



叶澄衷

1857年，上海黄浦江边发生了一件微不足道的小事，日后看来，它却影响了整个中国。

这日，一个17岁的划船少年，将一位喝得醉醺醺的乘客送到了岸边。这人走得匆忙，竟落下了随身公文包。公文包里装着几千美元、一沓英镑和若干张生意单据。少年若是卷走这笔巨款，后半生足以衣食无忧。但他停了生意，船靠在岸边，一直等待失主。失主赶来时，看到包里的钱分文未少，感激地拿起几张纸币塞给少年。“物归原主是应该的。”少年耽误了大半天生意，却不要钱。

失主愕然，随即换了主意：“你明日来找我吧，我有事跟你谈谈。”二人所谈之事，竟让这个一穷二白的少年，在几十年间成了清末巨富。富可敌国的他却不受财，一生不穿绫罗绸缎，不坐马车，唯一的心愿是发展教育；59岁时，散银十万两建了澄衷学堂，开蒙后代；特聘蔡元培做校长，丰子恺、陶行知、章太炎等大师来校演讲；在澄衷学堂培养的4万学子中，人才辈出，有胡适、李四光、竺可桢等影响时代的栋梁。少年劳碌一生，唯留一句话，振聋发聩：兴天下之利，莫大于兴学。

这位乱世之中的中国巨富，一生重义守节，却鲜为人知，他叫叶澄衷。



清末巨富叶澄衷：兴天下之利，莫大于兴学

侯笑影

叶澄衷是浙江省宁波府镇海县庄市人。1840年，鸦片战争爆发，叶澄衷在腥风血雨的渔村出生了。10岁那年，父亲出海打鱼，海上刮起风浪，掀翻了渔船。父亲也被卷入大海深处，再也未能回家。渔民葬身大海，在那时的渔村，并不罕见。对于叶家而言，失去了顶梁柱，垮了半边天。

叶澄衷被迫从私塾辍学，挑起养家重担。他原想继承父亲衣钵，出海打鱼，却遭到了母亲的严厉制止，悲剧不能再重演了。叶澄衷听话地在杂货铺找了份工作，当搬货、洗衣做饭的伙计。四年后，叶澄衷随同乡来到上海，落脚之处依然是家杂货铺。老板得知他会摇船，送他到码头摇舢板，在往来商船间卖货。

叶澄衷当时在往来商船间卖



叶澄衷参选的教材

叶澄衷能做到这个地步，不全靠运气。他管理有方，又勇于创新，不仅首创了五金界的同行拆借制度，还设立了一套信誉赊账制度。信誉良好的店主可以先赊账拿货，季末结账，不守规矩的店主，叶澄衷便会通报同行。因叶澄衷素来一诺千金，颇有声望，被他通报的人便被彻底列入行业黑名单。

一次，李记铁铺的老板未能按时交账。得知该老板的妻子生病，花去了家中大半钱财，叶澄衷非但没有催缴，反而自掏腰包帮他垫付。此事一出，叶澄衷的美名更加远扬，上海滩所有的李记铁铺只认准叶澄衷的五金铺。

叶澄衷极富威严。每年各个分号的店主吃团圆饭时，赚钱最多的老板紧挨着他坐。而赚钱最少的则正对着他，他要用手里的目光，鞭策手下。长此以往，叶澄衷虽开分行无数，却管理得井井有条。毫不夸张地说，他定下的规矩，便是

叶澄衷完成财富积累的时候，中华民族也正承受着内忧外患的重压。

1884年，法国人开着军舰打到家门口。江南制造局、福州船政局都急需煤炭打仗，同时向叶澄衷定购了一船煤。当时他手里煤炭存量只够一船，先送到了福州船政局，以高价又买了一船，令手下押运至江南制造局。当时很多人疑惑，叶澄衷不是商人吗，怎么还做赔本的买卖。叶澄衷坚决表态：大敌当前，绝不发一分国难财。然而清政府还是令他失望了，签订了丧权辱国的条约。从此，法国人将叶澄衷视为眼中钉。



澄衷学堂

1

货，因语言不通，需要雇用一名翻译。而翻译要从货款中抽取佣金，价格不菲。为了节省这笔费用，叶澄衷花了一个月工钱给自己请了英语老师。在这个月里，他抓紧一切时间学英语，甚至每晚学到深夜。毕竟下个月，他就再没钱请老师了。一个月后，他带着一本英语注解书，跟外国人磕磕绊绊地直接做起了生意。

