

2006.2 (总第一百零八辑)



目
● 我的奋斗历程

● 天津市工业学大庆概述

要
● 天津军装行业简史

天津文史资料选辑

中国人民政治协商会议天津市委员会
文史资料委员会 编

天津文史资料选辑

中国人民政治协商会议天津市委员会
学习和文史资料委员会 编

天津人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

天津文史资料选辑. 总第108辑. 2006年第2期
中国人民政治协商会议天津市委员会学习和文史资料委员会编.
天津:天津人民出版社,2006.12
ISBN 7-201-03918-0

I. 天... II. 中... III. 文史资料-天津市 IV. K292.1

中国版本图书馆CIP数据核字(2006)第067545号

天津人民出版社出版、发行

出版人:刘晓津

(天津市西康路35号 邮政编码:300051)

邮购部电话:23332446

网址:<http://www.tjrm.com.cn>

电子信箱:tjrmchbs@public.tpt.tj.cn

天津宏瑞印刷有限公司印刷

*

2006年12月第1版 2006年12月第1次印刷

850×1168毫米 32开本 9印张

字数:200千字 印数:1-3000

定价:10.00元

目 录

《天津文史资料选辑》

2006·2(总第108辑)

自述人生

- 我的奋斗历程 王克昌(1)
- 浮生琐忆——从朝阳到晚霞 罗澍伟(36)
- 笔踪回眸 王学孝(85)

非常岁月

- 天津市工业学大庆概述 刘小荣(131)
- 深有感触的大庆之行 李树夫(143)
- 难以忘怀的测旗 方兆麟(147)
- 天津地震灾害文化记详 王 辉(165)

工商史话

- 天津军装行业简史 兰凤藻(191)
英商山海关汽水公司 于敬德(211)
周云生与协顺木厂 周昆陶(223)

艺苑撷珠

- 东丽区境内石刻初考 傅鸣山(234)
拣选撰刻留山阿
——武清碑刻概览 王 毅(258)
封面照片说明 (35)

我的奋斗历程

❖ 王克昌 ❖

祖父创业受挫

我是个相信宿命论的小商人,民国4年(1915年)12月2日出生在直隶省(现河北省)天津县的大郑庄。祖父给我取名克昌,大概取其昌盛之意。父雅轩公,母孔氏,共生3男1女,我居长,二弟克志、三弟克祥和妹妹淑贞,一家7口,务农为生。



王克昌先生

在故乡,我们王姓可说是个古老的家族,代代耕读为本,勤俭持家,子子孙孙都过着醇厚朴实的农村生活,人与人之间保持着原始的和善与诚挚。

天津是个中外闻名的水旱码头,地处白河、永定河、大清河、滹沱河、南运河等5条河流汇合之处,故舟车云集,往来如梭,交通十分便利。在祖父壮年时代,天津虽尚未敷设津浦、北宁两大铁路,但海运事业已与日俱兴。黄河流域的货物多集散于此。自咸丰十年(1860年)依中英法北京续约辟为商埠后,又成为外国货物分销我国北方的中心地,所以从天津附近的几个县如静海、南皮、沧州

等地,经年累月地走来一批批有为的青年。他们凭着粗壮结实的体魄,坚忍苦干的奋斗精神,在这块新天地上开拓他们的新事业。

祖父大福公,从小就异于乡人,虽生长在农村,却不满足于日出而作、日落而息的田园生活,而是醉心于遨游四海的航海事业。为了追逐自己的理想,他带着家小迁居到商业中心的天津,在靠近码头的地方租了一间平房安顿下来。然后他用所有的积蓄勉强买进了一条半新的木船,为客户运送货品,开始了他的运输事业。祖父做事一向认真,守时守信,爱护货品,又加运费低廉,故常得客户的信任。不出几年工夫,从一条小船创业,竟然增加到7条新船。

正值祖父海运事业蒸蒸日上,突飞猛进之际,由于清政府衰落,屡屡见侮于列强,英、俄、法、德、美、日、意、奥八国联军进攻中国,直捣京师。于是祖父视如生命的7条大船,也在此时被联军的炮舰一只一只地击沉。祖父的心也如击沉的船一样破碎了。

