

第十七辑

湖南文史资料选辑

中国人民政治协商会议湖南省委员会
文史资料研究委员会编

湖南人民出版社

湖南文史资料选辑

第十七辑

中国人民政治协商会议湖南省委员会
文史资料研究委员会 编

责任编辑：徐日晖

装帧设计：张小平

湖南人民出版社出版

(长沙市展览馆路14号)

湖南省新华书店发行 湖南省新华印刷厂印刷

1985年6月第1版第1次印刷

字数：170,000 印张：7.375 印数：1——3,000

统一书号：21100·214 定价：0.80元

(内部发行)

(601) 设计工料及外用工
 (801) 分部分项工程
 (802) 附录

目 录

(601) 附录
 (801) 附录
 (802) 附录

1

衡阳宝华书局和新文化书社

..... 衡阳市民建、工商联史料工作组(190)

德茂隆的香干子..... 彭芝亮(193)

徐长兴的吊炉烤鸭..... 徐家麟(195)

长沙市商民协会的回忆..... 陈伯勋(198)

大革命时期的衡阳商民协会

..... 肖伯麟遗稿(205)

津市旧商会概况..... 津市市政协文史资料委员会(210)

三十年来改造历程的回顾..... 杨源湘(217)

..... 曹汝元(219)

..... 曹汝元(219)

..... 曹汝元(219)

..... 曹汝元(219)

..... 曹汝元(219)

..... 曹汝元(219)

..... 曹汝元(219)

..... 曹汝元(219)

..... 曹汝元(219)

..... 曹汝元(219)

..... 曹汝元(219)

..... 曹汝元(219)

..... 曹汝元(219)

我所知道的爱国实业家范旭东

李执中

为发展民族工商业而奋斗一生的爱国实业家范旭东，名锐，以字行，一八八三年出生于湖南湘阴县，一九四五年十月四日病逝于重庆市沙坪坝南渝中学南园寓所。现将我所知道他的一些事迹记述如下。

一、出身与求学

范旭东幼年失怙，随母谢氏和兄长范源濂到长沙城内定居。范母既无祖遗之业，又无亲朋相助，在贫困处境中，曾一度投身保节堂，靠那个“慈善事业”机关的供养度日。范源濂长范旭东约十岁，他与蔡锷同时就学于清末维新派人物梁启超主讲的时务学堂，从而结识了湖南的开明人士龙璋、林圭、许玉屏等人。在维新变法思想影响下，范源濂、蔡锷等青年胸怀救国大志，在时务学堂勤奋学习，名列前茅，深受梁启超爱护，范源濂更得以兼理学堂事务，半工半读，以资赡养老母和培育幼弟读书。

范旭东在兄长提携下，读了几年私塾，于一九〇〇年去日本留学。他在日本进入工专和大学学习，一九一〇年，以优良学业毕业于京都帝国大学理科化学系。据他自己说：当时，他潜心学习，常与日本同学同住、同食，同学习，同搞体育活动。这虽然

使他与在日本的中国留学生的接触减少了，却没有因生活异域而在思想上被奴化。恰恰相反，通过与日本人的深入接触，对日本民族那种奋发图强的精神有了进一步的领会，更加激发了他的民族自尊心、爱国心和勤奋学习的精神。他看到日本发展快，以小凌大，先后战胜中国和帝俄后，更加痛恨清朝封建统治者的腐朽无能。他常常说：“中国是弱国，日本是小鬼。”他向往祖国富强，常以艰苦卓绝，勤劳勇敢的作风要求自己，并身体力行。

范旭东在日本京都帝大毕业后，被学校留下来担任专科助教。这时，他与我的姨母许穆结了婚。许穆是一九〇五年由我外祖母带领去日本以官费留学，在东京青山实践女校附设师范班学习的。

二、归国任职和赴欧考察

一九一一年辛亥革命爆发时，范旭东偕妻归国，在北京与母亲和兄长范源瀚等团聚。辛亥革命后，民国政府把当时流通市面的铸有“龙洋”图案的银元改铸为袁世凯半身像的银元。范旭东被派到铸币厂负责银元的化验分析。这是他初次也是毕生唯一的一次担任官职。当时规定每枚银币的重量为七钱二分，纯银含量为百分之九十六，可是铸币厂偷工减料，从中贪污，擅自降低纯银含量。范氏刚出校门，满怀报国热情，每日辛勤化验，发现没有一次取样符合规定标准，他向上面反映，要求回炉重铸，未获支持，一怒之下，只干了两个月就坚决辞职了。后来每提到这件事，他就说：“我一次就饱尝了官场腐朽的滋味。这样也好，使我另辟途径，自谋出路。”

范氏离职不久，范源瀚出任北洋政府教育总长，随即为他找到一个到英、法诸国考察实习的机会。时值第一次世界大战爆发

前夕，英、法、德等国工商业已大发展。他以考察盐务为主，兼及制碱化学工业。当时国外制碱主要有两种方法，一为路布兰法，即以芒硝（硫酸钠）为原料制碱；一为苏维尔法，系以食盐（氯化钠）与石灰石为原料制碱。后者成品纯度高，为用户所乐用，畅销全世界，因而在技术上形成专利垄断，对外不予公开。范氏在英、法、比等国考察用苏维尔法制碱的工厂，多次碰壁，不让进入现场，仅在英国卜内门碱厂，参观了锅炉房。这一遭遇，对范氏是一莫大的刺激，使他原来在日本求学时代所树立的自力更生、奋发图强的创业思想，变得更为坚定了。

三、创办久大精盐公司和永利碱厂

范旭东一九一四年从欧洲考察回国，向有关当局汇报后，即着手筹办久大精盐公司。当时，民国政府继承了清朝末年对外签订的不平等条约所承担的义务，把关系国家财政收入的大宗关税和盐税，都充作了战败赔款。帝国主义列强为了监督税收，偿还债款，规定设在各通商口岸和各省省会所在地的海关监督和盐务稽核处的总稽核职务，均由外国人充当，以控制关、盐两税，按期收缴并存入外国银行（其中英国汇丰银行经办最久，存款最多）。列强还在上海、天津、汉口、九江等通商口岸开辟租界，形成“国中之国”，利用租界化外之区，搞非法走私牟利。食盐是人民生活必需品，洋商则以供应外国官民食盐为借口，不仅向租界内的中外居民免税销售，而且将未完税的盐远销到外人住居的各通商口岸，占据我国原有的食盐市场。我国长江中下游如湖南、湖北、江西、安徽、江苏南部等地，自清朝曾国藩创行“引岸”制以来，食盐运销实际上是由官商合伙垄断。民国成立后，仍然保存此种

弊政。盐商挟其资财，勾结掌权官僚，左右盐政，鱼肉人民。为了抵制走私，挽回权益，对抗弊政，活跃经济，范氏决心先从盐业开始实行革新，自制精盐，远销天津、上海、南京、芜湖、九江、汉口、长沙、宜昌等通商口岸及其他各地。他与担任过盐务署长的景本伯合作，向政府提出了成立久大精盐公司的申请。消息传开，即遭到旧盐商的反对。但社会舆论极力支持，当局不得不予以批准。

一九一三年，久大精盐公司（一九一九年以后改为久大盐业公司）开始招股集资筹备。随即在天津塘沽建厂，以海滩晒盐或卤水加工，用钢板制平底锅升温蒸发，制成精盐。

久大创办之初，集资仅五万银元。十年后，股本扩大到二百五十万银元。公司由景本伯任董事长，范旭东任总经理。景氏在创办时有五万元股本，范本人及其在亲友中募集的股本大致与景氏相等。但增资扩充后，湘筴股本激增，其中如蔡锷将军即占十万元。此外，如黎元洪等，亦占有一定股份。

久大精盐问世后，深受消费者欢迎，业务发展极快。各地经销分店只做批发，不做零售，随运随销，获利可观。大约开业后两年中，股东除领取股息外，还分得相当于股金两成至三成的红利。范氏因此赢得股东的信任，成为民族工商业界崭露头角的人物，这就为他以后创办永利碱厂提供了条件。但与此同时，旧盐商在其政治代表人物支持下，集合他们的朝野势力，累月经年与久大纠缠诉讼，初则企图连根拔掉久大，以便他们卷土重来，垄断盐业；继则挟其雄厚经济实力，与久大争夺市场。旧盐商经营远销的同业联合组织为“淮商公所”。范氏便与经营精盐的同业组成“精盐公会”与之对抗。景本伯出任第一届“精盐公会”会长。但景氏在久大经营获利后，思想保守，专为个人发财致富，范

则兼顾发展实业、挽回权利，趁久大业务兴隆、积累资本的黄金时代，进而提出创办永利碱厂之议。当时正值第一次世界大战爆发，欧洲列强一时无暇顾及远东，日本帝国主义者便乘虚而入，除对中国继续进行军事侵略外，还在上海、青岛等地租界内，陆续兴建纱厂和输入各种工业品，填补英、法、德等国遗留下来的市场。我国所需化工原料纯碱，历来为英商卜内门公司所垄断，在大战中，远洋运输困难，日本的化学工业又处于初建阶段，无力外销，而我国纺织品的印染加工和锡矿的冶炼，在在需要纯碱，供需矛盾非常尖锐。根据这个情况，范氏便向久大公司董事会提议筹设永利碱厂。景本伯迫于群议，只得附和赞成。

永利碱厂，设在塘沽久大盐厂旁。创办于一九一七年。开始建厂以前，范旭东本人曾在天津寓所并院内，根据苏维尔制碱工艺流程，设计、装置一套制碱试验设备。经过日以继夜的奋战，终于试验成功，取得九公斤的纯碱产品。这对范氏是一个极大的鼓舞。他曾将这个小试验场的照片，分送其亲友作为纪念。范氏为了早日向市场提供纯碱产品和扩大原料来源，曾派出以李烛尘为首的考察团到内蒙古、青海、宁夏等省区天然碱产地进行考察，企图与地方合作，共同开采露天矿田，运到天津提炼纯碱。考察团带回了天然碱样品和现场拍摄的照片多帧，以及开发建设方案。但终因当时军阀割据，交通不便，要用骆驼载运，长途跋涉，困难太多而作罢论。当永利碱厂开始筹建，向政府申请注册立案时，定股本总额为一百万元，其中半数由久大以法人身份认股，另半数公开招募。金城银行总经理周作民与范氏为留日同学。久大创业，筹集资金，申请批准立案等事，多赖周氏从中筹划协助。永利初次集资四十万银元及以后增资招股，周氏均全力相助，除直接投资外，并出面动员别人认股。从而使金城银行与久大、永利

两公司在财务上结成密切关系，以周作民为代表的“小四行”对久大、永利在金融上给予了很大的支持。

永利碱厂是范氏在国外考察技术没有取得收获，负气进行科学试验，摸索工艺流程，自己设计图纸，再向美国订购设备，而安装建设起来的。由于在设计大厂之前未向国外引进技术，甚至连某些关键性部件的技术资料也不愿花钱购买，完全凭自己的热情与有限的科学知识，进行设计，以致设备和安装一改再改，长期不能正常运转。加上未做中间工业性试验，取得建设大厂设计所必要的数据与参考资料，也影响了生产。后来，他吸取了教训，在举办南京合成氨厂与支持侯德榜研究“联碱法”时，改了过来。

范氏最初派赴美国采购碱厂设备的是苏州陈调甫。侯德榜是经陈调甫在美结识后邀约回国与范氏相见而进入永利碱厂的。永利在美国购置设备，系委托李国钦^①独资经营的纽约华昌贸易公司经办的。

永利碱厂与久大盐厂相毗邻。据范氏后来回忆说：“当我初到塘沽勘选久大厂址时，看到一望无涯的长芦盐滩，洁白的盐粒在

^①李国钦（一八八七——一九六一），学名李炳麟，湖南长沙人，毕业于湖南高等工业学堂矿科，后进入华昌炼矿公司，任业务部副经理（作者之父章克恭任该部经理）。时值第一次世界大战爆发，由公司派驻美国纽约坐庄。他利用当时金价暴涨暴跌的机会，大发其财，在纽约自创华昌贸易公司，继续经营我国出口的钨、锑、锡等矿产品及桐油，还为国内工矿及兵工企业采购各种设备和器材。李氏于一九一六年加入了美国国籍，曾担任纽约市五金同业工会主席。第二次世界大战期间，美国政府委以战时物资局顾问，战后获得美国政府的勋章。李氏在美国和巴西等国的许多企业中都有投资。他逝世后，其后人遵其遗愿在美国哥伦比亚大学设立了李氏基金，以奖励对冶金学术有创新的人才。其华昌公司已转让他人，仅保留炼钨矿公司，在纽约长岛继续经营。范旭东与李国钦相识系作者之父章克恭介绍的，二人友谊甚笃。范氏所办的天津永利碱厂及南京、四川、湖南各厂的设备，大都是委托李氏在美国的华昌公司承办采购的。

阳光下闪闪发光，又见到石灰石岩遍地皆是，感到资源丰富，可以就地取材，实为创设碱厂的适当地点。”

当时，我国化学工业尚处于萌芽状态，要自力更生地掌握制碱技术，所付出的代价是很大的。范氏与国际制碱专利者谈判购买制碱技术时，对方提出的条件十分苛刻，如要求在合同上规定，生产关键工序由他们派人直接操作，不带学徒，不传授技术，产品出售，按产量收取专利权费额，在我国内销售产品，要由他们规定市场，不许在其他地区销售，等等。对这些条件，范氏断然拒绝。由此更激励了他自力更生的决心。在范氏及其技术骨干的共同努力下，经过十余年的摸索，终于获得成功。范氏本人虽因身兼永利、久大两公司经理，对内对外事务丛集一身，但他每到塘沽工地都经常检查施工情况，研究处理工程中的各种问题。事后他回忆这段奋斗的历程，说：由于我们未掌握碱性对钢材的腐蚀作用，采用钢管作传送碱液的管道，因钢管不耐碱液腐蚀，经常损坏，随补随漏，影响设备运转，以致生产无法正常进行。后来，他下决心将价值十余万元的钢管全部拆除，改用耐腐蚀的生铁铸管。为了吸取这一教训，他将拆卸下来的几条钢管，请工人做成一只桌子，置于自己的办公室中，以警惕因自己无知所造成的损失。

在永利碱厂未能突破技术关的时候，通过李国钦的罗致，在美国招聘了一位正在赋闲的美籍制碱工程师。这个美国人对范、侯两人决心创业的精神留下了深刻的印象，曾再次应聘来永利碱厂工作。他经过平衡工艺计算，主张扩建厂中的石灰窑，把日产量从五十吨提高到一百五十吨，同时增加一套日产三十吨的烘碱车间，使碱厂生产日益系统化。为了表彰这位美国人的贡献，范氏等人给他取了一个中国姓名，叫李佐华。经过十年的艰苦奋斗，

永利碱厂不仅生产了碱（最高日产二百吨），而且培养了一批制碱技术骨干，如许藤八、张佐汤、郭锡彤、李杜川、谢为杰、章怀西、鲁波、刘嘉树等。在公司总管理处，范氏依靠了许绍周、肖豹文、胡耕虞、余啸彩等人主持永利内务。后来，范氏总结创办碱厂的经验，认为用苏维尔法制碱工业的规模，不宜过小。永利碱厂原订规模只日产一百五十吨，这在技术上和经济上都不符合客观要求，既影响生产的发展，又因产品成本高，难于适应市场竞争。

在未突破制碱技术以前，范氏为了撑持这个企业，曾在不断增加基建投资方面煞费苦心。所需资金，首先是运用久大盐业公司每年的盈利积累来调剂挹注，但远远不敷需要，还须设法贷款。由于永利碱厂长期不能生产自给，信用未著，难以用永利名义对外借贷，只好用久大名义向银行借钱。其中支持范氏最力的是金城银行总经理周作民。该行对久大用款，几乎有求必应。在十余年中，永利通过久大向银行透支的金额达数十万元，超过久大和永利两公司注册资本总额的半数。这种信贷，在当时金融市场上是少见的。身居久大董事长的景本伯对此局面极为不满，在久大董事会上向范氏提出质问，形成景、范对立局面。当时持有久大和永利股票的金城银行，以及受其支配的股东大户都支持范氏，景本伯只得辞去久大董事长。股东大会决议，将两公司的董事会改为总经理制，并推举范氏担任两公司总经理。从此事权集中，便于调度，使永利在日后得到较大的发展。范氏在未摆脱经济上的困窘以前，除严峻拒绝英国卜内门化学工业公司提出收买碱厂的阴谋（详后）外，还于一九二七年夏亲自到南洋菲律宾等地，向爱国华侨宣传，争取华侨向永利投资，以充实公司财力。他此行收获甚大，华侨答应投资达百万元。但当他得知永利碱厂的生产有所好转，产量初步稳定，开始出现一个新的局面时，便投

关系，以筹集资金了。

过了关，生产逐步正常，有产品供应市场以后，范旭东又努力为产品纯碱打开销路，突破向来为“洋碱”所垄断的我国市场。他原想用分布各地的久大营业机构兼销食盐和纯碱，但因销售对象不同，业务各有特点，难以适应，不得不改变办法。除在上海市租界内设立久大、永利联合营业机构外，又在南京、汉口、长沙等地单独设立永利营业机构，以供应长江流域的肥皂、玻璃、搪瓷等工业的用碱。湖南锑矿很多，冶炼锑氧、纯锑耗碱量大，为了使永利的三角牌纯碱夺取卜内门的“洋碱”在湖南的市场，永利在营业上采取赊销的办法，获得用户的欢迎。为了打开国际市场，范氏早在一九三〇年间利用日本财阀三井与三菱之间的矛盾，委托三井贸易商务株式会社作为在日本销售永利纯碱的总代理，打入日本市场，推销了部分产品，同时派得力人员在香港和广州两地设立业务机构，让前者作为永利纯碱进入国际市场的窗口，后者作为该厂在华南地区推销产品的一个基地。在我国，“纯碱”这个新名词，就是范氏首先用以代替“洋碱”这个旧名词的。为了宣传国产纯碱的优越性和三角牌纯碱的高成分，他在天津、上海等地的报纸上大登广告，在包装纯碱的麻袋上印上“永利纯碱”的标志。所用商标的设计，是在一个烧杯（即做化学实验的烧杯）图案内加上一个红色三角形。这个图案象征纯碱在生产工艺过程中，同时有气体、液体和固体三相的直接反映。它是苏维尔法制碱工艺技术的特征。范氏主持下的永利碱厂获得成功，使他在我国民族工商界中的声望大增，在知识界也博得广泛的赞誉。这为他后来筹建永利南京合成氨厂（简称宁厂）创造了条件。

四、创办黄海化学工业研究社

范氏于从事实业之余，还坚持进步的民族资产阶级立场，积极提倡科学救国，支持科学研究。他创办了黄海化学工业研究社，并把久大、永利两公司给他的酬劳金用作该社的科研经费。这是他毕生创办的三大事业之一。黄海社正式成立于一九二四年，其前身为久大塘沽盐厂的化验室。开始，利用精制食盐的卤水，提取大苏打（即硫化硫酸钠），并生产过咸味刷牙水和漱口水应市，后来又利用永利碱厂的副产品，生产炭酸钙、炭酸镁。它出产的明星牌牙膏（也带有盐分），在抗战前后一个时期内，独步市场，风行一时。但范氏创设黄海化工研究社的宗旨和目的，不仅是为本厂的生产服务，解决制碱中的一些科研问题，而且在于培养造就一批化工科技人才，为振兴我国的化学工业服务。为此，范氏将孙颖川博士（字学悟，山东人曾留学美国哈佛大学学化学）从开滦煤矿化验室延聘前来，担任黄海社社长，主持其事，并陆续罗致国内专攻化学、化工的大学毕业生和留学生四十多人到该社工作，以充实科研力量，还大量收集国内外科技资料，添置科研仪器，以备应用。社内除分设化工原理、应用化学等部门外，还单独成立了发酵化学部，延请曾在法国斯巴德研究所实习过的方心芳氏主持。后来又设立海洋化学研究室，作为该社远景研究规划的一个部分。该社不仅为久大、永利两厂培养和输送了一批科技人才，还选拔了一些人到日本和美国实习深造。抗日战争期间，该社由天津塘沽海滩迁到四川五通桥盐区后，曾指导协助当地盐户采用露天枝条架蒸发并盐水份，提高卤水含盐浓度，并改革了熬盐炉灶，节约了燃料，降低了成本，深受盐户欢迎，在川西五通桥、竹根滩

方圆数十里地区，获得推广。这种利用自然温差的蒸发技术，实际就是利用太阳能的一种简便形式，是节约能源的一种有效办法。黄海社在川西期间，还曾派范维工程师到附近的嘉定碱厂长期协助工作。范维指导该厂用路布兰制碱法，将纯碱的含量提高到百分之九十八的纯度，与用苏维尔制碱法制出的产品相埒。解放后，该厂仍在生产并获得发展。再如全华酱油公司和鲜果汁厂，从发酵、酿制、防腐等技术的研究到施工建成投产，也得到黄海社的全面指导与协助。当时，该社共发表了卅九篇研究报告。抗战胜利后，黄海社迁回塘沽。解放后又迁到北京。中国科学院成立后，黄海社即申请并入中国科学院。该社的科研人员连同仪器设备、图书资料和北京的社址房屋，全部无偿地献给了国家。社长孙颖川出任中国科学院学部委员。孙于1952年病逝。

五、开办青岛永裕盐业公司、汉口信孚盐业运 销公司、连云港久大大浦制盐分厂

在永利碱厂艰难创业的过程中，范氏为了摆脱公司在经济上受到的压力，仍寄希望于发展盐业，积累资金。一九二六至一九三七年，先后在青岛开办永裕盐业公司，在汉口开办信孚盐业运销公司，以生产和运销青岛的海盐为业务。永裕公司是范氏通过外交途径，从日本人手中收回我国主权的一个企业。远在第一次世界大战期间，日本利用德国无力东顾的时候，乘机入侵我国山东省，强迫利诱妄图称帝的袁世凯签订“二十一条”，继承了德国侵略者在青岛租界、烟台地区以及胶济铁路的种种特权。其中有一个产盐的大海滩，也为日本所接管。因日本是个岛国，海疆沿岸鲜有滩头，不能利用海滩晒盐，其民食和工业用盐长期依赖我国

供应，而青岛又是供输该国用盐的一大基地，所以它要攫取这个海滩。在全国人民强烈抗议之下，袁世凯当时不敢公开承认卖国条约“二十一条”。袁死后，北洋军阀北京政府为了欺骗舆论、稳住民心，曾派外交部长王正廷向日本政府交涉，要求收回山东省的主权。日本政府在保留其某些特权的条件下，允许交还青岛租界和胶济铁路的管辖权。对于它所侵占并经营了一段时间的盐滩和设施，则要求我方给予补偿，并要求在我方收回盐滩后，继续免课盐税，只偿付工本费，每年运销日本食盐一百万担。范旭东曾赴青岛参与谈判。几经交涉，在全国人民的声援下，终于迫使日方让步，只由范氏等筹集补偿费二十万元，并向日本输出一定数额的免税工业用盐，便收回了盐滩及其设施由范氏经营。范氏经营青岛盐滩后，成立了永裕盐业公司，由刘蔴三、任致远主持该公司的业务。

汉口信孚盐业运销公司是为销售青岛永裕公司的盐产而设立的。一九二六年，国民革命军北伐进入长江流域，武汉成为北伐军前敌总指挥部驻地，国民政府也由南昌迁到武汉。谭延闿以第二军军长代理国民政府主席，陈友仁出任外交部长，财政部和中央银行则由宋子文主持。我父亲在辛亥革命后谭延闿出任湘省都督时，曾与留学日本的周孤青共同筹办并主持湖南省银行，与谭等有过交往，这就为范旭东与武汉政府取得联系提供了方便。当时，长江下游仍在军阀孙传芳盘踞下，与北伐军形成对峙态势，九江上下游航运不时受到威胁，鄂、湘两省贩运食盐困难，直接影响民食，间接对靠税收维持军政开支的国民政府也增添了很大的压力。我父亲到达汉口后，通过谭延闿的介绍与宋子文见面商谈，拟在汉口设立公司，将青岛永裕青盐运销武汉，以供民食，而利税收，获得宋的同意。但他提出一个条件，要先垫缴盐税，才能

