



卢作孚是被毛泽东誉为“中国实业界四个不能忘记的人士”之一。他一生进行了三项有重大意义的社会改革试验:开办成都通俗教育馆、创办民生实业股份有限公司、从事北碚乡村建设——他用独创的“微生物革命”社会改造理念在现代中国的建设史册中写下重重一笔。

一代船王卢作孚

■ 汪静赫

20世纪初的中国，革命是关键词。在硝烟战火中，有一群中国人决意采用另一种方式，以实业建设和社会改革来实现救国之理想——卢作孚正是其中的杰出代表。

卢作孚创立了现代中国规模最大的民营航运企业——民生实业股份有限公司，他在重庆北碚建立起一个有别于当时落后环境的“改革特区”，使之成为现代中国新型社会的一个雏形。

身为航运巨子的卢作孚既是中国近代民族实业先驱，同样也是现代中国的建设者。

“愿人人皆为园艺家，将世界造成花园一样。”这是卢作孚的名言。

17岁加入同盟会

1914年的夏天，重庆码头，一艘客轮准时启程。随着汽笛响起，轮船缓缓前行，许多远行的乘客们来到甲板上，看那江面的风景。21岁的卢作孚也在他们当中。这是他第一次离开家乡，也是他第一次坐船航行于长江之上。

江水滚滚向前，客轮驶向卢作孚此行目的地——上海。

在那之前的一年时间里，卢作孚是川南江安县县立中学的一名教员。这位读完小学就辍学的年轻人，是凭借自学成为了教授别人的老师。

当时同盟会在四川活动相当活跃，孙中山的革命主张深深吸引了卢作孚。1910年，17岁的卢作孚加入同盟会，成为四川保路运动的积极分子。1911年，辛亥革命爆发。革命形势很快逆转。1913年，四川都督胡文澜大肆搜捕和杀害革命党人。卢作孚前往江安中学避祸栖身。此后的这一年里，卢作孚第一次把“中国的前途”作为命题来思考。不同于之前的自学成才，卢作孚发现这门“学科”实在有太多难题。

当时在四川，有许多革命党人去了上海。卢作孚也决定这么做，他要去寻找救国的办法。就这样，卢作孚登上了驶往上海的客轮。沿江东去，一路上大小轮船来来往往。卢作孚发现，几乎所有的轮船桅杆上都挂着外国旗帜。那时，内河航行权早被清政府出卖给帝国主义，外国轮船横冲直撞，俨然是长江的主人。21岁的卢作孚站在船舷边，望着飞舞的各色外国旗，心中无限激愤。一个理想就此萌发：把内河航行权从帝国主义手里收



卢作孚

回来，把外国轮船从长江上赶出去。

卢作孚在上海期间，结识了教育家黄炎培，受其影响，卢作孚认为“教育救国”是正途，因此决定回归教职。1915年秋天，他回到了四川。

此后的几年里，卢作孚担任过教师 and 记者，在当教师与办报这两件事上，他渐渐觉得后者离自己追求的“教育救国”更近一些。

1919年6月，卢作孚参加了当时影响最大的社团组织“少年中国学会”。该学会主张社会改革，倡导“要用教育和实业来创造理想的少年中国”。卢作孚感觉这些主张与自己的思想很契合。

创办民生公司

1921年，卢作孚接受了川军第二军第九师师长兼永宁道尹杨森的邀请，到泸州任永宁公署教育科长。上任后，卢作孚积极开展通俗教育的社会改革试验。在试验因军阀战事受挫后，卢作孚醒悟：靠军阀进行社会改革是不可行的，此时，他第一次有了兴办实业的设想。

面对孙中山的“三民主义”革命思想，卢作孚感到“民生主义”更为迫切，他决定创办一个叫民生的公司，这就是后来的“民生实业股份有限公司”。

32岁的卢作孚想起了11年前只身奔赴上海的自己，也想起了在长江上耀武扬威的各色外国国旗。他认为办实业必须先办交通，而航运正是不二之选。他几乎是毫不犹豫作此决定，因为早在11年前，他就有了这个理想。

