

从“末业”到“主业”

从“末流”入“主流”：

---中国商业与商人成长史---

李伯重

北大汇丰商学院2016年12月

(一) 咬文嚼字：中国传统社会中的商业和商人

(二) 从“末业”到“主业”：中国传统社会中商业的发展

(三) 从“末流”入“主流”：中国传统社会中商人的成长

(一) 咬文嚼字：

中国传统社会中的商业和商人

# 商

(1) 商，度也（《广雅》）

商略(估计)；商算(计算)；商度(测

量)

(2) 引申为商议、商讨、商量

商兑（《易·兑》：注：“商量

裁判之谓也”）

(3) 引申为经商，贩卖货物

# 商业

司马迁将商业活动统称为“货殖”。

“货殖”一词，现代辞书释为“经商”或者“商业”。

所谓商人 (merchant) ，就是从事商品买卖的人。他们买卖的商品，一般数量较大，可以从中获利。因此《现代汉语词典》对“商人”的解释是“贩卖商品从中获取利润的人”。在英文中，几部最权威的词典对 merchant 的解释也与此大同小异。

拉布 (T. K. Rabb) 指出：在近代早期的英国，人们尚未对“merchant”一词作清晰的界定。即使限制在对外贸易范围内，“商人”这个群体也包括了广泛的内容，从地方商人到伦敦的大商贾，而所谓“地方商人”则包括小贩和手艺人。

# 中国古代的商人 (李埏)

- (1) 专事商品交换的人
- (2) 既从事商品生产，也从事商品交换的人
- (3) 从事服务性行业致富的人
- (4) 经营借贷的“子钱家”（高利贷者）

# 商人的种类

(中国传统的分类)

行商  
坐贾



# 传统社会中的中国商人 与中世纪欧洲商人的差别

在中世纪的欧洲，商人是一种特殊身份的人。

在中国，商人是普通人，即“齐民百姓”，“布衣匹夫之人，不害于政，不妨百姓，取与以时，而息财富，智者有采焉”。

(二) 从“末业”到“主业”：  
中国传统社会中商业的发展

司马迁《史记·货殖列传》：

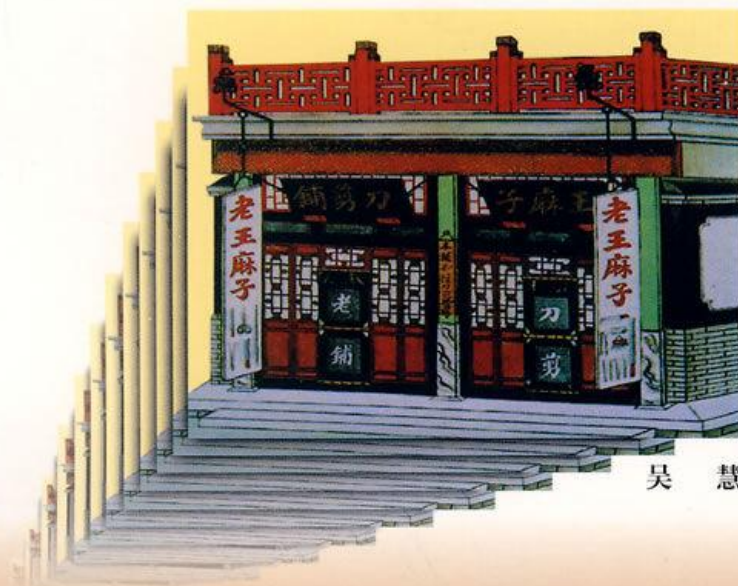
待农而食之，虞而出之，工而成之，商而通之。

周书曰：“农不出则乏其食，工不出则乏其事，商不出则三宝绝，虞不出则财匱少”。财匱少而山泽不辟矣。此四者，民所衣食之原也。

主编 任继愈

中国文化史知识丛书

# 中国 古代商业



吴慧

商务印书馆

Bai 百科

一、萌芽之始，成长之初——远古至夏商西周  
的交换与商业

二、第一次飞跃——春秋战国时期的商业

三、发展的“马鞍形”——汉唐的商业

四、新阶段的新面貌——宋元的商业

五、“夕阳无限好”——明清（前期）  
的商业

六、扩大外延，双向交流——民族贸易  
与对外贸易

# 末业

“末业”——工商业，“本业”——农业

《史记·货殖列传》：“夫用贫求富，农不如工，工不如商；刺绣文不如倚市门，此言末业，贫者之资也。”

《颜氏家训·涉务》：“耕种之，菽鉏之……凡几涉手而入仓廩，安可轻农事而贵末业哉？”

李翱《疏改税法》：“由是豪家大商，皆多积钱以逐轻重，故农人日困，末业日增。”

司马光《赠都官郎中司马君墓志铭》：“君昼夜服勤，不遗余力，专以稼穡畜牧致饶给，不事奇袤末业。”

# 雍正帝

“农为天下本务，而工贾皆其末也”。

“平日留心劝导，使民知本业之贵”。

商鞅重农抑商政策的主要内容是：(1)直接

禁止农民弃农经商，规定不农而食者(不农日



重农抑商,重农是目的,抑商是手段。这一政策的实质是抑商人而存商业,退私商而进官

齐国轻重学派学者的《管子》一书中

所说的“欲杀(限制)商贾之民以益四郊之民”，即是抑商思想的抬头。李悝相魏，倡行“平籴法”，由国家参与粮食买卖，限制商人抑价收籴、抬价出粜的投机活动，形成一种抑商措施正式推出，付诸实行，魏国因而富强。但抑商抑得最彻底的却是信奉李悝学说的后起者商鞅(约公

张居正(1525—1582年)进一步反对言权利,反对官、商(特许商人)分利的垄断性的商品专卖制度,提出“省征发以厚农而资商,轻关市以厚商而利农”的口号,以厚商代替抑商。但张居正又痛诋“富民豪侈,莫肯事农,农夫藜藿[líhuò 藜藿,即灰灰菜和豆叶]不饱,而大贾持其赢余役使贫民”,他所要厚待的商人不是兼并土地盘剥农民的好商富贾,而是当时新兴的城市工商业者,其思想又不同于为豪民巨室张目的经济放任论。进入清代,抑商思想在最高决策层已不占位置。乾隆帝思想尤为开放。他认为“大概市井之事,当听民间自为流通,一经官办,本求有益于民,而奉行未协,转多扞格。”(《高宗实录》

# 农村集市贸易

吴承明：

这种市场上的交换，主要是小生产者之间的品种调剂，是属于自然经济范畴内的交换，它的一定的发展，不是破坏自然经济，而是巩固自给自足。

这种交换，虽采取商品形式，但是为买而卖，实际是使用价值的直接交换。

# 城市市场贸易

吴承明：

城市市场上，主要不是生产者之间的商品交换，而是一种以政府和私人的货币收入为基础的交换，即贵族、官僚、士绅（以及他们的工匠、隶役、士兵、奴仆）用他们的收入来购买农民和手工业者的产品。而他们的收入，基本上不外是封建地租的转化形态，即农民的剩余产品。

在这种交换中，农村流入城市的产品，尽管也经商人之手，但大半是单向流通，而没有回头货与之交换。这种流通大体包括三个内容：（1）政府征收的田赋和杂课；（2）城居地主引入城市的地租；（3）商业高利贷资本取自农村的利润或利息。

