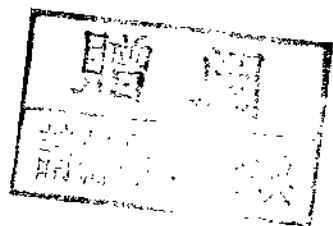


遵化史话

(第三辑)



中国人民政治协商会议
河北省遵化县委员会编

中国人民政治协商会议河北省遵化县委员会文史资料研究委员会成员：

主任：晁锡祚

副主任：赵继峰

委员：杨建忠、霍一新、董育然、王瑞生、关文俊
于善滴、李永春

目 录

解放前遵化城内商业概况	李仲山供稿 (1)
张祥云整理	
日伪时期马兰峪机构设置	金仕民 (14)
清东陵的管理机构	徐广源 (20)
平津战役中的遵化县万人担架团	赵继峰 (29)
三抓贾成国	赵晓东 (51)
日伪时期的东陵学院	张绍先 (55)
绿林英雄——杨二	王旭东 (60)
人民爱名将 热泪埋忠骨	李永春 (80)
——记遵化县人民保护包森将军遗体的经过	
机智勇敢的指挥员	赵继峰 (83)
——记侯建华同志指挥的几次战斗	
前稻地突围战	王旭东 (97)
通 远 桥	李大力 (101)
遵化县第一次工人运 动	李永春 (103)
我的启蒙母校——遵化县玉皇庙小 学	王继秋 (107)
乌 龙 泉	严柏林 孙 伟 (111)
巧捉伙会头子 高 青	于 文 (114)
张老道投身革 命	张祥云 (119)
“铁一横”情 报 站	王建志 (128)
我是怎样给八路军送 信 的	王玉华口述 (134)
李永春整理	

员外郎黄振之.....	于善浦 (140)
老中医李月波.....	李义普 (149)
道光陵为何搬家.....	徐广源 (152)
清东陵的“皇公”.....	徐徽山 (159)
怀念“惠陵惨案”遇难的战友.....	孙伟 (162)
马家峪惨案.....	李永春 (166)
马兰关教场.....	于善浦 (169)
夹山寺.....	孙伟 (171)
日本特务队长岳方武.....	王建志 (176)

解放前遵化城内商业概况

李仲山供稿

张祥云整理

一九二四年我十五岁的时候，由祖籍迁安县来到遵化城内的福瑞祥商号住铺子（学买卖），到现在当了百货公司的副经理，前后共在遵化商业系统工作了六十多年。

旧社会，遵化城内的商业和邻近县城相比，较为繁盛，至四十年代初，遵化城的四街四关等重要街道，私人商店、联家铺子以及个人摊点，比邻挨户。能参加商会上银市（银市：即临时借贷租子评定当日银价的机构，地点设在商会，是商会职责的一部分）的中、上等商号，就达三十多家，其中有的商号经营一百多年，字号一直不倒、盛名不衰，其主要原因是有一套全面的经营管理方法。

下面将我所知道的解放前遵化城内商业概貌作一简略介绍。

一、解放前私人商业的组织形式与管理方法

解放前，遵化城内商业组织机构较为简单，就县一级来讲，县里只设有商会，商会职责主要是衡量银价、借贷租子维护商业利益、处理商号内部事务以及应付县里的外差供应等。商会设会长、副会长及具体办事人员。会长、副会长由较大商号的经理担任。商会是维护商业者利益的一个群众性组织，对市场余缺及物价没有调解和控制作用。整个市场由私人商号控制。

商号是由财东和掌柜（即经理）组成的经济实体。财东以资本做股，委托掌柜的掌管，不参加店内活动，年末按资本分红。也有股东兼掌柜的，叫联东带掌。掌柜的负责店里全部工作，包括人员的录用、工资及经营管理等。掌柜的分大掌柜、二掌柜、三掌柜……。大掌柜负责全面工作，其它掌柜各有分工。

