



乱世兴国

LUANSHI XINGGUO

陈晓艳◎编著

寻找失落的
儒商道德秘籍

鸦片战争之后，昔日不可一世的天朝上国低下了高傲的头颅，割地赔款，民不聊生，九百六十万土地早已是千疮百孔、支离破碎，再也没有了那份气宇轩昂的气势，然后是列强瓜分，军阀割据混战，整个华夏大地再也没有一处安宁。

但是，在这内忧外患之际，一批商人摆脱了传统思维，逐渐开始睁开眼看世界，匡扶大厦于将倾之际，挽救民族于危亡之中，试图以实业来振兴这个国家……



中国社会出版社

国家一级出版社 ★ 全国百佳图书出版单位

乱世兴国

LUANSHI XINGGUO

陈晓艳◎编著

寻找失落的
儒商道德秘籍

中国社会出版社
国家一级出版社★全国百佳图书出版单位

图书在版编目（CIP）数据

乱世兴国：寻找失落的儒商道德秘籍 / 陈晓艳编著. —
北京：中国社会出版社，2012.1
ISBN 978 - 7 - 5087 - 3742 - 3
I. ①乱… II. ①陈… III. ①商人—商业道德—研究
—中国 IV. ①F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字（2011）第 233001 号

书 名：乱世兴国：寻找失落的儒商道德秘籍

编 著：陈晓艳

责任编辑：魏光洁

出版发行：中国社会出版社 邮政编码：100032

通联方法：北京市西城区二龙路甲 33 号新龙大厦

电 话：编辑部：(010) 66061723 (010) 66026807

邮购部：(010) 66081078

销售部：(010) 66080300 (010) 66085300

(010) 66083600

传 真：(010) 66051713 (010) 66080880

网 址：www.shebs.com.cn

经 销：各地新华书店

印刷装订：中国电影出版社印刷厂

开 本：170mm × 240mm 1/16

印 张：14

字 数：165 千字

版 次：2012 年 4 月第 1 版

印 次：2012 年 4 月第 1 次印刷

定 价：28.00 元

【
目
录】

乱世兴国

第一章 | 现代吕不韦

张静江 / 1

少年侠客 / 3

在法国巴黎发迹 / 6

轮船上邂逅孙中山 / 10

投资革命 / 15

为蒋介石铺路 / 20

第二章 | 状元商人

张謇 / 25

冒名的替考生 / 27

与袁世凯搭档做文书 / 31

和朝鲜友人在一起 / 34

“走后门”的状元 / 38

筹创大生纱厂 / 41

实业、教育为富强之本 / 46

【
目
录
】

第三章 | 中国的“洛克菲勒”
荣氏兄弟 / 53

- 福新面粉厂的成功 / 55
- “棉纱大王” / 59
- 荣氏企业遭到空前的浩劫 / 63
- 绑架疑云 / 67
- “不离开大陆” / 72

第四章 | 近代化工业之父
范旭东 / 77

- 时务学堂的贫困生 / 79
- 出国留学学技术 / 83
- 开办久大精盐公司 / 86
- 他说那叫“纯碱” / 90
- “工业先导，功在中华” / 95

【
目
录
】

第五章 | 科学管理的先行者
穆藕初 / 101

- 中国企业史首个创业成功的“海龟” / 103
- 1923 年的急转弯 / 106
- 短暂的从政经历 / 108
- 钟情于昆曲 / 110
- 发明“七七纺棉机” / 114

第六章 | 与帝国主义斗到底
周学熙 / 117

- 实业大家 / 119
- 重振棉厂 / 122
- “以滦收开”，与英商斗争到底 / 126
- 创办北洋银元局，督办天津官银号 / 131
- 他给北京带来了自来水 / 134

【目录】

第七章 | 中国“敦刻尔克”的导演者
卢作孚 / 137

- 自学成才的数学家 / 139
- “教育救国”梦想的夭折 / 142
- 创办“民生”济苍生 / 146
- 中国实业史上的“敦刻尔克” / 152
- 远洋的开端 / 156
- 选择留在新中国 / 159
- “我累了，我要休息” / 163

