

<<话说粤商>>

图书基本信息

书名：<<话说粤商>>

13位ISBN编号：9787801934949

10位ISBN编号：7801934946

出版时间：2008-1

出版时间：中华工商联合出版社

作者：刘正刚

页数：333

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;话说粤商&gt;&gt;

## 前言

自古以来，广东人就有经商的传统。广东濒临大海，是我国海岸线最漫长的省份，特殊的地理环境蕴育了广东发达的海洋贸易。早在汉代，广东沿海已形成多个海上丝绸之路始发港，其中雷州半岛的徐闻因商货云集而成为天下最富庶的地方，民谚有“欲拔贫，诣徐闻”之说。南北朝时期，广州的富裕又引出“广州刺史但经城门一过便得三千万”的民谣，唐宋以降，广州因外贸的发达，素有“金山珠海，天子南库”之称。官府对进驻广州的海外商人专门设立市舶司加以管理，外商居住的“番坊”在广州大量涌现。

广东经商的传统绵延不断。明清时期，广东商帮作为一个群体崛起于商界，与闻名天下的徽商、晋商等齐头并进，位居中国十大商帮之列。与其他商帮不同的是，广东商帮对利益的追逐一直与海洋相伴，名副其实地在商业的海洋大潮中搏击，成为中国成功海商的代名词。通过浩瀚无际的海洋，广东商人把中国和世界紧密地连接在一起，促进了中国市场与世界市场的零距离接触。

明清以来，广东商人充分发挥临海的“地利”优势，架起中国与西方商业文明之间的桥梁，带动了广东境内商品经济的大发展。

广东的经商之风吹遍大江南北，也促成了广东社会观念的转变。在广东，传统的“重农轻商”观念趋于淡化，重商轻农的商业主义倾向日益明显。广东的富庶与开放产生了“孔雀东南飞”的连带效应，全国各地的商人纷纷南下广东安营扎寨，商界“走广”蔚然成风，一些外地商人因此落籍广州，并在日后成为商界领袖。

清代广州十三行的著名大行商，同文行的潘家、怡和行的伍家、义丰行的蔡家、东裕行的谢家等人粤开山祖，都是由福建占籍广东的商人，所谓“洋行领袖闽商占”，就是对这种现象的生动描述。

17世纪以后，面对日趋激烈的海洋贸易竞争，清王朝不但没有主动参与，反而把国门关闭起来。令人稍感庆幸的是，在关闭国门的时候，清王朝留下了一丝缝隙。1757年，乾隆皇帝选择广州实行对外一口通商，规定中外贸易只能集中于广州一口进行交易，并在广州专设商馆，作为外商食宿、交易的重要场所。

到广州贸易的主要国家都有自己的商馆，各国商人都在其商馆的建筑物上装饰着各自国籍的明显标识，广州成为中国官府设立的唯一对外贸易特区。

广州一口通商期间，十三行商人成为官方的代表，负责对外贸易，可谓是名副其实的“红顶商人”。

他们身家殷实，握有官府颁发的交易许可证，垄断所有中外商人在广州的买卖。他们独享中外商贸交流的特权，赚取大量的财富，得以跃升世界顶级商人的行列，“五丝八丝广缎好，银钱堆满十三行”、“粤东十三家洋行，家家金珠论斗量”，诸如此类的诗句，无不彰显着广州“金山珠海”的繁盛形象。

与广州繁荣的商业贸易相伴，中西文化也在这里互动交融。在中国的史书中，广州的名商大贾，特别是伍家、潘家等行商领袖，总是以儒商形象出现。而在西方人的著述中，广州商人却如浴西风，凡是参加过中国大行商家宴的外国客商，无不为之那豪华的西式宴会所折服。

在行商家中，他们满目所见，除了精致的玻璃器皿、银刀银叉，还有望远镜、显微镜、洋酒，以及摆放在家中的蒸汽轮船模型等西洋器物。

大行商潘启更是经常翻开一幅又一幅的世界地图，用不太流利的英语向外国朋友询问国外的风土人情。

这些行商大多具备一门甚至多门外语的交际能力，正是在行商们的推动下，“广州英语”风靡一时，成为上海“洋泾浜英语”的先驱。

近代西学东渐，广东商人一马当先，西方的医学、绘画、教育等最早在广东落户，并逐渐向内地

## &lt;&lt;话说粤商&gt;&gt;

传播。

西方的牛痘接种和西医诊所在广州颇受欢迎，林则徐、孙中山都是在广州最先接受西医的历史伟人。广东商人学习西洋画法创作的外销画，成为旅游工艺品的先声，深受外商的青睐。

广东商人还积极兴办新式学校和医院，投身社会救济等慈善事业，既体现了自身实力，也尝试了对社会生活的干预。

在广州的近代化进程中，处处留下商人的足迹。

广州能够成为中国最早与国际接轨的大都市，与当地商人的努力密不可分。

广州的一口通商特权一直持续到鸦片战争爆发以后，在近百年的中西经贸往来中，广州成为世界贸易体系中最重要中心城市之一，广州的英文书写Canton传遍世界各地，Canton的贸易与消费都体现了国际性特色。

