



第一頁增刊另學本... 天今本報大南洋四分

工國介紹

寧波商幫

賈鴻彬◎著

寧波商幫如何抱团取暖？

寧波商幫如何拆資融資？

寧波商幫如何巧力聚財？

寧波商幫如何化解金融危機？



ARCTURE

時代出版傳媒股份有限公司
安徽文藝出版社

NINGBO
SHANGBANG

宁波商帮

贾鸿彬◎著

ARCTIME
时代出版

时代出版传媒股份有限公司
安徽文艺出版社

图书在版编目(CIP)数据

宁波商帮/贾鸿彬著. —合肥:安徽文艺出版社,2016.8
ISBN 978-7-5396-5682-3

I. ①宁… II. ①贾… III. ①长篇历史小说-中国-当代 IV. ①I247.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 030777 号

出版人:朱寒冬

责任编辑:岑杰 柯谐

装帧设计:张诚鑫

出版发行:时代出版传媒股份有限公司 www.press-mart.com

安徽文艺出版社 www.awpub.com

地址:合肥市翡翠路1118号 邮政编码:230071

营销部:(0551)63533889

印制:合肥创新印务有限公司 (0551)64456946

开本:700×1000 1/16 印张:22 字数:350千字

版次:2016年8月第1版 2016年8月第1次印刷

定价:38.00元

(如发现印装质量问题,影响阅读,请与出版社联系调换)

版权所有,侵权必究

目 录

- 001 / 第一章 群星是怎么璀璨的
- 041 / 第二章 掘金第一战
- 081 / 第三章 遍地商机遍地财
- 126 / 第四章 撞开商路决胜算
- 183 / 第五章 聚外力斗强力
- 235 / 第六章 非常手段非常事
- 292 / 第七章 从风暴中心突围

第一章 群星是怎么璀璨的

一 第一颗财星

天上一颗星，地上一个人。很小的时候，娘就这么告诉过他。所以，打小起，虞洽卿就坚信，天上有一颗星一定是属于他的，他一定能够摘到它。

接连三天了，虞洽卿都是天不亮就醒来。望着阁楼外面的夜空和夜空里稀疏的星星，他总是想起小时候的这个心愿，摘星星的愿望比任何时候都强烈。然而，他心里又有些怯怯的，在高楼林立的上海滩，要摘到属于自己的星星，是多么难！来到上海滩已经五年，他早已发现，上海滩的夜空比故乡的夜空低，夜空中的星星比故乡的星星少。夜空低，是因为高楼太多；高楼太多，便于伸手摘星星。星星少，是摘星星的人多，把星星摘稀了。星疏人多，可能自己的手还没到跟前，别人的手已经把星星摘走了。

正在虞洽卿眼前闪烁的其实不是夜空里的星星，而是一颗财星。在上海滩的商海中搏击了五年的他，凭着天性敏锐地意识到，这是他今生遇到的第一颗财星，摘到它，可以一下子为瑞康颜料号赚到一万多两银子。这能使瑞康号这个八百两银子起家的小店资本骤变，跻身为上海滩中档颜料号。他这个跑街没准一下子就能成为老板奚润如的助手，由跑街变为襄理，成为一个真正意义上的颜料商人。

三天前，虞洽卿来到鲁麟洋行进颜料。鲁麟洋行的老板是德国商人安德鲁，在上海滩销售德国鲁尔牌颜料已经有二十年。瑞康颜料号刚开张时就从他手里批发各种鲁尔牌颜料零售，双方业务往来已有十几年，彼此信誉良好，是老主顾的关系。所以，瑞康号来进货，都是先拿货，三个月以后再付

货款。这次进货，虞洽卿先把三个月前的一批货款一千二百五十两银票付给安德鲁，又新采购了十二桶颜料，红、黄、蓝三色每色各四桶。

从安德鲁手里接过提货单，虞洽卿来到洋行后面的仓库。镇海同乡、洋行管库余福根见虞洽卿来到，忙满面堆笑跑过来：“阿德，又来进货？你们瑞康号的生意真好！”

