

廣州文史資料

第十六輯

一九六五年第三輯

(內部發行)

中国人民政治协商會議广东省广州市委员会
文史資料研究委员会編

44100/13

廣州文史資料

第十六輯

一九六五年第三輯

中国人民政治协商會議广东省广州市委员会
文史資料研究委员会編

一九六五年十二月

广州文史資料

第十六輯

一九六五年第三輯

一九六五年十二月

*

中国人民政治协商会议广东省广州市委员会

文史資料研究委员会出版

广东省书刊内字136号登記証

*

清华印刷厂印刷

定价：0.80元

編輯凡例

一、本選輯印行的目的在於保存和積累歷史資料，並推動撰寫資料工作的開展。所選的資料大都是撰寫者的親身經歷和見聞，有一定的史料價值，但由於每個人都有一定的局限性，所述史料可能不盡翔實，觀點可能不盡正確，因此，本選輯只在內部作為不定期刊物發行，以供歷史研究工作者的參考。

二、本選輯所選的史料，包括從清末到全國解放各個時期的歷史的各个方面，不拘體裁，只要有歷史價值，均可選入。

三、本選輯所刊印的資料，歡迎讀者提出補充和訂正。

四、本選輯對來稿可加以選錄、刪節和文字上的修改。

目 录

- 美孚火油公司广州分公司亲历及見聞……………张 毅 (1)
- 抗日战争胜利后代理美孚火油回忆……………陈醒吾 (20)
- 亞細亞火油公司在桂、粵活动見聞……………韩清平 (30)
- 煤油洋商勾結陈济棠扼杀土制煤油业……………陈允耀 (37)
- 陈济棠开征煤油販卖营业税……………邓衍彬 (42)
- 附录：关于煤油販卖营业税……………陳允耀 (46)
- 广东水泥市场和水泥工业……………林宏照 (49)
- 广东省蚕絲业的貿易及其衰落……………李威士 (70)
- 附录：有关广州市銀业和絲业的一些材料……………植子卿 (78)
- 贛南錫矿在反动統治时期一頁滄桑史……………吳健夫 (81)
- 陈济棠办工业眞象……………秦 鈞 (95)
- 陈济棠統治集团的橫征暴斂……………陈伯任 梁祖诒
- 黎嘯茶 黃明伦 卜汉池
- 丁纪徐 梁 永 史 文 (108)
- 捐官捐商夥同苛收与勒索……………郑寿根 (126)
- 承办糖捐追忆……………莫应淮 (133)
- 陈济棠統治广东时期捉放私二例……………练秉彝 董泮文 (140)
- 广东收购白銀前后見聞忆述……………邵仲池 (142)
- 附录：关于生記銀号的材料……………叶少华 (151)

收兌白銀的騙詐·····	梁 永 (152)
為虎作倀的紙幣發行監理委員會·····	植子卿 (154)
收購白銀時的見聞·····	潘佐榜 (157)
庫存檢查花鎊·····	鄺丹云 (159)
 兩廣浸信會神道學校·····	李國材 (161)
附錄：早期的神道學校·····	黎嘯堯 (166)
記大革命時期廣州聖三一學校的反帝學潮·····	梁福文 (169)
聖三一中學校的一些內幕·····	麥靈生 (180)
我所見到的聖神女學校·····	孔志芳 (187)
 有關陳濟棠的史料索引·····	(191)

美孚火油公司广州分公司亲历及见闻

张 毅

我自一九二零至一九三八年在美孚火油公司广州分公司担任“高级职员”十余年，对美孚火油公司内部组织情况、推销网的部署、与买办和代理间的关系以及笼络、控制中国职员的手法等等，颇有所知，兹凭回忆所及，如实写出，错漏之处，尚祈知者补正。

广州分公司的组织和掠夺范围

美孚火油公司是美国“煤油大王”洛克菲勒煤油垄断集团的产业，他所设在广州的所谓广州分公司（又称美孚洋行广州分行，以下为行文方便通称为分行，其总公司称为总行，区公司称为区行，支公司称为支行），是这个垄断集团所属纽约公司的一部分。这个公司的名称，在中国为什么称为“美孚”，我不大明白。它的原名，本来叫做三达火油公司（Standard Oil Company）。约在八十年前，洛克菲勒家族中的 John D. 洛克菲勒这个人以美金一百万元在美国新泽西州创办了三达火油公司，据说，后来因为公司获利极丰，其积累资本超过美国法定的公司资本最高额，为一个议员告发到国会去，被罚了一笔巨款之后，John D 便把他的公司化整为零，由新泽西州的三达公司化为七间三达公司，每一间

