

1705



京山文史资料

5

1986

中国人民政治协商会议京山县委员会
文史资料研究委员会编

京山文史资料商业专辑
(内部资料)

Yt185/12

一九八六年七月一日

前 言

《京山文史资料》第四辑的内容，多为解放前百年左右的商业情况。半封建半殖民地的经济，在三大敌人融为一体垄断市场交相压榨下，各行各业言及当时，只能作血泪的控诉，确实是无善可告。然而我们却记叙了一些行业兴旺的景象，一些商号发家的经过，一些土产特产和风味小吃。用意在于将我县自然经济条件及其利用情况，一些经营管理的方式方法和从业人员的服务态度，以及一些传统的脍炙人口的饮食记载下来，让有心人去沙里淘金，以作经济改革之一助。

不过，旧时代的“兴旺景象”，“致富情况”，都是在一定历史条件下的暂时现象，沙中建塔，转眼崩溃。而《孽海钩沉》一文，描写旧社会把妇女当商品，把赌场当营业场所，则揭示了旧时代的内涵。抚今思昔，藉此可以认识社会主义制度的优越。愿望如此，然而讹谬之处，在所难免，望教正！

借此，并向县史志办公室、商业志办公室、工商志办公室以及提供资料的其它单位和同志，表示诚挚的谢意。

编者

一九八六年七月

目 录

前言	(1)
何志祥杂货店兴旺的原因	张学骞整理 (1)
何志祥商号兴衰拾零	查一群等口述陈仕文整理 (6)
两家商号在永隆发家的原因	何况调查整理 (10)
永隆河的牛马行	阐轩 (18)
姚清轩 鸿顺永 仁昌酱园	张学骞 (23)
宋河的山货水果行	曾令熹 (29)
万元森中药店	薛迁收集整理 (32)
民国时期京山的粮食经营	姚忠国 (36)
宋河的粮行	张庚收集整理 (38)
永隆河的当铺	严作勋 (40)
宋河同福楼银楼	张庚收集整理 (42)
宋河的“宏兴商店”	袁振江 (45)
解放前京山几种主要行业的经营情况	根据商业志整理 (47)
清末、民国时期的京山市场	胡忠华、李方武整理 (56)
城关几位老人谈民国时期京山的工商管理	长城整理 (62)
孽海钩沉	弓也长 (66)
名噪一时的榨油业，盛极一时的米贩柴	兰心 (85)
“要得船底穿，除非上京山”	张善铨 (89)
永隆河在永隆商业中的地位	严作勋 (93)
宋河的水运	根据交通志整理 (97)
京山三种传统的中草药	陶冶 (100)
京山的油纸雨伞	曾令喜 (105)

宋河烘笼（火钵）	张诚（108）
坪坝烟叶	丁宇斯（111）
宋河的“黄白黑”	薛迁张诚（115）
陆德泽简介	谢家航（119）
我所知道的陆德泽	咏石（122）
倪明学疗马医术传五代	永隆区志办公室（125）
略谈永隆地区的风味小吃	何况（126）
羊肉面和羊肉面馆	李飞熊（133）
郑岳轩的筵席	咏石（139）
碱酥饼子	熊飞（142）
炖鳝鱼	李飞熊（144）
宋河的涎糖包子	根据宋河区志办、张诚来稿整理（146）
资料一组	（149）
民国时期京山历任商会会长名单 解放前京山商界的几种群团组织 京山县税务局三十四年度各项自治税捐考成表 京山县税捐征收处三十五年度税收考成表 京山县商业概况调查表 京山县豆食品产量价格及运费调查表 京山流行的商业谚语 抗战期间流通在京山市场的几种货币 历代诗人咏观音瀑布	（165）