虞洽卿随手将一包五芳斋的桂花糖藕递上：“全托你福根哥的福。”说着掏出提货单，“这十二桶，你得全给我这个月到的货，以前的陈货一桶都不能夹。”

“阿德，你放心。你来提货，什么都好说。”余福根打开库房，只见里面堆满了各种颜料，“全是这个月刚到的货，都是鲁尔牌的，你可以一桶一桶地挑。”

虞洽卿在门边的一垛颜料前正要停下，余福根说：“这一垛不行。”

虞洽卿看了一只颜料桶说：“的确不行，铁皮都生锈了。”

“这次运货的轮船在海上遇到台风了，卷起的浪头有三四丈高。海水灌到船舱里，把颜料桶打湿了不少。幸亏都是铁皮桶，要不然，颜料就全完了。”

两人走过生了锈的颜料垛，来到里面。余福根划着洋火，点亮美孚火油灯，库房里立刻明亮起来。他指着三垛颜料说：“红、黄、蓝，三色都在这里，你自己挑吧。”说着，拆开桂花糖藕的纸包，拿起一块糖藕，坐在一旁美美地吃起来。

虞洽卿借着光亮，仔细挑选每一桶颜料，直到把十二桶全部挑好。

等在库房外面的三个车夫进来，把挑出的三色颜料搬出，装到独轮羊角车上捆扎好。虞洽卿吩咐道：“送到南市大东门外茅家卫瑞康颜料号去。”

三辆独轮羊角车离去，余福根正要给库房上锁，虞洽卿说：“福根哥，等一会。”他又走到那垛铁皮桶生锈的颜料前，围着颜料垛转了一圈，上下看看，选择了一些颜料桶，用手指仔细敲了一通，问，“福根哥，这么多颜料被海水打湿，安德鲁先生不是要亏大本吗？”

“不会的。”余福根显出一副十分内行的样子说，“阿德，你跟洋人打交道还是少。他们做生意跟我们不一样。这些颜料从德国一起运，安德鲁先生

就在德国巴伐利亚保险公司里投过保了。所以,这些被海水打湿的颜料,损失由巴伐利亚保险公司赔偿。昨天,他们的人已经来过,把赔偿金送给安德鲁先生了。”

“到保险公司投保,一旦有风险由保险公司承担。洋人做生意的好办法确实比我们多。”虞洽卿用手指甲轻轻地刮着颜料桶上的铁锈,刮了一桶,又换个地方,再刮一桶,“福根哥,安德鲁先生打算怎么处理这一批被海水打湿的颜料呢?”

“昨天保险公司的人走过以后,安德鲁先生说,这些颜料准备送交拍卖行贱价拍卖。今天早上,拍卖行的人已经来看过货。等一会儿,安德鲁先生可能就让人送过去了。”

虞洽卿心中怦然一动,回过身拍了拍余福根的肩膀说:“福根哥,帮帮忙,打开两桶让我看看,要是划得来,我回去跟奚老板说说,也去参与竞拍。”

余福根说:“那边有两桶,是拍卖行的人一大早来刚打开的。你去看看吧。”

虞洽卿把两桶打开过的盖子拿起,看了看,接着自己又打开两桶,看了看:“谢谢!福根哥,你先忙吧,我要去找安德鲁先生了。”

“安德鲁先生,听说你要把那批被海水打湿的颜料交给拍卖行贱价拍卖?”和安德鲁这样的德国人谈生意,最好的办法是直来直去。在颜料库房时,虞洽卿就想好了。所以,一进入安德鲁那宽大的写字间,虞洽卿就直截了当地问。

安德鲁在上海经商二十年,虽然一直保持着德国人惯有的刻板,却能讲一口流利的中国话:“是的,虞洽卿先生。”

虞洽卿按照安德鲁手指的示意,在他对面的椅子上坐下,继续问:“安德鲁先生,这批颜料交给拍卖行拍卖,你估计会是什么价?”

安德鲁漫不经心地回答:“大概也就是原价的四折吧。”

“既然是这样,我们瑞康号用原价两折的价钱,把它们全部买下,你看怎么样?”

