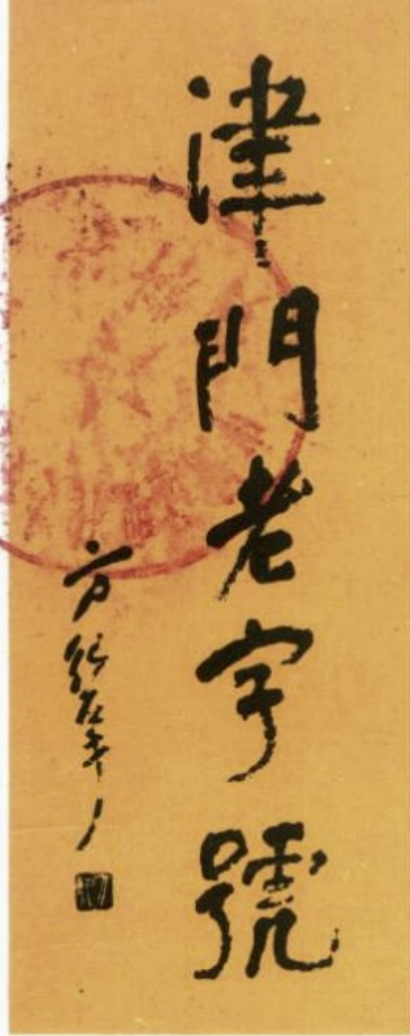




天津市政协文史资料研究委员会编



津門老字號

方純年

蘇平 船

PDG

〔津〕新登字(90)002号

津门老字号

中国人民政治协商会议天津市委员会

文史资料研究委员会编

百花文艺出版社出版发行(天津市赤峰道130号)

天津新华印刷二厂印刷 天津文史书店发行

开本 850×1168毫米 1/32 印张 11 插页 2 字数 240千字

1992年8月第1版 1992年8月第1次印刷

印数 1—5,000

ISBN 7-5306-1085-6/I·994

定价:5.80元

序

郝 生 德

由天津市政协文史资料研究委员会编辑的《津门老字号》一书，共收集了78家天津市著名的老字号企业资料。这些工商老企业历史悠久，有口皆碑，迄今有的长达百年，一般也有七八十年。他们的沿革变迁，是天津近代工商业发展的缩影，也是中国近代工商业史的缩影。他们的兴衰与我国历史的曲折发展是紧密相连的。中国的民族工商业在旧中国深受帝国主义和官僚资本主义的双重压迫，在夹缝中求生存，步履维艰。但是他们不畏艰辛，艰苦创业，终于使自己的企业、字号站稳脚跟，成为遐迩闻名的企业。

《津门老字号》这本书，用大量事实告诉人们，在旧中国，民族工商业在艰难困苦的境况中，要想把企业办得独具特色，富有竞争力，不仅要有创办事业的雄心胆略，还要有点真本领，懂得经营之道。为了在市场上站住脚，在竞争中取得胜利，老字号都很讲究经营之道。

其一，他们从事生产经营，竞争意识强烈，始终坚持质量第一，货真价实，以货赢人。很多老字号的产品，不仅在本市市场上

独占鳌头，行销全国各地，而且能打入国际市场，经久不衰。

其二，他们在生产经营中，恪守信誉第一。老字号销售商品称平斗满尺码足，童叟无欺；业务往来重合同，守信用。他们本着“诚招天下客，誉从信中来”的宗旨，以“诚”“信”招揽顾客，拓展生意。

其三，他们生产上致力科学技术的改进，经营中注重获取行情信息。通过技术改进，使自己的产品不断更新提高，扩大销路；通过掌握市场瞬息变化，在经营中抓住有利时机，多做生意，加速周转，增加赢利。

其四，他们奉行勤俭节约的原则，艰苦创业，勤俭创业，一点一滴地积累资金，聚积财富。老字号中有不少家是从小到大，由耍手艺、摆小摊，不断扩大生产，扩大经营，逐渐发展起来的。

