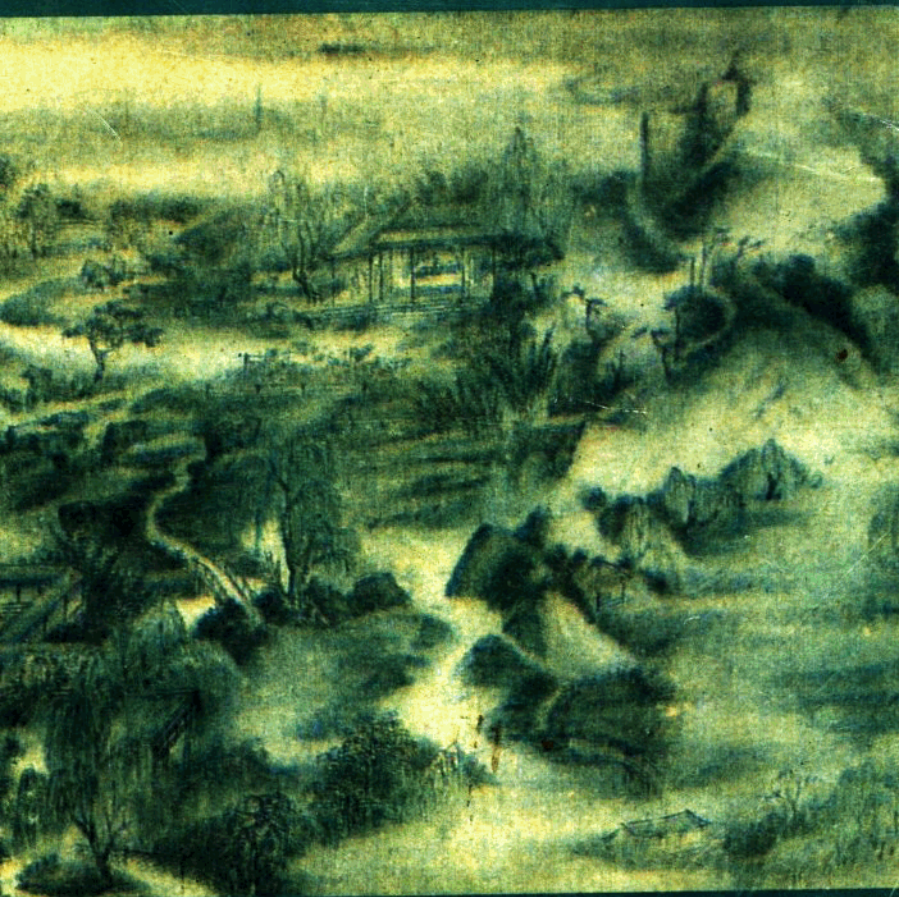


紅橋文史資料選輯

第二輯

政協天津市紅橋區文史委員會編



序

天津市红桥区政协主席 隋文德

政协文史资料工作具有重要意义，它是为建设有中国特色社会主义提供精神动力和智力支持的先进文化的重要组成部分，也是爱国统一战线工作的重要组成部分。人民政协通过征集和出版文史资料，可以广泛团结各民主党派和各族各界人士，激发他们的爱国主义思想和热情；可以提供爱国主义、革命传统教育和中国优秀文化教育的参考教材，有助于广大市民提高文化品位；还可以成为制订经济社会发展计划的历史依据，为改革开放和经济发展提供资料服务。

本届政协四年多来，在中共红桥区委的领导和市政协的指导下，在各方面朋友的大力支持下，文史资料工作取得了显著成绩。一是结合城市危陋房屋改造，宣传贯彻《文物保护法》取得新成果。区政协积极支持区委区政府实施“用五至七年时间基本完成片危陋房屋改造”任务，支持在危改中保护利用历史文化遗产。视察了估衣街、谦祥益、瑞蚨祥、文昌宫、吕祖堂、严修故居等几十个文物景点；进行了专项调研，召开了专题议政会，提出了《关于“危改”中保护利用文物的建议》，引起了市、区领导的高度重视，市委副书记、市长李盛霖，市委常委、宣传部长罗宝铭，市政协副主席、红桥区委书记曹秀荣分别作了批示，

