

1708

1977

晉書及定資料

第八輯



22.26
4
8

云梦文史资料

第八辑

中国人民政治协商会议湖北省云梦县委员会

文史资料委员会编

一九九二年九月

目 录

工 商 史 话

- 广兴和杂货店为什么能做九十多年.....吴海艇(1)
- 胡三泰商号之兴衰.....汪雁北(8)
- 记席顺和中药店.....席葆荃(22)
- 谢同春药店的兴衰史.....谢裔腾(35)
- 裁缝匠创业成工商业家
——忆记周同顺始末概略
.....周汉唐(43)
- 建国前的义堂粮行.....彭佩铮(51)
- 漫谈古钱币在云梦地区流通的概况.....万巨卿(57)
- 民营云梦联运商行.....陈宗德(62)

抗 日 烽 火

- 长歌(节选).....舒 赛(65)
- 那样的时代 那样的人(散文).....马识途(70)
- 旧踪寻梦录
——抗战时期的片断回忆
.....罗克定(74)

往事钩沉

统战政策的巨大威力

——我参加武汉地下工作的片断回忆

..... 吴忠亚(80)

丁柄权与张群在湖北的一场权利之争..... 李世鹏(90)

寻根探源话起义

——原一一八军起义资料拾零

..... 王 彬(94)

云梦私塾读书生活琐忆..... 彭德润(97)

建国前农村借贷形式..... 郑培岳(103)

向宋新民讨学钱纪实..... 王森旭(107)

我是怎样“落户”到云梦的..... 吴海艇(112)

刘竹威先生轶事一则..... 谢裔腾(118)

人物春秋

风雨同舟五十载

——忆获舟同志战斗的一生

..... 张佩华(121)

回忆先父的一生..... 曾 倩(127)

慈爱的父亲 一乡之善士

——追忆张树滋(雨若)先生

..... 张书生 杨心田(134)

先父起龙公传略·····	江迎远(149)
记王勉·····	王锦国(153)
忆先父王勋伯先生·····	王哲明(160)
王植三先生传略·····	王瑞阶(165)
左树斌其人其事·····	段友工整理(169)
忆名老中医方泽雨先生 ·····	易春柏口述 段友工整理(172)
忆塾师万蔚吾先生·····	聂均儒(175)

科技走廊

我与计量工作·····	陈本忠(181)
云梦半夏和芹菜·····	吴协生(189)
话朱氏疳科·····	朱春桥(193)

云梦风物

旧社会的丧葬礼俗·····	李泽雨(196)
“大乘门”斋公的佛事活动·····	赵升本口述 盛信澜整理(204)
云梦小吃·····	龚双宗(210)
漫说云梦龙灯·····	张泽栋(216)
陆家寨石桥·····	李泽雨(218)
政协云梦县文史资料委员会增聘人员名单·····	(221)

K296.322.26

H4

V.8



广兴和杂货店为什么能做九十多年？

吴海艇

云梦县城北门十字街广兴和杂货店，经营了九十多年而不衰，在商战激烈，“大鱼吃小鱼”的旧社会，的确是少有的。现在回忆一下它的经营史，研究它经久不衰的原因，作为借鉴，也许是有益的。

我在二十岁前，在福建漳平、漳州、厦门做学徒、旅社招待，报馆送报员。二十岁来云梦，过了三年多又去上海，在“八一”建军节跟同学们散传单，结果坐了两年零七个月的西牢，到三十一岁才到云梦落户。对广兴杂货店的全过程，在父兄们的言传下，加上自己于三十一岁后在广兴和店的亲身经历，综合起来，它的历史情况和经营方法，大都记得，现记述如后。

广兴和是闽西龙岩县人合伙经营的。福建西部是丛山叠岭，高耸云天的山区，可耕地极少，人民多聚居于小型盆地，生活很困难。早在清王朝时期，那里的人们就由江西的九江沿江北上，为谋生活流浪于华中、华北等地。较大点的省县，现在还留有福建会馆、天后宫、天后宫娘娘的故事等福建风情，这些以后有机会再去记述。

