

2013年9月12日 星期四

责任编辑:高丹丹

版面设计:郑虹 校对:刘凤

身为洋行买办的毕鸣岐梦寐以求的是尽快结束依附洋行的生活,自营经贸实业。1945年抗战胜利后,赖于日本帝国主义庇护的孔士洋行宣告倒闭,毕鸣岐富有前瞻性地收购全部存货,创办了华■贸易行,他的愿望终于变成了现实。

# 曾任冯玉祥“经济顾问”的红色资本家



毕鸣岐

1951年6月1日,中国人民抗美援朝总会向全国发出了开展捐献武器运动的号召。天津富商毕鸣岐率先捐献飞机1架,带动天津市民主建国会和工商业联合会的会员捐献飞机5架,并以华北人民赴朝慰问团副总团长的身份赴朝慰问。

毕鸣岐是山东利津毕家嘴村人,出身贫苦。他先做洋行的职员、买办,尔后随着经济实力的增长,逐步摆脱外商羁绊,自营经贸实业,逐步成为一名我国著名的爱国民族工商企业家。

## 成绩优秀的插班生

毕鸣岐,字凤岗,1902年10月27日出生在山东省利津县毕家嘴村一个贫苦农民家庭。毕家嘴村处退海之地,土地碱薄,农业收成甚微,他父亲只能利用农闲时间为盐商推盐以维持全家生活。

毕鸣岐自幼聪明好学,在本村读私塾时,功课一直名列榜首,常受老师夸奖。1900年,八国联军打进北京,腐朽的清政府割地赔款,山东成为德国的势力范围。德国在济南、青岛、济宁等地广设教堂,创办学校,宣传和灌输西方文化。1917年,济南洪家楼天主教堂的神职人员到利津县乡间进行传教活动,他们看到毕鸣岐少年英俊,聪颖过人,便劝说毕家嘴将毕鸣岐送到了济南天主教会所办的德育师范学校就读。

毕鸣岐在德育师范学习勤奋,成绩一直名列前茅。因反对教会的一些清规戒律,与学校神甫发生冲突,后被学校开除。之后,他转入济

宁中西中学当了插班生。这所学校以学德文为主,除语文一门为中文外,其他课程都用德语讲授,教师均为德国神甫。当时德国人到中国开办洋行的很多,这所学校的目的就是专门培养为德资企业服务的翻译、司账和营业员等。经过两个冬春的刻苦学习,成绩优秀的毕鸣岐奠定了扎实的德语基础。

## 冯玉祥说“你是个人才”

毕鸣岐在中西中学毕业后,到济南德商德孚洋行当了一名小职员,他头脑灵活,颇有心计,处处留心学习经营之道。在以后的几年中,他又先后受聘于沈阳挪威洋行、北京德孚洋行和沈阳礼和洋行,担任德文翻译和文书等职。这期间,他的德语翻译才能和从事外贸生意的才华得到发挥。1927年冬,他被挪威商凯利洋行聘为华人经理,开始了他的买办生涯。

没过几年,毕鸣岐又应聘到哈尔滨德商德茂洋行任华人经理。德茂洋行主要经营大小五金制品。时值国内军阀混战,战事连年不断,奉系军阀在沈阳大力兴办军工厂,成为德茂洋行的大主顾。同时,该行还以德产机器和五金产品供给松花江造船厂和东北地区铁路局,因此德茂洋行的生意出现了空前繁荣的局面,毕鸣岐的声誉和地位也随之得到提高。

震惊中外的“九一八”事变爆发后,日本侵略军铁蹄践踏了我国东北各省。在日本帝国主义的高压政策下,欧洲外商同样也受到了打击。德茂洋行业务萧条,一蹶不振,毕鸣岐遂辞去职务。目睹了日寇的侵略暴行,在哈尔滨时毕鸣岐参加了一些抗日活动,受到日本特务的注意,于是他化装离开哈尔滨,秘密回到关内,然后辗转到了张家口。不久,毕鸣岐应聘于张家口德商德华洋行任华人经理。1932年间,他利用德华洋行运输汽车之便,掩护过中国共产党的高级干部进入苏联。