均冠以所在地的州名或市名。我所記得的除新泽西州这个老母公司外，有加省的三达公司和紐約三达公司。在旧中国大城市里，很多人都見過出賣汽油、煤油的地方懸掛這樣的一塊招牌，上面繪有一隻紅色有翅膀的飛馬，旁邊寫着一個英文字：Socony。這個字是三達汽油的商標，又是“紐約三達火油公司”（Standard Oil Co. of New York.）幾個英文字母的縮寫（幾個字的頭一個字母）。在旧中国，它被叫作美孚火油公司或美孚洋行。

上述七間三達公司，各有各的分工，象侵奪和開采科威特的石油，就是新泽西老母公司干的。紐約三達火油公司（Socony）則專門控制和壟斷遠東市場。它在日本、上海和香港各地設立區行（區公司），區行之下設分行，分行之下設支行，層層統屬，把美孚的火油象水銀瀉地一樣推銷到各地去。香港區行“管轄”的範圍包括南中國和東南亞各地，它在新加坡和廣州，都設有分行。廣州分行並不“管轄”省內外的所有的支行，而只轄廣州地區的代理和梧州、南寧兩個支行（這兩個支行統轄廣西省各市鎮）；其餘如江門、廣州灣、海口、汕頭、福州、廈門等地都有支行，這些支行則都直屬香港區行管轄。帝國主義國家的壟斷集團，就是這樣在我們的地图上繪制出他們的經濟掠奪圖，進行侵略的。

分行和支行各有各的業務範圍，廣州分行的範圍以珠江三角洲為中心，西至德慶，東至龍川縣的老隆、貝嶺，東南沿海至惠陽縣的淡水，北至樂昌縣的坪石。業務範圍，界限分明，例如廣州分行轄至鶴山縣的沙坪、古勞，沙坪、古勞過了，就屬江門支行；德慶過了，就屬梧州支行；老隆、貝嶺過了，就屬汕頭支行；又如江門支行由新會北街起直管至

阳江，阳江以南則属广州湾（湛江）支行。广州分行最初只在佛山、石龙、陈村、肇庆等城镇設代理店，以后逐步发展至区内所有大小市镇都有代理或代銷店。

美孚洋行銷售的油类很多，主要的是汽油、柴油、机油（偈油）、煤油（火水）等，其中以煤油銷售量最大，为其重点掠夺的项目，特别是各市镇的代理或代銷店，所代銷的，主要也是煤油。我省各地和全国广大乡村一样，都需要煤油照明，即使是穷乡僻壤，也都被美孚洋行列在他的銷售网之内。

这间专门垄断远东市场的紐約三达火油公司，在一九三二年，与美国域琴油公司（Vacumn Co.）合流，其在香港的华南区行改名为 Socony Vacumn Oil Co.（紐約三达火油公司与域琴联合公司），三两年之后又改名为 Standard-Vacumn Oil Co.（三达域琴火油公司），沒有紐約（Ny）一个字（即不只紐約一間三达公司，还加入其他的三达公司）。这是美国煤油垄断集团之間的矛盾冲突有时尖锐有时緩和的分分合合的事，其詳細过程和原因不詳，但其区行所属的各分、支行的經營，則没有什么变动。听说域琴公司（这个公司的机油在市场上有較高的地位）在一九三零年左右在南洋（荷属）婆罗洲开采了油矿，因此在銷售地区方面与美孚有了協議，共同支配远东市场。事实上美孚——洛克菲勒家族也同时是域琴公司的重要股东，分分合合，也总是为了美国垄断集团的方便和利益，那些为美国垄断集团所豢养并为他们服务的买办和代理，则一样是为主子效劳的。在两公司合流之后，两間洋行变为一間，一大批华人职员便被解职，虽服务多年、年資很长的也不例外。

美孚的内部制度

我在广州美孚分行工作时，曾听得一些外国人說：“世界上有三大严密組織，第一是天主教，第二是英国銀行 (Bank of England)，第三是美孚火油公司。”这些人往往以美孚火油公司的严密組織来吹嘘，其实所謂严密組織，只不过是为了达到垄断目的的一项手法而已。上文所述广州分行的組織和业务范围，是其所謂严密組織的一个方面，現在再来談談它内部的若干制度。

