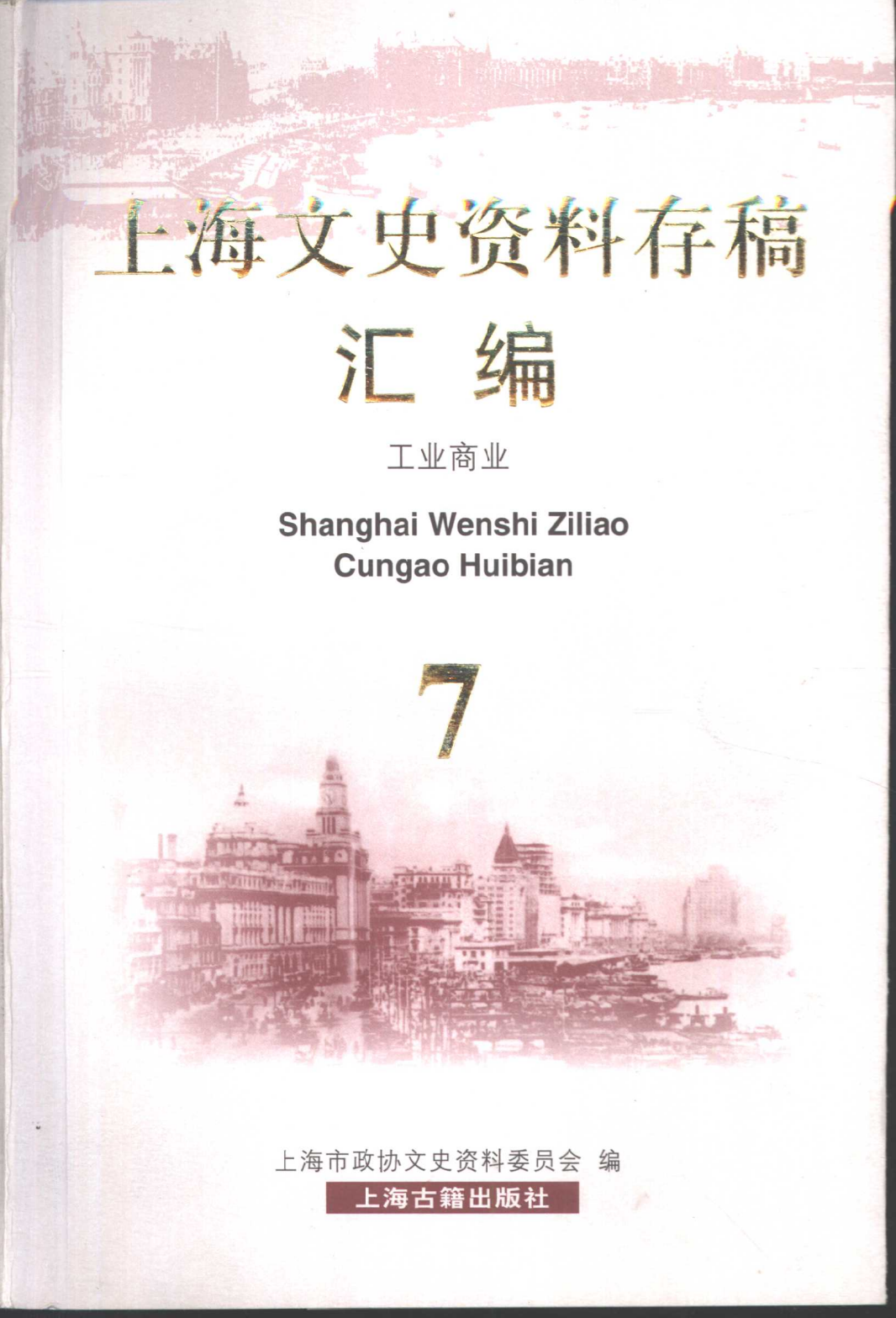


The background of the cover features a sepia-toned illustration of the Bund skyline in Shanghai. At the top, a wide river (the Huangpu River) flows past a bridge. The middle section contains the title text. Below the title, a large, stylized number '7' is centered. The bottom half of the cover shows a detailed view of the Bund's architecture, including the Customs House and other historic buildings, with a river and boats in the foreground.

