

02

2001. 4

(总第九十一期)



要
目

- 中原公司历史的回忆
- 解放前天津的海货业
- 天津帮五金行
- 天津早年的叫卖行

天津文史资料选辑

中国人民政治协商会议天津市委员会
文史资料委员会 编

天津文史资料选辑

中国人民政治协商会议天津市委员会
文史资料委员会 编

天津人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

天津文史资料. 2001年. 第4期. 总第92辑/
中国人民政治协商会议天津市委员会文史资料委员会编. —
天津:天津人民出版社, 2001. 12
ISBN 7-201-03996-2

I. 天... II. 中... III. 文史资料-天津市
IV. K292.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 092016 号

天津人民出版社出版、发行

出版人:赵明东

(天津市张自忠路 189 号 邮政编码:300020)

邮购部电话:27314360

网址:<http://www.tjrm.com.cn>

电子信箱:tjrmchbs@public.tpt.tj.cn

天津宏瑞印刷有限公司 新华书店天津发行所发行

*

2001 年 12 月第 1 版 2001 年 12 月第 1 次印刷

850×1168 毫米 32 开本 6 印张

字数:150 千字 印数:1—3000

定价:6.00 元

目 录

《天津文史资料选辑》

2001·4(总第92辑)

天津商业史话

- 中原公司历史的回忆 黄庸谦 蓝彦邦(1)
冀州帮在天津的商业先驱
——庆成恒棉布庄 李步峰(13)
仁昌绸缎庄的经营特色 贾振中(21)
天津大丰绸缎庄作广告 赵静民(25)
源丰百货店与齐继贤 耿焕启(31)

天津鞋业史话

- 老生记——天津服装行业第一家 王钟英(34)
同升和鞋帽店创始及发展情况 李墨林(44)
天津著名鞋店——金九霞 张绪端(49)
天顺鞋店创业经过 张绪端(57)

天津海货业史话

- 解放前天津的海货业 陈翔鹤(68)

德和永杂货庄的兴衰	韩叙斋(75)
锦记栈概述	肖光淳等(85)
成记纸行初期发家史	张秀岩(92)



天兴德金店与刘渭川	刘仲良(95)
天津帮五金行	张琨山(99)
天津的冀州帮五金行	邱效农 王朝卿(115)



祁州庙会广帮经营进口药材概况	宁方忠(125)
名驰全国技术高超的“药刀王”	王善尧(132)
天津恒兴西药房与恒记共和药房暴发记	徐 衡(142)
成兴顺灰煤栈的兴衰	师其俊(157)



天津皮货庄轶闻	刘少臣(168)
天津早年的叫卖行	谢荣树(176)
略谈天津工商业里的“山东帮”	王槐荫(181)
封面照片说明	康 明(188)

前 言

中原公司创建于 1927 年 1 月 1 日,至 1950 年 1 月 15 日纳入全国第一家公私合营企业,计凡 23 载。

中原公司原属资本主义体制下民族资产阶级的集体企业,集资大洋 130 万元,由各阶层人士及海外华侨联合组成股份有限公司,先后扩建了天津日租界总店大楼、法租界分店、北京王府井大街分店及上海采办庄等经营单位,主营百货商场综合业务,附设酒楼、剧场、娱乐场所、家具木器厂以及合资经营皮鞋厂等,成为全国五大百货公司之一。货源广泛,遍及全国各地,远至日、英、美、法、德等国的各大城市,迄今仍保持良好信誉。尤其对于上海

许多中小轻工业厂商及手工业的生产与发展,起到相互支持、推动、鼓舞的巨大作用,为祖国经济发展打下了一定的基础。

然而,中原公司的创建与发展过程,正处于中华民族多难,敌伪欺凌,官僚压榨,水火侵袭种种危难、祸害、煎熬搏斗之中,处境险恶。迫使初生的民族资产阶级新兴事业每时每刻都在经历艰苦的折磨与考验。终于在解放后胜利地纳入国营经济命脉。首先接纳广大职工安排工作,加强培养成为商业骨干队伍,从而使中原公

