

老上海
丛书

老上海 财富故事

- 中国最显赫的实业家 ● 在上海暴富的外国冒险家
- 锦江川菜馆的传奇 ● 从小学徒到大老板
- 出租汽车业第一号人物 ● 划小舢板起家的大商人



老上海曾是远东的贸易、金融和商业中心，是东方的夜巴黎。在老上海这个大舞台上，商人、企业家、淘金者，群雄纷起，各逞其能，他们中有的在为自己创造财富的同时也为社会贡献了财富。

辉煌已经成为过去，但历史的回响至

今不

绝：大世界还矗立

着，

那是黄楚九建造的；



和平饭店还在，它过去的主人是外国冒

险家沙逊；王开照相馆、邵万生南货店

和精益眼镜店，它们至今还披戴着历

史的光环。看不见的历史浪花并没有消

失，它们在档案里、在人们的记忆里，

仍旧流淌着。

ISBN 7-5072-1039-1



9 787507 210392 >

定价：25.00元



「老上海丛书」
主编◎柯兆银
邵·红◎著

老上海 财富故事



图书在版编目(CIP)数据

老上海财富故事/邵红著. —上海: 中国福利会出版社, 2004.3

ISBN 7-5072-1039-1

I. 老... II. 邵... III. 故事—作品集—中国—当代 IV. I247.8

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 001157 号

老上海丛书

老上海财富故事

著 者 邵 红
策 划 明君工作室

责任编辑 黄 勇

装帧设计 一 优

出版发行 中国福利会出版社

上海市常熟路 157 号 邮编: 200031

电话: 021-64373790

电子信箱: cwiph@163.com

经 销 全国新华书店

印 刷 上海华成印刷装帧有限公司

版 次 2004 年 3 月第 1 版

版 次 2004 年 3 月第 1 次印刷

开 本 787 × 1092 毫米 1/16

印 张 9.5

印 数 1-10000 册

