

Y740/21

拜泉文史资料

第五辑

政协拜泉县文史资料委员会

1990年7月

总 编 陈希彬

责任编辑 赵升平

内 部 发 行

《拜泉县文史资料》

出版单位：政协拜泉县文史资料委员会编

承 印 厂：拜泉县委铅印室

出版日期：1990年7月 印数 500

开 本 32· 字 数 61000

黑新出图(90)189号

目 录

解放前拜泉工商业的兴衰概况

-戴国荣 (1)
- 回忆“同顺成”商号马方甫 (9)
- 拜泉县饮食服务行业建立与发展的历史概况
-曲录福 (17)
- 李大玉梅花牌镰刀李中阳 (30)
- 拜泉县鞭炮社的历史变迁王守仁 (37)
- 回忆拜泉亚麻厂马梦更 (45)
- 回忆《拜泉报》的创办和发展王守仁 (50)
- 拜泉电影队建立的前前后后刘天中 (56)
- 创建拜泉县图书馆刘天中 (63)
- 名中医胡子修洪 海 (68)
- 伪满时期的拜泉女子国民高等学校
-刘天中 (72)
- 十七井子黄枪会惨案集体整理 (79)
- 孙家烧锅的第三生产小组申维清等 (85)
- 韩家店“煮夹生饭”经过申维清 (89)

解放前拜泉县工商业的兴衰概况

戴 国 荣

拜泉县工商业的发展是从民国初期（1912年）开始的，到伪康德7年（1940年）日伪实行“七、二五”价格停止令止，县城内工商业已发展到54个行业，大小商号792户（摊床不在内）。

民国15年前后是拜泉经济发展较快的时期，主要原因有两条。一条是拜泉境内开荒不久，土地肥沃，农产品丰富，大量的农副产品除自食自用外，其余均需外销，当时有“拉不完的拜泉县、填不满的安达站”之说。第二条是齐齐哈尔经北安至哈尔滨的铁路尚未修通，拜泉地处嫩江平原中心，北部各县（主要是北安、克东、克山、通北等）的物资流通都要经过拜泉。这给拜泉商业市场的繁荣带来了条件。当时拜泉曾有“北上海”之美称。那时都用马车运输，道路又不好，北部各县的车辆一般都在拜泉打尖，喂马、住宿。

到民国16年后，齐北铁路建成，拜泉商业发展受到了影响，但是由于基础好，作买卖的又都是关内河北老帮、山东帮、河南帮，投资都较大，加之多年经营积累，因此拜泉的商业仍能较稳定的发展。这一发展时期一直延续到伪满康德六年。

这一时期，可以说是拜泉工商业的一个发展时期。那时全县有制粉厂7户（其中南火磨，在全省也是最大的粉

厂),粮栈25户(其中宝隆粮栈是外国投资兴办的),烧锅4户,钱庄12户,油坊12户,百货杂货铺50户,较大的有和泰盛,福泉泰,泰和公、同顺成,泉发东,东顺泰、四通裕等,这些大买卖资金都较大,开展批发兼零售业务,并吸引了天津、沈阳、哈尔滨等地的大商号往拜泉派常年驻在员,以了解市场信息和建立交易关系。当时手工业也相当发展,大车铺、皮铺、铁匠炉、砘炉、绳麻铺等也十分兴隆。由于市场繁荣,过往人多,饭馆、戏院、烟馆、妓院也都随之得到了发展。