鸦片战争后，实行五口通商，行商大多转向买办商人，成为洋商的代理。

早期的买办几乎由广东商人独揽，西方商人在各通商口岸登陆，广东买办亦步亦趋，如影随形。

广东买办重视血缘与地缘的组合，著名大买办唐廷枢、徐润、郑观应等都以家族式买办而著称。

他们率先接受西方近代商业文明的洗礼，相互提携，共同发展，成为中国近代保险、矿务、轮船等新式企业的创办人，是中国近代民族工商业的先行者。

买办在中西贸易交流中居中通融，不仅是商业中介，同时也是政治和文化中介。

广东商人是中国社会早期现代化的启动者。

在长期与外商交往的过程中，他们形成开放的心态，努力学习西方商业运作的经验，“先行一步”，创办具有资本主义性质的新式工矿业、交通运输业、百货销售业、金融保险业，扮演领头羊的角色。

广东商人的足迹遍布海内外，“各行省无不有粤商行店，五大洲无不有粤人足迹”，粤商因此了解外面的世界，得风气之先，也敢开风气之先。

他们不仅在营销策略、文化教育、社会救济等领域屡有创新，而且勇于参与地方政治事务，投身爱国运动，将商业发展与国家命运紧密相联。

这在其他省份较为罕见，显示了粤商的强大势力与社会关怀。

晚清以来，面对国家的危难，广东商人以极大的热情投身于保卫祖国、建设祖国的时代激流中。

他们热心海防建设，甘献巨资购买或研制西方的“坚船利炮”，广东巨商徐润、唐廷枢等对中国近代军事工业的发展做出了不可磨灭的贡献。

一些广东商人倾资支持孙中山领导的民主革命，倡言实业救国，创办工商企业，赢得官民的一致好评。

与此同时，众多的海外华商怀着振兴实业的理念，满腔热情地回国投资铁路、航运、百货、银行、矿业，至今仍享誉海内外的张裕葡萄酒，就是广东侨商张弼士创办的张裕酿酒公司开始生产的。

近代以来，广东商人有意识地与西方开展“商战”，郑观应将商战实践提升到理论层面，所著《盛世危言》振聋发聩，系统地阐述了商战理念。

广东商人在近代中国独树一帜，无论就政治还是经济而言，均属最有实力的商帮，引导着早期中国工业化的走向。

广东商人对新式企业的投资不仅立足于本土，而且逐渐向上海、天津等大都市挺进。

从陈启沅在广东南海创办继昌隆机器缫丝厂开始，广东商人在家乡陆续投资缫丝、造纸、卷烟、碾米、船舶修造、造币等新式机器工业。

使用机器作为动力，又一次体现了敢开风气之先的勇气。

20世纪初，广东的潮汕铁路、新宁铁路以及粤汉铁路等均由粤商筹资修建，并投入运营。

我国第一代铁路——京张铁路和唐胥铁路，也由广东人主持建设，前者由广东茶商后代詹天佑设计修建，后者则由大商人唐廷枢鼎力完成。

中国早期以机器为动力的航运业，也几乎都是广东商人主持。

广东侨商最早投资新式百货公司，他们由海外经香港，再到广州、上海，逐步创建了一套百货销售的新理念，先施、永安、大新等百货公司，成为中国人追赶新式消费的最早场所，引发了中国近代的“商业革命”。

在新型经营潮流的裹挟下，一些旧有行业不得不改变原有经营方式，采用新式公司制度，追随世

## &lt;&lt;话说粤商&gt;&gt;

界商业发展步伐。

粤商引导了中国近代工业化的潮流，为中国商业早期现代化做出了巨大的贡献。

正是在广东商人的影响下，沿海社会发生了巨大变化，不仅成为近代工商业的发祥地，而且是中国经济发展最迅速的区域。

明清以来，广东商人在商业经营中十分重视组织的凝聚力，遍布海内外的广东会馆将粤商紧密地团结起来，以团体的力量参与商业竞争。

在异地经营的粤商常常以家乡为招牌，通过会馆整合各种政治资源，增强商业竞争实力。

广东商人具有开放、包容的心态，以灵活善变而著称，在官商关系处理上，表现尤其突出。

为了保护自身利益，粤商针对不同的历史条件，采取不同的策略，处理与政府之间的关系。

他们处理官商关系既不曲意逢迎，也不一味抗拒，为了商业利益，他们总能抱作一团，一荣俱荣，有钱大家赚，利己但不损人，既是合作伙伴又是竞争对手，无论是清朝特许的行商，还是民国时期的四大百货公司都是如此。

