

文史資料選輯

第十八輯

中国人民政治协商會議上海市委員會

文史資料工作委員會編

中華書局出版

一九六四年七月

文史資料選輯

第十八輯

(內部發行)

中國人民政治協商會議上海市委員會

文史資料工作委員會編

文史資料選輯

第 十 八 輯

中国人民政治协商會議上海市委員会
文史資料工作委員會編

中 華 書 局 出 版

一九六四年七月

編輯說明

一、本選輯刊印的目的，在於保存和積累歷史資料，並推動撰寫資料工作的開展。所收史料大部分系提供者親身的活動和見聞，憑記憶所及和依據一定資料追記而成。由於各人條件的局限性，所述史料可能不盡詳實，觀點可能不盡正確，僅供內部參考，不宜外傳。

二、本選輯所選的資料，大部分是本會、上海市人委參事室、市文史館和民主黨派等單位征集來的，內容包括從清末到全國解放各個歷史時期的各个方面。

三、本選輯所刊的資料歡迎閱者提出補充和訂正。

四、本選輯對來稿可加以選錄、刪節和作文字上的修改。

目 录

禮和洋行在旧中国經營軍火活動片斷·····	丁福成 (1)
我所參加的齊盧戰爭·····	阮玄武 (27)
齊盧戰爭的幕後活動·····	鍾士澄 (39)
塔山之戰回憶·····	陳啟鑾 (58)
幽囚廿日記 ·····	吳笈孫遺稿 (81)
中美合辦中華懋業銀行的始末·····	平 齋 (97)
邵式軍住宅“接收”見聞·····	江子風 (114)
對《邵式軍住宅“接收”見聞》的幾點補充·····	郭 旭 (132)
辛亥以後四川的煙禍·····	胡次威 (144)
我創辦中華鑄銅廠的經過 ·····	余中南遺稿 (152)
汪偽國民黨的組織情況·····	許卜五 (164)

礼和洋行在旧中国经营军火活动片断

丁 福 成

我自从留美回国后，从事贸易工作。长期以来，与帝国主义垄断集团打交道，特别自一九三〇年起至一九三七年止的六年中周旋于帝国主义和国民党反动政府各机关，为帝国主义垄断集团与国民党政府效劳；身经不少隐微曲折、尔虞我诈、勾心斗角的场面，卑鄙齷齪的手法无所不用。由于年久，凭我个人记忆，有不少事实已经忘掉，但绝大部分还能回忆，虽然不很全面，但从历史角度来看，尚有一定参考价值。现在作如实反映，给有关部门提供参考。

一 从福昌贸易行到南京礼和洋行

我在一九三〇年以前，在上海开设兴华贸易行，专营汽车材料进口业务，营业情况一般。我胞兄丁佐成早年在上海集资创设大华科学仪器仪表制造厂，制造和仿造各种精密仪器仪表。从我们两兄弟创办事业情况来看，可以知道两人个性不同，他静而诚，脚踏实地，稳步持重，从事科学技术作业，而我则动而好华，急于求成，检轻取巧。当时上海德商礼和洋行是数一数二的老牌洋行，经理世界各国名厂商品，大到船舶机车，小到缝衣针、木纱团，以及大小五金、日用百货，种类繁多。它的经理由德国汉堡礼和洋行总经理刘伦士兼任，从这点来看，可以知道上海礼和洋行的重要。当时

上海礼和由德国运来精密科学仪器仪表，在长途运输中，时有损坏。同时中国的使用户碰到仪器仪表损坏，一般都托上海礼和代修。礼和既没有修配设备，又没有技术工人，于是经常转托大华科学仪器仪表制造厂代修，因此大约在一九二七至一九二八年間，礼和和大华在业务上有了密切关系。刘伦士和我兄佐成相交甚好，我就在我兄处认识了刘伦士，彼此一见如故，成了朋友。由于我兄与大华的关系，刘伦士对我特别信任，接近我，拉攏我，处处给我便利，从此相互利用。他希望我代他奔走，推销商品，而我也乘机通过礼和向外国订货，因此我两人的关系以后进一步密切起来。

当时我代礼和向外面兜销的商品，主要是精密度显微镜、美国古特立汽车胎、德国也得西拉公司蛇牌卫生医疗器材、德国伊默克化学原料。一九三〇年八月我第一次到南京兜售时，既无路线，又无目标，盲目地向国民党政府内政部卫生署与署长刘瑞恒接洽，推销精密度显微镜。不想一谈就成功，真使我做梦也想不到会那么便当，立即签订了合同，他订购各种精密度显微镜达三百架左右，约价值美金五万元以上^①。这一炮打响，大大鼓舞了我的信心，我认为南京方面营业大有可为。就在南京新街口兴业里租赁一幢房屋，成立了福昌贸易行，同时与上海礼和订立合约，由我代理德国蔡司光学器材、伊默克化学原料、德国也得西拉公司蛇牌卫生医疗器材，以及美国古特立汽车胎等货品营业，但福昌贸易行实际不負

^① 这时卫生署军医署所属中央医院和陆军医院以及其他各有关卫生医疗机关需要医疗器材，并且指定要购买蛇牌医疗器材和蔡司光学器材，即精密度显微镜。这两种名牌器材都由礼和洋行经理，他们正需要购买，而作者也凑巧登门去兜售，故一谈即成，但作者对主管人员仍不免送些礼物。

经济上的责任，仍由买卖双方各自负责。到了一九三〇年十月間，我向国民党政府财政部与宋子文接洽，签订了财政部税警总团所用的各种军用光学器材合同，货品包括测远镜、炮队镜、瞄准镜、望远镜等。接着又和内政部卫生署签订了合同，供应南京中央医院和军政部军医署用的一批医疗卫生器材，如外科手术用器材、无影灯、爱克司光机器等，生意越做越大。这时我唯一的困难，只在于不学无术，自己对这些军用物资和科学技术器材，一窍不通。有时订购的机关提出了技术上的问题要求解释，我无法答复，结果商请上海礼和派一个德籍工程技术人员长期驻在南京，专为帮助我解决技术上一切问题，因此营业逐步发展。生意好了，事务多了，南京新街口兴业里房屋不敷应用，就暂时借用南京中央饭店一些房间为临时办公处。从一九三〇年八月起到同年年底止，五个月时间内，从内政部卫生署、财政部、中央军校等机关，先后做到的生意总值约金马克五百万元（当时一个金马克，合法币一元左右）。我的佣金虽然只有百分之二，金额却达金马克十万元左右（都按时价，折合法币支付）。

