



从一文不名的穷小子，到呼风唤雨的商界巨擘
白手起家的虞洽卿如何借势乘风成为上海滩大佬？
看传奇人生，品财智故事

掘金战争

白希／著

【虞洽卿上海滩创富传奇】



花山文艺出版社

掘金战争

【虞洽卿上海滩创富传奇】 白希/著



花山文艺出版社

图书在版编目 (C I P) 数据

掘金战争 / 白希著. — 石家庄: 花山文艺出版社,
2009.6

ISBN 978-7-80755-648-0

I. 掘… II. 白… III. 传记小说—中国—当代

IV. I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2009) 第089829号

书 名: 掘金战争

——虞洽卿上海滩创富传奇

著 者: 白 希

责任编辑 阎 丽

特约编辑 张万文 杜菲莉

责任校对 贾 伟 李 鸥

封面设计 好书坊·周 晓

出版发行 花山文艺出版社 (邮政编码: 050061)
(河北省石家庄市友谊北大街330号)

网 址 [http: //www.hspul.com](http://www.hspul.com)

销售热线 0311-88643226/32/35/43

传 真 0311-88643234

印 刷 三河市南阳印刷有限公司

经 销 全国新华书店

开 本 787×1092毫米 1/16

字 数 280千字

印 张 19.5

版 次 2009年7月第1版

2009年7月第1次印刷

书 号 ISBN 978-7-80755-648-0

定 价 29.80元

(版权所有 翻版必究·印装有误 负责调换)

目录

引子 起死回生 /1

虞洽卿说：“怎么，想套我的招数？对不起，不是我不露给你，而是我说了，你也未必能做好。要是走漏了风声，你一点机会也没有了。所以，你不答应我的条件，我就什么也不说了。”

“什么条件？”

“第一，你先借我五万块钱，别撇嘴，我到时候还你；第二，我说怎么干你就得怎么干；第三，赚的钱咱俩二一添作五。一定一年。一年后，我走我的，你赚你的，我不管了。”

第一章 穷人之缺 /7

虞洽卿却笑着拍了一下秘书的肩膀：“谢谢大哥。好事多磨，别灰心！”他随即又掏出一张名片，高声说：“请你跟叶董事长说，一块鹰洋可以买我两张名片，我还少给他一张。请把这一张再递给他。”

里面的写字间突然爆发出一阵大笑，叶澄衷走了出来，热情地握住了虞洽卿的手……

第二章 掘金第一战 /41

雨越来越大，四周都变得白茫茫的。虞洽卿不知道该去哪里。站在码头边的趸船上，他万念俱灰，这一辈子是发不了财了，等下一辈子吧。他突然闭上眼睛，纵身跳进了浊流滚滚的黄浦江中……





第三章 遍地商机遍地财 /75

“……我虞洽卿即使到你的三泰颜料号，依然也还是个雇员。一个雇员，就是待遇再好，能好到哪去？一年的工钱，想享受一夜‘蓝桥别墅’这样的美人，怕都不够吧？”他转头看了一下“蓝桥别墅”，指着她笑道：“你不说，我也知道，肯定不够。”又转向舒三泰，“所以，我要么不离开瑞康号，要离开，一定要自己做老板……”

第四章 撞开商路决胜算 /113

一大早，虞洽卿就坐在一辆豪华马车的轿篷内，焦急地等在公馆马路和新北门大街交汇处的十字路口。每当北面有马车驰来，他都会急切地举起望远镜，聚精会神地观察，但接连许多辆车带给他的都是失望。

快到中午时分，他远远地又看见一辆马车驰来。在望远镜里观察了一会，他脸上终于露出一丝不易察觉的微笑。“快！迎上去。一切按照我跟你说的那样做，一定要撞得准。”

第五章 聚外力斗强敌 /161

“和该死的法国佬拼了。”沈洪贵大吼一声，就要向前冲。

虞洽卿忙拉住沈洪贵，“沈大哥，不能这样硬拼。他们手里有枪。”

沈洪贵眼睛一瞪：“有枪也不能怕他们。大不了是一死，二十年后又是一条好汉！”

“沈洪贵！”虞洽卿也大声吼道，“不怕死没有用。你以为你不怕死，法国人就不会占领公所了？”