而那位丢失公文包的失主，正是洋行经理，他给叶澄衷提供了一个千载难逢的商机：当时国内紧缺五金零件，他可以从外国商船上置换一些，自己售卖，一定会赚钱。此言醍醐灌顶。叶澄衷大胆地跟买货的船员以物易物，用他兜售的日

用品，换一些船上多余的螺丝、铁钉等金属零部件。久而久之，他积攒了大量库存，开始在黄浦江边摆摊售卖五金零件，生意颇好。

两年后，叶澄衷不再甘于做路边的小商贩，萌生了开店铺的想法。当年的洋行经理给了他第一笔贷款，两人立下契约：叶澄衷只能从该洋行进货，而洋行经理则以最低价给他。在两人的第二次会面中，洋行经理由衷地感到，眼前的年轻人将来定会做出一番事业，他的谋略胆识、正直品德都远胜于一常人。

很快，叶澄衷以个人身份，开了近代中国第一家五金行。因生意火爆，很快又在上海开了第二家分店。甚至顺长江而上，在武汉等地开设了十几家分行。从此，一代五金大王开始崛起。

2

整个五金行业的行规。

1866年，一场金融风暴席卷上海滩，无数钱庄倒闭。敏锐的叶澄衷早感受到风暴靠近，把在外资金通通回笼，成功避险。当别人节衣缩食、保住家业时，叶澄衷已在开拓新领域——煤油业。当时美国洛克菲勒财团旗下的美孚石油，急于打开中国市场，而国人使用煤油的习惯，并不普及。叶澄衷胸有成竹地请他代理的洛克菲勒提了三个条件：第一，由我独家代理；第二，将佣金由20%提高到25%；第三，延长收账时间至90天。

叶澄衷提出的条件在当时十分任性，洛克菲勒却无法拒绝。想要进军上海滩，非通过叶澄衷打开市场不可。叶澄衷夸下海口，不是无稽之谈，他事先也做足了市场调查。给美孚石油制定的是低价营销

策略：买煤油，送必备的玻璃灯罩，一旦破碎，拿着玻璃残片，还能免费再领一个灯罩。而90天足够长的收账时间，他用这笔无息的钱周转自家五金生意，还对外大量投资。在叶澄衷代理美孚石油的数年间，仅佣金便有十万余元，而他在收账期内利用煤油账款获得的收益更是难以估量。

1883年，国际蚕丝价格大跌，江南赖以支柱的蚕业受到重创。棉花行接连倒闭，大量运棉商船低价抛售。叶澄衷又做了一个令人意想不到的决策：收购商船。当时，洋务运动轰轰烈烈，民族工业雨后春笋般露头。工业时代，煤炭必不可少，有了这几艘低价买来的商船，将来运输煤炭自然不用发愁。果然，他经营的煤炭生意风生水起。

叶澄衷的商业帝国一路开疆拓土，高歌猛进。最明显的特征是，他把逆境当成机遇。弱者迎风退缩，只有强者才能御风而行。

3

一次，法国人要抢占“宁波帮”商人用地，双方争执不休，发生小规模流血事件。叶澄衷听闻勃然大怒。旁人劝他五金行还要跟洋人做生意，不要自断财路，他仍打算出面谈判解决。尚未成行，听闻法国人竟对市民开枪，伤及无辜。叶澄衷热血沸腾，号召各行各业的宁波同乡们罢工，以此倒逼法国人认错。先号召码头扛货的弟兄们罢工。工人们同心协力，无论给多少钱，都拒不卸货。停滞在码头的外国商船越来越多，囤积的货物却始

终到不了岸上。多待一日，损失翻倍，外国商船主怨声载道。随后是法租界的女佣、保姆、工人们也加入罢工行列，他们的罢工让原本洋房花园优雅的租界，很快变得拥挤堵塞。这场原本只有“宁波帮”参与的罢工，迅速蔓延到全上海。那些在上海过惯了老少爷生活的外国人，出行不便，生活无人照顾，生意没人光顾，陷入一片混乱。他们齐齐把矛头对准了始作俑者法国人。法国人不得不妥协，却更加憎恶叶澄衷。不少人盯上了这位爱国富翁，多次声称“杀之以泄愤”。

