

浙江省哲学社会科学
规划课题研究成果

近代得商及其文化精神

董惠民 蔡志新 史玉华 · 著

三秦出版社

近代浔商及其文化精神

董惠民 蔡志新 史玉华 著

三 秦 出 版 社

图书在版编目 (C I P) 数据

近代浔商及其文化精神/董惠民,蔡志新,史玉华 著.

西安:三秦出版社,2007.6

ISBN 978-7-80736-240-1

I. 近... II. ①董…②蔡…③史… III. 商业史—研究—
湖州市—近代 IV. F729.48

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 089695 号

近代浔商及其文化精神

董惠民 蔡志新 史玉华 著

出版发行: 三秦出版社

新华书店经销

社 址: 西安市北大街 147 号

电 话: (029)87205106

邮政编码: 710003

印 刷: 浙江彩霞印刷有限公司

开 本: 850×1168 1/32

印 张: 7

插 页: 4

字 数: 170 千字

版 次: 2007 年 6 月第 1 版

2007 年 6 月第 1 次印刷

印 数: 1—1000 册

标准书号: ISBN978-7-80736-240-1

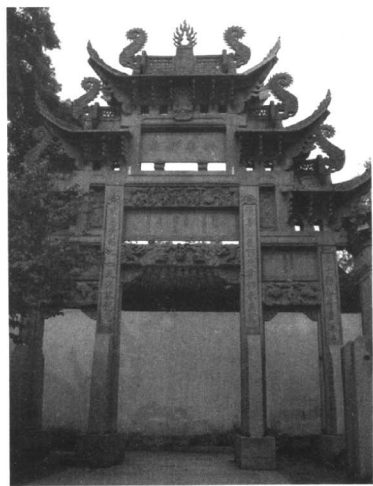
定 价: 16.00 元



刘家基业的开创人刘镛



青年时期的刘承干



小莲庄刘氏家庙牌坊



嘉业堂藏书楼



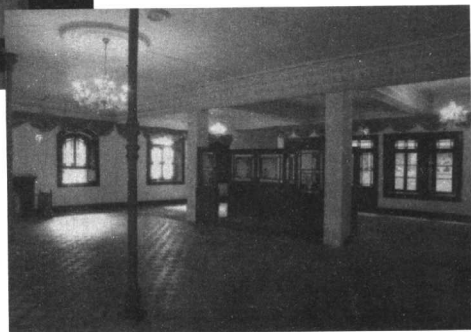
“民国奇人”张静江



张静江（坐者）和汪精卫、
孙科、陈友仁、陈铭枢等合影



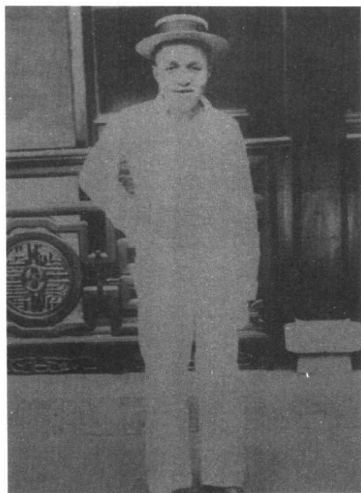
张颂贤（居中）和
他的儿子张定甫（左
一）孙子张静江（右
一）、张弁群（右
二）、张澹如（左二）



