

徽商名人的四大类型

苏成爱

(安徽财经大学 新徽商研究中心, 安徽 蚌埠 233030)

摘要:对徽商名人进行分类,是进行徽商研究和相关课程教学的基础。徽商名人可以分为四大类型:胡雪岩型的官商、王茂荫型的商官、程大位型的学商、汪宽也型的义商。徽商的成功,在于他们重权、重学、重义,其最根本的成功因素在于其重视教育,特别是道德教育。他们世代忠孝传家,忠于国,孝于亲,睦于乡,笃于学,这对于当代商人和其他行业的人们,或不无教益。

关键词:徽商名人;类型;成功原因;当代价值

中图分类号:G127,K203

文献标识码:A

文章编号:2097-0625(2022)03-0061-05

徽商大多是与政治走得很近的官商,又是具有较高文化修养与道德修养的儒商,也是义利兼顾的义商。他们重权、重学、重义,但具体到每个个体,他们之间还是存在着不小的差异,我们可以根据他们最突出特点进行分类。徽商个体数量众多,我们不妨以徽商名人作为“标本”进行分类考察,具体分析其个性,并在此基础上总结其共性,揭示其成功的原因,以期成为当下的人们提供借鉴。

对徽商名人进行分类,是进行徽商类课程教学的基础,也是进一步研究徽商的基础。徽商文化名人大致可以分为四种类型^①。

一、胡雪岩型:官商结合的红顶商人

提起徽商,人们就会想起“红顶商人胡雪岩”。胡雪岩(1823—1885),清徽州府绩溪县湖里村人,名光墉,字雪岩。胡雪岩“游刃于官与商之间,追逐于时与势之中”^[1],是官商结合、亦官亦商群体中最为著名的代表。

胡雪岩以恩义结交王有龄、左宗棠等官员,走上了官商之路。胡雪岩有一次偶然遇见了落魄的王有龄,见此人不同凡俗,就向他了解情况。原来,王有龄早年曾捐纳过盐课大使的职衔,后家道衰落,没有钱

到京城去活动,无法求得补缺。胡雪岩弄清情况后什么话都没说,就把方才收进的500两银子全都交给了他。王有龄感激涕零,带着胡雪岩给的钱跑到京城去活动,很快就获任浙江粮台总办。王有龄上任后不久,就把借款连本带利还给了胡雪岩。后王有龄升任浙江巡抚,胡雪岩就被他保举为粮械总办。胡雪岩既办粮饷军械,又办钱庄业务,这样钱庄和粮台就相互挹注,使得他自此开起了亦官亦商的官商生涯。

咸丰十年(1860),王有龄与太平军作战,派胡雪岩到上海去采办粮食。可还没等到胡雪岩返回,杭州城就被攻破,王有龄自杀身亡。次年,胡雪岩押着20艘船的军粮、军火等物资从上海出发,准备送到杭州城里,途中获知太平军已经攻陷杭州城,就设法把物资献给了新任浙江巡抚左宗棠。左宗棠非常高兴。同治元年(1862),左宗棠任命胡雪岩办理粮台和转运局。后左宗棠在主政闽浙和陕甘期间,胡雪岩都能尽力辅助;左宗棠在镇压西北的回民起义和捻军起义、收复新疆的过程中,胡雪岩都能帮助左宗棠及时购得最为先进精良的武器,并及时筹得亟须的资金。这些都为左宗棠的事业立下了汗马功劳,左宗棠非常

收稿日期:2022-03-09

基金项目:国家社会科学基金孵化项目(项目编号:AHSKF2021D46);
安徽财经大学校级教学研究项目(项目编号:
acszjyyb2021089)