我的曾祖父先来湖北省德安府做刨菸丝的工人。祖父在故乡当长工，三十岁后，也来湖北安陆跟曾祖父学刨菸丝手艺。父亲十二岁时，也跟祖父来湖北，被同乡介绍到云梦锦泰杂货店当学徒，即云梦城北门十字街南面。有一次，祖父在压菸丝捆时，

捆绳断了，被撬棍打得昏了过去，几乎丧了命。我父亲就奋气租了锦泰杂货店对面的房子，自己做起生意来。开始，以卖菸烟丝为主，锦泰杂货店关闭后，才添了些杂货卖。由于父子俩人力、物力都不足，乃邀陈姓合伙，旋即把广兴杂货店改为“广兴和杂货店”。这就是广兴和杂货店的起源。

到清光绪年间，云梦种棉业兴旺，老百姓又会织土棉布，山西、陕西一带的行商来云梦购棉布，因此也把云梦的生意带活了，县城里流动人口逐渐增多，商场上的户头也增多，当时云梦城就有南京帮、咸宁帮、江西帮、福建帮、本地帮等商家。商场是扩大了，但各帮商各自行其是，商战也激烈起来。在短短的二十几年中，城里几家大点的杂货生意，如左洪茂、洪茂源、黄恒兴、冯日生、万盛丰等，都是兴旺一时，继而相继倒闭。

他们失败倒闭的原因有二：一是业主自己不从事经营工作，店中一应业务活动，均由管事和店员进行。二是受国际市场不景气的影响，纽约金融价格起落无常，而商家的消息又不灵通。那时正是鸦片战争之后，外国商品大量向中国倾销，市场上销售的几乎都是洋货，什么“洋油”、“洋火”、“洋糖”、“洋蜡”等。由于英美等国当时经济萧条，货币值经常波动，物价忽涨忽跌，货进多了未卖出去而国际市场上的价格又跌落了。本是有利可图的货物，反而压价亏本卖出。加之店内开支庞大，必然是亏本倒闭。

广兴和杂货店虽然资金少，但本着小心经营的宗旨，加上股东都是亲自参加整个经营活动，开支有定，方法对头，稳扎稳打，因而九十多年未倒闭。下面具体谈谈它不倒闭的原因。

1、内部管理规矩。管事、股东、店员、学徒思想是团结一致的，没有私心杂念，大家与生意共存亡，都是为了生活而在一起的。上面曾谈到闽西地方山多耕地少，大家为谋生而来云梦，知道生计的维艰，所以大家对店中的一切活动均是勤勤恳恳，共心

协力为生意奔忙。管事是股东之一，经常把勤奋立身的思想讲给店员学徒听，出来当店员学徒的，都是些穷苦人，这些话是听得进的，对管事也就尊敬了。管事有什么吩咐，都是全力把事办好。管事、股东同店员学徒同样勤谨地工作，不分什么管事、老板、店员、学徒，没有什么高低之分，只是各尽其职，大家均不敢怠慢生意。

2、待遇平等。在评定工钱时，按职务而定，例如，管事每月工钱光洋三元伍毛，股东每人每月三元，店员每月三元，学徒如满师，每月两元，这样规定之后，不再随便更改，按时开支，谁也不许超支。如果谁有特殊事情，在管事和股东的同意下，可预支一二月工资，到期扣清。生活上也是平等对待。早中晚饭，从管事到学徒，都在一张桌上吃，谁也不能搞特殊。一月加餐两次，每人规定半斤肉，也同样在一张桌上吃。生活开支，完全由店方支付，谁也不另交伙食费。学徒未满师者，每月只有规定的小零用钱，到年终由店方做一套新衣服过年穿。逢端午、中秋、年节加餐，较为丰盛，也一律同桌吃。

