

The Logic of the Rise of Ningbo Merchants in Modern Shanghai

Zhu Yingui

Abstract: After the opening of Shanghai in modern China, as the largest industrial and commercial city of China, Shanghai also became an immigrant city with mixed Chinese and foreign affairs and parties. Even from the perspective of commercial groups, there were many business associations including Guangdong merchants, Shanxi merchants, Anhui merchants, and Suzhou merchants, and this made Shanghai the largest industrial and commercial center in modern China. After decades of development and changes, in the 1920s and 1930s, Ningbo merchants outperformed other commercial groups and became the most striking group in the Chinese community of modern Shanghai. First, the size of this group reached a million, and it also had produced many famous business and economic celebrities, such as "Hardware King" Ye Chengzhong, "Matches King" Liu Hongsheng, "Medicine King" Xiang Songmao and so on. Second, Ningbo merchants also played an important role in organizations that represented the interests of Shanghai's industrial and commercial groups. During the 27 years of the Shanghai Commercial Conference Office, from its establishment in 1902 to its reorganization into the Shanghai Chamber of Commerce in 1929, its leaders were changed 18 times. Ningbo merchants were elected general secretary (president) of the office 14 times or 23 years, including Yan Xinhou, Li Houyou, Zhou Jinzen, Zhu Baosan, Song Hanzhang, Yi Qiaqing and Fu xiaoan. Third, in the more than 20 commercial groups in Shanghai from the end of the 19th century to the beginning of the 20th century, the number of Ningbo merchant groups accounted for 70%, the Guangdong merchants group accounted for 10%, and the other commercial groups combined accounted for about 20%. The fact that the Ningbo business group had such outstanding achievements in modern Shanghai had to do with three of its characteristics and advantages that other business groups did not have. First, compared with other immigrant business groups, Ningbo merchants established a strongly cohesive organization of strong mutual assistance and welfare in Shanghai, relying on their geographical, blood, and business ties. Such organization weakened the difference between the rich and the poor, and it united people from Ningbo into a cohesive group, with organization, economic strengths and the support of industry and finance. It also had certain ties and influence with the rulers of Shanghai's International Settlement. Second, Ningbo's industrial and commercial groups were closely connected with coordination, mutual penetration and support and thus enabled them to withstand the pressure of economic fluctuation and financial turmoil. Third, they took advantage of Shanghai's geographical position as an intersection of China and the West and, by making full use of the so-called late-developing advantage in introduction, absorption and innovation, created and improved their own industries and brands. As a result, they were able to gain market share despite the fierce competition of Chinese and foreign industrial and commercial groups.

Keywords: modern Shanghai, Ningbo merchants, cause for the rise

Author: Zhu Yingui received his bachelor's in history from Peking University in 1982 and received his doctorate in economics in 1993 from the Graduate School of the Chinese Academy of Social Sciences (CASS, in cooperation with the University of Tokyo). In the same year, he was selected to be a specialist receiving the State Council's Special Allowance. From 1995 to 1997, he did postdoc research at the University of Tokyo. He became a CASS research fellow in 1997 and a professor and doctoral supervisor the following year at the graduate school of the CASS. Since 2003, he has also worked as a professor and doctoral supervisor at the history department of Fudan University. His research interests cover comparative study of the modernization of China and Japan, history of modern Chinese enterprises. His major publications include *State Intervention in the Economy and Modernization of China and Japan: A Comparative Study of China Merchants Steam Navigation Company and Mitsubishi & Nippon Yusen Kaisha, Research on Modern Chinese Joint-Stock Enterprises, Modern China: Research on Finance and Securities, and A Study of the Shipping History in Modern China*.

近代上海的寧波商幫崛起之邏輯

朱蔭貴



[摘要]近代上海開埠以及西方勢力進入後，作為中國近代規模最大的工商業城市，它隨之也成為一個中外雜處、五方匯聚的移民城市。即使從商幫的角度觀察，先後就有粵商、晉商、徽商、蘇商等多個商幫進入，也使得上海成為近代中國人口數量最為龐大的工商業中心。此後，到了20世紀二三十年代，歷經幾十年的發展變遷，寧波商幫力壓其他商幫和群體，成為近代上海華人群體中最為引人注目的存在：首先，該群體人口數量達百萬，產生了衆多著名的工商經濟界人物，如“五金大王”葉澄衷、“火柴大王”劉鴻生、“醫藥大王”項松茂等。其次，在代表上海工商業者利益的團體組織中，寧波人同樣扮演着重要角色。1902年成立的上海商業會議公所，到1929年被改組為上海市總商會的二十七年間，先後換屆十八次，其中寧波籍的嚴信厚、李厚佑、周金箴、朱葆三、宋漢章、虞洽卿、傅筱庵共十四次當選總理（會長），總任職年限達二十三年。

再次，19世紀末20世紀初這一段時期，上海二十多個客籍商幫人數總和中，寧波幫人數佔到七成，廣東幫約佔一成，其他各幫約佔兩成。寧波商幫在近代上海取得如此突出的成績，背後有着其他商幫所不具備的三大特點和優勢：一是與其他移民團體相比較，他們在上海建立了依託於地緣、血緣、業緣為紐帶的帶有強大互助性和公益性的同鄉組織。該組織削弱了貧富等級的差別，將寧波人牢固地團結成一個有相當凝聚力的群體。這個群體有組織、有經濟實力、有實業和金融作爲支撐，並且與上海租界領導層有一定的聯繫和影響力。二是寧波商幫的產業群體與寧波金融業聯繫緊密，二者相互協調、調度和彼此滲透支持，使其抵抗經濟起伏和金融動盪的能力大為增強。三是利用和依託上海位居中西交匯的地利之便，充分發揮引進、吸收進而創新的經濟後發優勢，創辦和創新自己的行業和品牌，進而在中外工商業的激烈競爭中獲取市場和份額。正是這三大因素的相互影響、相互推動、綜合作用，成為寧波商人在近代上海崛起的前提和保障。

