

# 全球创业霸主

(三)

三思 主编

## 目 录

火柴大王刘鸿生 .....	1
油漆大王陈调甫 .....	8
金融家康心如 .....	18
饮料大王伍德鲁夫 .....	29
石油大王保罗·格蒂 .....	38
华人实业家李光前 .....	48
中国船王卢作孚 .....	54
经营之神松下 .....	64
借贷成富翁 .....	76
猪鬃大王古耕虞 .....	94
石油大王麦卡锡 .....	104
“中国佬”鲁斯 .....	112
保险业巨子史东 .....	135

## 火柴大王刘鸿生

19 世纪的上海，被称为“冒险家的乐园”。到这“十里洋场”来闯天下的，不但有外国的冒险家，也有中国的冒险家，其中就有一位名叫刘维忠的浙江定海人。他在上海宝善街开设了一家供人看戏饮茶的“丹桂茶园”。凭着他在上海滩混的好人缘，把三教九流都应酬得满意了，所以生意还算兴隆。他的儿子刘贤喜，经人介绍，在招商局的轮船上做总账房，除了每月优厚的薪水，还经常利用轮船往来的便利条件夹带私货贩卖，从中牟利。因此，刘家十来口人在上海的生活，远远超过温饱有余了。

1888 年，按当时的说法，是一个千载难逢的大吉年。就在这一年，刘贤喜的儿子出世了。祖父刘维忠喜出望外，认为这个生在大吉之年的孙子，将来一定能够大展鸿图，前途无量，所以给孙子起名“鸿生”。小鸿生长得浓眉大眼高鼻梁，刚开始念书，就显出过人的聪明，功课总是全优，深受父母宠爱。不幸的是，小鸿生 7 岁那年，父亲突然病逝。尽管哥哥继任了轮船账房的职务，收入却大大减少了；同时，由于祖父年迈，茶园的生意也一天不如一天。全家十几口人生活顿时紧张起来，不得不靠上当铺当东西来补贴家庭日用。小小的刘鸿生，每当看到母亲的一脸愁容，心头就蒙上了一层阴影，体会到了艰难的滋味。

虽然家中交学费已经十分困难，母亲仍然不愿意让聪明好学的儿子失学。她想方设法，让刘鸿生继续读书。

刘鸿生 13 岁进圣约翰中学，4 年以后再进入圣约翰大学深造。他发愤苦读，各门功课一直名列前茅，不但可以免交昂贵的学费，而且每月能领到奖学金。

可是，一件意想不到的事，使刘鸿生不得不提前结束他的求学生涯。大学二年级时，美国校长决定送他到美国去学习神学，学成回校担任牧师兼教英文。这样的机会，对于某些人来说，可能是求之不得的，然而刘鸿生却有自己的主见，他不愿学神学，当牧师。培养他上学的母亲也不希望自己的儿子成为一个牧师。刘鸿生拒绝了校长的安排，结果竟被开除学籍。

18 岁的刘鸿生，被迫走上了谋生的道路。凭着一口流利的英语，他当过教员，当过翻译，虽然能维持生活，但他总觉得这些职业不符合自己的志向。1909 年，刘鸿生经友人介绍，进入英商开平矿务公司上海办事处当“跑楼”，也就是跑茶楼推销煤炭的推销员，因为当时上海的煤炭交易都是在茶楼里进行的。他腿快嘴勤，态度和蔼，不欺不骗，及时供货，很受用户欢迎，使开平煤炭在上海能够畅销。不久，他就被委任为开平公司驻沪售品处的一号买办。公司还与刘鸿生签订了为期 30 年的经销合同，规定从上海、苏州、无锡、常州到南京浦口的广大区域，为刘鸿生的独家经销范围。后来，又把运输煤炭的任务也交给刘鸿生，刘鸿生获得的利润也就更大了。短短几年时间，刘鸿生成了友洋财的“煤炭大工”，不但积累了 100 多万两银子的资产，而且积累了开拓市场的实际经验。但是他也深切地感到，中国人总是被外国人看不起，总是要受外国人的气，而这是因为没有自己的工业，科学技术水平不高。作为一个有志气的中国人，他决心为国为民做点事——创办中国的民族工业！而他

