

中山与中国近代化丛书

环球百货光影录 ——上海先施公司盛衰

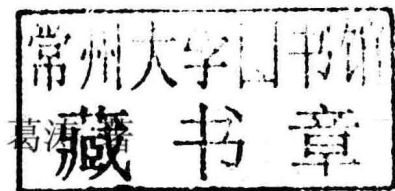
葛涛 著

HUANQIUBAIHUOGUANGYINGLU
SHANGHAIXIANSHIGONGSISHENGSHUAI

上海辞书出版社

中山与中国近代化丛书

环球百货光影录 ——上海先施公司盛衰



上海辞书出版社

图书在版编目(CIP)数据

环球百货光影录:上海先施公司盛衰/葛涛著. —上海:上海辞书出版社,2011. 10

ISBN 978 - 7 - 5326 - 3548 - 1

I. ①环... II. ①葛... III. ①百货商店—商业史—上海市
IV. ①F721.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 211195 号

责任编辑 朱 菁
装帧设计 何 许

环球百货光影录——上海先施公司盛衰

上海世纪出版股份有限公司 出版、发行
上海辞书出版社

(上海市陕西北路457号 邮政编码 200040)

电话: 021—62472088

www.ewen.cc www.cishu.com.cn

上海市江杨印刷装订厂印刷

开本 890 × 1240 1/32 印张 4.5 插页 1 字数 100 000

2011 年 10 月第 1 版 2011 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978 - 7 - 5326 - 3548 - 1/K · 840

定价: 20.00 元

如发生印刷、装订质量问题,读者可向工厂调换
联系电话: 021—56834427

中山与中国近代化丛书

顾 问：熊月之

总策划：丘树宏

策 划：徐 剑

主 编：尹绪忠

副主编：周 萍

编 委：元维社 虞天识 卢曙光

周 武 高露斯 陈凤娇

前 言

直至上世纪 90 年代,许多中老年上海人但凡谈起南京路,总要带出“先施”、“永安”的名字,仿佛离开了“先施”、“永安”,南京路就将不成其为南京路。其实,昔日的先施公司早已改作上海时装公司,而“永安”旧址上矗立的则是华联商厦。无论上海时装公司或华联商厦,在当时的上海也可谓家喻户晓,几乎无人不知。然而老上海人在谈起这两家名店时,更愿意使用旧称加以指代。对于曾在民国时代生活、成长的那一两代上海人而言,“先施”等名号的意义已不仅是公司的店招,而是昔日南京路乃至上海社会生活的浓缩及象征。随着旧时的城市社会生活在现实中日益退却,几近全然湮没,人们心中的怀旧情绪却变得越发浓烈,于是“先施”等就演变为老一辈上海人记忆中城市生活的代表性符号,被赋予强烈的情感色彩。

先施、永安、新新、大新,号称“南京路四大公司”。自 1917 年 10 月 20 日先施公司率先开张之后,永安(1918 年 9 月 5 日)、新新(1926 年 1 月 23 日)、大新(1936 年 1 月 10 日)相继在南京路闪亮登场,开启了中国近代百货业的辉煌时代。但是“四大公司”的历史意义,却并不局限于商业史。它们在将近代西方百货公司这种适合于较高社会发展形态的商业零售组织“强力”引入上海的同时,还于有意、无意间将近代西方城市社会的若干基本价值观、文化及生活要素一并引入。由于四大公司的创始者皆是早年闯荡澳洲大地并获得巨大商业成功的广东香山籍华侨,在他们身上既有根深蒂固的中华情愫,又有对近代西方社会的深刻体认;既有实干家百折不挠、艰苦卓绝的作风,又有战略家的远见卓识、大胆魄力。因此,四大百货公司在本质上是近代西

方百货业与中华传统商业精髓的有效结合,体现了中华传统商业精神、习惯的近代化历程。而四大公司所辐射的近代城市商业消费文化效应,是近代西方社会基本要素与中国传统社会文化相融合的结晶,也体现了中国近代化、城市化之路的缩影。

