

李家兴衰史

摘录于『16 个福州家族的百年家史』 作者：郑芳

∞ ISBN: 978-7-5334-7561-1 ∞ 福建教育出版社 ∞ 2016.12 ∞

∞ ∞ ∞

拾陆 ∞ 福州角梳盛世里的李厚记制造史 ∞

关于福州“三宝”之一角梳的记载，有一段是让人兴奋的：1978 年，一座南宋时代的蔡王升之墓在福州北郊新店区浮村山被挖掘，出土的随葬物中有 6 支角梳。这段记载传达了这样一个信息：福州角梳至少有 800 多年的历史，这让角梳的身份一下子厚重起来。在这段长近千年的历史中，一段家族史则为角梳的传承增添了细节与想象。这个家族的商号——『李厚记』与另一家『润光厚』被老福州们看成福州角梳的代名词，其角梳制造史如同福州角梳行业近百年的发展史。根据史料记载，兴盛时期，『李厚记』和『润光厚』每年外销南洋各地的角梳数量约占总生产量的 60%，而『李厚记』所占营业比例列首位，超过『润光厚』约 30%。

兼职商人的『李盛记』

『李盛记』是『李厚记』的前身，与之相关的是一个兼职商人的创业故事。李盛记的主人是李逢球，长乐人。在李逢球之前，李氏这个家族世代在海边小镇务农。直到清朝同治末期，李逢球在福州水部门外紫阳乡老家开始了制梳生意。当然，最初，李逢球只能算是个兼职的商人，他当时的主业还是务农，制梳只是这个期望改变现状的农户的副业。

当时，制角梳是个门槛并不高的手艺。选料容易、本钱少、工具简单、工艺也不烦琐。制造角梳所用的水牛皮壳来自全市各处宰牛场，每担价格大约 1.2 元，其中大约有大蹄 480 个，可以制造出大型角梳 500 支，中型的 550 支，小型的 600 支，下脚料还可以做肥料。这确实是个适合农户做的兼职。

那时，李逢球一家农忙时小生产，农闲时大生产，所有的产品都批发给挑担叫卖的货郎。因为李逢球很注重产品质量，所以他家的角梳销路很好。不久，李逢球还逐步改良了工具，增加了品种，市场需求更加开阔，很快，自产自销已经供不应求，于是开始雇佣村里的亲戚朋友，以带徒弟或雇工的方式维持生产。和其他家的角梳相比，除品质好之外，李家的生意比别家好的另一个重要原因是——广告，李逢球将产品卖给到处叫卖的货郎，这些流动的商业网点相当于李家的活广告，销路越来越广。

不久，积累了一些资金和原料的李逢球开始设想开店经营。很快，机会来了。1879 年，南门外瑯后琉球馆的一个做茶叶生意的台湾商人，认为贩运角梳外销是有利可图的，就来李家大量订货。当时，李逢球家的角梳存货多，质量好，还能应付市场需求。很快，僻处乡间的诸多不便和逐渐兴旺起来的生意需求相冲突，李家急需要在市中心开设一家店铺。不久，李逢球将家和家庭作坊从乡间搬到了南门外沙境，也就是现在的八一七中路，正式设铺，立下『李盛记』牌号。

此时，李逢球的角梳作坊已经发展到选用水牛角作为主要原料，制作相对高档的角梳，这为『李盛记』在同行中胜出做个铺垫。

三兄弟的『三发记』

第二代的商业分工

在八一七中路开设角梳店后，『李盛记』的生意开始稳步发展，根基逐渐牢固。有一件传闻可以证明这一点：因为当时福州的建筑多是木质结构，防火设备又差，『李盛记』曾经前后三次遭遇火灾，经济上大受损失，但因为市场稳定，每次都很快恢复正常。

1886 年，李逢球逝世。『李盛记』的经营进入第二代。李逢球的大儿子李元柄成为『李盛记』的掌舵，他除协调企业的各种事务外，还主要负责制梳工场，二弟元珊管理店务。『李盛记』的牌号在李元珊手中改为『李发记角梳店』。

