

天津工商史料丛刊

第三辑



中国民主建国会天津市委员会
天津市工商业联合会
文史资料委员会编

天津工商史料丛刊

第 三 辑

中国民主建国会天津市委员会 天津市工商业联合会
文史资料委员会编

一九八五年四月

天津工商史料丛刊

第 三 辑

中国民主建国会天津市委员会 天津市工商业联合会
文史资料委员会编
国家海岸局技术研究所大邱庄联营印刷厂

一九八五年四月第一次印刷

内部发行 定价 0.80元 报刊登记证第310号

目 录

利中酸厂垄断华北市场前后	赵慎五 (1)
天津中国油漆颜料公司概况	苗庆提 (17)
隆昌海货庄兴衰简史	李祝华 (31)
麝香回阳膏诞生始末	王君华 (40)
天津经营最久的一家料器厂 ——克明料器厂开办始末	肖维良 (49)
中外机器打包业简史	周启圭 (55)
解放前干鲜果业纪略	刘完璋 (67)
解放前天津市钢铎制造工业	李鸣弟 王忠惠 供稿 程馨山 整理 (76)
天津市制钉工业史略	程馨山 (85)
协和贸易公司倒闭前后	朱继珊 王喆夫 (106)
张文彬从事锻造行业六十年	张文彬 供稿 王九合 整理 (114)
孙玉琦与利生体育用品厂	齐守愚 (122)
杨联福铁工厂创办史	杨联福口述 王乃如整理 (126)
回忆我的一生	张钰甦 (136)
永远跟党走做人民的“老黄牛” ——接受社会主义改造回忆录	黄逸民 (155)
“盐糊涂”	张蕴华 (173)
补 白	
孙中山先生在津最后一次拍照经过	李耀庭 供稿 (113)

利中酸厂垄断华北市场前后

赵慎五

创办的时代背景和目的

一九三一年“九一八事变”，国民党政府采取不抵抗政策，东北四省沦陷，随后日军逐步逼近华北，激起全国人民抗日的怒潮。这时一般爱国人士在“实业救国”的思想影响下，多兴办工业，提倡国货，抵制日货。利中酸厂就是在这一时代背景下诞生的。

利中酸厂从一九三二年开始招募股本，申请公司登记，筹备建厂工作，于一九三三年进行厂房建筑及生产设备的全部建设工程，一九三四年正式投入生产，从此华北地区出现了第一个国人商办的硫酸工厂，在全国除上海的开成硫酸厂外，利中酸厂居于第二位。

利中酸厂的创办人是赵雁秋。辽宁省绥中县人。他早有“实业救国”的夙愿，在北京工学院化工系毕业后，本拟献身工业建设，但当时军阀混战，内乱频仍，政治腐败，工业凋敝，学无用武之地，不得已转入宦途。先在山西省办理改良全省度量衡工作，颇为阎锡山所赏识，嗣后曾历任张多关及崇文关监督。“九一八”事变后，他的故乡沦陷，身受国破家亡之苦，遂又萌“实业救国”之志。于是毅然弃官，兴办工业。他在宦途有年，交游颇广，与军阀政客颇多联系，因而利用这一有利条件，游说募资创办工厂，这就是赵雁秋的生平抱负和创办利中酸厂的动机。

赵雁秋在天津设厂生产硫酸，是由当时的主客观条件所决定的：

1、赵雁秋办工业的思想基础是“实业救国”。认为只有办工业才能挽救国家危亡。但是办什么工业？赵是学化学的，办化学工业，正是学以致用，能够发挥个人所长。他认为酸碱为工业之母，没有酸碱其它各种工业就不可能独立发展。当时天津只有永利生产纯碱，硫酸尚无人设厂生产，虽然上海已有国人设立的开成硫酸厂，但因距天津路途较远，运输不便，价格昂贵，致使天津硫酸市场为日货所霸占垄断。鉴于这种形势，赵雁秋决定在天津创设硫酸工厂，发展民族化学工业。

