

宁波 怎样经商致富

王连今 著



序

遂今兄大作出版，要我写序，论资格，我是不敢应命的。遂今是新闻界的耆宿，这又是一部有历史价值和时代意义、又具有移风易俗影响的著作，实在应该由浙江的大家来作序。

如果不讲资格，只论交情，为遂今兄的大作作序，我是义不容辞的。因为我们的交谊太深、太久了。

遂今兄的年龄比我大不太多，但他是我从事新闻工作的引路者，同行中的大哥。

他从事新闻工作是从《东南日报》开始的。这张报是中国报坛上的一朵奇葩，她不是最大的报，但是一张极好的报，她的版面、新闻、社论、专栏、副刊都被全国报纸竞相仿效，为一些大学新闻系研读的活课本，创办人就是一九九三年不幸在台北逝世的胡健中先生。胡先生是一位报坛奇才，因为他办《东南日报》的成功，抗战期间，一九四三年冬被国民党当局调到重庆，在陶百川先生离去重庆《中央日报》社长职务后，由胡先生接任社长，遂今是和他同进《中央日报》的唯一助手。

我是在一九四五年抗战胜利不久进重庆《中央日报》的。当时报社的许多记者都被派往日本占领区接收敌伪报纸，采访部人手缺乏，而许多重大新闻如：毛泽东访问重庆，政治协商会议，马歇尔调处……都发生在这时的重庆。“山上没老虎，猴子充大王”，我正好碰上这个千载难逢的机会。

机会虽好,但我是个生手。我之所以初入道就能报导这些重头新闻,完全是追随遂今的结果。记得政治协商会议期间,我们合作采访,他写“特写”,我写“花絮”;或是我写“特写”,他写“花絮”。这样轮流调换,给了我一个难得的实习机会,使我这个“文学青年”成长为一个专业记者,此皆遂今潜移默化之功。

不久,胡健中先生离开重庆中央日报社的“官”职,除杭州《东南日报》外,他又办了上海《东南日报》,重回他自己创办的报社;遂今自然随胡老板回娘家。使我喜出望外的是,胡先生居然也挑选了我这个资历甚浅的新手和他同返《东南日报》,而且让我和遂今两人担任《东南日报》驻南京特派员。在南京工作期间,我同遂今朝夕相处,跟他切磋、学习的机会就更多了。

我仰慕遂今的文采,更艳羡他的幸福家庭。他是杭州人,他的夫人是宁波人,所以他也是宁波女婿。他们是在南京结的婚。和他们相比,当时我是形单影只。他们贤伉俪曾热情地给我找对象,可惜在我那时的字典里还没有“成家”二字,但对他们的关怀是万分心感的。

遂今文如其人,稳重、细致。他动笔前总是正襟危坐,好像进到入定状态,不像当时《中央日报》的政论家胡秋原脚踏椅子、陶希圣频咬拇指的样子。

熟思之后,他就开始像绣花般的落笔为文,一气呵成,字迹清秀,行文有力。他的文章清新严谨,鞭辟入微,读者当可从《宁波帮怎样经商致富》书中欣赏到这种清新风格。

这本书是遂今以一位浙江人来写浙江的宁波帮,体会深,观察细,内容丰富。他很早就在酝酿着要写这个题目,搜集了很多宝贵资料。三年前我们在北京聚首时,他告诉我已有数篇发表。我告诉他这个题目太好了,他应该“先下手为强”,早成

早问世，要不然，别人可能草率成篇，捷足先登。我现在非常高兴地听到，在出书极端困难的情况下，到底还有眼光远大的出版家，愿意出版这本好书，这实在是出版界之幸，读者之福。

我是河南人，我和浙江的关系，除了在《东南日报》工作过以外，也有很多浙江朋友，在这些朋友中也有经商致富的宁波帮，其中最为人们所熟知而且最令人怀念的，就是和包玉刚先生齐名、被尊为“船王”的董浩云。