第八章 | 从洋买办到实业大亨
刘鸿生 / 167

- 从初级业务员到煤炭大王 / 169
- 火柴大王诞生 / 173
- 抗战时期的困顿 / 181
- 为什么我拥护共产党 / 185

【
目
录
】

第九章 | 味精大王
吴蕴初 / 191

- 贫困的少年生活 / 193
- 当上了砖厂厂长 / 197
- 成立天厨味精厂 / 201
- “天”字号托拉斯 / 206
- 做一个中国人，总要对得起自己的国家 / 210



【第一章】

现代吕不韦

张静江





张静江(1876–1950)

浙江湖州南浔镇人，出身江南丝商巨贾之家。1902年随驻法公使孙宝琦出国任驻法商务参赞一职并开始在国外经商，自与中国民主革命的先行者孙中山先生结识后便开始从经济上给予支持。在蒋介石建立南京国民政府后，主持建设委员会工作。晚年逐渐淡出政治。1950年9月3日病逝于美国纽约。他的一生充满了传奇色彩，孙中山称之为“革命圣人”。

少年侠客

孙中山称他为“革命圣人”“中华第一奇人”，蒋介石称他为“革命导师”，陈果夫称他为“党国理财第一人”，毛泽东称他是“有经济眼光的人”，他就是民国奇人——张静江。

鸦片战争之后，中国商埠大开，在浙江湖州一带兴起了一批以经营丝绸起家的商人，到了光绪年间，他们已经逐渐形成了以“四象八牛七十二金狗”为代表的富商家族。

在那时，一个家族的财产超过百万就称之为“象”，所谓“四象”，就是指南浔的刘墉、张颂贤、庞云曾、顾福昌四大家族。张静江就出生在这四大家族的张家，他的母亲庞氏也出身于这四大家族之一。

1877年9月19日，四大家族之一的张颂贤家诞下一名男婴。取名静江，为张宝善的第二个儿子，因此，当地人也称张静江为“二先生”。他的爷爷张颂贤认为这个孙子的生辰八字很好，长大之后必成大器，只不过五行缺水，注定要一生奔波劳碌，于是取名增澄，字静江。可惜，事不遂人愿，事实上，张静江果然如当初爷爷担心的那样，一生都在奔波，没有一天过上安宁的日子。

说起这个名字，还有一个小插曲。小时候的张静江非常喜欢宋

代著名女词人李清照，尤其喜欢她那首很有气势的《夏日绝句》：“生当作人杰，死亦为鬼雄，至今思项羽，不肯过江东。”因此，他还引用其中的两个字“人杰”作为自己的名字，加以自勉。由此也可以看出他的远大志向。出生于富豪之家的张静江，祖父和外祖父都是丝商巨贾，个性又都开朗豪爽、冒险进取、热心公益，因此，他从小就受家族的影响，性格豪放，富有进取心，喜欢广交朋友，乐于帮助他人。由于张静江表现出来的爱打抱不平的特质，当时被大人们戏称为“小侠”。

在张静江 10 岁那年，南浔的宝善街发生大火，他恰好在放学回家的路上，途径此处，他发现有一个两岁的小女孩被困在街边居民房的二楼里。年幼的张静江马上用水浇湿身上的棉衣，冒着滚滚烟火冲上楼去，抱着小女孩以棉被裹身纵身跳下楼去，结果小女孩得救了，但他却被严重烧伤。虽然最后大难不死，却落下终生残疾：左腿粉碎性骨折，导致以后走路一跛一跛。不过，这些丝毫没有改变他的豪侠性格。

像张静江这样的举动在当时富家子弟中十分少见，这件事也在当时引起了很大的轰动。事后，他非但没有后悔自己的行为，反而向家中长辈提出南浔的救火设施太落后了，应该换掉的意见。祖父和父亲觉得他说得有道理，就主动出资从上海购买了当时先进的消防设备“洋龙”——压力水带和喷水枪。同时，他们还组织了一支张氏救火队，为当地百姓提供救火服务，从此保得一方平安。