年终结算后，如当年生意好，有盈余，就商定按十份分：五份提为扩大生意添补货物，三份为股东均分（是由于股东有投入资金），二分为店员学徒，店员中按谁职务重要一点略多分，满了师的学徒比店员少一点。这种分红的办法是别家没有的，所以广兴和杂货店的店员和学徒与股东的关系融洽，生意也做得更勤谨。这里附带说一说，广兴和的店员大多是安陆人，他们的亲友有到外地或武汉的，如经过云梦，都来广兴和留一宿再走，店里招待茶饭。这样，店员对管事、股东的感情更深厚，他们以店为家，更是勤恳。解放后二十年，安陆籍的店员，还同广兴和有来往，有的还亲自串门，如安陆县办公室主任张开余，司机涂耀明等。这也可以说是广兴和的股东平等对待店员的结果。

在做生意的方法上，管事对店员学徒毫无保留。管事、股东

都希望店员股东将来能独立做生意，茶余饭后，尽力向店员学徒指点做生意的门径，诸如平等待人、大小不拒、勤进快卖，妥善保管以及各种货物进出有数等等。所以，凡在广兴和当了店员或学徒的人，离开广兴和店后自己做生意，同样做得很好；或到别家当店员也很受东家欢迎，不致于一离开广兴和就不能独立谋生。即使有的店员离开了广兴和店，失了业生活无保障，广兴和店的股东还是尽力设法帮助。原东门外的联合杂货店就是广兴和店的股东支撑起来的。如店员出身的江聚五、孙永祥的父亲、马仲谋等，现在这些人虽然作古，他的亲人像江而立、孙永祥、陈新顺等，都是很了解这些情况的。这也可以说广兴和店的管事、股东、店员、学徒的感情能维持到今天，是广兴和平等待人的印证。

总之，今天我回忆广兴和杂货店为什么能经九十多年而不衰，是因为它内部规定合理，人心齐。另外还有外部规定。

一、注意进货，就是先买进手后讲销售

1、对汉口的商家要了解。哪家海味号是浙江帮，它的衡器是浙零，也就是说每百斤曹秤有105斤（曹秤是16两足，汉秤是14两8钱），咸宁帮是曹零2.5，就是100斤等于曹秤102.5斤，汉口帮多以曹秤100斤为主等等。知道了各帮的衡器标准，心中有了底。再要经常打听各帮的行情，价格货色等，做出售的经纪人开出了卖出价，心中又有了底，哪家的海味号价格相比之下稍微便宜点，然后决定买货。

2、交易定了，要讲信用。例如定期交款的，买方就要争取速装速运，早日销售，速售；并按定期交款，或提前几天交款。这样，得到卖方的信任，以利下次进货可以多买一些，定期款多

点也不会遭到梗阻。由于如此作风，广兴和在汉口进货，各帮多半愿意脱售，广兴和取得了进货的主动权。所以，云梦县城较小的杂货店，要到汉口某家赊货，卖方就要广兴和介绍或担保，这种信誉不是一日得来的。

3、货进回来要特别注意保管。要熟识货物的产地，知道某货某地多一些，货色好一些；同样的货价，也必须比较某地产的好一些；并且要亲自察看，不受蒙蔽。保管是更重要的。货买进了店，就要察看估计含潮成份，定出处理的办法，并要经常检查，要特别重视霉损季节，有些货物要随时凉晒或设法尽快脱售，以免霉损削价卖出，以致有利的变成了亏损或全部损失。管事、股东、店员都要重视货物保管，并熟悉保管知识。

4、采取薄利多销，使资金周转快，以免积压和妨碍来往信用，以及自己吃亏蚀本，从而取得商战中的主动。

5、重视各方的行情价格。例如，国内外的货物行情有变化时，马上改变销售方案，该涨则涨，该跌则跌，总要做到先人一步，否则会影响顾客的信誉。如果是看涨的货，马上到汉口进货，免得脱销。要压价脱出的货，速即压价卖出，速补进俏货。看起来钱是少了点，再进的俏货却多了。这是做生意的一个很重要的方法。

二、热忱对待顾客

1、要讲信用。价格要标准，不能忽高忽低，货要真，不能以劣充好，以假充真，是什么货就是什么价。如果进了差点的货，要向顾客说明情况，价格有不同也要解释清楚，有的顾客在别家买的货便宜一点，就请他拿出来比一比。老话说：不怕不识货，只怕货比货。假如货的质量是一样，那自己就要研究一下，

