

第 一 章

灵活善变的浙江商人

浙商兼有南北商人之长，精明肯干，重视实利，在生意场上口碑较佳。

宁波商人被誉为商界“常青树”其大手笔、大气魄的经商作风令国人惊叹。

温州商人从小事着手，其小商品大市场又令国人侧目。

天生商才必有用

创造精神、开放精神、思想解放、求实精神是商业精神的基本要素，它长期影响着浙江人的心理素质，形成了今天浙江人头脑灵活、长于思考、善于经营、富于机变的性格特质。

“浙江人会做生意！”

大凡与浙江人有过生意往来的外地商人都会有这样的感觉。

浙江人的经商本领早在奴隶制时代就已显露出来了。春秋时期，有个叫范蠡的河南人服务越国，在辅佐越王勾践灭了吴国后，毅然辞官下海，因经营有术，富甲天下，成为中国商人的开山鼻祖。范蠡虽不是浙江人，但受着浙江人文环境的影响。晋时，宁波“商贾已北至青、徐，南至交广”。从唐朝一直到南宋，宁波、温州都是有名的贸易港口。白帆蔽日般的商船往来于日本、高丽、真腊（柬埔寨）等国，江南的丝绸和瓷器被源源不断地泛海运出。李邻德、李廷赤、张支信、李处人等精明能干的大商人的船队依靠航海发了大财。明清时，官方厉行海禁，公开合法的贸易虽然受阻，但宁波、温州一带的走私贸易却相当活跃，商人甚至还把硫磺、丝棉等违禁物品贩运到了日本、西欧等国和地区。“宁波商帮”在此时期也形成了。

鸦片战争后，宁波、温州等地相继开放，虽然这种开放是在西方列强的刺刀下实现的，但客观上则促进了中国资本主义和中国民族工商业的产生和发展。富有经商传统的浙江人在西方重商主义文化的催化下，经商传统和经营理念得以继承和更新。尤其

是宁波商帮，在中国其他商帮纷纷走向衰败之际，依然蒸蒸日上，成为近代中国商界一支生力军。1916年，孙中山先生视察宁波时说：“宁波人素以善于经商闻，且具坚强之力……凡吾国各埠，莫不有甬人事业；即欧洲各国，亦多甬商足迹。其能力与影响之大固可首屈一指者也。”

改革开放以来，浙江人的经商才能更是有了用武之地，乡镇企业迅猛发展，商人铺天盖地，商业发展之快令国人惊异。至1995年底，浙江各类商品交易市场达4349个，成交额2168.68亿元。各级市场联通四面八方。浙江人也无不自豪地说：“哪里有市场，哪里就有浙江人；哪里没有市场，哪里也将会浙江人。”

中国传统文化是重农文化，“商”处四民之末，商人被打入十八层地狱。浙江人何以胆大包天，放言营商，且经营有方？

这里我们不得不谈谈浙江文化。

浙江地区相对中原地区，开发的时间要晚得多。除了良渚文化漂亮的玉器和河姆渡文化的牙雕小盘、红色漆碗等寥若辰星的杰作之外，与北中国黄河流域比起来，遥远的百越时代仿佛成了历史的一个暗角。一条茫茫大江和漫长的海岸线使得沟通北方异常困难。那时，越地到处是湿热的沼泽、毒虫及闷热的天气，常常传播瘟疫疾病。雄心勃勃的华夏人用尖酸的口气调侃这里是“南蛮烟瘴舐馐之地”。越地在历史上也的确沉寂了很长一段时间。百越文化发展的契机是在三国时期。在能干的东吴大帝孙权的经营下，百越地区土地得到开垦，经济得到发展。西晋末年，北方由于战乱，北方人口大量南迁，其中既有农民、手工业者，也有名门望族及饱学之士。他们既带来了先进的农业、手工业技术，也带来了先进的文化，从而有力地推动了浙江地区经济文化的发展。至南宋时，浙江不仅成了政治中心，而且成了经济、文化中心。从此，浙江彻底摘掉了“南蛮烟瘴舐馐之地”的帽子，真正成为中国的文化之邦、富庶之地、人文渊薮。

浙江濒临波涛大海，有漫长的海岸线。黑格尔说，商业和航海共生。茫茫大海不仅引发了浙江造船业的产生和发达，而且也铸就了浙江人不畏风险、机智勇敢的品质和商业头脑。而浙江境内丰富的物产又为贸易提供了可靠的货源，于是乎，浙江人的商业意识被激发了。

