

V-60/20

赤峰市文史资料选辑

第 三 辑

(汉文版)

中国人民政治协商会议赤峰市委员会
文史资料研究委员会编印

1 9 8 5 年 2 月

目 录

赤峰地区（原昭乌达盟）早期商业活动.....	苏赫（1）
一、专在牧区经营的商业.....	（3）
二、主要城镇的商业.....	（10）
原赤峰药业概况.....	孔繁文 钱希三（29）
民国时期.....	（29）
伪满时期.....	（31）
公私合营前.....	（32）
药店铺面简介.....	（33）
赤峰德盛恒药店.....	孔繁文（40）
简述公爷府镇.....	吴紫云（50）
乌古廷组军及其投靠日伪始末.....	汪龙田 吴紫云（54）
解放前赤峰市街轶事.....	焦世珉（61）
一、“九街、三市”.....	（62）
二、历代机关、团体占据方位及其见闻轶事.....	（77）
头道街.....	（77）
二道街.....	（86）
三道街.....	（105）
四道街.....	（138）
五道街.....	（142）
六道街.....	（145）

郊 区.....(147)

三、1947年以前赤峰商工各业在市廛布局一览表...(150)

四、附图一、原赤峰县城区九街三市历史分期开拓界线示意图

附图二、原赤峰县城区工商业体分布方位示意图

附图三、原赤峰县城区历史机关团体占据方位示意图

赤峰地区（原昭乌达盟） 早期商业活动

赤峰市政协副主席 苏 赫

在清朝初年即十七世纪中叶以前，赤峰市即原昭乌达盟全境是蒙古族人民游牧的地区。由于清政府对蒙古的严格隔离政策，蒙古族人民所必需的生产生活用品，除了在内部实行简单的物物交换外，主要依靠向清政府通贡和在指定的樵场等小范围内互市来解决，所以，严格说，不存在商业活动。到了十八世纪初，山东、直隶、山西等地土地兼并剧烈，破产农民向关外逃亡的现象日益失去控制，清政府所规定的严格关卡逐步流于形式。经喜峰口、古北口逃往赤峰（原昭盟）的农民仅1722年就达十余万人。随着这些农业人口而来的也有一些小商小贩到这里经商，清政府对此也曾加以限制。1722年明令出关的商人必须领取政府颁发的“信票”，过关卡时还要抽税百分之五十。并且规定严格禁止在昭盟境内建筑房屋设店立铺。所以起初的商业活动规模很小，而且主要形式仍为物物交换。到了十八世纪中叶即雍正、乾隆时期，清政府施行“借地养民”、“移民实边”政策，昭盟和卓索图盟南部放垦，大量的农民移入昭卓两盟，由此向北开垦牧区，逐渐把原来的牧区转化成农区，开始出现了许多农业人口聚集的居民点。这时山西、直隶等地的大批商人也随同农民涌入。他们集中在人口集中的地区，建筑房屋，设立店铺，既经营农民所需的生产生活资料，也经营牧区牧民所需的商品，而且规模越来越大，店铺也越来越多，组成帮会，划分势力范围。如“山西帮”、“直隶帮”就垄断了绝大部分的商

业。这样就形成了商业性的城镇。象乌兰哈达（赤峰），从1729年以后商铺日益增加，到了1775年前后就成了昭盟地区的商业活动中心。清政府为了便于管辖，在这里设立了乌兰哈达厅。盟内其他地方，也随着商业的渗入，相继形成了许多商业性城镇。如克什克腾旗的经棚镇，在十八世纪初叶，仍然是牧区，只有一座喇嘛庙，每年举行一次规模很大的庙会。届时大批山西、北京以及赤峰等地的商人到此赶会。十八世纪四十年代（乾隆）才有几户定居的商铺，到了九十年代（嘉庆）商铺就多了起来，清政府在这里设立了巡检司进行统治，于是经棚成为在当时昭盟北部的商业中心。农业放垦不断扩大，商业活动也随之向各居民点扩散，乌丹、林西、林东、天山、新惠、大板、下洼、宝国吐、小河沿、瓦房、公爷府等许多商业性城镇相继建立，商业活动也日益发展起来。

