

黑社会财经系列

白希 著



杜月笙 财富人生

上海滩 72 家公司董事长的传奇

人民日报出版社

黑社会财经系列

杜月笙财富人生

白希 著

人民日报出版社

.....

图书在版编目(CIP)数据

杜月笙财富人生/白希著.—北京:人民日报出版社,
2004.1

ISBN 7-80153-794-7

I.杜... II.白... III.杜月笙(1888~1951)—
生平事迹IV.K828.9

中国版本图书馆CIP数据核字(2003)第119124号

.....

书名:杜月笙财富人生

策划:主旋律传媒 丁晓禾

责任编辑:言午

装帧设计:钱海燕工作室

出版发行:人民日报出版社

(北京金台西路2号 邮编:100733)

经销:新华书店

印刷:文物出版社印刷厂

开本:850×1168 1/32

字数:250千字

印张:10.5

印数:10000

印次:2004年1月第1版 第1次

书号:7-80153-794-7/I.067

定价:20.00元

杜月笙职务一览表

类别	公司、社会团体 及军政部门名称	职务	任职时间
工商界	大众俱乐部（赌场）	经 理	1914 年
	三鑫公司（烟土）	董 事 长	1918 年
	三鑫公司同人俱乐部（181 号赌场）	董 事 长	1923 年
	上海中华全国工商协会	理 事	1925 年
	法租界商界联合会	主 席	1927 年
	华人纳税会	委员兼首 席 顾 问	1928 年
	法租界五人华董会	首席华董	1928 年
	中汇银行	董 事 长	1928 年
	上海华商纱布交易所	理 事	1929 年
	四明银行	董 事	1930 年
	大达轮船公司	董 事 长	1933 年
	上海鱼市场公司	董 事 长	1933 年
	上海船运业联合会	理 事 长	1935 年
	上海面粉交易所	理 事 长	1936 年
	上海商会	常务理事	20 世纪 30 年代
	浦东银行	董 事 长	20 世纪 30 年代
	国信银行	董 事 长	20 世纪 30 年代
	亚东银行	董 事 长	20 世纪 30 年代
	中国银行	常务董事	20 世纪 30 年代
	交通银行	常务董事	20 世纪 30 年代

类别	公司、社会团体及军政部门名称	职务	任职时间
工商界	上海商业储蓄银行	董 事	20 世纪 30 年代
	大运公司（证券）	董 事 长	20 世纪 30 年代
	《时事新报》	常务董事	20 世纪 30 年代
	《新闻报》	常务董事	20 世纪 30 年代
	《申报》	董 事 长	20 世纪 30 年代
	《中央日报》	常务董事	20 世纪 30 年代
	《正报》	常务董事	20 世纪 30 年代
	中华信托公司	董 事 长	1941 年
	港济公司（烟土、走私）	董 事 长	1942 年
	通济公司（与敌伪进行物资贸易）	董 事 长	1942 年
	中国通商银行	董事长兼 总 经 理	1946 年
	沙市纱厂	董 事 长	1946 年
	荣丰纱厂	董 事 长	1946 年
	西安利泰纺织厂	董 事 长	1946 年
	江阴福澄公司（纺织业）	董 事 长	1946 年
	中国纺织公司	董 事 长	1946 年
	华商电气公司	董 事 长	1946 年
	华安人寿保险公司	董 事 长	1946 年
	中华民国机器棉纺工业同业公会 联合公司	董 事 长	1946 年
	全国轮船业公会	董 事 长	1946 年
	全国面粉业公会	董 事 长	1946 年

类别	公司、社会团体及军政部门名称	职务	任职时间
社会团体	中国国货维持会	理事	1922 年
	中华共进会	常务理事	1927 年
	上海筹募各省水灾急赈会	主任	1931 年
	上海抗日救国会	常委	1931 年
	东北难民救济游艺会	发起人	1931 年
	废止内战大同盟会	常委	1932 年
	上海市地方协会	副会长、会长	20 世纪 30-40 年代
	中国红十字会	副会长	20 世纪 30-40 年代
军政界	国民革命军总司令部	少将顾问	1927 年
	南京国民政府	谘议	1928 年
	国民党军事委员会苏浙行动委员会	中将主任委员	1937 年
	上海市临时参议会	会长	1937 年
	中央赈济委员会兼港澳救济区	常委、特派员	1938 年
	上海工作统一委员会	主任	1939-1945 年

