

顾植民：“百雀羚”的创始人

□付迩



顾植民(1903—1956)，嘉定黄渡人，民国化妆品行业最早的民族企业家之一。少年时闯荡上海滩，从小伙计、店员最终成为化妆品牌“百雀羚”的创始人，并将“百雀羚”发展成为国际知名品牌。上海解放后，顾植民加入上海工商联，并带头在“爱国公约”上签字。随后，顾植民响应国家号召，配合“公私合营”。顾植民于1956年因心肌梗塞过世，享年53岁。

嘉定小伙计的上海滩创业梦

很多人知道上海的“百雀羚”是知名化妆品品牌，“国礼”之一。但是，恐怕罕有人知道，“百雀羚”是拥有“黄渡血统”的金凤凰——它的创始人顾植民，就是土生土长的黄渡人。

顾植民曾在乡里读过几年私塾，在当时来说，也算“知识分子”了。他并非出身名门，所留下的历史资料(尤其是早年的)也不算多。在其儿孙的回忆中，顾植民14岁就从黄渡到上海城里谋生，没有一技之长，只得先后在烟纸店、小茶馆和工厂里当学徒。在最早混迹的6年时间里，他的生活和上海滩无数的学徒一样，并无多大起色。期间，他与同乡一名女子成婚育有一女，但不知为何缘故，不久便离婚。

当时，为了支付辛丑条约的巨款，清政府不得不放宽民间办厂限制，使得上海的经济活力大增。在1911年至1918年间，中国民族资本迎来了第一个发展的黄金时期。1917年，澳洲华侨马应彪在上海建成了第一家由中国人开办经营的现代化百货公司——上海先施百货公司。

而此时的顾植民，随着年龄增长，慢慢变得善于与人打交道，他开始典当行、百货店等当伙计，口才也开始练得流利。

1928年，顾植民同上海滩一位名叫徐贞志的女子结婚。徐出生在一个富裕的知识分子家庭，受到良好的教育，还会说英文，且长相秀美、亭亭玉立。小伙计是如何赢得“白富美”的心的？这个问题自然已经无从“考证”。顾植民的后人估计，是顾植民凭着三寸不烂之舌，穷追不舍，才把徐娶到的。

徐贞志似乎正是顾植民的“贵人”。结婚后一年，顾植民顺利应聘进入已经成为“四大公司”之一的先施百货。能言会道、头脑灵活的顾植民很快得到老板马应彪的赏识，专门负责先施百货销售化妆品的工作。当时，国产化妆品品牌和国际化化妆品品牌在上海滩大打商战，国产代表“广生行”和国际代表“夏士莲”经常在报纸上轮番打擂，好不热闹。而在新的化妆品工作岗位上，顾植民也是如鱼得水，几年摸爬滚打下来，他对化妆品原料的进货渠道了然于胸，对



上世纪三十年代，坐落在上海南京路上的先施百货公司。

各种制造工艺也非常熟悉，甚至还练就了一个异常灵敏的鼻子，几乎到了能够闻香辨物的境界。

“金麟岂是池中物”，创业的激情早已在顾植民心中蠢蠢欲动，1931年，婉拒了马应彪的百般挽留，顾植民辞职了。

石库门飞出来的“百雀羚”

上海崇德路91弄33号，一幢3层的石库门房，这里是顾植民独资成立的富贝康化妆品有限公司所在地，也是顾植民一家的住所。生产车间在一楼，4个房间约百来平方米。

虽然属于创业初期，精明的顾植民却深知人才的重要性。他花重金挖来一名技术工人，连同两三名操作工人、包装工人，组成了这个如同小作坊的新公司。刚开始，顾植民只能生产一些花露水和胭脂。慢慢的，产品又增加到香水、香粉等产品。从生产第一道关，到最后的包装和装箱，顾植民都亲自到车间里参与生产。质量虽过得硬，但无奈小公司力道弱，知名度又不高，产品销量很是一般。而此时，头脑活络的顾植民想到的策略是加大宣传。

首先是确立品牌。一个流传最广的故事是，顾植民偶遇一个瞎子，请他算一算，自己的化妆品牌叫什么名字好。瞎子掐指一算，提议“百雀羚”。“百雀”意为“百鸟朝凤”，“羚”和上海话“灵”谐音。另外一种说法则是，“百雀羚”是对屋檐下飞来飞去的普通小鸟的称呼，以此取名，更显亲民。果然，“百雀羚”的名字读来朗朗上口，很快受到市民欢迎。随后，顾植民不仅在报纸、墙体上做广告，更是带着技术工直接走进电台直播间，给全城百姓讲解“百雀羚”的工艺特点，市场被逐步打开。

1937年，上海沦陷。大量的民族资本家将产业撤往后方，留在上海的在日寇的打压下，更是举步维艰。而“百雀羚”恰恰因为规模小，没有遭到太多打击，日后誉满全国的“百雀羚冷霜”产品就在这个时期正式推出。这款防冻防裂、滋润皮肤的护肤香脂，因其取自天然的原料，在硝烟弥漫的化妆品市场一炮打响！

上门订购的客户络绎不绝，原有的生产量已经远远不能满足市场的需要了，精明的顾植民立即想到改变

生产模式。他买下了崇德路91弄西侧一处厂房，将其分为两层，划分仓库和生产间。同时，顾植民还招收了17名职员。

1945年，抗日战争取得胜利，上海经济迎来新的生机，化妆品品牌逐渐多了起来。有碟霜化妆品、双妹化妆品、三塔牌化妆品、先施化妆品，三星牌化妆品，哈俐油等等。顾植民借势而上，他大刀阔斧地对生产设备作了较大的改进，机械搅拌替代了人工搅拌，冷霜的制作工艺，也基本实现了机械化生产。到上海解放前，“百雀羚”的产品已遍布全国，北到哈尔滨，南到香港，西到青海，甚至远销到东南亚各国。

