

呼和浩特文史资料

第七辑

(工商经济专辑)

呼和浩特市政协文史资料委员会编

一九八九年十一月

《老字号详图》序

晨 波

旧城(原归化城)大南街、大北街在呼和浩特商业发展史上占有相当重要的地位,所以如此,就在于这里集聚了大批的老字号。其中更有一些经营有方,历久不衰的老字号,不仅在商界有一定的影响,在人民群众中亦颇有声誉。因此,我们要研究整理呼和浩特的工商经济史料,就不能不考虑到搜集整理这方面的宝贵资料。而为了弄清这些老字号之所以集聚在旧城大南街、大北街的来龙去脉,不妨先大略追溯一下呼和浩特建城的历史渊源,也可能会有点用处。

呼和浩特是个很古老的地方,据东北郊大窑村古人类石器制造场所遗址的考古发现,自旧石器时代晚期,就有人居住在此劳动生息了。随着时月的不断延续,人类的繁衍进步,历史的演变发展,这片水草丰美、蕴藏富饶的肥壤沃土,逐渐被人们开发利用,成为北方各民族游牧的场地。至公元前 221 年秦始皇统一六国,划分三十六郡,这里成为云中郡的属地。以后又经过两千余年的改朝换代,方舆沿革,兴废更替,直到明朝万历九年(1581 年),阿勒坦汗年轻的妻子三娘子开始在这里建城,取名库库和屯(亦写作库和合屯),意为青色的城,是呼和浩特的最初音译。万历十四年(1586 年),明廷赐名“归化”,这是归化城名之始。当时名之为城,实际上是三娘子的宫府,(万历十五年,宫廷封三娘子为“忠顺夫人”)范围并不大,只有南北两门,北门在东马道巷(上下北城的马道)西口稍北,约在今友谊纺织服装商场门前处,南门在西马道巷(上下南城的马道,即今电影院街)东口稍南处,绕城一周不过二里。到清朝康熙三十三年(1694 年),由于军事上的需要,在原基础上向东、

南、西三面扩展,加筑外城,设置四门:北门曰建威(即原北门),东门曰承恩(在官园子东口处),南门曰归化(在大什字处),西门曰柔远(在九龙湾西口处),原来的南门成了城的中心,改为鼓楼,名曰威固。随着城市的扩展,人口相继增加,一些口里商贾也接踵而来。他们大多云集在南门外,(当时是内城住官,外城住兵,老百姓都住在城外)沿通道两旁竞相占据地盘,租赁或新建房舍,(地盘和原有的房舍均属归化城土默特所有)开设买卖字号,自然而然地形成一条大街,成了当时城外最繁盛的地方。这即今天大南街的雏形。

沿至民国10年(1921年),马福祥任绥远都统。是时,京绥铁路已通到呼和浩特(即原归绥),因归化城有城墙阻隔,门矮道窄,交通很不方便,于是,马福祥下令,于次年把城墙全部拆除,只留下一个北门楼。(该门楼于1958年拆除)从此,大南街便与大北街在大什字处沟通,成为北门里的一条笔直大道。街道虽不宽,只能并行通过两辆马车,但却是当时归化城的中心。由于城垣的拆除,没有了城内城外的界限,一些商家便逐步向北发展。这种情况可以从大南街老字号的历史早于大北街,同一字号又是先有南号,而后有北号的史实得到证明。

到抗日战争爆发前,这里已经空前繁华,街道两旁字号林立,百业俱兴,成为全城的商业闹市。许多有名的老字号都设在这里,如绸缎棉布行业的增盛魁、增兴源、聚生泰、恒聚兴、祥源通等,百货鞋帽行业的德华兴、大德成、源茂成、老三顺、美华号、三聚成等,府庄杂货行业的三元成、晋益西、东盛义、天元恒、裕合兴等,酱园菜店行业的广合益、忠兴号、信义德等,糕点食品行业的复兰斋、言记号、仲三元、鸿记号等,饮食行业的荣生元、德和楼、麦香村、上三元、馅饼粥等,五金电料行业的庆祥诚、盛兴时等,钟表眼镜行业的亨得利、美利斯等,瓷器行业的宝华泰、元升泰等,茶庄有茂盛昌、德馨玉、福昌公、德和馨、启元等,药房有济仁堂、南山堂、宏达堂、中美、瀛西等,金店有万福兴、宝华楼、天宝楼等,钱庄有天亨永等,文具店有益文斋、士宝斋、敬记纸庄等,书店有豫丰、中华等,照相