2、赵雁秋考虑硫酸工业属于重工业，一般认为重工业投资大，周转慢、利润小（实际制酸工业的利润并不小），故投资人多趋向于投资少，周转快和利润大的轻工业。赵雁秋估计今后天津不会再有第二家硫酸厂来与他竞争，自己可以独家生产硫酸垄断市场，确保利润。再者当时的硫酸价格每箱六十四元左右（包括一个木箱及两个酸罐在内）。估计实际生产成本每箱约在八元左右，利润达七倍之多，因此利润优厚。赵曾设想将来利中生产硫酸后，必将受日货排挤，价格可能下落。假定落到每箱三十元，甚至二十元。仍有一倍半至三倍的利润可得，所以生产硫酸决不是赔本生意。

利中酸厂的资本来源

当时社会上都认为利中是以倪、万两家投资为主，其实不然，利中资本主要来自两个方面：一是工商界，一是军政界，是由倪、万两家分头募集而来的。倪世迁（前安徽督军倪嗣冲的后代）是天津较有名望的实业家。他除以自有的土地作价一万八千元作为投资外，还分担向工商界募集资金的任务，如北京振北制

革厂经理高亚杰，金城银行董事长周作民，盐业银行经理岳乾斋，天津丹华火柴厂经理赵廓如，上海通文油墨社项激云，以及利中创办人赵雁秋等。这部分共集资五万九千元（法币）。

另外，万国宾（系前黑龙江督办万福麟的大儿子）以其父的关系，主要向军政界募集资金，如商震、韩襄武（商震的三十二军军需处长），宋哲元，吴幼权（东北军吴俊升之子），沈克（石友三部师长），高桂滋，熊澜丞（前安徽省长），孙殿英、韩复榘，庞镇湘（前黑龙江省财政厅长）等人。这部分共募得资本十二万二千元。

此外，还有唐山利中酸厂以全部财产折价一万九千元入股。

以上共募集资本二十万元。

一些旧官僚投资利中酸厂，纯属帮忙凑份的性质。据赵雁秋谈，宋哲元投资时曾有这样一段趣闻，某天宋哲元在一场麻将赌博散场后，拿一万元交给赵雁秋作为投入利中的股本，后来当利中发给他股票时，他早已把入股之事忘到九霄云外了。

至于唐山利中酸厂全部财产折价投入天津利中酸厂一节，其中有相互为用的关系。唐山利中酸厂的主要负责人是吴印塘，王辅臣，关奠中，吴为经理。这个厂是用硫磺制造硫酸，产量小成本高，不扩大生产是没有发展前途的，因此吴印塘打算利用关奠中的关系动员万福麟投资。当时，万的长子万国宾正与赵雁秋商议在天津筹设硫酸厂，但苦于无生产设计，建筑厂房，安装设备的经验，如能有一个现成的硫酸厂作基础，则有许多方便，所以万国宾、赵雁秋、吴印塘等一拍即合，顺利达成合作协议，撤销唐山厂，共同在天津筹办新的硫酸工厂，并沿用唐山厂的“利中”厂名。

募股工作告一段落后，即由发起人万国宾、倪世迁、赵廓如、高亚杰、庞镇湘、吴印塘、赵雁秋等七人召开股东会，通过利中制酸厂股份有限公司章程，成立董监会，公推万国宾为董事