一九三一年，刘伦士见到我在一九三〇年五个月内做了这许多营业额，认为我了不起，有办法，对我更加信任，更加重视。同时他也看到对南京国民党政府做生意大有前途，他进一步细细地打算盘，他觉得我的佣金过高了，企图限制我的收入。因此他借口要发展业务，对我提出具体建议，说我过去这样经营方式不是办法，业务难以发展，今后的业务方针必须转移目标，打开局面，扩大业务范围，轰轰烈烈地搞一番；在南京方面，必须成立礼和洋行办事处，如此不但与各方面接洽便利，而且可以抬高信誉。至于成立办事处后，一切开支，他说都归行里负责，但是我所得的佣金也要

酌予减低。当时听到了他的具体建議后，我起先在思想上是有不同看法的，情緒上也有很大抵触的，一則由于我是放任自由惯了的人，不愿受人牵制支配；二則他要酌量减低佣金，也就意味着使我直接受到損失。我一时很想同他合作下去。但是后来仔細想想，在上年五个月里，做到了这么多生意，得到了十万元左右的佣金，既不費事，又不劳力，何等轻而易举，这并不是我本領大、技术高、手段巧妙，換个人去兜售，誰都可以成交，如果我对他們不滿，翘起尾巴，存心刁难，不和他們合作，真把事情鬧翻，他們尽可另聘別人。这时候有許多留学生，由于国民党政府无法安排工作，正患失业，在饥饿綫上挣扎，而我如把这样好的机会丢掉，未免可惜。何况德商礼和在上海是一个数一数二的大洋行，在中国有很大名望，做下去尽有无限美好的前途。經過再三考虑之后，我就同意他提出的建議，在南京成立礼和洋行办事处。这时由于南京房荒严重，租用适合房屋比較困难，又想到一个偌大洋行把招牌长时期挂在中央飯店，觉得对外很不象样，有失威信，礼和洋行要有礼和的架子。好在我上年所得的佣金不在少数，尽有錢堪以利用，于是我就在南京中山北路购了一块地皮，造起一幢独立花园洋楼（門牌第八十四号）出租給礼和作为办事处。这座新屋挂起了紅底黑卅字德国国旗，大門外釘上了南京德商礼和洋行銅质招牌，和国民党政府外交部大楼一南一北，望衡对宇，非常引人注目，无形中做了广告。当时在南京的洋行中，礼和独树一帜，场面不小，其他洋行无法比拟。在南京行开始成立时，沒有德方代表，对内对外都由我全权办理，只有一个德籍工程技术人員負責科学技术指导工作。由于业务扩展，行内还雇用了中文和外文秘书、打字員、“伙役”、汽車司机。南京地区辽阔，交通不便，行内备有小汽車二辆，作为交通和交际

工具。每月由上海礼和拨給法币六百元，供南京行勤杂人員一切开支①。南京礼和正式成立后，刘伦士对我說：“我們礼和洋行主要是代表德国克虏伯炼鋼厂，前年我們曾向沈阳兵工厂做过五千万金馬克生意②，现在南京国民党政府所轄兵工厂很多，规模虽然不及沈阳兵工厂，但是总合起来，要比沈阳兵工厂大得多，我們今后营业目标，不能仅仅限于卫生医疗器材和光学器材，应该轉移到兵工材料方面去。”他这番話說明礼和今后营业范围要扩大到兵工材料。我听到后，内心更被大大掀动，确认前途希望很大。于是我就和刘伦士洽签了福昌貿易行与南京礼和划分业务范围的规定，福昌貿易行代理礼和业务部分是：德国也得西拉公司蛇牌卫生医疗器材、德国伊默克化学原料、美国古特立汽車胎以及显微镜、望远镜等；南京礼和的业务是：兵工材料、軍用器材、輕重武器、重型机器、機車車輛、飞机船舶以及軍用光学器材等等。福昌由我个人負責，南京礼和由我和上海礼和总行負責人共同負責，一切重要事务每天用长途電話或电报联系。

二 礼和洋行的地位和背景

礼和洋行是一个合伙組織，股东是德国几个大企业主如克虏

① 当时法币币值以南京市米价比，約可购买白米近一百石，每石米重一百五十六斤。这六百元法币，仅仅供給南京礼和办事人員薪金（作者是没有薪水的），关于南京礼和的邮电交通費用（如飞机票、火車票、电报費、出差費等）另行按实报支。

② 礼和向沈阳兵工厂做生意，是由礼和曾任青島分行經理的貝尔茲等几人經手的，售出的是制造軍用卡車設備、制造輕重武器的机器以及鋼材等。

伯等，總行設在德國漢堡，世界各國大都設有分行，駐美的分行在紐約，英行在倫敦，法行在巴黎，特別在中國單位獨多，各大商埠都設有分支機構，如上海、天津、廣州、漢口、南京、重慶、太原、沈陽、青島、昆明等等。禮和主要業務是經理以下各廠業務：（一）德國克虜伯煉鋼廠，（二）蔡司光學器材廠，（三）伊默克化學原料，（四）也得西拉公司蛇牌衛生醫療器材，（五）瑞典卜福斯炮廠，（六）美國古特立汽車胎以及橡膠製品等，（七）英國司端尼油廠的產品，（八）漢堡輪船公司。以上這些都是聞名世界的大企業、大商品，禮和是對外的總代表。它不但在這許多方面可以操縱德國國內市場，而且還控制着世界市場。凡是由禮和經理的商品等於由禮和專利，按照經銷量由各廠給以利潤。不但如此，凡廠方直接售出的這些商品，廠方也還保留下禮和應得的利潤，許禮和坐收利益。有一次國民黨政府軍政部兵工署要購辦兵工材料，認為經過禮和之手，要多損失一筆佣金，幻想避免損失，就直接向德國克虜伯煉鋼廠訂購。兵工署長俞大維電駐德大使館商務參贊譚伯羽（俞原任中國駐德國大使館商務參贊，回國後即由譚延闓兒子譚伯羽繼任），向德國克虜伯煉鋼廠訂購，結果譚來電，簽訂了合同，其價格比較禮和報價沒有便宜，相反地還要貴了一些，其中原因他們始終沒有理解。這就是由於上面所說的緣故，向廠方直接訂購，禮和仍要分取經理權利潤，廠方還是給予保留。至於直接訂購所以比較禮和報價還貴了一些，則是由於洋商有這樣的習慣：對任何人交易，都有付給佣金的規定，其數字多少，要看商品利潤的厚薄，商務參贊與廠方簽訂合同，廠方也要保留一部分佣金。致送佣金在資本主義國家中是司空見慣，不以為奇的。因此即使買賣雙方直接電報訂購，價格上並不能討巧，而且由於直接交易，廠方反要負擔一筆為數不少的

