

20 世纪上海  
文史资料文库④

上海书店出版社



德士古公司的加油站在上海街头到处可见



美孚洋行的运油车

上海华商纱布交易所



上海面粉交易所内景





建成不久的永安公司

30 年代的先施公司





号称“丝绸总汇”的老介福绸缎局



30 年代的宝大祥绸布庄



老正兴菜馆



早期的杏花楼



20年代的亨达利钟表  
总行



南市新北门附近的上海

雷允上老店, 需要完整PDF请访问: [www.cnool.org.com](http://www.cnool.org.com)

40 年代的祥生出租  
汽车公司分行

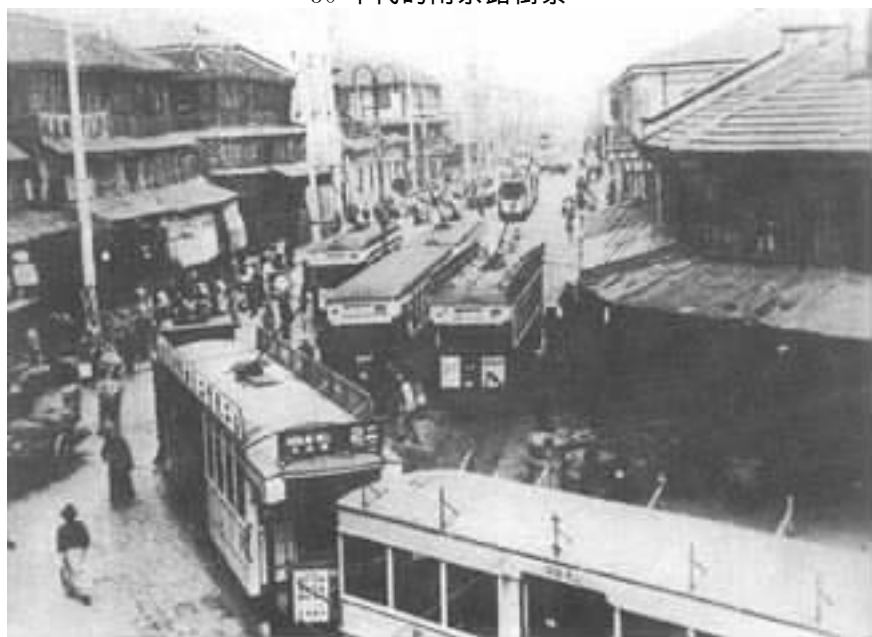


坐落在上海外滩的新沙逊洋行





30 年代的南京路街景



20 年代的十六铺街景

# 目 录

|                    |      |     |
|--------------------|------|-----|
| 我所知道的德士古石油公司.....  | 李定丰  | 1   |
| 美孚石油公司.....        | 苗利华  | 11  |
| 亚细亚火油公司概况.....     | 曹曾祥  | 18  |
| 舶来人造丝在中国市场的竞销..... | 沈莱舟  | 22  |
| 颜料买办周宗良.....       | 卢书谔  | 35  |
| 外商洋行控制的华丝出口.....   | 沪民建  | 45  |
| 外商垄断下的华茶外销.....    | 沪民建  | 63  |
| 英商泰利洋行及其买办.....    | 张文骏  | 77  |
| 上海法商永兴洋行.....      | 陆志濂  | 82  |
| “纱交”面面观.....       | 聂潞生等 | 92  |
| 上海面粉交易所概况 .....    | 杨承祈  | 134 |
| 十六铺话旧 .....        | 居正修  | 143 |
| 匡仲谋和蓬莱国货市场 .....   | 匡宝琪  | 149 |
| 上海先施公司创建人黄焕南 ..... | 邓怡康  | 155 |
| 从永安公司到华联商厦 .....   | 华联文  | 160 |
| 梁海寿与丽华公司 .....     | 周纪芳  | 163 |
| 上海大陆商场始末 .....     | 谈公远  | 168 |
| 百乐商场盛衰记 .....      | 郑镜台  | 175 |