何志祥杂货店兴旺的原因

张学骞整理

何志祥杂货店创办于清朝末年，创始人為何阔宜。其父在清朝末年光绪年间任京山钱粮柜上的管帐先生，掌有经济实权。他有一女二子，长子何阔宜，生于一八八六年，次子何操宜，生于一八九二年。长女早已出嫁，其父想让长子何阔宜继承父业，除丰衣足食外，每年还可获得可观的银两。如利用职务之便，贿赂上司，说不定还可以弄个一官半职光耀门庭。可是何阔宜不愿为官，所以，在城关开了一片何志祥杂货店。

何阔宜的父亲留的遗产，计有水田一百多石（约三百多亩），榨坊一个，折合（当时行情）光洋一千余元（不包括农业部份）。何阔宜利用父亲的遗产，自己喂养两匹骡子，起早贪黑的往返于京山皂市之间。由于何阔宜的刻苦勤劳、惨淡经营，所以生意越做越兴旺。正当何阔宜想在商业上大展宏图时，却不料他操劳过度，一病不起，与世长辞。

何阔宜去世后，老二何操宜同他母亲及他续弦李祖珍（生于一九〇一年）将阔宜的丧事料理完毕后，立即召开家庭会议采取应急措施。会议议定：一、聘请傅继宗任何志祥商号的管事，负责杂货店的全部产购销业务。此人虽与何家无亲戚关系，但业务精通，为人机灵，是京山商业界不可多得的人才。二、未经操宜和他母亲及李祖珍的许可，家中任何人不得插手干预店中事务，家里一切开支同店里分开。不

能混淆。

傅继宗接任管事，何操宜的堂弟何瘦吾也被请来负责管理何志祥杂货店的财务，因何瘦吾处世谨慎、精通财务，何操宜的母亲就特别信任他。由于何志祥在业务管理上有傅继宗，在财务管理上有何瘦吾，从此，它就开始迅速发展起来。

傅继忠被委以重任之后，在经营范围、经营品种等方面作了大幅度的调整，以适应市场的需要。

在他的策划下，首先扩建了糕饼坊、增加了花样品种，把全省知名的樱桃蜜饯和碱酥饼子改为批量生产。并在原有的配料基础上，进一步提高产品质量，保证信誉招徕顾客。并聘任刘才甲、李祖常两位糕点名师担任糕点坊技术负责人。何志祥生产的碱酥饼子掉在地上能全部粉碎，吃在口里脆酥香甜，不塞牙齿，老少咸宜，价廉物美，深受顾客欢迎。一时各地批量进货的商贩，蜂拥而至，大有供不应求之势。

其次是改单一经营为综合经营型，并零趸批发。如杂货铺面，以往专门经营烟、酒、糖、糕点，傅继宗为了扩大销货，增加利润，又新增加了农产品收购。如新粮上市时，就大量收购粮食（包括稻谷、大小麦等）、油脂（包括菜籽、芝麻、黄豆）。据当时老人回忆，每年稻谷可收购二十多万斤，油脂原料约一万多斤。这些粮食、油脂除糟坊、糕点坊、榨坊转化，自用一部份外，绝大部分在青黄不接时，运往武汉和在本县市场销售，因此，获利不少。

其三，为了掌握市场信息和行情变化，还在武汉设立了办事机构。它的任务：一是办理粮食购销业务，如甲方需要粮食可预付订金，然后由何志祥商号按时按量交付。二是办理现金汇兑业务。如某商号要去武汉购货，携带巨款不安

全，就先将现金在京山付给何志祥商号，然后持现金兑付凭证到武汉何志祥商号办事机构提取现金。这样做，既方便了货主，也有利可图。三是采购日用杂货，如煤油、肥皂、食糖、鞭炮等运回京山。

一九三五年，何志祥又新开设了绸缎匹头门市部。

由于采取了以上有力措施，何志祥商号营业额成倍增长，成为左右县城市场形势的实力派。从业人员由原来的十余人猛增到六、七十人。前店后厂的营业面积（不包括榨坊）由七百多平方米扩展到一千二百多平方米；资金由一千余光洋（不包括土地）累计增长约一万光洋之多。何家拥有的土地由三百多亩增加到六百多亩。

