

天下回商

回族民间商业路线图及其文化

Tianxia hui shang

回族民间商业的商路与商号，这部分的内容只占回族民间商业的一小部分。但就是这一小部分也是研究回族民间商业中最重要的、基础性的商路与商号，那就是商路是线，商号是点。如果说散落在地球表面的众多回族民间商号犹如一粒粒珍珠的话，那么贯穿这条珍珠项链的线就是一条条商路。

姜歆

著



宁夏出版传媒集团
宁夏人民出版社

作者简介

姜歆，1974年生于山东省乳山县。现为宁夏社会科学院研究人员。至今出版学术著作6部，发表学术论文20余篇，主持两项国家社科基金项目。

图书在版编目 (CIP) 数据

天下回商 / 姜歆著. — 银川: 宁夏人民出版社, 2011.8

ISBN 978-7-227-04806-0

I. ①天… II. ①姜… III. ①回族—商业史—中国 IV. ①F729

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 177662 号

天下回商(上、下)

姜 歆 著

责任编辑 周立军

封面设计 张 宁

责任印制 李宗妮

黄河出版传媒集团 出版发行
宁夏人民出版社

地 址 银川市北京东路 139 号出版大厦(750001)

网 址 <http://www.yrpubm.com>

网上书店 <http://www.hh-book.com>

电子信箱 renminshe@yrpubm.com

邮购电话 0951-5044614

经 销 全国新华书店

印刷装订 宁夏精捷彩色印务有限公司

开 本 720mm×980mm 1/16 印 张 23 字 数 300 千

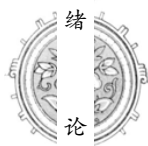
印刷委托书号 (宁)0009527 印 数 2000 册

版 次 2011 年 8 月第 1 版 印 次 2011 年 8 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-227-04806-0/F·353

定 价 58.00 元(全套)

版权所有 侵权必究



绪 论

回族民间商业属于回族经济生活中的一部分，是可以作为一种文化来进行研究的。随着近些年我国经济建设步伐的加快与发展。回商文化已逐步被大多数人所认知与认同，它在日常经济活动中已有一种民族品牌的效应。

一、回族民间商业文化中的商路与商号

在研究回族民间商业文化前，应当明确以下几点：

(一)回商文化的载体为回族中从事商业行为的人。而其间应该突出具有影响的群体。在回族中从事商业者甚众，如按经营类型来分，可分为行商与坐商；按其经营行业来分又可分为数种等等。如都加以研究是比较困难的，所以范围亦确定在，有影响的群体。这种影响可以是经济上的、社会上的、政治上的等等。

(二)突出民间二字。在回族商业中我本人的研究对象目前确定在回族民间商业上。这是因为，从回族商业资本的注入上，可以分为两个层面：一个是民间资本的投入与运营，就是回族个体或多个个体以独资或股份的形式进行商业运作；另一个层面是回族官僚资本投入商业的经营，如民国时期西北回族马鸿逵、马步芳等也出资或集资兴办的一些商业。由于这两种资本的注入不同，导致资本的流向也是不同的，其经营、管理、分配等重要的商业行为有明显的区别。

(三)从历史到现今,回族在从事商业中始终坚守自己的宗教信仰。而在《古兰经》及《圣训》等宗教典籍中,对信众从事商业又多有规谕。同时,回族商人又在不断吸收、融合中国传统文化中的商业价值理论。这样就形成了回族商业特有的文化体系。而经过一代代回族商人不断地探索、完善与发展,时至今日,这种文化已深入并潜移默化于回族商人们的经济生活之中。

(四)纵观历史上回族商路、回族商号,他们在其经营活动中,表现出来的善于从事商业,当然这种商业是有针对性的几类行业,在这几类行业中回族商人表现出了其精明、勤奋、讲诚信、内部团结、外部广泛联系的特点。这既是回族商业中的经商理念,也是一种商业精神。

(五)在回族商业文化中,有一个非常重要而又往往被忽视的领域,就是回族商业的习俗,所以,往往民俗学家对此特别加以关注。

具体到回族民间商业的商路与商号,这部分的内容只占回族民间商业的一小部分。但就是这一小部分也是研究回族民间商业中最重要的、基础性的一部分。用一个最简单的比喻来看回族民间的商路与商号,那就是商路是线,商号是点。如果说散落在地球表面的众多回族民间商号犹如一粒粒珍珠的话,那么贯穿这条珍珠项链的线就是一条条商路。从另一个层面来说,回族民间商路反映出来的是更多回族行商的运作,而回族民间商号则反映出更多回族坐商的运营。