叶澄衷毫不畏惧。为国为民，有些事必须做。

4

叶澄衷早年丧父，不得不辍学打工。后因战乱贫困，再也未能回到课堂。学历不高，成为他一生的心病。

为了不让更多人重蹈覆辙，他小有成就后，便在家设立学堂，开蒙后辈。后来，这所学堂走出了邵逸夫、包玉书、包玉刚等近代知名实业家。不仅如此，每逢各地水灾旱灾，民不聊生，他都会散财赈灾，救济难民，被时人称为“首善”。而他自己，一生从未穿过绫罗绸缎，别人送他的华服，他转手便送人。外出谈生意，有人叫了高头大马车、洋车来接，他也坚决不坐。勤俭质朴，毫无富人做派。

59岁那年，叶澄衷做了他生命中最后一件大事，筹办上海澄衷学堂。他为学堂设立了校董会、校监会及账房，互为监督，还参与了课本选

材及学校规划。不料他却突发疾病，生命垂危。临终前，他嘱咐长子叶貽鉴：学堂长远发展乃国之大计，叶家子孙万不可干涉。

几天后，叶澄衷走完了辉煌而传奇的一生。而他床前挂的帐子，仍是结婚时用的土布帐。屋里的摆设朴素得有些破旧，看起来怎么也不像一代商业巨贾的居所。叶澄衷离世匆匆，连澄衷学堂的模样都没来得及看一眼。

学堂成立后，以蔡元培为首的历任校长、教师们，前后培养出4万学子。这群从澄衷学堂走出的青年，正遇上中国最艰难的时期。他们奔走呼告，殚精竭虑，拯救中华民族于危难之中。这一切的起始，正是当年那个守信的少年和他一生笃信的“兴天下之利，莫大于兴学”。

倘若在天有灵，叶澄衷先生可以含笑九泉了。



漫角

一查到底
丁安绘

第一时间和第一责任

世象管见

吴启钱

每当发生重大事故或事件，从新闻报道中常看到“第一时间作出批示”“第一时间启动应急预案”“第一时间到达现场”等词，说明领导高度重视，有关部门反应迅速，措施有力。

今年，伴随着电视问政节目的走红，“第一责任”的提法也变多了。一些民生问题一经曝光或接到群众投诉举报，各单位主要领导通常都能在第一时间到现场解决问题，以闻过即改的态度，担负起第一责任。

第一责任是责无旁贷的责任，也是一个部门单位主要领导最重要、最集中的岗位职责。依据有关法律法规，各单位主要领导是单位各项工作的第一责任人。在其位谋其政，首要就是履行第一责任。

第一时间是刻不容缓的时刻。发生重大事故或事件，出现重大灾情或舆情，处置和救援当然刻不容缓。对领导而言，能在多长时间内掌握情况，调配资源，解决问题，反映了其重视程度和领导水平。对救援或处置部门来说，在多长时间到达救援现场并予以处置，也反映了其对问题的重视程度和工作能力。对民生问题，一经曝光或一接到投诉举报，主要领导能在第一时间到现场，也说明对自己肩负的第一责任有高度自觉。

第一责任人在第一时间担当第一责任，可以在最短的时间内把问题控制在萌芽状态，防止升级变质、负面影响扩大。对于负责具体工作的同志来说，能

在第一时间获知主要领导的意见，得到主要领导的援手，获得解决问题所需的资源，也能够全力以赴，达到事半功倍效果。对于群众来说，遇到的问题、反映的情况能够在第一责任人到场后得到解决，其获得感与对政府的满意度都会提高，避免出现“塔西佗效应”。

在第一时间担起第一责任，重在掌握第一信号，了解群众的即时情绪，这样才不会被问题牵着鼻子走，掌握工作的主动权。这就需要主要领导不发消息、不打招呼、不听汇报、不用陪同接待，直奔基层、直插现场，而不是坐在办公室看材料、听汇报、读报告，避免来自基层一线的信息和来自群众的情绪信号经层层转报而扭曲、失真的现象发生。

在交通和通信高度发达的今天，第一责任人在第一时间到达第一现场并不难，但是在第一时间第一现场担起第一责任，却不容易。主要领导能不能当场看清问题与事件的本质与症结，能不能当场拿出解决方案、分解解决步骤与责任归属，能不能调动资源解决问题，能不能处理好依法行政与急事急办、特事特办的关系，会不会举一反三防止类似问题的再次发生，敢不敢对造成问题负有责任的有关人员包括自己进行问责等等，这一切对领导干部的态度、素质和能力，都是十分具体的考验。因此，通过学习教育和工作实践，抓紧练就这个本事，是领导干部担当责任使命的必由之路。