ISBN 7-5072-1039-1/G · 16

定 价 25.00 元

老上海

LaoShanghai Congshu

丛书



k295.1/29

老上海丛书



美丽的苍桑



让往事只能回味，那心境无论是一丝留恋，抑或是一许无奈的伤感，都会使我们不自觉地感受到美丽中凸显出的苍桑。

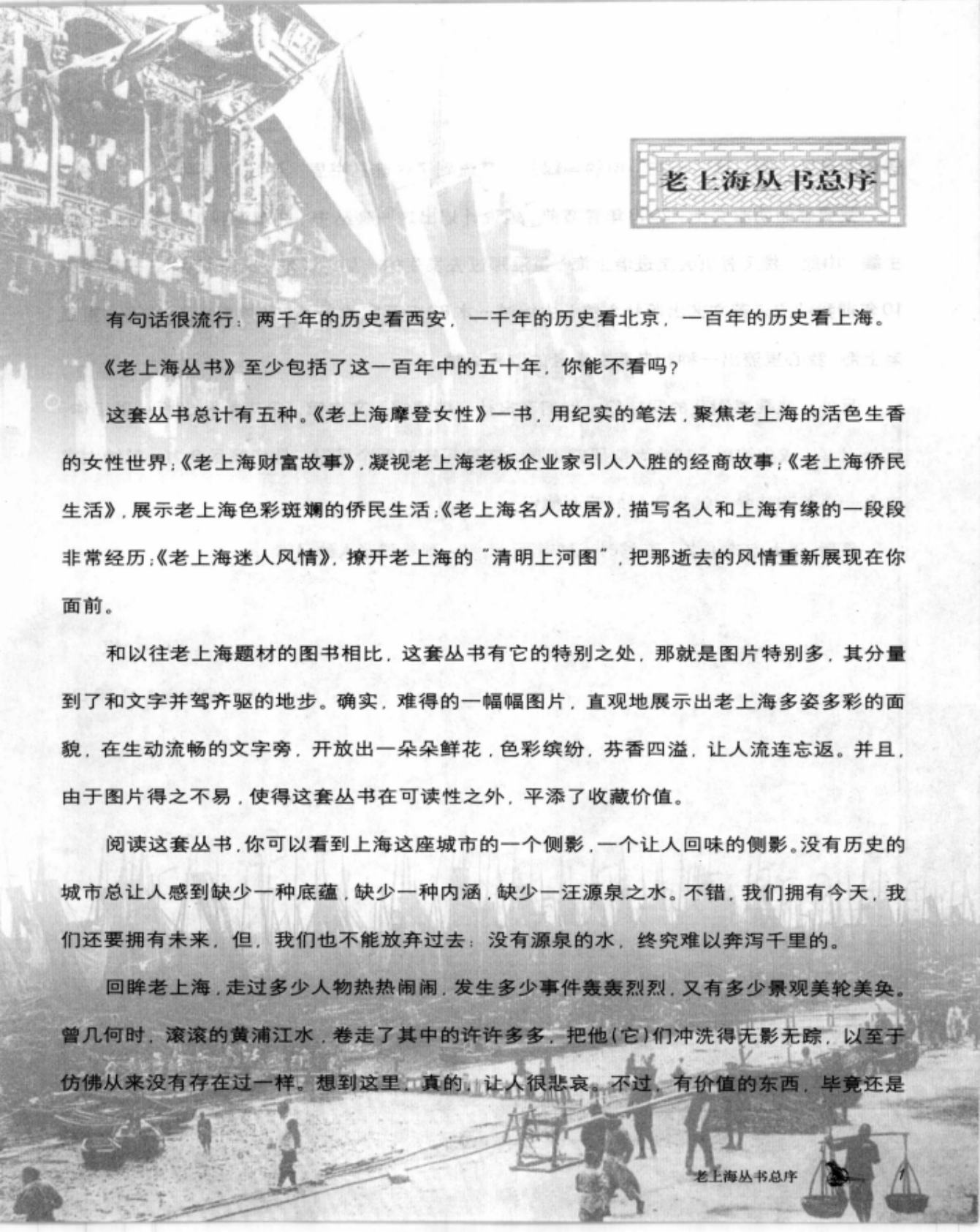
因了这一份苍桑，对上海总是情有独钟。一位准哲人说：美丽的苍桑和苍桑的美丽往往有着最本质的不同结果。前者演绎着成功的故事、苍桑的经历；后者则演绎着无言的狂怒、悲壮之美丽。流不尽的黄浦江水犹如讲不完的故事，尘封的上海风情蕴含着多少的弯臂，冷酷无情如峭壁断岩；呼风唤雨曾经黑云压城，人去楼空也曾望眼欲穿……

走进“老上海系列丛书”，无论是老上海的摩登女性、迷人风情，还是老上海的财富故事、名人故居以及侨民生活，都使我更近距离地看到曾经叱咤上海滩的各路英难，而难以让我以一个局外人的身份去体味他们……

上海，让中国太美丽……

策划人：明君

2004年3月于外滩“了无斋”



老上海丛书总序

有句话很流行：两千年的历史看西安，一千年的历史看北京，一百年的历史看上海。

《老上海丛书》至少包括了这一百年中的五十年，你能不看吗？

这套丛书总计有五种。《老上海摩登女性》一书，用纪实的笔法，聚焦老上海的活色生香的女性世界；《老上海财富故事》，凝视老上海老板企业家引人入胜的经商故事；《老上海侨民生活》，展示老上海色彩斑斓的侨民生活；《老上海名人故居》，描写名人和上海有缘的一段段非常经历；《老上海迷人风情》，撩开老上海的“清明上河图”，把那逝去的风情重新展现在你面前。

和以往老上海题材的图书相比，这套丛书有它的特别之处，那就是图片特别多，其分量到了和文字并驾齐驱的地步。确实，难得的一幅幅图片，直观地展示出老上海多姿多彩的面貌，在生动流畅的文字旁，开放出一朵朵鲜花，色彩缤纷，芬香四溢，让人流连忘返。并且，由于图片得之不易，使得这套丛书在可读性之外，平添了收藏价值。