上海文史资料存稿 汇编

工业商业

Shanghai Wenshi Ziliao
Cungao Huibian

7

上海市政协文史资料委员会 编

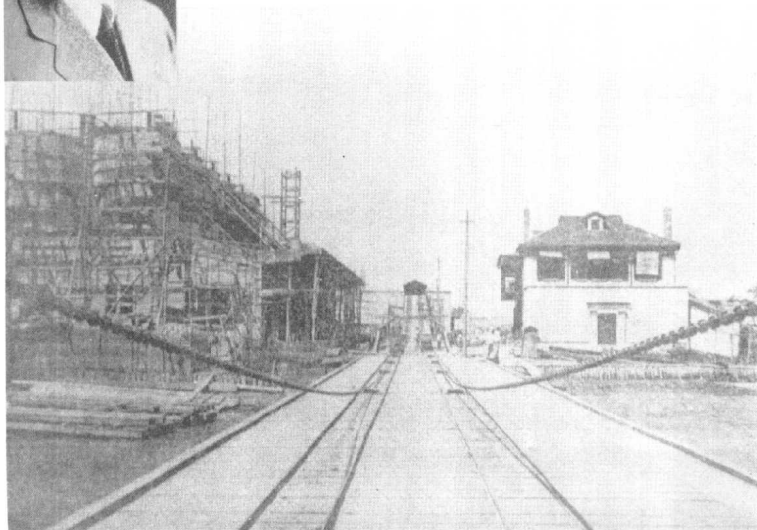
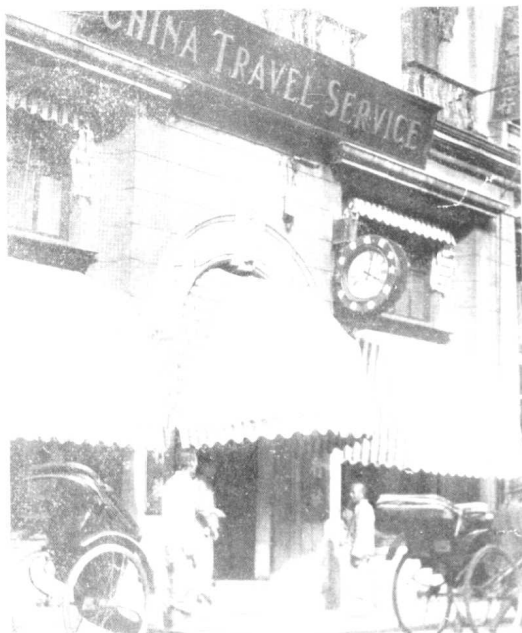
上海古籍出版社

