

2005.2 (总第一百零六辑)



- 要 ● “洋货局子”在天津糖业中的兴衰
● 天津钱业琐记
● 日本在天津营造侵华基地实录
目 ● 我的戏曲音乐创研生涯

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 106 辑. 2005 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, 2005. 12
ISBN 7-201-03780-3

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(2005)第 143188 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

*

2005 年 12 月第 1 版 2005 年 12 月第 1 次印刷

850×1168 毫米 32 开本 9.5 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》

2005·2(总第106辑)

工商杂记

- 大华兴记染整厂 李兴远(1)
亚细亚火油公司在天津 张学舜(13)
“洋货局子”在天津糖业中的兴衰 杨荣久 杨雨村(25)
华竹绸布店 叶聘之 高锡兰(33)

金融史苑

- 天津钱业琐记 刘信之 曹雅斋(57)
道生银行和中和银号 张澜生(74)
中央银行简史 刘嘉琛(78)
天津早期的证券和证券交易 王寿朋(88)

抗战纪事

- 在特殊战线上 石 坚(102)
蓟县深山发现抗日县政府遗址 周根会(108)

日本在天津营造侵华基地实录

——为纪念抗日战争 60 周年而作…… 杨大辛(112)

中国秘密派员赴日揭露南京大屠杀真相与董显光其人

..... 罗澍伟(124)

口述史发现的堡垒村 郭凤岐(133)

北幢惨案纪实 杨 青(141)

我给彭总安电话 吴邦文(152)

忆在太行山开辟抗日根据地 张桂英(155)

抗战中的小学教育 徐界轩(158)

忆我在冀南银行 张守礼(161)

抗日战争中的南开大学 梁吉生 王 昊(164)

经受国难检验的天津戏曲艺人 甄光俊(176)

七七话中国 蒋纬国(183)

我的回忆录 周训典(186)

直捣东京之路 李温平(195)

美国 BRE 在中国滇西抗日前线 李导江(200)

中共天津地方党组织的建立 何桂芹(204)



我的戏曲音乐创研生涯 刘吉典(209)

向杨芝华先生学民乐 刘吉典(224)

怀念音乐家杨芝华老师	任秉铃(228)
画海钩沉	萧英华(231)
天津“左联”活动始末	郭武群(244)
从天津成长起来的女作家张秀亚	孙玉蓉(256)
天津电影概述	张绍祖(268)



丹青彩笔绘就津门史诗	杨志武(280)
------------------	----------

《天津文史资料选辑》总第 101—106 辑目录索引	(291)
----------------------------------	-------

• 补 白 •

抗战时期的永明油漆厂	陈莼芳 陈勤远(11)
------------------	-------------

封面照片说明	(101)
--------------	-------

大华兴记染整厂

❖ 李兴远 ❖

创办和集资

大华兴记染整厂 1940 年设于天津河北大街福泉里，后来在西兰开四马路增设分厂，遂有“南北大华”之称。这个企业是我创办的，也是由我经营的。

我是河北省滦县人，16 岁时曾在沈阳同昌德染坊学生意，由于受到经理赏识，学徒未满便引荐重用，初任和兴盛染坊经理，继而任和兴义染坊经理，不久因故出号，又在沈阳与友人集资开设长顺和染坊任经理。两年后，以长顺和代表资格，再与友人合资开设福兴染坊，兼任两号经理。自购原坯白布，加工染色，牌号是“得胜图阴丹士林”。长顺和初开业只有 8 人，经过几年发展，连同福兴两厂发展到 120 人。长顺和是由冀县漫水洼村申修智等出资 2800 元（内有我股本 250 元），福兴染厂是由山东黄县姚凤岐出资 2000 元，两厂资金共 4800 元。

到 1936 年，两厂积累了不少资金，仅长顺和一厂资产即达 1.5 万元。当时东北沦陷，日军对工商业敲诈勒索，统治很严，人心惶惶。我为了摆脱压迫，保全实力，派人到冀县征得股东申修智家属同意（此时申已故），将长顺和变相歇业，并将不动产折价给福兴，我则携款到河北束鹿辛集，仍用原字号经营，并兼营绸缎业务。

