

中国历史人物传记丛书

李帆 黄海燕 著
Zhongguolishi
renwuzhuanji
congshu



三十个

富商大贾

白圭的经商术并不复杂,用8个字就能概括,即“人弃我取,人取我与”。丰年或粮食大量上市季节,农民总要把多余的粮食脱手,一时间出现粮价下跌,白圭就适时地把粮食收购进来,这就是“人弃我取”;歉年或青黄不接之际,农民亟需购买粮食维持生活,粮价上涨,白圭就适时地把存粮拿到市场上出售,这就是“人取我与”。



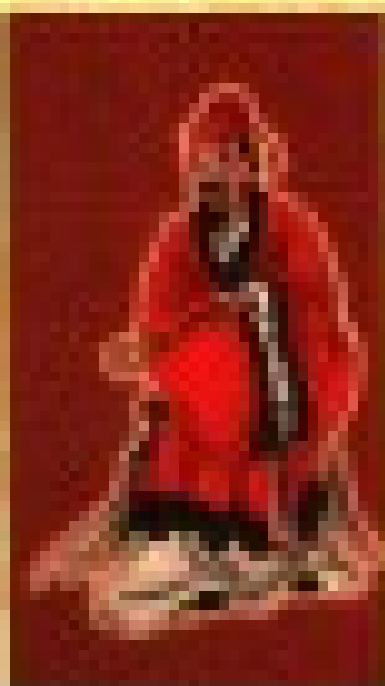
吉林文史出版社

肇庆分校建校二十周年纪念册



富商大贾

中国书画函授大学肇庆分校建校二十周年纪念册



中国历史人物传记丛书

三十个

K82
1126.01-03

Zhongguolishi
renwuzhuanji
congshu

李帆 黄海燕 著



富商大贾



白圭的经商术并不复杂,用8个字就能概括,即“人弃我取,人取我与”。丰年或粮食大量上市季节,农民总要把多余的粮食脱手,一时间出现粮价下跌,白圭就适时地把粮食收购进来,这就是“人弃我取”;歉年或青黄不接之际,农民亟需购买粮食维持生活,粮价上涨,白圭就适时地把存粮拿到市场上出售,这就是“人取我与”。

吉林文史出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

三十个富商大贾/李帆, 黄海燕编著. —长春: 吉林文史出版社, 1993. 6 (2006. 6 重印)

(中国历史人物传记丛书)

ISBN 7-80528-664-7

I. 三... II. ①李... ②黄... III. 商人—列传—中国—古代 IV. K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 046248 号

三十个富商大贾 (1—3 卷)

李 帆 黄海燕 编著

责任编辑: 张雪霜

封面设计: 原创在线

吉林文史出版社 850 毫米×1168 毫米 32 开本 19 印张 12 插页 327 千字

(长春市人民大街 4646 号) 1993 年 6 月第 1 版 2006 年 7 月第 2 次印刷

北京怀柔红螺福利印刷厂

定价: 89.40 元

吉林文史出版社发行

ISBN 7-80528-664-7

前 言

自古以来，商为末业，商人不被社会重视，不为人们推崇，为商人立传者微乎其微。这与商人对社会经济发展所作出的贡献极不相称，也与他们在社会生活中所发挥的巨大作用极不相称。直到今天，介绍他们的书籍仍很少见。不言而喻，生活在20世纪90年代的中国人，已经深深地理解了商业与商人的重要性，但对古往今来的富商大贾走了一条怎样的经商之路却仍不十分了解。在商品经济大潮汹涌而来的今天，如果我们能回过头去探寻中国历史上商贾们留下的足迹，考察他们的致富经历，一定会从中获得启迪。从学术的角度讲，为商人作传，也是弥补中国历史学空白之举。以是之故，本书择取了中国历史上最有影响、发挥作用最大的30名富商大贾作为叙写对象，奉献给正在商品大潮中搏击的人们。

商人即从事买卖、贸易者，从古至今，这一概念的内涵越来越宽泛，所包容的方面越来越多。最初的商人仅仅是简单从事物质交换者，在自然经济条件下，其活动范围十分狭窄。随着社会的发展进步，商品经济一步步打破了自然经济坚固的堡垒，从事商品生产、运输、销售的人越来越多，商人活动的范围也就飞速扩大了。进入近代以后，

