

人物春秋

澳资永安企业集团创办人郭乐与郭泉

(澳洲)李承基

澳洲华侨在上海创立的四大百货公司，以永安企业的成就最为突出。其光辉的业绩、丰硕的果实，俱由郭乐和郭泉昆仲亲手培植。本文谨述其白手兴家的经过。

愿上一代澳洲先贤的艰苦奋斗精神，给下一代来者一点启示，如何由一个街头小贩，而成为名闻全国的企业家。

郭乐的父亲郭沛勋系广东省香山县仁良都竹秀园村（今属中山市南区）人，世代以务农为业，生有子女九人。生活虽非富裕，仅得温饱，但家庭和顺，乐也融融。

郭乐，名官乐，字莺辉，英文名[詹姆士] JAMES，排行第二。1874年6月1日出生于广东，1956年10月12日在美国去世。

在他82岁的人生历程中，充满努力奋斗的精神，洋溢机智敏捷的动力。

当他年届18的时候，故乡洪水泛滥，目睹一家心血所栽种的农作物尽受摧毁，田园破碎，成为泽国，深知艰苦的未来无可避免，与其坐以待毙，不如出洋谋生，减轻合家的负担，希冀创出一线生机。

1892年，郭乐恳求父亲给予仅存的积蓄，并向亲友借得船费，毅然只身先往香港，然后设法转来澳洲墨尔本。因为他的长兄郭开发（炳辉）早年出洋，已在当地谋生了多年。

那时，澳洲正在白澳政策的阴影笼罩之下，华人到此新金山，并非有如传闻的美满，容易发财。而且当地居民，亦非人人友善，可以和融共处。

郭乐更感大大失望的事，就是郭开发的处境，寄人篱下，充任帮工，入息低微，仅足糊口。其自身亦难自保，安有余力，足以相助？郭乐了然于胸，依倚长兄，徒加重其负累，若自强自立，反觉心安理得。于是流浪到雪梨，自找出路。结果，在近郊和一位同乡邂逅，交谈起来，获悉他设有小型农场，正需人手，相助耕耘。郭乐欣然应允，接受了这艰辛的垦植工作。

当地，华人所经营的农场，实在是白种人所废弃的荒地，野草丛生，荆棘满地，利用华人的低廉劳力，为他们开辟这原始地域，成为良田，如意算盘，至为高明。

郭乐每日凌晨三时起床，即到田间劳动，淋水施肥，去虫刈草，直到夜幕低垂，然后完工，而所得工资，只有 12 先令半（这是澳洲的旧币制，后改用元先制。这 12 先令半，约等于现在的一元五角之数——作者注）。

在农场里，睡的是简陋草房；食的是咸蛋青菜；穿的是破旧的补衣；干的是流汗的苦役。没有合理的休息，更谈不到适当的娱乐。

如此苦闷而单调的生活，精神的压力，往往令到许多人受不起这种磨练，而趋于毁灭，或萌退志。

郭乐的穷困苦境，尤有过之。那时他的兄长炳辉先生，积劳病逝。在此异国，无依无靠，孑然一身，既寂寞，更凄凉，惆怅盈怀，确非寻常人所能忍受。

但郭乐毫不气馁，反趋积极，一面努力工作，一面缜密储财，奠定经济基础。

两年之后，他积有余资，决心放弃了这份毫无前途的田园劳作，立志自创前途，宁为鸡口，毋为牛后。

昔日的雪梨市场，已是华人的集中地，他设法购得一辆手推的木轮车，向乡里亲友赊得水果和蔬菜，沿街叫卖，由朝至晚，风雨不改，其“独立企业家”的愿望和计划，于焉伊始。

蔬菜水果的生意，似乎琐碎，但成本低微，利润颇高，只要有销路，货畅其流，那么积少成多，可获厚利。

郭乐洞悉奥妙，抱着薄利多销的宗旨，广得顾客的欢心，以诚以信，建立了良好的商誉，对自己，坚持着克勤克俭的原则，以之作为立身律己的范本。

五年以后，郭乐已非吴下阿蒙，已熟谙贸易技巧，信心大为增进，先和一位同乡合办一所名叫“合利”的小商店，仍推售蔬果，由小贩生涯进而为门沽批发，牛刀初试，很有成果，于是，雄心勃勃，积极部署，再作进一步的出击，落实了他的创业计划。