此外，很多老字号经营方式灵活，资金运转得当以及多方开辟购销渠道等做法，夙为人们所称道。所有这些，对当前工商企业，包括国营、私营和个体工商户都有借鉴的作用。

《津门老字号》这本书可读性强。每篇资料的文字不长，通俗易懂，而且内容翔实，富有知识性、趣味性，既介绍了工商企业的很多生产经营知识，还记述了有关老字号的轶闻故事，读来兴趣盎然，印象深刻，不失是一本有意义的好书。

1992年7月

目 录

序	郝生德(1)
蜚声全国的天津劝业场	怀 英(1)
久负盛名的大商场——天津中原公司	刘建章(7)
名重津门的中华百货售品所	刘炎臣(12)
驰名中外的天津盛锡福	张鹏程(16)
八十年的老字号同升和鞋帽店	陈 健(23)
骆驼牌皮鞋与沙船鞋店	刘景荣(27)
以新取胜的天顺鞋店	张绪端(31)
独树一帜的老美华鞋店	房淑英(35)
天津著名的鞋店德华馨	张绪端(38)
绸缎老店谦祥益	宋广林(44)
生财有道的瑞蚨祥	刘越千(49)
元隆绸布店谈往	孙敬之 宋昌琴(55)
全国著名的亨得利钟表店	王行龙 陈 慧(60)
国药老店——隆顺榕	刘华圃 卞学钱(64)
百年老店正兴德茶庄	郑 星(70)
独具特色的成兴茶庄	许鲁真(75)
志昌号与“推子刘”	刘仲铭 刘仲德(79)

2060/30

天津最早的粮栈——怡和斗店	王作勋(84)
著名的启泰粮栈	孙新源 刘勃(88)
从商到工的公兴存米庄	张剑芬 桑葆忠(94)
卖棒子面出名的老字号——万兴锡	刘炎臣(99)
货真价实的天津正阳金店	程海鸥(101)
盛极一时的隆昌号海货庄	李祝华 赵秋实(104)
天津卫著名的锦记栈	肖 丁(108)
经营有方的同和兴货栈	李 双(113)
德和永杂货庄的兴衰	韩馨斋 李客卿(118)
信得过的福兴恒颜料庄	赵登福(123)
煊赫一时的德和木号	王植如(129)
闻名京津的成兴顺灰煤栈	师其俊(133)
天津成记纸行	王甘霖(140)
永兴洋纸行的经营之道	王兆贵(143)
长德元蜡烛店	穆伊光(147)
“鸡毛刘”与宝德生羽毛庄	钟 河(150)

天津卫早年的八大成饭庄	高碧仁(154)
天津登瀛楼饭庄话旧	赵嘉祥 徐立强(157)
津门清真名菜馆——燕春楼	杜大力(163)
从正阳春到天津烤鸭店	何 平(166)
天津淮扬名菜馆——玉华台饭庄	陈 健 董国斌(169)
天津人喜爱的石头门坎素包	陈 健(172)
起士林与维格多利餐厅	周恩玉(175)
天津风味小吃店——万顺成	潘佩珍(181)

桂顺斋糕点驰名津门.....	李 新	谢亚新(183)
糕点老店——天津祥德斋.....		步丰基(187)
三德元糕点店今昔谈.....		邱凤鸣(191)
南花北移的冠生园.....		陈 健(194)
名扬世界的天津“三绝”.....		刘炎臣(196)
祖传宫廷小吃——天津果仁张.....		陈 敬(203)
四品香冷食店的今昔.....		曾克鑫(207)
落户在天津的冀州曹记酱驴肉.....		程馨山(210)
脍炙人口的天盛号酱肘铺.....		程馨山(213)
二百年老店广茂居.....		王寿岩(216)
兰桂齐芳的照相馆——鼎章与中国.....		陆宏慈(220)
玉清池——天津最大的澡塘.....	祁士明	周恩五(226)