中国历史上的三十个富商大贾（上卷）

所谓“商人”这一社会阶层已远远不同于古代，它不仅从事物质交换，还进入到社会化大生产的各个领域，在生产、流通、销售等各方面一显身手。他们往往身兼数职，具有多种身份，实则与实业家相类似。基于这样一种情形，对中国历史上富商大贾的介绍，必然出现古代与近代的不同。近代的富商大贾包括了工业、商业、金融、交通等行业的头面人物，本书的叙写即体现了这种区别。还需指出的是，在中国这一特殊的环境下，富商大贾们一般不仅在社会经济领域发挥作用，在政治上也常常起一定的作用，有的同时即为政治家，如本书篇首所列的商人改革家管仲。严格说来，管仲算不上是个富商大贾，但他出身商贾，在当政时推行的政策又非常有利于商业发展，对后世的影响亦极为深远，故本书将他名列商贾之中。对其他拥有政治身份的富商大贾，本书在叙述他们的经商活动同时，也对其政治主张与活动作一定的介绍，以期展示传主的全貌。

本书写作过程中，参考了大量文献资料和一些学者的现有研究成果，囿于体例，不便一一注出，在此谨向有关部门和学者表示深深的谢意。由于作者才疏学浅，书中必有不少纰漏之处，还望方家不吝赐教。

作 者

目 录

前 言	(1)
-----------	-----

第一章 商人改革家管仲	(1)
-------------------	-----

桓公口口声声说要亲手杀掉管仲以报一箭之仇，鲍叔牙却说：“要想治理好齐国，非管仲不可！”桓公很惊讶，反问道：“你不知道管仲是我的仇人吗？”鲍叔牙解释说：“管仲是天下奇才，臣不如管仲身为一国之君，您应该释去私怨，化敌为友，这关系治国大事。当时管仲箭射君王，并非与您有仇，而是受公子纠所指使。您如果赦其罪而用之，他也一定会像效忠公子纠一样效忠您的。”

第二章 弃官从商的“陶朱公”范蠡	(10)
------------------------	------

文种闻听范蠡的名气，派小吏代己登门拜会，范却避而不见。小吏回来后不满地说：“范蠡是国中狂人，向来这等傲慢无礼。”文种笑道：“我听说有杰出才能的士人，都会被人看作佯狂；胸怀独到见解的人，也常会受到他人的毁谤，这是因

中国历史上的三十个富商大贾(上卷)

为你们普通人无法理解他们。”于是文种亲自驱车去看望范蠡。

第三章 商业理论家白圭 (18)

白圭的经商务并不复杂，用8个字就能概括，即“人弃我取，人取我与”。丰年或粮食大量上市季节，农民总要把多余的粮食脱手，一时间出现粮价下跌，白圭就适时地把粮食收购进来，这就是“人弃我取”；歉年或青黄不接之际，农民亟须购买粮食维持生活，粮价上涨，白圭就适时地把存粮拿到市场上出售，这就是“人取我与”。

第四章 商人相国吕不韦 (22)

吕不韦开门见山地说：“我能光大你的门庭。”子楚嘲笑说：“你还是先光大自己的门庭，然后再来光大我的门庭吧！”吕不韦正色说道：“你很穷，在此做客，拿不出什么东西奉献给亲戚和结交宾客。我虽然也不富裕，但还是愿出千金为你效力，代你去秦游说，让安国君和华阳夫人立你为嫡嗣。”子楚听完这番话，跪地叩头说：“如果一切按你的计策而成功，我当政后，愿分秦国的土地与你分享！”

第五章 贵为皇弟而醉心经商的萧宏 (29)

萧宏的住宅有上百间房屋，且关闭极严，有人因此起了疑心，以为他私藏武器，有谋反之意，遂向梁武帝密报。梁武帝闻听此言，也疑心大起，便亲自去萧宏家逐屋检查。打开门窗紧闭的一间

