



宁波帮： 一个神话 一个传奇

130年前,一个名叫利希霍芬的德国地质学家到中国做了7次考察。他走遍了 中国大江南北,却意外地发现了一个“特殊种族”。他写道:“中国沿海有特 殊种族,如宁波人。宁波人勤奋努力,对大事业热心。宁波人是浙江人中的特 殊分子……尤其是商业领域中的宁波人,完全可以和犹太人媲美。”

宁波帮是民国以来人们对宁波商人的一种通俗称呼,泛指旧宁波府所属鄞 县、镇海、慈溪、奉化、象山、定海(今为舟山市)六县及后来划入的余姚、宁海 在外从事工商活动的商人群体。宁波人历来以商著称于世,而宁波帮则形成于明 清时期,特别是近代以来,宁波帮以其坚韧的创业精神与杰出的经营能力抒写 了中国商业史上的百年辉煌。

良好的地理条件、浓郁的商业氛围孕育了一代代长袖善舞、经营有方的宁 波商人。以商为业,从商致富,代有其人。进入明清后,封建王朝厉行海禁,宁 波地区海外贸易一度停滞,而走私贸易异常活跃。明初,甬江口外的双屿曾一 度是沿海走私贸易的中心。与此同时,大批宁波商人纷纷前往沿海与内陆各省 寻找商业机会。

明清时期,宁波商人从事的行业主要有民信业、药材业、成衣业、南货业及 沙船业。尽管其势力与当时正处于鼎盛时期的徽商、晋商难以抗衡,但宁波商 人的足迹已遍及半个中国,在各地商业贸易活动中异军突起。

宁波有谚“要穿头,海三湾”。意思是说,要想发迹,就得走远路,闯世界。 所以宁波人飘洋过海,去海外经商,由来已久。

清末光绪宣统年间即19世纪末前后,一批宁波人被生活所迫去海外谋生, 地点以日本和南洋一带为主。所谓“三把刀子闯天下”,这批人多 是手持理发 刀、厨刀和裁缝剪刀的下层劳动者。他们含辛茹苦,依靠宁波人的勤劳和灵活, 创造了不凡的业绩。

20世纪40年代前后,鉴于国内动荡不安的社会经济环境,大批原在大陆有 相当基业的宁波商人纷纷从上海等地移居港台地区,或以港台为跳板,转向日 本、东南亚和南北美洲等地发展,其中港台地区占80%左右。他们抓住战后世 界经济发展和港台独特的历史机遇,凭借其在内地长期从事工商业的丰富经验 和资本积累,艰苦创业,奋力开拓,迅速在竞争激烈的海外站稳脚跟取得成功, 成为活跃在世界经济舞台上、颇受瞩目的上海帮的中坚力量。

香港是战后宁波商人活动的大本营,他们为香港带来了新的技术与管理经 验,由此奠定香港制造业的基础。同时,宁波人在航运、贸易、金融方面取得的 成就卓著,并广泛参与各项社会事业,为香港社会经济的发展作出了重大贡献。

宁波商人的大规模迁徙使宁波帮的活动重心由内地转移到港台与海外。 目前,旅居台、港、澳和海外的宁波人约有五六十万,遍布世界50多个国家和地 区。从北欧丹麦到南美巴西,从印度洋上的毛里求斯到太平洋岛屿夏威夷都有 宁波商人的足迹。尽管其人数不能与旅外广东、福建商人相比,但确如邓小平 同志所言,宁波帮是一支人数不多、质量较高的队伍。未来,相信他们仍将抒写 百年商帮的新辉煌!