# 区域贸易

吴承明：

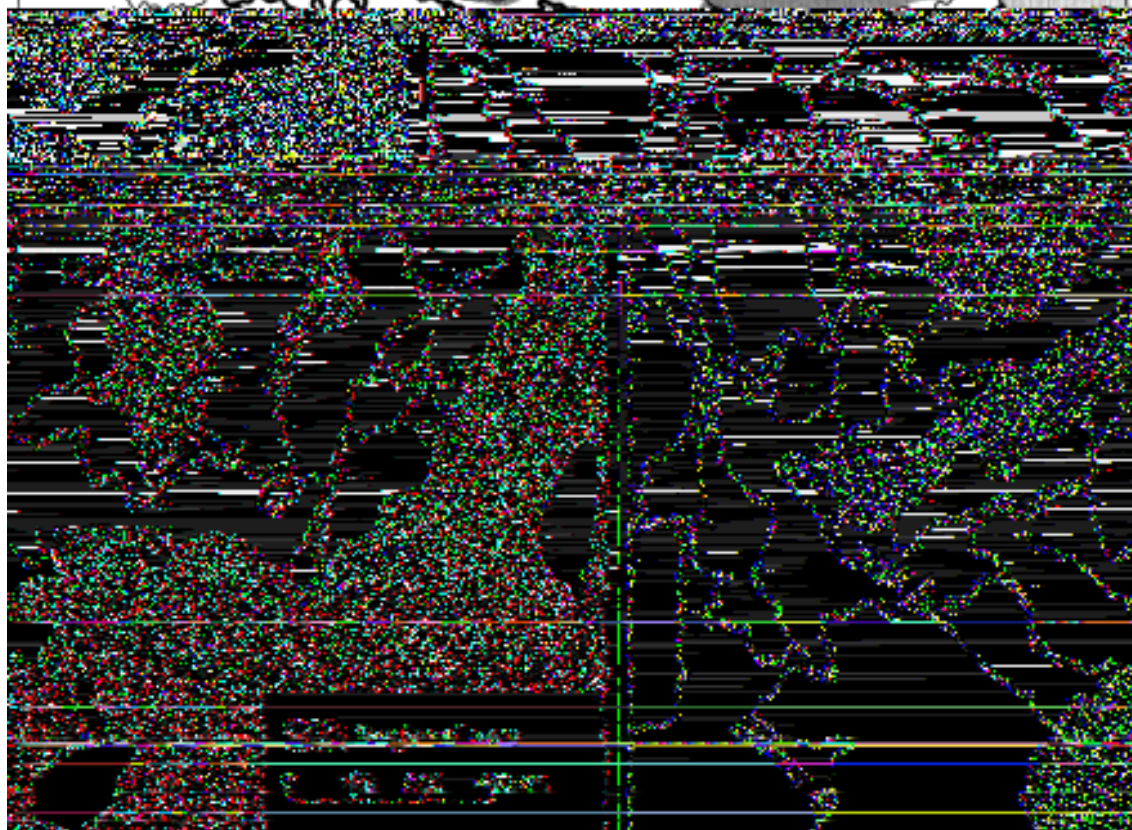
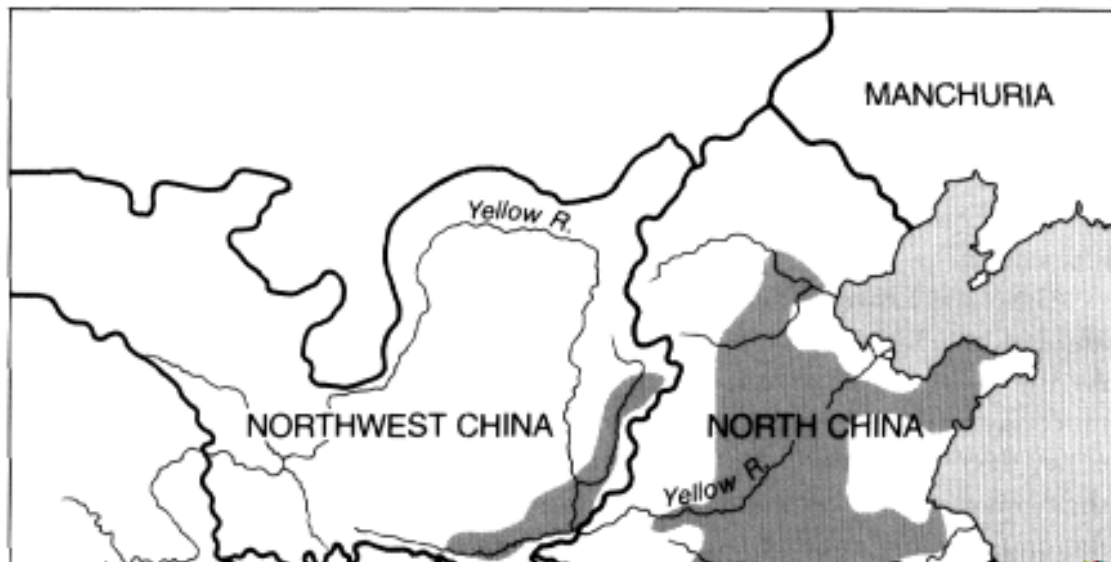
如通常“岭南”“淮北”这些概念中的市场，以及多数省区范围内的市场。它们是由同一自然地理条件和共同生活习惯形成的，因此，区域市场内的流通，一般并不反映生产的地域分工或社会分工。这种区域市场，可视为农村自然经济的延伸。

区域市场范围内的流通，究竟已不限于单一的经济单位，而至少是各单位间的商品交换，作为自然经济的补充了。尤其是一个区域总包括一定的城镇，区域市场内的城乡交换，反映一定的工农业产品的交换。

# 宋代区域市场

Mark Elvin:

这些地方市场是全国性更高层次市场等级制的基础，连接着几乎整个中国的经济。宋代的中国有三个主要区域：（1）以开封为中心的华北地区；（2）以太湖南北两岸城市群为中心的中国南方；（3）以成都平原为中心的四川盆地。在宋代，以上三个区域内部各个地方之间的经济依赖都加强了。





# 跨区域贸易

地区之间的、长距离的贩运贸易（在欧洲就是国际贸易）。这种贸易也起源甚早，但在宋以前，主要是土特产品和侈奢品贸易。以盐铁为首的土特产品贸易，也可以说是地区分工。但它是纯由自然条件形成的。

