

建国前的城关商业

姚幼安

我的祖父和父亲,于19世纪末至20世纪中叶,先后在应城城关开设“恒泰进”和“恒泰新”杂货铺;岳父家也于同一时期在城关开设晋和匹头铺。我的青少年时代就是在这样的商家度过,曾一度还进店做过店员。我现已70有余,对往昔城关商业的种种情状和态势尚记忆犹新。现就我印象最深、感触最大的6个方面撰述成文,备作城关工商史料一页。

一、市场上“洋货”充斥

鸦片战争后,中国沦为半封建、半殖民地社会。帝国主义列强竞相在中国倾销商品,掠夺原料,榨取利润。经济侵略伴随着军事侵略由大商埠伸向内地中小城镇。这一势态的明显表现就是“洋货”充斥市场,国货受到抑制。

此间,应城城关市场上的日用工业品,大多是进口货,亦即俗称的“洋货”。如所谓的洋油、洋火、洋蜡、洋糖、洋面、洋灰、洋烟、洋漆、洋布、洋灯、洋铁、洋瓷碗等等。1931年九·一八事变前,市场上的“洋货”以日本货为主,俗称“东洋货”。九·一八事变后,国人奋起抵制、焚烧日货,市场上的“洋货”逐渐变为英、美、德等国的产品,俗称“西洋货”。抗日战争爆发,武汉、应城沦陷;沦陷区又几乎成了日货的天下。日军投降,美

国货又大量涌入，垄断了商业市场。

在应城城关市场上，进口的“东洋”“西洋”货种类繁多。纺织品有英国或日本产的丈兰、兰灰、雪青、朱红等各色“阴丹士林”布，“四君子”牌直贡呢、毕叽呢、马裤呢、派力司、金丝绒、法兰绒、驼绒、珍珠罗、电机纺、“蜜蜂”牌各色毛线，俄国产的花标布、印度绸、俄国毯。香烟是英国的哈德门、小大英、大前门、三炮台、金磅牌等，日本的金枪、指南针、旭光牌等，美国的骆驼、红吉士、白吉士牌等。煤油是美国“美孚石油公司”、英国“德士古公司”的产品。西药有英国产“双桃”牌奎宁丸、“雄鸡”牌疳积糖、“韦廉氏”红色大补丸、清异丸；日本产“大学”眼药、“老笃”眼药、胃活、“藤井”灵宝丹、仁丹、德国的“兜安氏”药膏、“606”针剂、美国的盘尼西林、南洋的“虎标永安堂”万金油、清凉水、八卦丹等。橡胶制品如各种胶鞋、各型轮胎、胶管等均从当时英国殖民地东南亚地区输入。五金电器如1931年应城城关成立“应城公益电气公司”时，从发电、输电、变电、配电到用电的全套设备都由德国“西门子电器公司”供应；建筑材料如钢筋、水泥、装饰门窗，高级涂料、玻璃砖、瓷砖乃至门锁、铜把手等，均为德国货。化妆品如檀香皂、“三花牌”香水、高级雪花羔、脂粉等多系法国货；化学肥料则是英国的“红狮”牌肥田粉，小南门外的城墙上还绘制着这类商品的大幅美术广告。高级食品有“兵船”牌面粉、“孟山都”糖精、“克华”奶粉；此外，还有瑞士的钟表，巴拿马的草帽、捷克的“拔佳”皮鞋、法国的“矮克发”照相器材等等。“洋货”布满了城关大小商铺的货架，大小商铺主营和倾销各种“洋货”。

二、店铺间“商战”激烈

旧社会各商家尔虞我诈、勾心斗角、竞相争夺销售市场。当时称这种现象为“商战”。各商铺老板为了在“商战”中“称雄”，为了把对方挤垮，总是绞尽脑汁、用尽心机、使尽手腕。其竞争方式大致是：