看着虞洽卿恳切的样子,安德鲁笑着说:“用你们中国人的话说,你这是

乘人之危啊。虞先生，你年纪不大，砍价的能耐倒是挺大。你为什么只愿意出两折的价钱？”

“你的那批颜料我看过了。你想用原价四折的价钱卖出，要价不高。不过，两百桶颜料按四折价一次买进也要一万两银子。吃进这么大一批颜料，万一不能及时出手，怎么办？所以，没有人敢一次全买下。你如果分开来卖，什么时候卖完，就没有谱了。那些颜料桶放在你的库房里，越锈越厉害，最后铁桶锈烂，颜料变成废品，一分钱卖不上不说，可能还要雇人往外运垃圾……”

“我如果把价钱变成三折呢？”安德鲁打断虞洽卿。

“三折当然容易一次性出手。只是我想提醒安德鲁先生，这样一来，洋行自己要出人出力去张罗，再加上交给拍卖行的佣金，最后得到的钱，比两折卖给瑞康号多不了几个。”虞洽卿停顿一下，盯着安德鲁，“安德鲁先生，我说得对吗？”

安德鲁点了一下头：“这几方面放在一起综合考虑，是不如以两折的价钱一次性卖给瑞康号了。”

虞洽卿乘机说道：“反正你的损失保险公司已经赔偿了，两折你依然赚了。再说，这点钱对于鲁麟洋行也是小钱。而让瑞康号吃进来做零售，就是大生意了。瑞康做大了，将来鲁麟不就会更强？”

安德鲁似乎有些动心：“两百桶颜料，按照两折的价钱出手，要五千两银子。在我的记忆中，瑞康可从没有一单生意做这么大。奚老板一次性能拿出这么多银子吗？再说，你不过就是一个跑街，能做得了奚老板的主吗？”

“我能！我肯定能。请安德鲁先生先不要把这批货送到拍卖行，让我暂借一桶颜料回去给奚老板看，我保证奚老板今天打烊前一定给你回话。”

“OK！就按你说的办，我等着。”

二 小马拉大车

奚润如听完虞洽卿的介绍，又仔细看了看他带回来的那桶德国鲁尔牌颜料，依然有些不放心地问：“其他的货你都看仔细了？全和这一桶一样，

没坏？”

“我抽样看了几桶，都只是桶皮生锈，桶里还有一层锡箔纸，颜料一点没受潮。”

老板问：“两折让我们吃进，一共需要多少钱？”

“一共是两百桶，一桶二十五两，总共需要五千两。”

“五千两？上一笔货款刚刚付给安德鲁，现在瑞康号流动资金只有五百两，差得太多了。到哪去弄这么多钱呢，阿德？”

“师傅，钱我们可以想办法。”

“有什么办法可想呢？这不是一笔小数目，到别处拆借，恐怕一时也难以凑齐。我看还是你和我一起去找一下安德鲁，让他卖五十桶给我们。五十桶的银子我想办法还是可以筹集到的。”

“这不可能！”虞洽卿语气太急，见奚润如有些尴尬，忙缓和语气说，“安德鲁先生之所以同意把价钱降到两折，就是因为我说了瑞康要全部吃下。如果这批货要是拆开来卖，价钱肯定会翻番。再说了，我们要是不愿意全部吃下，安德鲁怕麻烦，有可能把货送到拍卖行去拍卖。别人要是发现这批货只不过是桶外铁皮受水生锈，颜料本身完好无损，利润极高，肯定会全部吃下。到时候，我们就只能眼看着别人赚钱了。”

“你说的这种可能性是有的。不过，这毕竟是一单大生意，眼下上海滩做颜料生意的人能一口吃下的不多。再说，一下吃进两百桶，数量太大，要是不能及时销出去，过了保质期，颜料变质怎么办？我想，我们还是一起去找一下安德鲁先生，只进五十桶。”

“师傅，这样做，风险是小得多，但钱赚得也少啊！”