危急时刻见真章。对于主要领导来说，第一时间担起第一责任，有助于提升自己在群众和下属中的威信。而最关键的，是要心系民生，切实解决问题，切记不能作秀也不去作秀，不能忽悠也不去忽悠。

若想救急又救穷 须得读书和学艺

新知

刘云生

人们常说，救急不救穷；或者说，救得了急，救不了穷。怎么救？最重要的措施是：读书和学艺。

为什么这样说？因为每个人的力量有限，对他人的急难只能量力而行。如果朋友买房急需，你可以帮忙凑首付或者送上红包；但如果朋友终身贫困，你就不可能一劳永逸，有心无力。但在宋代范仲淹看来，对于家族中的贫困亲人，只要有能力，不仅要救急，还得救穷救苦。

范仲淹是君子，说到做到，不仅自己身体力行，还要求后代子孙遵道无违，实现了范氏家风的传承。谁家老人去世了，没钱安葬，丧葬费、墓地费，他来承担；谁家孩子该娶媳妇了，没钱办彩礼，他来承担；谁家女儿大了，没有嫁妆，他来承担。

但范仲淹很快发现，救急救不了穷。对于家族中的贫寒家庭，钱粮救济只能缓解一时急困。如何让族人走出贫困，奔向小康才是贻族根本。于是，他在苏州设立了义学，希望家族子弟通过学习知识改变命运。这就是历史上赫赫有名的范氏义学，也就是后来的苏州府学。一千多年来，为家族、为国家培育了大量的可造之才。

范仲淹的义行产生了良好的示范效应。很多家族精英意识到，贻族首先要救急，但最根本的还是救穷。怎么救？最重要的措施就两项：读书和学艺。为彻底解决贫寒子弟的后顾之忧，宋代一般家族都设有义学。义学办学资金从哪来？很多来自家族精英，特别是在外做官的家族子弟捐助的俸银或土地，聘请塾师教授族中子弟常用典籍。学习优良者可以参加科考，为官为宦，彻底改变身份和命运；即便学习一般，也能识文断字，明了忠孝节义，作一介

良民。

江西义门陈氏聚居共财数百年，宋真宗赞誉老陈家“聚居三千里，人间第一；合炊四百年，天下无双”。陈家为什么能够保证家族几百年繁盛不衰？最根本的原因就是普及了族人的基本教育。

捐资助学是陈氏家族最重要大事。早在唐昭宗大顺元年（公元890年），老陈家就创办了东佳书院，家族子弟免费入学，后来还推恩至外族乡邻子弟，以至于江南名士尽出陈家。如此办学的效果怎么样？到十一世纪中期，老陈家就有三十多人步入官场，四十多人受朝廷封赠，中举人数有120余人，官至宰相者两人，产生了良好的社会效益。

这就是我们今天还特别火爆的职业教育。典型者如绍兴师爷。这些师爷从明末开始就是一股相当强劲的家族性、地域性社会力量。稍加考察，不难发现，绍兴师爷的真正兴起也是家族精英救穷的产物。

明代万历年间，绍兴籍吏部尚书、内閣大学士朱赆持续引进家乡落榜子弟担任不入流胥吏，相当于没有正规编制的合同制人员。这类人虽然是合同工、办事员，没编制，没身份，但因为掌握了具体实施政策、法律的权力，还拥有丰富、灵通的政务信息来源，日子过得顺风顺水，有滋有味。几年后就脱官位，要么辞职参加科考，要么用钱捐个官位，实现从吏胥到官员的身份转换。最终，政坛上兴起了绍兴籍职业性、地域性秘书帮。到了清代中期，有句话不脛而走：“无绍不成衙”，绍兴籍师爷遍布中央各大衙门，远达长江大漠，形成了庞大有力的社会势力。雍正朝河南巡抚田文镜的师爷叫邵道忠，江湖人称“邵先生”。这人自小家贫，读书刻苦，后来科考不如意，决意游幕，所学刑名、钱粮、文牍，样样胜人一筹，终成一代名幕。据说，雍正皇帝在写给田文镜的专门折帖中，偶尔还会来上一句：邵先生近来可好！

（来源：深圳特区报，标题有改动）