

顶着恶名离世的清末首富伍秉鉴

他出生在一个严格“抑商”的国度,在夹缝中成为世界上最富有的少数几个人。他富可敌国,也屡次为清廷捐资,但他一生恪守的商道到头来令他难以洗清“勾结洋商,走私鸦片”的污名,随着鸦片战争的结束,他的名字也像一张细小的纸片飞进尘土。他就是清末首富——伍秉鉴。



伍秉鉴 资料图片

因为慷慨、诚实 洋商愿意和他做朋友

1686年春节后,广东巡抚李士禛在广州颁布了一项公告,宣布凡是“身家殷实”之人,只要每年交些钱,就可作为“官商”包揽对外贸易。1783年,伍秉鉴的父亲伍国莹,一个曾在另一行商首领潘家做账房的安海人,创立了元顺行,后更名怡和行。

1801年,32岁的伍秉鉴从父亲手中继承了十三行中的怡和行,也继承了“浩官”的商名,走上了中国对外贸易的前台。但行商的身份只是致富的机会,要成为一代富豪,伍秉鉴还有很多事情要做。

1805年,外国商号按约运到广州一批棉花,到港后发现是陈货,行商们不肯碰,伍秉鉴却收购了这批棉花。有人因此揣度他面对洋商“胆小如鼠、懦弱无能”,但伍秉鉴则凭借这样的手段与许多洋商建立起彼此信赖的私人友谊,在无契约基础的贸易交往中所起到的作用很关键。

伍秉鉴不苟言笑。在一些日记、笔记中,熟悉他的外商说他“一辈子只讲过一句笑话”,但“在诚实和博爱方面享有无可指摘的盛名”,被看做是值得信赖的商业伙伴。当时与广州贸易往来的重要客户之一便是大名鼎鼎的英国东印度公司,公司大班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。伍秉鉴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,于是外商们都把精明而大度的伍秉鉴看成最可靠的贸易对手。

伍秉鉴拥有足够财力后,很注重驾驭联络其他行商。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。后来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,按朝廷规定要被充军伊犁,而伍秉鉴捐助了他在流放地的生活。

从1811年到1819年,伍秉鉴向濒临破产的行商放债达200余万两,多数资金薄弱的行商不得不依附于他。直到十三行没落,他一直担当行商领袖。

他曾经亲手撕毁一位美国商人欠他7.2万两白银的借据,也曾经给他美国的义子约翰·福布斯50万两白银,帮助他创立了旗昌洋行,慷慨之举在外商中广

为流传。他的投资遍及美国、欧洲、印度和新加坡。在西方人眼中,伍秉鉴“诚实、亲切、细心、慷慨”。

盖了伍家戳记的茶叶就能卖出高价

按照大清朝廷的设计,洋商与中国商人不能直接接触,十三行的行商就是在贸易双方中间的“中介”。官员也不能与洋商直接接触,行商就被授权收缴税饷,代办各类官方事务。每年经手数百万两对外进出口贸易额的十三行行商,其性质一半是官方的工具,一半只是守在广州口岸算计货物差价,抽取“规例”、“行用”的“牙商”。

伍秉鉴却不仅做代理商,还凭借他与各国商人的友好关系,建立起其世界性的商业网络。

哈佛大学贝克尔图书馆保存有这样一张保险赔偿申请表,申请方是两艘美国船只的船主,这两艘船在1810年开往瑞典哥德堡的途中被丹麦海盗劫掠。向保险公司申请赔偿的申请表上写明,货物中有属于大清行商伍秉鉴价值58000美元的茶叶。

这件事与亨特所言曾帮伍秉鉴贩运生丝一样,证明伍秉鉴不是普通代理商。怡和行还把投资延伸到海外,据说伍家在美投资,每年可收利息银20多万两。

1834年以前,伍家与英商和美商每年的贸易额都达数百万两。伍秉鉴还是英国东印度公司最大的债权人。伍秉鉴在当时西方商界享有极高知名度,一些西方学者更称他是“天下第一富翁”。当时的欧洲对茶叶质量十分挑剔,而伍秉鉴所供应的茶叶被英国公司鉴定为最好的茶叶,标以最高价出售。此后,凡是盖有伍家戳记的茶叶,在国际市场上就能卖得出高价。

据伍家估计,至道光十四年(1834年),伍秉鉴积累的财产达2600万两白银,相当于清廷近半年的财政收入,俨然是洋人眼中的“世界首富”。他在珠江南岸溪峡街的伍氏花园,堪与《红楼梦》里的大观园媲美,仅大厅就能容纳上千个和尚诵经礼佛。伍秉鉴对怡和行的经营如此成功,以至于1842年,已经成立10年之久的英商渣甸洋行,为借助怡和行的声望,更名为怡和洋行。

但在中国传统社会里,“士农工商”的排序中商人是最低的。熟谙此道的伍秉鉴行事从不张扬,生活节俭低调,红色的顶戴,从不在公众场合戴出来炫耀,只是在自己生日的时候偶尔戴一下。