1. 互相封锁商业情报。各大商铺均派有“水客”（即采购）常驻武汉，密切注视市场行情，随时向老板禀报，举凡商品的余缺、价格的涨跌、货物的运输方式及路线等，彼此竞相探听，并视为机密，相互封锁，竞相倾轧。

2. 不择手段互挖墙脚。有的商家派出心腹假扮顾客探听对方商品价格；在商业情报不灵通的商店套购看涨的商品；有的还在与对方有往来的银行、钱庄或客户中捣鬼，故意抽紧对方的“银根”，使之资金周转不灵而陷入困境；有的散布谣言，破坏对方的商业信誉；有的故意占据繁华地段的房屋不让，以减少竞争对手；有的重金礼聘善于“商战”的管事；有的新开商店便把招牌、商标改成与老牌头相似，企图鱼目混珠。如先有一家“胜嘉公司”，后又开一家“胜家良楼”；“新光”照相馆很有名，不久又开一家“星光”照相馆与之雷同。彼此针锋相对的以假乱真，争夺顾主。

3. 大做广告竞相标榜。各商店老板为了招揽生意，在广告宣传上舍得花钱花功夫，广告形式相互标新立异、五花八门，可谓无奇不有。首先是招牌的名称，无不寄托着老板希冀财源茂盛、吉祥如意的心愿。如杂货店的招牌有“永顺益”“鸿顺永”“熊万盛”“恒茂”等；百货铺有“晋兴”“徐源顺”“徐源盛”“王万顺”等；匹头业有“宝庆源”“怡和长”“华昌”等。再就是制

作招牌的形式也是多种多样且极为讲究。有大金字招牌、钢丝招牌、美术招牌、水泥招牌等。招牌造价昂贵，如钢丝招牌，钢丝底，浮雕描金字，请武汉著名书法家山西太原人路达手书，制成一块约需 300 银元。大门口除招牌外，还有标明该店经营商品种类的钢牌、木牌、布牌以及各种彩灯，有的店铺门口还悬挂大幅布制的市招，上写斗大的“大减价”“货真价实”等字，整日当街迎风飘舞，很远可见。各行业商店都很注意店堂装饰，把店堂打扮得非常干净漂亮，尤以布店、药店最为讲究。店铺内的柜台，货架、橱窗、平台等设施，式样美观、色彩协调、摆布适当、并以牌匾、字画、屏风相点缀，有的还悬挂宫灯、彩色电灯、绣球、彩带等，阔绰典雅，吸引顾客观赏，招徕顾客垂青。店堂里牌、匾上的文字，多为宣扬本店优点的广告术语，如“一言堂”“童叟无欺”“管鲍遗风”“商战称雄”；药店的牌文则为“仁心仁术”“扁鹊再世”“华陀复生”“妙手回春”“济世活人”“药到病除”等。这些牌、匾多系店家自制，也有顾客赠送。

4. 大造声势，大办“开张”。每年到了秋谷登场的季节（八月中秋到九月重阳期间），特别是丰收年成，各商店为了争夺农民顾客，在店堂内张灯结彩、敲锣打鼓，用留声机、电子管收音机播放音乐，请管弦乐队吹拉弹奏。仅北街“晋和”“晋兴”“宝庆源”“怡和长”几家商店之间，在长不到 300 米，宽不过 4 米的街边上，就张扬得日夜人群熙攘。有一年，汪和记糕饼店特地从汉川请来 6 个擅长扎彩灯的老艺人，花了半年时间把门面装饰得五彩缤纷、灯火通明，一时盛况空前。四乡农民怀着看热闹的心情进城游逛而购买商品。有的把“初一”“十五”定为大减价日，大放鞭、大减价、大抛售。