到了十九世纪初，有不少商铺变成了资力雄厚的巨大商号，并且与当地的王公官僚地主经济结合起来，形成了封建性的商业垄断。他们不仅把持商会，垄断物价，操纵市场，而且也在各地构成了某些商帮的势力范围。经棚、林西、下洼、宝国吐、乌丹等城镇全部为山西帮所掌握，成了他们的势力范围。赤峰和其他城镇，除了山西帮商人还有直隶系商人参与势力范围的争夺。这些商人与当地的蒙古王公台吉互相拉拢，借钱给他们使用，供给他们所需要的物资，以他们所拥有的土地和牲畜为抵押。结果这些商人不仅控制了封建统治者，而且揽得了大权，可以为所欲为地在蒙古人民中间进行商业和高利贷剥削。而王公贵族往往把债务摊给他们的阿拉巴图（人民）偿还，于是他们便可以肆无忌惮地向广大牧民榨取和勒索。因此，他们的土地和牲畜越来越多，变成了大地主和牲畜所有者，而他們又把土地租给由关里迁来的贫苦农民耕种，雇工放牧牲畜，进行农产品加工，开设烧锅、油坊或粮店，把畜产品经仲介业之手转卖给外地或外国商业的买办。仅举敖汉、喀喇沁、翁牛特三地的几家商铺为例：

地 点	商 号	土 地	商人籍别	时 代
下 洼	仁和隆	1000亩	山 西	1917年
" "	三合盛	700亩	" "	" "
" "	成发永	600亩	" "	" "
宝国吐	森威隆	2500亩	" "	1919年
翁牛特	广德公	300亩	" "	1914年
公谷府（喀喇沁）	同兴当	3000亩	" "	1923年

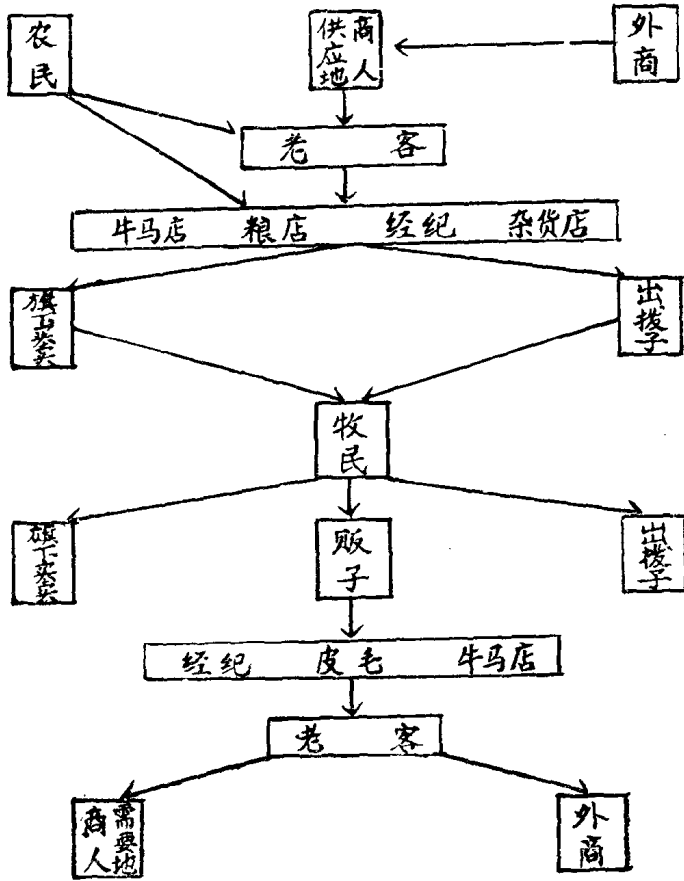
连续不断地放垦，农区不断扩大。蒙古族牧民除极少一部分也转而为农外，大部分向更北更远的牧区转移或者进入沙漠地带。在这种情况下，依靠丰富的畜产品而兴旺起来的商业，也有了相应的变化：在城镇的商铺的经营重点主要转向农区市场，有极少一部分转变为面向牧区的所谓“做旗下买卖”的专业性商店。与之相应地也就出现了“出拨子”和“贩子”等游动于牧区的特殊商人。随着帝国主义势力的入侵，一部分商人又转而成为买办或代理店。总之，昭盟地区解放前的商业，根据地区特点、经济特点和社会特点，形成了它的封建的、资本主义的和买办性质兼而有之的特殊形式。

