

中国近代企业的开拓者

(下册)

主编：孔令仁	李德征
副主编 徐雪筠	徐鼎新
李 岫	李平生

山东人民出版社

一九九一年·济南

中国近代企业的开拓者
(下册)

主编：孔令仁 李德征

副主编 徐雪筠 徐鼎新

李 岫 李平生

*

山东人民出版社出版

(济南经九路胜利大街)

山东省新华书店发行 山东新华印刷厂临沂厂印刷

*

850×1168 毫米 32开本 20印张 483千字

1991年6月第1版 1991年6月第1次印刷

印数 1—1500

ISBN 7—209—00893—4

F·291 定价 3.90元

目 录

八 画

孟洛川	李永清 (1)
范旭东	唐志勇 (9)
武百祥	李庆堂 张奎燕 (20)
郑观应	夏东元 沈丹心 (31)
冼冠生	夏晓兰 (56)
金润庠	姚会元 (68)
周子西	朱以青 (72)
周廷弼	朱龙湛 (81)
周叔弢	任恒俊 (89)
周学熙	任恒俊 (95)
经元善	刘灿河 (118)

九 画

荣宗敬 荣德生	徐元基 (126)
胡文虎	刘方健 (157)
胡西园	徐鼎新 (164)
胡光墉	宓汝成 (177)
胡恩燮	余明侠 (191)
胡碧澂	余明侠 (201)

项松茂 项绳武.....	谈玉林(211)
项康原.....	严宁康 严华 (225)
侯德榜.....	刘晓霞(235)
禹之谟.....	李永璞(247)

十 画

郭乐 郭顺.....	丁昶贤(253)
郭琳爽.....	刘大明(267)
莫觞清.....	张守愚(279)
秦润卿.....	姚欣荣(286)
聂缉规 聂云台.....	李 岫 竺菊英(295)
夏瑞芳.....	赵宗颐(307)
都锦生.....	张守愚(318)
唐廷枢.....	陈 绛(322)
唐茂枝.....	汪敬虞(344)
徐 润.....	李 岫(353)
徐建寅.....	包正义 徐 泓(366)
徐荣廷 苏汰余.....	陈 林(379)
徐新六.....	汪仁泽(391)
钱新之.....	程麟荪(403)

十 一 画

黄仲涵 黄宗孝.....	李伯祥(413)
黄佐卿.....	汤肯堂(421)
黄楚九.....	谈玉林(427)
盛宣怀.....	夏东元 易惠莉(438)
崇 厚.....	孙占元(470)
康心如.....	刘方健(479)

章乃器..... 官玉松(494)

十 二 画

曾 铸..... 李伯祥(510)

十 三 画

简照南 简玉阶..... 郭 晖(515)

虞洽卿..... 丁日初 汪仁泽(522)

鲍咸昌..... 杨桂兰(545)

鲍国昌..... 汪仁泽(551)

十 四 画

蔡声白..... 张守愚(560)

鲜伯良..... 刘方健(568)

十 五 画

滕虎忱..... 阚景奎(579)

十 六 画

薛明剑..... 朱龙湛(586)

薛南溟 薛寿萱..... 严学熙 钱耀兴(597)

薛福基..... 沈秋生(610)

穆藕初..... 陈正书(619)

后 记..... (634)

孟 洛 川

孟洛川(1851~1939年),名继笙,字洛川,号鸿昇、绿野,乡谥靖惠,山东省章丘县旧军镇人。他一生从商,是中国近代史上名扬四海的“祥”字号商业家族——章丘旧军孟家的主要代表人物。

—

孟洛川出身于一个累金万贯的巨商家庭。在他出生之前,孟家已在北京、济南、保定、周村等地拥有10多家商店。其父孟传珊,字海林,与兄弟分家后自立堂号“矜恕堂”,在各地的绸布店称“瑞蚨祥”,茶叶店称“泉祥”。其弟孟乃金的堂号为“进修堂”,所属绸布店称“谦祥益”或“隆祥”,所属的茶叶店为“鸿祥”。其母是章丘县城西关豪绅高赤诚的妹妹,知书达理,理家有方。