是自己进货“光了手，”还是汉口别的地方价格跌了，确是自己的责任，就要老实地向顾客说明，马上更价；如是货色好些，就要指出好坏，使顾客心服。久而久之，广兴和店在顾客中的信用就树立起来了。

2、注意服务态度。这服务态度不是虚伪的，而是真诚的、礼貌的。假如是虚伪的，倒茶、拿烟、点头哈腰。口里喊哥哥，手里摸家伙，结果别人会认出来，顾客会不相信的。

3、要理解顾客心理。如顾客确有困难，要赊些货，定期清还，或货拿走后到期确实有困难，也应适当对待。这样，顾客的信赖心就更增强了，甚至他会代替你拉些生意来，顾客面就扩大了。

4、方便顾客。旧社会交通、邮政不方便，顾主方而有亲人在外地的，来信代为转到乡里，或是有亲人回家，家又离城较远，就要热情招待，甚至留宿。这样，宾主的感情就更紧密了，他们也可以帮忙拉生意来。

最后要说的是感谢云梦的绅士和父老的支持和维护。

我记忆犹新。我刚来云梦不久，清早起来，才把清洁做完，一个流着鼻涕的三十多岁的人，一进门就把两手扑在柜台上，大口大腔地说：“把一盒烟我。”我说：“一毛八分。”他说：“拿来再说！”我那时是血气方刚的小伙子，说给了钱才给烟。他就大吵大骂起来，左右对门都惊动了。我哥哥走来敷衍，他还不服，搦着柜台，要我出去同他打架。正在这时，对门的刘爷爷（刘人和药店的老先生）走了过来，对那人吼了几声，那人才耷拉着破帽向西街走了。后来我才知道，是西街叫陈银的，一个抽大烟的流氓地痞。这类事教育了我，以后就知道谨慎了。

现在想起来，广兴和杂货店，能安然度过九十多个春秋，应感谢那时城里的名门绅士和城里的及四乡的老百姓的好心照顾和维护，光有主观的努力，没有良好的客观环境及人缘条件，也将

会遭到意外而倒闭，我应该深深地感谢当时的人们。他们不歧视、不压迫我们异乡人。

总结起来，广兴和杂货店九十多年的生存情况，大概是这样。我拿起笔拉拉扯扯写了这么多。县政协文史委员会对广兴和生存发展的历史很重视，倒使我内心惭愧。因为广兴和杂货店的糟粕和缺点也一定不少，以后有机会再把它写出来。我诚恳地希望老一辈的父老兄弟，看了本文后，知道有大的错误和不真实的地方，请写信指出，我虚心地接受批评和指导。

一九八八年十二月
(责任编辑 钟茂林)

胡三泰商号之兴衰

汪 雁 北

本世纪二十年代开设在胡金店商业繁荣地段线子场的胡三泰商号，以其经营规模之大，行业之多，流动资金之巨，信誉之好，影响之广，而风光一时。商号主持人胡寿侯先生为了使自己苦心经营的企业能长盛不衰，曾向清政府领取“部牒”。按清廷规定，凡请得“部牒”者，可以凭牒经营60年。他将希望寄托在儿孙身上，指望后人将他的事业永远继承下去。然而，他开设的商号只火红了二十多年光景就逐渐衰落，终因心劳力绌，难挽既倒之狂澜。他所经营的各业相继倒闭，家业凋零，他也在愁病交加中离开人世。

胡三泰商号虽然已倒闭六十多年了，而胡寿侯先生创业的精神，是值得效法的，经营之门道是值得借鉴的，失败的教训也可引以为戒的。回忆这家商号从兴盛到衰落的全过程，有许多令人深思之处，这对于我们现在管好企业，繁荣商业是不无裨益的。笔者曾随先父翼如先生在胡三泰当学徒、店员十多年，直到商号经营各业全部倒闭后才离去。时光荏苒，我行年八十有四，往事如烟，惟对胡三泰商号的旧事，尚难忘怀，现凭记忆略述其梗概，供研究云梦工商经济史者参考。