长，赵雁秋为经理，吴印塘为副经理。一九三三年十月十六日依照公司法股份有限公司之规定，向国民党政府实业部申请登记并领到执照。

筹备建厂的几项主要工作

一、技术人材的选择 赵雁秋对化学理论虽有些基础，但无实际生产经验。利中筹备建厂时，赵曾与天津德商礼和洋行洽商，计划请德国工程师设计承包用“铅室法”日产硫酸三吨的制酸设备，当时索价约十五万元，占全部资金的四分之三，如此则其他建筑计划将无力进行，因此未能达成协议。赵雁秋从此打消了对洋人的迷信，改变方针，决定自力更生，乃求援于南开大学校长张伯苓，并请南大化学系教授张子丹协助。当时在津创办硫酸工业，颇为教育界欢迎，故张子丹教授立即应允，一面推荐他的学生蒋子瞻（当时在河南搞土法制酸）到利中担任技术工作。一面同意将来以南大化工研究所的名义，协助利中解决在制造技术上的问题。赵雁秋得到这样的支援之后，信心倍增，与蒋子瞻协力合作，积极筹备建厂。蒋各地奔走，寻找硫酸生产设备的设计资料和寻找原料硫化铁矿石。工厂建成后，蒋即担任利中酸厂的技师职务。在任职期间，蒋与工人合作，不断改进制造硫酸的技术和工艺过程，并研究出许多种化工产品的制造技术，取得很大成就。一九三七年天津沦陷后，利中厂被日军强占，蒋与日人合作，仍担任技师职务，在日本投降前病逝。

二、制酸设备全部技术资料的取得 利中是在华北首创的民办硫酸厂，建厂时可参考的设计资料非常缺少，当时只有山西太原兵工厂附近的硫酸厂有用“铅室法”的制酸设备。这种设备和技术条件均较“接触法”制酸设备简单，且易于管理，最适合利中的需要。但太原兵工厂系官办事业，一般民办工业想去参观

学习或借用设计图纸是办不到的。可是赵雁秋过去曾在山西省任职，与当地官场人物颇多交往。因此赵通过私人关系与太原兵工厂厂长商妥，同意蒋子瞻到该厂参观。蒋到该厂后，伪称是厂长的友人，留住厂长宿舍内，白天休息，夜晚则到厂内偷绘设备图形，并测量详细尺寸。更因得到该厂工人的协助，工作进行尚称顺利，费了一个多月时间，才将各项设备全部绘成。这一套设备图纸即成为利中酸厂制酸设备的全部设计资料的基础。

蒋子瞻从太原返津之后，赵雁秋又求援于上海开成硫酸厂。当时国内民办硫酸工业以上海开成为首创。该厂负责人吴蕴初听到利中在天津设厂，发展华北地区硫酸工业，抵制日货，挽回利权，甚表赞助，对利中建厂的生产设备设计资料以及制酸技术等问题，愿给予全面协助。因此赵又派蒋子瞻去上海开成参观学习。开成也是“铅室法”制酸，与太原兵工厂附设硫酸厂的设备大同小异。利中对两厂的设计资料加以比较取长补短，选择其最有效最经济的部分，最后制定了利中建厂的生产设备设计方案。一九三三年八月与天津平成工程公司订立建筑全部厂房工程合同，随即开始土建工程，并规定于一九三四年一月交工。

三、原料硫化铁矿的寻找经过 制造硫酸所需用的原料，主要是硫化铁矿石。据了解在国内有几个大型硫化铁矿。如安徽马鞍山、浙江遂昌及龙游，广东的英德、湖南的郴县，山西的阳泉等地。另有一种生产于煤砂之中的煤质硫化铁（俗称硫磺蛋），这种硫化铁与碱子石混在一起，选煤时必须弃掉，不然影响煤的质量。它的价值很低，当地人有时不用花钱，就随便挑选硫磺蛋去炼硫磺，但产量很小。这种煤质硫化铁在河北开滦和柳江、山东博山等煤矿都有出产。以上这两种原料相比较，硫化铁矿质量较高，产量也大，但产地都在华中、华南，距天津路途遥远，运输不便，费用昂贵；煤质硫化铁是煤矿副产品，产量较小，价格便宜，但距离较近，运输方便。在这之前，还曾考虑到宣化铁