懿德堂欧式舞厅内景



江南著名儒商周庆云



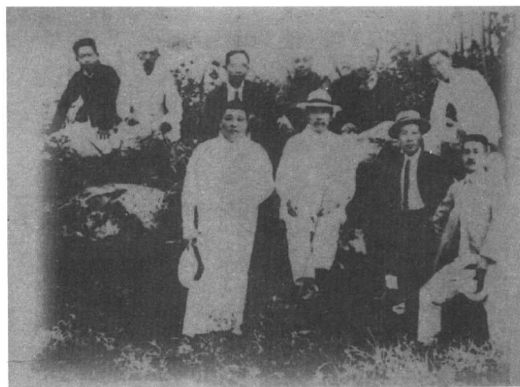
庞青城东渡日本归国时留影



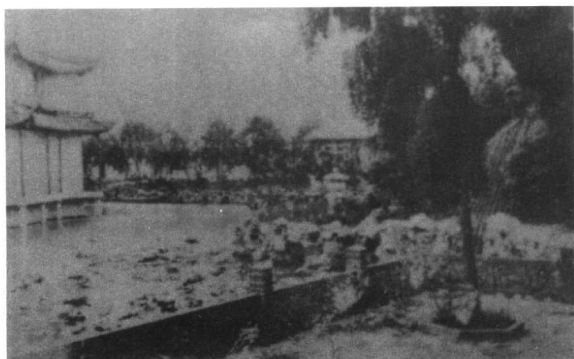
南浔丝商在东园聚会



南浔辑里丝业代表团合影



周佩箴（后排右二）
陪同孙中山视察舟山



适园

序 言

老同学董惠民教授又有专著问世,且又命我写“读后感”,欣然应命。

几年前,我也曾写过一些关于近代江南市镇历史的文章,当时就有一个感觉,历史上商业的兴衰成败、商人群体的活跃程度往往和国家的财政经济政策、财政收支状况息息相关。而且,作为浙江省的历史学者,我也一直关注着浙江区域历史文化方面的研究状况和研究进展。在浙江商人群体和浙江商业文明这一浙江区域历史文化研究的重要领域中,似有一种“厚此薄彼”的现象,就是长期以来,学者们大都喜欢研究浙江商人群中知名度较高的宁波商人,而较少研究或很少关注浙江历史上的其他地域性商人群体,如南浔商人等。其实,和宁波商人一样,南浔商人等其他地域性商人群体,也是有着“东方犹太人”美誉的浙江商人群体的重要组成部分,它们和宁波商人一起共同构成了浙江商人群体和浙江商业文明的历史文化大厦。所以,今后学术界在从事浙江商人群体和浙江商业文明研究时,理应在继续关注和研究著名的宁波商人群体的同时,对南浔商人等浙江历史上的其他地域性商人群体也给予足够的重视和研究。如此,才能真正推动这一领域研究的深入。

正因为注意到了上述研究领域所存在的发展空间,近年来老同学董惠民教授一直关注南浔商人群体的研究,并为此付出了积极的努力和劳动。老董与我同为原杭州大学历史系1977级本科班同学,自大学毕业以来一直从事浙江区域历史文化、尤其是浙北(以湖州、嘉兴为主)区域历史文化的教学和研究,堪称浙北区域历史文化研究领域的专家。早在上个世纪90年代,董惠

民教授在研究浙北区域历史文化的过程中,就发现晚清民国时期以南浔丝绸富商为主的湖州商人是一个业绩显赫、影响深远的近代化商人群体,但当时学术界尚无一种研究这一商人群体的论著出现,因而他就产生了将这一商人群体命名为“浔商”、并对之开展专门研究的愿望。但由于种种原因,他当时未能把此愿望付诸实施。近年来,随着主客观条件的成熟和个人思考的深入,董惠民教授接连发表了数篇研究浔商的学术论文,并在此基础上和两位师出名门的青年博士蔡志新、史玉华老师组成研究团队,以“近代浔商及其文化精神研究”为题,成功申报了2005年浙江省哲学社会科学规划课题科研立项。

目前,经过董惠民教授和两位青年博士的精诚合作,上述科研立项已经取得了具有较高学术价值和现实借鉴意义的研究成果,也就是呈现在读者眼前的这本名曰《近代浔商及其文化精神》的著作。这本著作主要从十个不同的层面,对南浔商人群体进行了较为系统、深入的专题研究,并用一种简约洗练的笔调向读者介绍了南浔商人的20余位代表人物的生平事迹。据我所知,董惠民教授提出创意并领衔撰写的这本著作,大概是迄今为止第一部系统研究南浔商人群体的学术专著。虽然这部著作尚存在着一些缺点和不足,但无疑具有填补浙江商业文明研究之学术空白的积极意义,并为学术界今后进一步深入研究南浔商人群体乃至整个浙江商人群体提供了重要的参考资料和理论支点。

通读了《近代浔商及其文化精神》一书,更兼我对这一研究主题也有所思考,于是便借题发挥地写下上述文字。

包伟民

2006年10月 于杭州

目 录

序 言.....	(1)
一、近代浔商迅速崛起的原因	(1)
二、近代浔商的新儒商特征.....	(13)
三、浔商与浙北早期现代化.....	(29)
四、浔商与近代湖丝外贸.....	(43)
五、清末民初湖州三大藏书家之剖析.....	(51)
六、商人和近代南浔社会的变迁.....	(64)
七、南浔刘氏父子的文化贡献.....	(91)
八、浔商与辛亥上海光复.....	(99)
九、浔商和徽商之比较	(119)
十、近代浔商衰落原因探析	(139)
十一、浔商人物录	(151)
主要参考文献.....	(208)
后 记.....	(211)

