



WU BINGJIAN: THE WORLD'S RICHEST MAN A CENTURY AGO

在西方人的眼中，伍秉鉴“诚实、亲切、细心、慷慨”，他是当时世界上名副其实的商业巨头，一些西方学者称他是“天下第一富翁”。

伍秉鉴：百年前的世界首富

文_王伟 策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英



2001年，美国《华尔街日报》统计了1000年来世界上最富有的50人，其中包括目前仍然在世的身家过360亿美元的汶莱苏丹陛下，以及当今世界首富比尔·盖茨。这里面有6名中国人入选，他们分别是成吉思汗、忽必烈、和绅、刘瑾、伍秉鉴、宋子文。清初的伍秉鉴，就是他那个时代的世界首富。

《华尔街日报》对于伍秉鉴是这样评价的：“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富。他在西方商界享有相当高的知名度。”



清朝的“外贸特区”

伍秉鉴（1769年—1843年），字成之，号平湖，别名敦元、忠诚、庆昌，福建人。他的事业是继承先辈的。清康熙二十三年（1684年），清廷开放海禁，来

华从事贸易的外国商人日益增多。康熙二十五年（1686年），清政府组织一些有雄厚财力又有一定信用的民间商行成立了“洋货行”，指定他们与外商做生意，并代海关征缴关税，统称“十三行”，近代中国历史上著名的“十三行”由此诞生。“十三行”实际上只是一个统称，并非具体为13家，多时可达几十家，少时只有4家。在之后的100年中，清朝政府40%的关税收入都来自“十三行”。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，所以“十三行”成了当时中国唯一合法的“外贸特区”，享有清朝海上对外贸易的垄断权，这一切都给行商们带来了巨大的商机。同时，因办事效率高、应变能力强和诚实守信，“十三行”也颇受外商欢迎。

“十三行”成为靠政策“先富起来的一部分人”，他们甚至被西方世界认为是18世纪世界上最富有的人。有记载称，1822年广州的十三行街发生了一场大火灾，把价值4000万两白银的财物化为乌有，出现了“洋银熔入水沟，长至一二里”的奇观。

在“十三行”中，各家商行实力不等，其中同文行、广利行、怡和行、义成行在“十三行”中最为著名。

怡和行就是伍秉鉴的父亲伍国莹成立的，同时伍国莹还给自己起了一个商名叫“浩官”。该商名一直为其子孙所沿用。1789年，32岁的伍秉鉴从父亲手中接手了怡和行的业务。

创立跨国财团

伍秉鉴子承父业接过怡和行后，经过一番打拼将怡和行做大做强，怡和行的名号和它的主人伍秉鉴一起扬名天下。

伍秉鉴是个商业奇才，他经营怡和行时，依靠超前的经营理念在对外贸易中迅速崛起。伍秉鉴同欧美各国的重要客户都建立了紧密的联系。他在东印度公司、散商和美商中左右逢源，通过与这些外商进行贸易发财致富。他每次将百万银元预付给外国商人，以交换船只出货。在产业经营方面，伍秉鉴不仅在国内拥有地产、房产、茶园、店铺等，还开拓性地在大洋彼岸的美国进行铁路投资、证券交易，甚至涉足保险业务等领域。英国东印度公司有时资金周转不灵，常向伍家借贷，伍秉鉴成了最大的债权人。伍秉鉴在当时西方商界享有极高的知名度，怡和行成为一个名副其实的跨国财团。

有资料记载，伍秉鉴在英商行存放有百余万元期票，他计算的利息，与英商兑付时的数目分毫不差。外商们都把精明而大度的伍秉鉴看成最可靠的贸易伙伴，尽管伍家的怡和行收费较高，但仍乐意与他交易。

茶叶贸易是怡和行最主要的业务。欧洲人对茶叶质量十分挑剔，而伍秉鉴所供应的茶叶曾被英国公司鉴定为最好的茶叶，标以最高价出售。此后，凡是装箱后盖有伍家戳记的茶叶，就成了驰名商标，可以在国际市场上卖出高价。

