

“大清名人抢鲜看”系列

鸿商富贾

千古流传的大清巨商故事

姜越◎主编



他们在商海呼风唤雨，他们为社会创造财富
他们的人生充满传奇，他们的经验值得研究

天下第一大富翁：伍秉鉴

山西票号创始人：雷履泰

乔家大院“亮财主”：乔致庸

红顶商人今何在：胡雪岩

祥瑞天下儒者心：孟洛川

末代状元救国梦：张謇

“大清名人抢鲜看”系列

15825.3=49

2014/

贾富商鸿

千古流传的大清巨商故事

姜越◎主编



中国财富出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

鸿商富贾：千古流传的大清巨商故事 / 姜越主编. —北京：中国财富出版社，2014.1

（“大清名人抢鲜看”系列）

ISBN 978-7-5047-4939-0

I. ①鸿… II. ①姜… III. ①商人—列传—中国—清代
IV. ①K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2013) 第 231102 号

策划编辑 李慧智

责任印制 方朋远

责任编辑 张彩霞

责任校对 梁 凡

出版发行 中国财富出版社

社 址 北京市丰台区南四环西路 188 号 5 区 20 楼 邮政编码 100070

电 话 010-52227568 (发行部) 010-52227588 转 307 (总编室)

010-68589540 (读者服务部) 010-52227588 转 305 (质检部)

网 址 <http://www.cfpress.com.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京柯蓝博泰印务有限公司

书 号 ISBN 978-7-5047-4939-0/K·0095

开 本 710mm×1000mm 1/16 版 次 2014 年 1 月第 1 版

印 张 16.75 印 次 2014 年 1 月第 1 次印刷

字 数 249 千字 定 价 33.00 元

版权所有 · 侵权必究 · 印装差错 · 负责调换

前言

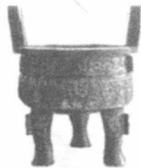
QIAN YAN

传统中国是一个重农抑商的社会，商人的地位不高。统治者总认为商人是投机钻营、不事生产之辈，所以，商人在历史上常常倒霉。汉武帝为了出征匈奴，就强行向商人和富户征收财产税，并且鼓励人们告发隐匿财富的人，这项措施叫做“算缗”和“告缗”。明朝时，朱元璋要修南京城墙，富商沈万三主动表示愿意出钱，承担一部分城墙工程，没想到朱元璋大怒，说：“匹夫敢犒劳天子的军队，绝对的乱民，该杀！”幸亏马皇后进谏，才免他一死，发配云南了事。

但是，这种老脑筋，到了清朝真是不得不改了。因为此时的中国已被西方赶超，而成了西方列强掠夺的对象。没有发达的商业，不能刺激生产，社会财富不会大量增加；没有发达的商业，我们只能成为西方国家的产品倾销地，眼看着大量白银哗哗地流走。在国家衰落、事事不如人的当口，有志气的中国人都在思索如何振兴图强，与外人竞争，商人也不例外。于是，涌现了像张謇（jiǎn）、盛宣怀、叶澄衷、朱葆三这样的商人。

张謇本是一个书生，江苏南通人。1894年的春天，为了庆祝慈禧太后六十大寿，清政府破例多开一次科举考试，当时年已不惑的张謇拔了头筹，成了状元。这是光宗耀祖的事，大好前程正等着他。然而，1895年2月，甲午战争以中国战败而告终，中国不得不与日本签订了丧权辱国的《马关条约》。消息传到南通，张謇悲愤至极。他说，我





宁可为国家做点真正有用的事，也不愿去做一个尸位素餐的官僚！张謇痛定思痛，深感中国当务之急，就是要大力发展实业，以求民富国强，从而发出了近代中国最响亮的“实业救国”的呼吁，并义无反顾地身体力行。后来，他办起了大生纱厂，接着又办铁冶厂、榨油公司、肥皂公司、盐业公司、轮船公司、渔业公司，成为中国东南沿海实力最雄厚的民族资本集团。

一个饱读诗书、满口仁义礼智的状元郎，要转变成满脑子成本与利润的资本家，张謇精神世界的紧张是不言而喻的。他始终把“救国”当成他从商的终极关怀，实业是救国的手段，他为纱厂取名“大生”也出自《易经》之“天地之大德曰生”，“富民”“强国”成为他克服内心世界矛盾的根据，使之获得了道德和理性的力量。