來往電報費用，有時還要派員來華面洽，更多一重旅費開支，這些費用，廠方都要打在貨價之內，羊毛出在羊身上。

德國克虜伯煉鋼廠是世界聞名的企業，歷史悠久，規模巨大，在德國國內外有許多分支機構。它除煉鋼廠外，還有大炮製造廠、機器製造廠、機車製造廠、坦克製造廠、船舶製造廠等等。總廠設在德國愛森，分廠設在煤鐵產地及交通便利地區。職工單是總廠就有十餘萬人。它資金雄厚，為德國工業之魁首；就歐洲說來，也不失為一個最龐大的企業，尤其軍火生產，首屈一指。第一次世界大戰結束後，德國軍事工業受到了凡爾賽條約的限制，只能製造輕中型武器，不許製造重型大炮、坦克、軍艦等。但是德國雖然戰敗，受到條約限制，而帝國主義者懷抱着的侵略野心不減當年，千方百計培養實力。他們偷偷摸摸地積累物資，把一部分機器設備轉移到深山森林地區，從事製造，把煉成的炮管鋼材，改制自來水管子，大量儲藏，避免戰勝國注意，留備戰時緊急之需。同時他們還與歐洲國家如瑞典、比利時、荷蘭等比較大的企業聯繫，由克虜伯進行大量投資，並派出技術人員前往幫助生產。表面上，這些廠家和德國並沒關係，可是實際上他們卻化為克虜伯變相的分廠。當以後希特勒發動第二次世界大戰時，德國軍隊武器裝備的一部分由國內生產供應，一部分便是由這些克虜伯國外投資廠供給的。希特勒當時之能發動第二次世界大戰，克虜伯的確起了不小的作用，克虜伯在這次戰事開始之初，就擔任了希特勒政府中的生產部部長。

三 德國顧問和禮和洋行關係

國民黨政府崇拜希特勒法西斯統治，一切都要學習德國，在經

济方面，学习了德国在第一次世界大战失败后所实施的经济复兴四年计划，在国防方面，军事编制和武器装备也摹拟学习德国化。因此国民党政府存心勾结魔王希特勒，德国便派遣了大批顾问来华。一九三〇年德总顾问范肯豪森带来了军事、政治、铁道、交通、文化、教育、医药、卫生“专家”几百人，成立了顾问团办公处，李鼎被委为顾问处处长。这些顾问分布在国民党政府各院部署司工作，军事方面的顾问人数特别众多，权力最大。就以范肯豪森来说，他在蒋介石面前，可以随便建议，左右一切，蒋对他尊之以上宾，非常信任和重视，国民党政府一般军政人员，无不俯首听命。这些顾问在名义上是来帮助国民党政府从事建设和改革的，但实际上别有企图，他们既随时在深透地了解我国经济军事情况，也乘机在推销德国的剩余物资，慫恿国民党政府各机关向德国购买，为德国经济繁荣开拓道路。当时国民党政府各机关中所用的舶来品器材，如非德国产品，这些顾问就在工作中和技术上吹毛求疵，尽力挑剔，不是嫌规格不合，便说是质量不好。反过来，只要是德国制品，他们便认为都是质量高的，合于标准的。国民党政府为了凑合这大批德国顾问，便利他们工作，还在各级政府机关中，特别是中央机关，重用了一批留德学生，如军事方面的徐培根、桂永清等，兵工技术方面的杨继曾、江杓、俞大维等。他们和德顾问具有千丝万缕的关系，在工作上此唱彼和，互相呼应，把国家重要机密泄露。我当时清清楚楚地看到国民党政府一有计划要订购材料时，事情对外尚未发表，而所要订购的材料名称、规格、数量等等，德国厂商已经早就知道；甚至有的厂商已来电向礼和询问。消息从何泄露，不问可知。这些顾问，绝大多数系德国退役军官，也有现役军官，他们与德国大企业保持着相当关系。礼和洋行遇着有关问题，为

了营业上的便利，总是千方百计与他们取得联络。在南京方面，经常派行内德籍人员和他们保持接触，给他们生活上的照顾。每周末，这些顾问要到上海活动，刘伦士便亲自出马，联系招待。因此，礼和得到了许多有关经济和需要物资的情报。当时在上海的德商洋行很多，同德国顾问都有一定联系，但由于礼和对这批顾问联系接待比其他德商做得周到，绝大多数顾问都与礼和特别接近。

国民党政府为了与德国顾问联络感情，加深交谊，时常有盛大宴会，今天这一个机关，明天那一个机关，不是夫子庙中餐招待，便是新街口德国饭店西餐招待，真是日无虚席。在一九三四年，国民党政府曾举行一次盛大“国宴”，当时上海礼和想了许多方法，企图钻进去参加。刚巧德国汉堡礼和总行派来了一位董事诺尔脱博士，他到上海后，立即跑到南京，冒充着克虏伯炼钢厂代表，由笔者陪同会见了军政部部长何应钦、兵工署长俞大维等有关人物。诺尔脱针对国民党政府的需要，在军事建设方面提供了许多建议，何、俞等人对他很有好感。诺尔脱极机警，善于交际，手法灵巧，易于迷人，他通过几天活动，访问了政府中高级官员，竟一时成为国际贵宾。在这次盛大“国宴”中，他同笔者都被邀请参加。诺尔脱当场继续大施手法，首先与顾问团总顾问范肯豪森及其他顾问，搞得火热，同时他由德顾问的介绍，进一步认识了更多的中国高级军官和行政人员。他趁大家酒酣耳热，神志恍惚中，利用了克虏伯炼钢厂代表身份，提出了吸引人的建议，声言克虏伯厂愿意以长期放款办法，来帮助中国政府进行各项建设，特别着重国防军事方面的建设。这样当场就引起了一般部长大官们的注意和兴奋，彼此更加亲热起来，酒醉中无话不谈。他从这次宴会中，得到了有关经济军事方面的许多情报，了解到南京所需要的物资。在德顾问团慫

