

湖商

Hushang Chuanqi

传奇

王麟慧 主编

研究出版社



湖商传奇

王麟慧 主编

研究出版社

图书在版编目(CIP)数据

湖商传奇 / 王麟慧主编. —北京: 研究出版社,
2010.10
ISBN 978-7-80168-594-0

I. ①湖… II. ①王… III. ①企业家—生平事迹—湖
州市 IV. ①K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 192971 号

湖商传奇

王麟慧 主编

责任编辑 之 眉

特约编辑 李 民

出版发行 研究出版社

(北京 1723 信箱 邮编:100017

电话:010-63097512)

排 版 浙江时代出版服务有限公司

印 刷 杭州余杭大华印刷厂

开 本 710mm×1000mm 1/16

印 张 18.5

字 数 350 千字

版 印 次 2010 年 10 月第 1 版 2010 年 10 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-80168-594-0

定 价 88.00 元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

总 策 划 浙江省作家协会

本书策划 高 锋 金一鸣

编 著 湖州市经济委员会 湖州文学院 湖商杂志社

编委会顾问 赵和平

编委会主任 郑晓林 叶理中 方永庆

编委会副主任 朱建飞 陈妙秀 祝柏钢

主 编 王麟慧

作 者 张郁等

不是每个人都有传奇的，但传奇属于每个人。这本书中的每一个名字，就代表着一个传奇。

高 锋



“浙商”塑像，为时代立言

——《浙商大传奇》丛书总序

在社会主义市场经济大潮中培育和成长起来的“浙商”群体，是浙江发展中的一支十分活跃的生力军，同时也已成为全国最活跃的企业家群体。从初期走遍千山万水、吃遍千辛万苦、想尽千方百计、说尽千言万语的“四千精神”，到当代勇于创新、立于诚信、善于合作、乐于奉献的发展理念，“浙商”已经形成了独树一帜的文化品质。这种品质，已经成为浙江地域文化的重要组成部分，极大地丰富了中国传统文化精神内涵，也成为推动浙江和中国经济社会发展的强大精神动力。可以说，一部浙江改革开放的发展史。在“浙商”身上所体现的创业创新精神和商业智慧，集中反映了与时俱进的浙江精神，展示了浙江人的良好形象。

“浙商”之所以独特鲜明、影响深远，这是与浙江深厚的文化积淀分不开的。生活在东海之滨的浙江人，有着灿烂悠久的文明传统和优良独特的文化基因，有着不事张扬、求真务实的行事风格和诚信公平、和谐发展的思想观念，并具有早发而强烈的商品经济意识和对外开放意识。这些文化地域文化精神渗透在一代又一代的“浙商”身上，成为浇铸“浙商”的文化基础和力量源泉。可以说，“浙商”作为浙江精神的重要承载者，既具备世代浙江人的精神特质和人格气脉，又极大地丰富和拓展了浙江精神的内涵和实质，已经也正在秉承与时俱进的风格，以创业创新的不竭动力，演绎着浙江社会经济发展的时代特征和未来方向，书写着科学发展实践者、和谐社会建设者、改革创新先行者的辉煌篇章。

《浙商大传奇》丛书，以报告文学的形式，深入而又生动地解读了浙江富有代表性的“浙商”群体，全面挖掘“浙商”的文化精神，分析他们植根于中国传统文化的气质禀赋，描述他们在波澜壮阔的历史发展进程中所展示出来的智慧方略，写出了一篇篇令人感奋的时代传奇，塑造了一个个勇于拼搏、充满个性的“浙商”艺术形象。为“浙商”塑像，为时代立言，这样的文学作品无疑有着它非凡的价值，这样的创作方向值得肯定。近年来，浙江省广大作家坚持“贴近群众，贴近生活，贴近实际”这一创作原则，深入火热生活第一线，亲身感受改革开放的伟大成就

和创业者筚路蓝缕、开拓奋进的精神面貌，艺术地书写了当代“浙商”的奋斗历程和喜怒哀乐，这是广大作家顺应潮流，勇于实践，自觉承担历史责任，弘扬民族精神的最新成果，也是我省文学事业繁荣发展的重要成就。

