



沪上起南风：近代上海的广东商人

“及清季商港开放，商务益繁，其人逐商贾之利，散而之四方，凡地球上立国之地，粤人至焉。故上海一隅，粤人之聚族而居者，至二十万……”

——《1906年伯氏在岭南学堂演说词》

文 | 郭晔旻

DOI:10.19417/j.cnki.tzgj.2018.07.019

“花糖洋货商”

近代上海是个五方杂处的移民城市。在大众印象里，这里“街头巷尾皆吴语，数祖列宗半外乡”，主要居民来自临近的苏南（苏州、无锡）、浙江（宁波、绍兴）吴方言地区。但在起初，情况并非如此。

比较鲜为人知的是，早在《南京条约》规定的“五口通商”之前，上海已然成为“江海通津，东南都会”，并以其优越的地理位置吸引着各地客商的到来，其中以闽、粤、浙、鲁等地为主，“每日满载东北、闽粤各地土货而来，易取上海所有百货而去”。“商贾造舟置货，由福建厦门开船，顺风十余日，即至天津，上而关东，下而胶州、上海、乍浦、宁波，皆闽粤商船贸易之地，来往岁以为常。”许多粤商在上海从事埠际贩运，每年载大宗糖霜、海味、洋货来沪，再将棉花、杂粮运往华南沿海各地。

上海人当时称之为“花糖洋货商”。

随着贸易量的增大和在上海居住时间的增加，外地客商开始在上海购地建屋。乾隆年间，广东潮州人于上海县城内外大量购置房地，并建立会馆，大量广东、福建客商开始定居上海。县城东门外一带乃闽粤客商集聚之所。乾隆时《上洋竹枝词》曾提到：“东门一带烟波阔，无数橈桅闽粤船”，“近日上洋风俗改，市人尽效嚼槟榔”，足见岭南热带地区特有的食槟榔习俗，当时就已传到了上海。

据推算，上海县在雍正年间约有人口40余万，在析出南汇县与川沙厅的情况下，嘉庆十五年（1810年）全县人口反升至52万余人。到鸦片战争前夕，上海县已拥有60余万人口，根据美国斯坦福大学施坚雅教授的研究结果，竟位列大清帝国的第13大城市，与天津、南昌相埒。当时上海县居民的组成十分复杂，但浙江、江苏、安徽、山东等省的移民比例相对较低，反而是广东籍人口超过8万，在数量上仅

次于上海本籍人口。再细分之，当时的上海广东人又以广（州）肇（庆）帮数量最多（香山人最多，约有2万多人），潮州帮次之，雷钦惠梅帮最少。

鸦片战争后，上海作为第一批条约口岸开埠通商，原本广州一口对外通商的局面被打破，长江流域的货物沿江而下，集散于上海；浙江的丝、茶也大都销往上海转运出口而不再运至广州。于是，广州逐渐失去了在全国进出口贸易中的首要地位。从输往英国的出口货值看，1844年广州出口的货值是上海的7.7倍，而到了1852年，上海反是广州的1.7倍。正如马克思在1858年所说，“五口通商和占领香港仅仅产生了一个结果：贸易从广州转移到上海”。

宽广的市场吸引大量的外国商行转移至上海，上海在1843年开辟为通商口岸，同年就有怡和、宝顺等5家洋行开设，第二年增加到11家，1847年增加到24家，到1852年已有41家。广东商人遂将其活动地域转向上海。当时有好几万的广东人北上，希望能在对外贸易中迅速发财致富或能在与外贸有关的行业中过上较好的生活。