第六章 非常手段非常事 /207

突然，房门被撞开了，只见四个蒙面大汉举着手枪闯了进来。

林碧玉惊叫一声，忙要扯过被子盖住身体，一个大汉上前，伸手拽掉了被子。正在惊疑间，一个大汉突然点燃了一根手指粗木棒状的东西，房间里登时亮起刺眼的光芒。只听“咔叽”“咔叽”几下，张人骏和林碧玉赤身裸体的样子早已被拍了下来。

第七章 从风暴中心突围 /257

张警听说宁绍轮船公司新生出一份合同，还有一张自己签名的十万元收据，先是纳闷，后是愤怒。“这一定是虞洽卿这个滑头搞的鬼！”他亲自来到宁绍公司，看了那份合同和收据，见大达轮埠公司的章和“张警”的签名与自己平时盖的章和签的名的确一模一样。他反复看，还是看不出有什么破绽。他有些懵了，就算印章是别人偷来盖的，自己不可能被别人偷来签名啊？……

引子 「起死回生」

余福根在虹桥老三徐第门口守了一夜，终于等到了虞洽卿。

“虞先生，我可找到你了！”余福根一脸哭丧相，虞洽卿有些尴尬，“你怎么找到这里来了？”

余福根说：“虞先生，上海滩人谁都知道，你一三五晚住在三位夫人那里，二四六晚轮流住妓院。昨晚是星期二，我当然要到这里找你了。”

“找我什么事？是不是天一阁酒店经营不下去了？”

“虞先生，你真是料事如神。这酒楼你接过去吧，不然我裤子都要贴进去了。”

半年前，余福根将经营正红火的龙山杂货店租出，又把存在荷兰银行里的六万块钱提出，然后在宁绍码头边租下一栋二层小楼，开起了一家酒店，取名为天一阁。

酒店刚一开业的时候，真是热闹非凡。富丽堂皇的门面，穿高叉旗袍露着修长大腿的迎宾小姐，笑容可掬地站在门口。这家酒店不供应炒菜，专营涮肉，什么羊肉、鹿肉、狗肉、海鲜等等。热气腾腾的涮肉锅，使酒店看起来更加热火朝天。

但是，开张半年来光临的顾客越来越少，人不敷出。余福根手上的流动资金差不多赔光了，他只好贴出一张告示：“本店转让，有意者请面洽！”

告示贴出后，来了一些人，但多是乘人之危者，拼命压价。一栋二层小楼，余福根连装修带添购酒店用品，共花去五万块钱，但那些人中，最多的只愿意出两万元转让费，连他的本钱一半都不到，实在是让他难以接受。没有办法，他只好又来寻找虞洽卿。

“当初，我叫你老老实实经营你的龙山杂货店，你不听，非要做这个酒楼，现在怎么样？被套住了吧？”

“不要提了。这个小楼，一个月租金就要一千块，全是白花花的现大洋，光出不进，很快就会把我赔死的。虞先生，你就接过去吧！”





“好吧，我就接过来吧。”

“真的，虞先生，你真的愿意接过去？”

“我不愿意又怎么办？我不能看着你赔死啊！”虞洽卿叹息一声，“谁叫你是余福根，我是虞洽卿呢？”

两人上了虞洽卿的自备马车，很快来到天一阁。

店堂中，余福根一边殷勤地给虞洽卿泡上龙井茶，一边小心地说：“虞先生也看到了，这一楼有十五张桌子，能坐150人。二楼还有十个雅间，能坐100人。”

“照你这么说，就是一个二百五酒楼？”

“这……”余福根一挠头，“不是这么算的，后面厨房的灶披间还能坐38人，一共是288人，是规规矩矩的‘爱发发’酒楼。跟你虞先生我也不说假话，你给我五万块钱，让我够本就行了。”

虞洽卿没有说话，又走到楼上的雅座包间，一间一间地细细看过去。余福根屁颠屁颠地跟在后面，一边走一边介绍：“这酒楼位于码头，市口好；我的装修还算上档次。虞先生要是接过去，不出三个月，保你又能掘一桶金！”

虞洽卿猛地转过身，冷冷地说：“这么快就能掘一桶金，你干吗自己不掘？”

一句话噎得余福根脸上一阵红，一阵白，吭吭唧唧地说不出话来。虞洽卿见了，笑了起来，拍拍余福根的肩头：“福根，不是我嘴直，你干这行还不行，不懂道呀。”余福根也笑笑：“虞先生，我也是心急，想让你快点接手，我真是一天都不能再等了。你看……”

“我……实话告诉你，我拿不出这么多钱。”

余福根一听，差不多要哭了。“虞先生，你不能见死不救啊？这上海滩，你要是拿不出接天一阁的钱，那谁还能拿出？你还能真忍心看我跳黄浦江吗？”