我随着长顺和到辛集，沈阳福兴染厂则由副理李泽元勉强维持。

1937年七七事变后，日军深入冀中，长顺和厂房被炸毁，后重新觅得两间门面，由李世杰维持经营，我又回沈阳福兴染厂主持业务，这里日军统治更严，一旦被认为违反经济条例，即加以经济犯的罪名，施以严刑，科以罚金，我遂被迫再次逃至天津。

1939年4月，我从沈阳来津，当时汇兑不便，利用津沈商户相互拨兑的机会，得到少部分资金。此外，组织店员每人随身携带敌伪满币到山海关后再兑换伪联币。通过上述办法共累资金10万元。由于在津人地生疏，开办工厂非短期内所能实现，而当时通货膨胀，物价不稳，乃买进麻丝、毛布、大五福、四君子哗叽等货物，由信德及庆丰两银号介绍货栈存放，免受联币贬值的损失。原来开办染厂的计划既难实现，乃经友人建议，暂用已有资本10万元在当年年底开设肇丰银号，我任总理，企图通过业务联系，进一步募集股东再行建厂。

1940年3月某日，我在海河沿散步，巧遇沈阳故交刘云章、周绍棠，他两人在东北开鲁经营丝坊，正在天津寻找出路，经过联系，同意集资合伙经营染厂。合伙股东投资（伪联币）情况是：刘云章（开鲁东义永丝坊经理）6万元，周绍棠（开鲁广顺和丝坊经理）6万元，邓裕洲（北京制革工业内有代理股4万元）7万元，肇丰银号（代理人李兴远）4万元，福兴染厂（代理人李兴远）8万元，合计31万元。

当时天津河北大街福泉里有一家大华染厂，因经营不善，正在张罗出兑，经友人介绍，在当年4月26日，由我们接兑过来，在伪政权严格控制下，要变更厂名，改换商标，颇费手续，更拖延时间，遂参照我的名字，在原来大华厂名上增添“兴记”二字，以大华兴记染整厂的名义开始经营。这时股东邓裕洲和沈阳福兴染厂的资金一时尚不能调拨到津，虽曾组织店员由沈阳携带颜料（士林蓝等）来津变款，但仍无济于事，就现有资金，远远不能适应周转。为了

急于开工、购买颜料，只好依靠银号贷款，底布是从源丰厚东北客商借来大五福和阳光市布 200 件，就此，在 1940 年 5 月 6 日正式开工。

生产和经营

（一）华北沦陷时期

大华兴记开工时，曾租赁厂房地基约一亩余，房 30 间（标准）。设备有染槽三对、5 尺径三节锅炉一个、7 滚干燥机一台、8 寸小丝光机一台、马力 26 匹之机井一口，职工 40 人，日染色布 120 匹。随后又在原车间增添了 4 对染槽、一个锅炉以及其他一些设备，地基也扩大了两倍，职工增到 80 人，日染色布 300~400 匹。第二年又增添染槽 6 对及一些生产设备，日染色布增至 500~600 匹。

当时由于生产设备不断扩充，福泉里周围已不能适应业务扩展的需要，因此 1943 年 7 月间又在西广开四马路购置空地 15 亩，建设南厂，修建两个大厂房，其余宿舍、仓库、办公室共计 240 间（标准）。设染槽 12 对、干燥机 3 部、丝光机 1 部、轧光机 1 台、机井 2 口、5 丈长拉宽机一台，定名为大华兴记纺织毛呢染整厂。

1942—1943 年是大化营业最好的时期。1944 年，由于日军统治更严，颜料布匹的供给日渐缩减，不敷生产需要，使染厂陷于减产停产状态，因此，只得改变方向，着眼于毛纺织生产，于是又从北厂逐年的积累中拨出了相当 1.5 万匹布（每匹 30 元）的资金，陆续添置了 1200 锭子的纺毛机 1 台、梳毛机 2 台、电力织布机 4 台、人力织布机 40 台、缩毛机 1 台、甩水机 1 台、染呢机 1 台，逐渐具备自纺自织自染毛呢产品条件，但是毛料也由日军控制，只准用“更生”名义生产粗糙毛呢制作毯子，不能按照自己的计划办事，只能勉强维持经营。