我和 C. Y. (董浩云英文名字缩写) 在“同是天涯沦落人”的情况下定交于日本，看到他从几条破船发展成为“船王”，其成功之道无他，就是讲信用。就凭“董浩云”的一纸签名，日本最大的造船厂愿为他建造三十万吨的大油轮；就凭“董浩云”三个字，中东的石油输出国愿和他签定十年的运油合同。C. Y. 经商成功，但他绝不是一般人心目中的商人。他给每一条船都冠以“东方”二字，但在“东方”之后都有一个充满诗意的名字。他为每一条船写一首诗，把诗谱成音乐，成为这艘船的船歌。一个在海洋上写诗的人物，你怎么能说 he 是一位只会赚钱的商人？！他的每一艘新船下水都请我们夫妇参加下水典礼。有一次，我们到佐世保参加全球第一艘三十万吨巨轮的下水盛典。在军乐鞭炮狂欢庆祝中，他悄悄地离开人群，拉着我到海滩上散步。他告诉我，他想哭，但是不愿别人看见。我不知道他的意思，问他为什么？他说，刚才在下水典礼上奏了日本、新加坡和利比亚的国歌，而没有奏中国国歌。我知道，奏这三国国歌的原因是：这条船是日本制造，新加坡贷款，挂的是利比亚的国旗，这是国际航业经常的安排；但他作为一个中国人，作为这艘巨轮的业主，在下水典礼上却听不到中国国歌，怎不让他这个热爱祖国的炎黄子孙凄然泪下呢？我理解他的心情，我说：“世界潮流，浩浩荡荡，一切都是往好处变，咱们总有一天像归大海一样回归祖国！你回浙江，我回河南！”他在一

霎沉默之后，伸开臂膀，迎着海风，开怀大笑起来，他看上去像热情、豪迈的爱国诗人拜伦，而不像一位称霸海上的“船王”。

这样一位多采多姿、才华横溢的诗人企业家，可惜天不假年，在他事业的成熟顶峰时期与世长辞。值得庆幸的是他回归祖国的遗志已由他的后代完成。当我看到他的公子——东方海外国际有限公司董事长董建华和北京市签定一个大规模的城市改建工程时，我为老友的事业后继有人而感到由衷的欣慰。

这就是我在宁波帮中最熟的一位朋友。此外，还有许多交情深浅不一的相识，在交往中我发现他们有些共同的特点，归纳起来，可用八个字来代表，就是：多财，多才，爱国，爱乡。遂今这位高手，可以更生动、更深刻、更详尽地说明宁波帮的一切。

今天，中国正在建立社会主义市场经济，经商热风靡全国，这本书出版后，当会成为被一般读者所喜爱的畅销书，甚至被列为各工商管理学院的参考教材。美国工商管理学院林立，这些学校近年增加了一门新的课程——商业道德(BUSINESS ETHIC)。这本书的主题就是在介绍宁波帮经商成就的同时，更宣扬他们的商业道德。这本书的出现，当有助于肃清当前的假冒、贪污、贿赂等不正之风，重振中国经商的古训：大丈夫仁中取利，真君子义内求财。

赵浩生

1994年4月于北京王府饭店

目 录

序.....	赵浩生
--------	-----

绪 言.....	(1)
----------	-----

第一章 形 成

1. 形成的因素	(7)
外向型的良港外向的人.....	(7)
开放历史积淀开放意识.....	(8)
海上商路促进商品观念.....	(9)
明清禁海形成忧患意识	(10)
浙东学派提倡“工商皆本”	(12)
2. 形成三阶段.....	(13)
明朝初创已有三大行业	(13)
最早的会馆最大的公所	(15)
四明公所事件显示成熟	(16)
3. 家族的形成.....	(18)
方氏一家族五代都杰出	(18)
家族有特点传侄少传子	(20)

第二章 崛起

1. 崛起的条件..... (24)
 - “开山祖师”是怎样出山的 (25)
2. 崛起的特点..... (27)
 - 摇舢板黄浦江上奇人奇遇 (27)
 - 叶澄衷怎么成“五金大王” (28)
 - 天津宁波帮一门五买办 (29)
 - 既博慷慨名又获倍蓰利 (30)
 - 朱葆三苦出身平步青云 (31)
 - 宁波帮为什么独多买办 (33)
 - 商业为什么向工业转化 (36)
 - 汉口头号商人大办工业 (38)
 - 钱庄是怎样产生出来的 (39)
 - 为何钱庄能搭上开放“车” (41)
 - 中国人办的第一家银行 (43)
 - 在办银行高潮中显身手 (44)
 - 沙船怎样向轮船业转化 (46)
 - 虞洽卿从买办到实业家 (47)
 - 宁绍轮船公司惊险风波 (49)
 - 虞洽卿经商务诡谲离奇 (50)
 - 中国第一个商会的诞生 (52)
 - 商会领导首次抵货运动 (53)
 - 铁路风潮清吏谈虎色变 (54)
3. 崛起于海外..... (57)

宁波帮第一次走向海外	(57)
张尊三怎么成“鱼翅大王”	(58)
“快发财”吴锦堂两遇良机	(60)
办胶厂余芝卿中日携手	(61)