贫 寒 起 家

胡寿侯，名世福，原籍安徽泾县东乡。泾县东乡是个大山

区，主产丝、茶。鸦片战争以后，外国棉纱源源输入中国市场，中国茶、丝产品的出口量增加。广大农民纷纷养蚕、种茶，以适应丝、茶出口的需要。盛产丝茶的泾县，已属英帝国主义控制范围，为满足出口需要，丝茶生产发展迅速，有些农户由生产转向经营，做丝茶生意。于是胡家就随着一批泾县人沿着长江及其支流的商埠从事丝、茶、纱、布的经营活动，不久就在胡金店落籍。胡金店有一条由泾县人从事加工和经营活动的泾县街就是这时形成的。从此，胡家由农户变成商家。

寿侯先生兄弟三人，排行第三。成婚后，弟哥三个全家十多个人住在一栋七柱三间的老屋里，债台高筑，生计艰难，长兄早逝，嫂子寡居，全赖二兄经营布匹为生。有一次用借款到汉口买了一船布匹，不幸在襄河翻了船，只保了一条性命回来，全家人衣食难保，度日如年。我们汪胡两家既是泾县同乡，又是几代亲戚。寿侯先生同父异母的姐姐就是我的祖母。胡家生计艰难时，正是汪家生意兴隆时候，经常得到汪家的周济。寿侯先生分家时，长兄早逝，大侄没有负担偿还债务的责任，因而也没有分到祖业。二兄和他各分得祖居房屋一间半，并负责偿还全部债务。寿侯先生就这样身负重债，租赁别人门面开始了他艰难的从商活动。这时，清政府刚刚签订了丧权辱国的《辛丑条约》，每年支付大量的庚子赔款，国库空虚，农村经济趋于崩溃状态，生产衰退，市场萧条。寿侯先生所经营的小商业在风雨飘摇中惨淡经营，谋取微利，并仰赖夫人孙氏经营各种蔬菜种于赚钱，以养家口。

1905年抵制美货运动后，全国商品输入大为减少，资本家纷纷投资建厂，汉口出现连卖三年兴办企业的热潮，著名的“广利”、“富华”等纺织厂就是这时创办起来的。寿侯先生抓住这个时机，在线子场经营纱、布的黄金地段购置了一栋房屋，因排行第三，取“三阳开泰”之意，挂起“胡三泰”招牌，并以长子

胡龙泽的名义请了“部臊”，开始经营纱、布生意，从汉口买回“洋纱”出售，又收购土布到汉口去卖，一买一卖，获利甚丰，从此，生意开始有了转机，家境逐渐宽裕。辛亥革命前后，虽曾出现不景气状况，至1914年以后，又有生机，经过大约十年苦心奋斗，经营规模越来越大，门类越来越多，资产越来越雄厚。至1924年，同时开设有“福记”布行、“胡三泰”匹头店、“鸿泰”百货商店、“福寿康”杂货店兼粮行等八个门店，批零兼营，每个门店都有“管事的”。作坊和商场占地约六百平方米，经营品种约一千多个，雇请工人30多名，固定资产达8万银元，流动资金约30万元，由一个贫寒的小商一跃而成为商业企业家，在胡金店有很大的影响。

“福 记”布 行

“福记”布行是寿侯先生亲自创建并经营的，大约是在1905年请的“部臊”。

开布行获利是很大的，可以无本求利赚行佣钱，可以借布客的钱在汉口买货回来卖，可以借机做点“洋纱”生意赚钱，还可以雇请一批亲朋故旧当店工。因此，许多人争开布行，拉拢布客，笼络机户，争夺是非常激烈的。

胡金店地处河阪，盛产棉花，每年秋收后至次年麦收前，农村妇女纺棉纱、织棉布，除少数自用外，大部份拿到布行去卖。自织的棉布有三个品种：一是白布，主销山、陕、甘等地。二是小号布，又称“梭布”，每匹长1丈8，宽9寸2，收这种布的布行一定兼开染坊，将所收本色布染成蓝色、上礅、打捆后交布客。福记布行收的是大号布，这种规格的布不同于白布、梭布，它属色布，有蓝条子、蓝格子、白格子、蚂蚁色的。每匹长1丈