这件事在当地被人们传为美谈，人们对这位具有侠客风范的少年十分敬佩，众人齐赞他为“少年侠客”。像这样的义举在张静江成年之后更是屡见不鲜。

有一次，青年的张静江从上海乘船去吴兴，在途中突然刮起了

狂风，他们乘坐的船被吹翻，张静江被船老大救起后，发现有一些妇女、孩子和老人仍然在水中挣扎，他自己又因为患有腿疾无法下水救人，就对船员们高呼：“我是南浔张家二少爷！你们谁如果救活一个人，可以让船老大到南浔向我领赏 10 元！”这话一说出，船员们救人的激情立刻高涨了，当场被救的人就有 30 多人。事后，救人者果然如数得到了张静江的赏银。这件事，受到了当地方圆十里众多乡邻的称赞，更奠定了他的侠义之名。

但是这位少年侠士，并没有因为自己的善举过上平静的生活。因为救人落下腿疾后，没多久又患上了眼病，视力大受影响，只好放弃了参加科举考试，改学书画。

到了他 20 岁的时候，为了让儿子成就功名，父亲张宝善花了 10 万两银子，为他捐了个候补道衔，但这个并不是张静江想要的，他一直在寻找机会实现自己的理想。1902 年，张静江听说李石曾将要陪同孙宝琦出使法国，于是通过李石曾的推荐，也获得了一级商务参赞的身份，可以跟随钦差大臣孙宝琦一起出使法国。

从此，张静江开始了自己在法国的事业，为日后的革命生活拉开了序幕。

在法国巴黎发迹

能够跟随驻法国公使孙宝琦出使法国，这对张静江来说，是一个千载难逢的机会。他之所以能顺利得到这个机会，还要感谢他的岳父姚菊岐。姚菊岐是晚清军机大臣李鸿藻的门生，有一年，张静江和他一起参加宴会，认识了李鸿藻的儿子李石曾。张静江正是通过李石曾去了法国。

张静江与李石曾，一个在南方，一个在北方，原本相隔万里，之前根本没有交往。没想到两个人竟对当前的时局和政治有着极为相似的观点，因此一见如故，成了极好的朋友。

1902年，孙宝琦将要奔赴法国担任清朝驻法国公使，由于孙宝琦是李石曾的邻居，通过父辈的关系，李石曾获得了随员的身份，跟随孙宝琦一道出使法国。张静江得知这一消息后，认为这是一个好机会，于是就通过李石曾求见孙宝琦，要求给他一个出国的机会。

孙宝琦对南浔张家也有所耳闻，知道他们名声还不错，现在又见到张静江，也并没有什么不好的印象，心想多带一个人去法国也没什么，于是就答应带着他一同去法国。

另外张静江去法国时，又带上了他的助手周菊人。最后，这支出使法国公使的队伍达到20多人，终于在1902年10月14日乘上了开往法国巴黎的邮轮。

法国，是一个以浪漫著称的国度。在这里，张静江越来越释放自己豪放的性情。他每天骑着自行车，从巴黎闹市呼啸而过，也就是在这时，“自由”在他的内心开始生根发芽，并影响了他的一生。

但自由过分了也会带来麻烦。有一次，张静江跟随孙宝琦到比利时参观列日城博览会，在会上，他见人就跟人家谈论自己的“革命道理”。结果，当地留学生中的革命党人还以为他是奸细，甚至想上去殴打他。幸亏孙宝琦在旁边，给他解了围，才算让他免遭一次毒打。

在法国，张静江在心性释放的同时，也成了一个百无禁忌的投机者。凭借着他天生的经济头脑和敏锐的眼光，他很快就发现了赚钱的门路。

到巴黎后，李石曾要学习深造，于是就进入了蒙达顿我农校，毕业后又进入巴斯德学院及巴黎大学，从事学术研究工作，成为一个学者。而张静江则不同，他热衷于创办实业，这一点也跟他出身于商人世家有关，父辈们都在上海洋行做生意。因此，张静江对于出口贸易有着极大的兴趣，很想从巴黎这个浪漫的国度开始，亲自打开一片天地，从事中法民间贸易，甚至还想打开整个欧洲市场，跟发展迅速的日本人较量较量。

