

百年商海

Bainian Shanghai



上海人民出版社



上海文广新闻传媒集团纪实频道
上海三盛宏业文化传播发展有限公司

编写



上海人民出版社



百年商海

甲申年



Bainian Shanghai

上海文广新闻传媒集团纪实频道

上海三盛宏业文化传播发展有限公司

编写



图书在版编目 (CIP) 数据

百年商海/上海文广新闻传媒集团纪实频道,上海三盛宏业文化传播发展有限公司编写. —上海:上海人民出版社,2006

ISBN 7-208-06538-1

I. 百... II. ①上...②上... III. ①民族工业—工业史—中国—近代②商业史—中国—近代③民族工业—工业史—中国—现代④商业史—中国—现代
IV. F429.05②F729.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2006)第 118533 号

封面题字 龚学平

责任编辑 时海玲

装帧设计 王小阳

百 年 商 海

上海文广新闻传媒集团纪实频道 编写
上海三盛宏业文化传播发展有限公司

世纪出版集团
上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行

上海商务联西印刷有限公司印刷

开本 720×1000 1/16 印张 22.5 插页 6 字数 326,000

2006 年 11 月第 1 版 2006 年 11 月第 1 次印刷

印数 1-5,100

ISBN 7-208-06538-1/F·1491

定价 45.00 元

百年商海



序

五十二集大型系列电视纪录片《百年商海》已在中央电视台、上海电视台等多家主流媒体播出,得到了诸多观众、专家、学者的好评,作为投资人,我备感欣慰。如今,上海人民出版社将该纪录片改编成同名书籍付梓出版,从而能使《百年商海》的内容在更大范围中传播,实属一件好事。

文化是一个民族、企业的根与魂。中国传统文化,特别是儒家文化,对于中国历史的影响极其重大。在中国历史上,往往尊崇文化的朝代就能兴隆、强盛。中华民族历经五千年的沧桑和磨难,不断地从苦难中崛起,国家始终没有被肢解,民族始终保持一致的认同感,始终没有从精神上、文化上被外族同化,反而同化了外族,原因就在于中国文化的深度、厚度及历史的贯穿力。中华民族的复兴、强盛,中国企业的做强、做大,都将植根于博大精深的中国文化,弘扬中国文化是我们这代人义不容辞的责任。

五十二集系列电视纪录片《百年商海》是我们上海三盛宏业投资集团进入文化传播行业的第一部作品,它反映了中国近现代这一特殊历史时期,一批具有超常商业智慧和开拓精神的中国商界精英的创业历程。这些精英对于中国民族经济发展作出了极其重大的贡献,在中国经济发展史上有着十分重要的地位。在他们富有传奇色彩的创业历程中,有成功的经验、失败的教训,蕴含着创业的智慧 and 艰辛。在今天,我们有责任和义务还原他们良好的公众形象,真实反映他们的创业历程,挽救和传播这份巨大的精神财富。这是我们投拍这样一部具

有历史沧桑感和文化底蕴的纪录片的初衷。

然而要成功摄制这样一部内容涵盖百年,具有事、理、情融合一体的和谐视听效果的纪录片,绝非易事。它需要借助多种艺术手段,从片子的选材、史料的搜集、人物的访谈、影像的处理到后期的剪辑制作,《百年商海》创作班子的工作人员付出了极大的艰辛。《百年商海》的成功凝结着众人的智慧和汗水,在这里要特别感谢本片的总导演、中央电视台高级记者吕虹女士,在摄制过程中克服了人手少、任务重、资料不足的重重困难,以其高素质的专业水准及高度的责任心,完美地完成了这部纪录片的制作。也正是因为她卓有成效的工作,才使得这部由上海文广新闻传媒集团纪实频道和上海三盛宏业文化传播发展有限公司联合制作,众多编导分别完成的大型系列片,既能保持风格统一,又每集不感雷同,带给观众诸多启示和艺术享受。这部电视片在商帮孕育的上海率先播出,由于观众反映良好,连续播出两次。目前又在全国十几家电视台陆续播出。

《百年商海》只是我们实现“文化情结”的开始。我们衷心希望在今后能够继续与上海电视台等各大媒体、文化机构密切合作,拍摄出更具文化底蕴、更为出色的影视作品,奉献给广大的观众。