5. 附赠礼品出售礼券。为了招引顾客，许多商店还随货附

赠印有广告的各种礼品,如广货铺附送玻璃镜、美女画、毛巾、手帕等;杂货店附送风烛、小腊烛、彩糕、二五头和百子头小鞭炮;药店送药膏、雄黄、冰片粉、六一散、香袋、急救水等;布店送床单、门帘、花包袱,还以买一送一、撕一丈放三尺外加彩色丝线和滚条等。这种做法,看似给顾客以实惠,实是“羊毛出在羊身上”。香烟店在销售的香烟中,还附赠各种小画片,如《水浒传》中的108将、24孝图、《三国演义》中的各种人物等。有人为了集得一组画片而固定常买一种香烟。有的布店、百货店等商店,还出售一种“礼券”。这种“礼券”印制精美,形同钞票。票面金额由顾客自定,临时用毛笔填写。持券人可凭券在出券商店购买优廉商品,也可作为“礼品”赠送他人。还有的商家在商品中附开奖彩票。如张永盛香烟店在经销的香烟中附有彩票,“头彩”可得自行车一辆,其余各彩也或多或少可得一种日用品如肥皂、脸盆等。此外,有的商店还以购货额作为接待顾客的规格:1元以上1支烟、5元以上1杯茶、1支烟,50元以上留饭,100元以上留饭留宿晚上还请看戏。有的商店还采取“凭折取货,定期结算”的赊销办法,争取顾客常来常往。凡此种种,不一而足。

三、富商、官商、洋商操纵市场

在旧社会、富商大贾、达官贵人,外商洋行、银行钱庄相互勾结,囤积居奇、买空卖空、投机倒把操纵市场。当时城关的朱俊卿、彭晏元、蒋雨顺等的作为,就是这方面的写照。

朱俊卿,湖北咸宁人,在城关开设“晋兴”广货铺。当上县商会会长后,曾操纵各商店将四川铜币(即50文的铜币),以成色不足为名,贬值6成。朱趁机以此低价大量收进四川铜

币。当时邻近各县的铜币都未打折，因此不但不向应城流通，反使应城市场上的铜币向邻县流去，致使城关市场上的铜币逐渐稀少甚至绝迹，造成各商店找零困难，纷纷要求恢复铜币原值。此时，朱乃将其低价收进的铜币悉数抛出，转手之劳每枚铜币即赚 30 文。

彭晏元，抗战前系城关一贫民。应城沦陷后，与日本宪兵队的通译陈锦忠（台湾人）过从甚密，经陈介绍与日本“东洋行”日商相识，彭利用“东洋行”的势力，凡能赚钱的生意他都插手，或囤积居奇，或买空卖空，在沦陷期间的几年里，一跃成为商界的巨头，富甲城关。

蒋雨顺，人称蒋老六，依仗蒋氏家族达官贵人的权势，在湾上开“蒋顺记”五金瓷器商店，又开“蒋贵记”膏洞，倒买倒卖无人敢于问津。几年间就由一个乡村贫民暴发为城关富商，还当上了驮运公会会长，操纵驮运业，一面在驮运工身上榨取厘金，一面垄断膏盐的运输，要挟膏盐洞商向其贿赂运费，从中渔利，大发不义之财。

以上三例，既可见当时资本家发家史的一面，也可见富商、官商、外商相互勾结欺行霸市之一斑。

四、行业的划分与商品的运销

昔时城关市场上流通的商品种类主要有，供应城乡居民日常生活需要的生活资料；供应农业、手工业、膏盐业所需的生产资料；供应中小学教学需要的文化用品；供应营造住宅厂房用的建筑材料；医药用品是以中草药为主、西药次之，还有金银手饰品，高级消费品，迷信用品等。昔时的迷信用品，如香腊纸草等，销售量为数甚大，特别是每年的三月清明、七月中