虞洽卿不屑的一笑，“你别吓我。再说，你就是真跳黄浦江我也拿不出钱来。”

余福根一下子瘫倒在地上，“那你还跟我来谈什么呀？”

“我嘛，是想借鸡下蛋，顺带着把鸡也养肥了。这样，天一阁就能起死回生了。”

“什么意思？”

“什么意思，挑明了吧：我不掏一分钱，想和你合伙重新把你这酒楼运转起来。年内我保你净赚十万大洋！”

年内？余福根算算，也就九个月。他看看虞洽卿，许久，问：“你打算怎么办？”

虞洽卿说：“怎么，想套我的招数？对不起，不是我不露给你，而是我说了，你也未必能做好。要是走漏了风声，你一点机会也没有了。所以，你不答应我的条件，我就什么也不说了。”

“什么条件？”



“第一，你先借我五万块钱，别撇嘴，我到时候还你；第二，我说怎么干你就得怎么干；第三，赚的钱咱俩二一添作五。一定一年。一年后，我走我的，你赚你的，我不管了。”

余福根摇摇头：“虞先生，你可真能狮子大张口。五万，我到哪里去弄，你让我死也弄不到啊？”

虞洽卿坐下来，郑重地说道：“我可不跟你开玩笑。我现在办轮船公司，忙着筹备南洋劝业会，一百双手跟我要钱，你不借我钱，我真的拿不出钱。拿不出钱，就没办法和你合作。没办法和你合作，就不可能让天一阁起死回生。”

余福根说：“问题是我到哪里去弄这五万元呢？”

“那我不管。你借我五万，天一阁不但能够起死回生，而且你还能赚更多的钱。要是不借，你还是去等着别人来转接，能给你多少是多少，亏血本就亏血本吧。反正你还有龙山杂货店，守着小本经营，也能让你衣食无忧。”

余福根一怔：“你说龙山杂货店？你……你是让我盘出龙山杂货店？”

虞洽卿忙摆手说：“我可没有让你这么做。我等你三天，你借到钱我们就去公证，借不到就想别的办法吧。”

虞洽卿走了。余福根脑袋有些晕，坐在空荡荡的店堂里，想了半天，最终一狠心，决定先卖掉龙山杂货店。三天时间，余福根跑前跑后，东借西挪，终于凑齐了五万元现大洋。

一个星期后，“天一阁”消失了，“望江楼”金字大招牌竖了起来。

“为什么要改名望江楼呢？”余福根问。

“望江楼是四川的名楼，今后这里经营的是川味火锅，所以改名望江楼。另外，这望江楼是唐朝著名诗妓薛涛住过的地方，‘雨暗眉山江水流，离人掩袂上高楼’，登楼饮酒，让人浮想联翩啊。这些文化元素，可以提升酒楼的魅力。知道吗？”

余福根点点头，似乎是知道了。

临街的墙全被从上到下的落地大玻璃代替了，饭店门口还立了块两米见方的大木牌，上面贴了“敬告”，上写：“本店开张以来，因预约包桌太多，无法满足临时就餐顾客，凡欲举办宴会者，务请预约。给您添了麻烦，敬请原谅！”

余福根指着告示问虞洽卿：“虞先生，谁预约了，你这不是往外推顾客吗？”虞洽卿却不急：“你呀，当甩手掌柜的，不懂的先看。到时候等着拿钱就是了。”

余福根将信将疑，伏在酒吧台后，悄悄观察动静，11点钟刚过，顾客就像海水涨潮似的来了一拨又一拨，不消十几分钟，一楼十张桌子全占了。余福根来了情绪，忙笑模笑样地请这些“上帝”进雅间，可谁也不去，怪的是，十张桌子占满了，也没人进来了，余福根指使服务小姐为每桌送去菜单，半



天了，却没人点菜。这时，虞洽卿从外面进来，这些顾客一见，一下子炸了营：“虞先生，我们捧场来啦！”

“虞先生，我们准时吧？”

虞洽卿双手抱拳，连连向各桌作揖：“谢谢！谢谢！还望各位多多帮忙，小弟没齿不忘。”

随即冲着服务小姐说：“他们不用菜谱，清一色的羊肉、白菜、粉丝。”余福根悄悄拉了虞洽卿一把：“老兄，这些菜没什么赚头呀。”

虞洽卿说：“你呀你，这是我请客，懂吗？我借你五万元，怎么，你想让我一下子折腾光呀。”