批准立案。几经交涉，最后达成协议，由信孚公司先筹缴盐税一百万元，以后在运销的青盐数额中扣除已缴税款归垫。从此，信孚公司利用青岛属于半租界化外之区的便利，不再向濒于崩溃边缘的北洋政府缴纳盐税，而在青岛将青盐交外商货轮直运武汉，或经上海租界转运武汉，避免沿途关卡检查，然后再分途运往沙市、宜昌与常德、岳阳等口岸销售。据我父亲说，在一九二七年上半年，大约运销青盐近三十万担，基本上补充了因受战争影响而在市场上出现的食盐短缺，对支持北伐战争起了一定的作用。

此时，武汉国民政府出现了一次货币危机。原来当时在武汉流通的货币，除了以银元为本位外，汉口中国、交通两银行还发了钞票，通常称为“汉钞”，流通于鄂、湘、赣等省省会和通商口岸，在市场上享有较高信誉，商民都视同银元，任其流通市面。北伐军进驻武汉，国民政府迁来后，中央银行的钞票也在市面上流通。由于军事进展迅速，军费骤增，国民政府单靠税收不能平衡财政收支，不得不增发“央行”钞票，以应需要。可是市民与商店仍习惯以中、交两行汉口分行的钞票为交易手段，使“央钞”流通受到限制。主管国民政府财政的宋子文，即向汉口中、交两行施加压力，要两行借出大量钞票，作为给政府的垫款，以税收作担保陆续归还。消息传出后，市场物价便开始波动。随后，国民政府又下令将中、交汉行发行钞票的储备金（银币）交由中央银行保管。这一措施虽因中、交两行行址都设在租界内，未能立即实现，但已在市民中造成极大的恐慌。一夜之间，“申钞”（上海中国、交通两行发行）与“汉钞”（汉口中、交两行发行）的比值，激烈波动，“汉钞”贬值达百分之五十。这样一来，信孚公司只好收束业务，将部分售盐价款，转购出口产品，运沪出售，以减轻这次货币贬值造成的损失。

一九三〇年，为了扩大久大精盐生产，范氏在江苏省连云港开办了久大大浦分厂。该厂取当地海水制成精盐，建设颇具规模，除设有制盐工场外，还自办发电厂发电。所产的精盐，由海道运交久大各分支机构销售。主持这个分厂的是湖南的谭汉三和贵州的杨子南。谭、杨两人均系早期留学日本高工的技术人员。当时连云港尚未建成，陇海铁路也未延伸衔接，久大大浦分厂在苏北临海荒原上，犹如一颗明珠，受到人们称赞。一九三七年抗日战争爆发后，谭、杨两氏率领职工撤退到四川自流井设厂，继续作出了成绩。

六、创办南京永利合成氨厂

当永利碱厂生产正常，营业发展，有了盈余之后，范旭东又打算兴办其他基本化学工业。为此，他进行了一些调查研究；并派侯德榜再度出国考察。这时，日本侵略者侵占我东北、华北大片领土，国家民族处于危急存亡之秋。国民党当局不愿抗日，仍热衷于反共内战，内部倾轧亦很激烈。出任行政院长的汪精卫，自兼外交部长，而由其亲信陈公博出任实业部长。陈公博利用其权位向外国接洽借款，拟开办几个工厂，其计划之一就是办一合成氨厂。他的计划刚一出笼，即遭到宋子文的反对。随后上海金融界、实业界也纷纷发表不同意见，陈借款办厂的计划遂成画饼。

范旭东有见及此，决心在国内筹集资金办一合成氨厂。一九三三年，他经营永利碱厂获利约二百万元，资金不足，不得不借助于上海金融界的头面人物，如上海商业银行的陈光甫，盐业银行的吴鼎昌，浙江兴业银行的徐新六，四行储蓄会的钱新之，金

城银行的周作民，中国银行的张公权、李铭，交通银行的胡笔江等，争取他们的支持。这些江浙财阀与官僚资产阶级是有矛盾的。上海商业银行副总经理邹秉文赞成范氏的计划，积极为之奔走，出力最多，经过多方努力，终于解决了办厂资金问题：由永利自筹资金三百万元，再由各银行成立一个财团，承购永利发行的公司债（即不作为公司股本的一种贷款方式），筹集资金五百五十万元。发行公司债，这在国内还是一个创举，必须经政府批准，并要用永利碱厂的全部固定资产担保，按期清偿本息。由于范氏创办碱厂获得成功，且不与蒋、宋、孔、陈四大家族发生经济联系，受到民族工商业者的高度赞扬。宋子文原企图利用永利此次筹集资金的机会，打进永利内部，控制这个企业。他曾向范氏暗示，如允许他出任永利董事长，他私人所拥有的中国建设银行公司即可承担全部投资，不必再由其他银行组织财团承购公司债了。范氏几经考虑，终于拒绝了宋子文的投资，使永利这一民族工商企业未陷入官僚资产阶级的圈套。政府当局在社会舆论压力下，终于批准了永利开办合成氨厂的全部计划。

该厂厂址位于南京下游四十华里的长江北岸六合县境内的卸甲甸。当时范氏选择此地作为建厂基地时，曾亲自前去考察几次，然后才圈地四万多方丈，各价收购。在未选定该处之前，他曾拟将厂址设在湖南湘潭下摄司或株洲一带，但为上海金融界投资者所反对。他们为了保障其投资不因国内政局影响而遭受损失，主张在上海租界内靠近杨树浦电力厂的地方建厂。由于上海租界地皮索价太高，要付七十万元才能购得一万市平方的地皮，且无扩展余地，范氏坚决不同意，最后才选定卸甲甸这个地方。范氏当时曾感叹地说：“这些财东一定要把这出戏放在他们大门口唱才放心，真是没办法！”

关于该厂的规模、技术的设计、设备的订货等重大问题，范氏与侯德榜吸取了过去建设碱厂的经验教训，决定向美国引进技术和设备，按引进的技术要求和图纸规定在国内施工安装，争取按期建成投产。范、侯两人作了分工：范在国内掌握全局，侯在美国负责为选择技术订购设备，进行谈判。同时选派一批技术骨干随同侯氏去美国办理有关工程技术事宜，并到同类型的工厂实习。所有对外的合同都委托纽约华昌公司李国钦为代表出面签订。万一对方不履行合同发生纠纷时，有李出面交涉，不致使我方束手无策。这样一环扣一环，只用了二十六个月的时间，便于一九三六年建成了永利合成氨厂。该厂除向美国引进成套设备外，所有土建和安装工程，都是根据设计要求，自行设计、施工或发交国内其他工厂承包施工的。例如煤气储气柜，就是上海新中华铁工厂承包焊接建成的。为了从远洋巨轮卸下百吨重的合成塔，特在长江边上兴建了一个能容万吨级船舶的码头和一个能吊装百余吨的起重机。这些工程，在三十年代的我国，都是罕见的。一九三五年十月一日我到该厂工地参观，看到那台起重机一次便将百吨重的合成塔由货轮上吊装上岸的情景，至今仍留有深刻的印象。

永利合成氨厂计划年产硫酸铵五万吨，其中日产硫酸（用接触法）二百吨，硝酸二十吨。该厂建成投产后，填补了我国化学基本工业的一大空白。范氏曾说：“我国先有纯碱、烧碱，这只能说有了一只脚，现在又有硫酸、硝酸，才算有了另一只脚。有了两只脚，我国化学工业就可以阔步前进了。”一九三六年十二月，为了表示感谢李国钦对永利这一事业的支持，范氏曾邀请李氏回国到天津、南京两厂参观，并亲自主持欢迎会、致祝贺和感谢之辞。

一九三七年七月底，平、津相继沦入日寇之手，范氏在天津塘沽创办的永利和久大两厂，亦被日寇所侵占。在日寇进入天津

之前，范氏已令两厂职工停产疏散，仅留永利碱厂厂长许滕入，久大盐厅厅长彭九生等少数人护厂。日寇入侵之后，两厂护厂人员即于敌人入厂前的一瞬间撤出。连云港久大大浦分厂和青岛永裕盐业公司，也经范氏事先通知撤离。永利南京合成氨厂生产仅九个月，亦于南京沦陷前夕停产，职工按范氏意见向长江上游撤退，后来有二百余人抵达四川。

七、在大后方继续建厂

1. 建设久大川厂。

“七·七事变”之后，范氏即预见抗日战争不是短期能结束的，于是往返于上海、南京之间，积极为应付时局突变作好准备。他采取的一个重要措施就是派李炘生率领杨子南、谭汉三等人进入四川，为筹设久大、永利川厂做准备工作。

津沽沦陷之后，蒋介石为了应付舆论，收买人心，曾召见南开大学校长张伯苓、天津大公报社长胡霖及久大、永利两个企业的负责人范旭东等，对他们天津和塘沽所办事业遭到损失表示“慰问”，并许诺拨出若干经费协助他们到大后方重建自己的事业。后来张伯苓以政府拨款在重庆沙坪坝开办了南渝中学和恢复了南开经济研究所，大公报随政府西迁到达武汉，发行了武汉版，进入四川后又发行了重庆版。范氏则代表久大、永利接受了国民政府政府的拨款一百万元，作为在四川建厂的部分资金。

李炘生等到达四川后，在重庆市设立久大、永利两公司华西办事处，接待两公司陆续到川人员，并选定四川腹地的自流井和犍为县境内五通桥盐区附近的老龙坝，作为两厂建厂基地。自流井与毗连的自贡井是川省井盐丰产地区，已有千余年的产盐历史，

产品供销云、贵、川三省。以往四川军阀与当地豪门巨室相互勾结，集资划地，开井取卤，利用地下天然气熬盐。政府设立盐务局，发出运照交盐商贩运，独获专利，形成一个豪门垄断集团。久大经盐务局批准，与当地盐商反复协商，才进入自流井设厂。该厂向盐商购入卤水，用平底锅熬制洁白精盐，并利用卤水所含杂质提取副产品，其中有硼砂，这是海卤中所没有的。一九三八年纪念抗战一周年时，《大公报》汉口版发出专电，报道了久大川厂建成投产的消息。久大自流井盐厂出了产品，既可以使久大撤到四川的职工就业，又能逐渐恢复湘鄂两省的市场。但该厂所产精盐系结晶颗粒，非用麻袋包装不可。而当地所产的块状盐巴，则无需包装，可用人力肩挑或牲口载负，具有运输简便和途耗少的优越性。为了便利运输，久大技术人员想出一个办法，即装置若干台水压机，将精盐散粒压成十斤一块的盐砖，便于散装运输。从此久大的精盐由四川运到了湖南沅陵、常德一带销售，为湘西人民解决了因海盐中断而缺盐的困难。

久大自流井厂自己设有机修厂和发电厂，还利用附近糖厂榨糖后余下的母液发酵和精溜，制成动力用的酒精，作为本厂汽车运输的燃料。凡此种措施，都为久大在四川获得立足点创造了条件。后来它成为“外省迁川工厂联谊会”的发起人之一。抗战胜利后，久大自流井盐厂将全部厂房设备交由川康盐务局接收经营，改称为盐业示范工厂，继续为川盐革新作出贡献。解放后，在党和人民政府的领导下，获得了很大的发展。

2. 建设永利川厂。

永利川厂厂址选择在五通桥老龙坝，距自流井产盐区约二百公里。范氏之所以选定这个地方作为厂址，是由于：一、五通桥盐

区开发历史不长，地下资源丰富，据地质工作者估计，盐卤储量不会少于自流井的储量；二、该设厂基地位于岷江之滨，终年可以通行一百吨至二百吨位的船只，顺流而下，经宜宾、泸州可直达重庆，还有两条公路：一自五通桥经嘉定(乐山)、眉山、新津达成都，一自五通桥经荣县、自流井达内江与成渝公路相衔接而达成都，交通方便；三、当地产煤丰富，燃料取给方便。当时，资源委员会岷江电厂、键为焦油厂、木材干馏厂，以及上海内迁的制革厂、绸织厂，均相继在这里建厂，与原有的盐井、盐厂相辉映，逐渐发展为川西的一个重要工业基地。永利在老龙坝建厂，由南京合成氨厂傅冰芝主持厂务，该厂占地近千亩，其中有平原，也有丘陵。其布局是：仓库与发电厂建在平地；职工宿舍建在左边小山丛林之中；并将大部丘陵开成山涧，准备将重要车间置于庞大的山涧中，以防空袭损失。当时，经过初步调查研究，认为如利用井盐卤水作原料制碱，其成本将远远超过海盐制碱。按照苏维尔制碱法，以食盐与石灰石所生的碳酸化合反应时，仅利用了氯化钠中的钠元素，其中的氯元素却与石灰石中的钙相化合而成氯化钙，无法利用，排入江河田野，造成污染。而重碱过滤后，母液中的氨是要回收的，必须把氨水加温，将氨蒸馏出来循环使用，这就不可避免地要补充消耗，增加成本。侯德榜及其技术助手早有革新苏维尔工艺的想法。经过反复研究，他们在重碱过滤后的母液中，不收回氨，而用加盐来增加母液中氯离子的浓度，使之与原存在的母液中的氨离子结合，经冷却后得出结晶的氯化铵。这一作法一度被命名为“侯氏制碱法”。后来根据侯氏本人的建议，改称“联碱法”，即同时既产纯碱，又产氯化铵之意。侯德榜由于改革制碱方法而闻名中外，受到我国化工界人士的推崇。为了支持侯德榜搞革新，范旭东采取了一系列措施。一九三八年夏

季，范氏到香港，听说德国某工厂正在试用一种类似“联碱法”的办法生产小批量的产品，便将侯德榜与永利另一技术员派往德国考察。他们抵达德国后，始知该工厂并无这方面的技术资料，加以受到希特勒的“盖世太保”的怀疑，便离开德国经法国转往美国。在李国钦的支持下，侯于纽约设立永利办事处，一方面为永利川厂采购设备，同时在那里成立一个小型化验室，继续研究试验用川盐卤水（小样）和“联碱法”制碱的技术。范氏考虑到他们人力单薄，又从永利在国内的技术人员中选派二三人前往协助。由于美国生活费用太高，一年后，这个试验小组迁到香港九龙继续工作。一九四一年以后，范氏又在永利川厂成立“联碱法”实验中心，将原在外地做实验的人员陆续撤回，扩大实验规模，终于取得完全成功。一九四三年至一九四四年初，永利川厂已用“联碱法”大量投制产品。这是范氏支持侯德榜在我国制碱技术上取得的一个重大成就。

永利川厂除了搞“联碱法”实验成功以外，还搞了其他一些建设。该厂从南京撤出时运来的一套二千瓩涡轮发电机组，在一九四一年便已安装完毕，投入了生产，后来又成立了一个机修车间，从翻砂造型到车钳、铇、铣等机械加工，以及电炉炼钢等设备，都已配套成龙，不仅满足了本厂生产的需要，而且有力地支援了其他厂子的建设，其中最为出色的一项工程，是在离厂约十余里的盐区原野进行勘测，觅定一个钻探点，从一九四四年开始打钻，费时三年，井眼深达二千公尺，穿过石油层（经取样化验为重油）达到了盐层。这一深井的深度不仅远远超过了当地和自流井已有的盐井，而且超过了甘肃玉门石油矿深井的深度，成为当时国内第一口深井。它为断定五通桥地区存在丰富的盐储量提供了有力的证据。为了给钻探这一深井提供技术和物质条件，范氏叫侯德

榜在美国采购了一套能钻二千五百公尺深的石油钻井设备，重达二千余吨。其中深井套管每根长达十余公尺，四吨载重汽车一次只能装二、三根。当时，我国从北到南的海口，几乎全被日寇封锁。在日本偷袭珍珠港以前，凡运往我国西南大后方的军需和民用物资，大部分须经越南海防、河内，进入滇、桂两省，然后转运其他各地。后因日本海军舰只经常在越南沿海骚扰，只好改道由缅甸仰光进口，经铁路运抵缅甸北部曼德勒，再由中缅公路运到云南昆明，又经川滇公路运抵四川泸州转往各地。永利川厂在美采购的器材，大都是经上述路线陆续运进的。在中越、中缅两公路运输中断以前，范氏以六十岁的高龄，亲临运输前线，历尽艰辛，使永利能在较短的时间内，抢运了大批重要器材，保证了川厂深井钻探工程和“联碱法”工业性中间试验的顺利进行。

为了建设永利川厂，范氏还做了许多工作。当“联碱法”实验取得初步成果时，他即向国民党政府提出报告，要求批准建厂计划，并转饬四联总处（即中央银行、中国银行、交通银行和农民银行等四行联合办事总处）拨借法币二千万元，作为永利川厂建厂资金，其中半数按当时外汇牌价（即法币二十元折合美金一元）拨给外汇，供在国外采购设备器材之用。此项借款以永利全部固定资产作担保，待川厂建成投产后，按还款时币值折算（即保本付息），分期归还。范氏曾以其国民参政员身份向国民参政会和社会各界广为宣传，获得支持，终于得到国民党行政院批准，与四联总处签订长期借款合同。范氏在筹措资金有了着落之后，于一九四〇年春经香港乘飞机到菲律宾，再乘海轮渡太平洋到美国旧金山。这是范氏第一次美国之行。根据当时情况，除需要在美国采购工厂技术设备和深井工程器材外，还要自办中缅公路线上的运输。为此，范氏一次就购买了货运卡车一百辆，随后又添购一百辆。

这批车辆除运输永利本身的设备物资外，还承担了抗日时期军需物资的部分运输任务。范氏在美期间，还参观了碱厂及其他一些化工厂和石油钻井工程与中小型煤矿。他与侯德榜商定，雇用一位技术熟练的美国工人前来川厂为钻井工作传授操作技术，（月工资美金四百元，另由厂方供给伙食和住宿），并派一位高级工程师具体协助进行。他布置就绪后，随即回到昆明，指挥繁重的运输工作。他为了解决永利川厂发电厂的燃料用煤问题，还根据地质资料，在厂址范围内，自办一个半机械化的煤矿，投产后可日产煤五十吨。由于煤质较差，不适合炼焦，后来改作了锅炉燃料。以上所述，是范氏在建设川厂中采取的主要措施。不难看出，该厂建设所经历的道路是相当艰难的。正如范氏所说：“由于内地条件差，办工业样样都要从头做起，没有原料要自己动手打井取盐，没有煤炭要自己开矿取煤，真是件件都得自己办。”

当“联碱法”工业性中间试验成功的喜讯传出，范氏满以为这种新的制碱工艺可以在川西新的化工基地上大放光芒，不意日寇南侵，中缅公路中断，中印公路一年后勉强通车，也只许用于军事物资的运输。永利川厂部分器材经由美国运到印度后，都搁在长运郊区的仓库内，难于运回国内。在这个情况下，只好任其推延交货时间，或干脆取消合同，停止发货。但永利川厂不能因为建设大厂的计划受到阻碍而坐耗资金，便利用已有的厂房和设备器材，在邻县乐山、夹江等芒硝矿产地采购芒硝，以路布兰制碱法生产纯碱，渡过难关，直到抗战胜利后才停止这种生产。

3. 筹建永利湘厂未成。

早在一九三七年抗日战争爆发以前，范旭东就有建设永利湘厂的打算由李滋川任建厂基地负责人，已在株洲白石港选定厂址，

征购土地，并已动工兴建发电厂的厂房、烟囱和仓库（现均为株洲火力发电厂所利用），占地约千余亩。后因抗战发生而停止。但范氏并未放弃在湖南建厂的计划。到一九四四年，他又著手湘厂的筹建工作了。

一九四四年九月，范旭东与上海银行总经理陈光甫、民生实业公司总经理卢作孚等人，以民族工商业代表身份，参加在美国召开的战后工商国际开发会议。这是由美国实业界发起，为在第二次世界大战胜利后，协调并利用各国的民间工商业，繁荣自己战后的经济，而召开的一次国际会议。与会者主要是资本主义国家中垄断资本集而的代表人物。范氏等作为中国的代表是经国民党政府批准，持有外交使团护照而与会的。当时，范氏拟向美国进出口银行签订一千六百万美元的贷款，以引进一系列技术设备，其中包括年产五万吨的合成氨厂，年产五十万吨的水泥厂，日产五十吨的民用平板玻璃厂，以及塑料厂等整套设备和一个日产五百——一千吨的煤矿的机械设备。全部购价约为三千六百万美元。这些设备就是为筹建永利湘厂而订购的。范氏原意，如此次借款成功，则将设备尽快购置到手，安装投产，作为自己实业的发展，也是对建设故乡的贡献。他这次在美国与有关厂商签订了引进建设湘厂所需设备的草约之后，即与侯德榜联袂离美，于六月底返回重庆，向国民党政府当局报告，要求政府批准在美借款合同（草案），并由中国银行总行纽约分行副署签字，担保借款的清偿。当时，国民党行政院实际由副院长孔祥熙主持（院长系蒋介石兼），中国银行董事长为宋子文，他们对批准范氏借款要求一事互相推诿。宋子文仍然有意将永利这个在民族工业中占有重要地位的企业纳入他的垄断资本财团，再度向范示意，如同意由宋出任永利董事长，此一对外借款合同可立即由中国银行总行指令纽约

分行签署担保。范氏通过多年与国民党政界人士的接触，深知其反动本质与官僚作风，极不愿官僚资本插手于他毕生奋斗的事业，对宋的要求未予理睬。因此借款合同未能签订，引进设备建设湘厂的计划也就搁置下来。不久，范氏就逝世了。

八、举办其他事业和参加社会活动

抗战期间，范旭东还办了一个中国工业服务社。他为该社拟订的章程，规定其宗旨是：“协助有志于兴办工业的团体或私人，为其提出的工业生产项目，共同进行调查研究，如资源、厂址、技术工艺、设备要求和投资计划，及市场需要等。”一经委托和受托双方取得协议，即由该社提出建设方案和工程计划，从永利、久大、黄海等单位中抽调人员协同委托单位实施。这个服务社刚刚办起，就在四川南川县与当地入创办的一个煤矿签订了合同，派永利的黄汉江前去帮助该矿把生产搞上去了。还有一个酱油厂，也是由服务社通过黄海化工研究社提供发酵技术发展起来的。范氏还与金城银行合资，在上海筹办了一个麻纺厂，拟从印度、巴基斯坦进口黄麻，纺织麻袋，供久大、永利作包装食盐、纯碱、硫酸铵之用。后因抗战爆发而停建。抗战胜利，范氏逝世后，该厂终于建成投产。范氏生前有一自营内河航运计划，即用自己的轮船将久大的食盐和永利的纯碱、硫酸铵，由产地经长江运到鄂、湘两省，再将永利在湖南宁乡办的清溪煤矿产的烟煤运回南京，供应合成氨厂。这样可以节约运费。这一计划，也是在范氏逝世后，由其事业的后继者所实现的。范氏生前向美国借款建设湘厂时，曾着眼全局，提出一个建设十七个化工基地的规划，其中除永利塘沽碱厂、南京合成氨厂、永利川厂、湘厂等四大基地之外，还准

名：兰溪、宜昌(或开封)、广州、温州以及上海市近郊等地，分别建设一些化工基地，为我国发展化学工业建立基础。解放后，在党和政府的领导下，我国化学工业发展的速度和规模远远超过范氏的设想。可惜范氏本人未能躬逢其盛。