第三章 鼎盛

1. 登上政治舞台——辛亥革命	(65)
商团武装投身革命建功	(65)
不少宁波帮加入同盟会	(67)
朱葆三任财长一言九鼎	(69)
2. 难得大好机遇——一次大战	(71)
刘鸿生突然变“煤炭大王”	(72)
虞洽卿跻身于航运巨子	(75)
“借债大王”借债多多益善	(76)
德颜料买办周宗良发迹	(78)
3. 金融中心南移——反停兑令	(80)
“南三行”集中上海大发迹	(80)
宋汉章抗拒袁氏停兑令	(82)
金融南移“江浙财团”出现	(84)
4. 民族工业勃兴——“实业救国”	(86)
刘鸿生又变成“火柴大王”	(86)
人人买国货推动办工业	(88)
刘鸿生再变为“企业大王”	(89)
方液仙创办中国化工社	(91)

李康年提倡国货点子多	(93)
三学徒创办三友实业社	(95)
黄楚九传奇色彩的发迹	(97)
龙虎人丹战翘胡子仁丹	(98)
办了“新世界”又办“大世界”	(99)
“知足庐主”九九犹不知足	(100)
项松茂与固本肥皂传奇	(102)
“五洲”办成联合企业集团	(104)
竺梅先金润庠办造纸厂	(106)

第四章 浮 沉

1. 蒋介石与宁波帮	(110)
蒋介石虞洽卿互相利用	(110)
蒋氏两亲信徐桴叶琢堂	(111)
2. 蒋介石与“江浙财团”	(114)
利用青帮敲诈“江浙财团”	(114)
变换手法宋子文钓鱼术	(117)
突然袭击进行掠夺吞并	(119)
逼煞劳敬修气煞刘鸿生	(122)

第五章 劫 难

1. 1932年一二八事变前后	(125)
三友实业社首遭敌摧毁	(125)
项松茂勇入虎穴被杀害	(126)
商务印书馆被夷为平地	(129)

-
2. 1937 年七七一八一三事变前后 (130)
- 方液仙一身正气遭暗杀 (130)
- 徐新六飞机中途被击落 (132)
- 虞洽卿不做汉奸保晚节 (133)
- 秦润卿蓄须明志拒敌人 (134)
- 俞佐庭绕道离沪不附逆 (135)
- 竺梅先赈延芳救济难民 (135)
3. 在战争劫难中继续创业 (137)
- 虞洽卿山穷水尽找出路 (137)
- 刘鸿生大老板成小伙计 (138)

第六章 重 整

1. 一脉相承 (141)
- 王宽诚厉树雄老当益壮 (141)
- 叶氏中兴学堂培育新人 (143)
2. 继往开来 (144)
- 包兆龙对包玉刚的家教 (145)
- 邵醉翁对邵逸夫的影响 (146)
3. 百折不挠 (147)
- 董浩云数遭挫折竟成功 (147)
- 应行久三经失败终出头 (149)
- 竺银康九死一生创奇迹 (150)

第七章 腾 飞

1. 海外辉煌业绩	(152)
香港起飞安子介提方案	(153)
香港复苏王宽诚建奇功	(154)
邱德根自称做了开荒牛	(156)
厉树雄重振香港纺织业	(157)
陈廷骅包从兴纺织起家	(158)
首创印染布和名牌雪褛	(159)
曹光彪开拓多元化领域	(160)
商学鸣成世界大棉花商	(161)
包玉刚成“世界头号船王”	(162)
董浩云戴“世界船王桂冠”	(166)
包玉星顾国和等的成就	(168)
邵逸夫建立起“电影王国”	(168)
袁仰安邱德根各有成就	(171)
香港“宋城”与新加坡“唐城”	(172)
应行久高踞美摩天楼顶	(173)
范岁久被誉为“春卷大王”	(175)
在日本开餐馆发财者多	(176)
势若惊涛拍岸的“孙旋风”	(179)
张济民旧金山领袖群伦	(180)
朱艺峰洛杉矶雄姿英发	(182)
邵炎忠成香港“电子大王”	(183)
李达三首创宁波同乡会	(184)
叶庚年创建建筑地基集团	(185)
传统药材业在海外发展	(186)