馆有合记、豫芳、利中、冠北、容丰等，洗理业有云华池、华园、双和瑞、仙宫等，还有铜铺、古玩、成衣、肉铺、小百货、度量衡、镶牙的、修表的、车行、皮坊、织袜厂、地毯厂、铁工厂，等等，应有尽有。人们只要来到这条街，所需的東西没有买不到的，堪称是呼和浩特的商业街。

这条大街有着极其丰富的工商经济史料，亟待我们去发掘整理，限于时间和力量等多种因素的制约，目前我们只能先开个头，搞出一个轮廓。从1982年开始，这条街经过拓宽重建，已是旧貌换新颜了，老痕迹基本上消失了，只有路东残存数处旧店原貌，尚可供人们进行些考察。

现在，我们已将旧城大南街、大北街老字号概况编汇成详图。这幅老字号详图的时限，大体上是以1945年前后为准。（暂时还很难划一个分明的时间界线）1945年日本投降后，一些老字号变化较大，有的解体了，有的倒闭了，有的改号了，有些新开张的字号由于时间短，名声不响，在人们的记忆中留下的印象不深。为了保留对一些有名气的老字号的记载，我们没有选择1949年解放前这一时间线。这是需要说明的。

“以史为鉴，启迪后人。”我们回忆这段历史，搜集整理这一史料，目的是很明显的：一是为了不割断历史，“以革命的名义想想过去”，使年轻人知道呼和浩特还有过这样一条街，而这条街又是呼和浩特城市发展史和商业史上的一个重要镜头，我们没有权力将它丢掉；二是为有志研究呼和浩特历史者提供一些真实而又有价值的史料依据；三是为呼和浩特的城市建设和商业繁荣，奉献些可资借鉴的具体事例和实际材料。出于这样的想法，我们才下定了决心，不惜花费大量的时间和精力，访寻线索，查找依据，反复核实，多次修正，基本上弄清了这条街老字号的概貌，总算是有了一点成果。

在调查编制这幅老字号详图的过程中，我们得到了（以姓氏笔画为序）于耀宗、王宝登、史桂山、刘运亨、李题元、吴维锦、张杰、张

如棠、张质彬、张景录、秦中九、徐贵荣、康振昌、琚境丰、樊俊山、魏振刚等同志的热情支持和大力协助,还有市城建档案馆的胡玲君馆长以及内蒙图书馆积极提供照片资料,给予很大帮助和方便,在此一并致谢!

我们编绘的这幅老字号详图,由于没有现成资料可据,又时隔40余年,单凭老人们的记忆整理,出入实属难免,字号名称、经营项目、门脸大小、排列次序都很可能有不准之处,特别是一些小铺面,有的字号名称还未搞清。因此我们热切地欢迎所有知情者多多提出批评指正,也期待着更多的人为我们提供更翔实的资料或情况,以便我们进行修改,使这幅老字号详图得以日臻完善。

目 录

《老字号详图》序.....	晨 波(1)
呼和浩特市旧城(原归化城)	晨 波编
大南街、大北街老字号详图	岩 烽绘

老 字 号

增兴源——久瑞号的历史回顾.....	刘仲岳(1)
绸缎老店恒聚兴忆昔	秦中九(13)
我所知道的德华兴	康振昌(31)
复兰斋之始末	侯万钟(36)
清真糕点铺兴隆元	代 林(47)
合记照相馆与豫芳照相馆	张质彬(51)
天宝楼金店概况	刘金柱(58)
济仁堂京药庄的创业与经营	张 杰(63)

手工业·煤炭业

呼和浩特民族用品制造业梗概	新计照(68)
归绥市的毡毯社与和合义社	情 影(85)
归化城“金炉社”诸行概述	刘映元(95)
归绥煤炭行业的演变.....	张静文(103)