上海三盛宏业投资集团董事长 陈建铭

2006年10月20日

目 录

序· 1

第一辑 商界精英

从火柴起家的企业大王刘鸿生·	3
五金大王叶澄衷·	10
中国商父盛宣怀·	17
吴蕴初和他的天字号传奇·	31
“绅商”朱葆三·	38
中国第一银行家陈光甫·	45
周学熙与开平煤矿争夺战·	52
卢作孚与民生公司·	59
中国首家侨办机器缫丝厂和陈启沅·	69
五洲药房和项氏父子·	75
女实业家“金笔汤”·	82
出租车大王周祥生·	88
毛纺实业家唐君远·	96
实业大家荣氏兄弟·	103
中国寿险大王吕岳泉·	110
房产大王程霖生、周湘云·	117
孙氏家族的面粉业·	124
化工先导：范旭东、侯德榜·	130
宋荣卿与“抵羊”毛线·	142



国货旗手宋则久·····	148
油漆大王陈调甫·····	154
周作民与金城银行·····	161
商会领袖卞月庭·····	168
轮船招商局早期三杰:唐廷枢、徐润、郑观应·····	175
点亮芜湖的吴兴周·····	185
弃官从商章维藩·····	193
张謇与他的“大生”纱厂·····	200

第二辑 文化娱乐俊杰

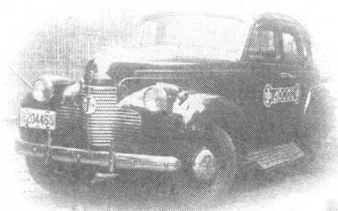
小人丹 大世界 黄楚九·····	209
史家办报——史量才与申报·····	219
柳中浩和他的电影“托拉斯”·····	226
一家画报和一个时代·····	233
张元济的商务岁月·····	240
张石川与明星影片公司·····	253

第三辑 百年老字号创始人

百货四巨头·····	263
乐家老铺“同仁堂”·····	277
雷履泰与“日升昌”·····	284
瞬间百年——王开照相·····	290
沈莱舟和他的绒线王国·····	297
洗冠生和他的冠生园·····	304
胡雪岩和胡庆余堂·····	311
东方丝魂都锦生·····	318
推陈出新金鸿翔·····	324
布业老店“三大祥”·····	332
徽墨世家“胡开文”·····	340
全聚德传奇·····	346

第一辑

商界精英





从火柴起家的企业大王刘鸿生

20 世纪 20 年代,中国的火柴行业正处于内外交困的时期,有一个叫刘鸿生的人,人称火柴大王,却以火柴业为发端,在多个行业里建立起了他的产业王国。

1920 年,32 岁的刘鸿生终于有了第一家自己开办的企业——苏州鸿生火柴厂。本想由小做大的他,怎么也不会想到,小小的火柴业,竟然会从此引出一场长达十年的商业争斗。

当时国内的火柴业和很多行业一样,都面临着重重困难,几毛钱一盒的火柴,利润微薄,为什么刘鸿生要选择开办火柴厂,来作为他名下第一家企业呢?

其实这主要是因为刘鸿生觉得,火柴这个东西价格小,而且一旦推广起来家家户户都要用,稍稍加一点价格中间利润就很大。所以,他办的第一个企业就是鸿生火柴公司。

可是,做火柴并非如刘鸿生一开始预想的那么顺利。行业内存在着诸多的竞争对手,首当其冲的,竟然是他的丈人叶世恭名下的燮昌火柴厂。当时有传言说,刘鸿生开办火柴厂,就是为了和关系长期不合的丈人对垒,希望将来有一天可以击败燮昌火柴厂。事实似乎也证明了这一点,1924 年燮昌倒闭被鸿生吞并。这究竟是什么原因呢?是否真的是像别人说的那样。

其实并非如此。当时中国生产的火柴有两种,一种是黄磷火柴,一种是黑色的叫做安全火柴。黄磷火柴遇到温度高会自燃,它的质量各方面都比较差,中国自己生产安全火柴,成本高,技术问题也都没有