“文章合为时而著，歌诗合为事而作。”只有深入生活，源于生活，又高于生活，作家的作品才会更生动。浙江社会经济发展迅速，现代化进程中的很多东西值得作家们去关注，去分析，去抒写。如今，我们的作家文学素质很高，表达能力很强，倘若能长期深入生活，丰富自身阅历，沉下心来，勤奋笔耕，就能创作出更加鲜活的、更加符合广大人民群众所喜闻乐见的好作品，就能创作出更加具有永恒生命力的艺术力作。广大作家和文学工作者要自觉担当先进文化的建设者和实践者，自觉增强社会责任感和历史使命感，在人民创造历史的进程中进行艺术创造，唱响时代主旋律，这是我们长期的任务。我希望浙江省作家协会《浙商大传奇》丛书出版的时候，能将“浙商”的精神品格传承发扬下去，进一步扩大浙江文化的影响力，为浙江的经济社会发展，为浙江的文化大省建设增光添彩。在此，我愿与大家共勉。



2010年10月

（作者为中共浙江省委常委、宣传部部长）

百年湖商

(代序)

金一鸣

1851年年中的一个下午,英国维多利亚女王对她的秘书说:“你去告诉庇尔首相,那个湖州商人,我想见他。”当秘书应声离去时,女王又叫住他:“哦,别忘了还有他的妻子,所有的妻子,让她们一起到温莎堡来。”

没错,维多利亚女王说了“那个湖州商人”,而不是说“那个中国商人”,因为她对中国的全部印象最初来自湖州,确切地说是来自湖州的一种物产,这种物产于她有难忘又美好的记忆。14年前,她18岁时就是穿着“湖州丝”缝制的盛装坐上王位的;两年后,她又穿着湖州丝做的礼服与表弟阿尔伯特亲王举行了婚礼。而现在,由她创办的第一届“万国博览会”(也即后来的“世界博览会”)正在离皇宫不远的海德公园热火朝天地进行着。博览会受到了来自全世界厂商和各国代表团的热烈欢迎,有630万以上的人前来参观或洽谈贸易。博览会总共展出了10万项(件)工业技术和产品,其中半数是英国人创造的。来自远东的展品中有女王喜爱的“辑里湖丝”,所以女王很想见见那位携湖丝远道而来的客商。

在温莎堡,那个被召见的“湖州商人”诚惶诚恐地走了进来。女王不知道,其实他不是湖州人,只是在湖州开丝行(时称“广庄”)贩丝的广东商人。随商人一道来觐见女王的,还有他的妻子和一位(也可能几位)小妾。女人们的锦衣华服一下子就吸引了女王的眼球,不用说,这是用“辑里湖丝”制作的。实际上女王就是为湖丝才召见他们的,甚至可以说就是为了湖丝,她在十年前和中国打了一场不大不小的战争。这场战争就其渊源而言应该不叫“鸦片战争”,而应冠以“丝绸战争”可能更为贴切,至少,丝绸是这场战争的一根被忽略或被隐藏的柔软的导火线。

发端于湖州的海上丝绸之路,早在三国时期即已呈萌发状态。当时吴兴郡所产的丝绸物品已随船队或使臣飘洋过海,渡于海上的丝绸之路。历两

晋、南北朝至唐代,湖丝上贡后间接出洋输往天竺、波斯等国。宋、元时期,湖州境内丝织品输往南洋、阿拉伯、日本等地。至明代,湖丝质量、数量居国内首位,湖丝间接或直接行销海外日本、朝鲜、南洋等地。明中叶后欧商东来,湖丝成为葡萄牙、西班牙、荷兰诸国贸易的重要对象。清初,湖丝经海上出口扩展到欧美各国,质量上乘的辑里湖丝开始驰名于欧、美国家和印度、缅甸、埃及、叙利亚等国,年销辑里丝和辑里经达六万包。至此,中国生丝——主要是湖丝,还有茶叶的出口,取代了昔日瓷器的独霸地位。也由此,辑里湖丝向世界放射出了万丈光芒。

与此同时,19世纪的大英帝国凭借工业革命,国力在地球上鹤立鸡群,成为世界的主宰。但它的轻工业和农副产品,似乎没有跟上重工业的步伐,这就使其的日常生活仍被东方的古国所左右。后者向它输出的不仅是芳香的茶叶和精美的瓷器,更有令帝国贵族爱不释手的生丝和绸品。所有这些中国的物产,合力改变了英国乃至欧洲的日常生活图景。

在雾都慵懒的下午,英帝国的贵族们在各自的庄园或城堡内,穿着中国丝绸缝制的霓裳,品尝用中国红茶泡制的可口奶茶,把玩着景德镇漂亮的青花或粉彩瓷器,这样的东方雅趣成为了大英帝国的最高时尚。这种休闲和消遣方式最初流行于王室贵妇,最后演变成一场大规模的时尚风潮。为维系这种奢靡的嗜好,原本富足的大英帝国几乎耗尽了国库中的银子。于是,帝国的东印度公司一马当先,开始在印度种植和经营鸦片,用以支付远东购买瓷器、茶叶、尤其是丝绸的巨额货款,这就是鸦片贸易的缘起。