明清时期，资本主义经济在江南地区萌芽。农户在商品经济的冲击下纷纷破产而加入到农村雇佣劳动者的行列。城镇发达的丝绸业的作坊里，机户与织工之间已失却了往日那种人身依附关系，而有了资本主义性质的雇佣关系。杭州、温州、湖州等大中城镇成了商业、手工业的聚集地；手工业作坊、工场林立，有的规模还相当大。各式商行也纷纷诞生。浙江的工商业好一派欣欣向荣的景象。倘若中国的统治者能正视这种新生的经济现象，采取合乎历史潮流和经济规律的政策，积极加以引导和培育，也许中国能缓步进入资本主义社会，可惜……

与此相应，浙江出现了与封建正统思想不合拍的启蒙思想家，其代表人物就是王阳明和黄宗羲。王阳明鼓励人们从经学和理学的思想束缚中解放出来，冲破压抑人性的牢笼，注重实践，导致了明末清初人文主义启蒙思潮的兴起。王阳明老先生还为处境不妙的商人做了一次呐喊。1523年，他为商人方麟（节庵）撰写了墓表。休看事小，这可是中国“士”人为“商”人所破的天荒。要知道，在此之前，“义”与“利”、“士”与“商”向来是格格不入、泾渭分明的。王阳明的“树碑立传”，为“士”与“商”的关系作了史无前例的调整。对“荣宦游而耻工贾”的传统，对方麟“弃儒就贾”的举动，王老先生表示，若商贾“尽心”于其所“业”，那么亦无异“圣人之学”，决不会比士为低。更为值得称道的是，王阳明先生一针见血地评论说：当时的“士”好“利”比商贾有过之而无不及，只不过是异其“名”而已。黄宗羲则承王阳明思想之余绪，鼓吹民主思想，抨击封建专制；提倡经世致用，鞭挞

封建理学。黄宗羲还第一次大胆地提出了“工商皆本”的口号，这无疑是对封建统治者重农思想的否定。总之，这时期，主张个性解放，反对等级观念，强调人的平等和民本主义等思想构成了浙江文化一个新的亮点，而这些思想是大大有利于商品经济发展的。

与此同时，西方文化也开始影响浙江文化。大批西方传教士来华，带来了《圣经》，也带来了西方人的文化观念和科学技术。经济发达、文化开明的浙江自然成了传教士传教的主要地区。而浙江文化人对外来文明也表现出了极大的热情，介绍它，学习它。于是当西方殖民者用炮舰强行打开古老中国的大门，中国无可奈何地步入近代后，本来就开明的浙江文化就更走向了与传统文化不协调的历史轨道，商业传统不仅被继承下来，而且大大得到了发展。它强烈地影响着近代浙江人，以至当代浙江人。

有的学者把浙江文化的优秀传统概括为四个方面，即创造精神、开放精神、思想解放精神及求实精神（参见倪健中主编《人文中国》）。而这四大文化精神正是商业精神的基本要素，它积淀于浙江人的文化心理之中，形成了今天的浙江人头脑灵活、长于思考、善于经营、富于机变的性格特质。这正是浙江人商业头脑特别发达的文化基础。

商界交际花

长于交际的浙江人在商界左右逢源，获取市场信息灵而快。同时良好的人际关系，圆通的处世之术，又似一服润滑剂，大大提高了浙江人赚钱的效率。所以有人说，浙江人是商界交际花，但却是工于心计的交际花。

会做生意的浙江人，其交际水准也令人称绝。

说浙江人善于交际，是指浙江人善于利用交际达到目的。浙江人的功利意识强，其交际的目的非常明确，那就是获利。当然这种利，不单纯是有形的利，也包括无形的利。为了获利，浙江人的交际手段灵活多样，且可以不择手段。绍兴人是他们的代表。

清代有谚语说：绍兴师爷湖南将。无绍不成衙，无湘不成军。

绍兴师爷湖南将领，一文一武，把个清朝官场搞得轰轰烈烈，热热闹闹。

所谓师爷，说得好听点叫幕僚，说得不雅点就是寄人篱下替人做嫁衣的狗腿子。吃这碗饭并非易事。因为这不仅需要缜密的心机以处理大量的日常事务，而且还要懂得如何去恰到好处地献媚以迎合上司。总之，这是官老爷身边不可或缺的专门办理琐事或出谋划策的智囊参谋，他们必须精明能干，长着伶牙俐齿，而且还得像万金油一样八面玲珑。