# 大宗商品贸易

汉代：盐、铁

唐代：盐、茶

宋代：盐、茶、粮食

明清：盐、茶、粮食

布、丝绸、木材

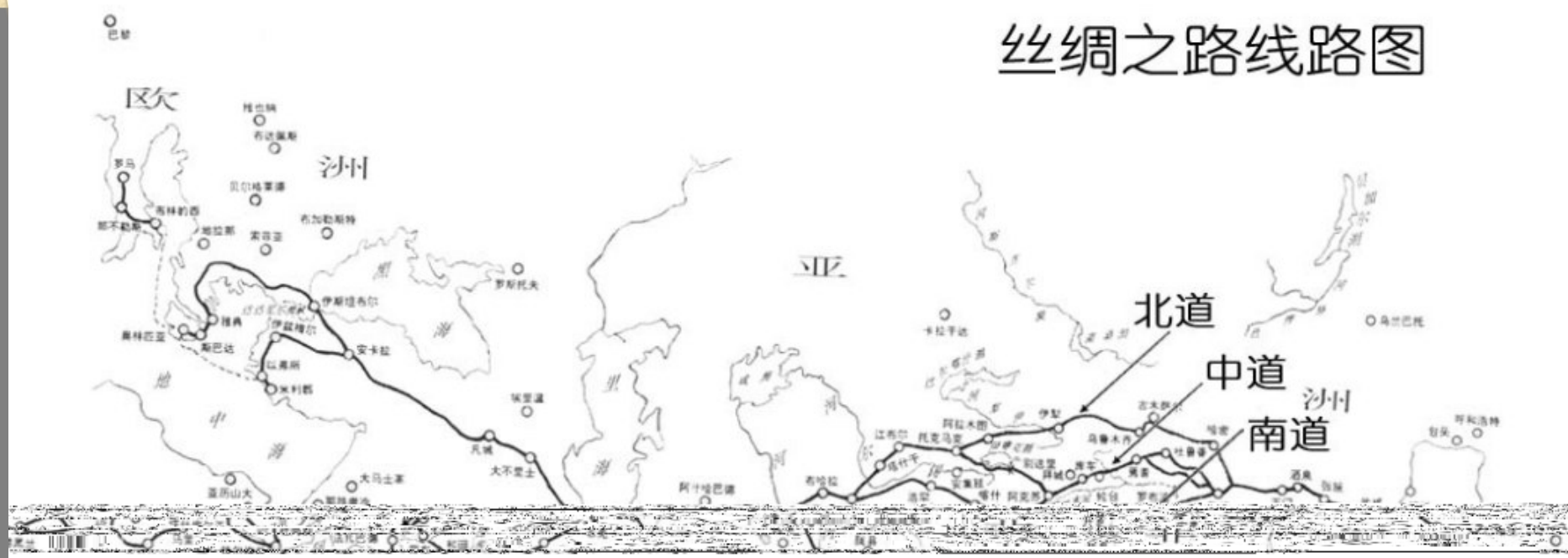
清代中期跨地区贸易的大宗商品在全国产量中和全国贸易量中的比例分别为7%和20%。

1910年以前中国农业产品贸易，大约有20—30%的农业总产量进入地方贸易，5—7%进入长途贸易1—2%的进入国际贸易。但是如将所有进入长途贸易的商品合计，则总值应接近于贸易总值的30%—40%。

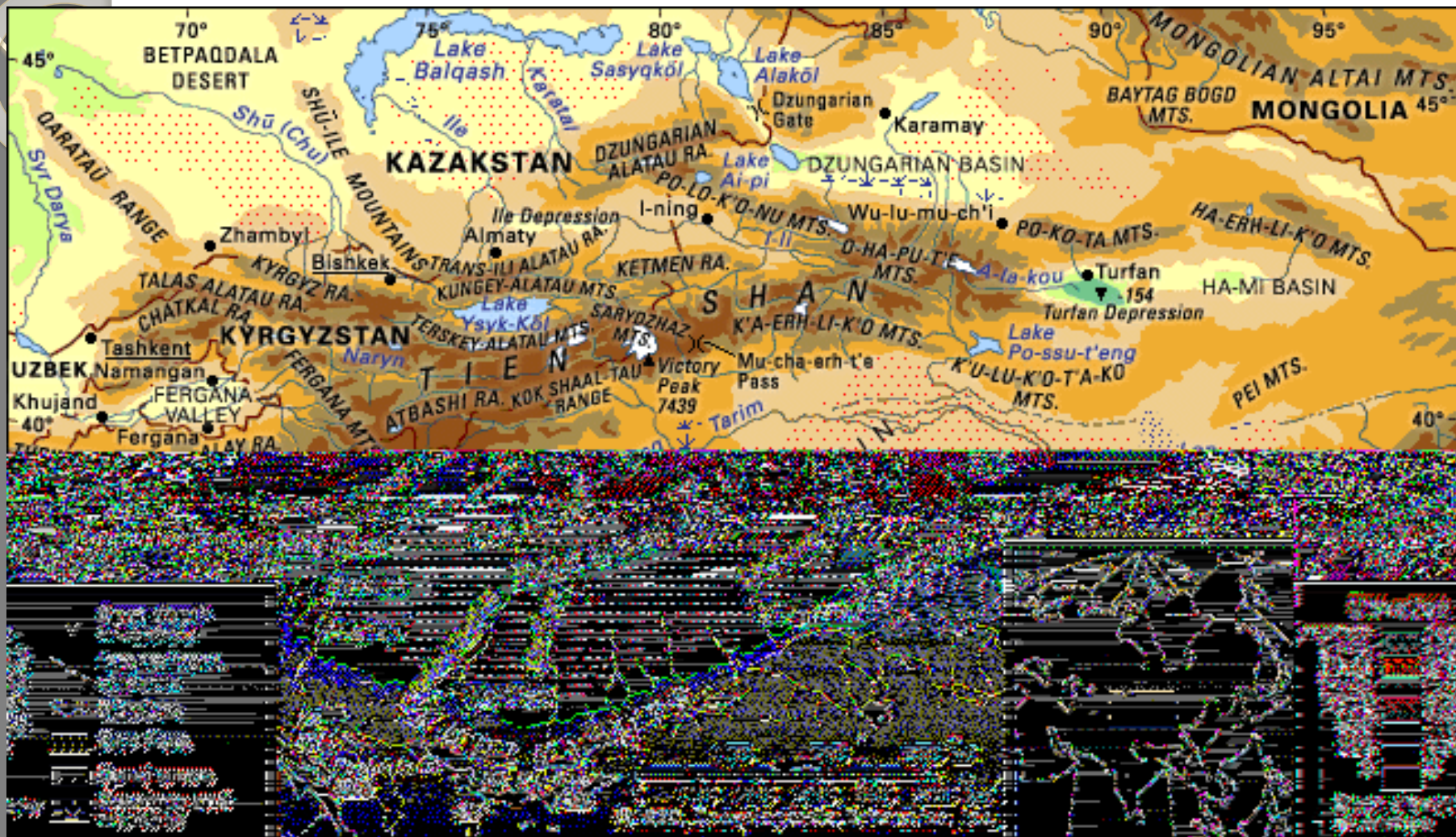
# The Old Silk Routes



# 丝绸之路路线图



# 天山、帕米尔高原与塔克拉玛干大沙漠





莫高窟第45窟商人遇盜圖 (唐)

# 汉代—唐代外贸

主要商品

出口：丝、丝织品

进口：玉石、珠宝、香料

主要贸易伙伴：中亚、西亚





# 宋元海外贸易

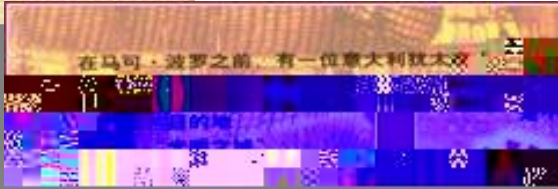
出口：丝与丝织品，瓷器，铜钱，  
铁器，日常用品

进口：香料（香药犀象），铜

从“Seres”到“China”

