

CHINA

主编：李湛

**A** *COLLECTION* **富豪**  
*OF* **世界** **全传**  
*THE WORLD TOP*  
*MAGNATES*

【亚洲卷】

第十五册



3

A COLLECTION OF THE WORLD TOP MAGNATES

黑龙江人民出版社

SHINA



CHINA

ZWJC  
2003  
K815.3  
2  
:15

主编 / 李

世界富豪王传

# A COLLECTION OF THE WORLD TOP MAGNATES

· 亚洲卷 ·  
第十五册



國家圖書館  
藏書



黑龙江人民出版社

## 目 录

## 第十五册·亚洲卷

## 盐碱大王——范旭东 ..... 3

在动荡的年代里,范旭东以其惊人的智慧和毅力,呕心沥血,创造了一个又一个中国民族工业的奇迹。其领导生产的“红三角”牌纯碱在1926年美国费城国际博览会上,一举夺得最高荣誉金质奖,使中国现代科技第一次距离西方那么近,被西方人誉为“中国近代工业进步之象征”。

石破天惊/再接再厉/斗转星移/痴心不坠/浮根漂叶/强龙地蛇/拨云见日/时不我与

**隐秘富王——宋子文** ..... 77

宋子文, 历任广州、武汉和南京国民政府的财政部长和中央银行行长及行政院长, 参与了民国时期政治、经济等重大问题的策划。他凭借权势, 中饱私囊, 聚敛了巨额财富, 被人称为“世界首富”, 被共产党人列为“必须立即动手逮捕”的、仅居蒋介石之后的第二号战犯。

人我是非/矢在弦上/补天之劳/假公济私  
周旋中外/恶浪滔天/无能为役

**影城大亨——邵逸夫** ..... 155

人生有如一场比赛, 优秀的主角往往能让周围的人和自己一道出彩。邵逸夫最早在香港推行“电影明星制”, 创造了无数大明星、大导演和名编剧。他自己则从跑片员、放映员、摄影师、导演、制片一路攀升, 直至登上影视王国的制高点。

标竿树敌/改弦易辙/交相辉映/斩蛇逐鹿  
出奇制胜/聚散离合/依依难舍

## 一代赌桌——叶汉..... 219

谁能儿时嗜赌、青年管赌、壮年开赌、老年豪赌，身怀赌博绝技，终生与赌结缘，挥洒自如，过足赌瘾？谁能融合东西方赌博技巧，锐意革新，展开风气之先？谁能领悟玩是赌的真谛，游戏人生，返璞归真？所有的答案只是一个名字：叶汉。

活学活用/技惊四座/绝处逢生/屡败屡战/四大天王/一山二虎/余音绕梁

CHINA

CHINA

· 亚洲卷 ·

A 世界富豪全传  
COLLECTION  
OF THE WORLD TOP  
MAGNATES



FANXUDONG

范旭东

CHINA

在动荡的年代里，范旭东以其惊人的智慧和毅力，呕心沥血，创造了一个又一个中国民族工业的奇迹。其领导生产的“红三角”牌纯碱在1926年美国费城国际博览会上，一举夺得最高荣誉金质奖，使中国现代科技第一次距离西方那么近，被西方人誉为“中国近代工业进步之象征”。

## 石破天惊

范旭东于1883年10月25日出生在湖南省淮阴县。他的童年

适逢中国社会的大变革时期,由于其兄参加了推翻清政府的活动,而被追捕。其母为了避免此时牵连到范旭东,于是决定让范旭东与哥哥范源濂一起去日本。范旭东在日本的十二年间,曾先后就读于日本的“清华学校”和“京都帝国大学”。1911年范旭东回到祖国,企图通过政府的力量来实现工业救国。然而,他所遭遇的一系列官场腐败事件,使他彻底放弃了这个念头,从此他走上了一条私人创办企业的坎坷道路。