孟洛川自幼顽皮,不喜读书,常以数砖计瓦为游戏。一天,孟洛川因逃学被其母罚跪于中厅。一管家发现后婉言相劝,孟却不理会他的好意,反而拉着管家的手说:你当大管家,可知营造这座过厅用了多少砖瓦、木料和工日?管家回答不出。孟洛川却将砖瓦、木料、工日之数一一说了出来。管家非常惊奇,便将此事告诉了孟洛川的母亲和三伯父孟传珽。自此以后,孟家凡建造房院、年终结账,常让孟洛川参加。到1869年,孟传珽

见他颇有心计，便令其掌管企业。从此，18岁的孟洛川便以主东身份常驻济南，来往京津，成为他这一分支所属商业的实际上的总经理。

孟洛川一生经营的企业约计44家，亲手创建有26家，这26家为：北京瑞蚨祥鸿记布店、北京瑞蚨祥绸缎店、北京瑞蚨祥鸿记西号绸缎店、北京瑞蚨祥鸿记新衣庄、北京瑞蚨祥西鸿记茶店、北京瑞蚨祥东鸿记茶店、天津瑞蚨祥土布批发庄、天津瑞蚨祥鸿记绸店、天津瑞蚨祥西号、天津泉祥总号、天津泉祥鸿记茶栈、济南瑞蚨祥鸿记绸店、济南鸿记织布工厂、济南瑞蚨祥鸿记染房、济南泉祥老号、济南泉祥东号、济南泉祥西号、济南泉祥鸿记茶栈、青岛瑞蚨祥绸店、青岛泉祥、烟台瑞蚨祥绸缎店、烟台鸿记茶庄、瑞蚨祥苏州购货庄、瑞蚨祥申庄、周村泉祥、旧军镇鸿记织布工厂。孟洛川前后经商70年，大体可分为三个阶段：

第一阶段，从1869～1893年，这是“祥”字号商业在原有的基础上缓慢发展的时期。孟洛川在这阶段经手开办的企业仅有4家，以经营土布和绸缎为主，附带经营英美布匹、钟表眼镜等洋货，为官僚和城市居民服务。这说明随着资本主义国家的商品逐步侵入中国，自给自足的自然经济虽有所解体，但在北方还占统治地位，商品市场在北方广大农村还相当狭小。

第二阶段，从1893～1927年，这是“祥”字号飞速发展的时期。孟洛川在这一阶段经手开办的企业有20余家，以经营洋布、绸缎为主，兼营土布，为广大城镇市民和近郊农民服务。这说明洋货在19世纪末的北方打开了市场，并大量侵入内地农村，改变了中国社会的经济结构，也改变了“祥”字号商业的经营方向，从而为“祥”字号的迅速发展创造了条件。此外，孟洛川在这一时期先是靠捐官举赈，被清廷赐花翎头品顶戴、江苏补用道员，诰封奉直大夫、敕授光禄大夫，大大提高了个人

身价和家族的社会地位；后又利用手中雄厚的财力和通过儿女联姻，极力结交权贵，进一步扩大了自己的政治影响，从而为“祥”字号的发展创造了更为有利的条件。

第三阶段，从 1927~1939 年，是“祥”字号商业逐渐衰败时期，不但没有开设新商店，还有 20 多家商店先后破产关闭。这主要是因为国内战争连年，使经济的发展和商业的繁荣失去了基本稳定的环境。再加上国都南迁，北京不再是政治中心，旧一代官僚沦落，使“祥”字号商业失去了许多财大气粗的老主顾。

孟洛川一生思想守旧。他不准子女上学堂，在家聘私塾先生教授四书五经。他本人常以前清遗老自居，至死头上留着辫子，1924 年前一直居住在原籍。他除了主营商业外，还在本县及邻县占有土地约 2000 余亩，采取租佃制方式经营。直到张宗昌在 1924 年前后督鲁之时，因垂涎孟的财富，借口其侄子侵吞地方公款，要对孟洛川问罪。孟仓惶携眷迁往天津，住进英租界，从此坐镇天津继续经营商业。同时，他又请张宗昌的老上司、曾做过两广总督的王芝祥和与张有桑梓关系的北京商会会长孙学仕，以给张宗昌祝寿为名挂一节专列到济南向张说情，结果以 10 万元了事，并以自动捐献的名义分期交款。