上海文史资料存稿 汇 编

工业商业

上海市政协文史资料委员会 编
上海古籍出版社

上海商业储蓄银行所办
中国旅行社



著名实业家刘鸿生及其创办的上海水泥公司

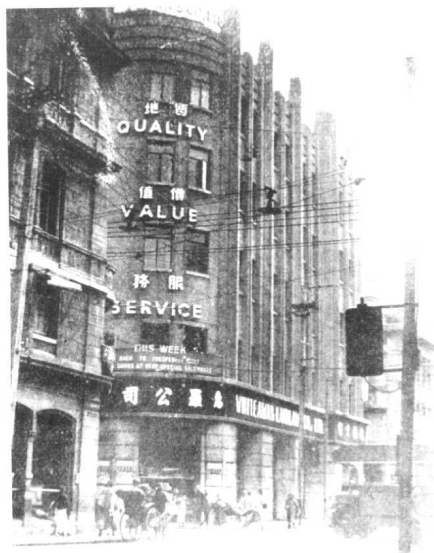


上海科发大药房

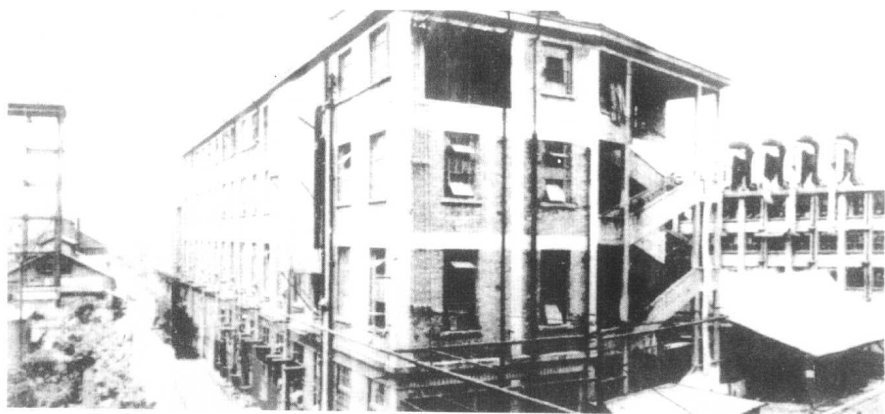


上海功德林素食处

惠罗百货公司



美孚石油公司上海办事处



英美烟公司厂房



孙氏企业——阜丰面粉厂

目 录

靠广告起家的新光内衣厂	徐百益 / 1
永新雨衣染织厂的创办和发展经过	陈汉泉 / 6
老正和染厂史料	黄龙初 / 11
上海中国旅行社的由来	乃 宽 / 32
记中央飞机制造厂	张惟义 / 35
大华仪表厂简史	朱旭昌 / 40
我国第一家木螺钉厂创办史	艾补勤 / 43
新鑫泰弹子台制造厂创设的回忆	韩斗文 / 46
“亨达利”和“亨得利”的招牌之争	水 窗 / 49
天明糖果厂与 RCA 止咳糖	应国钧 / 52
雷显之及其雷允上诵芬堂药铺	周云龙 / 56
徐芝萱与徐重道国药号	陈醒民 / 67
上海华美药房起家史	周昌敬 / 70
管趾卿与科发药房及西门子洋行	钱心如 / 88

话说乔家栅	高洵侯	史琴谷 / 97
功德林素菜馆的发起者	陈惕敏	/ 102
旧中国最大的自行车商店——上海得利车行 ...	黄培霖	/ 105
南京路上的百年老店——高三益纸号	周纪芳	/ 114

美孚公司煤油侵华史	徐 定	/ 118
美孚公司的组织系统、业务概况及报销制度	陈皎峰	/ 131
亚细亚火油公司在我国的始末	郑朝强	/ 137
英美烟公司琐话	樊文珏	/ 155
我所知道的西门子洋行	王文果	/ 164
我所知道的上海英商惠罗公司始末	佚名	/ 171
英商安利洋行	李开第	/ 177
上海联合电力公司的来龙去脉	李开第	吴正媛 / 188
英商中国肥皂公司在华经营概况	王达人	/ 192
和记洋行与上海冷藏业	韩斗文	钱伯涵 / 202
中美实业公司的实录	吴德培	/ 206

关于周扶九的一鳞半爪	周莘田口述	/ 214
关于祝兰舫的一些情况	李凤来	/ 229
虞洽卿的生平事实	孙福基	/ 232
孙多森简历	孙锡三	/ 244
红极一时的袁履登	适 尘	/ 251
续红极一时的袁履登	适 尘	/ 256
60 年来之自述	王禹卿	/ 263
上海首创机器制造煤球与刘鸿生创办中华煤球厂		