当时形成抢位置、修门面的形势,各行各业都有体现自己特点的标志和宣传形式,高悬招牌,竞争营业。杂货铺(百货店)门前两侧铁制的飞龙,一丈多长,油漆的鱼鳞闪闪发光,张牙舞爪,下面挂两条6尺长,1.2尺宽的红布缀着白色狼牙的红布幌,中间用白色写着“呢绒绸缎、京广杂货”的大字,直垂地面。屋内货架摆的琳琅满目。饭店门前高挂罗圈红幌,,大饭店挂四个幌,入冬加挂花篮式烧麦幌、门前两侧挂“包办酒席,应时小吃”。中等饭店挂两个幌,小饭店只挂一个幌。国民饭店挂罗圈兰布幌。药店门前立两支弯形铁杆,挂七寸正方形白地黑圆心的膏药块对角接五、六块,最下边摆两条木刻鱼,标志着店家像鱼那样黑白天不闭眼,24小时营业,厨窗内写着“地道参茸药材,自制丸散膏丹”等字。有的药店在门前立两个大葫芦,标志着像铁拐李的神药,可医百病。小食杂店门前一个大葫芦,一面写酱油,另一面写陈醋。理发馆门前挂着1.2尺宽,1.5尺长的白方形布,附在两根2寸宽的木板上,上写理发二字,它与煎饼铺的幌尺寸相同,只是煎饼铺附在一根竹

弓上，写煎饼铺三个字，但不识字的也往往把理发馆当成煎饼铺的。浴池的幌可谓鹤立鸡群，三丈多高的杆上挂六角红灯，很远便可看见是否营业。大车店的幌杆比浴池的要低些，上面横钉一条木板刻的大鲤鱼，象征着店家24小时招来顾客，并为顾客照看车马，衣物。有的单挂一个柳罐标志着打尖喂马，叫“草料饮子”有的柳罐底下加罗圈红布条，表示带有饭店。小店或叫花子房，只供住宿，不备被褥，收取低价住宿费，叫“打干房”，住着流浪汉和乞丐，它的门前立杆上，扣着一个旧梨筐。旅店门前两侧挂“仕宦行台，安寓客商”的告牌。皮铺门前挂着几个方皮块，下边一只靛鞣。其它各业也都有自己的标志。

这些铺幌招牌与店名牌匾，辉舞于街头，不仅引人注目，便于识别，招来顾客，也显示市面繁荣活跃。市面上各类商号，铺幌飘扬，木器铺、大车铺鏊凿声不息，铁匠炉锤声叮当响，加上游街串巷的小贩卖烧饼、麻花、大馒头、开壶油茶等叫卖声和各种车辆的铜铃声交织在一起，真有一派热闹繁华的景象，显得十分热闹。

当时各行各业不仅铺幌争雄斗艳，而且在各种经营上也各有奇招，十分讲究经营之道。

第一，讲招揽顾客“拉主道”

企业与企业之间，在竞争中求生存，求发展。最讲“和气生财”之道，千方百计地招揽顾客，想尽办法把生意做活，叫“死店活人开”。小伙计进店，先学礼貌待客知识。讲“来有迎声，去有送声”。较大商号屋内摆放茶桌，栏杆前放橙子。顾客进店让坐，一看打算买商品的，就给装烟倒水。有

礼貌地问想买点啥？挑选好货样，并主动介绍其它商品，如先买被面就介绍被里、棉花，买完主动给包装好。多的给送，或送到门外。营业员必须做到一买多介绍、百问不烦、百拿不厌。特别是买高档商品，如皮毛商品，买主不可能一次就买，要走几个商店，经对比后，质量价格如意再买，所以营业员不能烦，如客气的说，“您可到其它店看看，不中意请回来买”。当时营业员无论在什么情况下都不能和顾客吵咀，打架，否则就是犯了严重铺规，别想再干。旧商业有条信念“既在江边站，就有望海心”。是凡进店来的，就想买商品、顾客不满意，就是没招待好，你伤了一个顾客心，出去一宣传，实现不了“一个去百个来”，人们买东西不但要去可意的商店，还要找可意的营业员。可见服务态度好坏，对企业发展何等重要。