意推动下，这次礼和既没有洋行同业的竞争，又未经过投标手续，不声不响地在铁道部方面抓着了数额达六百万金馬克的鋼軌生意。諾尔脱不虛此行，滿載而归。

四 經售軍用物資和所得利潤

国民党政府由蔣介石一手操纵着政治軍事，这时蔣让宋子文替他垄断金融，特别是外汇全部由宋控制着。蔣介石的軍費支出和向外国訂購的軍火，必須經過宋子文同意，由他經手办理。向国外訂購的軍火，除一部分由中国駐德大使館商务参贊代办，价款由宋子文在国外拨付外，极大部分的輕重武器、兵工材料都由蔣授意，归宋直接向厂方訂購。武器运抵中国口岸，其进口护照还需宋子文亲笔签署T.V.两字，海关才肯放行。宋趁着有此便利，順便为财政部稅警总团购进了一批武器装备，由财政部直接从国外进口，这批武器比蔣介石嫡系部队所购的还精良。蔣介石眼见宋自己向外购买大批武器，眼见财政部建立起一支装备新式的稅警总团，心存疑忌，内部矛盾曾一度尖銳起来。蔣总想把宋的稅警总团拨归自己控制，但同时又須对宋考虑到别的方面，他要利用宋在財政上的办法，利用宋当时在国际方面的关系，不便破脸，于是不时明爭暗斗。在洋商來說，这时只求生意做成，外汇到手，决不得罪任何一方。

在一九三一年至一九三七年六年之間，国民党政府通过礼和洋行經手，向外国訂購軍用物資、品种、数量，約計如下：

(一) 由财政部宋子文訂購的：1. 卜福斯七生五口径山炮三百八十門，每門美金一万六千元，七生五山炮弹三万六千发，每发美金二十元。2. 卜福斯七生五高射炮三十六門，每門美金三万元，

七生五高射炮弹一万八千发，每发美金三十五元。3. 移动式十生的五要塞炮十二門，每門美金三万五千元。十生的五要塞炮弹六千发，每发美金三十五元。4. 軍用光学器材(测远鏡、炮队鏡、瞄准鏡等)約值美金三百多万元。5. A.E.G. 制造的直径一公尺半探照灯，連发电机約一百多套，每套美金一万八千元。

(二) 由軍政部兵工署訂購的：1. 各种机器设备車床、磨床、钻床以及其他工具約值美金几百万元。2. 鋼材器材，数字无法記憶。3. TNT炸药、卜福斯炸药等等。

(三) 軍政部軍械司訂購的：1. 七米厘九口径步枪二万枝，每枝美金三十元，七米厘九步枪弹有几批，細数我記不清了，每百发美金五元。2. 毛瑟木壳枪，数量也記不清了，每枝美金二十五元。3. 毛瑟白郎林手枪，数量記不清了。

(四) 卫生署軍医署訂購的：1. 精密度显微鏡八百架，每架美金三百元。2. 外科用医疗器材約值美金几十万元。

(五) 铁道部訂購的：1. 克虏伯機車三十六辆，每辆美金三万五千元。2. 機車另件及鋼軌約美金三百多万元。

(六) 資源委员会訂購的：1. 矿山机器十五部，每部美金八千元。2. 开山钻头及另星机械材料約值几十万美金。

(七) 南京紫金山天文台訂購的：該台全部设备，包括气象台上用的精密仪器仪表，約值美金百万元。

(八) 中央軍校、炮兵学校、步兵学校以及其他单位，訂購机器脚踏車、軍用器材約計美金十万元。

(九) 軍政部交通兵訂購美国古特立32×6卡車胎三千套，每套美金四十元。

以上所列品种数字，由于我經手业务比較多，經售数字也比較

大,而且时隔过久,现在无记录可查,一部分已经记忆不清,不过数字比较大的生意还能回忆一些,但其数字难免仍有出入。总的说来,上海礼和经理刘伦士对我说过,南京礼和在这六年当中,经售各种军用物资,约计总价值在二亿七千万金马克,折合美金九千几百万元。

国民党政府除向礼和订购上列军用物资外,这一时期还向其他洋行订购了军用物资,其品种、数量也相当庞大。我对这些品种尚能记忆一些,但数字今天无法搞清。就我记忆所得,大概情况如下:

(一) 英商怡和洋行经售的有英国马而克姆公司南京浦口轮渡约计百万金磅以内,还有维克斯六吨级战车三十二辆以及TNT炸药和客货车,三八口径左轮手枪等品种。由于货品质量不好,军械司长陈隐冀受到撤职处分。

(二) 美商慎昌洋行经售客货车为数颇巨,约值美金几百万元,还有TNT黄色炸药以及世界闻名的可而脱32口径左轮手枪,手枪每枝货价美金十九元二角。

(三) 西班牙恩斯达军械厂经售木壳枪几千枝,由于质量不合,仅购进一批。

(四) 向西门子、禅臣、雅利等洋行订购的各种物资约值美金二千万以上。

(五) 在英王加冕时,国民党政府派孔祥熙到英庆贺,孔这次去欧洲,实际主要是购买军用物资,所购为数很巨。在中欧向捷克、波兰以及英国、芬兰、瑞典、德国,都订购了轻重武器以及兵工材料、大小机器等。

礼和经理各厂商品,厂方给礼和的利润,一般按价百分之二十

五到百分之三十。数字大的交易有的是百分之五到百分之十。福昌贸易行代理礼和做交易,所得佣金规定按货价百分之五到百分之十计算,每年可以做到一、二百万元营业额,年可得佣金十万元左右,礼和给我个人的佣金,以军用物资来说,数字百万元以上的,一般是千分之五,在百万元以下的给我百分之一到百分之二。我得礼和佣金并没有固定数字,要看情况而定,有时彼此争论,礼和把厂方来往电报,对我公开,以厂方订购价格为依据。

