

苗氏



山东人民出版社

民族资本的

兴起

苗氏民族资本的兴起

山东省政协文史资料委员会
淄博市政协文史资料委员会 编
桓台县政协文史资料委员会

山东人民出版社

一九八八·济南

本书编审人员

鲁在琨	王维科	宗学武
胡宝山	曹增元	吕荣华
潘精良	苗望德	秦永文
赵蔚芝	李障天	戴维基
关天宇	李 志	

苗氏民族资本的兴起

山东省政协文史资料委员会
淄博市政协文史资料委员会 编
桓台县政协文史资料委员会

*

山东人民出版社出版
(济南经九路纬二大街)

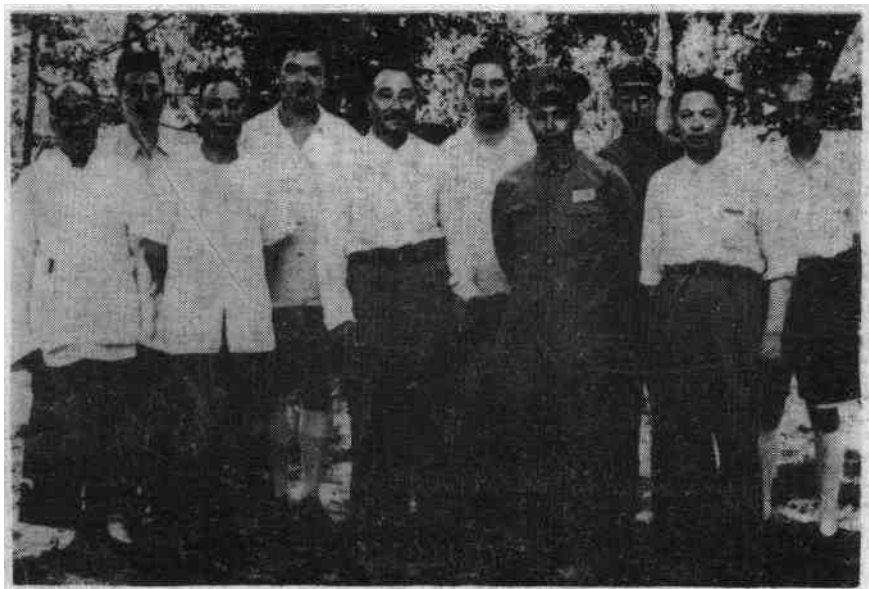
山东省新华书店发行 山东济南市中袁宏印刷厂印刷

*

350×1168毫米 32开本 8印张 4插页 18.5千字
1988年12月第1版 1988年12月第1次印刷
印数1—10,000

ISBN 7-209-00237-5

K·23 定价: 2.96元



↑ 1950年6月苗海南赴上海参加华东军政委员会第二次全体委员会议时，于上海哈同公园留影。

前排：自左至右，陈孟元、艾鲁川、郭子化、许世友、傅秋涛。

后排：自左第二人起，张东木、苗海南、张国华、黄元吉



苗星垣全家合影

↑ 苗星垣之三子苗永森1947年赴美国留学，1953年春获博士学位后，苗星垣当即写信给苗永森，曰：“余从事工商业多年，国内政局紊乱，解放后始知真正为人民作事者共产党也，吾儿学成，务必力争回国报效，万勿犹疑。”1955年6月，苗永森放弃了纽约州波段主公司试验室主任的职务回国。这张照片是苗永森回国后，于当年9月照的全家合影。