1、商号的管理方法

商店掌柜的为了拉主顾，多赚钱，使店员循规蹈矩、俯首贴耳，忠心为其效力，商店建立了铺规、工资定额、学习考试以及开股等一系列规章制度。

商店铺规：

①凡贪污盗窃、放荡嫖妓、故弄玄虚、损公肥己者，一经查出，立即开除出店。懈怠职务，不求进取者要受批评教育，屡教不改者到年节解雇。

②公物与私物严格分清。店员个人买货由本店支款，如买零货由自己零钱储存处领取（个人零钱在前柜房列名存放）。本人及亲友在本店买货必须由别人经手。每年假期两月，在回家前将应带衣物经人检查后，放在前柜房再带走。

③柜台卖货不许坐、不许说笑、不许打闹、不许吸烟、不许声高、不许在柜台前喝水吃零食、不许长时间会客。

④商店同人之间以弟兄相称，不论岁数大小，先来一天为兄、后来一天为弟，后来者称先来者为掌柜，先来者对后来者叫名字；对掌柜的要敬若长辈。同人之间讲和睦相处，如有口角要受斥责。日常工作和生活要动止有方，衣着行李不求华美，但求整洁。

学习考试：

掌柜的为提高店员的业务能力，对店员的学习要求是很严的，内容也是很多的。主要学习内容有：学经商、理财之

道，练习打珠算、写毛笔字以及本职业务需要的量布、打包、捆结、称秤等。站柜台时，只要没有顾客，就练打珠算，晚上管帐先生圆帐时，年轻人都站在帐桌前，每人一个珠算，随着报帐先生的喊声一齐打，算完帐，回去自己练写毛笔字，直练到夜十一点或十二点才能休息。次日由负责人市看指导。

对店员的业务能力考核也是多种多样、随时随地的。如掌柜的装做买货人，来问货问价，挑选商品，对规格质量、使用方法等，提出难题要店员回答。有时对新进货物，在短时间内，考问店员货物的规格、进价、向外批发价、零售价等等。通过考试给予表扬和批评，并在年终发工资和馈送时找齐。对于不用心学习或偷懒耍滑者，要受到批评或解雇。

工资分配：

所谓工资就是劳金和馈送。来店时间长的叫大劳金，来店时间短的得馈送，具体劳金和馈送多少没有固定标准，也不由大伙评定，到三年开分时，由几个掌柜的商定，根据来店时间长短和干的好坏给予赏赐。

开股，就是对来店时间长的和一贯兢兢业业，经过长期考验，确实可靠者，给开身股二厘（即一个股的十分之二），开了身股后，就升为掌柜的，全店的财产就有了一份，到开股分红时按盈利多少，就可分得一定金额。身股也可逐年上升，三厘、四厘乃至七、八厘，最高可升到一股。因此说，开股本身是对店员的一种鼓励和晋级。有身股者如不幸死亡，其身股保留一帐或两帐（一帐指三年）照样开分，然后由本店清算拿出钱后结束，这叫“清理亡份”。

礼貌待客：

掌柜的对店员答对买卖要求很高，经常向店员们讲“生财之道，讲究礼貌”，要体会顾客心理等经商方法。商店的

柜台外边都备有板凳和烟茶，买货人一进门，店员满脸陪笑主动问话：“您来了，到这里看看，用点什么？”挑选货物时，不怕麻烦，选择不定时，主动介绍其它品种，业务忙时，也要做到“接一顾二联系三”，即：在第一位顾客尚未买完时，来第二位也要应声，又来第三位，要说声“您稍等”。使买货者尽量少走或不走。如这个伙计没答对好，别人也可接茬答对，实在不成，也要做到来有言，去有语，以礼相待。掌柜的经常在栏柜外，观察伙计答对买卖情况，并对常来买货或买货多的人加倍热情接待，递烟倒茶。发现没买成货物，空手出店者，掌柜的就要问明原因，如和买货人闹意见或吵嘴者，要受到严厉指责或被解雇。例如：西街义盛成洋货铺，有一位顾客来店闲逛，走到柜台前，店伙计马上笑着问：“您到这里看看，有新来的货。”随即将布摆在栏柜上，这位顾客本不想买布，经这一介绍，就买去了被里和衣料。

