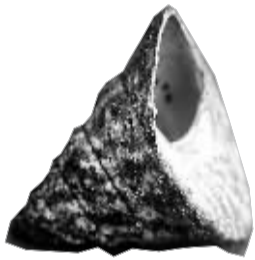


早在十五、十六世纪,海南岛的渔民不但以西沙、南沙作为渔业生产基地,还在岛上建屋种田,从事农业生产。在众多经营南沙的渔民之中,文昌的黄学校当属成绩最为显著的一位。这位清末民初的海南船王,白手起家,从小船员做到大船东,继而拥有自己的船队,具备了果敢、勇担风险、善于资本经营、勇于开拓市场的早期企业家的素质。黄学校家族企业的发展,在海南经济发展史上留下了成功典范。



黄学校从公螺(马蹄螺)壳中寻商机。



黄守钰展示黄学校当年所用摇船木橹。



文昌市文教镇龙塔西村的黄学校老宅。



解放前海南渔民乘这样的木帆船出海作业。
照片选自《文昌县志》

明末清初《更路簿》的出现,为来往于南沙的渔民提供了航海秘笈,使渔船能够游刃有余地航行在恶浪险滩之中,这条航线不仅是捕捞业的黄金水道,也开辟了海上贸易的丝绸之路。

19世纪初,这条水道日益繁忙。文昌、琼海、海口、临高、崖县、万宁、陵水以及雷州半岛都有渔民到南沙群岛捕鱼,其中以文昌、琼海最多,每年仅从清澜港或潭门港出发去南沙的渔船就各有十几艘到二十多艘。每艘载二十多个渔民。船是红头船,三桅或二桅的,载重五百担到八百担(每担一百斤),每船带四五只下海作业用的小舢板。在南沙主要作业是捞公螺、捕海参、海龟和蚝等。

这条水道,不但让渔民从事着捕捞业,也使海上贸易渐渐兴起,从事海上贸易的大船主黄学校当时在海南十分有名气。

白手起家 从小船员到大船东

近日,海南日报记者来到文昌市文教镇龙塔西村,黄学校的孙子黄守钰依然居住在当年黄学校留下的老宅里。

穿过门楼,从这座五栋相连青砖瓦房的深宅大院里,依然可以看出当时大户人家的气派,气宇轩昂的大门楼有些斑驳,但厚重的门板依然显出尊贵。

对于祖父黄学校的故事,黄守钰老人一点点地回忆。

黄学校一家原来住在文昌的东郊,后来搬至此地。黄学校从十多岁就开始随着东郊的船队往返南沙捕鱼,他虽不识字,但聪明能干。

最初,黄学校只是一个船员,每年立冬或冬季,他和船主的船趁着东北风出海,到第二年清明或端午,才能乘着西南季风返航,由于当时没有机动船只,大船往返南沙全部都是靠天气。

船员除了海上遭受风浪之外,还要受到船主的剥削,一个船员工资分为几等,从几十元到一百几十元不等,船员每年冬季出海是先付一半工资,留下一半入股,待到第二年回来时再分红利。船员除了出海伙食由船主全包之外,每年冬季出海之前可先领十几元作为安家费,但第二年夏季回来还要把这十几元还给船主,此外,还要交利息。

即使在这种情况下,黄学校也没什么怨言,在船上辛辛苦苦劳作,有时候为了多赚一些,他还常年留在海岛上从事生产,家里人购买一些生活用品,托人给带到岛上。靠着黄学校的吃苦耐劳,到了30多岁,黄学校已经拥有了一艘属于自己的大船,当时的大船,多是二桅或三桅风帆船,船上人员少则十二、三人,多则十六、七人。

有了船之后,黄学校开始做起了东家,从事南沙捕捞。

往返海南与新加坡 险中求富

渔船在每年冬季十一至十二月(农历)乘东北风南下,先到西沙群岛,有些船留下生产,另一些停泊二、三日,再赴南沙群岛。经过冬春两季大约半年时间的捕捞作业,至第二年的清明、谷雨时节,除部分留在南沙群岛外,多数渔船乘西北风北返。

黄守钰说,由于设备落后,当时海南渔船作业,主要不是捕鱼,而是捕捞其他海产品,主要的生产项目包括网钓鱼虾,捕捉海龟、捞取公螺(马蹄螺),砗磲,采集麒麟菜等等。鱼虾分类盐渍,海参、龟肉、麒麟菜加工晒干,公螺、砗磲起初只掏其肉晒干,螺壳丢弃,到了后来,由于国际市场需要公螺壳用作钢板的高级涂料,受价格因素刺激,致使到南沙捕公螺已成为捕捞重点。