阅读这套丛书，你可以看到上海这座城市的一个侧影，一个让人回味的侧影。没有历史的城市总让人感到缺少一种底蕴，缺少一种内涵，缺少一汪源泉之水。不错，我们拥有今天，我们还要拥有未来，但，我们也不能放弃过去：没有源泉的水，终究难以奔泻千里的。

回眸老上海，走过多少人物热热闹闹，发生多少事件轰轰烈烈，又有多少景观美轮美奂。曾几何时，滚滚的黄浦江水，卷走了其中的许许多多，把他（它）们冲洗得无影无踪，以至于仿佛从来没有存在过一样。想到这里，真的，让人很悲哀。不过，有价值的东西，毕竟还是

保留下来了一些，这“一些”中的一部分，又流到了这套丛书里，弥足珍贵哟。

我要感谢明君女士。2003年春节前，她说计划出这一套丛书，并邀请我担任这套丛书的主编。由此，我又有机会走进老上海，重温那过去发生的一切。说是“又有机会”，那是因为10年前我就应江苏文艺出版社之约，主编过一本80多万字的书《上海滩野史》。如今，重温老上海，我心里流出一种和老朋友重逢的欣喜之情。

另外，我要感谢我的同仁们，他们在报社、档案馆、文史馆、杂志社和出版社里工作，或为记者，或为编辑，或为专业研究人员。在这短短的两个月里，他们倾尽全力，献给大家这么一桌美味佳肴，这真要好好感谢他们。

最后，请大家走进老上海的时光隧道，观赏那人那景那迷人的风情……

柯兆银

2003年5月19日

作者自序

谈到老上海，它给我的感觉已经很遥远了，过去的辉煌过去的苦难、过去的平坦过去的曲折，一切都是如梦如雾；但同时，我感到老上海又离我很近，从老人的闲聊笑谈中，从一本本书的追忆中，从电影、电视的历史剧中，不断地有老上海出现。我明白，生活在新上海，老上海的故事和传奇将会永远地伴随着我们。

老上海曾是远东的贸易、金融和商业中心，是东方的夜巴黎。在老上海这个大舞台上，商人、企业家、淘金者，群雄纷起，各逞其能，他们中有的在为自己创造财富的同时也为社会贡献了财富。辉煌已经成为过去，但历史的回响至今不绝：大世界还矗立着，那是黄楚九建造的；和平饭店还在，它过去的主人是外国冒险家沙逊；王开照相馆、邵万生南货店和精益眼镜店，它们至今还披戴着历史的光环。看不见的历史浪花并没有消失，它们在档案里、在人们的记忆里，仍旧流淌着。

这次接到撰写《老上海财富故事》一书任务后，我重新打量、审视老上海。我在众多的资料文献书籍中，找到了一个比较完整的老上海的财富世界。我从这些商界人物的发家兴衰中，看到了智慧，看到了奸诈；看到了奢侈，看到了俭朴；看到了经商的艰难，看到了成功的喜悦。当然，带着主题阅读老上海，当我的笔在客观地描述那些曾经辉煌的人物的历史时，

我更多看到的是老板如何经商致富，如何在商场获得成功。

经商之道，现在的人和过去的人有异曲同工之妙。他们所传达出来的理念和成功技巧，是从事各项工作的人所需要的。无论你是商人还是企业家或是正想经商、期望改变命运的普通读者，都可以从书中获取一些宝贵的启示。考虑到让读者能够愉快阅读，我尽可能地采用故事形式，我希望读者会喜欢它。