1939 年农历 7 月 24 日，孟洛川去世，孟府上下大举其哀，丧期半年。章丘 10 个区，每区派一代表到天津吊唁，并赠“乡谥靖惠”大匾。达官显贵送的挽联丧幛多得容纳不下，丧资费用折绸布 8000 余匹。当时天津《庸报》发表讣闻，标题是：山东殒两大巨星（一是指吴佩孚，一即孟洛川，两人同时去世），可见孟洛川影响之大。

二

在“祥”字号全盛时期，孟洛川管理着 40 多家商业，分布在七八个城市，有职工 1500 余人。这样一个庞大的商业集团，孟洛川是通过以下方式进行经营管理的：

第一，建立起严密的分层管理制。最上一层为孟洛川一人，他作为资方的总代表，又是祥字号的总经理，集所有权与经营权于一身，凡重大事宜都由他一人最后决定。他规定各店的架货账（存货明细账）和账谱（结账清单）均要一式两份，一份企业留底，一份按旬上报于他。此外，还要将月报、年中约算、年终结算和各商店的情况总结按时上报于他。每到腊月初八至二十三日，各地的大小经理都来天津当面向他汇报营业情况。

第二层为全局总理，实际上是孟洛川的助手，协助孟洛川处理店务，先有沙文峰，后有孟觐侯。此两人均极干练，能量很大，为“祥”字号出了大力。

第三层是地区总理。孟在济南、北京、天津三地设地区总理，由当地总店经理兼任，负责当地所有分店的进货调拨、人员增添和年终结算。青岛、烟台商店名义上是济南分店，但由于相隔甚远，有很大独立性。

第四层是分店的经理和副经理，掌管分店的业务经营和人事管理。

第五层是柜头。“祥”字号绸布店一般分前柜、二柜、绸货柜、皮柜、金柜、帐房、号房等单位。每柜设柜头 1~2 人，负责具体业务和人员管理。在前柜头和二柜头之上还设前、二柜掌柜和洋货头，相当于营业主任和采购主任，负责前柜、二柜的营业和进货。

第六层是瞭高和售货员。瞭高类似工头，主要任务是监督

营业员，并防止扒手行窃，还兼传达和送往迎来等杂务。

第二，严格的招工制度和奖惩制度。“祥”字号招收徒工一般要经过严格的保荐、验看、分拨、入店仪式四关。第一关保荐，就是在每年年终由各店经理或掌柜举荐候选人，递上写有被荐人姓名、年龄、籍贯、文化程度、品德优劣的“荐条”，经地区总理、全局总理和孟洛川——审查通过后填写印有“祥”字号店规的志愿书。荐举人还要写负责被保人一切行动的保证书。第二关验看，就是由总理面试，看其是否口齿清楚、五官端正、应对有礼、进退有序，再看字写得好坏；同意后带去拜见孟洛川，由孟定夺。第三关是由孟和总理根据录用者的情况进行分派，优秀者分往北京、天津；其次济南，再次青岛、烟台。到分店后再视情况分派各柜。第四关是入店仪式，名曰“敬财神”，先向财神行三叩首礼，再给经理叩头，然后由经理训话。礼毕由各柜头领去正式开始学徒。

各店职工均须遵守“祥”字号统一店规 27 条，如不许携带眷属；亲友来访，接谈时间不超过一小时；有事请假，外出挂牌；同仁之间，不得吵架；同仁用货，必须由店中指定人员剪裁；对待顾客，必须谦和忍让，不得与顾客争吵打架；上班注意仪表，无论冬夏一律穿长衫营业等等。

各店职工的工资，一要看其能否遵守店规，二要看其工龄长短，三要看其工作态度及营业本领。工龄越长、工作越好且能遵守纪律者，工资拿得越多。一般讲，由于“祥”字号利润丰厚，工资、生活都高于其他商号。在每年年底，资方还要酌情馈赠红包，一般不超过本人全年工资的 30%。此外，资方还让部分工龄较长、业务熟练、忠于职守而又担任一定领导责任的职员“开份子”，即成为具有一定份额的股东，从而吸引住一批很能干的老职工，忠心耿耿地为祥字号效力。