伍秉鉴做生意时注重广结善缘，与许多洋商建立起私人的友谊——相互信任在无契约基础上的贸易交往中所起到的作用是尤为关键的。

当时一个美国商人和伍秉鉴合作经营了一项生意，但由于经营不善，欠了伍秉鉴7.2万银元的债务。美国商人没有能力偿还这笔欠款，也无法回到美国。伍秉鉴知道此事后，对这位商人说：“你是我的第一号‘老友’，你是一个最诚实的人，只不过不走运。”说完，叫人把借据拿来撕个粉碎，并向对方表示他们之间的账目已经结清，对方可以随时离开广州回国。伍秉鉴这个惊人的举动，使他的名声在美国传诵达半个世纪之久，甚至有些和他生意往来的美国人把他的肖像挂在自己的官邸。

1811年，伍秉鉴担任英国公司羽纱销售的代理人。他将利润按比例分给全体行商。老行商刘德章因为得罪英国公司失去了贸易份额，伍秉鉴又出面斡旋，恢复了他的份额。另一位行商黎光远因经营不力破产，按当时朝廷的规定，要被充军伊犁，伍家便筹款捐助他在流放地的生活。从1811年到1819年，伍秉鉴向濒临破产的行商放债达200余万银元，使多数资金薄弱的行商不得不依附于他。伍秉鉴就这样在洋行中恩威并施，日渐树立了自己“十三行老大”的地位。



■始建于清雍正元年(1723年)的十三行之一的锦纶行会馆,见证了资本主义的萌芽。

兼顾公益的富商

美国商人亨特曾在广州居住了20多年,他在其所著的《广州番鬼录》一书中说:“伍浩官究竟有多少钱,是大家常常辩论的题目。”“1834年,有一次,浩官对他的各种田产、房屋、店铺、银号及运往英美的货物等财产估计了一下,共约2600万银元(相当于今天的50亿元人民币)。”而在同时期,最富有的美国人资产也不过700万银元。

伍秉鉴的财富还可从其豪宅窥见一斑。伍氏豪宅坐落在珠江岸边河南溪峡街,中央大厅可摆筵席数十桌,能容纳上千位僧人诵经礼佛,家仆就达500人,其后花园水路可直通珠江,他还有一个种植了“万棵松”的花园。他的豪宅据说可与《红楼梦》中的大观园相媲美。

伍家还常常赞助地方公益和文化事业。据史料记载:1796年—1820年(嘉庆年间),伍秉鉴捐金数千,在洋行会馆设种痘局,救活婴儿甚众;道光初,伍家捐银10万两,筑南海、顺德两县桑园围石堤,这是珠江三角洲一项大型水利工程;1821年—1861年(道光、咸丰年间),伍家出资出版《岭南遗书》、《粤十三家集》、《粤雅堂丛书》、《楚庭耆旧遗诗》、《舆地纪胜》等数千卷书籍。

美国学者马士说,“在当时,伍氏的资产是世界上最大的商业资财。”^⑤

BUSINESS THINKER: LU KENG

商界思想家卢铿 ——专访海尔地产董事长卢铿

文_本刊记者 郭婷婷 策划编辑_郭婷婷 责任编辑_黄敏

拥有显赫身世,年过六旬的富三代,地产圈内少见的英语天才,翻译过铸钢英汉词典,讲究养生的精致男人,吃饭七分饱,每天八杯水,早睡早起,不沾烟酒。



2010年腊月,寒冷的北京。有些人堵在路上,有些人还在梦中。“凯宾斯基饭店咖啡厅,9点到。卢铿”一个从天而降的短信让我修改了当日的行程,卢铿来北京了,并临时决定接受我们的采访。卢铿喜欢早起批阅文件,平时7点到办公室,9点之前可以把当日的案头工作都完成。采访安排在9点,这意味着他已经完成了当日所有文件的批阅工作。