祖父的破产,使全家生活陷于困境。无可奈何之际,惟有重返故里,再作打算。祖父常告诫我们说:“人总要活下去,我年事已高,恐不能东山再起,盼望你们将来再创一番事业,重振家门。”祖父为了全家温饱,只好在大郑庄开了一间卖热水的小铺,维持生计。那时父亲到天津一间米铺帮工,收入极微,全家的生活都赖祖父承当。但祖父已是古稀老人,而我生为长孙,理当为祖父分担责任,于是到河边挑水的工作就由我负责了。

家破砥砺学志

每天我要挑满三四大缸水(每缸约合十六火油桶容量),需3个小时才能完成这项工作。当时我虽年少,但已懂得责任感,有时挑得汗流浹背,筋疲力尽,却不叫苦。

我的求知欲也相当强,在艰难的环境中仍不忘读书。我一面工作,一面在设于庙内的私塾里读书,并且为了多求一点知识,设

法住在老师的邻房,这样可以借着侍奉老师,多学一些。如此读了四五年,其中最令我痛苦的,就是每当考试的时候,也是水铺生意最忙的时候,销量要增加二分之一,换句话说,做苦工的时间要加倍,把我准备功课的时间剥夺了。有时心中难过,独自跑到屋角巷尾无人之处,痛哭一场,恨自己命运多舛,连读书的权利都没有。

环境虽然如此,但有一点使我深感安慰的就是我有一位贤德慈祥的好母亲。她对尊长孝顺,对邻里和睦,对子女慈爱,克勤克俭,在清贫的生活中毫无怨言。有时家中一文不名的时候,她就背着家人从店铺赊来一斤半斤的面粉,烙几张饼给祖父吃,不叫老人伤心。我们兄妹4人的衣履都是母亲在全家熟睡的时候为我们缝制的,所以我们都穿得整齐干净。现在回想起来,在密密缝缝的衣履中,不知滴上了慈母多少辛酸的眼泪。母亲的愁苦从不外露,甚至背着家人押当东西糊口的时候,或恶劣的环境影响她心情的时候,她仍然保持着温和的态度待人接物,而且从没有厉声厉色责打过孩子。

初行经商之道

14岁那年,我决心要与恶劣的环境搏争,以此来分担母亲的压力。我鼓足勇气开始了我人生冒险的尝试。当时我看到火油是每个家庭的必需品,觉得贩卖火油是个值得尝试的工作,于是我把这一计划告知了三姑妈,求她借助十元现大洋做资本,先买了两桶火油挑着到家家户户去兜售,一个月下来,竟销售了25桶火油,利润约两元左右(当时面粉每袋售价一元两角)。收入虽微,但对贫竭的家用,大得帮助。

时间过得很快,转眼就到了旧历年关,我又想出了一个新生意:我从本村走两小时的路,到军粮城去卖窗花。天寒地冻,双脚走得又酸又痛,好在这种季节性的商品,一天能卖一两块钱。

我的叔父很早就在外营生。他是一位刚毅和善的长辈,听说我在家乡做小生意,特地推荐我到天津英租界靠近特一区的裕恩永杂货行去做学徒。我也觉得这是个好机会,免得埋没乡间。当我背起简单的行囊准备离乡时,祖父慈爱地摸着我的肩膀说:“孩子,要牢牢记住,在外学生意,须要记住几点要诀:1. 对店东忠诚不二。2. 对事认真努力。3. 除了推销商品不得已宣传外,对任何人不可说谎。4. 忍耐不可灰心。5. 不可背信。6. 凡事抱必成功信心。”祖父的告诫与训勉,直至今日仍是我做人做事的指针和座右铭,未敢丝毫疏忽懈怠。

在孩童的时候,我常常希望长大后能做一个火车司机,因为有一个时期,我家住在铁路附近,每天听见火车的汽笛长啸和有节奏的车轮转动声,无形中对火车产生了兴趣。曾多次请求母亲托人介绍学习做火车司机,但慈母总是推说没有在铁路局工作的亲友,打消了我开火车的欲望。现在回想起来,当时我若学了司机这一行,我的人生录将又是另一种写法了。