王振忠先生在他的《绍兴师爷》一书里对绍兴师爷的形象作过精彩的描述：“有人曾将绍兴的‘绍’字概括成：‘搞来搞去终是小人；一张苦嘴巴，一把笔刀。’霎时间，一副活脱脱的绍兴师爷的形象就栩栩如生地浮现在眼前。其实，不单是‘绍’字，即使是将‘绍兴’二字联在一起，也同样能勾勒出一副绍兴师爷的尊容，不信吗？——‘拗七拗八，一枝刀笔，一张利嘴；到处认同乡，东也馘半个月，西也馘半个月，一言以蔽之曰：八面玲珑剔透。’”

清代封疆大吏的门下几乎都能看到绍兴师爷的身影，像曾国藩的师爷房士杰是会稽人，左宗棠的师爷程垕是山阴人，张之洞的师爷马家鼎是会稽人，李鸿章的师爷娄春藩是山阴人，等等。绍兴师爷成了官场的抢手货。

当代，师爷已不复存在，但机灵精明、善于交际却是浙江人的传统。

在人际交往中，机灵过人的浙江人深谙明哲保身、以退为进之道。为赢得对方的好感，不得罪他人，总是藏锋不露，喜形而不露于色，自己尽量少说、后说，而让对方多说、先说。心里明明知道，口头上却不说出来，而是让对方先说出来，让对方感到自己比浙江人高明，比浙江人有权威。而心中早已有底的浙江人适时再讲，如似奉承对方，却不留痕迹。如此以来，外地人谁不喜欢浙江人呢。

在为人处世上，浙江人善于察言观色，见风使舵，随时根据对方的身份、地位、来历、目的、态度而调整行为策略，投人所好。“见人说人话，见鬼说鬼话”，何时该进，何时该退，他们心里明明白白、清清楚楚。拍马时，恰到好处，适可而止；拒绝时，委婉曲折，言之切切。比如，浙江人见别人的小孩总忘不了要夸上一夸：“这孩子真聪明！”“真漂亮，看那两只大眼！”“这孩子多淘气，点子真多！”谁不喜欢别人夸自己的孩子。又如，浙江人见别人穿一件新衣服，总不失时机地夸上几句：“这衣服漂亮极了”“穿上这衣服真帅气”等等，让对方听得美滋滋的。浙江人懂得人性的弱点，说上几句好听的话，虽不费力气，却能满足人的自尊心、虚荣心。而事实上，无论什么人，总会有些优点的，浙江人的高明之处在于能准确地发掘出这些优点并适当地说出来。

所以，只要和浙江人没有直接的利益冲突，任何人都难以拒绝浙江人的诱惑，难以不对浙江人有好感。

经商实质是利用各种关系来获取自身的利益。长于交际的浙江人在商界左右逢源，获取市场信息灵而快。同时，良好的人际关系，圆通的处世之道，又似一服有效的润滑剂，它使难事化易，繁事化简，大大提高了浙江人赚钱的效率。所以有人说，浙江人是商界的交际花，但却是工于心计的交际花。

晚清“红顶商人”杭州人胡雪岩，可谓深谙人际关系之奥秘、为人处世之招术的老手。其商业上的成功，很大程度上要归功于

此。

胡雪岩虽祖籍安徽绩溪，但从小就在杭州当学徒就业，深受浙江文化和生意场上浙江人意志品质的影响。此人才智过人，极其精明能干。在商界活动，能眼观六路，耳听八方，脑筋快，手腕活，腿脚勤，脸上总是挂着微笑，非常讨人喜欢。

由于胡雪岩早年曾生活在社会底层，熟知各种营私舞弊、拍马钻营的套路，更深知“世界上的事是人办成的”的道理，善于利用“利益机制”调动人的积极性。每办一件事，从起步时起，他便把“利益”二字与每一个办事的人挂起钩来，设法使每个参与其中的人都有所得，以便牢牢地抓住人心，听其指挥。因此，他口碑颇好，人缘极佳。