第三，建立起“货真价实，童叟无欺”的良好信誉。为了

保证货物的高质量，“祥”字号采取了如下措施：一是坚持提前一个季度到产地或外国洋行直接进货，这样不仅可以保证季节供应，从产地“头水货”中挑选好的，而且还可依靠自己雄厚的财力现款大批量购货，从价格、花色、品种上得到售货单位的某些优待；二是根据销售情况，让厂家根据自己的花色要求专门织一些独家经营的高级绸缎，称之为“定机货”；三是自设染房，选用优良布坯和上好染料自染色布，布面厚实，色泽鲜艳，又不退色。其中的青、蓝色布深受市民和农民欢迎；四是搜罗名贵稀有的皮货和其他珍奇货品，独擅市场。

在定价方面，凡珍奇商品、定机货、自染色布等独有货物，定价较高，利润在 15% 以上，有的皮货高达 100%。而对于一般商品，“祥”字号的定价都等于或略低于其他商品，再加上采用“放尺”、“加两”等办法招徕顾客，大大加强了自己在同行业中的竞争力。

第四，严格训练职员的售货态度，保证优质服务。“祥”字号售货主要靠门市。它的门面大，店内宽敞，摆设古色古香，到处挂着牌匾，使顾客一进门便有一种祥美庄穆的感觉。这时，前柜瞭高首先迎上去打招呼，将其领到要买货物的柜台前，一般是百问不烦，百挑不厌，并察言观色，揣度对方心理，拿出接近顾客要求的货物，主动介绍货品特点，帮助顾客挑选。一旦顾客选好商品，要先检查一下布面有无残损，确定质量无问题后再量尺寸。尺寸量好后，还要叮一句尺寸是否合适，以免顾客浪费了布料。顾客买齐货后即算帐收款，对于收款和找回的钱数要一一说明，并将找的钱理的整整齐齐放在桌上让顾客自取，以示礼貌。顾客临走，售货员要将其送到前柜，瞭高要站起来点头送行。对于特殊顾客，售货员还提着货，掌柜的陪着送出门外。

所有职员要笑迎顾客，说话和气。在顾客面前不准摇扇子，

不能吃生葱生蒜。陪顾客谈话要区别对象，接待农民要亲热纯朴，对官绅谈吐要斯文。生意成交后还要对顾客敬上烟茶，以示谢意并联络感情。对于达官显贵和老主顾，往往进门坐下后就先敬上烟茶，以表欢迎。

除了门市销货外，“祥”字号还送货上门，对象一般是各个时期的豪绅巨宅。给哪家送货，都有专人负责。民国以后，邮汇业务发展，“祥”字号还开办了邮购业务。对慕名来信购货者，商店先寄印有价格和其他内容的“行单”，顾客来款后即行发货。每有新货，商店也主动与顾客联系。

第五，结交权贵，提高身价。当袁世凯在山东巡抚任上其母去世时，聘孟洛川为治丧总管。孟倾全力治丧，还特地献上了一席极珍贵的路祭，被列为第一祭。袁很感激也很赏识孟洛川，以后督直时驻节天津，知孟因事到津特摆仪仗到瑞生祥拜见孟，大大提高了孟的社会地位。

1930年，孟洛川八十大寿，在天津英租界设宴，和他共坐一桌的是：原四川总督、翰林王仁文，原大总统徐世昌，原吏部侍郎金梁，原兵部尚书铁良，原湖北督军王占元，原江西督军陈光远，原国务总理靳云鹏七人。

孟洛川结交权贵，一是为了吸收官僚权贵的存款，二是把官僚权贵作为销货的主顾，三是利用官僚府的力量保护自己的商业。如宣统年间，泉祥在福建买花茶，因杀价过重，激起茶贩罢市。孟家托张英麟给该县县长去了一封信（此县长是张的学生），就把花茶贩压了下去。这说明，在半殖民地半封建的旧中国，企业家不靠官府的庇护是难以发展起来的。

孟洛川一生经历清朝、北洋政府、国民党统治的不同时期，前后经商70年，虽有其为外国资本家在中国推销商品、剥削中国工人的消极的一面，但由于他一生创办了几十家商业企业，扶植过许多在同国外厂家竞争中处于劣势的民族纺织厂家，因此

对于促进我国商品经济的发展、繁荣城乡经济、发展民族工业还是做出了一定贡献的。特别是在他的长期管理下，“祥”字号商业摸索了一整套商业经营管理的制度和经验，有一些在今天仍有借鉴意义。

(李永清)