四大公司之所以能够在近代上海成就辉煌,是由于这座城市在近代中国的特殊历史地位造成的。自 1843 年开埠后,上海迅速成长为近代中国最重要的经济、贸易都会,以及西学(西方学术)、西制(西方制度)、西器(西方器物)进入中国的窗口。上海由是成为近代中西交汇的中心,走在了中国近代化的最前列。晚清以降,直至中华民国,这种势头一直极为强劲,铸就了近代上海的历史地位。可以这样说:近代上海为四大公司提供了大展宏图的舞台与土壤,而四大公司也未辜负这座城市的厚望。南京路上傲然矗立的四大公司大楼,成为民国时代上海的地标之一,是当时商业、社会生活、城市文化繁荣与近代化的标志。四大公司全部的历史意义即在于此。

先施公司是四大公司中率先设立的。它在上海开创了华人创办、经营近代百货业的成功先例,而且高调进出、声势逼人。若无创始者马应彪、黄焕南等人当初异乎寻常的决心、胆识及才干,就不会最终形成四大公司的格局,近代上海商业史、社会生活史的一些重要内容也会改写。上海先施公司的历史地位即在于此。

上海先施公司创办之前,南京路已有惠罗等外商开办之高档百货公司,经营数年,业绩斐然;先施公司开张之后,更有其他百货公司相继跟进,其中不乏后来居上者。而在百货业灿若繁星的民国时代,上海先施公司数十年始终维持着“标志性”地位,各种缘由自是耐人寻味。

然而,出于某些原因,海内外学界对于上海先施公司开展的研究尚属稀少。甚至在其故地上海,情况也未见有所改善。如此现状,与它的实际历史地位并不相符。本书虽草草完成,却愿为引玉之砖,期待着更多高质量的研究成果陆续问世。

目 录

前言

第一章 先施溯源	(1)
一 马应彪传奇	(2)
二 先施初创——破旧立新的尝试与成功	(12)
三 “环球百货”与民族主义——先施粤行的遭际	(21)
四 南京路的壮丽一景——上海先施诞生记	(32)
第二章 琳琅缤纷的“环球百货”	(45)
一 开业之初的上海先施	(45)
二 “环球百货”映射的中产生活——30 年代中叶的商场 经营	(49)
三 从“孤岛”到解放	(85)
第三章 乐园记趣	(95)
一 日夜戏场——鼎盛的 30 年代中叶	(95)
二 由沉沦走向再生——先施乐园的结局与城市史意义	(121)
参考书目	(134)
后记	(135)

第一章 先施溯源

在中国近现代史上,广东是一个具有特殊意义的地方。自16世纪以来,西方实现了航海技术的突破,伴随着地理大发现,终于探寻到了驶向东方的路径。自此,西方的航船载着商品、武器,以及各色人等,驶向远东,他们渴望求得贸易、财富,渴望传播自己的宗教。为了达到目的,他们从需要出发,不择手段:时而和平交易,时而欺诈哄骗,时而强买强卖,时而血腥掠夺。自15世纪中叶起,西、葡、荷、英、法等国纷纷来到远东,踏上中国、日本以及东南亚诸国的土地;而他们在我国最早涉足的地方,就是广东。以此观之,广东不唯在中国,在整个东亚,都属于最早接触近代世界的地方之一。

面对咄咄逼人的西洋“来客”,中国又做如何反应呢?自明、清以来,统治阶级从维护政权的稳固出发,厉行锁国。但是对于财富、奢侈品以及西洋精巧玩物的追求,使他们又不能完全对外界紧闭门户。因此,在关闭国门之余,又开了一扇小窗,它就是广州。截至历史进入五口通商时代,广州一直是中国与外部世界进行正式联系的唯一窗口。广东成了承载中、西关系种种问题的唯一前线地带。1839年,虎门销烟;1840年,来到伶仃洋面的英国海军舰队拉开了鸦片战争的序幕。就此而言,称广东是中国最早进入近代史阶段的地区,并不为过。

处于这种历史大背景下的广东及广东人,果然在近代中国的历史大舞台上扮演了非凡的角色。举凡政治、商业、学术、文化、宗教、社会,莫不有粤人之显赫身姿、骄人成就。而中山人在其中的地位,尤为举足轻重。