“我知道，阿德。你以为我怕钱扎手啊？我这是没办法，我们瑞康号这匹小马是拉不动大车的。”

“不！师傅，你这么说，倒使我想起了一个故事：有一个人在海边钓鱼，一条接一条，收获颇丰，但他每次钓到大鱼就把它放回海里，只有小鱼才装进鱼篓里去。有人问他为什么，他说：你以为我不喜欢吃大鱼？我也是没办法。我只有一个小煎锅，煎不下大鱼啊。”

奚润如有些尴尬地说：“你……说我……傻，不知道换一口大锅？”

“我哪敢说师傅傻？”虞洽卿笑道，“这只是打比方，不是换一口大锅，而是借着这个机会，让锅长大，这样小马一样能拉大车。”

“道理是这样，可是风险……还是不要全部吃进吧。”

“不，师傅，要全部吃进！世间的事，有一利，必有一害。关键是看我们能不能趋利避害。容易做的事，跟着做的人必然多。跟着做的人多，获利必然薄。难以做的事，跟着做的人必然少。跟着做的人少乃至独家经营，获取的利润必然多。五金大王叶澄衷为什么赚了那么多钱？还不是先独家经营五金，后来又独家销售美孚公司的火油？这单颜料生意风险的确大，但风险本身就是机遇，这次要是不抓住，可能今后有大锅也没有大鱼了，有大马也没有大车了！”虞洽卿激动起来。

奚润如忙摆手道：“阿德，你不要激动。你办事情，热情高，敢作敢为，有闯劲，我很喜欢。可这件事情，光有热情，没有资金，最后还是八只脚悬空。”

“师傅，这单生意只要你愿意拍板，资金的事情我们可以筹划。”

奚润如忙问：“怎么筹划？说出来我听听。”

虞洽卿语气缓缓却又成竹在胸地说：“我这样筹划你看成不成？五千两的货款，除掉我们柜上自有的五百两，还要筹集四千五百两。凭你的信誉，向源丰润钱庄贷款一千五百两没有问题吧？”

“你说的是严信厚的源丰润钱庄？”

“是的。我记得，这几年我们资金周转不灵光时，你不是经常去找他们贷款吗？”

“我的确是常到源丰润贷款。可那些都是小数目，最大的一笔也没有超过五百两。现在要一下子贷款一千五百两，只怕严老板不同意啊。”

“以前你在源丰润贷款，全凭信用。这次你去，开始依然和他谈信用贷款。他要是不同意，你就提出用瑞康号全店抵押，贷款一千五百两，这他总不能再不答应吧？”

“你提出向源丰润贷款一千五百两，原来是想好要办抵押的？”

“是的。无论是风险还是利润，该想到的我都想到了。舍不得孩子套不住狼！奚老板，瑞康号是你的，最后的决心还是要靠你来下！”

奚润如犹豫起来。这些年在上海滩经商，瑞康号虽然只是一个小号，但

他一向是靠讲信用和别人往来。这次到源丰润钱庄，一千五百两贷款要是靠信用办不下来，只能办抵押贷款，今后传出去后，有碍体面不说，还能不能说得清？他奚润如为什么要靠抵押才能办到贷款？是不是没有信用？

“师傅，你是不是觉得办抵押贷款有碍体面？”

奚润如笑了笑，有些不好意思地说：“有一点。”

“人家给我们贷款，我们给东西抵押，双方你来我往，只要贷、押合理，没有什么妨碍体面的。这一点，中国人就不如外国人来得纯粹，听说去外国银行贷款，只要你有抵押，有保人签字盖章，什么人都可以贷到钱。很多外国人做生意，就是靠抵押、贷款、赚钱，再抵押、再贷款、再赚钱发财的。为了一张虚面子，中国人往往耽误很多事情。”

“阿德啊，今天我才发现，来上海五年，你的思维整个变了。其实，有碍体面，我并不在乎。我是担心以后说不清，别人怀疑我们的信用。”

“师傅，没有什么好担心的。只要我们把生意做好，按时还贷，信用只会越来越好的。”