美孚火油公司的内部組織，一环咬住一环，一条綫有一条綫的范围，一个人有一个人的职责，这条綫管不了那条綫，不是职责范围以内的事情，你固然无法过問，就連知道也不让你知道。区行所属各分、支行的人事任用和調动，統由区行負責，分、支行无权过問。区行里設有人事秘书，专理人事的任免升調，所属职员，年年由上一級作出鑑定。职员中等級制度极严。以香港区行來說，区行設有总經理、副經理各一人，总副經理总管全区。总經理之下設四个助理，职位比分行經理为高或与分行經理平行，其中一个助理专管广州分行，一个专管汕头、福州、厦門等地支行，一个专管澳門、广州湾、海口等地支行，另一个专管滇緬鐵路范围内的支行。美孚的會計制度也很严密。区行設有會計部，雇用會計員二三十人，由总会計长主理，管轄区行、分行和支行一切會計业务和財務，依照規定按时呈报紐約总行。分行也設有會計部，由分行會計长主理，但支行不設會計部。区行总会計长受区行总副經理領導，但會計业务則直接受紐約总行領導；分行會計长受分行經理領導，但會計业务則又直接

受区行总会計长领导。會計部遵照严密的規定为营业服务，监督开支，所有會計和财务事項都先經會計长审查然后送經理核准，但分行、支行經理的出差費又要报經区行总經理批准，才能开支。紐約总行为了更好控制区行，又另外派有一个总会計长来监督区行的总会計长，有权代紐約总行决定一些較小的有关會計和财务的問題。行內人員薪金的支付也有一套規定的办法，区行总經理的薪水由紐約总行支付，分行經理、會計长和支行經理的薪水以及美籍和白种職員的薪水由区行总会計长支付，方式是把他們的薪水存入各人的香港外国銀行戶口內，由各人自己提取。葡萄牙籍即俗称西洋籍職員的薪水由区、分行的經理直接支給，而中国籍職員則由区、分行的會計长和支行經理支給。我是在广州分行当會計的，每个月的月尾，經理和會計长分別將該月应付薪水的总額給我，由我开出支付单送會計长和經理批准然后开銀行支票交出納員提取現鈔送回經理和會計长分发，至于某人薪額若干，只有經理和會計长本人知道，我做會計的从来不知道，職員彼此間也互不知道对方的薪額。把各人的薪額秘密起来，并且各有不同的支付办法，这是美孚洋行的內部制度之一。

区行对支行的控制也非常严，支行把油卖给代理，但无权收受代理的貨款，款由代理直接汇到香港区行。各級職員的出差費，由上一級批准，分行經理要由区行經理批准。总行还規定，每三年由紐約总行派出核賬員 (Auditor) 分赴各地区、分、支行审核賬目和财产，行与代理之間的契約合同等，也在复核之列。这批被总行派出的所謂核賬員，实际上也就是总行賬务的总巡。

香港区行除各高級管理部門和會計部之外，还有 机 油 部、舟車管理部、運輸部和建筑部、香港本地的营业部，各部均設有經理，其职位和別地支行的經理一样。又有統計室，秘書室等均設有主任。区行所轄香港荔枝角的大貨仓，相当庞大，設有貨仓正副总管数人，专責管理。广州分行，在經理副經理之下設营业部，有三个营业助理，两个是美国人，一个是英国人，另有担任翻譯的中国人两人和跟随美籍助理出巡的华籍稽查三人。又設有机油部，用两个西洋人为业务員和两个华人为卖貨員，又雇用三个西洋人为秘书內一人兼管統計。會計部由一美国人为會計长，西洋籍和华籍會計員各一人，另出納四人，一人管錢，三人管賬，这四人都是由买办推荐和担保的。分、支行的經理每天要将营业上的有关情况向上級行报告，每月还要报告各大类貨品（如汽油、煤油、偈油等）的銷售情况，特別注意增减情况及其原因。會計长也要依时送出各种日报和月报表，其中有一种表是由會計长保密地計算当月各种油类銷售数量和金額，还要把金額除去各項費用和管理費之后，算出实际售得的美金數額向上級行报出。单从这些各項报告所列的材料，就可以看出：美孚总公司对各地市场情况和有关情报，是經常注意搜集的。

广州分行的貨仓分为汽油庫、火水庫、油渣庫等大小九个庫，还有汽油、火水、机油、配件等几个仓，均設管仓員，专責看守，由两个美国人分任正副总管，两个中国人做写字楼工作，八个印度人为貨仓巡查，荷枪守卫。裝油用的鉄罐，美孚公司也自己制造，因此還設有制罐車間。在運輸方面，广州分行还拥有运油船、躉船和小汽船多艘，大躉船由汽船拖帶，自香港把油运到广州入仓，小油船則为各地代