今之中山、珠海及澳门特别行政区，清时属香山县。1866年，孙中山诞生于今中山市翠亨村；而在此两年前，一位近代中国商业巨子、近代百货业的开拓者——马应彪，也诞生于今中山市沙涌乡。

一 马应彪传奇

1860年代，马应彪出生于今广东省中山市沙涌乡，这是一个风光秀美而土地贫瘠的村庄。他的家庭与沙涌乡的其他大多数家庭境况相似，以农耕为唯一谋生手段，极为贫穷，度日维艰。可能因为这个缘故，造成马应彪的具体出生年份扑朔迷离：1861年，1864年，1868年……目前似以1864年较为可信。但也曾有过出入较大的说法：根据日本昭和三年（1928年）十月由日本外务省情报部整理、编著，东亚同文会调查编纂部出版发行的《现代支那人名鉴》（改订版）记载，马应彪时年“约五十一”。如照此推算，马应彪的出生年份应在1877年前后。^①

沙涌乡的地理环境并不适合于农耕，这对于生活在传统农业社会中的乡民而言，是一个攸关生存的严峻考验。明、清以来，人口增加、耕地紧缺造成的生存压力，迫使闽、粤沿海地区的人民纷纷出走海外寻求生路，许多人去了南洋，披荆斩棘，赤手空拳地开创生计。随着西方殖民者在东南亚各地建立起原料种植园，劳动力匮乏的矛盾日益尖锐。为了解决这个问题，他们将目光投向了我国东南沿海地区，大批年轻力壮的劳工被劝诱、拐卖，甚至绑架到了南洋充当廉价劳动力。这就是历史上所谓“贩猪仔”的血泪、辛酸一幕。鸦片战争后，闽、粤沿海地区人民出洋谋生的现象更为普遍：人数大增，涉足的地区除了传统的南洋外，进一步延展至美洲、大洋洲、非洲。

在奔赴海外的汹涌人潮中，就有马应彪的父亲马在明。他去了

^① 日本外务省情报部整理、编著：《现代支那人名鉴》（改订版），东亚同文会调查编纂部昭和三年（1928年）十月出版发行，第32页。

比南洋更为遥远的澳洲，据说也是由“贩猪仔”而去。马在明离家时，马应彪尚在冲龄。此后，他与母亲孤苦相依，艰难度日。为了生活，年幼的马应彪俨然成了一个成熟的劳力：下河沟摸鱼虾；捡拾猪粪，晒干后累积成担，变卖换钱；起早摸黑，耕耘田间。子幼母弱，有时难免会遭别人欺负，每当遇到这种情况，马应彪总能够应付过去，显示了超出同龄人的机敏与沉着。

生活的艰辛，磨炼了马应彪的性格与意志，教会了他生存的技能。但是与境况相似的其他村童相比，马应彪还具备一个重大的长处——上过三年私塾，略通文墨。这不能不归功于父亲的远见卓识：马在明只身远赴澳洲之前，拿出家中仅存的数块银元，执意要马应彪前往私塾读书。虽然马应彪只读了三年，但他从此对于掌握文化与目不识丁之间的差别有了痛切的感受。

在艰苦的生存环境中，马应彪成长为一个少年。前景黯淡无光，生活贫困，终年拼命劳作的结果，也只能使母亲与自己勉强糊口。待在家乡，显然不会有任何前途；对于一个血气方刚、勤劳机敏、略会识文断字的年轻人来说，这未免过于残酷。可是，出路又在哪儿呢？马应彪不由想到了父亲。

父亲背井离乡，在澳洲孤身打拼已有十余年。虽然妻儿的境遇并未因此而发生明显改善，但是重新踏上父亲当年走过的路，却是目下马应彪改善处境、寻找机遇的唯一选择。父亲获悉儿子的想法后，表示支持，他陆续寄回了马应彪所需的旅费。1880年前后，马应彪拜别了母亲，和几位同乡结伴前往澳洲。他一来渴望见到日思夜想的父亲，二来打算为自己开拓一条新的人生之路。