注：此表根据现掌握资料统计，并非杜月笙的全部职务。

引言 观摩杜月笙发财

正儿八经，杜月笙是从社会的最底层腾挪拼杀、黑头黑脸冲上上海滩的最高层的。这位旧中国教父，在二十世纪上半叶创造了无数中国之最，乃至世界之最。他置身上海滩的近半个世纪中，究竟聚敛了多少财富，是一个谁也无法计算的天文数字。他的发展史，也是一部生动的发财史；他的发财史，又浓缩了上海这个国际化大都市里黑社会财经的风云变幻。读这部书，会引领着我们观摩杜月笙的发财之路。

1888年8月22日，杜月笙出生在上海浦东高桥乡村的一个穷困农民家庭。他两岁丧母，五岁丧父，只读过五个月的书，学历充其量也只能算是幼儿园肄业。在那个多灾多难的时代，能活下来，本身就是一个奇迹。十五岁时，因为在家乡无法生存，带着一份捞世界的雄心，杜月笙来到上海滩。在这个西风日渐、华洋杂处的十里洋场，他先是当学徒，卖水果，辛勤劳作，且练就了一手高超的削梨技术，并获得了“莱阳梨”的外号。老板给他开工资，一年三节还给他分红利，作为一个曾经在死亡线上挣扎的人，得到这一切，谁不幸福的要死？

也许是天性中的不安定成分在起作用，杜月笙却没有踏踏实实做下去。他看得很清楚，卖水果，就是全部是利润，又能挣多少钱？它最多能让人衣食无忧。上海滩上，没有人是靠卖水果而成为巨富，挤身为人上人的。他去赌，希望能够一本万利；他去拜青帮人物为老头子，希望有靠山打开局面。在遭受众多挫折、磨难之后，他来到黄金荣的公馆，命运从此发生改变。

先后来到黄公馆的人很多，但是后来成为“杜月笙”的，却只有“这一个”。和别人相比，杜月笙“幼儿园肄业”，靠学问出人头地根本不可能；杜月笙小时候在苦水里泡着，饥寒交迫，身体发育毫无保障，个子不矮，但单薄瘦弱，去打去杀，根本不是角色。他能在黄公馆的龙虎堆里崛起，靠的是什么？他能在黑色枭雄林立的上海滩，以黑手经营烟、赌，搬到自己的第一桶金，完成资本的原始积累，又靠的是什么？他原本是黄金荣的弟子，后来黄金荣要和他成为兄弟，他取而代之黄金荣，黄金荣却和他的关系依旧铁板一块，这又靠的是什么？到抗战前夕，杜月笙一身兼任的官商合办、商办企业的职务，包括董事长、理事长、理事、主席、经理、董事等项名义，不下一百六十多个，居于工商界领袖的地位。上海滩的工商界人士固然要依靠他，而蒋介石和国民政府、租界的洋人也要依靠他，没有他有时候就玩不转，这一切，是怎么来的？蒋介石觉得可以不再依靠杜月笙，但杜月笙却在恒社社员的全力支持下，在短短的一年时间里，获得各式头衔共七十个，其中有董事长三十四个，理事长十个，常务董事三个，董事九个，会长二个，副会长一个，校董二个，常务理事一个，理事二个，代表、参议员、常务监察、筹备主任、创办人、副主任委员各一个。这一切，又是怎么来的？

一个人的命运有其必然性，但是，偶然性的机遇，常常会改变必然性。把握命运，最关键的莫非像杜月笙那样，要善于抓住机遇。把目光从上个世纪的上海滩收回，再看看今天的市场经济社会，我们会发现，当今的许多大款，他们的发迹史与当年上海滩的大亨们何其相似。时代变了，社会环境变了，但是芸芸众生趋“利”的本质没有变。当今各大都市中都栖息着无数怀揣发财梦漂泊者，谁不想建立起自己的“财经帝国”？谁不想成为翻云覆雨的商界枭雄？实现从山脚到颠峰的跨越，哪里是捷径？观摩了杜月笙的发财之路，你也许会产生“众里寻她千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处”的感慨。

