**一、了解粤商**

**狭义的粤商指广府商帮,广义的粤商则包括广东广府帮,潮州帮,客家帮、海陆丰帮以及其余广东各地的商帮。**它的变迁和发展趋势不仅对广东经济产生巨大影响,而且还对全国各地企业群体都产生不可估量的影响。

**从地域维度来看，粤商应该包含“粤地”、“粤籍”两个方面。所谓粤地，即在广东省境内经营的群体，这其中包括非广东本土人；所谓粤籍，即广东籍贯的商人在外地经营。粤商与徽商、晋商，是中国历史“三大商帮”。粤商又与晋商、徽商、苏商、浙商并称为中国历史的五大商帮。**

**从类型上划分，可以分为海商、牙商和国内长途贩运批发商三类。**

**形式丰富的海商：**

广东海上专门从事经营海外贸易。明代海禁时他们从海商走私贸易谋生。开放海禁时他们就从事海上贸易获进出口生意。民风强悍的广东人，遇到外部刺激，必然会做出相应的反应。海商的形成，就是这种刺激的反应结果。**海商商帮怎样形成的呢？**明代嘉靖年间，实行海禁，不但禁止民间出海贸易，就连下海捕鱼等活动和沿海之间的交通也都被阻隔。如此严厉的海禁，怎么能不引起广东人强烈的反应呢？纷纷组织武装船队，采取武装贩运方式，来反抗。开海贸易后，更加壮大起来。

**专事外贸的牙商：**

牙商是广东商帮中人数不多但能量很大的商人。包括明代贡舶、市舶贸易的牙行商人，以及清代的广东十三行和晚清逐步形成的买办商人，是主持和操纵外来商船来广州贸易的商业团体，即牙行商帮。是封建社会长期流传下来的交易制度。是封建政府特殊的中间商人开设（官牙），或依靠地方封建势力开设（私牙）。康熙时期，发展形成为著名的广东十三行商。所谓十三行，是经营进出口特殊机构的总称，实际上不一定就是十三家商行。

明代的广州，有“官牙”、“私牙”之分，他们的只能都是在对外贸易中充当中介人，从中收取佣金。经营方式：每当外国商船到达广州，牙商即以“评价者”身份登船估价货物，介绍买方，充当外商与国内批发商买卖的中介人，从中收取佣金，即“牙钱”，以获得30%-50%的利润。“无本万利”。

明代中期以后开始出现买办。最初的买办实际上是为外国商人服务的买办人或管事人，外商为生活方便，经广东府同意得以雇佣一些华人为他们服务，这些人就被称为买办，事务性雇员，同外商的商业贸易关系不大。鸦片战争以后，广东十三行被废止，外国商人变开始雇佣十三行牙商或其他人作为他们推销商品的代理人，仍沿称买办。既是雇员，又是独立的商人。

**吞吐巨大的长途贩运批发商：**

经营方式是到省外或省内的边远地区收购货物贩运回广州、佛山等中心市场，再通过牙商向外商批发，或是批发给当地零售商。同时，又把广州的货物贩运到外省，或在省内边远地区批发给当地的中小商人。

**二、粤商历史与发展**

自**西汉**开始，广州就成为南部**中国犀角、果品、布匹**的集散之地，到了宋**代**，广州已成为**“万国衣冠，络绎不绝”的著名对外贸易港**。**明清**时期，粤商主要是由广府商人和潮州商人所组成，粤商**足迹遍布全**国，他们所建立的广东会馆、岭南会馆、广肇会馆、粤东会馆、潮州会馆、嘉应会馆等在全国的地域分布相当广泛，明清时期，粤商更**漂洋过海**，广东会馆也逐渐**遍及世界各地**。**粤商是最早走出国门、是对外贸易的先驱。**广东会馆除集中分布在东南亚与美洲各国外，英国、法国、日本、澳大利亚等地也保留着不少广东会馆。**从18世纪开始**，广州作为中国惟一的对外贸易口岸，成为“洋船”必争之地，**在1850年世界城市经济十强排名中，广州名列4强。确切的说，粤商的历史是从广东十三行开始的，广东十三行是清朝专门做对外贸易的牙行（明初再沿海地区设置的从事对外贸易的民间中介机构），十三行口岸洋船密布，再东亚、东南亚经商的欧洲公司几乎都和是单行有过贸易往来，**由此可见它的繁盛。