《人民政协报》两次作了报道。市、区领导采纳了委员的建议，在拆建估衣街时保留了谦祥益、瑞蚨祥这两个具有很高价值的文物建筑。在估衣街拆建前夕，政协委员抢拍了100多幅街容街貌、名店老号、牌匾盈联和店堂文物的照片，并进行录像，为研究估衣街留下了大量历史资料。1999年，区政协文史委员会被区政府授予文物保护工作先进单位称号。二是结合提高城市文化品位，为发展文化旅游中事业建言献策取得新成果。2001年，市委市政府把提高城市文化品位，作为“新三件事”之一，摆上重要日程。为了发挥红桥区作为历史文化名城发祥地的优势，区政协对发展文化旅游事业进行了调研，提出了《关于建设运河文化城的建议》，并在“红桥区跨越式发展论坛”上向区党政领导建言献策，受到高度重视。这一调研成果报市政协后，市委副书记刘峰岩同志两次作出批示，副市长王德惠同志作出了批示，有关部门正在研究如何采纳实施。建于雍正元年的中华名园水西庄是天津雅文化的代表，于上世纪初损毁无存。为了挖掘水西庄的历史，区政协在区委调研室的配合下，对水西庄进行了研究并拍摄了电视专集，为在条件成熟时复建水西庄做出了努力。三是为弘扬红桥区历史文化，征集出版文史资料工作取得新进展。四年来征集史料31万字，出刊《红桥文史资料选编》8辑。向市政协推荐优秀文史稿件14篇均被市政协刊发。征集估衣街史料10篇均在《今晚报》刊登，并被收入《话说估衣街》一书。四是发挥政协文史工作优势，为精神文明建设服务有新举措。政协委员通过视察区图书馆，提出了送图书进社区，充分利用现有资源加强社区精神文明建设的建议，并牵线搭桥，使这一建议得到落实，受到社区干

部居民的好评。政协委员利用两年多的时间，征集了新中国成立51年以来34位党和国家领导人亲临红桥区调研视察和给红桥区单位提词赠语的史料，整理成为“党和国家领导人与红桥”的资料，为激励红桥区58万人民在新世纪跨越式前进办了一件实事。

为了让更多的人了解红桥，以史鉴今，红桥区政协文史委员会从建国前百万字史料中，精选58篇，编为《红桥文史资料选辑》第二辑，奉献给关心红桥、热爱红桥的各界朋友们，让我们高举爱国主义和社会主义两面旗帜，紧密团结在以江泽民同志为核心的党中央周围，为红桥区再发展、为天津市更繁荣，为我们的祖国更辉煌，做出不懈的努力！

目 录

从估衣街出来的奇才.....	罗澍伟 (1)
天津谦祥益.....	宋广林 (4)
估衣街的元隆绸布庄与胡树屏.....	杜少川 (9)
脍炙人口的天盛号酱肘铺.....	程馨山 (12)
津菜的发祥地.....	张英风、杨擘 (15)
估衣街寻踪.....	李云冲 (18)
天津孟家酱园的三水五香豆腐干史话.....	程馨山 (22)
关于“孟字”香干随记.....	王化治 (27)
天津穆家和正兴德茶庄.....	刘致中 (29)
天津市海味业的百年发展史.....	李有章 (35)
天津市银钱业三十年代初期经营情况见闻录.....	李秉衡 (41)
回首沧桑话水西.....	黄禄衡 (50)
名流与水西庄.....	戴柏俊 (54)
心正则笔直——追念穆子荆先生.....	曹柏昆 (62)
翰墨千古 德艺流芳——追忆梁崎先师其人其艺.....	曹恩祥 (68)
近代著名回族画家刘小亭.....	张祥麟、邵川 (75)
京韵大鼓表演艺术家林红玉.....	杜 放 (77)
泥人张——张明山.....	薛文史 (79)
刻砖刘——刘凤鸣.....	康德寿 (82)
红桥奇人杨桂山.....	刘肃然 (84)

