

时值年末,大街小巷人潮汹涌,尽管新兴的地铁分流了大量的客流,公交车仍然是市内交通的不二主力。如今的南京街头,主要奔跑着三家公交车,分别是南京公交巴士、雅高巴士和中北巴士。而民国时期,南京先后有六家公交公司,尤其是江南汽车公司让人印象深刻。让老南京们津津乐道的,便是70多年前那场“江南”与“兴华”表面上虽波澜不惊,暗地里却十分激烈的商战。

□本版主笔 快报记者 张荣

民国期间 公交公司的一场商战

江南汽车股份有限公司股东合影,前排右四为董事长张静江,后排右一为徐泰来 快报记者 施向辉 翻拍

专营长途的“江南”欲分羹市内营运

“其实,南京在民国时期先后有六家汽车公司,分别是宁垣、关庙、兴华、振裕、江南、首都。为何老南京总会首先想起江南汽车?那是因为它是在南京公交总公司的前身,从上世纪30年代中期起就专营南京市内交通,许多老南京在幼时都坐过‘江南’的车子,记忆当然深刻。”作为原江南汽车公司主任秘书(即办公室主任)的儿子,老南京徐印对江南汽车公司的历史十分熟悉。他告诉记者,民国时期的南京公交商战硝烟弥

漫,其中,最为经典的,恐怕就是江南汽车公司与兴华汽车公司的龙虎斗了。

兴华汽车公司很有来头,它是1928年由归国华侨出资成立的,与市工务局签订了城市公交的十年专营合同。也就是说,兴华汽车公司独占了1928年到1938年南京市内公交营运的专权。只是,没想到,在它之后成立的江南长途汽车公司却把触角伸了过来。

“江南汽车公司原来全称叫江南长途汽车股份有限公司。它

是在1931年5月5日开张营业的。专营京杭国道江苏省一段的南京、句容、溧阳、宜兴等路线。但是,不久之后,江南长途汽车公司就将名称中的‘长途’二字拿去,意欲如何,非常明显。”徐印介绍说,江南汽车公司想分羹市内公交营运,一开始就被工务局给拒绝了。人家白纸黑字的合同在那儿摆着呢,哪能说翻脸就翻脸。但是,最终,1935年,江南汽车公司成功吞并了兴华。

那么,江南汽车公司到底用了哪些手段才达到自己目的呢?

■打出名声

“江南”南京站地处偏僻

主动免费将长途旅客送往市中心

“江南”跑的是京杭线长途,它在南京的点设在逸仙桥,这个位置僻处城东,距市中心区还有三华里。乘客乘车前后,还需要坐一段人力车。为便利旅客,公司特地在白下路昇平桥堍西成旅馆楼下,租了两间房,作为长途旅客接运站。在该站买票后,公司来车将旅客接到逸仙桥。而在逸仙桥下车的乘客,如果需要到城南,也可送往,从

逸仙桥到白下路一段,往来都不加价,颇得乘客好感。因为是义务接送,不加票价,市工务局也无法反对。这样,造型新颖的“江南”汽车开始在南京城内露脸。

而所有在逸仙桥站停靠的“江南”汽车,都必须经过冲刷干净后,才可以开往白下路。这和当时专营市内公交营运的“兴华”灰尘遍布的车身相比,显得分外出色。

1932年,公交行业并不景气,“江南”却决定减价一半。果然,营业状况大大好转,尤其是南京到汤山一线,里程五十华里,原来票价单程一元,乘客较少。减价以后,一元可以往返。星期日到汤山温泉沐浴的乘客就多了。公司特别加车专放汤山往返,车辆布置漂亮舒适,保证有座位,这样就成了公务人员星期天的游览专车。“江南”名声开始打响。

■步步为营

专开中山陵园区游览车

在新街口和大行宫设游览车站

1933年四月间,陵园区管理委员会负责人马骥以各地到南京的人士都希望瞻谒中山陵而交通不便为由,要求“江南”开驶陵园区游览车。公司认为这是一个向市内发展的机会,欣然应允。遂特地选择了新车,建造了很美观的车身。

这段近郊路线,原在长途范围,公司建议马骥向工务局接洽,准许在新街口及大行宫两地设游览车站,以便于接乘客上下,而票价依旧从逸仙桥算起,不加价。马骥自然同意。他利用陵园管理委员会主任委员林森名义,向市工务局交涉,工

务局当然不敢拒绝。这样,公司的市内据点,又深入到市中心。

而且,只要是坐过“江南”车的客人,自己就会潜意识和兴华比较,他们发现,“江南”的车,无论是外观,还是内在,或是服务,都远超“兴华”。

■抓住机遇

利用全运会增加大批车辆

被允许与“兴华”并营同一路线

1933年十月间,第五次全国运动大会在南京举行。市工务局考虑全运会需要众多车辆,遂要求“兴华”承担此任,“兴华”表示,只能维持正常的市内公交营运,再承担运动会的用车他们无能为力。工务局只好要“江南”负担这个任务。“江南”以退为进,假意十分为难,勉强答应下来。

实际上,“江南”已具备了这个实力。决定为运动会提供用车之后,经理吴琢之随即前往上海,添购了新车“利和”三十辆,又通过关系在租界买来了旧的英制阿尔平牌及日制兰奴牌底盘共五十辆。这批旧底盘是上海英法租界当局接送本国海陆战队上岸时用的,因为时间久了,须换新车,所以低价卖出。作为汽车制造专家,吴琢之考量后发现,这些底盘的机件相当完好,于是出资购买。

底盘运到南京后,江南自己的汽修厂日夜赶造车身,完成时正好赶上大会开幕。公司职工人人出动,上车售票,有条不紊地将运动



“江南”的公交车多是买来底盘,然后在自己的修车厂里打造车身 快报记者 施向辉 翻拍

会接送任务完成。此时的南京,因大兴首都计划,人口大增,交通能力亟待提高。“兴华”却因资金有限无力增加车辆,引起了社会各界不满。但因有十年的专营权在先,工务局也没有办法,江南决定给工务局施压。江南何来施加压力的资本?