一、近代浔商迅速崛起的原因

董惠民

近代浔商的迅速崛起,有其深远的历史原因和特殊的社会背景。浔商产生于著名的湖丝主产地,他们利用近代上海开埠的商业契机,以经营湖丝出口外销致富后,及时调整投资方向,经营多种行业以规避商业风险。他们注重打造产品品牌,做好产品宣传,获得良好的经济效益。从而形成一个实力雄厚的区域经济集团。

在清末同治、光绪时期至民国初年,在浙北古镇——湖州南浔镇上,崛起一个财力雄厚的商业集团,人称“浔商”。浔商究竟有多少人,至今尚无确切统计,而湖州民间习惯以“四象八牛七十二条狗”来称呼浔商中的代表人物。四象的为首者刘家,家产超过2000万两,因而粗略估算一下,整个浔商的总资产超过6000万两,相当于清末政府全年的总收入。所以湖州有这样的谚语流传:“湖州一个城,不抵南浔半个镇”。

浔商的祖居在南浔镇上,然而他们的经济活动的大舞台在上海。浔商以其雄厚的财力及多方面的经营活动,对上海的政治、社会、经济、文化均产生重大影响,并从上海辐射至整个东南地区。尤其是在辛亥上海光复过程中,浔商所显示的革命热情与

重大作用,是同时期其它商帮所无法比拟的。正因如此,浔商越来越引起人们的关注与研究。然而,近年来对浔商的研究,尚停留在一般的介绍上,特别对浔商如何在相对短暂的时间内迅速崛起,形成一个拥有巨资的商业集团的原因,还未涉及研究。因而,就此问题展开深入研究,有其重要的意义。

拥有湖丝丰富的本土资源

浔商均以经营湖丝起家,而南浔正是明朝中叶以后湖丝的主产地,从而使浔商拥有丰富的本土资源,先占地利之便。

湖丝的历史,最早可上溯到距今 4700 多年前的良渚文化。1958 年考古工作者在湖州城区南郊的钱山漾遗址,发掘出土了良渚文化时期的丝线、丝带和绢片,为我国迄今为止所发现的最早的古代丝料和丝织品遗物。^①自那以后,湖丝随着历史的脚步不断向前发展。三国东吴时,已有“永安(今湖州德清县)出御丝”的记载,这是湖州所产之丝成为皇家贡品的最早记载。^②特别是唐朝后期开始,全国丝织业的中心从黄河流域转移到江南地区,更加快了湖丝发展的步伐。以至于南宋时期,正式出现了“湖丝”这一专用语,并获得“湖丝遍天下”^③的誉称。经过元朝的继续发展,明朝时湖丝的声誉更高。“蚕丝之贡,湖郡独良”。^④“湖丝冠绝海内,归安(湖州)为最”。^⑤类似记载比比皆是。湖丝已成为当时“利布四方”的产品,不仅行销国内,连“夙以丝织业发达著称的苏州和福州,所用的蚕丝主要仰仗湖州”。^⑥甚至远在西北的路安(今山西长治)因生产著名的潞绸,也因“本地无丝可买,远走江浙买湖丝”。^⑦伴随着湖丝声誉不断提高,湖州地区形成了一批与丝绸有关的专业市镇,如菱湖、南浔、双林、新市、练市等等。当时的湖丝除供应国内市场外,还有一部份通过走私

远销日本、南洋,因为运往那里利润更厚。明嘉靖年间,若湖丝在国内市场每百斤价值百两银子的话,运往南洋“得价两倍”,运往日本则“每百斤值银五、六百两,取去者其价十倍”,原因是湖丝“尤为彼国所重”。^⑧

明万历年间,湖州南浔镇七里村(距镇7里而得名)的农民,率先改良蚕种,改进养蚕与缫丝技术,所产之丝具有白、净、柔、韧的特点,成为湖丝中最佳者。“湖丝惟七里尤佳,较常价必多一分”。^⑨从此,“七里丝”逐渐成为湖丝的代名词,不仅湖州所属各地生产之丝均冠以“七里”之名,甚至连杭州、嘉兴、苏州等地所产之丝亦竞相使用“七里”牌号,以博取国内外客商的信赖。进入清代,辑里湖丝长盛不衰,以至康熙年间“七里丝名甲天下,犖轂输将,其名上达京师,大贾皆冒七里”。^⑩自清初雍正年间开始,七里丝改称“辑里丝”,究其原因,说法不一,大约总以其名雅致吉利有关。至道光初年,辑里湖丝对生产工序进行两次改良以后,将初缫之丝“合二丝为一,以经车纺之”,加工成丝经出售,更具市场竞争力。