黄庸谦
蓝彦邦

中原公司历史的回忆

司得以摆脱困境，走上发展之路，由此中原公司真正获得新生。

中原公司的经历是一段辛酸挣扎的历程，是当代历史的必然产物。恰当地总结它的成功与失败、正确与错误、进步与落后的点点滴滴，从中加以肯定与批判，正是我们今天回顾中原公司的历史所应抱的客观态度。

创建的时代背景及筹备与竞争

中原公司创建初期的酝酿阶段正处于北伐战争年代。中国南部沿海各地朝气蓬勃，气象万千，香港、广州、上海、武汉等长江流域以南一带，由于海外华侨回国投资，振兴实业之风盛行，大规模百货公司的成立犹如雨后春笋，方兴未艾。而华北广阔地区，尚停滞于落后的经济状态之中，有发展潜力。然而京津两地处于华北特殊地带，政治经济的形态比较错综复杂，实业界心存顾虑，裹足不前。当时上海先施公司一批少壮职员，经验丰富，不甘落后，立志创新，跃跃欲试，甘愿摒弃当前利益，决心冲破阻力，远赴华北创办大型百货商场，愿与华中南前辈相抗衡。这就是中原公司的萌芽状态。

中原公司创办人大多出身于先施公司在职的中坚人物，其中林寿田为学徒出身，历经香港、广州、上海先施公司三地，由售货员、进货员升任协理，资历较深；林紫垣系日本归侨，历任先施公司驻日本神户市办事处经理，上海先施公司附设东亚旅馆经理及参事，信誉卓著；黄文谦为上海先施公司筹备处职员，提升至商场部长、主任兼参事，机警灵活；陈军海广州岭南大学毕业，充任先施公司英文秘书；容原刚上海先施公司主任；何逸洲上海先施公司主任；梁子发广州先施公司主任，兼任驻上海进货专员等。由于志同道合目标一致，终于成立中原公司筹备小组，于1924年先后离职，选择天津为发展基地，于天津兴隆洋行大楼设立筹备处，开始招募

股金与购地建筑等奠基工作。

当时，先施公司由于失却了大批中坚力量，后许以高职厚薪，极力挽留劝阻，终不能动摇其坚强意志。市场基地的选择确是关系企业的百年大计，最初选中法租界即现和平路、滨江道交口交通饭店原有地段，且是当时商业要冲。洽谈期间，在梨栈明记稻香村的屋顶上突然出现“天津先施公司建筑基地”字样的大牌，顿时舆论四起，地价猛涨，一日三变。终以自身资金不足，不能盲目竞争。迫于无奈，乃转投向日租界旭街中原公司原址进行洽购。其实，所谓“天津先施公司建筑基地”之说，纯属于虚乌有，显然出自蓄意哄抬的一种打击排挤的竞争把戏。然而却给中原公司的发展途径投下了阴影。

资金来源与筹集经过

资金的筹集对中原公司来说，有如血液一般宝贵，得来很不容易。创办人等大都属于中产阶层以下的从业人员，资力有限，只凭一腔热血、半生经历为创业资本。最初估计 100 万元，全部建筑工程与装修设备为 70 万元，货物与流动资金为 30 万元。历时一载，几经曲折起伏，全部股额始告筹足。其间创办人黄文谦以其交游广泛、坚毅有恒之精神从事宣传筹募工作，为集资与声誉大起推动作用，然而在当时社会情况下，实际交纳股金并不踊跃，投资者多持观望态度，往往以大楼建筑的进度作为衡量事业可靠性的标尺；反过来工程费用步步需要落实，来不得半点拖延。矛盾起伏，时刻都可以造成不良舆论，为别有用心者所中伤破坏。

1926 年初，大楼工程接近竣工阶段，商品的购进亦在步步紧逼，然而流动资金已然用尽，“为山九仞，功亏一篑”之势已现。在此关键时刻，成败利钝瞬息万变。中原公司企业之是否生存与创业者雄心壮志之能否实现，诚然是一次严峻的考验。最终决定求助于海