目 录

- 引 言 观摩杜月笙发财 / 1
- 第 1 章 略施小计 白拣一个董事长 / 1
- 第 2 章 热爱高潮 活广告毙命芙蓉帐 / 17
- 第 3 章 十里洋场 水果月笙起家有方 / 31
- 第 4 章 两面三刀 名利双收黄公馆 / 43
- 第 5 章 千金尽散 发财就要靠朋友 / 53
- 第 6 章 一步登天 管理大众俱乐部 / 66
- 第 7 章 与时俱进 开三鑫完成原始积累 / 80
- 第 8 章 以毒攻毒 美人计搞掂禁烟大员 / 86
- 第 9 章 一箭三雕 救人谋财地位飙升 / 98
- 第 10 章 万事亨通 杜先生成上海流行语 / 115
- 第 11 章 天生我情 多妻多子也是人生财富 / 130
- 第 12 章 人为赌狂 赌场内外敛财阴招 / 148
- 第 13 章 计议从长 爹娘给的好脑袋是最大财富 / 161
- 第 14 章 高举屠刀 欠血债发血财 / 175
- 第 15 章 插手金融 四年捞到四家银行董事长 / 187

- 第 16 章 花钱能手 花一分钱收十分利 /198
- 第 17 章 杜家面子 请柬一发惊动朝野 /210
- 第 18 章 创建恒社 掌控上海总商会 /229
- 第 19 章 大运好运 结交权贵全为财 /248
- 第 20 章 抗日筹募 该破财时就破财 /261
- 第 21 章 名正言顺 借锄奸铲除事业对手 /279
- 第 22 章 困居重庆 什么赚钱做什么 /298
- 第 23 章 战后盘存 商界政界得失五五开 /309
- 尾 声 撕碎借条 一笔了断生意场 /324

第1章 略施小计 白拣一个董事长

黄楚九坐在同孚里杜公馆的客厅里，焦急地等待着杜月笙的归来。

这是他第三次来到杜公馆了。前面两天，他接连等了两个大半天。结果，前天傍晚，管家告诉他，黄金荣要杜月笙去十六浦码头接一批货，晚上回不来。他只好快快而归。昨天傍晚，管家又告诉他，福建督军周阴人的秘书长杨多良请客。吃完饭以后，他们还要到虹口日本人开的怡春楼去找日本姑娘白相。日本姑娘，黄楚九是白相过的，表面上看起来软绵绵的，一上了床，个个都是缠人巨蟒，不把男人缠得死去活来，她们是不会软下身的。他当然不能再等。不过，今天，他是无论如何要等下去了。

作为上海滩商界奇才，黄楚九的大名在上海滩自然无人不知，无人不晓。当年的上海滩，鱼龙混杂，风云际会，英雄枭雄，层出不穷。在上海滩，黑道白道空手道，无论哪一道，想玩得出人头地都十分不容易。在经商上，黄楚九却靠着自己的智慧，积累了财富，玩出了名，使他自己挤身到上海滩最著名

的商界泰斗行列，也使他成为上海滩妇幼皆知的三个半滑头之一。

三个半滑头说的是四个人：三个是“赤脚财神”虞洽卿，“小本大利”黄楚九，“稻草金条”徐重道；半个是“闭眼掏钱”吴鉴光。虞洽卿的特点是善于空手套白狼，手中有一块钱的资本，能做十块钱的买卖。从商以来，他都是靠移东补西，买空买空来发横财。黄楚九专做本轻利重的买卖，只要花小本而得大利，他什么都抢着做，什么都敢做。徐重道是开药店的，他常常能把稻草说成金条，让人掏钱买他的假药。至于吴鉴光，则是个瞎子。他在南京路虹庙对面开测字算命店。他虽然天天闭着眼，但是，只要进了他的店的人一开口，他就能揣摩出你是否有钱，然后让你把钱掏出来。

