

● 朱显龙 著

台湾商海 中的

台南帮

九州图书出版社

目 录

绪 论	(1)
第一章 “台南帮”源流考	(18)
第二章 “台南帮”兴盛轨迹	(29)
一、商帮成长过程	(29)
二、事业发展脉络	(40)
第三章 “台南帮”经验	(52)
一、贫寒勤俭	(52)
二、衣食为天	(57)
三、稳勇互补	(61)
四、守信无欺	(64)
五、员工分红	(67)
六、人才至上	(70)
七、总经理制	(73)
第四章 “台南帮”的内部传承	(77)
一、内部构成表现出的几种形态	(77)
二、从资本构成看“台南帮”的内部关系	(80)
三、大股东之间的关系	(84)
第五章 “台南帮”的政商关系	(89)
一、政商关系的产生	(89)
二、吴三连的政商关系	(93)

三、吴修齐与吴尊贤的政商关系	(97)
四、高清愿的政商关系	(103)
五、其他重要人物的政商关系	(107)
六、正常的政商往来	(108)
第六章 “台南帮”的企事业	(110)
一、稳健有成的台南纺织集团	(110)
二、食品业霸主统一企业集团	(133)
三、首家民营金融机构与万通银行	(177)
第七章 “台南帮”五巨头	(182)
一、“台南帮”精神领袖吴三连	(182)
二、南台湾首富侯雨利	(196)
三、南军统帅吴修齐	(207)
四、“台南帮”外交家吴尊贤	(221)
五、食品大王高清愿	(232)
第八章 “台南帮”的公益与文教事业	(263)
一、吴三连奖	(265)
二、吴三连台湾史料基金会	(266)
三、吴修齐纪念双亲文教公益基金会	(267)
四、吴尊贤文教基金会	(269)
五、李国鼎科技发展基金会	(270)
六、高清愿纪念慈母奖学基金会	(272)
七、统一社会福利慈善事业基金会	(274)
八、爱用者服务中心	(276)
九、员工咨商服务中心	(277)
十、吴修齐四兄弟与南纺集团的社会捐助	(278)
十一、统一超商开展的社会公益活动	(279)
十二、南台技术学院	(282)

十三、《自立晚报》	(287)
十四、《统一月刊》	(293)
十五、“统一职棒”	(294)
后 记	(297)

绪 论

按照《中国十大商帮》(张海鹏、张海瀛主编,黄山书社出版)定义,所谓商帮,是以地域为中心,以血缘、乡谊为纽带,以“相亲相助”为宗旨,以会馆、公所为其在异乡的联络、计议之所的一种既“亲密”而又松散的自发形成的商人群体。不过该书定义的商帮主要是指中国近代从事商业贸易活动的商人团体。而进入 20 世纪后,特别是二次世界大战后,商帮概念的内涵已有比较大的变化,某一商人群体,不仅包括从事商业贸易者,还延伸到从事原材料与燃料供应、商品多级生产、商品流通、相应金融业务等业者。因此,现代的商帮概念应该是,以地域为中心,以血缘、师徒、合作伙伴、乡谊等为纽带,以“相亲相助”、“互蒙其利”为宗旨,以企业与事业交叉投资控股为联络渠道,以企业集团、大财团与策略联盟等形式,形成一种既“亲密”又松散、既保证个人利益又照顾整体利益的工商群体。

随着生产力的发展,私有制的出现,商业从农业、手工业中分离出来,商人就出现了。据史记载,远在我国夏、商两个朝代,就有商人从事商业活动。周秦之间,各地物资交流更趋活跃,商业空前兴盛。特别是在春秋战国之际,社会上出现了一批集善经商与善从政于一身的人物,如管仲、子贡、段干木、范蠡、吕不韦等。秦汉以下,随着农业、手工业和科学技术的发展,地大物博的中国,商品经济更加发展,市场较前繁荣。尤其是在汉、唐、宋、明这几个统一的王朝中,商业都市“棋布栉比”,商品货币发达,管理商业的机构先