元、农历年关等节日，各杂货店的这类迷信品总是销售一空。

各商铺以其经营品种之不同，划分为广货业，经营的商品有京货、广货等日用百货，如丝线、鞋袜等类，较大的商铺有晋兴、徐源顺、徐源盛、邹和记、闵恒源、闵恒发、方福泰、咸泰恒等多家。杂货业、主营油盐酱醋糖茶及糕点、水烟、酱制品等，以永顺益杂货铺规模最大，鸿顺永、恒茂仁可与并列，熊万盛、恒太春次之。匹头业，经营绸缎布匹，有晋和、华昌、同安、怡成、陈裕昌等多家。文具印刷业，有勤生、萃文等书店，有李长发、济石斋、黄兴发、周义太等老牌的文具印刷店，以及晋文、三星、顺昌等。五金交电业，主营五金器材、电料等，有兴华、宝华等电料行。典当银楼业，有均益钱庄、公益典当铺、胜嘉银楼、胡振兴银楼等。饮食业中，则有邹盛茂、素芳斋等酒馆，以及华阳饭店、应城饭店、和平旅社等。此外，还有屠宰业，印染修理业，煤炭业，医药业以及福裕公、合济公土栈等烟土业。各商铺各以一业为主。同业间，还成立有同业公会，协调同业中的商品售价等事务。

城关市场上商品中的工业品，主要由武汉购进；粮、棉、油、肉、鱼、蔬菜等农产品，则通过各种肩挑小贩和相应的行业作坊集散；水果、生姜、红枣、花生、板栗、柿饼、大蒜子、干辣椒等山货土特产多来自安陆、应山、随县、京山、枣阳等邻近各县。

市场上的商品大部分内销，即供应城乡居民及矿区膏洞盐厂。有一部分外销到宋河、易家岭、石牌、旧口一带。1940年前后，武汉、应城沦陷期间，天门、荆州、沙洋等地的商人由于到武汉购货交通运输困难，时常到应城大量购买布匹及百货，给城关市场带来一定繁荣。

城关东临大富水,西近汉(口)宜(昌)公路,外购商品水陆两运。汉宜公路原系川汉铁路的路基,路面质量差,汽车数量少、运量小、运费高。因此,城关商业运输当时是以水运为主。大富水流经城关,木船沿河上行可到京山宋河,下行经刁汉湖通向汉水入长江;来往运货船只日夜行驶如梭。除此、随县、安陆、京山的山货土产运来城关时,还采用一人推的独轮车和毛驴、骡马驮运。应城的石膏和食盐则由骡马运往湾上镇或陈家河集中下河,再装船运往武汉。货物在水陆码头的装卸,则由城关当时的“箩行”“脚行”工人担任,以肩挑背扛为主,劳动极其艰苦。全县以赶牲口、架船、装卸货物为生者数以千计。

五、商业摊贩和交易行栈

解放前,城关商业摊贩数量很大,有固定摊贩和流动摊贩两种类型。固定摊贩一般摆设在于大商店的门前、屋檐下或走道旁。这些摊贩过节要给所依傍的大商店店主送点“节礼”或交纳一点地租。流动摊贩整天穿街走巷,大都到没有或很少商店的地带奔跑。他们每天天不亮就上街叫卖,一直到深夜才回。风里来、雨里去,十分辛苦。从事摊贩经营的多是城镇平民,本小利微,聊以为生。

城关摊贩经营的商品,几乎包罗了男女老少生活所需的各个方面,大多为大商店不屑或懒于经营的零星小商品或小食品,由于他们营业的时间长,种类多,购买方便,对保障人民的生活必需起了大商店所不能起的作用。所以,尽管大商店沿街林立,但小摊贩以它独特的优势与生命力,一直能与大商店共存。

城关摊贩经营的种类达50余种之多。日用小百货有香烟

摊、线袜摊、玩具摊、背布尖子、货郎鼓，中草药等。在饮食业中则有油条饼子、锅贴饺子、馄饨素面、汤元甜酒、石花凉粉、油炸干子、水气包子、绿豆元子、牛肉汤锅、米粑发糕、炒板栗、糯米粥等。供人玩耍取乐的有“西洋镜”“木偶戏”“猴把戏”等；修理服务有剃头、修脚、铜匠、皮匠、箍匠、蔑匠、钟表修理、补锅补碗、镢刀磨剪等等。可谓“敲锣卖糖、各干一行”。所具特点是：数量多、种类多、活动范围广。此外：城隍庙菜场是城关最大的菜市场。每天清晨，五里四乡的菜贩子、鱼贩子、肉贩子纷至沓来，摆摊叫卖各种蔬菜和鸡、鸭、鱼、肉、蛋、山货、土产。旧时谓之“赶集”。整天买卖，熙熙攘攘。