他深知中国封建社会“官”的重要意义，离了“官”什么也办不成。胸怀大志的他为了攀上“官”这座大山，不惜以自己失业为代价，冒险挪用钱庄 500 两银子资助一位穷愁潦倒的冗吏王有龄升了官，遂与之成莫逆之交。王有龄进入官场后，官运亨通，连连高升，权势日隆。胡雪岩便利用王的权势，另立门户开设“阜康钱庄”。从此以金融业为中心，周旋于官府、帮会和洋商买办之间，极尽投靠、勾结、拉拢、网络和收买之能事，形成了一个庞大的而又错综复杂的关系网，并利用这个关系网大肆进行各种合法的、非法的经营活动。他工于心计，精于谋划，手段高明，处事圆滑，在生意场上以极其精细的连环计，进行大规模垄断性经营，屡屡得手。除做蚕丝、茶叶生意之外，还帮清政府大举洋债大量进口军火，这些大买卖使银钞流水般地涌进自己的钱庄。短短十年，家财暴增至亿万，富可敌国。阜康分号遍及江南十多个省市，并有十多家药店、当铺……发迹后，胡老板不忘与“官”亲上加亲，捐官至二品，顶戴花翎，显赫一时，人称“红顶商人”。

胡雪岩官商相通，以“糖衣炮弹”将一班贪官污吏伺候得舒舒服服。他善于摸透官吏们的性格、爱好，投其所好，对不同的

人采用不同的手段和办法，使那帮官老爷们在胡大款面前服服帖帖，心甘情愿或不得不听候“调用”。

太平军攻破杭州后，王有龄死去，胡雪岩失去了官府靠山，经仔细权衡，他把目光投向了炙手可热的一品大员左宗棠。左宗棠当时是镇压太平天国的主帅，官衔是兵部尚书兼都察院右都御史、闽浙总督兼署浙江巡抚、“钦命督办浙江军务”。这是位权势显赫的社稷重臣。对于以杭州为中心开展商务活动的胡雪岩来说，离了左大帅是万万不能的。可是左宗棠这位湖南蛮子，为人正直，办事公正，清正廉洁。最棘手的是当时已有人向左密告胡雪岩贪赃枉法，“生活起居，俨如王侯”，左宗棠正准备拿他开刀。形势显然是大大不利于胡雪岩的，但胡并不惊慌，他先是将左宗棠的脾气性格摸得一清二楚，然后精心设计求见左的方案，主动拜见左宗棠。他没有搬用过去惯用的行贿个人的手段，而是将大量钱财用于战后拯救，帮助左大师解决他最关心的问题。胡雪岩当面向左宗棠“捐献一万石米”。而时值兵燹之后，哀鸿遍野，军粮都难以保证，突然间一万担米从天而降，救民于水火，这怎能不使以“廉正奉公，爱民如子”相标榜的左宗棠惊喜而感激呢？左宗棠连连夸赞胡雪岩“满朝朱紫，没有一个如老兄有见识”。胡老板巧施计谋，不但躲过了左的怨办，反而被左委任为军需采购大臣。由此我们不能不佩服浙江人的精明老道。

之后，胡雪岩与左宗棠的关系日益变得密切。左宗棠办洋务、开工厂、购军火，几乎都由胡雪岩出面。左宗棠西征沙俄，胡雪岩帮他筹措军需，实际成了西征军的总后勤。十几年间，胡为西征军采购军需物资共达 2600 多万两，其中大部分是西洋军火。大批军用物资和军饷款项源源不断地及时地送到了甘新诸地，免除了左宗棠的后顾之忧。西征胜利，左大帅的军功章上，有他的一半，也有胡老板的一半。左宗棠在给大清皇帝的奏折中称：“胡光墉（胡雪岩学名光墉）虽然没有上前线，但比前线浴血奋战的将

士功劳还大。”于是皇帝钦赐胡雪岩着黄马褂（黄色为皇家象征，黄马褂是钦差大臣衣着）。作为商人的胡雪岩极尽封建王朝殊荣。

胡雪岩的经商之道是机智的人际关系之道。他八面玲珑投人所好的处世之术使其在理性淡薄的中国官场、商场上大行其道。胡雪岩不在了，但从今天的浙江人身上仍可看到擅长交际的传统。