后成立，对外贸易日益扩大。

自明朝中期以后，由于商品流通范围的扩大，商品数量和品种的增多，在商业中具有“龙头”作用的行业在一些地区兴起，传统“抑商”政策的削弱，商人地位的提高，人们从商观念的转变，商人队伍的壮大，商业竞争的激烈，以致在商业战线上出现了前所未有的喧闹局面。最明显的是，在全国各地先后出现了不少商人群体——商帮，它们是驰骋于商界的一支支劲旅，操纵着某些地区和某些行业的商业贸易，影响某个地区乃至全国经济的发展，并与官僚融合，进而渗透政治，作用于社会。

自进入 20 世纪之后，随着外国资本势力大量涌入中国，中国经济与资本结构逐步发生变化，一些地方商人与官僚、外国资本势力结合，以地域为中心，在中国东南沿海地区又形成了一些新的商业利益集团。这些商业利益集团因有新兴权贵的靠山和外国资本势力的强大后盾，它们除了从事一般性的商业贸易活动之外，还开办工厂，涉足金融证券事业，扩大经营范围，甚至与地方黑道挂钩，形成具有垄断性、独占性的势力团体。这就是中国新兴的商帮，如上海帮、江浙帮、广东帮，也叫上海财团、江浙财团、广东财团。这些新兴财团在原来商帮的基础上，经过时代与人脉的变迁，成为政治与商人挂钩、垄断中国经济命脉的大家族。

根据《中国十大商帮》所述，中国在明清时代，在中原及东南沿海地区有十大著名商帮，它们是山东帮、山西帮、陕西帮、洞庭帮、江右帮、宁波帮、龙游帮、福建帮、广东帮、徽州帮。这些商帮中的商人，有远涉重洋者，有“以布衣交天子”者，有“藏镪百万”、“宛如世家”者，有商、儒、政兼通者。其所经营的项目几乎是百业俱备，而足迹则遍及天涯海角。

山西商帮，又称晋帮，是明清时期崛起的一大商业集团。这个集团是借助明政府“开中法”的实施，利用山西靠近北方边镇的有

利地理位置发展起来的。该集团主要经营盐、丝、粮食、铁器、棉布等军需用品,活动范围起先以黄河流域的北方地区为主,其后扩张至长江流域和珠江流域,号称“足迹遍天下”。其主要特点是:以地域和血缘关系为纽带;勤俭吃苦,守信无欺;以“会馆”为活动场所;尊奉关公;“合伙”经营;投资土地,形成商人、地主、官僚三位一体的结构。经营特长为:长途贩运,艰苦创业,珍惜信誉,重视信息,预测行市,垄断市场。而“票号”则成为山西商帮最具声誉与影响力的行业。所谓票号,是中国古代存取货币银元的场所,跟当代的银行业有某些相似之处。山西帮雄踞中国商界达500年之久,直至清朝咸丰、光绪年间消逝。

陕西帮,又称“西商”或“山陕商帮”。因为陕西与山西相邻,风俗习惯十分接近,两省商人在外地的商业活动中,形成了结合的传统。明清时期的陕西商帮是依赖盐业,借助于明朝政府的“开中法”形成和发展起来的。其经营范围包括盐业、棉布业、茶叶业、毛皮业、药材业、水烟业、金融业等。陕西商人往来于江淮、吴越之间,不少商人都在扬州、松江等大的商业城市置有园宅,在南京、苏州也修建了山西会馆,供商人会聚。即使一些州县的市镇上也有陕西商人的足迹。明末,陕西商人也到江西贩运锦、蓝靛,还到景德镇贩运瓷器。河南、山东是陕西商人出没最多的地方。陕西商人还曾到北京、河北、荆襄、湖湘、四川一带经商。当然,因为地缘关系,中国西部地区是陕西商人活动的重要地区。陕西商帮的特点有:具有勇敢冒险的精神,多贩卖商,活动范围广阔,俭朴勤劳,经营方式多代收、赊购等。陕西商帮的形成,对于十四至十八世纪期间中国统一市场的形成,特别是对西北少数民族地区社会经济的发展,起到了积极的推动作用。