二、回族民间商路与商号形成的时代背景

在中国古代社会不同时代的统治政权长期采取重农抑商的情形下,作为农业经济的重要补充,回族商业是在特殊环境中生存,并在一代代回商不断促进下,逐步完成从局部到地区,从城市到乡镇,并逐步成为中国社会重要经济形势之一。在这样一个过程中,回族商路与商号逐渐形成,并为商品生产和交流,促进繁荣民族经济,推动区域发展等方面也发挥着巨大作用。

元明清时期,随着王朝的更替和政权交换,商品经济的发展时有消长,但一直走向成熟。元代城市商业较为兴盛,而相对来说农村经济相对衰落,镇市经济也不景气。明清时期国内市场的规模和范围进一步扩大,商业十



分活跃,专业分工更加明显,区域交易也进一步扩展。由明代中叶到清代全国范围内的贸易市场网络已经形成,中国发生了若干意义深远的变化,为全国市场的形成奠定了基础。主要有:

- (一)贸易的政治环境的改善;
- (二)交通运输的发展;
- (三)地区专业化与劳动分工的发展;
- (四)商人集团与商人资本的成长;
- (五)农村商业化与工业化。

在这一时期,回族从事商业活动主要还是调剂不同地区商品缺失的需要。明清时期城市商业繁荣,而且镇市商业也开始繁荣。使明代商业发展的整体格局有了新的变化,即商业贸易逐渐从中心城市通过镇市向农村地区扩展,回族商路与商号的发展更是这一变化的最好诠释。而这一时期回族在发展商业过程中更加成熟,并在更宽阔的范围内传播,促使西北、西南等地区的经济,缓慢但坚实地不断向前发展。

通过明清时期的稳步发展,到了清末民初回族民间商业从事着频繁的交易活动,根据市场形势的变化而不断地建立起复杂多变的商事关系,商业新的发展、城市(商埠)的兴起,交易手段层出不穷。这些促使着回族商人不断觉醒的行业意识,以寻求资本和社会资本的结合。这样看来回族民间商业的商路与商号大多诞生于此时就成了顺理成章,可想而知之事。

三、回族民间商路与商号的行业类型

回族民间商业中的商路,是回族商人进行远方贩运贸易所行经的路线。本书不但注重考察这些行商路线,同时注重行走在商路上的回族商人,或称商贩、商旅。对于这些流动的商人而言,我想用《考工记·总序》中的一句话来加以概括“通四方之珍异以资之”。

长途贩运业是回族普遍经营的一个传统行业。过去回族习惯称马贩为“赶脚”、“马帮”、“驼帮”、“吆骡子”,把赶车、马、骡的人叫“脚户”。马帮,驼队不仅在甘、青、宁、新各地有,云南、内蒙古等省区的回民也以赶脚为业。早在明清两代,甘肃平凉、天水和陕西、内蒙古等地的穆斯林商人,常常拉

着大批驼队,到宁夏吴忠等地赶集贩运货物。回族的马帮、驼队等主要是贩运煤炭、食盐、碱、米面、油、茶、百货、绸缎布料、瓷器、皮毛、药材等等。皮筏,是回族在水上把皮筏子作为主要的运输工具。回族使用羊皮筏子的历史很长,据说元朝就开始了。到了明清两代,在甘肃、青海、宁夏等地的羊皮筏子,大多数都是由回族筏客驾驶。有些回族商人从兰州、武威等地用皮筏子运货顺黄河而下,由水路到达宁夏吴忠、银川。民国年间,宁夏、青海、兰州等地的回民将本地的羊毛、皮革、枸杞、药材等用皮筏子运到包头等地,调剂余缺,从中营利。皮筏子有牛皮制作的,但更多的是羊皮制作的,所以回族习惯称皮筏子。皮筏子有大有小有用十几个皮囊的,也有二十多个皮囊的,还有三四百个皮囊组成的大中型载货羊皮筏子,约载五至十吨货左右。羊皮筏子的水手根据筏子大小有二三四人的。也有六人或八人的,回族把水手俗称筏子客。