建立香蕉托拉斯 独霸雪梨市场

在机缘巧合中，邻近的永安栈，也是中山同乡所开设，因业务欠佳，有意出让。郭乐慧眼独到，善于把握契机，邀请欧阳民庆、梁创、马祖星、彭容坤等共同合作，集资了 1400 镑，将这烂摊子承接了下来，改名为“永安果栏”，由他为主理。时为 1897 年 8 月 1 日。年仅 23 岁的弱冠青年，空拳白手来到澳洲，只不过五年的时光而已。

由此可见，“世上无难事，人心自不坚”，充分显示郭乐天赋贸易长才和富有进取冒险的魄力。

“永安”之名，寓义系永保平安。“果栏”系广东话，“栏”作批发商店解。“永安果栏”就是未来永安企业集团的雏形。永安果栏的生意，初期以经营水果为主，兼营一些中国的土产，例如：糖姜、炮竹、大米、蔬果种子、杂货食品等，以供应中澳各界所需。

其经营方式，以批发为正业，以门沽零售为副业。郭乐经营得法，诚信能孚，不久即成为雪梨市内后来居上的华商新秀。

郭乐为了扩展业务，急需大量人手增加新血，遂先后召集了他的四弟郭葵（镒辉），五弟郭浩（源辉），六弟郭顺（和辉）及二弟郭泉（凤辉）等四人，齐来雪梨帮助，兄弟同心，戮力奋斗，生意更为蓬勃，贸易范围日渐宏广。

其最成功而获厚利者，有两种主要路线：

一是收购椰子干和贝壳，出口至中国。这两种东西，在澳洲和邻近的岛国，俯拾皆是，毫不值钱，但运到国内，则利润以倍计。因为椰子干的油，是制肥皂的主要原料。至于贝壳，也是制衣钮扣的基本物资，能以无易有，能化贱为贵，此种贸易手法和卓越眼光，确有超人的智慧。

二是建立香蕉托拉斯。许多人都知道澳洲水果驰名国际，如昆士兰的香蕉、塔司曼尼亚的苹果、南澳的葡萄，俱是其中的佳品，并为澳洲农业争取了无上荣耀和庞大的经济收益。但是，很少人知道，华人在澳洲昆士兰是种植香蕉的“始祖”，曾独霸了澳洲香蕉业的市场。

而香蕉一业间接地为中国商业历史开拓了“百货公司”的一项新行业。因为，有三位前辈，马应彪、郭乐、郭泉，在澳洲经营香蕉而致富，运用赚来的资金，会合了其他旅澳的亲友，回到祖国，创立空前未有的大企业。

是以，香蕉贸易在澳洲华人历史上占了光荣的一页，其奋斗经过，反映出华人当日被压迫、被排挤的困苦情况。

而郭氏昆仲就是身历其境的见证者，但是，他们是同辈中的最幸运者，与其归之于命理，不如说，由于他们才智超人，能把握先机，有以致之。

自 1850 年开始，澳洲发现黄金，轰动世界各地，抱着淘金求财美梦的人汹涌而至。当然，我们华人也不甘落后，可是，备受歧视，成为不受欢迎的人种。

结果，在 1860 年，各州当局都制定了排华法令，其中一项，是不准华人领取采金牌照，以杜绝了在金矿区立足的余地，因此，来澳淘金者，大多数失望地返回中国。

但是仍有少数留落下来，散居在乡镇，改行转业，图谋出路。当时，有许多人长途跋涉到昆士兰垦荒种植。

昔日的昆士兰，尚未充分开发，保持原始情况。初期，政府当局号召白种人前往垦植，予以资金补助和奖赏等等优惠，只因地域

荒芜，天气炎酷，加以物资供应缺乏，生活艰苦，难以抵受，他们都视为畏途，不愿留下，而奔向沿海地区发展。

上代的前辈，在人舍我取的条件下，却安之若素、毫无怨言，反而尽量利用这土壤肥沃的地利，雨露均匀的天时，耕之耘之，作为安身立业的好场所。

在各种产品中，尤以香蕉的成果最为满意，且最受欢迎。昆士兰的勤士 CAIRNS 和汤士威卢 TPWNSVILLE 郊区，一片郁茂，青翠的大地，全是华人的农场。

昆士兰的香蕉，初时畅销昆省各地，后因人口稀少，市场有限，必须向澳洲南部的沿海大城市进军，广求拓展。其选择的对象，不在话下，当然以自己的亲友或同乡最合理想。

在果栏中，以马应彪经营的永生果栏（即先施公司之前身）和郭氏兄弟所主持的永安果栏最有实力，且具规模，遂成为入选的对象。

永生和永安果品源源不绝而来供应，品种优良，成本合理，顿使业务大幅增进，更上一层楼。店内同人莫不沾沾自喜，以为瞻望前途，璀璨无量，只有郭乐一人独持异议。他认为白种同业正在虎视眈眈，随时会利用压力加以破坏，必须防患于未然，先稳固自己的业务基础，充实自己的经济能力，才可立足。