外华侨。林紫垣毅然以日本归侨身分，自告奋勇东渡神户市，进行募股游说工作，极力宣扬实业救国的宗旨与利益，先后得到香港上海银行（即汇丰银行）买办蓝赞襄与正金银行买办鲍翼君等许多爱国侨胞的赞助与支持。其中蓝赞襄认股 10 万元，贷款 10 万元，鲍翼君认股 5 万元，其他人认股 5 万元，共计认股 30 万元，并向侨商裕贞祥、黄启勋；东南公司陈澍彬，万利公司任传伯等出具银行担保，藉此沟通信用押汇在 10 万元之数。厂商赊销之路由此奠定基础，商品赖以源源而来，建筑工程由是顺利进行。经此一番努力，信誉倍增，股金如期到位，终于 1927 年 1 月 1 日胜利揭幕。

中原公司创办人含辛茹苦、兢兢业业的奋斗精神，确是难能可贵。创办人每以创业艰难、中原逐鹿的竞争信念自励，由是而以“中原”二字命名，以志不忘，为后辈鉴戒。后于成立 15 周年纪念并于林紫垣 80 寿辰时，董事会赠以象牙雕像及寿屏为纪念，以表敬意。

经营方向与业务范围

20 世纪 30 年代华北地区的商业面貌，仍以各自的专业特色分散经营为主，颇不适应当时消费者的游览选购，尤以天津为华北最大商埠，京津政经人物云集，租界遍地，外籍人士集散更多等等特点。乃确定采取大型综合商场格局，以广大中产阶层人士为消费对象。集中采购现代化商品，举凡法国化妆品、英国呢绒毛毯、瑞士钟表、瑞典搪瓷器皿、德国电器用具、俄国花标布匹、捷克皮鞋，以及美国罐头食品、儿童玩具等等，作为开业前期招徕顾客的主要物资力量。其他日用百货五金用品则由驻日商号采集供应，或由驻沪办庄采自香港、上海、广州等各大口岸，力求做到应有尽有，品种齐全。主营场地占用三层楼面而外，充分利用高层面积，先后开辟为酒楼、游艺场所、电影院、舞场、球房、露天花园以及附设理发室、照相部、茶点部，以适应游览商场的广大消费者需要，使顾客步入商

场能够解决其选购商品、吃喝休息娱乐等一连串实际需求,不必走街串巷往返奔走。因此,往往吸引顾客流连忘返,兴尽始归。此外,附设皮鞋工厂,设计与制作时式靴鞋以补充不足;建立木器加工厂,承制大型家具为机关单位所乐用。基于具备上述条件,建成后的10年鼎盛时期,为华北地区树立了新型商业结构的崭新榜样。

人事制度与组织概况

中原公司按照公司法,由股东大会(约1100户)选出董事13人、监察2人,组成董事会为最高权力机构,定期审查业务情况、制定经营方案,分设董事长及常务董事咨询业务工作。聘选总经理、经理及副经理若干人组成经理部,分掌人事、金融、财会、业务等工作。商场按楼层分设管理(分店称主任),按商品类别分立部长,掌管各种专业。全公司员工接近1000人,总店六楼约占400人,天津及北京分店约各占200人,另有商场以外各项附属事业的雇用人员约200人。

中原公司在人事制度上是基本健全的,能够充分做到各按专长,分工明确,相互配合,收效甚大。以创立初期为例:总经理蓝赞襄在香港及神户市的金融资历较深,与侨商联系密切,承担协调侨商货源与信贷为主,不参与日常事务;经理林紫垣信誉遍及港沪,为日本各地及租界局所器重,掌握全面处理上层疑难事务;副经理林寿田系百货业科班出身,精通业务,控制全盘进销命脉;副经理黄文谦社交活跃,善于接触实业界,发挥金融调度潜力。由于精诚团结,目标一致,10年来营业大幅度增长,范围迅速扩展,总店每月营业总额约计大洋15万元至18万元左右。因此总店开幕后几年间就先后开辟了法租界分店与北京分店,成为鼎足之势。这是中原公司长足进展的基本因素,侨资侨商的通力协作尤其不可多得。从而中原公司在头10年鼎盛时期,总分三店营业总额累见增长,

每月约计 24 万元至 30 万元之间。

领导阶层的更迭及其影响

中原公司创办伊始，上层领导及中层队伍完全来自先施公司香港、上海、广州三店的中坚力量，情谊深厚，志趣相投，10 年间精诚相处，不为外力所动摇。初期，由于局面形势需要，推选前浙江督军陈耀珊为董事长，前江西督军陈光远、清末康有为学生徐善伯（徐良）及基泰工程师关颂声等知名人士为董事，藉以树立声望，减轻租界势力与毗邻三不管地段的骚扰破坏，始终互敬相安，奠定了一个较长时期的稳定局面，使经理部能集中精力开展业务。