|                     |      |         |
|---------------------|------|---------|
| 上海绸布业三大祥 .....      | 丁方镇  | 179     |
| 百年老店——老介福 .....     | 介福文  | 198     |
| 培罗蒙西服公司 .....       | 陈定桢  | 202     |
| 上海西服业鼻祖——荣昌祥 .....  | 王汝珍  | 205     |
| 记鸿翔时装公司 .....       | 顾元鹏  | 215     |
| 上海五金业的发源地——虹口 ..... | 卫元声  | 223     |
| 苏帮名店老大房 .....       | 陈正言  | 229     |
| 上海五香豆大王 .....       | 王自强  | 235     |
| 汤团大王乔家栅 .....       | 袁望清  | 239     |
| 唯一最老的老正兴 .....      | 黄贤文  | 243     |
| 粤帮名店杏花楼 .....       | 黄贤文  | 247     |
| 扬帮名楼老半斋 .....       | 黄贤文  | 254     |
| 特色鸡味小绍兴 .....       | 绍兴文  | 257     |
| 墨苑——曹素功 .....       | 曹墨文  | 261     |
| 上海老周虎臣笔墨庄 .....     | 周虎文  | 267     |
| 钟表元老亨达利 .....       | 达 文  | 270     |
| 精益求精的精益眼镜店 .....    | 益 文  | 272     |
| 童涵春堂今昔 .....        | 包光宇  | 274     |
| 雷允上与六神丸 .....       | 商一仁  | 280     |
| 蔡同德堂药店 .....        | 王士琛  | 288     |
| 周祥生和祥生出租汽车公司 .....  | 上海民建 | 工商联 304 |
| 路牌广告大王荣昌祥 .....     | 汪 统  | 鲁懋德 323 |
| 中国旅行社从孕育到诞生 .....   | 潘泰封  | 327     |

|                         |     |     |     |
|-------------------------|-----|-----|-----|
| 解放前上海的高层建筑 .....        | 郑龙清 | 薛永理 | 337 |
| 旧上海的地产经营 .....          |     | 马陆基 | 343 |
| 南京路房地产的历史 .....         |     | 沈辰宪 | 354 |
| 上海的三个跑马厅 .....          |     | 徐葆润 | 364 |
| 旧上海的华籍房地产大业主 .....      |     | 朱剑城 | 373 |
| 新沙逊洋行 .....             |     | 陈其鹿 | 377 |
| 房地产巨富程霖生、程贻泽 .....      |     | 成 言 | 383 |
| 敌占工部局和汪伪市政府盗卖公地始末 ..... |     | 刘知希 | 390 |
| 国民党清理汉奸房产大案纪略 .....     |     | 刘士铎 | 392 |

# 我所知道的德士古石油公司

李定丰

德士古石油公司(Texaco Inc.)是美国加利福尼亚—得克萨斯石油公司(California Texas Oil Co., 简称 CALTEX)的前身, 1902 年创建, 总公司设在纽约。其石油产品输入我国要晚于美商美孚和英商亚细亚两大石油公司, 最初委托日商三井洋行经理, 嗣后销路逐步打开, 遂于 1915 年在上海南苏州路 7 号电车公司楼上自设公司, 取消三井代理, 向我国各地推销。不久, 德士古移至香港路四川路营业, 1919 年迁址北京路 2 号, 以后又搬到外滩汇丰银行楼上, 最后迁入四川路延安东路新建的会德丰大楼。

随着石油产品销量的增加, 企业规模越来越大。1929 年 5 月 13 日, 纽约总公司拨资 500 万美元, 把在上海的公司扩大为德士古中国股份有限公司(Texas Co. [China], Ltd.), 并在我国各省市圈地兴建油栈, 发展销售网点。1936 年, 德士古总公司为了争夺世界石油资源和市场, 以其在苏伊士运河以东石油销售机构的一半所有权, 和美国加利福尼亚美孚石油公司在中东的一半石油开采权相交换, 各出资 50%, 合办加利福尼亚—得克萨斯石油公司, 联合经营苏伊士运河以东地区的石油开采、提炼和销售。德士古中国公司就转为加利福尼亚—得克萨斯石油公司设在我国的子公司, 与美孚、亚细亚两石油公司共同操纵旧中国的石油市场。我于 1923 年进德士古公司工作, 除 1942 年至 1945 年因公司被日军军管离开一段时间外, 一直工作到 1953 年公司完全结束在华业务