蹄 角 行

- 归化城的骆驼交易…………… 刘映元(126)
归化城的养牛大户——白家…………… 代 林(133)

钱庄·当铺

- 山西商人与归绥的日升元钱庄…………… 谢 江(139)
话说聚丰当…………… 蒋滋印(146)

磨坊·杠房

- 复业长粮食加工厂简史…………… 常国祯(148)
新城聚裕永碾磨坊…………… 蒋滋印(153)
单说永裕通杠房…………… 王廷秀口述 蒋滋印整理(156)

旗县工商

- 河口古镇之兴衰史迹…………… 杨立中(158)
我所了解的察素齐镇工商业…………… 韩振誉(165)
土右镇商业的兴衰与变迁…………… 张尔杰(175)

	广告——出奇方能制胜	(30)
	经商谚语	(50)
补	《史记·货殖列传》摘句	(57)
	燃烧鉴别纤维	(62)
	“七十二行”漫笔	(84)
	理发店的标志——三色	
白	斜条转筒	(94)
	旧时商号行话简释	(125)
	旧时商号称谓简释	(186)

附录:

政协呼和浩特市第七届委员会文史资料委员会	(187)
《呼和浩特文史资料》编辑委员会	(188)

编 后	(189)
-----------	-------

增兴源——久瑞号的历史回顾

刘仲岳

增兴源原是久瑞号的前身，在 1956 年社会主义改造高潮中实现全行业公私合营时，久瑞号无论在历史渊源和经营规模上，还是在资金雄厚和人员力量上，当时都可称为我市绸布行业之冠。从大南街到大北街的绸布业门市中，也只有这一家经营蒙古族特需的衣料商品，因此，在蒙古族的上层和一般劳动群众中都有很好的声誉。原归绥市的七大家绸布商店，只有这一家坚持到公私合营，为社会主义的新中国做出了自己的贡献。其余六家，有四家先后在抗日战争时期和解放战争时期就已倒闭关张，两家在解放后歇业，也未熬到公私合营。

一、增兴源的建立和发展

增兴源绸布店初建于民国 18 年（1929 年），位于大南街路西，门面三间为门市零售，后有二柜，楼上专搞批发业务，总营业面积约 200 平方米。它是由更早的增兴源字号蜕变而来。原增兴源经理为范子卿，最早建于何时不详，由于经营不善，亏本太多，濒临倒闭，要向外倒店。开设于张家口上堡营城子的增庆源，这时正要向外投资扩大营业，并拟在归绥建立分号，于是就出增兴源的三大股东刘、崔、轧共同集资，委派崔子久（崔文通之子）协同何瑞庭、先父刘绍庭来绥办理手续，用约 2000 银元资金接管了旧增兴源的铺底。由于名称与增庆源相似，也为了利用其影响，便继续沿用了增兴源店名。除了名称未改之外，股东、掌柜和人员都是新的，与旧店毫无联系。从此，增兴源便成了增庆源设在归绥的一家分号。新增兴源的股东代表和监理为崔子久，第一任经

理为何瑞庭。新开张的增兴源重新充实资本，改造门面，在总号增庆源的支持和协助下沟通货源，壮大门市。但是，由于何瑞庭管理不善，经营无方，第一帐期赚钱不多，没有大的起色，因此，又从北京聘请张鸣九接替了何的经理职务。张鸣九经理精于业务，工作认真踏实，兢兢业业，在平、津等地有好的业务关系，为此，在他的带领下，对外扩大往来，对内整理铺风，特别是利用增庆源交往旅蒙商方面的丰富经验，扩展了蒙古族特需衣料的业务，增加商品花色，坚持物美价廉，做到待客周全，促使生意兴隆，很快改变了增兴源的面貌。在张鸣九任经理期间，利润逐年增高，业务面不断扩大，人员也由十几人发展到三十多人，很快便成为归绥绸布行业中著名的大户。