郭乐年龄虽轻，但富有领导之才，处事精明能干，策划冷静周全，有谦让的诚恳，复有坚毅的魄力。

他想出了一个联营合资办法，将最有规模的果栏组织起来，集中财力，荟萃了内部的精英分子，命名为“生安泰”，准备应付白种同业的激烈竞争，争一日之短长，并有独霸整个香蕉市场的雄心壮志。

生安泰涵义极善，“生”代表永生果栏，“安”代表永安果栏，“泰”代表永泰果栏，寓意这三间商店加强联盟，互相呼应：还表示共同生存，共享安泰的合作成果。

生安泰的第一步计划是开拓澳洲外围的货源供应。他们在斐济

岛 FITJI ISLAND 的苏瓦 SUVA 地区，购入土地 1000 顷，作为种植香蕉的园地。因为斐济位于南半球赤道和南回归线的中心点，气候温暖，宜于垦植香蕉，利用天然的地利和天时，加上低廉的人工，极合乎经济原则，运回澳洲推销，可获厚利。

郭乐慎重其事，特委任其二弟郭泉为生安泰的主持人，亲驻斐济，监督指挥一切。

郭泉前辈，原名官泉，字凤辉，英文名系菲腊 PHILIP。1880 年 1 月生于广东。1966 年 4 月，在香港去世，享年 86 岁。

当他 15 岁时，初解世务，已有出洋谋生的壮志，因为中山各乡，伯叔兄弟，左邻右里的亲友，远涉东南大川，自闯前途者，蔚然成风。

郭泉童心跃跃，不甘雌伏，稟得父母的同意，遂于 1895 年 3 月，随同邻村乡人，到檀香山火奴努努 HONOLULU（夏威夷的首府）。

抵埠后，他在英国律师那文 NORMAN 的办事处寻得临时栖身之所。

郭泉天赋敏慧，越一年，已熟悉当地情况，利用机缘转入英国领事馆，充当什役童工。其苦心孤诣，意在学习英语，近水楼台，至利且便，所以，三年勤读，大有成就。由此可见，其为人也，坚毅沉着，富有进取性的潜力；实事求是，怀着创造性的斗志。他后来离开檀香山，来到雪梨，协助郭乐，同闯天下。

此次郭泉接受了生安泰的新挑战，积极生产，支援货源，干得有声有色，更令业绩突飞猛进，控制了整个香蕉市场。

据云：生安泰的生意统计，由 1902 年起至 1913 年止，每年平均营业额占有 4 万英镑的数目，开澳洲华商贸易的空前纪录（当时 1 万英镑约等于现在 1500 万英镑）。

如此突出的成就，更惹来白种同业的嫉妒和攻击。在白澳政策作祟下，昆士兰政府首先作出保护白种人农场的措施，予以借款办法，作出财务支持，加强对抗。但仍然无法扭转颓势，无法应付和压倒华商的竞争。

到了 1921 年，昆士兰政府竟运用法律高压手段，颁布了《香蕉行业保护条例》，刻意留难对华人颁发营业执照，限制华人购地从事种植，以此作为彻底清源的解决方法。因此，华商香蕉行业举步维艰，由鼎盛而江河日下，被白种同业取而代之。弱肉强食，昔日旅澳华人的困苦处境，于此可见。澳洲华人并非才智不如人，也非经济力量不如人，所缺憾者，就是没有强大祖国为后盾，没有当地政治力量的支持，处处受到迫害和排挤。

回香港创业 进入新里程

先贤有云：“天道忌盈，卦终未济。”这句话语，暗示一个人的事业，当到达颠峰的时候，必须防备会有意外的忧患。是以，聪明睿智的人，常存着急流勇退的打算，步步为营，以退为进，而保存实力。