范旭东担任中国自然科学社的理事达三十余年之久。该社编辑出版的《自然科学》杂志，解放后还在继续出版。为了纪念其胞兄范源濂，范氏曾将其兄在北京市石驸马大街住宅捐献给该社，并倡议筹集基金举办“静生植物研究所”，在北京西郊设种植园，作为培育我国各种良种树木、花卉的基地，聘请胡先骕主持其事。胡氏后来成为国际著名的中国植物学家（胡氏在解放后将该社并入中国科学院，被任为科学院学部委员兼植物研究所所长，一九七九年七月病逝）。范氏曾受国民党政府中央研究院之聘，任评议员达十余年之久。他与该院总干事杨铨（杏佛）交谊甚深。范氏还几度被推选为中国化学学会会长。该学会出版的《化学报》是我国发行较久的化学专业杂志，迄今仍持续出刊。范氏对学会与出版物献财献策，不遗余力。范氏还继范源濂之后担任过中华书局董事，对这一出版事业提出了一些有益的建议，并在筹措经费方面作过支援。范氏还是张伯苓所创办的天津南开大学的校董和许黄萱创办的湖南私立隐储女校的校董。他对南开大学化学系和经济研究所均捐赠有奖学金，以鼓励优秀学生深造，对我省创办最早的隐储女校曾多次给予经济上的支持。

范氏除上述社会学术活动外，还在久大、永利、黄海、永裕等厂、社所在的塘沽厂区之内，为职工统一举办福利设施，如职工医院，“明星”小学，俱乐部，等等。还出版《海王旬刊》，设立黄海图书馆，作为内部交流事业经验，开展学术研究，互通活动消息的一条纽带。《海王》旬刊卷头载有这样的信条：一、我们在原则

一、我们绝对相信科学；二、我们在事业上积极地发展事业；三、我们在行动上宁愿牺牲个人，顾全大局；四、我们在精神上以服务社会为最大光荣。这个内部刊物创办于一九二八年，由范氏老友阎幼甫^①主编。抗日战争爆发后，该刊曾迁到长沙发行过几期，随后迁往四川嘉定。抗战胜利后，又迁到南京梅园新村，继续发行，直到南京解放。该刊宗旨是“提倡科学，发展实业，服务社会”。

范氏也长于写作，他所创办的久大、永利、黄海等企业的章程，以及与官方往来的重要公文，多数出于他的手笔。为了带动职工们向《海玉》投稿，他亲自为该刊撰写短评、游记和杂文不下百篇。这些文章的内容涉猎甚广，有的是针对时弊发表议论，有的是对振兴实业、发展科学提出主张。他还应约为天津和重庆《大公报》的星期评论专栏写过十余篇文章，立论多偏重于振奋实业。这些文章从不同角度上反映了范氏的思想和愿望。六十年代初，南京《群众》杂志曾出版过《范氏文集》一书。月会会考考出初中代表范氏的《九、生活志趣和思想作风》一书，其中记述了范氏的生活志趣和思想作风。范氏虽然创办和主持了几个较大的企业，当了总经理，但是他主要不是为了个人发财致富。按照公司章程规定，他在企业盈利中应分得的酬劳金为数甚巨，他全部捐赠给黄海化工研究社充作建社基金。他死后并未给亲属留下一笔可观的遗产。据我所知，他的夫人在解放后、公私合营前，一直靠久大、永利两公司按范氏生前的月薪发给的生活费维持生活。范氏毕生的志愿是“发展实业”，“科学救国”。他个人生活简朴，淡泊宁静，不尚豪华。

^① 阎鸿飞，号幼甫，湖南长沙人。清末同盟会员。辛亥革命后任湖南军务部长。解放后任中央文史研究馆馆员。

他家住天津时，曾自置小住宅，但不久即迁居。此后，他在天津、上海、香港、重庆等地，住的都是一般中产阶级家庭所能租赁的房屋。他在天津、上海出门很少坐汽车。后来在重庆，住在沙坪坝，因来往市中心过远，才乘公司汽车。他在沙坪坝南国平房小会客室里，曾经接待过周恩来、林伯渠、董必武等中共领导人和各界知名人士，如黄炎培、周炳琳、任鸿隽、胡先骕、曾昭抡等。为了在国民党统治区维持和发展他的事业，他不得不与国民党上层人物相周旋，但从无奴颜媚骨、阿谀奉承的行为。除因参加国民参政会的活动，有时不得不出席一些公开集会和宴会外，他从不请客送礼，更不邀宴权贵。他自己常说：“我是无事不登三宝殿。”“九·一八”事变后，国民党在国民政府军事委员会之下，设立一个国防设计委员会，由蒋介石兼主席，范氏被任为委员。后来国防设计委员会改为资源委员会，隶属经济部，由翁文灏、钱昌照分任正副主任委员，范氏蝉联该会委员。他向翁、钱提出若干建议，主张资源委员会应着重于资源的调查勘探，为开发、利用和保护国家重要资源作准备工作，委员会不必自办所谓“国营”企业。他说：“如果要他把所创办的企业交由国民党接办或搞什么“官商合办”，他是信不过的。但是如果中国政治真正走上民主轨道，政府廉明公正，他所经营的企业可以随时交给国家，用它来为人类造福。全国解放后，与范氏生前共同创业的人，都坚守岗位，迎接解放，无一外逃。范氏毕生创办的事业，终于归到人民手中。

范氏思想活跃，热情奔放，健谈而富有风趣，态度平易近人，与职工交谈十分随便，从不疾言厉色。人们常从他的言行受到感染和启发，因而对他非常敬重。由于他胸襟豁达，处事干练，许多棘手的问题，经他处理，往往能够迎刃而解。一九三一年，永利碱厂曾发生过一次罢工风潮。那是国民党派驻该厂的党务特派

员蓄意挑拨工人内部团结，煽动两派互相对立所造成的一次纠纷。范氏获悉之后，一面利用他们之间的矛盾，自去南京国民党中央党部提出交涉，要求撤换驻厂的党务特派员；一面由侯德榜出面直接与工人中两派谈判，调停彼此间的不同意见，很快就平息了这次罢工风潮。

范氏不畏强暴，不计个人安危，有着强烈的民族自尊心和爱国心。下面举几个这方面的事例。

1. 一九二五年，奉系军阀驻天津司令李景林，以筹军饷为名，行绑票勒索之实，派一军官随带枪兵数名乘汽车到范旭东家，说司令要请他去谈话。范氏镇定自若，当即登车随往与李景林见面。李要他捐军饷二十万元，范严词拒绝，说他本人不是财神，不能应命。李说那么就向久大借好了，范说久大是股东集股办的，他无权出借公款。一个非借不可，一个硬不买帐，相持不下。李即下令扣留范氏，并派人到久大要挟说，如不筹款送来，范的性命难保。范源濂在北京闻讯赶来天津，找人从中斡旋。后来由久大公司背着范氏筹款八万元送去，范才脱险归来。

2. 一九三一年“九·一八”事变后，日本侵略者入侵我东三省，范氏出于爱国思想，写了一封信给他在日本京都帝大的老师，表示他不能再与这位老教授保持友谊和通信联系，并对日本入侵我国表示强烈的抗议和谴责。

3. 一九三三年春，范氏到上海，寄寓南京路华安大厦（现改名华侨饭店），恰遇日本商人某（即常驻青岛永裕盐业公司代表）也同寓该处。这个日本人进入范氏房间，搭讪着对范氏说：“满洲国已成立了，‘九一八’事变是‘地方事件’，现在无碍中日两国邦交。”范氏以日语怒斥其言，说“你欺人太甚！你侮辱我的国家民族，你我势不两立，快给我滚出去！”随将这个日本人推出房间。

当时，我正去看望范氏，亲见这个情景，深为感动。

图4. 抗日战争期间，永利、久大在重庆两路口二元路设有联合办事处。在范氏的办公室墙壁上，挂有一张塘沽碱厂的照片，他亲自在照片上写了“燕云在望，以志不忘”两句话。有一次我去看望他时，在此照片前面伫立观看，他对我说：“我们一定要打回去的。”可见他对抗战必定胜利，抱有坚强的信心。

图5. 一九四一年九月，日本在发动太平洋战争偷袭珍珠港美国海军基地的同时，分兵入侵香港、新加坡、菲律宾、越南等地。当时范旭东夫妇正在香港。香港英国驻军稍作抵抗即向日本入侵者投降。在英日军事相持的数日中，重庆政府驻港人员奉命通知范氏，说他可以由港乘飞机直飞重庆。他拒绝了这一特殊照顾，为了防范意外，他夫妇离开铜锣湾寓所，搬到中环商业区金城银行营业间开地铺暂住。旋即偕夫人并秘密约了十余人，其中有何廉（曾任天津南开大学经济研究所所长、国民党行政院政务处长）、徐国懋（金城银行重庆分行经理）等，雇一小帆船经九龙入海，沿大鹏湾海岸线迂回飘行，越过日军岗哨，到未沦陷地区登陆，步行到惠阳再转乘汽车、火车和飞机，经韶关、衡阳、桂林返回重庆。旅途跋涉达月余之久，备尝艰苦。这是范氏爱国思想的再次表现。

图6. 一九三三至一九三四年间，美国汽车大王福特为争夺我国汽车市场，拟在我国开设一个汽车装配总厂，由美国运来零配件，利用我国的廉价劳动力进行组装。福特属意范旭东与他合作，只要范氏投入少量资金，就请他出任这一合营企业的总经理。范氏不肯背弃他自力更生的一贯主张，以忙于本身业务婉言推卸，并说：“兹事体大，应与我国政府接洽。”福特对国民党当权者没有信心，因而改变计划，到日本大阪设厂去了。

7. 范旭东在天津塘沽开办碱厂，一开始就为英国卜内门化学工业公司所注目。因该公司长期垄断了我国和远东地区的碱市场，对永利开办碱厂，深为嫉视，企图加以扼杀。当永利制碱技术尚未过关，生产还不正常的时候，该公司即向范氏表示，愿以高于范氏投入建设碱厂的资金十倍的代价，收购永利碱厂。范氏断然回答：“我搞不成制碱，宁可自杀，也不会出卖自己的灵魂。”待永利碱厂进入正常生产，有产品投入市场时，卜内门公司又挟其雄厚资本与所掌握的市场，对永利开展竞争。他们采取削价倾销的手段，在永利销售纯碱的上海、汉口、长沙等地大幅度降价，甚至赔销出售，企图一举将永利从这些市场挤出，而在天津则不予降价，企图诱使永利将大部分产品在本地销售，而让他们的产品继续占领我国其他广大市场。范氏研究分析了市场动态之后，决定采取相应的对策。他指示公司的营业机构，当卜内门将碱价降低时，我们便以更大的幅度即低于成本的价格抛售，并延长赊销兑款期限，本厂的产品除了在天津销售外，仍继续在其他地方销售。这样一来，卜内门才感到永利这个对手不是软弱可欺，而是难以战胜的。当范氏作出这一决策时，永利公司内部眼光短浅的人，曾不以为然，他们认为永利纯碱能在天津多销，就不会亏本，或者还略有盈利，这样也就可以将企业维持下去，无须去占领其他市场了。范氏解释了他的策略，说：“如果我们把销售集中在天津一地，外地销路没有打开，市场基础不巩固，有朝一日，卜内门再回过头来收拾我们，我们将完全处于被动，束手无策。结果很可能彻底失败。”果然，永利在各地大幅度降价出售纯碱不到一个月，卜内门公司即派人来要求同永利协商调整纯碱售价了。与此同时，该公司还通过永利的职员，推荐一个小职员进入永利，作为坐探，来收集永利的业务情报，向他们汇报。此人在卜内门和永利都拿

薪水。后来他终于天良发现，将他充当间谍的事实坦白出来。范旭东获悉之后，立即找他谈话，表扬他的坦白是爱国主义的一种表现，并保证不解雇他，要他继续拿薪工作。但提出一个条件，即以后当他向卜内门公司提供情报时，应先从范氏指定公司中的高级职员虚拟业务动态材料，然后由他本人抄好送交卜内门。这一反间谍绝招，使永利在与卜内门争夺纯碱市场中居于有利的地位，卜内门挤垮永利的企图终成泡影。后来，他们终于同意了范旭东提出的纯碱市场销售额的协议，即永利纯碱销售额应占我国市场销售总额的百分之五十一（按当时永利纯碱年产约六万吨，尚不及市场需求量的三分之一）。这是范氏反对帝国主义经济侵略、维护我国民族工商业权益的斗争的一个胜利。卜内门公司总经理来中国视察业务时，曾通过其驻上海经理约请范氏在天津会见。范氏则只同意在上海相见。该总经理原是为了亲自到永利碱厂了解情况而到中国来的。他到中国的次日，即由上海赶赴天津。范氏获悉他启程来津的消息，即于当晚乘火车南下，行前吩咐永利的同事说：如果卜内门总经理要求参观碱厂，可以陪同进厂，但只让他看看锅炉房，谢绝参观主要车间。范氏事后对人说，二十余年前他到英国参观碱厂，对方也只让看了锅炉房，我们也只能如此，这是礼尚往来。卜内门总经理天津之行没有达到目的，只好又回上海与范氏会见，两人叙谈了约两小时，没有让对方捞到什么好处。范氏一九四五年十月病逝重庆的消息传到国外，卜内门公司曾发来唁电，并派该公司在重庆的机构的负责人（英国人）到范氏灵前献花致敬。

范氏与中共、与中共的交往

范氏对国民党反共、反人民和贪污腐化甚为不满，曾经两次拒绝蒋介石邀他出任政府部长职务（一次是一九三五年邀他出任实业部长，一次是一九四二年邀他出任经济部长）。他宣称：自己立志毕生从事实业，决不做官。但是，他与中国共产党地下组织却有过联系。一九四四年，范氏通过其同事萧豹文的介绍，结识了长期在国统区工作的中共地下组织负责人龚饮冰（当时化名龚再僧）。龚在周恩来同志领导和批准下，以其个人名义与范商量，达成协议，筹办私营建业银行。该行向国民党政府注册资本为法币一千万元，由范氏的久大、永利投资三分之二，龚投资三分之一。范氏派范鸿畴为该行董事长，推龚任总经理。一九四五年六月在重庆开业。抗战胜利后，建业银行在上海设总管理处，由龚任董事长，黄肇兴任总经理，并在南京、汉口、重庆、天津、长沙设有分行（我于一九四七年在长沙分行任副经理，一九四八年到一九四九年解放前夕，由总管理处调到广州，开办大德企业公司，经营进出口贸易）。这时，龚老已离沪到了香港，我经常去看他，因而能够较详尽地了解范氏通过开办建业银行，与中共建立联系的经过。抗日战争时期，范氏通过私人关系，或利用国民参政会开会的机会，与当时在重庆的中共代表周恩来、林伯渠、董必武等同志有过多多次交往。当毛泽东同志赴重庆与国民党谈判时，他还与毛主席见面交谈过。毛主席向他表示，在国内实现和平后，欢迎他到解放区开办工厂。一九四四年春，我与我爱人在范氏家里作客，他在饭桌上闲谈时，曾深有感慨地说：“中国的未来，看来只有靠中国共产党，才有希望。”从这些言行中也可以看出范氏

晚年的政治倾向。

十一、病逝重庆

一九四五年八月十五日，日本寇宣告无条件投降，抗日战争取得最后胜利。在举国欢庆这一历史性的伟大胜利的当天晚上，我去看了范先生。当时，他住在重庆沙坪坝南渝中学内南园寓所。他语重心长地对我和其他来访的人说：抗战胜利了，建国则任重道远，尚有待全国人民共同奋斗。正当范氏准备派员分赴久大、永利、永裕各厂，接管原有财产时，孰料他突患急性肝炎，医治无效，于一九四五年十月三日与世长辞，终年六十三岁。

范旭东的逝世，使他的事业的追随者、支持者和亲友们，深为悲痛。当时，毛主席正在重庆与国民党进行谈判，曾题“功在中华”的横幅和“化工先进”的挽辞，对范氏逝世表示悼念。周恩来同志代表毛主席亲往南园吊唁。重庆《新华日报》于十月六日报道了范氏逝世的消息；又在十月二十一日发表了许涤新同志的一篇悼念文章，文中表彰了范氏对发展中国民族工业所作的贡献，痛悼失去“一位可以携手为中国经济建设而奋斗的友人”。当年十一月十四日，由二十二个团体发起在重庆江苏同乡会举行了隆重的追悼会。参加追悼会的有吴蕴初、侯德榜、阎幼甫、郭沫若、沈钧儒、章乃器、胡厥文等。郭沫若的挽联是：“老有所终，壮有所用，幼有所长，天不能死，地不能埋，世不能语。”胡厥文的挽联是：“建国方新，忍看工业有心人溢然长逝，隐忧未已，何图生产实行者弗竟全功。”还有一位女工送了如下的挽词：“你死了，我们工人永远不会忘记你。”

十二 结束语

范旭东氏的一生，抱有远大的理想，坚定的志趣，尤其他毕生从事化学工业的成就和贡献，是值得充分肯定的。但是由于他的出身经历和所处的社会地位，以及当时的历史条件，不可能不受到一定的局限。他热爱祖国，具有强烈的事业心，希望能有一个安定美好的局面，使他能施展平生抱负，然而他没有悟到不从根本上彻底改变旧的社会制度，一切事业都是不可能兴旺发达的真理。因此，在一九四五年秋抗战胜利之时，他还存在着幻想，曾以当时国民参政员身份，提出过设置经济参谋部以制定战后建设计划纲领的提案，寄望于国民党政府的大发善心，休养生息，励精图治，复兴民族。这种不切实际的想法和态度，正反映了民族资产阶级的软弱性。这是我们今天来全面认识范旭东时不必回避的。的确，范旭东这位爱国的实业家死得太早了。他没有能够看到独立自由的新中国的诞生，没有能够看到在中国共产党领导下我国社会主义经济建设取得的伟大成就，更没有料到 he 毕生为之奋斗、使国家臻于富强的理想能在三十多年后初步实现。这对范氏来说，是不无遗憾的，但也是可以引为欣慰的。我作为范氏的亲戚晚辈和他的事业的追随者之一，就自己所知，提供这篇资料，藉以纪念范氏，并供研究我国民族工业史的参考。但因个人所知有限，漏误之处必多，尚望久太洪永利同人和范氏亲友加以补正。

我研制煤气车和从事煤气

车的回顾

向敏

二十世纪五十年代初，日寇侵华正亟，中华民族处在危急存亡的关头。在大炮轰鸣、长天布战云的日子里，军运商运同趋紧张，能源问题十分突出。当时我国戴着“贫油”帽子，确有“一滴汽油一滴血”之感。如何自力更生，克服公路运输缺油的严重困难，成为极关重要的课题。“九·一八”事变前后，我承担了湖南煤气车研制工作，成功地用木炭作燃料，代替汽油行车。这一成果，从省内到省外逐渐推广。其后在抗日战争时期，西南大后方的公路运输，几乎全是使用木炭汽车。战后又探索将煤气机用作锯木、碾米、粉碎杂骨等业的机械动力，取得了一定的发展。直到现在，世界上不少工业先进的国家如美国、法国、瑞典、加拿大等，仍在研究木炭气化器，力图把固体燃料用于高压缩比的煤气机上，以对付能源危机的挑战。说明煤气机仍有其生命力。岁月不居，我已是八十以上的老人了，每每回顾五十年前研制煤气车和其后经营煤气车业的历程，犹觉壮心未已。故写下这篇史料，供研究历史和热心四化的同志们参考。谨此声明，不要误作“回忆录”发表。敬希批评指正。此致。

一、湖南煤气车的诞生与使用

一九二五年，我在湖南公立工业专门学校（湖南大学前身）机械科毕业后，曾留校教课和在机械厂工作两年多。一九二八年，到湖南省建设厅任技士。一九三一年，分配我负责审核湖南纺织厂和公路局的预决算。是时，何键任省政府主席，谭常恺任建设厅长，柳敏任该厅第四科科长。当科长、技正们发现公路局收入可观，而利润无几，就派我去公路局，找一找原因。我到公路局时，局长刘岳厚要手下的人把表报交给我看，我仔细查阅了，看出公路局最大的行车开支是汽油，想到德士古、亚细亚、美孚等外国油行，好比插进人体内的吸血管，把中国人的血吸走了，我们怎么能站立得起来呀！回去做了汇报。有人提出：“不用汽油行不行？”我说：“从理论上讲，可以用木炭发生煤气代替汽油。当场有很多人反对，只有技正谢伯正支持我。我要求给我一部新汽车，几千元试验费和一个试验场地，并说：如六个月不成功，浪费了国家资财，甘愿受撤职处分。一九三一年冬批准给我一部福特A A型新汽车，四千元试验费，指定民生工厂（原造币厂）拨一间房子给我作试验场地。我找来三个人帮忙：一个是湖大实习工厂的工头程祥华，他有具体工作经验，就要他管试制技术。另两个是我的同学吴瀚和江友松，他们一个司绘图，一个找资料。由于我们四个人没有一个会开车，于是又从公路局选调一个名叫张泽寰的能修车的司机参加，并把煤气炉包给王植记机器厂承做。我们六个人一条心，拼命干，很快就搞出个眉目。有天吃完晚饭后，我对他们说：“今晚民生工厂的工人下班走完以后，我们来试试看。”并要求他们绝对保密，因为我们对外面讲得硬，说一定要成功，其实有点胆怯，因为什么资料都没有，全靠摸索着干，

能否成功，并无把握。当天晚上用来试车的煤气发生炉，是照书本上固定式煤气炉设计的，又大又重，不敢把它装上汽车，就装在地上，把煤气用管子接到汽车发动机上。试验时气一接通，引擎就开动了，没有用一滴汽油完全是煤气，这好比水到渠成，大家非常高兴。当晚，我到科长柳敏那里报喜，说：“初步试验结果，证明用木炭发生煤气可以代替汽油。”他听了高兴地说：“明天就来看。”第二天，他们实地看到，果然不用一滴汽油能将汽车发动机开动。当即指示，把炉子搬上汽车试试，看能否将汽车开动。”我们开始只知道适合福特AA型汽车的煤气炉要求达到三十马力，但究竟做多大的炉子好，心中无数。为了使煤气炉产气足，我决定把炉子做大点。现在要搬上汽车试车，单是煤气炉本身的体积和重量，几乎要占去汽车荷载的一半，这在实用上是不经济的。但“军令状”已立，任务压在肩上，只好硬着头皮干。我考虑到车子在民生工厂开出开进很不方便，便要求到六堆子建设厅坪里去试。同时决定，第一步不到公路上行驶，只往返于六堆子经中山路（柏油马路）至小吴门一线，比较稳当。这时，司机张泽寰提出意见说：“现在的成功，只证明了木炭发生的煤气可以代替汽油开动机器。如果要上马路搞运输，问题还多哩。中山路到六堆子要转很多个弯，现在我们试装的煤气车快也‘熄火’，慢也‘熄火’，要快快不了，要慢慢不了，车子转弯不灵活，怎能上马路行驶？”大家研究“熄火”原因，主要是输入到汽车发动机内的煤气——空气混合气缺少一个可以自由调节的活门。我经过冥思苦想，在发动机上加了个混合器和一个调节活门，以便随着发动机转速变化的要求，调节煤气——空气混合的比例。听到发动机的音响不对，就拉动活门，及时调节。活门装好后，我对张泽寰说：“你明天开车，我来调节混合气的活门。你要慢，给我一个信号，我

就调慢；要快，又给我一个信号，我就调快。”煤气车在第一次开上马路行驶，是我亲自扑在汽车的前轮御泥板上负责调混合器的活门，硬是把煤气车从六堆子开上了中山路，证明把炉子搬上汽车也是成功的。科长、技正们又提出要把炉子装上客车，试验能否爬坡。他们这一提，困难又来了。如前所述，开始做炉子，只知尽量做大点，以求保险。现在装上客车，既要缩小炉子体积，又要能装一定重量的木炭，这确实是个矛盾。好在我那部搞试验的汽车没蓬子，只有底盘。我提议不装木蓬，装个帆布蓬，以减轻汽车的负荷，并把炉子重新设计，缩小体积，减轻重量，以便把它装在车身的后面，不占汽车有效利用的空间和面积。装好后报请再试，柳敏他们规定我们从长沙南门外的西湖桥，开上城内坡度最大的天心马路。我吩咐张泽寰，不要象开汽油车那样省油，到上坡时就先“换牌”，把马力开足。他照这样做了，结果车子顺利地爬上了天心马路。上马路试车中又发现一个新问题：煤气的成份不仅同空气比例有关，还同炉内加水量有关。我们又采取措施，把调节加水量的问题解决好，司机没有意见了，大家也增强了信心。