回族民间商号的行业类型,主要集中在特定的行业之中。有餐饮业、屠宰业。回族谚语曰:“回回两把刀,一把卖牛肉,一把卖切糕。”这说明回族从事饮食业的人数之多。明代在北京牛街以宰牛为业的回族达万人左右。清代《冈志》记载:“牛街西街每月午后宰牛,羊数百,倚仗牛羊为主,凡十余行,无虑数千家,莫不饱食暖衣,仰街牛羊。”回族从事饮食商号,一般居住在城镇,街区和交通要道旁边,经营的饮食业门类越来越多,主要有零售牛羊肉、鸡鸭店铺、饭馆、茶馆、炒货、干货、鲜货、小吃等。仅饭馆经营的品种五花八门,丰富多彩;有面食类、甜食类、肉食类、凉粉类、流食类等等。回族饮食业的特点是,以牛羊肉、小吃、糕点等名扬全国,以品种多,花样新,制作细,味道香,薄利多销占据市场;珠宝业是回族民间商号主要类型之一。关于回族先民以珠宝为主要交易对象进行贸易的历史,可上溯至唐宋之时。唐时在广州阿拉伯来的商船很多,史载:宝石、香药,积载如山。就是在当时的京城长安,也有很多胡人开的“胡店”、“胡邸”专售宝石、象牙、琉璃、珍珠等货物。这一景象在宋时的广州,明州(宁波)、杭州其规模与数量得到了进一步的扩大与增多。清末民初,回商珠宝商号林立,据不完全统计,光是在廊坊二条和头条附近,就有:集珍斋、义兴成、铭宝斋、兴源斋、澄怀阁、怀宝斋、荣兴斋、同义斋、润宝源、义聚斋、富德润、泉润斋、瑞文斋、聚珍厚、义成厚、天瑞祥、三义兴、德元斋、永宝斋、悦华斋、德文斋、义宝斋、余宝斋、



万聚斋、宴古斋等,还有同一字号的两家翰古山房,另外经营而不开店的回商、捐客甚多。同一时期,上海的珠宝业也发展了起来,且大都由回回所垄断。1871年后,上海出现了第一家回族开设的古玩店“天宝斋”,其他城市如苏州、西安等,也都有一些首饰店,所有回回开设的金银珠宝店利润都很高,俗有“三天不开张,开张吃三年”之说;回族以卖药为业,从事医药的行业由来已久。据史书记载,在唐宋时期,回族先民把中亚的波斯、阿拉伯先进的医学传入我国,有的人本身就是行医的,有些虽不专门行医,但也熟悉医药,因此,也擅长从事医药的商业。在《太平广记》中记载:“令小吏特往扬州卖之,冀有识者。诫之:若有卖者但高举其价看至几钱。其人至扬州四五日,有胡求买。初起一千,累增其价至三百累文。胡辄还之,初无酬酢。人问胡曰:‘是句容县令家物君必买之,当相随去。’胡因随至句容,县令问:‘此保物?’胡云:‘此是销鱼之精,亦能销人腹中块病。有人患者,以一片如背端,绳系之,置病所,其块即销。我本国太子少患此病,文求愈病者,赏之千金。君若见卖,当获大利。’令竟卖半与之。”

四、研究回族民间商路与商号的现实意义

回族商业的发展经历了从唐代到现代,长达 1000 多年。研究回族民间商路与商号,对于研究回族商业及回族的历史乃至中国商业史、中国经济史,都有着重要的意义。

(一)繁荣民族经济,推动区域发展

回族民间商路与商号在商品生产和商品交换过程中产生,又反过来促进了商业经济的进步繁荣和发展。随着商品经济的发展,出现了内涵丰富、形式各异的回族商业团体。这些团体无一例外地起着交流经济信息,促使交换活动完成的作用。而这一过程又是在城市商业得到长足发展、区域贸易不断扩大的情形下进行的。清末民国之时回族民间的商路与商号都十分兴盛,区域贸易更加繁荣,回族商业在更大的空间内发挥作用。

(二)丰富城乡民众生活,提高民众生活质量

回族的商业活动促进了商品生产和商品交换的发展,也客观上在丰富城乡人民生活,在提高人民的生活质量等方面发挥巨大的影响。回族商业

的这种影响,伴随着日益丰富的物质产品从生产者手中顺利地流通到消费者手中,在其中所发挥的作用是巨大的。

另一方面社会分工的细化,使人们有了交换的需要,而手工业、商业的进一步发展,使人们对不同类别物质产品的需求愿望更加迫切。这样就为许多回族民间商人们提供了广阔的空间,他们通过从事区间贸易来满足不同区域的人们对不同形式物质产品需要的同时,也使自身的物质生活得到了提高。