祖父卢作孚

卢铿是旧中国最大的民营航运公司——民生实业公司的创始人卢作孚之孙。那个时代能与胡雪岩比肩的,可能只有卢作孚。卢作孚(1893.4.14—1952.2.8),原名魁先,别名卢思,重庆市合川人。著名的爱国实业家、教育家、社会活动家,民生轮船公司(现民生集团的前身)的创办者。到1949年民生公司已经拥有148艘江海轮船,投资60

多个企事业单位,成为当时中国最大和最有影响力的民营企业集团之一。

关于中国的民族工业,毛泽东有“四个不能忘”的说法:重工业不能忘了张之洞,轻纺工业不能忘了张謇,化学工业不能忘了范旭东,运输航运业不能忘了卢作孚。毛泽东邀他同路,蒋介石称他为“作孚兄”,周恩来请他回新中国……

跟张謇相比,卢作孚只能算是中国企业家的第二代,不过,他却是第二代中的翘楚。他以一条百吨的小轮船起家,十几年就发展成为拥有几百艘轮船的航运业巨头,民生公司的客船,无论什么时候都一尘不染,服务生彬彬有礼,一副学生模样,客人上船,无论贵贱,一律有舱位,有饭吃,有水喝,不会有其他客运船上常见的黄、赌、毒。民生一出,当时横行于中国江河湖海的外国公司太古、怡和、大阪,甚至中国的轮船招

商局,都为之黯然失色。尽管卢作孚一手打造出民生公司这个航运巨子,但他却并不认为公司是自己的。解放以后,在全国的工商业社会主义改造还没有提上日程之前,他就把公司交给了国家,实现了公私合营。

然而,显赫一方的卢作孚一家,却一直过着最简朴的生活,布衣素食,连自己办公的桌椅都是公司的。他在结束自己生命时留下遗言,要家人把借用公司的桌椅还回去。

续写家族传奇

“我妈妈在加拿大魁北克上学的时候怀上了我,爸爸当时在加拿大研究造船。但是我生在香港,长在重庆。家里还有一哥一姐,我最小。父亲是他那一代人的老大,也是卢氏唯一留在航运系统的人。1952年全家回到重庆,我是第一批到大巴山的下山支青。在农村我表现很好,又成为第一拨工



■卢铿祖父卢作孚创办民生时立下的“民生精神”。

人。那个时候的梦想是当司机或者做一名汽车工，后来自学参加高考，上大学，学钢铁冶金。毕业后被分到东北钢铁设计研究院，当时做成了三件事：第一，编著两万词汇的铸钢英汉对照词典；第二，创造设计院的绘图纪录；第三，用最少的经费完成了一项复杂的科研项目，为设计院省下四万元经费。所以，农民、工人、学者、企业家，每个角色我都扮演过。”

1982年卢铿随父下海，接手航运事业。1990年第一次接触房地产，如今卢铿已经在这个行业经历了21个春秋，被房地产业内人士称为“精装修之父”和“商界思想家”。

谈到与海尔的缘分，卢铿说，当时已经在上海上实房地产公司工作五年了，58岁的他，本来是准备退休的，“但张首席（张瑞敏）找到我，给了我一个很好的平台，海尔有好品牌，我就义无反顾地来了。”

作为地产界精英，空降海尔之后，很多人认为，卢铿在家电企业做地产，肯定不会长久，不久就会离开。

然而，三年过后，卢铿不仅升任海尔集团高级副总裁，而且海尔地产板块已经与家电系板块形成互动，成为海尔集团家电、地产、物流三足鼎立格局中的一大支柱板块，也成为张瑞敏全产业链战略融合棋盘中的一粒重要棋子。