目 录

间库房，只见里面非钱即物，放钱的房间 30 有余，每间装钱 1 000 万，共有 3 亿多。其他房间堆放着各种货物，“但见满库，不知多少。”知道萧宅竟有这么多钱财，梁武帝大为惊讶，但他并没有嗔怪，反而高兴地对他说：“六弟，你日子过得太好了！”

第六章 海上富商蒲寿庚 (32)

蒲寿庚在城中张贴告示，说投降是为了保护泉州百姓生命财产不受元兵屠掠，还指责不肯投降的宋臣陈文龙是不考虑人民死活。其实，蒲寿庚降元的真正原因是为了保护自己的商业利益。他在泉州经营海上对外贸易 30 年，获利甚巨，商船就是他的命根子。宋兵没收了他的船只，无异于断了财路，因此他决定降元。

第七章 据有中枢的色目商人阿合马 (35)

脱欢察儿等人出城 10 余里接驾，正与拥仪仗乘轿前来的假皇太子一行相遇，脱欢察儿等尽被乱刀砍死。接着，王著等人簇拥假皇太子加快速度，直奔东宫的西门。东宫前，阿合马和中书省官员们正迎候在宫外柳林里。假太子立马指挥，责问阿合马几句，王著立即将阿合马带至一旁，取出袖藏的铜锤猛击其头部，直打得阿合马脑浆迸裂，登时毙命。3 月 22 日，王著被处以死刑。王著临刑时神情慷慨，大呼：“王著为天下除害，今死矣！异日必有为我书其事者！”

中国历史上的三十个富商大贾(上卷)

第八章 勾结倭寇的大海商王直 (44)

得知胡宗宪的态度后，王直大喜过望，放下心来，于是在嘉靖三十六年率庞大船队和数千部众从日本渡海东来，驻扎在舟山岑港。胡宗宪得知王直已上钩，便密调戚继光、张四维等明将率军在岑港四周埋伏，将王直的船队团团包围。王直孤立无援，脱身无计，只得离开船队去见胡宗宪。胡宗宪当即翻脸不认人，扣押了王直。嘉靖三十八年冬，王直在杭州被梟首示众。

第九章 大徽商阮弼 (51)

阮弼少时入学读书，博闻强记，日记数千言，但不久即因家贫交不起学费而中辍学业。后去学医，也未学成。看到家中的困窘之象，他心中不忍，便向父亲请求出去经商，说：“我们这里地少人多，土地贫瘠，百姓都习惯靠经商求活路。我们家坐吃山空，贫困至此却不寻治生之路，长此下去怎么得了。我想要点盘缠出去学学经商。”父亲答应了他的请求，从此阮弼走上了经商之途。

第十章 大书商毛晋 (55)

毛晋印书工场资金相当雄厚，他规定，书板每块合工资1钱5分。10万块以上的书板，单是刻工工资至少需银15 000两。他广为访求善本，在自家门前张榜，如有人携宋刻本至，他按页付钱，每页钱200；如系旧抄本，则每页40。有人持时下善本至，别家若出钱1 000，他便出钱1 200。闻知

目 录

毛晋高价求书，湖州一带的贩书船纷纷云集于隐湖七星桥毛氏门前，争相出售。于是乡中流传一句话：“三百六十行生意，不如鬻书于毛氏。”

第十一章 海盗巨商郑芝龙 (59)

福建巡抚沈猷龙母亲过生日时，郑芝龙前去祝寿，进献一株高尺余的珊瑚，上面装饰着珠龙金碗。沈猷龙正惊叹不已，他又拿出一犀角所雕之树，也是高尺余，外表全用黄金铸成。郑芝龙认为，“世无君子，天下皆可货取耳！……黄金胜百战矣。”他仅贮存在厦门的财富，就有“黄金九十余万两，珠宝数百镒，米粟数十万斛；其余将士之布帛，百姓之钱谷，不可胜计。”

第十二章 经商敛财的贪污大王和珅 (74)