粤商文化历史渊源深远，商业氛围浓厚。粤商由于**特殊的地理位置**，毗邻东南亚、香港、台湾，**国外的先进技术和设备最早由广东进入，然后辐射全国。敏感、勤劳、刻苦、务实、低调，这些都可以在粤商身上体现。**粤商在近现代来讲，都起到了一个**引导潮流的作用**。当然历史马上翻开新的一页，粤商能否在未来依然保持领先的位置，与时俱进将是粤商不断学习和探讨的课题。粤商自古以来特别是近代以来就在推动中国和世界工商业发展中扮演重要角色。**改革开放使粤商获得了新生，也是旧粤商和新粤商的分水岭，新粤商在继承传统粤商文化的同时，也融合了现代商业文明的特征。**二十世纪八十年代中国改革开放以来，粤商凭借特殊的地域和政策优势，加上聪明才智，**迅速成为全国经济的领跑者。**

**三、粤商文化**

**广东民系包括广府民系、潮汕民系，客家民系、雷州民系、高凉民系，都以岭南为居地。（1933年，广东学者罗香林在《民族与民族的研究》一文首次提出了“民系”的概念，用以解释民族里头种种支派。罗香林意识到，汉族等庞大的民族，会因为时代和环境的变迁，逐渐分化，形成微有不同的亚文化群体，为描述这些亚文化群体，他首创了“民系”的术语。按照学术界的普遍看法，它是指“民族”中的一个支派，支派内具有共同或同类的语言、文化、风俗，相互之间认同。它既有民族的共性，又有区分于同一民族中其他群体的个性。）**在历史发展长河，他们创造了独具一格的岭南文化及各个亚文化，即广府文化、客家文化、潮汕文化、雷州文化、高凉文化，**各有自己文化特质和风格，在各个层面上表现出鲜明的文化区域差异，使所在地区形成不同社会经济面貌，也**是制约当地可持续发展的一个重要因素。**粤商文化主要三块：广府文化、客家文化、潮汕文化。**

1.广府商帮

**广府人精明开放，勇于冒险，接受新事物快，商业头脑发达。广府民系，指口语中的“广府人”，指的是广东省广州府地区使用粤方言的汉族居民，具体范围是以珠江三角洲为中心以及香港、澳门，和其周边的粤西、粤北部分地区 ，海外分布于欧美、澳州、纽西兰、东南亚等地区，以粤语（广东话或称广府话，俗称白话）为母语，**广府商会“广东省广府人珠玑巷后裔海外联谊会”。他们**具有性格开放，乐于接受新事物，商品意识重，务实、精明、敢干、敢于创新等特点。偏重务实，更加信奉规范的经营模式。**

2.潮汕商帮

**潮汕人是指在广东最东端，包括潮州、汕头、揭阳、汕尾地区的人。**潮汕临海，大多从事商贸活动，**具有典型的海洋性格和文化，**其侨居地区分布40多个国家和地区，**主要集中东南亚，被称为“东方犹太人”**，他们特别**善于经营，富有创业精神，老乡认同感极强。**潮汕也不单指“潮汕地区”这一概念，因为“有潮水的地方就有潮人”，潮汕人爱行闯天下的个性使潮人遍及五湖四海，故有“三潮汕”说，即“本土一个潮汕，海外一个潮汕，海内又一潮汕”，而恰巧三个潮汕的人口也都在一千万左右，但无论几个潮汕，本土潮汕始终是数千万潮人根的所在，梦的归宿，而海内外难以计数的潮州会馆（同乡会）正是连结这一血浓于水的亲情的驿站。