宁波商帮,是指宁波府所属鄞县、奉化、慈溪、镇海、定海、象山六县在外埠经营的商人,以血缘姻亲和地缘乡谊为纽带连结而成

的商业集团。宁波民性通脱，素善经商，行贩坐贾遍及全国，乃至海外各地。宁波商帮崛起于明末清初，形成较晚，然而后来居上，鸦片战争后，特别是民国时期声势煊赫，称雄商界，并且至今仍活跃在海外商界。宁波商帮的兴起与发达大约经历了四个时期：清康熙开放海禁以前的初始形成时期，开放海禁至鸦片战争前的迅速发展时期，鸦片战争后至本世纪40年代中期的鼎盛时期，以及四十年代中期以后的转移海外时期。初始时期，其主要活动地域在北京，主要经营业务为药材业和成衣业。迅速发展时期，其势力已扩展到各沿海港口城市和长江沿岸重镇；经营的行业，除了传统的药材业、成衣业和粮糖业外，沙船贩运业和钱庄业异军突起，实力雄厚，在各地商界居举足轻重的地位；商帮内部的凝聚力大大增强。在鼎盛时期，宁波商帮在人才、行业、资金方面的优势得到充分发挥，他们以具有经营手腕的商业资本家为中坚人物，以顺应时代潮流的新兴行业为经营重点，在发达的钱庄和银行的鼎力扶持下，商业、金融业、工业、航运业紧密结合，相互为用，经济实力空前强盛，势力辐射渗透到僻远的乡村山城，左右一方市场，商帮影响力无所不及。此后，由于时局的变化，宁波商帮大量向海外转移，香港则是该帮的活动基地，在日本、东南亚地区、欧美地区和中国的台湾省，都有宁波商人在从事工商活动。

山东商帮在明清时代产生和发展起来。山东地理位置十分重要，是进京和南下东南及中部各省的必由之路，再加上数千里的海岸线，为山东与国内外商品交换与流通，为山东商人从事商业活动，创造了十分有利的条件。而山东盛产棉花、烟草、花卉、干鲜果品等，这是商业经济发展的根本。明清时代山东人多地少，灾荒频繁，粮食不敷食用，需要外出经商另谋生路。而明清山东商品生产的发展，农产品的迅速商品化，需要商人在生产者与消费者之间起中介作用，一部分人也可从中获取利润谋生，从而产生了山东商

人。山东商人的活动范围东北到辽沈、吉林、黑龙江乃至俄罗斯，西北到张家口、包头，华北到天津、京都以及河南的郑州、开封，南至长江中下游的汉口和芜湖、南京、苏州、上海等地，也曾沿海路到达闽、广以及日本、朝鲜、东南亚各国。山东商人分为“行商”与“坐商”两种类型。其经营方式多种多样，但占主导地位的是独资和合资两种形式。山东商人的经营活动，促进了商品经济的高度发展，对山东某些地区和某些部门的资本主义萌芽的产生起到了刺激作用。

广东商帮是明嘉靖中叶以后逐步形成起来的。而首先形成的是海商，与之相应的则是牙商和国内长途贩运批发商。其形成与发展，与广东优越的地理环境、商品经济的高度发展、西方殖民者的入侵与明清政府实行海禁都有密切的关系。就地域而言，广东商帮主要是由广州帮和潮州帮组成，而广州帮又主要是由珠江三角洲各县的商人构成。商帮的构成主要有亦盗亦商、亦官亦商、弃儒而商、弃吏而商、弃农经商、致仕经商等几种形态。该帮的贸易活动范围相当广阔，他们不仅在本省各地做生意，而且远跨全国各地和世界许多国家去经商。随着商帮的兴起与发展，广东帮商人的商业资本也不断积累与增殖，并从流通领域流向其他领域，发展成为产业资本、土地资本、高利贷资本、官僚资本和宗族资本。广东商帮的形成及其商业活动，对加速商业性农业的进程、促进外向型手工业的兴起、促进货币经济的发展、促进城市经济的发展、促进东南亚等地区经济的开发、促进中西科学和文化的交流等都起到了重要作用。

福建商帮初兴起于晋唐，经过宋、元两代的不断发展，而全盛于明清时期。该帮的兴起与发展，与福建背山面海的独立经济区域、海运发达和明清政府实行海禁与开放海禁政策都有密切的关系。正因为如此，福建商帮以海商为主。在宋元时期，福建商人就