一、专在牧区经营的商业

由于农区的扩大，主要商业城镇距牧区越来越远，加之语言习惯的不同；特别是由于经受了商人的欺骗和剥削的牧民产生了憎恨心理，很少携带自己的畜产品到城镇进行贸易，于是一部分商人便到牧区活动。这些商人游动于牧区的各个角落，把各种各样的商品供给牧民，并把牧民的畜产品购买下来，然后销售出去。这在一定程度上起到了传播汉族文化和活跃牧区经济生活的作用。但由于这些商人是以营利为目的，以诈骗、巧取、压价、提价为手段，也给广大牧民带来了损害，这就是流传下来的所谓“旅蒙商”。

上述商人在牧区的商业活动形式，各地不尽相同，但也是大同小异。大体上分为深入牧区与牧民直接交易的以行商为主要形式的“出拨子”和“贩子”，以及在重要商路或集散地设店立铺专门从事牧区商业的“做旗下买卖”的杂货铺、牛马店、皮毛店以及城镇市场上的牛马经纪等。

其经济关系如下图：



出 拨 子

“出拨子”系指携带商品尾随牧民的游牧活动，在喇嘛庙附近以及牧民来往频繁的地点设立半定居点（也是用蒙古包）贩卖货物的商人而言。他们在牧区长年累月游动经商，绝大部分牧民生活用品经“拨子”之手销售，而绝大部分畜产品也经“拨子”转销出去。所以“拨子”在牧区商业活动中居于极重要的地位。

“出拨子”主要是大集散地和城镇的大商号，以店员若干人携带货物组成，也有个人集股组成的，规模大小不等。活动方式有游动和坐庄之分。坐庄是拨子在牧区的简易定居货店。在牧区设立坐庄是不容易的。比如乌丹镇的一个拨子在牧区经商三十多年之后，才在巴奇楼子庙附近谋得一个坐庄。林西的一个拨子经多方面运动虽经巴林王府允许坐庄，但仍须离王府远去十里之外设立。有些拨子有时派出一个或几个小拨子深入牧区的偏僻地带作游动拨子。

一个拨子通常由四、五个人组成。较大的达十余人。由掌柜的一人率领。掌柜的必须是精通蒙语、通晓商业知识并为牧民所熟知的人担任。在牧区经商信誉是基础。所以不具备上述条件的人就不能胜任，也无法招揽生意。因此，一个拨子能在牧区站住脚不是一件容易的事情。所以很自然地促成了有设立拨子的各种条件的某些大商号、大商帮对牧区商业的垄断。拨子的伙计有的是从店员选择，有的是临时雇用的。

拨子携带的商品，大商号派出的就由自己店中挑选。而多数拨子是在临行前从货栈赊取，等换回畜产品后再偿还。所以不需要多少资金。携带的商品数量和种类也因规模大小或地区条件不同而有差别。少者二三百元，多者几千元不等。种类则因地区条件和利润多寡而定。经棚、林西的拨子大量携带糜子、面粉、荞麦。因为这些是当地出产价格低廉而又为牧民所必需的。其他地区如北京拨子则主

要携带木碗、铜器家具、佛像、供器、哈达、长靴、绸缎、首饰、珠宝、鼻烟、蒙古刀之类。而换回的畜产品也不同，林西、经棚、乌丹等地的拨子多索取牛马，北京拨子则多要皮毛。拨子的货物也很注重在牧区有声望的货物。如汉口产的“四六砖茶”、北京八大祥的绸缎、北京大栅栏的鼻烟，等等。更多的则是选择一些新奇鲜艳的货物。而把一些质量低劣的货物稍加修饰加工以假冒名牌；或以人造丝代替丝绸；以烧料代替宝石；旧铜器上重新镀上新面；粮食或面粉中掺假；酒中掺水等等，都是拨子常用的最普通手段。他们把这些劣货拉在勒勒车上，有的十数辆，有的几十辆，浩浩荡荡深入牧区，尾随牧民的游牧活动。