宋元以后商品生产和交换更贴近人民大众生活,这一时期,参与市场交易的农产品品种增多,在市场上作为商品流通的经济作物也大量增加,如与人们生活密切相关的丝织品大量交易,茶的需求量日益增多,花卉和果品也成为普通民众的消费品。日常生活有关的诸多物品均在市场上交易,极大的满足人们对物质文化产品的需要,农产品、手工业产品、文化用品等应有尽有,而这个交易过程多是通过商贩来实施完成的,这其中部分地区主要靠回族商人来完成。

明清时期,国内市场扩大,在更为频繁的区间贸易中,回族商业出现了商业行会与专业商帮。这一时期回族商业也更加成熟,商业化程度更高。西北回族的皮毛贸易、茶马贸易;云南回族、新疆回族的边贸贸易等都已经成规模的发展了起来。

通过以上,不难看出,伴随着农业、手工业和商业的发展,人们的生活水平和生活质量在不断提高,在自给自足的自然经济下,商品生产和交换是丰富城乡人民群众生活,提高民众生活质量的重要途径,在这一过程中,回族商业直接面对普通民众发挥着巨大的作用。

(三)在对外贸易中,回族民间商路与商号的桥梁作用

从回族的先民——唐代在我国“住唐”的阿拉伯人的商业活动开始,历经宋、元、明、清及民国时期,这 1300 多年由于回族商人与世界各国的贸易往来,促进了中国与世界上许多国家友好的经济文化交流。

从唐徽二年(651年),到贞元十四年(798年),据史籍不完全统计,大食先后遣使来唐三十九次,交州、广州、泉州等地,大食商人频繁往来。运进香料、药材、犀象、珠宝、琉璃、火油(石油)、鸦片、豌豆、丁香等货,从中国购买丝绸、瓷器回国。由于这些商人的经常往来,使中阿通商关系渐趋繁盛。



宋元时期作为回族先民的阿拉伯商人以及回回商人的商业活动,成为中国与国外经济文化交流的重要媒介。这时中国与世界经济文化交流十分兴盛,这种兴盛主要是由外贸的迅速发展引起的。在元代,陆上和海上的回回商人都很活跃。因中西陆路贸易再度畅通,故他们在天山南路、天山北路两条古老的丝绸之路上往来频繁,超过前代。海上贸易中,通过回回商人与中国通商往来的国家,东到日本,西到波斯湾沿岸、阿拉伯半岛以及非洲沿海等广大地区,有 20 余国。

明代回族航海家郑和 7 次下西洋,访问了 30 余国,加强了中国与南洋各国之间的经济与文化联系,为发展相互间的贸易关系打下了良好的基础。明代中国的瓷器、铜器与名贵药物通过回族民间商路与商号投入国际市场,吸引了各国的商人。

在清代及民国期间,回族民间商路与商号在西南、西北及西藏日益活跃。因此,他们的商业活动促进了中国人民与印度、尼泊尔、巴基斯坦等邻国人民的友好往来。

以上可以看出,通过回族民间商路与商号的桥梁作用,促进了中国与世界各国,尤其是东南亚各国以及穆斯林国家的友好经济、文化和科学技术往来是极为有利的。这也正是回族商业对于现在的经济发展和对外开放仍然具有很大的参考意义。

最后我想表达的只有一句话:我有足够的信心相信,在以后有关回商的研究中都将无法回避或忽视本书的存在。

姜 歆

2011 年 6 月于西塔寓所



梅开二度又飘香

——答容川由棉花商业转制药工业的历程

答容川，回族，1906年出生于湖北沔城(今仙桃市)一个贫民家庭。7岁进沔城一家私塾读书，1年后转入县立准提阁小学，毕业后升入县立合洲中学，因家境贫困，1年后辍学。13岁开始在本县城下关街李长顺亨记土产商店当学徒，后在县通海口福兴永花行当店员，在汉口广益桥做小贩以维持生活。

1934年，在同乡的帮助下到上海谋生。先在上海的陈福记花号当店员，后在上海瑞丰昌记花号，即后来的乾泰花号当店员，先后担任过会计、采购员和棉花经纪人，成为经理的得力助手，先后提升为襄理、协理。