利用自己的优越地理条件,北上山东、朝鲜,东赴日本,南入交广,远航南洋各国,泉州被誉为当时世界最大的贸易港口之一。明初实行的海禁恰好刺激了福建商人利用地利从事走私贸易活动,反而促进了福建商帮的快速发展。而明中叶以后开放海禁,福建商人在原有基础上扩大对外贸易规模,福建商人的足迹更是遍及世界各地,到了清代的中后期,厦门实际上已成为一个具有国际性的对外贸易港口。福建商帮和同时代的其他区域商帮一样,存在着商人资本与封建政治、土地资本、高利贷资本相结合的共性特征。但由于地理环境的差异,福建商帮又有多阶层的商人组合、亦盗亦商的武装贸易形式、内外勾结与山海兼顾、乡族势力与商人集团的结合、海上贸易与移居海外商人的相互促进等特点。

洞庭商帮是形成于太湖中洞庭东山和洞庭西山的商人集团。洞庭东西山位于太湖之中,气候宜人,物产相当丰富;水运四通八达,利于商品流通。北宋年间,洞庭人就开始经商活动。明朝时代就有“钻天洞庭”的说法。到明嘉靖、万历年间,洞庭商人集团初步形成。到清末民国时代,洞庭商帮无论经营规模、活动范围,还是资本实力,在全国都算有相当实力者。在近代铁路、公路交通兴起以前,洞庭商人的商业活动主要集中在贯通南北的大运河地域、长江以北的广大北方地区和沿长江的港埠。鸦片战争后,洞庭商人转向上海,并在上海各行各业中占有一定地位。他们不仅充当外国资本势力的买办,还开办钱庄和银行,经营丝绸业、洋纱洋布业、工业企业等。洞庭商人的经营方式主要有独资独营、“领本”经营、合资经营等三种。其经营手段主要有:预测行情,注重市场信息;因时而变,经营不同商品;薄利多销,加速资金周转;选择高货,追求高额利润。洞庭商人同其他商帮一样,十分强调乡帮精神,不仅宗亲互助,团结对外,祸福同当,而且因为家乡为弹丸之地,较之那些大商帮,在外经商人数毕竟有限,因此地域色彩更浓,并形成了礼貌待

客、顾客至上、灵活应变的经营理念。与其他商帮比较,洞庭商帮有自己独特之处:形成于山清水秀、经济发达、文化昌盛的地区;经营品种主要是为人民生活所必需的大宗商品;善于更新观念,开拓经营新局面等。

江右商帮,又称“江右商”、江西商帮,因为明清时期的官私纂述多将江西称为江右,故江西商人得有此名。它是在江西自然经济结构内部自发产生、发展起来的,以两宋以来江西社会经济在全国所处的先进地位和各地区间经济发展的不平衡为存在条件。江右商帮的活动区域以湖广为主,云南、贵州、四川也是江西商人活动的又一重要地区,福建、两广、河南及北方各地,乃至辽东、甘肃、西藏等地也都有他们的足迹。其构成主要有家贫服贾者、弃儒经商者、继承父业者等几种形式。经营的行业主要有粮食业、茶业、瓷器业、纸业、布业、木材业、烟草与蓝靛业、盐业、典当质押业、书业、杂货业等。经营方式最常见的有家庭个体经营,具有垄断性,并形成个体商贩组成的临时性结合体和同本行业贸易商人组成的商人小团体。经营理念为:注意市场信息,看准行情进行投资;揣摸消费者的心理,迎合不同顾客的需求;注重信誉,待人以诚,讲究职业道德。投资方向主要集中在赡养家人、资助亲友等生活性投资,建族庙置族产、兴义塾助科举、修桥铺路、救灾济荒等社会性投资,以及开矿冶金等产业性投资等方面。在鸦片战争以后,随着外国势力的入侵和江西经济地位的降低,江右商帮逐渐走向衰落。

龙游商帮是以浙江东部龙游命名,实是包括了衢州所属西安、常山、开化、江山、龙游五县的商人,其中以龙游商人人数最多,经商手段最为高明,故冠以“龙游商”。龙游位于浙江中部偏西南,是浙皖“金衢处徽之冲”,交通位置特殊;而龙游物产丰富,加工自古闻名。因而龙游人利用交通之便发展商业。龙游商帮萌发于南宋,鼎盛于明中叶至鸦片战争前后,衰落于清光绪以后,为宁绍商所取