杭州人：南国商界中的北佬

从某种意义上讲，杭州人不像善贾的浙江人。杭州人做生意，决不会赤裸裸地大谈其钱，尽管其内心多么渴望金钱，他们总会给“挣钱”披上一层亮丽的面纱，好像他们并不需要钱，仅仅是为了做某件光彩的事。

在善贾的浙江人里面，杭州人无论如何是不具代表性的，尽管杭州是浙江的“首都”，从某种意义上讲，杭州人不像善商的浙江人。

杭州人对远游不感兴趣，即便是身处异乡甚或大半辈子消耗在了异域他乡的杭州人，对杭州的结论却是一样的：天下之大，还是我杭州最好。而且在外地谋生的杭州人多为“正宗”的杭州人所蔑视。因为在杭州人眼里，杭州是天堂，远走他乡，岂非遭罪。所以，杭州人宁愿在杭州当清洁工，也不愿背井离乡。和上海人的“恋沪癖”相似，杭州人的“恋杭癖”出奇的浓烈。一句“阿拉上海”将个上海人的自信和自豪感表达得一览无余，可上海人遇着杭州人定会举白旗。因为杭州人从不会提出这样简单幼稚的问题：“哪个地方最好？”

杭州人的自我感觉特好，不是没有资本和理由的。西湖钟灵

毓秀，举世闻名。俗话说：“上有天堂，下有苏杭”，试想，天下有几多地方能享此殊荣？杭州还曾是南宋的国都，试问，广阔的江南又有几多城市能得这样的青睐？今天的杭州方言仍带着南宋官话的遗风呢。

于是，“置身于西湖山水之中的杭州人但凡开口，是绝对的历史悠久，绝对的文化气息浓厚。那个时刻杭州人自我感觉绝对完美无缺，斜睨着那些个傻里傻气东张西望惶惶问路的外地观光客，眼里自然就流出无须掩饰的鄙视，对比之后，心里有了充分的满足（张抗抗《“北佬”看杭州》）。

所以，杭州人是有足够的资本和理由守着杭州不出去的。

长此以往，杭州人盘踞于天赋的美景和祖先的荣光上，被梦幻般华丽的湖光山色和悠久丰厚的历史文化包围并封闭，日复一日年复一年地陶醉于一潭死水之中，杭州人逐渐趋向保守、自负、自大，与敢于开拓冒险的宁波人、温州人比，简直就不像一个地域上的人。恋家的杭州人少有成为大商家的。

鲁迅先生说：杭州是一个消磨人的意志的地方，在这里人很容易失去斗志。

诚哉斯言！

有着“恋杭癖”的杭州人面子是大大缺不得的，摆大少爷的架子几乎成了某些杭州人出世后的“必修课”，即便囊中空空，几件体面的衣服总还得有的，去西湖“文化”一下的功夫也是少不得的。由爱面子又派生出了重形式。郁达夫说，杭州人一年四季所忙的除了生死两件大事之外，差不多全是为了空的仪式。就是婚丧生死，一大半也重在仪式，丧事人家可以出城去雇人来哭，喜事人家也有专门说好话的人雇在那里讨彩头。张抗抗说，到杭州人家里做客，即便再穷的人家，茶却是必不可少的。杭州人沏茶，即使客人再多，也决不用茶壶。明明不是龙井茶，也必用带盖的蓝花瓷杯，一人面前一只，一只杯里一小把茶叶，甩得很慷慨。客

人坐了一刻就走，茶不及抿过一口，那杯茶也就倒了，决不吝啬。不像北佬，那把茶叶恨不得沏上一壶喝上一天的。杭州人的慷慨无非是为了那无形的面子。

所以，杭州人做生意，决不会赤裸裸地大谈其钱，尽管其心里多么渴望金钱，他们总会给“挣钱”披上一层亮丽的面纱，好像他们并不需要钱，仅仅是为了做某件光彩的事。不过，在其内心深处，他们是渴望金钱的。

杭州人做生意，少有跑到外面的，多是外地人到“天堂”来赚杭州人的钱。你若是对杭州人爱面子的心态摸准了八九分，赚杭州人的钱也比较容易。因为杭州人对有碍面子的事，他们是不去做的，而宁愿将挣钱的机会让给外地人。