旧商业较大企业，为了巩固、提高，求长远发展，对人的培养十分重视。对青年不仅教育服务态度好，而且重视业务、技术素质，长劳金，提职务一看贡献，二看能力。如百货铺白天没顾客不准集堆闲扯、乱走。在柜台上学习打算盘，晚上也要学习业务，练学写字，纸多用了，不但不挨说，还受表扬。那时学买卖的都是十四，五岁，基本没文化，都是在实践中学习的。比如锦和盛，晚上组织学习打算盘，写毛笔字，药理知识、如十八禁、十九畏、妊娠禁忌，四百味，汤头歌等。掌握上述知识后，进一步学习中医基础，达到小病当大夫，大病当参谋，问病卖药，看了药方就能说出治什么病。发现开错药方的拒绝卖药。讲三年能教会一个木匠十年培养不出一个拉药匣子的。

第二，讲货真价实，树信誉做长远生意，禁忌一锤子买卖

正规较大商号都把进货关，既防止不及时，不对路，积压和脱销，又防止残次伪劣商品败坏名声。在进货上坚持不进质次价高的。残次商品不上柜台，削价处理。顾客买大宗商品，在质量上，数量上，不用经手，营业员逐一挑选，核兑数量，叫顾客真正信得过。如锦和盛药店，为什么信誉高？经营方针〈一〉购药求真。采购药品等对质量要求非常严格。宁可多花钱进地道货，也不少花钱进次药，劣药。〈二〉在销售上不以次充好，做到药的品种全，其它药店买不到的药锦和盛都有。〈三〉制药依法。采购来的大部分是个子货、片子货。必须经过加工、按李时珍所传法则，达到标准，方能上柜台。这一套严密的手续制度和精益求精的制药方法，在医生和患者中颇有信誉，久立市场竞争中处于不败之地。

〈四〉投药认真，开药店不同于开商店，卖药抓药，稍有疏忽投错药，或分量有误，都会出事故，甚至出人命。如果出了这类事故，信誉就完了。所以规定业务不熟不准卖药，学徒期满经过认真考核、合格后才能上柜台。门市部有“柜头”领着伙计答对顾客，负责业务把关，抓药时不准眉毛胡子一把抓，不准随便用代替药，有些应碾碎、砸破、掰开的都从细加工。柜台上铁药缸，柜台里有药碾子，不准马虎，抓药时按处方顺序摆放，叫“单摆复点”，确认无误才能包上。举锦和盛例子说明正规大商号非常重视信誉。如茶庄瀛山号，糕点铺四远香，在群众中信誉高。上面说的正规买卖都是这样，因为他们懂得，信誉是企业的生命。不是今天干了明天就黄。但有些中小企业，如明门市摊床性质的，他们

一般是靠大喊大叫，漫天要价，就地还价，以假充好，什么灶王爷不打钱，外打一角钱等等欺骗手段。

第三，讲经营品种全、新、好吸引多方客

生意经讲：“不是不卖钱，而是货不全”我县是个农业县，主要对象是农民。农民上街忙卖粮食及农副产品，又忙买所需物资，最希望能一家全买齐。如到你店买针没线，买黑布没白布，不光这次不买下次也不来。和泰盛是我县最大的商号，经营布匹百货、日杂五金、金店、后院粮栈。农民到那里卖粮，到商店买物品，钱花不了又可代存。对农民相当方便，吸引力大，生意兴隆。再如内荣滨鞋店，是专营鞋帽，无论男女老少，各种鞋，快慢品种都经营，大路货要多进，少数人需要少进，这叫“百货迎百客”。为了革新企业经营管理，经理蔡畅亭去日本学习人家经验。回来后对门面橱窗进行改进。在门口按上扩音宣传喇叭，是我县一个创举。顾客需要的特号鞋，可给代购，定做，可以说到内荣滨没有买不到的鞋。生意经讲，“人叫人千声不语，商品叫人自来”。为了在市场上抢买卖，必须重视既抢西瓜，又拣芝麻，价值高的商品收益大，小商品吸引力更强。针扣小商品，人们天天用，不能轻视。北街泰和公京货店，他对小商品非常重视，派出采购员驻哈尔滨、沈阳、北京、天津，及时注意市场信息。把市场出现的新品种，先用试销方法发回来，打开销路，信息反馈回来，适当进货。一些大企业常年派驻“老客”（采购员）目地就是及时掌握市场行情，“买卖看行情，农民看天气”。既掌握价格变动又发现新品种，这是经商很重要一条。叫“七分买三分卖”最怕“马后客”。商品