上海四川路桥头礼和洋行办公大楼,上下五层,楼下是各种样品陈列室,二、三、四楼是各部门的办公室。五楼是机密室,只有经理刘伦士、劳力克和鲍伟而(曾任克虏伯分厂经理)及我共四人,可以随便进出,其他中外籍职员都不准进去。机密室专供商谈军用物资交易、计核厂方成本和设计应付国民党政府进行交易的细节之用。军用物资交易的帐目,全部控制在五楼机密室内,与礼和其他部门的帐务完全划分,因此有关军用物资的帐务和礼和总会计处风马牛不相关。所以如此,由于礼和规定每年到了年终,年度结算的盈余,各级职员都要分红利,特别是德籍职员要按百分比计算,把军用物资部帐务划出,便逃避了他们的分红。

上海礼和在一九三〇年间,受美国商人委托在中国收购贵重皮货:紫貂、狐嵌、灰背等,由华北几个分行收购,交上海礼和出口运往美国纽约,总价值约达美金二百万元。次年货到美国,正值美国经济萧条,工商业倒闭,工人失业,全美整个经济面临崩溃危机。托办皮货的商行临时无法收货付款,存心狡赖,便借口托办货色不合格,拒绝收受,全部退货。因此上海礼和外汇积压,一时周转发生了问题,负责人恐慌万分。虽然电报往返,认真交涉,但没得到结果,货款分文无着,反而化费了几万元电报费用。这年幸而

自年初开始，从国民党政府做到了大批軍用物資生意，才能渡过礼和这一次严重的經濟难关。

五 怎样向国民党政府兜揽生意

如上所述，国民党政府所聘德顧問和一部分留德学生向外国訂購軍用物資和科学器材，一般都需要德貨。不但如此，他們还习惯地要指定名厂名牌制品，这样对礼和洋行來說，交易就多了优越条件。但是条件虽好，而内部沒有人通风报信，及时帮助、联络，还是不成的，所以我們必須千方百計地想办法，走門路，打进去，拉出来，才能稳达理想的目的。运用打进去的方法，曾經使我們一度受到过打击和失敗。有一次，我們托了外交部长王正廷备了书信，介紹給实业部一位次长（名字忘了），然后由这位次长交代他部下主管人員接洽。主管人員迫于上級交办，对我不能不敷衍，口头上說得很漂亮，說是尽可能給我帮助和方便，可是这主管人員內心中却另有一番打算，对我存在着顾虑。結果不但生意做不成，而且由于他对我有戒心，反而永远断了向他做生意的門路。事后我才了解到，他們鉴于我和他的上級有关系，惟恐手脚不干淨，会惹出是非，倒不如不做交易为妙。經過这次弄巧成拙，得着經驗教訓，我們就不再如此打进去，而将方法改变。由我凭着德商礼和洋行和克虜伯炼鋼厂駐华代表头衔名片，单枪匹馬，向各有关机关主管部門进军。对方和我接洽的，既不是上級人員，也不是下級人員。由于上級人員地位高，不大过問具体接洽，下級人員地位低，无权过問，向中級人員个别接洽，結果証明都很順利。这类級別的国民党政府各主管部門主管人員，碰到洋行代表要求接见，很表欢迎，很愿意同我們接近，尽量同我們通关节、讲方便。他們的企图，彼此心照

不宣，只要第一批生意做成，給他們尝到甜头，就鋪平了道路，以后生意十拿九穩。他們正合我們常說的一句俗話：“得人錢財，与人消灾。”当然，另有个別的地方，必須挽人介紹。例如財政部方面，訂購軍用物資必須由宋子文亲自接洽，但他不是輕易可以见到的。他忽而上海，忽而南京，行踪不定。宋过去对訂購軍用物資，不愿与洋行代表接洽，于是我要见到他，首先便得通过他的机要秘书邓勉仁和张远南两人。有一次我有桩重要业务必須与宋子文面洽，多次直接請求接见未成，接着走了邓勉仁的路子，还是碰了釘子。后来与张远南商洽，他是日本士官学校毕业生，是宋妻张乐怡的胞兄，財政部稅警总团团长，我与他的关系是由他哥哥张远东的介紹而建立的。张远东是个建筑师，我为要建造房屋，时与张远东往来。张远南性頗爽直，立即答应陪我去见宋子文，会见的地点不是財政部办公室，而在早晨八点以前在宋的“官邸”。在接见时，我以瑞典卜福斯炮厂駐华代表身分，主要洽商訂購山炮、高射炮，簽訂合同。张远南直截对宋子文說，今后我还时常要求求见，宋认为我是卜福斯炮厂代表，与上海洋行无关，便答应我以后要见，事前可先通电话，約定接见地点和時間，仍以早晨八点前在“官邸”为宜。后来我与宋子文多次见面，便先一日用电话約定，有时約定在上海，有时約定在南京。

有一次瑞典卜福斯炮厂代表龙貝格来华，要见蔣介石，在沪宁两地等候了两个多月之久，始終沒有见到。我一度托蔣介石机要秘书毛庆祥介紹，毛庆祥怕受嫌疑，拒絕我的請求。后来改托勵志社总干事黃仁霖。黃前在美国哥伦比亚大学毕业，和我有同学关系，由他陪同我和龙貝格去见到了蔣。这次談話內容，主要是为了訂購山炮、高射炮，希望蔣通知宋子文从速簽訂合同。当时购买这

批大炮，俞大維主張要電德國中國大使館商務參贊譚伯羽辦理，龍貝格怕這批生意落空，所以直接向蔣宋兩人催促。

在鐵道部方面，當時的部長顧孟余患肺結核長期休養，部務由次長曾仲鳴代理。曾是汪精衛的心腹，汪正任行政院長，我們了解到曾仲鳴唯利是圖，易于對付。我幾次往見，曾仲鳴不便同我談佣金，經指定潘友聲全權代表他，和我幾次密談。通過潘友聲議定了按總價值百分之五的佣金率，我們認為羊毛出在羊身上，對我們不會有所損失。佣金談妥後，在報價不超過其他有競爭的洋商的原則下，他給我們以便利。對於潘友聲，我們另支給一筆特別費，約美金八千多元。