马应彪与伙伴们来到澳洲后，却未见到日夜思念的父亲，原来马在明已辗转去了一座偏僻的矿山打工。马应彪虽然感到沮丧，却必须刻不容缓地找到工作，否则连面包都吃不上。由于初来乍到，语言不通，他们没有多少可供选择的机会，只能从最艰苦的工作干起。一行人首先奔赴新南威尔士的一座金矿，做了矿工。半年后，

他们又一同离开，来到了新南威尔士州的首府——悉尼，寻找更好的机会。正是在悉尼，马应彪遇到了人生中的第一次转机。

来到澳洲已超过半年，对环境已有所熟悉，今后的路该怎么走呢？年轻的马应彪时时思考着这个问题。追求更高的收入，为此不断地更换工作，绝大多数劳工都是这么想，这么做的。否则，背井离乡、历经千辛万苦的意义又在哪里呢？与大家一样，马应彪也渴望发财，但是他想得更深远。他认为，依靠出卖苦力永远不可能发财致富，甚至连确保温饱都成问题。要想在异国他乡获得发展，首先必须站稳脚跟，融入当地社会。打定主意后，马应彪与伙伴们作别，开始尝试走自己的路。能有如此深谋远虑，与幼时的三年私塾生涯不无关系。

马应彪的第一个目标是掌握英语。他认定如果不过这一关，其他皆无从谈起。但对于一个来到澳洲不过半年光景的中国苦力来说，此事谈何容易！他自己不会英语，身边的同乡、伙伴之中也几乎无人会说，看来只有向白人居民求教了。然而，到哪里去找会说广东话的白人呢？马应彪四处留心，到处寻找。功夫不负有心人，他最终找到了合适人选。此人就是悉尼一家蔬菜种植场的女老板、出生于爱尔兰的温文。因为一直与粤籍中国人有生意上的往来，温文逐渐学会了广东话。此时她的蔬菜场正在招聘员工，马应彪闻讯立刻前去应聘。吸引他的，正是女老板会讲广东话这一点。面试时，温文问马应彪：希望得到什么样的报酬？马应彪回答：只要一日三餐即可，但请温文每日教授一小时英语。温文第一次从应聘者那里听到如此特别的要求，她不禁仔细打量起这位年轻人：虽然看上去不到二十岁，衣着寒酸，不会英语；但表情沉着，神态中透着机敏、干练。眼前的这位年轻人给她留下了一个好印象。温文录用了马应彪，答应了他独特的要求。

蔬菜种植场的工作非常辛苦。马应彪每天起早贪黑，忙着播种、耕耘、浇水、施肥……他干得认真、用心，活计安排得有条不紊，

一丝不苟。此外，他对于学习英语也没有放松，他的英语教师是温文的女儿雅美，这位具有爱尔兰血统的姑娘与她母亲同样活泼开朗，乐于助人。起初，她对教这位中国小伙子英语充满了好奇；但马应彪勤奋、刻苦的精神打动了她。与母亲不同，雅美并不会粤语，起初真是难为了这位老师。好在师生两人都极其认真，全身心地投入。雅美不厌其烦地教，马应彪一遍一遍地学。功夫不负有心人，几个月过去后，马应彪便掌握了基本的英语会话，应付日常生活及工作已绰绰有余。

温文原本就对这个头脑机灵、工作刻苦的小伙子印象很好，她发现马应彪粗通英语之后，便放手让他独自到菜场去卖菜。马应彪非常喜欢老板安排的这个差事，因为他可以利用这个机会一方面继续提高英语会话能力，同时学习掌握一些做生意的技巧，还能结交不少人。果然，这个年轻的中国人不久就在菜场一带变得小有名气，许多人成了他的主顾，甚至还有人希望和他成为生意上的伙伴。