**潮汕商帮“抱团”意识最为鲜明，讲究相互扶助。**据说任何一个潮汕人，只要会讲潮汕话，如果没有工作，去找潮汕老板的话，基本能做到找3个老板，有2个愿意提供工作，足见潮商的抱团文化心理基础。

**具冒险精神，善于用独特的视角去把握、创造商业机会。**

3.客家商帮

**“客商”是客家人中的商人。**一支以民系命名的商帮。客家人是一个具有显著特征的汉族民系，也是汉族在世界上分布范围最广阔的民系之一。至现代，客家商帮(简称"客商")已经超越传统商帮的内涵，演变为全世界客籍实业家的组织,客家商帮及其成员在近现代史上有重要影响，对其形成演变以及历史影响的研究有助于当前商业文化建设和儒商文明的弘扬，对国家安全体系的构建也有积极作用。这个民系命名的商帮，以福建、广东、江西三地的商人为主，背后是遍布全球的1亿多客家人。**这种突破地域界限的商帮，以文化为纽带，保留着中原文化，崇尚诗礼传家。**客家先民原本是中原人，多为贵族后裔，东晋以后为避战乱南迁，主要聚居于闽南和粤东。**"客商"大概成形于明中期以后，成熟于清康乾以后。**根据地域特色，"客商"可以分为两个流派，**一是闽南"客商"，从漳州出海，到台湾、香港和东南亚做生意，代表人物为万金油大王胡文虎;二是粤东"客商"，从汕头出海，到东南亚，代表人物是张裕集团的张弼士。**几次历史的大迁徙中，客家人在颠沛流离、艰苦生存中形成了自己的独特品质，**既传承了原有的中原氏族文化，又从中淬炼出了万难不屈、刻苦勤俭，开拓进取、重伦理、尚教育的精神。这种精神对客商的人格塑造起到了深远的影响**。，守望互助，共同守护精神家园。

**客家人尊师重文，宗族观念强，其经商以吃苦耐劳著称**。客家人分布于广东、江西、福建、台湾、广西、湖南、四川、海南、贵州等地。**客家先民来自中原，为逃避战乱迁徙过来。**客家人**最重群体精神，**无论走到哪里，都有会馆一类团体组织，来保护客家人的安全和群体利益。

**近代粤商第一人张弼士是客家人**杰出的代表，他下南洋、办实业、搞航运、开铁路，创立了历经百年不衰的**“张裕葡萄酒**”著名品牌，恣意驰骋、引领潮流，树立了客商商业的文化精神，万金油大王**胡文虎**，就是早期客商的代表人物；“化工大王”田家炳，“领带大王”曾宪梓，“东南亚钢铁大王”何侨生，“毛衫大王”吴惠权，“国货大王”余国春等则是当代客商翘楚。（课中作业：讲述三类粤商的代表人物的故事）分组找人讲

**儒家文化浸染深厚，注重以德生利，相信天道酬勤，勤勉和道德的色彩更为浓重。**

**三个商帮：广府商帮更注重实业！潮汕商帮更注重商道！客家商帮更注重人文**

**客家人的文化情怀：**客家商帮虽然做生意赚钱，但他们骨子里崇尚的是人文情怀。他们内心觉得做生意是不得已的谋生手段，因为客家人的处世之道是典型的汉人传统价值观——“万般皆下品，唯有读书高”。

如李光耀的祖父给李光耀的定位就不是做老板，而是读书，叫他学习西式教育，而他的父亲叫他学习中式教育。根据《李光耀回忆录》和英国作家亚历克斯所写的 《李光耀传》，我们可以大致领略了客家人奋斗的心路历程——李光耀自己努力学习了马来语、英语、日语，在1954年成立行动党后学习中文，目的就是融入当地社会各个圈子，积累庞大人脉，为后来成为世界级领袖奠定了基础。他是客家人，可他演讲时要么说英语，要么说闽南话，为的就是赢得福建人占主导的当地华人社会的支持。

**客家人的国家情怀：**客家巨商的国家情怀都很浓。中国北方雾霾严重，“汉能大了，雾霾就少了。”中国新首富李河君提出的这一广告语折射出极深的国家情怀。**曾宪梓**反对“港独”是出了名的，一遇背离祖国的言行，他第一个站出来反对和驳斥。

客观地说，客家商帮也许不是实力最雄厚的，但一定是最爱国的。抗日战争中，与日本侵略者拼得最凶的就是广东客家籍战士，全国阵亡将领少将以上（含追授）200多位，而广东22位阵亡将领中客家占14位。淞沪会战谢晋元将军率孤军留守上海，以一当百与数倍自己的日军血战，更不用说叶帅与其他更多毁家纾难的客家人。**以天下为己任，“言商向儒”是客家商帮的商道！**