经过	丁辛叔 / 272
记王晓籁	周德峻 / 281
中国化学工业社与方液仙	林汝康 / 285
杜月笙在抗战期间打入西北毛纺厂的经过	马伯煌 / 298
纺织专家陆绍云	上海市静安区工商联、民建会 / 302
丁熊照与“大无畏”电池	廉建中 / 313
记爱国实业家邓仲和	马炳荣 / 317
贸易企业家叶鸿英	宋紫云 / 333
顾馨一生平事略	黄炳权 / 340
我在做人造丝生意时期遇到的“牛鬼蛇神”	裴元鼎 / 359
我所了解的董竹君	薛耕莘 / 374
旧上海宁、绍、广三帮势力的比较	孙筹成 / 376
协大祥绸布店职工在解放前夕进行自发斗争的 情况	孙志清 / 379
傅筱庵生平及其与上海总商会的两次选举风潮	孙福基 / 385
上海毛纶业同人互助会组织始末	汤金声 / 406
抗日战争时期的苏浙皖纱厂业同业公会和原棉 委员会	孙萃甫 / 410
五金商业同业公会的历史沿革和作用	沈孝铨 / 423
解放初期上海私营工商业的联营组织	黄觉更 张弘任 / 434
上海解放初期接管和改造轻工业企业中的若干 史料	薛葆鼎 / 450

靠广告起家的新光内衣厂

徐百益

1939 年间，山东路联合广告公司来了一位上门主顾，要画一幅厂房图，因为托别处画了几张，都不满意，不能显示厂房的“雄壮”。这位主顾就是新光内衣厂的创办人傅良骏。

承接这笔业务的是负责图画部的王莺。他对这笔业务非常热情，其中也有一个原因。当时联合广告公司的几个股东，每人手里都有大量的客户。客户多了，不但薪俸以外的佣金也相应增多，而且在公司里的地位也日益增高。王莺虽然是股东之一，但并不甘心于只负责一个图画部，所以正想尽方法，争取客户。新光内衣厂来得正好，在他的指导之下，把新光设在重庆南路的厂房画得极为美观，傅良骏看了非常满意，从此两人就交上了朋友，而新光内衣厂大量运用广告宣传，也从此开始了。

当时傅良骏是靠一架缝纫机起家的，专做定货。他负责招

徕和承接业务,他的表弟负责生产。在托联合广告公司绘制厂房图的时候,工厂已经初具规模。虽然还只占据重庆南路转弯角上的一部分房屋,但画面上画了几开间的门面,也就显得相当“雄壮”了。

王莺是联合广告公司的股东,当时也正雄心勃勃,当然不会满足于承绘一张厂房图。那时新光已用“标准 STANDARD”作为商标,王莺就劝傅良骏登载广告。当时《申报》有一种《本埠增刊》,只在上海发行,广告价格比较便宜;而上封面地位,是由联合广告公司承包的,所以就劝傅良骏登上封面广告。

但是新光内衣厂虽已略具规模,经济情况还不是宽裕的,于是就由王莺经手,向联合广告公司借款,定期归还。所以傅良骏对王莺当时的“帮忙”是非常感激的。

为了发展业务,新光内衣厂在 1944 年筹组股份有限公司,改名新光标准内衣制造厂股份有限公司。这里面自然有王莺的一部分主意。原因也很简单,一来傅良骏常常感到资金不足,改组为有限公司之后,可以借重外力;二来虽然联合广告公司借款给新光是两相情愿,但改组为有限公司后,规模更大,可以成为一个殷实可靠的主顾;三来改组为股份有限公司之后,王莺就可以通过投资而成为股东。如果兼一份差使,名利双收。本来他对当时的一般所谓“实业家”是眼红的,只是苦无门路。如果打入新光,就可以为他本人的前途开辟一条道路。