1909 年，李逢球的三儿子元琛毕业于『程力学校』。他是李家三公子中学历最高的，因为会说普通话，懂英文，被安排在店里协助打理。这个三公子也确实是个相当出色的助理，除去协调店里的各种事务，他是李氏企业的第一个有强烈广告意识的继承人。李元琛设计角梳表面绘画图案工艺，与工人陈清泉等共同新创了不少精巧梳型，并在梳面上绘画各种人物、山水、飞禽走兽，装贴金箔或银箔。因为图像生动，与众不同，『李发记』的角梳很快被中高端消费人群锁定。

借势湖北商人

为了扩大国内北线业务，李家三兄弟结交了湖北葛店的商人李祥发。李祥发与李家三兄弟的交情很好，这一点从这个湖北商人的名字由来可以看出。据说，当初，此人并不叫李祥发，原名李香苟，后来因为与『李发记』北线生意的开拓有直接关联，就以『李发记』的发记、祥记头字为名。

李祥发经常到汉口、上海、天津、青岛等地经营百货业务，经过他的关系向各口岸推销角梳。同时，因为销往各地的角梳多和当地百货业打交道，因近水楼台的便利，『李发记』也顺便兼营了部分手工百货，这部分经营也为李家增加了不少盈利。

此后，李祥发专为『李发记』向北线联系业务，协助『李发记』在汉口等地设庄。为了答谢他对『李发记』的贡献，李家兄弟约定，凡是他介绍的各处业务，都支付他销售额的三分作为佣金。这种合作关系一直维持到了抗日战争开始，李祥发全家迁回湖北原籍才告结束。

『李发记』的海外商机

当『李发记』努力拓展福州以外的更多市场时，各种商机也开始自己找上门来。第一次世界大战时，日本因为没有受到战争的影响，商业非常发达。日本商人们自然不会对角梳这个逐渐热闹起来的 market 视而不见。他们开始委托日本福州领事馆来『李发记』订购大批角梳。他们的订购方式一般是先订立合约，由台湾银行先用银圆支付三成货款作为准备金。另外，台湾商人每年来福州采购茶叶，也大批购买角梳带回去。外商的订货大多是先付定金，这对于『李发记』来说，可以保证资金厚足，原料充裕，并且足够下三年的周转。

这样，在同行业业务趋淡季时，『李发记』的生产还是旺季，生意越做越发达。很快，『李发记』的角梳在国外声名大噪，特别是东南亚各地的橡胶园产业工人，淋水冲洗头发，大有非福州角梳不可的意思。当同行也发现东南亚这块巨大的市场时，李氏三兄弟又想出其他的经营策略，稳定顾客群。比如，『李发记』在外销角梳时，还兼销手工生产的橡胶园取胶工具，这种工具很受当地产业工人的欢迎，而这种附带产品的畅销也为其角梳带来了同等的市场。

鼎盛期的『三发记』

1922 年至 1930 年是『李发记』最兴盛的时期。据史料记载，当时每月经外销就可达到 16 万支以上，制梳工人最多达 120 多人。此时，原有的店屋厂房已经不能满足使用需求，但因为隔壁是台湾浪人开设的鸦片馆，没办法扩充。刚好，因为日本商人与『李发记』有买卖合同关系，日本商人来工厂考察时发现，工场太狭窄拥挤，担心贻误交货时间。于是，由这个日本商人申请，福州日本领事馆出面，驱逐封闭了临近 8 家鸦片馆，鸦片馆的地就由『李发记』购买，扩充作为工场。这样，『李发记』店面扩展为两间，居家工场 6 间，前店后家。

为了使三房此后都能立下发展基业，三兄弟协商各自用『李发记』、『李祥记』、『李厚记』牌号，按业务经销路线在角梳及包装纸上分别标出各自的牌号。运往中国台湾地区和日本的用『李祥记』牌号，运往国内北线等地的多用『李发记』牌号，国内南线以及东南亚一带多用『李厚记』牌号，但都属于『李盛记』老牌的分支添记的牌号。当时，同业称三兄弟的角梳店为『三发记角梳店』。