1943年，解放区遭到封锁，极缺土布。答容川兄弟合伙在南通组织永泰布庄，经营土布贩运业务，采购土布运到南京边的界首一带。抗战胜利前夕，他收缩了南通的生意，拿出做土布生意的资金买了160担棉花，用民船装运到上海。

1946年1月，答容川兄弟三人在上海正式组织成立永泰花号，号址在上海中汇银行大楼424号-425号(现上海博物馆)。全部资本仅160担棉花，他邀集新的股东王治平、陆炳坤等共10名股东，增资共1,000担棉花。答容川任经理，并在汉口设立分号，派答列卿任分号经理。他们开始只能在汉口采购棉花，然后打包运到上海，卖给纱厂。那一年大量美棉进口，国棉遭厄运，花号刚成立就不景气。1946年度会计决算亏本30%，约300担棉花，相当于答容川兄弟三人入股的160担棉花的2倍。

1947年花号进行了调整，永泰花号增加了股东，改变了经营方式，

采取“深购远销”的办法，深入到两阳、通海口一带采购棉花，然后运往上海，售给各纱厂。从此，花号生意渐渐做活了，逐步转盈，同时扩大了业务，又在沙市成立分号，聘请马坤生任分号经理，就地采购棉花，运往上海销售，大有利润。花号 1947 年度会计决算，账面升值 100 倍，实际增加实物 4 倍，即盘存棉花约有 2800 担。1948 年至 1949 年，花号继续扩大经营，先后在郑州、西安、重庆等地设立分号，分号下设分庄，进行长途贩运，业务蒸蒸日上。1949 年度会计决算，实际增加实物 1.5 倍，存棉 7000 多担。

1950 年春，永泰花号扩大编制，改为总经理制，答容川被推为总经理，答列卿（为答容川二弟）任副总经理兼汉口分号经理，马坤生任副总经理兼沙市分号经理，答聚伍（为答容川三弟）任郑州分号经理，王治平任上海分号经理，答国勋（为答容川四弟）任西安分号经理。

永泰花号在经营管理方面，与同行相比，有其不同之处，主要表现在：

1. 任人唯贤，纪律严明。全号从副总经理到主任等，重要人选，均是选贤举能产生。号规严细，奖惩分明，创绩者提升，违纪者撤降，不拘私情。

2. 员工入股，全号同舟。号内员工必须从各自年终分红收入中抽出一部分作为附股，投资号内，促使每个员工关心本企业的前途和命运，以增强共同经营的凝聚力。

3. 待遇从优，关心生活。号内员工工资待遇，一般优于同行业的 10% 至 15%。对于在外地工作的员工及家属生活，照顾很周到，让每个员工都能为本企业尽心竭力。

4. 加强管理，分级负责。整个花号的组织机构为总号下设数个分号，各分号又下设数个分庄。分庄对分号负责，每日必写一封信汇报收购情况；各分号又对总号负责，每日必写一封信寄至总号汇报。这样，各处每日动态都能及时集中到总号，以便总号统筹指挥。

由于答容川从严管理，在那“十里洋场”的大上海，全号竟无一人涉足赌馆、舞厅，可见永泰号风之正。

解放前夕，上海包括棉花业在内的工商界人士中，有的对共产党政策还有疑虑，设法歇业抽资，将资金调往海外，答容川虽也受到劝说，但他没有这个打算。不仅如此，恰巧这时有批棉花在广州售给港商，他反而执意派



了得力职员赴港,将全部货款设法辗转调汇上海,继续投入经营。他们的做法受到有些同业的讥讽。

1949年后,他经同业推选和上级批准,担任了上海市棉花同业公会第一副主任委员,经常参加形势教育和各项政策的学习。答容川认识到棉花是国家的重要物资,应由国营企业掌握,私营批发商势必响应政府号召,转向创办和发展有利于国计民生的工业,才有广阔前途。当时永泰花号有三条出路:一是香港同行庆盛花号经理邱水清劝其赴港办纱厂;二是上海荣丰纱厂要求托盘售与永泰花号接管;三是转业内地创办其他厂。

于是,答容川带着这个决定企业和自身未来命运的大问题,与同事们琢磨,最终确定转营工业生产。当他将这个设想向股东、职工及同行业敞开会时,引起了不小的震动让不少人感到忧虑:

——各地号、庄经营比较顺利,转业,真是异想天开?