所有的资金和经验，正好成了他创办民族企业的坚实基础。

1919年，刘鸿生迈出了第一步——在苏州创办鸿生火柴公司。

刘鸿生首先选择火柴工业，是经过认真考虑的。长期以来，中国人是用火石、火镰取火的，直到19世纪中期，才开始使用从欧洲传来的火柴，所以过去中国人把火柴叫做“洋火”。1879年，广东佛山出现了第一家中国人自己开办的巧明火柴厂，此后几十年中，中国人虽然办了不少火柴厂，但由于原料贵、税收重、技术落后，竞争不过进口火柴，大半都垮台了。刘鸿生的岳父叶世恭，就在上海开着一家燮昌火柴厂，处境也很艰难。到了第一次世界大战期间，西方帝国主义忙于战争，输入中国的商品，包括火柴数量都大为减少；加上五四运动爆发，中国人民奋起抵制日本货，提倡国货，全国各地又兴起了办火柴厂的热潮，在短短几年中，全国的火柴厂就增加到100多家。刘鸿生也认为，投资办火柴厂，机器设备简单，大部分工序是手工劳动，所需资金少，风险也就比较小；同时，火柴又是人民生活必需品，价格又低，销路不成问题，经营得好，一定能获得高额利润。

鸿生火柴公司实行的是股份制，刘鸿生任总经理。因为上海已经有了5家火柴厂，所以他决定将鸿生火柴公司的厂址定在苏州。

经过紧张的筹备，1920年11月11日，鸿生火柴公司正式开工生产。这标志着刘鸿生已经从一个洋买办转变为民族企业家。当时全厂拥有各式设备40余台，职工1700多名，每天能生产火柴40多箱。然而，由于产品

质量不过关，被用户称为“烂糊火柴”，结果连年亏损。同时，因为第一次世界大战的结束，洋货卷土重来，剧烈的竞争再次使大批民族工业濒临破产。刘鸿生岳父经营的老牌的燮昌火柴厂也在1924年被迫停业。尽管鸿生火柴公司的日子也不好过，但刘鸿生还是以一个企业家的魄力，毅然将燮昌火柴厂接收下来。这不但使他减少了一个竞争对手，而且还大大扩充了自己的生产能力。

工厂扩大了，可产品质量的提高仍然是一个难题。刘鸿生深知，要扩大销售，扭亏为盈，不解决火柴生产上的关键——化学配方问题是不行的。那些日子里，他常常一连几天把自己关在书房里，查阅有关火柴生产的各种资料，对于火柴生产全过程中的各种技术问题，基本上都能把握住了；可就是这个化学配方问题，由于外国人封锁资料，他始终不得要领。

刘鸿生决心不惜一切代价攻克这个难关。这时，有人介绍他认识了沪江大学化学系教授、刚从美国留学归来的化学博士林天骥。两人一见如故。刘鸿生对林天骥诉说了自己办火柴厂缺乏人才的难处，并当场决定聘用林教授为总工程师，聘金每月1000银元！林天骥一来为刘鸿生振兴民族实业的精神所感动，二来如此之高的聘金，在中国企业界中也是少有的，所以欣然答应下来。

林天骥到厂后，在刘鸿生的支持下，和技术人员一起，经过半年多的试验研究，采用高强度的胶粘剂，解决了火柴头受潮脱落的难题；并购置磨磷机，提高了赤磷面的质量。改进后的鸿生火柴，头大，发火快，火苗白，磷面经久耐用。此后，他们又对生产技术进行了大大小小的多次改进，火柴质量一再提高，受到用户的一致好评。鸿生成为众口一词的名牌产品，不但在国内成

了抢手货，而且远销越南等地，一度还打入了南洋市场。工厂的利润也逐年上升。

中国火柴工业的发展，打破了外国资本家霸占中国火柴市场的美梦。外国资本家是决不甘心的。当时垄断世界火柴市场的，是欧洲的瑞典。1924年后，中国的进口火柴绝大部分是瑞典的凤凰牌火柴。瑞典火柴商依仗自己的产品成本低，从1927年开始，不惜降价倾销，企图挤垮中国的民族工业。而国民政府和各地军阀不但不维护民族工业，反而对中国各火柴厂进口的化学原料层层设卡，加重税收，使得不少火柴厂难以维持，相继倒闭。

鸿生火柴公司也面临着重大的危机。

刘鸿生决心与外国火柴斗到底。1928年，他与荧昌火柴厂老板朱子谦联合发起成立了江苏省火柴同业联合会，选举全国闻名的“实业巨子”张謇担任会长。一年后，在刘鸿生等人的组织下，全国52家火柴厂的代表聚集上海，决定成立全国火柴同业联合会，共同抵制瑞典火柴，并公推刘鸿生为常务主席，率领请愿团向南京国民政府作一次大规模的请愿，要求政府采取保护民族工业的措施。可惜，由于当局的不支持和瑞典火柴商的破坏，这些行动都没有取得成功。