增兴源既是一家分号，源于总号增庆源。增庆源是一家老企业，大约成立于清光绪十幾年（1890年前后），由三大股东刘晓帆（先祖父）、崔文通、轧兰溪集资创办，崔文通为股东掌柜，先父刘绍庭为管帐先生（先父是于清光绪二十八年即1902年去的增庆源），轧家只有财股，不参加管理。由于三家除了经济上是合作者外，彼此还有亲戚关系，所以能够互相信任，和睦相处，加上自财自掌管理企业，能够不遗余力，大胆经营，勤恳工作，因此，使企业获得了迅速的发展。在企业发展后，资金雄厚了，原企业已经不能满足资金周转的要求，于是，在归绥接管增兴源设为分号，以求进一步开展业务。

在增庆源和增兴源不断发展，逐步走向全盛时期，抗日战争爆发了。在平、津相继被日本帝国主义占领后，归绥也成为日寇占领的沦陷区。沦陷初期，商业还能正常进行，生意上也能有利可图，但随着时间的推移，日寇的统治越来越严，对各业行统制、搞组合，苛捐杂税不断增多，日伪军警的敲诈勒索也与日俱增，西北的生意很不好做。相比之下，平、津两地尚能维持，于是，增兴源在1940年后，陆续把资金、物资转移到北平（今北京）、天津，并在天津估衣街金店胡同开设了增记布庄，由崔家股东的第

三代人崔恩溥任经理。它是增兴源设在天津的分号，专做批发业务。

我是1937年进增庆源学徒的。到1945年日寇投降后，由于平绥铁路火车时通时断，货源受阻，再加上土匪四起，旅蒙商不敢流动，生意实在不好做，增庆源只好歇业。增庆源歇业后，我受托，在平、津、张三处办理善后事宜。

回顾历史，从增庆源开张始，到增兴源和增记布庄的相继开业，资金由最初白银一千两左右，发展到白布万疋以上（按大五幅白布折合金额），三处的人员也由十几人增加到六十多人。尤其是增兴源不断发展，越来越兴旺，抗日战争爆发前达到鼎盛时期，曾被誉称为归绥市的祥字号买卖。

二、投资和分红

增兴源的总号增庆源，是以旅蒙商向外蒙运销蒙古族衣料为营业对象的企业。它的投资人中的刘、崔两家都是由最初跑单帮做买卖逐步积累资本起家的，经过几度的投资建店，分红后再投资再建店或设分号，而成为有相当财力的资本家。先祖父刘晓帆原是河北通县王德昌磁器店的学徒，后来升为夥计，自己也攒下些钱作为资本。为了自己创业，从本柜赎了五十两纹银的磁货，离开原号，雇用两峰骆驼，带上磁货跑来归化城做生意。开始是在小什字附近设摊卖货，卖完再跑。当时没有火车，交通不便，每跑一趟要二十天。由于赚钱多，发展快，几年工夫就由行商发展为座商，于光绪五年（1879年）在归绥大南街头道巷对过租了三间铺面，开办了增盛魁磁器店，为投资张家口增庆源提供了资本。崔文通原来只是个背着货走村串户的货郎，靠了几十两纹银的本钱艰苦创业，积累资本，起家后成为增庆源的大股东。

增兴源与增庆源虽然有分号和总号之称，但都是各自独立核算的企业。实际是联东联号不联钱，各算各的帐，只是在三年一帐时一块入股。在财股上规定每家为一个半，三家共四个半财股。

股东参与掌管者另有人股。在人股上，根据每人参加企业的年限和对企业的贡献有所区别。当经理、襄理的最多不超过一个股，当大夥计的分出层次，最少者为二厘，最多不超过八厘。每三年为一帐期，分红时财股和人股的股值是一样的。帐期分红掌握较严，留成较厚，所以企业资金的积累扩大也较快。但要由夥计升入顶生意的圈子，一般至少得十至十五年，才有可能。