何志祥商号之所以能迅速地由一个默默无闻的小杂货店一跃而成京山首屈一指可以左右市场的大商号，我们认为有以下几个方面的原因。

首先是各种形势的有利因素。那时帝国主义列强忙于第一次世界大战的争夺，无暇顾及对各殖民地的侵略和掠夺，因此给了我国民族工商业以迅速发展的机会。何志祥适逢其会。再如一九三二年红军攻打京山时，城外东西街各商号都受到不同程度的损失，而何志祥商号因地处城内市中心，不仅没有受到丝毫损失（其它商号面临倒闭破产的危险局面），而且乘机大发其财，所以为以后的市场竞争和迅速发展奠定了雄厚的物质基础。

其次是大胆地正确地使用人才。特别是傅继宗自肩负重任以后，对店内工作认真负责，一丝不苟，凡属重大问题必亲自过问，如对樱桃蜜钱和碱酥饼子，严格把关，质量稍不合格，不许上柜出售。对设在武汉的办事机构，每年必亲自检查两次。一次是每年正月到汉办了解、总结一年的工作情

况，布置当年的购销业务，并以向各来往商号拜年的名义，进一步洽谈购销业务；第二次是每年八月间再次去武汉检查完成情况和存在的问题并及时加以指导。何瘦吾自掌管业务以来，在收支方面真正做到开源节流，对不合理的开支坚决制止，帐目日清月结，从不混乱，自己以身作则，没有任何营私舞弊行为。因此，深得何操宜李祖珍和同事们的信任。

其三、开展多渠道和跨行业经营，打破行业界限，做到扬长避短，互相补充。这样，即使杂货业亏了本，而其它行业赚的钱也可补偿。

其四、搞好工商联营，有计划地搞好粮油转化。如上所述收购的粮食，糕点坊、糟坊都可转化，收购的油脂原料，除糕点坊转化一小部分外，榨坊可转化大量食油进入市场，油饼又可销售给农民作肥料。

其五、及时掌握经济信息和市场变化行情。除农产品大量上市时，就大量收购囤积；青黄不接粮食紧张时，又向市场大量抛售外，还能看市场差什么就进什么，能做到准确无误。

其六、遵守信用。这是商业界的美德，也是必须遵守的信条。如欠债到期不还或交货误期，这都是商界所极为鄙视的行为，也是使商号信誉扫地、营业倒闭的重要原因之一。何志祥商号在这方面尤为注意，也作得很好。特别是对武汉的一些来往商号，从不拖欠，从无业务纠纷。因此赢得商业界的称赞，都乐于和该店交往，所以生意越做越活，越做越旺。

其七、严格规章制度，关心职工福利。何志祥商号对店内的店员工人有严格的规章制度，如不准偷盗，不准私自搞店外交易等等。如有违反立即辞退。对店内的店员工除按月发工资外，每年还发两套衣服，五（端午节）八（中秋节）

腊（春节）节假日，还加发工资。每月的初一、十五还打牙祭（加餐）。特别是每年春节，则根据各人的职务和表现发红包（即用红纸包的钱），以示奖励（当然，这些作法是让这六、七十人更加为其卖力，店家是不会赔本的）。

其八、服务周到热情。何志祥商号常年在店门前设立茶水缸，由一学徒专门负责管理，把茶叶放在开水里浸泡后给顾客饮用，不收分文（其中一部分原因是为了还愿）。在柜台上专门招待顾客的水烟袋，不管生意大小，成交与否，均笑脸迎送，礼貌待客。此外，凡腊月三十到他杂货门市部购买一点年货的贫苦群众，何志祥商号一般只收成本费，以此来笼络人心。

其九、何志祥商号的经济管理，实行家、店独立核算，这可能在京山是独一无二的。他们并为此专门立了一个折子。何家有土地六百多亩，每年的田租收入，由家里开支。如果所收租谷家里人吃不完交给店里，或家里需要什么钱、物到店里支取，都统统记在折子上，然后到年终结算，看是家、店谁盈谁亏。这样一来，就可以免去许多不必要的麻烦。