前排中间的老人是苗星垣，左侧为周氏夫人。

后排左起：

苗永瑞、苗永焱、苗永森、苗永森、苗永鑫、苗永裕、苗永智、苗永温。

「济南成丰面粉公司」梅鹿双鹿牌
面粉商标图案。



「济南成丰面粉股份有限公司董事苗杏村」为
建立西安分公司所上报政府当局的有关材料。





张德枕



傅德馨



都武阳



孟舒文



孟怀山

前 言

山东苗氏民族资本，是以桓台县索镇苗世厚（德卿）、苗世远（杏村）、苗世德（星垣）、苗世循（海南）堂叔四兄弟为首形成的。他们从1899年开始进济南经商，到1949年中华人民共和国成立，在旧中国走过了一条先商后工的道路。先后创办过十数个企业，其中主要有：恭聚和粮栈、恒聚和粮栈、公聚和粮栈、恒聚成粮栈、同聚长粮栈、成丰面粉厂、成记面粉厂、西安成丰面粉分厂、成通纱厂、成大纱厂、南京普丰面粉厂、文德铁工厂等。

苗氏企业的创业人，原是半封建半殖民地社会的平民百姓，以务农为生。他们自戊戌变法时期开始，从种田到开办油坊，家境渐富，少有积蓄。后又到济南洛口开设粮栈。最初15年的微利经营发展不快。第一次世界大战爆发后，各列强忙于战争。洋货在中国市场上一度锐减，中国的粮食和面粉、棉纱和纺织品，由进口变为出口。由于当时历史条件的变化，苗家经营粮栈大发其财，为创办面粉厂和纺织厂积累了资本。从第一次世界大战到抗日战争爆发，24年间，苗氏企业进入了它的鼎盛时期，在济南经营十数个企业，并把经济实力伸展到西安、南京等地，成为山东省名气很大的百万富翁。

苗氏企业在日军侵占和国民党统治时期，屡遭磨难，濒临衰败之境。解放后，在中国共产党的领导下，使企业得到新生，为社会主义建设做出了贡献。

《苗氏民族资本的兴起》一书的问世，为读者提供了一部

民族工商业发展的翔实资料。它比较系统、完整地反映了苗氏民族资本的产生、发展的全貌，可供研究我国资本主义经济史参考。

本书选用的史料，主要来源于苗氏家族和苗氏各企业中主要当事人的亲身经历，所见所闻。由于苗氏企业中的一些主要当事人业已作古，尽管我们对掌握“三亲”资料者进行了奋力“抢救”，但仍有一些侧面的资料征集不全。为使苗氏企业的资料比较完整，本书还附录了一部分必要的档案文献资料。

本书在征集资料过程中，得到了济南市政协、济南市工商联、济南市史志办、济南市档案馆、济南市国棉一厂、国棉四厂、济南市粮食局、济南市粮食加工厂、济南市挂面厂、济南机床四厂、西安市政协、西安市工商联、西安市档案馆、西安市粮食局、南京市政协、南京市工商联、南京市档案馆、上海市政协、淄博市图书馆等单位的大力支持和协助。原苗氏各企业主要当事人和苗氏家属，在提供资料和鉴别资料方面也都给了我们很大帮助。在此，谨向以上单位和同志，表示衷心的感谢。

《苗氏民族资本的兴起》编辑组

1988年4月

目 录

前 言

我们苗氏兄弟的身世和

发迹概况 苗星垣 (1)

苗氏工商业兴衰五十年 苗兰亭 (15)

苗星垣、苗海南兄弟

创业纪实 王儒忱 (41)

苗星垣与他人合作经营

企业概述 张予莹 (52)

济南成丰面粉公司的创建、发展

与经营管理 苗顺德 (71)

1937年以后的济南成丰

面粉厂 张予莹 (90)

济南成丰面粉厂见闻录 耿殿鼎 (96)

成记面粉厂始末 苗永荃 (100)

成记面粉厂简记 田家昌 (121)

附：成记面粉公司和民安面粉

公司租赁合同 (131)

成通纱厂的创建

与发展 张德忱 张佐卿 (134)

EA33 101
成通纱厂的萧条与新生.....张德忱 傅德馨 (145)

附：(一)创办济南成通纺织股份

有限公司招股简章

(二)济南成通纺织股份有限

公司章程

(三)成通纱厂训练大纲

成大纺织厂前后见闻记.....都武阳 (192)

