

20世纪初中国亿万富翁们的人生奋斗历程

中国 老富豪

起步

经营

管理

人生沉浮

ZhongGuo LaoFu Hao

创业是美丽难得的生命经历

成就是年老时幸福回忆的材料

听听老富豪们的故事吧

临渊羡鱼，不如退而结网

张爱民 编著



中国纺织出版社

中国老富豪

起步·经营·管理·人生沉浮

张爱民 编著



中国纺织出版社

内 容 提 要

本书从财富产生、膨胀的角度,描绘了20世纪初中国颇具代表性的民族实业家如何从一无所有、普普通通,凭借个人的才智,抓住天时、地利、人和的机遇,成为亿万富翁的人生奋斗历程;展示了一幅幅挑战自我、走向灿烂的动人传奇,是当代人追逐财富持续增长的指南。每个故事都记述了主人翁的辛酸、痛苦和遭受打击的情节,同时也贯穿着成功者自豪和振奋人心的喜悦。换句话说,每个故事都充满了人情味,能让我们与成功者共同分享他们的喜怒哀乐,激励我们向困难挑战,迈向成功之路。

图书在版编目(CIP)数据

中国老富豪:起步、经营、管理、人生沉浮/张爱民编著.

—北京:中国纺织出版社,2004.6

ISBN 7-5064-2950-0/F·0449

I. 中… II. 张… III. 企业家—生平事迹—中国 IV. K825.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2004)第032115号

责任编辑:李秀英 特约编辑:邢冠蕾

责任印制:刘 强

中国纺织出版社出版发行

地址:北京东直门南大街6号 邮政编码:100027

电话:010—64160816 传真:010—64168226

http://www.c-textilep.com

E-mail: faxing@c-textilep.com

北京云浩印刷有限责任公司印刷 各地新华书店经销

2004年6月第1版第1次印刷

开本:880×1230 1/32 印张:10

字数:220千字 定价:20.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社市场营销部调换



作者简介

张爱民 安徽肥东人，1969年生。

1986年参加中学教师工作，1994年毕业于上海师范大学，获得中国现代史硕士学位。供职于中国出版集团东方出版中心。编辑图书60多部，曾获中国图书奖、冰心文学奖和辽宁省散文创作特等奖。参与撰写图书3部，发表论文、报告文学及其他文章30多篇。其中，《太平天国运动后安徽土地关系的变动》为《中国人民大学复印资料》全文转载；《走进中南海的法学教授曹建明》（合写）、《中国入世最早的倡导者汪尧田》在社会上引起广泛的反响。

