

淮安在日寇入侵前,商业繁荣,当时有绸布商店三十余家,分布在城内与河下。其最大的三家布店“华康”、“鼎成恒”、“郑叔记”是淮安沦陷前最大的三家布店,常年存货有十万元左右(均按银币计算),全年营业额二十几万元。



淮安在日寇入侵前,商业繁荣,当时有绸布商店三十余家,分布在城内与河下。其中,有独资,有合股;有大店,有小店。最大的三家布店“华康”、“鼎成恒”、“郑叔记”是淮安沦陷前最大的三家布店,常年存货有十万元左右(均按银币计算),全年营业额二十几万元。

抗战前的淮安三大布店

“华康”的前身是“洪慎”,开设在响铺街(捕衙巷头),由于地点适中,牌子老,因而生意兴隆,年年盈余。股东有杨仪伯、李振华、杨锡康等人。

“鼎成恒”原先开设在河下,民国十五年(公元1926年)迁到城内上坂街营业。股东有樊醉樵、程干臣、余恕斋、聂采三、钱义秋、杨润生等七人。

“郑叔记”老板郑叔车,原是个制做帽子的手工业者,每年都亲自去南京采购制帽用的绸缎原料,后来积攒了一些钱,每次外出就多购进一些绸布,多余部分转售给同行者,从中牟利,如此愈做愈大。由于那时人造丝织品刚问世,他购回来当真丝出售,获利很大。至民国十四、五年间,就发展成为“郑叔记”绸缎庄了,同时亦经营棉布。这样,就与“华康”、“鼎成恒”鼎足而三。 ○ 张志贤/文

相互竞争激烈

在三十几家布店之间,互相倾轧,互相竞争,尔虞我诈,是当时的自然现象。老板们见面时如兄弟,可是只谈风月,不谈生意,在生意经上各自保密。他们倾轧、竞争的主要方法是互拼实力,最后导致大鱼吃小鱼。如,同样的花色品种,资本雄厚的则低价蚀本出售;品种不同,我有你无的,则按原价或高价出售。这样,资本不多、实力不强的中、小店,只得倒闭了事,而实力雄厚、资本相当的大店,虽然也受损失,但仍可继续维持营业,甚至倒闭后还可东山再起。

抗日战争爆发前后,市场经济紊乱,物价膨胀。面对这一状况,“华康”、“鼎成恒”两家怕担风险,守株待兔,而“郑叔记”则乘机千方百计地垄断淮安布业,以致在淮安沦陷前夕,整个棉布市场,已由“郑叔记”独家左右。淮安沦陷后,该店迁往扬州营业,改店号为“景鹵”,仍极一时之盛。

“鼎成恒”初开设时,是个中下等布店,资本仅有七千元。因为七个股东中,樊、程、刘三人属店内股东,余等四人系门外股东,每人投资均为一千元。四个门外股东,虽然都是富翁(如余恕斋、聂采三,各人都拥有三十万元的财产),出

资一千元,如拔一根毫毛,但是三个店内股东却不愿他们多入股,因为按股分红时,对自己不合算,所以宁愿多吸收他们的存款,更重要的是可以利用他们的财名,以取得多方面的信任,有利于扩大业务,扩大布店的声势名望。正因为该店后台硬,势力雄厚,所以在竞争中,虽然本身也亏蚀万元,但仍然一举击垮了老牌大店“洪慎”,第二年,不仅捞回了损失,还略有盈余。

“洪慎”在竞争中一度倒闭,老板杨仪伯还有余勇,不甘罢休,于民国十六年(公元1927年),拉拢杨锡康、李振华二人,每人出资二千元,合计六千元股本,并取杨、李二人姓名的最后一个字,改号“华康”。杨锡康,号步行,原是“润源”布店的三老板。“润源”是当时淮安最殷实的独资店,资金有好几万元,家中田地房产俱全。李振华号君实,地方劣绅,又挂律师牌子,勾结官吏,出入衙门,包揽词讼,后来又担任淮安商会常委、县款产处(相当现在的财政局)主任,在绅商两界都很有“声望”。李将所有县地方款项,都以低息存入“华康”,供其周转。所以,杨仪伯自拉拢了这两个人后,便财大气粗,与“鼎成恒”形成了财势均等的局面。

店员生活无保障

绸布买卖,手续繁琐,几十家布店就有店员三百余人,其中独资小店只有二、三、四、五、六人不等,大店多至二、三十人。这些店员,从进货、量布、剪布到算帐、收钱、包叠……样样过手,一年又一年地辛勤劳动,而所得的工资报酬,却养不活父母妻儿,自己病残年老,更是凄惨。

初学徒时,老板只供给饭食钱,三年满师后免去饭食钱,改付工资。开始,月薪伍角(折银元半块),以后每一年增月薪伍角,干了十多年的店员,月薪不过五、六元。店员常年食住店内,一日三餐青菜淡饭,他们从清晨到夜晚,整整十几个小时均为老板所占有。至于福利,根本没有,只是到了年终,染坊送来一笔染布回扣,大店每人可分三、四十元,小店则较少,这是店员一年中最大的一笔收入。

店员年老了,不管当牛当马干了多少年,只要已经失去了工作能力,老板就一脚将他踢开。平时有了病,不仅自己花医药费,如果治疗、休息时间稍长些,年底就有被辞退的危险。老板还要求店员,顾客上门,必须笑脸相迎、生意成交,如跟顾客争吵或连续几笔生意未做成,老板当时就

老板装满了腰包

店员的血汗养肥了老板,老板的财富愈来愈多。他们装满了腰包后,有的买田置地,有的到上海等地买洋房作寓公,玩弄女人,抽鸦片吸毒品,过着花天酒地的奢侈生活。如,“鼎成恒”老板聂采三的儿子聂景常,平时吝啬非常,购买了几千亩田地,对农民进行大量收租剥削;余树斋的儿子余子侯,除在淮安购买一部分田地,进行收租剥削外,另将大部分钱财转移上海,购买了一幢花园洋房,淮安沦陷后,他在上海一面做寓公,一面继续做买进卖出生意,发国难财。“郑叔记”老板郑叔车的二儿子郑慕桥,一直住在上海成为

要责问,到了年终也有丢掉饭碗的可能(有些生意,老板是不要求做成的,那就是老板的穷亲友和一些旧社会里不三不四的人,因为这些人不是赊欠就是少付钱)。因此,到了旧历年(即春节),店员个个提心吊胆,唯恐被辞退,直至过了正月初五,才能放下心来。被辞退时,老板照例找来原介绍人(进店做工,均需介绍人),要么说得好听:“请你高就”,要么就说你的“错误”和“缺点”,如果你能委屈求全,请介绍人说情,而老板认为你还有可取之处,也可能继续留用;如果老板坚决不要你了,那只好卷起铺盖回家。若有久欠不还的借款,连铺盖也得留下作抵押,等还清欠款后才能拿回。

日寇入侵淮安后,老板有钱怕事,布店全部关门。于是,这许多店员全都失业,为了解决一家生活问题,就三个一搭,五个一组,你三十元他二十元地拼凑起一点有限的本钱,继续做点棉布生意。所以,直至一九四九年淮安第二次解放,仍然没有一家象样的布店。一九五六年实行公私合营时,淮安整个绸布行业的资金总额,还报不上过去的一家中等布店。



“郑叔记”驻沪代理人。这位小开更是挥金如土,吃喝嫖赌样样俱全,最后倾家荡产。解放后沦为社会上的流氓阿飞,盛极一时的“郑叔记”也就烟消云散了。

(请本版未署名图片作者与本报联系)