改组的工作进行得很顺利,而且通过各种广告方式,新光的“新光标准衬衫”的销路,可说“独步申江”,而且通过一个办庄的关系,还远销南洋一带。

这年冬天,傅良骏又盘进唐山路的恒丰染织厂,这件事和广

告也有关系。原来恒丰的出盘是通过一个掮客的，他在报纸上登了一则小广告。当时傅、王看到以后，就去联系。这笔买卖整整谈了一二个星期，当时作为中间人而拿取佣金的，有十几个人，可见在当时说来，也确实是一笔大买卖。

盘进这所厂房以后，就得改建，可是新光当时的资力终究有限，于是就逐步进行，先把门面建造，内部按次进行。在改建的时候，也充分运用了广告手段。在各个厂房的门口，都有统一的招牌，中、英文并列，使人看了，会感到他们设计的周到。在门前的大楼最高一层，备有餐厅和房间，专门招待海外客商。在那房间的窗口，可以俯瞰全厂，晚上灯光照耀，显出一种蓬勃气象。通过这样的手法，海外定货源源而来。

当时新光的股票已经上市，称为“三小热”之一。在1944年发息的时候股息1分，另外每500股送衬衫一件，这也是一种广告手法。从1932年创立到1946年，新光的资本额已达2亿1千万元。厂名改为“新光标准内衣染织整理厂”，之后除衬衫外并出品府绸、蓝布等。

新光厂在原有的“新光标准衬衫”之外，又出品了一种“司麦脱衬衫”，问世之初，当然大登广告，以“科学软硬领”为号召。“司麦脱”是英文“SMART”的译音，当时也很能迎合一部分人的崇洋心理。那时电话公司刊印电话号簿，他们刊印了一张插页，外形是一件衬衫，实印5万份，在当时所花的费用是很可观的。

1946年11月，为了适应当时的需要，便于联系所谓“军政要人”，设立了南京分公司，开张之日，在各报登载了《开幕献词》，不久又成立了广州分公司。

因为当时的大商店都在南京路,是全市观瞻所系,他们特在南京东路设立样子间,这实际上也是广告的一种形式。1947年新光内衣厂又成立了汉口分公司和香港分公司。在宣传品上,新光厂自称是“远东规模最大之内衣厂,自建厂屋占地50余亩,全部科学管理”。

在当时来说,新光厂固然在内衣业中是著名的一家,傅良骏也当了同业公会的主任委员,但内部经济并不宽裕,所以必须各大银行放款,以资周转。王莺已任副经理,他的主要工作就是联络银行。每当圣诞节和元旦,新光厂致送银行联络人的礼物,是用卡车送的。平日,王莺把早上的时间,完全用在和银行打交道上面。

另一方面,因为股票在市上公开买卖,也要取得社会大众的信任,因此他们的广告方式,也必须改变。除了经常登载的一般广告外,每当节日,都用“献词”的方式登载大幅广告,如1947年元旦的《新年献词》中说:“本厂同人,以三十五年制定为建设年,着重‘设备’、‘人才’、‘行销机构’之充实。因此厂房基地,无日不在增添建筑,生产机件,无日不在设计订购,新建之五层巨厦,业已大部完成,并向美国胜家缝衣机公司及友宁缝纫机厂订购之自动缝纫机,亦已全部到沪,匡计全年对于建设所费,已达数十亿元。”接着又把“新光技术人员训练所”和各地分销机构吹嘘了一番。以一家资本额2亿1千万元的有限公司而全年建设的投资达数十亿元,口气之大,可想而知。这种广告形式,在当时对取信于银行、取信于社会是起了作用的。

但是,新光内衣厂在从1932年到1947年的短短15年中,

固然发展得很快,而在发展过程中广告也是一个重要因素,但终究不是脚踏实地的,因此解放不久,傅、王两人便相继离开上海了。

(1963 年 1 月)