苗杏村承租鲁丰创办成

大始末记.....胡益琛 (202)

济南文德铁工厂简述.....孟舒文 董明斋 (207)

西安成丰面粉厂的创立与经营.....于秋圃 (213)

西安成丰面粉厂的回忆.....王星辰 (218)

南京普丰面粉厂的回顾.....孟怀山 (223)

我所知道的普丰面粉厂.....毕仲绪 (227)

苗海南跟共产党走社会

主义道路.....崔永和 (231)

山东省苗氏工商业年表..... (238)

我们苗氏兄弟的身世和发迹概况

苗 星 垣

一、苗家的身世

我家祖籍桓台县索镇。曾祖苗启英，祖父兄弟2人，兄为苗允澄，弟为苗允观，到父亲一代叔伯兄弟6人，就在这一代分家成为6户（即通常说的6大支），每户分得市亩2亩4分土地。前三代都以务农为生，人多地少，家境贫寒。到我们这一代已是堂叔兄弟17人的大家族，苗氏工商业就开始在我们这一代。堂兄苗世忠、苗世厚（德卿）、苗世传、苗世登、苗世远（杏村）出自苗氏长支。德卿、杏村兄弟二人经历了务农、赶脚、推小车、开油坊等一段艰苦的路程，于公元1899年（清光绪二十五年）在济南市洛口镇首创了恭聚和粮栈，以后又走向实业，创办了几家规模可观的工厂。我和胞兄苗世恭、胞弟苗世循（海南）出于苗氏次支。我也是从务农开始，经历了打短工，当学徒一段路程逐渐发展起来的。我们这两大支，因德卿、杏村出于长支，我和海南出于次支，故在桓台县有“大苗家”、“小苗家”之说，在济南则有“北苗家”和“南苗家”之分。我们两支在发展企业的道路上，有合作但又各立门户，有共同利益，也有企业间的竞争。不过，总的来说，合作与共同利益还是主要的。

对于德卿、杏村两堂兄的身世和早年的一些活动，我除了目睹，还有耳闻。因为1928年我担任成丰面粉厂经理时，族兄

苗世礼、苗世勋等为增修《苗氏世谱》的事，由桓台来济南约我回索镇，因不好推辞，曾参与此事。我与苗世昌、苗世坤担任访问、编辑、誊写、校对诸务，苗世礼担任主编。我负责搜集德卿和杏村的传略材料，请王扶九撰文。我本人的经历亦一块写于谱后。最后定文时，我为《苗氏世谱》题了跋，为祖墓奉祀所写了碑文。

务 农、贩 煤

苗世厚（德卿）生于1855年（清咸丰五年），卒于1919年，终年64岁。他9岁入私塾，只读三五年书，就因家贫辍学。下学后务农，春冬两闲时做商贩，曾沿街串巷叫卖过面食。当时他虽然年少，但在索镇大街学了点做小本生意的本事。索镇大街从清朝末年就已成为桓台附近几县的一个名镇。乌河从镇中南北穿过，北接小清河，东至羊角沟，西通济南府，南靠淄博矿区，旱路也四通八达，是水陆两运的交通码头，地理位置比较优越。这种条件给索镇带来了生机。在胶济铁路通车前，这里的商业和手工业作坊及过载栈（即代客运输的栈房）就很发达，商贾云集，市镇繁华。俗话说，靠山吃山，靠水吃水，苗家地少，光靠种地吃饭难以度日。世厚兄弟5人，还有个姐姐，10口之家，2亩薄地，收入甚微，家计支绌。其父继友年过半百，身体有病，全靠世厚和他大哥苗世忠来支撑家务。兄弟两人请木工做了两辆二把手车子（当地叫响车子）往来于淄川、索镇之间，靠贩煤度日。