清政府和地方官员都把十三行作为取之不尽的宝库,除了关税之外,国家发生灾难、战争、皇帝和权贵们的红白喜事,或者地方官员向上级讨好,十三行就必须主动报效或捐赠,从1773年到1835年,他们的捐款就达508.5万两白银。

清政府为了保证天朝大国的尊严,要求十三行不得对外商拖欠,一旦发生,所有行商负连带责任,其债务由其他行商负责清偿。此外,清政府还规定,任何外商都必须由十三行中最富有的商家作担保,一旦外商拖欠清政府税款,则由行商负连带责任。这就形成了十三行的“保商制度”。

1826年,伍秉鉴以50万两的代价将怡和行事务与第四子伍元华掌管,但政府仍然要他为所有行商作担保。他甚至表示愿意把80%的财产捐给政府,只

求政府允许他结束怡和行,安享他剩余20%的财产,仍然未被允许。因此,直到1839年,他仍然是怡和行的真正掌管者和十三行的领袖。

鸦片战争中捐巨资 仍抹不掉汉奸恶名

无论是2600万两白银的家产,还是三品顶戴,都无法使伍秉鉴在大清王朝与欧美列强的夹缝中安身立命,鸦片战争将他的宿命推至极点。

从史料上看,伍家的怡和行向来做的是正当生意,并没有参与鸦片贸易。按照当时的“保商制度”,外商走私鸦片一旦查实,为其担保的行商连同整个十三行都要承担责任。比如在1817年,一艘由怡和行担保的美国商船私运鸦片被官府查获,伍秉鉴被迫交出罚银16万两,其他行商被罚5000两,罚金相当于鸦片价值的50倍。因此,十三行行商们都对鸦片避之不及。

但是,一些伍家担保的外国商人为了牟取暴利,往往夹带鸦片,在伶仃洋外与不法商贩进行鸦片贸易,这其中包括最大的鸦片贩子英国人颠地。

1839年,当禁烟的林则徐到达广州,伍秉鉴安排儿子伍绍荣警告外国商人,但他们以对中国官场的了解判断,林则徐也会雷声大雨点小。加上与广州地方官吏的“亲密关系”,他们既不返航,也不销毁鸦片,而是把装有鸦片的趸船开到大屿山南部藏了起来。事情很快传到了林则徐耳中。

伍绍荣将外商上缴的1037箱鸦片交给林则徐,但林则徐认定这1037箱鸦片是十三行行商与英商串通一气欺骗官府。

林则徐派人锁拿伍绍荣等人审讯,伍家再次妥协,表示愿以家资报效。但是,林则徐下令将伍绍荣革去职衔,逮捕入狱。同一天,林则徐将伍秉鉴和另一行商高晋正押解去顶戴,套上锁链,押往宝顺洋馆,催促颠地进城接受审讯,扬言如若颠地拒绝前往,会将伍秉鉴和潘正炜处死,但颠地拒绝前往。

英国驻华商务监督义律从澳门赶到广州,令颠地逃跑,唆使英国鸦片商贩们拒不缴烟。林则徐于是封锁商馆,断绝粮水等供应。外国商馆中的不少商人与鸦片贸易无关,伍秉鉴让儿子偷偷给外国人送去食品和饮用水,这也成了伍家是汉奸的罪证。

1840年6月,英国远征军封锁珠江口,鸦片战争爆发。伍秉鉴和十三行的行商积极募捐,出资建堡垒、修造战船。

1841年5月,英军长驱直入兵临广州城外,最终签订了《广州和约》——清军退出广州城外60里,并于一个星期内交出600万两白银赔款。这600万两巨款,有三分之一由十三行商人出资,其中伍秉鉴所出最多——110万元。1842年,鸦片战争战败赔款中,伍家被勒缴100万元,行商公所认缴134万元,其他行商被摊派66万元。

鸦片战争结束后,伍秉鉴带头倡捐26万两,以购买新式战船,巩固海防。但无论伍秉鉴捐献多少银两,也难以抹去“勾结洋商,走私鸦片”的恶名。

1843年9月,心灰意冷的伍秉鉴去世,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,但在中国,他的名字再少有问津。

恺墨《国学》



《中国好声音》的四大导师 资料图片

“好声音”唱火了节目版权生意

7月,一档名叫《中国好声音》的节目迅速席卷了电视荧屏和社交网络。许多很久没开的电视机在每周五这天插上了电源。《中国好声音》这种独特的不看长相、只听声音的“盲选”模式,迅速成为热议的话题,也引发了国外同一模式的各国“好声音”节目在网络上的传播热潮。

各国“好声音”相继唱响

2010年,由荷兰著名制片人John de Mol和Roel van Velzen创造的《荷兰好声音》在荷兰RTL4电视台播出,节目刚一亮相便吸引了300万电视观众。

2011年,《美国好声音》由美国国家广播电视公司(NBC)重新包装推出,一举成为王牌综艺节目《美国偶像》的最大竞争者。《英国好声音》第一季第一期首播的平均收视高达842万名观众,远远超出了《X元素》《英国达人秀》的首播收视。法国、德国和韩国等也纷纷购入《荷兰好声音》的版权,都获得了巨大的成功。