E-mail: aimin69@yahoo.com.cn

1147/100

20世纪初中国亿万富翁们的人生奋斗历程

中国老富豪

起步
经营
管理
人生沉浮

Zhong Guo Lao Fu Hao



创业是美丽难得的生命经历

成就是年老时幸福回忆的材料

听听老富豪们的故事吧

商海沉浮，不如退而耕田

张筱民 编著

中国纺织出版社

Pre-View Design
成
达
针
文
章
010-88420922
13701286640

目 录

contents

第一章

500 元起家的洗冠生

学徒生涯 艰苦创业 / 3

拓展业务 遍及中华 / 6

苦辣酸甜 个中滋味 / 9

冠生园的新生 / 17

第二章

百货大王郭乐

独闯澳洲 试办果栏 / 21

开创新业 小试牛刀 / 24

大鹏展翅 辉煌铸就 / 26

富国强民 花落何处 / 31

第三章

纺织俊杰刘国钧

在战争夹缝中成长 / 35

两“偷”技术 / 37

懂经营管理又懂技术是一等人才 / 40

风云突变 / 42

最后的归途 / 45

第四章

西药翘楚项松茂

做小学徒 成大经理 / 51

自制药品 产销两旺 / 54

一笔小资金 买来大厂家 / 57

重视科研 狠抓质量 / 59

商场鏖战急 固本领风骚 / 61

宁死不屈 以身殉国 / 64

第五章

化工先导范旭东

少年立志 救国救民 / 69

艰辛创业 百折不挠 / 70

创办碱厂 坎坷难平 / 73

扩大生产 占领市场 / 76

进军硫酸氨工业 / 79

时世艰难 壮志难酬 / 81

第六章

味精大王吴蕴初

出身穷儒 半工半读 / 85

初显才能 受任三职 / 86

渐成系统 报效社会 / 92

工厂迁川 重整旗鼓 / 96

劫后新生 困境重重 / 98

第七章

爱国船王卢作孚

出身贫寒 经历坎坷 / 103

创办公司 发展“民生” / 106

化零为整 统一川江航运 / 108

支援抗战 壮大自身 / 111

发展业务 打进沿海 / 113

借款造船 由盛及衰 / 114

第八章

烟草大王简氏兄弟

自立名号 惨淡经营 / 121

初创“南洋” 困苦中失利 / 122

再建“南洋” 抗争中发展 / 124

由盛而衰 终获新生 / 134

第九章

金融才俊陈光甫

勤奋刻苦 获得良机 / 139

改革受阻 自创小银行 / 141

喘息艰难 夹缝中求生 / 143

结交要人 打通欧美 / 152

第十章

出租车大王周祥生

独身闯沪 钟爱出租业 / 157

天赐良机 赎车开业 / 159

初显身手 崭露头角 / 160

巧借东风 大干快行 / 162

一码万金 响彻云霄 / 164

灵活调度 服务优良 / 167

挫败云飞 战胜对手 / 169

苦心经营 风光难再 / 170

第十一章

丝业大王薛南溟、薛寿萱

出身官宦 开设茧行 / 175

- 创办永泰 出师不利 / 176
- 聘用能人 创立名牌 / 177
- 增设丝厂 永泰迁锡 / 179
- 寿萱继业 放眼海外 / 181
- 改造设备 改良蚕种 / 183
- 困境求生 扬威海外 / 185
- 丝业危机 方显雄厚 / 187
- 鼎盛时期：丝业“托拉斯” / 188
- 躲避战乱 旅美破产 / 190

第十二章

绸业大王蔡声白

- 学业顺利 才能显现 / 195
- 更新设备 扩大规模 / 196
- 罗致人才 笼络员工 / 198
- 内销有术 外销有方 / 200
- 重视公关 巧妙周旋 / 205

第十三章

化工巨子方液仙

- 百折不挠 艰苦创业 / 211
- 创立品牌 奠定根基 / 214
- 技术专家 经营行家 / 218
- 兴也爱国 亡也爱国 / 225

第十四章 ■■■■■

乳、窑业巨子吴百亨

一穷二白 白手起家 / 229

涉足炼乳 旋即发财 / 230

对手强悍 竞争激烈 / 234

创办窑业 又创佳绩 / 239

奋力挣扎 走出绝境 / 242

第十五章 ■■■■■

猪鬃大王古耕虞

“小小的猪鬃”与世界大战 / 247

“古青记” + T 型人才 = 猪鬃大王 / 248

商战中“减号”的特例：小鱼吃大鱼 / 252

“乘”的不仅仅是商业利润 / 255

“除”的辩证法 / 259

第十六章 ■■■■■

经营之神刘鸿生

背叛“上帝” 学业中断 / 263

推销起步 煤炭业称王 / 264

刘氏企业 渐成气候 / 266

颠沛流离 兴办企业 / 275

刘氏企业的归宿 / 276

第十七章

面粉、棉业大王荣氏兄弟

初涉商业 创立钱庄 / 281

投身实业 开办面粉厂 / 283

投资纱厂 亦成大王 / 290

历经危局 盛极而衰 / 295

主要参考文献 / 300

后 记 / 301



第一章



500 元起家的洗冠生

在当今的中国，恐怕很少有人不知道大白兔奶糖以及那些令美食家们如数家珍的“陈皮梅”、“杏花软糖”、“鱼皮花生”等精美食品的，或许他们还能说出生产这些美食的厂家的金字招牌——冠生园食品厂。而今，提起“冠生园”，有些老上海还会对它的老板——广东佬“大块头”冼冠生，津津乐道呢。

冼冠生出身在贫寒的小裁缝家庭，却创立了中国现代食品行业的民族资本之最。他创办的冠生园食品厂和冠生园牌子的各种点心美食，覆盖中国的范围之大，无论是在解放前后还是改革开放之后的今天，都让人咋舌。但是有谁能够想像，那么庞大的一个企业集团的建立，在刚开始的时候，仅仅依靠 500 元创业。

冼冠生在创办企业的当初，曾遭遇无数次失败的打击，但一次次他都没有丧失信心，也许正是他那种开朗的性格、宽阔的胸怀和认真勤奋的经营精神，才让他走上了自己成功的顶峰。

学徒生涯 艰苦创业

冼冠生,原名冼炳成,1887年出生于广东佛山一个裁缝家里。他童年丧父,因为家庭贫困,只在私塾读了几个月,学会了怎样认识字,就在家帮助母亲干些零活勉强糊口。15岁那年,为了摆脱贫困的处境、填饱肚皮,他央求一个远房的亲戚带他来到了上海,在一家“竹生居”的宵夜馆里做学徒。

20世纪初,上海失业现象很严重,在这里谋生非常困难。年轻的冼冠生深知他当时的“饭碗”来之不易,每天起早摸黑地干,从不偷懒,不久他学会了各种食品制作的手艺,店主十分喜爱他并把他当做自己的好帮手。而南方人那种特有的机敏和狡黠以及广东人身上特有的创业意识,使得他处处留心,时时在意,在工作的同时,也在为自己的今后做着打算。