矿，并得到利中股东察哈尔省主席宋哲元的协助，同意采购。后来因感到宣化硫化铁矿产量较少，含硫量也高，一直未采用。除与宣化铁矿联系外，也与天津较近的山西阳泉煤矿联系，该矿煤质硫化铁产量少，只能供应太原兵工厂，不供应内地。又到山西运城、山东博山进行联系，均无结果。最后通过唐山利中硫酸厂与开滦柳江两煤矿的旧有供应关系，和当地的炼磺厂谈妥，将硫化铁转售给利中。开工后，即采购了开滦的林西矿和柳江矿原料。后因两矿产量少，不敷需用只好从日本购进硫化铁，先后达四五批，其价格较煤质硫化铁昂贵，影响硫酸成本，遂又与山东博山煤矿进行联系，采购了部分博山料。博山料也系煤矿副产品，价格比日本硫化铁便宜。得此料后，就不再向日本购买原料了。但博山料质量与林西料相同，价格也嫌稍贵，如加上运费要比林西料贵几倍，不能长久依赖。因此便以柳江，林西为主，以博山补其不足。嗣后柳江煤矿停产，即完全采购开滦煤矿的五个矿区所产硫化铁。

与日本帝国主义的斗争

一、日本硫酸独占天津市场的历史

在利中设厂前，天津以及华北地区并无生产硫酸的工厂，当时天津各种工业所需的硫酸均须靠外地进口，日本趁此机会大量向天津出口硫酸，转销华北各地，霸占天津的硫酸市场。当时操纵日本出口硫酸的以三井、三菱，住友三大公司来货最多，其它清水、东瀛等日本洋行。也都由日本运硫酸来天津销售。

随着日本商品的倾销，为日本垄断资本而服务的我国商人应运而生，他们纷纷建立商店或公司，资本比较雄厚，经营商品范围也很广泛，一般都派专人到日本设庄，直接订购各种工业品运销天津，当时称之为“日本来货家”。他们可以不受工厂出厂价

格的限制，在市场上自由开价销售，因此获利最厚。其次，有的商号与日本厂商订立独家包销合同，专门包销日本某厂的产品，或某一名牌产品，除赚取固定的佣金外，还在市场上提高售价，获得比佣金更高的利润。再次，有的商号资金薄弱，条件不足，仅能为天津当地日商洋行代理推销商品，从中获得佣金。这里谈一谈关于天津“硫酸大王”的事迹。天津“硫酸大王”叫王五生，他经营的隆记公司专门经销日本各种工业品及工业原料，是为日本垄断资本服务的第一类商号。隆记公司的资金雄厚，有力量大量订购或包销日货，并经常大批储存现货，因此王五生操纵了整个天津的硫酸市场，被人称为“硫酸大王”。他与日本垄断资本互相勾结，合谋取利，这样，利中酸厂在创办之始，就碰到他们的抵制和排挤。

二、日本企图扼杀天津的硫酸工业

利中酸厂筹备建厂的消息传出后，立刻遭到日本垄断资本的极端仇视，认为这是对日本硫酸进口的一种威胁。因此他们采取经济压迫手段，企图扼杀新生的利中酸厂。当时，市场习惯以日本进口硫酸的质量、规格、包装为标准，以箱为计价单位。每箱装两罐，每罐净酸重四十五公斤，市价每箱六十四元。利中酸厂生产的硫酸亦均按照日本硫酸的质量、规格、包装标准在市场上推销。在出货的一个月以前，日本垄断商人即开始把硫酸市价由六十四元逐步降到十四元。企图迫使利中酸厂也随行就市，从而挤垮利中酸厂。与此同时，它还勾结隆记公司，共同策划，在利中出货之前，由隆记公司以出售现货及期货的方式大力推销日本硫酸，把天津各行业用酸户的硫酸进货胃口填满，这样就会使利中的硫酸出货后既或售价低于日本货的市场价格，也会因各用户的进货胃口已经饱和，而销不出去。同时他们还向用户诬蔑利中硫酸质量性能不如日本硫酸，使用利中硫酸会损害其本身产品质量等等。因此，给利中酸厂造成很大困难，产品大量积压，资金周