理把油輸送到銷售地區，運費算在油價內，即使是小城鎮，也同樣把油送到。這樣做，不但運輸不假手他人，方便貨物的運送，為代理送貨上門，而且運費也多撈一筆，甚至運輸保險和貯存保險也由美孚洋行自己保自己的險。此外由於代理各有一定銷售區域的限制，美孚洋行為代理把油送上門，就防止了代理商越區銷售，因為代理如果越區銷售，就必須自己把油由甲地運到乙地，而乙地原來銷售的油是由美孚洋行直接運去的，代理商由甲地自己轉運，就多了一筆轉運費，不能與當地油商競爭，自然就難於越區銷售了。這是控制市場的一種措施。美孚廣州分行還經常用自己的小汽船，隨時開往各地，視察各地代理的業務，擔任助理的美国人經常帶同中國籍稽查，乘坐這種小船，到處“出巡”，深入銷售市場作實地調查，搜集經濟情報。

就我所知，美孚香港區行、廣州分行對所屬支行和代理商的各種辦法和制度，事實上也就是美孚總行在全世界範圍內實行對市場控制和壟斷的手法。這個帝國主義壟斷資本集團的經營，從生產、運輸、存儲，水面和陸上包括存儲代理地點的保險以至銷售的各個環節，都不許他人插手，而完全是自己全部操縱的，其搜刮掠奪，對他自己說來，可以說是滴水不漏。

廣州分行和代理商的關係

美孚洋行廣州分行的買辦、代理制度，前期和后期有很多改變，特別是代理辦法，由於在抗日戰爭以後恢復市場和競爭生意的需要，打亂了過去有關代理的若干規章制度，變化很大。美孚洋行在取得香港作為南中國推銷基地之後，最

先是引用華人推銷員，為之推銷，後來推銷員多了，就設買辦來管理這些推銷員。我所知道的最早的買辦黃兆棠，原來就是美孚香港區行的跑街推銷員。美孚廣州分行最早的買辦繆毅若，就是黃兆棠介紹來的。繆死后，在一九一八年左右，廣州分行買辦由邝余初接充，這時買辦的權力已被大大削弱了。買辦原來是洋行用來駕馭“辦房”的中國籍職員，同中國代理商打交道的，還有權賒賬給代理，但邝余初那時已成了空頭買辦，他除了照常向美孚支取佣金并照例介紹四個人給賬房之外，已經被奪去了過去買辦擁有的實際權力，對代理商的賒銷權，也由美籍經理直接掌握了。至於買辦所介紹的那四個賬房人員，不過是替洋行管理賬目來往（如管理煤油印花稅票等），由買辦介紹和擔保，那是為了防范他們貪污或捲逃。買辦對洋行起了這樣的保證作用，而所支取的佣金則是這種作用的報酬。邝余初死后，大概在一九二四年左右，美孚廣州分行從此不再設買辦，而由經理直接掌握代理商了。

美孚洋行的代理商實際上是洋行的代銷店，他與洋行的關係是托售的關係，要按代理契約辦事。契約除了限制地區範圍之外，還限制了價格，代理商無權對洋行規定的托售價格作任何變動。代理商按照自己的代銷額向洋行取得佣金，但必須先繳一筆按金給洋行，按金的多寡，視代銷額的大小而定，由三幾千元至三幾萬元不等。這筆按金由洋行給回六厘的月息。代理商取得了貨物，賣與不賣，每星期都要列報一次，賣了的按規定付款清帳。代理商有權對用戶賒銷，但賒銷部分全由代理商負責，與洋行無關，這類賒銷的貨款，代理商要於列報後一個月內付款，不得拖欠。洋行對代理商

的存貨和銷貨情況，有权随时进行检查，洋行的營業助理和稽查，就是专干这件事的。检查的范围，除了代理契約所規定的之外，有时还涉及代理商的人事。有一次曾有某代理商的售貨員因对用户态度不好，被反映到洋行，洋行就通过稽查人員要这个代理商把那个售貨員撤換。

代理商受洋行的种种控制，除了向洋行取得佣金之外（佣金数额是每卖出一对即两罐，得佣金二角），还另外有自己的門路，取得好处。一个地区原来只有一个代理，象广州这样大的城市，在抗日战争以前煤油和汽油各有一个代理。記得当时在广州市代理美孚煤油的是粵光公司，代理美孚汽油的是某某，某某取得了一个油公司的地区的代理权，又同时組織别的行号，出別人的名义去代理另一个油公司如亚細亚、德士古等公司的各种油类，这样他就控制了一个地区的某一种油的銷售，成为一个地区的小垄断集团（因为他同时是亚細亚汽油代理的后台老板）。抗日战争胜利以后，美孚在广州市設独家代理的制度被打破了，据說，战后的广州市代理有河南与河北（珠江南北）之分，小地区的垄断被打消了。