主要贸易伙伴：

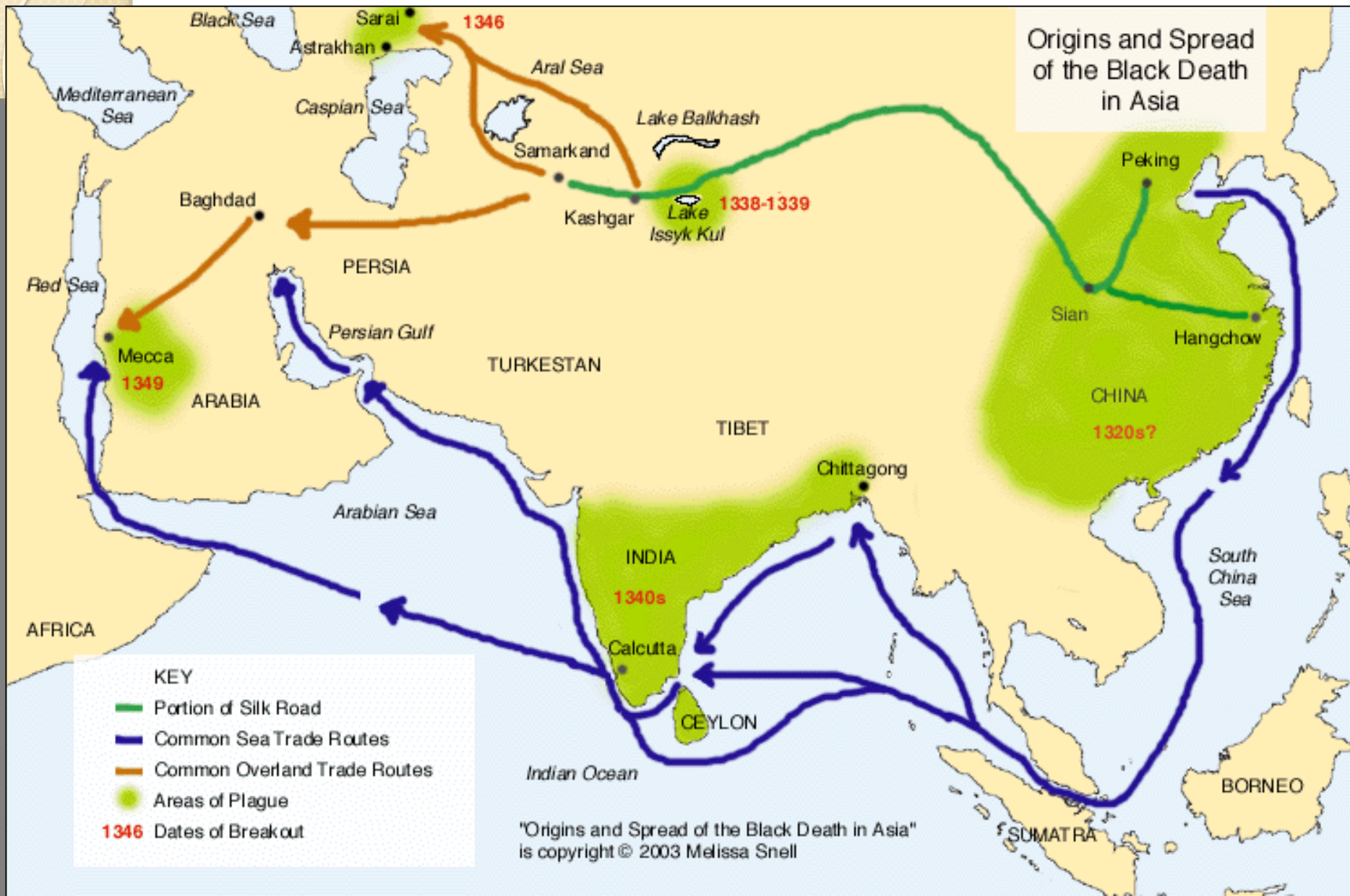
东南亚 印度 波斯 日本 中亚



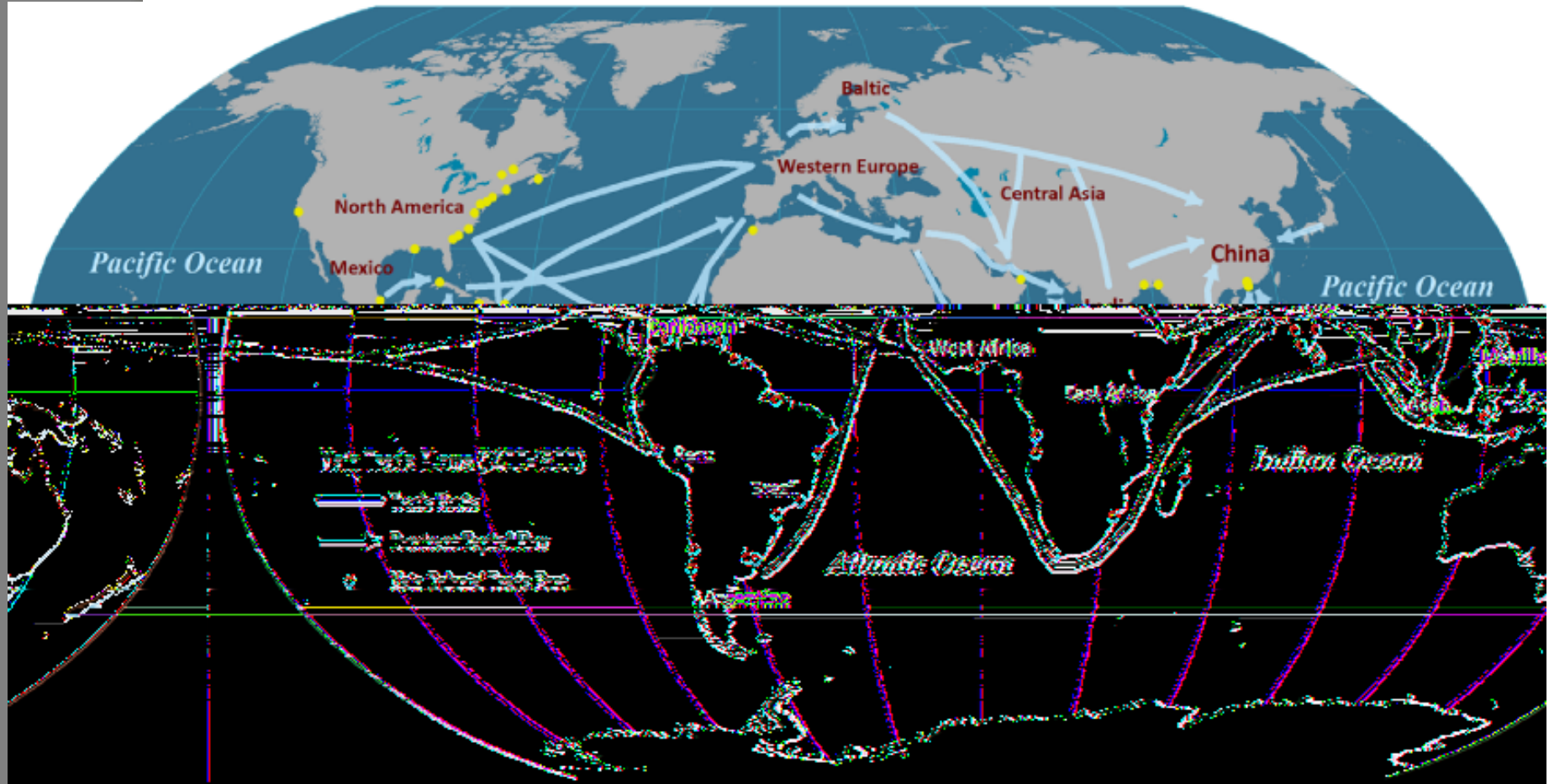
马可波罗：泉州与亚力山大并为世界最大海港，有外商数万。

拔都他：“泉州城甚大，为世界最大商港之一，城中织造天鹅绒及缎，品质均极优良。港中船舶极多，大者约有一百，小者不可胜计。其中回回商人则另成一市”。

# Origins and Spread of the Black Death in Asia



# 早期经济全球化时代主要国际贸易路线 (1400-1800)







# 明代中国的主要贸易伙伴

日本，朝鲜

东南亚（南洋群岛）

葡萄牙，西班牙，荷兰

其中以日本和葡萄牙为最重要



# 清代中国的主要贸易伙伴

日本，朝鲜

东南亚（暹罗，越南，缅甸，  
南洋群岛）

英国，美国，法国

俄罗斯

其中以英国为最重要

弗兰克（Andrew Gunder Frank）：

● 1800年以前，中国在世界市场上具有异乎寻常的巨大的和不断增长的生产能力、技术、生产效率、竞争力和出口能力，这是世界其他地区都望尘莫及的。

## 19世纪初中期中英贸易内容

英国主要输出品：印度棉花

中国主要输出品：丝、布、茶叶、瓷器

英国1830—33年每年向中国输出毛织品价值158万两，金属品11万两，棉织品31万两，共约200万两。从中国输入茶叶价值561万两，不能平衡，只好用印度棉花输出中国。英国连同印度1830—33年输华总值为733万两，输入总值为995万两，入超261万两（1820—24为329万两）。

(三) 从“末流”入“主流”：  
中国传统社会中商人的成长

# 四民社会

钱穆先生认为，中国传统社会是由士、农、工、商组成的“四民社会”。其中“学以居位曰士，辟土殖谷曰农，作巧成器曰工，通财鬻货曰商”（《汉书·食货志》）。

周朝就已有“四民”划分。《管子·小匡》云：“士、农、工、商四民者，国之石民也。不可使杂处，杂处则其言咙，其事乱”。“四民”是传统社会构成的基石，国家之根本，“四民分业定居”，各安其位，“士之子恒为士”，“农之子恒为农”，“工子之恒为工”，“商之子恒为商”（《国语·齐语》），社会井然有序，否则相互杂处，彼此见异思迁，不安本业，会影响稳定。

最古商业和手工业都由官府占有，叫做“工商食官”。西周时生利的商业由大贵族以官府的名义垄断，实际从事商品交换的专业商人主要是“贾正”率领下的商业奴隶；平民经商很少。西周后期，“如贾三倍，君子是识”（《诗经·大雅·瞻卬》），小贵族也热衷于做起买卖来。开发工商之利的新兴的工商业者更成为“多藏”的富豪。

春秋后期至战国，自由商人经营规模更大，财力更巨，已非春秋前期的郑国商人所能望其

可守固本，輕微，嚴說  
《傳》中野曲最的人

項實。其好利，其積聚，其有白圭，其是《史記·貨殖》