余福根弄不明白虞洽卿闷葫芦里卖的什么药，只得照办。不一会儿，肉端上来了，菜端上来了，火锅的水“哗哗”地滚沸着，整个大厅里热气腾腾，水雾弥漫，仿佛进了租界里的土耳其浴室，招引得外面不少人伸长脖子贴着大玻璃往里面瞧。

这伙人折腾到两点方散去，下午六点钟，又来了一帮人，还是原样的东西，只不过每桌多了两瓶低级白酒。喝酒猜令声，交杯碰盏声，震得饭店嗡嗡的。时不时有人推门进来，问：“老板，有座吗？”余福根刚要往雅间请，虞洽卿早接上话茬：“对不起了，小店这几天被回头客全包了，请您改日再光临，请多多包涵！”

一连三天，虞洽卿请的客人像上班似的准时聚到饭店，又吃又喝，又唱又乐。第三天的晚餐，又来了三十多位记者和文人。和他们一同来的，还有买办兼著名书画家王一亭、严子均等商界名流。另外，虹桥老三徐第等上海滩的名妓女也驾着香车赶到。

开餐前，虞洽卿在望江楼酒店外面搭起了一座高台，书画家王一亭当场挥毫，题写了“赛诗台”三个大字挂在上边。然后，虞洽卿又展出了一副上联：“望江楼下望江流，江楼千古，江流千古。”

“诸位，今天请你们来，”虞洽卿指着上联，“是想让你们比试一下才华。这副上联，相传是乾隆年间江南一位名士游览成都望江楼薛涛故居时写的，至今没有人对出下联。今天看谁能对出，对出者我厚奖瑞士名表江诗丹顿一块。”

众位记者和文人都苦思冥想，好半天也没有人对得出来。正在全场一片冷寂之时，严子均忽然冲上台，挥笔写道：“赛诗台上赛诗才，诗台绝世，诗才绝世。”虞洽卿将严子均的下联递给王一亭，王一亭品味了一下说：“还算不错。只是平仄有些不工。”

大家正在遗憾，名妓女虹桥老三徐第款款走上台，提笔挥毫，写道：“印月井中印月影，月井万年，月影万年。”



王一厅见了，连声道：“句好，意好，平仄好！巾幅不让须眉呀！”

严子均马上解嘲地说：“望江楼的上联是为薛涛写的。老三是薛涛转世，当然能对的比我好了！江诗丹顿我看看就行了。”

众人一片叫好。在众人的一片叫好声中，虞洽卿拿起徐第的玉手，将瑞士名表江诗丹顿套在了上面。

接着，记者和文人全被请进了二楼雅间，菜是上了档次的，有海鲜，烤全羊，酒水是清一色的茅台。酒酣耳热之际，虞洽卿又拉着余福根到一间一间屋去向他们“敬酒”。记者文人们离去时，虞洽卿给每位记者发了件纪念品——价值180元大洋的瑞士欧米茄手表。对于那些捧场的客人也发了纪念品：一人两件印有望江楼饭店标志、电话、地址的汗衫。

从第四天起，报纸、电台纷纷发出报道，描绘望江楼下赛诗台上的盛会，说薛涛，说徐第，说风情，说千古江楼，说万年月影，当然也说位于宁绍码头边新开的望江楼酒店的火锅如何如何味美价廉，而且服务态度好。还有那一百多件汗衫，在山海滩飘来飘去，也引起不少人发问。

从那以后，真有人来预约饭局了。饭店营业额像春天里沐了春雨的竹笋，“噌噌”地往上蹿。

余福根乐了。他心里清楚，眼下一天的营业额已到了四千元，纯利能有二千，这样，一个月就能赚六万元呀。

不过，不几天余福根又急了，因为他听到一个消息在市面上流传：望江楼酒店火锅的汤料里有罂粟壳，这玩意儿特刺激，吃起来特香。他找到虞洽卿，将这些听到的说了一遍，愤愤不平：“这不是成心败坏咱们的声誉吗，这是要拆阿拉的台呀。也不知谁这么损，平白无故给阿拉造这个谣。”

虞洽卿耸耸肩，撇撇嘴：“这也不见得就是坏事。”

“什么，难道是好事？”

“没准。”

话让虞洽卿说中了。在关于罂粟壳的风言风语起来后，来望江楼就餐的真的要排着队预约了。这些顾客中除华界的大款外，几乎全是租界里的买办。他们请客有个特点，海鲜，名酒，什么高档点什么，每每还一点就是一大桌子，弄得余福根不得不多雇了两个厨师一个采购的。