除了捕捞这些,还有就是捕捞海参,海参是南海诸岛的名贵海产,西沙、南沙群岛的海岸礁盘盛产黑尼、白尼参和梅花参,单个活体达到一二十斤,加工

清末民初海南船王黄学校

文/海南日报记者 于伟慧 特约记者 许环峰

晒干后质优价高,远销祖国内地和南洋各地。

黄守钰说,小时候爷爷给他们讲故事,在捕捞海参时,有好几次都差点丧命,但是渔民就是这样,明知道有风有浪,但是为了生计也要冒险出海捕捞。

风浪阻止不了海南渔民的远洋作业,每年文昌、琼海两地都有三四十艘渔船专营此业,最多时达到六七十艘。在这些船中,黄学校只是经营着其中的一艘,和许多渔民一样,黄学校带着船只先到新加坡销售海货,再选购煤油、轮胎及五金材料等用品,运回海南批发零售,就这样开始了海上贸易,正常年景,一个季节一条渔船可赚五六千银元。

据乡邻介绍,当年黄学校在海上从事捕捞及海上贸易。家中,由兄弟黄学儒持家,他是当时文教一所学校的校长。而黄学校一字不识,掌管着海上的一切事务。一文一武两兄弟持家,当时在文昌人人皆知。

海南船王 公螺壳中寻商机

黄守钰说,因为胆识过人,靠勤劳积攒的钱,爷爷驾驶着自己的大帆船,自己当船主往返于南沙,随着捕捞业越做越大,头脑灵活的他开始从事海上贸易。

从事海上贸易之初,黄学校和许多海南渔民一样,安分守己,勤劳苦干,但是一个意外的发现,改变了黄学校的海上贸易模式。

最初,黄学校将南沙捕捞所得的海产品全部运回海南,除食用外,其余出售或交换其他生活必需品。随着西沙、南沙渔业生产的不断发展,他的海产品销售从文昌扩展到海口、广州等地,后来又拓展到新加坡一带,从国内市场转向国际市场。黄学校起初和老渔民到南沙群岛捕捞螺抓海参,也是照常将加工好的海产渔货运到新加坡去卖。

有一次,他在商行里看到从印度运来的公螺壳,每一百司马斤(一司马斤相当于600克)值光洋(银元)一百多元,价格如此之高令他十分惊奇。海南的渔民在南沙收获的公螺壳都是废弃不用,十分可惜。他便和新加坡一家商行老板黄卓如商量之后,开始组织公螺壳的生产和营运,并逐渐垄断南沙群岛转运到新加坡出售的业务。

一艘船可载万斤公螺壳,往返一趟可得一万多块光洋。当时黄学校的船队有“和安号”“兴盛号”和“保安号”,每年海上贸易的收入可获利三万多银元,黄学校也因此发了大财。

据说黄家在全盛之时,别家公司用箩筐挑着银元要求加入黄学校的船队。黄守钰说,爷爷发财后估计至少净赚30多万银元。

在黄守钰的印象中,祖父每一年才能见上一面,每次出海回来,总是给他们带一些最新鲜的螺肉回来,除此之外,还会有各种各样五颜六色的贝壳。

黄学校有4个儿子,在黄守钰10岁的时候,黄家已经是三四十口人了。人多,家规很严,在黄守钰的记忆中,每逢祖父出海时,黄守钰和其他的孙儿总是把他送到村外的土坡之上,然后祖父骑上高头大马直奔清澜港。

黄学校在海上生意越做越大,资本也开始逐步向陆地转移,到了上世纪30年代末,随着黄学校的去世,黄家在海上贸易也渐渐中止。

有人说,黄学校是意外发现商机,成为海南船王。但是海南经济史研究专家陈光良不这么看待,陈光良说,黄学校是海南近代开发南海诸岛渔业资源获得成功的企业家,他抓住马蹄螺壳可加工用于飞机机体涂料的市场机遇,及时应变,努力组织渔民开赴南沙群岛进行公螺壳生产,并形成一定规模,同时,与信誉好、信息灵的经销商,建立稳定的销售渠道,使得该项主营业务经历了30年仍有利可图,难能可贵。这说明他具备了果断决策、敢于承担风险、善于资本经营、合理组织生产、勇于开拓市场的企业家的素质。黄学校家族企业的发展,在海南经济史上是一个成功范例。



黄学校画像。