2010年，对于海尔地产集团董事长兼CEO的卢铿而言，是个收获年。在国家调控政策比较严厉的情形下，业绩达到总计约70亿元的销售额，增幅约20%。

弯道超车

从2008年的10亿到2010年的约70亿，海尔集团走过了辉煌的两年，而2011年，海尔集团首席执行官张瑞敏希望海尔地产能达

到200亿的目标，这将是3倍量的疾速上行曲线。2011年之后，每年增长100亿。卢铿爽快地接受了这块令牌。

但他也很清楚，为遏制房价过快上涨，房地产今年乃至明年，仍将是被重点调控的产业。在这样的行业形势下，海尔地产提出的口号是“弯道超车，异军突起”。

卢铿介绍，目前能卖到20亿到30亿的项目，海尔地产有五个。这些项目有的是在开盘的，有的是谈好的，还有要签约的。所以，他心中还是有数的。

对于2011年乃至今后的高速增长，卢铿表示：“别的不担心，项目、机会、销售都不担心，目前主要还是团队的成长，需要跟上发展的速度。”

海尔地产目前正设法组建专项基金，作为资金来源的一种补充。自己出一笔钱，然后通过私募，再汇集一笔钱，相当于金融杠

从2008年的10亿到2010年的约70亿，海尔集团走过了辉煌的两年。而2011年，海尔集团首席执行官张瑞敏希望海尔地产能达到200亿的目标，2011年之后，每年增长100亿。卢铿爽快地接受了这块令牌。



■海尔地产集团董事长兼CEO卢铿（右二）参加第十二届中国住交会。

杆。在通过这种方式进行融资之前，一直都是海尔集团进行资金投入的。

海尔地产2011年还有并购计划。卢铿表示，公司正在进行并购项目的谈判，2011年肯定会有成功并购的项目。

海尔地产意图扩张的区域，定为山东省、大环渤海区域（包括东北、华北）、中西部。目前，没有考虑长三角、珠三角，并购也将在确定扩张的区域内进行。

“并购可以给公司规模扩张锦上添花，但这不是主要的，海尔地产主要还是以自己开发为主。”

“小的是美好的”

35年前，英国著名经济学家E.F.舒马赫出版了一本著作——《小的是美好的》，这本书在后来的六年中曾被再版六次，至今仍然是“发展经济学”中的宝典。

在该书的封面，英文这样表达了书名的来历——“Man is small, and therefore, small is beautiful”（因为人本身很小，所以小的才是美好的）。在该书的扉页，作者引用了甘地的那句很有名的话——“地球提供给我们的物质财富足以满足每个人的需求，但不足以满足每个人的贪欲”。在卢铿看来，“小的是美好的”对于居住也同样有重要意义。

2008年，在中国当代房地产送走第一个波澜壮阔的十年和即将迎来一个充满未知的新十年之际，海尔地产提出了“小户大家”的人居理念。

卢铿说：“80后处在三明治的夹心层，上有老，下有小，经济压力非常大。而我们所建的社区就是让80后花很少的钱买家居空间，再附送他们一个大大的生活空间。他们不该把钱都压在房子上，而应去享受生活。由于人口众多和资源短缺，未来的中国社会必定会成为一个节俭型但不失幸福感的社会，奢侈和浪费的思潮将逐渐淡出。在住房问题上，相对而言的‘小户型’会成为必然趋势，唯有把平均户型适当减小才可能最有效地遏制人们无所顾忌的资源耗费和碳排放行为。”

中国香港和日本的人居生活创造了最早的‘小户大家’的形态，其优势是极为精巧紧凑设计的‘小户’和无处不在的商业配套形成的‘大家’环境，其缺点是商业味过浓以及对当代的‘心灵产业’和文化艺术的思考不足。

住房可以小，小到足以休息和安睡就可以了。然而生活却不能小，不能要求已经进入后工业时代的人们因为住房的小型化而重回亭子间式的‘小生活’中去。其实，今天的商业理念和网络技术已经为我们的‘小户型大生活’创造了良好的资源条件。