永新雨衣染织厂的创办 和发展经过

陈汉泉

我出生于 1902 年,8 岁丧父,家道贫寒;12 岁进制帽厂当学徒;17 岁满师后,始有微薄工资,能自备学费,日里工作,晚上读书;后又考进密勒士英文夜校,学习四年毕业;其间并学绘画两年。我 20 岁进中央制帽厂工作,当时在 1919 年,北京学生反对“二十一条”卖国条约,发起“五四”运动;之后,上海亦掀起罢工、罢课、罢市的爱国浪潮,工商界也起来响应,抵制日货,提倡国货。我眼见洋货充斥市场,利权损失,也参加了提倡国货运动,把日本货帽子钉在电线杆上“示众”。当时我立志振兴中华,以实业救国,后来终于在 1925 年办起了制帽小工厂。

一、牛刀小试

初创的汇丰制帽厂,资本只有数百元,职工只有六七人,进料自产,也承接同业的加工,总算略有盈余。次年,我遂与友人在浙江路小花园合伙开办永新服装公司,专业制造妇女服装,自任经理。由于生意兴隆,对外批发业务增大,自己不得不夜以继日地致力于公司工作,没有时间顾及家庭,经常住宿在店里,后来终于身体不支,经常吐血。医嘱必须长期治疗,于是只得将经理工作委托别人,自己去外地疗养。一年后,永新服装公司就关闭了,合伙的资金陆续还给各股东。1931年,鉴于内衣业大有可为,我又有姊妹二人均有缝纫及裁剪技术,因此,创立永新内衣制造厂(即ADK雨衣厂的前身),生产“555牌”衬衫、“帆船牌”汗衫、卫生衫,除销售上海外,逐步推销到广东、福建、四川等地。其中“555牌”衬衫则大部分推销给南洋帮,客户有香港、新加坡、爪哇等,销路最大的是印度尼西亚。由于产销两旺,厂里工人从数十人增加到100余人,资金也有了一定积累,工厂初具规模。

二、再接再厉

20年代末期,英国高档“鲍别林”雨衣进入上海市场,但因价格昂贵,非一般人所能购买,而具有中等消费水平的市民,对使用雨伞挡雨,既感不方便,又感不时髦。于是我开始生产雨衣,当时以电力纺、江口纺为原料,用桐油涂抹,制成油绸雨衣。

由于售价比“鲍别林”雨衣便宜得多,因此有一定销路。但因我缺乏桐油储藏的知识,管理不当,竟在库房中引起了一场自燃大火,把雨衣化作灰烬。

30年代初期,市场上出现英国“华脱朴罗夫”防雨布雨衣。我又再度制造雨衣。最初雨衣的原料是向进出口洋行定购的英国防雨布,制成的雨衣参加国货展览会,被评为二等国货;旋向大昌织布厂定织雨衣坯布,由同济染整厂加工、染色、整理、上浆;最后又自办织布厂及染整厂,采用“英丹士林”颜料,永不褪色。从此不受外加工的牵制,直接掌握了生产过程,做到自织、自染、自制,产品质量不断提高,销路不断扩大,“ADK”雨衣成为名牌产品。

三、广 事 推 销

为了进一步扩大销路,1943年我把1940年初设在湖北路大新街的门市部改设在南京西路、成都路口,并于此处设立“永新雨衣染织厂总发行所”,以适应业务发展及管理工作的需要。门市部门面装潢漂亮,以吸引顾客。有时顾客上门,本来不想买,看看货真价实又喜欢;有的已经买了其它东西,嫌携带累赘;有的身上现款不足,我们就采取了送货上门收款的办法,既方便了顾客,厂里又多做了生意。解放初期,我们还和各单位工会组织联系,协助办理集体购买,可分期付款,凭票取货。这样就减轻了工人的经济压力。为了对顾客负责,我们用说明书向顾客介绍使用保养办法,并以卖带修,代客重新上浆,只收成本费用,颇受顾客欢迎。抗战胜利后,我们又在上海淮海路、南京的