我期待着。

邵 红





目 录

老上海丛书总序

作者自序

-
- 荣氏兄弟：中国最显赫的实业家 / 1
-
- 哈 同：让人惊愕不已的生意经 / 9
-
- 沙 逊：在上海暴富的外国冒险家 / 17
-
- 虞洽卿：“赤脚财神”崛起上海滩 / 25
-
- 郭乐、郭琳爽：两代人打造永安公司 / 33
-
- 董竹君：锦江川菜馆的传奇 / 41
-
- 洗冠生：从小学徒到大老板 / 49
-
- 周祥生：出租汽车业第一号人物 / 55
-
- 刘鸿生：一个诱人的创业神话 / 65
-
- 吴蕴初：以知识致富的“味精大王” / 73
-
- 黄楚九：天生一块经商的料 / 83
-
- 陈光甫：经营思路总是出人意外 / 91
-
- 史量才：名闻海内外的报界大腕 / 99
-
- 叶澄衷：划小舢板起家的大商人 / 107
-
- 金鸿翔：缔造顶尖级时装公司 / 115
-
- 两虎相斗：亨达利、亨得利双双大赢利 / 123
-
- 打造名牌：不同寻常的故事 / 127
-
- 奇妙推销术：让商品都成为抢手货 / 135
-



中国改革开放的总设计师邓小平在1986年6月18日会见荣氏后代亲属时说：“荣氏家族对发展我国民族工业做出了很大的贡献，是有功的。”

本文所说的荣氏兄弟，是荣氏集团的创办人荣宗敬和荣德生兄弟俩。



荣氏兄弟：中国最显赫的实业家

在中国，在上海，经商有成的老板、企业家可谓多矣，但企业之多，影响之大，延续时间之长，荣氏企业集团可谓绝无仅有。一个多世纪过去了，在各种媒体上，我们依旧不时可以看见有关荣家的报道，不时可以看见有关荣家先人的回忆，不时可以听见荣家后人的声音。

荣氏企业集团创业者的风采确实迷人。

荣家第一桶金

荣宗敬和荣德生兄弟俩，出生于离上海不远的江苏省无锡县。谈到荣家，人们的感受那是一个有着悠久而显赫历史的工商大家族。其实，祖上家产传到荣氏兄弟手里的，仅仅





上左：荣宗敬

上右：荣德生（1875~1952）



只有两间陈旧的屋子和10多亩田地，实在是微乎其微，算不上什么。荣氏家族之所以后来声名显赫，完全是荣氏兄弟创业有成的结果。

他们兄弟俩在十四五岁时，先后离开家乡，来到上海钱庄当学徒谋生。荣宗敬在上海永安街豫源钱庄当学徒，满师后转到上海一家钱庄当跑街。期间，他接触了大量的客户，了解了社会的方方面面。荣德生是在上海通顺钱庄学生意的，在那儿度过了一段艰难的日子。俩人既勤奋又刻苦好学，很快对汇兑等业务十分熟悉。

看到儿子对钱庄业务这么熟悉，在广东官府衙门里做了十多年的父亲十分高兴和欣慰，尽管钱庄赚得不多，但他看到钱庄普遍赚钱，于是在1896年2月，投资1500元，招股

1500元，在上海南市鸿生码头开设了广生钱庄，让两个儿子经营。荣宗敬当经理，荣德生管账。父亲希望他们兄弟俩能够精诚合作，共创大业。兄弟俩兢兢业业地打理着钱庄，以期不辜负父亲的厚望。然而，就在钱庄开业的第一年，天大的打击降临到了他们的头上：父亲病故了。父亲临终前留下遗训：“经营事业，信用第一，开支要省，做事要稳重。”

兄弟俩含着眼泪，化悲痛为力量，工作得更投入更专心了。然而，开头两年，钱庄赚钱并不多，那些入伙的股东等不及了，纷纷发起牢骚，抱怨前景暗淡，要求撤股。年轻的荣氏兄弟面临创业以来的最大困难，到底该怎么办？

他们仔细商量后，大无畏地毅然决定接盘。从1898年开始，钱庄完全由荣氏兄弟独资经营。他们这一着冒了很大的风险：如果赢的话，那么此举为今后事业打下了很好的基础；如果输的话，那所有的积蓄全都没了，从此再要起来就难了。