范蠡（约公元前 496—前 473 年）以越大夫去官而经商，三致千金，历史上有名的陶朱公就是他。他经商致富，是运用了“计然”之策，通过自己的实践，形成了一套“积蓄之理”（著，



端亦生涯

陶朱事业



春秋战国时自由商人因经营思想的不同，而分成两种类型：一种是“良商”、“诚贾”，一种是“佞商（奸商）”、“贪贾”。前者不搞投机倒把、囤积居奇，“富好行其德”（范蠡），以经商为行“仁”术，知“取予”之道（白圭先予后取，在与别人方便、好处的前提下，取得合理的利润），薄利多销，货真价实，买卖公平，信誉卓著，受到人们的欢迎。后者抬价压价，故意扩大供求矛盾，制造价格波动，为牟取暴利而不惜破坏农业生产，影响人民生活；其欺诈掠夺该受人民的憎恶。子

范蠡、白圭以后自由商人中诚贾固然尚有，但越来越多的人争于机利，变成奸商。许多人是“长袖善舞，多钱善贾”，大发其财，上升为富商大贾，与中小商人分属于两个阶级。尤其是富商大贾中的奸商发得更快，富得更易。商业的客观职能、积极作用，体现在富商大贾中的诚贾、中小商人和商业劳动者身上。至于由奸商暴发的富商大贾，则坑农损民，正扮演着反面的角色。商业应有的作用全被扭曲。自由商人的这种分化和转化的过程在战国中期以来已很显著。

## 汉代的重农抑商

政治上抑制商人，商人不得“仕宦为吏”，商人被编入市籍。

社会地位上贬低商人，商人不得“衣丝乘车”。

商人活动（盐铁国营，均输平准，五均六管），国家控制市场（市长，市令）

禁止商人购买土地。“贾人有市籍，及家属皆勿得名田，以便农。敢犯令，没入田货”。

开展打击商人的政治运动。杨可“告缗”：没收“财物以亿计，奴婢以千万数，田大县数百顷，小县百余顷，宅亦如是”，商人“中家以上大抵破（产）”。

## 歧视商人

商人被列入“商籍”（或“市籍”），在出仕等方面受到歧视。汉高祖规定商人不得乘车衣锦。晋朝规定：“非命士以上，不得乘车马于都城百里之内。金银锦绣，工商、皂隶、妇女不得服之，犯者弃市。”“市侩卖者”必须在额头上贴着写有自己姓名的标志及“一足着白履，一足着黑履”这样带有侮辱性的公示方法。

一直到明代初年，这种“贱商”的传统还可以看到。朱元璋规定：“农家许着绸纱绢布，商贾之家，止许着绢布。如农民之家，但有一人为商贾者、亦不许穿细纱”。到了正德元年，还重申“禁商贩、吏典、仆役、倡优、下贱皆不许服用貂裘”。

在西欧古典时代，商人是一个社会地位低下的阶级。到了中世纪，商人仍然受到主流社会的歧视，往往只有犹太人等被排除于主流社会之外的族群才成为商人。这些人被扔到社会

## 义利之辨

《论语·子罕》篇：“孔子罕言利”，孔子将义与利相对照，他说“君子喻于义，小人喻于利。”又说“放于利而行，多怨。”

孟子尚义反利，比孔子更甚。孟子坚持一切行动首先考虑道德规范，以“义”为准绳。孟子对梁惠王一再说“王何必曰利，亦有仁义而已。”，又说“苟为后义而先利，不夺不厌。”

“义利之说，乃儒者第一义”

“孔子罕言利。”

荀子

“为事利，争货财，唯利之见，是贾盗之勇也。  
义之所在，不倾于权，不顾其利，重死而持义不  
挠，是士君子之勇也。”