世界各国同期出现制作完全雷同的节目,这不是巧合,是一桩围绕着电视节目版权的买卖。

因为没纳入版权保护范围,电视节目模板产业形成的初期就伴随着无数盗版和官司。世界上第一个关于节目模板方面的案件发生在1988年。原告格林是英国电视节目《机会在敲门》的原创者和主持人。1988年,格林认为新西兰一家广播公司的一档同名节目侵犯了他的节目版权,不但节目名称相同,就连广告语、选手出场方式以及衡量观众反应的掌声测量仪都一模一样。对此,法官认为,《机会在敲门》的部分节目元素的确为新西兰的节目所拷贝,但是,节目模板仅仅是一个想法,不足以成为版权。法官驳回了格林的诉讼请求。

2001年,弗勒首创的《流行偶像》在英国播出后,取得巨大成功,目前在全球110个国家有50多个版本。作为《流行偶像》评委的考威尔,后来制作了《X元素》,在ITV取代《流行偶像》。2005年,弗勒以《X元素》侵犯《流行偶像》版权为由,将考威尔告上法庭,并索赔100万美元。原因是两个节目之间存在许多相似性,且《X元素》的制作团队部分成员曾经在《流行偶像》工作,并且签订了保密及竞业禁止协议。

2005年11月,这一案件在伦敦高等法院公开审理,后来,双方达成庭外和解。

《谁想成为百万富翁》成最成功电视节目模板

“抄袭”与模仿并没有限制国际电视节目模板产业的发展。经过20多年的发展,全球电视节目模板已经形成一个利润丰厚、前景良好的巨大产业。

国际电视节目模板认证和保护协会2009年发布了一个名为《电视模板走向世界》的报告。报告显示:2006—2008年,世界上445个原版电视模板得以远销海外。在此期间,电视节目模板产生的包括授权许可费、顾问费和其他辅助收入等在内的交易量,已达到93亿欧元,比2002—2004年增加了45%。

这个产业里,英国是最大赢家。2010年,英国电视界以45%的份额占据全球节目模板出口总量的首位。1998年,英国ITV推出益智游戏类节目《谁想成为百万富翁》,取得巨大成功,节目陆续在美国、荷兰、日本等国家推出,从1998年迄今,

全球共有107个国家和地区播出该节目,《谁想成为百万富翁》成为最成功的电视节目模板。

买“包装盒”附赠节目“圣经”

上千万的节目模板交易费到底能买到些什么?有人打了一个比喻,买模板好比购置了一个漂亮包装盒,里面放什么自己决定,但外壳包装是既定的,没办法改变。买这个“包装盒”时,版权方会提供几百页的节目“圣经”(随版权附赠的“产品说明书”),从情节设计、台词脚本、灯光、音乐、流程,甚至连邀请函和报名表的写法都有傻瓜式的说明;同时,模板提供方还会派出专人进行现场指导,参与节目的制作、执行、营销等各个环节。

以《好声音》为例,所有标识的形状、角度、海报设计、宣传片头、导师们拿着麦克风的手势、现场红色的背景,甚至导师所坐的椅子等整体包装和视觉元素都与《荷兰好声音》无异。在节目第一期录制时,模板提供方的导演都会在现场观看,对灯光、布置、音响提出建议。

对于四位导师,模板提供方要求要有两个国内一线大牌、一个年轻人非常喜欢的歌手、一个选秀歌手或是有坎坷经历的较其他三位年轻的歌手;学员方面,版权方则要求采用五分制,三分声音,两分故事。此外,模板提供方还要求乐队必须是现场演奏,以增加效果。

中国《我心唱响》的副总导演杨萍曾对媒体表示,一些版权中,“光是关于如何把被倾诉对象‘骗’到现场,‘圣经’里的招数就五花八门。”

模板不受版权保护,却不影响销路

多年来,各国对电视节目模板和版权的定义五花八门,没有形成法律上的共识。

世界上很多国家的法律对版权的保护都奉行思想/表达二分法,不保护思想而只保护对思想的表达。很多法学家认为,节目模板仅仅是一个创意,创意充其量只能是思想,思想如果受到著作权法保护,不利于文化的传播、知识的创新。因此,作为创意的电视节目模板无法获得版权保护,即使这个创意是电视节目取得成功的关键。

既然如此,为什么一些电视台还要“傻傻地”出钱购买电视节目的版权,而不去廉价复制呢?

一方面,这源自于国际上一些电视节目模板的吸引力。很多电视节目的“版权”包括了电视节目制作的几乎所有细节,这让购买者觉得,只要买了版权,就有收视率和广告收入的保证。另一方面,购买版权也是考虑到赞助商的态度。引进版权的节目由于有在国外成功的先例,更受赞助商认可。

此外,电视台的形象和声誉也是一个很重要的因素。试想,一个正在热播的电视节目突然被版权方告上法庭,这对电视台来说显然是得不偿失的。

白朝阳《中国经济周刊》