这些北上的广东商人比起其它地方的同行有一个得天独厚的优势：广东人与外商贸易的历史悠久，许多广东商人在到达上海之前，早已和外国人有这样那样的联系；而且受清代广州一口通商时“十三行”贸易体制的影响，很多广东商人都能讲一点英语；因此在与外商打交道时，能在语言方面处于有利地位。日后姚公鹤在《上海闲话》中就说：“洋人由广东北来上海，故广东人最有势力。”王韬也说：“沪地百货阗集，中外贸易，惟凭通事一言，半皆粤人为之。”在1848至1850年间担任上海地方最高长官（分巡苏松太常等地兵备道，统称“上海道台”）的满洲官员麟桂甚至有这样的印象，认为绝大多数的广东人都能讲外语。更有甚者，此人甚至密奏皇帝，建议所有条约口岸的政府官员均应由广东人担任……

命运转折

当时的广东香山（相当于现中山市与澳门特别行政区全部，珠海、斗门之大部，番

禺、顺德、新会之小部——笔者注）人吴健彰就是这类粤商中的典型。此人原来是广州“十三行”之一的同顺行商人，通过捐买得到候补道台官衔，被派往浙江省，后要求从浙江调到江苏，1842年被安置上海，这显然是为了便于经营商业活动。在那里他成为美商旗昌洋行的合伙人和广东商界中的领袖人物。吴健彰会说英语，美国汉学家费正清甚至认为，“同他（吴健彰）用官话（Mandarin）与上司交谈相比，他更善于与外人交谈”。

1851年，吴健彰出任上海道台，这标志着广东商人在上海的政治权力达到巅峰。毕竟他同旗昌洋行的关系是尽人皆知的，他有利于广东人的贸易政策更被费正清形容为“上海的广东化”。在任期内，他把许多广东籍的助理官员、办事员、听差和警卫带进了当地衙门。当时的美国驻上海领事祁理蕴曾说：“现任道台，在海关和他自己的衙门内，塞满了数量众多的广东下属……”广东商人倚仗这位本乡道台，自然得到不少好处。此举当然不足称道，但平心而论，在封建时代的中国也是常态。日后称雄上海滩的宁波人同样“是大家庭制度的拥护者，乡党的观念非常强烈。只要有一个人在一处地方成功，立刻一家一族，朋友亲戚甚至同乡都闻风汇集了，不数年间就成为一大群”，与吴健彰所为相比也只是半斤八两。

商人出身的吴健彰比较会做生意，但不



吴健彰

大会做官，缺乏行政经验，这在太平天国起义大潮逼近上海时，显得格外明显。1853年，太平军攻克两江总督驻地南京，使清朝统治者感到巨大压力，身为道台的吴健彰为安全计，也积极招募粤勇、闽勇，以作防御。一时间，福建、广东地区的失业贫民相继赶来应募。上海地方士绅提醒他，“召外兵不如募土著……闽、广悍不畏法……脱巾一呼，变生肘腋，当事者何以待之？”结果吴健彰嗤之以鼻，他不相信上海地方士绅，而依靠广东人，特别是香山人。

这就为另一位香山人创造了机会。原来从事糖业和丝茶生意的刘丽川，1849年来到上海，并成为著名的小刀会首领。他是一个颇有心计的人，利用同乡关系，甚至将吴健彰身边的警卫都发展为小刀会会员。后因太平军一时并未攻上海，团练需费浩繁，清政府下令将团练解散，引起了练勇中会党成员的愤恨。

借此时机，刘丽川发动了小刀会起义。起义军相继攻克了嘉定、上海县城，又夺取了附近的宝山、南汇、川沙、青浦（均属今上海市）四个厅县。起义坚持了一年半，给了清廷有力打击。小刀会起义的主要首领刘丽川、陈阿林、林阿福、李咸林均为闽粤人。江南地方政府开单缉拿的其他40名要犯，亦即小刀会起义的次级领袖中，闽、广籍占26人，居大多数。那位上海道台吴健彰被起义军俘获后，广东小刀会成员念同乡之情，也看在他平日对同乡多有照顾的份上，有意放了他一条生路，也算是对他“私心自用为乡亲”一点小小的报答。