作者简介:苏成爱(1978—),男,江苏徐州人,副教授,博士,硕士生导师。研究方向:中国传统文化教育。

① 按照不同的标准可以得出不同的分类结果,如按所从事的行业来分,徽商名人还可分为“军商”“海商”等类型。本文在前人的基础上对徽商名人进行的分类是粗略的。徽商文化名人往往具有多重特点,文中按照其最突出的特点进行分类。如,本文称汪宽也是“义商”,其实胡雪岩的义举也很多,也可称为“义商”,由于胡雪岩以“红顶商人”最为知名,故将之归入“官商”之列。

感激,称赞他与自己“万里同心”,称赞他的功劳与前线的将领没有差别,并给予胡雪岩生意上的便利,在官阶上也不断地为胡雪岩努力争取,胡雪岩的官阶也愈来愈高,最后获授一品顶戴。一品官员的顶戴是红色的,胡雪岩被称为“红顶商人”。胡雪岩头顶红顶戴,又坐拥金钱无数,其富其贵皆居商人之绝顶,前无古人,风光无两。

胡雪岩是官商,他的成功与官员的庇护和自己的官衔密不可分,也与他的道德和能力密不可分。胡雪岩在襄助左宗棠的过程中,同时还经营了多家自己的钱庄。当时,湘军军官把巨额存款存入了胡雪岩设在杭州城的阜康钱庄,阜康钱庄的资本急剧膨胀。胡雪岩又凭借着这些资本不断地扩大自己商业帝国的版图,开设了更多的钱庄,并增开了很多银号、当铺,也做蚕丝、茶叶等方面的生意,还开设了著名的胡庆余药铺。这些银号、钱庄、当铺遍布全国各大城市,织就了一个几乎遍及全国的巨大金融网络,胡雪岩收获了巨额的财富。

胡雪岩诚信戒欺的经商原则使得他经营的商业得到了很大的发展,树立了极佳的口碑。胡雪岩经营的商业当中,要数杭州胡庆余堂国药号的知名度最高,而胡庆余堂国药号又以“戒欺”匾额最为知名。至今杭州胡庆余堂国药号的店堂内有一块大书着“戒欺”二字匾额,这是当年胡雪岩亲手写下的。胡雪岩聘请名医开列药方,供给军民使用。这些药品质量过硬,疗效显著。胡庆余堂赢得了良好的社会声誉,获得了巨大的发展,逐渐成为全国两大药号之一。

胡雪岩的成功,与他交游广泛、诚信待人也有很大的关系。他与国内的盛宣怀、徐润、陈竹坪等政商界名流都有交往,与德、法、英诸国的商行也都有往来,还是封疆大吏左宗棠身边的红人,又能够让各路大员都满意,他崇尚“不抢同行的饭碗”“先做朋友后做生意”“有钱大家一起赚”“吃亏就是占便宜”等信条,在国内商界政界都赢得了广泛的赞誉,所以他能够在商界政界来回穿梭、游刃有余,不断获得更大的利润,总资本曾一度达到 3 000 万银两,被誉为“活财神”。

作为官商,胡雪岩注重民族大义,敢于和洋商决一雌雄。光绪八年(1882),为了将生丝市场从洋人的手中夺回来,胡雪岩倾其所有买下了几乎所有的生丝,让外商无丝可买。次年,外商合伙抵制胡雪岩,坚

决不去购买他头年的生丝,胡雪岩的生丝大量积压,被迫贱卖,血本无归。胡雪岩为了补回损失,进行银钱投机活动,再次遭到失败,耗尽家资,负债累累,他在各地的钱庄、银号纷纷倒闭,其他行业、商号纷纷歇业破产。光绪九年年底,胡雪岩彻底破产了,所有财产和账目被查封,道员的职衔也被革去。两年后,胡雪岩忧惧而死。

胡雪岩虽然最终失败了,但善于经商、诚信待人、乐善好施,身后美名流传,被誉为“胡不欺”“胡大善人”“商界圣人”“陶朱公”“活财神”“红顶商人”。

二、王茂荫型:先商后仕、入仕后成为商人利益代言人

徽州人大多是官宦人家的后裔,又以经商居多,徽商们在经商的同时也热衷于让自己的子弟读书做官,他们的子弟做官后就会成为商人利益的代言人,成为“商官”,为自己的生意保驾护航。