转困难，甚至严重到发不出职工工资的程度。新生不久的利中酸厂处于危险万分的状态。

利中遭到日本垄断集团及其代理人的排挤、扼杀的同时，在一九三五年的下半年，（即开工的第二年）又遇到另外一件较大的波折。事情是由于当时生产设备中的蒸浓部分设计不周密，投产后发现蒸浓的酸雾，污染空气影响附近的环境卫生。在发生这一问题后，利中即准备着手改进，但在未改进之前，竟被反对利中的某些人所利用，趁机煽风点火，把大王庄一村的问题扩大到大直沽、郭庄子、王庄子、沈庄子、旺道庄等六村，鼓动六村居民，向特别三区（即今河东区）请愿，要求取缔利中酸厂。同时对利中酸厂施加压力，要求停工以防酸气呛人。为此，利中不得不暂时停止蒸浓工序生产，以恤民情。停工以后，一方面由赵雁秋及吴印塘出面向各村代表进行解释疏通，得到各村代表的谅解，一方面又商得天津市政府的同意，始恢复蒸浓工序的生产。

三、有力地还击日商，夺回硫酸市场

日本垄断商人及其代理人采取了一系列恶毒卑鄙的手段，妄想迫使刚刚诞生的利中酸厂瘫痪停工。当时摆在利中酸厂面前的只有两条道路可走，一条是妥协屈服，在市场上作日本硫酸的尾巴，这是一条绝对走不得的自杀的道路。另一条是坚持斗争，克服困难，在市场上与日本硫酸斗争到底，求得生存。利中决定走后一条道路，和日本垄断商人及其代理人展开了针锋相对的斗争，从宣传工作和降低售价两方面采取了措施。

（一）向硫酸用户进行宣传，说明国产硫酸的化学物理性能与日本硫酸完全一致，质量标准同是六十六度，不会损伤用酸户的产品质量。为了证明这一点，利中派技师蒋子瞻到用酸量较大的金店帮助他们试用利中硫酸化炼金银，并传授使用硫酸的技术操作和从用过的硫酸废液中再提炼金银降低损耗的方法，很受欢迎。

迎。试用时所需硫酸先不收费，试验成功后再算账。经过实际操作，证明使用国产硫酸所化炼的金银制品的成色质量与用日本硫酸完全相同。这是最有说服力的。这样，就赢得了客户的信任。金店业的用户相继与利中订立了硫酸供应协议和技术合作关系。用同样的办法，利中又与漂染行业建立了业务关系。在这两个用酸量较大的行业打开销路之后，其他用酸户对利中硫酸的看法也扭转过来，不再崇拜日本货，纷纷购用国产硫酸。从此利中硫酸在市场上出现了新的局面。

(二) 销路上打开缺口以后，第二步就展开全面推销工作。日本硫酸售价在利中开工后由六十四元落到十四元。在这种情况下，利中想打开销路，夺回市场，必须从售价方面入手。利中考虑到日本硫酸由日本运到天津，他们的成本（包括工厂成本、工厂利润、运输费用，再加上商业利润等等）无论如何绝不可能低于利中硫酸的成本。利中的硫酸成本平均每箱在八元左右，假若售价再降低些，低于十四元，还是有利可图的。日本商人及其代理人既然利用降低酸价的手段，企图挤垮利中酸厂，利中就决定以同样的手段来对付他们，即使暂时赔点钱也要与日本硫酸竞争一番，一定要把它赶出天津市场。过去利中售货价格要看日本人的颜色，现在利中在市场上开价由十四元逐步降到十二元，叫日本硫酸售价跟着利中跑，从此利中硫酸在市场跃居主要地位，足可与日本硫酸抗衡，并逐渐占了绝对优势。

(三) 日本商人不甘心退出天津硫酸市场，他们又使用了日本浪人把大批硫酸从秦皇岛走私偷运到天津，逃避关税，减轻成本，从而再一次大落价，把硫酸每箱售价降低到十元，与利中竞争。利中夺取市场正节节胜利，当然不会功亏一篑，于是利中硫酸的售价再度降低到九元，这样就把日本商人及其代理人的反扑迎头给打回去。利中仍在市场上占主动地位，日本硫酸反而从这次走私之后，销声匿迹了。这是一九三五年冬季的事。