在天津裕恩永当学徒是从民国 18 年(1929 年)开始,最初半年每天站在大门口,拘谨有礼地为客人拉门,延请客人落座、倒茶。客人离去时也要拉门送客。稍得空闲,兼理打扫房屋、清理家具的工作。店主看我做事认真勤快,第二年上半年调到给客户递送商品,下半年改做管理仓库的工作。记得那个仓库很大,到了五六点钟天黑以后,仓库里阴森森的,不敢独自留在那里,总是跑到门口等候,盼着接班人赶快来接班,好回店吃饭。我的恐惧心理是因为幼年时,祖父常讲一些古怪离奇的故事影响,现在虽然做成年人的工作,心灵还是幼小脆弱的,但在人面前,却佯装一个有胆识的青年。

1932 年我被提升为外勤员,除了到客户处收帐外,兼跑银行,并将每天店中销售的现款悉数送存银行。次年我又被调到协助办理由欧美各国进口商品的验关手续部。做这项工作大约有一年时

间,月薪增加到大洋两元。当我每次接过薪水时,快慰得甚至连眼泪都流下来,因为家中的困境可以渐渐改善了,同时父母对我的期望,也有所告慰。

时光易逝,弹指间已学商4年。民国22年(1933年)我被正式调作售货员,这是考验一个人做生意能力的关键。当时店里一共有16名售货员,各展所长去争取客户,但半年下来我竟未做成一笔生意,我感到惶恐不安,甚至每次在店里吃饭都抬不起头来。有一天,经理召集全体售货员谈话,我胆战心惊,担心会被公司革职。当16名售货员成绩评定后,果然我名列最后。经理盘问我半年不能成交一笔生意的理由,我呆然无以作答,不料经理不但没有责备我,反而把他多年来的经商经验不厌其详地讲给我听,真是令我钦佩和感激。从此,我依据他的指引加上自己的琢磨,果然有了进展,不到一年工夫,售货成绩由最后一名上升到第8名,两年以后一跃而登上第一名宝座。此后,经理对我也特别看待了。

自立门户尝艰

在商店中做推销商品工作3年,逐渐增强了信心。到1937年我已是个22岁的青年,有了8年的商业经验。那时家庭生活日趋好转,可是弟妹们都长大成人,我肩上的生活重担逐渐增加。俗语说:“人往高处走。”我忽然起了开创自己事业的念头,而且这个冒险的意念越来越坚定,于是我鼓足勇气向经理提出了辞职的要求。经理了解我的情况后,不但没有怪我,反而为我介绍了两家银号,鼓励他们各投资500元,并由他担保。

我在裕恩永工作了8年,除了接济家里和自身必需应用,未尝浪费半文,故积蓄了1560块银元。这笔钱就是我自起炉灶的基本资金。

民国26年(1937年)10月,我开始了洋广杂货生意。买了一

辆自行车,由甲店取货推销给乙店,从中获取薄利。为了节省开支,借住在一个朋友家中,每月负担3元生活费,一日三餐只吃烧饼油条和豆浆。一年结算下来,刚够维持每月开支,无利可图。

到了翌年秋季,开始预定冬季商品,不料当年各大商行订货过多,行市落价,于是我也跟着大吃败仗,检讨结果,自知对市场情况不够了解,一千多元资本损失半数,这对一个初出茅庐的小商人,打击相当沉重。万般无奈之下,竟厚着脸面回到裕恩永,向经理提出重返店里工作的要求,结果被他严词教训了一顿。他说商场犹如战场,胜败乃是常事,应该利用失败的经验再接再厉,才有资格做出类拔萃的生意人。这一番训勉令我深受感动。经理见我有求进之心,便有意栽培。不久把美国的一种冷油,及小学生玩的玻璃弹珠的代理,委托给了我。玻璃球每箱40公斤,一箱可赚5角钱,每天用自行车送到文具店。那时的自行车又笨重又吃力,夏天送一趟货满身大汗,冬天冻得手足皴裂,苦不堪言。冷油要推销到西药房去,只赚百分之一佣金,利润甚微。代理这两种商品,每月收入约十二元左右,一年中除各项开支,净余九十多元。