9尺2，宽9寸半，440对头，用“洋纱”做经线，本地棉纱做纬线。大号布分四个等级，五、六、七、八号。五号是好布，数量少；八号是差布，数量也不多。各种等级的不能混合成捆，必须按等级分开。每捆装30匹，外用两匹白布上捆，共82匹，再用特制草包套装，这样就可以交布客起运了。

“福记”布行开业后为许多江西、江苏、安徽等地的布客代收大号布，但感情最深、共来往最长的只有三位：一位是代表景德镇“大源长”老板姓胡的（名礼之），一位是代表景德镇“积成”老板姓王的，还有一位是代表江西（忘其具体地点）陈安记老板的。胡礼之一直到布行倒闭后才离开。布客受老板委托到布行来收布，是老板的全权代表，布客对老板直接负责。布客的报酬由老板确定，或给多少费用包干，或按收购布匹多寡给予报酬。布客有时也捞点外快，或利用老板的资金做点生意，从汉口买一批“洋纱”搭售给机户，或和布行串通一气在布价上加码子，从中赚钱。布客常年住在布行，到腊月间就到德安府城或汉口去过年，正月十五日以后又回到布行来，过年时，布行老板要带厚礼去拜年。布客有的由布行供饭，有的自办伙食，生活是非常阔绰的。

有三位布客来买布，就得设三个布庄（收购门市部），请三套班子收布。福记布行除在本号设一个布庄外，另外在黑水塘边和小巷子口各租一间房子设庄收购。每个布庄有一个庄手，一个发庄的，还有一个打杂的。庄手是看布的，由他依质定价，发庄的负责记帐、收款与布客结账。打杂的负责上门、扫地、运布、照场。代“大源长”收布的庄手姓黄，安陆人，发庄的是胡润之，胡金店人；代“积成”收购的庄手姓曾，曾家河人，发庄人忘其姓名；代“陈安记”收布的庄手姓胡，黄陂人，发庄是家父翼如先生。他们均由布行供吃管喝，按月发工资。庄手、发庄的人都与胡家有沾亲带故的关系，也是布客信得过的人，他们都有

“乡脚”（固定机户），所以比较固定，一般不轻易换人。

布行与布客每年正月间订一次口头合同，言定收布多少，给多少佣金。正常年景，一位布客每年需收布5万匹左右。合同定后，布行就开庄收布。开庄前，遍贴广告，招揽生意，清明节过后收布最多。收布时，庄手看布依质论价，对老主顾一般不计较布质，只是“跟庄”走，发庄的按价发款，一般的都是全部发现款。有时每匹布要搭售一点“洋纱”。每匹布收取十文钱的行佣，三个布庄每天可收三五百到一千多匹布不等。每天收庄时，布客来“抄庄”（明细帐）。现金都由布客自己保存，每天发庄前交一定数量的现款给发庄的，收庄后立即结算，当日钱货两清。收购的布匹，每天集中保存，定期成捆，用线车运到潘家榨下河，通过水运到汉口，或直发九江再转景德镇。布行每年可为布客收10万到15万匹布，可赚内外佣钱五千串（折银两千余两），或银元3千元。这笔收入还是很可观的。

“胡三泰”匹头店和“鸿泰”百货店

1915年以前，寿侯先生就开有匹头店，但经营规模不大，待长子龙泽成婚后就交给长子经营；次子贤泽成婚后，为了让他兴家立业，又帮他和别人合资经营百货商店。这两个商店虽然由两个儿子单独经营，自负盈亏，但开始还是由老人统一管理的。资金上有时用统一“期票”可以通融，人员上可以统一调动，在汉口驻一个栈房，有时统一进货，统一运输。有个时期，布行、匹头、百货三个店铺的客主和员工还统一就餐，由一个厨房提供伙食。可以说，除了布行由寿侯先生直接管理外，匹头、百货也是由他掌握，由其两个儿子具体负责经营的。

匹头店开设在胡三泰本店的北边，营业面积约70平方米。初