“抵羊牌”毛线与天津东亚毛纺厂.....	闻 史	(230)
天马牌呢绒与仁立毛纺厂.....	郑 里	(236)
中国名牌漆——永明油漆.....	王绍先	马紫明(241)
中天——华北电话机的摇篮.....	王克强	白素菱(245)
天津最早的纺织厂——恒源纱厂.....		刘炎臣(252)
三条石著名的铁工厂——郭天祥.....		马紫明(255)
天津达仁堂.....	何 贝	(261)
享誉津门的中西制药厂.....	王者师	(265)
天津利中酸厂.....	姚士馨	刘勍(270)
“鸵鸟”墨水诞生记.....	郭尧庭	(275)
“金鸡”长鸣五十年.....	曹春田	(280)
中国体育用品的骄子——天津利生.....	郑 里	(283)

走向世界的春合体育用品.....	舒正礼(288)
享誉中外的马头牌草板纸.....	宁立人 赵呈起(292)
天津富华印刷局的兴衰	张钰娃(297)
天津英美烟公司谈往.....	曲振明(301)
著名的华北机器制革厂.....	舒 侗(305)
从义聚永烧锅到直沽酿酒厂.....	姚士馨(311)
畅销中外的红钟酱油.....	李濂甲 许建华(316)
誉满华北的“桃牌”面粉.....	林清泉(319)

永不凋谢的玉丰泰绒绢花.....	王炳东 龚伯阳(326)
杨柳青年画美名传四海.....	毛金道(331)
享誉世界的天津“泥人张”.....	卯 钊(334)
誉满津门的“风筝魏”.....	刘基汉(337)
天津屈文台的“刘海”风葫芦.....	严 忱(340)

后 记.....	方兆麟(343)
----------	----------



蜚声全国的天津劝业商场

怀 英

有人说：上海有个“大世界”，天津有个“劝业场”，如果不去逛一逛，枉到津沪走一趟。

早在二十年代初，井陉煤矿买办高星桥预见到天津法租界内商业必将发达，于是设法从英商先农公司手里买下梨栈大街（现和平路）一块 5.2 亩地皮，因暂时无用，转租给天祥叫卖行作为临时货栈，租期 5 年。不料天祥叫卖行的李魁元等人抢先在这块地皮的西面盖起一座天祥市场大楼，门面及内部摊位全部出租并加收“入场费”，获利甚丰。不久对面又出现了泰康商场。为此，高星桥决心要在此建起一座更高更大的商场，以超过天祥和泰康。租地到期立刻收回，马上筹备动工。高星桥同时主持动工的还有斜对面的交通旅馆、龙泉澡堂和大连码头附近的威尔逊大楼。三处共需资金 150 万元，高感到自己实力不足，乃商之好友魏信臣（正金银行买办），成立新业公司，计划招 15 股，每股 10 万元。高星桥自认 6 股，逊清庆王载振认 3 股，魏信臣 1 股，钱业公会会长叶兰舫、上海王新荣各认 1 股。其他亲友意存观望，股款未能全部凑齐。

高星桥为了在法租界站稳脚跟和发展事业，首先设法打入法商立兴洋行，接任出口部的买办，很快与该洋行经理利姆臣搞

好关系，在利姆臣的协助下将建商场的工程委托给法商永和公司绘图设计及监工营造。经过永和公司的斡旋才取得法租界工部局的批准以及八大董事的同意^①，乃破土动工修建天津第一座气势磅礴的商场大楼。原计划楼高 11 层，气派要超过上海的先施公司，后来因魏、叶、王三家中途退股，余下资金只有 90 万元，建到第三层时即发生了经济恐慌。高星桥靠了他的英国朋友戴维斯帮忙，向麦加利银行贷款 50 万元，乃得继续修建。建到第六层时又因资金关系而停止，遂改变初衷，即作为第一期工程结束，同时全力整修内部设备。六层之上留有钢筋接头处，以备将来续建接高时使用。