见黄楚九一直坐在客厅里，杜公馆的厨子、娘姨等下人都悄悄地议论说：“前两年，就是他在报纸上请大家吃红蛋的吧。”

“就是他。三个半老滑头之一。”

“他真是把点子想绝了。”

下人们议论的事是两年前春天发生的。

有一天早晨，上海滩各家报纸突然都刊登了一则奇怪的广告。这个广告只印了一个光溜溜的大红蛋，既没有题目，也没有任何说明文字。此时的上海滩，报纸尚且很少有套红印刷，再加上一只独独的红蛋，人们都觉得醒目、奇怪。不少人以为报社印错了，就忙着打电话去询问。可是，报社的人回答说，没有印错。详细情况看以后报上的介绍。

这样，大家的胃口一下被吊牢了。

第二天，报纸一到，人们就急急忙忙地打开报纸。报纸和前一天一样，除了一只大红蛋，什么没有。很多人抖着报纸

说：“这些报社搞得什么名堂？”

连续几天，红蛋叠出。不少人拿起报纸就看广告版，一见又是红蛋，便骂道：“这个报社真是神经病，拿我们寻开心啊？”

正在人们都在骂报纸时，报纸上突然登出了一条说明文字。读了说明文字，人们才恍然大悟。

原来，这则广告是福昌烟草公司做的。福昌公司新出了一种香烟，叫“小囡牌”，按照中国人的风俗习惯，小囡生下来后，理应馈赠红蛋志庆。福昌烟草公司为了庆祝“小囡牌”香烟问世，特向广大市民馈赠红蛋。

福昌烟草公司的这则广告，要尽了噱头，出尽了风头。它的创意人是谁？就是福昌烟草公司的老板黄楚九。

将近子夜时分，杜月笙才从外面回来。听说黄楚九还在客厅里等他。他马上在衣帽间里煞有其事地骂着管家说：“你们这些赤佬，为什么不派人去找我，让黄老先生等到现在？”

“我以为你今天晚上要回来早的。”

杜月笙连连摆手，“不说了！”他快步走到客厅，高声说：“黄老先生，实在对不起。杨多良今天晚上又拉我去吃饭。吃完饭，又要去看小叫天演的京戏，这就回来晚了。”他一面拱手对黄楚九行礼，一面解释。

黄楚九连连还礼，“月笙，我是三顾茅庐啊，总算见到你了！”

“其实，黄老先生完全不必这么客气，来个帖子，或是让人来说一声，月笙过去，不就行了？”

“那可不行。真人面前不说假话。月笙，我遇到麻烦了，想请你老弟出面摆平。”

“老先生，你不是开玩笑吧？”杜月笙吃惊的站了起来。

“我这两下子，也就是有几个不要命的弟兄，砍砍杀杀而已。黄老先生是上海滩商界翘楚，身上的智慧比汗毛还多，还有摆不平的事情？”

“月笙，这回，我是真遇到麻烦了。你无论如何要帮我迈过这个坎。”

“黄老先生既然如此高看月笙，那就请说出来。如果我能摆平的，我一定在所不辞。”

黄楚九自幼随父学医，专攻眼科。医术到底学的如何，无人能搞得清。后来黄楚九在英租界宁波路贵州路口租赁一间门面，开了一家眼科医院。干了七八年，他仍然没有发财。见徐重道靠卖假药发了财，他忽然有悟：行医没有卖药赚钱。于是，他弃医经商，开设了“九昌公司”，制造成药。