在軍政部軍械司方面，我是直接與司長陳隱冀接洽的，陳與曾仲鳴屬於同一類型，他談判佣金，並不假手於別人，公開地同我談，而且爭論高低。他說：“我也有我的用場。”這句話意味着另有人要在要錢，他是有背景的，也就是指何應欽。陳所取佣金一般百分之三，有時百分之五。這些開支，我們都打在貨價之內。

在其他各機關，我都用自己名義分別請求接見，所做交易，有的收取佣金，有的沒有。對於沒有佣金的這些主管人員，依然送些禮物和紀念品等，這是不可避免的。禮品價值是看各別的情況而決定的。

總而言之，洋商同國民黨政府做交易，主要靠佣金，所謂金錢萬能，其次是私情。當時自上而下，多數人都要好處，如門房傳達、值日員等，每到節日，都要一筆開銷，有的收現金，有的接受禮品。這筆開支，都由我個人掏腰包，誠如所謂無官不貪，無吏不污。當國民黨政府內部決定要向外國訂購軍用物資和材料時，各級人員就會相互勾心鬥角、爭先恐後，進行爭奪經手權，求得親身與洋行

接洽。一朝經手，便積極地同我們通聲氣、提方法，他們的目的，無非是希望做成交易，得到一些好處。

六 洋商同業競爭和禮和洋行施展的手段

各國洋商向南京國民黨政府兜攬生意的，德商有祥臣、謙信、美最時、西門子、孔士、禮和、義泰、雅利等八家，英商有怡和、安利，美商有慎昌，這些商行除禮和外，在南京都設有辦事處和代表。為了要滿足自己利益，大家都在勾心鬥角，爭奪業務。他們之中，只有英商怡和所經理的英國維克斯炮廠和美商慎昌所經理的美國包爾特雲機車廠是聞名世界的。因此怡和與慎昌才是禮和的勁敵，其他洋行就無條件與禮和競爭。禮和在歷次爭奪業務中都得着勝利，所做生意遙遙領先，其他洋行望塵莫及。據我了解，禮和每占上風有以下几个原因：第一，德國有名廠商都歸禮和經理；第二，國民黨政府各機關一般都指定購買德國製品名牌貨；第三，聯絡工作做得及時，做得周密；第四，有德顧問從中推動。

國民黨政府向外國訂購軍用物資和科學器材的單位，主要是財政部、鐵道部、資源委員會、兵工署、軍政部軍械司，其中以財政部經購數為最巨。以上所舉的各機關採購物資方式方法各有不同：鐵道部採投標方式；資源委員會採比較質量和比價方式；兵工署採規格及化驗方式；軍政部軍械司的規格要根據兵工署審定，而交貨時間要快；財政部採直接與廠方接洽方式。以上這幾種方式，對一般洋行來說，具有局限性，有的洋行有時可以投入競爭，有的洋行却有困難，有時無法參加，只有禮和對每種方式都能應付裕如，針對各別要求，一一做到，達到各該機關願望。這裡並沒有什麼技巧，無非靠平時與各該部門主管人員保持經常聯繫，等於禮和在在派

駐了坐探。例如鐵道部采用的是投标方式，他們在投标前一两个月就把招标标册，分送到各洋行，标册內詳細說明拟购物資的品种、数量、规格和零件，以及交貨日期、付款办法等。其中最重要的条件是质量和规格。而礼和在它尚未分送标册之前，早已經取得联系，从主管人員处得到了消息，知道了规格和要求，就把有关項目和細則先寄給厂方，提供研究，同时通知及早預作准备，俾得于任何洋行所赶不及的交貨日期提前供应。这样我們既滿足了买方要求，又抓住了得标机会。

有一次鐵道部要购买機車二十六辆，通知各洋行招标。从当时洋行所能供应的機車的质量來說，以美商慎昌所經理的美貨包尔特云機車最有名望，德貨克虜伯的機車无法与其比拟。鐵道部招标时并没指定制造厂家和貨品牌子，礼和明知克虜伯機車不及美貨包尔特云，但为了夺得这批生意，就想了许多办法，施用了种种手段。事前通过鐵道部主管人員，取得了标购機車說明书，詳尽地了解了技术上要求，把資料寄往德国，厂方即按照說明书和技术要求，尽力另行設計。在未开标之前，厂方已經做好了一切准备，制好图样細則、规格优点、說明书等，因此可以大大縮短交貨日期。同时还把付款办法特別放宽，自愿以五年內付清貨款的条件优待买方，故意迁就。开标結果，礼和与慎昌的报价，不相上下。按一般情理來說，鐵道部應該购买慎昌的包尔特云機車，但由于交貨日期和付款办法，慎昌不及礼和的优惠（美商习惯，貨到必須立即付清貨款），同时也由于我在事前早和曾仲鳴的代表潘友声商妥了佣金，結果这次招标的機車二十六辆全部归礼和供应。

对于資源委员会和兵工署，礼和采用事前送呈各种材料实物样品备供作参考的手法，經常与各該部門技術人員密切联系，还随

时向他們提供有关材料优点、特性的厂方說明，便利設計人員。到了需要添购材料时，技術人員就根据这些规格材料，向上級請示。此外，其他方面还有各种有利于礼和的因素^①，因此絕大多数生意礼和穩可到手。

对于軍政部軍械司，由于它所采购的都是一些短小武器，对礼和营业范围和营业额关系不大，我們认为是一些小生意。我們針对他們交貨要快的特点，采取与上海江海关稅务司列德尔勾結，預先将小武器由德国装运一大批来华，存放海关关棧，随时供軍政部軍械司需要。每次在合同簽訂后，凭护照付款提貨，等于現貨成交。在价格上，要比訂购提高百分之十到百分之二十。这样既迎合了买方，同时也便宜了礼和。在这时候，上海海关关棧的一部分成了上海礼和的堆棧。