能够解决。于是在外资火柴的压力之下,中国的很多火柴工厂最后倒闭了,燮昌其实只是其中一家。而刘鸿生的收购不过是顺势而为罢了。

洋火在刘鸿生开办火柴公司前十年,就已经占据了中国的火柴市场百分之八十以上的份额。先前是日本火柴,在五四运动之后,后起的瑞典火柴突飞猛进,销量也逐年增加。其中,以日本三井洋行的猴牌火柴和瑞典火柴公司的凤凰火柴行销最甚,正是这些洋火挤压得国内企业举步维艰。

而与此同时,国内的众多火柴厂,还在搞着内部的恶性竞价。刘鸿生知道,此时,只有一致对外,平息价格战,才是生存之道。

刘鸿生的外孙李道夔回忆道:“外公以前在国内同行当中,他可能有一些竞争,甚至是手段。但是他认为应当团结国内的企业,与国外的企业作斗争,这是主要的。他说,要和外国人斗,和中国人斗没有什么大意思。”

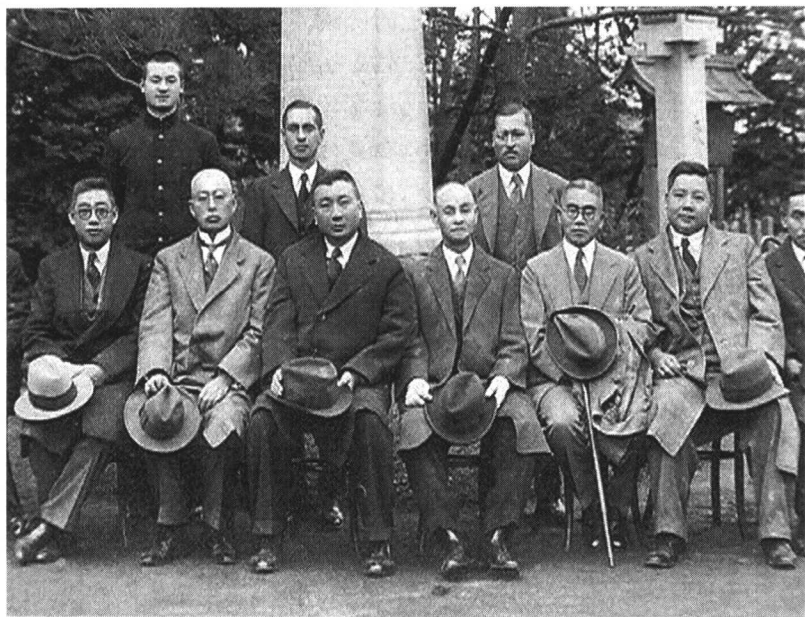
1928年,面对洋火的垄断势力,刘鸿生发出了告火柴同业书,倡议成立同业协会,华商经营的火柴企业合而为一。他选择了另外两家当时规模较大的企业——茨昌和中华提出合并。迫于当时国货的不利形势,两家企业相继表示同意。但在公司合并的股权问题上,茨昌和中华都提出各家资本都要增加两成,茨昌资本最大,从中获利也最大,资本最少的中华,也同样从中获益。

重要的是,关于这次合并,刘鸿生为了大家之间的团结是作出让步的。中华火柴公司的资产甚至不到两成,但是刘鸿生也同意它升值到两成。另外,刘鸿生为了促成三家的合并,甚至还让出了公司的名称权,由此新成立的公司随原中华火柴公司,定名为大中华。

原大中华火柴公司会计师,90岁的胡世奎说对于这次的合并也是记忆犹新:“这三个厂收买合并过来以后,大中华火柴公司



刘鸿生



刘鸿生与业界同仁

的资本金就变为 365 万元，开股东大会以后选举乐振葆为董事长，由董事会选举刘鸿生当总经理，实际工作全部由刘鸿生全权掌握，因为他所占资本有绝对的控股权。”

紧接着，刘鸿生在 1929 年 11 月，成立了由全国 52 家火柴厂组成的全国火柴联合会，因为中国火柴的税赋要高于瑞典火柴，所以导致最终价格的劣势。刘鸿生发动工人抵制外货，联名向南京政府请愿，要求从税收方面援助国产火柴工业，还要求政府试办火柴专卖，控制进口火柴，扶持国货。与此同时，刘鸿生的大中华还在不停地通过兼并合作等方式，将国内其他的小企业合零为整。