但自“七七”事变以后，由于情况突变，奸伪势力从中作梗，人事摩擦渐多。在此期间，副经理黄文谦一时疏忽大意，账目未清，为部分董事所不满，愤而辞职后，遗缺为个别董事所覬覦，推荐私人亲信，补任副理，然其对百货业务纯属外行，不能胜任，又为基层所不容，于是掀起了董事会与经理部之间的对立局面。由此引出提取储蓄部存款之举相要挟，迫使出售中原产业以资抵偿，致使金融形势一蹶不振，营业周转大受影响。

与此同时，为了适应当时租界局的压力与营业方向转变的需要，聘请留日的本公司顾问会计师关维庆充任副经理，并改选开滦矿务局秘书长娄鲁青出任董事长，济安自来水公司副董事长陈心泉及金融界人士徐楚泉为董事，以冀在实业阵线上打开出路。

1943 年以后，汉奸徐善伯（徐良）投身敌伪之势已成，潜踞中原银行经理职位以外，勾结关维庆企图操纵中原公司领导大权为敌效命。创办人林寿田为人耿直，不肯阿谀权势，尤以创业艰巨，不愿假手他人。以是为徐善伯所乘，凭借奸伪势力，迫使林寿田仓惶出走，北京分店主任刘赵全亦随之而去。同时关维庆亦充当伪广州市长脱离职守。林紫垣以 80 高龄孤掌难鸣，不得不自行引退。由

是而造成了顿失重心,猜疑混乱的真空局面。

董事会为了挽救危局,并考虑到后继接班问题,先后在青年队伍中,聘任原北京分店主任容原刚为经理,郑焕堂为副经理,提升司库陈军海为副经理掌管财会工作,秘书主任蓝彦邦为副经理,掌管行政及金融调度事务,管理谭榕鋆为副经理,掌管经营事项。至此,分裂局势得以平稳渡过。然而元气已伤,只能退居守势。

鉴于天津总店地处敌伪压力中心,乃决定扩充京津两分店业务,配备得力干员另谋发展。先后提升部长黄庸谦为北京分店主任,何嘉年为天津分店主任,林荣业为上海办事处主任,林成荫为中原银行副经理,林华为总店商场主任。有赖于此,两分店乃得以保存实力,勉渡难关,坚持至天津解放,不致瓦解,亦属万幸。

抗战胜利后,奸伪势力尽消。创办人林寿田返津复职,整顿资金,改组董事会,接纳新兴实业界人士如上海银行资耀华,启新洋灰公司姚南笙,储金汇业局吕雪年,中国实业银行张子纯、宋杰三、律师朱德武及方宣周等为董事,设置协理职,由张子纯兼任;并提升郑瑞阶、李文涛等为襄理,兢兢业业、苦心孤诣,渡过解放战争年代。总经理蓝赞襄以事业整顿就绪,年老体弱,不胜重负,直接向股东大会请辞,由林寿田继任总经理至解放前夕退职,结束了中原公司 23 年漫长而艰辛的历程。

股金的变迁情况

中原股份有限公司登记注册的股金总额为大洋 130 万元。主要来源于津沪两地的中产阶层及日本侨商的投资。其中官僚政客

的附股比例极小,因此民族资产阶级的资本居于当时的主导地位。1940 年由于火灾损失及修建支出庞大,资金显见不足,乃第一次增资为总金额联银券 400 万元,其中原股每股升值 100 元,合 260 万元,其余 140 万元公开招认。基本为实业界人士资助完