中国物产的大规模出口,绝对的顺差贸易令清王朝财源滚滚、洋洋得意,缓解了“清三代”后的经济颓势。然而好景不长,大量鸦片在中国涌现,各地烟馆如雨后春笋,南北烟民应运而生,由此迅速毒化和腐蚀着中国瘾君子们的精神和肉体,还使朝廷的库银急剧下降。事涉国计民生,皇上高度重视,派钦差大臣林则徐到广州禁烟,大张旗鼓焚烧鸦片,关闭东印度公司在广州的办事处和各家商号,切断中英贸易的所有通道,企图藉此改变两国商贸的不健康态势。

然而,当时的瓷器、茶叶和丝绸,已然成为英国上流社会享受生活的必备物品,就像今日中国的富裕阶层渴望宾利、阿玛尼、香奈尔、LV等奢侈品一样。钦差林则徐的过激行为若不加以制止,势必引发“日不落帝国”的通货膨胀,进而造成经济危机。英国当局于是孤注一掷,向其最大的国际贸易伙伴中国宣战,由此点燃了中英战争的炮火。1841年8月24日,维多利亚女王

在英国议会上院的书面发言中说：“我很遗憾，英国驻中国特命全权大使和中国政府之间的协商没有达到满意的结果。因此，让女王陛下已派到中国的军事力量采取行动是必要的。”女王的发言于四天后刊登在当时的《北极星报》，诏告全民。鸦片战争前后打了两次，结局是维多利亚女王的皇家海军击败了慈禧太后的八旗陆军。这是西方女王和东方皇后之间的债务决对，是丝绸和鸦片的血色火拼。鸦片战争的深层次问题，是两个帝国经济的侵略和被侵略，火药桶于1840年轰然炸开，湖州丝绸应该是其中的TNT分子构成。从这个意义上说，“辑里湖丝”无疑是“鸦片战争”的基因密码，说白了——当然是往深里说，鸦片战争就是辑里湖丝引发的。

第一次鸦片战争失败，大英帝国强硬要求清政府开放沿海城市向外洋通商。在英国伦敦，维多利亚女王看着桌子上的中国版图，指着黄浦江边名不见经传的滩涂小城说：“把这里也加上。”于是，《南京条约》变成五口通商，松江即后来的上海，由此向世界大都会迈进。女王的幕僚们一开始并不理解，为什么要在最后加入这样一个小城，而不是更大一些的城市？难道仅仅因为松江是长江的出海口吗？其实不然，女王是“醉翁之意不在酒”，她看中的根本不是松江，而是距松江80英里的湖州，她在乎的是那里的丝绸、趋之若鹜的丝绸——这不是一家之言。由此可以推断，假使湖州不是紧临太湖，而是面向海洋的话，《南京条约》的文本就不是现在这个样子。

历史选择了湖州，又好像与湖州擦肩而过。

松江替代了湖州，结果把湖州藏在了身后。

这就像维多利亚女王要找一位中国情人，她看中了一个叫湖州的男人，因为另一个叫松江的男人家门口有一片海，比较方便她的轮船停泊，便就选择了后者。她以为松江只是名义上的，或者根本就是一个下人，湖州才是她真正的取向。但她的“乱点鸳鸯谱”使得湖州和松江发生了错位，形成不同的格局，以至完全颠倒了两者后来在中国乃至世界之林中的地位。

上海开埠，丝绸外销的口岸由广州移到上海，后者很快取代羊城成为中国对外贸易中心。湖丝就近运往上海直接售予洋行，运输路程较前缩短十分之九，运费变得微不足道，湖丝出口价遂较前广州时期下降三分之一。上海开埠的最初四年，经南浔运往上海出口的辑里湖丝占出口生丝百分之五十五，同时广州口岸继续出口湖丝，湖丝出口占中国生丝出口何止半壁江山？有很长一段时间，上海只不过是湖州和南浔的一个贩丝码头。湖州（南浔）丝商大发洋财，获巨万者数以百计。至此，湖州商人买下了上海一半以上的房

地产,仅一位湖商就一口气在青浦捐资造桥 47 座,还有一位湖商只要孙中山用电报发来一个英文字母就会给他汇款数万。上海地区极度繁荣的皮影背后,是湖州商人的华丽舞动。