（二）国民党统治时期

1945 年日本投降后，天津染厂已增到 48 家，相互倾轧，毛呢

厂经营不顺利。为了巩固企业基础，满足利欲，我们看到天津只有两家国营印花厂，认为干印花可以发财，遂到上海购置印花机 1 台、染化机 1 台，全部机器未及运津，天津即解放，直到 1949 年底才将这两部机器运津，安装在大华南厂，并于 1950 年正式投产。

解放时，大华南北两厂职工共有 240 人，全部资产达 120 亿元（旧人民币）。

（三）经营方法和手段

1. 夺取同业的销路。大华北厂接兑时，天津染厂已有 12 家，资金业务都有相当的基础。北大华染厂染“金三鼎”，同顺和染“四大特色”（海昌蓝、士林蓝、青、靠），义同太染“金鸡青”，太山染“甘露寺”，长兴成染“爱菊士林蓝”，都在市场上负有声誉。还有华纶、敦义、德元成、同聚和、永兴、震通、福元等厂也都有相当实力。我自感人地生疏，力量微薄，不能和别家老厂相竞争，事实上由于设备少、资金薄，不敢轻举妄动，只染一些利润低、销路窄，别厂不屑于做的背色货——烟色、枣红、墨绿色布，企图站稳脚跟，积蓄实力，待机进取。后又买来天津几种名牌色布数匹，对色布用的是什底子布、幅宽、码长、重量以及利润大小都进行了分析研究，发现长兴成的“爱菊士林蓝”可为争夺目标。因为“爱菊士林蓝”是用五福市布染成，布纹粗糙，如改用阳光双喜底布，布纹还要细致美观；“爱菊士林兰”是染后上浆，如染后不上浆，再增加丝光度数，布面更加光华。我们这样想就这样做了，开始与长兴成竞争。另外，长兴成为了保持不停工，大量预售期货，成交后先收几成定款，当时物价日涨，虽在染工方面有所收益，但不能补偿因原材料涨价所受损失，经营方法上也存在着一些弱点。针对长兴成的这些短处，我又从银行、银号贷款，并吸收了一部分私人存款，尽量用现款买进底子布，加工后再卖色布，这样就稳妥地获取收益。同时，为了吸引购主，争夺销路，有时产品价格宁肯降低一些，收现款不售期货，这样既不担风险，又能进退裕如，不受拘束。长兴成的另一个

弱点是承揽加工交货不及时，往往使顾客受到损失。大华规定最迟一个星期交货。货款还可以迟期半月或更长时间，客户如一时不能将货售出，可以换货、退货。通过以上措施，大华便具备了压倒长兴成的条件。

大华色布的牌子是“滑冰蓝”，为了打开销路，压倒“爱菊”，曾采取货高价廉、一鸣惊人的方法。在染“滑冰蓝”初期，首先染出5000匹色布，规定廉价，作为试销品。为了尽量扩大试销范围，多卖一些主顾，以达到广泛宣传的目的，每户只售给一两件。产品销出后，客户鉴于货品畅销，有利可图，争相采购，主顾源源而来，不久“滑冰士林蓝”在市场上就远近驰名，销路日广，一跃而为市场上享有声誉的名牌货，大有供不应求之势，达到了取“爱菊”而代之的目的。

2. 剥削消费者。“滑冰蓝”创牌初期，为了扩大销路，采用薄利多销，拢住主顾，然后再取暴利的方法。开始“滑冰蓝”每匹售价比“爱菊士林蓝”布低两元，等到牌子打响，就以陆续提高价格、牟取厚利的手段欺骗顾客，进一步剥削消费者。但唯恐刺激顾客，故不动声色，一点一点地涨价，每次只涨五毛钱，经过陆续地涨价，最后每匹售价不仅赶上“爱菊”，反而超过“爱菊”4元，前后计算每匹差价6元，从而攫取了高额利润。

布匹经过机械染整后，一般要涨出一块布头，根据染整业惯例，凡交染厂加工的布，这种布头应归顾客所有。独大华借口“滑冰蓝”质量较优，强调技术特殊，所交加工色布，仍按坯布原码，无论所出布头大小，概不退还，据为己有。