財政部宋子文购买軍用物資，如前所述，既不愿与任何洋行接洽，也不愿同任何洋行簽訂买卖合同。他要向国外訂购，要直接向外国厂商洽訂合同。他认为經過洋行，便多一道费用。礼和为了爭取他向德国厂商购买，不让他向其他国家厂商购买，千方百計地探听他需要购买的軍用物資的品种、规格、数量、技术要求。用礼和与德国厂商自备密电碼，急电厂方，及时催促，从速与宋电洽。必要时还电邀厂方派員来华，由我以厂家駐华代表資格，陪同他与宋接洽，簽下合同。从表面看，礼和是局外人，而事实上礼和还是取得佣金，宋向厂直接訂购，在价格上并不比礼和居間便宜。

^① 主要是我們对德籍技術顧問联系得好，不时送礼品、招待等等。由于当时国民党政府对德籍顧問重視，这些顧問，对材料规格和质量鉴定，是起着决定性作用的。

在投标时，各洋商爭夺虽然激烈，但有时各洋商也有协调的场面。为了避免“鹬蚌相爭”，彼此无益，有时候各洋行接到标册，便相互磋商，預約这次生意归誰得标，下次另給別家得标。不过采用这样协调做法的交易，总是些訂购品种复杂数量不大的。这种生意从礼和來說，是无可无不可。

礼和洋行兜售軍用物資的手段，除前面讲到的以外，还有一种是其他洋行所无力办到的。这就是厂方不惜巨大費用来满足买方兴趣和要求的做法。有一次礼和了解到国民党政府要扩充炮兵部队，需要购买山炮和高射炮。在一九三四年，礼和所經理的瑞典卜福斯炮厂送来了說明书、图样、照片，以及有关大炮优点的参考資料，我們就轉交兵工署兵工研究委员会，同时要求发给进口护照，声明愿意运送七生五山炮四門，七生五卜福斯高射炮兩門，并配备炮弹若干来华試放，借以証信卜福斯大炮的优良、准确、灵活，提供国民党政府和軍事技术人員实地观摩参考。当大炮运到时，就在南京湯山射击场試放。軍政部、參謀本部、炮兵学校、中央軍校以及其他各軍事机关、軍事学校都派員参观，何应欽、朱培德、俞大維、邹作华等一百五六十人受邀到场。当时由卜福斯炮厂代表龙貝格亲自掌握試放，他是欧洲有名的炮兵射击能手，弹无虛发，百发百中。一共試放几十发炮弹，射击目标准确，証明杀伤率强，操作灵活，移动輕便，一致得到好評。試放結束，龙貝格还当场亲自分送紀念品，如附有卜福斯大炮型的金表等一些礼品，并以茶点款待他們。这次試炮，厂方化費了一笔巨款，約合法币八十余万元。最后做到了一批大生意，国民党政府向卜福斯炮厂訂购了第一批七生五口径山炮二百六十門，高射炮二十四門，連同 A. E. G. 探照灯在內，总价值达美金千万元以上。炮厂試炮虽然化了巨款，实际

上还是慷他人之慨。配置高射炮的 A. E. G. 探照灯并不是礼和經理的，他們自己有代表在南京，这次他們自己放弃不做，让給礼和經手。他們认为礼和与国民党政府关系搞得好，但 A. E. G. 公司代表还仍然拿到了佣金。

七 欺 騙 敲 詐

我国沿海重要口岸，如吳淞、江陰、江宁、鎮海、馬尾、虎門等地区，自清末以来都設有要塞炮台，以防敌人侵犯，所装置的要塞炮，由前清政府向德国克虏伯炮厂购买，久已成为落后的武器。近百年来，要塞上一切設備和大炮上的另件等残缺不全，不堪使用。一九三四年，国民党政府幻想重新整备，但限于經費，无法另购新炮。于是在德顧問建議下，就原有設備加以修葺，添配另附件，但国内无法配制，必須向礼和訂购。礼和认为这些六十年前制造的要塞炮，厂方早停生产，另附配件也是无法配制，便电邀克虏伯炮厂由德派技术人員来华，先作視察检查。經過检查后，肯定极大多数另附件必須更換。这种另附件原属克虏伯炮厂独立配制，其他厂商无法插手，于是乘机大敲竹杠，估报材料工本費超过商业常规，漫天討价。当时我了解到所报价格，按照克虏伯炮厂估价，礼和要加上利潤二倍以上。而且还假惺惺地对国民党政府說这样一番話：“这些要塞炮原是德国克虏伯炮厂制造的，现在要添配另附件，我們有义务配制完整。为了增进彼此友誼，在所报材料工本費上，九折优待。”他們既敲了竹杠，还做了人情，礼和营业上作风一貫如此，碰着大小机器、光学器材、仪器仪表需要修配和添加另附件，一向抱着厚利主义，一般是加倍估价。这次要塞炮配制另附件报价更高，共估美金二百万元左右，礼和利潤达美金一百二十

万元。

礼和經理的德国造机器，如車床、钻床、磨床、鉋床等，都是德国名厂名牌貨，凡属礼和經銷的，上面都釘有礼和双金錢商标。过去我們中国人的习惯，向礼和訂購机器仪器，往往只认明这个双錢牌商标，并不注意到商品制造厂商和质量，这是国人对礼和的信任。可是礼和并不自重，保持信誉，相反地认为这样就有机可乘。它經常利用双錢牌商标，把商品改头换面，欺騙中国人。碰到礼和所經理的名牌机器缺乏現貨时，它就向上海其他洋行搜罗式样相同质量較次的貨品，加釘双錢牌商标頂替，有时甚至向上海制造机器比較好的厂商，如大隆机器制造厂，收购国产机器，換釘商标，冒充德国制品，高价出售。上海一部分洋行进口机器，由于营业清淡，資金呆滯，为了要加速資金流轉，其絕大多数也愿將貨品轉让給礼和朦銷。

八 国民党政府不珍視貴重武器

国民党政府各級官員，上行下效，只知道搞錢享乐，过着荒淫无耻的腐化生活，对国家財物和人民生活向不重視。一九三四年，財政部长宋子文向瑞典卜福斯炮厂訂購了一批七生五口径高射炮。按当时手續，財政部只管訂購，貨到时归軍政部接收、驗收，在这批武器到华之前，財政部与軍政部双方既沒有联系，也不作准备，原因是双方之間存在着矛盾。訂購軍貨原属軍政部主管，但此时財政部既越俎代庖，軍政部就难免加以責难，于是財政部訂貨付款之后，便作为完成任务，其他就一概不管，而軍政部事前既沒得到財政部通知，也就不作接收准备。到了这批高射炮到华，由礼和通知軍政部提貨，軍政部匆促派員提运，事实上就談不上妥善計劃