著名学者余英时先生著有《儒家伦理与商人精神》一书，认为中国传统的知识分子具有以天下为己任、积极入世的精神。张謇的“实业救国”理念正是这种精神的体现。在古代社会，儒家是重义轻利的，经商为社会所不齿，居社会之末流，但到了明清时代，工商业发展，商人的社会地位开始提高。尤其到了近代，“清末新政”废除了延续千年的科举制度，知识分子实现价值的老路已被堵死，只能另辟新径。所以大批官僚士绅纷纷弃官经商，下海创办实业。这是对千百年来官本位思想的冲击，是社会的进步。古老的中国大树开始发出新枝！

清代的那些巨商是了不起的，为中国的社会进步和富强作出了自己的贡献。本书介绍的巨商都是响当当的人物，如山西票号的创始人雷履泰，山西乔家大院的建造者乔致庸，传奇徽商胡雪岩，丝绸名店瑞蚨祥的掌门人孟洛川，宁波商团的先驱人物、上海澄衷中学的创始人叶澄衷，红顶商人、洋务运动的中坚盛宣怀等。

让我们走近他们，了解他们的奋斗历程，学习他们的成功经验，认识他们的胸襟和抱负吧！



目录

MU LU

天下第一大富翁——伍秉鉴

广州十三行的盛况	003
横空出世，总商之魁	005
慷慨富有的传奇人物	007
乐善好施，深为时人所景仰	008
十三行走向没落	011



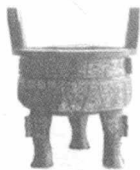
001

山西票号创始人——雷履泰

办事干练，脚踏实地	017
顺时因势，创设票号	018
汇通天下，日升则昌	021
话说票号	023

乔家大院“亮财主”——乔致庸

支撑门户，弃儒经商	029
信义为上，知人善任	032



制度规范，治家严谨	034
乔家大院，传承百年	036

红顶商人今何在——胡雪岩

久居下层不沉沦	043
建立钱庄雄图显	047
昂扬进击丝绸业	054
手腕高明稳市场	059
胡庆余堂美名扬	061
豁命相助王有龄	069
一片真情动左相	073
红顶商人办洋务	079
大厦倾倒梦一场	085

民间称他为“钱王”——王炽

少年立志，组建马帮	093
名震南国，人称“钱王”	094
诚信为本，贫富不欺	097
明义重德，报效国家	098

祥瑞天下儒者心——孟洛川

出身望族，天赋早显	105
青蚨鸣音，祥瑞天下	106
修身践行，生财有道	108

欲治其店，先正其心	111
孔孟文化，深蕴其中	113

宁波商帮领头人——叶澄衷

诚信经营，赚取第一桶金	117
盘购可炽煤铁号	120
五金起家，火油发财	123
修桥便民，带动地价	129
向“洋火”挑战	132
结交高层，进军银行业	134
叶氏义庄与澄衷中学	138



官僚资本第一人——盛宣怀

入李鸿章幕，初受赏识	145
创办招商局，举步维艰	147
“水线”之战，一展才华	151
糊涂世界中办银行	154
近代中国第一所大学	158
几多辛酸汉冶萍	163
人在商界撬中枢	170
魂断铁路心茫茫	175
慈善济民报社会	181