刘鸿生在向政府要求减税的同时，自己也想尽办法来降低火柴的价格。他与当时著名的上海美丽牌香烟公司合作，将香烟广告印刷在大中华火柴盒上。这对于刘鸿生来说，就增加了一笔广告收入，他将这些收入来降低火柴的价格，从而使得产品重新获得了竞争力。

当时上海的企业家们经常在“梵皇渡俱乐部”里聚会，他们就戏称刘鸿生为“火柴大王”。刘鸿生自此也真的成了中国火柴业的大王。他的中华火柴公司年产量是 15 万箱，超过了外国进口火柴的总量，大



概占到中国南部火柴市场一半以上的份额。

那么刘鸿生拥有怎样的背景,才成为火柴大王的呢?对此,他的外孙李道夔这样说:“外公实际上也没有什么大的背景,他从圣约翰大学毕业以后,虽然在教会学校读书,但是他已经觉得,中国人被外国人欺负得比较厉害。那时他无能为力,因为他经济各方面都没有能力来创自己的事业,他后来跟我说,他没有办法,只有一条路,只好靠洋人。”

刘鸿生出生于浙江定海,18岁进入圣约翰大学就读。他在校是一名品学兼优的好学生。圣约翰校长美国人卜舫济看中他是做牧师的材料,要他毕业留校做牧师。刘鸿生拒绝,结果被取消了学籍。

刘鸿生离开学校后,一度在公共租界老闸巡捕房教外国警员汉语,后又在会审公堂当翻译,也曾在意大利人的律师事务所做帮手。1907年,经父辈的老世交周仰山介绍,他到英商开平煤矿矿务公司上海办事处当营销员,在上海和邻近的江浙省推销煤炭,销售业绩一上手就颇为可观。

1911年刘鸿生任开平煤矿驻上海销售公司经理。20世纪初的上海,煤炭需求量节节攀升,在保证买办职务上一定的销售量后,他又和上海的义泰兴煤号联手做起了自行销煤的生意。刘鸿生从中赚取的佣金数量相当可观。由于运输业务上的需要,他甚至将业务拓展到了码头公司。

李道夔道出了外公刘鸿生为什么会如此受到洋人的赏识:“我问他,人家洋人怎么会看中你的?他说,我有两点:第一点,我英文好,中文也好;第二点,我肯干。他说,我到那里去的目的,就是要从洋人手里学点东西,将来自己办自己的事业,这点我以前进去当买办的时候就有所考虑。”

1920年初,在创办火柴厂的同时刘鸿生还创办了上海水泥厂。选择进入这个行业,同样是刘鸿生精心思考的结果。但出人意料的是,他竟然将水泥厂开在了上海龙华,而不是常规意义上的原料产地。原来刘鸿生心里有他的如意算盘。水泥的原料使用的是煤炭燃烧后产生的煤渣,用煤渣再提炼做水泥,原料问题就解决了,更为重要的是工厂开在上海,就很好地规避了水泥在水路运输时受潮损毁的风险,从而降低了运输成本。

刘鸿生将自己的水泥定为象牌,寓意吉祥。在象牌水泥问世之

前,中国的华商工厂也已有天津启新洋灰、广州士敏土等几家。其中以启新洋灰厂的实力最为强大,所占市场份额也相当大,刘鸿生象牌水泥的崛起,引起了启新洋灰厂的注意,并且,开始将象牌水泥视为自己的主要竞争对手。于是,两家的争斗也由此展开。

当时的竞争还相对原始,因为水泥售后服务比较少,还是以价格竞争为主要手段。但天津启新洋灰厂还采取了一些非常手段。他们异常注意上海水泥的行情,并套购后破坏象牌水泥的成色,以败坏上海水泥的声誉。更严重的是,启新用一种近乎于自杀的方法,向上海低价倾销他们的马牌水泥。原来每桶成本四块五的水泥,从天津运来上海,只售三块八。此时的刘鸿生,除了一边也向华北地区倾销自己的象牌水泥外,一边也在考虑采取有效的办法,来遏制住这样两败俱伤的恶性竞争。