3. 助长投机倒把，并拉拢意商互相利用。“滑冰蓝”在市场上取得巩固地位后，声誉鹊起，在市场上与黄金、麻丝、大五福等货同样为投机倒把的“筹码”。大华卖货收款后，仅开提单，购主凭单取货，除部分实销户提取现货外，一般投机倒把户多是货款与提单相互交换，形成买卖提单的交易，这样固然活跃了大华资金的周转，

抬高了大华“滑冰蓝”的声誉,但也助长了市场投机倒把之风。据回忆,大华为顾客存布最多时曾达5万匹以上。为了存放更多的布匹,经人介绍将布匹存于意国商人富麦加利(又名傅家烈)等经营的立多利信托地产股份有限公司天津分公司(今博爱道新中国理发店所在的大楼),该处地势较高,栈租与保险费较其他栈房不相上下,既是意商可以托庇,而且又是不挂牌子的栈房,便于隐蔽,所以从1942年起至天津解放时止,该公司已成大华长期存货的大仓库。1946年富麦加利看到大华声誉很好,又非常殷实,便与大华进一步拉拢关系,向我表示,何时需要款项自管说话,大华曾向其借用过黄金75条(每条合三十多匹布)。使用此款较银行号优越得多,首先是时间长;第二是利息轻;第三是感到能与洋人结交很荣幸。周转一年多后,金价已上涨很多,而大华为不失信誉,仍按高于官价的黑市暗自购进黄金如数归还(其实按布价合起来连同借用期间周转得利,我还是上算很多),洋人认为大华遵守信用,从此交往更密,并提议要大华在华北觅一适当场所专事经销意国麻丝麻布等,以吃佣金,但是我怕误正业,便婉言谢绝了。

4. 抢购颜料囤积取利。1942年底,天津颜料价格比较稳定。过去我曾听友人说,第一次世界大战时,有人囤积颜料,发了大财。当时第二次世界大战已开始,根据经验推测,将来颜料价格必涨,目前趁低价囤积正是大好机会。大华马上派人分头在天津、北京、济南等处大事收购“190”蓝、海昌蓝、硫化蓝等色,一气买了价值100万元的颜料。后来价格果然暴涨,仅从当时市价计算,比购进时已赚了40万元,无形中攫取了40%的暴利。

5. 拢住顾客。对一些基本顾客不断地给以小惠,如顾客这次利润薄些,在下次行情上涨时让一次或两次,这样就密切了大华和顾客的关系,巩固了自己的销路,增强了和同业的竞争力量。

6. 与电话局及接线生勾结,行情灵通,不误买卖。当时大华装有电话机6台(北厂4台,南厂2台),在北厂4台中,一台专用于

卖货，保证消息灵通，及时成交，不误买卖。另一台为布庄走街专用，与各布庄保持密切联系，消息灵，行情明，有利于售出产品，不致亏价。北厂的电话是六局的线路（当时的叫号电话），为争取时间，通话迅速，及时成交，免受行情损失，大华曾向电话局花了一笔运动费，打通电话局让其把所用的4台电话号码，改成红灯电话（机关电话），一叫就通。为了讨取接线生的欢心，经常在晚10时后，大华放送最新的唱片，把电话耳机接在留声机上，叫接线生解闷。因此，平时遇有大华电话，他们都及时接线。

7. 拉拢外帮客商。对来厂的各布庄顾客，备有招待室，设专人款待，享以上等茶叶、高级香烟，有时还留厂用餐，添一两个好菜，极尽拉拢之能事。因此，布庄和外客都愿和大华交往，通消息，报行情，使大华随时可以掌握市场上的变化情况，如听到有染士林蓝的，大华马上压价进行抵制，给以迎头打击，以巩固“滑冰蓝”的市场地位。

8. 讨好日商洋行。为了扩大营业，牟取暴利，在日本统治时期与日商三井、三菱、三星等洋行进行拉拢，给他们加工染“滑冰蓝”的色布。为讨好日本洋行，经三星公司华账房薄子祥嘱托，还给他们收买过皮毛、废毛线等，从中获取了一些手续费。大华并为三得公司存放棉柴皮25大垛，并无存放手续。日本投降后，已由国民党主管部门起走。