准备了。之后这批高射炮轉运到杭州，存放笕桥飞机场，既沒有炮房，又沒有遮盖，摆在场上，日晒雨淋。在到貨两个月后，我曾帶同卜福斯炮厂龙貝格前往笕桥飞机场，亲眼看到这些高射炮和另附件，已經部分生鏽损坏。龙貝格见此情景，大为惋惜，我在旁也感到慚愧。

一九三五年，宋子文又向卜福斯炮厂訂購移动式十生的五要塞炮十二門，一部分于一九三六年运抵江阴，准备安装江阴要塞。当时要塞既不开箱检查驗收，也不进行安装，原箱堆存，到了一九三七年日軍发动侵华战争，要塞炮仍沒装上，也沒在日軍进攻江阴之前，把炮搶运后方。到了江阴淪陷，又沒加破坏，要塞司令和守备人員只顾自己携眷逃命，就把国家宝贵武器原箱不动，送給了敌人。

九 日軍占領南京后

一九三七年南京淪陷后，由于德意日軸心国的关系，上海礼和还是照常营业，南京礼和无形撤銷。我在南京淪陷前夕，只身逃出，經汉口轉向昆明，一九四〇年在昆明開設了昆明企业供应公司。同时与昆明礼和洋行办事处經常保持联系，替南京礼和收結未清帳目，常到重庆，向有关部門催收。因礼和应給我的佣金还未結清，催收未清帳目对我有切身关系。有一次我在重庆遇到前鐵道部購料委员会主任沈昌，这时他已不在鐵道部里工作，轉任了川滇鐵路公司經理，仍属鐵道部的一个重要職員。国民党政府认为川滇是抗日后方，对这两省的建設相当重視，特別注重交通事业。它除全力支持筑路和供应鐵路所需各种材料鋼軌機車外，并且計劃在四川省內建立一个规模巨大的炼鋼厂。我了解了这些情况后，

回到昆明，即将以上情况轉告昆明礼和代表汉門。汉門立即与上海礼和及德国汉堡礼和总行分电联系，不多几天，得到了上海礼和和汉堡礼和复电，德国克虏伯炼鋼厂愿意向中国政府投資美金五千万元，定期十五年后还本。但要簽訂合同，須首先征得德国駐中国大使陶德曼同意。这时德大使館虽然設在重庆，而重心却在上海，陶德曼也住在上海。我希望早日达成協議，就約沈昌同到上海来，先与礼和刘伦士会談，會議順利美滿。最后和陶德曼大使洽商，經他簽署同意，即与上海礼和赶快拟訂合同初稿，双方兴趣很高。这时上海租界內汪伪特务、日軍宪兵，到处橫行，我是一个軍火商人，唯恐引起敌伪注意，在沪不敢多留，仅住三天，便匆匆返回香港，轉往昆明。后来日軍占領緬甸，滇越鐵路和滇緬公路相继中断，這項合同未曾履行，无形取消。

十 抗日战争胜利后

我在抗日战争之前，在南京設有福昌貿易行，一九三〇年在南京做到了大批生意，得到了佣金約十万元左右。一九三一年由于礼和需要房屋，就在南京中山北路抽出我一部佣金造了一幢独立洋楼。一九三三年又在南京双石鼓路双石新村建筑了几幢独立花园洋房，专事出租，一九三四年，在南京三步二桥建筑了自住住宅，同年向財政部做到了一批大生意（即卜福斯山炮和卜福斯高射炮），一九三六年在南京新街口建造了六层大楼，即福昌大楼，并開設福昌飯店，在南京旅館中堪称第一流。南京淪陷时，这些地产全部落入敌手。一九四五年八月抗战胜利，我由昆明回到南京，整理私有财产，把福昌大楼出租給联合国南京办事处，同时与上海礼和結算佣金，根据帳面上經手业务总结，礼和尙欠我应得佣金等項达八万

七千多元美金。抗战胜利，德国是战敗国，其在华德国公私财产应归中国政府所有，但是礼和在华财产并不很多，历年在华經營所得利潤，早陸續汇往瑞士，存入瑞士銀行。礼和在华财产，以上海來說，不动产只有上海四川路桥头一幢大楼和一些搬不走的东西而已。礼和經理刘伦士为人狡猾，他借口礼和在华所有动产和不动产全部由中国政府沒收，欠我的佣金分文不付。經過多次談判爭論，他理屈詞穷，最后按帳面应付数給我十分之一計美金八千元，作为了事。我在这六年之間，为礼和做了近亿元美金生意，費了不少精神和心血，而应得部分佣金，最后还吃了倒帳。

* * *

国民党政府向外购买軍用物資和其他器材等，除向德商礼和洋行、英商怡和洋行和美商慎昌洋行等訂购外，德国中国大使館商务参贊也代购一部分。在一九三六年至一九三七年間，孔祥熙任行政院长兼財政部长时候，由奥地利人爱克司梅耶尔者向孔祥熙那里做到一大批鎳格尔及其他軍用物資达美金数百万元，这批鎳格尔是专制輔币之用，如一角二角五角輔币，另一部分是制造鋼心弹之用。爱克司梅耶尔是一个女性，妖形怪状，善于誘惑，原来在德国汉堡礼和总行任打字員。她在打字工作中，见到上海礼和做到大批軍火生意，心中羡慕，企图取而代之，平时暗中把有关上海礼和与总行往返文件，多打一份，备作自己参考。后来由于她手腕灵活，走通了汉堡总行股东，想了許多方法，要求調来上海礼和服务，結果是得到總經理允准。到了上海礼和不多时候，自动要求离职，而上海礼和也不知道她葫芦里卖些什么药。她离开礼和初期，以做小孩子皮鞋出口，继之認識了財政部总务司长許建屏，通过許的关系，認識到孔祥熙，从此不时出入于孔祥熙京沪两地办公室。有