经过反复思考，刘鸿生认识到，指望别人都是靠不住的，最好的办法是实行自救——也就是将同行业的各个公司合并起来，以减少中国人之间的相互竞争，共同抵御瑞典火柴的侵入。第一步可先把长江流域的所有火柴厂合并，然后再向全国扩展。他首先选择的是荧昌和中华两家。这两家火柴厂加上鸿生公司，在江苏呈三足鼎立之势，如能实现3厂合并，就足以控制整个江苏的

火柴工业。

正为亏损严重而发愁的荧昌、中华二厂，积极响应了“鸿生”的号召，3家代表很快坐在一起商讨合作事宜。1930年7月，3家正式合并，成立大中华火柴公司，刘鸿生被推选为总经理。由于增强了相互间的分工协作和经验交流，公司各厂的生产面貌都大为改观，当年产量和销售量都达到了全国火柴产销量的22%，成为中国最大的火柴公司。

刘鸿生登上了“火柴大王”的宝座。

紧接着，刘鸿生又马不停蹄，先后合并或购买了九江、汉口、芜湖等地的火柴厂，资本日益雄厚，生产规模越来越大，在同行业中的威信步步提高。上海各大银行因为大中华火柴公司的地位，也纷纷主动向它提供贷款。

刘鸿生是一个永不满足的人。他喜欢一句外国谚语：“不要把所有的鸡蛋放在一个篮子里。”所以在发展火柴工业的同时，他还先后创办了水泥公司、码头公司、华东煤炭公司、章华毛纺织公司等，并投资银行、保险业务，成为集轻工业、运输业、商业、金融业于一体的实业巨子。也就在1930年，刘鸿生在上海四川路建造了一幢8层的企业大楼，将公馆也迁到8层楼上。经过多年摸底、选择，他已网罗了一大批各行各业的管理专家和技术骨干。在他们的协助下，刘鸿生坐镇大楼，足不出户，就可以对所有企业实行统一调度、统一管理、统一指挥，就像一个拥有千军万马的统帅，春风得意，达到了他一生中的顶峰时期。

可是，30年代空前规模的世界经济危机很快波及中国，城乡经济一片萧条。而日本对中国实行商品倾销政

策，又进一步加剧了经济情况的恶化。刘鸿生的企业也受到极大的冲击，勉强维持到 1935 年，终于进入了最艰难的阶段。那时的上海报纸上，几乎每天都有许多厂家关门倒闭、厂主自杀的新闻。“刘鸿生要倒”的流言也不断传出，银行、钱庄天天有人登门催还贷款，连刘鸿生的弟弟也认为他再也爬不起来了，硬要从哥哥那里提走他的现金存款。刘鸿生无法，只好拿出银行股票给他做抵押。

走投无路的刘鸿生，来到了宋子文公馆，希望宋子文能不忘当年老同学的旧情，替他将全部财产抵押给中国银行，换取资金渡过难关。宋子文躺在沙发上，看也不看他，冷冷地问：“你用什么作抵押呢？”刘鸿生忍痛回答：“我全部企业的股票！”哪知宋子文嗤地一声笑了，不屑地说：“你的股票如今不如草纸了！”刘鸿生又气又急，掉头就走了。

然而，处在生死存亡关头的刘鸿生，就像所有有骨气的民族资本家一样，有一股不甘失败的硬气，只要还有一丝缝隙、一点光明，他也不放弃求生存图发展的努力。终于，浙江兴业银行总经理徐新六伸出了支援的手，答应将他们银行贷给刘鸿生的一笔贷款延期一年偿还。这样，刘鸿生获得了喘息的机会。

为了彻底摆脱危机，刘鸿生选定了自己的核心企业——火柴业作为突破口。当时，国内火柴业面临着洋货倾销、内争激烈、市场紧缩、价格猛跌的局面。刘鸿生仔细谋划，采取了“联华制夷、联美制日，发展全国火柴产销联营”的步骤，以求达到限制生产、制止倾销、稳定价格的目的。

1935 年 7 月，刘鸿生首先邀集国产火柴制造同业成

立联合办事处,继而以此名义与美商火柴公司达成协定,成立了华中地区火柴产销管理委员会,并制定了相应的火柴生产、销售限制办法。最后,刘鸿生又以中华火柴同业联合会首席代表名义,与日商在华火柴同业会进行谈判。日商迫于华商联合会与华中管理委员会的一致行动,不得不加入中华全国火柴产销联营社。