维多利亚女王和丈夫阿尔伯特亲王接见了湖丝商贩徐荣村及其妻妾。此前,徐的“荣记湖丝”已被博览会评委会授予金、银大奖。女王召其至温莎堡,就是为了亲自颁奖,并赐“翼飞美人”执照,批准徐荣村在英国市场经销湖丝。徐家的国际性荣耀至此登峰造极,前后均无国人可比。但他不是湖州人,只是经营湖丝,地道的湖州人受欧洲国家元首接见是 80 年后的事——骑自行车环球旅行的潘德明几乎直接把车骑进了德国元首希特勒的办公室。伦敦之后,湖丝在世界博览会屡获大奖。湖州商人梅履正的品牌湖丝于 1911 年在意大利都灵世博会荣获一等奖,又于 1915 年的美国旧金山世博会获金牌大奖。辑里湖丝在历届世博会上的优秀表现,强烈刺激了西方丝商和消费者的欲望,“世博会效应”逐年发酵,湖丝出口量逐年攀升,千丝万缕的湖丝温柔地包裹了地球。

2002 年之前,中国媒体从未报道过维多利亚女王、徐荣村、辑里湖丝和世博金银大奖之间的历史关联。直到这年 3 月,上海申博最红火最吃紧最关键的日子,新华社不知怎么如梦初醒,才向全世界宣布:早在 1851 年的首届伦敦世博会上,中国商人徐荣村就携“辑里湖丝”参展,并一举荣获金银大奖。也就在这年底,国际展览局在摩纳哥首都蒙特卡洛召开第 132 次代表大会,中国代表团凭借“辑里湖丝”的伦敦渊源,赢得了 2010 年世界博览会的举办权。由此可见,本届世博会在中国上海举办,有赖湖州丝绸的历史埋伏。

160 个春秋之后,旧时湖商发洋财建造的上海证券交易所、百乐门舞厅、国际大厦、石库门民居等建筑虽然落寞却依然完好,一江之隔,世博盛会在浦东拉开帷幕。湖州有了更多的物产参展并捧场,就连体量较小的展品也受到了追捧——会展上空弥漫着丁莲芳千张包子的香气;精致的周公湖笔供不应求并获三项大奖;湖州祥顺公司的丝绸围巾荣获全球华人设计奖;湖州丝绸之路集团的丝绸展品荣获多项表彰,并获“上海世博会因您奉献而更精彩”的颁奖颂词。但是,湖州除了湖笔和丝绸等老牌物产,能有更多的重磅宝贝拿到世界庙会上去设摊吆喝吗?过去能,今天能,但愿明天也能,我们祈祷!

2010 年 9 月 7 日于湖州

(作者为著名编剧、国家一级作家)

目 录

“浙商”塑像,为时代立言——《浙商大传奇》丛书总序	茅临生(1)
百年湖商(代序)	金一鸣(1)
草根大地	张 郁(3)
“象”出丛林	钱秀华(15)
我有一个梦想	葛 辉(31)
离天三尺三	车建卫(49)
不锈才能不朽	车建卫(65)
木样年华	葛 辉(79)
中国村庄史	马红云(91)
人生经纬线	王敏华(103)
无官 有金 至仙	葛 辉(117)
八亿至宝	葛 辉(131)
望月而孕 怀日结珠	张 郁(145)
莫邪亮剑	张 郁(159)
凌霄之上	张 郁(173)
变形出发	张 郁(187)
飞向高天	小 雅(201)
树高方荣	王敏华(213)
一林梅花香雪海	李 民 葛 辉(227)
“湖汊”——“叶”牵	车建卫(241)
男儿有志趁年华	张晓庆(253)
雷霆棋手	唐红丽(267)
后 记	叶理中(280)



夏士林

□ 文/张 郁

夏士林语录：

责任感是个好东西。

我们既要全力以赴将目光瞄准百亿，更需要一种坚忍不拔的毅力，始终保持和坚信跳起来就能摘到苹果的激情，迎难而上，重创新求发展，抓转型促增长。

危机并不可怕，可怕的是没有危机意识。

从某种角度而言，这场金融危机既是坏事又是好事，它对我们企业带来的冲击是坏事但是暂时的，它给我们企业带来了发展机遇，促使我们加快转型升级是好事是长远的。

做好各项工作，老生常谈、重中之重还是人。真正提升企业创新能力，关键要激发科技人员的主观能动性。有怎样的激励机制，就会有怎样的创新氛围。

管理是回报率最高的投资。

每家企业都有不同的谋略，产业与产品结构调整、技术创新等无疑是强有力的手段，但是这些并不能一蹴而就，从某种角度来说，管理是企业发展的“富矿”，管理得好能够使企业发展收到事半功倍的效果。