二、商号的经营方法

过去的私人商号之所以买卖兴隆，经营长久，除了严格的管理制度外，在经营方法上也是有一套的。它的经营方法概括起来说就是：掌握行情、薄利多销、方法灵活、注重信誉。

1、掌握行情、捕捉信息。

大商号在外省、市都驻有跑外的，跑外的一般都由经理、副经理或吃劳金的担任。除采购货物外，随时观察了解市场行情和需求，本着先置卖后置买的原則，购进货物，同时对积压和过时的剔庄（滞销）货，要及时按质削价甩卖。有时宁可赔钱也要削价处理，以便周转资金。

2、浮动货价、薄利多销

私人商号在经营方法上比较灵活，突出表现在浮动货价上，有的大商号为了多招揽顾客，多销货、多赚钱，把本店商品价格稍降一点，或对买货多者贱点，以此提高竞争能力。为此，商会曾成立过“同业会”，对批发零售货物订出价格公约，各商号共同遵守。这一招实际上嘴上遵守，背后仍各行其事，丝毫没起公约作用。

3、选择主顾、以赊代销

赊货借款是私人商业经营方法灵活的一个突出表现。过去，人们有个大事小情，或者过年过节，都要向商店赊货借款。赊货，规定三节算账（五月节、八月节、年节），按三节还账的不行息，节后还账，按时间长短行息一分、一分五、二分。借款利息为二分五或三分。例如：正月初六借款十元，至本年底本利加起来就得还十三元六角，如年底还不上，即从十三元六角为基数，再计利息，这就是所谓的“驴打滚”利。赊粮，是把粮食合成市价按借款利息算，如果是春天借粮，到九月初一还账的，利息高达四、五分。赊粮的多数是困难户，特别是长城口外的一些农民，借九月初一粮食的多。这时节粮食和山货都下来了，粮食价格春贵秋贱已成惯例，商店趁机要账，廉价收回大量的粮食和山货，到春天又以高价赊借出去。

对于靠得住的一些富户，商店采取开折子的方法把货赊给用户，所谓折子，用通俗话说就是赊货凭证，折子上写有商号名称、用户姓名，折子的一面写赊货，一面写借款。用户买货时不用带钱，只带折子到给折子的商店去买货，店伙把所售货物写在折子上，同时商店也留有底账，开折子户也是到“三节”算账。

4、注重信誉、货真价实

凡属经营长久的商号，视信誉为生命。经营的货物，货真价实，质好量足，秤足尺准。经营杂货业的商店，对一些食品都是自制自卖，制作过程精细，配料真实，材料纯正齐全，花样繁多，技术高超，有时缺料，任可不 做，也不凑合，取得用户信任。如西街庆泰祥商号，经营杂货业，自制的面酱质量高，其它商号用麦麸面做面酱，而它用好白面，再用石磨磨一次，这样做出的面酱质细、味纯、适口。裕兴合杂货铺，一次有人买大八件三斤装匣，称好后买者想从中拿一块尝尝，店伙制止说：“您别从这里尝，要尝从我这儿给您拿，不然尝少了好象是我们没给足分量。”还有杂货业的会合成、德义诚，出称分量大是人所共知的。西街的李家面铺兼营土布，为创牌子多卖布，它卖一尺布比别家商号大约多一寸，被人称为“李大尺”。各商号大都是这样维护本店声誉，以增强竞争能力。