1936年3月,中华全国火柴产销联营社正式成立,总经理为刘鸿生。社章规定,总社有权对各社员分配生产指标,社员产品交由总社统一发卖,社员不得请求退社。这就有力地限制了日本火柴的走私和偷制,而且也减轻了国内厂家之间的矛盾,使得火柴销路渐趋稳定,售价也有所回升。这一年,大中华火柴公司终于改变了亏损局面,盈利额创造了历史上的最高水平。接着,他又在水泥行业中采取了类似的“联华制夷”方针,稳定了国内的水泥市场,获得了较大的利润。在国内外同行业间竞争日益激烈的情况下,刘鸿生主张国内同业联营,共同抵制外国资本入侵,对保护与抢救民族工业发挥了重要的作用。

随后,在世界经济复苏和全国农业丰收等有利条件的刺激下,国内经济形势大为好转,刘鸿生的各种企业都开始转危为安,进入又一个高峰。

## 油漆大王陈调甫

1928年中秋节,在天津太和里一座幽雅的住宅内,两位中年人正对坐赏月。面前的小桌上,几样瓜果散发

出淡淡的清香。秋风夜色令人心旷神怡。可是这两位知心朋友，却长时间地默默无语。

这两个人，是当时中国实业界的两位著名人物。年长的一位，是开创了我国化学工业的久大盐业公司总经理范旭东；年轻的一位，则是他合作 10 年的朋友和得力的助手、化学硕士陈调甫。

终于，范旭东打破了沉默，对陈调甫说：“调甫，我虽然眼睛近视，但还不至于昏花。我记得清清楚楚，当年你从南通来天津，第一次走进这幢房屋，是一个大雪天，你捧着一抱开放的梅花，一头黑发油亮。如今才不过 10 年，你的头发竟已经花白。这大约就是公司所给你的‘奖励’了！不过，开创我国化学工业的大事业，居然在我们这几个贫弱的书生手中完成，不能说成果不伟大。我们所靠的，只是我们的人格和学识！如果我没有猜错，你此刻所想的，也一定与你的人格和学识分不开——你有什么想法，就尽管说吧！我们的朋友王小徐说过，你是不甘寂寞、也不守‘本分’的！”

陈调甫颇感意外地望着范旭东，说：“先生怎么会猜到调甫的心事？”

范旭东笑道：“调甫，我们来学诸葛亮和周瑜，把对方所想的事情写在手上——你写对了，我饮三杯酒；我写对了，你可不许赖账！”

陈调甫笑着答应了。两个人掏出钢笔，各自在手心上写着。范旭东边写边说：“其实我的心事，早就对你泄漏过；你的心事，可从未对我吐露半句。不过这三杯酒么，我决不会赖的！”

两个人同时伸出手掌。只见陈调甫写的是两个字：酸厂。而范旭东写的是三个字：中国漆。

陈调甫兴奋地叫道：“先生真是料事如神！我们同饮三杯！”

两人饮过酒，陈调甫还是忍不住问：“先生怎么会猜到我的心事的呢？”

范旭东说：“你呀，真是个书呆子硕士！当年你在黄海图书馆只顾读书，忘记了闭馆时间，结果被管理员锁在图书馆里过了一夜，这事在朋友们中间传为佳话。你以为我不知道你读的是什么书？你把有机化学的书都读旧了！制碱是无机化学，有机化学中能引起你兴趣的，还能不是油漆？再说，你对我国的桐油、大漆两项特产颇有研究，十几年前就著有《国宝大漆》一书。西方列强从中国进口桐油，制成油漆后又向中国倾销获取厚利的行径，早就让你愤愤不平……你梦寐以求的，不是中国漆还能是什么？”

陈调甫对范旭东不禁心悦诚服。他与范旭东共事 10 年来，从未提起过一个漆字，而范旭东竟能把他的心事摸得清清楚楚，这种知人之明，真是太难得了！

范旭东说：“想当年，是一个‘碱’字把我们牵到了一起。如今是一个‘漆’字，要让你离我而去了。来，调甫，为了中国油漆的早日诞生，我们干一杯！”

陈调甫说：“也为了中国第一座酸厂的早日诞生，干杯！”

范旭东一口喝干了杯中的酒，点头说：“碱和酸，是化学工业的两只翅膀。如今我们有了碱厂，可酸厂的建设还遥遥无期。现在国内战争不绝，如果制酸工业落到外国人手中，必将后患无穷！我准备向实业部提出申请，要求建立制酸厂。”