在杭州人眼里，做官很重要，因为做官很风光，生意人也多和官人联系起来，胡雪岩是官商结合的样板。而不像宁波人、温州人，多是依靠自己的努力，以小到大，一步步踏上商业巨子的位置。

雅气十足的杭州人，鄙视粗俗，讲道理，更讲伦理道德。杭州人无法忍受别人指着脊梁骨骂人，他们总是心平气和。如果有问题，尽可能大事化小，小事化了，绝不会“小人动手”。杭州“世风温和”是文明之邦。

这也是为什么杭州商界在全国率先提出“十点利”经营法的原因。所谓十点利，是指商品零售价定价时按进价加10%确定，商品价格卡上标着商品进价和零售价，增大价格透明度，让顾客购买时放心。这样与顾客的纠纷大为减少。只不过“十点利”利润太低，难以持续较长时间。“十点利”热闹过一阵子后终于收场。

心平气和的杭州人经商时多不太狠，不怎么“斩”客。为了经营上的稳妥，多先虑后动，以求与各方和气生财。

杭州人的这些风格，更像北方人。杭州商人，是南国商界中的北佬。

商界常青树

宁波商帮在明清众多的商帮中并不太显眼，可进入近代后，在西方商人的猛烈冲击下，她不但顽强地生存下来了，而且得到了迅猛的发展，成为中国商界一颗耀眼的明星，被誉为商界“常青树”。究其原因，在于宁波商人具有强烈的开放意识、执著的创新意识及机敏的应变能力。相反，有的商帮在新的历史条件下，墨守成规，木讷迟钝，其衰败的结局也就不可避免了。

无绍不成街，无宁不成市。

宁波人以巨大的商业成就而饮誉四海。“宁波”的得名，就与“商”有关。宁波古称“鄞”，鄞之义据辞海注释：“以海人持货贸易于此”而故名。明清时，宁波形成一个商人集团，称“宁波商帮”。

所谓宁波商帮，是指旧宁波府归属的鄞县、镇海、慈溪、奉化、象山、定海诸县在外地以乡谊族情为纽带连结而成的商人群体。

宁波商帮的崛起，既与地理环境有关，也有历史文化因素的作用。

宁波地处浙东沿海，优良的港口和内河外海的便利交通，是宁波商帮得以产生的重要原因。宁波沿海及所属舟山群岛多岩质海岸，有众多优良的港湾，除宁波、象山等大港外，仅定海一地就有港口 23 个，且多为“船舶湊泊之区”。众多的良港，使历史上的宁波在我国东部沿海交通中处于十分有利的地理位置。从宁

波港起航，商船可以利用大洋环流的影响，借助风力往来南北；又可以循甬江、余姚江、曹娥江及浙东运河直抵杭州，进入京杭大运河。因此，唐代以后的宁波港已成为我国重要的对外贸易口岸之一，历代都设有市舶司。明清时，宁波是对日贸易的主要口岸，并已发展成为沿海的重要商业都会，有所谓“走遍天下，不如宁波江厦”的说法。

地处东海之滨的宁波，又有丰富的鱼盐之利，此乃宁波商帮产生的另一原因。众所周知，舟山群岛是我国最大的渔场，水产资源十分丰富。而以海水制盐的盐场，则更是遍布沿海各地。规模宏大的鱼盐生产，并不是完全供生产者本人生活所需，大部分产品却是要通过种种渠道远销全国各地。如此以来，一大批专门经营鱼盐海产的商人便应运而生了。

地少人多，耕地不足，也是宁波商帮崛起的一个原因。宁波地处浙东沿海，山多地少。随着唐宋时代经济重心的南移，江南各地迅速发展，人口猛增，宁波地区也在这一时期不断得到开发，宋代已出现了“土狭人稠”的局面。加之宁波沿海平原土质又多盐碱，难以辟为良田，因而到明清时期，人口与土地的矛盾已十分突出。在这种情况下，自给自足的小农经济显然无法满足人们最基本的生存需要，于是一部分人开始另谋生路，或贩运鱼盐，或开设店肆。宁波之民“半游食于四方”。

发达的造船业，为宁波商人从商提供了生产和运输工具，成为宁波商帮得以产生的一个条件。早在唐宋时代，宁波已经是我国造船业的中心之一，不仅造船数量多，而且能造巨型海舶。其实宁波“造小船一只，止需数金。鄞镇沿海之民，稍有本力者，一家自数只、数十只不等，出货收税，穷民便之”。发达的造船业，不仅适应了宁波渔业生产的需要，也为宁波商人发展帆船运输业提供了大量的水上运输工具，有力地促进了全国各地的商品流通。