民国28年(1939年)的春天,我开始二次创业。在天津市估衣街侯家后开设了一间店铺,取名东亚贸易公司。工作人员只有4名,一位是我祖父,负责看守店铺;一位是同学王友仁,担任司帐及财务;一位是我学徒时的同事王头,专门送货,而我自己则总揽进货、推销、外交和银钱周转。公司成立不久,经友人介绍,认识了东京市役所产业局天津出張所(出張所即办事处),并谋得该所嘱托(嘱托是特约人员之意)一职,凡东京市大小厂商对天津市推销的商品,大部分由我介绍与中国商家联络。这机会使我沾了很多便利,更借此结识了很多讲信用、有实力的商人。那时我虽然年轻,但已懂得经商之道,信用是最重要的,所以在商场的交往中,我绝对地讲信用,因此我的公司能在建立之初,就打下了一个良好的基础。

获利谋求发展

1939年天津闹水灾,市内低洼地区积水达一丈,几成泽国,市民只好利用小舟代步。水灾的第二天,我想自己既然是东京市产业局的嘱托,总应该尽些人情道义。早上8时,我就利用两扇门板权充浮舟,满载食品饮料,运到东京市役所产业局的出張所去,供给被困在水灾中的日籍人食用,这一超国籍的纯人情举动,博得受惠者的感动。后来所长高桥铁雄从收到的东京市民的捐款中,拨给我1万元以表谢意。我就利用这笔钱在家乡买了数十亩良田,以使全家老幼安居乐业。

民国29年(1940年)我因业务过忙,辞去了东京市产业局的嘱托名衔。在天津水灾前,我的公司曾从日本东京商社订购了一批棉织品,约值五十万元;另订一批小五金,约值二十万元。不料受战争影响,导致物资缺乏,货品尚未运到已涨了两倍。日商维持信用,履行契约,物价虽天天飞涨,但仍然按期交货,我店也因之收入大大增加。同时天津水灾过后,日商、英商仓库所存棉织品、化学品、五金类等水浸物资开始标售,因为我店具有一定经济实力,再加上我年轻胆壮,倾全力投标买进。第一次标到小五金锁头120箱,标价是好商品的三分之一。等货提到手开箱查看,原来每个木箱只外边一层略受水浸,内部商品毫无损坏。接着又连中几标,利润相当可观。最后投面粉的标,利润更大。转眼间,我店在天津市洋广杂货行里已颇具名声了。

民国30年(1941年)我与友人合作创立天津义昌行,并被推任经理。次年又开办了大丰橡胶厂。来年独资成立了北方实业社,专做樟脑球加工,一帆风顺,在商界声誉日隆。

我为了业务,每年必须亲去上海一次。首次赴沪筹设支店时,曾先后住在银行宿舍和马恩普事务所,经常受到友人的盛情款待,

且借机联络生意。我无意中获知碱料子由天津运到上海出售可获利一成,即电请北方实业社查核,回报利润确有一成以上,于是立刻与买家交易,订好合约,售出碱料子30吨。其实这是卖空,因当时我并无货物在手。数日后进一步研究,发现天津一般民商根本买不到碱料子,我感到十分紧张。商场重信用,不可违约,只有力谋补救之策。本想蒙着损失,从上海买进交货,不料上海大部分碱商都用白石掺假,以图高利。经各方联络,请碱商学会做了试验,即将碱料放入水中,纯碱料会全部溶解,掺入白石的则沉淀在底。几经试验结果,上海可说根本没有真货。为了维持信用,不得已我又赶回天津各处打听,终于获知那时只有中日合作的永利碱厂才有真碱料子,但该厂的货大部分供应军用,只有极小量配给肥皂厂使用,民商很难买到手。正在无计可施之际,探知朝鲜生产阿母尼亚的厂被美机炸毁,永利碱厂因缺乏阿母尼亚,濒临全部停工,只得委托三菱商事召集各商号标购肥田粉来代替阿母尼亚,但肥田粉归米谷统制会管制,仅配给农民使用,我看到这是一个空隙,决心冒险派人下乡收购农民剩余的肥田粉,费了许多周折和困难,总算收齐了30吨。当时碍于管制法令,装运不能写明肥田粉,故冒鸡猪饲料之名才算混过关。

当货运到塘沽永利碱厂交货时,派去的外交员姜伟氏突然来电说,厂方认为这批肥田粉与我公司无关,而是属于别家的货品,这使我非常生气。那时交通又不便,由天津直达塘沽的货运火车,一天只有两三列,我为了争取时间,赶快解决交货手续,租了一部汽车急驰塘沽。该厂门禁森严,日本宪兵持枪警卫,一般人不得随便出入。