那时,正值第一次世界大战前夕,英、德、法、意等国的工业已很发达,盐的用途十分广泛,随之而兴的盐化工业显现出蓬勃生机。欧洲各国都拥有规模庞大、技术先进的盐化工厂,而相比之下的中国,不但技术落后,而且极不卫生。鉴于此,范旭东产生了一个强烈的愿望——从盐业入手实现自己的理想。

1913年冬,范旭东来到了当时有“盐都”之称的塘沽。

范旭东强烈意识到中国盐政积弊必须整顿,长期以来“富归盐商”的状况必须改变。同时,当他看到塘沽海河边,停泊着日、英、法、美等国军舰肆无忌惮游弋着,俨然在自己的领海上时,他的心头又被另一种感情左右着。他想到先民不顾艰险造福盐民的可歌可泣的业绩;想到自己掌握了近代化工知识,却不能使盐民受泽;想到国家不富强,就会遭到列强的任意宰割……惟工业能使国家强盛、民众富有的信念又一次像火一样炙烤着他的心灵,一种使命感驱使着他一往无前、义无反顾地沿着“工业救国”的道路走下去,走下去……

从塘沽考察回来后,范旭东权衡再三,决定从改良盐质着手,创办精盐厂。主意拿定,他便立即着手进行。但是真正行动,又谈何容易。

当时国内政局不稳,没有兴办工业的条件。范旭东首先遇到令他头痛的问题是没有任何技术资料可以借鉴。但这没有难倒他,既然没有技术资料,那就自己动手实验,开创一条前人未开之路。于是,范旭东又一次悄悄来到了塘沽,这次他把日常生活用品都带来了,他准备在这里做实验,试制中国自己的精盐。

正当范旭东日日夜夜地辛苦劳作,潜心于精盐的化学王国时,他在塘沽试制精盐的消息已在北京、天津广为传闻,使死寂多年的“盐糊涂”掀起了空前的波澜,遭到一批吃世袭盐饭的盐商们强烈反对和非议。而主张盐政改革的有识之士却极力加以鼓动,使国内当时关于盐政改革的笔墨官司打得愈加激烈了。在这种情况下,范旭东不敢松懈,经过无数次的实验,不断将粗盐化成盐水,又一次一次地除去杂质,蒸发、结晶,终于将粗盐制成精盐。

在塘沽创办精盐厂的愿望再一次在范旭东的心中涌起。

现在,技术解决了,摆在眼前的是资金筹措问题。建厂需要大批资金流通,没钱寸步难行,建厂也如同海市蜃楼。范旭东决定自筹资金,招股兴办。

由范旭东、景韬白、胡浚泰、李积芳、胡森林、方积林、黄大暹为发起人,梁启超、范源濂、李思浩、王家襄、刘揆一、陈国祥、左树珍、李穆、钱锦孙等为赞助人的筹建班子成立了。他们凭借自己的社

会地位和影响,为精盐厂的创办摇旗呐喊。

1914年7月,范旭东向盐务署提出在天津塘沽设立久大精盐公司的申请,其理由是“收回利权与改良盐质”,因为当时虽然有洋盐禁止进口的决定,但价廉物美的洋盐非法进口数量却不断增加。盐务署考虑到精盐公司的设立可与洋盐对抗,便很快于7月20日批准设立。这是我国第一家精盐公司。它的创建,不仅仅如盐务署所想,可抵制洋盐,而且它向传统的旧盐法体制提出了挑战。

1914年11月29日,范旭东召开了第一次筹备会议,决定募股5万元,作为筹建资金,由发起人分别募集,其中范旭东负责招募2.5万元。由于当时风气未开,招募认股的人并不多。范旭东为了筹款,不知跑了多少路,看了多少脸色。经过若于的艰难,总算筹到了一批款项。到1915年3月21日,精盐厂先后召开了四次筹备会议,募得股金3.3万元。到1915年4月18日召开第一次股东会议时,实收股金为4.11万元。股东计有蔡锷、黎元洪、丁乃杨、冯玉祥等106人。在这次股东大会上选举了景韬白出任董事长,范旭东为总经理,同时请大律师刘崇佑为法律顾问。