郭氏昆仲在澳洲雪梨的事业，在达到最高峰的刹那，反而战战兢兢，不动声色，速作离澳的准备，毫无踌躇满志的自骄自傲，毫不被胜利冲昏脑筋。其高瞻远瞩的决策，崭然出众，亦无人可及。

1907 年，即清光绪三十三年，郭泉先回香港，其使命就是作后退的开路尖兵，创办“永安公司”。

资本：只有港币 16 万元。

地点：皇后大道中 167 号一间铺位。

组织：是合伙商店，全体上下职员，只得 10 人。

这是他们投石问路的稳健战术，作为试探的性质。永安公司于 1907 年 8 月 28 日开幕。

当时，中国正处于大动荡时代，革命运动风起云涌。满清皇朝的命运正在喘息挣扎中。

香港地域虽小，但属英国殖民地，不受国内动荡局势的影响，既可以自由发展，亦可以作将来的前进基地。

郭泉在港试办了两年，业务蒸蒸日上，有意想不到的收获，因

此，信心增强，证实了所选择的百货业务路线完全正确。

在返香港之前，他曾到澳洲各大埠考察，观摩探索，吸收新知，见到雪梨有一间著名的大百货公司，占地四亩，楼高五层，里面包罗衣着、食品、家具、杂货等等。质言之，一间大商店，荟萃各行的品种。郭氏昆仲，见所未见，印象深刻。

这间大型百货公司，就是安东尼·荷顿 ANTHONY HORDERN。

倘在 20 年前旅居雪梨，一定会目睹这座伟大建筑。地址在乔治街，即现在世界广场 WORLD SQUARE 的大空地（作者按：该广场仍在建造之中）。

1909 年，郭乐觉得时机成熟了，将大量资金转移到香港，竞求新发展，而雪梨的永安果栏仍保持原状，交托给郭顺主持。换言之，将全军的主力投入香港的阵线。雪梨的防御，换了战略，只守不攻，变为后卫而已。数年后，其六弟郭顺也应召回国，北上上海，雪梨业务，改由其堂兄郭潮代行，直至近年去世，永安果栏才正式结束，在澳洲华裔的发展史略上留下一段很悠长的伟绩。

郭乐到达香港，亲自筹划（一）先将资本增加到 60 万元港币。

（二）改组合伙商店为有限公司，即永安百货有限公司，向英国政府登记。（三）扩充店址，迁移到德辅道中，由一间而发展至四间。（四）郭乐被任总监督，杜泽文为副。旅澳故旧亲友，如郭干勋、郭献文、李彦祥、李国超、林允枢等均来参加，通力合作，各展其长。

自此，永安公司业务更日趋蓬勃，饮誉于时。郭氏昆仲全力投入，积极推进，再收购邻近铺店，将范围拓展到四万平方尺，开办大东旅店和储蓄存款部门，专为华侨服务，并吸收华侨汇款和存款，这是后来成立永安银行的前奏。

1911 年，满清皇朝崩溃，民国建立，国内新兴企业开始萌芽，郭氏兄弟雄心万丈，豪气干云，挟其优厚资力，凭累积之丰富经验，准备向华东上海大都会进军。

那时，马应彪前辈所创立的先施公司，早已启业，成果璀璨，给郭氏昆仲无限的鼓舞。于是，郭氏昆仲开始筹划，向澳洲故旧和

国内同乡招募股本。各地人士均对永安特加青睐，对郭氏昆仲的进取有为精神大为赏识，纷纷募资赞助，玉成其事，共得港币 200 万元。

于是，上海的永安百货公司顺利就绪，经之营之，三年之后，于 1918 年 8 月 1 日正式启业，其规模较之香港老店更为现代化，更为瑰丽堂皇，仅短短一年韶光，已名扬中外。郭氏昆仲昔日的梦想，竟然实现，媲美雪梨的安东尼·荷顿百货公司，毫不逊色。