到了碱厂,我首先会晤了庶务课长增田有弥,商谈无果,最后亲见厂长。他较为温和,留我住厂,以便商量。不料,当晚美机轰炸塘沽,此事竟因此发生了转机。第二天洽商结果是1吨肥田粉换2吨原碱料子(原来经三菱商事换货,1吨肥田粉换1吨原碱料

子),无意中占了一半便宜。

由于此次换货,彼此互立信誉,竟与永利厂长福泽平八郎交上了朋友。福泽氏系三菱化成工业株式会社代表,在工业界颇具权威。由于这次的交易成功,除交给上海客户的30吨外,余下的30吨货又在天津净赚了一笔为数可观的大钱。这使我相信,一个人若有信心和诚意,没有冲不破的难关。俗语说:“天下无难事,只要有心人。”

成功重在信用

提起福泽厂长,这位日本友人给我的印象极深。他只身来中国,家眷留居日本,有时难免感到寂寞,时常自配各种洋酒,从塘沽携来天津邀我闲聊,我也时常做东请他吃中国菜,以尽地主之谊。他酷爱高粱酒的浓厚醇香,希望我送他一瓶纯正的高粱酒,我却送了他一大罐子,乐得他连声道谢。我们的情谊也在这平淡的往来中日见深厚。

不久,福泽先生向我介绍了耀华玻璃厂。该厂原是中比合作,中日战争爆发,比国退出,由日商承受比股与三菱化成工业株式会社合并,改组成为中日合作的耀华玻璃厂,生产各种平板及磨砂玻璃,厚度2厘米到8厘米不等。因福泽先生的介绍,我店取得代理权,但只限于在上海一带销售。当时每月可以配到1~3车的货(每车30吨),供不应求。但因战争关系,大部分货车均被军方优先调用,一般民商需要按班排队。每要求一次车皮,最快亦需一个月时间。另一方面,每月所配给的货物规定60天付款。在这60天内银根变动极大,加以搬运影响,存货堆积,付款周转成了大问题,在万不得已时暗暗在天津地区偷售一部分,以解决资金周转的僵滞。可是天下没有不透风的墙,暗销玻璃的事终为厂方查获,把我唤去,痛加责难。我羞愧之余,坦直承认在平津销售是为了急求

偿还耀华贷款,并非图利,保证今后不会再发生类似事件。几句实话博得对方同情,反而表示今后如遭逢同样困难,事先联系一下,厂方在可能范围内替我想办法。这使我在人生的成长过程中又上了重要一课:对人要坦诚,对事要负责,才能建立信用。

此后我与永利碱厂经常保持联系,每月可配到碱料子 10 吨,并无代理权,而是采取以货易货的方式,双方关系搞得很好。后来碱厂需要任何材料,也都会通知我店报价,十有八九获得中标。战争时期,有些生意难以按常情预料。有一次碱厂需要生铁 30 公吨,生铁是受军方管制的。明知这是一桩棘手的生意,既中了标就不能不按期交货。当时一般做炭炉子的都是替军方加工,所以多少会有剩余的生铁,我就派人暗地向他们零星收购,原计划收买 30 吨,不料收买将达 15 吨时,突然被钢铁统制组合调查员查知,声言要彻底查究生铁来源,我虽力辩购买生铁为制造樟脑球机器之用,亦不为对方所信,而且一天紧逼一天,非要送我到日本宪兵队不可。正在焦急万分,求告无门之际,一位刘姓官员介绍我认识了现在已成为最知己的朋友佟相印先生,请他出面说服了那位调查员,即不再追究,总算过了这个难关。否则,闹到宪兵队去,后果可不敢设想了。

我经营的北方实业社制造樟脑球的原料,原购自各批发商,每包 60 公斤,价格 160 元,因受其他物价波动影响,原料上涨了四成以上,用来加工樟脑球不但无利可言,就是购买原料也成问题。

我请教一位留意专攻化学的朋友,研究减低成本应付客户之策,他建议在樟脑粉里混掺细白盐。结果成品卖出去不久,客户纷纷找上门来,吵闹要全部退货。十万元资金受此次退货打击,老本全部赔光。经过反思和分析这次失败的原因后,我决定再次努力,收购好的樟脑粉,重整社誉。