出生于徽州的王茂荫,曾由商入仕,更了解商人的甘苦与需求,提出过不少护商的主张。

王茂荫(1798—1865),字椿年,又字树之,号子怀,又号蘧甫^[2],清徽州府歙县人,道光十二年(1832)进士,先后任职于户部、工部、吏部。王茂荫是马克思在《资本论》中唯一提到的中国人,是一位对很多问题都有自己独到见解的财政专家,在户部(相当于现今的财政部)任职多年,主管钱法堂事务(相当于现今的央行行长),关心币制改革,能够结合当时社会的具体实情提出行之有效的缓解财政危机的办法,同时主张维护商人的利益,发展商业,是先商后仕,步入仕途后明里暗里、自觉或不自觉地护商的典型。

王茂荫出身于徽商家庭,本人也曾经商,这使得他在为官期间,在为国理财之时常常能够提出较为中肯的见解,也会有意无意地扮演了商人利益的代言者的角色。

王茂荫提出其财政主张主要是在咸丰年间(1851—1861)。咸丰帝有“苦命天子”之称,他在位时,内忧外患深重,天灾人祸不断。当时鸦片走私猖獗,大量白银外流,导致银贵钱贱,而镇压农民起义耗费了大量的金钱,导致白银以外的铜钱也变得十分稀缺。受到战争的影响,清廷又无法从云南把铜运过来造钱,中央财政十分困难。咸丰帝希望通过发行纸币来解决燃眉之急,于是清廷于咸丰三年(1853)三月五日发行了完全不能兑现的官票。这种官票是一种赤

裸裸地掠夺人民财富的工具,清廷“拿它当作银子给人,却绝不愿意商民把它完全作银子交回”^[3]。这种掠夺人民的做法一经传出,很快就在京畿地区引起了很大的混乱,商铺不甘于被掠夺,纷纷歇业。王茂荫主张发行的官票应当兑现。咸丰四年(1854)三月五日,他在上奏的《再议钞法折》中指出,只有让发行的纸币能够兑现,才能避免纸币的恶性贬值,维持商业与金融的正常秩序。咸丰帝认定王茂荫的主张“专利商贾”,便发布上谕“严行申斥”。

王茂荫在遭到申斥后不久就被调离了户部,失去了在币制改革上的发言机会。清廷掠夺民财的货币政策旋即失败。咸丰帝当初指责王茂荫只知道“专利商贾”,显然是片面的。王茂荫的建议若被采纳显然能够维护商人的利益,但实际上他是同时兼顾了国家和商民的利益,既利于国家也利于商民。只有利于商民,钞法才能运行得畅通无阻。咸丰帝的主张看似于国有利,但因其不利于民而遭到抵制,无法施行,只能徒增其乱,既无益于国也无益于民,曾经在商界打拼过的王茂荫自然深悉其中的道理。

王茂荫除了提出施行利于商民货币主张之外,他还强烈反对强制商人“出资助纳”“抽厘助饷”等盘剥政策^[4],也体现了十分鲜明的“护商”思想。在咸丰元年,户部曾奏请实施让江淮商民出资助纳的政策。王茂荫非常沉痛地指出,实施江淮商民出资助纳政策,会给许多官员带来损公肥己的机会,他们会把收取上来的金钱中的一半都用来中饱私囊,“蠹国病民,莫此为甚”,而且南方各省连年灾害,早已被“劝捐助赈”的政策逼迫得非常拮据,再继续进行横征暴敛的话,这些富有的地区也会变得非常贫穷^[5]。