“好吧，我听你的。这才两千，剩下的三千两呢？”

“剩下的三千两由我出去筹集，只要你同意我用瑞康号的名义就行了。师傅，我怎么办，你先不要问。你放心，瑞康号的事情就是我阿德自己的事情，我就是割血卖肉，也要把三千两银子给你筹齐。”

难得自己的商号里有这样一个肝胆相照的跑街，奚润如心里热乎乎的。他拉起虞洽卿的手：“走，阿德，我们一起去找安德鲁先生，告诉他那批颜料我们全吃进了，让他给我们三天筹集资金的时间。”

三 宁波帮第一人

“甬人善贾”。宁波地区地狭人稠，生活维艰，而岛屿林立、港湾交错又为航海贸易提供了便利。所以，宁波人自古以来就远出经商，蔚成风气。家家户户子弟成年，即托请亲友在外代谋营业。为了扩大自己在外经营的基础，在外地站稳脚跟的宁波商人，也乐意介绍自己的同乡亲友到自己身边谋生。他们连荐带保，多方支持，互相合作，到明末的天启、崇祯年间，逐渐凝

结成地域性的商业结合体,初步形成宁波帮。

1684年(康熙二十三年),清政府部分开放海禁,位于长江口的上海商业逐步发展,一些经营沙船的航海商人到上海活动。宁波人长期积累了航海经验,商业嗅觉敏锐,很快发现上海会成为八方商贾荟萃之地,很自然地聚集过来。

为了联络乡谊,互通商情,乾隆年间,旅沪宁波绅商钱随、费元圭、潘凤占、王秉刚等人,以“联乡公谊而安旅榷”为名,在宁波籍官宦商贾中发起“一文愿捐”活动,创设同乡组织。旅沪宁波籍男丁日捐一文钱,经过近半个世纪的月积日累,于1797年(嘉庆二年)在上海县二十五保四图(今八仙桥以东、人民路以西、淮海路以南的小北厅一带),置地三十余亩。第二年,建成寄枢宾馆,是为四明公所。四明公所的建立,标志着旅沪宁波帮的正式形成。

此时宁波帮的特点是以子孙繁衍、世代相传的家族财团为核心,以沙船业与钱业相结合,延伸到南北货贩运、银楼、糖业、绸缎业、药材、海鲜业等,并投资地产。

上海开埠后,外国资本涌来,洋行纷纷建立。由于上海的腹地广阔,长江三角洲物产富庶、交通便利,所以国际进出口贸易得以迅速发展,上海很快取代广州国际贸易主要港口的地位,逐步成为全国最大的商港。

外国商人进入上海之初,带来的是广东籍买办。他们中有不少人早在鸦片战争以前在广州就与洋商有所联系,上海开埠后,他们捷足先登,成为第一批洋行买办。但不久,他们就被宁波籍买办取代了。

第一个宁波籍的买办是穆炳元,他在鸦片战争定海战役中被英军俘获,跟英国人学会了英语,后又随英军进入上海。上海开埠后,由于他会讲英语,颇得外国人信任,一些洋行有大宗交易时,都请他做中间人。洋行业务迅速发展后,穆炳元就开始招收学徒,传授英语和经纪知识,他的学徒大多数是旅居上海的宁波籍子弟。

随着宁波籍的买办出现,外国洋行发现,他们有三个条件比广东买办优越。一是宁波帮拥有实力雄厚的汇划钱庄,洋行用宁波人当买办,便于利用宁波帮钱庄进行埠际交易。这样,洋行推销洋货、收购土特产都便利。二是

宁波帮商人在长江中下游有自己的商业网,这个网络在鸦片战争前就已经基本形成了。三是因为地利原因,宁波帮商人和出产丝茶的江浙皖有密切的联系,有些人还特别精于鉴别生丝和茶叶的质量。这些,对于洋行大量购进丝茶十分有利。