主要参考资料：

1. 《章丘孟家所经营的瑞蚨祥》，《山东文史资料选辑》第 4、5 辑。
2. 《述论‘祥’字号商业家族的概况及其性质转化》，《济南市志资料》第 5 辑。
3. 《山东孟家与瑞蚨祥》，《工商史料》第 1 辑。
4. 《北京瑞蚨祥》，三联书店 1959 年版。
5. 《简话瑞蚨祥》，《济南市志资料》第 1 辑。
6. 《解放前济南茶商业历史概况》，《山东文史资料》第 8 辑。

范 旭 东

范旭东(1883~1945年),原名源让,字明俊,祖籍湖南省湘阴县,生于长沙东乡。他幼年丧父,家境清寒,与兄姐三人靠母亲谢氏做针线活的微薄收入维持生活。稍长,入长沙北乡吴氏私塾读书,但对学习八股试帖很反感,经常到中西学术并重的求贤书院阅读报纸,研讨新事物,汲取新知识。甲午战争后,中国民族危机加深,爱国之士纷纷觉醒。梁启超、谭嗣同等在湖南组织强学会,创办时务学堂,鼓吹维新变法。范旭东的胞兄范静生从梁启超求学于时务学堂,积极参加维新活动。范旭东耳濡目染,思想上也受到很大影响。戊戌变法失败后,清政府大肆搜捕杀害维新人士,范静生被迫携胞弟东渡日本。

1901年范旭东到日本后,先入清华学校学日语和补习功课,不久入和歌山中学读书。在此期间,他目睹日本国势的强盛,回顾祖国内忧外患、灾难深重的情景,产生了强烈的救国救民意识。为了表明奋发进取,将来效力于祖国的决心,他改名锐,号旭东,并特地照了一张像,在背面写道:“我愿从今以后,寡言力行,摄像立誓之证”。又加旁注:“时方中原不靖,安危一发,有感而记此。男儿男儿,其勿忘之。”^{〔1〕}1905年,范旭东考入岗山第六高等学堂学医,不久有过“习兵救国”的想法,最后选择了“工业救国”的道路。1908年,范旭东考入京都帝国大学理学院学习应用化学,为他后来从事化学工业奠定了专业基础。

1912 年，范旭东学成回国，任北京政府财政部造币厂稽查。次年，他奉派赴欧洲考察盐政，看到德、比等国食盐讲究卫生，决定回国制造精盐，改变中国人民食用粗盐的状况。1914 年，他集资 5 万元，在塘沽的荒滩上创办了久大精盐公司，用再结晶的方法生产精盐，并与当局交涉，冲破了统治中国盐政近千年的“引法”^{〔2〕}，争取了自产自销的权利。1922 年日本将胶州湾归还中国，范旭东与山东实业家合办永裕盐业公司，接收该地食盐生产和出口的权利。1933 年他又在江苏省大埔设立了久大精盐公司分场。久大精盐公司营业迅速发展，利润不断增加。初办时年产精盐 3 万担，1934 年与永裕共产食盐 300 万担，资本增至 250 万元。范旭东在盐业上的成功，为他创办碱业准备了重要条件。

第一次世界大战爆发后，国际交通梗阻，洋碱进口锐减，垄断中国碱业市场的英商卜内门公司又囤积居奇，致使碱价暴涨数倍，国民生计受到重大影响。范旭东 1913 年赴欧考察盐政时就有创办碱业的考虑，这时眼见国人用碱完全仰赖于外人的惨境，决心利用本国资源制碱，他曾对人表示：“为了这件事，虽粉身碎骨，我也要硬干出来。”^{〔3〕}1917 年底至 1918 年，范旭东集资 40 万元，和景学铃、张弧、李穆、王季同、陈调甫等 10 余人发起成立永利制碱公司于天津，在塘沽筹建碱厂，聘任侯德榜为总工程师。为了集中时间和精力创办永利，他把久大精盐公司经理的职务交给李烛尘担任。

永利碱厂动工后，由于技术上不断出现问题，设备经常改换，投资很快超过预算。加上第一次世界大战结束，洋碱进口恢复，市场碱价下跌，制碱能否收回成本有了问题，继续招股无人问津，资金严重困难。范旭东以创办人的身份多次向久大精盐公司借款，而久大同仁也把支持永利当做义不容辞的责任，累计借给永利 20 万元。由于有久大做财政上的后盾，永利碱厂