拨子取得了牧民的信任，特别是通过向王公行贿纳贡而获得允许以后，就可以设立自己的坐庄。坐庄又派出游动拨子，于是就有了自己的固定商路和势力范围。比如经棚山西帮的恒兴成就把持了贝子庙、锡林郭勒一带牧区，并在这一带设有许多坐庄。直隶帮的裕兴栈也是如此。其他如林西的合盛成、义源长，乌丹的协庆昌、荣增德等都是出拨子多而闻名的。

拨子经年累月在牧区活动。他们的人事更动极少。一个伙计常常几十年不离开拨子，风餐露宿十分艰苦，而且他们精通蒙语，洞悉牧区的一切情况。可是，他们受到的封建剥削却是十分惨重的。掌柜的不仅有身股还可以加入钱股，一年一个身股可收入二三百块银元，三年一结帐还可以按钱股分给。而一个伙计一年只给十二三元（银元）左右的劳金。其他佣工一年只给十元左右。

拨子一般在自己的势力范围内单独活动。有时也有两三个拨子或坐庄在一起的情形。他们之间有竞争，有时这样反而有利。拨子货物的价格通常比城镇市价高出八倍，个别的甚至上百倍。而这些价格各拨子之间不相上下，所以最容易取得不了解行情的牧民们的信任。因为牧民们常常是在不同的拨子之间进行对比。所以常常是一两个拨子邀在一起活动，互相关照，反而收益更大。更便于他们使

用五花八门的欺骗手段。

拨子一年中出动到牧区三次到四次，多是按牧区生产季节安排活动，春季抓春毛，秋季抓牲畜，冬季抓皮革。此外还要赶庙会。大板的庙会每年六月二十八开始到七月十五终止。商贾云集，经棚、乌丹、林西、赤峰、锦州、张家口、太原、北京等城镇的商人都到此处设摊营业。从日杂百货到酒馆妓棚应有尽有。牧区的大批牲畜、大量皮毛被运出去。

“拨子”不仅抬高他们手中商品的价码，而且通过实际上的物物交换，把作为“货款”的牲畜、皮毛等的价格大大压低。然后再把这些牲畜和皮毛经过城镇的老客、经纪、皮毛店、牛马店之手转销出去。前前后后几经周转，就能获得几十倍甚至上百倍的高额利润。所以牧区广大贫苦牧民不仅受王公贵族的压迫榨取，还要受这些奸商的盘剥。那时的牧区经济不仅得不到发展，而且日趋衰落。

贩 子

“贩子”是不携带货物，只身深入牧区购买牲畜和畜产品然后到城镇市场出售的人。因为贩子不携带货物而从牧民手中购买牲畜和产品，所以必须在牧民中有很高的信誉。实际上贩子在牧区有很大势力。因为他们常常是王公贵族的债权人。这些王公一方面在生活上奢侈腐化，一方面去北京、围场朝见和围班时需要大量现金，不得不有求于贩子。于是贩子便乘机成了高利贷的债权人，从而倍受王公的优待，在牧区任意活动，变成了强有力的人物。他们收购牲畜或畜产品有时付给现款，但多数是订立合同，把收购的牲畜皮毛运到市场出售后再来牧区结帐。结帐，一般是一年一次。结帐时付现款，有的用“票子”，票上注明品名、数量、店铺号等，牧民可以拿这个票子到指定的“坐庄”或附近城镇的店铺中换取票上注明的货物。这种贩子实际上是不用资金，只在市场和牧民之间起到转递作用的

投机商人。

做旗下买卖的

这是一种商铺。多设在靠近牧区的城镇，如经棚、林西、大板、乌丹、林东等地。他们经营方法与普通的商店无异，只是他们专作牧民的买卖。在这种商铺的栏柜上放着一个很大的木刻的标志。他们备有供牧民住宿的房屋和拦牲畜的棚圈。掌柜的都精通蒙语。他们代牧民销售牲畜和皮毛，并满足牧民需要的货物，在这种周转过程中，抬高货价，压低牲畜和皮毛价格，牟取厚利。这些商铺大多派出拨子或坐庄。平时也经营农区买卖。