代。龙游商足迹遍及全国各地。他们多从事长途贩销活动，深入到西北、西南僻远的省份，以其所有易其所无，沟通了东南与西南、西北的经济联系。龙游商主要有纸商、竹木茶油漆等山货商、药商、书商、珠宝商、丝绸商、海商等几种类型。龙游商的特点是：把资金转移到经营生产事业，成为经营矿冶、造纸等业的产业资本；融入了徽、闽、江右商人；重视文化教育等。

徽州商帮，是指明清时期徽州府籍的商帮集团。徽州地处皖南丛山峻岭之中，当皖、浙、赣三省交界处。徽人经商，源远流长，早在东晋就有新安商人活动的记载，以后代有发展；但形成一个集团，则在明成化、弘治年间。明嘉靖以后直至清朝的乾隆、嘉庆时期，徽商达到极盛。清末，随着封建社会步入穷途末路，徽商也走向衰落。徽商经营的行业主要有盐商、粮商、布商、茶商、木商、典当商等。其活动范围遍及全国，但南北二京、各省都会及其他大小城镇是徽商活跃之处，而且穷乡僻壤、深山老林、沙漠海岛等人迹罕至的地方也不乏徽商的足迹。徽州商帮多大商人，商业资本强大，并投资纺织等产业。徽州商帮有自己的商业道德，那就是：以诚待人、以信接物、以义为利、仁心为质。徽商与封建宗族势力紧密结合，渗透于其经营活动的各个方面，这是徽州商帮的一大特色。其中主要表现在借助宗族势力建立商业垄断、展开商业竞争、控制从商伙计、投靠封建政权、建立徽州会馆等。徽商的形成与发展，对促进商品经济的发展、促进城市经济的发展、促进明清封建文化的发达、加速中国资本主义萌芽等方面都起了一定的推动作用。

位于福建外海对面的台湾，自古以来就与祖国大陆保持密切往来。元朝政府正式在台湾建立行政管理机构后，大批福建、广东沿海民众迁徙台岛垦荒，两岸民间交往更加频繁。在明清时候，随着大陆沿海资本主义的萌芽，台湾因地处交通要道，工商业得到快速发展，许多台湾商人往来于海峡两岸及日本、东南亚地区从事贸

易活动。1895 年日本侵占台湾后,台湾工商业受日本人控制,私人资本受到许多限制。但在日本人统治台湾后期,岛内一些工商业者通过艰苦积累,形成了某些以经商为主的分散式小型商业实体。日本人投降后,这些分散式小型商业实体充分运用台湾与祖国大陆统一,两岸自由往来的有利条件,扩大经营范围与规模,并开始向产业转化和进行宗族、亲友、同乡资本联盟。这种经营模式为后来的本土商业资本的成型与发展奠定了基础,其典型代表为“台南帮”、三重帮。而自进入五十年代以后,中国政治发生巨大变化,过去依附于国民党四大家族及以国民党为靠山的部分大财团或迁移海外,或搬到台湾。这些越过台湾海峡,坐军舰跑到台湾的大陆各路商人,利用自大陆带来的大量资金、设备、人才和与国民党高层的人脉关系,驰骋于台湾商场,形成了新的商业利益集团。其中最典型的要属山东帮、上海帮。

经过几十年的积累、发展和岛内工商界的合纵连横,台湾形成了四大商帮体系,即外省籍的山东帮、上海帮和本土的“台南帮”、三重帮。

山东帮由陶子厚挂帅领导的国丰关系企业、苗育秀为首的联华集团企业和尹衍梁的润泰关系企业等组成,其他重要人物还包括尹致中、赵常恕、贺膺才等。事实上,山东帮并不是一个具有特定宗旨目的、固定成员或定期聚会的团体,而是因为多位山东籍企业人士,或在大陆时即已颇具规模,或去台湾后始奋斗起家,之后基于同乡的地缘情谊,在事业上互相投资、互为保证,关系遂日益密切,“山东帮”之称乃不胫而走。该帮最常聚会的地点是中华路的会宾楼,后亦有人到忠孝东路的悦宾楼聚会,但仍属少数。随着山东帮商人去台湾后第二代的诞生、成长,80 年代初有“鲁青会”的组织产生,联系已略嫌疏离的山东帮第二代间的感情。鲁青会成员约有 40 多人,除了苗富强、尹衍梁等企业家第二代外,并包括张帝、