直至 1949 年，中华人民共和国成立之前，永安组织已由一小商店，壮大成为大企业集团。永安业务已由单一化进展为多元化，附属机构有：

永安水火保险有限公司（1915 年成立）

永安纺织公司（1921 年成立）

永安人寿保险有限公司（1925 年成立）

永安银行（1931 年成立）

至于分公司和办事处则遍布于美国、南洋和中国各地，堪称为澳洲华人所创立的最有成就的大企业。

郭乐和郭泉，出身只是一介乡民，未受教育，更无祖荫，能够在言俗俱殊的澳洲，在白澳政策压迫之下，居然脱颖而出，建功立业，令人钦羨景仰。

其智慧、其魄力、其品德确有过人之处。

其对人、其处事、其修养亦有独特之点。

兹引证郭泉自述“经验之谈”的一小段，举一反三，当知其创业成功的奥妙。他说：

“待人接物，务须谦让诚恳；处事应变，必求勇毅忠心。

勿贪意外之财，勿逞口腹之欲。

只可助人，不可损人；只可救济人，不可嫉妒人。

营商处事，修身治家，事同一理。”

以上理论，至为显浅，人人皆知，但是实践起来，并非有如想像中的轻而易举。

“知之非艰，行之维艰”。倘能参透此理，加以忠实履行，那么，光明在望，成功可期。

永安集团以香港为总部，由郭泉主持。1966年4月，郭泉不幸逝世，综其一生，平安永保，正符所愿。

上海方面，以郭乐为首。当1939年9月第二次世界大战爆发时，英国节节败退，郭乐又作未雨绸缪，将永安企业的力量转到美国，藉参加“金门博览会”之名，带了一批得力干部到美国，创立三藩市永安公司和纽约分行，还剑及履及，将上海永安公司改向美国注册，成为美商，而本人留居当地，遥领一切，后在美去世。其六弟郭顺遂继承为整个集团的接班舵手，一代商业王国，另有一番新气象。

澳洲雪梨中华商会会长郭顺

(澳洲)李承基

澳资永安企业集团，由郭氏昆仲所创立。郭乐雄心万丈，富于冒险精神。郭泉实事求是，头脑冷静，勇于实践。兄弟两人，个性虽有不同，但能彼此配合，一心一德，创立伟业，而相得益彰。

郭顺年纪最幼，排行第六，中山亲友、同乡和后辈都尊称他为“六叔”，以示亲切，因为他谦厚和蔼，最得人缘，同时，也是郭氏昆仲中最杰出的一位。他承袭两兄的特长优点，负起“攻”和“守”的重任，接受最艰巨的挑战。

郭顺，字和辉，英文名 WILLIAM（威廉），1885年12月10日出生于广东香山县仁良都竹秀园村（今属中山市南区）。于1976年4月16日在美国去世。

他的父亲郭沛勋致力务劳，勤谨俭朴，以安份治生为主旨。郭顺幼遵严训，在家乡度其淡薄的童年，协助父兄，分耕作之劳，虽终年忙碌，无冬无夏，备极艰辛，但父贤子孝、同甘共苦，自有一番天伦乐趣。

1901年，其二兄郭乐在澳洲雪梨已创立了永安果栏，业绩日趋旺盛，稳步推进，于是函召郭顺前来，加以训练造就。郭顺时年方十六，仅是一位天真无邪、稚气未除的青年而已。

我国传统常有“易子而教”的良好习惯，郭乐亦有相同见解。那时，雪梨附近有一聘记商行，是华侨前辈李近冬先生所开设，专以经营牛皮和羊毛出入口为生。如果以当日澳洲同业的标准来衡量，似属规模微小，但以华人商行在雪梨一隅，已算是佼佼者，处于领导地位。

郭乐征得李近冬前辈的同意，收录其弟为学徒，一切按部就班，从头做起，这就是郭顺一生事业的开端。

自古有云“名师出高徒”“强将无弱兵”，郭顺在聘记商行三年艺满，为时虽短，已得了李老的秘传，还累积了不少经商的经验。

1904年，郭顺正式在永安果栏开始工作，协助业务，充当副手。但其为人，善于观察，勤于思考，尤其谦逊待人，赢得顾客和同事的好感，且对工作负责而勤谨，毫不作伪。

郭乐冷眼旁观，考验再三，认为满意，逐步将业务移交其指挥，而本人退居幕后。其实他另有他图，准备后退回国的张本。

其故安在？

因澳洲联邦政府于1901年正式成立，并颁布第一条的法例，就是《限制移民法例》，凡是有色人种入境，受到严格的管制，已在澳洲的华人，暂可获得三年至五年的临时签证，到期再申请，批准与否，全无确定的明文。