其十、发行折子。凡在何志祥商号购货物的顾客，何志祥还发给他们折子。折子分两种，一种是未付钱的。顾客拿着这种折子，需要东西只管上店里去拿（在折子上记上一笔），然后在每年的五、八、腊三个节气里付款。一种是先付款后取货的。这样，既稳定了何志祥商号的生意，又方便了顾客。

何志祥商号从清末创办到一九三八年县城被日机轰炸后倒闭，共经历了三十多个年头。它在活跃市场、沟通城乡物质等方面起了一定的纽带作用。他的经营方式和管理方法，对今天的社会主义商业部门有许多值得借鉴的地方。

（根据曾达山等人口述）

何志祥商号兴衰拾零

查一群等口述 陈仕文整理

何志祥杂货店是清末至日寇入侵京山时京山城关最大的商号，曾一度左右整个京山市场。为了更好地研究这一段的历史，客观的从多方面反映何志祥商号的兴衰的原因，故本文不嫌累赘，紧接上文，再拾几个例子来说明这个问题。

捡了一捆龙票

何志祥商号的住宅，紧邻现县招待所蚯蚓巷的右侧，而清末年间的京山县衙则设在现京山招待所，县衙门的右侧后门处有一个厕所，而这个厕所正好对着何阔宜家的后门。

一九一一年辛亥革命，当刘英的一千五百余名武装攻占京山城，清朝知县顾兰普被杀，衙门官员仓皇出逃时，何阔宜无意之中打开后门，发现厕所旁有一捆龙票。战乱时期，别家商号都或多或少受了一点损失，而何志祥商号却在战乱之中发了财。事后有人讲，何阔宜捡的这捆龙票可能值银元二、三千元。

从那时起，才刚刚开始起步的何志祥生意也就明显地兴旺起来了。

得天独厚的条件

何志祥商号的创始人何阔宜，除上文讲的那样，他父亲

在清朝末年光绪年间在京山县衙任钱粮柜管帐先生，交结了许多京山城里的有钱有势的人物外，而且阔宜本人则是邓益大老板——邓东蕃老先生的女婿。邓东蕃，清末时期京山城关的大商人，拥有上万银元的资本，而且在汉口设有办事处，是当时京山县商业界的巨头；而且由于他花了数百两白花花的银子，捐了一个举人老爷的功名，在政治上也是京山城内一个举足轻重的人物。

这些，都给何志祥商号带来极大好处。如他可以利用岳父的关系在汉口很方便的进货，并可以随时了解市场行情变化，还可以利用他父亲的影响扩大销货面。

何阔宜姊妹三人（一女二男），其姐嫁给蔡式儒。蔡式儒的父亲蔡中燮是清朝进士，多年在北京做官。蔡式儒凭其父的影响，在第一次国共合作时期当过一任京山县公安局长。而且何阔宜的堂叔伯兄弟何瘦吾，也在此同时当上了京山县公安局巡长。人熟好做生意，何志祥商号在各方面都得到了他们的照顾和支持。

以后，何瘦吾受聘到何志祥商号里主持财务。由于何瘦吾阅历深，而且在何志祥商号里当过一段时间学徒——熟悉业务，又加上他处世谨慎、精明能干，所以何瘦吾一接过何志祥的财务重任，就把何志祥商号管理的有条不紊。何操宜也因此财大气粗，出任过几年京山商会会长。

也谈做生意

如上篇文章所叙，何志祥商号对顾客的服务态度确实很好。不管是什么人来到他们店里，何家都以礼相待。如果遇到乡下人来到他店，他们首先就问别人：“麦子长得还好

吧？”“谷子该收割了吧？”“今年收成如何？”接着请坐、递茶、送烟，最后才问别人要什么东西：“有什么事吗？”试想，处在这种情况下的顾客，有什么理由不向他们买一、两样东西呢？何况他们是为买东西而来。

