



红都旧址,当时只有外宾和持有省部级以上介绍信的人,才给做衣服



当年的四联美发厅,师傅都是上海口音,洗头都说“打一打好吗?”

半个世纪前 上海名店为何大举迁京

上世纪50年代,大批上海的服装、照相、美发、洗染、餐饮业“巨头”,纷纷北上。为了吸引这些名店进京,北京方面开出了优惠的条件,例如,保证来京人员原有工资不变,并承诺在一年之内把他们的家属全部调入北京。“巨头”为何北上,北京又为何开出如此优惠的条件,还得从1956年春天说起。

把最好的店迁到北京

接到总理指示后,北京市政府马上责成北京市第二商业局与上海市第一商业局接洽,研究把上海知名服装店迁往北京事宜。经过考察,北京方面确定了包括“鸿霞”、“造寸”、“万国”、“波纬”、“雷蒙”、“蓝天”等在内的21家服装店,支援北京。这些店都是上海一流的服装店,且无一例外开在上海的核心商业区。

北京方面开出的条件也相当优厚,从当时上海市一商局与北京市服装公司签订的调用商业人员协议书上可见一斑。协议书规定,北京方面不但负担上海来京人员的路费、提供来京后的住宿,而且保证来京人员原有工资不变,并承诺在一年之内把他们的家属全部调入北京。

面对如此优厚的待遇,这些“红帮”师傅当然愿意,纷纷踊跃报名。不久,上海服装业人员分两批来到北京。一共迁来21家服装店,208人。

服装业迁京后,理发、照相、洗染、餐饮等服务业的迁京工作也陆续展开。当时北京分管理发、照相、洗染等行业的是北京市社会福利局。从现有的档案中,我们可以看到1956年5月,福利局副局长王崇续专程赶赴上海,与上海有关方面商议名店迁京事宜。协商后决定照相业迁“中国”、“国泰”2家;洗染业迁“普兰德”、“中央”2家;理发业迁“华新”、“紫罗兰”、“云裳”和“湘铭”4家……

据说,此前这份名单中并没有中国照相馆。一天,王崇续在上海的街上无意中发现中国照相馆的橱窗最精美,向当地人一打听才知道,中国照相馆的技术力量也相当雄厚,而且员工平均年龄

只有30出头,很有发展潜力。于是,他把中国照相馆的名字也加了进去。对于中国照相馆,上海市还真有些舍不得。不过,为了支援北京服务业,把最好的店迁到京城,他们最终还是忍痛割爱了。

1956年7月6日,上海理发、照相、洗染业的师傅们,带着家伙什儿,坐着同一列火车开赴北京。刚到北京不久,时任国务院副总理邓小平和时任北京市委书记彭真,在北京饭店设宴款待了部分上海迁京人员。今年已经92岁高龄的理发师程寅良记得,会上邓小平把一本苏联友人送给他的发型书,赠给程师傅,并对他说:“希望你能做出漂亮的发型。”

新店的筹备工作很快开始了。从上海来的21家服装店被合并为7家开张。“金泰”、“鸿霞”开在东四,“蓝天”开在王府井,“雷蒙”开在八面槽,“造寸”开在西四,“波纬”开在前门,“万国”开在东交民巷。这些地点不是核心商业区,就是挨着外国人经常出入的使馆区。中国照相馆、普兰德洗染店也被安排在王府井大街上。

“华新”、“紫罗兰”、“云裳”、“湘铭”这4家迁京的理发馆,最初的计划是在东城、西城、崇文、海淀各开一家。可是,迟迟找不到合适的地点。大家一商量干脆4家联合开一家大理发馆,名字就叫“四联”,取4家联合之意,地点就选在金鱼胡同33号。

上海师傅手艺就是好

上海迁京店铺开张以后,在北京市民中掀起了不小的轰动。上海服装、发型、照相手艺的精致与时髦,北京人早有耳闻。现在能在家门口就享受到这些服务,大家能不乐吗?

当时,去“四联”理发可是件

奢侈的事儿。在“四联”理个发要8毛钱,其他理发馆才两三毛。

当年迁京的“四联”理发师康邦章记得“四联”刚刚开业的时候,每天早上开门之前门口都会排起大队。有一年临近春节他们会排到米市大街了。“东城区委一看这可不,赶快开门吧!”于是,康师傅他们只得睡眼惺忪地又干起来。后来,他才知道,原来北京人有正月里不剪头的习俗。康师傅笑着说:“那个月我挣了120多块钱,都超过处长了。”

距离“四联”不远的中国照相馆同样非常火爆。每天凌晨四五点就有人在门口排队,即使下午3点就停止发号,生意依然会持续到晚上10点。那时候标准像、全家福、礼服照、婚纱照,“中国照相”全都有。当时,人们都以有一张印有“中国照相”字样的照片为风尚。

改名改出世界名牌

转眼间,“文革”开始了。跟全国所有行业一样,服务业也受到了影响。在那个疯狂的年代,人们做出了许多啼笑皆非的事。

好些老店铺的名字也都改了。东安市场改成了东风市场,“美味斋”改成了上海餐厅,“雷蒙”改为了“红都”。没想到,这个名字竟然一鸣惊人,成了世界名牌。

当时,由于纯手工制作,做一套西装要4天时间,很难满足市场的需求。店方规定只有外宾和持有省部级以上介绍信的人,“红都”才给做衣服。那时候谁要是有一套红都西服,可是身份的象征。

1989年,时任美国总统的乔治·布什访华。一下飞机,布什就撩开衣服,用标准的汉语,对前来迎接的中国官员说:“红都,红都!”