换言之，在这条例之下，凡是中国人绝对无法享有澳洲公民的资格或归化的权益。

因此，当时侨商都步步为营，适可而止。郭氏昆仲是先知先觉者，深知澳洲是“长安地，不易居”，应早作后退之所。1907年，郭泉先返香港筹办永安公司。

两年后，郭乐见香港的事业已奠立稳固根基，决心将全部资金、人力转移，由澳洲撤退。这种“壮士解腕”的果敢，确有超人的睿智。

至于在雪梨的永安果栏，委交郭顺全权处理。这是郭顺接受第一次的挑战。时年他仅24岁。

如何维持雪梨永安果栏的光荣业绩于不败？有似逆水行舟，不进则退。这确是一个很费思量的课题。

出任中华商会会长 广结人

昔人有云“创业难，守业亦不易。”

创业，有如战争一样，攻城陷阵，凭着一股干劲，锐不可挡，勇往直前。

守业，却不是如此简单，先要有统筹全局的才智，确保已得的成果，加以利用和光大，然后，可以延续永保。

是以善于守业的人，必须兼备“攻”的干劲和“守”的才智，始能运筹自如，开拓新境。

郭顺受了兄长的嘱托，留守澳洲的事业，其责任至为繁重。因为，当时政府的法令日渐严厉，对于香蕉业的发展频加限制，瞻首前途，殊不乐观，好像一朵盛开的蔷薇，姹紫嫣红，鲜艳绚丽，但已渐渐呈现凋零的状态，时日无多。

郭顺明乎目下环境，不进则退，与其坐以待毙，不如挣扎突破，另辟新途。于是，郭顺采用了以下的新策略：

一、薄利多销，优待顾客

永安果栏是批发商，一方面，代表农场种家，代他们推销产品，以抽回佣金为主要收入；另一方面，酌量订定市价，卖给门沽的顾客，如此一出入，均有好处。当然，拥有大量顾客的批发商生意滔滔，财源滚滚。郭顺利用永安的原有关系，加以发扬。

凡是顾客都有优厚的折扣，换言之，减少自己本身的收益，而给予他们多一些额外的赚利，薄己而利人。

凡是同乡或诚实顾客，也放宽或延长收帐期限，间接地给他们经济上的周转便利，因此旧雨新知纷纷而来。

二、投资别业，改途易辙

郭顺以前学艺出身的聘记商行因东主年老，经营不善，业务有如江河日下，日趋没落。郭顺觉得皮革贸易极有前途，而且澳洲政府对于出口极为鼓吹，甚至有优待纳税的特权，自己对于该项业务早有经验，且目前永安果栏财力充裕。他决意大量注资，挽回颓势，一则回报老东主的昔日恩情，二则为本身业务多辟一新阵线，可攻可守，利人利己，公私兼顾。

郭顺的新策略很成功，深得亲友故旧的赞许，建立更进一步的

深厚感情，在众望所归之下，遂被推举为雪梨中华商会会长，领袖群龙，而连选连任，共达十余年，声誉之隆，固足夸耀与骄傲，然而亦有他的才智和品德因素，并非偶然侥幸所致。

因此，永安果栏的业务，在四面压力交迫之中，却能一枝独秀，有如秋菊，当万花纷谢的时候，仍能凌霜不凋，傲骨生姿，神韵清秀，繁英似锦，堪称奇迹。

郭顺留守澳洲，直到 1920 年才决心放弃，黯然离去。其主因，是上海永安百货公司已开幕，正需一位年青有为而稳重的人主持这新兴局面。

初期，永安在上海创立，系由其四兄郭葵主持，倚望正殷，但不幸积劳病逝，未竟全功。后来，由郭乐亲自挂帅，完成其遗下任务。郭顺在兄长的召唤之下，赶返协助，接受第二次的新挑战。

另一个原因，使郭顺灰心失意而离开澳洲，就是中澳轮船公司的停业。

中澳轮船公司 AUSTRALIA-CHINA MAIL STEAMSHIP LINE 的成立，是澳洲华人历史最光辉的一页。

1917 年，澳洲雪梨侨领余荣、刘汝兴、叶炳南、郭标、刘光福等发起建立一间华资轮船公司，以便利澳洲和香港的客货航运，最初集合股本计有 1.8 万镑。郭顺闻讯极表赞同，立即投资 3000 镑，以为先导。当时的 3000 镑，确是一个很可观的数目，由此可见其爱国的热情。