这决定了他们能够在对外对内的开放中求新求变，不断输入新鲜血液，最终财源滚滚。

晚清以后，广东商人的势力愈益雄厚，在时局巨变中维护自己经济、政治利益的要求也日益迫切。

他们通过成立具有强烈政治性的商人组织——粤商自治会，追求“拓财货，扩商权，进而参与新政”，达到兴商富国的宏愿；又通过建立军事性组织——广州商团，致力于商人自卫，抵制政治力量的钳制。

所有这些都充分体现了广东商人的自觉水平，表达了其强化自身管理、积极参政议政的愿望。

广东是近代维新变革思想的发源地，民主革命的活动中心。

广东商界曾创办《广州总商会报》、《七十二行商报》，为商人及其商业发展制造舆论，成为广东商界的喉舌。

商人踊跃参政议政，是广东早期现代化进程中引人注目的现象。

粤商组织勇于表达商界愿望，敢于向政府叫板，甚至不惜公开对抗与冲突，成为中国商界的一道风景线。

在近600年的历史长河中，也有不少广东商人投身于高风险的商业活动、亦盗亦商的海盗式贸易，还有他们在鸦片贩卖中的不光彩行为，都体现了粤商经营的另类角色。

广东商人从汉代特别是明清以来持续不衰，不断发展壮大，从广东走向全国、走向世界。

广东商人所从事的工商业活动，改变了广东以及粤商在海内外的形象，时至今日，遍布世界各地的著名华商，许多是广东人的后裔，广东也因此而成为中国著名的侨乡，正如谚语所云：有海水的地方就有广东人。

他们将中国商人的经营谋略以及中华文化，传播到世界的各个角落，成为中华民族重要的形象代言人。

徽商从明中叶到晚清，活跃商界300年左右；晋商大约从明初到清末，称雄商界500余年。

唯独广东，千百年来一直保持着昌盛的商业经济发展势头，吸引中外商贾趋之若鹜。

较之国内大多数地区的商人，广东商人有更多的机会了解世界，获取新知，采用从外国学来的经营方式，在内地再创业。

从某种意义上说，欧风美雨多先从广东吹入中华大地，广东商人不仅引领近代工商发展潮流，而且是思想政治革命的领军人物。

粤商至今仍保持着高昂的态势，全力推动着中国社会经济的现代化进程。

## <<话说粤商>>

### 内容概要

古今中外的商业竞争。

归根结底是人的竞争，是文化的较量。

是精神的博弈。

本丛书讲述近代中国（有的商帮上溯到明清时期）各地商人的传奇故事。

展现丰富多彩的经营之道、处世之理。

旨在对中华商业文化的内容和精神做深入发掘总结。

为当今商人群体的成长和成功提供历史借鉴。

历史有传承。

文化有根基。

一方水土养一方人。

中国商人和消费睿。

中国特色经营模式和消费方式。

都与我们的前人有千丝万缕的联系。

都与我们的国情乡情密不可分。

弘扬各商帮和各地域商业文化的特色。

对于当今打造名省名市名街名企名店名商。

实施特色竞争、差异定位。

具有重要现实意义。

十几省市专家学者精心打造。

中国经济史学会、中国商业史学会指导支持。

本丛书视野开阔。

气势雄浑。

史论结合。

深入浅出，图文并茂。

赏心悦目。

既是政府官员的历史读本，又是商界人士的经营指南。

还是文化爱好者的收藏佳选。

<<话说粤商>>

书籍目录

序言第一章 海洋大省，重商传统 1.1 依托海洋，逐鹿商场 1.2 农产品普遍商业化 1.3 多如牛毛的商行 1.4 贩糖种蔗的双赢 1.5 货币流通的多元化 1.6 典当铺多过米铺 1.7 深加工创造附加值 1.8 洋广货叫响天下 1.9 广州的外国商人第二章 富甲天下的行商 2.1 “红顶商人”十三行行商 2.2 茶叶贸易的垄断者：从哥德堡号说起 2.3 世界首富的发财路 2.4 小行商的艰难发家史 2.5 曾经跻身乡贤祠的行商 2.6 越洋诉讼讨债的潘长耀 2.7 同文行开创者的生意经 2.8 周旋于官商之间 2.9 由行商到买办的转化第三章 走出国门发洋财 3.1 在东洋打拼的粤商 3.2 夏威夷的中国红顶商人 3.3 中国人吸中国烟 3.4 由打工仔到红顶商人 3.5 身兼三国领事的大商人 3.6 小小生意能发家 3.7 白手起家的陆佑 3.8 美洲华侨的领袖 3.9 华人创办百货公司的先驱者第四章 敢开风气之花第五章 标新立异的营销策略第六章 打造儒商形象第七章 公益与利益，探索双赢的尝试第八章 国事商事，轻重分明第九章 商道是非，任人评说