经过这次试验，何健、覃常恺的劲头更大了，认为煤气车试验成功，是他们在湖南的一大“政绩”。何健决定开个大会，邀请国民政府的军政部、实业部、各省建设厅、各地银行派出代表，还请些技术专家来长沙参观。会前要我们搞试验的人作好准备，在长(沙)潭(湘潭)公路上作行车表演，把煤气车从长沙开往湘潭，又开回长沙。同年十月十五日，大会在又一村省政府礼堂开幕，由我向到会代表和专家作技术介绍，然后试车。到会的代表、专家们首先检查车子有无汽油，再把木炭过秤装炉。车子开出后，行车

时间、速度、路程距离等等，均由他们作好记录。结果往返途中，一点毛病也没有出（试车记录略）。

这一炮打响了，何键、谭常恺立即提升我为技正，工资由八十元提到二百元。当时社会上吹嘘何键时代有所谓建设“六君子”，我是其中之一。

为了在省内推广煤气车这一研制成果，何键、谭常恺决定把民生工厂改为湖南机械厂，任命我为厂长，要我把湖南的汽车全部改成煤气车。我到职后，又根据公路局的要求，解决了煤气车用于公路运输，特别是客运中的一些难题：

一是公路局的客车开车有定时，而我们的煤气车，有时摇风或五分钟可发生煤气，有时摇十几分钟也不发生煤气，车子不能准时开出，乘客有意见。这个问题与木炭的干湿有关，干炭容易发生煤气，湿炭就难些。有人建议装上三门考克式开关，开始启动时用汽油，启动之后逐渐改用煤气。采用这个办法，司机虽然感到方便，可是汽车站不会同意。因为这个办法使司机多用汽油行车，结果是汽油用了，木炭也用了，节省不了什么，徒然增添不少麻烦。我通过实地试验，定出办法，先晚把木炭装进炉子，如规定早上六点开车，五点就把炉盖打开，让木炭的水份挥发，五点三刻启动，完全可以按时开车。

二是车站提出，公路沿途各站，有的相距三十里，有的相距四十或四十五里，应装多少木炭，如果没有精确计算，势必在中途停车。针对这个问题，我根据煤气炉直径、高矮、木炭比重和木炭消耗率等数据来改装煤气炉，装多少木炭保证车子可走五十里，问题便得到解决了。后来车站又认为架梯子上炉顶装炭，耗时过多，不符合客车要求。我又规定做十批同样容量的麻袋，把木炭事先装好，车子一到，把装好的木炭往炉里倒，恰好装满，就不

耽误行车时间了。

三是木炭气化后，即成了比重极轻，体积又极细的木炭灰，煤气极难保持高度清洁，以致客车有时发不动、开不出。如何解决这个问题，有两派意见，一派主张采用仿生学的方法，象人体呼吸时一样，让空气通过鼻涕吸收灰尘，再进肺部，吸进的空气就清洁了。煤气车只要装上一个滤油器，通过他吸收灰尘就可以了。这个办法实际上不能解决问题，因为车子行驶时间较长以后，滤油器的油质变稠，几乎成了硬把，根本不起滤清作用了。我主张仿照人们带块手帕捂着鼻子，保持吸入的空气中的清洁度，在煤气机上装个绒布袋，使煤气通过绒布把灰尘拦住。一试，第一天很正常，第二天绒布也不过煤气了。我反复观察，发现这是由于木炭中的烟脑壳（木炭的余烬），燃烧时产生油分，阻塞了绒布袋的孔隙。于是规定每部车带上几个绒布袋，第一天用了、第二天换下洗净，另装一个清洁的绒布袋，果然故障得以消除。

由于上述技术问题陆续得到解决，木炭车基本上可以在公路上行驶了，因而使煤气车在湖南得以逐步推广，在三十年代前期，即抗日战争发生前，就有了一定的技术基础。

二、上海中华煤气车制造公司的创设与解散

一九三二年冬，汉口中华汽车公司的李葆和（美国留学生）在湖南做汽车生意。他对我说：“你在湖南做煤气车，没有多大发展前途，要把它变成商业性质，才能大发展。我出资本，你出技术，到汉口去开中国煤气车制造厂吧！”并说：“你现在二百元一月，我给二百五十元，预付四个月，共计一千元。”我父亲听到这个喜讯很高兴，劝我去。于是我便辞掉建设厅职务，去到汉口，从事煤气车业的经营。从买机器到出产品，由我一人经手。当时汉口

市面上推销中国煤气车制造厂的产品，称作“向德煤气炉”、“向德煤气车”。这对我来说，真是过分之誉。

大约搞了半年，碰到我的叔祖父向恺。他的班辈比我大，年龄却比我小，又是我在衡阳成南中学时要好的同学。他的父亲是个资本家，同上海市商会会长聂云台（衡山同乡）有交谊，利用这个关系，在上海做生意，赚了不少钱。他对我说，上海是中国工业中心，搞煤气车应该到上海来，我出钱，你搞技术，赚的钱分你一份。因此，我又脱离汉口中国煤气车制造厂到了上海。上海的情况同内地大不相同，车水马龙，交通拥挤。向恺住法租界甘世东路，汽车出进都要经过公共租界，煤气车在租界行驶，必须取得租界工部局的牌照才能通行。我冷了半截，心想中国汽车所耗的汽油，都是德士古、亚细亚、美孚等洋行的，现在我们用煤气代替汽油，会影响他们的汽油销路，洋人怎么会肯给牌照呀！便对向恺讲，还是回汉口好。向恺鼓励我说，问题是有的，有志者事竟成嘛！吃饭不成问题，我有吃你也有吃。”他这样一说，我只好留下来。结果硬是按法租界和公共租界工部局提出的要求办了。第一，车子要有一定的速度，到交通路口遇到红灯信号时，只准停车，不能“熄火”，一开绿灯信号，煤气车须能立即起动，并加速到一定的速度，以免妨碍交通；第二，要保持马路上的清洁，不准在马路上加水出灰；第三，不准排放一氧化碳有毒气体，污染城市空气；第四，要隔热隔火，以免发生火警。这些要求中，第一条是最根本的。我们研究出解决的办法：一是规定汽车在“空档”运行时间稍长时，发动机的转速宜稍快点，以使煤气炉保持正常的温度；二是加大滤净器，使兼有一定的贮气作用，保证煤气有余，容易起动。经过七试八试，符合了他们的要求，取得了租界工部局的牌照（号码F 520、16470），这

是中国人造的煤气车领到外国租界发给的第一个行车牌照，也是煤气车历史上的一件大事。不通过这一关，不可能在上海生产煤气车，实现煤气车商业化。

上海中华煤气车公司的牌子挂出之后，我对向恺说：“上海人说话我不懂，还是从湖南搞些人来好”。他同意我的意见，我就从长沙找去周云、丁锁涛等五人，都是我的学生。他们到上海之后，我交代他们，专学煤气车的理论和操作，学好以后，跟着销售给各地的煤气车去当技术指导，保证车子不出毛病。这是我在上海采取的从培养技术骨干着手的第一个措施。其次，我想上海从未有人知道煤气车，如何打开销路，是公司经营成败的又一关键。我要向恺大力作宣传工作，并建议公司到沪杭甬铁路局的火车北站承包托运行李的业务，使五湖四海的人都知道我们用的是木炭汽车，那是最好的宣传方式。他照此办理，销路很快就打开了。但是技术上还存在如何进一步提高的问题。于是我决定从两方面努力：一是买十部不同牌号的汽车，针对各种牌号的车子的特点进行改装，使我们的煤气炉能通用于各种牌号的汽车。二是找交通大学自动车工程系主任黄叔培商量，利用他们的试验室作实验。通过这些措施，技术上又有新的进展，生意越做越大。不但上海人买我们公司的煤气车，长江以南各省都大量销行，每省我们都派去技术指导，保证车子不出问题。后来我还亲自到各省去看，发现广东省搞得最好，他们勇敢进取精神强，几乎把所有汽车，包括广州市的公共汽车都改成了煤气车，不知节省了多少汽油。

煤气车在国内出了名，国外商人也闻风而来。首先找我们的是新加坡柔佛公司，要求购买十部。我对来说：“德士古、亚细亚、美孚会把你们挤掉。”他说他们是经营木材的，有的是木炭，不怕挤。还是照数买了，在上海试车后，就运走了。现在省农机

研究所有位干部，是马来西亚归国华侨，他在新加坡开过出租车，证明当年新加坡确有许多木炭汽车。第二个找我们的是英国人，问我们的煤气炉能不能作动力抽水？我答复说：当然可以。他买了一些炉子给非洲的大农场作提水工具的动力。第三个找我们的是台湾人，他只买一部煤气车。我公司派去的技术指导是周访渔。周回来告诉我：台湾早有一部日本的煤气车，买我们的是去同日本的作比较，发现我们的车速度快，耗炭少，正在积极仿造。在旧中国，中国人制造的机器设备出口销到外国，我不敢说是第一次，但总算是引起了外国人的重视，并在当时处于日本人统治下的台湾省得到推广运用。

到一九三四年，国内已有三家煤气车厂，一是汉口的中国煤气机厂（厂主李葆和），二是仲明煤气车厂（厂主汤仲明），三是我们中华煤气车制造公司。三家在市场上竞争得很厉害，最大的一次竞争是国民政府军政部要买一百部煤气车作辎重学校教练用，要我们三家举行一次长途试车竞赛，凭实地试车竞赛结果，看哪一家的货最好，就买哪一家的车子。规定我们各装一部两吨的车子，满载等量货物，由部里派人跟车监视，从上海出发，经杭州、南京，再开回上海，全程约一千公里。试车那天，我派周云、宋早生跟车。我估计，我们的车子会跑在最前面，汤仲明的次之，李葆和的将在最末。可是第一天从上海开出后不久，汤仲明厂的车跑得最快，其次是李葆和厂的，我们公司的跑在最末。这时汤仲明车上跟车的那位法国人，趾高气扬地说：“还有什么试的！”此时此刻，虽然没有到达终点，事情未成定局，可是我们内心也顶紧张。车子开到杭州，情况起了变化，我们的车子最先到达，汤仲明厂的接着来了，走在后面的是李葆和厂的。这时，我有了把握。第二天从杭州出发之前，我们又明确分工负责：宋早生专门

检查电器部份，注意发动机电气火花的强弱，及各部份是否漏气和发生故障。周云则针对汤仲明厂车子的优点和李葆和厂车子的缺点，不断对自己车子采取相应的有效措施。不记得是第三天还是第四天，我们全公司的人都到车站去接车。因为这次试车对公司来说是生死攸关的问题，大家好象上战场一样，心情非常紧张，中午时分，我们队伍里忽然有人跳起来说：“我们的车子来了！”每个人都有说不出的喜悦。天黑时汤仲明厂的车子到了，李葆和厂的车直到第二天早饭以后才回到上海。胜负见分晓之后，军政部除买我们的车子外，还发给了我厂一张大奖状（附图略）。从此以后，“中华”的牌子越做越香，一直到一九三七年“八·一三”上海抗日战争爆发，中华煤气车厂遭到轰炸。我们虽几经挣扎，但抗战形势越来越紧，终于不得不自行解散。

在上海经营中华煤气车公司期间，向恺看到业务大有发展，雄心勃勃，要我和他一道作“煤气车大王”。我说，现在是“行百里者半九十”，必须作进一步努力，一是要提高马力，使煤气车的运输能力赶上汽油车；二是要改用煤炭作燃料，以免木炭供不应求，大涨价时发生困难。对如何加大马力，我们作过研究和试验。李葆和是经销汽车的，主张把五吨汽车所用的大马力发动机装在两吨的汽车上，以弥补改装成煤气车后减少马力的损失。他那个厂里的正工程师戴桂蕊（英国留学生），主张把汽车传动系统最后一道传动齿轮的变速比（即差速器的盆形齿轮）加大，以增大驱动力。我觉得买大马力的汽车来改装，势必增加成本，我们也没有那么大的财力，照戴桂蕊的办法，上坡能力可以得到加大，但到平路上行驶的速度就慢了。我向向恺商量，还是从发动机上想办法，把原发动机上汽缸盖刨去一层，或换一个汽缸盖，以提高压缩比。同时用两个火花塞点火，提高爆发能力。试验结果表明，

照我设计的办法马力有显著增大。当时一般汽油汽车的压缩比最多是5:1,我想把煤气车搞到6:1或7:1是做得到的。可惜“八·一三”上海抗日战争爆发了,公司解散,无法继续试验下去。

三、桂林新华煤气机制造厂与 抗日战争中、后期的后方运输

上海“八·一三”战争爆发后,我带着湖南去的一班人赴广州中华煤气机分厂,把他们安置在那里,自己就回长沙了。广州沦陷后,我弟弟向恭实(在广州分厂任职)和从上海撤退的那班人,来长沙找我。这时候,大家确实存在着吃饭问题。他们分析当时形势,认为广州沦陷后,汽油会越来越缺乏,要我到桂林去开厂。于是大家同去桂林,在郊区四义村开设新华煤气机制造厂。由于适应了时代的需要,业务很快发展起来了。那时,整个西南大后方制造木炭车的厂有如雨后春笋,我们厂不过业务好一点,产品吃香点而已。公路上除了军用汽油车以外,所有的货车几乎全是木炭车。现在五、六十岁以上的人,没有开过也坐过那种车,知道它很解决问题,在抗日战争中、后期出了力,立了功。这也说明桂林新华煤气机厂和其他同业在支援抗日战争中发挥了一定的作用。到一九四四年秋桂林沦陷,新华煤气机厂不得不解散。本想逃往贵阳去重庆再起炉灶,可是走到贵州三穗县,连饭也没有吃了。建厂徒有雄心,无法实现。一直拖到抗日战争胜利,我们转到辰溪去办兵工厂,找到负责人李待琛,得到他们的支援,才回到长沙。

四、长沙新华工厂的挣扎过程

抗日战争胜利后,我于一九四六年春回到长沙,学生们又从

四面八方来长沙找我。大家认为，长沙光复后，缺少动力，煤气炉大有发展前途，可以解决吃饭问题。因而在长沙天心马路开设新华工厂，专做煤气炉。谁知由美国来了个“救济总署”，汽油多的是，谁也不要煤气炉了。我们只好另找出路，开始用煤气机作动力，做个木架子，从荒货铺找来一根轴，装上去就成了一部锯木机，旨在适应战后的建设需要。不料这着棋下错了，我们的工厂设在天心阁，从湘江河边把木材运到厂里，运费比手工锯木厂的成本贵得多，根本没有生意。大家七想八想，想到天心阁一带的居民要吃饭，吃饭就需要碾米，何不利用煤气发动机作动力呢？于是，又把锯木厂改成碾米厂。开始有点生意，后来还是不行。因为那时碾米业是以商养工，大的厂子全靠囤积谷子赚钱，而我们缺乏资本，不能做囤积生意，仅靠动力加工费所获收入很少，自然无法实现厂子商业化。

有一天我在街上走，看到不少猪牛骨头弃置无用，联想到胜利了，城市要复兴，农村也要复兴，如果把骨头做成骨粉，散到田里，增加磷肥，可使农民获得丰收，这着棋大概不会错。于是又把碾米厂改成骨粉厂。办起来之后，不但出骨粉，而且产骨胶，厂子渐有起色。然而我们把收集来的骨头，堆在天心马路坪里，臭气熏天，苍蝇成群，群众意见很大。拖到一九四九年秋，一声春雷，长沙解放，我转到工商联工作，把新华骨粉厂交由省农业厅接办，迁到郊外三汊矶，在党的领导下，不断发展壮大，后改为岳麓化工厂，生产骨粉作肥料，这才名符其实地为农业生产服务了。

回顾我在煤气能源的利用、煤气车的技术、煤气车制造业的经营等方面的探索历程，深感个中甘苦。我虽从事此道十余年，

“我还说不上是识途的老马。这里介绍一些当年史实，希望能对四化事业有涓埃之助。

(湖南省民建、工商联史料工作委员会供稿)

我所创办的三家民营工厂

我所创办的三家民营工厂

彭 虞 阶

我省最早的民营机制卷烟厂是华昌烟草公司；最早的民营机制纸厂是天伦纸厂；最早的民营胶版印刷厂是天伦印刷厂。我是这三个厂的创办人。兹就记忆所及，把当年创办经过略述于下。

一、华昌烟草公司

一八九五年（清光绪二十年），我出生于长沙西乡一个贫农家里（现在属望城县雷锋公社坪山大队）。从我家最初的情况来说，是不可能办工厂的。后来竟能办起几家工厂，有个发展过程。

原来，我家老少二十余人，长兄早夭，五哥彭尧阶成了全家唯一的劳动力。当时，作为雇农的五哥，除了给财主帮工外，有时也进长沙城买点日常需用的东西，如食盐、锄头等。我家距长沙城不远，当天可以往返，一些邻近的妇女趁他进城之便，托他销售自制的麻线。他看到这个买卖有小利可图，而需要本钱不多，加工较易，脱手较快，就辞掉帮工，专做麻线买卖。作法是，从村妇手中把粗制的麻线收购起来，再在家里进行加工，经过蒸煮、漂染、整理，然后挑到城里出售。每次利润虽不多，但日积月累，稍有积蓄。五哥比我大十五岁，我从小就跟他做小生意。清宣统年间，我们在长沙市上太平街租了一间进身四十市尺、宽二十七市尺的铺面经营麻线、带子、手巾等零星杂货，招牌是“彭恒升”。

从此，由农村小贩成了城市小商。辛亥革命后，我们又逐渐由小商成为有一定经营能力的商号，于是赴汉口、上海购进颜料和棉纱等货物，既做批发，又做零售。一九二六年我三十一岁时，老母去世，兄弟叔侄分家，我分得银元八千多元，独资在长沙西长街开设与棉纱颜料直接有关的“福民丝光线漂染厂”。厂房较大，前店后厂，自产自销，颇有盈余（当然是直接间接剥削而来）。从此，我独资经营，在店里占有—定资本，在乡下购置了一些田产。省里一九二七年，我看到许多人由吸水烟改为吸纸烟，纸烟供不应求，考虑到湖南没有机制纸烟厂，而办这种工厂花钱不多，获利又大，遂于是年在长沙市上碧湖街独资开设了我省第一家民营机制卷烟厂。这个厂叫“中国华昌烟草公司”，投资银元二万余元，有卷烟机一台，配备了磨刀机、烘丝机、切丝机、压筋机等设备。扯筋（从烟叶上抽去烟筋），打包还是用人工。实际是半机械化生产。全厂职工二百余人。烟叶购自河南许昌。最初生产的香烟叫“曼丽牌”，以后又增加“岳麓牌”和“革命牌”。“曼丽牌”和“岳麓牌”都是十支装，烟盒用硬壳纸，在长沙印制。为了降低成本，适应广大劳动群众的购买力，“革命牌”用百支装大扁盒装。日产纸烟五百一十八箱（每箱五万支）。

当时我厂产的纸烟投入市场后，城镇居民看到这是国产新牌纸烟，都踊跃贩购，销路还好。因而引起了英美烟草公司和南洋兄弟烟草公司的注意。他们便把“哈德门”、“海盗牌”、“黄金龙”、“白金龙”、“小炮台”、“大前门”等香烟向我省大量降价倾销，甚至免费奉送，企图挤垮我厂所产的纸烟。从资金、设备、技术、包装和成本等各方面来说，我厂是无法与他们抗衡的。加上当时政府对卷烟课税很重，购进原材料要纳税，产品出厂要纳税，地方还要收取各种附加税，这就大大增加了产品的成本，使我厂产品在

市场上失去了竞争能力。结果我厂被迫于一九三〇年宣告歇业，前后仅支撑三年。

烟厂歇业后，这套赔钱的卷烟设备，想变卖也无人过问，只好运往乡下搁置起来。二十多年的辛勤攒积，毁于一旦，自觉可惜，但我并不甘心失败，认为并非经营上的过失，而是外力侵袭所致，自信总有东山再起之日。因此继续开办“福民米厂”、“裕民木线厂”，从而保存了一点经济力量。

一九四〇年，日军侵入华中、华南地区，上海、青岛等地香烟来源断绝，武汉、广州相继沦陷，市场上纸烟甚缺，我认为机不可失，决定重开烟厂。当时长沙常遭敌机轰炸，设厂很不安全，我便把搁置了十年之久的设备运到邵阳双江口设厂开工。厂名仍为“中国华昌烟草公司”。烟叶购自广东南雄。营业处设在邵阳县城曹婆井。但因限于资金，开始只能生产烟丝。到这年下半年，才生产卷烟。那时邵阳无发电厂，烟厂的动力全靠人力，要用十六个人用脚踩带动卷烟机。卷烟机上的电熨斗则改为木炭熨斗。生产条件差，产量也低，但产品销路很好，因而仍有相当的盈利，是个兴旺时期。

敌人占领岳阳后，屯兵新墙河一线，并未进攻长沙，战争呈胶着状态。我们在邵阳搞了两年，到一九四〇年冬又把工厂迁回长沙西乡（现长沙郊区望城坡砖石湾），添置了小型卷烟机二台，同时雇用女工作手工卷烟，每二至三天可生产相当一辆汽车的装载量（三十大箱）的卷烟。产品远销桂林、贵阳、昆明、重庆等西南大后方各城镇。烟叶来源于广东南雄，贵州贵定、云南昆明，以南雄、贵定为主。产品的商标是“美曼丽牌”和“金狮牌”，后来扩大生产规模，将厂名改为“联兴烟厂”，商标改为“金丝”。职工包括临时工共有四百多人，多系家中子侄、亲朋戚友、邻里故旧。因

大家同心合力，生产和业务发展比较顺利，烟厂也就有了一点名气。

一九四四年六月，长沙沦陷，烟厂先迁宁乡黄材，继迁桃源陬溪，继续开工生产。但原材料来源困难，运输又不方便，加上工厂辗转迁移，不无损失，生产规模逐渐缩小。幸有随厂逃难的职工协力维持，烟厂才得保全。当时，我们用的卷烟纸是以高价从沦陷区买来的，纸有两种类型：一种叫盘纸，装上卷烟机就可使用，本国不产，要靠进口；一种叫令纸，只适合手工卷烟用。当盘纸缺货时，只好用令纸代替。可是手续比较麻烦，先要将纸裁切成纸条，并缠成盘状，才能上机使用。我们不嫌麻烦，还是坚持了用这种纸生产。印刷烟盒商标也有困难。当时本省没有机制纸厂，不生产招贴纸，我们就用浏阳生产的手工磨光纸（又名夹贡纸）来做烟盒，用石印机印刷，质量当然差些，在当时的条件下，也只好马虎一点了。由于在经营烟厂中遇到纸张与印刷困难，使我产生了在我省兴建机制纸厂和胶版印刷厂的想法。

一九四五年八月，抗战胜利，烟厂迁到长沙市上黎家坡，改名为“兴中烟厂”。这时，原料来源比抗战时期广阔多了，烟叶有贵州的贵定叶、云南的昆明叶，河南的许昌叶，卷烟盘纸一部分由美国进口，一部分来源于四川宜宾的中元纸厂和上海的华丰纸厂。动力则仍用木炭作燃料的汽车引擎。因产品畅销获利较多，又陆续从上海增购了卷烟机。到一九四六年业已拥有大型卷烟机六台。一九四七年，兴中烟厂又改名为“联兴烟厂”。全厂职工（包括计件临时工）最多时达六百余人，其中固定工占一半，是当时长沙市八家机制卷烟厂中规模较大的一家。从华昌烟草公司到联兴烟厂，招牌虽经多次更易，经理也曾几番换人，就企业来说，则是一脉相承的。