河北梆子名演员金玉茹.....	刘长春 (89)
著名评书演员刘杰谦.....	刘琳 (93)
天津“笙王”的史略.....	王俊华、曹润斋 (95)
“喜金石禄斋”藏书记.....	孟昭惠 (101)

近代历史上的教育改革家严修.....	谭凤岐 (108)
北洋大学.....	韩吉辰、戴柏俊 (111)
回忆母校天津官立中学.....	刘家俊、汪桂年 (120)
林墨青与天津广智馆.....	谭凤岐 (129)
殷墟文字专家王襄事略.....	龚作家、刘炎臣 (133)
私塾学习生活纪实.....	李秉衡 (146)
查黄元鸿与立德小学.....	韩吉辰、祁永泉 (150)

卫国英雄聂士成.....	田桂林 (154)
献身进步事业的爱国志士刘孟扬.....	穆孟和 (157)
记爱国民主人士孙汉舟先生.....	
.....	程馨山、曹润斋、史福岭 (161)
三岔河口在红桥的考证.....	
.....	谭凤岐、杜少川、史福岭、李玉唐 (165)
义和团运动显神威——天津义和团纪念馆简介.....	
.....	王玉柱 (171)

天津三宝之一铃铛阁.....	李云冲 (175)
话说聂公祠.....	王锡荣 (177)
天津清真大寺.....	王德成 (180)

民间花会.....	刘秀兰 (184)
天津清真大寺匾额楹联考释.....	优素福·刘肃然 (189)
天津三条石第一家机器厂郭天成.....	陈竹亭、杜少川 (229)
三条石早期的铸铁厂三义公.....	
.....	红桥区民建、工商联文史组 (239)
天津机器铸铁业的杰出人物史玉凯.....	杜少川 (243)
三条石庆隆机器厂的概况.....	
.....	红桥区民建、工商联文史组 (251)
一台珍贵的印刷机——冀鲁边区银行在天津三条石秘密采 购印刷机历险记.....	王玉柱 (259)
三条石三合铸铁厂简史.....	陈竹亭 (265)
三条石最大的机器厂德利兴.....	薛文史 (271)
天津市机器铸铁工业同业公会史略.....	陈竹亭、王锡荣 (278)
成立合回民工厂始末.....	穆祥贵、陈竹亭 (283)
华北抗日联军的有关情况.....	刘翼、王子晨 (296)
忆29军军训团的建立和南苑抗日经历.....	刘式浩 (302)
目睹徐冰在德国与万灿决斗.....	李步峰、徐兆平 (308)
国民党军统局在天津的特务活动概况.....	舒季衡 (314)
军统特务头子戴笠来天津的活动情况.....	王子晨、舒季衡 (351)
有关天津警备区司令部稽查处的史料.....	徐兆平 (359)
我所知道的青红帮在天津的活动.....	王子晨 (375)
后记	
约稿启事.....	区政协文史委员会

从估衣街出来的商界奇才

·罗澍伟·

在天津的商业发展史上,估衣街可算是独树一帜,卓踈冠群。想当年,估衣街的商家字号不但买卖做得好,繁华热闹煊赫一时;而且通过多年来形成的传统与特色经营,培育和锻炼出一批精明干练、通权达变的俊异之士,被誉为“商界奇才”的宋则久,便属其中的铮铮者。

宋则久名寿恒,生于清同治六年(1867),16岁入义德泰绸缎庄学徒,接手看管库房。他善于学习,作事勤快且井井有条,甚受老掌柜的钟爱。义德泰停业,宋则久被估衣街的庆祥绸缎庄聘去。此后,他辗转至竹竿巷的隆聚洋布庄、估衣街的德生锦绸缎庄工作。经过十七、八年的商海磨练,宋则久已在绸布业有了较高的声望,遂于光绪二十五年(1899)被估衣街的名店敦庆隆聘为经理。