不想此时，一个噩耗让顾植民深受打击。

事业高峰，妻子意外离世

1948年秋天，徐贞志拿着一叠报表，从3楼办公室走向生产车间，不料木质楼梯松软，她脚一滑，摔倒楼下，脑袋重重地砸在水泥地上，当场昏厥过去。摔落的响声惊动了工人们，他们看到徐贞志额头渗血，大声叫唤“阿姐！”“老板娘！”随后便将徐贞志送往医院。

在医院里，顾植民的心揪得很紧。这样一位上海滩的高贵小姐甘愿嫁给自己，陪伴自己开拓事业，如今事业有了起色，不想她竟遭此大劫。顾植民将徐贞志送往“四明医院”(现在的曙光医院)，期待最好的医术能够唤醒爱妻。在医院里，顾植民几乎每天都在病床前陪伴徐贞志。遗憾的是，一周之后，45岁的徐贞志去世了。

今天很难描述顾植民的悲伤。后人回忆，自此以后，顾植民变得沉默寡言，时常一言不发。也有家人发现，顾植民在自己的办公室常常独自沉思，自言自语道：“为什么会这样？”

在家人和员工的支持下，“百雀羚”发展步伐没有减缓。抗战胜利后的几年里，上海物资匮乏，物美价廉的“百雀羚”成为了城中名媛贵妇的首选。著名影星胡蝶、周璇等都是“百雀羚”的拥护者。“百雀羚”逐渐取代德国的“妮维雅”，成为国内化妆品的第一品牌。

随着“百雀羚”逐渐打开国外市场，顾植民成为上海滩颇具名望的民

族资本家代表之一。他买了一套新式公寓，与原来住的石库门相比，简直鸟枪换大炮：落地钢窗、煤气设备、独立的卫生设备。而当时上海普遍的生活习惯还是“生炉子、倒马桶”。

随着公司的发展，顾植民也意识到，必须不断地进行技术创新才有市场。为此，他和儿子顾炯为甚至专门设计了一套自动化生产设备，将两条生产线合二为一，大量减少了人工环节。而此时，顾植民依然凡事亲力亲为，一天的上班时间比工人还长。

解放后，他把“百雀羚”留在上海

1949年上半年，国民党兵败如山倒，上海虽然还在国统区，但已是“山雨欲来风满楼”。官僚买办已经在计划往台湾和香港撤离，但一些民族资本家却陷入了“两难”的选择，其中就有顾植民。

有人建议把工厂关掉，把资金带往台湾重起炉灶，顾植民当即否决了这种想法，“蒋管区”成捆成捆的钞票买油条、上缴黄金兑换一钱不值的“金元券”、发行“亿元”大钞，这些情景让他对台湾不抱希望。可是对于共产党，顾植民也是了解甚少，对于共产党所宣传的政策，他也是半信半疑。此外，顾植民的一位在印度尼西亚经商的朋友找上门来，劝他卖掉工厂，到印尼重新开厂，当时以“百雀

羚”的品牌影响力，在印尼发展也没有太大问题，但顾植民考虑语言不通，并没有动身。

经过反复的思想斗争，顾植民最后还是决定留下，他舍不得他和徐贞志呕心沥血创建的这份家业，舍不得这些从建厂至今跟着他辛勤劳动的工人，舍不得那些喜欢“百雀羚”的上海市民。1949年5月，上海解放，顾植民亲眼所见解放军抱着枪冒着雨露宿街头、秋毫无犯的动人场面，心里算是放下了一块大石头。

他再一次选择留在上海顺势而为：主动学习新中国的政策法令，积极参加政府组织的物资交流活动，参加保卫世界和平签名运动……生怕落后。1949年8月，上海市人民政府、解放军上海市军事管制委员会执行中央政策，成立了上海市工商联筹备会。顾植民积极加入了工商联。

其时，上海工商界订立爱国公约，要求按时交纳税金、不欠税、不漏税、不逃税。顾植民带头在“爱国公约”上签了字。第二年，抗美援朝战争开始，天寒地冻的环境下，战士们急需御寒品，顾植民带头表态捐出可以防止皮肤冻伤的“百雀羚”冷霜，并当即启动两班制生产模式，工人轮班倒休，集中生产支持前线。

1956年初，全国掀起“全行业公私合营”的高潮，顾植民的公司也在改造之列。

一手创办的企业如今要“合营”，顾植民对这件事有些想法，但他最终还是服从大局。公私合营后，厂名改为：公私合营富贝康日用化学工业公司。

而据其家人回忆，其实当时顾植民放下厂子的另一个主要原因，是因为他患有冠心病，需要静心休养。然而，就在他放下“百雀羚”的这一年，因为心肌梗塞，53岁的顾植民意外去世。

随后的“百雀羚”，也在历史的潮流中起起伏伏。1962年，完成公私合营的富贝康日用化学工业公司改名为“上海日用化学二厂”，“百雀羚”成为日化二厂旗下一个品牌，直到上世纪八十年代，年产量已达4000万盒。然而，由于解放后长期被定位在价格低廉的大众护肤品之列，上世纪九十年代初，“百雀羚”渐渐沉寂。2000年，改制为民营的上海百雀羚日用化学品公司成立，开启了“百雀羚”艰难的品牌转型之路。2013年，当把“百雀羚”定制礼盒作为国礼赠予国际友人时，这个有着82年历史的国货经典品牌再次吸引了全世界的目光。



昔日的上海滩，国产和国际的化妆品品牌大打“广告战”