这个厂(公司)的首任经理是彭瑞初(一九二七到一九三〇年),二任经理是刘山鳌(一九三一到一九四一年),三任经理是彭德生(一九四三年),四任经理是易运容(一九四四到一九四五年),五任经理是易贵荣(一九四六年),六任经理是彭瑞强(一九四七年)。彭瑞强任经理期间,我在厂里虽没有担任实际职务,仍以董事长身分主持筹划一切。我见原材料供应和销路都比较好,便集中精力搞好经营管理,提高经济效益。由于烟厂投资少,生产周期短,原材料采购方便,技术要求不高,稍加整顿后,经济效益有明显提高,资金积累到二千两黄金。与同行业相比,职工工资约高百分之十,年终红利则高百分之二十。其他职工福利,也有所增加。工厂还包饭,伙食标准也不低。

解放前夕,从汉口、上海涌来大批卷烟在长沙市倾销,市场产品供过于求。“联兴烟厂”产品的市场局限于长沙和湘西一带,销路受到影响。加以纸币恶性贬值,工厂受害不浅,生产逐渐处于半停顿状态。

解放后,在党和政府大力扶持下,经营有了好转。一九五三年秋,奉准与华中烟厂合并,业务更是蒸蒸日上。一九五六年实现公私合营后,工厂迁至郴州,成了现今的郴州烟厂。

二、天伦造纸厂

抗战时期,我在重庆购买宜宾中原纸厂生产的卷烟纸时,就有待抗战胜利后在长沙开设机制纸厂的想法。我觉得,从我省原材料来源、市场需要、个人资金能力等各方面的条件来说,在长沙开设机制纸厂是可能的,必要的,也是有利可图的。加上我在重庆造纸学校参观过供学生实习用的小型造纸机器,了解生产情况,对建厂的信心更足。一九四五年初,我鼓励两个亲戚的儿子

马振春和刘建敏赴重庆造纸学校学习(生活费用由我负担),为办纸厂储备了技术力量。

抗战胜利后,我办的卷烟厂规模不断扩大,卷烟纸的需要量愈来愈大,促使我下决心自己造纸。同时,考虑到长沙不能印刷高质量的卷烟商标,又决定筹办胶版印刷厂。

兴办这两个工厂,估计所需的资本要黄金八百两。一九四六年冬,我从烟厂自己的股份项下提出资金折合黄金六百多两,不够部分,又出卖了部分田产。

天伦造纸厂始建于一九四七年初。厂址选在长沙市牛头洲。设备大都是向重庆定购的,计有杨吉氏造纸机一台,荷兰氏打浆机三台,蒸煮球一台。马振春从重庆造纸学校毕业后,即回天伦造纸厂任厂长。

天伦造纸厂开工时,长沙虽有电力,但过江电缆毁于抗战时期,只好用木炭、煤炭发生炉的煤气驱动旧汽车引擎作动力,蒸气也是用修补的小型锅炉提供的。

技术力量,有马振春和从重庆请来的左文虎、李忠山等。我的长子彭瑞涛也参加了筹备工作。一九四八年八月正式投产。原料用的是竹麻丝,出自江西万载和本省浏阳张坊一带。生产的纸有白版纸、包装纸、道林纸、胶版印刷纸。因无压光机,只能生产一面光的纸。当时纸张销路很好。积累的利润也就较多,于是进一步扩充了生产设备。一九四九年湖南和平解放时,全厂有职工二百多人,日产纸一至二吨,成为当时省内规模较大的民营工厂之一。

解放后,在党的扶植下,纸厂得到发展。收购了与天伦一墙之隔的民营湘中水泥厂,租了两栋私人房屋,厂区面积扩大了一倍。人事也作了调整:经理彭瑞涛,副经理王振春,彭瑞泉。设

备也有增加，到一九五一年，造纸厂已三台，日可产纸三吨以上。还添置了一座英国造的网吨锅炉，以及其他一些辅助设备。横跨湘江的电缆于一九五〇年修复输电后，纸厂就改用电力作动力。职工人数由创办时的二百多人增加到四百余人。原材料除沿用竹麻丝外，还加用废纸、稻草、芦苇。一九五一年工商登记时，资产总值为新人民币十四万多元。

这时，纸厂虽然有了较大的发展，但设备陈旧不全，机械化程度低。原料仍要用人力运进蒸煮球，然后又运到叩解工序。成品也要由人力运到整理车间和仓库。成本高，利润薄。为了保护国内造纸工业，政务院给海关下了限制纸张进口的指示。这样，就使国内造纸工业逐步得到发展。一九五〇年春，我又派出彭瑞涛，彭瑞泉，彭瑜龙三人参加长沙市工商联北上参观团，到北京造纸厂参观学习。根据他们了解的情况，我考虑在机器设备落后，机械化程度低的条件下，厂子要进一步发展是很困难的，但要增加设备，非个人财力所能办到。因此我决定参加公私合营。一九五一年十一月，天伦造纸厂与中国人民银行湖南省分行签订了公私合营的协议，将企业的生产纳入了国家计划。它是长沙市最早的公私合营企业之一。一九五二年归入国营，由省工业厅接管。

企业实现公私合营后，私方人员都得到妥善安排，我被任为经理，后改任为副厂长，一九六三年满六十八岁时，申请退休，得到党和政府的照顾。

天伦造纸厂（现改名为桔洲纸厂）建厂三十四年以来，取得了一定成绩和经验，也有不少教训，最重要的一个教训就是当年选择厂址不当，把厂设在湘江边上的牛头洲，造成污染，不利发展。如果当时选择厂址适当，使纸厂扩建不受客观条件的局限，它的发展前途会更加广阔。

印刷厂

我省最早的印刷工厂当首推一九一二年吴寿民等创办的湘鄂印刷公司。它的设备较为完善，有铸字机、凹版机、裁纸机、雕刻机、照相机等。但自一九二八年以后，吴氏思想趋于保守，不但 不想改进经营管理，反而缩小业务范围。到一九三八年长沙“文夕大火”后，更是不景气了。天伦印刷厂虽创办较晚，却是我省一家比较完善的民营胶版印刷厂。

我在经营烟厂时，深感长沙印刷条件太差，设备陈旧，技术落后，产品质量低劣，特别是彩色印刷，根本无法满足市场需要。因此，在创建天伦纸厂的同时，决定在我省创建一家胶版印刷厂。

这个厂于一九四七年筹建时，设在上黎家坡我办的联兴烟厂内（一九五〇年，迁到福胜街），作为纸厂的附属工厂，购买了上海石界记印刷机制造厂生产的两台对开胶版印刷机，并配备了磨版机。制版沿用石印的绘石工艺。裁切则用手工。油墨等主要原材料从广州、上海购进。从武汉请来两名技师，招收青年十多人作学徒，制版技工也是以重金从外地聘请的。主要承印联兴烟厂和其他烟厂的烟盒。因印刷质量较好，业务颇为兴旺。解放后进行工商登记时，因按照规定一个工厂不许跨行业登记，便独立申请为天伦印刷厂。该厂经理由我的侄儿彭瑞泉担任。在设备方面，陆续添置了电动切纸机和绘石设备。除承印包装商标外，还承印书籍封面与宣传画等。业务逐渐扩大到本省各地和湖北、广西等省。一九五二年再从上海石界记印刷机制造厂添购对开胶版印刷机一台。一九五四年因业务关系，让出一台胶版印刷机给省新华印刷厂，同时调去技工八名支援，为该厂发展胶版印刷打下基础。一九五六年全行业公私合营时，天伦印刷厂核资为人民币二

万四千元，有工人三十六人，成为公私合营长沙印刷厂（即现在的长沙美术印刷厂）一车间的重要基础，彭瑞泉被安排为长沙印刷厂第一副厂长。

以上是我省民营机制卷烟、机器造纸、胶版印刷工厂创建的粗略经过。因事隔多年，全凭记忆，挂一漏万，在所难免。希望能得到有关同志的补充与正。

（长沙市民建、工商联文史工作组供稿）

正圆动力配件厂的创立和发展

戴子骥

（一）在贵阳建厂

解放前，我省机械工业没有基础，汽车工业只能修修补补，配件全靠国外进口。抗战期间，交通运输唯汽车是赖，配件供应更为困难。客观需要促使国人感到，建立我国自己的汽车配件制造业已是十分迫切的事情。活塞环是汽车配件中消耗量最大，质量要求较高，制造技术难度较大的产品，可是一般国产活塞环质量都差，如一九四二年，我国西南大后方制造的活塞环，以广西循规环较好，但行驶路程的寿命也不过三千公里，其余一般产品仅四、五百公里。这种情形引起了有志者的重视。

正圆创始人戴桂蕊，字子骥，系我胞兄，曾在英国皇家学院专攻内燃机，回国后从事内燃机教研工作和汽车修配技术工作。当他在贵阳中国煤汽车公司工作时，已有制造活塞环的打算。一九四二年十月，我离开国民党航空委员会的仪器厂，由成都到达贵阳，在中国煤汽车公司暂时工作。兄弟二人，初步商议，并于次年一月邀集秦学晋、周鹤楼、曾子衡等三人，共集资金一千元，创立正圆涨圈制造厂，由戴桂蕊任董事长兼技术顾问，秦学晋兼经理，曾子衡兼总务，我任厂长，周鹤楼任技术。利用星期日业余时间，共同进行研究试制工作。其工艺程序是：（1）毛坯筒铸造，（2）机械加工，（3）淬火回火，（4）开口，（5）定形，（6）修

成品检验。除一、二两项委托外厂加工外，其余部分由自己进行。试验重点，全部摆在热处理环节，并视为绝密，防止外传。这样整整花了一年的试制时间，正品率才达百分之三十。到一九四四年六月，才在贵阳市大西门外香狮路租了一间四十平方米的茅草厂房，正式开业，边生产边改进，年产量约一万片。我们这个厂子设备非常简陋，只有旧车床一部，和土盐浴炉热处理设备，既无仪表，也没有外来工艺技术资料，全靠自己摸索的一套经验进行工作。在人事方面，首先决定由我和周鹤楼二人脱离中煤公司，负责经营，其他三人则待企业发展后逐步正式加入工作。我们的产品质量是比较好的，曾通过西南公路局大修厂王瑞哲厂长（系戴桂蕊在英国的同学）在该厂亲自掌握，进行了台架比较试验，其磨损量仅为当时认为最好的国产品循规环的三分之一。经过西南运输队（张牧谦和李秉陶所领导的）二、三十辆酒精车的长期使用，在西南崎岖公路上，一般行驶里程寿命为一万到一万二千里。在美国驻贵阳救护汽车上使用，亦获得好评。总之，凡是用过我厂产品的都感到满意，特别是私人商车在无舶来品的条件下，都争先采用。我们产品的缺点主要是成本高，当时售价几乎与舶来品价格相等，为一般国产品的三倍。其次是因我们不谙商情，仅凭产品质量赢得信誉，故在公营汽车运输单位不易打开销路。

当日寇入侵独山都匀一带时，贵阳紧张，人心惶惶，纷纷向后方疏散。我厂经济基础薄弱，无力搬迁，我兄弟二人只得只身固守。后来贵阳虽未沦陷，但厂方业务无由开展。

戴桂蕊 二、抗战胜利后搬迁长沙

一九四五年八月抗战胜利后，戴桂蕊首先返回长沙，我厂也于年底迁长。是时，流动资金枯竭，开工困难。戴桂蕊又向亲友

增筹资金一千元，把原来的股金折合为二千元（增加了技术股本一千元），名义上共有资金三千元，于一九四六年八月在长沙市经武路复业，改名为正圆活塞环制造厂，由我任经理，与周鹤楼一道继续经营，增置了车床两部，以两匹马力汽油机作动力，雇用技工三名、学徒一名、杂工一名，开始用自己的机械进行加工，只有毛坯筒仍然托外厂铸造。我们厂子虽小，但与大厂一样采用八小时工作制，伙食还由厂里供应，而且比较好；工资则折发大米。在经济管理上，比较严格，经常注意公私分明，凭证记帐，防止贪污浪费。在经营方针上，坚持质量第一，面向用户，争取创立名牌。

为了扩大门市业务，于一九四七年下半年将厂子迁到汽车商业集中的地点城南路，租用两个门面，约一百二十平方米的面积，扩充了设备，车床增为四部。继又改革了工具，采用电磁夹头磨端面。人员最多时达十二人（主要是学徒）。在生产上，扩大了产品的机型品种和加大尺寸。做到市场要什么就有什么。是时正品率已达百分之七十，日产量为三百片。我厂的主要用户是湖南公路局。这是由于戴桂蕊与该局有比较深远的历史和人事关系，因而得到他们的支持。当时该局各单位对我厂产品质量，一般反映都较好。据邵阳反映，其中有一部车行驶了十三万多公里之后，还可继续使用。一九四八年下半年，我厂又利用废旧汽车引擎，修改设计为煤气马力和空气压缩机，用压缩空气带动蒸汽泵打水，以解决家乡小煤矿的抽水困难。这在当时是有一定价值和发展前途的。惜因阀门弹簧材料不佳，在安装试用过程中，发生扭曲，不能及时解决问题。最后由于窑洞穿水，未能继续研造。

三、渡过困难，迎接解放

一九四八年年底，股东秦学晋与周鹤楼要求退出，戴桂蕊动员戴海鯤一人顶了股，使我厂得以继续维持下来。

为了缩小开支，是时将职工人数减到八人。一九四九年上半年，原从我厂退出的股东秦、周二人在天心阁开了一家吉星机械厂（于一九五一年卖给筑路机械厂），也从事活塞环的制造。他们的特点是适应一般用户的心理，用单片铸造椭圆形毛胚的方法，制造灰口铁本色环，没有采取淬火措施，并与汽车材料行合作经营，对我厂有一定的竞争力。因此，我厂在制造方法上也将原来的筒形铸造改为单片铸造，并通过光平面后红压，以弥补因毛胚的不平和扭曲所带来的影响。其次，在经营方法上也有所改进：（一）为了更好地适应用户的需要，缩短交货时间，采取预先制成淬火回火后的半成品备用。（二）利用汽车材料行代为推销，给予适当的折扣，并负责包换包用，但不同意改头换面。这样做，取得了一定的效果。

一九四九年长沙解放前夕，在国民党经济总崩溃的局面下，长沙市场百业萧条，我厂生产也告停顿。解放初期，在党和政府的领导下，在工会和职工同志的监督下，在民营工厂联谊会的号召下，才勉强恢复生产。解放大军继续南下时，军运频繁，我厂存货得以销出，资金周转逐渐活跃，厂子得到复苏。一九五〇年三月工商登记时，全部资产为八千七百二十七元。

一九五〇年底，多数股东对企业前途失去信心，要求拆股，建议由我一人继续办下去。当时厂里的全部财产约值六、七千元，但如全部出卖就难以保持股本，甚至要吃很大的亏。企业的成败都取决于我，也是对我的一次严重考验。当时，我的想法是：第

一、解放后一年多的时间里，党和政府的各项政策和措施给我留下非常良好的印象，我由衷地感到敬佩，并且相信在我们新中国，工业一定能够得到发展。第二，我还有些生产和经营管理方面的技能，是国家所需要的，不怕个人生活没有着落。第三，在个人财力方面，我原先在南元宫买的四部废旧日本车床已经修好，估计在顶股后还能解决我的家庭生活和住房问题。因此毅然决定把厂子顶下来，继续经营下去。

在党的政策指引下，在政府有关部门的帮助下，我厂积极参与了本市和汉口、天津等处的物资交流展览会，我亲自到会讲解活塞环的性能要求和简易鉴定比较方法，着重介绍了我厂产品质量，吸引听众，受到好评。在汉口第一次中南物资交流展览会上，我厂产品获优质奖状。在天津交流展览会上，由于产销见面，在北方打开了销路，特别是北京公共汽车公司成为我厂最主要的一个顾主。我厂的活塞环用于他们的车辆上，行驶里程一般为五、六万公里。一九五一年六月份，在全厂同志的积极努力下，第一次争取到交通部的国家订货，计嘎斯五一环六百三十副，按质按量按时完成任务，由我亲送上海收购站交货，经过严格检验和性能试验，全都合格。为了适应生产发展的需要，这年我厂分别设置了业务、会计、出纳人员，初步建立了管理制度。一九五二年“五反”运动后，继续扩大生产，加租城南路门面，添置车床七部，电动机十二部，增设小翻砂部，有三座小坩锅化铁炉。至一九五四年上半年，职工增加到二十七人。新建一百五十平方米的机械加工车间，并将原来租用的小门面收购过来，从而形成了一个初具规模的小工厂。

（转载自《武汉工业史话》一书，由武汉出版社出版，一九八二年版）

四、从两厂合并到公私合营

一九五四年八月，在党的过渡时期总路线的指引下，我厂与

刘元烈兄弟姊妹六人经营的忠诚机器厂（一九五二年开始制造活塞环）进行合并，厂名改为“正圆动力配件厂”，由我任经理，刘元烈、王耀彩任副经理，分管生产和行政。合并后，资金总额为五万五千六百元，职工五十四人（其中管理人员九人），大小机床设备二十六台（其中车床十二台），热处理设备一套，坩锅化铁炉七座，进一步扩充了设备，加强了管理，发展了生产。在一九五五年度，生产活塞环十三万六千片，总产值二十三万余元。所生产的活塞环品种繁多，除各式汽车活塞环外，有各式各样的柴油机、煤汽机、蒸汽机、汽油机等动力环，还有各式空压机、压风机、蒸汽给水泵，油泵、汽泵等使用的活塞环。这些产品涉及汽车、火车、电厂、矿山、机床、农机等各个方面的生产。环的大小规格更多，小的仅有十几毫米，大的达一米。所有定货百分之七十以上属于国营企业的直接用户。厂里的生产任务一般是比较饱满的。党的利用、限制改造政策的贯彻，我厂任务受到合理控制，故也接受了一些活塞环以外产品的任务，包括机器业视为废途的自来水龙头等零件任务。在全厂职工努力之下，各项任务都完成得较好，对钢材的使用也做到严格控制，还有节余，受到五金公司的表扬。嗣后由于用户对我厂活塞环产品的信任，纷纷来厂订货，使我厂的活塞环任务仍能保持饱满。我厂的利润率一直是比较高的。并厂前，活塞环利润率为百分之四十，尽管先后六次调低价格，利润率还是没有下降。主要原因是产品中特种活塞环比重大，其价格是通过估工估料，以最小的正品率计算的，但只要工艺控制得好，正品率高，就能使利润增长。其次，一般汽车活塞环主要是零售业务，系按零售价出售，没有中间回扣，故利润也较高。第三，由于劳动生产率不断提高，也相应的增加了利润。并厂后，由于要受合理限制，利润一般保持在百分之二十五左右。

一九五六年元月份，我们敲锣打鼓地走上了国家资本主义道路，与制造活塞环的中友机械厂、制造轴瓦的力强机械厂、制造刹车泵的云飞机械厂等三家组成公私合营正圆动力配件厂。合营后共有机床设备四十六台（其中车床二十七台），职工一百一十五人，资金为七万四千九百六十九元（其中原正圆厂为四万四千二百八十五元，在我股中拨出了四千三百五十九元以抵偿机器行业中的倒挂户不计），厂房为九百六十平方米。

这篇文章为《新中国经济史》中关于公私合营企业的部分，其标题为**五、在社会主义道路上前进**。

公私合营后，在党委领导下，进行了调整、充实、扩建、改建和改造，使企业不断扩大，生产不断发展，工艺不断改进，劳动条件不断改善，同时实行了劳动保险条例，并逐步建立保健站和医务所，做到人人有公费医疗，生活福利都有保障。对原工商业者除我上调市机械公司任副经理外，留在本厂的分别安排为副厂长、股长、车间主任、技术员等职，各得其所。这些变化充分体现了走社会主义道路的优越性。

当时我厂有活塞环、活塞、轴瓦和刹车泵四种产品，在市场上都有较高的信誉。特别是活塞环，适应国内广泛需要，遍销各地工、矿、交通企业，受到用户的欢迎。从一九五六年到一九五九年四年之间所取得的成果，以一九五六年为基数来比较，就产量而言，活塞环增长九点六倍，活塞增长四点六七倍，轴瓦增长六倍，总产值提高八倍，利润除第一年未计外，三年累计共达二百五十万元，为投资额的半点多倍，平均增长百分之四十以上，职工人数，一九五六年为一百一十五人，到一九五九年底已达八百人，增长七倍多，全员劳动生产率提高百分之五十。

由于活塞环产品质量过得硬，不断得到省和中央的重视。一

九五七年，第一机械工业部给我们增加了十台设备，一九六〇年，农业机械部给我厂投资一千万元，要求在一九六一年实现年产百万缸付发动机配件，并将厂名改为长沙正圆动力配件厂。那次调拨的设备物资中精密机床就有五百三十四台。这批物资的涌到，一度使三个火车站和九个码头为之堵塞。一九六六年“文化大革命”初期，本厂经农机部批准改厂名为“红旗内燃机配件厂”。经过十年动乱，又重新进行整顿，为了创立名牌，加强竞争能力，一九八一年三月一日又获中央农机部批准，恢复文革前的“长沙正圆动力配件厂”厂牌。厂子继续扩大。截至一九七九年止，全厂建筑面积达到二十二万亩，设备增加到七百四十五台，其中主要生产设备为四百三十八台，生产能力为活塞环年产一千七百万片，活塞年产八十万只，职工人数为一千八百七十一人，全员劳动生产率已达八千〇六十五元。产品质量也有所提高，活塞环在一九七九年全国同行业评比中，名列第一，产品被评为一等品，一九八一年获得国家银质奖。

农机部为了进一步提高镀铬环的产量和质量，把一九八一年引进的英国韦尔沃西公司镀铬技术引进本厂，作为我国农机配件厂的重点厂，计划在一九八三年建成第二个活塞环车间和一个先进的镀铬车间，投产后可年产活塞环二千万片以上，将是我国最大的活塞环生产厂。

总之，正圆动力配件厂的技术设备还在继续革新和改造，产品质量在向高档和稳定发展，产量在不断增加，厂子的规模在日益扩大。回顾正圆厂的前后变化，展望当前的可喜局面和光辉前景，可以明显地看到社会主义制度的优越性。

（长沙市民建、工商联文史工作组供稿）

编炮与烟花的生产和销售，是浏阳民间传统手工业的重要组成部分。它不仅为浏阳人民提供了丰富的精神生活，也为湖南的经济发展做出了贡献。

浏阳编炮、烟花的生产与销售

王煦生
（湖南浏阳县人，现为湖南省社会科学院研究员，主要从事民间艺术研究）

浏阳编炮与烟花，为湖南重要的土特产和出口商品之一。它以其历史悠久，工艺精美，质量优良而驰名国内外，至今仍是大有发展前途的传统产品。笔者曾于解放前后在浏阳、长沙经营编炮业二十多年，现根据当年亲身经历及见闻，将浏阳编炮、烟花从清末到解放前夕的国内外市场变化情况述其概略。

一、商品特点及其产销渠道

编炮又名鞭炮、爆竹、编子，其名称多由古时习称的爆竹、爆仗演化而来。编炮由人工制作，外卷纸筒，内装火药，头插引线，点燃即发巨响，有如炮声。将多个编结起来，燃放时可声连一串，故称编炮。烟花亦称烟火，焰火、桶花、花炮，燃放时烟气腾空，焰花怒放，异彩纷呈，故曰烟花。

编炮与烟花二者，是我国发明的火药技术与民间艺术相结合的产物。史料记载，一七四〇年（清乾隆五年），浏阳南乡就有了编炮生产。一八六二年（清朝同治元年），当地彭姓修的族谱上记载着放花炮的赞语，说明当时浏阳烟花也久已盛产了。