日本帝国主义到中国来掠夺市场，目的在于掠夺更高的利润。天津硫酸市价从六十四元落到九元，利润已微乎其微，他们就不愿意再向天津出口硫酸了。“硫酸大王”隆记公司经理王五生的靠山是日本帝国主义，现在这个靠山已靠不住，他就想另谋生路。利中酸厂抓住这个时机，主动找王五生协商，要隆记公司作利中酸厂的代销店，目的是要把“硫酸大王”拉过来，与之合作，共同抵抗日本硫酸。王五生在这种情况下，就欣然接受了。从此利中酸厂的代销店又增添一家，把驰名的“硫酸大王”化敌为友。

开辟外地市场的经过

一、在天津市场与日本垄断集团的斗争取得胜利后，为了保证今后正常生产，就需要进一步巩固和扩大硫酸销路，因此有必要向外埠发展，开辟新的市场。当时济南硫酸市场亦为日本所垄断，市价每箱二十元上下。利中有了对日本垄断商人作斗争的经验，认为夺取济南市场不会有太多的困难，于是组织了业务人员，计划到济南、潍县、青岛三个地方对市场进行调查。据悉：日本硫酸由青岛进口后，运销到潍县、济南两地。因此决定先集中力量开辟济南市场，然后再去潍县，最后去青岛。第一次向外埠进行推销，这是有关成败的关键，因而动员了利中全厂的力量，特别利用股东宋哲元（冀察政务委员会的委员长）以私人的名义写信给山东省政府建设厅厅长张鸿烈请予协助，得到建设厅的批文：“已令各县市商会转知各工商厂号尽先采用”。根据这个批示，又经济南市商会的协助，得与裕兴染料厂建立了硫酸供应合同。为了降低硫酸的价格，双方协商不用酸坛包装，改用大铁筒包装，这样可以节省包装费和铁路运输费。当时济南硫酸市价为二十元，利中的硫酸在济南车站交货的价格为十五元七

角。对济南用酸量少的中小工厂，则统一委托裕兴染料厂代销。这样在济南与日本进行斗争的第一炮就打响了，济南大部硫酸市场被利中酸厂占领了。以后到潍县，经当地商会的协助和济南裕兴染料厂的介绍，与华德、裕鲁两个比较大的染料厂建立了硫酸供应合同，一致抵制日本硫酸。最后去青岛。青岛的工业比济南和潍县发达，工厂多。日本硫酸在青岛历史与天津相同，青岛也有一位“硫酸大王”叫叶公甫，与日本人勾结一起垄断市场。利中酸厂在降伏天津“硫酸大王”有过经验，就用同样的策略争取叶公甫与利中合作，酬以优厚佣金，和叶公甫建立了代销业务关系，规定青岛市及山东全省（济南、潍县除外）均由叶公甫代销。从此青岛“硫酸大王”也被拉过来了。这对夺取山东硫酸市场是有一定作用的。

在开辟山东市场以后，经常运往山东各地的硫酸，部分用大铁筒包装，部分用酸坛木箱包装。为了降低销售成本减轻铁桶，箱坛回收运费，曾与铁道部北宁铁路局交涉，批准半价收费。

二、与上海硫酸在山东划分推销范围。利中在山东地区与日本硫酸斗争取得了胜利后，又出现了天津与上海两地硫酸产品，在山东地区争夺市场的新矛盾。在利中硫酸占领济南、潍县、青岛三个市场之前，上海的硫酸、硝酸、氨水已经在这三个市场上占有相当地位，而且上海的硝酸、氨水两种产品在山东仍有它的市场。当利中在山东地区取得硫酸市场后，上海氮气制品公司与开成硫酸厂，立即找利中进行协商，提议在山东地区划分上海、天津两地所产硫酸的销售区域范围，以免两地产品在山东地区竞争。商谈的结果：利中硫酸的推销区域为华北地区及山东胶济铁路沿线各城市，津浦线不得越过济南。上海硫酸的推销区域为华东地区及津浦线以南各城市。上海的硝酸与氨水可以在山东全省推销，不受硫酸划区的限制。上海天利公司还委托利中为其硝酸及氨水的义务代销店，以示两地的团结合作。这一商谈是在