1925年夏，卢作孚怀揣从乡里招股集资而来的8000大洋和自筹旅费

300元，顺长江而下，找到上海合兴造船厂，订造一艘70吨重的小火轮。

一年之后的1926年7月，在卢作孚的亲自指挥下，“民生”号轮船航行于长江之上，开到了合川码头。

这是一代船王的第一次航程。

1925年的长江上游航运几乎完全由英商太古、怡和、日商日清等外国轮船公司控制。中国轮船虽有20多只，却分属于20几家轮船公司，处于破产倒闭的边缘。

在这样一个艰难时世，办一个新的轮船公司，尤其是一个中国公司，是如此“不合时宜”——但卢作孚做到了。

经过周密思考，卢作孚决定开辟嘉陵江上过去从未行驶过轮船的、从重庆到合川之间的短航。1926年夏，“民生”轮开始定期航行于重庆至合川之间，以客运为主，客货联运，旅客称便，营业兴旺。3个多月后，嘉陵江进入了冬季枯水期，无法航行。卢作孚提议改航重庆至涪陵线，半年不到，公司赢利2万余元。股东投资更加积极，到第二年冬，资本增加到10万元。卢作孚在重庆设立办事处，新购一艘浅水轮船“民用”号，使渝合线全年通航，又以3万元购进一艘“民望”号航行渝涪线，民生公司自此初步奠定了基础。

现代集团企业样板

从“民生”轮开航第一天起，卢作孚就着手改革，他废除了航运业臭名昭著的买办制，实行经理负责制，同时彻底改进旅客服务，并取消了船工向旅客索取小费的恶习。民生公司由此声誉急升。很多旅客都愿意搭乘“这样一艘完全由中国人自己经营的轮船”。

1931年民生公司总公司迁到重庆，从此有了长足发展，接连收购了多家华商轮船公司，并添购新轮，在川江航运上与外商轮船公司展开了激烈竞争。1932年，开始经营长江中下游航运业务。据统计，1934年进出川江的旅客将近一半搭乘的是民生公司的客轮，民生公司在竞争中取得了绝对优势。

到1937年，民生公司已有轮船46艘，成为川江上最有实力的轮船公司，卢作孚成为享誉海内外的“中国船王”。

1938年秋，卢作孚临危受命，指挥了被誉为中国退史上的“敦刻尔克”的宜昌大撤退，率领民生公司船队为抗战作出卓越贡献，将大批滞留的人员和物资抢运到四川大后方，为

抗战保存了民族工业仅存的命脉。

抗战胜利后，卢作孚进一步发展海运。到1949年，民生公司已拥有江海船舶148艘，员工9000余人，公司投资90多个企事业单位，成为中国近现代最大和最影响的民营企业集团之一，无论从业绩规模，还是企业科学管理，民生公司都是当时最成功的现代集团企业样板。

社会改革

1924年的成都少城公园是个美好的地方。这里是卢作孚推行社会改革理想的第一站。

当时担任四川教育厅长的卢作孚将成都通俗教育馆设在公园里，视其为社会改革的第一个试验。在一年多的时间内，卢作孚改变了公园之前的脏乱不堪，取而代之的是一个拥有现代文化娱乐设施的公共文化场所。上世纪20年代的中国，正逢乱世，民不聊生，但在少城公园却似一片祥和乐土。

3年之后的1927年春天，卢作孚开始了第二项社会改革试验——建设北碚。卢作孚以此处的北碚地区为中心，进行社会改革的第二项试验，他的目的是推行一种“全新的乡村建设运动”。

旧时北碚匪患严重，盛行赌博，世风极差。卢作孚把它改造成了当时最先进的花园式城镇。

卢作孚一生最辉煌的业绩——民生实业股份有限公司被他视为第三个社会改革试验，因为卢作孚将民生公司作为“以建立新的集团生活为中心的社会改革运动”。他曾说：“办实业，也等于是办教育。”

卢作孚主张改造精神世界的社会改革。他曾说：“微生物的力量才特别大，才使人无法抵抗。”积极、和平、建设性，是卢作孚进行社会改革的基调。卢作孚终其一生都在践行“微生物革命”理念，而民生公司就是他最好的试验室。

当时，民生公司上下洋溢着一种新的思想、新的风尚和新的精神，被人们称为“民生精神”。

公而忘私

卢作孚以航运为基础，创办多项实业，创造了亿万财富，然而他个人的生活却可以用清贫二字形容。

在卢作孚之子卢国纪的回忆中，父亲从来都是穿着粗布衣服。“在创办民生公司以前是如此，创办民生公司以后也是如此”。（下转第十二版）

相关



卢作孚后人

■ 马铮

长子卢国维：服务祖国

卢作孚长子卢国维1940年进入重庆中央大学机械系学习，他的特别谦虚朴实，让很多来见识“卢作孚大公子”的人感到意外。1944年，卢国维被征调充任英语译员，他先后被派往昆明美军作战参谋部及印度雷多的中国驻印远征军工作。抗战胜利后，卢国维复员回到重庆，进入民生公司任技术员。