草根大地

在西方高校,工商管理教育最重要的一个环节就是市场伦理教育,其内核之一就是弘扬企业的社会责任。2002年,“社会责任”一词方始进入中国人的视野,尽管来得不免迟了点,仍然迅速成为热门话题和企业家评价体系中一个核心的考量指标。

什么是社会责任?国内众说纷纭,莫衷一是。

《现代汉语词典》对“责任”这一词条的注释是:“分内应做的事。”

阿里巴巴集团总裁马云说:“责任就是遵纪守法,做中国最好的企业。”

经济学家陈清泰说:“责任不仅是一种道德和良知的呼吁,而且它正逐步成为刚性的制度约束;不仅是一种理念、文化,更是企业必须面对的社会实践。”

而升华集团董事长夏士林则说:“责任不该是一个空的概念,也不单纯局限于慈善、捐款,而是与企业的价值观、用人机制、商业模式等息息相关。把企业做大做强,创造有良知的财富,上缴最多的税,提供最多的就业机会,让员工快乐工作、成长,让用户得到满意服务,让社会感到存在价值。至于赚钱和社会回报,那是水到渠成的事。”

这里所指的责任,涵盖社会责任。

或许可以这样比喻:企业是草根,社会责任是大地。企业立于社会责任之上,一如草根扎于大地。

这似乎归结成了一个哲学命题。

夏士林就是一个富有社会责任的草根企业家。

“大字当头,强在其中;快字当头,好在其中。”一直是夏士林缔造的升华集团追求的良性发展模式。

2009年,全球经济笼罩在金融危机的阴霾之下。已融入经济全球化浪潮的升华集团,也经受了金融危机的严峻考验。升华人不畏艰险,敢于面对,善于创新,目标不变,措施不弱,力度不松,在经历了低开高走、外降内升的经济波折之后,保持了稳步增长的势头,实现了逆势突围。董事长夏士林心目中的2009年,“是我们最艰难的一年,也是工作效率提升最快的一年,经济指标增幅较显著的

一年。”

这一年，升华集团完成营业收入 85.7 亿元，实现利税 5.03 亿元，分别增长 17% 和 4%，两大主要经济指标均创升华历史新高，交上了漂亮的成绩单。

2009 年 9 月 5 日，由中国企业联合会、中国企业家协会组织召开的 2009 中国企业 500 强暨中国大企业高峰会上，升华集团以排名 2009 中国制造业企业 500 强第 379 位，化学原料及化学制品制造业第 21 位的名次，第六次捧回刻有“中国制造业企业 500 强”字样的牌匾。

升华集团 2007 年销售超 50 亿元，2008 年超 73 亿元，2009 年超 85 亿元，2010 年冲关 100 亿元。

纳最多的税 创最多的就业机会

2007 年 1 月 8 日，《升华报》刊登了题为《18 年，18 个不凡的创举》的长篇报道，一系列数字在文章里喷薄而出——

2004 年，国家统计局首次发布中国企业规模排行榜，升华集团列 499 位，开创了湖州先河。2010 年，国家统计局又一次公布了中国制造业 500 强的最新排名，升华集团控股有限公司名列第 336 位。在此之前，国家统计局公布的 2006 年度中国最大企业集团竞争力 500 强排名中，升华集团列第 92 位，在全国工商联公布的中国民营上规模 500 强企业中，升华集团位居第 129 位。

看到这些数字，细心的人往往要与夏士林开始改变升华命运的那个 1989 年 1 月 8 日做个比较。比较的结果是，升华集团仅销售收入就增长了 1111 倍，利税增长 980 倍，利润 708 倍。

夏士林打造了升华，升华人创造了奇迹。

这在湖州乃至浙江早已经不是什么新闻。

2007 年 1 月 8 日这天，像往常一样又早早走进办公室的夏士林拿起桌子上的报纸，盯着这些数字看了好久，心中再次感慨万千：不容易，真的不容易！因为夏士林心里，一直有个愿景，那就是把企业利益最大化与社会效益最大化进行最有效的结合。

著名经济学家厉以宁在北大的一次学术报告中说，企业的最终目的是通过发展有效的产品，给社会提供两项最大的支持——税收和就业。

夏士林的愿景和厉以宁的观点几乎不谋而合。

这些年，夏士林心中有两件最引以为自豪的事情，也是绷得最紧的两根弦，即最大限度地纳税和最大可能地提供就业机会。他说，能够成功地做到这两点，升华集团就担负起了最大的社会责任。