作为职业特点，商人的本性就是求利。在对利润的追求的驱动之下，商人常常是唯利是图，不择手段去追求发财。

柏拉图：“一有机会赢利，他们就会设法谋取暴利。这就是各种商业和小贩名声不好，被社会轻视的原因”。

亚里士多德：“（商人）在交易中损害他人的财货以谋取自己的利益，这是不合自然而是应该受到指责的”。

西塞罗：零售商和各类小商贩都是卑贱的、无耻的，因为他们“不编造一大堆彻头彻尾的谎话就捞不到好处”。

资本逃避动乱和纷争，它的本性是胆怯的。这是真的，但还不是全部真理。资本害怕没有利润或利润太少，就象自然界害怕真空一样。一旦有适当的利润，资本就胆大起来。如果有10%的利润，它就保证到处被使用；有20%的利润，它就活跃起来；有50%的利润，它就挺而走险；为了100%的利润，它就敢践踏一切人间法律；有300%的利润，它就敢犯任何罪行，甚至冒绞首的危险。如果动乱和纷争能带来利润，它就会鼓励动乱和纷争。走私和贩卖奴隶就是证明。

# 陶朱公商训十二则

- 一、能识人。知人善恶，账目不  
负。
- 二、能接纳。礼文相待，交往者众。
- 三、能安业。厌故喜新，商贾大病。
- 四、能整顿。货物整齐，夺人心目。
- 五、能敏捷。犹豫不决，终归无成。
- 六、能讨账。勤谨不怠，取行自多。

# 陶朱公商训十二则

七、能用人。因才四用，任事有赖。

八、能辩论。生财有道，阐发愚蒙。

九、能办货。置货不苛，蚀本便经。

十、能知机。售宁随时，可称名哲。

十一、能倡率。躬行必律，亲感自  
生。

十二、能运数。多寡宽紧，酌中而  
行。

## 元稹《估客乐》

估客无往著，有利身则行。出门求火伴，  
入户辞父兄。父兄相教示：求利莫求名；  
求名莫所避，求利无不营；火伴相勒缚，  
卖假莫卖诚；交关但交假，本生得失轻；  
自兹相将去，誓死意不更。亦解市头语，  
便无乡里情。……求珠驾沧海，采珠上  
荆衡；北买党项马，西擒吐蕃鹦，炎州  
布火浣，蜀地锦织成，越婢脂肉滑。奚  
童眉眼明。

# 王阳明



## 王阳明的“格物致良知”说

商人、田夫，市民、村夫都具有“良知”。致良知，是使心本有之良知，得以“不为私欲遮隔，充拓得尽”。这样，人就可以为贤为圣。圣贤功夫从庙堂、书斋走向市井、村落。这就是他所谓的“满街是圣人”的含义。他提出：“虽终日作买卖，不害其为圣为贤”。

这些看法是王阳明企图打破传统的“荣宦游而耻工贾”的价值观之举。

王阳明的心学，抬高商人地位的经济伦理，为商人所乐于接受。

王阳明的高足王艮、钱德洪、王畿、邹守益、刘邦采、罗汝芳等齐集徽州，主讲盟会。王学在徽州掀起大波，令人耳目一新，纷纷“崇尚《传习录》，群目朱子为支离”。



王学提出“四民异业而同道”、“百姓日用即道”，徽州就有“士商异术而同志”、“以营商为第一生业”、“良何负閔儒”的风俗和说法。王学崇商的观念被渗透到家法、族规、乡约中去。

李梦阳：

“夫商与士异术而同心，故善商者，处财货之场而修高明之行，是故虽利而不污”。

李贽在《焚书》中热情地赞颂当时的商业之风，说“圣人不能无势利之心”，追求财与势是“秉赋之自然”，并说商贾“挟数万之赀，经风涛之险，受辱于关吏，忍诟于市易，辛勤万状，所挟者重，所得者末。”

# 归有光：

“古者四民异业，至于后世而士与农商常相混。”

战国中期以后出现的“士、农、工、商”的传统职业构成的顺序，到了明代也发生了变化。“贾为厚利，儒为名高”。这意味着“商”已置于“农、工”之上而与“士”并列。

这一“新四民观”和“以营商为第一生业”的习俗，表现了徽商根据明儒的立教，大破战国以来商居末位的传统职业次序。

# 商人地位的提高

“工商皆本”

商人进入官僚队伍：捐纳、

贡献

官（僚）、商（人）、地  
（主）三位一体

# 地主、商人和高利贷者 “三位一体” 方行

拥有货币财富的商人羡慕“不忧水火，不忧盗贼”的土地财产，因而购买土地。同时，商业和高利贷较之土地虽多风险，但有较高的回报率，因而地主也希冀货币财富而经商放债。地主、商人和高利贷者逐渐形成了“三位一体”。

这种“三位一体”可以使地租、商业利润、利息相互转化，把财富积累投入最有利的方向。它又把最稳妥的生息形式和最高额的生息形式揉为一体，从而产生比较稳定的财富增殖。

山右积习，重利之念甚于重名。子孙俊秀者多入贸易之途，其次宁为胥吏，至中材以下方便之读书应试，以故世风卑靡。

『弃儒从商』以致『学而保商』

生子有才可做商  
不羨七品空堂皇

宁站七尺柜台  
不去衙门当差

中国传统伦理中所提倡的“诚者天之道也，诚之者人之道也”的信用为本的诚信观尤受重视。商书反复强调在商业运作过程中，不仅要公平交易，光明正大，而且要诚实无欺，重恩守信。在商业的行为方面，反复告诫要诚信无欺，心底敦厚，以义行商，“盖慈善存心端正，动履庄严，所作所为，不由岐险，是以多获平坦福也”。否则，必将“陷于不道”而遭报应。

《士商类要》第四卷有《人伦三教》、《起居格言》、《省心法言》、《养心穷理》、《居官莅政》等近30小节，阐述“立身持己”、“和睦宗族”、“孝顺父母”、“敬兄爱弟”、“君子知恩”、“勤劝读书”等事理。



## 商书对商业道德和商人伦理的强调

《客商一览醒迷》，内容偏重于论述商业行为规范、道德修养。

万历间余象斗纂刻的《新刻天下四民便览三台万用正宗》卷二十一《商旅门》，有对经商者基本业务素质的要求。其论及行商规范、注意事项的《客商规鉴论》一节，成为后来商书的必辑篇章。

清乾隆年间吴中孚的《商贾便览》和王秉元的《生意世事初阶》、《贸易须知》。

## 通俗教材

《治铺格言》、《治家格言》、《为商十要》、《贸学须知》、《生意论》、《劝号读本》、《劝号谱》

这些教材大多没有具体作者，是商人经商的体会，经过很长的时间不断修改、增益而成。

基本上是在口语基础上稍作加工而成。大多采用歌谣形式，每句四、五、六、七字不等，以六七字居多，多为押韵。

## 《劝号谱》 “先求好人”

未从贸易求财，先要预备好人。要想聘请好人，总得仁义之东。自果身端得正，才能招聚好人。门内先有君子，门外君子才临。无论什么生意，若非好人不成就。

但能得其好人，就是发财根本。

身正不令而行，德坏虽令不从。

“一日耍奸，可以欺市；二日耍奸，可以愚民；但没有哪一家商号，可以数年，数十年靠耍奸混迹于市”。——票号日升昌

中国商人夙称山陕，山陕人智术不能望江浙，推算不能及江西、湖广，而世守商贾之业，惟其心实而已。——清人郭嵩焘

## 《劝世歌》：

生意人，听我劝，第一学生不要变。最怕做得店官时，贪东恋西听人骗。争工食，要出店，痴心妄想无主儿，这山望见那山高，翻身硬把生意歇。不妥贴，归家难见爹娘面，衣裳铺盖都揽完，一身弄得穿破片。穿破片，可怜见，四处亲朋去移借。到不如，听我劝，从此收心不要变，托个相好来提携，或是转变或另荐。又不痴，又不呆，放出功夫擂柜台，店官果然武艺好，老板自然看出来。看出来，将你招，超升管事掌钱财。吾纵无心掌富贵，富贵自然逼人来。