范旭东又一次亲临塘沽,购买了一块曾被俄国占领的土地,近16亩,作为厂房基地,同时买下一间通州盐商开设的熬制精盐的小作坊。范旭东决心在这苦海盐边,在这受辱的乡镇,为中国的化学工业开辟“耶路撒冷”。机器运来了,一批批建筑工人来了,往日静寂的塘沽海滩顿时热闹一片。机器的轰鸣声,人群的喧闹声,使塘沽这古老的乡镇呈现出一派生机,平添了一份生气。

1915年6月,精盐厂开始破土动工,至当年10月30日厂房建

筑全部竣工。范旭东亲自赴日本购买的机器设备和上海求新工厂制造的一部分零件也全部到位,安装完毕。1915年12月1日,范旭东撰文呈报北洋政府财政部盐务署,要求开始制盐。12月7日便很快获得了批准。

品质纯净、色泽洁白的精盐生产出来了!

范旭东用平锅制精盐的创新,掀开了中国制盐技术史上新的一页!

范旭东希望精盐工厂长久,盼望精盐工厂大有发展,驰骋在中国浩瀚的盐场上,因而起名“久大”精盐公司。这块牌子一亮出,荒凉的渤海湾立时就有了生气。天上的星千万颗,范旭东独钟爱海王星,他就此倡议久大精盐公司所产精盐的商标为五角形的海王星。

久大精盐公司的正式投产终于使范旭东迈出了他多年“科学救国”、“工业救国”宏伟理想的第一步。就他个人来讲,仅仅是他为祖国化学工业奠基的起始,而就社会意义而言,其影响可能连他自己都始所未料。

久大工厂的建立,极大地影响了封建运盐专商的利益,他们对范旭东以及久大工厂恨得咬牙切齿。盐商的势力不可低估。在他们权势和高利润的背后是官商勾结、讳莫如深的引岸制度。在盐商垄断的引岸制度下,灶户晒出盐来,只能卖给指定的盐商。无论盐商怎样压低价格,也只能卖给他一家。盐商们便以这种包买的手段垄断了盐业生产,他们凭借从封建王朝手中获得的特权,企图

从原料方面卡死久大精盐公司。久大精盐公司未被扼死于襁褓之中,在与反动盐商初次交锋中,久大凭借它的信誉,得到了许多灶户们的支持。从此久大拥有盐田两千余亩,粗盐无缺,脚跟站稳。

然而,顽固的盐商们是不会善罢甘休的,他们决定从销路限制久大。由于中国盐政沿袭封建旧制,销盐有岸,行盐有引,因而形成一种垄断的引岸专商制度,使食盐的销售权都掌握在少数盐商手里。这些盐商利用官府发给的引票,以包销的手段控制食盐的销售市场,他们在指定的地盘内握有专卖权,如有他人染指盐的运销,即被官府和盐商视为“越界为私”,以私盐论处。轻则没收充公,重则枷号刑讯,视同盗匪,名之为“私枭”。尽管已到了民国时代,政府对盐政也进行了一些改革,但在全国各主要产销区域并未破除引岸专商制度。因此,盐商们运用手中的权势,促使盐务署下文,规定久大精盐只许在天津东马路设店行销,这使久大的生存和发展又受到极大威胁。

在被困难包围的情况下,范旭东找到杨度帮忙。一方面杨度是久大的股东,久大的好坏直接关系到他的利益;另一方面杨度又是袁世凯身边的红人。最终,杨度说服了袁世凯同意在扬子江一带五个口岸,销售“海王星”精盐。就这样,久大精盐冲决了引岸,抵制了洋货,局面为之打开,一年获厚利 50 万元,声威大震。范旭东的名声在京津一带也广为传播。