1928 年 12 月劝业商场正式落成交工，当月 21 日揭幕开业。那天，新业公司总经理高星桥、劝业商场经理翟耀庭、副经理尹献亭、交通旅馆经理陈静斋都出席主持仪式。劝业场及交通旅馆装饰绚丽，挂满彩灯，并饰以四匹红缎由屋顶垂下，辉煌壮观。法、英、日领事及法租界当局，还有商界友好，社会名流共 100 多人来参加开幕典礼，并以 5000 元代价雇用英国驻军军乐队到场奏乐。一时人山人海，拥挤不动，开幕这天约有游客两万多人进场观光购物，盛况空前。

当初在申请许可修建执照时，法租界当局提出要取名为“法国商场”，以给法租界壮大声势，增加光辉。高星桥在取得执照后再三思索，他顾忌到“法国商场”这名称不合中国人口味，也很容易被他人误解为外国人所办，一旦遇到国人反帝运动，必受连累，因之迟疑未决。当时北京前门外已有一个“劝业场”，其主要股东

^① 法租界工部局八大董事是：立兴洋行、有威洋行、永兴洋行、乌利文洋行、美丰洋行、先农公司、仪品公司、首善堂。租界内的大事须经他们开会研究。

即是载振，后来高星桥还是采用了载振的意见，仍取“劝业场”，但在中间又加了一个字成为“劝业商场”，并在场内高悬“劝吾胞與，业精於勤。商务发达，场益增新。”四言联句作为建场精神，同时在六楼设立事务所作为管理机构。

劝业场正门外的铺面分别租给德华馨、金九霞鞋店、李同益呢绒店，拐角是华信百货店，东面有三友实业社、德义针织商店，立章钮扣等商店。但是由于高星桥当时未能将华清池及其南部大块地皮买到手，就不能在辽宁路上开个后门，这一点比不上天祥市场能有三面临街的优点，因此他认为是终生憾事。

当年场内各层楼的格局是：一、二楼租给各商户经营的铺户或货摊。一楼多为日用百货、绸缎布匹、针棉制品、搪瓷玻璃器皿、钟表、照相机、金银手饰等。二楼有梦花室经营的文房四宝、周欽九刻字店、王佩芝画像社及若干家古玩玉器、旧书画摊等。三楼除也有几家古玩店、寿衣店、工艺品、自来水笔等摊位外，大部场地由两个球社占用。四楼有两家相面算命馆，一家草虫社（卖蝓蝓、蝓蝓）。四、五、六楼主要是剧场、影院、茶社等游艺场所。外地人来天津，首先要逛逛劝业场，否则就等于白来一趟。

劝业场的游艺场夙有“八大天”之称，用以盖过天祥的小广寒和大观园。所谓“八大天”是如下一些场所：

1、天华景戏院：有三层楼座，共1100多座位，二层是三面包厢，三层居高临下，票价较低。1928年开业时曾出租唱京剧，因经营不善而停业，高星桥收回戏院交其子高渤海经营，渐有起色。1933年组织“稽古社”子弟科班，聘请著名老演员担任教师，培养出一批优秀的小演员，以此为骨干排演新戏和连本戏。一部《西游记》共30多本，每本能连演一个月，场场满座。天华景为高家赚了大钱，高渤海用此款在国民饭店对过盖起了渤海大楼。

2、天纬台球社：占三楼临街面，是天津最大的台球社，北面是“大天纬”，东面是“小天纬”，按时收费，陪打球的女招待则靠小费收入。小天纬于1940年停业，改为商户营业场地；大天纬于1956年迁到五楼，三楼全部改为售货柜台。

3、天纬地球社：设在四楼，设备豪华，占场地大，可供六人同时玩地球。该社在1940年因营业不振而拆除。

4、天宫影院：也在四楼，有上下两层座位共700多个。在当时可算是一流的影院，下铺地毯，上装霓虹灯管，新式放映机，茶房穿西式制服，颇有“洋味”。初期曾出租，后由高渤海收回自营。沦陷时期曾被日本影片公司的朝鲜人杨朝华强占达5年之久。

5、天露茶社：占四、五楼靠东北面拐角处两层，楼下散座，楼上雅座，加上茶社门外走廊散座，共有300多个座位。茶客川流不息，成份甚杂。在公私合营后茶社仍继续经营，“文革”时改为职工“家属连”的缝纫加工场。