宋则久到任后勤奋敬业,对任何事绝不马虎。即便在夜间想起什么事,也要赶紧起来,随

手记下。他在上海为敦庆隆进货,先要把本柜库存与销售情形掌握清楚,再用自编密码电报与柜上沟通信息,因此敦庆隆的绸缎布匹始终品种齐全,畅销货从不断档。

宋则久善于总结经验,他通过多年实践,认定“商业是一门很高的学问,没有一定的文化知识是不行的。”所以敦庆隆进学徒要经过考试,录用后还要进行专业培训。20世纪初,正值天津兴办学堂高潮,宋则久抓住机会,在店里办起三所商业半夜学堂,自编教材,自任教师。他写的《买卖法》一书,总结了半生“东碰西撞,悟会揣摩”的成才经验,极为实用,备受学徒与学员的欢迎。

20世纪初的天津还是北洋实业的中心。当时的直隶总督袁世凯命道员周学熙为直隶工艺总局总办,先后创设工艺学堂、实习工厂、考工厂、工业售品所和工商研究会。宋则久激于爱国热情,积极参与其事,被聘为考工厂的议绅、评议员和工商研究会长。光绪三十三年(1907)敦庆隆在首次劝业展览会上,以货品精良、价格公平、招待妥善获直隶工艺总局颁发的一等奖。不久又在南京举行的南洋劝业会上,以经济和学徒教育两项参赛,获农工商部颁发的优等文凭。

与此同时,宋则久还用过人的精力,招股开办天津造胰公司,筹组国外工商图进会,准备出境考察。辛亥革命的胜利,给了宋则久极大鼓舞,他率先带领全号职工,剪掉发辫。为身体力行提倡国货,还发起组织直隶国货维持会;不久又辞去待遇优厚的敦庆隆经理一职,接办了天津第一家专售国货的百货商店工业售品所,并在所内进行一系列的改革,如通过考试公开招收学徒,开展职工教育,改善职工生活,建医疗保健设施,实行退休金和抚恤金制等等,这些都是其他商号没有做到的,为经销全国的国货,天津工业售品所于1923年改名天津国货售品所,聘用爱国女青年刘清扬、邓颖超为临时顾问,还根据她们的建议,破例招收女店员。

1928年经河南省政府主席冯玉祥的推荐,宋则久出任河南省

政府委员和工商厅长。天津沦陷后，他在逆境中挣扎了八年。抗日战争的胜利，再度激起了这位“中国讲求商战第一人”的事业心，他准备再干一番，将天津国货售品所更名中华国货售品所。尽管此时他已是78岁的老人。宋则久为什么总是孜孜以求？这主要是由于他一生最重“精神”二字，他尝言，人无精神，虽生犹死；国无精神，虽存犹亡；有精神则万事进步。为此，他专门刻了一枚“不息则久”的石章，用以自励。

解放后，周恩来总理特请刘清扬赴香山探望宋则久，并邀他参加政治活动。1956年1月，88岁的宋则久走完了他不平凡的人生之旅，病逝于香山寓庐。

（作者系市政协文史委员会副主任）

天津谦祥益

·宋广林·

谦祥益在天津是久负盛名的“祥”字号，它的声誉之所以经久不衰，很重要的一条是讲究信誉，赢得了城乡人们的信任。至今有些年龄较长的人谈论起来，对它的经营作风仍称道不休。

谦祥益的资本家是人们所熟知的山东孟家。具体说，是山东章邱县旧军镇孟家。孟姓是大族，善于经商而且都是经营棉布、绸缎、茶叶行业。京津及山东各城市的所谓“八大祥”都是旧军镇孟家的，在社会上统称为山东孟家的“祥”字号。其中除谦祥益的东家，由于数代单传，一直没有衰败过外，其余“祥”字号均有过兴衰波折，不过由于“倒门不倒户”之故，所以“祥”字号得以维持下来。