■ 海尔地产董事长兼CEO卢铿(中)荣获“2010CIHAF中国房地产十大风云人物”。

实际上,今天的人们可以在四个空间里生活——第一空间是家庭,第二空间是职场,第三空间是休闲商业环境,第四空间是网络世界。在前两个空间中,每个人都有其角色和责任,唯有在第三和第四空间里,人才是完全自我的。在当今这个‘压力社会’中,人们最渴求的是后两个空间的生活。由于房价、物价的上升,第一和第二空间今后必定走小型化的道路,人们会更多地希望通过第三和第四空间的生活来享受不断进化的社会服务。

爱因斯坦曾经说,人的一生中大约有17年是在睡眠和工作之外的,而一个人是否成功与如何度过这17年直接有关。如今人们的平均寿命早已提升,17年可能已超过了20年。于是如何度过这20年就相当重要,这‘四个空间’的大生活可能正好对应了这20年。或许,我们今后都可以换一种新的‘活法’,那就是——‘小户、大家’,或者‘小户、优品、大生活’,或者‘小奢于居,大乐于心’。这才是一种更加符合时代精神的、能让更多人分享的优质生活,‘小家居,大生活’将成为未来中国人生活方式变革的一个重要方向。家居生活因为节俭而更显丰富。”

卢铿认为,传统的物业管理主要是卫生

保洁、警务保安、绿化保养和维修保全等,而新型的物业管理可以充分实现现代物业的延伸服务,例如会所管理、家政服务、管家服务、房屋租赁、中介转让、社区文化、节能管理、汽车美容以及危机处理等等。从“管理”到“服务”是物业管理的重要进步。

“我还相信,今后的办公空间也会小型化。由于油价和房价的高涨以及虚拟经营条件的成熟,许多企业会安排部分员工在家办公,这于企业于个人都是一件大好事。”

绝不只是造房子

当今的时代让人们普遍地生活在一个由压力铸就的“第三状态”中(即“健康”和“不健康”之间的“亚健康”状态)。人们对新型生活的追求包括了便捷、舒适、节俭、健康、丰富、审美、快乐和尊贵。人们需要用新的生活来点亮生命的七盏明灯——生命、心灵、知性、激情、艺术、诗意和梦想。

海尔集团在经历了25年令国人和世人赞赏的发展之后,现在也有了一个真正意义上的地产分支。张瑞敏对海尔地产一直很有想法,从最开始希望海尔地产“不仅是造房子,还要造生活”,之后提出“做时代的产品,而不做时尚的产品”,最近又提出“做物

联网时代美好生活的提供商”。海尔集团将自己的战略定位为“全球领先、服务引领下的美好生活解决方案提供商”,海尔地产的存在和发展,必然以承接集团战略思想为己任,并积极着手开发“海尔美好家居生活的集成解决方案”。

海尔集团在发展过程中积累起来的丰富的综合资源为海尔地产集成创新开发“集成解决方案”打下了独特的优势基础。海尔集团的研发能力更为开发相关的技术性课题创造了良好条件。因而,由海尔地产利用地产平台来发展通过硬件和软件所构成的“新生活产品”也就成了顺理成章的事。

卢铿表示:“海尔地产的核心竞争力,目前已经形成三足鼎立的结构:第一是海尔制造业管理思想的践行力;第二是海尔综合资源的集聚力;第三是地产的创新力。”

卢铿把目光转向远方,“已经过去的20世纪是一个‘大量生产、大量浪费、大量废弃’的世纪。在这个世纪里,人类文明在创造了史无前例辉煌的同时又留下了诸多遗憾,严重破坏了我们赖以生存的地球环境与资源。21世纪,必将成为一个可持续发展的新世纪。在这个世纪里,‘小的是美好的’一定会成为越来越多人的共识。”