最后，清军在列强的帮助下，收复了上海县城及周边失守的县城。小刀会起义的失利，对于上海的广东商人却是一个打击。由于广东（及福建人）在小刀会起义中的突出地位，清廷对其进行了清算：两江总督怡良、江苏巡抚吉尔杭阿奏请办理善后事宜，凡十四条，其中五条与广东人有关，即一、广东游民，未来者严其防范；二、广东游民，已至者分别递回；三、慎选会馆董事；四、稽查洋行雇员情况；五、闽、广商民会馆不准进入城内。

此外，上海地方当局还特意对广东、福建商人进行经济惩罚：“闽、广蛋船、鸟船，向泊黄浦，旧例关税甚轻。”“嗣后闽、广船只，准在吴淞口外停泊，不许驶入黄浦，货物

用内地船只驳运，并倍征关税，薄示惩罚。勒碑吴淞，责成武营拦截，倘敢抗违，即用枪炮轰击，使闽、广商民，愧恨乡人作乱，自相劝勉，化暴为良。”

这样的秋后算账自然使上海地区广东商人的利益受到极大冲击，生存环境也受到影。响。从此之后，广东人向北移居上海的动力减弱，主要移民方向转向南洋一带。短短数年之后的19世纪50年代末，上海的浙江人已“在人数上超过了广东人”，而后江苏人又成为最大的移民群体。上海逐步变成了江浙人的天下，广东商人在上海滩独领风骚的时代，从此一去不复返了。

“最著名的买办”

但这并不是说近代的广东商人就此淡出了上海滩的舞台。外商要同中国人打交道，极需既深知中国国情又精通洋务的中国买办作为商务活动的中介。根据1832年瑞典人龙思泰所著《早期澳门史》的记述，“一个人要在广州筹办一家商行，必须先找一名买办。买办就是得到特别许可执照，充当仆役头目的人。他对商行的内务有总的监督权，按雇主的愿望介绍其他仆人，购买食物及日用品，等等”。

由于已经形成的历史惯性，来沪洋商所依赖的中国商业伙伴仍然以随洋行北上的广东买办为主。直到19世纪70年代，上海洋行买办仍是“半皆粤人为之”，晚至20世纪，宁波籍买办在沪的势力才算超过了广东。由于各种原因，在广东买办中又以香山人居多，故而香山被称为“买办的故乡”。香山不仅涌现了大批买办，而且他们中的一些人还成为了中国近代史上的重要角色。

被一些人评价为“最著名的买办”的唐廷枢就是个中翘楚。此人生于1832年。1842年，入香港马礼逊教育会学堂读书。1848年毕业时，不仅“英文写得非常漂亮”，而且“说起话来就像一个英国人”。用他自己的话说，他“受过彻底的英化教育”。值得一提的是，在近代中国历史上赫赫有名的“洋泾浜英语”正是出自唐廷枢之手——1862年，他写过一本题为《英译集全》的书，卷首说明“这本书是一个隶属广东的作者用广东方言书写的。它



唐廷枢（正中者）和他的创业团队

主要适应广东人和外国人来往、打交道的需要”。《英译集全》的写作方法是用广州话对英语单词进行对比翻译和注音，比如“向您告辞”，就写作“my Chin Chin you”，其中“Chin Chin”其实就是广州话的“请请”。这种土法上马的“广东英语”确实使说英语的外国人堕入五里雾中。以后在洋行林立的上海，这种“广东英语”便逐步演变为以宁波话或上海话为英语注音的“洋泾浜英语”，此是后话不提。

再说唐廷枢本人，凭借着优秀的英语能力，1858年他来到上海，在海关担任“正大写”兼总翻译。1861年，唐廷枢供职于“首屈一指”的英国怡和洋行，开始“代理该行长江一带生意”。怡和洋行极为赏识唐廷枢的才干，1863年正式聘他为洋行买办。此后10年，唐廷枢积极从事各项经济活动，一方面扩大洋行业务，另一方面采取附股形式参与商业利益，完成自己的原始资本积累，数年间便跻身于沪上富商之列。