荣氏兄弟时刻遵循父亲遗训，工作勤奋，对客户讲信用，服务极其到位。随着时间的推移，他们的客户越来越多，其中老客户不少。当时，工商业在无锡、常州一带有了较快的发展，钱庄的汇兑业务也随之有了较大的发展。到1901年，荣氏兄弟盈利已有5000多两银子。那些退出的股东连声哀叹，悔恨不已。

荣氏兄弟掘得了第一桶金，这为日后的发展奠定了雄厚的基础。

开面粉厂经营实业

尽管钱庄生意不错，可荣氏兄弟清醒地认识到，办钱庄放账只不过是赚小钱，他们应该寻找新的突破口。

一天，他们在讨论如何发展生意，荣德生说：“在所有进口货物中，外国面粉输入量最多，因为免收关税，利润高。要



是经营面粉业，肯定会大有赚头。”

“啊呀，我也在想这个主意。”荣德生的眼睛也亮了，“我已经注意到，在我们钱庄的汇兑业务中，买卖小麦的款项数额最大，上海阜丰面粉厂和英商的增裕面粉厂买卖小麦的钱占了一半。”

两人兴奋了，不仅因为经营眼光不谋而合，更因为找到了新的突破口。他们决定立刻行动。

这时，父亲在广东的老朋友朱仲甫来到了上海，兄弟俩立刻前去拜访。办厂需要大量的资金，光靠他们自己的钱还不够，要找人集资入股啊。他们把要办面粉厂的计划一说，朱仲甫爽快地说：“好主意，我入股。”

当时，全国共有四家机器面粉厂，一家在天津，一家在芜湖，另外两家在上海。上海的两家面粉厂一为上海阜丰面粉厂，一为英商的增裕面粉厂，它们设备完善，赢利状况良好。要办面粉厂，先要好好了解面粉厂的运作。荣氏兄弟联系参观上海的两家面粉厂，可都遭到了拒绝，谁愿意多个竞争对手啊。他们托熟人去说情，增裕面粉厂才勉强同意，但



右图：荣氏兄弟1913年投资开办的福新面粉公司

只同意在厂里走马观花地看一遍，至于关键的轧粉间等，坚决不允许进去。

荣氏兄弟走了一圈，毕竟到了实地察看，因此也了解了一些生产环节，有了一些实际感受。他们四处咨询调查，了解到中国市场上最好的磨粉机器是由美国、英国和法国生产的，全套设备需要10万元。啊，价格太贵了！他们经过仔细研究，发现英国的机器配上法国的石磨，全套设备的价格只要2万元左右。他们高兴极了。

1900年，他们集资到3万元，其中朱仲甫出资一半，荣氏兄弟各出3000元，另外余额是靠招股集资的。第二年2月，他们选定无锡西门外太保墩作为厂址，购地17亩兴建厂房。1902年3月，工厂建成投产。荣氏兄弟给工厂取名为“保兴”。

平心而论，这个工厂并不大，只有30多个工人，日产面粉300包。不过，它的意义却是十分巨大，因为这是一个企业巨人迈出的历史性的一步。

工厂开业一年，经营状况不佳，面粉的销路不好。什么原因？原来，当地人多年的习惯是喜欢食用土面，习性难改；另外，江南主食是大米，对面粉的需求量并不大。在这困难时刻，大股东朱仲甫拆股退出，另外几个股东也打起了退堂鼓。

面对工厂的危机，荣氏兄弟决心坚持下去。他们把自己的股本增加到2.4万元，从而成为最大的股东。同时，他们再扩大招股，使得全厂总资本增加到5万元。他们将厂名改为“茂新”，荣德生任经理，荣宗敬任批发经理。然后，他们再三仔细分析市场，终于找到了经营上的毛病，于是对症下药地使出招数：第一，派人到无锡各面馆、面店和店心店推销，并给予优惠政策——可以先试用再付款；第二，物色到经营奇才王尧臣、王禹卿兄弟，付以高薪，请他们出山。