后来,我获悉东北鞍山为樟脑粉主要产地,总代理是日满商事会社,且在天津设有出张所。当时我自知日语程度不够,前往洽商

恐词难达意,适值二弟克志自日本留学归国,于是相偕同去日满商事会社,会见了所长森川寿,多次商谈,却没有成交生意,原因是战时物资缺乏,政府规定所有商品材料均由组合配给(组合即公会)。我店非会员,就没有资格直接与该社交易。后经日满商事推荐,成为新会员,才开始享有樟脑粉的配额。初期只配到一二百包,不到一年,增加至每次1000包,最后配额高达两千包之多。原料有了来源,货又畅销,北方实业社终于起死回生,逐渐兴旺发达。

此外,大丰橡胶厂所需原料也是日满商事经办,我店承他们协助,依章加入另一个组合,享有配给权。在军事管制时期,一滴汽油如同一滴血,私购汽油绝非易事。橡胶厂不能缺少汽油和“扁杂路油”。我店每月可配到5~10大桶,而实际用量仅3桶而已,故把剩下的转售别家橡胶厂,每桶售价高达配价的五倍以上,获利之大可想而知。

兴学造福桑梓

1943年9月的一天下午,同村乡长刘少波先生(与家父同庚,经营成兴茶庄)与一位义源永木厂店东陈先生登门来访,这两位老前辈一开口就赞誉我在外创业的精神,夸奖我热心公益,接着就直截了当地征求我的意见,是否愿意参加他们筹设家乡小学的兴学计划。他们两位都是天津信誉卓著的绅商,而且与家父同辈。他们如此热心家乡教育,造福桑梓。我虽自觉身份、财力、地位均不及,仍表示考虑后再作复。

我回忆幼年失学的痛苦,以及进入社会后感觉学识方面的不足。现在自己已稍有成就,为了家乡子弟获得求学机会,自己应该贡献一分力量才对。于是我邀请两位前辈共同商讨在大郑庄建校的计划,决定筹建小学,定名为“正心小学校”,三个人各出资三分之一。不到一年的筹备学校终于正式开课了。校舍是利用刘少波

先生的住宅重建而成，为了能维持教员薪给和各项经常开支，又买下数百亩田为校产，充作基金，租给本村农民耕种。租金以米拆付约得一成左右。开学以后，附近5个村庄子弟蜂拥而来，请求入学。当初建校的宗旨原是帮助本庄的贫穷子弟，故学杂费全免。试办一年，出现了许多意想不到的困难。例如学生偷窃同学的用品，被老师发觉，按照当时的风俗，老师常用体罚来惩戒学生，被罚的学生回家后，有时被父母觉察，盘问时孩子又不肯说实话，无知的家长常常不问青红皂白闯到学校来质问老师。类似这些情形，常常引起教员辞职。

正心小学校董事会设在北方实业社内，刘陈两位老前辈又把校务委托我代理，每月两次由天津骑自行车到学校与老师开座谈会；有时访问学生家长，彼此交换意见，使家长与学校及教员之间逐渐相互了解。但从中也听到了一些反面意见，这些人不但不体会办学者的苦心，反而指骂办学者是假道学，沾名钓誉，听来实在令人灰心难过。当时我正是血气方刚的青年，忍受不了许多诋毁的言语，立刻邀请刘陈二老开董事会，坚请辞去学校职务。后经二老婉言劝慰，才又鼓起勇气，表示要为办学继续努力。

1945年抗战胜利，举国同庆之时，慈爱的老祖父撒手长辞。祖父发丧日，本村和邻村4个村中凡有子弟在正心小学校读过书的家长，以及正心小学校全体教职员和学生约数百人之多，前来吊祭并送葬，给老祖父的葬礼平添了不少哀荣。到这时我才明白为办学所受的苦，并没有白费。

成败得失之间

胜利后，传来了一般公司商行厂家纷纷倒闭的消息。我受好友忠告，尽快出手存品。偿还银行借款后，尚余一些现款，不知如何处理，物价却天天飞涨。当时二弟克志所经营的东亚公司，在一