(李欣欣)

◆ 达人/Trendsetter

世界船王包玉刚

生于宁波镇海庄市的包玉刚,1949年初,由上海赴香 港定居,先从事进出口贸易,1955年以一条旧货船起家,开 始从事海上航运事业。经过20多年的奋斗,他建立起环球 航运集团,到70年代末,已拥有大型、巨型轮船200多艘,总 吨位2000多万吨,超过当时美国或苏联国家所属船队总吨 位,居世界航运业之首,被国际独立船东协会推选为主席, 成为世界船王。进入80年代以后,包玉刚相继收购英资集 团的九龙仓和会德丰洋行股权,并投资国泰、港龙两家航 空公司,其经营范围遍及航运、地产、酒店、传播、航空、 仓储、码头、贸易等。

1918年,包玉刚出生在浙江宁波一个小商人家庭,父 亲包兆龙是一个常年在汉口经商的生意人。尽管他事务繁 忙,但却对子女非常严格。由于家庭还算富裕,他决定让子 女接受当地最好的教育。

宁波地处东海之滨,是浙江省最大的港口城市,是鸦片 战争后“五口通商”的口岸之一,有着悠久的商业传统,形 成了历史上著名的商帮——宁波帮。包玉刚家所在的村落, 离海不远,但自从随父到镇海后,他念念不忘那无边的大海 和海上的商船,包玉刚上学时最喜欢看海,看船,在这里,他 度过了愉快的童年时光。

13岁那年,父亲送他到上海求学。到上海不久他就一 头扎进吴淞船舶学校刻苦学习。抗战爆发后,他辗转到了 重庆。在这里,他没有按照父亲的意愿继续进大学深造,而 是自做主张跑到银行当了一名小职员。

1938年,包玉刚来到上海,在中央信托局保险部工作, 凭着自己的努力和在银行里积累的经验,在短短7年的时 间里,他就从普通职员升到了衡阳银行经理、重庆分行经 理,直到最后的上海市银行副总经理,路途可谓一帆风顺。 但在这时,他却辞职了,亲友对此都迷惑不解。

1949年初,包玉刚与父亲一起携数十万元积蓄,到香 港另闯天下。开始的时候做些小生意,积累了点钱,但接下 来干什么呢?包玉刚想起了童年对海的向往,于是提出了经

营海运的主意。母亲劝他,“行船跑马三分险”,搞海运等 于把全部资产都当成赌注,稍有不慎,就会破产。父亲认为, 香港的航运业已经十分发达,竞争相当激烈,而包玉刚对航 运完全是门外汉,凭什么经营航运?但包玉刚主意已定,矢 志在海洋运输业谋求发展。他一面继续做父亲和家庭成员 的说服工作,一面开始了解当时有关船舶和航运的情况,认 真研读相关书籍。

包玉刚终于可以一圆自己的海上之梦了!虽然这个路 程十分艰难,而当时他也已经37岁了。

开始的时候,资金不够,在朋友的协助下,包玉刚筹集 了70多万美元,专程到英国买回了一艘以烧煤为动力的旧 货船,这艘船已经使用了28年,排水量也只有8200吨。虽 然这艘船很破,但包玉刚却像得了稀世珍宝一样,请人将它 整修一新,并取名叫“金安”,这艘船就是他航运事业的开 始。1955年,包玉刚成立了环球航运集团有限公司,并与 日本一家船舶公司谈妥,将“金安号”转租,从印度运煤到 日本,采取长期出租的方式。

这是一个冒险的决策,因为当时世界各国经营航运业 的人,都是采用传统的短期出租方式,也就是每跑一个航 程,就同租用船只的人结算一次。这样不但收费标准高, 而且随时可以提高运价。闻名世界的希腊船王奥纳西斯、 美国船王路德威克,以及老一代香港船王董浩云,都是这 样做的。可是包玉刚与他们都不一样,他出人意料地采取 了长期出租的经营方式,把自己的船为期3年、5年甚至 10年地租给别人,租用者按月交纳租金,但租金标准却要 低得多。许多人都在嘲笑这个不自量力,不懂规矩的“小 孩子”,但包玉刚自有他的打算,他曾对人说:“我的座右 铭是,宁可少赚钱,也不去冒险。”他谋求的是长期稳定的 收入,这是一种放长线钓大鱼的经营方法,而短期出租就要 承担一定的风险。

事实上,就是这种稳扎稳打的方式让包玉刚区别于其 他的船主,最后坐上了世界船王的宝座。 (薛小红)



资料图片



资料图片