成立了胡润英国马主会；胡润艺术荟，计划在十年内推出500位具有发展潜力的艺术家。

胡润百富目标成为全球最受认可的企业家创业精神推动平台，鼓励阳光财富观，鼓励人们实现创业梦想，鼓励企业家发展企业的同时，重视文化与社会责任感，希望合作伙伴能在我们的生态中找到价值，希望我们的团队能在各自领域赢得尊重。

向上向善，引领由富及贵的格调。



更多信息，请浏览胡润百富网站
www.hurun.net，
关注胡润百富官方微信
HurunReport 和微博



研究方法

《2022 广州温州商会·胡润中国商帮报告》的研究成果来源于广州温州商会与胡润百富共同合作项目。这是业内首份聚焦在社会经济大变迁环境下，中国主流商帮兴起、发展、变革、复兴的研究报告。该项目旨在探索传统商帮兴亡的经验教训，以及当代商帮高速发展的借鉴启示，进而鼓励中国的商人们发扬独特的精神品质，继续推动中国经济与社会文化的持续蓬勃发展。

项目组首先充分挖掘胡润百富二十年研究成果，依托胡润全球富豪榜 3,000+ 榜单级企业家数据库，并结合大量的公开书籍、杂志、期刊，探索中国商帮的过去、当前与未来。

在调研方式上，项目组采用了案头研究与定性相结合的研究方法，以保证研究的深度与广度。案头研究方面，项目组浏览了 100 篇以上的与商帮相关的著作与杂志、期刊，在此基础上统合、归纳、分析、演绎、提炼，最终呈现出了中国商帮的兴起、发展、价值与未来趋势，同时梳理出了两大传统商帮与四大现代商帮的发展历程与各自精神文化特征。定性研究方面，项目组邀请了 10 位来自不同行业的商帮代表进行定性访问，人群涵盖浙商、粤商、苏商和闽商，了解他们与商帮的渊源、商帮的运作特征、他们所理解的家乡商人的特征、他们所理解的商帮价值与趋势。

版权声明

《2022 胡润中国商帮报告》所有文字内容、图表及表格的版权归胡润百富所有，受中国法律知识产权相关条例的版权保护。未经胡润百富书面许可，任何组织和个人不得将本报告的部分或全部内容用于商业目的。如需转载请注明出处。本报告所有使用的数据来源于专项调研及公开资料。本报告的观点及结论基于以上数据的客观洞察与分析，对读者基于本报告信息做出投资行为，胡润百富公司不承担任何法律责任。如有涉及版权纠纷问题，请及时联络胡润百富公司，谢谢！



胡润百富®
HURUN REPORT
Since 1999