马应彪平时生活克勤克俭，虽然他的劳动报酬微乎其微，但慢慢的还是有了一些积蓄。他到达悉尼一年有余，对环境已比较熟悉，结识了不少当地的朋友，尤为重要是：初步掌握了英语。农家子弟出身的马应彪，原本就对种菜等农活驾轻就熟，他感到自己单独开设一家蔬菜种植场的时机业已成熟。虽然他与温文、雅美之间已建立了深厚的情谊，但为了自己能有一个更好的前程，分别看来是在所难免了。值得一提的是，马应彪与温文、雅美母女俩维持了长久的友谊，在以后的岁月中，他们之间仍然互帮互助，留存了一份真挚的感情。

马应彪的蔬菜种植场规模不大，园地是租来的。他将自己的心血倾注在这块菜园上，精心耕耘着地里的蔬菜。他种植的品种适合当地人口味，加之善于侍弄、不辞辛苦，菜园很快就满目绿色，菜香扑鼻，沁人心脾。蔬菜长成后，马应彪及时收割、采摘，然后自己运

至市场贩卖。对前来买菜的主顾，他总是非常热情、耐心，对于那些挑剔、价格上毫厘必争的主妇们，他尽量让价。马应彪卖菜，极为注重诚信：在蔬菜质量上，绝不以次充好；在分量上，绝不短斤缺两。小本经营，现金短缺是常事，商贩们彼此免不了经常借贷。但他总能做到按期归还，连本带利，分文不缺。

马应彪的蔬菜摊位在市场上渐渐出了名，每天吸引着不少家庭主妇们前来选购。大家每天都可以看到这个年轻人用越来越流利的英语接待顾客。当时在悉尼一带，以种植蔬菜为生的华人不在少数，但会说英语的却屈指可数。而马应彪除了会说英语外，还以诚实守信闻名，于是一些华人菜农开始找上门来，请他代销自产的瓜菜。对于老乡们的请求，马应彪有求必应。他销售蔬菜时，无论自销或代销，一视同仁。针对华人菜农小本经营的特点，马应彪与那些请他代销的菜农之间，结账迅速，毫厘不爽。由此，他赢得了做生意诚实守信、照顾乡亲的名声，请他代销蔬菜的人纷至沓来，应接不暇。

此时，马应彪每天代销、自销的蔬菜数量很大，在市场的营业时间越来越长，生意也越来越兴旺。但这样一来，他几乎没有时间打理自己的菜园了。马应彪又到了做出选择的时刻。近期的卖菜经历，使他体会到了做生意的乐趣，也感受到了自己经商的才能。与其亦农亦商，不如全力卖菜。主意已定，立即行动。他将菜园退租，经过一番寻觅、比较后，在悉尼近海岸处的一家市场内租了一个铺位，成了一名全职的蔬菜商人。

新的市场距离悉尼中心城区咫尺之遥，顾客蜂拥而至，生意自然好。但是新的挑战也随之出现：主顾们对于蔬菜品种的需求更为多样，外观、质量的要求也比较高。马应彪将这些情况及时反馈给菜农，请他们根据市场的具体需求调整种植计划，并设法改善蔬菜的口感、外观。与此同时，他本人在改善服务方面做了许多创新，又适当地降低价格，以此争取顾客，使大家满意。

靠着刻苦经营,蔬菜铺赢得了顾客盈门的盛况,马应彪攫取了人生历程中真正意义上的“第一桶金”,积累了一定规模的资本,他随即考虑扩大经营。除了扩大规模之外,还计划拓展经营范围。如何发挥自身特有的长处,准确判断顾客的各类需求,兼收华、洋之利,这是马应彪始终在思考的问题。显然,这也是今后事业成功的关键。除了蔬菜之外,他决定兼营水果。积数年经营蔬菜的经验,马应彪对于悉尼本地居民选择蔬果的偏好原已较为熟悉,但在筹划新事业之际,他还是预先做了严谨、周密的市场调查,较为全面地掌握了顾客对于蔬菜、水果的喜好。例如悉尼居民日常的香蕉消费量很大,市场供不应求。当时,已有华人在斐济岛专营香蕉种植,旨在供应澳洲市场。但由于语言、商业习俗等原因,华人种植的香蕉很难进入由当地人掌控的商品流通领域,销售成了难题。辛苦种植的香蕉,却因无人问津而大量腐烂,这种触目惊心的场面在斐济的华人香蕉种植园内并不少见。马应彪拥有自己的商铺,经营情况稳定;他决意进军香蕉市场,收购斐济华人种植的香蕉供应悉尼居民。此举既为斐济华人蕉农解了燃眉之急,又为主顾们提供了物美价廉的优质商品。