——各人经营了大半辈子棉商,改行,确是隔行隔山。

——搞商业,买卖灵活,人人有套经验;转工业,资金呆板,大家从头学起,自找麻烦?

——建工厂,要集中一地,不同地区的股东、职工及其家属,生活重新安排,谈何容易?

——转业后,经营的盈亏情况没有底细,股东盈利和职工收入,能否保住?

面对这个大的转折,大家感到情况确是复杂纷繁。有的赞同兴办纱厂,有的留恋本行经商,还有的同行和亲友惊异阵阵,以至好心的同行在商务宴会上特意举杯祝酒,祝愿“永泰花号,花号永泰”,含蓄地奉劝主人郑重行事不改弦。经过几个月的调查研究,反复酝酿,考虑到原企业股东较多,顾虑不少,职工分散各地,安排较困难等实际情况,多数个人认为需要分地办厂。上海是多年基地,武汉是企业重点所在,又是中南地区政治经济的中心,因此,答容川首先因势利导地分别做好少数股东和职工及其家属的说服工作,结合现实,展望未来,促使大家统一认识,同时也向同行好友做了必要的解释。至此,他下定决心,当机立断,毅然转业。

克服一些难题之后,他们共同作了缜密筹划。答容川总经理提出了分别在沪、汉两地筹建“三厂两行”的转业方案,确定了“资金不短少,职工不

失业,个别转业,相互协助”的转业原则,召开了花号从无先例的劳资协商会议,取得了基本一致的意见。其新建的厂址、厂名、投资(人民币以老币计,1954年政府以10000:1改为新币)及职工分布,安排是:

上海浦东、恒业帆布厂,10.5亿元,安排上海职工;

上海浦西、长和土产行,2亿元,安排上海职工;

武汉武昌、久安制药厂,13亿元,安排沪、汉职工;

武汉汉口、汉新帆布厂,11亿元,安排武汉、沙市职工;

武汉汉口、大同土产行,4亿元,安排武汉职工。

方案既定,他们立即向上海工商行政管理局和棉业公会请示报告,及时集中各地资金,包括调汇在香港的全部官棉贷款及重庆火险赔款等,妥善安排各地职工的工作及生活,积极展开各家新厂、商行的筹备工作。

这样,一个具有一定规模、经营比较兴旺的企业,在上海第一家由商业转工业,新建三家工厂和两家商行,资金重点内移,职工各得其所。由于思路和举措对头,得到政府赞许和支持,受到同业注视,在当地工商界产生较大影响。上海市《新闻日报》于1951年5月21日作了专题报道,肯定了花号转业方向的正确性及其爱国主义精神,并向工商界人士予以倡导。

转业难,创业更难,各项筹建工作十分艰巨。1951年5月间,各厂筹建处成立,答容川是总负责人,一切从零开始。找地皮,勘厂址,建厂房,买设备,筹资金,招聘厂长、技师和技工,建立供销和金融渠道,筹建工作是在缺乏办厂经验情况下进行的,遇到的困难非始所料,真是千头万绪,煞费苦心。

筹建中资金严重不足,基建厂房和购置部分设备的投入,各厂都超过了原订股本总额,为再次筹集资金,答容川下第二次决心,商定撤销两地新设的土产贸易行,及时调出六亿元增投武汉的两家厂。

在几经周折的努力后,1952年沪汉两地的3家新厂相继基本建成,而在武汉兴建新药厂尚属首家,引起了各方重视。各自的股份有限公司分别



由答容川创办的久安制药厂现在为武汉久安药业有限公司,但久安的标志一直保留了下来。



被批准成立,公推答容川为三厂的董事长,兼任久安制药厂总经理,原花号各分号经理分别担任各厂经理,全部职工一般就近安排,各厂自行招聘了厂长、技师和技工,还招收了部分青工和家属。