困难和竞争

（一）大华北厂初办时，我在津人地生疏，和同业没有联系，当时同业公会为天津帮染厂所把持，外帮经营的新厂受到排挤，大华申请加入公会竟也受到阻挠，后经副理宋兰圃奔走疏通，始得加入，但仍受歧视。在日本统治时期，有一个阶段染厂业务完全依赖日本纤维组合分配加工任务，任务的多寡，根据染厂设备条件来分配。同业公会既为天津帮染厂所把持，分配权力自然由同业公会

理事长和部分常务理事所操纵。当时天津市只有 10 家染厂享受分配。第一名是华纶，第二名是同顺和，第三名是义同太，第四名是北大。按规模论，大华是设备最多的厂，竟然名列第十一，不能享受分配，在同业的排挤下，营业受到影响。经过多方呼吁，并托三星公司薄子祥向日本纤维组合调查原因，始了解到华纶在向纤维组合填报各染厂设备时，有意把大华的大锅炉少报一个，说明蒸气量不能适应染槽的需要，以致不予分配任务。经过我一再向公会交涉和力争，经常务理事翟仙舟、张序庭和潘桂馨等出面调停，始将大华列在第四名。

(二)大华北厂从开业以来一帆风顺，产品供不应求，获得不少利润，我遂拟扩大企业，计划在南厂建成后改为公司组织。但股东们和吃股的经理们认为一旦企业组织变更，他们的权利必将削弱，首先原大华染厂副理宋兰圃等人持有不同意见，继而联合其他人公开要求出号。我看到他们退志坚决，大华企业基础已经巩固，考虑到他们出号对企业不会发生什么影响，挽留未果，接受他们的要求，马上盘清财产，按股分清，借此机会股东们也批走一大部分红利，总计共提出了全部资产的 30% (约合七八千匹布)，这场风波才告平息。继之而来的问题是资金周转发生了困难，南厂的建设也推迟，所增北厂照常开工，利用所得利润，建成了南厂。但大华组织变更的计划并未实现，经股东计议，只推出大股东周绍棠担任副理协助我主持业务。

在生产发展中，大华在与同业竞争的同时，也受到了同行业的排挤。

(一)“滑冰蓝”牌子创开后，我们为了巩固销路，时刻注意别厂的经营动态，经常暗地里调查研究别厂的产销情况，防范外来的倾轧和排挤。当时天津染厂分为东北帮和天津帮两个派系。东北帮深知大华的实力和野心，虽眼红而不敢与之交锋。天津帮虽然垂涎欲滴，但也怕大华的反击，唯信太染厂购买“190”蓝(染滑冰蓝色

布用的颜料)不少,要染士林蓝布,企图夺取大华“滑冰蓝”的销路,后来又考虑到大华染厂的名声和实力,踌躇不前,此时我了解到信太的动向,遂趁机唆使经纪人怂恿信太出售染士林蓝布的颜料,终于把信太所买的“190”蓝颜料买到手,打断了信太试染士林蓝的念头。

(二)震通染厂看到大华的“滑冰靠布”售价很高,颇有利润,认为有机可乘,于是把自染的缸靠布每匹以低于大华“滑冰靠布”一元的廉价大力推销,客商踊跃购买,仅一天就售出了5000匹之多。我看到震通来势凶猛,大华面临威胁,立即筹谋对策,买来震通染的靠布一匹,经过研究,发现布面比“滑冰蓝靠布”窄1.5分,匹短2.6尺,又卖现款,抓住这些弱点,大华“滑冰靠布”除保持原质量不变外,随着震通靠布的价格出售,又卖赊期(月期、半月期不等,先取货后交款)。这样一来,一天就卖出一万匹,迫使震通无法还手,败战收兵,结束了“战斗”,而大华的“滑冰靠布”价格又逐步恢复过来。同业间像这样的勾心斗角、互相倾轧不知闹了多少次,大华总是胜利者。