三、程大位型：先从商后治学的学者型商人

程大位是先商后学的代表。程大位(1533—1606),字汝思,号宾渠,明徽州府休宁率口(今黄山市屯溪区)人,我国著名的数学家。他曾经长期经商,也是一位商人。

程大位的一生大致可以分为三个“二十年”。当然这里的“二十”只是概数,不是确数。

第一个“二十年”,即程大位未冠之前的岁月,是程大位专心向学的二十年。

程在未举行冠礼之前,即二十岁前,学习的主要内容有三:一是“儒业”。儒业,明清时通常是指以研读用于科举应试的儒家经典为业,但程大位读儒家经

典不是为了做官,程氏族谱说他“为儒业,既通,不复出试吏,而为儒不废”。二是古文字和书法。程大位“耽科斗籀颇古文”“耽坟籍蝌蚪文字”,并达到了很高的造诣,“篆法备极工妙”“字穷六书”“书擅八分”。三是“算学”。这是程大位最为钟爱的学问,当时的人们就称他“酷嗜算学”,他本人也说“余幼耽习是学”,自称“数癖”。程大位对算学的痴迷贯穿其一生,“不以异物他好”^[6]而更改。

第二个“二十年”,是程大位边经商边钻研的二十年。

程大位与他的族人一样,弱冠之时即在长江中下游的江浙皖等省从事商业活动。二十年的经商生涯让他在游历“大泽名山”的同时,收集大量的算书,遍访各地的算学名家,接触并思考各种算学问题。程世绥为程大位《算法统宗》作的序文称,他“酷嗜算数,不惜重资以购求遗书,比长,遨游吴楚间,博访闻人达士”^{[6]32}。

在经商的过程中他把皖南的特产宣纸、歙砚、徽墨、茶叶、桐油用舟车运出,再从外地换回五金、布匹、丝绸等。当时算盘是经商者必备的工具,各地的算法千差万别,程大位在商游各地的过程中潜心学习各地的算法,并将之归纳成易学易记的口诀。每当获得珍贵的算学之书他都会“齐心一志,至忘寝食”。

第三个“二十年”,是程大位专心研究和讲授算学并著书立说、发明创造的二十年。

经商二十年后,程大位在商业上小有成就,在算学方面更是有了极为丰富的积累,他便放弃了经商的事业,在家潜心研习算学、讲授算学、撰写算书。程大位在其《算法统宗》自序中说,该书是他放弃经商后在率水之滨隐居并深思二十年的心血之作。这是一部集大成之作,书中除了阐发自己独到的见解之外,还对于前人的成果进行了“明”“补”“删”“详”“别”“订”“清”的工作:“诸凡前法之未发者明之,未备者补之,繁芜者删之,疏略者详之,而又订其讹谬,别其序次,清其句读。”^{[6]51}这部书既是程大位一生算学成就特别是珠算成就的一次全面的总结,也是我国明代及以前国内算学成就的全面总结。书末“算学源流”列举了宋元以来的数学著作51种,流传至今的只有15种,失传的著作多赖此书之存使得后人得以知其梗概或部分的具体内容。

《算法统宗》对于珠算在海内外的传播与普及起

到了重要作用,程大位也因此获得了“珠算之父”的美誉。因《算法统宗》卷帙较大,不便初学,程大位在此基础上删繁就简,并熔铸新见,编成《算法纂要》4 卷。这两部书给程大位带来了巨大的学术声誉,“一时名震远迩,无智愚,咸以‘神算’目之”。郭世荣《算法统宗导读》就列举了该书的 100 种古代版本^{[6]494-498}。明末,《算法统宗》被译成日文,成为“和算”的源头。清初,《算法统宗》又先后传入东亚的朝鲜等国、东南亚诸国以及欧洲诸国,成为享誉世界数学名著。明末清初几乎所有的学习算术的人士都是通过研习《算法统宗》而实现的,明末以来的国内外数学家大多是通过《算法统宗》来了解中国传统数学的^{[6]89}。在中国数学史上,《算法统宗》的影响之大、流传之广和影响之深都是首屈一指的。