利用本身的这些优势,宁波帮商人有不少成为买办。这些买办有很多人和源丰润钱庄有联系。

源丰润钱庄的老板严信厚,字筱舫,是宁波慈溪人。幼时,严信厚读过几年私塾,后来在宁波鼓楼前恒业小钱肆当学徒,因为食量巨大,一顿能吃掉两升米,被店主找借口辞退。这一年,严信厚十七岁。在宁波无法存身,他乘船渡海来到上海,进小东门外宝成银楼当伙计。

严信厚虽然没有上过多少学,却酷爱书画,做伙计挣的两个小钱全都花在了书画上。十年下来,其所画芦雁墨色灵动,栩栩如生,为海上书画界人士称道。

1862年(同治初年),红顶商人胡雪岩在上海为陕甘总督左宗棠采办军火,严信厚和胡雪岩结交,把自己绘制的芦雁团扇赠送胡雪岩。胡雪岩见了,啧啧称赞说:“筱舫兄的画品格风雅,自成一家,就是当今沪上名家也没有几个人好比啊。”高兴之余,胡雪岩忙写荐书一封,把严信厚推荐给了李鸿章。此时,李鸿章正督军镇压捻军,需要人在上海为他襄办转运饷械,就委托严信厚。严信厚做事干练,深得李鸿章赏识。不久,李鸿章任直隶总督兼北洋通商大臣,保荐严信厚为候补道,加知府衔。因大旱,晋、豫饥荒,李鸿章令严信厚往来于津、沪间,筹办赈务。办理赈务期间,严信厚得以署理天津盐务帮办,随即在天津东门里经司胡同自设同德盐号,经营盐业。

盐业是官家专卖,经营自然赚钱。积累下丰厚财富后,严信厚在上海设立了源丰润钱庄总店,还在江南各省及京、津两地设立源丰润分号十余处,经营国内总汇和商业拆放业务,并吸收官、商存放款,业务范围不断扩大,由此建立起一个比较新式的钱庄网。由于当时币制复杂,圆、两混用,各地通用银两成色互异,汇兑行市凭票号、钱庄操纵;加上交通迟滞,票号所出汇票往往时隔数月,持票人方来兑现,源丰润钱庄因此获利很厚。

严信厚还在天津估衣街开设物华楼金店,经营金银珠宝首饰。接着,又

开设上海老九章绸缎总店和天津分店。天津的物华楼和老九章分店，都是首创，吸引很多顾客，生意火爆。十年下来，赚得钵满盆溢。

见经营钱庄利厚，严信厚通过李鸿章交卸天津盐务帮办一职，利用候补道的身份，到上海任上海道道库惠通官银号经理，掌管上海道进出的公款。这些公款，又大多通过源丰润钱庄汇划，使源丰润钱庄不但在商界影响卓著，而且在官场名声也越来越响。

完成了资本的原始积累，又有钱庄吸纳资金，严信厚开始投资新式工业。在宁波老家，他买下一家原来手工轧棉花的作坊，改建为通久源机器轧花厂。一些无知的绅士和保守的百姓担心修建厂房、使用蒸汽机会破坏风水，都起来反对。为说服他们，严信厚让他们选了五名代表，请代表乘轮船到上海，参观了外国人的一些工厂，才打消他们的顾虑。

通久源机器轧花厂投资白银五万两，厂址选在宁波北郊湾头，使用日本造的蒸汽发动机和锅炉，还有四十台新式轧花机，雇佣工人三百多人，聘请日本工程师和技师指导生产。通久源派经纪人到浙江主要产棉区慈溪、余姚收购籽棉，运到轧花厂加工为皮棉，大部分运到上海销售，小部分转到香港或由洋商购买出口。

严信厚见上海的外国人购买自己的皮棉纺纱、织布，成倍地赚钱，就鼓动上海道龚照瑗，用惠通官银号的资金创办华新纺织新局。华新纺织新局创建后，严信厚担任协理，宁波通久源机器轧花厂生产的皮棉包销给华新，利润比以前更有保障。