(三)国民党统治时期,市场上出现了假滑冰牌蓝布,同时在沈阳也出现了假牌货。在此以前,为了防止假冒,大华在每匹右边固定地方盖有阴丹士林金色长戳。假牌布坏粗糙,颜色光泽都差,戳的字形不同,盖的地方也不整齐。经过调查,据传说是义昌染厂把染好的兰布运到别处贴牌打包,鱼目混珠,在市场上销售。大华与义昌同是东北帮,在沈阳素有业务来往,关系较好,未便公开追究,只好采取防范措施,遂用自己织的丝麻棉混纺织的包皮布改变包装,并登报声明:“各布店商号凡存有滑冰牌蓝布的一律送交大华检验。”经过一个多月时间,在检验11万匹布中发现2000匹是假牌货。大华一方面给顾客们换上真的滑冰蓝布,一方面把假牌货尽量染成硫化青色布。这一措施大华损失6万元之巨(当时每匹染价30元,大五幅市布每匹30元,染青加工不计)。经过整顿后,

滑冰牌蓝布的声誉更高，遂又从中取利，每匹增长 1.5 元，无形中补偿了损失的 6 万元，并为长期牟取利润打下了牢固基础。

笼络和剥削

(一)拢住职员，收买工头。由于我终日走动机关，拉拢地痞，忙于各方交际，厂务很少顾及，因此对工厂的管理必须有一套巧妙手法。为了严格监督工人，便在职员中选择真能为我出力的人，给一点人身股，这样他们也都以主人的态度监视工作，以期更多赚钱分肥，各种吃股经理竟多达 21 人，其实即便赚了钱，他们所得也仅仅是九牛一毛，微不足道。如北厂的生产以及工人的升降调动，都交工头王德升负责。我为了给王德升树立威信，便于统治工人，时常对工人们说：“王头散人谁来要求也白费，绝不能回厂，我要散人，王头一说就可恢复工作，你们的事，王头说了才算数。”这样一来，王德升更忠实于我。

(二)徒工进厂，条件苛刻。城市的学徒工一律不要，我认为他们油腔滑调，无事生非，难于管理。徒工必须是农村人，并且只要男工，年龄须在十七八岁，老实听话，身体健壮，能抬动二百多斤的大轴才能合格，厂房门口设有登记室，派专人负责，无论何人必须登记出入时间，美其名为防止工人嫖妓、赌博惹出祸端，实际是监督工人的行动。遇有工人患病，厂方不负责治疗，如病情严重，即遣返老家，不管死活。

(三)大华对职工的统治，除利用工头严加管理外，我还经常用一些小恩小惠的办法进行笼络，花钱有限，而收到的效果则很大。如：(1)同业间每到年终都发给工人馈赠，大华发放的日子则是最晚的。因为大华总是要等别厂发完后，再比照别家实发数额多发一点，使本厂工人感到我能忠厚待人，肯于为我卖命，实际上大华的营业远比别厂为佳，馈赠应该大大高于同业。(2)为了向工人买好，每人每年许可染“滑冰蓝”两匹，不收染价，并赠 10 斤色布头，

夏天买西瓜，隔一段时期请一部分人看看戏，这样就使工人感到与别厂不同，自感优越，进而爱厂敬业，虽然我要花一点小费，却能收回莫大好处来。正是“打死人犯法，哄死人无罪”。(3)拉拢工人的家长和亲戚，进一步笼络工人。如工人家长、亲朋来厂时，住宿吃饭均给以便利，让他们感到厂里不坏，满意而去。这样做的目的，就是使工人的家长协助厂方鼓励自己的子弟死心塌地为厂效力。

抗战时期的永明油漆厂

陈莫芳 陈勤远

1937年天津沦陷后，日军立即对工业展开了野蛮性掠夺，许多工厂陷入停工状态，永明油漆厂即是其中之一。该厂创办于1929年，是我国化学工业奠基人之一陈调甫向亲友举债办起的民营工厂。工厂开业3年，举步维艰，直至研制出了高品质的名牌产品“永明漆”，该厂才呈现了生机。正当永明油漆厂蒸蒸日上，筹划大发展之时，日军入侵，致百业凋零，油漆业也难逃厄运。陈调甫和同事们商量，决定将所制涂料运往香港，以极低价格卖给防毒面具制造厂及其他军事机关，宁可牺牲工厂利益，也要报效国家。

由于原料稀缺陈调甫想将工厂迁往重庆，与航空委员会联系生产国防漆，后因种种原因未果，随打消了迁厂的念头。他预料日军会侵占工厂，所以停止广告宣传，并将当时在法租界24号路（现长春道）设立的永明漆厂办事处改名为明德商行以避免张扬。