能不能及时、对路，同样商品抢先一步卖出去，落后一步必积压。资金运用的活不活，商品积压否，收益大小，都反映在进货上。

第四，讲直线进货，减少层次，费用低用价格占领市场

资本主义市场的竞争，出现的大鱼吃小鱼，是自然的，大的企业，资金人力大，有力量派出采购员深入到工厂，旧社会家庭手工业多，产品费用低，有利就行。从他们手里进货没中间环节，尽力不进二道贩子的货。小企业从外地进货，量小费用高，多数得从当地大商号进货。大商号还用价格招引顾客，比如福泉泰，八分一尺进价白五福布卖七分，不指这个大路得利，名牌货最叫人注意。既买白布者大部分陪着买其它商品，既或这次不买其它品种，影响下次再来。但它掌握一条，同行的想买便宜不行。再如经营水果的，泰和祥，东顺泰，他们都是深入到产果区果园子，直接从那里进货。为了拉主道，果园子对他们价格上从优。果农用款可先付给部分，到秋后进货款不足又可赊账，叫互惠互利。买卖人就是抱算盘活着，叫“人吃不穷，耗子盗不穷，算计不到才受穷”。一个企业的大老板，掌拒的必须做到内外市场行情，库存商品多少，到什么季节组织什么货，了如指掌，这才能调动千军万马，打胜仗。说买卖人是常愁鬼愁买又愁卖。传说有这么一家企业，股东招聘一个经理。把企业经营的很好，股东一个亲属来店当伙计，晚上铺被没扫，有根头发，经理批评了他，他不满意就给股东去信，反映经理骄气太大。东家不问青红皂白，就解雇了他。他走后企业连年赔本，股东一看不行，请他回来。股东到他家，正赶上他

下地干活。股东到地里找他，正赶中午，他在地头，枕个锄杠睡觉呢。东家叫醒他。说明来意后，问他你在柜上时，晚上有根头发睡不着，你现在睡在土块上为什么睡的着？他说：现在劳动干活不想事，睡的实。东家明白了，又把他请回来。企业很快又好转了。

“九、一八”事变后，由于日本侵略野心越来越大，需用财力、物力日增，康德6年后，对经济统治和掠夺一步步加紧，开始由对国防上军用物资控制发展到全面控制。

伪康德6年相继公布了《原棉、棉织品统治法》和《主要粮食统治法》，设立了棉业组合实行统一配给，对粮食统一收购、配给和输出，不仅农民失去了粮食自由买卖权。城镇工商业和粮食加工业也无法经营，走向倒闭，农民购买力急剧下降，影响了市场。

康德7年7月又公布《物价及物资统治法》，即“七·二五”定价停止令。对市场上所有商品强行定价，零售价低于进货价，商店叫苦不迭，以后就无法进货了，货源也没有了。商店不肯赔钱，只好把货都藏起来不卖，群众无货可买。后来，对生产、生活物资统治面越来越大，把几家较大的商店定为配给所，分片定点实行配给制，其它商店无业可做。伪政权为了维持市场的假繁荣，一般不准停业，这样就造成了座吃山空，能抽逃的都抽逃了，投资的没有了，大部分商店变成了无源之水，走向倒闭。不少买卖富的都是关里人，由于战争关内外不通，这些人有家不能回，只好死守店铺，卖着吃，这种情形一直到祖国解放，党和政府提出“发展生产，保障供给”和“发展保护民族工商业”的政策，拜泉县的工商业，才又得到新的发展。

回忆“同顺成”商号

马 方 甫

民国13年（1924年）我15岁，从关里老家来到拜泉，由全发东百货店承保到同顺成当年青的（小伙计），后被经理提为身子股掌柜的，一直到1945年伪满洲国垮台，商店停业为止，下面就我所了解的情况，谈谈同顺成的经商历史。