除了为当地人提供商品,马应彪还想到了一起在澳洲打拼的同胞们的需求。他们离开乡土,远航万里来到这片完全陌生的土地,只为了给自己及家人觅一条生路;他们中的绝大多数人不谙英语,除了农活外别无其他技能,只能靠出卖苦力维生;他们克勤克俭,节衣缩食,为了未来而拼命节省每一分钱。但是,他们摆脱不了浓浓的思乡之情。清末被贩卖到南洋、澳洲的苦力,几乎都是抛妻别子、只身出洋。他们抵达的土地,是真正意义上的异乡;陌生,严酷,毫无归属感……除了艰苦的劳动之外,他们几乎没有什么其他生活内容。然而,他们毕竟不是机器,而是有血有肉、有感情的人!思念家乡、亲人成了这些劳工的心病。可是,他们既无条件轻易返乡,亲人们也不可能前来探望、团聚。在这种情况下,偶尔享用来自家乡的土特产品就成了生活中的重要慰藉。在他们眼中,家乡的土产就是

亲人、故里的缩影与标志，早已超出了普通商品的意义，而成为了一种情感符号。然而购买家乡的土产，又谈何容易！限于当时的远洋运输、货物流通及贮藏条件，以及对于华工这一弱势边缘群体的漠不关心，还没有人尝试开拓在澳洲经营广东土产这项业务。白人的可能性自是微乎其微，而华人中也鲜有尝试者。马应彪是商人而非公益活动家，他决意在澳洲经营广东风味土产，主要在于慧眼独具、看准了这个大有可为的潜在商机，另一方面，也确实想为父老同胞们做件好事。

经过周密的筹划、准备，马应彪出手行动，接连开设了三间经营蔬菜、水果及中国广东土特产的“果栏”：永生、永泰、生泰。以他当时的资金规模而言，确实属于大手笔。悉尼的华人菜农、斐济的华人蕉农、故乡中山的小商人等，都成了他的供货商；悉尼的普通居民，华人劳工，则成为其忠实客户。主妇们三三两两地前来，为全家采购便宜、新鲜、口感极佳的蔬菜水果；华人劳工们也不时前来，选购钟爱的家乡风味食品：腊味、糕饼、鱼干，有时甚至还能品尝到久违的故乡佳酿——醇厚飘香的米酒。

经营数年后，果栏生意日隆，顾客盈门；马应彪亦今非昔比，成为闻名悉尼乃至澳洲的著名华商，华人社会的实力人物。澳洲的华人报纸将其经商成功的事迹引为华界的骄傲，纷纷前来采访，重点报道。孰料随着马应彪在澳洲华人社会的声名日隆，引起了一个意想不到的结果，一个多年未遂的心愿竟因此得以了结。

原来，马氏父子终于得以重逢了。其间经纬，令人悲喜交集。马应彪当初是靠着父亲寄回国内的旅费才得以成行的，但是到了澳洲后，已身无分文，他除了立即前往矿山打工外，别无选择。而父亲马在明为了谋生，在马应彪抵达澳洲前不久往另一地点打工，这对父子竟然就此失去了音讯，时间长达十余年！华界报纸纷纷报道这位新兴商界精英的事迹，终于引起了马在明工友们的注意，他们将报纸拿给马在明看，问他：这位年轻的大老板是不是你儿子？马在