## &lt;&lt;话说粤商&gt;&gt;

## 章节摘录

2.4 小行商的艰难发家史 广州十三行固然有潘家、伍家这样的大商号，但更多的是一些小行商，他们的发家史也颇耐人寻味。

天宝行就是一个例证。

其创始人梁经国幼年丧父，与母亲相依为命，家徒四壁，一贫如洗。

俗话说，穷人的孩子早当家，自古英雄出少年。

梁经国是这些俗语的最好注脚。

梁经国六岁时就每天往返60里到广州做小买卖，晚上则和母亲一起纺织。

长大后外出打工，“尺累寸积，渐获赢余”，最终脱贫致富。

梁经国18岁时进入广州的冯氏洋行打工，23岁娶了能干的凌氏为妻，夫妻合力，十年后，积蓄已达60多万两。

就在梁经国准备大干一番的时候，中英关系恶化，1807年8月，英军强行进入澳门，广东官府命令英军退出，并下令行商停止和英商做生意。

英军反而乘势闯入虎门，中英武装冲突一触即发。

后在行商和外商的调解下，英军于12月撤出虎门和澳门。

在这场较量中，行商损失惨重，破产事件屡有发生。

据统计，1808年仅存行商十家，连总商同文行潘振承也宣布暂告歇业。

自幼在逆境中成长的梁经国却偏要迎着困难上。

1808年，47岁的他就在行商处于内外交困之际，毅然创立了天宝行。

其实，创业时的梁经国已有了近20年和外商打交道的经历。

他勤学、诚实、实干而灵活。

据族谱记载，他在冯氏洋行打工期间，深得行主信任和重用，在行主外出时，独立代理洋行事务十余年，“颇获赢余”。

行主十分感动，决心资助他开设天宝行。

天宝行成立后，很快就得到了对英国东印度公司毛织品贸易额中的一份。

而当时总商也只占有二三份的额度，一般行商只有一份或半份。

说明天宝行的信誉一开始就赢得了尊重，1818年天宝行的额度升至二份。

天宝行的另一大宗生意是茶叶，1811年其经营的出口茶叶量为8000箱，1815年达1万箱，以后不断递增，基本上维持在1万箱以上，1820年一度达到3.2万多箱，占当时各行商茶叶贸易额的10%左右。

天宝行还根据行商必须充当保商的规定，从1811年开始，承充英国东印度公司商船的保商，截至1833年，每年承保的商船多在两艘，说明天宝行的信誉有了切实的保障，外商愿意和他做生意。

为了天宝行能更好地发展，梁经国踊跃向各级政府捐输，以得到朝廷的眷顾。

1811年，捐资修建广州文澜书院，1819年，捐资治理黄河支流武陟河。

同年，逢嘉庆皇帝60大寿，梁经国又上贡2万多两银子，“为各行之冠”，引起朝廷的注意。

这些钱当然没有白花，嘉庆帝颁下圣旨，建立牌坊旌表梁经国，并给梁经国加官进爵，由同知衔累加到通奉大夫，相当于文职从二品官衔。

虽然这些官衔有名无实，但对天宝行的发展无疑是一把尚方宝剑。

不过，勇于和逆境较量的梁经国，无法和一个没落的时代相抗争。

正当天宝行发展壮大之时，鸦片走私贸易在广东沿海日渐猖獗。

与此同时，英国人开始在印度推广种植茶叶，广州的茶叶出口量逐渐减少。

天宝行在劫难逃。

1822年，天宝行就出现了危机，不仅欠有外商债务，而且还欠缴粤海关税饷近10万两。

在内外交困下，天宝行债台高筑，举步维艰。

1824年，与其有具结联保关系的同泰行破产，几乎把梁家拖倒。

1827年10月，67岁的梁经国以年老多病为由，呈报粤海关以其子梁纶枢接办行务，天宝行进入经官二世时代。

<<话说粤商>>

梁经国则于1837年去世。

为了重振天宝行，1828年（清道光八年），梁纶枢捐输河南修河费银9.5万两，但困境并没有解除。

1839年2月，天宝行欠饷银近21万两，占有所有行商欠饷银总数的50%，清廷限令一年内缴清欠饷。

虽多方筹措，但一年后仍欠饷7万多两，天宝行面临破产危险。

此时，鸦片战争的炮声已响，梁纶枢捐输海疆2万两，天宝行遂化险为夷，得以继续运行。

《南京条约》签订后，十三行没有了贸易特权，天宝行自然也走到了历史的尽头。

.....



版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>