[關鍵詞]近代上海 宁波商幫 崛起原因

[作者簡介]朱蔭貴，1982年在北京大學獲歷史學學士學位，1993年在中國社會科學院研究生院獲經濟學博士學位（與東京大學合作培養），同年入選為“享受國務院特殊津貼專家”，1995—1997年在東京大學做博士後研究，1997年被中國社會科學院評聘為研究員，1998年兼任研究生院教授、博士生導師，2003年起擔任復旦大學歷史系教授、博士生導師，復旦大學中外現代化進程研究中心研究員；長期從事中日近代化比較、中國近代企業史研究，代表性著作有《國家干預經濟與中日近代化——輪船招商局與三菱·日本郵船會社的比較研究》《中國近代股份制企業研究》《近代中國：金融與證券研究》《中國近代輪船航運業研究》等。

近代上海既是中國最發達的工商業經濟中心，又是一個移民城市。在衆多移民中，寧波移民群體組成的“寧波商幫”^①是傲居於粵商、晉商、徽商、蘇商等多個商幫之上最成功的群體。首先，該群體數量龐大，清末已達四十餘萬，20世紀20年代後達百萬之衆^②，產生了衆多的著名工商經濟界人物，如“五金大王”葉澄衷、“火柴大王”劉鴻生、“醫藥大王”項松茂等。其次，在代表上海工商業者利益的團體組織中，寧波人同樣扮演着重要角色。1902年成立的上海商業會議公所，到1929年先後被改組為上海商務總會、上海市總商會的二十七年間，共換屆十八次，其中寧波籍的嚴信厚、李厚佑、周金箴、朱葆三、宋漢章、虞洽卿、傅筱庵共十四次當選總理（會長），總任職年限達二十三年。^③再次，19世紀末20世紀初這一段時期，上海二十多個客籍商幫人數總和中，寧波幫人數佔到七成，廣東幫約佔一成，其他各幫合佔兩成。^④

作為一個區域性商幫，寧波籍商人為何能在近代上海的經濟社會生活中取得如此耀眼地位？學術界的研究多歸因於地緣鄰近上海，寧波人有闖勁、講信用、有傳統等等，^⑤而對於以地緣、血緣、業緣為中心組織起來的寧波團體組織與寧波商人間的互動，寧波商人之間、寧波商幫各行業間的相互關係和影響則關注不多。實際上，近代寧波商人在上海的崛起邏輯中，有其他商幫不突出或不具備的獨有特色和優勢。正是這些因素，在助力寧波商幫成功的同時，也推動了上海和中國的發展。

一 同鄉組織：四明公所與寧波商人旅滬同鄉會

作為移民和客居他鄉群體中的個人，在遠赴他鄉生活和創業時，首先關注和考慮的問題是安全、工作、庇護、意外以及老年病故的後事處理等事務，這也是中國許多城市都有按照地域設立原籍所在地的會館公所，期望通過在客居地營造一個以原籍為中心的團體來管理和處理這些事務的緣故。

寧波人很早就來到上海謀生，因此很早就設立了有這方面功能的組織，給寧波同鄉提供幫助，而這種組織在長期的運作中，反過來又必然能夠獲得同鄉認可、支持和連帶的向心力。這一點，張讓三在敘述寧波人在上海組織同鄉團體組織四明公所時手撰《上海四明公所緣起》中很清楚地作了描述：“寧波之為郡，背山面海，地狹人稠，往往出外貿易，兼營航海之利。風帆浪舶，北至遼瀋，南迄閩廣，中入長江，而以上海為集市居貨之地。概甬人之旅滬，自明至清數百年於茲矣。嘉慶二年丁巳，鄉人念客地人衆，疾病死亡，旅艱寄殯，苦於無所，爰有費元圭、潘鳳占、王秉剛諸君，創捐一文善願。凡旅滬者，每人歲輸三百六十文，由首事錢君分投勸捐。陸續購置上海坐落廿五保四圖改字民地，建造廠屋，停寄柩棺，而以空地為叢塚。八年癸亥，復建正殿，供奉關帝，因額曰‘四明公所’。”^⑥從張讓三的介紹中可以看出：一是寧波人出外謀生有傳統，足跡遍佈沿海南北各地和長江沿岸，而長期以來均以上海為集市居貨的中心。二是寧波人的地緣組織源遠流長，清嘉慶二年（1797）就設立了客居上海以地緣為中心的同鄉組織四明公所，成立所需的經費是以廣大寧波人每人每天捐一文錢的方式湊集，是“集衆人錢辦衆人事”而成立的組織。三是用湊集的錢在上海購地建造廠屋，用作“停寄柩棺，而以空地為叢塚”，中心事務是客居滬上人口逝世後柩棺的處理。這種狀況長期延續，在1919年上海四明公所修訂的章

^① 這裏所說的寧波，是指大寧波範圍，包括寧波府城及所屬鄞縣、鎮海、奉化、慈溪、象山、定海等地。

^② 寧波政協文史委員會編：《申報寧波幫企業史料》（寧波：寧波出版社，2012），“前言”。

^③ 陶水木：《浙江商幫與上海經濟近代化研究》（上海：上海三聯書店，2000），第234頁。

^④ 東亞同文會編：《支那經濟全書》（上海：東亞同文書院，1909），第7輯，第158頁。轉引自丁日初主編：《上海近代經濟史》（上海：上海人民出版社，1994），第1卷，第659頁。

^⑤ 樂承耀：《寧波幫經營理念研究》（寧波：寧波出版社，2004），“目錄”；浙江省政協文史資料委員會編：《寧波幫企業家的崛起》（杭州：浙江人民出版社，1989）；上海市寧波經濟建設促進協會、上海市寧波同鄉聯誼會合編：《創業上海灘》（上海：上海科學技術文獻出版社，2003）；李誠：《上海的寧波人》（上海：上海人民出版社，2000）。