通过数十年在天津、上海、宁波等地的金融及工商业活动，严信厚声名鹊起，璀璨夺目，成为宁波帮第一人。

华新纺织新局有一个小小染布车间，专门染机织布。因为所需染料数量不大，就选择诚实守信的瑞康颜料号老板奚润如供应。在经营中，奚润如资金短缺时，曾不止一次地向源丰润钱庄借款。他每次借款都是靠一张纸条与严信厚约定利息和还款日期，从来没有谈到什么抵押——其实，当时的钱庄基本上都是这么经营的，贷款靠信誉。奚润如每次都按时还款，在严信厚心中建立了良好的信誉。这一次钱数大、时间紧，如果一如既往，不用瑞康颜料号做抵押，向源丰润借款一千五百两，严信厚会不会同意呢？

一大早，奚润如就来到了源丰润钱庄。

严信厚不在，他的儿子严子均告诉奚润如：“家父前天去浦东了，说好明天回来的。”

英商耶松船厂设立浦东船坞公司后，在浦东造船、修船，一时间，寂寞的浦东会集了一千多号工人。严信厚见浦东造船业发展势头迅猛，忙在江边买下一块土地，建造了一批简易房屋，好对工人们出租。前天，房屋全部建好，严信厚穿上候补道的四品官服，邀请上海县令，一起渡过黄浦江，到浦东，宴请当地的地保、豪绅和富商，以后浦东的产业还需要他们多关照。今天，大家要吃一天的酒席，晚上还有京剧名角上演的堂会，所以，肯定不会回来。

奚润如虽然着急，却也没有办法，只好等！

四 智卖名片

在师傅奚润如找严信厚借款的同时，虞洽卿也没有闲着。他知道，剩下的三千两他必须如数凑齐。这件事虽然难，但他却早已有了打算。按照计划，他第一个去找的是叶澄衷。

叶澄衷是上海商界星空又一颗璀璨之星，在上海滩充满传奇色彩。

叶澄衷的新顺记洋货行坐落在外虹桥百老汇路口，他最早开设的位于虹口百老汇路口的顺记洋货号则改名为老顺记洋货行。每天早晨，这位五金大王都坐着马车从老顺记洋货行的寓所出发，先到位于三洋泾桥东堍的南顺记洋货号。这是叶澄衷经销火油的公司，他拥有美孚火油经销权，专营美孚火油。在这里查看过前一天的经营状况后，叶澄衷再来到开设在北苏州路乍浦路口的可炽顺记煤铁号。这个专门经营进口煤和铁的商店，是他经营火油成功后，从德国人手里盘下来的，是这个五金大王在五金经营方面的进一步拓展。这里每年都要销售大量的八字板铁、剪口铁板及钉条铁等，供江浙的农民制造农具。

快到中午时分，叶澄衷来到百老汇路。他先走进新顺记洋货行向经理打听新增业务——英美进口食品销售的情况，然后赶到街另一头的老顺记

洋货行吃中饭。

老顺记店面的房子装潢是叶澄衷众多公司里装潢最早,也是最简陋的地方。他本人的写字间就在店面后面的一处房子里。这个写字间分为内外两间,里面是叶澄衷处理顺记账目的地方,外面坐着他的秘书。二十多年来,除了四壁的账本不断增多外,其他的一直没有变化。

这个在上海滩上并不起眼的店面,在虞洽卿的眼中一直是充满传奇色彩的地方。它的主人叶澄衷早已是虞洽卿心中的偶像,他的身世和他在上海滩上的发迹,在虞洽卿看来都是传奇故事,每一个细节都被虞洽卿所铭记。

1840年(道光二十年)7月5日,浙江舟山定海码头,樯桅如林,人们在耀眼的太阳下显得焦躁不安。有一个叫叶志禹的渔民穿梭在渔船间,一脸哀愁。“红毛番鬼来了!”随着英国人从广东一路上行打到定海的消息传开,这座著名渔港的渔船都不敢出海了,黄鱼价格如同八月十五的钱塘潮一样疯涨,一夜之间上升了十几倍。临产的老婆等着黄鱼发奶,可是口袋里原本宽裕的钱现在却不够买一条黄鱼了,老实巴交的叶志禹不知该怎么办。