为止,前后达 27 年之久。兹凭记忆所及,把我在公司的见闻,分节叙述于后,以供参考。

## 组织管理体制

德士古中国公司所经营的地域,除整个中国外,还包括朝鲜、越南等国家,事实上是加利福尼亚—得克萨斯石油公司在远东地区的总公司。公司全盛时期(1927~1941),共辖有上海、天津、青岛、大连、南京、汉口、香港以及越南的西贡、朝鲜的汉城九个分公司,分公司下又设若干支公司。如上海分公司辖有杭州、宁波等支公司,天津分公司辖有北京、太原等支公司,青岛分公司辖有济南、烟台等支公司,大连分公司辖有沈阳、哈尔滨等支公司,南京分公司辖有镇江、芜湖、九江等支公司,汉口分公司辖有重庆、长沙等支公司,香港分公司辖有广州、厦门、福州等支公司,西贡分公司辖有河内、海防等支公司,汉城分公司辖有仁川支公司等。支公司下又按地区划分成若干段,管理、联系段内的经销店。迄至 1948 年统计,德士古在我国共设有七个分公司、三十多个支公司,销售管理网络布满全国,与美孚、亚细亚相媲美。

德士古中国公司的最高领导人是董事长,他对纽约总公司负责,所有发往总公司的报告、函件都须经他签字,人事升迁去留由他最后决定,公司总副经理以及分支公司经理、油栈厂长的任命也必须得到他的同意。董事长代表公司对外参加重要会议,接待国内外重要宾客。直属董事长管辖的有薪资(包括人事档案)、法律、文书、产业四部,分工处理日常工作。此外,公司设有总会计部,独立性强,不受董事长管辖,直接对纽约总公司负责,各地的分支公司的财务、统计报表,也直接由总会计部收受审核,集中综合后直接报送纽约总公司。

公司总经理向董事长负责,全面主持公司具体业务。另有副总经理两人,协助分管营业和储运两部门工作。营业部门下辖精

制油总管、机器油总管、柴油总管、航空油部、统计部、采购部六个单位，储运部门下辖油栈、运输、工程、机场油站四个单位。分公司的组织系统大体仿照上述编制，设经理一人掌管销售业务，与之平行的油栈厂长一人负责油料储藏进出，两人分属上级公司两个副总经理领导，彼此有业务联系，但不相隶属。支公司规模较小，只设经理一人，统管仓储、运输、营业、统计会计四个部门。德士古中国公司及其分公司各部门负责人都由外籍人员担任，我在解放初被任命为公司的副总经理，算是唯一的例外。至于支公司的经理，则为加强与经销行商的关系，大多数物色华籍职员担任。

德士古中国公司成立以后，各地销售管理机构发展很快，总公司及分、支公司雇用的华籍职工（不包括临时工），最多时达 3000 人左右，其中上海一地约占三分之二。

## 历任主要负责人

德士古中国公司历任主要负责人，都是我初进公司时经常接触到的美籍高级职员，他们是：

梅瑞(J. V. Murray)，纽约总公司最早派来上海的业务主持人。1929 年德士古公司成立时，任董事长。后调回美国，任纽约总公司常务董事兼亚洲司司长，负责亚洲地区的业务。

辣菲弗(P. F. Lefevre)，前任上海分公司业务主任，不久升为上海分公司经理，旋调香港分公司经理，后来又调纽约总公司亚洲司任职，数年后再次调上海，任代理董事长。太平洋战争爆发后被日军关押，后经美日交换俘虏手续返回美国。抗战胜利后，即飞抵上海主持收回公司和复业工作，任董事长直至上海解放为止。

汉森(J. M. Hansen)，初在上海分公司营业部办事，1929 年升任南京分公司经理，抗战时期调重庆工作。战后任上海总公司分管营业的副总经理助理，负责与国民政府签订油料合同。1949 年初回国。