1873年，唐廷枢接受李鸿章邀请，离开怡和洋行，参加轮船招商局的工作。这个轮船招商局是洋务运动中兴起的第一个采用股份制的民用企业，1873年在沪成立，曾被李鸿章评价为“开办洋务四十年来最得手文字”。

但轮船招商局开办之初，由旧式商人朱其昂主持。在资金招徕上遇到了困难，开办半年就已亏损甚重。唐廷枢上任后利用自己和商界的广泛联系，“因友及友，辗转邀集”，招商局的集股工作才有了转机。唐廷枢又运用他任

买办时熟悉的外国航运业经营方式，重新制定了《轮船招商局章程》和《轮船招商局局规》。可以说，轮船招商局在他主持内，是形式上的“官督商办”，实际上是商办企业。轮船招商局从1874年开始按章程发放股息，1874年至1882年每年股息在10%~20%。可见，唐廷枢的经营获得了很大的成功。当眼见中国的轮船漂洋过海时，思想家王韬更是欣喜地写道：“昔日华商多仰西人之鼻息，今则不然，自轮船招商局启江海运载，渐与西商争衡，而又自设保险公司，使利不至于外溢。”如果说，以1873年为界，唐廷枢的前半生只是一位作为外国洋行附庸而存在的买办的话，他的后半生，则转变为中国第一批民族企业家，成为19世纪后期粤商在上海的一面旗帜。

百货翘楚

实际上，从晚清到民国时期，广东商人始终是上海滩上不容小觑的一股势力。就连长期与之争夺上海经济版图并最终居上的宁波商人也不得不承认，“上海为中国之经济首都，而其市场以宁波人与广东人最有势力”。当时就有人评价，“上海的银行界几乎为宁波人把持着，而广东人则在上海工商界有着雄厚的力量”。立场中立的《申报》也在1879年9月5日记述，“广帮为生意中第一大帮，在沪上尤首屈一指。居沪之人亦推广帮为多，生意之本惟广帮为富”。1933年10月《广东旅沪同乡会月刊》创刊号则说“上海工商百业，政学各界，都有广东人的踪迹；南京路和北四川路，更多广东人的大商场；而且办工厂的人，也不见得少”。

此绝非虚言。可以说，近代上海有“东方巴黎”之称，主要得惠于商业的繁荣。而持旧上海百货业牛耳的先施、永安两大公司均为广东商人所建。先施公司的创办人马应彪是位生于广东香山的澳大利亚华侨，1900年在香港率先创办了先施百货公司。“先施”一词，出自中国传统典籍四书之一《中庸》中的一句话：“先施以诚”，寓意以诚待人，以诚谋业。它是中国第一间“不二价”的公司，就是卖东西不讲价；它也是第一间开发票给购买者的公司，如果商品有什么损坏或购买者不喜欢的

话，可以拿回来换；它还是第一家让员工周末轮流休息的公司。

接下来，马应彪敏锐地意识到，“唯有上海的地点适中和汇集着国内和国际的富商、外国外交官和中国官绅，能够给予先施迅速发展和获利的机会”，因此于1914年在十里洋场的公共租界中心区南京路地段租地10亩余，建造坐北朝南的5层钢骨水泥大楼。1917年10月坐落在南京路浙江路口西北角的上海先施百货公司正式开张，以“始创不二价，统办环球货”为口号，招徕顾客。公司附设有中西餐厅的东亚旅馆、百戏杂陈的屋顶乐园，一时观者如堵。当时先施公司的夜景也是南京路上最炫目的景色。据说，彼时许多上海人晚上到南京路，就是为了欣赏先施公司的夜景。许多外地人，以中国古代美人相比，把先施公司叫做“西施”公司。《上海洋场竹枝词》也对先施公司溢美有加：“绿衣红男聚一轩，金樽檀板度晨昏。恩仇到此都忘却，天上人间两乐园。”