在店主的同意下,冼冠生得以向店里的老厨师学习烹调技术。他对老厨师们非常尊敬,学习技术的时候又很刻苦用心,老厨师们都愿意教他,于是他在烹饪方面打下了坚实的基础。学徒期间,冼冠生每天抽出时间看报纸,大量的阅读,他不仅认识了很多字,对当时社会的政治经济环境有了一定的了解,而且也丰富了他在各方面的知识,这为他以后的发展打下了良好的基础。

三年学徒期满以后,冼冠生和一个姓谭的同乡女子结了婚,婚后不久夫妻俩把母亲从广东老家接来。冼冠生利用平时省吃俭用省下的钱,组成了一个家庭班底,开了一家名叫“陶陶居”的小型家庭宵夜馆,专营广式小吃。冼冠生年轻气盛,踌躇满志,认为只要店一开起来,凭着自己的一番苦干精神,就能赚到钱。

可是事情远没有他想像的那么简单。宵夜馆经营不到半年，便因没有什么顾客，而面临即将关门的尴尬。年轻的洗冠生对创业的艰难有了切身的感受，但是他没有被打垮，而是东拼西凑，又弄了点钱，重新开张了一家餐馆，可是不久又蚀本停业了，之后如此停停开开竟达七八次之多！最后资产耗尽，他再也无力经营了。面对这番情景，就是有雄才大略的经营巨子也会心灰意冷的，但是洗冠生反而冷静了下来，他认真地回顾了自己所走过的路，思索着自己失败的原因，总结出了三条教训：一是因为餐馆地点偏僻，不得“地利”；二是附近的贫民多，顾客光顾的少，缺乏“人和”；三是因为缺乏本钱，未能随季节、时令的变化而供应不同的产品，有违“天时”。别看他读书不多，但分析起问题来，居然头头是道。吃一堑长一智，年轻的洗冠生从失败中悟出了一些经商的道理。

从学徒到开宵夜馆到创办“冠生园”，洗冠生经历多次失败，这段历程长达15年之久，以至他到了而立之年，还是一事无成。有人问他：“大块头（上海方言，意为胖子），怎么样？又关门了？”他晃动着矮胖的身躯，笑哈哈地回答：“没什么，另想法混。”经受过如此多失败的打击，反而让洗冠生变得精明开朗了。

按照自己总结的经商之道，经过反复思考后洗冠生决定另谋生财之道。

当时的上海文明戏盛行，南市“新舞台”等戏院演出的剧目很受欢迎，几乎场场爆满。一些小贩就在戏院的门口设摊兜售鸭肫干、干果、蜜饯等消费食品，上海的男人女人都爱吃零食，所以生意特别的好。洗冠生受到了启发，决定改做摊贩生意，一则是本钱小较易筹措，二则可以在繁华闹市觅选适当地点设摊，这样既顺天时，又得地利人和，生意肯定不会差。

于是，洗冠生便在自家租借的上海亭子间里开设起食品手工作坊。白天，他同母亲、妻子忙着制作陈皮梅、牛肉干等，

傍晚的时候挑着担子到南市“新舞台”戏院的门口设摊，同时也进剧场内托盘子出售。由于这些食品风味独特，价廉物美，很受顾客的欢迎，他现做现卖，几乎每天都能销完；加上他接待顾客时总是笑容可掬，热心对答，他那张祥和福气的笑脸，格外使顾客感到亲切，渐渐地，生意就做开了。为了扩大经营品种，改进制作方法，冼冠生还专程回佛山老家的一家干货加工厂，就话梅的制作方法学习了两个月。

一天，冼冠生从报纸上看到了香港有一家名为“冠生园”的食品店倒闭了。他觉得，“冠生园”这字号很吉利，便拣起了这块招牌，印制了专用包装纸。丰富的品种，精湛的手艺，加上别具一格的包装，使冼冠生在同行中独树一帜。没过多久，他就在附近一带小有名气了。冼冠生独特的经营之道引起了新舞台戏院的检票员薛寿龄的注意。薛寿龄家资富裕，很想和冼冠生合伙开店，冼冠生也非常乐意，于是他们决定共同集资 3000 元。冼冠生没有现金，只好以家具作价 500 元入股，这便是冼冠生后来津津乐道的“冠生园是 500 元起家的”的缘故。

1915 年，“冠生园”在上海南市九亩地开业，仍以冼冠生的亭子间作为制作食品的作坊，生产的主要人员还是冼家母子三人，只是新添了几个工人。冼冠生同时主持着业务经营，内外照应。经过一段时间的艰苦创业，生产和业务都有了很大的进展。

很快地，合伙经营的组织形式不能适应发展的需要了。到了 1918 年，冠生园增资至 15 万元，将合伙作坊改组为股份有限公司。公司设立了董事会，冼冠生被推举为董事，并担任总经理。公司在斜桥局门路建立了一家食品工厂，“冠生园”这才初具小企业的规模。