1980年，卢国维被调到武汉的长江航运管理局，担任了高级工程师。几年之后，他先在重庆创建大通实业公司，后又广州成立大通实业公司，经营穗港线集装箱船队运输。1989年，卢国维在香港成立安通国际航运公司。1990年起，卢国维移居香港。

卢国维长女卢晓蓉曾任北大维信生物科技有限公司常务副总经理，现任香港安通国际航运有限公司董事。卢晓蓉曾获1998年“冰心文学奖”散文大奖。2004年出版散文集《水咬人》。现为香港作家协会永久会员。

次子卢国纪：子承父业

卢作孚次子卢国纪1948年毕业于中央大学土木工程系，之后在民生公司旗下的重庆天府煤矿工作。直至上世纪80年代初，卢国纪一直都在重庆煤炭工业公司，那时他的职务是副总工程师。1984年，从未涉足航运的卢国纪在重庆市政府帮助下，重建了民生实业（集团）有限公司。同年12月，卢国纪出版了《我的父亲卢作孚》一书。

虽说是重建民生公司，但实际上是白手创业。时年61岁的卢国纪，在中国航运史上创下了数个第一：第一个开办江海联运的轮船公司，第一个开创了重庆至上海集装箱运输的企业。民生轮船发展成为国内最大民营轮船公司。卢国纪子承父业，被海内外誉为新船王。

从1988年起，卢国纪的长子卢晓钟加盟民生，目前担任民生实业的总裁。

在“福布斯2005中国富豪榜”上，身为民生实业老板的卢国纪、卢晓钟父子以14亿元的总资产排名第119位，成为重庆首富。82岁的卢国纪也成为内地年龄最大的富豪。

目前，民生公司已发展成为大型综合物流企业，在海内外有40多个子公司和分支机构，有职工2100多人，年营业收入20多亿元，成为中国民营企业500强、中国服务业企业500强、中国物流企业100强和重庆市100强企业。

嫡孙卢铿：地产精英

卢铿1982年毕业于东北大学，1984年下海从商，现任海尔集团高级副总裁、海尔地产集团董事长兼首席执行官。

卢铿从事房地产多年，有百余万字的著述，四度荣膺“CIHAF中国房地产‘十大风云人物’”。他先后提出过“新住宅运动”、“新东方主义”和“新生活方式”等思想，并著有《博弈大厦》、《居而美则优》、《新东方主义》、《新世说》和《家·国·天下》等文集，被誉为中国地产界的“思想者”。

1999年12月，卢铿首倡的“新住宅运动”在全国产生了超越房地产范畴的广泛影响，被誉为“以住宅产业为载体的一次意义深远的文化创新运动”。2007年10月，受张瑞敏的邀请，担任海尔地产集团有限公司董事长兼CEO。

在卢铿看来，“企业要肩负起社会责任，付出于社会，才能得到社会的回报”——祖父卢作孚的这句话是留给他的珍贵遗产。早在华新国际任总裁时，卢铿提出的企业理念“携手同创花园世界”，正是来自祖父的遗词：“愿人人皆为园艺家，将世界造成花园一样”。

明泰铝业：铝行业的领头军

近年来,公司不再满足于生产规模扩张型发展模式,而是不断加大设备优化和技术研发投入力度,致力于高附加值、高精度、高成长性、高性能产品的研发与生产。

■ 颜梦

河南明泰铝业股份有限公司是由河南明泰整体变更设立,公司主要从事铝板带箔产品的生产和销售业务,主要产品有印刷铝板基(CTP版基、PS版基)、合金板、复合铝板带箔、电子箔、包装箔、其他板带箔材等。本次发行不超过6000万股。股票简称:明泰铝业 股票代码:601677。

优越的地理位置,广阔的发展空间

公司自设立以来一直从事铝板带箔的生产与销售业务。目前公司主要产品包括印刷铝板基(CTP版基、PS版基)、合金板、复合铝板带箔、电子箔、包装箔、其他板带箔材等,公司产品广泛用于印刷制版、电子家电、电力设施、建筑装饰、交通运输、食品和医药包装、汽车制造等领域。

铝是世界上产量和用量仅次于钢铁的有色金属,具有轻便性、高导电性、高导热性、可塑性(易拉伸、易

延展)、耐腐蚀性等优良特性,可广泛应用于印刷制版、交通运输、包装容器、建筑装饰、航天航空、机械电器、电子通讯、石油化工、能源动力等各个行业,是发展国民经济与提高人民物质文化生活的重要基础材料。供交通运输、建筑、包装、电气、机械设备等行业使用。铝加工业是关联度较高的产业,在我国,现有绝大多数产业部门都使用铝产品。铝加工材按其成形方法和用途的不同,细分为铝板带箔和铝型材两大类。

