

寧夏工商史料

第三輯

宁夏回族自治区

工商业联合会工商史料委员会编

1.3
3

宁夏工商史料

第三辑

(内部发行)

宁夏回族自治区工商业联合会
工商史料委员会编

1985年8月

宁夏工商史料

第三辑

宁夏回族自治区工商业联合会

工商史料委员会编

宁夏吴忠印刷厂印刷

售价:8.00元

目 录

何义江经营的工商事业.....	何风祖
天成西商号史略.....	
.....范国梁、刘文奎口述，徐世雄整理	
李成寿与义成德.....	李廷佑
三义公货栈简史.....	牛百川
德泰永中药店历史简介.....	
.....暴春钰口述、董万鹏整理	
建国前驰名吴忠的贾长俊清真饭馆.....	
.....金彪口述、徐世雄整理	
解放前银川市浴池业简况.....	
.....区联工商史料委员会收集整理	
敬义酱园的黄酒和玫瑰露酒.....	朱步青
光华瓷厂历史简介.....	詹国义整理

何义江经营的工商事业

何 风 祖

先父何义江，字巨源，宁夏灵武县崇兴寨人，回族，生于清光绪十二年(1886年)。民国元年，先父二十五岁时，每天赶上两条毛驴，到离家六十公里以外的磁窑堡煤窑，买上三百多斤砑子，驮到灵武县崇兴寨和吴忠堡贩卖，每次获利约一倍以上。后来由于生活逐渐宽余，他攒钱买了两峰骆驼，除继续贩卖砑子外，还贩卖食盐和粮食。到民国三年，他与当地商人马兆生、山西商人王金堂，在崇兴寨街上合资创办了义顺生杂货铺，共有资金三千多银元。王金堂担任经理，店员有董福奎、谢善卿等人。有三间铺面，经销布匹和杂货。由于股东之间都能和睦相处，店员又能勤于职守，到民国十年，商号已呈现出一派兴旺景象，

资金已达七、八万银元。民国十年以后，商号为扩大营业，将经营方式改为零售兼收购土特产品，如羊毛、甘草、枸杞等。与此同时，还在包头、天津等地设立庄点，为商号采购货物和推销土特产品。民国十六年时，因不断从内地进货，店内货物增多，花色比较齐全，有布匹、绸缎、呢绒、日用百货、糖茶烟酒、文具和小五金等，生意兴旺发达。有店员十六人，资金扩大为二十多万银元。不幸于民国十八年，遭受惯匪杨猴小子的抢劫，营业受到严重损失，内部分崩离析，店员各奔前程，商号歇业。

同年秋季，先父从沙特阿拉伯朝觐回来，又在故乡崇兴寨独资创办了义顺源货栈，后改名为聚源恒货栈。不设门面，以批发货物和收购土特产品为主要业务。开业时有资金五、六万银元，自养骆驼六、七十峰，马骡共十六匹（头）。在包头、天津、西安常驻庄客。在西宁、兰州、平凉、武威等地有时也选派店员座庄。货栈的业务

由先父亲自主持并雇店员十余人，负责司帐、保管、跑外等工作。

先父对顾客说话算数，不拖不欠，即便物价上涨，也能做到按时付货。坚持薄利多销，多中取利，又根据市场需要和季节变化进货，随到随销，资金周转较快。他经常要求店员对待顾客要和气、主动、热情。在使用店员方面坚持以才用人，如常驻天津的杨福元、包头的哈德、西安的哈生珍、在店内记帐和跑外的董福奎、马西林、吴生海，以及管理骆驼的杨金才等人都是诚恳朴实，勤于职守，熟悉业务，善于掌握行情的干才，先父对他们都很器重，并且关心他们的生活。凡有困难，都能给予解决。

在运货方面，每年春秋二季，主要靠自养的六、七十峰骆驼，驮上收购的土特产品，每次约七、八担，由崇兴寨起程，经过内蒙伊克昭盟，从昭君坟或大树湾（又名二里半）渡过黄河，到包头卸货。骆驼队在包头停留几天后，再将采购

的货物由原路运回。除留一部分在吴忠、灵武销售外，大部分由骆驼队分头运到西宁、兰州、平凉、武威等地销售。回来时又将各地庄点收购的羊毛和药材等运回货栈。货栈经过加工打包再运到包头，用火车转运到天津销售。夏天因骆驼下场放牧，货栈靠雇黄河两岸运户的木船运货。由古城湾或仁存渡口装货，每次三、四船，每船约六十担，顺水航行，经过十几天才运到包头。回来时有货装货，无货就要空放。