西河渡的水果行，是桔子、甘蔗、荸荠、柿子、红枣及其它果品的集散市场。沿河水果行有10多家，以严长盛水果行规模最大。坐店开行，摊点贩卖，批零兼营，行销城乡。

各类交易行栈，除粮行有固定的门店外；其他如糠行、猪行、鱼行、山货行、柴草行、牛马行等，多于空闲地和街头巷尾为城乡人民集中进行农、牧、渔、副、土特产品的交流。

六、商业资本的积累和商店老板的“黄梁梦”

旧社会，各商店老板商业资本的积累，大体通过下述几种形式进行：

一是由封建地租剥削转化为商业资本，如恒裕祥杂货店老板韩汛天，廖永盛五金瓷器店老板廖石庵，晋和布店老板冯毅甫等，他们既是城镇商店的大老板，又是农村土地的出租者，他们有时把农村的封建地租转化为商业资本，有时又把商业中的一部分利润转移到农村买田置地，用以扩大封建地租剥削，尔后又为商业积累资本。以此往复循环，逐渐壮大。此

外,城乡还有一部分不从事商业经营的中、小地主,往往将其封建地租剥削所得,投放于各商店收取利息,间接壮大了商业资本。一些中、小商店老板在资金周转不灵时,也依靠这种借款来充实资本。

二是赊购货物,分期分批偿还货款,用以弥补自有资本之不足。当时城关许多商店货架上的商品,只有三分之一到二分之一属于老板的自有资产,其余三分之二到二分之一则为负债。当时商界称这种现象为“空架子”。这种办法,就是商店从武汉赊购货物运回应城,等部分或全部销出后再分期分批偿还货款。这在当时商界叫“赶比期”。即到了结付期一定要结付兑现,否则,丧失了信誉就难以继续赊购。旧时的城关商店,除了“永顺益”“鸿顺永”“恒茂”“任大兴”“晋兴”“晋和”等几家资本雄厚的大商店能现钱现货外,其余商店均不同程度靠赊购进货,到了“赶比期”就要拉账扯账,东挪西补。他们用这种分期付款的方式,“穿着别人的皮袍子打滚,”维持着空虚的资本和虚假的繁荣。

三是与外商洋行勾结,代洋行推销商品,从中渔利。洋行资本雄厚,货物充足,他们从营利出发以优厚的报酬利用本地商人为其“叱鸡赶狗”倾销商品,本地投机逢迎的无本商人甘为“洋奴”做其买办,城关商人彭晏元就是靠此发迹成为商界“巨头”的。

四是不少商店发行有价证券,如“期条”“辅币”等在市面上流通,几乎具有官票的同等效力。店主以此方式聚集和充实资本。但多有倒塌,坑害了持券人。

昔时的商店老板总是寄希望于:“生意兴隆通四海,财源茂盛达三江”,“一本万利”“商战称雄”,等待着“马无夜草不

肥，人无野财不富”的好机遇。但是，大多商店老板也有自己的苦衷和悲哀：反动政府的苛捐杂税多于牛毛，难以应付；地方官绅的敲诈勒索、巧取豪夺，不胜其烦；“商战”激烈，竞争对手多，稍一不慎就有“小鱼”被“大鱼”吃掉的危险；兵连祸结，“不测风云”，诸多商人也难幸免。1940年冬，城关商人邵季康、陈佐卿赴武汉购货，行至孝感葫芦坝，双双坠入水中，邵季康当场溺死，陈佐卿也冻得半死不活。当时商人闻知多“不寒而栗”！且有一般富商子弟，如“永顺益”杂货店的后裔陈明初，吃喝嫖赌，败毁家资，更为创业老板所哀叹。不少显赫一时的商家，在兵祸中特别是日军入侵后，店铺被炸毁，货物遭洗劫，“一枕黄粱再现”，两手空空而终其一生。

