

<<掘金战争>>

图书基本信息

书名：<<掘金战争>>

13位ISBN编号：9787807556480

10位ISBN编号：780755648X

出版时间：2009-7

出版时间：花山文艺出版社

作者：白希

页数：307

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<掘金战争>>

内容概要

《掘金战争：虞洽卿上海滩创富传奇》是一部记叙虞洽卿上海滩传奇故事的书，是穷小子如何白手起家变成百万富翁的行动指南，集创业智慧、商战智慧、爱情智慧、生活智慧于一书。

作品通过虞洽卿和严信厚、叶澄衷、朱葆三等宁波帮商人在上海滩空手套白狼，建立自己商业帝国的故事，以及源丰润钱庄、义善源票号因外国骗子发行“橡皮股票”而倒闭等历史事件的真实再现，向读者展示了宁波帮商人自洋务运动到辛亥革命时期在上海拼搏、抗争、发展壮大的全景图，展现了他们渴望发展民族工业、不甘落后的人生态度。

有成功，有失败，有欢笑，有哭泣，既揭示了商场的残酷，又挖掘了人性的美丽。

对人生、事业和爱情，作品都通过其中不同的人物作出了独特的阐释，从而引发各阶层不同人士的共鸣。

<<掘金战争>>

作者简介

白希，原名贾鸿彬，安徽凤阳人，生长于滁州，南京大学中文系毕业。自1986年以来，先后在《青年文学》、《中国作家》、《清明》、《百花洲》等报刊杂志发表小说、散文数十篇（部）；并出版过长篇纪实文学《380万军人之死》、《西北大屠杀》、《开国大镇反》、《开国大土改》，长篇小说《白刃红血》、《上海滩教父》、《天津教父》、《东北教父》等十余部，与人合著40集电视连续剧一部，作品总计500余万字。作品被多种选刊、选集、报纸、电台等选载、连载、连播，并获安徽文学奖（政府奖）等多种奖项。《380万军人之死》、《上海滩教父》等著作先后荣登北京畅销书排行榜。系中国作家协会会员，安徽省作家协会理事，滁州市作家协会副主席。

<<掘金战争>>

书籍目录

引子 起死回生第一章 穷人之缺第二章 掘金第一战第三章 遍地商机遍地财第四章 撞开商路决胜算第五章 聚外力斗强力第六章 非常手段非常事第七章 从风暴中心突围

<<掘金战争>>

章节摘录

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。

<<掘金战争>>

”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”

<<掘金战争>>

“ 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？

” “我抽佯看了几桶，都只是桶皮生锈，桶单还有一层锡箔纸，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，我们瑞康号这匹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

<<掘金战争>>

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，热隋高，敢做敢为，有闯劲，我很喜欢。

可这件事情，光有热隋，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？

<<掘金战争>>

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？”

<<掘金战争>>

编辑推荐

从商从政须读，职场创业必看，白手起家的宁波商帮领袖，江浙财团的核心人物，蒋介石、段祺瑞争相倚重，深得官商合谋秘诀，买虚卖空，钱庄银行，中国近代资本运作第一人。享誉宁波商帮的“阿德哥”，上海滩江浙财团的台柱级人物从一名不文的穷小子，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。

他是中国近代有名的大买办，他是中国银办银行的前驱，他还是中国最早的船王，虞洽卿——影响中国近代商界历史的大人物。

1936年，上海市中心有一条贯穿南北的大马路被更名为“虞洽卿路”（现为西藏中路），用华人的名字来命名这样一条大马路，这在当时的上海尚属首例。

<<掘金战争>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>