乾隆帝把第十女、年方6岁的和孝公主许配给同龄的和珅长子丰绅殷德。和孝公主在诸皇女中最受乾隆帝宠爱，视若掌上明珠。二人订婚后，和珅欢喜不尽。对和珅的贪财好货，和孝公主早已看出来，在她刚下嫁和家时就预感到和珅不会有好下场，曾忧心忡忡地对丰绅殷德说：“你父亲受皇父厚爱，毫无报答，‘惟贿日彰’，我为你担忧。他日恐身家难保，我必受你连累。”事情的结局果然被她不幸而言中。

第十三章 “红顶商人”胡雪岩 (83)

胡雪岩尽心竭力辅佐左宗棠，立下了汗马功劳，左宗棠自然会多予酬劳，除了在购武器、买

中国历史上的三十个富商大贾(上卷)

机器、借洋款中少不了他的好处外，在官街上也尽力为他争，使他的官衔越升越高，直至被朝廷授予一品顶戴，故众人称他为“红顶商人”。最后左宗棠还为他向朝廷请赏黄马褂。穿黄马褂是清代官员们梦寐以求的荣耀，没有特殊功绩的人，皇帝是不会赏穿的。胡雪岩既戴上了红顶子，又穿上了黄马褂，在有清一代没有哪个商人享有过他这样的殊荣。

第十四章 近代民族工业的鼻祖陈启源 (96)

继昌隆缫丝厂创办的第一年，陈启源投入白银7 000多两，以4 000两建设厂房和购置设备，以3 000两作流动资金，动力机是买了一副旧轮船上的引擎，由广州一五金工场代为改装。除动力机外，全厂设备还有煮沸水的锅炉1座，贮冷水的大锅1个，足踩式的缫丝工作位300个，培茧室1间，以及焙房、藏茧室等，占地约40余亩。

第十五章 从买办到洋务派商人的唐廷枢 (103)

1877年开平矿务局成立，唐廷枢出任总办。他开始募股集资，到1881年招足资金100万两，1889年又招集新股50万两。由于他的尽心竭力和善于经营，这个矿的年产量在19世纪末期曾达到78万吨，而且所产之煤源源进入天津市场，渐渐挤走了原来垄断天津市场的日本煤。唐廷枢还向李鸿章建议修建一条铁路，作为煤矿的组成部分。这条铁路成为中国自营的第一条铁路。1886年，

目 录

唐廷枢又创办了一家煤矿的附属企业唐山细棉土厂。这是中国自营的第一家水泥厂。

第十六章 经营广泛的大商人徐润 (116)

徐润日常生活中追求享乐奢华，西方记者称他是“远东贵族”。他在上海修建了富丽堂皇的住宅，房间既多且大，内部陈设极豪华，到处是精美的雕刻，家具都镶着大理石。庭院遍植名贵花木，争妍斗奇，胜似“夏天花园”。一位被允许参观其它院的西方女记者竟至产生“恍惚在梦幻之中”的感觉，慨叹到：就是西方资产阶级，也“不能日日得有此乐”。

第十七章 与时俱进的商人经元善 (130)

在家中闲居不久，经元善又在郑观应、谢家福的推荐下进入洋务派的另一企业中国电报局沪局，被李鸿章委任为会办。他摒弃衙门官气，把营业时间延长到每天14个小时，从早晨7时至晚上9时，并降低了拍报费用，规定除洋文报费照旧外，华文报费从原价每字3角降至1角，地名、住址、店名、人名5字以内免费。他又想方设法节省开支，亲自“以一身而兼仆役之事”。在他精打细算的苦心经营下，电报局扭亏为盈，成了洋务派企业中最成功的一个。

第十八章 从买办到维新商人的郑观应 (139)

郑观应回到局里的第二天，即与会办陈歆同去太古询问和约之事。郑观应认为，“能战而后能

中国历史上的三十个富商大贾(上卷)

守，能守而后能和”，招商局实力与太古、怡和相比并不算弱，太古、怡和“亦口硬心软，如我胆怯”，一味迁就，那它“又欲得步进步言”，只要不向它迁就，和议必成。果然，三方签订了基本平等的第三次5年齐价合同。郑观应的成功，使招商局的股票价格又复上涨，从每股60两涨至140余两。