在巴黎生活一年的时间，张静江已经对欧洲市场有了大致的了解，他决定参考外国洋行的模式，自己也在法国开办一个贸易公司，把具有中国特色的丝绸、茶叶、瓷器、文物等从中国廉价收购，再运到法国以高价转手卖出，赚取中间差价。

有了这个构想后，张静江在第二年年底回到中国，跟家人和亲戚朋友讲明了自己的想法，动员他们招股集资。不过，这个想法却遭到了出奇的冷遇。当时很少有中国人在海外开办贸易公司，人们所了解的，只有法国人到中国来开办洋行，从没有中国人到法国去创办什么企业。所以，人们对于张静江要在法国开办公司持很大的怀疑态度，很少有人愿意给他投资。最后，还是父亲资助了他 30 万美元，他这才得以在巴黎马德兰广场创办了人生第一个独资的商行，也就是“通运公司”。从此，张静江开辟了中国人做法国人生意的先河。

开办公司之初，张静江只是从中国运来一些生丝和茶叶，然后倒卖出去。渐渐地，他们又运来了绸缎、地毯、器具，以及名贵的古董、字画、玉器、瓷器和青铜器等，他的生意做得十分红火，再加上他经营有道，通运公司的经营如日中天。

或许张静江是幸运的，因为他当时并不知道，那个时候外国人刚开始注意到中国艺术品，恰好被他撞上了这个发财的好时机。当时的上海，虽然对外开放已经有 60 年了，有很多外国人在中国做生意，但洋人只是知道中国的丝绸、茶叶、瓷器很好，却对中国的古代艺术了解甚少。

但是，这种情况并没有持续多久，自八国联军入侵中国，大肆毁坏北京的圆明园、颐和园，并从那里抢夺了无数的珍宝和艺术品后，西方国家的艺术家、收藏家，以及考古学家才猛然发现原来中国有这么灿烂和丰富的古代文化，这使他们的眼界大开，开始对中国的艺术品充满了好奇。

自此，中国古代的艺术品一下子成为了欧洲市场上炙手可热的商品。每一件古董，只要在外国市场上一转手，就能赚到大笔的银子。而张静江到法国时，正是 1900 年八国联军侵华的第二年，

恰好赶上西方人争先恐后地抢购中国艺术品的时候。

除了国外对当时中国工艺品的热捧外，张静江的成功还赶上了另一个便利：当时美国对一切古代文化艺术品的关税制度，采取免税进口的优惠政策，因此，中国文物在美国销售利润颇为丰厚。而当时的中国没有颁布保护文物的条令，贩卖文物不但不进行级别鉴定，而且也没有这方面的管理，这使得当时中国的文物大多是暴露在山川田野，或藏在老百姓自己的家里，根本没有人对此进行重视。

市场上如此红火，而在管理上又如此放松，这一切都让张静江的胃口大开，他看准了市场的行情，尤其对于中国文物和艺术品的经营，使他发了一笔横财。比如，有一次张静江的手下在山西，花了 10 块银元买了 1 只宋代的瓷钵，等运到法国没过多久，就以 1 万美金转手卖出。其中可观的利润，由此可见一斑。

就这样，张静江在巴黎创办的通运公司，生意做得红红火火。过了不久，他就在美国纽约和英国伦敦分别设立了分公司。此外，在上海也设有通运公司的分部，他的生意进一步扩大了。

除了艺术品买卖，张静江的茶叶生意也做得非常好。通运公司的茶叶部业务不断向外扩张，他在巴黎的意大利大街上开了一家开元茶店，茶店里的陈设极其豪华，民俗风情十分浓郁，是巴黎十分著名的休闲之地，几乎没有可以与之媲美的场所。当时，人们到巴黎旅游观光，一定会去开元茶店参观参观。渐渐地，这家茶店竟然发展成为巴黎知识界，特别是西方汉学家们的聚会场所，甚至最后演变成为一个中西文化交流的高级会所。后来，孙中山领导的革命党的许多重要会议就是在这里召开的。

那时候，张静江在法国巴黎做生意，真是如鱼得水。既得天时之助，又有地利之势，商品来源充足，每隔一段时间就可以销售