在开工后的一年多生产实践中,各厂问题频出,尤以久安制药厂为甚。为解决业务、技术和资金三大难题,先后吸收了中法药房、大众药厂及福华鞭炮庄3家厂店参加经营,虽是增添了一定活力,但财力仍然支撑不住。此时,答容川再下第三次决心,将他和二弟答列卿(药厂主要创建人,经理)在上海合置的房产变卖得2亿5千万元,连同他们自己和个别副经理以前在花号分得的股利、红利及酬劳金等私人存款,一并又增资六、七亿元,投入药厂周转,同时退清了各厂职工附股股金共1亿5千万元。答氏两兄弟也分别从上海和汉口举家迁至武昌近厂落户。纵然想方设法采取这些措施,仍是没有从根本上扭转药厂的困难局面。到1954年初,累计亏损超过20亿元,资不抵债,“久安”不安,生产几乎陷于瘫痪,当年7月,政府批准久安制药厂公私合营,成为湖北省医药行业第一家公私合营的企业。公私合营后,重组董事会,答容川担任董事长和第一副厂长。随后,沪汉二地的帆布厂也相继公私合营。

1955年,他奉调湖北省粮食厅主管棉花部门工作,同时积极参加社会活动。他参加了中国民主建国会,成为民主党派的一名成员。先后被选为湖北省人民代表,中国民主建国会武汉市委会委员和武昌区委会委员,武汉市伊斯兰教协会委员。他非常热心社会公益事业,早在1942年,在上海陈福记花号当店员的时候;沔阳的李家宜、张秋阳、郭金堂等人打算在沔城建一所伊斯兰小学,因经费不足到上海找答容川商议,请答容川出面主持办学。答容川对办学一事极力赞成,虽然收入微薄,还是尽力出资,并向在沪亲友、同乡募捐,筹集了一笔经费,终于在沔阳办起了第一所伊斯兰小学,答容川为名誉校长。以后伊小每年的经费来源,都是答容川自己出资和在上海募捐,由伊小派人到上海取款。抗战胜利前夕,伊小方面觉得年年跑到上海取款不方便,为长远之计,建议答容川在沔城附近买些田地,将每年田地收入作为伊小的经费来源,答容川同意了这个建议。他筹措了一笔经费,购买了80亩田地,每年都是用这80亩地的收入作为学校的经费来源。



当年的永泰花号的旧址就在现在的上海博物馆

继沔城伊小创办后,答容川又出资 800 万元(相当于当时银币 8000 元)先后在红庙、通海口、魏家湾等地办起 3 所回民小学,为开创和发展沔阳地区民族教育事业奠定了基础,还为灾区和幼儿园奉献了一片爱心。

1967 年,答容川先生病逝于武汉的武昌,时年六十一岁。



精诚力致兴顺和

——云南兴顺和商号的兴衰

19世纪中叶,正是云南新兴(今玉溪)手工织布的盛行时期。当时在玉溪男耕女织的传统,蔚为风尚,每家子女结婚满月后,父母就给儿媳织布木机1架,纱线2捆,交代她织布。尔后儿媳衣着的换新和日常零用,就由自己织小布换纱取得的盈余来开支,所以玉溪青年妇女织布成风。因此,全县布匹的成品,也就不少。龙门村(今大营)回族马佑龄(字仁山)自小拜师习武,咸丰五年(1855年),他应试得中乙卯科武举,但他不事宦途,立志从商。马佑龄看准了以纱换布能获利,便于道光二十六年(1846年)到北城贸一铺面,号名“兴泰和”,专门经营以纱换布的贸易活动。他从昆明购进棉纱,兑换成布后又销往昆明,由于马佑龄善于经营,生意兴隆,获利可观。从此,他便由昆明购纱运玉溪,由玉溪换布运昆明销售。由于马佑龄为人厚道,较其他布店取利偏低,加之对人态度好,换布妇女,都乐于到“兴泰和”换纱,因而换布日多。他又与昆明杨恒丰号接上关系,杨恒丰号资本较大,与“三元号”、“裕泰昌”等号,为布业大号。兴泰和与恒丰号来往日久,私人情感增进。恒丰号指引加染的青布、蓝布、红布,川、黔销路非常广,马佑龄得此信息,遂高工资聘得侯家堆老染匠。由于当时还是土法,用农田所栽的靛,所以马佑龄一面购靛染布,一面劝助本村农民多栽靛。老匠人得到优厚待遇,精心效染,初运昆明的青布、蓝布,经恒丰号鉴定,认为可和广东布媲美,初而恒丰号悉数接销,继而货数日多,自销数与日俱增,兴泰和的招牌,也就打响了。

在生意交往中,马佑龄认识四川布商胡敬之,二人相约组织一批青、蓝、白布运销成都,竟获良好机遇,行市看涨,于是马佑龄在成都设立分号,