先父重视节约，压缩开支，他经营的生意由小到大，逐步发展，在一九三三年前，聚源恒已发展成为灵武县的一家很有名气的货栈。有骆驼七、八十峰，马六匹，骡子十几头，在天津有市房六十余间，吴忠和灵武有市房一百多间，当时资金已达二、三十万银元。

一九三七年“七七”事变，北平、天津相继沦陷。不久，归绥和包头又告失守，日本帝国主义封锁交通，天津的货源自此断绝。先父为坚

持营业，改从西安、兰州、平凉开辟货源。例如从西安采购的雁塔白布、五福布、古渡布和常呢等在当时都是畅销货。从兰州采购的王字牌和恒字牌水烟，运到陕西榆林、定边等地批发，很受当地客商的欢迎。

聚源恒货栈虽然经历过兴旺发达阶段，但好景不长，自“七七”事变以后，由于种种原因，形成所赚不敷所出的困难局面，例如天津沦陷时，因仓促撤离，天津庄点的全部财产基本上完全抛弃。继之、包头失守，设在包头的庄点，因运输困难，库存货物没有全部运回，后经多次向日军交涉，才于一九三九年春天，日军允许运回宁夏。但运进宁夏境后，伪宁夏省主席马鸿逵借口是从敌占区运来的货物，下令全部没收，聚源恒损失资金达二、三万元。马鸿逵为控制土特产品，不准民间买卖，一九三七年聚源恒从甘肃、青海收购的羊毛被马鸿逵扣留转买，发给的毛价不足原价，聚源恒又损失三、四万元。一九三九年冬天

马鸿逵利用宁夏回教协会的名义，以把“古兰经”翻译成汉文为由，强迫聚源恒、天成和、宣德堂、福兴奎四家头户，每户捐款二万元，最后连一本“古兰经”也没有翻译出来，捐款全部被马鸿逵鲸吞了。一九四三年，马鸿逵在银川给他父亲修建所谓的“云亭纪念堂”，强迫各商户摊派修建费，聚源恒一家摊派捐款一千多银元。以上几项仅仅是荦荦大者，至于其他苛捐杂税和地方官吏的敲诈勒索更是不计其数，加之抗战时期，连年征兵，强迫商号雇兵，以及伪币贬值，物价上涨等原因，聚源恒在解放前夕，只剩下资金七、八万元。

宁夏解放后，先父响应党的号召，在抗美援朝中积极带头捐款，在一九五一年与李凤藻、李成祖等人合资兴建吴忠建新织市厂，马月坡担任厂长，故址在吴忠市东门外，现吴忠棉织厂处。同年又与李凤藻等人兴建吴忠电厂，于一九五一年正式发电。一九五三年他利用吴忠市自己的市房

创建了聚源棉布厂，二家兄何风祥担任厂长，资金三万元，故址在今吴忠市朝阳街被服厂处。同年他将聚源恒货栈改名为聚源恒商店，在吴忠市设立门市部，以零售为主，资金四万元。何风祥担任经理，吴生海担任副经理，我担任会计，一九五四年，经李凤藻、牛百川等人同意，经当地人民政府批准，将新建织布厂、聚源棉布厂、牛百川经营的民生织布厂合并成立新合织布厂。马月坡任厂长，丁成祖任副厂长，资金二十多万元，故址在今吴忠市朝阳东街吴忠棉织厂处。

先父一生从事工商事业，特别在解放以后，他衷心拥护党的领导，坚持走社会主义道路，在垂暮之年，还遵照周总理“活到老、学到老，改造到老”的教导，克服文化程度不高的困难，孜孜不倦地进行学习。不幸在十年动乱中遭受迫害于一九六九年十月病故，终年八十三岁。解放前我因年幼，对他经营的工商事业知道得很少，兼之年代久远，只凭记忆，挂漏之处在所难免，尚

希稔悉其事者有以见教！

(徐世雄整理)

天成西商号史略

范国梁 刘文奎口述 徐世雄整理

一、商号的简况

天成西商号，创始于清朝末年，是山西省交城县天元恒皮货庄的东家郭、丁、沈三家投资开办的。在开办时，有资金四千银元，以销售杂货为主，有两间铺面，故址在今银川市第三人民医院第一门诊部处（原城区医院）。民国初年，因营业逐渐兴旺，遂改为批发兼零售，经理是李望臣，山西省襄陵县人，铺面扩大为五间，有店员和学徒共二十四人。经营范围包括呢绒绸缎、布类、棉花、小五金、颜料、纸张、海味、糖茶、烟酒、煤油、火柴、蜡烛、针线、香水、香皂、日光皂、钟表、自行车等并收购烟土（鸦片）、二毛羔皮（不收老羊皮）、羊毛、驼毛、驼绒、山羊绒、