上海实业王中王——朱葆三

从学徒到店主	187
--------------	-----



上海滩崭露头角	189
上海金融工商巨擘	191
造福桑梓，主持公道	194
参与辛亥革命	196

末代状元救国梦——张謇

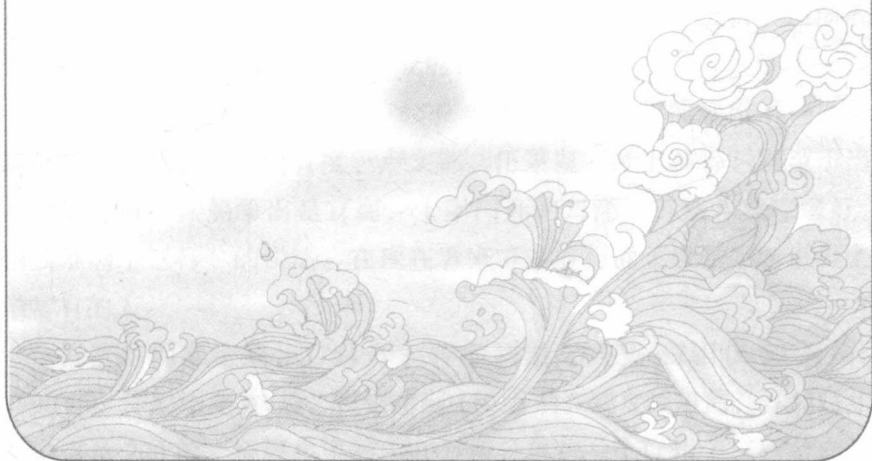
艰难求学不自弃	203
入庆军初识袁世凯	207
科举蹉跎终夺魁	211
弃官从商创“大生”	217
丹心一片忧国民	220
商业精英办教育	223
投身宪政收效微	228
服膺共和反清廷	237
拥袁反袁为哪般	243
内外交困晚年时	246

后 记

天下第一富翁 ——伍秉鉴

2001年，美国《华尔街日报（亚洲版）》刊登了一个《纵横一千年》的专辑，统计出了上几个世纪世界上最富有的50个人。其中，有6位中国人入选，他们分别是成吉思汗、忽必烈、和珅、刘瑾、宋子文和伍秉鉴。这6个人中，又唯独伍秉鉴是以纯粹的商人身份出现，所以伍秉鉴也是人们最关注的焦点。

伍秉鉴是19世纪广州行商的领头人，他的客户遍及欧美各国，他还是英国东印度公司最大的债权人，东印度公司有时资金周转不灵，常向伍家借贷。正因为如此，伍秉鉴成了洋人眼中的世界首富。



广州十三行的盛况

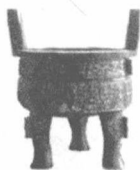
伍秉鉴（1769—1843 年），字成之，号平湖，别名敦元，祖籍福建。其先祖于康熙初年定居广东，开始经商。到伍秉鉴的父亲伍国莹时，伍家开始参与对外贸易。1783 年，伍国莹迈出了重要的一步，成立怡和行，并为自己起了一个商名叫“浩官”。该商名一直为其子孙所沿用，成为 19 世纪前期国际商界一个响亮的名字。

提起伍秉鉴，不得不提起广州十三行。所谓的“十三行”，实际只是一个统称，并非是 13 家，多时可达几十家，少时则只有 4 家。由于当时清政府只允许广州一地与国外通商，因此这些商行便享有垄断清朝海上对外贸易的特权，凡是外商购买茶叶、丝绸等国货，或销售洋货进入内地，都必须经过这一特殊的组织，故“广州十三行”逐渐成为与两淮的盐商、山西的晋商并立的行商集团。

在财富不断积累的过程中，“广州十三行”中也涌现出了一批豪商巨富，如潘振承、潘有度、卢文锦、伍秉鉴、叶上林等，以至于当时就流传有“洋船争出是官商，十字门开向二洋。五丝八丝广缎好，银钱堆满十三行”的说法。在现在看来，这些行商无疑是当时世界上最富有的人。

据清宫档案记载，1754 年，洋船到港 27 艘，税银仅 52 万两。1790 年，洋船增至 83 艘，税银达到 110 万两。鸦片战争前，洋船每年到港多达 200 艘，税银也突破 180 万两，单单一个广州十三行就向清朝政府缴纳了全国 40% 的关税。因此，当时的十三行也被世人称作清





政府财源滚滚的“天子南库”。在以后的发展中，这些行商们更是因为办事效率高、应变能力强和诚实守信而深受外商的欢迎。随着财富的积累，广州十三行中涌现出了一批以怡和行、同文行、广利行、义成行为首的著名商行。