辑里湖丝自1825年(道光五年)起大量销往欧美,“优者称细丝,光采鲜艳,韧力富足,为外人所喜。……岁销五六万包(每包80斤)”。^⑪由于国内外市场的需求不断扩大,孕育出更多的商人从事收购转售获利。南浔镇上居民经营丝业者不在少数,以致有“镇上大半衣食于此”之说。当时上海尚未开埠,对外贸易仅限于广州一口岸,南浔一些商人曾将辑里丝用船运往广州,或通过公行、或直接售于外商。由于南浔商人身处辑里湖丝的主产地,他们所拥有的丰富的本土资源和长期经营湖丝的经验积累,自然使他们在与其它地区同行的竞争中占尽先机。

由此可见,浔商的形成不是偶然的社会现象。他们身处具有悠久的蚕丝业历史的湖丝产区,因而具有得天独厚的从事湖丝

经营活动的历史传承及社会经济基础。

及时把握上海开埠的商业契机

商场如同战场,商机一似战机,能否把握商业契机常常成为商海胜负的决定因素。而浔商正是及时把握了上海开埠、外商对湖丝需求量不断增加的时机,以组织湖丝出口外销而起家致富。

自 1840 年鸦片战争爆发、《中英南京条约》签订以后,上海成为我国最早开放的五个通商口岸之一,并很快地取代广州成为我国最大的外贸中心,这给浔商带来重要的商机。当时欧美各国的丝织业,相继采用以蒸汽为动力的机械进行生产,生产效率大大提高,对中国生丝的需求量因此与日俱增,促使外商加大湖丝的采购量。南浔镇距离上海仅百余公里,两地又有运河可供直航,所以大批辑里湖丝改由上海出口外销,许多南浔商人遂云集沪上,以经营湖丝而迅速致富。“道光以后湖丝出洋,其始运至广东,其继运至上海销售。南浔七里所产丝尤著名,出产既富,经商上海者乃日众,……镇之人业此因而起家者亦不少”。^⑫浔商集团遂就此形成。

上海开埠与浔商的起家有着密切的因果关系。湖丝“运沪直接销于洋行”,和以往辗转运往广州外销相比,运往上海在运输路程上缩短了 90%,自然运输费用大大降低。同时,运输的近捷也使中途散毁损失的比例也有极大的减少。由于成本的下降,湖丝的出口价格比鸦片战争前下降了 35%,从而加强了它在国际市场上的竞争力。以湖丝为主的中国丝经,很快地占领了欧美市场,外销量以极快的速度逐年递增。在鸦片战争以前,湖丝的出口量从未超过 10000 担,但在 1845 至 1850 年间则增至 15000 担左右,往后 1875 年为 79000 担,1895 年为 110000 担。^⑬

当时的上海出现了很多丝栈、丝行，专门组织辑里湖丝的收购与出口，这些丝栈丝行有的是外商所办，有的则为中国商人所办。丝栈丝行中有不少丝买办、丝通事，他们既要熟悉湖丝行情，又要善于与外商打交道。浔商具有各种便利条件，因而充当丝买办、丝通事者不少，从而起家致富。由于湖丝外销所获利润非常丰厚，因此经营湖丝出口的浔商聚财的速度很快。很多浔商都是以担任丝买办、丝通事积累一定资产后，自己创办丝栈丝行，从而迅速成为豪富。

浔商中“四象”之一的顾家，创业者是顾福昌，他在上海开埠后即“薄游沪上，时值各国通商，首先经理夷务”，^⑭接着在南浔、上海两地开办了丰盛丝经行和寿泰丝栈，成为浔商中经销湖丝大批量外销获利的喝头口水者。“八牛”之一的陈煦元，也于1850年左右到上海。前任洋行“丝通事”，后在南浔、上海创办了裕昌丝行和裕昌丝栈，也是较早经营湖丝出口的南浔商人。“四象”之首的刘家，其创业者刘镛在1851年到上海发展，结识了担任“洋商舌人”（翻译）的安徽人唐漾荷，两人成为挚友。在唐漾荷的帮助指点下，刘镛很快熟悉了洋商内幕和湖丝行情，也投身于湖丝业，遂很快起家。居“四象”第二的庞家，创业者庞云缙15岁就从事丝业，曾在陈煦元所办的裕昌丝行当学徒，“精究利病”。后与镇上张家、蒋家合办丝行，发财起家后至上海，独资创办庞怡泰丝行，直接与外商打交道。由于他善于经营，“视市盈虚与为进退，获利倍蓰”。^⑮在他们之后，南浔镇上的张、邱、周、金、梅、朱……诸家，也相继到上海发展。或开办丝行，或进入洋行担任丝通事丝买办，从中获利匪浅，从而为各自殷实的家产奠定了基础。