先施公司开业第二年，营业额达439万元，马应彪乐呵呵地拿到了相当于投资额两倍的回报。正因为先施的成功，引来了激烈竞争，它的最大对手偏偏也是广东香山同乡的郭乐、郭泉兄弟，后者同样也有在澳大利亚生活的经历。1906年，郭氏兄弟公推郭泉回香港创办香港永安有限公司。“永安”二字乃“永保安宁”之意，寓义于善颂善祷。鉴于“上海为全国四大市场之一，位居中心，常握金融枢纽，中外商贾，咸争趋焉”，永安公司步先施公司后尘，进军上海滩，最后选定南京路的南侧，与北侧的先施公司隔街相望。1918年上海永安公司正式对外营业。为了扩大公司在上海的影响力，开业之前永安公司还大造声势，在《申报》上连续刊登了14天大幅“开业预告”，果然大有效果，开张当天人山人海，前来参观、购物的群众把永安公司挤得水泄不通。这一后起之秀虽然营业面积不如先施公司大，但“布置特精”，《上海洋场竹枝词》称之为“层楼高耸人飞光，爽气西来逗晚凉。有客凭栏时俯首，偷看游女斗红妆”。加上永安公司最早发行公司独用的礼券，还设法用漂亮的女营业员招徕生意，营业额居然超过了对面的先施公司，后来居上而成为上海百货行业的老大。

堪称上海滩商业龙头老大的先施、永安

两公司，在当时已属于现代化的大百货公司。南京路上双雄并立，商战在所难免。有一年，先施推出优惠礼券，为了提高消费者的购买冲动，将香烟、酱油等几类热销商品的价格定得很低，永安就暗中派人拿了现款分批去吃进先施礼券，再以礼券全数购买香烟、酱油，让先施吃了一个大暗亏。不过话又说回来，由于两家老板实为广东香山同乡，因而竞争也主要局限在商业方面。即便是竞争，互相也有帮衬的举动，如先施、永安的礼券就可以相互通用。正是它们彼此之间的争奇斗艳，才将一条上海南京路营造得流光溢彩、花枝招展，成为国际媒体眼中“地球上最世界主义文化的马路”。而作为上海滩上广东商人的骄傲，先施、永安公司“规模之伟，资本之雄，视外人所经营者，曾未稍逊”。

（作者系文史学者）

书屋

2018年第6期目录

书屋讲坛	北赵南陈 挺秀书林 晚年钱锺书与中学母校 对探究稀韦氏的期待	关永礼 钱之俊 朱亦秋
灯下随笔	韩愈·欧阳修·苏轼 “冥鸿”的被迫远翔 唐僧和“心猿意马”	顾 农 南亚军 陈 益
艺术天地	读画三则 福音画语（一）	韩 羽 杨福音
书屋品茗	不需要魔幻的情感 阿Q——岂止是读音有问题 鲁迅作品中的无名者形象 爱的乌托邦——论《香玉》 自然之语 大地之书	远 人 许锡强 刘晓伟 姚志忠 徐 鲲
说长论短	文章的淡与浓 毛姆版的007詹姆斯·邦德 笑骂交织的美国密码专家	庄锡华 苇 虹 李家海
人物春秋	黄逸梵：行踪飘忽的旅客 杨昌济的理学面相 明朝能吏李三才 邵洵美开金屋书店	王 鹤 尧育飞 魏名庆 陈卫卫
域外传真	《乐报》琐忆 斯坦福大学巡礼 英国汉学的传统与译员之关系	刘荒田 傅新民 杨华波
来稿摘登	一生书剑遍天涯 狗，温暖、生动了人类历史 活在《诗经》里	鸣 弓 刘隆有 李业成

邮发代号：42-150 月刊 每月6日出版 定价：10.00元
地址：长沙市韶山路443号《书屋》杂志 邮编：410007
电话：0731-85791300 85486812 传真：0731-85790197
邮箱：nlh5314@263.net