其他各地的代理商，不一定都象广州市那样形成了一个地区的垄断，但这种以代理一間洋行之名实行变相代理多間洋行的手法，是代理商們所熟习的。例如美孚洋行的代理某某，就指使他的亲信人出名同时做了德士古公司的都城代理，这样一个人做两間油公司的不同地区的代理，是違反“代理条例”的，但两間油公司的大班則懵然不知。象这种情况，可以說，洋行大班在代理商的身上打的是大算盘，控制了代理商，供他們驅使；但代理商們則又在洋行大班的手指

縫中打自己的小算盤，從消費者那里吸取洋行大班的余潤。

代理商們的這種小算盤，還有許多別的法門。例如，向洋行爭取暗佣，這是除了契約規定的佣金之外，另外由洋行暗中“退佣”，退佣多少，要看各代理商的手法如何。美孚、亞細亞、德士古三家火油公司為競爭生意、籠絡代理，均在退佣方面給代理商以多少好處作為甜頭。有一次，廣州分行的經理曾於年終給予所有代理商一筆特別獎金，這是美孚在貨價中扣出，作為“經理機動金”，由經理“獎”給代理的，獎額多少不等，最多的獲得港幣一萬元左右。這種事，事前是完全保密的，獎不獎，獎多獎少，都由經理單獨決定，而代理商們獲得這種額外獎賞，也就無不笑逐顏開，更加樂於供洋行的驅策了。代理商最大的油水還不是這些，佣金一般只能够維持開銷，“特別獎金”則更是“望天打卦”，事不常有；此外，使代理商撈到油水的，是利用貨價的起跌向洋行做假報銷。油價的起跌，歷來是美孚、亞細亞、德士古三公司共同決定的，各地的代理商都必有一個代表住在廣州，這位代表往往是實際的大東家，遙領各地代理的營業，行情的起跌，這些代表彼此間會奔走相告的。例如行情起了，火油每對（兩罐裝稱為一對）由四元五角漲至五元，那時代理商就把所有的存貨都作為四元五角賣清了，向公司報銷，把囤下來的存貨照新價售出，以四元五角向洋行繳價，剩下的歸自己，等於老千騙老千，騙洋行的價款。如果行情要跌呢，那就把已經照高價賣了出去的一律按照低價來報繳，也同樣騙取洋行的價款。代理騙洋行的價，洋行是知道的，橫豎取自消費者，也裝作不知，稽查來檢查時，送些小賄賂，玩些小手法（例如賣了的要作未賣來騙價時就以空罐

代实罐囤在仓内来欺騙稽查)，也就可以过关了。貨价的起跌，一般情况总是三几个月有一次变动，但暴起暴跌是很少的。貨价变动时，稽查也經常对代理商有所暗示，在他們看来，让代理商多捞一些小油水，对洋行的营业也总是有利的。

华籍职员与一任华人經理

美孚洋行内部重要职位都是美国人担任的，在一九二四年以后，为节省管理费，多获利潤，开始提升华人职员任支行經理。在极特殊情况下，如时局动盪，反帝革命运动进入高潮，美国人自己出面较为困难时，也有以华人出任分行經理的。在我的回忆中，华人第一次当支行經理的是一九二四年七月十五日沙面工人罢工之后，美孚广州分行营业部一个华人职员被提升为南宁支行經理。以后在江門、广州湾（湛江）、海口、澳門等支行均改用华人为經理。在抗日战争胜利后直至解放前这段时间，华人邓汉生和常眉康先后当了广州分行的經理。华人升为分支行經理，其薪金并不随之提高，只不过得以住在行内，不付租金而已，待遇与洋行經理不可同日而語。解放以后，洋行势力被中国人民逐出了中国市场，美孚香港区行从此撤銷，改为分行，任分行經理的是一个美籍华人。

在一般情况下，美孚紐約总行的用人，要經過一段学习时间，才正式任用，一个大学生被介紹进去，先学习六个月，然后派充支行的助理（营业员），要十年八年的年資，才有可能出任支行的副經理，又十年八年才有可能升任經理。一个支行的經理，象梧州、汕头、廈門、福州、江門等地