程大位还拥有“卷尺之父”的称号。他发明了专门用于丈量土地的丈量步车,而丈量步车是卷尺的雏形。

四、汪宽也型:义利结合、正派为商的义商

俗言道:“无商不奸。”很多人都认为商人个个都见利忘义、唯利是图,其实,这只是流俗社会对商人形成的充满偏见的刻板印象。只有少部分商人是这样的。能以奸诈小计成就大事业者古来无有,能以奸诈小计成为大商人者亦是古来无有。徽州商帮能够称雄商界数百年,依靠的就是“以义取利”的经商原则。通常的情况下徽商都能够“义利兼顾”,在“义”“利”之间发生矛盾时,他们往往会选择“义”。

汪宽也(1866—1924),原名声洪,清末民初休宁县人,是义利结合、正派为商的义商代表。

休宁县人杰地灵,有着“中国第一状元县”的美誉,从这里先后走出了 19 名状元。汪宽也生于这个状元县的一个书香门第。勤奋好学、资质超群的汪宽也自幼就获得了私塾老师的青睐,老师多次劝说汪父让其子走读书做官的道路。但是汪家人口越来越多,生活越来越窘迫,不去做生意就难以生存下去,汪父不得不让儿子弃儒从商,让他到上海叔祖汪厚庄的祥泰布店里去充当学徒。汪宽也也不得不挥泪离开了心爱的学塾。临行前,其父郑重地问汪宽也:“义利之辨,为商如何?”汪宽也答道:“利损可再有,义失不再来。我虽不再读书了,但书中的道理断断不敢忘记!”^[7]

汪宽也在祥泰布店担任学徒期间,能够勤勤恳

恳、兢兢业业地完成自己的工作,又善于察言观色、随机应变,深得管事的器重^[8]。店主汪厚庄对汪宽也极为信任,后来把自己的全部资本交给汪宽也经营。汪宽也所处的时代,是中国土布在洋布、洋纱和机制布排挤之下逐步走向衰落的时代,也是兴盛了数百年的古代徽商走向没落的时代。汪宽也制定严格的产品标准,狠抓产品质量,把“祥泰”品牌打造成全国第一品牌,产品曾经一度畅销全国并出口法国和东南亚诸国。汪厚庄也因此成了休宁县的首富。汪宽也为中国收复了布业市场,并有余力去进军外国市场,他因此成为中国布业的“守护神”。

清末民初苛捐杂税名目繁多,汪宽也多次为“发展农业,土布免税”而奔走呼号,全国的布商积极响应,终使免税成功。

汪宽也热爱自己的国家,也热爱自己的同行,具有宽广博大的胸怀。他多次担任上海布业公所总董,经常联合国内布业同行与经营洋布的洋商进行竞争。汪宽也从不把国内同行看作是自己的冤家对头,他如果发现有人经营的布匹品质优良,有发展潜力和市场竞争能力,就会大力资助。汪宽也资助过多个行业的多位商界人士,其中比较有名的是荣宗敬(1873—1938)。汪宽也初见荣宗敬,就认为他不是等闲之辈,没有任何抵押的情况下,就毫不犹豫地为自己主管的两家钱庄中贷出 10 万银圆,贷期 3 年。3 年后荣宗敬无力偿还,汪宽也把贷款期限放宽到 10 年,荣宗敬获此资助,终于得以大展宏图,成为中国的“面粉大王”“棉纱大王”。荣氏家族人才辈出,荣宗敬的侄子、爱国商人荣毅仁曾任国家副主席。

汪宽也与很多徽商一样热心公益,乐善好施。1918 年,休宁遭受特大洪灾,有奸商想借机哄抬粮价赚大钱,汪宽也立即从外地购来大米 1000 担,以平价出售给老家的饥民。

五、结语

马克思曾指出,我们每一个人都是在自己创造自己的历史,但是我们无法到自己选定的条件下去创造,只能在自己“直接碰到”的条件下创造^[9]。当今的新徽商意欲建功立业、造福社会,与前人相比,有着无与伦比的优越条件。前面所提的四种类型的传统徽商名人,为当代的商人们提供了良好的榜样和可资借鉴的宝贵经验,再加上如今无与伦比的优越条件,当代的商人们应努力学习传统徽商,汲取其经验,继承