傅达仁等人。第一届会长是贺鸣玉，他同时也是创始人之一。第二届由尹德川接掌，后由陶传正等人继任。

山东帮早在大陆时代，就以经营纺织业与上海帮齐名，各霸大江南北。1965—1973年间，岛内纺织业因劳工低廉、竞争力强，海外订单不断，各厂获利甚多。对于山东帮而言，无疑是兴起的黄金时刻，在工商界占有一席之地之山东老乡，也日益扩展企业，纷纷成为纺织业举足轻重的要角，同时在面粉、杂粮、饲料等行业，均具重要地位。

朴实勤俭、吃苦耐劳是山东人共同的优点，这也是他们在事业经营上有所成就的重要因素。相对的，作风保守、执著传统则是山东帮企业人士的最大缺憾。因此，山东帮经营的事业，大都仍固守在老旧的衣、食方面，鲜少有适应潮流、抓住契机、与时俱进者，因而各企业集团似乎大多数都有逐渐退化现象，盛况显已不再。此外，山东商人极顾念同乡急难时的捐款救助等等，不一而足。

随着时间的推移和商帮老一辈人物的去世、部分帮内人士移居香港与海外、某些企业的倒闭没落，山东帮商人之间的聚会逐渐减少，有些甚至已没有多少来往，帮派凝聚力也趋弱化，帮派整体影响力亦日见衰落。因此，渐渐地，山东帮逐渐被商界及社会各界所遗忘。有可能，在不久的将来，山东帮将如同明清时期的龙游帮、徽州帮等，成为历史名词。

上海帮，又称“海派”，是一支善于“玩票（股票）”的商业集团。

上海市是中国第一大会，也是中国最重要的港口之一，工商业十分发达，市况自近代以来就极为繁荣。由于受外来文化的影响较深，加上集中了全国的优秀人才，在耳濡目染之下，上海人个个都是绝佳的生意高手，同时也是淘金的理想场所。因此有人称上海为“金上海”。

远在30年代，上海就率先开设了证券市场，许多上海人很早

就投入证券事业。上海经济在中国处于龙头地位，加上竞争激烈的金融市场，培育出了许多从事金融证券事业的高手，上海人对于股市算得上“洞烛机先”、深得要领。

1949年，国民党在大陆战败，躲避台湾岛。部分上海企业家因与国民党高层的复杂关系也随之前往台湾。这些海派人士在台湾不但充分表现其投资经营长才，而且在股市中更是翻腾打滚，得意非常。久而久之，“上海帮”之名不胫而走，扬名于海内外。

如果仔细观察分析上海帮商人在台湾开设的公司，你会发现，他们的公司几乎全都上市。他们将自己的公司上市，除了利用外来资金等原因之外，更重要的是要利用公司上市来炒卖股票。因为，上海帮人士大多以“玩票”见长。

人们都知道，形容上海帮最直接、最形象的词令，就是“海派”。因为上海人善交际、爱面子、摆排场、好享受、醇酒美人、甚至三妻四妾者不足为奇。比起保守的山东帮、“台南帮”来，上海帮是风格迥异。

上海帮做人虽然海派，做事可毫不含糊。上海商人善于谋略、工于心计，说好听是眼明手快，说难听点就是心狠手辣。这些特点，有经验的交易对手都知道其厉害，有些甚至曾经吃过他们的苦头。在这一方面，上海帮比起山东帮的豪放直率、“台南帮”的殷实保守，可说是各具特色。

过去，在台湾的上海帮，公推已去世的翁明昌为龙头。实际上，一切上海人的特色，在他身上都可以找到，说翁明昌是上海帮的缩影、典范等，应该是名符其实，毫不为过。由于翁明昌的心狠手辣，纵横股市，斩获惊人；也由于翁明昌的海派作风，若大家产，身后所遗竟只够缴遗产税，辛苦缔下基业，几全拱手让人，实在令人惋惜。幸好有虎父豹子之称的翁明昌长子翁大铭十分争气，在台湾硬是另打出一片江山，不仅保住了翁家的英名，而且再现了海派人士的