正当两人忙于推小车生意时，1875年清朝光绪皇帝登基，这时鲁中地区遇上了大旱，村民中就流传着“朝廷无福民遭难”的怨言。光绪二年，旱情更加严重，从春到秋，滴雨未

见，夏天挑水种谷，晚秋又遇虫灾。连续两年碌碡未翻身，树皮剥光，草根挖净，有些人家挑起担子流落他乡，逃荒要饭。世厚一家没有走，靠两辆小推车挣扎度日。他讲过这样一件事，在光绪二年腊月，哥哥世忠病倒在床，他自己虽20出头，是血气方刚的年龄，但因受饥挨饿瘦得皮包骨头，一家人都为度过寒冬发愁。以后听过路人讲，胶东秋后萝卜丰收，他和父亲商量推车子去一趟，因怕路上不安全，就找了两人结伴而行。到了胶东，卖掉了带去的铺盖（被褥），买了一车萝卜。胶东离家700里，只靠白天走路需走7天。他们3人商议，趁腊月十五的月光，日夜兼程，到哪里累了，就地打个盹，干粮不够就吃萝卜充饥，回到家时已到腊月二十日，一家人靠一车子萝卜过了年关。次年变卖家产种上了庄稼。

世忠、世厚兄弟俩推车贩煤，主动与索镇十几家手工作坊联系上门送货，如遇过往客商也做些代客送货的生意。

开 办 油 店

在天常日久的交往中，本街油坊主荣仲森见世忠、世厚为人实在，便请他兄弟俩为荣家代销食油。推车子下乡串村卖油，比起贩煤来较省力又得利较厚，几年后便稍有积蓄。经全家合计，遂于1883年（清光绪九年）在索镇街建了一处自榨油店，由世忠掌管。不久又买了一头牛，安装了一辆大车，世厚做代客运输的生意。

1891年（清光绪十七年）世忠病故，油店由世厚接手，让三弟世传学赶大车，代客运货。世忠经营油店8年期间，坐门筹客，收入甚微，除日常开支外，所余无几。世厚接业后，大改店风，除在本街营业外，常去外地集镇探听行情，主动与油贩

交往，还亲自送油上门。冬春有庙会，买卖兴旺，他让弟弟帮忙，主动向赶庙会的包子棚、油条铺抢时间送油。一个旺季的营业额就超过以往一年的数量。他善交朋友，油贩都愿和他往来，当时镇索街虽有十几家油店，唯他一家成了批发店，生意兴隆。他接手经营了4年油店，红利超过其兄8年的10倍。当时索镇商界说起他来都伸拇指佩服。

赶 脚

苗世远（杏村）在他七八岁进入学龄期时，家中连续出了几件事，失去了求学机会。他10岁那年父亲病卧在床，久治不愈。随后姐姐出嫁，长兄苗世忠病故，三哥苗世传又年青早逝，四哥苗世登专心业儒，二哥苗世厚在索镇卖油，家中的杂务零活压在杏村一人身上，家庭环境迫使他过早地挑起重担。15岁那年他看到索镇街上各处商人云集，稍有气派的商人需雇毛驴赶路，他向掌管油店的二哥提出买头毛驴学做送客生意，二哥欣然同意。

杏村以后讲到这段经历，认为这是他步入社会的奠基石。他曾对我讲过这样几件事：开始他发现每天早晨在乌河桥头赶脚者牵着毛驴聚集在一起，等客定价，议成后马上赶路。有的跑群帮，也有的跑单帮。当时他年幼胆小，天黑了不敢走路，怕跑单帮。于是他想出办法，先和赶脚有经验的交往，揽生意时把他带上。为了揽买卖他主动和乌河水道船户交往，有客送时早打招呼，并多和过载栈联系，早和雇脚的客商预定日期，做到按时不误。第一年这六条腿的生意做得不错，随大帮跑羊角沟送客，回来捎货，两头见钱，年底算帐，二哥喜笑颜开，给他添了一身新衣裳。第二年胆子大了，哪里也敢去了，随大帮