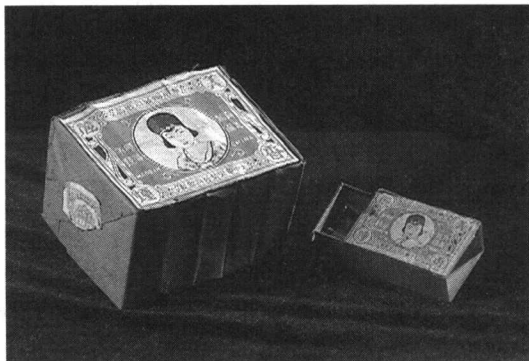
刘鸿生感到马牌水泥实力确实很强,和董事会商量后,他下决心从其他行业里面腾出资金来。马牌水泥销到上海来时,刘鸿生就准备资金把这些水泥全部收购下来,看准时机再返销给天津。这招果然奏效,很快抑止了恶性竞争。

20世纪20年代的上海,城市建设速度加快,水泥的需求量颇为巨大,而其中相当一部分需要从国外进口,正当两家国内水泥企业斗得不可开交之时,中国水泥销售量的百分之六十五已经落入了日本人手中。小野田公司的龙牌水泥开始在市场上占据统治地位。

有了火柴行业联合国内同行的经验,刘鸿生于是提出和启新不计前嫌结为同盟。竞争计谋失败的启新,也迫于外患,接受了刘鸿生的建议,达成了销售区域的南北同盟。在价格上,也实行共同进退,以维护自身利益。

其实,要排挤日本水泥的竞争并不困难,因为水泥的成本运输占了很大的一个部分。日本没有在中国内地设厂,它从本土或者从台湾运来的水泥成本本来就很高,如果中国企业联合竞价,将使得日本水泥很快就受到打击。问题就在于中国自己内部怎么协调。而刘鸿生就是注重和启新之间的同盟。刘鸿生让出了长江以北的市

与美丽牌香烟合作,鸿生火柴厂生产的火柴





场,但是要求启新在长江以南让上海水泥厂的象牌水泥占绝对优势的销售比例。

刘鸿生在大陆现今惟一健在的女儿,87岁的刘明珍这样描述她的父亲:“爸爸从来不觉得做了以后可以不用做了,他做了以后还要做,一个厂发展为两个厂,两个厂到三个厂,所以他很勤奋。他对享受方面不太看重,事业心非常强。”

开办众多企业的刘鸿生,在1920年到1930年企业发展的高峰期遇到了资金周转的困难,往往头寸紧张。刘鸿生认为,资金多时,存在银行里给别人用,资金少时向银行借款还需要支付利息。出于这种考虑,他想创办属于自己的银行。1929年,刘鸿生在四川中路建造了八层楼高的企业大楼。这座大楼以地价银连造价共达102万两银子。1931年,刘鸿生以企业大楼向上海商业储蓄银行贷款100万元,作为他开办中国企业银行的资本金。

90岁的原中华企业银行襄理方祖荫说道:“刘鸿生先生很会调理调度他的资金周转。他是一个爱国企业家实业家。据我们了解,他是这样的,他一个钱要当两个钱三个钱用。他办一个厂,把这个厂抵押掉,筹措到了钱,再办第二个厂;第二个厂,再到银行去抵押再搞第三个厂。所以他企业的资金越滚越大,开始的时候大约有四百多万资金,到公私合营以前,当时统计下来共有二千多万资金。”

刘鸿生将名下所有企业账户资金账号,全开办在企业银行内,另再向社会以储蓄等形式吸收游资。中国企业银行的开办,完成了刘鸿生在中国办托拉斯的设想。他也成了当时中国个人名下企业最多的实业大王。从买办起家,从火柴业开始建筑自己的企业王国。从“火柴大王”到名副其实的“企业大王”,刘鸿生将近二十年的历程,见证了中国民族企业的壮大和发展。

小档案

- 1909年 刘鸿生任开平矿务公司上海售品处买办;
- 1920年 创办苏州鸿生火柴厂;
- 1923年 创办上海水泥厂;
- 1926年 创办中华煤球厂;

1927年 成立中华码头股份有限公司；
1929年 创办华丰搪瓷厂、章华毛纺织厂；
1930年 组建大中华火柴股份有限公司；
1932年 任轮船招商局总经理；
1940年 在重庆组建华业和记火柴公司、中国火柴原料公司；
1941年 创办贵阳氯酸钾厂、昆明磷厂；
1942年 任中国火柴专卖公司总经理；
截至1956年 刘鸿生全部企业资本为二千多万元。

(编导及整理:张尧臣)