^⑥ “上海四明公所檔案選（一）·張讓三手撰上海四明公所緣起”，《檔案與史學》6（1996）：18。

程第一條中，仍然強調“本公司所以建丙舍、置義塚、歸旅櫬、設醫院等諸善舉為宗旨”^①。也因此，由廣大寧波人湊錢成立的四明公所就成為旅滬寧波人在外的活動中心和庇護中心，是寧波人心中自己的組織。廣大旅滬寧波人對它的維護之心自然十分強烈。這也就是當同治十三年（1874）法租界開馬路、侵入四明公所塚地時，引發旅滬寧波人的強烈反彈，以至於付出死亡七人的代價進行保衛。^②當光緒二十四年（1898）法國人又一次謀劃侵入時，再一次引發上海“南北市同盟罷工，勢將釀成重案”，後經“南洋大臣特派按察使來滬查辦”，並經“各國出面和解”，纔使得“法人讓步，重造圍牆，明定界址”，解決了問題。兩次迫使法國人讓步，驚動清政府高層並使得各國出面調解，在滬寧波人如果沒有四明公所這樣的組織動員、調度等一系列活動，是難以取得成功的。

在這期間，四明公所在上海的勢力還有不小的擴展：“光緒二十年（1894）甲午，復在上海朱家橋購地三十四畝，建廠舍三十餘間，名曰‘東廠’‘西廠’。”在四明公所之下，包含有按照各行業寧波人組成的行業性團體，“按其名業共計百餘，皆總匯於公所”。^③也就是說，在滬寧波人以四明公所為中心，下屬百餘各行各業的行業性組織，觸角遍佈上海各領域。也因此有“上海各社會以甬人為巨擘”的說法^④。

20世紀初，在原有四明公所的基礎上，上海寧波旅滬同鄉會成立。該會與此前四明公所相比出現一個大的變化，就是在組織力、境界、活動內容等方面上了一個新臺階，對以地域為中心團結和活動的寧波人帶來的影響力、凝聚力也上了一個新臺階。寧波旅滬同鄉會以“集合同鄉力量，推進社會建設，發揮自治精神，並謀同鄉之福利”^⑤為宗旨，經費來源為會員所交會費和同鄉捐助，活動的中心是團結同鄉、服務同鄉、增進同鄉福利、促進家鄉建設等方面。

雖然寧波旅滬同鄉會的活動涉及多個層面，但主要還是集中在社會救助、推進辦學教育和家鄉建設三方面：（1）社會救助。一是開展無息借貸。早在1911年6月，就成立了免利借錢局，藉以救濟和扶助同鄉失業、無業和流離上海者。此後，又增設職業貸金，有專會組織和司理其事。二是救助和資助無錢返回原籍者。1911年辛亥革命期間，撤退武漢居留的寧波人；1922年，撤退日本東京、橫濱地震同鄉回籍；1931年，長江大水災，漢口危難，組成“急救漢災會”，派船接被難同鄉直放寧波，並派醫士赴漢口做救護工作；1932年“一·二八”淞滬抗戰、1937年“八·一三”抗戰發生後，設專會辦理救護、收容、遣送被難同鄉的善後工作。這些活動，如果沒有一個組織來領導和操作，是難以開展並取得成功的。三是在救濟、救護、救災之外的賑濟和施診施藥。1911年9月，寧波屬各縣水災，同鄉會募集五萬元以賑濟家鄉災民；1915年8月，寧紹水災，即聯合紹興七邑同鄉會，設“浙江寧紹義賑分事務所”募款賑濟。除此之外，“平時也對貧病同鄉，進行施診施藥或受施主委託代辦施衣等事宜”。^⑥（2）辦學教育。包括設立和推進小學教育、中學教育，設置各種獎學金等。例如，1927年，在上海設立的小學有十所，抗戰前的學生人數最多時達到3460人。（3）家鄉建設，主要是興修道路和水利。1926年起為建造靈橋籌款；1929年參加“協浚曹娥江委員會”；1930年為築鄞慈鎮公路籌款；1946年組織“寧波整理東錢湖協贊會”，以保障鄞、奉、鎮三縣之水利；同年7月，撥款協助鄞、鎮兩縣防疫等。^⑦

美國社會學家彼得·布勞（P. M. Blau, 1918—2002）認為，社會組織可以分為四種基本類型：經營性組織，互惠性組織，社會服務組織，公共服務組織。所謂互惠性組織，主要是指謀利於成員的組織，如工會、社會團體組織（社團）等。由於社團是既不同於政府又不同於企業的第三類組織/第三部門，這些組織通常具有公共服務的使命。而在近代中國內憂外患、時局動盪的環

^① “上海四明公所檔案選（一）·上海四明公所己未年修訂章程”，《檔案與史學》6（1996）：18。

^② “第一次四明公所血案檔案”，《檔案與史學》1（1997）：14。

^{③④} “上海四明公所檔案選（一）·張讓三手撰上海四明公所緣起”，《檔案與文學》6（1996）：18。

^{⑤⑥⑦} 董啓俊：“寧波旅滬同鄉會”，轉引自《寧波幫企業家的崛起》，第43、43—44、45—46頁。

境下，四明公所和寧波旅滬同鄉會的成立和活動，特別是在賑濟、救災、教育、醫療、幫助家鄉建設等方面的公益活動，無疑在很大程度上彌補了政府在社會保障體系中的缺失，在某種程度上取代和扮演了政府應有的角色。尤其當它是以一種同鄉範圍的組織出現時，所具有的以地緣為中心，以血緣、業緣等為核心的組織特色，加上有效和普惠的組織活動，必然使其得到廣大寧波人的支持和擁護，具有強大的凝聚力。

作為一個地域性商幫，近代上海的寧波移民數量衆多，以地緣、血緣、業緣為中心形成了各種小團體，四明公所和寧波旅滬同鄉會作為核心在這些小團體中具有聯絡和組織功能，成為大的能夠同進退的社會組織。在這種組織面前，成員的貧富和所居的社會層次反而在某種程度上退居其後，發揮核心作用的是血緣關係，發揮持久和廣泛作用的凝聚力是地緣、業緣關係，成員都以寧波這個地緣為紐帶團結在一起，共同爭取自己的利益和權利的特點十分突出。這一點，以寧波商人成立寧紹輪船公司維持會的事例最為典型。