近代上海的开埠，是一个非常关键的商业契机。浔商以敏锐的目光与灵活的经营方式捕捉住商机，大胆接受新的挑战，改变

传统的湖丝经营方式,从而将湖丝推向世界性的广阔舞台,从而奠定他们迅速致富的基础。

灵活多样的投资理念

浔商虽然都以经营湖丝外销致富起家,但由于在商业活动中培养起来的精明与先虑,使他们及时捕捉到繁荣背后潜伏着的危机。他们清醒地看到湖丝外销中存在的两大矛盾无法避免:一是湖丝的外销数量和价格,始终由外商控制,并受国际政治、经济形势所影响。二是进入二十世纪后,日本机器缫丝业的兴起,所产厂丝质量优于土丝,逐步取代湖丝成为国际丝市最大供应商。所以,经营湖丝外销虽有丰厚利润,但存在的风险也不小。庞云缙曾与杭州著名的“红顶商人”胡雪岩合作,由庞云缙在南浔采购辑里湖丝,售于胡雪岩囤积取利。但由于市场变化,胡雪岩囤积的湖丝变质,使胡雪岩几近破产。因此,庞云缙临死前再三告诫子孙莫再经营湖丝,谓“白老虎(湖丝)可怕”。^[10]所以,还在洋商云集沪上、湖丝外销蒸蒸日上之时,浔商已开始向其它行业逐步转移,以规避商业风险。加上他们在经营湖丝外销中已积累起丰厚的财产,也为他们长袖善舞、进行灵活多样的投资经营提供了可靠的资金保证。

“四象”之一的张家,其创业者是张颂贤。张氏祖籍安徽徽州,康熙年间迁居南浔后一直经营丝业。张颂贤自上海开埠后即赴上海经营湖丝,还在南浔、上海分别开设了恒和丝行。南浔行坐收丝经、运往上海行售于洋商。由于经营有方,骤成巨富。但张颂贤在商业活动中独具慧眼,在湖丝出口相当热销时,已陆续投资于其它行业。1860年前后,太平天国的势力开始波及到江浙地区,浙江沿海地区清政府设置的各地盐官纷纷逃离,造成清

政府发给盐商的盐引票(食盐包销凭证)无法兑现,几成废纸,身价大跌。杭州大盐商朱恒源急于将10万盐引票脱手,张颂贤遂以10万元的低价收进,并开设张恒和盐行开始经营食盐。1864年,太平天国在军事上开始失利并撤出浙江,各地盐官又纷纷回到原任地。清政府恢复实行凭盐引票包销的方法,并允许原有盐引票继续使用。张颂贤手中的盐引票一下子增值到200万元,因此获利极丰。

1884年时,国际市场上蚕丝竞争日趋激烈,张颂贤预感到湖丝出口好景不长。于是着手收缩丝业,重点经营盐务。他呈请政府同意,由各地盐商收购盐民私盐。既使盐民获利,又切断了私盐销售的源头,保证了官盐的销售畅通。“商利溢滋,官课以充。而公之家亦日以丰大”。^⑦张家当时掌握了浙江盐业20余万盐引票,包销范围包括苏南、浙北、皖南的近20个县,他在上海设立了盐务总管理处,在湖州、嘉兴、苏州、无锡、常州、镇江、丹阳、松江、宣城、宁国、芜湖、广德等地设立盐公堂,赢利十分可观。在不长的时期内,张颂贤完成了从大丝商向大盐商的转化。在经营盐务的基础上,张颂贤又进一步向与食盐有关的食物加工业发展。他在南浔先后创办了张恒泰、张恒昌、张元泰、张启泰等酱园,开办了绸缎铺、当铺、钱庄、通运公司、信托公司等商铺企业。他还先后投资银行,经营房地产等。在张颂贤身上,集中体现了得商那种居安思危、未雨绸缪,洞察商情、筹划慎密的营销策略与商业才能。到了他的孙子张静江时,更是把企业办到了法国、英国。

类似的经营理念在其他得商身上同样体现出来。刘镛在上海经营丝业致富后,也于1862年投资于盐业,设扬州盐场,成为淮盐大盐商。他还于1866年在湖州开办同裕典当行,后又在江浙一带陆续设典,共计29家之多。到了他的儿子刘锦藻时,除继