公司地处河南省,河南省铝资源丰富,是我国电解铝生产第一大省。铝工业为河南省的重点支柱产业之一,也是政府重点扶持的产业,拥有良好的政策环境。公司所在地已经形成颇具规模的铝加工产业集群,公司是该产业集群的领军企业,并于2009年被认定为“河南省重点产业集群龙头企业”。产业集群模式有利于公司近距离获取铝加工行业发展新模式、新概念,新市场并依托逐步完整的产业链体系降低原材料成本和人力资源成本。集群内企业的相互协作和竞争不断促进公

司开发新产品、开拓新市场,发展新模式,核心竞争力不断增强。政策优势与产业集群优势为公司提供了广阔的发展空间和源源不断的发展动力。

与时代同行,走在发展最前端

公司以申请公开发行股票为契机,把握铝加工行业快速发展的有利条件,通过不断加强技术革新和提升装备水平,进一步扩大公司产品生产规模,提高产品技术含量和附加值,优化产品结构;同时,充分发挥公司业已形成的规模、技术及市场优势,进一步完善销售网络,提升产品的市场占有率,巩固和加强公司在国内同行业中的竞争地位,力争到2012年底,形成年产各类铝板带箔40万吨(冷轧线产能)的生产能力,其中以CTP版基、PS版基、合金板、电子箔、复合铝板带箔等高附加值、高精铝板带箔为主的中高档产品的生产能力占到80%以上,把公司打造成国内铝加工行业综合效益最优、最具竞争力的铝板

带箔龙头企业之一。

近年来,公司不再满足于生产规模扩张型发展模式,不断加大设备优化和技术研发投入力度,致力于高附加值、高精度、高成长性、高性能产品的研发与生产。公司新增产品包含CTP版基、电子箔、复合铝板带箔等几种代表铝轧制行业尖端技术的产品。报告期内公司技术含量高、附加值大、竞争力强的高精产品比例不断提高。规模优势和产品优势的有机结合奠定了公司在铝板带箔行业的领先地位,为公司的持续快速发展提供了有力保障。

公司本着中长期规划和近期目标相结合、前瞻性研究和应用开发相结合的原则,以市场为导向,以产品为龙头,以质量和效益为中心,进行技术开发和创新。同时,公司将积极健全和完善技术创新机制,从人、财、物和管理机制等方面确保公司的持续创新能力。坚持自主创新和合作创新并存的研发模式,在自主创新的基础上,加强与洛阳有色金属加工设计研究院等一些行业领先研究机构的技术合作关系,并同国

内外一些著名同行进行技术交流,充分借鉴行业内外聘专家对公司技术开发指导作用,以提高公司技术创新能力。

公司建立了完善的产供销衔接制度,并拥有一支熟悉市场需求的精干销售团队。公司一方面紧跟客户需求,贴近市场;另一方面通过库存管理、科学安排生产计划,对客户需求做出快速反应。对于高端铝板带箔产品,公司也能在一个月之内满足客户订单需求,快速高效的市场响应机制是公司参与竞争的优势之一。

争做铝行业的领军人

本次发行募集资金拟投入的项目为:铝板带箔生产线技术改造目;项目投资总额70290万元。本次募集资金的运用,在一定程度上保证了公司扩大生产规模和开发新产品、新工艺的资金需求,有利于公司调整产品结构和提高产品附加值,增强公司后续发展能力,巩固公司在国内同行业中的领先地位,为实现将公司建设成为世界一流的铝

加工企业的目标奠定了良好的基础。通过本次股票发行,公司将建立资本市场的直接融资渠道,可以改变公司以往以间接融资为主的局面,使公司可以根据经济环境的变化和公司的财务状况进行调整,选择适合公司的财务结构。

本次公司股票的发行业上市,将会进一步促进公司完善法人治理结构、提高管理水平、实现产品和技术升级换代,对公司实现上述目标具有巨大的促进作用。随着公司海外扩张战略的实施、产能的持续扩大以及公司产品结构的不断调整和优化,公司规模优势将得到进一步发挥。

公司将继续秉承“急顾客所急,解顾客所难,最大限度地满足顾客的要求”的经营理念,采取“内外并举,抓大带小”的市场开发策略,进一步加强营销网络的建设,在保持内销市场稳步增长的同时,积极扩大国外市场的销售份额;同时,在巩固现有客户关系的同时,不断加大新客户 的开发力度并促进公司铝板带箔技术研发成果的迅速产业化。