一、“同顺成”建店及发展

同顺成的东家（兼经理）叫于春波，祖籍河北省宁河县（芦台），他对经商很有一套办法，讲究“无信不立，以信为本”的经商之道。民国初年，他一人离家来到东北黑龙江省铁力县（原上机厂），当时他手中并无多少钱，主要靠守信誉办起了一个小百货店，生意混得还不错。民国三年（1914年），他听说拜泉是新开发区，关里很多商人到拜泉开商店赚了钱。他也趁这个机会，把自己在铁力的小商店关掉了，用一个大轱辘车拉上剩余货物，来到了拜泉，在西街路北（今一副食品商店处），租用姓杨的四间门市房和七间厨房和仓库，办起了一处小百货店，起名叫“同顺成”。当时店里的人员有：经理于春波，副经理兼采购员张春茹，会计董信一，还有一个姓王的和姓高的是身子股掌柜的，另外还雇了十几个伙计，总共20几个人。主要经营百

货批发和零售业务，买卖做的还很顺利。到了民国七年以后，随着拜泉农业的发展和人口、粮食的增加，同顺成的买卖越来越兴隆，积累也逐渐多了起来。为商店扩大经营创造了条件，使同顺成由小百货店变成了大百货店，增加了绛罗绸缎，大尺布等布匹类，商店人员也增加到五、六十人。到了民国十五、六年，同顺成又在东街路北（今邮电局处）买下了大兴盛百货店废业的铺子底（包括砖瓦结构七间门市房，十间东、西厢房，五间厨房和宿舍），经过整修，营业室内宽敞明亮，柜台、货架焕然一新。这时副经理张春茹和高掌柜出号，董信一当上了副经理，靖相宾、崔××当上了身子股掌柜的，商店人员达九十多人，货物又增加许多新品种，营业额、利润额比过去都有了较大增长。民国十八年（1929年），于春波又在北二道街路西（今粮管站南侧）成立了一处分柜，杨作勤、杨连升、于绍甫为北柜掌柜的，北柜共有40多人。东北两柜实行统一核算，这时我也被提拔为东柜身子股掌柜的。

康德六年（1939年），经理于春波因年岁大了，辞去经理职务，告老还乡，同顺成经理由董信一代理，杨旦武任会计。董信一接替经理，时置“七、七”芦沟桥事变后，南太平洋战争爆发，物资十分匮乏，物价暴涨。日本帝国主义为了维护其统治地位，于伪康德七年（1940年）强行推行“七、二五”定价，同时对棉布、棉花、食糖等一些生活必需品不准随便买卖，实行配给制，有违犯者即按经济法处罚，这样商店不仅经营上受到很大限制，而且还要摊派劳工和各种花费，加上伪警宪特和一些伪官吏把商店看成是一块肥肉，经常来商店吃、拿（拿商品）、借（借款）、赌（打

麻将牌，经理还得笑脸迎陪，假装输家）进行敲诈勒索、据统计，吃、赌不算，仅拿、借损失金额就达3万余元（伪币）。造成商店资金严重缺乏，货源困难，到了1945年商店已无力经营，故伪满洲国垮台后，商店也就停业关闭了。

二、“同顺成”的经商之道

1、“无信不立，以信为本”这是同顺成经商信守的宗旨。没有信誉，就不能招来顾客，失掉一个顾主，就等于失掉一百个，门市就会冷落。同顺成是这样讲的，也是这样做的。在守信用上做到四条：一是把好进货关，进货要进真货，质次价高的，特别是假冒货一律不进。我们商店经营的大宗商品是大尺布和青花旗布，可是外地批发商经营的青色布，假色的比较多，我们就进白色布，回来自己加工染色，保证不褪色；二是价格要实，不搞投机买卖，我们商店经营的几百种商品，都是以毛利率为尺子，按两种价格、两种毛利幅度销售，批发价按进价加10%利率计算销价、零售价按进价加15%利率计算销价。如民国十五年（1926年），拜泉市场缺少毡帽头，我们以信用关系，从关里宣化府进来2万多顶，质量好，价格也便宜，比从哈埠进价还低。对这些毡帽头，我们仍以两个毛利率信用价推销，时间不长就销售一空，商店赚了2千多元现洋。这样即没有受市场物价的影响，又达到了价格合理，很受顾客的欢迎。三是称平尺足，童叟无欺。缺斤少两，以次充好，掺杂使假，欺骗顾客，现在叫“违法”，过去叫“缺德”，那时商店人员都有一种迷信感，谁缺斤少两欺骗顾客，要遭到“恶报”，