三、店规和职工待遇

增兴源的店规是很严格的，无论东夥，一律不准携带家眷，在柜上不准长支短欠，更不准赌博、抽鸦片和走下坡路嫖妓院等，如果违犯了就要被打发，即开除出店。第一任经理何瑞庭就曾因抽大烟和嫖妓等不轨行为被打发回家三年，这也是照顾到他的经理身份，回来后还是给撤掉了正经理的职务而成为副经理。凡柜上的同仁一律吃住在柜上，不得随意离开，如有个人私事必须请假后才能离岗。私营企业是没有上下班时间的，只有开板和关板之分。即使关板后的夜晚，出门也要请假，更不能夜不归宿，这是旧企业店员的一项大忌。每天开板营业的时间并不固定，根据季节有所变化，大体是天亮后街道上有行人走动就开始营业，晚上街静人稀时才关门，每天营业时间都在十三、四个小时以上，除了吃饭都要在门市上盯位。

增兴源徒工的学徒期为三年。在此期间徒工的任务是以柜上的杂务为主，即为经理和夥计们的生活服务，如扫地、打铺、斟茶、倒水，还有拉门、送货、取钱等，三年内不得在门市上坐凳子，必须是“站柜台”，就是东家的后代到店学徒也是如此。学徒期三年是管饭无工钱，穿用衣服鞋帽还得家中拿钱接济。出徒后升成夥计才有工钱，一般是一工一酬，即工资和酬劳金。根据店龄的长短，每月工资最多为十元，最少为二元。酬金（即馈赠）则是根据工作表现和贡献大小，以及当年商号的盈余情况有所区别，赏赐不作定例。我进号后，记得每月是按三至五元馈送，那是比

较低的，而且是在年底说官话时一次宣布，然后记在个人的帐上。此外，理发和洗澡是由柜上管的，但不得留分头，也不准穿短衣，必须是冬穿长袍，夏穿大褂，文质彬彬。除学徒是三年徒满后回家探亲外，经理、掌柜和夥计都是二年回家一次，路费由柜上负担，住期为三个月，到期必须返回，否则有被打发的危险。在伙食上，增兴源还是较好的，大部分以白面为主，间有腥荤可吃。

以上店规和待遇大体是抗日战争前的情况，以后随着战争的动乱和生意的不景气，管理上也松弛下来，一切都有所改变。如探亲假徒夥一样了，改为一年一次，但假期减为个半月，留分头、穿散腿裤也不管了。特别在 1942 年以后，在河北农村，日寇经常外出进行“扫荡”，农村确实难以生活，首先由东家掌柜们带上家眷，带家问题也就难以制止了。在待遇上，学徒每月也给二元（伪蒙疆票），出徒后提为五元。出徒后量才录用，有条件的站柜台售货，写字好的还能帮帐房先生记一些简单帐目，聪明伶俐的可去跑街搭揽顾客。

四、进货渠道和经营管理

增兴源的经营是以门市零售为主，兼营批发业务，还经营蒙古族的特需商品。它的进货渠道非常广泛。在天津估衣街范店胡同吉安栈包有两大间约 40 平方米的房间，长住着两个人，作为驻津的采购点，这里采购的主要商品是色布、花布和毛麻织品。在北京前门外南布巷子永锡店内，也有一个不固定的采购点，主要采购的商品是各种丝绸和花素彩缎等。另外如江苏南京、河南许昌、山东周村和临清等丝绸产地，也曾派过采购人员到那里采购和联系业务。在那商品丰富但销路不畅，物价稳定而极少波动的年代，只要沟通了业务渠道，使厂方知道了自己需用的货路，随时都有样品寄来，任你选择，然后发一封信或一份电报就能运来货物。如果信用可靠，并且经常来往，还可以延期付款。增兴源在这些地方都建立了相与户的，虽不住人坐地采购，进货渠道亦

很畅通。

增兴源的经营管理，是由股东、经理（也叫掌柜）、夥计和学徒几个层次组合而成的，形成自上而下的管理体系，集中到股东和掌柜组成的总指挥部。下边的夥计和学徒仅是依附于他们的被雇佣者，只能听从领导，服从指挥，没有民主权利。虽然如此，在那谋生困难的年代，为了求得职业的稳定，期望于将来顶股分红发财致富，绝大多数人还是安于职守，热心工作的。