上世纪70年代,作为美国驻华联络处主任的布什,经常和妻子骑着自行车光顾“红都”。而他的前任布鲁斯更钟情于“红都”,在任期间一共在“红都”做了六七套衣服。张永福师傅记得,有一次,布鲁斯拿来一件唱戏穿的龙袍,特意让“红都”给他改成睡衣。

当时,“红都”的品牌已经冲出中国,走向世界了。

黄加佳/文 摘编自《共鸣》



普兰德洗染店

当年北京竟做不好一套西服

1956年初春的一天,外交部收到印度驻华大使小尼赫鲁的一封信。信中,小尼赫鲁表示了对北京制衣业的不满。原来,他在北京做了一套西服,连改21次仍不合身。而这已经不是外交部第一次接到类似的“抗议”了,很多西方外交官对北京的服务业都很有意见。

为了挽回影响,外交部派专人陪同小尼赫鲁到上海改制西服。从清嘉庆年间起,上海就有专门的西服店。当时,国人将外国人称为“红毛”,为“红毛”缝制衣服的裁缝就被称为“红帮裁缝”。

这次,上海市政府特意找到有“西服圣手”之称的“红帮裁缝”余元芳为小尼赫鲁改衣。余师傅不负众望只花了两天时间,就把西服改好了。小尼赫鲁穿上后非常满意,当场要余元芳再做一套,并且为他的妻子、儿子、兄弟、岳父也都各做一套。

偌大的北京城竟做不好一套西服,这引起了中央的关注。

为了改变北京服务业落后的面貌,适应日益频繁的外交活动,更好地服务中央和北京市民,1956年周总理提出“繁荣首都服务行业”的号召。在这样的背景下,遂有大批服装、照相、美发、洗染、餐饮业的上海名店陆续迁京之举。



王府井中国照相馆橱窗前,一对母子流连忘返

先睹为快



推荐指数
★★★★★

日本政府为何戳破房价泡沫

日本房价从1980年代开始起飞,到了1987年,已经呈现出明显的泡沫状态。人们都排着队疯狂抢购房屋,到了1988年,已经是全国人、全行业都投入了炒房的行列。人们“不是在售楼处排队,就是在去购房的路上。”

从1989年开始,日本银行紧急提高利率,但是股价依然一路高涨。1990年3月,日本银行出台了《控制不动产融资总量的通知》,这个《通知》在日本的房价泡沫上狠狠地扎了一针。此后,房价、股价开始快速下跌。1992年大藏省又出台了地价税,让已经一蹶不振的不动产业更是雪上加霜,日本经济随着房价的雪崩也陷入低迷,至今仍未完全走出。

痛定思痛,至今很多人仍在讨论当时日本政府为什么要断然采取行动,主动戳破房价泡沫,这一举措到底是利大还是弊大?如果你也对这个问题感兴趣,建议阅读2010年第6期的《都市·翻阅日历》。新阅读推荐



推荐指数
★★★★★

砍了国王脑袋,英国从此没有“皇家陆军”

现在的英国的陆、海、空三军中,海军常常称为“皇家海军”(Royal Navy),空军也总称为“皇家空军”(Royal Air Force),唯独陆军不称为“皇家陆军”,而叫做“英国陆军”(British Army),其中的缘由耐人寻味,原来竟然和英国国王被砍了脑袋有关。

英国陆、海、空三军不同的“政治待遇”,也折射出英国政治历史的深远影响。这篇有趣的文章,就刊登在2010年第6期的《看世界》杂志上。新阅读推荐



推荐指数
★★★★★

推销员的神鬼传奇

推销员这一职业,在国外被奉为梦想之神,在国内被贬为难缠之鬼。如此大的反差背后,必定有许多东西值得我们深思。

在美国,推销员一向被认为是一种充满希望的职业。推销员的起点很低,不设任何学历、技能等硬性门槛,也正因此,它对所有人都敞开了怀抱。有了这份宽容和公正,或许我们就不难理解为什么美国那么多政界、商界的大人物都从推销员起家了。

但在中国,推销员却成了失业中转站。这究竟是为为什么呢?答案就在2010年第6期的《新海归》杂志上。新阅读推荐