客籍商帮与城关商业

——商界健在老人访谈录

魏志才

随着膏盐业的兴起与发展,四方客商云集应城,并定居城关经营各业,且多有发富者。沦陷前的城关北正街,有招牌铺面的商店 150 余家,其中客籍商人主营的店铺占居大半。他们来自外省的江西、浙江、陕西、安徽、南京和省内的汉川、汉阳、咸宁、武昌、黄安、黄陂、随州等县。这些客籍商人,依其原籍之不同,集结成帮,有的还设立会馆。在帮内,他们极尽同乡之谊,互济互助互为依托,可谓“美不美乡中水、亲不亲故乡人”,“老乡见老乡,两眼泪汪汪”;对外则以帮众之势,独营一业,左右市场,在商战中争奇斗艳。各帮成立先后不一,帮中人数有多有少。人多势众者有南京帮,又称南帮;咸武帮,又称武帮;晴川帮,又称汉帮;陕西帮,又称西帮;“三黄”帮,又称黄帮等等。有的一帮多业,有的一帮独营一业,有的一业中又有多帮。如丝绸浙江帮,药材江西帮,竹木湖南帮,以其同籍同业而成帮。在杂货业中,又因籍贯之不同分成多帮,计有江苏帮(南京等地而来,以恒茂仁杂货店为帮首),武昌帮(武昌,咸宁等地而来,以熊万盛杂货店为代表),黄州帮(黄安、麻城等地而来,以永顺益杂货店为代表)。在城关设有同乡会性质的会馆者则

有陕西会馆,安徽会馆,晴川会馆,江西会馆等。

最近,笔者就客籍商帮与城关商业之史事,访问了商界健在老人朱业精、胡绥轩、任鸿祺、蔡奎楼、闵培清、王印权、王之纓等先生,请他们忆述了各自所熟知的诸帮中情。现就访谈记录整理成本文,以飨读者。

朱业精谈南京帮

南京帮,又称南帮,是由南京迁徙而来的商人集结而成。主营杂货酱园业,少数经营他业。最早来应城的是“恒茂”杂货店老板孙铸成。他家原是南京杂货业的巨商。在清光绪年间,他家的杂货业沿长江流域向外埠伸展,在长江之滨的九江、芜湖、安庆等商埠均设有其商号。伸展到武汉后,孙铸成沿汉水溯流至长江埠来到黄家滩定居,开设了恒茂厚杂货铺,不久又向城关发展,在城关开设了恒茂仁杂货铺。由于世代经营杂货又在各地有其分支,资本雄厚,气魄很大。所经营的杂货铺均是前有店(批另兼销)后有园有坊(酱园、糕饼坊)。“恒茂仁”是城关开业最早规模最大的杂货铺。他还把他家的杂货业伸展到本县的巡检、田店和邻县的桑梓树、隔蒲潭等农村集镇。

由于孙铸成的杂货店占领了应城市场,不仅他来时随带的南京人在应城定居从商,随后又有许多南京人陆续前来从事杂货业,所有后来开设杂货铺的商家,其牌号均有一个“恒”字,一是依傍“恒”字老店以标榜自己的来势,是“老”字号的;二是能称上“恒”者必具前有店、后有园(坊)的经营规模,“恒”字为王。这样的杂货铺,在民国年间,先后有潘姓的“潘恒大”,耿姓的“耿恒森”,姚姓的“恒泰进”“恒泰顺”等多家。姚幼安的祖父姚鹤卿来应城后,开始是在“恒茂仁”当管事,人称“姚老