“轰!轰!轰!”数声震耳欲聋的炮响,码头上顿时硝烟弥漫,血肉横飞。叶志禹见几艘庞大如小岛一样的快船飞速进港,一团团的火球就是从快船上飞来的。后来,他才听人说这些庞大如小岛般的快船就是英国人的军舰。叶志禹先是愣了一会,很快就没命地逃跑。回到家门口,他听见屋内传来婴儿啼哭声。原来,儿子已经在鸦片战争的炮声中出世了。这个孩子就是叶澄衷。

宁波一带的古习俗是吃奶前先吃黄连。尚未睁眼的叶澄衷吮着涂满黄连粉的乳头,大口大口地吸着,不哭不闹。叶志禹夫妻俩落泪了:“吃得苦中苦,方为人上人。”他们坚信,自己的孩子一定会成为人上人。

这种坚信在四十年后得到应验,而四十年的光阴,充满了多少艰辛,没有谁能够说得清。叶澄衷十一岁时,父亲去世,他洗了街坊老板娘一盆缠脚布,才当上油坊学徒。两年后,叶澄衷坐着一条趸船,来到了上海。他来到法租界三茅阁桥边的一家杂货铺当学徒,每月一元月规钱。老板娘指派的活计,就是让他摇着舢板去黄浦江上向过往船只兜售日用杂货。

三茅阁桥是洋泾浜河上的一座铁木结构桥，原名韩家桥，因洋泾浜北岸有座三茅阁而易名。它桥面可容两辆马车并行，桥下一方形大孔可容旧式木船面对面航行。每天清晨，十三岁的叶澄衷便扛起船橹来到三茅阁桥堍，解开舢板缆绳，装上木橹，“吱吱嘎嘎”地摇起舢板来。

叶澄衷为杂货铺做的第一笔生意，是将小舢板从洋泾浜摇入黄浦江，又从黄浦江摇入吴淞江口，在一条船头插着“同春舞台”青龙旗的戏班船上做成的。他在舢板上扯着哑嗓子叫卖，于是几个琴师与唱戏的，买了些针头线脑、草纸洋胰。

1853年对于上海是一个具有极重要意义的年份。这一年，尽管太平天国定都南京，小刀会攻占上海县城，但黄浦滩进出港口货物的总值，却从开埠次年即1844年（道光二十四年）的988863磅，猛增到了7224000磅。由于长江的开放，中国对外贸易重心从广州北移上海的速度越来越快。这年上海光茶叶出口就达6943万磅，是广州的两倍之多。货多船多。而在黄浦江中小舢板上叫卖杂货的叶澄衷，却并不知晓。他只是觉得江上的船越来越多，他要越来越快地摇船，因而他的胆量越来越大，甚至敢于乘舢板穿行于洋人、清军与太平军的炮火之间，在洋泾浜与黄浦江上的各种船舷旁，向各色人等兜售、叫卖，讨价还价。他在黄浦江上一点点地积蓄着力量、经验与本钱。十七岁那年，他买下这条小舢板。

在不知不觉中，叶澄衷的机遇来到了。一天中午，上海县城小东门附近的码头上，摇橹间隙的叶澄衷正吃着冷饭团，一位英国洋行大班急匆匆地跳上舢板：“快，到浦东杨家渡。”

叶澄衷将剩下的冷饭团一下塞进嘴里，双手迅速摇动，小舢板很快驶过黄浦江。那位洋行大班匆匆跳上岸，一只褐色皮包却遗忘在了舢板上。叶澄衷打开皮包，发现里面有巨额英镑、支票及货行凭证。他知道，丢了这些东西，外国人肯定着急。他决定先不做生意，守着这只褐色皮包等待。江风阵阵，江流寂寂，一直等到夕阳西下，那个英国人才匆匆而来。

当英国洋行大班重新见到褐色皮包时，激动得不停叨咕“Very good!”“Very good!”。令英国人没有想到的是，少年叶澄衷却拒绝了他的酬谢，混浊的江水上只有“咿咿呀呀”的摇橹声。小舢板回到了外滩，洋行经理跳上