陈调甫当即表示：“我终生都以先生为榜样，以国家

为重，以事业为先，为国为民奋斗到底！如果建设制酸厂的计划能批下来，我陈调甫一如既往，坚决支持先生！只是，我不甘心放弃已进行多年的油漆研究，才想趁现在碱厂已经稳定的机会，创办中国自己的漆厂！”

范旭东很欣赏陈调甫的这种精神，赞同地点了头。

陈调甫当即开始紧张地筹建他的永明漆厂。

1929年5月，天津永明漆厂在鞭炮声中开工了。厂址设在天津河北区小王庄，最初只有7分地、9间房屋，生产设备也就是几口大锅，只能生产铅油、鱼油等低级产品。而当时，天津的油漆工业竞争相当激烈。最早设厂的大成油漆公司，是曾任安徽督军的倪嗣冲办的，规模较大，又聘请了德国人为技师，能生产一般油漆和颜料；东方油漆厂则是北洋军阀冯国璋的孙子冯海伦经营的；中国油漆公司是北平盐业银行办的，资金雄厚，设备完善……这些漆厂，不是有钱，就是有势。永明漆厂既无后台，资本也只有2万银元，确实困难重重！但陈调甫毫不气馁，他以10年前范旭东先生手无寸金创办久大盐业公司的例子鼓励股东们，坚定地表示：“科学是无价之宝，凭我陈调甫的一腔热血和半生所学，凭各位股东的热心支持，永明厂的产品将来一定要走向全国，飞向世界！”

陈调甫首先奔走于北平、天津各大专院校之间，招聘有志于油漆工业的化学学士。他对前来报考的大学毕业生们说：“永明是个小厂，只能招收三五位有志振兴中国油漆工业，而且具有一定研究能力的化学学士。为了综合考核考生的基础理论知识、专业设计水平和实际操作能力，以及外语程度，请大家做一个化学试验，自己设计实验方法，自行操作，得出结果后，用英文写出实

验报告。”

这样的招聘方法，真是别出心裁。不少应考人悄悄地退出了。

范旭东听说此事后，不禁拍案叫绝。他说：“陈调甫这样认真选择人才，永明一定会大放光明的！”

果然，陈调甫从众多考生中，选中了3位。其中最出色的，是一个叫王绍先的年轻人，他精明稳重，事业心特强，所以深得陈调甫的器重。

这年冬天，在永明创业最艰难的时刻，王绍先经过多日的调查研究，连夜赶出了一份关于油漆市场情况的调查报告。他发现，各家油漆厂的产品品种单调、质量也一般，主要靠推销手段进行市场竞争，如批发优惠、先卖后付、提供回扣等；或者在油漆桶中放进铜板甚至银元，使油漆工在用漆时有可能得到额外收入，所以乐于使用他们的产品。王绍先认为，这都不是解决根本问题的办法。明智的企业应该以产品的质量取胜！宣传产品的最好办法，就是让事实说话。他建议永明公司免费为一些重点工程提供油漆，或者举办新产品展览，当众操作表演，让使用者能切实感觉到永明产品的优越性……

陈调甫接受了王绍先的意见。但是，具体该从什么地方做起呢？陈调甫忽然想到了铁路。火车车厢都要油漆，而现有的各种调和浓质量都不过关，既不好刷又不耐久。陈调甫当即组织力量，按照铁路用漆的要求，很快研制出了高质量的调和漆，并免费请天津火车站试用。试用的结果，车站很满意。永明公司于是将这种油漆交实业部进行鉴定，证明完全符合铁路使用标准。从此，华北一带的铁路局都使用永明公司的产品，成了他们的

一个广阔市场。

这时，范旭东已经在开始筹划中国的制酸厂。陈调甫记得自己的诺言，一旦制酸厂上马，他应该回去帮助范先生，所以他更抓紧研究，力争在制酸厂上马之前，研制出永明的独创产品。每天下班以后，他都一头扎进家中的实验室里，久久不肯离开。老天不负苦心人。经过3年多的苦战、几百次的试验，陈调甫终于如愿以偿，研制出了物美价廉的油漆新配方。陈调甫把新产品定名为“永明漆”，它成为中国油漆工业的第一个名牌产品，当年就获得了实业部颁发的奖状，不但风行国内，而且美、英、日、荷、德等国的150多家厂商都和永明公司建立了业务联系。永明公司成了令全国同行刮目相看的名牌企业。