1933年春,日寇攻占热河,向察哈尔、河北进犯。次年5月,冯玉祥将军在张家口成立“察哈尔民众抗日同盟军”,对日作战。冯的参谋长石敬亭是毕的同乡友好,从小一起长大,介绍他认识了冯玉祥。冯将军曾偕同夫人李德全来德华参观,并亲笔书一条幅赠他作为纪念。德华业务停办后,冯约毕鸣岐参加抗日同盟军,毕鸣岐婉言谢绝。冯将军说:你是个人才,你可在经济方面搞工作。毕鸣岐同意了。冯玉祥领导的人民抗日同盟军司令部成立,冯玉祥任总司令,吉洪昌任总指挥。毕鸣岐被任命为少将谘议,积极进行募捐活动,支援抗日救国斗争。不久抗日同盟军遭到蒋介石的破坏,派其嫡系军队包围了张家口,逼走了冯玉祥。毕鸣岐感到住在张家口没有保障就返回济南,三个月后赴上海德商孔士洋行任职。

1934年,毕鸣岐任机构相当庞大的天津孔士洋行华人经理。孔士洋行经营大小五金、化工原料,并代销美国美孚石油公司的汽油、煤油和润滑油等,毕鸣岐有多年从事经贸的丰

富经验,在不太长的时间内就把生意做得红红火火,他个人也获得丰厚收益。

多年来,身为洋行买办的毕鸣岐逐渐积累了足够的资金,他梦寐以求的是尽快摆脱外商羁绊,结束依附洋行、寄人篱下的生活,自营经贸实业。1945年抗战胜利后,赖于日本帝国主义庇护的孔士洋行宣告倒闭,毕鸣岐富有前瞻性地收购全部存货,创办了华■贸易行,他的愿望终于变成了现实。

华■贸易行的经营方式和经营范围基本上与孔士洋行雷同,并沿袭了其国外业务渠道。为做到业务上的连续性,他雇用了原孔士洋行的外籍副总经理高瑞夫和外籍高级职员普斯与哈夫曼,利用他们的特长为己所用。毕鸣岐曾自豪地说:“过去我们被外国人雇用,今天我们同样也可以雇用外国人嘛!”这3名外籍职员直到1953年才先后离开天津回国。

## 毕鸣岐的义举

1948年冬,辽沈战役胜利之后,平津解放指日可待,解放军乘胜进攻,国民党政权摇摇欲坠。这时,有些资本家听信国民党的反动宣传,不了解共产党的政策,因而畏惧共产党,纷纷携资出走香港、台湾和国外。毕家当时在平津等地已有多处企业、巨额资产。加之他在天津市商会和同业公会任职,并与国民党天津市警备司令陈长捷、天津市市长杜建时、国民党政府军役部鹿钟麟等人交往甚密,所以他犹豫不决。

此时,毕鸣岐幼时的同学、中共地下党员王华庭找到了他,经过多次促膝谈心,王华庭向他阐明了解放战争的形势和共产党保护民族工商业的政策和主张,使毕鸣岐深受启发,从而解除了顾虑,坚定了等待解放的信心。为了保证王华庭的安全,毕鸣岐将王安置在自己家居住,并为王谋了合法的职员身份,以为其地下工作作掩护。与此同时,毕鸣岐还以自己的亲身感受,劝说陈合增、陈毓增等天津工商界朋友多人,放弃去香港和国外,等待解放。天津解放前夕,担任天津市商会会长的毕鸣岐,偕同工商界名流李烛尘、朱继圣、杨亦周等人,代表天津市各界人士去杨柳青前线,慰问解放军指战员和欢迎解放军进城。天津解放后,他写信动员已去香港的天津工商界朋友多人返回内地。

1949年1月15日,天津解放。没过两个月,一艘美国商船停在了天津大沽口外,船上满载着天津多家贸易商行订购的进口货物,但货主们都不敢提货。面对这种情况,毕鸣岐挺身而出,主动向军管会请示,这艘美国商船才最终得以进港。由此,天津港恢复了进出口业务——当时全国的对外贸易都处于停摆的状态,天津的外贸业务率先行动起来赢得了先机,一时间出现了空前的繁荣景象:香港华资公司纷纷派员来津成立分公司,上海的进出口商也抢着在天津设立分支机构,天津的外贸业