袁世凯死后,黎元洪登上总统的宝座,梁启超出任北洋政府的财政总长和盐务署督办。梁启超对范旭东创办久大精盐厂是积极支持的,他自己担任久大的赞助人,并率先认股,为久大厂作宣传。

这次,他的出任无疑为久大的拓展提供了一个机会。当时湖南、湖北正闹盐荒,当地十八家精盐商号在沿江的长沙、岳阳、湘潭、常德等地做小量试销,深受老百姓的欢迎,一时供不应求。梁启超把这一消息告诉范旭东,建议他把盐运往两湖一带销售。范旭东便抓住这个时机,来到汉口。然而,事情并非像范旭东和梁启超所想的那样简单。尽管当时盐务署所制订的《精盐运销章程》中规定精盐可以在通商口岸出售,以抵制洋盐。但是,通商口岸大都在人口稠密的沿海沿江地区。而这些地区又正是盐商最顽固的地区,盐的销售仍被他们所把持。因此,淮南四岸的旧盐商听说范旭东到了汉口,想在两湖一带销售精盐,他们马上沆瀣一气,运动湖南、湖北两省议会下文,禁止久大精盐打入长江流域。

为了解决这个难题,范旭东决定“以牙还牙”,他准备把销售精盐的商号联合起来,与盐商进行对抗。主意拿定,范旭东把在汉口的十八家精盐商号组织为汉口精盐公会,实行“精盐联营”。这是实现范旭东计划的第一步。第二步是需要有一个有号召力、能使各商号服从的人担任会长,在此人的感召下,形成一股势力,促成“北盐南运”,为久大精盐打开新的市场。

范旭东想到了烟台通益精盐公司的黄文植,但他和黄文植素昧平生,更谈不上有什么交谊。经过四处打听后知道有一个叫萧豹文的人和黄文植关系甚好,可范旭东更不知萧豹文此人的身份。后来又听说能够使萧豹文出面的惟有谭延闿。恰好谭延闿与范旭东的哥哥范源濂有交情。

范旭东带着其兄的信函,拜访谭延闿,将自己的意思告之。谭

延璋不好推辞，答应了范旭东的请求。于是，由谭延璋的好友萧豹文出面，促成黄文植担任精盐公会的会长。在精盐公会的发动下，湖南、湖北各县商会向省议会请愿，要求运精盐济湘、济鄂，省议会迫于压力同意了。

然而，淮南四岸的旧盐商仍极力抵制久大精盐的销售，范旭东思量再三，决定暂请盐商代销久大精盐。他找梁启超、景韬白商议，他们认为这办法可行。于是，范旭东呈请盐务署，请淮南引商代销久大精盐。盐务署根据《精盐运销章程》的规定，下文给淮南各口岸盐商：各口岸引商，经盐务署谕旨后，愿否代销，应以两个月稟复为限，如逾限不复，或限内声复不愿代销，即应由久大公司设店自售，或委商店代售。

章程公布后，淮南四岸的盐商纷纷反对，两淮总公所以盐商领袖地位命令各岸拒绝包销。由于四岸中通商口岸多，是精盐最重要的销售区。范旭东不想与旧盐商把关系搞僵，几次亲赴四岸交涉，联系湖南、湖北等地的包销问题。但是，两淮公所气势汹汹，根本不和范旭东久谈。他们以两淮拥有引商专利权、久大精盐系属违法为由，不同意各地包销。

范旭东见在让步的条件下，淮南四岸仍态度强硬，不与合作，便打消了代销的念头，下定决心，自己开设分店销售。1917年2月，久大在汉口开设分店，打破了淮南四岸的垄断局面。淮南尤其是两湖的盐商们这时才意识到问题的严重性，后悔当初没有同意代销，结果使久大在四岸建立了根据地。为此，淮南四岸的盐商们一方面派代表上京向盐务署请愿，要求取消久大精盐。另一方面