6、天会轩：是五楼靠天祥市场这面的一个小型剧场，只有500个座位，早年专演文明戏。1956年三楼的天纬台球社迁到此处。

7、天乐戏院：在六楼靠西面，是天津第一家专演评戏的中型戏院，著名评戏演员爱莲君、鲜灵霞、筱玉芳都曾在此献艺。

8、天外天：即是利用六楼屋顶和七楼（仅临和平路一面）平台装修开办的屋顶花园，设有露天电影、杂耍曲艺、京戏评剧的演出场地，还设有很多冷热饮茶座。每逢酷暑盛夏，游客蜂涌而至，比之天祥的屋顶花园胜强百倍。

除去“八大天”外，在七楼尚有两个场所，只因对外营业日期很短，故鲜为人知。1929年高星桥在六楼顶上靠北面续建一层，辟为两个场地，一名“共和厅”曾一度出租，短期上演申曲，听者

寥寥，后收回改为西餐馆，经营年余即关闭。另一处是“卧月楼”剧场，本来专备载振每年做寿堂之用，1934年后才对外开放，邀请高阳昆曲社在此上演，1940年对外停业。

高星桥当年创办新业公司的目的是想广置房产、多盖楼房出租，坐收房租，稳赚清静钱。但是事与愿违，事实的演变逼得他不得不走向多种经营的道路。这是因为一些重要的承租者因经营不善或闹内部纠纷而歇业，一时又找不到新的承租人，如果房子闲着不使用，势必影响整个商场的繁荣。只好自己接过来设法经营，如此，各游艺场逐渐全部由劝业场事务所经营管理。事实上靠经营游艺场、旅馆、浴池所得的收益大大超过原来的房租收入。高星桥每天坐镇事务所，各处经营情况，事无巨细均要过问。

俗话说：“创出金字招牌，买卖找上门来。”正是由于“八大天”经营得法，每天到劝业场来的游客十分拥挤，同时也增加了商场内各摊户的销货额，生意更加旺盛。1939年天津水灾，梨栈一带地势低洼受到浸泡，商民受到不少损失。水灾退后，劝业场首先整理就绪，率先恢复营业，又赚了不少钱。

天津沦陷期间，高星桥逐渐走了下坡路，先是他的威尔逊大楼被日军强占作为仓库，后来被强迫收买。天宫影院被一朝鲜人夺走经营。时有爱国人士在劝业场楼顶上往下散发抗日传单，日本宪兵队与法租界当局将经理传去讯问，因此高星桥不敢在劝业场内露面。

1942年场内又开始出现了一股“倒底风”，每个摊位的倒底出让费竟要10多条金子，摊贩与事务所互相勾结，瞒着高星桥大发其财。后因物价飞涨，租金一加再加，几个游艺场受不景气影响，不断停业，劝业场逐渐萧条。事务所为了增加收入维持开支，而将场内走廊、过道、空地缩小，成倍增加新租户、新摊位，因

而影响走路,更显拥挤不堪。事务所经济拮据,开支不继,停烧暖气,有的租户在场内自行点起煤球炉子烧水做饭,弄得满场乌烟瘴气。继而场内又出现一批收购旧物、高价卖出、漫天要价、坑骗顾客的“老虎摊”,商场信誉扫地,顾客裹足。

日本投降后,劝业场经常受到国民党军政人员的敲诈,高星桥听说有人告发他是汉奸,乃仓惶逃匿到上海,三年后病故于沪。其子高渤海、高晓令则隐避到北平,将商场事务所委托尹献亭代管,其时各游艺场大部租给他人经营或由职工集体承包,事务所又变为单纯收租的性质了。