孟家在各地开设的商店有：山东济南绸布店三处，即隆祥老号、东号、西号、鸿祥茶庄，谦祥益内局（批发）；青岛谦祥益并附设金店；汉口

谦祥益二处，即谦祥益衡记、谦祥益西号；北京谦祥益（在廊房头条），益和祥（在珠市口）；天津谦祥益保记，谦祥益辰记。上海谦祥益是专为给各城市的谦祥益在沪杭一带采购商品的。

我曾在谦祥益辰记任会计，对天津谦祥益的情况比较熟悉，本文重点介绍天津谦祥益保记和谦祥益辰记的发展概况。

一、天津谦祥益的创办

谦祥益保记的“保”字，是孟广宦（养轩）之子孟昭斌（字乃全）的小名，意思是“保”开的这个商店。谦祥益辰记的“辰”字，则是孟昭斌之子孟宪麟、孟宪钺等人的小名（大辰、二辰到六辰），孟家至孟昭斌的儿子一代不再是单传，孟宪麟亲兄妹十人。

孟家开设商店有个很重要的特点，就是开设商店前先买地皮盖房，然后开业，这是一般资本家所办不到的。其之所以如此，一不受租房房主的控制；二是自己盖房可以根据自己需要的式样建造，并且要求坚实牢固。以谦祥益保记的楼房为例，此楼建于民国初年，建楼时，监工人是孟养轩的岳父陈建侯，他是直隶建造局总办，对建筑是内行，因此，他对质量要求极严。它的式样，可能出于保险的意图，外面看不见门脸，临街是高墙大门，进门是大罩棚，门脸在大罩棚下，四周院墙高大，楼顶有“风火墙”，四周邻居起火，它可以不受灾殃。这种式样在济南、北京的几个字号大都如此。

民国之初孟养轩想在天津开设一内局（批发），此事由陈建侯一手操办。地点选在针市街，开业后生意很好。大约在民国4年（1915年）前后，孟养轩之子孟昭斌在章邱出生，小名叫“保”。陈建侯主张给外孙孟昭斌开设一个零售兼批发的大商店。于是孟养轩汇款到津，仍由陈建侯一手操办，在估衣街买地皮盖房。

开张的时候，同行业如瑞蚨祥等几家，因东家是同族，派人到谦祥益帮忙。在旧社会同行是冤家，明争暗斗。所以到谦祥益帮忙的人卖布时故意“加大放尺”，目的是叫谦祥益亏本。没想到此举反而给谦祥益做了宣传，当时社会上盛传“谦祥益加一放尺，

让尺不让价”因此生意越发兴旺。所以在天津谦祥益比瑞蚨祥的声望高。

“七七”事变后,由于局势动荡,华北地区的富贾官僚纷纷迁往天津的各国租界地,谦祥益也在当时的法租界二十六号路(现在滨江道)租了三间门脸开设了一个“临时售货处”。由于谦祥益名声在外,因此这个小小的临时售货处天天忙得不可开交,而其他布店生意清淡,这更引起了孟家在这一带干大买卖的兴趣。大约在“七七”事变后的第二三年,就买了“临时售货处”对过的“良士里”的地皮(即现在的华联商厦的西段),盖了“良士里”靠马路的一面,另一面旧房未动。当时是七大间门脸,虽然不算太好,而在南北的谦祥益中算是新式的了。新楼落成正式改名为“谦祥益辰记”。

二、谦祥益的经营特点

1、商品齐全:这是“祥”字号的主要特点。它所经营的商品主要是四大类:棉布、绸缎、呢绒、皮货。其中棉布数量最多,这是为适应广大群众的需要,也是卖钱最多的部分。俗话说“不怕不卖钱,就怕货不全”。要想卖钱,就得货全。比如大团花的缎子、宁绸,到三四十年代时已属“老货”销售极少,可是也要准备,表示老字号就得有点老货。再如皮货、水獭、海龙、貂皮、貉绒等也无所不有。这种商品动辄千元乃至数万元,占用资金多(当然利润也高),一般商店难以做到。