在企业的经营方面，增兴源鉴于几代人多年的经验，积累了一套做法，主要是：

第一，洞悉市场，信息灵通，勤进快销，价格灵活。增兴源善于分析了解消费者的心理和调查研究衣着的发展趋向，能够及时把适销对路的商品组织回来供应市场，满足人们的需求。采购和销售依据市场变化而随时变化，利润亦随市场情况及时上下浮动，不积压商品，资金周转快。管理上精打细算，降低消耗，价格上薄利多销，讲求信誉，滞销品及时降价甩出，畅销品适当提高销价，从而能取得较多的利润。

第二，货真价实，品种齐全，不怕顾客反复挑选，因此，要求售货员必须和蔼热情，服务周到，百拿不厌，童叟无欺。夥计们都是经数年辛苦培养出来的售货员，学会了揣摩顾客的心理和愿望，确实把顾客当作贵客和上宾对待。对顾客做到“要一拿二介绍三”，这货不行再去搬。“和气生财”，更是商店掌柜经常教导学徒的口头禅，所谓“买卖不成人意在，这回不买下回来”，顾客即使看后不买，也要给他留下一个好的印象，期望他们以后再来光顾。同时，注意听取顾客的反映，吸取宝贵意见，改善经营管理和改进服务态度。每年农村秋收后是门市的售货旺季，传统的婚丧大事，年节喜庆，农民们总要买些粗细布疋和新鲜衣料。解放初期，不论农村城市，大兴维新结，尤其是翻身农民结婚都买这种料。所以，越忙越要耐心周全地接待顾客。为了接待好蒙古族顾客，柜上用有一位会说蒙语的老售货员，名叫张耀。此人

蒙古民族的衣着习惯及用料尺寸均非常谙熟，凡来门市的蒙古族顾客，经他估量一下，就知用什么料合适，需用多少料。只要经他翻译成交的生意，一般都予以提成百分之五。这也是增兴源重视做蒙民买卖的一项措施。

第三，送货上门，方便顾客。送货上门有两种情况，一种是顾客买货多，自己拿不了，或有其它事不愿携货去办，要求给送货，这是经常发生的，小徒弟就得随时送去。这是生意已经成交的送货。还有一种是未成交的送货，就是根据顾客要的品种，带上几种相近的货到顾客家里，让其挑选购买。这种生意多在官僚富户家里，或婚聘嫁娶之家。过去，受封建礼教的束缚，妇女们大门不出，二门不迈，阔点的人家置办嫁装，都要送货上门，可任她们在家里挑选，为了方便顾客，夥计们把几种或十几种货料包一大包袱扛上送去，如果要的货多，有时还得两个人送。选购后，再把剩余的货包好扛回。万一要是送的货料没被看中，还要重选再送，象这样的生意总要想办法成交。另外，有时顾客买完东西，带的钱不够，或者顾客声明钱不够但又想买下某种东西，为了达成这笔生意，售货员主动说明可以跟人去取。总之，千方百计方便顾客，达到成交的目的。

第四，注重信用，开展赊销业务。增兴源除零售外还兼营批发，其批发的主要对象是旅蒙商熟客，这种交易百分之七十属于赊销业务。期限有长有短，从过了春节算起，长期为“十月鏢”，跑的路程比较远，一般于上冻前回来，把换回的牲畜及畜产品卖掉后还帐。短期为“五月鏢”，跑的路程较近，三几个月就可倒腾一次，到期即可还帐。另外，还有一些不出本市的帐户，则按月“骡子”还帐，时限在十天到一个月之内。增兴源交往的这类帐户不下百家，多是年年连续交易的老相与。这种交易方式实际是一种商品高利贷，利息要比银行或钱号贷款利率高出一厘，它只能在资金雄厚的企业里开展，而且必须在物价稳定的情况下进行，否则要吃亏。后来物价经常波动，这种交易中的取货和还款

都按当时白布的价格核算了。

在零售业务中也有赊销，一般是特别熟悉和很有信用的老主顾，这样的帐户也有百户之多，有的甚至交往三代。如白庙子乡天庙村有一家姓任（叫任牛牛）的大户，一来就是儿孙十人、八人，都带来选购。这些人赊帐的时间大多是迟三过五，最长不超过一二月。如到期不还，以后不再赊销。当然有时也会出现息帐的情况，多数是发生意外或其它原因，不过为数很少。