解放后高渤海回到天津,重新接手掌管劝业场事务所。1950年国家号召买公债时,高将渤海大楼售给房管局,以部分房款分给渤海大楼职工,其余全部买了公债。1952年“五反”运动后期,高渤海被捕关押,法院对高的财产进行清点没收。1956年公私合营,成立新的管理机构,由天津市百货公司委派王桂茂为劝业场经理,叶恩贵为副理(叶为场党总支书记),全部职工均得到适当的安排。改营后经营范围不断扩大,后又将天祥市场全部合并过来,将两场中间的消防通道联在一起,重新装修,打通各层通道,联成一体。七十年代初又大规模的整修,把原劝业场中间的天井取消,按层隔开,扩大了营业面积,一个60多年的老字号,解放后赋予了新的生命,现在已成了全国著名的十大商场之一。1991年再度整修内部,安装自动化楼梯,增加售货场地和品种,成为现代化大型商场。



久负盛名的大商场 ——天津中原公司

刘 建 章

大概很多人还记得 1976 年大地震前的天津百货大楼的样子，那高耸的尖塔式楼房，甚为雄伟壮观，它一度曾是天津的象征。这个大楼就是解放前的天津中原公司，而现在的天津华联商厦中原公司的前身则是原天津中原股份公司分公司。要想了解中原公司的变迁，就不得不从其总店的创始说起。

二十年代，我国民族资本商业在帝国主义商业涌入倾销的压力下寻求出路，南方各大商埠中新型大百货商店纷纷兴起。上海先施公司高级职员林寿田、黄文谦脱离先施，与旅日经商多年的林紫垣合作，由黄出资 5 万元作为基金，于 1925 年在上海成立新设公司的筹备处，对外招股，网罗人材。由于资金短缺，在沪难以竞争，乃北上天津，开辟新路。随他们一同来津的还有原先施公司的中层干将陈军海、何逸州、容原刚、何嘉年等人。于 1926 年将筹备处迁来天津大沽路兴隆洋行楼上，一面招股，一面调查市面，寻找建楼地皮。通过徐良（字善伯）的活动拉来一些下野军阀的股份，如陈耀珊、陈光远、陈希晃等人，但他们许诺要等企业开张时才能交股。林寿田原计划想在繁华的法租界购买

基地，看中了后来建交通旅馆的那块空地，几经托人周旋，终因英商先农房地产公司索价奇高，未能如愿，陷于进退两难。当时由于时局影响，人们都不愿在日租界立足，市面冷清。日本驻津领事为了日租界的繁荣，乃授意翻译徐良游说及利诱林寿田等人改在日租界建楼，并许以种种便利条件。在徐良的极力撙节下，股东们终于同意仅以三万多多元的低价在旭街（今和平路）买下 1200 平米的地皮来建筑中原公司大楼。

基泰工程公司的创始人关颂声提出把全部设计费折成股金投资入股，此办法对资金短缺的筹备处甚为有利，于是股东们议决交由关颂声会同朱彬、杨宽麟等工程师进行设计。他们南下考察，参照港、沪各大公司蓝图，根据此处的具体条件，设计出上有尖塔独具特色的六层中原大楼，塔身与楼房高度相等，俯视海河，鸟瞰全市，全高 60 多公尺，共投资 47 万银元。由夏兴公司投标包工，1927 年 12 月竣工。1928 年元旦中原公司大楼隆重开业那天，鼓乐喧天，鞭炮齐鸣，观客拥挤水泄不通。为了扩大声势，特邀请前大总统黎元洪剪彩揭幕。游客如潮地涌进大楼，全楼设计新颖，规模宏大，货色齐全，设备先进，尤以垂直电梯最为引人兴趣，可谓盛况空前，在当时来说，中原公司是天津第一高楼和最大的建筑物，人人都想来看一看。中原公司在开业前就通过各种渠道购进及赊进了几十万元的货物；开业后以专营高档日用百货而闻名华北，以“始创无二价，统办全球货”自诩。一、二、三楼为百货商场，经营洋广杂货，绸缎、布匹、呢绒、食品以及各种器皿、电料，以后又增建附属鞋厂及家具工厂，辟地销售；四五两层开设舞厅、游艺场、影戏院、中西餐厅等；六七楼是露天花园。这些辅助设施招徕了大批游客，更加使销货额上升。1928 年秋又从上海组织了大批滞背商品，进价低廉，于是在天津举行首次