所以营业员都不敢去做违背良心的事。四是做买卖必须守信用，如果失掉信用就会“死性子”，把自己推向绝路，买卖绝对做不好，我们同顺成那时的进货主要渠道是哈埠、沈阳、营口、天津，每年都派出二、三名强有力的老客（采购员），常驻工厂和批发店，互相都建有很好的信用关系，实行先货后款，三节（端午节、仲秋节、春节）结算，年末结清。同时商店80%搞批发业务，对县内五镇和北部各县商店也搞批发业务，对信用有保证的也按先货后款办法给予批发。由于建立了买卖双方信用保证，所以多少年来，经营一直很顺利，没有发生过一次争执事件。

2、“勤进快销，薄利多销”，是同顺成的经商原则。做到勤进快销，薄利多销，一方面要掌握行情和市场需求量，商店和采购员经常通过书信或电报取得联系，在采购商品时做到心中有数。采购要购质优价廉、适销对路的商品，做到勤进快销、不脱销，不积压。我们商店到了忙季没有一天不汇款的，没有一天不卸货的；另一方面，价格要合理，不能一锤子买卖打死人，商店不论出卖哪种商品，都按固定的批发价和零售价出售，一般都低于市场价，所以主道（顾客）就多，货物销的又快、又多，利也不少赚，如民国十五年（1926年），我们商店只有资金2万多元现洋，全年营业额确达到30多万元，纯利2万多元，一年积累就超过本金。

3、“热情接待，顾客盈门”，是同顺成做买卖的信条。同顺成商店顾客基本上是三种对象；一种是县内外座商搞批发的，他们来进货都在商店吃住，如果赶不上饭时，商店花钱送他们到饭店去吃饭。然后再看货，提出货单，由营

业员将货清点好，核好价，包装好。大忙时包货一般都要包到半夜一、二点钟，第二天不影响货主发运货物；二是货郎扁担，他们也按批发价格给货，来店时先领到柜台看货，选好后由营业员核好价代交货款，并帮助装好货箱子，送出门外；三是零售顾客，柜台外边设有坐橙，顾客进店后，由柜台外掌柜引导入座，有的不座就直接引到柜台选货、购货，如有入座的顾客，由年青的点烟倒茶，掌柜的向他说些寒暄话或唠家常，然后再引导到柜台，营业员将其所需要的商品摆上柜台，并主动介绍商品产地、性能、质量、价格等，任其选购。顾客选完货由两名营业员核算，一名唱念货价，一名打算盘或由柜台外掌柜的协助核算，也有的掌柜的用心算（叫袖里屯金），核准后，再由营业员代顾客交款，用本店印有字号的包装纸包好，交给顾客。顾客临走时，由掌柜的送到门口，请再次光临。

4、“用好资金，加快周转”是同顺成经商的又一信条。哪时商店没有银行贷款，全靠自己的资金来周转。我记得那时每天卖钱额一般都不少于500元，忙时能到几千元，为了守信用和防止意外情况，商店规定，除营业费外一般不许存款，所以三天两头就往外汇款，忙时卖钱额大，当天款当天就汇出去。另外，商店在扩大资金来源上实行两种办法：一是当年所盈的红利按六、四分成，当年不许支取，都留下年做流动资金用，二是商店营业员每月的工资，走在个人名下，用时可随便支取，不用暂存，用这些钱也可作为流动资金，用以采购商品，扩大经营。