真不二價

news.cn

## 武圣人——关羽

河东解良，今山西运城人。

关公“敦信义，崇正直，不欺所事，不负所托”，历来被奉为

“诚信忠义”的化身。明清时的晋商更是将其作为道德偶像和精神支柱。山西商人足迹所至之处，几乎到处建有规模宏大的“关帝圣庙”作为会馆，供奉着关公圣像。



# 解州关帝庙





余英时先生在《士与中国文化》一书中认为，士的基本精神是：“除了献身专业工作外，同时还必须深切关怀着国家、社会以至世界上一切有关公共利害之事，而且这种关怀又必须超越个人（包括个人所属的小团体）的私利之上”，“具有一种宗教承当精神”。对于这种宗教承当精神，余英时先生解释为“先天下之忧而忧，后天下之乐而乐”、“以天下为己任”的社会责任感。

嘉靖三十三年，山陕盐商协助反抗倭寇入侵，挑选骁勇善战的五百名商兵协助防守扬州。隆庆元年，江苏松江倭寇进犯，山陕商人“协力御之”。

康熙年间，清军平定准噶尔部，介休范毓宾自费办售军粮，“力任挽输，辗转沙漠万里，不劳官吏，不扰闾阎”，或受敌袭，或中途变更运粮计划，几度蒙受重大损失，都由个人承担下来，所运军粮都是“克期必至”，且节约国费以亿两计。

光绪三十一年，山西人民发动“争回矿权运动”，历经三年，从英国商人手中收回山西矿权，开办成立“山西保晋矿务有限公司”。其间渠本翘领銜，振臂一呼，晋商、票号纷纷解囊，旬日即筹集银150万两。

## 朴基水

以前学者推算在鸦片战争之前70年间，清代行商向官府的捐输额数最高为937万两。但是笔者通过对多方资料的仔细比对后认为捐输额数超过了1,353.7万两。其中做为解决内忧外患的军事费捐输最多，额数高达789万两，占到了全体总额数的58%。

此外治水事业或救济贫民的费用，为皇帝或高官准备礼物的费用等也是捐献的主要名分。其中怡和行的捐献额数据推算约有369万两以上，在所有行商中是向官府捐献最多的一家。在伍秉鉴主持怡和行时期约向官府捐献358万两以上，占了全体行商捐献额数的3成。

# 儒商

“儒商”并无严格的界定。有些并非儒士出身却能以“儒意”经商的人，也可以“儒商”称之。

“儒商”，简言之就是具有儒德的商人，他们是怀抱儒家理念和价值观的商人或企业家，是具有仁爱之心、有道德、有社会责任感的商人。他们本身是知识分子，但在经济上善于经营，是儒与商兼于一身的“知识分子商人”。