第一章 商人改革家管仲

第一章 商人改革家管仲

桓公口口声声说要亲手杀掉管仲以报一箭之仇，鲍叔牙却说：“要想治理好齐国，非管仲不可！”桓公很惊讶，反问道：“你不知道管仲是我的仇人吗？”鲍叔牙解释说：“管仲是天下奇才，臣不如管仲身为一国之君，您应该释去私怨，化敌为友，这关系治国大事。当时管仲箭射君王，并非与您有仇，而是受公子纠所指使。您如果赦其罪而用之，他也一定会像效忠公子纠一样效忠您的。”

第一节 青年经商

管仲是春秋初期杰出的政治家。名夷吾，字仲，一作敬仲，齐国颖上（今属安徽）人。约生于公元前730年，死于公元前645年。他少时家贫，青年时从事商业，后辅佐齐桓公施政，对齐国的政治、经济多方予以改革，尤侧重搞

中国历史上的三十个富商大贾（上卷）

活经济，开发商业，成为先秦时期著名的商人改革家。

管仲出身于没落贵族家庭，本人属于士的阶层，从小就诵读《诗》、《书》，学习礼仪，练习驾车、射箭的武艺。但因为生活贫困，他在年轻时不得不中辍学业，去从事被人看不起的末业，以经商来养家糊口。走南闯北、接触广泛的商人生涯，促进了他对社会的了解，积累了丰富的社会知识与经验，对当时国家的政治、经济形势和社会弊病有了深刻认识。面对社会动乱、国家贫弱、人民困苦的生活现实，他立志要干一番事业，树立不朽功名，积极寻找机会实现自己的政治抱负。然而，他几次谋官求仕，都没有成功。

管仲经商的时候，结识了一位名叫鲍叔牙的人。鲍叔牙和他一样怀有远大志向，所以两人交谈十分投机，遂成为志同道合的好朋友。他们从此开始合伙做买卖。鲍叔牙以敏锐的洞察力，看出管仲具有潜在的治国才干，非常赏识他，对他在其他方面的弱点或不高尚之处也就总能给予谅解。比如每当赚了钱，理应两人均分，而管仲却总要多拿一些，鲍叔牙本是重义轻财之人，对此自然不会计较。旁人知道后私下议论，说管仲贪财，不够朋友。鲍叔牙听到这种议论，总是替自己的朋友辩解，说并不是管仲贪图那点钱财，而是他的家境不好，我情愿让他多得些。经商期间，管仲曾3次参与战事，3次败逃，于是又有人笑话管仲贪生怕死，没有武勇精神，鲍叔牙再次为朋友申辩，说他不是真的怕死，而是因为家里年迈的老母亲全指望他来赡养，故必须爱惜性命，管仲还曾替鲍叔牙出主意谋官职，

第一章 商人改革家管仲

鲍按此行事却毫无结果。鲍叔牙并不因此认为是管仲无能，而强调是时机不够成熟。面对鲍叔牙对自己的这份理解与信任，管仲深深地感动了。他时常感慨地对别人说：“生我者父母，知我者鲍子也！”

第二节 出任齐相

经过几番波折，管仲和鲍叔牙终于如愿以偿地找到了从政的机会。管仲当了齐襄公大弟弟公子纠的师傅，鲍叔牙辅佐齐襄公的小弟弟公子小白。一对好朋友开始各为其主做事。

此时的齐国正危机四伏，齐襄公昏庸残暴，无能无德，国家政治腐败，人民怨声载道。管仲和鲍叔牙都预感到山雨欲来，国内将起变乱，于是各自替主人寻找后路，管仲保护公子纠逃到鲁国，鲍叔牙保护公子小白跑到莒国。他们都想暂避风头，静观国内事态发展，伺机而起，执掌国家权柄。不久，齐国果然发生内乱。公元前686年，齐襄公的叔伯兄弟公孙无知，串通两个大夫，闯进宫去，杀死齐襄公。公孙无知自立为国君。第二年，公孙无知又被国人杀死。一时间，齐国无主，混乱不堪。两个逃亡在外的公子认为时机已到，都想尽快赶回国去，抢先登上国君的宝座。

公子小白向莒国借了兵车百辆，浩浩荡荡，直奔齐国都城临淄（今山东淄博），公子纠也在鲁国的协助下立即登