浏阳编炮有下列五种：

（1）平头、加花：是指炮竹的大小整齐一致，两边的子头相

对编结而言。加花以前又叫加料，含有增加材料，优于劣质编炮之意。有一种子头稍大，增加引线，使燃放时加快可靠的，叫快引平头。

(2) 顿编：它属快引平头之一种，但结编方法不同。快引是将两边子头相对平结，引线结于两边子头的中间；顿编是将两排子头顿结，其引线结于两排子头的一边。

(3) 牛口：牛口结编方法与快引一样，但子头比快引大。用牛口大炮竹与快引小炮竹结而成编，再把结成的编子围捆于竹筒、木筒上，称为“告筒”。筒子加油漆并附商标厂名，牛口大炮竹多糊各色蜡光纸。因其筒子是圆形的，好比牛在张着嘴巴，故称牛口。

(4) 寸金：寸金比牛口子头稍大一些，结编方法与牛口大同小异，是把快引小炮竹中掺结寸金炮竹。牛口炮竹每次对结二个，引线结在两个炮竹中间；而寸金就只横结一个，引线由寸金炮竹的两头插入，每隔一寸，就结一个寸金炮竹，故称寸金。

(5) 大炮：以前都叫官炮，以后才叫大炮竹。它是以尺寸大小来分，不结成编，而是单个地燃放。

烟花品种更多一些，有十几种。节日花童提竹篮上街走巷叫卖烟花，常常顺口叫唤：“卖花呀！菊花、兰花、竹花、梅花、萝卜花、转珠联、地老鼠射花、天鹅抱蛋、绿烟冲天炮啊！”一口气就能道出全部品种。

下莲桶花是一种值得称许的花炮。记得在一九三五年间浏邑巨商郭绍卿去世，其后人曾于夜间在西门外状元洲放过一次桶花。首先点燃最上层引线，逐渐按层次冲向天空爆炸开花，历两三个小时之久，一次耗费银洋八百元，几十里外的人们也赶来观看。黑夜中只见烟花万朵竞开，生态极妍，还有一出一出的戏剧人物，

如同现在看电影一样。浏阳河两岸万人聚集，齐声喝彩。笔者曾目击盛况，留下深刻印象。

浏阳编炮和烟花的生产，起初多是手工作坊制作。全盛时期，全县有作坊五百多家，工入有五千人以上。南乡枫林铺、大瑶、澄潭江、金刚头、文家市，东乡古港镇等地均有作坊，一般备有手工生产工具和设置炒药间。在县城的作坊，多接受庄号定货，制结牛口、寸金、双料平头等长头炮竹。南乡一带的作坊则多制结平头一百、三百、五百、一千响炮竹，也有制作寸金、牛口的。东乡古港一带的作坊规模甚小，专做短头二五响和五十响。西乡一带作坊不多，不占主要地位。这些作坊大的有一、二千银洋的资金和设备，小的仅有二、三百元银洋的本钱，有的全家参加制作，有的雇工几人或十多人，并带几个徒弟。在厂、坊生产编炮的工人，一般劳动时间长，收入微薄。本世纪三十年代，浏阳编炮作坊工人，每日须完成一万炮竹定额，才能得到一角二分钱的工资。劳苦一个月，不过三元六角的收入，生活甚为困苦。

烟花作坊很少。抗日战争前，浏阳县仅李姓一家作坊生产烟花，另一家则早已歇业他去。烟花生产技术多不肯外传。李姓作坊保密到了这种程度，到世吉祥附办的铁钉厂取铁屑作配料不肯公开配方，在作坊内制作也要到深夜闭门后才干。虽有亲戚在作坊做工，也不让其知道。他们只是父传子，子传孙，守口如瓶。生产编炮和烟花，工序比较多，有“七十二道手续”之说。由于城乡劳动力多，工资低廉，所用的原料如土纸、土硝、硫磺、铁屑、炭末、红白泥土等，可在农村就地取材，因而发展较快。

一八七〇年前后，浏阳编炮的年产量就达二十五万箱。一九三七年抗日战争前，达到四十万箱。

运销编炮的商人在城镇设立的店铺，称为编炮庄，作为他们

的营业机构，有总庄，支庄（或称联号），子庄、代庄四种名称，前三种多系资本雄厚的商人所设，将总庄和设在各集散地的子庄收购到的编炮，自运外埠，通过自己的支庄直接推销，或委托别家代庄代为推销。代庄代客买卖，资金较薄，以佣金为业务收入，以通讯为业务联络手段。本世纪三十年代，浏阳县城有炮庄六十三家，其中规模较大的有二十余家。设在市镇上的作坊，一般由庄号或其子庄先给一笔定款，助其购进原材料，加工制成成品后，由庄号收购。一些散处农村的作坊，多由小商贩每日上门收货，然后肩挑到县城卖给庄号。货俏时，有利可图；遇到淡季供过于求时，商贩们就挑货游街贩卖，往往受庄号的卡价。也有一种经纪商，平时专收作坊的平头炮竹，零进整出，赚些佣金和过手钱。经纪商本钱不多，营业额有限。但有的因有人垫本，或善于经营，也有上升为庄号的，成为较大的运销者。

二、国内销场

浏阳编炮早已遍销国内。按地域可分为南北中三大销场。南部销场主要是广州、汕头、厦门、福州；北部销场则是青岛、烟台、营口、旅大、北京、天津等地；中部销场除本省各县市以外，还有湖北及长江中下游各埠。

浏阳编炮以县城及南乡的金刚头为两大集散市场，其次是大瑶市。本世纪初到三十年代初，这几个集散地的编炮营业额的升降，大体是：清朝光绪年间兴起；民国初年微升，军阀混战中下降；大革命前回升，一九二七年以后有所下降，一九三四年以后又有回升。

抗日战争前几年是浏阳编炮业的全盛时期。当时县城各家大小庄号，业务情况均好转，大户如永庆祥、谦达利、世吉祥、元

和庆、鼎泰和、五福长、双生福等，每户有流动资金二、三万元银洋，大多私印市票，总额由几千、几万到十几万元，每户大多城里有房屋，乡里有田庄多处，湘、汉、沪有联号，有的获利颇大。例如永庆祥自一九一五年起家，旺年长沙联号销售一千五百箱，汉口联号销售九百箱，上海联号销售一千六百箱，四家联号旺年获利银洋五万元。世吉祥创办比它早，除有汉、沪、厦门、芜湖联号外，中期还在长沙开设湘粤汉铁路转运公司和湘中汽车运输公司，长沙县高桥镇开设春鑫茶号等。

抗日战争爆发后，敌机到处轰炸，港口封锁，交通阻塞，货运停顿。长沙文夕大火，全业遭劫。浏阳县城一九三八年农历九月十八日午后，遭敌机十八架轰炸，死伤惨重。我那时因失业生产自救，在衙背街自营鸿福泰编炮庄，被炸得妻死子亡，自己负重伤，医治一年才能走路。那时各庄号有的被炸毁，幸存者也都关门，作坊停产，工人失业，饥寒交迫，逃难离散。抗日战争胜利后，稍有恢复，货俏价涨，好转一时。旋因法币不断贬值，土特产遭到摧残，几乎一蹶不振。一九四六年我在吉庆祥编炮庄工作时，曾在湖南《中兴日报》上写过文章，呼吁各界重视炮竹出口业务，振兴实业。当时百业凋敝，我空喊一阵，毫无效果。

回忆在一九三二年间，国民党政府妄指编炮为“迷信品”，禁止制造和销售，并对成品加征重税，阻碍生产发展，浏邑人士刘沅葆在他主办的《通俗日报》上，曾发表文章予以驳斥，同时县城同业齐起抗议，反动政府才被迫收回成命。

抗日战争爆发后，编炮业受到严重打击，生产急剧下降，出口锐减，因受战火波及，出口受阻。

三、国外销场

编炮为湘省出口货之大宗，抗日战争前仅次于桐油、矿产品而居于第三位。据海关统计，湘省编炮在全国出口编炮中的比重，

以担数论，民国元年占全国30%，民国十二年上升到43%，民国十七年已到52.5%；以价值论，民国元年占全国的19%，民国十二年上升到37%，民国十七年达到48%，说明那时在全国出口编炮中居于举足轻重的地位。浏阳县在一九三七年销售的编炮四十万箱中，外销占到75%即三十万箱，换来的硬通货为数不小。抗日战争后，外销困难重重，出口量一落千丈，只有五万箱左右。锐减的原因，一是由于交通梗阻，无法出口；二是供过于求，价格下落；三是同业盲目竞争，掺杂使假，偷工减料，质量大不如前，在海外失去信誉；四是广东佛山、澳门编炮业崛起，以产品质量见长，挤占了浏阳编炮的国外市场。

回溯编炮外销历史，早在一八七〇年前就开始了。首先是由衡山制作的编炮由商贩挑运过五岭，在广东乐昌一带销售给当地纸坊，由纸坊向港、澳试销；二是有的人出国谋生时，带些编炮做送人情之用，博得当地人民的喜爱，争相索取，后来就由商人长途贩运至南洋一带，销路逐步打开，后因陆运困难多，不能及时应市，于是商贩又探索捷径，陆运至湘潭，再装木箱交外商怡和、太古轮船运出。运输畅通后，更是供不应求，商贩又蜂涌至浏阳一带采购，促使浏阳、江西一带编炮业发展繁荣，以后大多集中浏阳县城装帆船出口至长沙港交轮运。在清朝光绪初年，浏阳“培德厚”庄号崛起，经营编炮出口香港，并在港设庄，牌名“元记江”，每年自庄加工运销南洋一万箱，“宝生东”庄号则将编炮运销汕头，由此浏阳编炮驰名中外。后来醴陵、江西一带出产的编炮都打浏阳的牌子，部份集中浏阳出口外销，部份在南乡大瑶由民船水运湘潭转口，金刚头、上栗市外销之编炮亦大多由民船水运湘潭转运出口。

一九三三年间，浏阳编炮参加了芝加哥万国商品博览会。我

当时在世吉祥编炮庄工作，曾在李鸿发作坊特别定制了两挂五万响文武战炮送去展览，商标是“鹿竹牌”，其他庄号也特制了各种炮竹参加，曾经得到优秀奖。

在出口兴旺的刺激下，“元记美”、“元记本”两家在湘赣边境之上栗市（萍乡）、白兔潭（醴陵）设庄加工，开始大量外销。接着“元记鸣”、“元记忠”、“元记声”、“藺同仁”等相继开业，还有一些小批行商经营，总计有二、三十家。那时出口利润达百分之五十，货缺时达到百分之百。旺年大户每家资本达到十万至四、五十万银洋，成为巨商。如“元记鸣”仅四、五年时间就获纯利光洋二十万元，在抗日战争中该店一次就被敌机炸毁编炮六百箱。编炮及烟花曾先后销到日本、朝鲜、印度、印尼、新加坡、菲律宾、马来西亚、土耳其、英国、美国、法国、德国、加拿大、埃及、香港、澳门等二十多个国家和地区。

在抗日战争前期，由粤汉铁路直运香港的顿编、彩炮不少。另有一部分是由上海、厦门出口的。其时邻近的醴陵、萍乡、万载、宜春等县部分编炮集中在浏阳运出。顿编每箱两百封，每封四百个足子，多由“元记丁”、“元隆行”、“兴利行”、“公源行”、“汇源行”等五家华商在港转销。日本投降后，只外销五万箱左右了。

四、同行竞争

浏阳县城编炮业相互竞争，一是旺季抢购，各自派员四出到作坊拍价定货，或到南市街郊外去抢购肩挑商贩之货。大户资本多，淡季多收，旺季少收，屡占上风；小号资本有限，淡季收货少，价涨对大户有利，小户则获利甚微。二是同业设法维持质量，防止制造劣货，一九二五年曾组织商品质量检查机构（名为维

持会)，派专人在南市街设卡检查盖印放行，违者罚款或给规则的炮竹。该会为少数大户所把持，受罚者多是一些肩挑商贩，维持质量的效果不大。三是浏阳庄号与外埠联号的矛盾。庄号拥有巨额流通资本（主要来自私发纸币，信用膨胀），价格上占主动地位。淡季价格下降时，庄号多报进货数量和价格给联号，能多赚几分利。因为平头装箱有定额，先报箱号，迟些日子可补足数。旺季价格上涨时，奇货可居，慢报三天也可得利几分。当时是用民船装货，旺季大多河水干涸，坝多滩险，木船易遇危险，开船要看日子，凶日不开，大多要六、七天才到长沙。如转汉口汉之货，更能掩饰弄虚作假之事。例如世吉祥的联号大多是他家兄弟和侄儿开的，当时只要有利可图，就尔虞我诈，不管骨肉之亲。

长沙市有元和福（太平街）、鼎泰和（金线街）、邱鼎和（南正街）、维多利、美利长（太平街）等五家创设最早，公和庆也是较早的一家，接着元和庆、同声、丰和庆等十多家，先后在西长街、福胜街、大西门、小西门开业，估计共有流通资本二十万元银洋左右。在抗日战争胜利后，长沙发展到二十四家，估计只有流通资本十四万元银洋。后一段大户有同声、吉庆福、声大、公和庆、丰和庆、公和、鲁东美、裕成、大吉祥、大美等。它们之间相互竞争也是很激烈的。

本来，编炮业务发展的有利条件是很多的。后来好景不长，除了战祸频仍，反动政府压榨等外部因素以外，同业的不择手段，盲目竞争，自毁信誉，也是主要原因。如造纸、制土硝等原料产户的不顾质量，以次充好，编炮作坊的偷工减料，掺杂使假，纸庄的任意卡价、抬价，烂价竞争，以及制作技术上的墨守陈规，不求改进等等，都是编炮业的积弊。这些当然都是生产资料私有

...心...现象。...后...炮...的健康发展和出口外销的...管理，一政对外，充分说明了社会主义制度具有无比的优越性。

（长沙市民建、工商联文史工作组供稿）

（长沙市民建、工商联文史工作组供稿）

邵阳地区多山，盛产竹木，这给邵阳土纸和土版书业的发展提供了有利的自然条件。

邵阳的土纸业

陈新宪 肖学悦 陈伯斋*

邵阳地区多山，盛产竹木，这给邵阳土纸和土版书业的发展提供了有利的自然条件。

邵阳土纸，即用土法制造的手工纸，具有悠久的历史。据老一辈相传：远在七百多年前南宋理宗时，邵阳就开始制造土纸。另理宗登极前，邵阳（那时叫邵州）曾是他的潜藩。理宗做了皇帝，改元“宝庆”，将邵州改升为宝庆府，邵阳的经济、文化也因之受到各方的重视。制造土纸的方法，一说是由四川传来的；一说是由江西、福建传来的。据邵阳市图书馆所存历史资料考查，邵阳最早的一部地方志《邵阳图志》是公元十二世纪李书之撰的，明朝的头一部《宝庆府志》是宣德年间（十五世纪三十年代）修的，这虽然不能说明用的纸就是邵阳的土纸，但明隆庆元年（一五六七年）陆东纂修的《宝庆府志》和嘉靖四十年（一五六一年）所修的《邵阳县志》，可能都是用邵阳自制土纸印刷的。因为就纸的帘纹来看，与邵阳市图书馆所藏的明末版和清初版线装书的纸张基本上是一样的。同时就邵阳的木板书来说，明末清初已畅销全国，而木版书业的发展，首先还是因为邵阳产纸的关系。就是清康熙、

* 本文作者陈新宪和文内提到的陈容和是同族兄弟，熟知其剥削发家事迹；肖学悦、陈伯斋都经营过土纸业，有亲身经历。

乾隆重修的《宝庆府志》和《邵阳县志》也都有简略记载，谓土纸在宝庆是出产的一大宗，有黄、白、蓝、红诸色，足证在三百年前邵阳就有了颜色纸，而且产量甚高。

一、邵阳土纸的品种、产量及产地分布

邵阳土纸有三百多个品种。就造纸原料来说，有用竹料造的细带和粗纸，有用树皮造的叶皮纸，还有用稻草制造的叫禾草纸。竹料所造细带和粗纸，其区别是这样的：在劈料时把嫩竹的青皮剥去，再用石灰浸料，因其纤维细白，叫白料，制造出来的纸便叫细带；在劈料时不削嫩竹皮，而用嫩竹浸料，其料叫兰料，制造出来的纸质粗色黄，因而叫粗纸。就纸的用途来说，可分为文化、生活、工业、包装、迷信等用纸五大类。就纸的颜色来说，则又分为白色和彩色纸。白色纸如官堆、玉版、湘包、时灰、老灰及土报纸等；彩色纸有红、绿、兰、黄、青五色，如五色标语，五色手工，五色腊光，五色雨林花、四红、朱尖、木红、广花及各种门神。

邵阳专区的土纸产量，解放前无完全确实的调查统计资料，根据各方面的了解和有关经济调查资料，产量最高的年代要算抗日战争时期和解放后的一九五一年与一九五二年，其中最高的一年产量是四十一万三千多担。据国民党统治时期所编的《中国经济年鉴》载：民国十八年至二十一年湖南全省纸产量只有三十一万担。在北洋军阀统治时期，产量还要低。但在前清光绪年间湖南的土纸产量比北洋军阀统治时期和国民党统治时期要高。这说明土纸的产量是要受时局的动定、销路的畅滞、外纸进口和机制纸业的发展等因素影响的。土纸的原料主要是竹子、竹子生笋有当年增多，背年减少之分，故具体到某一地区先年和次年的产量是

不同的。

邵阳专区旧制共辖十三县一市，除武冈、邵阳两县及邵阳市基本上不生产土纸外，其他十一县都出产各种土纸，尤以隆回、新化、新邵、洞口四县为最多。而邵阳市则为各县土纸的主要集散地。各县土纸的产量和主要产地的分布情况如下。

隆回县：最高年产量十三万担，一般年产十万多担。主要产地是滩头和六都寨。据一九五七年七月《新湖南报》所载：隆回农村经济调查报导，一九五一年全县产量达十三万担以上，由滩头和六都寨上市量达八万五千多担。滩头主要以色纸闻名全国，品种有三百二十多个，经常生产的品种有一百多个。在这个集镇周围共有六百多个纸槽，每年最高产量达六万五千多担。在滩头镇上也有上百户左右的色纸加工作坊，最大的一家叫大生昌，有工人百人以上，最小的也有五、六个工人。在六都寨，最高年产量约六万八千担，一般年产量约五万二千担，主要品种是时灰、老灰、官堆，其次是皮纸。

新邵县：最高年产量约八万四千担，一般年产量约六万六千担。主要产地在龙山，周围共有五百多个纸槽。据《新湖南报》，一九五一年达五万七千多担，平常年产量约四万五千担。据龙山老纸商谈，过去好的年代，不把嫩笋做玉兰片，严禁挖冬笋和春笋，仅龙山冲一带的纸槽就可产纸七万担以上。其次是坪上区红溪公社一带，最高年产量约一万二千担，一般年产量约九千担。这两个地区的主要产品品种是玉版、官堆、湘包（又名账连），五色标语及一部东山、白果、顶炮、烧纸。就质量来说，龙山所产的玉版和官堆在全专区要数第一，全省全国也很驰名。再次是龙溪铺，最高年产量约一万五千担，一般年产量约一万二千担，主要产品是毛边、时灰、老灰及部分官堆和顶炮。

新化县：最高年产量约十四万四千多担，一般年产量约十一万多担，在全专区来说是产量最高的县。主要产地，一是洋溪附近，最高年产量约六万担，一般年产量约四万五千担，产品以时灰为主，还有板纸和皮纸。二是琅塘，最高年产量约五万二千担，一般年产量约四万担，产品以夹板纸为主（以二十块为一担），其次是顶炮。三是球溪，最高年产量约三万二千担，一般年产量约二万五千担，产品主要是东山、顶炮和一部分老灰和官堆。

双峰县：主要产地是石牛和街埠头，最高年产量约一万八千担，一般年产量约一万五千担，产品以湘包、官堆及顶炮为主。

涟源县：主要产地是墨溪，最高年产量一万五千担，一般年产量一万二千担，产品是玉版、官堆、湘包及一部分东山、顶炮。

湘乡县：主要产地是虞塘，最高年产量约一万担，一般年产量约七千担，品种以白果、湘包为主。

邵东县：主要产地是灵官殿，最高年产量一万二千多担，一般年产量约为九千担，产品以官堆、时灰、湘包为主。

新宁县：主要产地是麻岭，最高年产量约一万二千多担，一般年产量约一万担，产品以官堆、老灰为主。

城步县：主要产地是红岩，最高年产量三千担，一般年产量二千担，产品以时灰和包装纸为主。

绥宁县：主要产地是瓦屋场，最高年产量二千多担，一般年产量一千五百担，产品以烧纸和老灰为主。该县竹山最多，而产纸量少，主要原因是将嫩笋作玉兰片去了。

以上分布地是就邵阳专区原有行政区划来说的，过去的邵阳是金国的第一个大县，包括有现在的新邵、邵东、邵阳、隆回及邵阳市。邵阳土纸的主要产区也是在这几个县内，故有邵阳土纸之名。至于武冈县原来不产纸，而有土纸交易，这是因为新宁、

麻岭与武冈接界，附近地区的土纸，多在武冈集散的缘故。现在行政区有所变动，湘乡县已划归湘潭地区，涟源县、双峰县、新邵县、新化县、邵东县已划归涟源地区，其他县仍属邵阳地区。

二、邵阳土纸质量的提高和销售市场的变化

邵阳土纸质量的提高，经过了漫长的岁月。在封建社会一个长时期内造纸技术停滞不前，虽然在几百年前宝庆土纸出产就很丰富，但是据《邵阳县志》载：明清两代的邵阳土纸质量，始终未赶上江西和福建。因为福建和江西出产的花胚、玉版、汀贡，很久以前就属国内第一流产品了。明末清初邵阳木版书印刷所用的连史纸，比起同时期福建产的汀贡和江西产的贡连质量要差。新邵龙山出产的湘包纸，在清代是做帐簿和公文纸用的。到清末民初，湘包纸的质量方赶上汀贡，可是出产量不多，因为成本高，只能供有钱的读书人做书画之用。至于龙山的玉版、花胚，是一九二〇年以后才开始仿制的，起初质量不如江西、福建所产，到抗日战争前两年，才逐步提高，但只能说接近，比福建还要略逊一筹。滩头的颜色纸，据传说是在三百多年前由四川流入样板开始仿制的，经过工人长期改进，到清末已超过四川的质量，成了全国有名的产品，市场不断扩大，作坊逐渐增加，经营色纸的商人也多起来了。

邵阳土纸的销售市场也是随着社会经济的发展而变化的。据有关历史资料记载：邵阳土纸在明嘉靖以前，主要品种是：一、用于送信的烧纸（如龙山的三溪纸），二、用于商店包装货物的粗纸，三、用于读书人书写的细纸（如湘包纸），到了明末清初，邵阳的木版书业兴盛起来，在一定程度上又刺激了土纸生产的发展。康熙、乾隆年间，为防止汉族人民反抗，对知识分子采取怀柔奴化

政策，开科取士，提倡著书立说，使读书人都埋头在故纸堆里，著书立说的知识分子，也爱以自己的著作付梓问世，因而私刻、坊刻也日益普遍。据经营木版书业的前辈谈，在清朝，全国有三个半木版书城市，邵阳是其中的一个。那时在城内就有二十几家经营木版书业的，刻书工人达二十以上，木版种刻有三百多套。当时国内产纸的主要地区是福建、江西、湖南、四川等省，而湖南土纸产地主要是邵阳。邵阳土纸不仅产量丰富，而且品种多，质量好，很受消费者欢迎。在海禁未开，机制纸未进口之前，在省内外都有广阔的销售市场。据《邵阳乡土志》记载：其在龙山者多由涟水入湘江达省会，在中乡黄帝岭和大云山者（邵阳灵官殿一带），多由蒸水入衡阳，再入湘江达省会；在山门、六都寨、滩头者，多由陆路肩挑至县城，经资水入洞庭湖、长江，以达武汉，再北运河南、北京、天津及西安等商埠；同时，还有肩挑的小商贩，将四红、朱尖、腊光、乌花门神等品种运至贵州、广西、云南各少数民族地区销售，再从那里贩运药材山货回来。随着五口通商，海禁大开，洋纸不断进口，加以印刷事业的发展，石印、铅印兴起，到了清末民初，邵阳土纸业便日趋衰败；国民党统治初期，更是一落千丈。例如在一九二九年在一九三一年的三年中，从日本和美国进口的机制纸就达六百多万担，外流白银关平一亿二千多两（纸价）。又如湖南的土纸产量在三十年代何健统治时期的最高年产量仅三十万担，邵阳土纸年产量也降落到二十万担。这时许多产竹地区都将嫩笋改制玉兰片出售。迨至抗战爆发，沪汉相继沦陷，机制纸进口断绝，过去采用进口纸的便多改用土纸，加以内迁的机制纸厂不能及时生产，这就促使邵阳土纸业出现了一个前所未有的黄金时代。那时在邵阳县城临津门和狮子街一带，就有四十多家纸行，经营书纸业务的共达一百五十多家，在八