**客家人的儒商情怀：**客家人相信“读书钱，代代钱；生意钱，日日钱”，“客商”从商本身就带着强烈的矛盾心理，既有着儒家的正统观念——“万般皆下品，唯有读书高”，“自古商儒不双兼”，但同时又必须面对现实。

有人文专家观察过，“客商”成功后，大多从政，或投资文化产业，以圆其从文致仕之梦。而且“客商”带回家的钱大多用于公益文化事业。而这正是儒家的一种体现。可以说“客商”大多都有一种儒家的济世情怀，是典型的“儒商”。

**四、粤商性格地图**

**1.流变与跃进，引领时代的弄潮儿**

随着改革开放的不断深入，广州、深圳、珠海、东莞、佛山等沿海开放城市经济迅猛发展，广东成了国人向往的地方。孔雀东南飞，全国各地的人才和北方农村的闲散劳动力一起，竞相赶往古时的"百越之地"淘金。在时代的流变与跃进中，广东商人成了引领时代的弄潮儿。

广东历史上并不发达，这块地域古代之所以被称为百越，是因为那里百族杂陈，栖息在那里的居民被中原人不太客气地称作"南蛮"。史载，始皇帝灭六国后才将百越纳入版图。至唐宋元明历代，那里是官员遭贬谪后发配之地。到了清朝中后期，随着海外贸易的兴起，广东沿海逐渐发展起来，但那里的通商活动常常又与"海盗"联结在一起。

另一方面，边远也有边远的便利之处，正因管辖不是很苛刻，清末民初的广东才成了思想自由、民心解放的源地。近代的鸦片战争、太平天国运动、戊戌变法、辛亥革命、北伐战争、省港大罢工、广州起义等，许多重大历史事件都说明了广东人"敢想敢干，敢作敢为"。在南洋开发中，广东还成了中国著名的侨乡。自古以来，漂落到海外的广东人数量占侨民的比例最大，达30%以上。他们发扬了广东人的经商天赋，并为此后粤商的发达准备了资本和经验。在闯荡世界的过程中广东人的商业思维越来越敏锐，好做生意，善于赚钱。从某种意义上说，广东人是属于海洋的族群，充满朝气与活力，头脑灵活，富裕毛线和开创精神，敢为天下先，“敢”即大胆，别人不敢干的事我敢干；“先”是先行一步，争取第一，只有“先”了才有意义，才能主动。

不知从何时起，广东味的普通话成了受国人追捧的语言，比北京话和上海口音更被国人青睐，原因主要就是广东发展得太快，那里的经济和香港的国语剧目一起，冲击着人们的视听。一听到广东味的普通话，人们就会不由自主地和财富、新潮时尚联系到一起。广东历史上主要有三大方言∶粤语，潮汕话，客家话。

**2.依托大海，开拓疆域，逐鹿商场**

广东位处岭南，山地多平原少，好的是平原地区河川交错，交通便利，且面向海洋，有丰富的海产品和林果产品。这样的地理环境，造就了珠江三角洲早期比较发达的农业。农业的发达为当地人脱离土地从事商业提供了前提。然而，农业在岭南经济中的比重并不大，而且随着商品经济的发展所占比重会越来越小。造成这种状况的根本原因，在于岭南人的重商思想。

鸦片战争后，广东对外贸易的门户最早被打开，经商带来的丰厚利润诱使人们纷纷从土地中游离出来投身于商海，从商队伍日益壮大，农业人口逐渐减少。清朝中后期，仅潮州一地的非农业人口就有10万户之多，经商在平民中成为令人羡慕的职业。那些即便仍在从事农业的生产者，也已经不再是传统的自然经济中的务农者，而是以商业头脑经营着农业的两栖业主。史料中说，当时"务农者少，即有肥美之田，多种荔枝、龙眼、蒲葵之属。以其获利颇赢，非若稼穑之力苦而利微也"。可见，商品意识已经渗透于整个岭南社会之中。即便那些吃皇粮的官人，也纷纷跳进商海，他们或弃官从商，或亦官亦商。正如屈大均所言∶"无官不贾，且又无贾而不官。"