济南交际饭店由双方业务人员进行的，事后又经过赵雁秋与上海天利公司总经理吴蕴初作了口头协定。从此华北硫酸不南去，上海硫酸不北来，互不侵扰相安无事。

自从利中硫酸销路推广到济南以后，认为硫酸工业大有发展前途。同时调查济南及潍县两地仅染料厂的硫酸需用量即超过当时利中的生产量。因此利中酸厂董事会决定，在济南设立分厂，以便供应山东地区的需要。于一九三六年开始筹备，并委托济南裕兴染料厂在济南小北门外地方购置厂基。但该处土地均系农民私有农田，分属于多数小农手中，想一次购买大片土地不可能，必须分段陆续购置。至一九三七年春才凑足土地五十余亩。厂基购妥后，即开始筹备建设分厂的各项工作。当年夏季正拟兴工之际，适逢“七七”事变发生，天津利中酸厂已被日本军部强制占据，经理赵雁秋弃厂避难四川成都，筹建济南分厂之举随即成为泡影。

在日本霸占之下

“七七”事变后，天津沦陷，日本军部强行霸占了利中酸厂，列为日本军管企业之一。据赵雁秋生前谈过，天津沦陷后，曾有两三起不明来历的日本人，到利中找经理，赵估计不会有什么好事，拒绝接见。同时不久赵便把厂子交给副理吴印塘掌管，自己携眷去四川了。

日本人找不到企业负责人，就采取了强盗手段，硬行霸占。在一九三七年冬季某一天，突然开来大批日本军队，把利中酸厂包围。有一个穿便服的日本人名叫小松，是日本军部特务机关派来的。他声称目前日军需要硫酸，特务机关派他来接收酸厂。随即指挥日本军队在厂周围布岗，同时宣布厂内职工好好干活，不得自由离厂。从此利中酸厂即被日军霸占了。过了一个短时期，他

们又进行第二个步骤。伪盐务管理局派来一个名叫小山田的日本人，接替了日军部特务机关小松的工作。小山田以驻厂员的身份留宿厂内。厂内的一切生产管理工作，都需要报告他。又经过一个短时期，日本又采取了第三个步骤，也是抢夺企业的最后一招。日本军部正式派日本中山钢业所（即现在的天津第一钢厂前身）的日本人铃木到厂担任经理职务，并宣布利中酸厂为军管企业，原来利中酸厂的副经理吴印塘仍担任副理，另外还安置了几个日本职员，办理厂里的重要工作。从此利中酸厂变成了日本中山钢业所的一个卫星厂，所生产的硫酸，除供应中山钢业所使用外，其余部分交由伪盐务管理局所属的硝磺局推销。

利中是一个股份有限公司的组织，这时大部分股东都跑到后方去了，日本军部虽用武力霸占了利中全厂房，但并未拿到股票，没有取得合法权利。因此铃木经理利用副理吴印塘的关系，设法向在天津的少数股东收买股票，共收买了二十九股（利中原有二百股），更换为日本人的姓名，又没收了抗日将领的股份。从此日本人掌握了利中酸厂的部分股权，把利中变为中日合作的企业，使霸占“合法化”。

日军霸占利中后，生产极不正常，有原料就开工，无原料就停工，每天只能生产硫酸三吨。一九三九年天津水灾、生产更不正常，停工时间大大超过开工时间，到日本投降前一年，生产即完全停顿。

抗战胜利后复工生产

日本投降后，利中酸厂被认为是敌伪产业，由国民党的敌伪产业处理局接收代管。一九四六年八月，赵雁秋由四川返津，开始向敌伪产业处理局办理发还手续。经过一年之久，于一九四七年初正式发还。