鹤”，后来与人合股另开“恒泰进”杂货铺，不久即独资经营。他由帮人而成为老板，依“恒”而立，并传于后代。南京人徐同春来应后，由刨制水烟而开设水烟铺。我家原籍南京高桥门，先父朱玉璋来城关后，在南街开一小杂货铺，牌名“朱正大”。因为只有店而无园，未能沾上“恒”字边。

由于南京人在应城兴起了杂货业，而且铺子越开越大，迁来的人也越来越多。于是，凡南京客商均以同乡之情集结于“恒茂”的周围，自成体系，因而形成南京帮。帮中首脑原是“恒茂”老板孙铸成。后来，城关的“恒茂仁”被孙铸成转让给了他的姑舅老表蒋云卿；蒋也是南京人，在武汉开有“钱庄”，资本更为雄厚，接营“恒茂仁”后，孙铸成退居黄滩，蒋云卿坐镇武汉遥控城关，不久成为南帮首要。他家的管事和主要人员多系南京人。南帮在黄家滩附近的贾家桥设有“义冢”。凡南帮人客死于应城不能回原籍者，均由帮中人料理安葬于此。

南帮人最讲气派，不仅经营的商号讲究门面规模，且交往穿戴即衣食住行等方面都很阔绰。“恒茂”老板孙铸成，在黄家滩建有高台住宅并携有姨太相伴，家中男女仆役20多人。“恒泰进”老板姚鹤卿，原在“恒茂”当管事时，即以其“撒得开”的气派，成为称得上“老”字号的管事，生活上也很注重“拉架子”。南帮中人特别是帮头的凌人盛气，使一些小本商人望而“怯场”，所以南帮的杂货业经久不衰，并远伸各地。一些与南帮通婚后的商家，如汉川刘家隔人姚长清，姚文章等开设杂货铺时，也拉上了“恒”字号的牌头，取牌名为“恒泰顺”；开油饼行的姚神宗也以“恒和”立号。南帮的“恒”字号显赫于应城，促进了应城杂货业的发展。原经营膏盐洞业的洞商陈子亭、廖石庵等，见杂货业经营和制作的酱货、海菜、烟茶、糕点等确为膏

盐矿上和人民生活所必需,大有盈利可图,也抽出洞业资金先后在城关开设了“永顺益”、“鸿顺永”杂货铺,与“恒茂仁”平分秋色。城关杂货业的“流水”(营业额)雄居各业之首。

蔡奎楼谈咸武帮:

咸武帮又称武帮,囊括了原武昌府所管辖之武(昌)咸(宁)江(夏)蒲(圻)嘉(鱼),鄂(城)大(冶),通(山)通(城)兴(国)等 10 县市籍商人。以武昌,咸宁籍商人为主。我原籍大冶,先父在城关开设蔡永顺药铺,归属咸武帮。这里,谈谈我所知道的咸武帮的情形。

咸武邦的开创人是咸宁人朱俊卿。青年时代在汉口当过 10 家钱庄的管帐先生,后在汉口洪祥里自开“麻号”(经销咸宁特产苧麻)和“海味号”,又在咸宁汀泗桥经营广货业,是一个擅长交往、善于经营的“精角商”。1920 年,由他作中间人,为冯、李两家做成了一笔当铺房子的交易,买主和卖主都很感激他,将原当铺房的一栋仓库送给了他。这仓库就在城关北正街,是临街的门面。善于经商的朱俊卿接过后,就决定用这一门面经营百货。由于他和许多汉口的大商家素有来往,进货不需现钱,只要开个要货的“长单”交去,就能赊回来。如从汉口汉昌肥皂厂赊回肥皂,在怡和绸缎铺赊布匹,于是拉开了货架,办起了晋兴广货铺。当时,由于膏盐业的发展,加之本县农村集镇和钟祥、京山两县的商家店铺大都到应城城关批购商品,使城关商业一度兴盛。朱俊卿的晋兴广货铺适逢其时,开张大吉。他认准了应城这块“宝地”,决定大显身手,在开业后不久便定居城关,亲自主持经营。“晋兴”实行批零兼营,“一言堂”开价,所有商品售价均略低于市面。他对信誉好的往来户,