成。1946年币制变更，物价浮动，为了充实资金力量，第二次增资为总金额法币8亿元，其中原股按50倍升值为2亿元以上，其余6亿元公开招认。

1945年在增资酝酿期间，各种潜在势力相互角逐，使创业者踌躇于得失利弊之间，取舍艰难，煞费苦心。其中有以外商游资为后盾，愿以高于股票市场价值的代价，向蓝赞襄建议收买其全部股权，其目的显然是借此控制董事会，变为独资经营企业。蓝赞襄终以友谊为重，断然拒绝，不为所动。另一谋划则为南京政界人士愿以半数股金投资扩大经营范围，但以改组董事会，人事取舍由其支配为条件，无异于招顶出让，事关创业人员切身利益，能不痛心？林寿田等对此终于放弃，另谋别策。嗣后，原六十二军林伟俦驻津，林寿田以同乡之谊得与接触，乃以林金城、林铁城名义附股1亿元，其余股额经过长期招募始告完成。然而币值已一落千丈。这两次增资都是为了适应当时新币制发行的变化需要而采取的消极措施，表面是扩大资金，旧股升值，但实质是原有投资者的利益，由第一次65%的比重退至第二次仅仅是原来的25%而已。

火灾的沉痛经历

1939年天津水灾为患，停业月余，中原公司总分两店损失重大以外，北京分店曾于1938年全部失火焚毁，另行筹资复业。喘息稍定，不料1940年天津总店大楼竟相继起火，商场以及四楼以上附属事业，全部付诸一炬。事件发生前夕，总店大楼商场内各部柜台之间，曾发现多起小型引爆器械，由于察觉较早，未成灾害。自以为建筑坚固，消防设备完善。但此次事件，火源发生在楼下玩具部之间，大多为易燃物品，火势猛烈，且地靠电梯通道，火焰顿时向上蔓延，遍及全楼，无一幸免。看更人员林文华亦因逃避不及，以身殉职。

事件突发极其严重，善后工作铺天盖地而来，除数百员工的工作问题、生活问题、重建问题、资金问题及伤亡安置问题以外，还有租界当局对火灾起因审查问题，千头万绪确难解决。为了从根本上安定内部情绪及外界的复杂舆论，抱着决心重整旧业向前看的精神，立即确定首先利用中原里职工宿舍为临时营业场所，从京津两分店、上海办庄以及侨商方面大力抽调与补充货源，继续营业，使广大职工消除失业悲观情绪，使金融及厂商单位恢复信誉。再而分头策划重建规划，与保险公司交涉赔款事宜。

经此一变，立刻振奋人心，消除顾虑。当时起火原因虽有种种传说：有谓中原公司乃日商资本，为爱国学生所惩罚；有谓中原公司地处日本租界中心，出于政治行动，以此动摇敌伪势力。所幸火险承保单位为日商三井、三菱等株式会社，火灾又发生在其势力范围之内，承保条例纵使有所抵触，但为了掩盖舆论，不得不忍痛赔偿。中原公司乃赖以不致中断，委托原建筑基泰工程公司进行加固重修，并增建中二楼一部分回廊扩充营业场地。中原公司于是又以崭新姿态巍立于渤海之滨。

业务的经营管理

中原公司由于采取综合经营方式，业务范围比较广阔，各个部门所经营的商品品种不同，其中旺淡季节的区分也不一致，货源途径及销货对象互有差别，既不能作统一的硬性规定，亦不能各自为政，放任自流。且资金使用更不能顾此失彼，要充分适应各个商品部门的特色，因此经理部一贯重视各个商品部门在一定范围内的自主权。对于货物进销、人员调配、削价处理等事项尽量由部长与主任之间直接协商，根据具体情况自行决定，使各商品部门能够及时地解决实际问题，发挥其积极因素。但属于资金分配和重大改革等事务，则由经理、主任、部长三级联席会议加以调整或变动。这样

在一定程度上体现出各自负责相互竞赛的积极作用,从而对于人员考核及年终晋级调薪的参考,也有更为确切的依据。执行以来,既发挥出各部专长,又减轻了上层领导的事务压力,收效比较显著。其中林华掌管的日用百货,做到花色丰满、吸引力强;许华彬掌管的皮鞋专业,做到式样新颖、行销甚广;汪家荫掌管的木器家具,质量力求精美,为顾客与机关团体所乐用;郑瑞阶掌管的餐厅酒楼及娱乐场所,根据不同特点,做到独立经营,繁荣活跃。实践证明各部门都能达到各尽所长,保持特色的效果。