由于自己开过医院，黄楚九明白，药房是靠补药赚钱的。且补药吃不坏人，不会有人找麻烦。至于有没有疗效，无所谓，只要能造出噱头，有人买就成。

此时的上海滩，出售补药的店铺林立，出售的补药又滥又多。要想在夹缝中生存，并且做大做强，必须创出自己的品牌。

凭空创出一个品牌，谈何容易？

善于别出心裁做广告的黄楚九开动脑筋，从广告效应入手，很快创造出自己的一个权威品牌。这个品牌就是“艾罗补脑汁”。

这个艾罗补脑汁，是黄楚九用镇静剂配出来的。能够抑制兴奋，对神经衰弱的人有些作用。至于“艾罗”二字，则是从英文 yellow（黄色）音译而来。为了使“艾罗”的取名意义深远，黄楚九又在药品的标签上印上了“Dr. T. C. yel”的字样，并对外行人宣称，这是美国一个医学博士的处方。

其实，T. C. 是楚九两个字的汉语罗马拼音文字开头两个字母而已，yel 是英文“黄色”的缩写。

黄楚九顾弄玄虚，还找来一个外国人的头像印在商标上，让人感觉到这个人就是发明艾罗补脑汁的艾罗博士。

这记噱头，使上海滩的人们对艾罗补脑汁肃然起敬，尤其是那些神经衰弱的阔太太们，争相购买。黄楚九的新药艾罗补脑汁一炮打响，银圆潮水一般流到了他的口袋里。黄楚九乘着这个势头，注册成立了中华制药公司，自己担任董事长。

为了使更多的人相信艾罗补脑汁的效力，使生意更加兴隆，黄楚九又甩出一记噱头。

这天，黄楚九到老靶子路鸿安里拜访史良才。两人客套一番后，黄楚九拿出三百元钱递给史良才说：“良才老弟，区区之数不成敬意，望乞哂纳。”

此时，史良才已接手《申报》，把《申报》办的红红火火。他名气很大，又喜欢结交朋友，三教九流的人，只要性情相投，都交。黄楚九就是他的一个商界朋友。

史良才立即推却说：“楚九老兄，为何突然相赠？我无功不受禄，如果有事要小弟帮忙，请尽管吩咐。只要能办到，小弟无不从命。”

黄楚九说：“也没有什么大不了的事。今天是老弟的四十大寿，一来给老弟贺寿，二来老弟办报，日夜挥毫，脑力需要增补。为兄药房里出品的艾罗补脑汁确有效验，我也带来数瓶赠老弟服用，希望老弟在报端上为其扬扬名气。”

“老兄何必如此呢？用三百元在《申报》上登广告，我给你优惠，能登好几次呢？”

黄楚九连连摇手说：“不用。广告我登的已经够多了。我现在需要你史董事长现身说法，赞美艾罗补脑汁的神奇功效。”

史良才笑起来，“好啊！楚九老兄，你这是花三百元钱买我史良才一个名字？好吧，看在朋友的面子上，我就贱卖一次吧！”

过了几天，《申报》上刊登了史良才写的《还我灵魂记》一文，赞颂艾罗补脑汁治好他脑病的经过。接着，史良才又以书信的形式，给黄楚九附言说：“赠照片一帧，并为‘还我灵魂’致谢。”

黄楚九如愿以偿，以中华制药公司的名义，把史良才的文章和照片全部登在报纸上，说是使《申报》的读者能“仰望风采”，知道他的近况。

这种别开生面的广告一登，果然使很多有脑病的文人、记者趋之若鹜，使艾罗补脑汁成为黄楚九的中法大药房久售不衰的品牌名药。

黄楚九一个噱头接一个噱头，把艾罗补脑汁炒得云里雾里，声名鹊起。在上海滩的上流社会中，喝艾罗补脑汁很快成为一种时髦。送礼送“艾罗”，成为人们生活有品位的标志。

“艾罗”风从上海一路劲吹，吹到南京、武汉、北京、天津、广州、香港等地，最后吹出国门，到达南洋各地，引起西欧和美国的一些人侧目。

俗话说，物极必反。黄楚九正在为艾罗补脑汁带来的滚滚财源兴奋不已时，一个美国人来到他面前。

这天，黄楚九正在董事长办公室所在地中法大药房和销售经理核对帐目，突然，一个金发碧眼的外国青年走进中法大药房。他掏出一张名片，用半生不熟的中国话说：“我要见黄董事长！”

外间的一位高级职员把名片接过，只见上面的英文写着：