这第一,江南的董事长是张静江,董事有吴稚晖等一大串国民政府上层人士。于是,张静江大笔一挥,写了一封给市长石瑛的亲笔

信。董事吴稚晖更是蒙人的高手,他引经据典,纵古论今,说得工务局相关人员云里雾里。两位国民党的元老出马,这资本够不够?

这第二,当时蒋介石曾经有过这样的话:南京是首都所在地,公共汽车要好好办,不要让友邦所笑。如今,南京市内交通的弊端人所共见,工务局改善交通,箭在弦上。

市政府要求“兴华”再增加客车四十辆,增辟两条路线。“兴华”无力办到。于是,市政府顺势推舟,说“江南”为了支持全运会,新增了大批车辆,现在全运会结束了,总不至于让他们的车辆空着,正好用来缓解市内交通压力。于是,江南交了数万元市政建设经费后,被允许与兴华并营同一路线。

“两家汽车公司并营,优劣立马就出来了。‘江南’有自己的修车厂,车况好,不会误事,再看江南公司不但车型美观,而且司机、售票员服务态度也好,市民宁愿等‘江南’也不坐‘兴华’的车。”徐印说。

■成功吞并 暗中挤兑“兴华”有三招

1935年“江南”全盘接收“兴华”

“据我父亲后来回忆,江南吞并兴华手段‘高明’着呢。”徐印介绍说,当时“江南”排挤“兴华”有三招。

第一招,就是利用媒体的力量,贬低“兴华”,抬高“江南”。

“我父亲徐泰来记者出身。经常写文章抨击兴华公司车辆少、等车时间太长,或者抛锚车多误了乘客公事,或上班误点等弊病。今天登在《民生报》,明天又登《朝报》和《南京人报》。有了伪造读者意见,就会带动真正的老实市民附和,从而达到了制造舆论的目的。同时宣传‘江南’,如公司又投放多少新车,在中央路新建了公司大楼等等,以此来提升江南公司的企业形象。”

第二招,就是抢客源。“江南”和“兴华”当时并营的路线,是夫子庙到下关车站,中华门至江边两线。两家公司起点和终点站都相隔不远,一眼就能望到。“江南”的派车,完全针对“兴华”来做。看到“兴华”每六分钟放一次,就知道这条线上放了二十辆车,“江南”工作人员就会立即打电话通知公司,在这条线上放上二十七八辆,每隔三四分钟就开一辆。“兴华”五分钟放一次

车,“江南”就会算准时间,在“兴华”第一辆车走后第三分钟放走一辆车,将车站上的乘客全拉走,等“兴华”的车来了,车站已空无一人。这样,“兴华”业绩大大下滑。

第三步就是攻心拆台。“兴华”中有个别成员和“江南”主管是同乡关系,公司就给他津贴,让他挖角“兴华”得力的员工。而已经进了“江南”的人员再遇到“兴华”旧同事,就百般夸“江南”好,比如说年终发双薪,老职工发红利,工资高什么的。弄得“兴华”工作人员无心工作,其业绩亦日渐低落。此时又来了许多落井下石的,见兴华业绩低迷,那些洋行买办、势力的五金店怕吃亏,都要现金交易。有时兴华缺乏零件,车辆停运,周转不灵,商店也不肯通融。汽油公司交道没打好,油行就停送或少送。渐渐的,兴华焦头烂额,其股东们觉得这样办下去不仅赚不到钱,还有可能赔钱,于是决定停办,并希望江南公司收并。

1935年4月,“江南”与“兴华”坐到了谈判桌前。最终,“江南”接受了“兴华”的资源,包括员工,成功吞并“兴华”。

》链接

民国南京先后有六家公交公司

一、“宁垣长途汽车公司”,1921年成立,因为遭到人力车业、马车业等从业者的阻挠,一直到1924年4月才正式营业。最初的路线共设九站,分别为:沪宁火车站、下关大马路、三牌楼、丁家桥、鼓楼、东南大学、珍珠桥、大行宫、门帘桥。1927年8月,宁垣公司歇业。

二、“关庙汽车公司”,1928年“关庙线”开通,路线是从下关到夫子庙。因营业不善,一年后,关门歇业。

三、“兴华汽车公司”,1928年,由归国华侨出资兴建,与南京市工务局签订了城市公交十年专营合同。1935年,被“江南”吞并。

四、“振裕汽车公司”,1929年开业,曾因招收女售票员在社会上引起轩然大波,后

因经营不善歇业。

五、“江南汽车公司”,1931年开业,专营京杭线长途,后于1935年吞并“兴华”,1937年前后迁离南京。抗日战争胜利后重回南京,1949年2月中旬宣布停业。

六、“首都公共汽车公司”,1945年,由当时的市长马超俊利用敌伪汽车开办。一直到1949年4月23日南京解放。(请徐先生领取取料费200元)



中央路323号是原江南汽车公司所在地,如今已成了繁华的商业区 快报记者 施向辉 摄