才得以在 1924 年建成。

范旭东自办碱厂，引起了垄断中国碱业市场的英商卜内门公司的忌恨。开始，它利用英国人控制中国盐务稽核所的特权，极力阻挠北京政府批准范旭东关于制碱工业用盐免税的请求，企图使永利公司因制碱成本过高，无法经营，被扼杀在摇篮中。但范旭东凭借以往冲破“引法”自产自销精盐的经验，加上各方面舆论的支持，经过反复交涉，终于达到了用盐免税的目的。

1924 年永利碱厂建成并投产后，卜内门公司又要求与永利实行资本和技术“合作”，阴谋控制以至吞并永利。范旭东坚持中国人自办，不为所惑。卜内门公司又依仗资本优势，不断落价抛售洋碱，企图把永利挤垮。为了争取永利的生存和发展，范旭东一面通过同学周新民，得到金城银行数十万元贷款，充实了企业的财政基础；一面努力提高产品的质量，使永利的红三角牌纯碱在 1928 年美国费城万国博览会上荣获金奖，提高了在国内外知名度，产量也由 1926 年的 4504 长吨增至 1936 年的 5.541 万长吨，为市场提供了较充足的货源。同时还与三井洋行订立合同，让其在日本落价销售永利纯碱，以扰乱卜内门公司在日本的市场。经过长期复杂的斗争，终于迫使卜内门公司在 1937 年 5 月与永利制碱公司订立协定，在中国分销纯碱、烧碱等产品，永利占 55%，卜内门占 45%，从而打破了中国碱业市场长期被外人垄断的局面。

久大和永利的胜利，并没有使范旭东踌躇满志，坐享其成，去过阔佬的生活。“工业救国”的信念鞭策着他在化工战线上继续开拓前进。三十年代，中国农村使用硫酸铵做肥料的风气日盛，每年从国外进口硫酸铵约 20 万吨，支付外汇两千数百万美元。1934 年南京政府计划依赖英、德两国的资金和技术，建立硫酸铵厂，因对方条件苛刻，谈判破裂。范旭东得知情况，主动申请承办硫酸铵厂，表示“与其受洋人挟制，还不如干脆自己

干！”^{〔4〕}他的申请得到南京政府批准，遂向银行贷款一千多万元，将永利制碱公司改组为永利化学工业公司，在南京筹建工厂，以侯德榜为总工程师兼厂长。经过两年多的奋斗，当时远东第一流的大型化工厂——永利硫酸铵厂在南京江北的六合县卸甲甸建成。1937年2月永利硫酸铵厂正式投产，产品有合成氨、硝酸、硫酸、硫酸铵等，日产硫酸铵120吨，硝酸40吨。范旭东为永利碱厂的发展和硫酸铵厂的建成由衷地高兴。他宣布：“中国基本化工的两翼——酸与碱已经成长，听凭中国化工翱翔，不再怕基本原料的恐慌了。”^{〔5〕}

1937年7月日本帝国主义发动全面侵华战争，仅半年时间久大、永利各厂尽陷敌手。这对范旭东是十分沉重的打击。但他并未灰心，毅然率领技术人员和老技工，携带技术资料 and 关键设备，内迁四川，投入大后方的工业建设。1941年范旭东赴美国考察和定购器材，归国途中太平洋战争爆发，被困于香港。日本侵略者以“归还”工厂为钓饵，引诱其变节投降，他不为所动，并于1942年春设法脱离险境，辗转返回四川。从1938年至1943年，范旭东在四川自贡市的自流井、犍为县的五通桥、重庆市的沙坪坝，重建了久大、永利两公司和中国化学工业公司，利用当地资源生产盐、碱、酸、汽油、机械、陶瓷、砖瓦、玻璃、颜料等，为支援抗日战争和满足大后方人民生活的需要做出了贡献。

1943年，世界反法西斯战争转向胜利，中国抗日战争的前途也现出了曙光。范旭东着手准备在战后复兴化学工业。他提出了十大化工厂建设计划，包括恢复战前的塘沽、南京三厂，新建碱厂、塑料厂、炼焦厂、玻璃厂、水泥厂、硝酸厂、硫酸铵厂，并为筹集资金积极奔走。1945年春，范旭东向美国进出口银行贷款1600万美元，只需中国银行担保即可到手。但这时国民党政府已经制定了战后扩大官僚垄断资本、吞并民族工业的