據1908年7月6日《申報》刊載的文章《寧紹商輪公司開會情形》稱，寧紹商輪公司昨日在四明公所開會，寧波、紹興兩幫到會者四千餘人。會議“先由發起人虞洽卿君報告發起公司之原因，並請到會同鄉公決應否創辦”，結果是“全體高呼速辦”。會議“旋推李薇莊君為臨時議長，宣佈發起人（初六日止）已認股洋四十八萬七百元，並聲明由發起人中按照認股權數投票公舉暫時經理五位，當舉定虞洽卿、嚴子均、李薇莊、葉又新、方樵苓五人”。在隨後舉行的同鄉演說中，有多人發表意見，其中有“願各同鄉各抱此志，勿使我寧紹人失自立之資格”，有“提議訂造輪船宜大宜堅者”，有“提議先租合宜商輪駛走者”，有“提議他日股東會議事權需定五股為一權者”等。該日還有兆豐、會餘、和康、宏大、瑞豐各錢莊“繳到代收股款三千八百五十一股，每股收四成，計收現洋七千七百零一元，此外又繼認股份七萬餘元”，“衆情極為踴躍”。至五點鐘會議結束後，認股繳股者仍然紛紛不散，“計前經認定股洋及已收者共得洋五十七萬元有奇”。

寧紹商輪公司的興辦之所以得到寧波、紹興等地民衆的支持，原因在於：寧波與上海間的交通主要靠輪船，往來甚便。隨着清末時寧波人僑寓上海者越來越多，對航運需求甚殷。而此時往來上海寧波之間的航輪，“祇有英商太古北京輪、招商局江天輪兩艘，乘客極為擁擠，統艙票價單程為一元，在當時已覺很高，經營者獲利甚豐”；“後法商東方公司以滬甬綫利益甚厚，就以立大輪加入行駛。因為營業競爭，太古和招商聯合跌價，統艙票減至五角。相持一年，三公司互相妥協，票價復漲至一元”。後虞洽卿代表寧波商人向三公司交涉，要求將統艙票價永久定為五角，以便平民往來。在談判時，據說虞洽卿曾說過一句話：“如果你們不同意，則寧波人將自己設立公司，購輪行駛。”^①結果降低票價的要求遭到拒絕，談判失敗，於是虞洽卿遂邀集同鄉發起組織寧紹輪船公司。

寧紹商輪公司於1908年設立後，在馬尾造船廠購了1艘2641噸的輪船，定名“寧紹”，擬在上海寧波間往來。^②由於上海黃浦江沿岸設置碼頭的較好地段，都已被外商佔盡，虞洽卿在租用碼頭時連遭日商、法商等拒絕，歷盡艱難纔在南通企業家張謇的幫助下租用到大達碼頭。寧紹輪開航時，在船上立了一塊牌子，上寫“立永洋五角”^③，表示永不漲價，得到華商熱烈擁護。但洋商為擠倒寧紹，憑藉雄厚資力，把票價從1元跌至3角，太古還以送乘客毛巾、肥皂等來招攬客人。在這種困難局面下，廣大旅滬寧波人爆發出來驚人的團結力，寧紹商幫下屬各行業團體紛紛開會表態並訂立守則支持寧紹商輪公司，同時組織“航業維持會”，支持寧紹商輪公司與外商輪

^① 方騰“虞洽卿論（中）”，《雜誌》3（1943）。

^② 交通鐵道部交通史編纂委員會編：《交通史·航政編》（上海：民智書局，1931），第1冊，第376—377頁。

^③ 孫籌成、黃振亞等：“虞洽卿事略”，《浙江籍資本家的興起》（杭州：浙江人民出版社，1986），第116頁。

船公司競爭。例如，1909年8月，寧紹商幫綢緞顧繡衣業同人，為維持寧紹商輪的生意，訂立了五條支持寧紹輪船公司的條規（各店朋友往返滬甬者均趁同鄉寧紹輪船；一應貨物亦均裝寧紹輪船不得私裝某輪；同業往來信客或有趁某船者，概不與他寄帶信件；各店逐年預先買存寧紹船票以備往返所需；各朋友如有欲貪賤船價者，可照廉之價向店主領票，各店主自願津貼）。^①與此同時，寧紹商幫中的書業團體、豆米業團體也分別召開同行會議，訂立條規支持寧紹輪船公司，其中有：“寧紹航業維持會所送捐簿，為津貼無業無力同鄉船價之需，議由各行量力捐助，多多益善。自初五日為始，由司月擔任按戶勸集，以盡義務，俟有成效，再行報告。”^②也正因為有這些寧紹旅滬群體同人的支持，寧紹商輪公司不僅獲得寧紹航業維持會的十多萬元捐助，站穩了腳跟，還在宣統二年（1910）八月，以三萬九千伍百兩白銀購定前太古之通州輪，加以修理及添置各件，“遂得以有甬興輪”^③，與寧紹輪“兩船一來一往逐日無間”^④。

而得到廣大寧波同鄉支持幫助的寧紹商輪公司，也盡可能地給同鄉以回報。1911年，辛亥革命爆發，武漢形勢十分緊張，寧紹商輪公司及時派船赴漢，向急待離開的同鄉伸出援手。寧紹公司總理虞洽卿在致漢上諸同鄉書中說：“敬啓者，近因漢上告警，昨前等日長江各輪南下趁客，異常擁擠，水腳飛漲，聞統艙價至八九元，房艙價至十六元之多。伏查我寧紹兩府同胞，旅漢者不少，在艱寒之人，何堪出此重價，至有因此而不能回來者。萬一戰事再亟，禍患何堪設想，言念及此，深為憫惻。茲敝公司特與鴻安公司懇商，此次德興輪提前於念五晚上駛，專備我寧紹人情急回滬之用，凡各客水腳酌定一適中之價，如有實在貧苦子身難歸者，亦准免收水腳，所有不足之數，由敝公司擔任，並派招待員一人赴漢照料，至於寧紹兩府以外之人，因船身窄小，載不能容，勢難趁搭，局外者諒之。”^⑤