明拿着报纸反复阅读,细细端详,除了日思夜想的爱子之外,还会是谁?!他立即动身前往悉尼。

父子重逢的场面令人动容。马在明离乡时,马应彪尚在幼龄;待马应彪成长为少年、同样迫于生计离家赴澳洲之际,马在明汇来旅费;原指望能在澳洲重逢有日,孰料马应彪抵达澳洲后,父子俩竟因生活所迫失去音讯十余年!若非马应彪出人头地,此生是否能够再次相会实属未知。屈指算来,自马在明离家,父子之间已有近三十年未见一面。岁月磨人,马应彪眼前的父亲已是白发苍苍,满面皱纹;他明白,这是残酷的生活给父亲留下的印记,眼睛不由得湿润了。他决意让父亲衣锦还乡,与母亲团聚,安享晚年。

送父亲归乡后,马应彪感到自己总算能够让父母安享晚年,欣慰之情油然而生。他当时已近三十五岁,尚未成家。从前忙于生意,现在已算事业有成,小有产业,按照家乡的标准,可谓光耀门楣。马应彪是个恪守传统的人,他感到应该成家了。此举不仅能使年迈的父母安心,也标志着自己进入了人生的新阶段。马应彪结婚了,夫人出生于澳洲华人牧师家庭,名为霍庆棠。她是一位具有现代思想观念、现代教养及现代知识的女性,对于此后丈夫成就一番大业发挥了重要的作用。这一点在后文中还将述及。

马应彪再次筹划在事业上有一番大作为。这次,他选择香港作为开拓事业的“新天地”。这并非心血来潮,而是深思熟虑的结果。19世纪90年代,马应彪相继开设永生公司等三间果栏后,为了采办货源,时常来往于香港、悉尼之间。对于香港商业的繁盛,有了深刻的印象,渐渐萌发了在香港兴办一番事业的意念。1894年,他在香港开设了集货栈、钱庄于一体的永昌泰金山庄,为以后的发展预设了伏笔。永昌泰金山庄除了“专办出口各货”外,^①还从事小规模

^① 上海市档案馆、中山市社科联编:《近代中国百货业先驱——上海四大公司档案汇编》,上海书店出版社2010年版,第3页。

的银钱业务。

往来香港期间，马应彪结识了孙中山，由此思想发生了深刻的变化。两人同为香山县人，年龄相仿，又都具有多年的海外生活经历，因此一见如故，相谈甚欢。据一些材料记载，孙、马相识于1894年，当时孙中山正准备北上直隶求见李鸿章，阐述自己对改革国政的设想。在与马应彪深谈时，孙中山将自己对于未来中国的设想告诉了他，马应彪对此深为倾心，内心产生了强烈的共鸣。

这不是没有理由的。马应彪对于清政府腐朽统治下国家积贫积弱、人民饱受欺凌的状况体会深刻。家乡父老千难万险、前仆后继，“贩猪仔”也要到海外去谋一条生路，就是因为生活完全没有指望所致。官府的残酷压榨，地方贫弱的产业基础，使人民生活状况长期处于凄惨的境地；而清政府决策层却昧于大势，与世界潮流背道而驰，固步自封、螳臂当车，只知一味维护一族、一姓之家天下，其结局则是国家的发展全面滞后，从康乾盛世时代的世界强国坠落至被列强任意欺凌、宰割的境地。华人在海外，宛如孤儿，饱尝辛酸、命悬一线。清政府对这些“天朝弃民”的命运，基本上放任自流，随其自生自灭。本来就是弱国漂来的穷民，本国政府又持如此态度，海外华人的遭遇可想而知。对此，马应彪的体会极为深切。父亲与自己两代人在澳洲的经历就是最有力的证明。如果不是自己经商成功、出人头地，父子今生恐不得再见。然而，像自己这样的幸运儿终究是凤毛麟角。海外同胞的辛酸，他目睹的太多，亲身经历的则更多。作为一个具有强烈爱国心的人，马应彪不能不为孙文的话语、思想所打动。

马应彪加入了兴中会，成了孙中山的革命同志，追随他走上了反清革命之路。马应彪决心从一个商人的角度出发，尽自己最大的努力振兴中华，实现实业救国的抱负。能够下此决心并非出于偶然，而是源于他对人生经历的回顾、总结，以及对于英属殖民地社会经济形态的深刻观察、思考。自己从一个不名一文、毫无背景的苦