现在人们谈起过去商号谦恭和气的态度，货真价实的商品，仍是赞叹不已。而那些尔虞我诈、只顾谋利、玩弄手段，欺骗人民的商号，大都没能经营长久而自行倒闭。

三、城内较大的商号

据我回忆当时城内较大商号有：

杂货业：会合成、裕兴合、东裕合、义德成、义德兴、福盛号、德合厚、义发祥、德义诚、义盛兴、庆泰祥、福瑞祥。

布业：德恒顺、裕和水、合聚兴。

粮行：永盛昌、隆义号、裕兴昌。

铁业：德裕兴。

估衣业：如升昌、广成祥。

绸缎业：义盛成、义盛合、祥茂盛。

皮毛业：宝祥成。

文具业：同益书局。

药业：西颐寿、西仁寿、天德堂。

五金、席、绳麻业：奎元盛。

其中，商号较大、历史较长、经营较为得法的有：西颐寿、会合成、裕兴合、义盛成、福瑞祥。现分述如下：

西 颐 寿

西颐寿座落于遵化城西街(今针织厂址)。该店大约开业于清朝嘉庆年间，直至一九五六年“一化三改”，归公私合营。前后约一百四十多年历史。主要经营中药。

西颐寿，原是一个只有几个人的小药铺，到本世纪三十年代，发展到二十多人，是当时遵化附近名望较高、家底较厚的一家药店。

西颐寿药店财东是陕西省华阴县袁某。药店经理王静远兼坐堂先生，副经理孙汉卿专管财政事务，副经理常明甫专管收购药材、监督配药。三人均各有专长。该店的经营观点，虽然也是以增加利润为目的，但他们立足于治病救人，坚持薄利多销，因而声誉较高。

西颐寿药店，在后柜设有两名坐堂先生，对看病买药的富有之家，经常开给营养价值较高的贵药；对穷人，则常常给开能治病的贱药，如遇家境较苦，没钱买药的户，常常是先拿药、后记帐，从不因无现钱买药而耽误治病。每到腊月，派人出去要帐，对无力偿还者，要账的看看就走，从不逼债，病人家啥时有钱了，啥时还帐。当时药店立有一本“万年帐”，对真正无力偿还的困难户，转入“万年帐”上。记“万年帐”上就不再要了。附近群众都赞誉说：“西颐寿买卖做大了，穷汉子吃药，富汉子开钱。”

经理王静远兼坐堂先生，他刻苦好学，钻研医道，医术超群，远近闻名。前清时，遵化县官齐耀林的母亲患病，几经诊治，久不见愈，后经王先生诊治，服药几剂，逐渐痊愈，很快恢复健康。县官母亲喜极，收认王静远为义子。自此王静远出入县衙，畅行无阻，声誉益高，但他仍是看病认真、态度和气。对患者经过望闻问切后，将病源症状向患者或家属讲述清楚，待患者或家属回答后，再酌情处方。不能来店就诊的重患者，他便登门诊治。以后王静远虽然双目失明，但对求医讨药者，仍有求必应，尽力而为。由于西颐寿药店着眼于治病救人，因此，远近闻名，顾客盈门，就连长城以外距遵二、三百里的群众，也都慕名来此求医。

副经理常明甫，对中草药具有丰富经验。他监督配药，自制丸、散、膏、丹，从不偷工减料，配制程序一丝不苟。为了切药精细，不惜高工资，从沧州、祁州请师傅切药。

在药品管理上非常精心，药房药斗经常清理，筛掉尘土粉末，清除杂质。整个药店各个房间均无蛛网积尘。在药房，订有司药规章制度，做到“仔细看方，留神抓药。”多少年来，极少付过错药。称药时，做到星准称平。对顾客求医或取药，态度和气，以慰患者。

四七年遵化城第二次解放，药店经理等人，逃往唐山，药店由人民政府接收，改名“冀东药店”。四八年唐山解放，经理返遵，人民政府又把全部财产交还原经理，继续开业，仍为“西颐寿药店”。直至一九五六年“一化三改”，西颐寿加入了公私合营，这时西颐寿改为“遵化县第一药材门市部”，经理常明甫被选为县工商联常务委员。