枸杞、发菜、甘草等。民国初年至二十二年为兴旺时期，岁入达二十多万银元。店员和学徒共计一百多人，其中省城门市部有店员和学徒四十人。商号在包头、天津、上海设立庄点，常驻庄客，为商号采购货物和推销土特产品。在西安、兰州、武汉、郑州也经常选派店员座庄。在宁夏灵武县的横城设立天成裕分号；盐池县的兴武营设立天成西源记，简称天成源；在内蒙鄂托克旗土圪塔庙附近设立天成西通记，简称天成通。分号以天成源为最大，有店员和学徒共十七人，房屋百余间，掌柜先后有张锦鹏、张迎选等人。这些分号以收购土特产品为主，兼销杂货。天成源每年收购的羊毛达三、四十万斤，二毛羔皮七、八千张，甘草四、五十万斤。每年在夏收和秋收季节还收购小麦和杂粮。天成源附设中药铺，掌柜张锦鹏、张迎选擅长中医，经常给附近群众看病，通过看病，借以拉拢关系，开展营业。

天成源和天成通都有牧场，天成源有骆驼四、

五十峰，马二、三十匹，牛四、五十头，山绵羊五百多隻。天成通有骆驼二百多峰，其中母驼一百多峰，以繁殖为主。有马五、六十匹，牛七、八十头，山绵羊二千多隻，雇工放牧。

二、兴旺发达的原因

天成西是旧宁夏省城“八大家”的头一家，历史悠久，资金雄厚，生意活跃，在宁夏商业中占有重要地位。在民国三十三年以前营业发展较快，三十三年以后，遭受军阀官僚的残酷压榨，营业得不到发展，但尚能苟延残喘，一直坚持到解放，这是很不容易的。推其原因，约有以下几点：

（1）天成西的东家懂得“治本在得人”的道理。上至经理，下至管帐先生，都是从本乡本土的乡亲中，经过严格选择后聘请的。这些人多是懂行的干才，都有一套经商的本领和一股艰苦创业的精神。他们受东家的委托，能够忠于职守，通力合作，一心为东家效劳。他们认为商号发达

了，东家发大财，自己也能发小财。

（2）价格合理，重视信誉。在旧社会商界有句俗话，“质优扩大销路，价低吸引顾客”。天成西的经理懂得这个道理，他们认为只有价格合理，才能多销，多销才能获得更多的利润。所以他们围绕“多销”这一目标，对所进货物进行分类定价，质高价高，质低价低，有贵有贱，让顾客任意选择。但他们有个原则、对普通货，大宗货，如日用杂货等，一般价格偏低，采取微利多销。对名牌货、脱销货，价格偏高，以利大为主。随着物价的涨落，他们根据以上原则随时调整价格。另外，天成西重视信誉，各地庄点在进货时，坚持按期付款，销货时坚持按期付货，从不误期。各地门市部在售货时，从不以假冒真，漫天要价，或欺老骗幼。对售出的货物，如顾客认为不合适时，只要不脏不残，允许退换。由于有以上一些较好的作风，所以天成西商号远近闻名，顾客不招自来，连乡下人都都深信到天成西

买货不会吃亏。

(3)重视信息与行情。天成西有一名经理和二、三名掌柜负责外勤工作，所谓“眼观六路，耳听八方”，对市场的情况，商品的价格，同行业的动态，以及那些货是畅销货，那些货是滞销货，那些货是脱销货，他们都进行详细的调查。常驻外地的庄客，除负责采购和推销货物以外，也要负责收集市场信息，不定期的用书信与商号联系，必要时采用电报秘码向商号报告。商号根据各地的信息，进行综合分析，指挥各地分号和庄客买进卖出。由于信息灵通，所进货物，往往一售而空。

(4)有一套比较严格的财务制度。商号、分号、庄点，采取独立核算，最后由商号总会计进行统一核算。会计人员都能认真负责，每天关门以后，及时结帐，营业收入交给管帐。商号规定每年年终盘点一次，三年一次决算，做到帐帐相符，帐货相符。规定常驻外地庄客，在进货时必须详细登