胡嘉烈新加坡独领风骚·····	(187)
“钟表大王”“皮货大王”齐名·····	(188)
2. 促进文化交流·····	(189)
安子介向海外推广汉字·····	(190)
应昌期在亚太提倡围棋·····	(193)
桥牌皇后擅长桥牌外交·····	(195)
王泰生雕佛像扬名彼岸·····	(196)
金玉堂建佛寺弘道美东·····	(198)
中华工艺美术品在美国·····	(199)
袁仰安兼出版家名导演·····	(200)
三人艺术成就异曲同工·····	(202)
让中华美食去征服世界·····	(203)
作家三毛於梨华包柏漪·····	(206)
音乐家斯义桂马友友等·····	(208)
教授科学家中也有“大王”·····	(209)
在美国当州长当少将的·····	(211)
3. 支援祖国建设·····	(212)
吴锦堂为“兴学三贤”之一·····	(212)
王宽诚毕生为国做贡献·····	(213)
包氏兄弟支援造船工业·····	(215)
包玉刚捐资建宁波大学·····	(217)
捐资兴学第一人邵逸夫·····	(218)
大陆投资第一人曹光彪·····	(219)
土地使用第一人孙忠利·····	(221)
投资办厂支援家乡举例·····	(221)
应行久等敦促和平统一·····	(222)

张济民在美建教育基金.....	(224)
朱艺峰创办中国联谊会.....	(224)
捐资桑梓兴学蔚然成风.....	(226)
 结 语.....	 (231)
附录一:	
“江浙财团”问题初探	王遂今 (241)
(原载《浙江学刊》1993年6期)	
宁波帮“开山祖师”严信厚	王遂今 (259)
(原载《民国春秋》1994年2期)	
 附录二:	
宁波帮人物简介.....	(267)
 后 记.....	 (301)

绪 言

这是一本专讲宁波帮经商致富历史的书。宁波帮是个商帮，是个既古老又年轻的商人集体。说古老，因为它早在明朝就开始形成了；说年轻，因为直到今天它还活跃于世界各地，饮誉海内外。宁波帮泛指旧宁波府属鄞县、镇海、慈溪、奉化、象山、定海及现宁波市属余姚、宁海等市县在外地经商的商人。宁波帮人虽不多，能量却大，可说是从明代至今的中国商人的一个典型。解剖这个典型，从而可以看到中国商人在发展中的盛衰、得失和喜忧。

温故才能知新。先得讲讲在宁波帮形成之前，古代的中国商人是个什么样子的？

在秦汉之前，春秋战国时期，商人的地位并不低，没有谁去轻视他们或抑制他们。那时有名的商人可多啦！如齐国的管仲，便是商人出身，他与鲍叔牙一道经商，后因鲍叔的推荐，做了齐相，辅佐齐桓公称霸天下。他回忆道：“我与鲍叔经商，分财利，分给自己多些，鲍叔不以我为贪，因知我太贫穷了；我替鲍叔做事，而更穷困，鲍叔不以我为笨，因知道时机有利不利；……所以生我者是父母，知我者是鲍叔。”从此，“管鲍之交”成为友谊的典范。又如郑国的弦高，是个贩牛商人，有一次，他赶着牛群，路上遇到一支秦国的军队，一打听，原来这支秦军是要去偷袭郑国的，弦高急了，心生

一计，忙装出欢迎秦军的样子，假称是奉了郑国国君之命，特赶牛群来犒劳秦军的。秦军大将一听，以为郑国已得到情报做好了迎战的准备，就连弦高送给他们的牛群也不敢要，慌忙退兵而去。这个商人不是很机智勇敢吗？又如秦国的大商人吕不韦，那就更不必说了。

汉朝时司马迁作《史记》，写了篇《货殖列传》，为春秋战国时许多有名的商人如范蠡、子贡、白圭、猗顿、乌氏倮、寡妇清、蜀卓氏等都立了传。说到范蠡时，说他在辅佐越王勾践洗雪了会稽之耻以后，就乘扁舟，游江湖，变姓名，自称陶朱公，做起生意来，十九年之中，三次赚了数千两黄金，却三次都分散给那些贫穷、交情却较疏远的弟兄们，司马迁称赞他是富而好行其德的人。说到乌氏倮和寡妇清时，说秦始皇很优待他们，还替寡妇清造了一座女怀清台。至于子贡，大家都知道他是个大商人，同时又是孔夫子的大弟子。司马迁说到子贡时，说他“结驷连骑……所至国君无不分庭与之抗礼。夫使孔子名布扬于天下者，子贡先后之也。此所谓得势而益彰者乎！”这就是说，子贡常坐着几匹马拉的大车，所到之处，国君无不以最隆重的礼节接待他。他的老师孔子之所以能周游列国、名扬天下，都因有子贡或先或后地替他花钱张罗，这才得势而益发神气了！