凡此種種，帶來的後果之一，就是寧波人建立在團結心和凝聚力基礎上的活動，必然進一步擴大自身的影響力，進而導致該組織具有更大的威望和號召力。

二 金融與工商企業相互滲透及互助

金融業是經濟發展的血液，重要性不言而喻。寧波商人在上海的發展和成功，金融業在其中同樣發揮了無法替代的作用，這一點，許多已有的研究成果給予了注意，李誠的《上海的寧波人》、陶水木的《浙江商幫與上海經濟近代化研究》等著作還闡專章和專目進行說明。從《上海錢莊史料》一書看，所收錄的近代上海著名九大錢莊家族集團中^⑥，有五家是寧波籍，超過一半。

從銀行業來看，清光緒二十三年（1897），近代中國第一家銀行中國通商銀行在上海成立時，九個總董中有三個是寧波人，分別是葉澄衷、嚴信厚、朱葆三。清光緒三十四年（1908），旅滬的寧波商人又發起組織了一家商辦性質的銀行——四明銀行，它與浙江興業銀行同為上海華商銀行中資歷最老的銀行之一，發起人為朱佩珍、吳傳基、方舜年、嚴義彬、周晉鑣、虞洽卿等，都是清一色的寧波人。四明銀行資本一百五十萬兩，有發行鈔票權。發行鈔票的利益大，所負的風險也不小。因為當時中國人普遍不信任鈔票而信任現銀，所以一有時局變動，容易發生擠兌風潮。而四明銀行的資本並不算雄厚，所以也曾發生過擠兌風潮，但“每次都靠旅滬寧波同鄉的群起支持”而渡過難關。“有一次，幾乎所有寧波人開設的商店，都收兌四明銀行的鈔票，甚至有

^{①②} 《時報》1909-08-20，轉引自聶寶璋、朱蔭貴編《中國近代航運史資料》（北京：中國社會科學出版社，2002），第2輯下冊，第1058、1059頁。

^③ 虞洽卿：“寧紹輪船公司的創辦與發展過程”，《時報》1917-07-02，轉引自《中國近代航運史資料》，第2輯下冊，第1068頁。

^④ 交通鐵道部交通史編纂委員會編：《交通史·航政編》，第1冊，第377頁。

^⑤ “1911年寧紹公司總理虞洽卿致漢上諸同鄉書”，《時報》1911-10-19，轉引自《中國近代航運史資料》，第2輯下冊，第1060頁。

^⑥ 中國人民銀行上海市分行編：《上海錢莊史料》（上海：上海人民出版社，1978），第730—751頁。

許多寧波籍的工人，看到有人佇立在四明銀行之外等候兌現，他們肯自動傾囊取出現洋，換進四明銀行的鈔票。”經過各層次寧波人的維護，四明銀行的擠兌風潮僅僅經過“一兩日來，就自然平息下去了”；“上海的市民也知道四明銀行有寧波同鄉全體做後盾，是不會動搖的，對四明銀行鈔票的信心也因此增強。所以寧波人愛鄉心的熱烈和富有團結力，是為一般人稱道的”。^①

成立地域性明顯的銀行而得到該地域民衆的支持，這一點容易理解，但值得注意的是，四明銀行面臨擠兌風潮時，在排除外來壓力而無人監督的情況下，並非該銀行中的成員而是寧波人開設的商店甘冒風險出面收兌四明銀行的鈔票，可以看出寧波人遠超其他地區人的團結和凝聚力；更值得注意的是，同樣在沒有外來壓力的情況下，會有寧波籍工人主動拿出自己的現洋幫助收兌四明銀行的鈔票來分散和承擔風險，這在近代上海以至整個近代中國都是罕見的事例，因此說寧波人愛鄉心熱烈和富有團結力，且不分貧富和身份，名副其實。有寧波人對四明銀行支持奠定的社會基礎，該銀行得以存續和發展也就不足為奇了：“辛亥光復，國內銀行兌現提存，幾同一轍，而該行（四明銀行）卒賴以平定者，甬商之力也。”^②此後，寧波商人又在上海設立和投資了多家銀行，通過這種金融與實業的交互支持滲透，扎下了在上海經濟中難以撼動的根基和擴展的基礎。

總起來看，寧波商人在金融與實業結合、相互滲透、相互支持、共同發展方面可分四種類型：

一類是經營傳統商業起家，然後投資於錢莊業，再進一步投資於工商業，多業發展。例如，《上海錢莊史料》記載的九家錢莊家族集團中，鎮海李家、慈溪董家“都是以沙船業起家的”；鎮海葉家、方家“都是以經營洋貨洋布起家的”；而曾經出過上海錢莊業領頭人秦潤卿的寧波秦家，“則以經營顏料起家”。^③其中，鎮海方家就特別典型。方家在“清嘉慶年間（1796—1820）開始經營商業，先設糧食、雜貨店於鎮海縣憩橋，經過六七年的時間，積蓄數百金，輾轉至上海經營食糖買賣。獲利後，開設義和糖行，並招族內子弟多人至滬協助經營。這是鎮海方家在上海發展的開始”。1830年左右，方家方性齋“在南市設立履龢錢莊，兼營土布及雜貨。稱為南履龢（後改組為安康），存放款僅六七萬兩。那時上海尚未開埠，貿易範圍不大，錢莊規模也很狹小。上海開埠後，方家又在北市設立北履龢（後改組為壽康），專營錢莊業務”。之後，方家因居住地不同而分為“新方”“老方”，但無論“新方和老方都是由商業而錢業，同時仍經營許多商業：如糖業、沙船、銀樓、綢緞、棉布、藥材、南貨、魚業、書業、地產業等等。它們以上海為重心，旁及杭州、寧波、紹興、漢口、南京、沙市、宜昌、湖州、鎮海各地，真可說是商業巨擘了”。^④此後，這個家族接連五代人都有成功的企業家，“而且一代比一代強”。第四代中的方椒伯，曾兩任上海總商會副會長；第五代中的方液仙，是近代中國化學工業社的創辦人，在20世紀20—30年代“曾和友人合夥開辦龍華制革廠、鼎豐琺瑯搪瓷廠以及橡膠製品廠、硫酸廠等，大都為國人首創的化輕工廠”，在企業初創時期，由於資金困難，得叔父錢莊老闆方季揚入股，“方季揚入股後，中化社在資金調度上有了多家錢莊作後盾，使中化社的發展如虎添翼，後勁堅實”。^⑤

