

限的要求。按照美孚公司的通常惯例,经销商在进货后的两个月内必须付清货款,而“老顺记”得到了三个月内付清货款的特别优惠。叶澄衷运筹得当,推销的煤油在一个月左右就能收回全部货款,大笔货款在其余的60天时间里又用来做了许多事情,这对叶澄衷日后经营规模的迅速扩展起了举足轻重的作用。

由于煤油市场的快速成长,他在上海的“老顺记”已从1家发展为5家,同时还在天津、汉口、宁波、温州、九江、芜湖、镇江、营口、烟台等通商口岸设立了顺记分号,形成了一个遍布通都大邑和乡镇农村的多层次以经销煤油及相关产品的销售网。由于油价总是会随着市场的行情涨跌起伏,因此,叶澄衷在经销中经常采用“吃大卖小”的手法,看准机会就大批量吃进,待价而沽,然后批发给各地的销售点,从而取得高额利润。没用几年时间,美孚煤油就随着叶澄衷的脚步,迅速渗透各地,占领了中国的煤油市场。叶澄衷也因此而成为“拥资累巨万,名显海内”的富商巨贾了。叶澄衷经商致富后,将资金投入更多的经营领域,为民族经济的发展推波助澜。

其后叶澄衷首先涉足的是钱庄票号,凭着他资金腾挪的长才,他的钱庄业务以令人咂舌的速度发展着。叶澄衷的钱庄在鼎盛期竟多达108家,分布全国各主要城市。“镇海叶家”一时名动沪上,成为当时最著名的钱庄资本集团。1896年,盛宣怀筹备建立中国通商银行,叶澄衷的经营触角又进入到近代银行业。随后,他又开办了多家颇具规模的房地产

公司,还独资创设过三元保险公司。

水上运输业是他的另一个投资领域。他自己拥有沙船100多只,主要经营沿海和长江航线的运输业务。叶澄衷在经营中意识到旧式沙船运输业效率不彰,日趋衰落,于是他决定扩大投入,1882年叶澄衷向清政府申请成立商办轮船公司,取名“广运局”,要与外国轮船公司和招商局共享长江航运之利。然而李鸿章为了维护招商局的利益,未能批准他的申请。

叶澄衷也积极投资于近代工业。1890年,他在上海创立了燮昌火柴公司,此乃上海最大的华商火柴厂,产量占上海火柴行业总量的三分之一强。1897年他又成立汉口燮昌火柴公司,其规模更胜上海燮昌。1894年,他还在上海创办了纶华缫丝厂,雇用工人1000多人,是国内机器缫丝行业中知名的大型企业。

叶澄衷投资涉及的领域不可谓不广。他凭一己之力在商界闯出一片天地,但成功后,不忘对社会的回报,对各种公益事业、慈善事业的投入很多。由于他早年失学,深受文化不高之苦,于是不惜斥资在家乡设义塾,又拨巨款在上海筹建“澄衷蒙学堂”,该校的首任校长为著名教育家蔡元培先生,竺可桢、胡适也曾是该校的学生。

无可置疑,商界翘楚、经营奇才叶澄衷是近代中国经济发展史上一个值得推崇的先行者。

(作者单位:北京市社会科学院)

责任编辑 林燕

● 词条

毒丸计划

毒丸(poison pill)计划是美国著名的并购律师马丁·利普顿1982年发明并在20世纪80年代垃圾债券鼎盛时期流行起来的一种反收购武器,正式名称为“股权摊薄反收购措施”。毒丸计划包括负债毒丸计划和人员毒丸计划两种。前者是指目标公司在收购威胁下大量增加自身负债,降低企业被收购的吸引力。例如,发行债券并约定在公司股权发生大规模转移时,债券持有人可要求立刻兑付,从而使收购公司在收购后立即面临巨额现金支出,降低其收购兴趣。人员毒丸计划的基本方法则是公司的绝大部分高级管理人员共同签署协议,在公司被以不公平价格收购并且这些人中有一人在收购后被降职或革职时,则全部管理人员将集体辞职。人员毒丸计划不仅保护了目标公司股东的利益,而且会使收购方慎重考虑收购后更换管理层对公司带来的巨大影响。企业的管理层阵容越强大、越精干,实施这一策略的效果将越明显。根据Thomson金融数据公司的统计,从2000年3月至2001年3月,共有19家互联网公司采用了毒丸战术,而前一年只有9家互联网公司采用过。

毒丸战术在经济迅速衰退、市场条件走向反面极端的时候,可以作为董事会保护股东利益的一种很有用的工具。在多数情况下,毒丸计划有利于阻止敌意收购者以极低的价格将公司吃掉,使股东受惠。但是,此种计划也可被用来作为管理层想保住其职位的一种面具或隐藏其管理上的失误,因此股东们在接受毒丸计划的提议时有必要考虑得多一点。