据历史记载，当年瑞典的商船“哥德堡”号就与广州十三行有着密切的商业来往。如今，在瑞典哥德堡图书馆仍保存着一张 1742 年 1 月 17 日“哥德堡”号第二次离开广州时广东海关发放的船牌。在这张船牌上，详细地记载了“哥德堡”号离开广州时的装备情况，上面记录着：“番梢”即船员 120 人，剑刀 30 口，大炮 30 门，“鸟枪”30 支，火药 10 担，弹子 300 颗。同时，在这张船牌上还写明了“哥德堡”号应该缴纳的一切税款，并且注明这些税款已经缴纳完结，假如在离开广州港后遇到风浪等特殊情况，漂流到其他省份，凭着这张牌照各“关津要隘汛防处所”也不得“重征税饷，留难阻滞”，而且“其随带防船火炮器械”已经“按照旧例填注牌内”。据说，当时美国历史上第一位留下八位数遗产的“千万富翁”——约翰·雅各布·阿斯特，靠的就是与广州十三行做生意发了大财。后来他在曼哈顿囤积地皮，成了美国首富。

1801 年，32 岁的伍秉鉴接手了怡和行的业务，伍家的事业也开始快速崛起，伍秉鉴成为了广州行商的领头人——总商。在经营方面，伍秉鉴同欧美各国的重要客户都建立了紧密的联系，并依靠超前的经营理念在对外贸易中迅速崛起。伍秉鉴不但在国内拥有地产、房产、茶园、店铺等，而且他还大胆地在大洋彼岸的美国进行铁路投资、证券交易，并涉足保险业务等领域，同时他还是英国东印度公司最大的债权人，东印度公司有时资金周转不灵，常向伍家借贷。正因为如此，伍秉鉴在当时西方商界享有极高的知名度，成了洋人眼中的世界首富。

横空出世，总商之魁

鸦片战争之前，广州十三行的行商以“潘、卢、伍、叶”最为著名，即同文行和同孚行的潘家兄弟、广利行的卢文锦、怡和行的伍秉鉴以及义成行的叶上林四大行商。18世纪末19世纪初，也就是鸦片战争前夕和战争期间，伍家似乎要比其他行商更精于投资之道，很快就积累了巨额财富，成为广州行商的领头人。

据记载，伍氏家族原籍福建，康熙初年进入广东。刚入广东时，伍氏曾经从事过商业活动。到了伍国莹这一代，伍国莹在一家行商当起了账房。当时，商户的账房不仅要去做会计工作，也参与资产的管理，并且作为商行的成员还可以进行投资贸易。因此，伍国莹在这里积累了大量的财富与丰富的经商经验，并且在他还没有成为行商之前，就已经与英国东印度公司有了商业往来。1783年，伍国莹终于脱离了这家商行，在海关的监督和要求下成为行商，成立了怡和行。在伍国莹的经营下，怡和行很有起色，并且在国际商界也取得了一定的地位。

1801年，伍国莹去世，儿子伍秉鉴便继承了伍家怡和洋行的业务。在伍秉鉴手中，怡和行的事业开始快速崛起，同欧美各国的重要客户都建立了紧密的联系。

当时，中国最著名的出口贸易产品就是茶叶，而且欧洲人对茶叶的质量十分挑剔，但伍秉鉴所供应的茶叶却被英国公司鉴定为最好的茶叶，并标以最高价出售。此后，凡是装箱后盖有伍家戳记的茶叶，





在国际市场上都能卖到很高的价钱。到 1807 年，怡和行已成为广州的第二大商行。随着行务的发展和贸易额的激增，伍家的资财也逐步上升，成为广州诸行商中首屈一指的巨富。1813 年，怡和行终于被列为总商之魁，登上首席商行的位置，取代同文行成为广州十三行的领头人——总商。此后数十年，伍秉鉴一直居于行商的领导地位。直到 1826 年，他将怡和行行务处交与第四子伍元华掌管，自己退居幕后，但他仍掌握怡和行和公行的实权。

伍秉鉴父子两人，都是工于心计、多财善贾的大行商，他们一方面与外商保持着密切的关系；另一方面又通过贿赂、捐输和报效，同清政府和广东各方面的官吏接触密切，官商结合，怡和行的财富也迅速上升。作为封建特权商人，而且清朝又实行捐纳制度，因此伍秉鉴也捐资买了一个三品顶戴的官衔，成为亦官亦商、上通朝廷、下连市廛的名副其实的官商。同时，伍家父子又凭借中外交涉中介人的有利条件，与外国的外交代表、军政官员保持密切的关系。英国驻华第一任商务监督、英国的东印度公司、散商和美商都与伍家有直接的通商关系。而且，英国马地臣行的中文行名就是采用了伍家怡和行老字号的号名，称做“怡和洋行”。