务空前繁荣,毕鸣岐的义举也在天津进出口行业中传为佳话。

## 国礼送缅甸

不久,刘少奇同志来天津视察工作。他专门邀集李烛尘、毕鸣岐、朱继圣等著名资本家进行座谈。刘少奇阐明了国家发展民族工商业的政策,给与会者以巨大的鼓舞。

从1949年初夏开始,毕鸣岐变卖了家中的部分黄金、房产、汽车,又从自己经营的进出口商贸企业中抽出部分资金,投入到工业生产中去。到1950年年底,他先后创办了新民化工厂、新大电铝厂、新成造纸厂等企业。其中新民化工厂是在美国对我国进行经济封锁,我国印染工业染料奇缺的情况下建立的。毕鸣岐通过各种渠道,广揽人才,先后从京、津、沪等地聘请了14位高科技人才。在专家的指导下,这个厂研制生产了坚固硫化蓝等一些新产品,不仅解决了国家急需,而且填补了我国染料工业的空白。1954年周恩来总理访问缅甸时,赠给缅甸政府的20吨直接棕G染料,就是新民化工厂生产的。

1954年,已当选为全国工商联副主委、天津工商联主委、天津市政协副主席的毕鸣岐率先申请将他独资经营的新民化工厂实行公私合营。这个厂当时是国内为数不多的染料厂,在天津工商界影响很大。1956年全行业公私合营时,毕鸣岐代表天津市工商界赴京向毛主席、党中央报喜,受到毛泽东、刘少奇、周恩来等党和国家领导人的接见。同时,毕鸣岐夫人戴翻英也代表天津市工商界家属向毛主席呈递了决心书,受到毛主席及其他党和国家领导人的亲切接见。这年,毕鸣岐当选为全国人民代表大会代表和天津市副市长。

毕鸣岐积极参加各项社会活动。认购公债时,他每次认购的金额都为全市之首。他本人及其所经营的企业,累计认购公债20多万元,其认购公债金额之大,引起中国人民银行关注,银行派人专程访问,并创办了公债保管业务,当场将20万元公债券委托银行保管。这在天津工商界中起到了很大的推动作用,受到天津市市长黄敬的赞扬。

毕鸣岐没有忘记山东故乡,新中国成立前,他曾捐助过母校山东济宁中西中学;建国后,他捐资山东省同乡会医院,使之扩建成为红十字会医院。他热心公益事业,联合进出口同行捐资创建天津市实验小学;他将天津市自己的一所房产捐献给社会开办幼儿园;他把数以百万元的捐款献给灾区人民。除此之外,毕鸣岐还在生前准备为儿童福利基金会捐资,因十年浩劫未得实现,改革开放后由其夫人捐款6万元,代他完成了夙愿。

毕鸣岐在十年浩劫中受到残酷迫害,1971年5月15日含冤离开人世。1978年党为毕鸣岐平反昭雪,恢复名誉。1981年他的骨灰被安放到天津市烈士陵园。(据《大众日报》)

**中信红木**  
人民大会堂选用产品

地址:信阳国际商城二楼往北 电话:18903978189

泸州系列 央视上榜

**御井坊** 酒业

诚招代理人

全新模式 丰厚回报

询电:13507606618 6851779

**喝酒喝健康,就喝仙灵红;**  
**仙灵红茶酒,提神又养生;**  
**饮后口不干,风吹头不痛;**  
**常喝红茶酒,好运天天有!**

新品上市,诚邀信阳八县两区合作代理商,共同创造白酒神话,为中国喝酒人的健康,提供一份满意的答卷!即日起,到信阳市各烟酒店购买任何一款仙灵红茶酒,凭酒瓶盖到公司可免费兑换价值380元的仙灵红茶酒一瓶。

另:面向白酒市场,招聘业务精英10名,市场总监1名!

总代理商:启航蓝海企业系统运营服务有限公司  
公司地址:信阳市银珠广场3#楼7楼7012室  
公司电话:0376-6259909 6259919