毕林(H. A. Bieling),1930 年来华,任上海分公司经理。总经理劳伦斯(B. C. Lawrence)任职期间,任专管营业的副总经理。太平洋战争发生后被关入集中营,战后返美养病。1947 年回上海任总经理,直至上海解放返回美国。

麦克米伦(D. L. Mcmillan),初在上海任营业助理员,继调天津分公司工作。太平洋战争前回美国参军。1947 年来我国,任青岛分公司经理,继提升为上海总公司精制油总管。上海解放后接替毕林任总经理,办理结束在华业务,1951 年 2 月返回美国。

### 圈地建造油栈

德士古在我国推销的煤油,早期仅有红星和幸福两种牌子。1925 年,在天津的美商大美油公司及其注册商标被德士古收购,于是又增加销售一种银箱牌煤油。这三种煤油都是在美国用马口铁箱封装运来我国的。随着我国工矿和交通事业的发展,德士古又输入汽油、柴油、各类机器油等,种类达 200 余种。但德士古来华晚于美孚、亚细亚约 20 年,虽尽力与之争衡竞销,然销数只抵两公司的 10%。为此,德士古中国公司成立后,就在各地大力购置土地,兴建油栈,筹划散装油品进口,借以降低成本,有利竞销。

当时中国政府规定,除租界以外,外商不准购置房地产,为了实现圈地建栈的目的,德士古就采用华人出面购买和贿赂地方当局等手法,最初在上海复兴岛今共青路购置的仓栈土地,以及此后在浦东高桥圈购千亩以上的油栈土地,就是通过华籍职员江特生出面,并利用当地封建势力压价向农民购进后,再以无限期转租的方式占为己有的。圈购高桥土地一事,曾引起民众公愤,联名向法院控诉江特生勾结洋商盗卖国土。德士古一面委托律师为江辩护,一面资助江去大连暂避风头。北伐胜利后,江特生返回上海,德士古酬以上海分公司煤油营业部主任职,以为犒赏。又如德士古在天津大直沽河沿购置的 70 余亩土地,是通过华员靳云波名义

买进的。该地毗近住宅区，当德士古准备在此建立油罐时，即遭居民反对，以易引起火灾诉之当局要求禁止。于是德士古重贿地方当局，最后得到了油罐兴工执照。

通过以上手法，德士古在各分公司及部分支公司所在地建造了范围很大的油栈，其中多数附设桶箱制造工厂。如在上海的高桥油栈，建有煤油、车用汽油、航空汽油、机器油、柴油、燃料油等大油柜 22 座，总容量 44 万桶，并建海底输油管直达江湾飞机场；沿江设趸船码头，停置油驳机轮。此外，在杨树浦电厂码头旁还建有 1.5 万吨的燃料油柜三座等。其他如天津油栈建有煤油大罐两座，每座容量 1 万吨；汽油罐三座，每座容量 3000 吨左右。圈地建立油栈，奠定了德士古与美孚、亚细亚竞争的基础，不仅减少运费，增加储存量避免供应脱档，主要还在于可以充分利用我国的廉价劳动力，就地制造油桶油箱，减少包装费用。同时由于进口散装油料，关税得以减轻；油料进入油栈，可用“已到货未进口”的名义毋须立即交纳关税，待以后根据出货数量再缴付税金，这样就节省了一笔很大的周转资金。

## 经销体系与经销收益

德士古支公司大多直接向用户批销汽油、机器油、柴油以及柏油、蜡料、油毛毡等产品，较少委托华商行号经销。而推销煤油则采用招聘殷实商号、划定销售地区、经理包销方式，即所谓“经销体系”。一般经销行号的销售区域很大，如上海地区的经销行是南市的协和祥煤油行，经销区域包括奉贤、南汇、川沙、宝山等几个县，在各县招聘经销支行，再由支行向各乡镇发展经销处，经销处大都由烟纸店、酱油店、杂货店等兼营。这样，德士古就建立了上海总公司——分公司——支公司——经销行——经销支行——经销处的星罗棋布的销售网络。这种经销体系有两大便利：一是所有经销行与支行等于没有买办名义的买办，为获经销利益无不尽