第二種類型是寧波錢莊廣泛向工商企業投資，在支援工商實業發展的同時獲取自身的發展。《上海錢莊史料》第十二章收錄了幾家錢莊在近代中國的資產負債情況，從中可以看出近代錢莊與近代中國工商企業的密切關係。例如，寧波秦家的恒隆錢莊在1919—1927年的八年時間裏，向幾十家近代工商企業放款百餘次，包括漢口第一紗廠、大生紗廠、恒豐紗廠、達豐染織廠等二十多家紗廠，漢冶萍煤鐵廠礦公司、水泥公司、賈汪煤礦、內地自來水公司等著名企業。^⑥值得注

① 方騰：“虞洽卿論（中）”，《雜誌》3（1943）。

② 徐寄廣：《最近上海金融史（1881—1928）》（香港：大東圖書公司，1978），第30頁。

③④⑥ 中國人民銀行上海市分行編：《上海錢莊史料》，第728—729、730—732、第842—843頁“1919—1927年工業放款表”。

⑤ 汪仁澤：“鎮海柏墅方氏家族史”，《寧波幫企業家的崛起》，第95、109、111頁。

意的是，“恒隆錢莊因為經理陳子壠曾任寧波震恒錢莊經理，與寧波錢業一向有密切聯繫”，因此能夠調用寧波的頭寸，“1919年紅賬中調用甬洋293224元，連同寧波錢業存款共達37萬兩之多”。因為陳子壠“在上海寧波籍工商業中很活動”的緣故，“寧波錢業在陰曆三、九月底經常放‘六對月’長期放款”，其中大部分就“托由恒隆經手代放，最多時達二三百萬兩”。而且，恒隆錢莊成立後，“經常用同業拆款並大量吸收各銀行的存款，拆款最多時在100萬兩以上”的方式進行放款。這種做法，“運用得法，盈利較多”。^①

第三種類型是寧波籍企業家普遍向金融業投資，入股錢莊特別是銀行業。金融業與實業的關係，用寧波籍實業家劉鴻生的話說：“一個銀行，如果沒有工商企業的關係，就不能長久存在；而工商企業，如果沒有銀行做支柱，也就會陷於停閉。”^②他們知道，入股金融業後，企業在經營中需要資金支援時可以獲得方便。例如，虞洽卿創辦寧紹商輪公司的過程就很典型：“當是時也，計購船價以及滬甬兩處建造碼頭棧房，已用去洋七十餘萬元，所繳股款不過八萬元，不敷之款，皆由四明銀行及和德張羅籌墊。”^③

辛亥革命以前，寧波商人創辦或參與創辦、經營的銀行除中國通商銀行外，還有大清銀行、四明銀行、浙江興業銀行、浙江銀行等。表1是寧波籍企業家在上海的銀行投資並兼職情況。儘管統計情況並不完整，但也可管中窺豹。

表1 寧波籍企業家在上海的銀行兼職一覽表

姓名	所屬工廠企業	銀行任職	銀行創立年月	銀行資本額（千元）
朱佩珍	定海和舟山電燈公司	1915年中華商業銀行董事長公司	1912年	1933年5000
朱佩珍	定海和舟山電燈公司	1896年中國通商銀行總董	1896年	1896年5000千兩
葉澄衷	燮昌火柴廠	1896年中國通商銀行總董	1896年	1896年5000千兩
劉鴻生	大中華火柴公司	1931年中國企業銀行董事長	1931年11月	原額1000
劉鴻生	大中華火柴公司	1935年中國國貨銀行監察	1928年7月	原額5000
劉鴻生	大中華火柴公司	1921年中國煤業銀行發起人兼董事	1912年	原額400
虞洽卿	三北輪船公司機器廠	1941年中貿銀行發起人	1941年	原額3000
傅筱庵	龍章造紙廠、上海內地自來水公司	1935年中國通商銀行常務董事	1896年	1896年5000千兩
傅筱庵	龍章造紙廠、上海內地自來水公司	1915年中華商業儲蓄銀行董事	1912年	1933年5000
竺梅先	民豐和華豐造紙廠	1930年大來商業銀行董事長	1930年9月	原額50
金潤庠	民豐和華豐造紙廠	1935年大滬商業儲蓄銀行監察	1932年11月	1933年500

資料來源：陳真《中國近代工業史資料》（北京：生活·讀書·新知三聯書店，1957），第1輯，第812頁。

① 中國人民銀行上海市分行編：《上海錢莊史料》，第839頁“恒隆錢莊”。

② 上海社會科學院經濟研究所編：《劉鴻生企業史料》（上海：上海人民出版社，1981），上冊，第293—294頁。

③ 虞洽卿：“寧紹輪船公司的創辦與發展過程”，《時報》1917-07-02，轉引自《中國近代航運史資料》，第2輯下冊，第1067頁。

部分寧波籍企業家除在銀行兼職外，還在錢莊業中也有投資。例如，劉鴻生除在上表三家銀行投資外，還在志裕錢莊、怡誠錢莊、義昌錢莊、中央信託公司、道一銀行、五豐錢莊、誠孚錢莊投資。^①此外，寧波商幫中的不少錢業人士與銀行業保險業間也有兼職情況，《江浙財團研究》第二章“表16”就統計了近三十位上海寧波籍錢業人士在銀行、保險業中的兼職情況。^②