其优良传统，一定能够创造更伟大的事业，续写徽商的辉煌，为社会做出更大的贡献。

传统徽商名人，是旧时代徽商群体的缩影。他们或重权，有胡雪岩型的官商；也有先商后仕王茂荫型的商官；或崇学，有程大位型的学者商人为代表；或重义，有汪宽也型的义商为代表。传统徽商名人最值得当代商人学习的地方，或许应该是重义，即重视道德修养，懂得回馈社会、利国利民。重义不仅是以汪宽也为代表的义商的特有品质，即便重权的官商胡雪岩也是义利兼顾的，他无论是对待政府官员还是对待同行，都注重以义取利，甚至不惜损己利人；重权的商人守护者王茂荫深知商人的甘苦，在用自己的权力庇护商人同时，也是在维护着国家的利益；重学的程大位

以学为重，不计金钱上的得失，著书立说，泽被后世，这也是一种大义。徽商重权、重学、重义，归根结底还是注重教育，特别是道德教育和自我修养，这是他们成功的最重要因素。他们家风优良，世代忠孝传家，忠于国，孝于亲，睦于乡，笃于学，这对于当代有志于兼济天下的商人们和其他各个行业的人们，或不无教益。我们常说“立德树人”，唯有先立其德，才能树其人。“谁会讲故事，谁就拥有整个世界”^[10]，胡雪岩、王茂荫、程大位、汪宽也的故事，是我们进行教育教学的好材料，也是各行各业可资借鉴的好榜样。

（本文承蒙新徽商研究中心主任曹天生教授的指点，特致谢忱。）

参考文献：

- [1] 陈代卿. 慎节斋文存[M]//《清代诗文集汇编》编纂委员会. 清代诗文集汇编:第703册. 上海:上海古籍出版社,2010:272.
- [2] 曹天生. 王茂荫之名、字、号考[N]. 光明日报,2006-08-21(11).
- [3] 吴晗. 读史札记[M]. 北京:三联书店,1956:84.
- [4] 曹天生. 王茂荫的护商思想[M]//黄山市徽州文化研究院. 徽州文化研究:第1辑. 合肥:黄山书社,2002:122-138.
- [5] 王茂荫. 王茂荫集[M]. 曹天生,点校. 北京:中国档案出版社,2005:13-17.
- [6] 郭世荣.《算法统宗》导读[M]. 武汉:湖北教育出版社,2000:12.
- [7] 言行一. 近代徽商汪宽也[M]. 西安:陕西师范大学出版社,2018:121.
- [8] 薛尔康. 巨子的诞生:荣氏实业王国的缔造[M]. 上海:文汇出版社,2013:129.
- [9] 马克思,恩格斯. 马克思恩格斯全集:第一卷[M]. 北京:人民出版社,1999:585.
- [10] 田维钢,马铨. 电视编导理论与实务[M]. 北京:中国传媒大学出版社,2017:102.

Four Types of Huizhou Commercial Celebrities

SU Chengai

(New Huishang Research Center, Anhui University of Finance and Economics, Bengbu Anhui 233030, China)

Abstract: The classification of Huizhou commercial celebrities is the basis of further research and relevant course teaching. Huizhou commercial celebrities can be divided into four types, namely Hu Xueyan type, Wang Maoyin type, Cheng Dawei type, and Wang Kuanye type. The success of Huizhou merchants lies in their emphasis on power, learning and righteousness. The most fundamental success factor lies in their emphasis on education, especially on moral education. They have been loyal to the country, filial to their relatives, neighborly in their hometown and devoted to learning for generations, which may have enlightenment for contemporary businessmen and people in other industries.

Keywords: Huizhou commercial celebrities; type; reason for success; contemporary value

[责任编辑 夏强]