设庄经营采购运销的也有三百多家。还有无数的肩挑贩运的行商，往来于两湖、粤桂、川黔道上。这时公路被破坏，水陆被封锁，天上常轰炸，土纸商人遂乘机而起，囤积居奇。销售市场，南到粤桂，西至云、贵、川，北达鄂北、河南。武汉、沙市失守后，他们便由益阳上游的修山、三塘街等地肩运至汉寿毓德铺装船转津市，从津市发伏经湖北三斗坪到河南老河口，再运销西北各地。香港被日寇占领后，澳大利亚和美国纸的来源中断，这时邵阳土纸的市场更加广阔，大有“洛阳纸贵”之概，凡经营纸业者，都是腰缠万贯，大发其“国难财”。

三、旧社会造纸农民和工人的疾苦

解放前，土纸是邵阳地区的大宗出产，在当地人民生活中占有很重要的地位，特别是产纸地区，例如隆回、滩头、苏家塘乡的土纸，年产值约占当地农民副业总产值百分之六十以上。解放前在这些产纸地区约有百分之七十到百分之八十的农户是依靠造纸为生的。但是他们终年辛勤劳动，生活却异常痛苦。

在旧社会，生产土纸的农民和工人，要蒙受三重剥削，一是地主阶级，二是经营土纸的商户，三是当地反动政权。从地主阶级的剥削来看，土纸生产原料的竹山、栎林和工具，有百分之九十以上是被地主阶级所占有。新邵龙山周围三十里的竹山、栎林，有三分之一以上被大恶霸地主“龙王王”陈容和兄弟一家所占有，龙山周围五百多个纸槽，陈家就占了一百多个。新邵龙溪铺大恶霸地主李圭一，五兄弟占了当地竹山的四分之三以上。他们剥削的方法主要是：用极低的工资雇佣农民和工人。如操手每月仅给工资一石谷，踩料打杂的每月六至八斗谷，学徒只有饭吃，而且多以红薯、玉米代替。二是高利剥削。每当农民和工人

上山斫料或进槽操作须先借钱安顿家小生活时，他们便以高滚息进行剥削。三是不合理的分纸办法。土纸制造都是手工操作，由上山劈料送料入埕里，并用石灰浸料，每担纸最少需要四、五个工日，从踩料、操料到造好一担官堆纸，最少需要十五个工日，而所分得的纸仅有一担的百分之四十至百分之五十。倘有工伤、疾病或意外事故，地主是不管的。大池主陈容和，管有一百一十个纸槽，每槽年产纸一百担，他每年净得纸五千五百担，以当时纸价每担银洋十二元（最高还有卖得二十元一担的）计算，每年就有六万多元的收入，单就土纸一项，他的剥削收入就等于千个农民的收入。

就经营纸业的商户来说，他们剥削的主要手段有三：一是通过收购，销售的转手买卖，在一般情况下可获百分之二十至三十的毛利，若遇缺货畅销，利润更高一些。二是用定购“水纸”的办法。所谓定购“水纸”，是因为造纸农民和工人以及小槽户，自己缺少资金，即使和地主造分纸，也须先付钱买饭吃，添用具，自己缺乏本钱，只得先将浸在槽内的原料当现纸出卖，待造成纸再交货，等于农民出卖青苗，商户便趁机卡价，每担总是要比原纸价低百分之二十左右。三是在反动统治时期，物价长期不稳定，纸币天天贬值，加以军阀混战，交通时生阻碍，遇到货价回涨，商户便大肆抢购，遇到滞销则卡价停进。在邵阳经营纸业的大成信与永孚庄两家，从抗战初期到一九四九年解放前夕，因经营土纸获取暴利是相当惊人的。大成信开始资本很少，在十几年中获利在一百万元以上。一九五一年重估财产时，在汉口登记实有资本即达四十二万多元。永孚庄从烟叶业务转入土纸业务时，企业资金不过六千元，在经营土纸业务的十多年中，肖孚元兄弟六人在乡下增购田产三千石，在邵阳、益阳和汉口还买了房屋，

到一九五一年重估财产时，在益阳和邵阳登记的也达十五万多元。再以各级反动政权对造纸工人和农民的压迫剥削来说，其手段更不胜枚举。除了明文规定的牌照税、产销税、营业税、利得税，印花税、行商税以外，他们还在各地沿途逢关设卡，假检验为名，任意勒索。尤其在抗日战争时期，反动派的游杂部队，任意巧立名目，公然实行勒索。邵阳的陈光中当纵队司令时，凡挑纸在他的防区经过者，每担要交过境税一元，慰劳捐五角。其他地方团队也在每担土纸内征收团防附加。乡政府也要征收纸捐。这些苛捐杂税，实际上都由地主和商户转嫁到农民和造纸工人身上了。

（邵阳市政协文史委员会供稿）

益阳铸锅业的历史

罗士奇

益阳出产的铁锅，其种类有南锅、张锅、连锅三种。南锅即现在湖南各锅厂所造各种式样的锅。其名称的由来，可能就是指湖南产品的意思。张锅从锅底到锅沿的尺寸比南锅深些，其名称由来，大概由于每口锅都是以“张”命名，如三张、四张、直到二十四张为止，所以总称为张锅。连锅式样比张锅更深，且边呈卷状，颇象战士戴的钢盔。其名称由来已无从查考。三种锅只有形状的不同，没有质量和用途的差别。其销场，南锅以汉口为集散地，销往湖北、江南、安徽、河南等省；张锅、连锅以镇江为集散地，转销至浙江、江苏、台湾、上海等省市。益阳锅厂除经营本业外，一般还兼营粮食副业，经常组织大批熟米运往汉口、镇江销售，其规模之大，资金之多，都居其他行业之上。生和、立生两厂，各拥有职工百二、三十人。在清朝光绪年代里，有百多工人的工厂在内地是不多见的。铸锅业在益阳工商业中是首屈一指的。兹就我亲身所闻所见的事写述于下：

一、益阳铸锅业的兴衰

益阳出产铁锅究竟始于何时，因无文字记载，无从查考。据我所知，大约有一百四十年历史。听我父亲说过，我曾祖母娘家姓张，他的堂伯父是开锅厂起家的，该厂是在清道光初年，设在

益阳鯢鱼山。当时不知有多少座炉子，所以产量无法估计。

清咸丰末年，三里桥开始办有锅厂，最早的一家锅厂名生和，我祖父罗月珊就是在这家厂当学徒出身的。继生和之后，来三里桥建厂的有立生、立生盛、立生乾、义由和四个厂。其中生和、立生两个厂最大，每家有八座炉子，以生产张锅、连锅为主，南锅产量最少。其他三厂共约十二座炉子，南、张、连三种锅都铸，五个厂年产量约二千八百吨。其中张、连两种锅约占三分之二。到清光绪中叶，又有义生、宝善、福泰、鼎兴等厂在大渡口，鯢鱼山，裴公亭沿河一带出现。民国初年，又有福和、福大和、福记等厂出现。从清光绪中叶至民国初年这段时间，是益阳铸锅业的黄金时代。估计那时候同行业有职工六百余人，炉子四十座，年产铁锅约四千吨，铸锅业兴盛的原因，有如下几个：一是这种手工业产品当时还没有引起帝国主义的注意，他们的侵略魔爪尚未伸到这个行业中来；二是当时农村经济虽处于不景气状态，但还没有达到破产程度；三是当时长江流域各省产锅的地方还不多，铁锅是人们生活必需品，销路不成问题；外地所产的锅子一般又比益阳的铁锅厚，使用起来耗燃料多，费时间长，不如益阳的产品行销。

民国初年至第一次世界大战末期，益阳的铸锅业一度出现萧条现象，有些厂停办，这并不是货无销路，也不是经营不善，而是原材料出了问题。当时，日本国内所产的生铁不能满足它制造军火的需要，于是通过中国政局，直接派人到我国内地高价收买生铁，象益阳这个不产生铁的小城市，也有日本人前来问津。这样一来，造锅所用原材料铁和煤炭便都紧张起来，不但铁厂不想卖铁给锅厂，就是锅厂自己在安化办的铁厂有的也不想将铁全部用来造锅，如福和锅厂一次售与日本三井洋行的生板铁就达五千片之多。也有

的人见锅子价格不断上涨，以为会无止境地涨下去，为了追逐高额利润，除本厂产品不愿供应市场外，还收购他厂产品囤积居奇。如宝善锅厂，在第一次世界大战结束前夕，囤积的铁锅约一千数百吨。以当时最高锅价计算，总值达三十万银元左右（这家厂的老板李宝善，是当时益阳最大的资本家，他在汉口的房产有一条街道，叫宝善街，除开该锅厂外，还经营钱铺，在钱业中也是执牛耳者）。这一人为的紧张局面，维持到第一次世界大战结束。三井洋行向安化各铁厂订购的生铁（合同）拒绝收货，购销合同由他一方全部撕毁，铁价暴跌百分之五十，仍无人受货。铁厂所用的矿砂和煤炭都是高价收进的，突然受此严重打击，被迫倒闭的达十余家。铁价一跌，锅价也随之下降。以前铁锅供求紧张，不是由于市场购买力增强，而是厂方压缩生产和囤积居奇所致，如今锅价虽跌，但囤积过多，而销路毕竟有限，以致无大起色。从此益阳铁锅业一蹶不振，长期处于萧条状态。其中宝善锅厂，因囤锅太多，损失巨大，终至关门大吉。

在这个萧条时期，益阳的锅厂发生了较大的变化，厂子与炉子都逐渐减少，一九二九年以后，厂子虽还有六、七家，炉子则减少一半。抗战期间，炉子继续减少，所剩约在十二座至十六座之间。光复后，一度有所增加，最多的一年达到二十二座，这是由于抗战期间生产减少，铁锅存底不多，供不应求，致使生产出现短暂回升。到解放前夕，厂子又减少了，仅存五户。

从第一次世界大战结束至解放前夕这段时间，益阳铸锅业日趋衰落，原因是多方面的：一是由于反动政府的横征暴敛，以及历年自然灾害的侵袭，使农村经济破产，农民购买力下降；二是长江下游各省以及台湾原来没有锅厂的地方先后开办了锅厂，使益阳铁锅的销场进一步缩小；三是同业的互相倾轧和承销商的任意

压价，使有些厂子难以维持；四是锅厂对安化铁厂的重利盘剥，使铁厂破产，导致原材料来源不足。这些都是促使益阳铁锅业衰落的原因。

解放初期，原有的五家锅厂，一家停业，剩下阜南、泰和、裕生、均益四家，以后实现了公私合营，在共产党和人民政府的领导与扶持下，重又振兴起来。

二、产销矛盾和同业竞争

一九一三年以后，江苏的锅厂有了发展，台湾又开始生产铁锅，这就缩小了益阳生产的张、连锅的市场。原来几个专制张、连锅子的厂子，都先后停业或转向南锅。加上这时候各厂撤消了在汉口的运销机构，汉口的锅铁号趁机压低益阳南锅的价格，每担（铁锅每担重量约为一百六十市斤）由正常价格十二元降低至十元，后来又想出了进一步压价的办法，先货期款，即锅子交现，款则定期缓付，缓付期起码是三个月，如果要现款的话，则按月息二分四厘计息，在货款内扣除。锅厂都需要现金周转，不能等待三个月，都愿扣息取现。这样表面上看来，锅价没有变动，实际上压低到了九元二角八分。这种办法实行后，每担十元成了一个公认的固定的基础。双方都只谈款期的长短，而不另提价格。后来款期最长的达到了一年，扣除一年的利息二元八角八分，卖方实际上只得有七元一角二分。除这种压价手段外，他们还有一个“小窍门”，就是从收货的日期上下手。不按实际收货日期作为计算利息的日期，

时间，使上月下旬和本月下旬到的货，变成了下月半和本月底的收货日期。这样又使卖方在时间上吃二十多天的亏，益阳的锅厂对于如此严重的盘剥，当然难以承受。为了挽救危机，同业公会负责人曾于一九三〇年召集宝庆、安化、益阳三县锅厂的经理和代表三十余人在益阳福祿宫开会，研究如何对付汉口商号的办法，决定三县设联合运销处于武昌，公推益阳的潘守真为经理。三县所产铁锅都运到武昌由潘推销，不再售给汉口铁锅商号了。汉口商号见益阳锅厂团结反攻，于是一方面把压抑手段放松，一方面从锅厂内部进行分化瓦解，以达到搞垮联合运销处的目的。他们拉拢益阳恒福锅厂经理蔡勋为其在益阳联系铁锅收购业务。蔡博得了汉口最大锅铁号经理韩安祥和叶南山的信任，不但他自己的锅子能从优作价，而且其他厂的锅子只要经过蔡的手，便能随时付款，给予方便，不似以前那样受卡了。这样一来，三县的锅子都不再运武汉而改在益阳进行交易。潘守真在武昌一年多，仅销了他自己厂里的出品。情况的變化，使得运销处失却了继续存在的条件，于是在一九三二年宣告撤销。益阳铁锅业的命运又重新被掌握在汉口锅铁商号的手里。

第一次世界大战后，益阳铸锅业的不足气更引起了同业之间的竞争。其中最突出的是潘守真与刘光典、蔡小廝的竞争。一九一八年，宝善锅厂垮台后，当时执益平锅锅业牛耳的胡瑞益请潘守真出来为宝善锅厂清理善后，以便顺利地收回他在宝善的贷款，而潘则正想趁此机会进入宝善，以它为基础另开一家厂子。不料胡瑞益却另有打算，他已和蔡小廝勾搭好了，在汉口买下了宝善锅厂的厂房，准备回去开工，胡瑞益和蔡小廝之外，使潘守真的计划落空。因此，潘对刘恨之入骨，亟欲伺机报复。一九二二年，潘守真得知刘光典有锅子千多担运抵新堤金长顺号，正待作价成

交，便派职员张寄生到新堤将他在安化贱价收购的铁锅五百担，按时价七折售与金长顺，迫使刘光典只得将存金长顺的铁锅，按潘的价格售与新堤其他锅号，使刘损失达两千余元。潘守真喜欢摆老资格，要同业都听他的指挥。他本是铸锅业驻汉庄的前辈，在汉口铁锅业中有些声望。但后起的蔡小勋，却遇事与他作对。蔡为了取代潘在益阳和汉口锅铁业中的地位，趁汉口锅铁号搞垮益阳锅厂设在武昌的运销处的机会，在汉口锅铁业中大肆活动，用请客送礼的方法，将几家大锅铁号的老板和职员工人，都拉过来了。他的货一到汉口，不管质量如何，价格怎样，都能优先脱手。他不但在产品的销售上取得方便，而且能将锅铁号的资金弄到自己手中来。如抗战时期仅韩安祥一家以锅价折实存在他手里的钱便有银元六、七万元。当时他不仅能左右益阳的锅铁业，而且在其他行业中亦有一定的威信。后虽遭到潘守真的反击，仍无法将他推倒。

三、益阳铸锅业传入台湾的经过

清光绪末年，我祖父罗月珊任益阳驻镇江铁锅运销处经理，先后十余年。一次有一批铁锅为日本洋行买办唐和禄经手购去，运往台湾省，货款三千两银子。唐和禄拖欠此款几年没有付还，我祖父只好于一九一〇年派堂伯父罗子樵前往台湾找唐和禄追索这笔巨款，交涉几个月未得解决。祖父在一九一一年又派我父亲罗国荃去台湾。在他们两人促索之下，日本洋行才答应归还所欠货款，但又提出条件，要求将此款留在台湾与他们合资开设锅厂。当时我父亲和堂伯父拒绝了这种无理要求。无奈他们一味采取拖延不付款的手段，问题始终得不到解决。最后请示我祖父，祖父认为当时我国台湾省沉陷在日本侵略者的铁蹄下，清政府昏庸无能，打官司也没有用，同时认为这笔钱反正是“舍宝”了。

将钱合伙开厂，总比全部落空要好些，便接受了日本人的要求，于一九一二年开始在台湾建立了铁锅制造工业。

我们与日本人合资开的锅厂，设在台南高雄市，厂名“台湾造锅株式会社”（即股份公司之意）。日方设有取締役（日语，管理监守之意）二人，一名箕河牛，一名谷信敬。我堂伯父罗子根任总办（即厂长或经理）。当时厂里数十名造锅技术工人都是我们从安化、宁乡招请去的，部分工人已在台湾安家落户。如安化的东山宁春旺兄弟就一直没有回来。合资开厂，将近三年，他们已掌握了制锅技术，就想方设法把我伯父排挤出来，资金亏损达三分之二以上。一九一五年春，我父亲与堂伯父回来后，对那笔资金，也没有再过问了。后来，我祖父从镇江回到益阳与潘守真、李九箴合伙开设福和锅厂。

以上情况，皆我父生前口述。

（益阳市政协文史资料委员会供稿）

长沙的竹艺雕刻

袁 涤

竹艺雕刻品是我家的世业。先父是长沙竹艺业的始创者和生产者之一，现根据我的亲身经历和见闻，写成这篇史料以供参考。

一、长沙竹艺的兴起

竹艺雕刻始源于四川某县。清光绪初年，有邵阳（宝庆）王梅声者，在西蜀候补还乡，带回几件竹刻品。他闲居在家，由于爱好艺术而开始雕刻竹青笔筒和写字搁板，进而剖取南竹里层的竹簧，试制一种能盛丝烟的竹盒，加以字画雕刻，颇有艺术风格。通过较长时期的磨练，在造型、雕刻技术上，越来越精巧。他还教导几个儿子投身竹艺，制出成批产品到市。他的儿子大都具有相当文化水平，经过父亲的耐心传授，在雕刻、书画、造型等方面都取得了一定的成就。他们进一步用竹簧胶在木板上，制出几种装饰品和日用品，如笔筒、帽筒、相架、印色盒、朝扇等。王梅声有子孙十多人，大多数从事竹艺，现在邵阳竹艺厂老艺人王民生，就是他最小的儿子。由于王梅声全家学艺，造诣很深，影响较大。当地一些从事木业的劳动者都改行转业，从事竹艺，一时趋之若鹜。但邵阳处于湘西南偏僻地区，那时，交通不便，商业也不发达，竹艺产品多无出路。从事竹艺的人只好不辞艰苦，把产品挑到邻省广西、贵州和本省的长沙等地推销。邻省路途遥远，耗费时间和旅费很多，往返一趟，得不偿失，因此未能打开销路，也

没有建立业务关系。长沙为省会所在地，交通比较便利，商贾云集，达官贵人多聚集于此，尤其是设有贡院，每逢岁试，有不少知识分子到省应试。邵阳的竹艺品，逐渐成为官场馈赠和文人座席之物，销路很好。先父袁丰有，原是木业工人，当时在犁头街张柏顺木店帮工。该店以收购竹艺品为副业，颇有收益。但是，邵阳帮客有时不来，产品不能经常应市。于是先父和店主商议，合作试制，就地生产。先父虽是文盲，却勤于钻研，很快就掌握了一些技巧，加上邵阳帮客都是自制自销的内行，与他们打交道，也能学到一些经验，因此，试制不久，便获成功。先父随即脱离了张柏顺木店，用做帮工积蓄下来的四串钱，在犁头街单独开设了一个竹艺店，牌名“爱雅室”。张柏顺也跟着抛弃了木业，专搞竹艺，牌名“爱此君”。时在前清光绪中叶。从此长沙有了竹艺这个行业。

二、长沙竹艺业的发展

在先父袁丰有与张柏顺两人的努力经营和悉心钻研下，两家店子的业务渐有发展，除自家制作外，开始收帮学徒。邵阳帮客看到长沙竹艺业日趋繁荣，有的要求在长沙帮工，两家店子也就将他们雇佣下来。先父带了两个学徒，一名马福生，一名冯静葵。他们刻苦学习，很快就学会了胎作雕刻全套手艺。特别是冯静葵，因为他有相当的文化，学习成绩特佳，终于成为竹艺行业中胎作、造型、书画、雕刻兼全的生产能手。爱雅室还雇佣了湘潭袁四牛和邵阳王梅声的第七个儿子“五七盒子”（浑名，真名已记不起）专做胎作。“爱此君”带了学徒李德生（长沙人），雇工杜少穆（长沙人）、贺春廷、贺寿廷（均为邵阳人）等。两家店子的人手增加了，产品仍然供不应求。继之有杜箕生（长沙人）开设“茹古斋”，雇佣了朱佑山、王民福、江永生等；杨玉林（长

沙人)开设“清风室”,带学徒李子兆、范贵华等。这是清光绪末叶的情况。

由于业务稳定下来,学徒出师和外行从业的增多,长沙竹艺品的销路日广,名声日大。辛亥革命后,又有杜少奇(长沙人)开设“茶福斋”,岳科生(邵阳人)开设“师竹室”。此外还有个姓吴的(湘潭人,名字不记得)由竹篾业改行在永丰仓南阳街开设两家竹艺店,牌名“吴同昌”。他有一个女孩叫吴秀英,也学会了雕刻,成为当时的能手。他一家都是基督教徒。一九二〇年以后,爱惟德(爱复源的学徒)出师后自己设立作坊,专给几家不开作坊的店子供货。后来,爱惟德开设“根青室”。又有李乾生(潭湘人,先父的学徒)开设“清雅室”,李见龙(临武人)开设“李云霞。”长沙竹艺业从此进入一个兴盛时期。与此同时,竹艺教育也有发展。一九一六年,教育界的胡兆麟(谭延闿的同学)在伍家井创立了公益职业学校,招收一班贫苦子弟,开设毛笔、制鞋、刺绣、竹艺等四科。竹艺科聘请先父的学徒马福生任教师。全校经费开支,均依靠竹艺、毛笔两科收入负担。该校把这两科列为教学和生产的重点。因为有谭延闿作背景,胡兆麟常用谭的介绍函到各省(主要是北京)找当权的军阀政客为学校募捐。他在进行活动时,常用竹艺、毛笔作晋见礼,然后捧出捐册向那些人要钱。军阀政客们看到有谭督军的介绍信和见面礼,又可得到一个热心教育事业的美名,只好解囊相助。全校师生员工每年的生活开支,全靠竹艺、毛笔两科生产的物品所换取的资金维持。后因马福生病死,这所学校无法续办,就改名崇实女子小学。从竹艺业整个发展情况来看,出现了两个繁荣时期:第一个繁荣时期,是一八九三年以后的一段时期。通过一八八〇年至一九〇〇年的试制和试销阶段,逐渐熟悉了销售对象的情况。生产主要是适应来贡院应

试的知识分子和一般官宦贵族、商贾巨富的需要。主要产品有圆形和六方两种朝珠盒，内垫棉絮铺绸子，盒盖上刻有“双龙抢珠”、“丹凤朝阳”、“麟吐玉书”等花卉。它可作进京求官的知识分子馈赠的礼品，也可供自己使用。还有朝筒子、文凭筒、印色盒等，也是这些人不可缺少的物品。此外，如相架、帽筒、插屏、挂屏一类装饰品，是贵族、官宦、商贾、巨富的日用品和欣赏品，买的也不少。还有供文人用的笔筒和写字用的搁板等，销路都很好。尤其是面向大众的日常生活用品如雕花刻字筷子等，销场更大。高级的筷子上面刻有酒令或苏东坡的诗，字体有隶书、楷书等，颇为美观大方。我常听到老前辈说，“筷子呀，打开铺门就可以等米下锅。”可知其畅销程度。在竹艺雕刻上，写字与画画曾得到许多知识分子的帮助。他们爱好竹艺，针对各种产品的特点，加以点墨着色，别有风趣。例如，在名片盒上题“传胪首唱状元名”，相架上题“金粟如来似后生”，烟盒上题“苍龙嘘气即成云”等，给产品增添了文彩，从而得到采购者的喜爱。