五、蒙古族商品的经营

经营蒙古族衣料商品，在归绥增兴源是独有的一家，这也是该号从增庆源经营中承接下来的一种传统。

蒙古族穿用的衣料与汉族不同，特别是那些属子高层的王公贵族、活佛喇嘛，很少穿用棉布的，大都穿用绸缎，而且是要真材实料的丝织品，像织金龙、织金花等，质地上有双重、单重之分（即好次之分），花色又有织锦花和本色花之别。每件袍子算一疋，长有二丈三的和一丈八的，面幅一样，都是二尺一。其实做好后的大小一样，只是分大裁和巧裁而已。所谓大裁，是按照二龙戏珠（叫二只团龙花）、四只团花（叫四只花）等图案，裁剪时要两面花对称，不能上一个下一个对斜了，所以费料。所谓巧裁，是以料裁衣，不讲究对花，这样裁省料。其实这样计算尺寸都不标准，只是习惯上都这样卖。还有一种叫做克利缎的，一疋长达二三十米，图案以四只团花为主，也有碎花图案的。这种缎就不是一件袍子用一疋了。袍子的沿边也很讲究，都要用库金缎。这种库金是用赤金锤叶卷成金线与丝合成后织成的，此货只有南京一家独有，价格非常贵，每疋不足十三尺，面宽二尺，价格要现大洋 20 元，在草地每方子（即面宽见方）库金缎可换一只绵羊。做一件这样的袍子，需要用十多疋大五蝠白布的价钱。一般蒙古族牧民和普通僧人穿用的叫曲绸和茧绸。这种绸是平纹单色没有花，为手工木机织成，有河南许昌产的和山东周村产的两种，都

是柞蚕丝织品，每疋能做两件袍子，价格比较便宜。蒙古族妇女都有缠头和扎腰的习惯，这也是妇女的一种装饰，用的都是绸料。其中杭州生产的叫南顶衣绉，山东周村生产的叫广庄绉，都是很畅销的货物。另外在颜色上也有规矩，不能乱穿。如活佛、喇嘛等人穿明黄、金黄、古铜和酱紫等颜色，一般人则多用品蓝、枣红、大红、墨绿和酱紫等色，绝不穿黑色的衣服。妇女缠头和扎腰用的绸子多为杏黄、粉红、桂紫和品红等色，而且颜色一定要正。在不同地区，个别颜色又有深浅之分。总之，他们穿用的各种颜色都有一定的传统标准，颜色不对就不易出售。蒙古族喜欢穿的棉布类是斜纹布，也叫达连布。这种布幅面比平面布窄五寸，质地厚实，穿穿耐用，深受欢迎。他们买布料时，不说尺寸，而是按方子买，这是蒙古族用料的习惯。还有一种特有的丝织商品——哈达，是蒙藏人民中最上乘的礼品，遇有最隆重最尊严的礼仪时，不分民间和佛教徒都用它来送礼。这种丝织品，实际用丝很少，里面掺有百分之六七成的豆面粉，浆洗而成，是山东临清的特产。每疋长度为一丈七八，宽五寸上下，用丝不足半斤。在运输时每十疋为一包，都是用木箱包装，一定要打紧，如果运输和销售中不注意，粉面一散，就成了废品。此种商品看利最高，其它绸缎料只有百分之二三十的利，而哈达的利润在百分之五六十以上。

增兴源通过旅蒙商和自己的门市，沟通了与蒙古族人民的商业联系，在蒙古族人民心目中有很好的信誉。为了进行这种生意，柜上派出两名人员（张耀和季士珍）专跑蒙古族的买卖。张耀是跑蒙古族上层人士和旅蒙商大户的，经他沟通，有几十家旅蒙商大户及乌兰花、百灵庙、四子王旗等地的座商，都和增兴源建立了很好的业务往来。季士珍是专跑北头起回民跑草地通司行的，也有二三十户建立了生意关系，不过他们一般是小打小闹户，跑的路途近，货量较少，但周转快，为蒙、汉杂居区的商品往来创造了方便。正是这一筹，使增兴源得到了迅速的发展，成为归绥市