随后，澳洲各地华人纷纷响应，结果，全部股本集腋成裘，共达 10.8 万镑。

该公司开办时，购有两艘轮船：（一）S. S GABO, “加宝”，载重 2060 吨，（二）S. S VICTORIA, “维多利亚”，载重 3000 吨，于 1917 年 12 月 27 日正式开业。航线系由墨尔本启行，中途经雪梨而至香港。

初期进行，甚为顺遂，可惜，适值第一次世界大战发生，澳洲动员参加，日见积极，中澳公司的轮船，竟被征作军事运输之用，

因此，营业无形中停顿了。

1919年冬战事结束后，该公司才恢复原有航运业务，还多租用一艘轮船“华平”号 HWAH PING 加强阵容，与外商轮船公司争一日之短长。郭顺被选为中澳轮船公司的理事，出钱出力，悉心支持。

英、日轮船公司财雄势大，且沆瀣一气，用种种降价手段争取生意。中澳轮船公司基础不固，资源单薄，又没有祖国政府的外交支持，终于 1924 年结束。澳洲华人合资的航运计划，昙花一现，消失于无影无踪。

郭顺身历其中过程，领会到海外创业毫无保障，只空劳力继而已，于是，落实了返国的意念，到上海和各兄长会合，另辟他事业的新里程。

兴办实业 主持永纱纺织

昔日中国工业向以人力是赖，谈到机械制造，全属雏形，无法和欧美的厂商竞争。

例如，在上海，外资工厂林立，利用中国资源，低价劳工，大量生产，然后将产品倾销于中国市场，由此大获厚利。

是以，有识之士莫不大声疾呼：“振兴实业，挽回外溢的利权”，是当务之急。

郭顺对于实业展拓，极具强烈热心和信心，加上永安的强大财力背景，是以实践理想，较易为力。

巧合的是有位广东同乡骆乾伯适从欧美归来，对于纺织素有心得和经验，正想在上海一展抱负。他福至心灵，选中了郭氏昆仲。“识英雄者，重英雄”，于是，他们合作起来。

由于郭顺对办工业有浓厚的兴趣，遂由他主理。

筹办工业并非纸上谈兵，首先要有充足的资源，始济于事。他们原定资本额为 300 万银元，主要用于购地建厂、添置机器、训练人才和收购原料等。

后来发现估计似未充足，于是公开招股。郭顺本人立即返到澳洲，向亲友故旧广事宣传。

在海外的中国人对祖国总是有百折不回的爱护，对于向祖国的投资总是有良好的冀望。何况，永安百货公司的业绩已有超卓的表现，信心坚定，不在话下。结果，认股踊跃，由 300 万增至 500 万。

最后，于 1921 年 4 月额满截股，共达 600 万银元，比之最初定额超出一倍，高涨的热情令人振奋。

郭顺怀着满足愉快的心情，向澳洲的乡亲父老告别，重返上海，积极部署永安纺织厂的开业。

第一厂，建在杨树浦，于 1922 年投入生产。杨树浦在上海近郊，但水路可达吴淞海口，陆路可通市区，交通往来，舟车称便。永安纱厂以此为发源地，经之营之，逐步扩展，后来的第五厂和印染厂都建在该地，将生产运作一气贯通。

永安纱厂虽属新兴，比之欧美似乎逊色。但郭顺抱着再接再厉的精神，精益求精的锐志，于三年之后，使该厂已臻国际一流水准，其主要产品有“金城牌”42 支的双股纱线，堪称上乘，因而拥有广大市场销路，获利甚丰。

1925 年，在吴淞镇，有华商经营的大中华纱厂，因内部股东意见不合，有意解散。郭顺闻讯，立出高价收购，并入永安旗下，改名为“永安纺织公司第二厂”，其扩展范围，又进了一步。

从此，永安纺织业务节节上升，日趋蓬勃，于 1928 年再收购了鸿裕纱厂。这厂在市区的麦根路，近苏州河畔，改为第三厂，专门以织布为生产主力。

永安纱厂初起之际，郭氏兄弟感到经验缺乏，人才不够，于是派子弟出国学习纺织工程、印染等专科，以备致用，其中以郭棣活最有心得，卒业返国，担任总工程师，以其英年迈进的气魄，学专识广的才智，更为永纱前途放出异彩。

郭棣活，系郭葵的长子，有精密的头脑，有灵活的手腕，一直致力于永纱。1949 年，大陆易手，仍留上海，有“民族资本家”之