高超手段。

翁大铭学得了乃父的经营手法，并挽救了家业，显露出上海帮的能耐。因而在做起事业来，完全冷酷理智，阴鸷沉着，待人处事很有江湖义气，一扫海派作风。他在台湾经营的华隆集团，事业庞大，且大多上市。但自然，他也染上了上海的做事风格。他与其父同样喜爱风花雪月，经常流连歌台舞榭，对女人更是挥金如土，到处留情。

上海帮的另两个主力是中兴纺织公司的鲍朝云和远东纺织公司的徐有庠。也许有人会有会问，鲍朝云与徐有庠分别生于江苏、浙江，应属于江浙派。但正如翁明昌亦生于浙江一样，由于他们早年在上海打天下，也均在上海发迹，染得上海帮的做事气息，因而他们应属上海帮。

鲍朝云系江苏高邮人，自幼就到上海做煤球生产，从最基本的学徒干起，创设大同煤球厂，略有获利时便投资成立上海大同运输公司与中兴织造厂。去台湾后在台北三重市创立中兴织造厂有限公司，产销三枪牌内衣，后更名为中兴纺织厂股份有限公司。1985年又创立中兴百货公司。他的最大特点，除了艰苦创业外，还会玩股票，而且是无往不利，功夫高深莫测，因而有人说：“国泰蔡、远东徐、力霸王、中纺鲍”是股市中的“四朵带刺的玫瑰”，足见其难招惹程度。

徐有庠系江苏海门人，祖先世代务农。早年就业于私人企业棉花杂粮行，20岁时进入上海。抗战军兴后，他先后在上海开设同茂花粮行、同牲泰机器榨油厂、惠民植物油厂、大同棉业公司，并成立华丰证券投资公司，参与十里洋场的股票买卖，逐渐在上海建立起知名度。后来，他又在上海与其弟徐渭源合设远东织造厂。1949年，他将远东织造厂部分设备与原料运到台湾，并于1953年设立远东纺织公司，生产棉纱、棉布。1957年又与人集资成立亚洲水泥

公司与远东百货公司。经过 40 多年的发展,远东纺织公司已发展成为一个拥有化纤、纺织、印染及制衣四大事业部,下辖 20 多个工厂,可以生产多元脂棉、丝及加工丝、布、纱、针织品与衬衫等多种纺织产品的企业集团,居岛内棉纺织与成衣业的龙头地位。进入 90 年代后,远东集团由徐有庠的儿子徐旭东全面掌管。

上海帮的重要人物还包括嘉新水泥集团的张敏钰、太平洋建设集团的孙法民、华新丽华集团的焦廷标、力霸集团的王又曾等。他们均不是上海人,但均自幼艰苦创业,在上海打出一片天下后又到台湾寻得事业发展的第二春,成为台湾商海中的风云人物。

这些出生在全国各地、在上海发迹、在台湾发达的上海帮商人,秉承原海派人士的勤劳、顽强与冷酷作风,形成一支令人称羨与咋舌的群体。由于有共同的渊源背景,又身处他乡之地,他们为了共同的利益,时常在台北的叙香园餐厅聚会,畅谈人生的经历,交换经商的心得,共商解决困难和再展宏图的大计,并对帮内遇到困境者伸出援助之手。因此,上海帮也就等同于山东帮、“台南帮”以及后来的三重帮,驰名于台湾商场,令众多同仁折服。

不过随着时间的流逝,特别是上海帮龙头翁明昌的避走香港、过世以及张敏钰、焦廷标、徐有庠、王又曾等与翁明昌的分道扬镳,上海帮的内聚力日见松散。第二代尽管在事业上不让须眉,甚至规模更为庞大,资金更为充足,但由于不可逾越的代沟和缺乏一呼百应的号召力,难以挽回上海帮六七十年代在台湾岛呼风唤雨的旧态,渐渐地,帮内人士来往减少,交情淡化,各自为战,缺乏互助,也就再也谈不上聚首共商大计和同赴时艰了。

比起台湾本土产生的“台南帮”、三重帮来,上海帮如同山东帮一样,是在两极发展。一极的“台南帮”生机盎然,事业不断发达,更是政通人和,八面玲珑;一极是山东帮与上海,老派凋零,新派对面不曾相视,你走你的路,我过我的桥,很难见到帮派在发挥整体作