陈调甫学习范旭东的经验，规定企业盈利的20%用作研制费用，以保证和促进新产品的开发研制工作。

这时，制酸厂的工作已经开始。陈调甫把永明公司的事务交给新选任的副总经理王绍先，亲自参加了制酸厂的选址工作。半年之中，他跑了小半个中国，行程数千里，最后，制酸厂的厂址被确定在南京江北的卸甲甸。

这时，永明漆厂又试制成功了新产品——磁漆。针对日本磁漆采用“鸡牌”商标，陈调甫为永明产品选定了“鹤牌”作为商标，表示了一定要“鹤立鸡群”、战胜日本货的决心。而鹤牌磁漆果然很快占领了市场，使日本磁漆的销量大减。

同时，长江边的卸甲甸也传来喜讯：范旭东主持的永利酸厂也建成竣工了！1937年2月，永利酸厂试车成功，日产硫酸铵250吨，硝酸40吨。

陈调甫一个人，沿着贮气罐的曲折扶梯，登上罐顶，

望着江水云天，不禁泪流满面。他追随范先生 20 年，终于建成了中国的基础化工企业，一碱一酸，使它展开了两个翅膀！

然而，好景不长。1937 年 7 月 7 日，日本帝国主义发动了全面侵华战争。

不久，天津沦于日寇魔爪中。

范旭东在电话里告诉陈调甫，他们正在疏散人员，准备南迁。

陈调甫正在考虑永明厂的内迁事宜。这时，一个身穿日军军服的汉奸，闯进了永明厂的总经理室。他一直走到陈调甫的办公桌前，一边作自我介绍，一边伸手要同陈调甫握手。

陈调甫却把两只手收到了腋下。

汉奸冷笑着，把手收了回去，却以主人的身份，在总经理室里踱来踱去。走到样品柜前，他随手拿出一罐磁漆，在手中掂量着，对陈调甫的愤怒佯作不介意，阴阳怪气地说：“皇军并不计较你的‘鹤’顶了日本的‘鸡’，只要陈总经理今后能同皇军合作，漆厂立刻可以复工。不管什么牌子的油漆，你生产，日本人来卖，永明照样可以生存！”

陈调甫拿定主意一言不发，只用愤怒的眼光瞪着这个无耻的汉奸。

汉奸再一次凑到陈调甫面前，装作十分知己地说：“毕竟你我都是中国人啊，我已经为陈总经理答应下来了。不然，日本人尸要随便找个罪名，嚓！”他做了一个砍头的动作，接着说：“就凭这罐漆，就可以杀头的啊！”

陈调甫再也忍耐不住，他抓起那罐漆，狠狠地扔了出去，一个字一个字地说：“你拿去向日本人领功好了！”

漆罐砸在样品柜上，玻璃柜门被砸了个粉碎。罐盖迸开了，鲜红的油漆像血一样溅得满屋都是。

陈调甫拍案而起，指着房门，对汉奸说：“滚！永明漆厂是我的！我请你滚出去！”

汉奸连连后退，一边恼羞成怒地说：“好，好，陈总经理既然给我这么大的面子，我一定会在皇军面前替陈总经理多多美言！”他转身出门，正好撞在进门来的王绍先身上。

王绍先看着汉奸扬长而去，当即对陈调甫说：“总经理，请你立即离开天津！把永明交给绍先吧，日本人什么事都做得出来的！”

陈调甫努力使自己平静下来，喘了一口气，说：“幸亏我们提前把永明的产品转运到香港去了。这些样品，也要立刻装箱运走，一点也不能留给日本鸡！”

王绍先焦急地说：“先生，你快走吧，先去香港避一避。这些东西，我会处理好的。”

陈调甫固执地说：“不，我要亲自把这些样品带走！”

王绍先只好找了一只大皮箱，把样品都装进去，叫了一辆三轮车，把陈调甫送到码头上。分别时，他紧紧握住陈调甫的手，说：“先生多保重，我等着你早日回永明！”

陈调甫望着码头上张牙舞爪的日本兵，沉痛地说：“绍先，我相信你的人格。我只嘱咐你一句：宁可使永明不复存在，也不要让它为日本人生产一罐油漆！”

王绍先坚定地答应道：“先生，绍先记住了！”他紧张地把陈调甫推上了登船的跳板。

陈调甫上了轮船。轮船已经开出港口好远，他还站在甲板上，久久地望着那早已看不见的永明公司。