所以在春秋战国时期，商业很兴盛，商人很有作为。孔子之后与孟子有同等地位的荀子，就很赞美当时商业兴盛、货物流通的情形，认为真是“四海之内若一家”。战国时的商业活动，的确促进了大一统思想，有利于秦汉的统一。

但是，凡事超过了一个度，就要走向反面，所谓物极必反。到汉高祖刘邦时，他对势力很大的商人十分反感，特别是害怕他们对农民的兼并，会动摇国本，所以实行“崇本抑

末”(或“厚本抑末”)的政策,认为农为“本”,要重视提倡(这当然是对的),而商(包括工)为“末业”,要加以抑制。为此便订出种种羞辱、歧视、压抑商人的措施来。刘邦就规定:商人不得乘车、骑马,不得穿绸衣服,子孙不得做官;这位皇帝还拿了商人的帽子来当溺器,以此来羞辱商人。就连司马迁在《货殖列传》中所讲春秋战国商人的故事,也受到写《汉书》的班固的批评,认为不应当“崇势利而羞贱贫”。从此,历代史书中就很少替商人作传了。

这样,轻视和歧视商人、抑制和压迫商业成为一种世代不易、根深蒂固的偏见。为什么在中国历史上,长期停滞于自给自足的自然经济状态,商品经济总是发展不大起来?其中一个原因就是这种轻商、抑商的偏见在作怪。

就这样,中国商人便在被轻视、受抑制而默默无闻中生活了一千五百多年!

到了明朝,明太祖朱元璋,提出了“农、士、商、工,各安其身”的政策。有一次,他对大臣们说:“昔汉制,商贾技艺毋得衣锦绣乘马,朕审之久矣,未识汉君本意何如?《中庸》曰:来百工也;又古者日中为市,是皆不可无也。况商贾之人皆人民也,而乃贱之?”^①可见这位皇帝已觉察轻商、抑商之不当。当然,时势也不同了,社会的发展要求商业非重振不可。所以,明朝开始出现了我国的资本主义萌芽,各大商帮也开始孕育,宁波帮也在孕育中了。

但在明朝,由于政治上的原因,实行海禁,闭关锁国起来,刚刚兴起的对外贸易商业又被抑制。到了清朝,变本加厉地禁海,在宁波,强迫岛民和沿海岸居民内迁,迫使更多的人流徙内地去经商谋生,而对外贸易仍遭抑制。

1840年,鸦片战争侵略者的大炮,轰开了中国紧闭的大

门。中国以丧权辱国的代价，换来了个被迫的、屈辱的开放。这对中国商人来说，毕竟是开放了，迎来了个千载难逢的、既有挑战又有机遇的崭新时代。

可是多么艰难啊！在外国资本和封建势力的双重压迫下，只能在夹缝中曲折地生长。当时各大商帮，以中国最大的开放口岸上海为舞台，互争雄长：徽州帮有“盐、典、茶、木”四大优势；山西帮以票号逞威，睥睨着钱庄业；广东帮挟其外贸之特长，进军上海。相比之下，宁波帮未免显得力孤势单。

然而，曾几何时，奇迹出现了：宁波帮很快适应开放带来的变化，异军突起；1900年后，就力压群雄，崛起于上海及津、汉等地；并以上海为跳板，首度向海外开拓。1914年第一次世界大战爆发以后，宁波帮更乘外国资本压力放松之机，争先恐后，振兴百业，趋于鼎盛。不过几十年间，宁波帮就从一个旧商帮逐步转化而为一支中国近代新兴民族资产阶级的中坚力量。他们创办了第一家新式轧花和纺织厂、第一家榨油厂、第一家火柴厂、第一家机器制造厂和第一家银行。他们有的从事对外贸易最早，而有“五金大王”之称；有的创办民族工业最多，而有“企业大王”之号；有的海外开拓成就显著，而有“鱼翅大王”之誉。……所以人们肯定：“在过去的岁月里，宁波帮对我国近代经济的发展，做出了不可磨灭的贡献。”^②

如果上面说的是奇迹，那么更大的奇迹还在后头：1945年，经过八年抗日战争的烽火洗礼，宁波帮所办众多的企业遭到了毁灭性的破坏，有的荡然无存；1949年，又经过新中国诞生的剧烈动荡，由于众所周知的政治经济原因，宁波帮企业家们又一次掀起了走向海外、走向世界的高潮。他们劈波斩浪，飘洋过海，先到港澳台，又以港台为跳板，向世界