但旧时做生意的人，虽不能说全是“无奸不商”，然而忠厚老实，做生意准备折本的人却实属少见，虽然所有的生意人都把信誉看得比生命还重要。何志祥商号也是这样。

何志祥商号的店中虽也挂有“秤平斗满”、“童叟无欺”的字牌，但也挂有“早晚市价不同，目下一言为定”的字样。如果来人在当地有一定地位和影响，他就在尺秤上、价格上给予照顾，施一点甜头给别人，让其去宣传。如果这人忠厚老实（特别是乡下人），他就会悄悄地在价格上，尺秤上做点文章。

他们在谈生意时（如收购谷、麦、豆、油类），在讨价还价时，有时故意说行话，许多老实的乡下人而因此常常吃亏。他们在谈生意时用的十个数码字是“天、地、光、时、阴、力、贞、室、实、重”，分别代表1—10。如一块四角就说天时，二块伍角就说地阴。

衰 败 缘 由

在傅继宗掌管业务，何瘦吾主持财务的几年后（即三十年代中期），何志祥商号到了最兴旺的年代。这时，何志祥商号的各种资金累计在一万元（银元）以上，仅糕点生产一项，每年就可生产600余担。但好景不长。一九三六年下半年，何志祥商号被盗。据他家里人讲，被盗银元在二、三千块以上（一说是四千块）。

被盗之谜一直未解。何志祥商号的老板何操宜也因此神经受到刺激而成了痴呆。

由于何志祥商号的流动资金被盗，且老板又不能主事，生意也就开始衰退。但凭着它几十年的牌号和信誉，凭着傅继宗、何瘦吾等人的全力相助，何志祥商号的生意还算“兴旺”。

一九三八年农历八月二十九日，日机轮番轰炸京山后，京山城关成为一片废墟。何志祥商号也未能幸免，老板何操宜住宅落下三个炸弹，造成多人伤亡。逃乱时，何志祥商号将绸缎等财物搬往北山，在混乱中财物又被土匪抢劫。

经过这一连串的打击，何志祥商号从此一蹶不振，抗日战争结束后，也一直未有复业过。

两家商号在永隆发家的原因

何况调查整理

据老人传说，永隆地区在明初还是一片荒野。当陈友谅、朱元璋在江西反复较量时，江西人转徙到这里，划地定居，繁衍生息，这块肥沃的荒野才逐渐开辟出来。到明末隆庆年间（1567至1572），永隆河这个市镇，才是几户人家的一个小店——尹家店。经过三百多年的发展变化，永隆河才成今天这种繁荣兴旺的市面。

永隆繁荣的原因有很多，而在永隆从事商业的商号的惨淡经营作风也是其中之一，这种作风也是他们发家的原因。这里举出两家商号来说明。

一、阮同茂

明隆庆年间，湖北省咸宁县荷畝阮家有个叫阮同的孩子，父亲早死，由母亲周氏抚养，家境穷苦，十岁后就给富家放牛。十四岁时，牛在潭里泅水吃潭边的水草，阮失足落水，被牛挑到岸边得救，但被财主辞退。周氏看到儿子生活无路，就把一只陪嫁的古铜簪拿到当铺去典押了十一串铜钱，交给儿子，叫他搭船到河溶去找做生意的伯父阮正茂介绍学点手艺。行船途中，认识了汉口药材行的三爹徐公兴。徐同情阮同的遭遇，邀至家中住宿。明末政治腐败，官逼民反，地方秩序骚乱。徐公兴劝阮同将铜钱购买药材，雇船去河溶卖。当阮同购买药材，雇船迤迤至永隆河畔的永隆寺时，因连日大雪，船上无米断炊，不得已，只得上岸出卖药材。那时