2、敞架售货:南北各地的谦祥益共同点是售货场地宽大,天津的谦祥益保记、辰记更是如此,最适宜于敞架售货。当时谦祥益只要有选择的商品全部是敞架式,棉布、绸缎、呢绒、皮货无一例外。敞架式售货,得有一套与之相适应的售货方式。谦祥益的售货方式是:顾客一进门,先与之打招呼的是站在门口“了高的”——他们是从售货员中选拔的最优秀而年龄较长者。随后,售货员具体接待。如业务不太忙,则先让坐后问买什么,售货员对他所接待的顾客要一直负责到底。就是说,不论顾客买几样东西,都由一位售货

员自始至终地跟随顾客到各个货架前去挑选商品,买东西多的顾客,还要倒茶奉烟,“了高的”也要陪着聊聊天。过去在“祥”号有句顺口溜:吸烟、吃茶、你请座(山东人不发“您”的音),贵姓宝号在哪里?顾客走时,售货员必须是一直送到门口,躬身道别。“了高的”在门口也与之说声道别。这种售货方式便于售货员与顾客建立感情。因此,谦祥益“老主户”是很多的。

3、说话和气:这是谦祥益经营作风的核心,也是社会所公认的。要赚钱,就要求售货员要把顾客当“财神爷”看待。

谦祥益的人员构成中,约有半数是专职售货员,这些人都是经过筛选的,他们都有业务经验,都有一套售货本领,他们不仅懂得商品的质量、性能、特点和产地,而且懂得做什么衣服用多少料。有经验的售货员接触顾客后,很快就能掌握顾客的心理,尤其买东西多的顾客,成交一笔两笔之后,售货员就能和顾客融洽地交谈,顺利地成交。有钱之家为女儿出嫁、儿子结婚买衣料,往往一进门就把红纸写的购物清单交给售货员,让售货员给安排。这当然与谦祥益的声望有关,也与售货员的售货艺术有关系。有本领的售货员也积累相当丰富的语言艺术,对不同类型的顾客使用不同的语言。

4、明码标价:现在作为一个特点提出,好像有点可笑了,殊不知,在旧中国零售商业这是少有的。明码标价,就是每块布上都拴着一块窄而长的白布条,上面写着商品名称,下面写着价格,以示言无二价。

5、货真价实:这是谦祥益重视信誉的主要特征。所谓“货真价实”是指它不以次顶好,不更换商品牌号欺骗顾客,所谓“价实,是指它按照自己的利润率按“值”定价”市场上没有变化,他们不轻易变价。

商业没有不竞争的,但要竞争有术,价格问题是关键一着。谦祥益的货真价实是与其他行业相对而言,其实它的商品价格,可以

说是多等多层的。大约家家如是，唯其谦祥益有它的特殊条件。概括地说，“大路货”即一般谁家都有的商品，定价偏低，或低于同行业，或者持平。至于唯我独有的商品，顾客无从考查，同业也无法比拟的，那在定价上利润就高于一般商品。

6、加一放尺：就是买10尺布加一尺。但是买20尺、30尺就不再按比例增加了。加一就是加一，负责人不允许玩弄手法，欺骗顾客。

7、服务周到：像谦祥益这样大的商店，它在为顾客服务的方面可以说是无微不至、千方百计地满足顾客要求。这里仅举几点小事说明：有时顾客买的衣料不够了，欠一尺或欠半尺，当顾客拿着布样子来配的时候，他们决不会因为只买一尺或半尺而不耐烦不愿意卖。相反，倒是不厌其烦地到处找，尤其花布更难配。如果商场陈列的商品没有，他们还会到仓库找保管人员，从整货中寻找。如能找到，哪怕只卖半尺，也要办理商品出库手续，从整匹的布上剪半尺卖给顾客。这种情况，顾客的心情多么愉快。

谦祥益有为顾客“送包”的惯例。就是把顾客买的东西给送到家。顾客买的东西，往往有的不便带走，有的带的钱不够，等等，不管什么原因，不管买的东西多少，凡是顾客要求送去的，都一概予以送货。商店乐于这样做的目的是“拉主户”，希望他下次再来买东西。所以商店每天都得有几个人出去“送包”。由于谦祥益在经营方式上有上述种种特点，故它能在商业竞争中赢得信誉，立于不败之地，这些经验对我们现在的商业不无可借鉴之处。

估衣街的元隆绸布庄与胡树屏

·杜少川·

元隆绸布庄,是由胡树屏和孙煊轩合伙于光绪二十二年(1896年)在针市街义兴栈内独树新帜开设的。胡树屏(1850—1927年)祖籍浙江省人,自称天津人,他九岁失怙,幼年从胞兄(是个教书先生)学得文化及书算技能,并在其兄资助下在益太昌棉布店学做生意。他学做生意是一贯努力勤快,很得经理芮辅庭的赏识器重,很快由学徒当伙计并吃上股,后升为领东的经理。他与另一名领东经理孙煊轩两人工作都是兢兢业业,营业效益很好。益太昌是芮辅庭独资的买卖,他坐享其成,可是他对委托做生意的两位经理不放心,平日对两位经理防备很严,偶有微瑕就当面申斥,羽翼渐丰的胡孙二人,不愿久居人下,遂共同商议一起向芮提出辞职,合伙开设元隆绸布庄。元隆资本总额为银两万两。胡树屏、孙煊轩、胡子影与郑某各出资5千两,胡树屏、孙煊轩任经理,不久,胡子影与郑某先后退

股。元隆初开业只经营内局批发,从上海进货,因地区差价不多,赋税又重,加上从业人员二十多人的开支,仅一年多时间就把原本赔光了。这时孙煊轩主张收摊,而胡树屏则主张改变策略,还要大干,就是剩下自己一个人也要干下去。这样,孙煊轩也就跟胡继续干了。两人共谋发展诡计,说营业赚了大钱,要增开门市部扩大营业等。这一招果然灵验,招来不少钱庄,争相交往支持,吸收了存款二十余万元,这就解决了资金不足的问题,于是,第二年在估衣街租得新营业门市一处,前部为门市,后部做批发。这样,元隆很快得到发展壮大,也说明胡树屏有胆识懂经营,眼光敏锐,善于与人合作,会找时机,抓住发财的机会,有管理和经营才能。不断地琢磨新的发财办法,使元隆繁荣昌盛,成为天津市第一流的绸布商店。元隆绸布庄,有高超的经营和钻营的本事。表现在:第一,门市上创本牌色布。用高底子白布,由定点染厂专门人工缸给染,用本号标牌,颜色真,不沾水,尺码足,耐穿用,外地称赞天津染色布货真价实,童叟无欺,深受劳动人民的欢迎。第二,服务热情周到。对一般顾客有迎有送,有座有茶对大顾客敬纸烟,给糕点或留餐。帮助顾客挑选时新称心的绸布,千方百计让顾客满意,下次再来。若有空手出门没买货者,经理必追究接待人员的责任,查找原因,改进接待工作。第三,重视产品消息灵通。在上海及日本,元隆派专人从事了解商情信息,负责购货营销工作,保证元隆进头水货、畅销货,吸引顾客购买,避免积压,增加盈利。第四,结交大户做大生意常年生意。设专门“走街”人员,经常了解富商大贾、官僚政客、军阀寓公们的家底、婚丧嫁娶,生日满月等活动日期、所需绸布用量,以便适时送货上门,殷勤逢迎,立摺子,“三节”算帐。据说这类大户人家,元隆掌握有数百家,后来达到一千余家。

元隆绸布庄,在胡树屏经理的苦心经营策划下,加上胡与孙的密切合作,买卖愈做愈兴隆,赚了大钱。但是他们从不满足现状,不断地寻找新的发财办法。元隆见到天津上海两埠贸易往来频