1931 年，东南亚各地关税税率提高，外销业务受到影响，『三发记角梳店』开始寻找新的市场。不久，李元琛亲自到香港设立角梳庄，试图将市场转向香港。转移市场很快让『三发记角梳店』的经营得到恢复。

当然，业务的迅速恢复与当时角梳行业在国内的发展趋势迅猛也不无关系。『李厚记』第三代继承人李森钧曾经回忆：同年，越南人许德康就到店里面招聘了李光临等 33 名工人到越南设厂制造角梳。

在这之后不久，『三发记角梳店』各房开始分开营业，长房李发记、次房李祥记各在斗中路老店相邻的两间三层墙屋店面开业，后面各有三间工场，李祥记在这个时期立下『鹏程万里』的商标。李厚记在两店对面将原来的职工宿舍扩建为店面，正式设立李厚记牌号，以『航海牌』为商标。

当时，三家虽然已经分开经营，但在业务上彼此支持，互通，业务发达。1933 年，福州角梳由润光角梳店独家代表参加在美国芝加哥百年进步展览会展出，荣获金牌，这让角梳更加名扬国内外。角梳行业在这个时期业务异常兴旺，不少新的牌号作坊也在这个时期冒出，生产批售角梳。同业中有的老店铺由于自身生产能力不够，多向他们收购，然后用本牌号的包装纸出售，相当于现在的贴牌生产。当然，这种方式的一个弊端是质量参差不齐。此时，『三发记角梳店』的角梳因为不采用这种可能影响声誉的做法，他们仍然坚持由自己的作坊生产，店里的工人，多是长期在店里生产、技术较好的老师傅，对店里需要的质量标准相当清楚。

同时，『三发记角梳店』因为对店里工人的质量要求比别家高，薪酬待遇也会相应高，店里除每天供应午餐一顿之外，每件计资均比同业高 10~20%。因此，在这里的一般工人，在当时每天的工资大约是 1~1.2 元。

店里的工人多数住在农村，每天早出晚归，在店里生产的时间也不限制，可以将半成品带回家制作，成品经检验合格，有多少算多少，所以工人有进取心，对产品的自我要求也很严，决不粗制滥造。这样，提高了店里的生产率和营业收入，『三发记角梳店』的年平均利润在那时可达 15%。品质优良和原料、成品储量充足，让『三发记角梳店』成为福州角梳行业的名牌。

被终结的家族史

战火扰乱的行业

抗日战争爆发后，各地受战火影响，交通阻塞，海运不通，八年抗战中福州又经两次沦陷，百业凋敝，民不聊生，全角梳业由繁荣兴盛转向衰落。

『三发记角梳店』同样未逃脱大环境的衰败，在困境中挣扎生存。抗战初期，『李发记』由长子森璋前往香港设角梳厂，不久次子森琦也赶赴香港协助，福州的业务则由李元柄自己维持。只是，福州的业务并未维持太久。1941 年，李元柄去世，『李发记』的福州店面关门。

当时，『李祥记』和『李厚记』都转向内地开展业务，初期时形势不错，后来在衡阳长沙等地，大批货物因受敌机轰炸或被战火波及烧光，损失非常严重。其中最严重的一次是在抗日刚刚

胜利时，『李厚记』留存赣州的大批货物因赶运往南昌应市，不幸水运中途，被日本放置在江中的水雷炸沉，全部货物及押运友人一家均葬江底。遭遇众多劫难之后，两家商号的经济基础摇摇欲坠。

抗日战争胜利后，海运已通，大家都盼望福州角梳业从此能获得发展机会。可是，在当时国民党政府的统治下，苛捐杂税变本加厉，纸币贬值，物价暴涨，外国货玻璃梳子也源源而来，角梳销路大受影响。

一再遭受严重摧残，这个行业到解放前夕已是奄奄一息，全业由最盛时的 80 多家下降到 10 来家。据史料记载，当时福州角梳行业工人失业率达 70% 以上，侥幸留下的每天工作 10 多个小时，而收入只有 3~4 斤米，根本不够养家糊口。『李厚记』角梳店虽基础较厚，尚能维持，但也无力再发展业务。此时，『李厚记』的业务由李元琛接替。