在清代，中国共出现过三个商业群体，他们分别是两淮的盐商、山西的晋商和广东的行商。两淮的盐商经营盐业，晋商经营票号，行商的主业则是外贸，但有所不同的是，行商的资产更为集中。在伍秉鉴的经营下，伍氏家族使行商的资产达到了历史的顶峰，成为洋人眼中的世界首富。

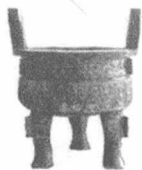
慷慨富有的传奇人物

据《华尔街日报（亚洲版）》说：“出生于1769年的清朝行商伍秉鉴继承父业与外商从事买卖，又进一步贷款给外商并以此获得巨额财富。他在西方商界享有相当高的知名度。”伍秉鉴的富有自不必说，在当时他是中国首屈一指的富豪，家院堂皇气派，是一处大型的园林建筑。因而伍家庭院也成了钦差大臣、总督巡抚及外国使节常常会晤的地点。

值得注意的是，在西方商人眼中，伍秉鉴是“诚实、亲切、细心、慷慨、富有”的结合。据说，当年伍秉鉴在洋人眼里是一个值得尊敬的人物，他们都称他为伍浩官老爷。有关伍秉鉴的趣闻逸事，在当时的外商中流传着很多。其中，有一个故事就表现了以伍秉鉴为代表的中国商人慷慨大方的一面。

当时，有一个美国波士顿的商人和伍秉鉴合作经营了一项生意，由于经营不善，欠下了伍秉鉴7.2万银元的债务。这个波士顿商人一直没有能力偿还这笔欠款，所以也一直无法回到美国。伍秉鉴听说后，马上叫人把借据拿了出来，对这个波士顿商人用英语说：“你是我的第一号‘老友’，是一个最诚实的人，只是运气不好。”说着 he 就把借据撕掉了，继续说，“现在债务一笔勾销，你回国去吧。”要知道，7.2万银元在当时可是一笔巨大的财富，就是在如今也是一个惊人的数字，相当于今天几百万元人民币。在当时，一艘远渡重洋的中型海船所携带的货物总价也不过10万银元左右，而伍秉鉴当着波士顿商人的





面把借据撕碎，宣布账目结清，可见其富有和慷慨。

因此，“伍浩官”的名字也开始享誉美国，被传扬了半个多世纪之久，以至于当时美国有一艘商船下水时竟以“伍浩官”命名。

伍家除了和美国商人关系密切以外，同英国行号也有着紧密的联系。由于美国商人把伍秉鉴看成了行商中最可靠的人，所以英国商人也对伍秉鉴万分地信任。尽管伍秉鉴的生意比较多，而且收费也较高，但他们仍然乐意同他交易，因为他在时间和质量上都有保证。他能够从存放在英商行号的百余万元期票中，算出利息是九百多元，与英商兑付时的数目不会相差分毫，这让当时的外商极为惊讶。

1834 年以前，伍家与英商每年的贸易额就达到了百万两白银，而且伍秉鉴还是英国东印度公司的“银行家”和最大债权人。东印度公司负责人在每年结束广州的交易前往澳门暂住时，总是将大量的存款和金银交给伍秉鉴保管。他在外商中的信誉可想而知。

乐善好施，深为时人所景仰

与其他行商不同，伍秉鉴很愿意尝试新的投资领域，他有时投资并不单单是为了获得利益，还为了得到一个好的名声和心理上的满足。19 世纪初期，随着外国商人在广州口岸的日益增多，欧美基督新教的传教士也看上了中国这片土地。

1835 年，第一位美国传教医生伯驾来到广州，但由于中国一向推崇儒家的思想，注重现世，不关心彼岸世界，所以基督教一直以来都受到人们的排斥。伯驾看到在中国的传教效益甚微，便转而利用医学