# 伍秉鉴是什么人？曾被誉为“天下第一富翁”

来源：网络收集 更新时间：2024-04-23

*跟着趣历史小编一起探寻历史上真实的伍秉鉴。他早于胡雪岩发迹，被誉为十九世纪中国的世界首富。2001年, 美国《华尔街日报》统计了1000年来世界上最富有的50人, 有6名中国人入选, 他就是其中之一，*

跟着趣历史小编一起探寻历史上真实的伍秉鉴。

他早于胡雪岩发迹，被誉为十九世纪中国的世界首富。2001年, 美国《华尔街日报》统计了1000年来世界上最富有的50人, 有6名中国人入选, 他就是其中之一，他叫伍秉鉴。

伍家积累的财富令人吃惊, 据1834年伍家自己的估计, 他们的财产已有2600万银元 (相当于今天的50亿元人民币) , 而在这个时期的美国, 最富有的人也不过资产700万元。

在西方人的眼中, 伍氏商人就是当时世界上最富有的商业巨头。建在珠江岸边的伍家豪宅, 据说可与《红楼梦》中的大观园媲美。

1757年 (乾隆二十二年) , 清朝下令实行闭关锁国政策, 仅保留广州一地作为对外通商港口。这一重大历史事件, 直接促使广州十三行成为当时中国唯一合法的“外贸特区”, 从而给行商们带来了巨大的商机。

由于广州十三行有垄断海上对外贸易的特权, 凡是外商购买茶叶、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, 它逐渐成为与两淮的盐商、山西的晋商并立的行商集团。

在财富不断积累的过程中, 广东十三行中涌现出了一批豪商巨富, 其中就有伍秉鉴。

伍秉鉴在国内的经营涉及地产、房产、茶园、店铺等产业, 同时，他还积极同欧美各国建立商业联系。1834年以前, 伍家与英商和美商每年的贸易额都达数百万银元。

伍秉鉴独立购买了美国的证券, 并且多次投资了美国的铁路建设。

从1811年起, 伍家就利用其雄厚资金, 协助英商公司向濒于破产的大多数行商进行放债, 其债款数额就高达二百余万元, 使大多数资金薄弱的行商都愿意听从伍家的安排。

伍秉鉴还是英国东印度公司最大的债权人, 东印度公司有时资金周转不灵, 常向伍家借贷。

东印度公司负责人在每年结束广州的交易, 前往澳门暂住时，总是将大量的存款和金银交给伍秉鉴保管。

正因为如此, 伍秉鉴在当时西方商界享有极高的知名度, 一些西方学者更称他是“天下第一大富翁”。

不过，伍秉鉴一生荣华富贵没有延续到最后。

1840年6月,由于与英国鸦片商人千丝万缕的联系, 他曾遭到林则徐多次训斥和惩戒, 还不得不一次次向清政府献出巨额财富以求得短暂的安宁。

《南京条约》签订后, 清政府在1843年下令行商偿还300万银元的外商债务, 而伍秉鉴一人就承担了100万银元。但这丝毫不能拯救他的事业，最终还是走向没落。

1843年9月, 风烛残年的一代世界首富伍秉鉴, 溘然长逝, 终年74岁。他与十三行的垄断地位一起消失。后来, 英国人把他同林则徐的蜡像一同陈列在伦敦名人蜡像馆里。不过在中国, 他的名字再少有问津。

作为一代巨商，他的商道在今天仍有许多借鉴意义：头脑精明，硬实力为基础

有记载说，他从存放在英商行号的百余万元期票中计算出的利息，与英商兑付时的数目不差分毫，这让当时的外商极为惊讶—— 这也是双方相互信任的重要基础。

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。因为他在时间和质量上都有保证。诚信为根本，用它搭建起商业关系网

当时，行商与外商的交易虽然数额巨大，但双方的贸易经营全凭口头约定，从不用书面契约。

1805年，外国商号按照约定运到广州一批棉花，货到港后发现是陈货，行商们都不肯碰，然而伍秉鉴却收购了这批棉花， 也因此亏了1万多元。

有人因此认为他“天生性格谦恭顺从”，并以习惯思维揣度他面对洋商“胆小如鼠、懦弱无能”。

但事实上，伍秉鉴却凭借这样的做法广结善缘，与许多洋商建立起私人的友谊，而且彼此信赖——这种相互信任在无契约基础的贸易交往中所起到的作用是尤为关键的。它才真的能在关键时刻帮上忙。

在与英国东印度公司进行商贸往来时，公司大班在每年结束广州的交易前往澳门暂住时，总是将库款交给伍秉鉴经营，公司有时资金周转不灵，还向伍家借贷。

以义取利是伍秉鉴的为商之道。商誉就是市场， 宁可忍一时利益之痛，也要大力树立自己的商誉，保证长期的持久利润和品牌信誉。这是他用诚信给自己铺就的广阔商路。广结善缘，笼络人心，为自己代言

伍秉鉴在拥有足够财力后，很注重驾驭笼络其他行商。

1811 年，伍秉鉴担任英国公司羽纱销售代理人，他将利润按比例分给全体行商。直到十三行没落，他一直担当行商领袖，即十三行公行的总商。

孟子说：“独乐乐不如众乐乐”，而伍的做法让大家“利益均沾”，同富贵，他也因此拉拢了一批精明能干的商人，达到群聚财富的效果。

财富只有舍，才能得

一位欠了伍秉鉴 7.2 万银元的美国波士顿商人，因为经营不善无力偿还债务，欠款在身，离家多年却不能回国，伍秉鉴撕掉了借据，让他放心地回国。

这份“慷慨”中让对方感受到了他的“细心、亲切”。这一故事口耳相传，伍为自己的生意做了最好的广告代言人。

作为一名政商夹缝中生存，利用特权获得成功的末代商人，伍秉鉴的名字在今天已经鲜为人知。

后世学人多不待见伍秉鉴，其中种种评价，贬多褒少：

认为他在用中国传统商道运作商行，缺乏制度支撑和规则意识;不自觉地涉足了现代意义上的金融行业，却缺乏自省，不能转变传统商业观念，在制度上有所创建……

可是回到那个时代，又有几个商人能走出和伍家不一样的道路?那个时代的商人所能达到的最高境界，伍秉鉴已经达到了。

伍秉鉴去世后，岭南名士谭莹撰写碑文：“庭榜玉诏，帝称忠义之家;臣本布衣，身系兴亡之局。”

美国人亨特曾写道：“这位举世闻名的公行最后的头人，与拿破仑、威灵顿都生于 1769 年”。

能与拿破仑、威灵顿相提并论，可见其在商业史上的地位和影响力。

免责声明：以上内容源自网络，版权归原作者所有，如有侵犯您的原创版权请告知，我们将尽快删除相关内容。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn