

V/2.06



蚌埠工商史料

第951 87

BANGBU
GONGSHANG
SHILIAO 53

(总第九辑)

主 编 吕殿甫
编 委 吕殿甫 吴 仞 曹 霖 张宝瑾
蔡洁臣 张立轩 王国琪
苏金铎 李凤山

蚌埠市工商业联合会 合 编
蚌埠市政协文史办公室

责任编辑 李凤山 张小宽

责任校对 东 木

文 史 资 料 选 辑
(总第九辑)

蚌埠市工商业联合会 合编
蚌埠市政协文史办公室

印刷 蚌埠商标装潢印刷厂
字数 200,000 印数 3000

安徽人民出版社内刊第164号

工本费2.50元

从历史的轨迹中思考

——代序

下国瑞

市工商联和政协文史办联合编辑了《蚌埠工商史资料》，这是一件大好事。周总理生前曾号召六十岁以上的老人，“把知识和经验传给后代”。采写、编纂者正是遵循这一思想，从总结历史经验出发，到六十岁以上的老人那里“抢救”了许多第一手材料，编纂了我市工商业发展史上的重要资料，再现了早年蚌埠工商业面貌，使人们从中得到有益的启示。

这本书经过采编同志们的近两年的积极工作，从排线索、找老人，到采访、撰写、编辑、校印，付出了艰辛的劳动，客观地反映了我市早期工商业发展的基本概况。一九〇八年，千里淮河和万里津浦铁路形成了一个“交叉点”，在这个“交叉点”上开始出现了零星的作坊和店铺，逐渐繁衍开来，于是一个新兴城市萌生了。书内的五十余篇文章，从不同

角度上生动地描绘了当时的老厂、老店、老字号的形成和发展，反映了建国前我市工业、商业、食品、交通、医药、饮服、金融、能源等各业的基本概貌；透过字里行间，你可以看到新四军是怎样用三个手推子、三把刨刀起家办起了“东海”烟厂，了解到建华肥皂厂在解放战争中对革命的贡献；你可以到一九一〇年已具雏形、闻名遐迩的“篾匠街”里“逛一逛”，到具有“扒、抓、爆、烤”的京津风味的“同源茂饭庄”里“品一品”，你也可以考察一下敢挂“只此一家、别无分店”招牌的“三级鞋店”和以“货真价实、薄利多销、以销定进、以进促销”为经营原则的鼎昌绸缎局；你还可以从实行“日夜配方”的王恒昌中药店和一九三〇年开始租赁经营的信丰面粉厂中得到启迪……等等，等等，不一而足。资料涉及面广，乡土气息浓郁，文笔朴实无华，可谓是不可多得资料。

这本书，不仅为我市从事经济工作的同志提供了宝贵的参考史料，而且对搞好现在的经济建设有着借鉴作用，使人们从历史的回顾中得到启示。如“三级鞋店”如何重视质量，保持传统名鞋——千层底布鞋的声誉，做工讲究，无论鞋底，还是鞋帮，都是里外“三层新”，鞋子穿破不炸线，徒步千里不走样；鞋店还在柜台外放一块木板和一把菜刀，店家敢于给前来买鞋的顾客表明，如果你对鞋子质量不放心，可以当场用刀将鞋子砍断检查。这给我们的启示是：质量是企业的生命，企业领导者一定要在质量上多下功夫，要树立质量第一的观念。为了抓好质量，领导者要多用脑筋，要善于思考。产品质量高，顾客才信得过，才有吸引力，企业才能在竞争中获胜。从鼎昌绸缎局“以销定进，以进促

销”的经营原则中，我们得到的启示是：不论是工业企业，还是商业企业，一定要重视市场信息，要及时捕捉市场行情，及时调整经营方向，这样才能搞活企业，才能保证企业稳定、持续发展。公泰酱园为了保证“小萝卜”质量，坚持选用扬州小萝卜为原料。考虑长途运输，会影响鲜美，为了保证“小萝卜”新鲜、美味，于是采用“二级加工”的办法，每年小萝卜上市之时，公泰酱园及时派人、派船去扬州收购小萝卜头，并就地加工成半成品，然后运回蚌埠进行再加工，保证了产品质量。这给我们的启示是：加工业建立原料基地很重要，城市的大工厂和县郊农村发展基地，既可保证产品质量，又可以解决原料危机，还可以扶持乡镇企业发展，真可谓“一箭三雕”。这里仅举三例，就可以看到我市早期工商业发展的片断镜头，也略企业家在经营机制中的苦心。

《蚌埠工商史资料》力求从不同侧面，反映我市建国前工商业发展史，为少年——未来的企业家读一读，可以从中了解故乡的历史变迁，不忘过去，珍惜今天，激发热爱家乡的情怀，为振兴中华、建设蚌埠而努力学习。

十一届三中全会以来，全党全国人民都把工作重心转移到经济建设上来，改革的春风吹拂大地，开放、搞活的大好形势令人欢欣鼓舞。党的十三大号召我们沿着有中国特色的社会主义道路前进，指出要继续坚持改革、开放，以经济建设为中心，坚持四项基本原则。为了适应新形势发展的需要，实事求是地从市情出发，创造性地建设蚌埠，《蚌埠工商史资料》的编辑出版，确实值得称赞。尤为可贵的是，省工商联副主委张立之，市政协副主席吕殿甫、原副主席、离休老

干部吴彻，原统战部副部长张立轩，民建蚌埠市委员会主委曹霖、副主委蔡洁臣、张宝瑾，工商联主委高新怀、副主委孟毅彬、王克富，市建材公司党委书记张恭廷、烟草分公司党委书记李邦福、物资局党委书记吴永瑞、供电局党委书记张宗勋、市农工民主党副主委孔建南等领导同志都亲自参与组稿、审稿或亲自撰写文章，李凤山、张小宽等同志在编辑过程中做了大量工作，令人由衷地钦佩。

党的十三大是一次具有重要意义和深远影响的会议。我们祝愿《蚌埠工商史资料》对贯彻落实十三大精神，振兴蚌埠经济，产生积极的影响。

一九八七年十月

目 录

从历史的轨迹中思考（代序）	卞国福（1）
鼎昌绸缎局始末	张立之 倪仲铭（1）
天成公司兴衰记	边 纪（10）
老凤祥银楼	乔延凤（16）
裕华五金店	方立人（23）
公泰酱园	顾 瑾（26）
孙和泰酱园兴衰记	严 凤（44）
三级鞋店	秦 羽（49）
亨得利钟表店	谭 冰（54）
同源茂饭庄	杨兆驹 唐宪凡 吉 竟（58）
金山饭店	陆 文（68）
淮上菜和淮上菜馆	季 之（80）
公正饭店	晓 林（88）
门福兴菜馆始末	张海燕（91）
大中华饭店琐忆	丁汝夫口述 朱希云整理（95）
玲珑春菜馆	王晴川（99）
解放前蚌埠街的小食品拾遗	王 公（102）
蚌埠卷烟厂回顾	李邦福（105）
中兴炭厂	吴永瑞 刘合瑞（115）
蚌埠电厂史话	张宗勋 孙本立 王晓宪（122）

信丰面粉厂·····	岑 三	(127)
蚌埠肥皂厂·····	倪文军 陶志利	(136)
解放前蚌埠的糖纸行业·····	蔡洁臣 阚 鹏	(140)
蚌埠建材工业纪实·····	张恭廷 蔡中尧	(147)
解放前的蚌埠搬运业·····	花 明	(152)
蚌埠的船舶修造业·····	少 华	(158)
淮南铁路史话·····	简怀庆	(165)
蚌埠的酿酒业·····	叶 勇	(168)
蚌埠服务行业漫话·····	劳 立 肖 珊 柯 仁	(171)
解放前蚌埠杂货业的兴起·····	王树培	(182)
解放前蚌埠市的西药业·····	子 乙	(192)
王恒昌中药房·····	方立人	(196)
同仁堂药铺始末·····	张芝裕 口述 小 宽整理	(202)
振祥药号始末·····	徐 军	(206)
华美药房与中法药房往事片断·····	郭兆淮	(210)
商业中心华盛街·····	袁怀仁	(215)
篾匠街·····	周耀芳	(220)
米坊街与盐粮业·····	冯淮南	(226)
汇兴成粮栈的兴衰·····	邓福民	(253)
王兴盛杂货老店·····	王树培	(259)
复泰和油漆颜料店纪事·····	肖 晖 孟 超整理	(264)
大通三号轮纪事·····	孟 超 戴廷万	(269)
五河裕丰元绸布庄·····	张家忠	(273)
解放前的五河粮行业·····	杨怀远 戴耀光	(278)
五河万隆泰杂货店点滴·····	万克玉	(288)
五河义和钩店·····	方兆源	(291)

五河肖永昌药店·····	刘辅庭 沈允厚	(299)
五河金玉成商号的经营之道·····	顾中淮	(306)
清朝末年至抗战前怀远县城商业情况概述 ·····	林子久	(302)
怀远解放前的中药店堂·····	陈超勋 宋俊生	(309)
解放前的怀远酱品加工业·····	怀 文	(312)
怀远宋怡和杂货店·····	陈剑秋	(315)
编后·····		(317)

鼎昌绸缎局始末

张立之 倪仲铭

鼎昌绸缎局，解放前是蚌埠市规模较大的纺织品专业零售商店。地处商业中心二马路中段，使用房屋二十八间，面积五百平方米。全店共有职工四十余人，经营有绸缎、呢绒、棉布等数百品种，店后还附设中西成衣部。日营业额平均折合棉布近百匹，为蚌埠市绸布零售商业之冠，在皖北地区颇负盛名。

鼎昌绸缎局经历了解放前后两个不同时期，和由资本主义性质的企业经过社会主义改造成为公私合营企业两个不同阶段，历时十年。

一、组织筹备

1945年抗日战争胜利后，当时怀远籍在蚌经商的中小工商业者万其五、吴敬夫、倪仲铭、李续白、卢续五等人，拟在本市中心闹市合资开设棉布零售店。店址选择是二马路中段，原日本洋行旧址，胜利后为蚌埠敌产清理委员会管理，房主是怀远人陈超。如要将房子搞到手，必须打通两个关系，一是敌管会，二是陈姓房主。由于偶然机会与怀远同乡陈雁峰取得联系。陈雁峰在抗战期间是国民党贵州省视

察员，他结识很多皖籍政客，胜利后来蚌与怀远同乡王步昭、卢醒吾等人组织天昌公司。陈不但认识敌产清管会主任、国民党参政员马景常，又是房主陈超的宗兄，他正想在二马路开个店铺，苦于经商外行，这样一拍即合。于是以陈雁峰、王步昭为一方，以万其五、倪仲铭为一方，开始对话。争执的焦点是：陈意图沿用天昌字号，把这个未来的商店置于天昌公司的管理之下，而万、倪一方则主张独立经营，摆脱天昌的影响。后经王步昭从中调停，达成协议：改用鼎昌字号，天昌可以少量投资。房屋承租由陈雁峰负责，资金筹集由倪仲铭负责，装修设备由万其五负责。不久房屋租赁手续迅即完成。筹集资金，定为每股法币十元，共计筹集三百三十五股，三千三百五十元，折合棉布约一千匹。共有股东二十人，多数都是怀远同乡。商店名称定为“鼎昌棉布呢绒绸缎局”。基本建设进行了四个月，经全体股东会议决定，于1946年4月8日正式开张营业。

二、经营管理

鼎昌绸缎局设有董事会和监事会，聘请国民党参政员马景常为董事长，因承租房屋马帮了忙，酬谢他法币五十元作为股东，聘他为董事长，主要起到靠山的作用。董事会共有董事五人，常务董事吴敬夫、韩均衡。监事会三人，监事长王步昭。他们都是较大的股东。商店总经理，由天昌公司经理、省参议员陈雁峰担任（实际是名誉职）。经理由万其五担任，负责全店的经营管理，副经理倪仲铭协助经理工作。李续白、卢续五为协理，谢子嘉襄理。具体的业务分工：谢

子嘉是货管处主任，负责对商品进销定价；李续白是总务主任，负责后勤工作；卢续五是驻沪办事处主任，负责采购货物；张立之是营业主任，负责营业间销售工作；洪厨亭是主办会计。以上人员都是股东兼任，职工和学徒是经过认真挑选吸收的。开业时有乐队吹打，张灯结彩，举行剪彩仪式。因而开业的第一天就轰动全市，每天营业额达到三千余元，占商品总额的50%。

为了在旧社会的商业竞争中站住脚跟，进而取得胜利，我们颇费了一番心机，首先确定了鼎昌绸缎局的经营原则是：“货真价实、薄利多销、以销定进、以进促销”。具体做法有：（一）进销密切配合，注意市场变化、行情涨落。货管处与申庄每天都有电信往来，互通情况，做到以销定进，以进促销。（二）快运快销加速资金周转。一般商店都是零担运输，而该店是采取快件托运，前者需要七天，后者只需三天，货到后当天即可与顾客见面。对某些热销货，就派人专门背运。今天去，明天货物即可到家。这样既适应市场需要，又加速了资金周转，每十五天可周转一次，做到了所谓“货不停留利自生”。（三）品种繁多，花色齐全。俗云“不怕不卖钱，就怕货不全”。鼎昌除在上海采购处随时买进品种外，还向本市同业明访暗学。在营业间设置几本“有缺即补”的登记簿，如顾客需要的品种我们没有的，营业员及时记上，货管处及时与申庄联系，因而鼎昌布店花样齐全，得到顾客的称赞。（四）尺码富足，明码标价，旧社会顾客到商店买东西，最怕受欺骗，该店实行明码标价，尺码也比别家多，接近加一，取得了顾客的信任，俗云：“一个去，百个来”，这样生意越做越活，信誉越来越好。

(五) 尊重顾客，态度和蔼，这是鼎昌布店全体职员共同遵守的信条。俗话说：“顾客是衣食父母”，说明对顾客是不能得罪的。鼎昌开业以来，从未发生过与顾客争吵的情况。他们一带十、十传百，鼎昌的顾主遍及全市各阶层和皖北各县城乡。

此外鼎昌布店也采用一些物质引诱的办法来增加营业额。如开业一周年时，特从上海印制花毛巾五千条作为赠品，凡购货满五元以上者，由营业员向顾客赠送毛巾一条；凡购买百元以上者，送包单布一块。每年夏季鼎昌去苏州印制大量的各种有风景画的纸扇，年终印制日历，赠送顾客。可谓花钱不多，受益颇大。

在管理制度方面，鼎昌布店设有经理室会议，每月召开一次，由经理召集几个处的主任，研究应兴应革事项，经营方面存在的问题，讨论后作出决定，分头去办。每月还召开一次店务会议，全体人员参加，传达经理会议精神，集思广益，大家同心协力，把业务搞好。

鼎昌绸缎局自1946年4月开业，至1948年“8·19”限价前夕，短短两年半时间，由不足一千匹布的资金发展到八千匹；由租赁店房到购买过来，前临二马路，后通华盛街成为固定的产业，这个发展速度是很快的。

三、工资福利

鼎昌绸缎局的工资福利待遇实行：（一）实物折算工资制。在国民党统治时期，通货膨胀，物价一日数变，不采用实物折算的办法，职工生活无保障。最高工资每人每月面粉

五袋，白布四十码，高于同业水平30%左右。伙食由店里供应。（二）年终双薪制。（三）超额奖金制。根据淡旺季，定出每月营业额指标，超出部分按千分之三十提取奖金，然后合理分配。（四）盈利分红制。年终结算后，从纯利润中提取33%进行分红。其中股东分得20%，按股大小分给各股东。在职人员分13%，按职务高低、贡献大小分红。此外，职工的理发、洗澡由店里负担，医药费店里支付半数。由于福利比同业优裕，职工的个人利益与商店的利益有一定的联系，因而大家的积极性较高，每天有十个小时左右都在营业间工作。

四、几经挫折

鼎昌绸缎局是抗战胜利后在蚌埠市新开了一个规模较大的绸布零售商店，它利用各种优势，一开始就呈现出垄断零售市场之势，自然遭到同业的嫉妒和伪军政警的敲诈勒索，几乎走向崩溃的边缘。

1.同业的嫉妒：鼎昌布店第一天开业就轰动全市，门前车水马龙，店堂挤满顾客，一天营业额达三千余元，货架几乎一空，二马路一带其他的零售布店，顿时营业萧条。俗话说“同行是冤家”，同业纷纷议论鼎昌是：“资金少、负债多、开支大，入不敷出，两个月后就要倒闭”。这样一传十、十传百，鼎昌要“冒帐”哄传甚烈。这些议论恰恰讲到了鼎昌虚弱之处，筹集的资金不足一千匹，装修设备花去40%，场面又大，存底货要多，周转困难，调度上捉襟见肘。外面的议论，引起鼎昌在职人员的警惕，大家想方设

法，克服弱点。采用勤进快销加速资金周转，上海进货争取延期付款，套用汇兑款，吸收游资等办法，经过半年的努力，资金不足的困难基本解决了。从此进货门路宽广了，信用确立了，危机度过了，生意更加兴隆了。

2.军警的敲榨：解放前经营工商业，要把各方面的关系拉拢好，把上豪劣绅维持好，反动的军、警、宪、特敷衍好。稍有不慎得罪了他们，就会“人在家中坐，祸从天上来”。如开门的第一天，商店准备了十件衣料，先进来的顾客，用一块钱就可买去一件。可是鼎昌所在地的华昌派出所户籍警惠××因未买到便宜货，第二天上午生意正在繁忙时，就带人来查户口，气势汹汹，百般刁难。事后我们派人送去价值15元的毛毯一条，才算了事。地方上绅、国大代表孙元甫家中所需衣料，都是选好的拿走，长期拖欠不付款。税局经常来检查，大敲竹杠。警察局有一天晚间派来大批警宪，封闭门户，说是鼎昌隐藏鸦片烟土，翻箱倒柜，折腾半夜，事后只有请客送礼，了此一案。此外，至于强赊硬拿的屡见不鲜。

3.“8·19”限价的沉重打击：

1948年下半年，国民党面临总崩溃，实行经济大掠夺，于8月19日发行金元券，伪法币三百折一，同时冻结物价，强行收购黄金白银和重要的物资、纱布等，零售商店一律按限价出售，不准拒售。同时派出经济警察，明察暗访监督执行。人民群众对国民党失去信心，宁愿存货不存钞，因而市场发生抢购风。鼎昌是大店，首当其冲，二十天内商品被抢购一空。为时不久金元券失去价值，大量存款贬值，损失极大，折合棉布四千余匹，两年半的积累，丢了一半。

五、停业南迁

1948年，蚌埠即待解放。当时由于受国民党反动宣传的影响，对共产党害怕，鼎昌绸缎局是蚌埠最大的零售商店，不能不考虑如何处置。几经研究，决定拨出一部分资金在上海组织客庄商行。

经过筹备，在上海湖北路迎春坊15号，赁了一处房子，开办了“大皖客庄商行”，投资棉布一千五百六十匹，经理吴敬夫（1956年参加合营）。全店人员分为两部分，一部分随货去上海保管物资，一部分留蚌看守门面，等待解放。职工每人发给遣散费面粉五袋，香烟五十条，银币二十元。

六、复业新生

1949年1月20日，蚌埠解放了。不久蚌埠军管会派杨振中同志进驻鼎昌宣布接管，由张立之、谢子嘉负责将现有的物资、房屋、家具，造具清册，进行移交。

同年5月，人民解放军渡过长江，南京、上海相继解放。为了使鼎昌早日复业，由张立之亲往南京，找着万其五等人，动员他们回蚌复业。后来各股东通过学习，提高了认识，经过多次酝酿协商，推倪仲铭、卢续五两人携带全部帐册和有关证件回蚌，会同留守蚌埠的张立之、谢子嘉等，呈送申请发还代管财产的报告，1950年5月市人民政府批准发还全部代管的房屋、家具和物资。

在人民政府的支持下，经过了两个月的筹备，于1950年