乐极生悲。这天，正在火爆时刻，饭店门前开过来两支马队，交叉着将望江楼包围了起来。“噌噌噌”，从马上跳下来二十几个警察，进店后，二话不说，“刷刷刷刷”，将餐桌上的火锅汤料全收了去。余福根问干啥，一个警察说：“根据食客举报，你们这汤料里有毒品。”



虞洽卿凑上来，不冷不热地说：“你们执行公务，我们不敢妨碍，可话得说明了，你们查出了毒品，我们认打认罚。可要是查不出来呢？”

警察说：“等有了结果再说！”一挥手，全撤了。

顾客们好好的饭局搅乱了，一肚子不满，纷纷骂起娘来。虞洽卿忙拱手道歉：“各位各位，刚才那位警察所言，纯粹是小人造谣。小店的火锅汤全是精选三年以上的老母鸡和猪小排共同熬制，要说里面没有添加其他东西，那是假话。不过，添加的不是毒品，而是我们根据北京皇宫里的秘方配制保健品。先生们、女士们别急，这样的高汤我们多着呢。”说完冲里面一挥手，小姐们鱼贯而入，又重新上了火锅汤。顾客们面面相觑，猜不透虞洽卿的说是保健品是什么东西，难道他是故弄玄虚，这汤里真有罂粟壳？

这样，望江楼酒店的火锅又多出了几分神秘气氛。

警察局经过化验，没在望江楼酒店的汤料里查出毒品成分，只好向望江楼酒店赔礼。局长还说要发个消除影响的声明，虞洽卿忙拦：“不用了不用了，我们没做违法的事，不怕什么。”

打烊后，余福根对虞洽卿忍气吞声的做法表示了不满。虞洽卿听了，笑着说：“福根，你呀，真是的不懂人的心理，我这是玩的模糊概念。警察局真公开道了歉，对我们的生意又有什么益处？”

“这……”

一晃一年过去了，望江楼的生意一直处于旺势，但虞洽卿却要撤了。临走前，虞洽卿归还了当初向余福根借的五万元，并付了两万元利息。“怎么样，我说你借我五万元我能让你起死回生吧？”余福根接过钱时很有点不好意思，因为他这一年在虞洽卿的帮助下，已赚了二十多万元。

钱别的酒宴上，虞洽卿喝得很畅快。他搂着余福根嘿嘿地笑着说：“福根，我劝你见好就收，把这店盘出去吧！”

余福根一惊：“为什么？”

“你脑筋死，不懂生意经，不能不断翻出新花样。我在望江楼搞的这几记噱头，聪明人一看就会。你注意到没有，这一年下来，这一带开出多少家火锅店？你现在趁着生意红火，店面转个三十万不成问题。你把这些钱都存到银行里，自己还是经营杂货店，做不大，也赔不多，比什么都强。”

余福根连连摇头，“不，我不能就这么转了。我要跟你学。你才到上海滩的时候，经常到我那去提颜料。你掘到的第一桶金，我至今都还记得。你还能记得吗？”

下雨了，雨声淅淅沥沥的。虞洽卿望着窗外，缓缓地说：“当然记得。那是一辈子也忘不了的！”

第一章 「穷人之缺」

1 第一颗财星

天上一颗星，地上一个人。很小的时候，娘就这么告诉过虞洽卿。所以，打小起，他就坚信，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，是多么的难！星疏人多，可能自己的手还没到跟前，就被别人摘走了。

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，三天前碰到的那个机会，会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。幸亏都是铁皮的，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。他指着一溜三个颜料垛说：“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，等一会儿。”他又走到那垛铁皮生锈的颜料前，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以后，安德鲁先生说，这些颜料准备送交公正行贱价拍卖。今天早上，公正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，是公正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公正行贱价拍卖？”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，这批颜料交给公正行拍卖，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，再加上交给公正行的佣金，最后得到的钱，比两折卖给瑞康号多不了几个钱。”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公正行，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。”



2 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，差的太多了。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，有可能把货送到公正行去拍卖。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，我们瑞康号这四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，敢做敢为，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。如果他要是不同意，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，我就是割肉卖血，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。”

3 宁波帮第一人

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，逐渐凝结成为地域性的商业结合体，初步形成宁波帮。

公元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“联乡公谊而安旅棹”为名，在宁波籍宦商贾中发