仲介业

主要在牧区市场与其它市场，牧民与商店以及内商、外地老客之间进行仲介的行业。有各种经纪人。有牛马店、粮栈、皮毛店之类，多数设在重要的集散地。通过仲介活动获取“佣金”或店栈的“口钱”。他们有时还囤积货物，垄断市场，甚至组成集团把持某项交易，如赤峰的“马桥”就垄断了牲畜的交易市场。有许多经纪仲介业，是祖辈相传的。他们之间常常因争夺这些交易而动武。他们收取的口钱或佣金是很高的，形成了很重的中间剥削，现举赤峰和汉敖两地1915年的仲介业收费情况为例：

收费 种类	地 点	牲畜、皮毛 (钱单位: 小洋) 时间: 1915年					收取方法
		牛 (头)	马 (匹)	羊 (只)	毛	皮	
栈店 口钱	赤峰	1.20	1.25	0.40	/	/	卖者缴纳
	敖汉	1.60	2.00	0.20	从价的 5 %	从价的 5 %	牲畜买卖双方各 半皮毛卖方 3 % 买方 2 %。
经纪 佣金	赤峰	0.40	0.40	0.10	/	/	双方各半
	敖汉	1.00	1.20	0.10	百斤 1.20	每张 3.00	

据上表仲介商从中抽取的佣金和口钱是很高的。以赤峰牲畜市场的一头牛为例。口钱和佣金两项共1.60元。一头中等的牛在当时的价格是19.65元。佣金1.60元，达到了8%左右。当年赤峰市场成交牛共2619头。按中等羊的价格计算，仅佣金和口钱即达4117元。这是一笔很大收入。

商路与价格

向牧区输入商品的过程，大体是由生产地经中继地再经拨子与坐庄输入到牧区消费市场。具体来说就是由天津、北京、沈阳、锦

州、张家口等地发出货物，然后经过赤峰、乌丹、经棚、林西、多伦等地中继到拨子和做旗下买卖的手中，再卖给广大牧民。这些商品的输送大致可分三条商路：一条是经京包线张家口通向多伦、经棚和林西；一条是经古北口、承德、平泉通向赤峰、乌丹、大板和林西；一条是从沈阳经锦州通向赤峰、乌丹、大板和林西。在这些商路上有大车、趟子车、驮子、骆驼、驼轿等运输工具，运输着各种货物。大群的牲畜沿着阴山山麓，在尚未开垦的草地上走着，满载银元的镢车呼唤着镢号……当年的商路呈现出一片嘈杂繁盛的景象。

这些商品在牧区的销售价格是不固定的。一个原因是买卖双方都在分散的牧区个别进行交易，不可能表现出统一的市价。另一个原因是商人利用牧民缺乏行情知识的弱点，随意抬高物价。但是，大量而又普通的一些商品如：米、面、酒、砖茶、鼻烟、糖、布匹等物品以及牧民所熟悉的名牌商品的价格就不能波动太大。基本上是由拨子、坐庄以及做旗下买卖的店铺在经营过程中约定俗成的。即便是这样，也大大高出于市场价格。仅以1927年林西市面和林西北部伊和吉尔庙两地的价格为例，就可看出这种差别：

商 品	伊和吉尔庙	林西市面
白 面	1 斤 0.10元	0.05元
小 米	1 斗 2.50元	1.30元
糖	1 斤 0.50元	0.20元

二、主要城镇的商业

赤峰地区(昭盟)的商业活动，从十八世纪中叶开始发展起来，促进了城镇的形成和发展。反过来，城镇的出现又迅速扩大了商业活动的规模和范围，构成了联接广大农村牧区经济的网络。因此城镇在赤峰地区的商业活动中占有支配地位。现将几个城镇的情况