永隆寺附近只有几家棚户，专营粮行业，由一家姓吴的房东代阮结算船钱，并空出房屋让其堆放药材。从此，阮同就在永隆落业了。后来，请来鄂城潘大盛作“先生”，挂出“阮同茂药房”的招牌，正式做起药材生意来。到第二代，潘大盛逝世，阮家隆重治丧，葬于永隆镇东首金鸡寺，并立石碑，碑上刻有“故契友潘公大盛之墓”，下署“大明万历三十六年阮同茂立”字样，到民国初年还屹立在金鸡寺右侧南湖之滨，后与金鸡寺同毁于日寇炮火。

由明入清，永隆逐渐发展成为商家数百户，商侣云集，舢舨相接的集镇，阮同茂子孙相传，已成为拥有资金数千两白银的药房了。

咸丰至同治年间（1851至1874），太平军陈玉成部进驻我县永兴镇，捻军任赖部进驻永隆河沿岸，我县农民孔昭藩（双河七里畈人）、梁世盛、熊有鼎（下洋港人）、白娘子、田三盛、田三万（永隆附近青木垱人）等相继举事，清军提督刘铭传、鲍超，总兵张树义等裹胁团练，在永隆河一带反复“进剿”，金鸡寺、杨家峰、南河均成主要战场，永隆河则首当其冲，集市又成废墟。这时阮同茂的老板叫阮至周，他是个武举，带着儿子阮炳奎经沙洋逃回咸宁，在军营中任守备。后来局事平静，至周辞去官职，带着儿子炳奎又回永隆河，宴请故旧亲友胡春珍等（均为咸宁帮人）两三桌，积资两三百银元，又开起阮同茂药房来。

阮同茂的药材，着重道地货。黄连必须选购四川产，菊花则选自杭州，半夏、百合则在本地上市时，价高一筹大量收购。所以远近都说“同茂的药——道地货”——这成了当时的歇后语。

阮同茂药材的购买和销售都有固定的对象，比如老河口

的协盛瑞，沙市的恒春茂，武汉的张万川、徐公兴和麝香号协盛全、恒盛公、蔡同太等，都是阮同茂进货的地方。而永隆附近的大小集镇，远至皂市、天门、岳口、张港；近及四乡医生；都是同茂的顾主。采购时搜集土特产作礼品赠送，逢时过节则敦请顾客上门作上宾陪待。所以阮同茂购药，没钱也可到手；而向同茂买药，没钱也可以分五、八、腊交帐。这样阮同茂药房又在清末民初东山再起，资金达到四、五千现洋了。

阮至周一传至阮炳奎，再传至阮全生、阮达生，三传至阮士可、阮士宏等。于是阮同茂分为两家，一家是石库门面，位于宽街；一家为木门铺面，在码头巷口。他们派先生阮兰室、镇常松到多宝湾设分号，资金约二千银元；还派人到上海买回活鹿两头畜养，以便取鹿茸，做全鹿丸。这时的阮同茂，并没有挂出什么溢美之语，而它确实是以礼貌待客，货真价实，童叟无欺！有段时间，他还设有义诊室，对无钱治病的穷人免费治疗。

一九二七年“四、一二”“七、一五”政变之后，蒋、汪同声相应，对人民进行血腥屠杀，导致兵燹连年，水旱频仍。永隆河继“三年两水”之后，接着乙亥大水，豫匪南下，台岭鏖战，地主反攻，永隆人民已陷于水火；接着日寇九渡汉江，把永隆作为屯兵所在，烧杀抢掠，无分昼夜，永隆人民更辗转于死亡饥饿病痛之中了。商场上只剩下卖盐的日伪和贩卖鸦片的地痞，阮同茂药房也因之倒闭。一九四三年，永隆伪军何平部，因受天京潜县政府中心县委谢威同志政策精神感召，暗地联系接受编遣，对人民放松了迫害，永隆商业又约有好转。阮士可等又借得豆饼二百担作资金，仍用阮同茂招牌在永隆作小本经营，经营态度仍本着阮家传