第四種類型是當企業做到一定規模後，為方便資金周轉、統籌調度以及企業間相互調劑而創辦金融機構。最典型的例子是劉鴻生企業集團。據劉鴻生的兒子劉念義回憶此事時說：“在1930年左右，我父親已經先後辦了火柴、碼頭、水泥、煤礦、毛紡等企業。但是這時各個企業之間的資金並不能直接調撥：一則怕彼此拖累，二則是各企業的董事、經理各自為謀，彼此間存在着矛盾。但一個企業的資金，總是有時多、有時少，多的時候存在銀行裏給別人用，少時向銀行借款又要支付利息。為了集中調度資金，便於各企業間相互調劑，就決定自己開設一個銀行。”^③劉鴻生自己也說：“吃銀行飯的人最勢利，當你需要款子的時候，總是推說銀根緊，不大願意借給你，即使借給你了，因為利息高，自己所得的利潤，大部分變為銀行的利息。而且，屆期催還得很緊。”這是他創辦自己的銀行，使企業和金融相結合的一個動機。他創辦銀行的另一個動機是，“想吸收遊資，以充實企業資金的來源”。^④

三 引進、吸收進而創新的經濟後發優勢

19世紀中葉以後，“實業救國”的浪潮經久不衰，經過幾代中國人的努力，許多未曾有過的產業和行業陸續誕生並日漸發達。在此過程中，寧波商幫因為是客幫，有許多人來上海時是從學徒幹起，有一股闖勁；又因為從寧波到上海，一直都處於中西交匯的中心地帶，背後有廣大寧波人的人力、金融支持。在種種因素綜合作用下，寧波商幫從引進外國商品、技術到逐漸自己吸收技術設廠製造，走上進口替代道路，進而在與外商激烈商戰競爭中發揮中國本土優勢，走出創新之路，成為必然趨勢。

寧波商人在近代工商企業中的投資比重從19世紀末期逐漸增大，“到20世紀20年代，一大批寧波幫企業在工業製造、輪船航運、內外貿易、金融服務、文化產業、建築房地產、公用事業和新式服務業等領域脫穎而出，其中一批工業製造企業的成功創辦尤為引人注目。寧波人在近代棉紡織工業、火柴工業、日用化學工業、製藥工業、電器工業、造紙工業、電力工業以及橡膠工業等領域，創辦了一系列規模龐大的工業企業，有的還發展為企業集團”，“創辦燮昌火柴廠的葉澄衷，大中華火柴公司的劉鴻生，五洲大藥房的項松茂，中國化學工業社的方液仙，大中華橡膠廠的余芝卿，信誼化學製藥廠的鮑國昌，亞光製造有限公司的張惠康，美華利企業集團的孫梅堂，三友實業社陳萬運、孫九成，中國亞浦耳電器廠的胡西園，華成煙草公司的戴耕梓、陳楚湘，天一影片公司的邵醉翁，明星影片公司的張石川，以及首次把好萊塢經營方式引入中國電影業而有中國早期電影業教父之稱的柳中浩等，都在近代企業的開拓與經營上取得了巨大成功”。^⑤其中，五洲大藥房在項松茂的主持下，發展成為規模龐大的醫藥、醫療器械、醫療用品、日用化工生產銷售集團；大中華橡膠廠則是一個能生產膠鞋、汽車與腳踏車胎等系列產品的國內首屈一指的民族橡膠工業企業集團；鮑咸昌、鮑國昌等參與發起創辦的商務印書館則是近代中國最大的文化出版機構。

興辦這些產業的中國工商業者，大多是這些產業在中國的拓荒者，在他們創業過程中，不可避免地要學習、引進並且克服許多技術、知識、管理、資本和其他方面的困難，並且還要面對外資激烈的競爭，因此，必然在吸收、融合外來技術和管理經營等方面知識的基礎上進行改革、

^{①③④} 上海社會科學院經濟研究所編：《劉鴻生企業史料》，上冊，第285、293、294頁。

^② 陶水木等：《江浙財團研究》（北京：人民出版社，2012），第112—114頁。

^⑤ 寧波政協文史委員會編：《申報寧波幫企業史料》，“前言”。

創新，走出一條自己的發展之路。他們倡導“國貨”、主張“商戰”、抵制外貨的傾銷和壟斷，開創了中國前所未有的產業，其中的“創新”成為推動他們產業發展和應對各種挑戰的最重要武器。他們在制度、行業和產品等多個方面進行的創新，是他們得以迅速崛起的重要手段。

在面對強大的外資壓迫和本國封建政府掠奪的不利環境中，這些創業者採取各種打破常規的創新手段，以獲取生存和發展的空間。而儘快擴展規模，獲取規模經濟效益，就是其中之一。

劉鴻生在上海創辦的企業資本集團，是包括鴻生火柴廠、上海水泥廠、章華毛絨紡織廠、中華煤球公司、華豐搪瓷公司、大華保險公司、華東煤礦公司、中國企業銀行在內的跨行業經營的企業集團。其中，火柴工業是支柱產業。1920年，劉鴻生企業集團的第一家火柴廠——鴻生火柴廠設立；1930年，鴻生火柴廠與上海浦東熒昌火柴公司、南匯中華火柴公司合併為大中華火柴公司；1931年，大中華火柴公司又合併九江裕生廠、漢口燮昌廠；之後，又收購揚州耀揚火柴廠，承租蕪湖大昌火柴廠，併購杭州光華火柴廠，規模不斷擴大；1936年，成立以大中華火柴公司為中心的“中華全國火柴產銷聯營社”。這一銷售聯合體的成立，使劉鴻生成為近代中國的“火柴大王”。^①對此，劉鴻生總結道：“吾國火柴業在瑞商競爭之下，風雨飄搖，有岌岌不可終日之勢，自弟發起熒昌、中華、鴻生三廠合併為大中華之後，對內漸歸一致，於是對外始有佔優勢之望，足見合併一事，為吾火柴業今日謀自立之要圖，非此即無從對外而維持其生存也。當此對外競爭劇烈之日，自應群策群力，團結一致，厚植我之勢力，以與外商相抗，始能立於不敗之地。”^②