也凭“长单”赊出，对货郎担，“背肩子”的小本经营者，只要坚守“赶比”（限期结帐），也凭摺赊销。货物拿得回，又能吐得出，生意做得很活，发展得很快。不久，他又在正街南头开了百货支店，在城外开了批发部，还在黄家滩开设了分店。在商品门路上见俏必赶，逢赚必钻，形成一业为主，多业经营。不到10年时间，就成为显赫应城的巨商，还担任了县商会会长，领衔商界，左右着应城的商业市场。

在朱俊卿来到应城的前后，还有咸宁人熊晴江来到城关开设熊万盛杂货铺；熊子成来到应城开设熊万发水烟铺；徐厚安来后开的“同春和”，经营香烟和神香等杂品；还有合济公土栈的老板等。

威武帮中咸宁人居多。因咸宁原隶属武昌府，故咸宁人也以武昌人自居。府属各县在应城的商人以朱俊卿为首，集结而成帮，许多人进帮是为了取得同乡的资助或谋生就业。威武帮在每年的3月19日做“财神会”。这天，所有同乡均聚会敬财神，并喝两餐聚会酒。既表敬神迎财之意，又叙联络乡情之谊。威武帮设有同乡会。熊晴江、熊子成等先后被选任会长。会长向会众征收捐款（款额不定，自愿乐捐），作为会中的“互济金”，接济遇有危难的同乡。同乡会还在三眼井附近置有公房一栋，作为流动的同乡临时寄居之用；公房的后面还有两间空房，专作同乡中的重病人疗养和死后停丧之用，雇有专人照顾。对于病死客地而无亲人照料者，即由帮会出资安葬。

威武帮的帮众最多时达到200多人。除“晋兴”广货铺铺面大，熊万盛杂货铺、蔡永顺药铺次之外，其余人多系小店小铺，而大多数人则是做店员或帮工者，以乡里之情落脚应城谋取生计。

胡绥轩谈晴川帮：

晴川帮又称汉阳帮或汉帮，是由汉(川)汉(阳)黄(陂)孝(感)沔(阳)五县在应城的商人、店员组合而成。以汉川、汉阳交界之索河、梅子洞、关桥等襄河滨上一带人居多。取名“晴川帮”，是因为在汉阳有著名的晴川阁古塔，借以显耀名声。在城关小南门内设有“晴川会馆”，接待初来乍到的同乡籍商人。晴川会馆后又称晴川公所，为帮中人聚会议事和调处纠纷之地。如城关老商人杨兰芳是汉川人，父辈以搓线、打袜子为业，初来城关时就寄住在会馆。

晴川帮中人，大体上可分三类，一类是小本经营者，摇货郎鼓，背布尖子，穿乡走巷，因为汉川沔阳一带常遭水灾，一些人为谋取生活出路，多到应城从其业。二类是靠搓丝线，打袜子而开设丝线广货铺，如汉川籍人张云成，初来时是搓丝线，打袜子，后开“张福兴”广货铺。“王万顺”广货铺老板王万顺也是如此，门面不大，本小利微。铺面较大的仅“晋和”匹头铺，老板冯义甫是汉川人。三类是店员和手工业者，此类居多。晋兴广货铺在战前开设了毛巾工厂，管理织巾技术的是从汉阳索河请来的一位姓李的妇女，由她又带了20多名索河女工，有的定居城关从工立家。我是汉阳索河人，1936年因为有索河人吴正德在晋兴广货铺当副管事，以乡亲之情把我引荐到应城“晋兴”来当学徒，从此定居城关，长期从事店员和兼开文具店。在晋兴女子生活社当过小信的吴克斌，也是汉阳人。当时在晴川帮中有“三多”之说，即索河人多，当店员的，背布尖子(捐客)的多。