能跑，跑单帮也敢承担。到了冬天，有些赶脚的见天寒地冻，不愿受罪，就改行用驴拉磨做起面食生意来。而他认为天冷干这一行的人少了，无竞争对手，生意更好干，挣钱就更多。一次，在腊月初下了一夜大雪，第二天早晨，一位博兴城的煤贩子要到博山联系生意，愿出3倍价钱雇脚，杏村摇头不去。他又伸了5个指头，意思是高5倍，杏村才答应了，回家带上了一把油布雨伞，抓紧赶路。冬天天短，中午饭不敢久占时间，喂饱了牲口就抓紧赶路，总算带着太阳进了博山城。客人支付了脚钱后他就立即到干果店买了些山楂、核桃、酸枣之类的年货，连夜返回。毛驴驮着近50市斤的东西，他不忍心再骑在驴上，就跟在后边走着吆喝着壮胆。不想刚过淄川城十来里地，毛驴突然不往前走了，而且还浑身哆嗦。他顺路向前仔细一看，在路中央坐着个大狗一样的东西，突然想到：驴这样怕它，难道是只狼？他听二哥讲过，遇上狼不能怕，要斗智。他把身上背的雨伞解下来，大吼一声，突然把伞张开，果然奏效，再定睛细看，狼已跑远了。于是加快了赶路速度，到了张店才听见头遍鸡叫。前面有一辆牛车也走去索镇的路，这才放心跟在车后慢行，摸了摸身上的棉袄已经湿透了。直到前半晌，才回到家。正好这天索镇大集，二哥把干果带到集上，下午二哥赶集回来笑着说：“你夜间一身汗，脏过我一车子油。”

販 运 粮 食

1888年（清光绪十四年）是杏村兄赶毛驴生意的第三年。这一年多灾多难，春天大旱，5月里又出现了地震，秋天地里粮食未熟就赶上暴雨加大风，庄稼倒了一地，紧接着阴雨连绵40天，遇上特大涝灾，地里颗粒未收。他听过往行商讲，鲁南

山区涝灾差，粮价比较便宜，世厚、杏村兄弟两人把毛驴套在牛车上，赶起二套车，到新泰、莱芜一带，5天一趟来回，做起了贩卖粮食的买卖。杏村年幼，跟二哥一块出门，增长了不少见识。兄弟二人走东闯西，既代客运货，也自运自销，时刻观测市场行情，什么货利大，就贩卖什么货。

开 设 油 坊

世厚办了4年的油店赚了不少钱，加上杏村赶脚和兄弟一起贩卖粮食，又有不少积累，苗家在索镇的地位和过去大不一样了。在苗家油店发迹以前，荣仲森的油店在索镇大街是首屈一指的。到1894年（清光绪二十年），苗家和荣家已形成竞争局面。此时，荣仲森看到苗氏兄弟为人厚道，且有经商的才干，主动提出两家合伙开设油坊。当时苗家也深知荣家底子厚、名气也大，合伙干对自己有利无害。于是双方议定，各出制钱150千（口语称“吊”）作本钱，由荣衍焕任经理，苗世厚任副理。经理负责提供作坊设备，副理提供商业门头；荣家管购料、苗家管生产和销售。开业前荣衍焕提出：要起个象征吉祥的名号。世厚说：“双方决心都很大，那就把字号定为‘恒聚’最好。”开业时，设备有3部油榨机及磨碾，找了6名工人，其中有两名师傅。手工作坊不同于单纯商业买卖，除了购料、销售，中间又加了个重要环节，那就是加工生产。最初主要原料是大豆，由荣衍焕到高苑、博兴一带采购。销售由杏村负责。但是生产这个环节经理、副理都是外行，而这个环节搞得好不好却关系着经营的成败。为了达到多出油、出好油的目的，世厚同两位师傅交上了朋友，诚心向他们学习生产技术，亲自参加各道工序的生产。日久天长，两位师傅被其诚心