但是，要在激烈的中外商戰和同行間的競爭中勝出，根本的一點，還在於樹立品牌意識、創製名牌產品。五洲固本皂藥廠的成功實踐，可以說是寧波商人集體的一個縮影。最初的五洲大藥房，祇有人造自來血等不多的產品，“自1921年盤進固本皂廠後，纔增製肥皂，嗣後陸續添製新品”；“到20世紀20年代，該廠的皂類產品計達三十餘種，分家用塊皂、家用條皂及各種香皂、藥皂等，以‘五洲固本’‘荷葉荷花’等為商標；藥類有補益及內外科各種藥劑，其中家庭成藥220種，藥典製劑527種，化妝品23種，原料藥品10種，共計780種，以地球牌為主要商標。各廠的產量，藥類及衛生化學等用品，每年約值200餘萬元；皂類以家用皂為大宗，平均每天可出3000箱（30年代中期），年銷約值300餘萬元。皂類專銷國內，藥類廣銷暹羅、吉隆坡、三寶瓈、紐約、小呂宋、臺灣等國家和地區”；“自1904—1935年，五洲皂藥廠及附屬廠所產藥品、皂品共獲美國三藩市巴拿馬運河紀念會、農林部、美國費城展覽會、首都流動展覽會、浙江省政府、上海五國貨團體展覽會等國內外各種機構頒發的優等、最優等獎項48次”。^③

五洲固本皂藥廠之所以能夠製作出這麼多國貨精品，是因為他們延聘了一批專家，精心研製和創新技術。這些專家中，包括“畢業於德國柏林大學的化學博士、曾任北京大學教授的葉漢丞被聘為五洲固本皂藥廠廠長，全面主持該廠製藥制皂兩部；從美國留學歸來的化學專家，一直在政界盤桓難以酬志的徐佩璜被聘任該廠製造部主任兼總技師；此外，還有張玉麟等一批專業技術人才也相繼被聘任要職，同時留用了兩位在德商經營時經驗豐富的技術工人，此二人貢獻所長，協助技術人員攻克了不少生產技術難關”；“五洲廠的技術人員在掌握了製造技術要領以後，把原來並無生產基礎的國貨肥皂推上精品水平，一舉打垮不可一世的英國‘祥茂皂’，在中國工業史上創造了光輝的業績”。^④

五洲固本皂藥廠這樣的企業並非個案，還可以舉出一批來。這種創新思維也並非僅僅體現在生產上，在宣傳推廣自己商品上同樣別出心裁。最典型者莫過於黃楚九僱用飛機播撒廣告一例。《申報》1926年5月28日登載一條廣告稱：“荷蘭飛機來滬獻技，已有數日。本埠發行百齡機補

^{①②} 上海社會科學院經濟研究所編：《劉鴻生企業史料》，上冊，第143—144、139頁。

^③ 五洲大藥房編：《五洲大藥房三十周年紀念刊》，第136、173—179頁。轉引自《上海的寧波人》，第134頁。

^④ 李贊：《上海的寧波人》，第155頁。

片之九福公司，印就百齡機廣告紀念明信片四十萬張，定於今日（天雨順延），由該公司飛行時散發。”次日，《申報》對該事繼續報道稱：“本埠九福公司，昨日（二十八）下午三時許，假荷蘭飛機散發百齡機傳單十萬份，此傳單印刷精美，式如郵政明信片，上繪一飛機圖，並有天臺山農題‘天上人間都不老，飛機散遍百齡機’字樣。”以飛機播撒廣告，本就驚世駭俗，黃楚九還在一部分明信片上加蓋圖記。拾得者可持向該公司換摺扇一柄。“故當飛機翱翔空際之時，萬頭仰觀，皆冀一得此空前紀念品云”。^①這種創新思維和超前手段，是寧波商人出奇制勝的一個典型例證。

綜上所述，寧波商人在近代上海的成功絕非偶然，其崛起的邏輯大致有三大因素：一是具有凝聚力強大的區域性組織，以其為中心團結和居中調度旅居上海寧波人的各種活動；二是大範圍的產業、金融業的相互調度和彼此滲透支持，這是其他商幫中很少見到的現象；三是利用和依靠上海位居中西交匯的地利之便，充分發揮引進、吸收進而創新的經濟後發優勢，創辦和創新自己的行業和品牌，進而在中外工商業的激烈競爭中獲取市場和份額。這些因素的相互影響、相互推動和綜合作用，成為寧波商人在近代上海取得明顯成功的前提和保障。

^① 《申報》1926-05-28、1926-05-29，轉引自《申報寧波幫企業史料》，第145頁。

·學術微信·

2019年9月18日，由澳門科技大學社會和文化研究所主辦，澳門基金會贊助的“2019粵港澳大灣區發展論壇暨《粵港澳大灣區發展報告（2018—2019）》發佈會”在澳門科技大學圖書館舉行。澳門大學《南國學術》總編輯田衛平編審應邀出席。

2019年10月16日，由澳門科技大學社會和文化研究所、上海大學拉美研究中心共同舉辦的“2019濠江新語博士論壇”在澳門科技大學教學大樓O座502室舉行。澳門大學《南國學術》總編輯田衛平編審應邀出席，並當場對每篇論文作出點評，指出其優長和不足。

2019年10月21日，由澳門科技大學唐廷樞研究中心舉辦的“《唐廷樞年譜長編》第一次學術研討會”在澳科大A座501室舉行。澳門大學《南國學術》總編輯田衛平編審應邀出席，並對樣稿中存在的問題提出了改進意見。

2019年10月31日—11月1日，應《中南民族大學學報》雜誌社邀請，澳門大學《南國學術》總編輯田衛平編審來到武漢，與該社“人文社會科學版”的編輯同仁進行學術交流。