概述如下：

(1) 赤 峰

十八世纪中叶，随着出关农业人口的增加，现在的赤峰一带逐渐形成村落，并有许多商贩在此地经营商业。1742年（乾隆7年）清政府在这里设立了乌兰哈达巡检司，到了1774年（乾隆39年）改为乌兰哈达厅，1778年（乾隆43年）改厅为赤峰县。据赤峰头道街关帝庙（1757年即乾隆22年建）的一个碑上记载：“乾隆戊辰仲夏，兹土设立部治，开土地，辟草莱，商民斩渐云集，地方日益兴盛……。”大致在1757年前后，赤峰即成为商业性城镇。以后逐渐发展，形成了原昭盟地方最重要的商业中心。

赤峰地居要冲：东部经朝阳可达锦州、沈阳等工业城市；南可经平泉抵天津；西经毛荆坝至承德入北京，商路四通八达。北部牧区的大宗畜产品以及甘草、麻黄等土特产品和农区的粮油等经此地外销，沈阳、京津的工业产品经此地销往北部牧区和周围的农区，形成了商贾纷纭、百货山集的闹市。1908年（光绪34年）六月成立了赤峰商会。民国初年因兵乱曾一度萧条，但又很快恢复起来，到1920年前后，出现鼎盛景象。各种商店一千余家，主要分类如下：

银 行	2	驼 店	1 4
油 坊	7	白皮铺	3 0
磨 坊	5 0	粮 店	1 2
当 铺	7	木 铺	2 0
京货铺	1 0	照 像	5
行 店	3	席 铺	1 8
绸 缎	5	纸 局	4

药 铺	8	木匠铺	2 0
书 局	1	车 店	4 0
杂货铺	5 0	烧 锅	1 8
洋货铺	5	客 栈	7 0
钱 庄	1 4	饭 馆	4 0
粮 栈	4 2	石材铺	1
鞋 铺	1 8	染 坊	1 1
印刷局	1	煤 局	1
估衣铺	1 0	澡 塘	3
黑皮铺	2 0	猪 店	1 7
皮袄铺	2 0	毡子铺	6
麻绳铺	1 0	首饰店	6
钟表铺	1 2	镏 局	3
鞍鞴铺	5	发货栈	9
铁匠铺	1 5	盐 局	3
皮 店	2 1	蜡 铺	1 0

以上店铺中例举几个资金较多、规模较大 店伙较多的店栈如下:

烧锅业

复兴泉	裕德隆	泰晋福
德成泉	复成泉	德庆隆
德兴泉	益盛昌	泰合隆
晋恒泰	通盛远	宝泉长
元隆长	乾蔚兴	晋丰泰
葛源德	醴泉通	乾源泰

当铺业

乾元当	复成当	蔚泰当
三义当		

行店业

永盛德	聚源店	公元成
-----	-----	-----

钱庄业

晋升豫	福德永	蔚兴合
福德长	乾元亨	蔚兴永
广德永	三义亨	锦生润
晋升益	宝成兴	福泉达
宝元大	丽泉生	

粮栈业

永兴成	协泰亨	福恒栈
宋之亨	三庆成	复盛隆
万兴隆	德盛长	公元长
裕厚店	永顺店	公元店

皮店业

广兴店	德发店	中兴店
德裕店	公顺店	富成店
魁升店	隆兴店	永春店
三盛店	义隆店	协泰店

杂货业

元发永	亿盛成	利升和
洪兴号	福兴永	广德公
源远流	宝元盛	复巨成
万成兴	复成盛	广德永
庆德店	复和永	广发成
聚源成	广亿永	裕庆公
广德兴	德兴号	裕厚茂
庆德店	通盛店	裕厚店
大同店	恒信店	永顺店

磨坊业

永兴成	三庆成	宝元亨
协泰亨	德盛长	志兴隆
复盛隆	福恒长	

赤峰的货物集散。在输出方面主要以牲畜、皮毛、药草、粮为大宗。这些产品不仅销往沈阳、天津等城市，而且经过代理店和买办之手远销日本和欧美。输入则多是生活消费品。每年秋季交易最盛，春季解冻前次之。一年的成交额达到17,511,409元。其中输入11,482,961元，输出6,028,448元(1935年)。现将这些输出入的情况，再以1919年为例介绍如下：

输 入：

品 名	输入数	总 价	输入地	备 考
云斋布	50000匹	320,000元	锦州	主要是双鹤、九 龙西王母等牌号 日货最多。