大量的资料表明，宁波商帮最初形成于明天启、崇祯年间。这

一时期，宁波商品经济有了大发展，成为南北货物转运中心和集散地，城市商业网络进一步健全，特别是钱庄业已有一定规模。这种历史环境使宁波形成了一种务实、尚实的社会舆论氛围。人们普遍“重富贵而羞贫贱”，商品经济意识活跃，崇本抑末思想淡化，所谓“古道遗风，鲜有存者”。于是宁波出现了“士庶并营”的现象，不少大的商业家族也在此时期产生了，如鄞县孙氏、李氏、慈溪陈氏、董氏等。尤其值得注意的是，这一时期宁波鄞县的药材商人已在北京建立了鄞县会馆。最初的商人会馆，本是一种松散的同乡组织，它为同乡商人提供种种方便，有利于同乡联合起来同其他商帮竞争。而鄞县会馆的建立，说明宁波商人在北京已有相当数量，是宁波商人集团初步形成的标志。到了清代，宁波商人重建鄞县会馆，慈溪成衣商也在北京建立浙慈会馆。除此之外，上海、汉口、苏州、温州、南京、芝罘等地也都有宁波商人会馆，说明这一商帮此时已得到进一步发展壮大。

鸦片战争后，宁波、上海等沿海城市相继被迫开放，商机敏捷的宁波人审时度势，充分利用身处中国对外开放前沿地带的地理条件和对外贸易的先天优势，抓住对外开放的历史机遇，捷足先登，纷纷涉足新兴行业。特别是从事当时颇有风险而无人问津的对外经济活动，从而促进了宁波商帮的近代化进程。他们或充当买办代理洋商经营起家，或经销洋货、附股洋商企业而获利，或从事沿海埠际贸易和国际贸易而发迹。同时，宁波商帮还顺应时代和市场需求的变化，及时调整经营领域，积极吸取西方经营和管理思想方法，引进先进技术和生产工艺，使自己由旧式商帮迅速转变为新兴经济力量。近代以前，宁波商人经营的行业主要有药材业、沙船业、海产品业和钱庄业。进入近代以后，宁波人除纷纷问津新兴行业外，还扬长避短，发挥自身优势，将传统行业近代化。如钱庄业向近代银行业的渗透或转化，沙船业向近代轮船业的演变，药材业向西药业的渗透，无不显示出宁波商人的开

放意识、创新意识及应变能力，从而有力地巩固了宁波商帮在这些行业中的优势地位。19世纪后期外资银行进入中国后，对新事物素极敏感的宁波籍钱业资本家就开始有意识地向近代银行业渗透或转化。1897年成立的中国第一家银行——中国通商银行就是由宁波人严信厚、叶澄衷发起创办的。近代宁波人还相继集资创办了四明银行、中国垦业银行等。由于宁波人对银行业的进取意识，在近代中国实力较强的中国、交通、南三行（浙江实业、浙江兴业、上海银业）中，除上海银行外，宁波人都有很大势力，从中产生了一大批宁波籍银行家和钱业资本家，如秦润卿、宋汉章、盛竹书、卢学溥、孙衡甫、俞佐庭等，都是近代中国金融界的大亨。

宁波商帮在明清时期的众多商帮集团中并不太显眼，可进入近代以后，在西方资本主义和本国封建主义的夹缝中，她不但顽强地生存下来了，而且获得了迅猛的发展，成为商界一颗耀眼的明星，被誉为商界“常青树”。究其原因，根本在于，宁波商人具有对商业的忠心，抓住历史机遇，开拓进取，机智应变，从而促成自己由旧式商帮向近代商业集团的转化。相反，有的商帮如晋商、徽商等，虽然历史上曾鼎盛一时，但由于其墨守成规，缺乏应变能力，进入近代后便无可挽回地衰落了，其昨日的辉煌只能永远留在历史的记忆里了。

四海为家，冒险犯难

宁波人没有北方人那么多的家园意识，“航海梯山，视若户庭。”宁波人是以四海为家的。宁波人也没有北方人那种守成享福思想，他们有了钱便立即投入更大的事