商品进、销、存的合理运用

中原公司限于资金较小,竞争能力相对来说是不够充裕的。况且当地各行各业都具备专业特长,资金雄厚,历史悠久,基础稳固。正因为如此,公司不得不采取勤进多销、不积压的薄利快攻策略,以适应综合业务的全面发展,从而对银行信贷始终保持力所能及,不冒风险的平衡尺度为进销依据。尤其对于库存商品,每年充分利用春季和秋季大减价的机会,大力清仓挖潜,不以利厚惜销,力求资金周转畅通。按当年情况而论,总分三店的总周转期大致在 40 天至 50 天之间。使应销货物经常保持崭新姿态,号召力量比较突出,适当以补偿资力之不足。这是行之有效的基本原则。当然,后期处于金元券泛滥时期,由于物资来源困乏,外地来货运销不及时,补进困难,为囤积倒把大户所垄断,吃了大亏。这是不同于批发业务的必然趋势,也应汲取教训。

商品礼券的经济意义

中原公司多年来推行商品礼券的业务活动,深受社会各界人士欢迎,销势极旺,每年经销在 15 万元左右,约占营业额的比重高

达8%。原因是当时每逢新年节日以及喜庆日子,馈送礼品风气盛行。而时新商品往往供不应求,未能满足顾客所需,且礼品种类更偏重于花式暖水瓶、高脚痰盂、喜寿字脸盆之类,每每节前抢购一空,节后则要求退换,造成一时失调紧张局面,这是起因于习俗所趋,受礼者所得物品大多雷同,不合实用,造成积压浪费,而公司业务亦每觉难于应付。所销商品礼券既美观方便,又利于馈赠,购券者既无选择抢购之难,持券者更可以随时分批选购称心实用物品。市场供求压力得以减轻,对于公司的资金周转与营业收入都起到互相推动的促进作用。

储蓄业务的作用及其影响

中原公司自开业后,基于建筑气势雄伟,业务景象繁荣,商业信誉不断提高,而社会上的闲散资金充斥市场。为谋求补充一部分资金,曾一度设立小型储蓄部,通过董事及股东为媒介,吸收一部分零星流动资金,以补不足。在当时确起到一定的活跃资金的作用。但亦曾一时利用该项存款盲目投资于房地产,大量兴建住宅与职工宿舍,终至资金周转困难,为人把持要挟,迫使出售,产业损失不貲。这诚然是舍本逐末,将流动负债用于固定资产之途,违背了企业本身的基本路线,动摇了事业根本,构成了一次无可挽回的损失。

职工生活与教育

中原公司总分三店职工接近千人,售货员、练习生等青年人员约占50%。对青年进行培训,并严格要求,其目的是提高其业务知识与专业技能。经过较长时间的考核,择优培养为骨干。因此尽量要求青年职工在集体宿舍寄宿,对洗衣、洗澡、理发等生活方面,免

费供应,予以优待。同时设立职工业余夜校,分设语文、珠算、外语等学科,使其充分利用业余时间增长知识。这样既充实了其知识技能的不足,又可以减少其社会接触,免于沾染不良习气。宿舍内部设置象棋、围棋等以供消遣,成立武术组织,聘请教师指导,并由青年职工如丁鸿韦、许忠裕等经常组织京剧清唱小组、足球队、游泳队、滑冰队从事各种文化与体育活动,丰富了职工文娱生活。日本松板屋百货公司曾一度在总店四楼举办商品展销活动,中原公司借此机会,特选拔一批优秀青年售货员到日本松坂屋本店进行学习三个月,加深对业务经营管理的实践教育,得益甚多,最终培养成为一支骨干队伍。

后 记

中原公司兴办迄今,已历时半个世纪,创业先驱者大都已成历史人物,后继之辈又多是中道追随而来,或未参与中枢事务,对于事业的全过程,记忆不深,只局限于鳞爪,未能窥其全貌。因而回忆所及,难免粗略不详,未能尽美尽善反映公司经营管理上的全貌,诚属憾事。幸向所记点滴,尚不失其历史真实,堪以自慰。其间或有遗漏之处,愿同僚故旧多加指正补充,务使中原公司多年史实,不致湮没,幸甚。在初稿酝酿中,多承许华彬、林荣业、郑永祺诸公引证协助,赖以完成。谨此致意。

(写于1981年6月)