襟山带海的地理环境和独特的文化氛围，培育了岭南人强悍坚韧、敢于冒险、勇于任事、大胆革新、追求自由的精神特质。在中国近代工商业发展历史上，广东人创下了许多第一∶率先引进外国军事技术、仿造火轮和制造水雷的是番禺的梁仕成;制造我国第一架照相机的发明家是南海市的邹伯奇;第一个著名的铁路工程师是南海市的詹天佑;中国第一家电灯公司的创始人是台山县的黄秉常;中国第一家火柴厂的创办人是肇庆的卫省轩;第一个留美大学生和首次率领留学生赴美的人是珠海的容闳……

在新时期的中国商业版图上，广东人当中同样涌现出了一流的商业才俊，任正非、李东升、马化腾、何享健、王石……他们以广东人的智慧和耐力逐鹿商场，在不同领域取得了令人瞩目的成就。

**3.在商言商，对政治的淡漠与对利益的热衷**

广东人对政治没有太大的兴趣，他们认定政治太空、太虚，太不可捉摸、太枯燥无味，与其与人钩心斗角搞政治，不如一门心思赚钱来得实在、踏实。在广东就曾流传这样一个笑话∶某学生在校不好好学习，其母就吓唬说∶"再不好好学习，以后就去当官去。"可见，当官在广东人的心目中的地位有多高!广东人对政治的淡泊由来已久。宋代周去非对这种文化心态有过精确的评述。他在一篇文章中说，广东人"去朝廷远，人绝荣望，唯知利之为权利耳"。也就是说，岭南人重利而轻仕。

岭南人之所以出现这种倾向，原因有二∶一是因为商业贸易发达，求利易。商业活动把经济效益放在首位，这价值取向必然疏远政治，在日常生活中淡化意识形态。商业活动讲求等价交换、平等竞争和私有权的保护，所以，商业精神必然与封建的等级专制相对抗。在儒家文化看来，"士农工商"这唯求内在心境。降及近代，由于岭南走在我国资本主义发展前列，又由于交通的发达与信息传播的灵便，岭南得以成为旧民主主义革命的策源地，岭南土人如康有为、梁启超、孙中山等，对国家民族的兴衰表现出了巨大的责任感与奉献精神。这固然是岭南的骄傲，但另一方面，在市民社会里，从人们不规范（非理性）的、充满情欲的、追求个人自适与写意的俗世生活中，我们又仍可以看到古今岭南在文化风貌上的承传性。至于如海外许多华人在世界各地做生意的做得很成功，读书做学问的做得很出色，但对政治与仕途却敬而远之，这种风尚兴许也是岭南遗风吧!

政治是什么东西?按广东人理解，政治即意味着"大而空"，意味着没有什么实实在在的结果。所以，政治对务实重利的广东人来说，既显得那么遥远，又那么无用。他们起早摸黑，忙忙碌碌，无非就是为了多赚几个钱，哪有时间和精力去关心政治。政治只是大人物的事，趁着年轻，乘着开放的机会多捞些钱，那才是正经事。"天下熙熙，皆为利来，天下攘攘，皆为利往"，司马迁老先生这句话，广东人最为认同，理解和行动得也最为彻底。

改革开放以来，广东人富了，但富裕的广东人仍未对政治表现出太多的兴趣。这一点与近在"天子脚下"的北京人截然不同，北京商人热衷于谈论政事，大多有"红顶"情结，广东商人却只有挣钱"情结"。在明清涌现的十大商帮中，粤帮商人与徽商也不同，粤商多为纯粹的民间商人，与政治少有联系，也没出过大的官商，但徽商是亦官亦商，官商一体。他们或是官商，或与官商不分。

就商人而言，过分关心、迷恋政治，势必导致对市场的木讷和迟钝。广东人问什么不能干，除了不能干的全去干;北京人问什么能干，能干的还要看一看。看什么?看政治动向和政治气候，看是否符合上面的政治意图。这种"政治意识"带来的负面影响是显而易见的。

广东人的金钱观念很强，生活的目的十分明确，就是要赚钱。由于目的单一，方向一致，使广东人在行动中少了一些盲目与动摇，多了些动力与恒心。他们是谁的钱都敢赚，外国的、中国的，外省的、本地的，山上的、水里的，总之，只要有钱赚，什么事都可以干。

广东人这种商业意识和经商能力，是长期受岭南商业文化的熏陶形成的。

广东人言必称商，言必称利，人人皆商，全民皆商。