引退的家族史

解放后，福州角梳业重新恢复发展。1951 年，华东区物质交流会在上海举行，在这次交流会上敲定的 30 万支角梳的订货单，让跌入低谷的福州角梳生产得以恢复。

1956 年社会主义改造开始，『李厚记』角梳庄与『润光厚』角梳店合并成立『福州公司合营李厚记、润光厚角梳厂』。『李祥记』并入福州第二角梳厂。

1958 年，福州第一、第二、第三角梳厂和公私合营角梳厂合并为『地方国营福州角梳厂』，李森钧任副厂长。1961 年，企业体制改革，恢复名牌生产，李厚记与润光厚又恢复为公私合营角梳厂。1966 年，两家角梳厂再度并入地方国营福州角梳厂。

之后，福州角梳行业出现了 20 世纪 30 年代兴盛期之后的一段辉煌期，而『李厚记』的家族史也同时逐渐淡化。

坎坷少年 ∞ 摘自山野蛮人的纪念文章:『我的父亲』

我父亲陈之团，本姓李，天主教徒，洗名约瑟，1936 年生于福州城一户李姓商贾人家，他一生极其坎坷，历尽了人世间的兴衰沉浮。父亲出生时，李家家业兴旺，我的曾祖父在福州城斗中街一繁华地带开设商铺『李顺记』经营角梳生意（角梳号称是福州三宝之一），与其兄以『李盛记』为号福州著名的角梳『三发记』（李发记、李祥记、李厚记）同出一宗。我曾祖娶有妻妾三房，正房无后，二房（我曾祖母）迟迟也无子，便领养了我的祖父李一春。我祖父和祖母叶珍育有二男一女，父亲是李家的大少爷，从小养尊处优，过着衣来伸手饭来张口的阔少生活。李家后来家道渐落，我的曾祖父去世后，李家也由兴盛转向衰败。

1941 年日本鬼子入侵福州城时，李家举家南逃到福清乡下江镜乡一带，我小曾祖母和她的嫡孙（我堂叔）最后落户在江镜乡林厝村，我的两位姑祖母则嫁给邻近蔡厝村的两个农民为妻。我祖父时在省城当宪兵，由于兵荒马乱，自顾不暇。祖母无法独自抚养幼小的儿女，她先是经一位天主教神父将她的幼子（我叔父）托付给长乐县的一户人家收养，后又将她女儿（我姑母）李秋芳寄养在福州一家天主教教会办的孤儿院。李家逃离省城时，祖母带着五岁大的父亲一起流落在福清乡里，为了生计，她忍痛割爱将我的父亲托付给文房村的陈西禄和何金宋夫妇（我的福清祖父和祖母），自己则四处为佣。

我的福清祖父和祖母也是家徒四壁，一贫如洗，但他们俩菩萨心肠，都是十分虔诚的天主教徒。他们自己一生没有生育，先后收养了从印尼回国避乱的伯父陈金堂和后来成为我伯母的陈宝宋，还有我父亲以及姑母陈（林）宝玉，同时还收留年幼丧母的侄儿。我的福清祖父体弱多病，在大跃进后所谓的三年自然灾害中活活饿死，我的福清祖母是个典型的旧中国农村妇人，裹了一双小脚，不足三寸，一生热心为善乐于助人，2006 年 10 月寿终正寝，享年一百岁。

我的小曾祖母小家碧玉，也裹了三寸金莲。在我的记忆中，她终生抽烟，在当时的福清乡下，算是非常另类，她在我上初中二年级那年去世，逝时近九十岁。我的福州祖父在日本鬼子投降后随民国军队到了台湾，大陆解放之前，曾回闽省亲并到过福清看望了父亲，国共分治两岸之后便音信全无，不知所终。我的福州祖母也是个很虔诚的天主教徒，战乱后回到省城从事木雕工作，1989 年 4 月因病去世，享年七十三岁。我的姑母李秋芳从孤儿院出来后便和我祖母一起生活，在福州从事医务工作，现退休在家安享晚年。由于当时经手的神父早已作古，我的叔父流落到长乐县之后就失去联系。

—— 陈本美

<http://www.mae.cuhk.edu.hk/~bmchen/west/dad/dad.html>