会 合 成

会合成座落在遵化城的南街路东（现在五金公司零售部

址)。大约开业于清道光年间，停业于一九四六年，前后共约百十年的经营历史，主要经营杂货。

会合成原来门面并不大，由于经营不得法，曾一度几乎业不抵债。到韩老相、于子乔主事时，他们群策群力，曾多次研究，分析找出商号亏本原因，主要是：一、看利太重，无人来买；二、不顾市场需求，进货不精，买卖做得太死；三、态度冷淡；四、瞧不起香烛纸码的小买卖，品种单一；五、不会招揽顾客。针对以上问题，逐一采取了相应措施，主事人带头，重整店容。一天早饭后，韩老相在门前看见一位素不相识的厨师，提篮由北向南走来，韩老相赶忙站起来主动向这位厨师搭话：“老师傅，忙什么？来，坐下歇歇脚。”一边说着，就顺手拉着这位厨师坐在栏柜外的板凳上，随后，叫人装烟倒茶，闲谈几句，知道他是要买菜的，就书归正传：“老师傅，买什么东西去呀？”那位厨师说：“柜上请两桌客，买点海菜。”韩老相问：“开单子了吗？”厨师忙掏出菜单给韩老相。韩老相一看，单子是对着“裕兴合”开的，忙笑着问：“您别往下走了，在这买超点近，咱给您搭对点好的，分量足着点，您看怎样？”厨师默默允诺。店伙当即把货点齐，韩老相招呼：“来人，把东西帮老师傅送一下。”那位厨师欢欢喜喜地走了。以后，韩老相常用这段和气生财的故事教育大家。要求店伙计琢磨顾客心理，观察来人的走向，主动打招呼，热情接待，即使来人不买，也要以礼相待，给人一个好印象。从此，店风日益好转，买卖也较兴隆。在进货上也做到了上至海菜，下至油盐、粗细南纸、香烛纸码，一概俱全，薄利多销。为了掌握行情，及时进货，在天津、唐山驻有采购人员，在本县外镇设有批发点，送货上门。春节用的香烛纸码，在夏季就组织采购和印制，如灶王、财神爷码子以及元宝串儿、五花纸

等，都是在淡季准备齐全，保证旺季市场供应。在旧社会，这项买卖销量很大。由于他们改变了经营管理方法，买卖很快扭亏为盈。到本世纪四十年代，韩、于二人去世后，吉步余任经理，同时任遵化县商会副会长，买卖做得非常兴隆，从业人员达到五十多人。伪县政府除在买货上照顾会合成外，并将公款存放该号。此时，会合成有钱有势，经营有方，成为当时县城里首屈一指的商号。一九四五年，遵化城被我军围困，满洲队经费困难，曾发行一些白票在城内流通。遵化城解放后，白票成为一张废纸，我人民政府遂令城内五大商号负责以物资兑换白票，以免坑害群众。从此，会合成因元气大损而关闭了。

裕 兴 合

裕兴合座落于遵化南街路西（现综合批零商店址），与会合成隔街相望。约开业于清道光后期，停业于一九四六年，约计九十多年。主要经营杂货。

裕兴合也是遵化城内买卖比较兴隆的商号之一，到本世纪三十年代至四十年代间，从业人员达四十余人。经理余正轩、副经理郑芳普和白子承。该店不结交官府，只是埋头经商，在一买一卖上做文章。裕兴合的糕点，是它创门面的名牌货，远近闻名。民国初年，曾由马兰峪的营房村请来两位糕点名师——刘满、刘敏，选优质面粉和油料，经过精细加工而成。该店卖的糕点，分量足、味道纯正适口，存放两三个月，不撒味、不褪色、不干裂。在品种上有三十多种，做到了品种多，花样新。仅就大八件而言，就分为红八件、白八件。红、白八件，都是每斤八块，而每八块的果型、果馅、果名又为八样。如白八件光从馅上分，就有：白糖馅、豆沙馅、枣泥馅、玫瑰馅、圆肉馅、青梅馅、葡干馅、香蕉