儒商与一般商人最大的区别是儒商非常重视商业道德，不取不义之财。

# 商人的发展

唐玄宗：“朕天下之贵，（王）  
元宝天下之富”。

唐代的胡商：商胡、胡客

唐末田神功破扬州，“商胡波斯  
被杀者数千人”。

据阿拉伯人记载，黄巢破广州，  
杀胡商十二至二十万人。

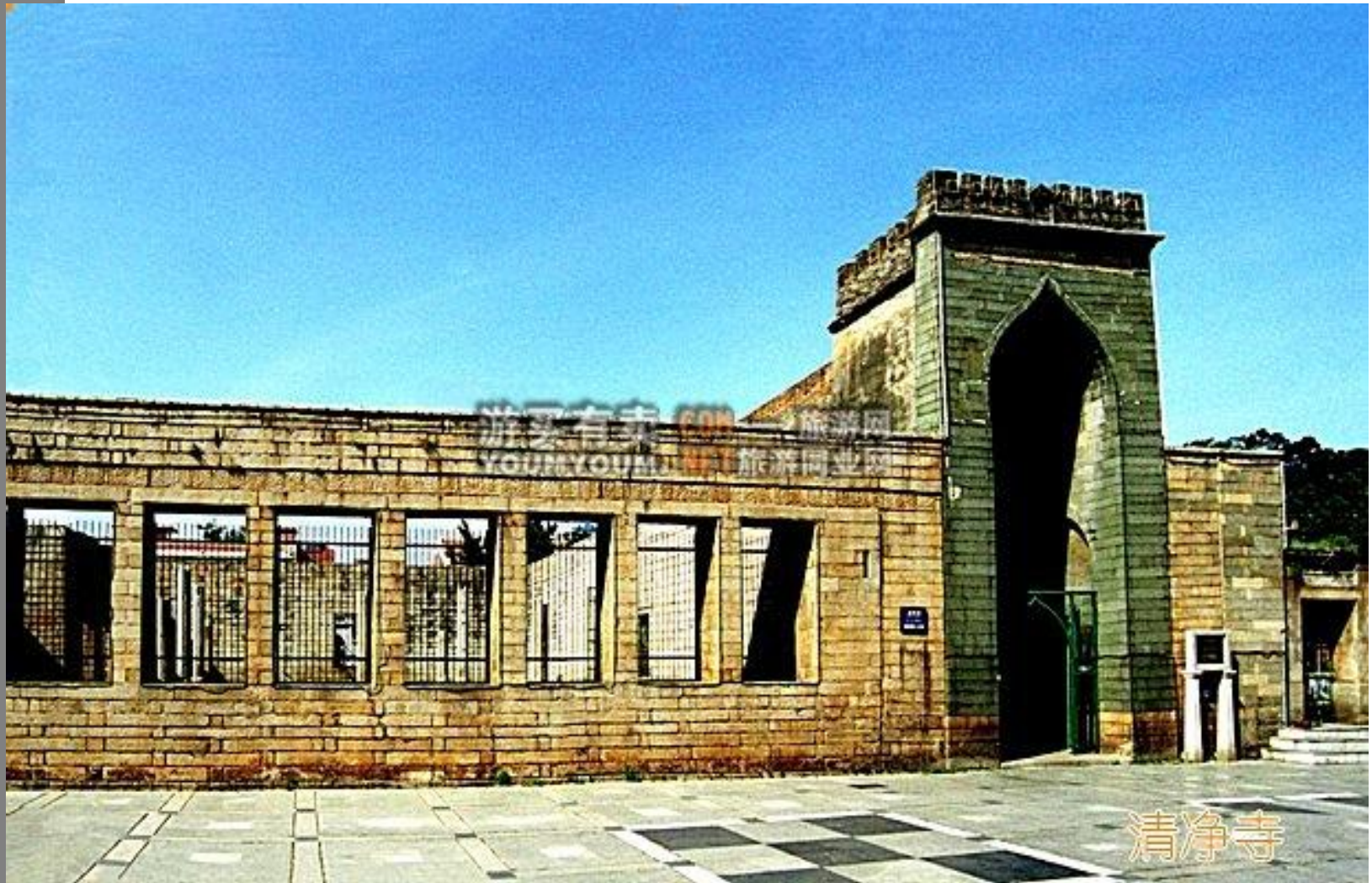


宋代来华外国商人（蕃客）远自  
西亚、东欧，贸易范围远至“层拔  
国”（今津巴布韦）。

元代的色目商人：中亚人、西亚  
人、欧洲人。

回回、答失蛮、木速蛮（谋速鲁  
蛮、没速鲁蛮、铺速满）、也里可  
温、术忽（或主吾、主鹞、珠赫）

# 泉州清净寺 (建于1009年)





# 明清时期

## 本土商人的兴起

### 十大商帮

徽商、洞庭商、宁波商、龙游商、江右商、晋商、陕西商、山东商、福建商、广东商（广府帮、潮州帮）

## 大商人的资本量

明代万历时，徽州商人“藏镪有至百万者，其他二三十万，则中贾耳”。 “山右商人，其富甚于新安”。

徽州歙县的“盐筴祭洒而甲天下者，初则黄氏，后则汪氏、吴氏相递而起，皆由数十万以达百万者。”

“严世藩……尝与所厚旨天下富豪居首等者，凡十七家。……所谓十七家者，已与蜀王、黔公；太监黄忠、黄锦；及成公、魏公、陆都督炳；又京师有张二锦衣者，太监永之侄也；山西三姓；徽州二姓；与土官贵州安宣慰。积赀满五十万以上者，方居首等。先是无锡有邹望者将百万，安国者五十万”。

由此可见，在明朝嘉靖、万历时，积资五十万两以上的是天下头等富豪。这种富豪，全国只有十七人。其中山西三姓、徽州二姓，应是商人。

清代山西巨商“亢氏号称数千万两”。不少大商，都足以百万计。

清代大商人的资本已达百万两级、最高以千万两计的水平。而在明代，商人资本达银二三十万两的算中贾，五十万两以上的是大贾，达一百万两以上的是极少数。

# 徽商

在明代，最大的商人已拥有百万巨资，当已超过1602年荷兰东印度公司最大股东勒迈尔拥资8100英镑的额数。

在清代，徽商的商业资本激增至千万两之巨。

# 广东行商

广东十三行，以同文行、广利行、怡和行、义成行最为著名。

行商以潘有度、卢观恒、伍秉鉴、叶上林号称广州四大富豪，潘有度列富商之首。据说其家产总和，比当时朝廷的国库收入还要多。

# Nathan Mayer Rothschild (1808-1879)



# 伍秉鑒 (Howqua) (1769-1843)





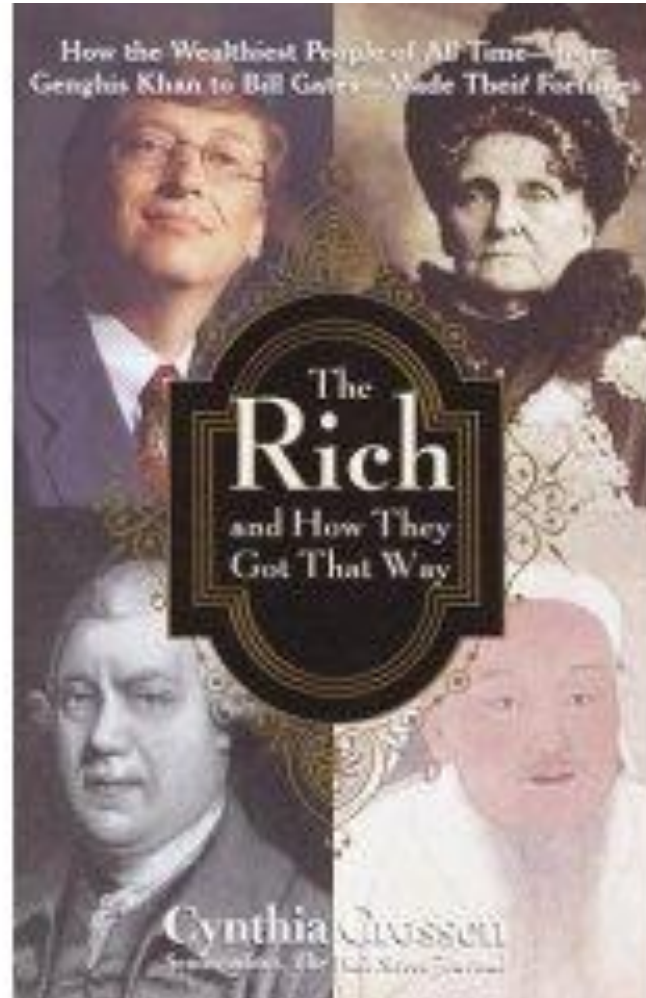
Nathan Rothschild（死于1836年），是19世纪初期西方最富有的人，其财产在1828年时价值530万美元。

伍秉鉴（浩官）的财产价值5600万美元。

美国《Wall Street Daily》2001年把伍秉鉴列为世界千年50富之一。

*The Rich and How They Got That Way: How the Wealthiest People of All Time--from Genghis Khan to Bill Gates--Made Their Fortunes*

by Cynthia Crossen



# *The Rich And How They Got That Way*

Cynthia Crossen (Crown Publishing Group , 2000)

When Thieves Were Kings - Machmud of Ghazni

The Raider Who Came to Stay - Genghis Khan

The Man in the Middle - Mansa Musa

Ungodley Rich - Pope Alexander VI

Money Begets Money - Jacob Fugger

Dreamers Gamblers and Suckers - John Law

Men and Machines - Richard Arkwright

Addicted to Trade - Howqua

Outmanning the Men - Hetty Green

The \$100 Billion Man - Bill Gates

# 司马迁《史记·货殖列传》：

谚曰：‘千金之子，不死于市。’此非空言也。故曰：‘天下熙熙，皆为利来；天下壤壤，皆为利往。’夫千乘之王，万家之侯，百室之君，尚犹患贫，而况匹夫编户之民乎！

## 恩格斯

“文明时代以这种基本制度完成了古代氏族社会完全做不到的事情。但是，它是用激起人们最卑劣的冲动和情欲，并且以损害人们的其他一切秉赋为代价而使之变本加厉的办法来完成这些事情的。鄙俗的贪欲是文明时代从它存在的第一日起直至今日的起推动作用灵魂：财富，财富，第三还是财富，——不是社会的财富，而是这个微不足道的单个的个人的财富，这就是文明时代唯一的、具有决定意义的目的”。

“我们在这个世界上称之为恶的东西，不论道德上的恶，还是身体上的恶，都是使我们成为社会生物的伟大原则，是毫无例外的一切职业和事业的牢固基础、生命力和支柱；我们应该在这里寻找一切艺术和科学的真正源泉；一旦不再有恶，社会即使不完全毁灭，也一定要衰落”。

司马迁《史记·货殖列传》：

富无经业，则货无常主，  
能者辐凑，不肖者瓦解。

---

# 当代儒商

《首届中华儒商国际论坛简章》：

当代儒商是具有较高道德修养、文化素养并富有科学创新精神的优秀企业家。

---





本次讲课到此结束

谢谢！