油馅等八种。和它隔街相望的会合成，曾一度与它竞争，但因裕兴合在原来基础上不断提高糕点质量和花样品种，所以，会合成始终也未超过裕兴合，有时达到并驾齐驱，但时间不久，仍被裕兴合甩掉。裕兴合出售的大宗商品，以名牌大婴孩、哈德门香烟、鹰牌煤油、卜内门肥田粉等为主，其它如日用杂货也样样俱全。裕兴合兴旺时期，曾在新店子、大河局、唐山等地设有分号，都在群众中享有盛誉。

义盛成

义盛成座落于遵化县城西街路北（现供销社商场址）。大约开业于清道光末年，停业于一九四六年，前后有八十多年的经营历史。它主营呢、绒、绸、缎、布匹兼营日用百货。

义盛成的顾客，多属富有之家，所以门市陈设比较别致新颖，商品陈列也很讲究，进货多由上海、两广、苏杭等地专人选购。派有专人常驻天津，行情如有变化及时调整货源。每到秋季，常剔除部分稍较过时的布料，张贴广告，削价甩货。该店还曾做过有奖销售，买货每满三元，发奖券一张。中一、二等奖，给洋面、自行车，不中奖的也给牙粉一袋，以示鼓励。到本世纪四十年代，经理徐伯衡喜欢追形势赶时髦，又善交官府，是当时同行业的魁首。第二次世界大战期间，他趁物价上涨之机，横捞一把，发了大财。

经理徐伯衡是商会副会长，遵化城第二次解放，该店的物资也大都抵偿了白票，自此，义盛成随之停业。

福瑞祥

福瑞祥商号座落在遵化城内西街（今畜牧水产局院内），始建于清光绪三十几年，停业于一九四六年四月。

福瑞祥至四十年代拥有房屋三十六间，伙计十七人，是

解放前城内上中等商号之一。

福瑞祥的东家是山西省李瑞庭、河北迁安县王廷用等人，经理是王廷用之弟王廷奎。

福瑞祥除经营杂货业取得正常利润外，其发财之道，主要依靠囤积粮食和赊销、放债，取得高额利润。

一、囤积粮食。每年秋粮上市，粮价下跌，福瑞祥开始大量收购，每年约收购九百石玉米、稻谷、大豆等杂粮。入冬后，加工碾米、磨面，待来年春天，再以高价出售。

二、赊销、放债。每到春、夏之间青黄不接季节，这时多数农户生活困难，也有些群众遇有天灾病祸，常向铺子借款或赊货。因为急需，不管利息多少，由铺家看着定。债户日子较好的，利息低些，对于贫困之家，利息反而高些，以防止不抵债，坑害铺家。赊粮，一般都在春夏之间，这时粮价昂贵，将粮合款记帐，按款行息。到秋收后还帐时，再将款合粮。这样春借一斗就得秋还一斗半。由于粮价浮动忽高忽低，有时春借一斗，秋还二斗。

赊货，规定“三节”（端阳、中秋、年节）偿还。赊货，原则是货不行息，但越节必须行息。越一节，按月息一分行息，越两节的月息二分，越三节三分。借款，一般是月息三分。如不满一个月，则按小月（每三天为一小月）计息。有时借款二十五天以上，不足一个月者，也按满月计息，十二天以上不足半月的按半月计息，也有时按天计息。

“三节”归还不上的债户，则将息转本，本利合一，计下年利息，即群众所说的“驴打滚”利。这就是福瑞祥的买卖经。

类似福瑞祥这样的商号，北街居多，西街也有。特别到四十年代，有时几家商号联合起来，抬高物价，垄断市场，粮价低时，合伙抢购，将价钱抬高时，再往外倒卖，从中渔利，苦害百姓。

回顾解放前的商号，在经商中，有其不择手段、唯利是图一面；但其经营管理又有科学严谨的一面，甚至有很多方面，而今仍可借鉴。