第二个繁荣时期是北洋军阀统治时期。从汤芎铭夺取湖南政权起，到张敬尧从湖南被赶出为止，除南北混战的那段时间中，竹艺业受了一些影响外，基本上保持了繁荣状况。军阀官僚争相购买，作为应酬礼品，或寄回家乡留作纪念。当时，作为日用品的竹艺产品，以香烟盒、茶叶盒、笔筒、印色盒、名片匣、朝扇和大小提箱最为行销，还有供装饰用的相架、大小插屏、挂屏和帽筒等。有一种青蔑笔筒，刻上百寿图和篆体阳纹字，还有一种狮子头筷子，狮子口内含珠，毛爪栩栩如生，都是江永生独特的技艺。如果与他没有密切的交往，是很难得到他的手作的。他一生抽大烟，爱吃喝，一九三八年在离乱中死亡，其技艺也随之失传。一九三二年，邵阳“爱弦室”制出一对花瓶和其他装饰品及日用

品，参加芝加哥博览会，曾荣获大会最优奖状。竹艺因此与湘绣驰誉于世。当时长沙竹艺店铺大多集中在犁头前街。这条街从头至尾，不过一箭远近，却有官轿、旧书、古董、竹艺、金石等五个行业，四十几间铺店。官轿店是专为官僚贵族和军阀政客提供交通工具的。书店是一般文人学士经常光顾的地方。古董店陈设的古玩字画，则是文人骚客喜爱之物。当这些人到犁头前街欣赏选购这些物品时，竹艺店也同样受到光顾。一时，犁头前街成了为上层社会服务的市场。

三、长沙竹艺的衰落

一九二〇年以后，长沙竹艺业逐渐衰落。当时，军阀混战，交通断绝，原材料供应不上，产品运不出去。一九二二年以后的二十多年间，只有几家坚持营业。李云霞的“师竹室”，是由爱惟德在乡下做点相架、挂衣扎、香烟盒和笔筒等，给他们店里销售。一九四六年，爱惟德和他的几个失业学徒以及邵阳胡莘等五人，合资开设艺光竹艺店于小四方塘，生产的产品，在市场上销售的是挂衣扎、相架、香烟盒、茶叶盒和刻字筷等一类东西，出口的主要有六开桌屏，由一位姓柳的跑香港推销。到一九四八年，该店因亏本停业。我在那个衰退的年月中，虽然没有完全脱离本业，但也想不出办法扭转局面，只能在家中代客雕刻金石图章兼接雀牌洗刻。一九二八年又雇佣武汉、常德的雀牌工人，收带学徒开设作坊自造自销。但因雀牌是赌具之一，不免受到各方面的限制，干了一段时间就不想干下去了。一九三三年，湖南国货陈列馆倡议举办国货展览会。大会邀请广州、上海、武汉等地的厂商参加，长沙竹艺业也选送了部分残存的竹艺品参加展览。闭幕后，武汉厂商倡议欢迎湖南厂商到汉口展览。我一面联合同业在家中赶制产品，一面到邵阳收购，届时参加了武汉国货展览会。

这两次展览，激发了广大人民的爱国热情，推销了一些厂商的积压商品，挽救了工商业的危机。此后，由武汉和湖南的厂商组成了湘鄂国货厂商联合会筹备委员会，由建设厂直接领导，继续在沙市、宜昌、广州、镇江、青岛、南京等城市举办国货展览，每次我都参加了。抗日战争胜利结束后，我向重庆偕同眷小归来，在中山马路租赁铺屋重理故业。一九四七年迁移小四方塘，一九五三年迁回犁头前街，一直做到一九五五年，实现社会主义改造为止。此后，在党和政府的大力扶植下，生产人员集中，产品日益革新，市场日益扩大，产销两旺，完全证实了社会主义集体化的优越性。

一度闻名中外的菲菲伞

欧阳佩华

一把纸伞的启示

菲菲伞创始人潘岱青，湘乡人，原在北京清华大学化工系学习。一九一八年，他患了严重的咯血病，停学回湘治病。愈后，想搞点工作，以谋生计，经人介绍去湖南财政厅接洽。去过几次，不仅得不到答复，还遭人白眼。正在一筹莫展的时候，一个偶然的机会，给了他以启示。事情是：潘岱青的弟弟去美国留学，临行随身带了一把纸伞。潘对弟弟说：“咳呀！你为什么带把这种土里土气的伞出国呢？会丢丑！”他弟弟认为伞是日用的东西不可少，坚持带去。谁知弟弟不久从国外来信说：“你不要我带的那把伞，却出现了奇迹，不仅是我自己天晴落雨少不了它，而且外国人看了，非常欣赏，认为是个宝贝，说中国人能够把竹子和纸做出这样价廉物美而又携带方便的东西来，真是了不起的聪明。”由于这把伞的启示，潘岱青决心改革纸伞，做纸伞生意。一九二三年，他将祖遗的三十亩田卖掉十亩，获得银洋七百余元，作为资本，并去杭州买回几把纸伞，作为样品，参考长沙纸伞的做法，另行设计，改革创新。他还找同乡画师王彪炳协助，在中国纸伞创新上反复实践，精益求精。“功夫不负有心人”，不多久，他制作的新式纸伞成功了，而且质量胜过了杭州伞，于是定名为“菲菲伞”。这是长沙菲菲制伞社创业的开端。

盛极一时，远销国外

一九二四年菲菲伞正式投产了，工场设在长沙市长康路。一经问市，销路便很好，特别是青年妇女，争相购买，门庭若市。为了适应市场的需要，潘岱青先后在长沙南阳街，司门口、中山路国货陈列馆等地设立门市部。最初只有几个人的小工场，很快发展成为一个初具规模的工厂，职工有七、八十人。全盛时期，每天生产菲菲伞四百几十把，日营业额达银洋四百来元。由于需要扩展门市部和增加工人，开支越来越大，现金周转不及，潘氏于一九二六年将祖遗的另一部分田租二十亩全部卖掉，得价款一千四百余元，对伞厂作了进一步的投资。在此基础上，发展了业务，增加了花色品种，仅女式花伞就有大号、小号和特订的伞号，共二百多种。伞上花型中西结合，得美术教师李昌鄂协助设计，绘有人物、山水、花卉、飞禽、走兽等国画图案，还印制《潇湘八景》、《黛玉葬花》、《天女散花》、《嫦娥奔月》等新花样，栩栩如生。此外，在装饰上也别具一格，如伞柄加上油漆，并系以红绿等各种颜色的丝条，古香古色，既美观，又大方，深得顾客喜爱。菲菲伞的包装除有特别印制的牛皮纸袋子外，并精制彩印纸盒以供作馈赠礼品之用和作出口商品的装饰。因此业务日益发展，产品畅销全国各省、市，曾在各省地区参加过展览会，得到不少的金银奖牌。一九三六年还参加了巴拿马万国博览会，得到该会的金质盾牌，曾悬挂在南阳街门市部，一九三八年被毁于文夕大火。

一九二八年，潘的弟弟在美国芝加哥城租了一个小门面，专门经销菲菲伞，一度轰动全城。一九三七年，潘岱青携带菲菲伞参加了当时在广州召开的四省国货交流会，港澳侨商大为欣赏，

纷纷订货，从而更扩大了国际市场，远销美国、日本及南洋诸岛。在广州交流会上，有一外国公主曾以八十元银洋的高价定制一把特制的菲菲伞，要求伞顶用镀金属制成，伞柄用黄杨木雕以松鼠吃葡萄的空花形，伞面请名师绘以“百鸟朝凤”的精彩国画，潘氏都如愿以偿。

菲菲伞精巧玲珑，晴雨咸宜，美观耐用。旅居青岛、上海等地的外国友人，在海滨浴场、公园、名胜等地游览时，常手撑菲菲伞来遮太阳（该伞遮太阳时可以反射日光，不传热），照像时，尤其喜欢手执一柄菲菲伞以为衬托。到三十年代初期，该厂又增加新品种，做出了新式男纸伞和儿童伞，并以“菲菲”两字作商标，另行设计做出了柔软不沾联的防雨油布、雨衣和提包等产品，广为销售。这是菲菲伞产销的全盛时期，资本积累达三百余元。

然而，天有不测风云，人有旦夕祸福。一九三八年抗日战争中，长沙惨遭文夕大火，菲菲伞厂四个

门面及厂房全部葬身于火海，搬走的仅有部分原材料。潘氏一家逃难到湘乡东山花桥，搭建一间临时厂房，继续生产菲菲伞。这时工人只有二十余人。虽然地处农村，交通不便，但各地闻讯找上门来购买的仍不绝于途。抗日战争胜利后，潘氏又回到长沙在南阳街、先锋厅两处复业。制伞的半成品由湘乡运来，在长加工制作，业务也还不差。乃在今五一路湘绣大楼旁边修建了一座三层楼房，拟扩大生产。不料房屋尚未迁入，就被国民党军队占用，现金变成了固定资产，到头仍然没有厂房生产。加以国民党政治腐败，通货恶性膨胀，金圆券破产，人心惶惶，市场混乱，因此业务下降，元气大伤。

解放后，潘岱青仍想重整旗鼓，扩大生产，但以过去损失惨

重，无力增资，加以扩建五一路，厂房问题一时难于解决，在长沙生产困难，遂拟与新化进步伞厂合并，共同生产。迁厂后，因对方不肯接受十几名工人，又只得退回长沙，终因无法维持而于一九五三年歇业，终止了菲菲伞的生产。

停产后的几点补叙

1. 一九五八年，全国轻工业展览会在北京展出时，潘氏雄心不已，曾赶制了几把菲菲伞送到会场展出。

2. 毛泽东主席对湖南土特产的生产一向很关心。一九七五年，中央派人到湖南省政协了解情况，直问了菲菲伞生产是否有接班人。当时，民建主委凌震新找到潘岱青的遗孀欧阳佩华询问，听取了她所反映的情况。

3. 解放初期，潘岱青曾担任长沙市工商联所属纸伞业同业公会筹备委员会主任和第一届市人民代表会议代表。他深恐一度闻名中外的菲菲伞失传，在垂暮之年，曾抱病坚持写作，以《纸伞一角》为书名，介绍了菲菲伞的生产要求和经验。一九五五年，书稿尚未完成，湖南省工业厅转来苏联索取菲菲伞工艺技术资料的函件，要求详尽解答。其中有几项技术绝艺，特别进行了询问，如“竹子是圆的，又光而且滑，伞纸是如何沾上去的？为什么沾得牢固，理由安在？”等等。潘氏一方面积极写完书稿，另一方面叫儿子潘一经协助，绘制各项图样，缮写成书，并找人共同将书译成俄文，送湖南省工业厅转寄苏联；另抄一份送交长沙市工商联组织科转报湖南省委统战部；底稿则自存。可惜在十年动乱之初，自存的底稿被人抄走，连同所存菲菲伞样品、图案、画册、奖状等，均荡然无存。一九六六年潘岱青还被迫遣送下乡，一九七〇年病逝于湘乡原籍，终年七十四岁。

当年曾为非非伞工作过的老人，健在的尚有二人：一是湘乡人杨白鸥；一是长沙人周迪。这两位七十岁以上的退休工艺师，均曾为非非伞绘制过各种国画图案。（李素奇整理）

（长沙市民建工商联文史工作组供稿）

左学谦的生平事略

黄曾甫 黄曦岭

左学谦（一八七六——一九五一），字益斋，湖南省长沙县人，湖南工商界的代表人物。他的一生，是在二十世纪中国发生伟大变革的历史时期度过的，经历了清末、民国和新中国诞生。他由一个穷秀才进入政界，辛亥革命前夕参加了湖南立宪派的组织和活动，湖南光复时又附和革命，当上了都督府民政部民政司次长，随后转入商界，长期担任长沙商会的领导工作，成为工商界一个有很大影响的人物。不管政局如何变化，他都能站住脚。他善于明哲保身，更能明哲保“官”（社会地位），可见这个人是不简单的。笔者与他有三世通家之谊，过从多年，向他结识于抗战时期，共事于解放前后。现就当年同他接触中的见闻所及，纪其生平概略于后。

一、出身家世

左学谦于公元一八七六年（清光绪二年）出生在长沙县大贤都常家冲宋子湾（今北山区石常公社）一个耕读家庭。家虽除破屋几间，菜土数块以外，别无恒产。一家生活靠其父左兴政教私塾蒙童，和帮别人计核账目的微薄收入维持，境况比较清贫。左学谦的童年，就是在参与家里种菜劳动和从父读书习算中度过的。

左姓为长沙东乡望族，过去读书做官的人不少。清朝末年，一位由山西告老还乡，居于族长地位的老前辈，发现左学谦勤奋好学，甚为赏识，特许其到家塾附读。左学谦得此机遇，通过数年苦读，学业大进。随后就在左家坝上屋自己设馆授徒。

公元一八九六年（清光绪二十二年），左学谦二十一岁时，中了秀才，以邑庠生补廪，每月能领得廪饩，家庭生活状况有所改善。他的社会地位有了提高。但家境仍不宽裕。

青年时期的左学谦，在乡间颇有文名，偶尔为涉讼者草拟词状，文笔犀利，辄中肯綮。因此族中人有劝其出外做官的，他也有志仕途。

公元一九〇二年（清光绪二十八年），左学谦考取湖南公立法政学堂。经过戊戌政变，湖南民气大开，青年人受南学会和《湘报》影响，思想尤为活跃，左学谦也倾向维新救国，成为湖南立宪派的重要成员。公元一九〇九年（清宣统元年）清政府宣布所谓“预备立宪”，筹设资政院，各省设谘议局，左学谦被选为湖南谘议局议员，开始其政治生活。

二、宦海升沉

辛亥革命前后，是左学谦从政做官的时期。在资产阶级民主革命中，他由立宪改良派转为赞助革命。一九一〇年四月，长沙发生抢米风潮，湖南藩台庄庚良召集省会官绅在席少保祠集议，左侃侃而谈，崭露头角。前此在全省绅商订立禁约抵制美货的大会上，和全省绅商发动的保路运动中，左均力陈利弊，据理抗争。并与商务总会李达璋等，发起组织湘路协赞会，自任干事，推广集股，收回路权（见宣统三年《湘路新志》第二年第5期）。一九一一年（清宣统三年）夏，湖南谘议局推左学谦与周广训为代表，

再上北京请愿，遭到碰壁。左深以四川请愿代表蒲殿俊“吾人欲救中国，舍革命无他法”的临别赠言为然。回湘之后，广事宣传。他开始认识到立宪改良，已不可为，唯有献身革命，推翻清朝统治，中国才有希望。因此积极联络同志，暗中进行活动。一九一一年七月九日辛亥俱乐部湖南支部成立，左学谦当选为候补常议员。复与密友黄镇、黄用辑、曹耀材、黄翼球、常治等人，组织长沙自治公所，设在上学宫街节义祠内，即后来自治女校的校址（按《湖南近百年大事记述》285页所载自治公所设在贡院东街法政学堂，据左宗濂回忆，与事实有出入）。一九一一年二月十七日晚，自治公所在玉泉山戏台坪举行一次宣传革命思想的演讲会，曹典政（伯闻）、阎鸿飞（幼甫）等人，在会上发表了激昂慷慨的演说，儿为巡警所捕。当时，左学谦、左宗濂叔侄在场目睹这一情景很受影响（据左宗濂回忆）。这时，左学谦已与同盟会的焦达峰、陈作新、谭人凤、阎鸿飞等人结识，过从甚密，常暗中纠合革命同志在开福寺、云麓宫、杨家山、沙湖桥等处秘密开会，商讨有关革命事宜。是年八月二十八日，焦达峰、陈作新与黄镇、左学谦等，约集新军代表集议于紫荆街福寿楼茶馆，商定了长沙起义的具体行动计划（见黄镇自述诗）。武昌起义三天后，湖北军政府派兰谔、庞光志来湘联系，首先找到了阎鸿飞，由阎陪同去会见了南薰社、图强社等革命团体的同志，又介绍他们会见諮议局的左学谦和常治。左学谦在他家里为兰、庞接风，请了一些諮议局的同事作陪。席间谈了很多武昌起义的情况，对諮议局的人们转向革命，起了一定的促进作用（见湖南文史资料选辑第一集109页阎鸿飞言）。这是长沙首义“朔党”活动中比较重要的一次。

一九一一年十月二十二日上午，长沙新军分两路进城，焦达

峰、陈作新和阎鸿飞、常治、黄翼球等，率领一部新军，直扑抚署，左学谦则与黄钹等人，在自治公所、富训学堂、贾太傅祠等处，放火策应（见黄钹自述诗）。湖南巡抚余诚格潜逃，起义胜利，长沙光复。是日晚，各界代表齐集谘议局开会，推举焦达峰为湖南都督，陈作新任副都督。立宪派人建议设参议院，拥谭延闿为院长，左学谦、黄钹、常治等二十人，均被罗致为参议员。十月二十五日宣布，在都督之下设军事、民政两部，谭延闿任民政部长，民政部下设民政、财政等司，左学谦得任民政司次长。

一九一一年十月三十一日，在立宪派的策划下，长沙发生兵变，焦达峰、陈作新遇害，谭延闿当上了湖南都督，革命派掌握的政权完全落到了立宪派手里。通过这场尖锐的政治斗争，左学谦、黄钹等人，又转而更加密切了与谭延闿的关系。

一九一三年十月，袁世凯派汤芑铭为湖南查办使，谭延闿出走青岛、上海，汤大肆搜捕谭延闿任内要员，枪杀原财政司长杨德邻等四人，黄钹、曹耀材、肖仲祁、黄翼球等均入狱，左学谦幸免，但也深感自危。次年，袁世凯谋复帝制，汤芑铭在湘设筹安分会，以叶德辉为会长，符定一副之，黄钹得湘潭王闿运营救，列名筹安会，得释。有人劝左学谦亦列名自保，左学谦曾然其说，但又恐难以得全，于一九一六年六月只身出走汉口，依附谭延闿领导的湖南护国军，参与驱汤运动，当了个筹饷委员（此说闻之曹耀材生前口述）。

一九一六年七月，汤芑铭仓皇逃遁，八月，谭延闿再任湖南省长兼督军，左学谦又回到长沙，入谭幕任高等顾问。

一九一八年三月，张敬尧督湘，谭延闿退驻衡、郴一带，左学谦与谭幕中的肖仲祁、吕兹筹等人，四处奔走，进行拥谭驱张运动。

一九二〇年六月，张敬尧被湘人驱走后，长沙总商会会长张先赞（字牧生）去职，左学谦被推选任商会会长，从此脱离了政界。是年左为其母做六十大寿，在闲赐湖公馆，张灯结彩，唱戏摆酒，一时冠盖云集，车马盈门，极为热闹。门首高悬“商会左”的红纱大灯笼。此情此景，皆黄曾甫儿时所目睹。

一九二八年八月，湖南建设厅长刘召圃，一度欲挽左学谦出任湖南第一纺纱厂厂长，未及到职，省政务委员会又改委张啸霞。左遭此戏弄，对仕宦一途也就逐渐淡漠了。

三、商会生涯

早在辛亥革命后不久，谭延闿对当时参与长沙起义的人，论功行赏，均有安置，对在起义中筹款捐输者，亦有所补偿。左宗谦、陈达虞等人过去谈到，左学谦当时亦领过一笔钱，大约有二、三千两银子。这可能就是左学谦投资开设华楚衣庄（设在走马楼口，原名富业）的本钱。

左学谦进入工商界后，工商界人士认为左与谭延闿关系密切，由他出任会长，最为适宜。于是先由衣皮业（后改估衣业）同业公会推选左为会董，然后由各行业会董，公选左为商会会长，以后的近三十年中，他始终居于省、市工商界的领导地位。

左学谦当上长沙总商会会长后的第一件事，就是处理谭延闿所部湘军发行的纸币问题。先是谭在水州（今零陵）发行了一种湖南银行双凤纸币，（通称“永新币”），流通市面，无现可兑，商民深受其害，又不敢拒用。左学谦集中商会会董们的意见，向谭延闿建议，以每包食盐收取附加捐一元，向湖南造币厂兑换所铸的铜元，总商会则成立一个永新币兑换处，集中收受各行业商户送来的永新币，截角强销，出具收据，凭以兑换铜元，使湘军、政府、造币厂和商界几方面的利益，均能兼顾，而把负担转嫁到

广大消费者身上。是年端节，谭延闿突然要商会筹借军饷十三万元，左学谦认为兹事体大，便召集各行业会董开会，应到六十多人，实到者仅左学谦、王尹衡及南货业会董李吟樵等九人，李吟樵在会上开玩笑说道：“今天这个会可说是九董十三万。”以后工商界就有“九董（贪污）十三万”之说。后来商民协会还组织过清算，但因查无实据，结果不了了之。

一九二〇年，谭延闿三次督湘，仅数月又被逼出走广东，赵恒惕继任湖南省长兼督军，大肆迫害异己。一九二三年八月，谭延闿奉孙中山委派为湖南省长兼湘军总司令，扣旧部进驻衡阳，省内谭系人物密谋反赵。八月七日赵恒惕下令通缉接受谭延闿任命的左学谦及易培基、陈光晋三人（闻陈光晋生前所说），左一度流亡在外。关于他的去向，一说谓其曾远走山西往投某亲友处；一说谓其出走广州，均无确凿证据。直到一九二五年，湖南局势起了新的变化，赵恒惕宣布赦免刑事犯后，左以母丧重返长沙。这时，长沙总商会由王尹衡任会长。

一九二六年国民革命军往湖南直下武汉，长沙的工运、农运风起云涌，商民协会也在积极筹备。左学谦参加了筹备工作。十二月召开商民代表大会，左当选为长沙商民协会三个常务委员之一，分工负责会务。一九二七年春，市商民协会取代了长沙总商会之后，在中共党员苏可范、徐亮采的主持下，打击奸商破坏，仲裁劳资纠纷，做了不少工作。马日事变后，市商民协会骨干多遭迫害，左学谦住宅亦被许克祥的反革命部队两次搜查，左本人避住他处，未敢露面。市商民协会无形解体。

当年十月，国民党湖南省党部改组委员会下令恢复长沙总商会，却又指定左学谦同王尹衡、肖莱生为常委。

一九二九年，国民党政府颁布《商会组织法》及《工商同业公会

法》。长沙总商会依法改组，重新成立长沙市商会，改行执行委员制，左学谦、王尹衡、肖莱生三人当选为常委，左又当了主席。其时，左学谦除仍任长沙市衣皮业同业公会主席外，还被推选任长沙市人力车行同业公会主席。

湖南自民初以来，连年军阀混战，灾难频繁。左学谦自入商会之后，为应付筹饷征税之事，经常周旋于官商、派系之间。他机灵策划，圆巧对付，求得了市廛的安定。

一九三五年湖南省政府主席何键兼任四路军总指挥期间，国民党内甲乙两派斗争激烈，双方均欲控制商会。何键曾借口筹措军饷，发行所谓“救国公债”四百万元，强迫长沙工商界担负三分之一。市商会推左学谦为代表去向市长何元文申述困难，请求核减。正在交涉之中，乙派怂恿何键派枪兵坐催缴款，中、小行业联合抗拒。国民党乙派中人，欲乘机推倒左学谦，主张将左拘捕。何键曾于民初当过民政司属员，碍于旧情，未便遽尔出此；同时为了避免甲派攻击，遂决定将拒不缴款的中、小行业负责人袁友胜、崔伯澹等七人押送萍乡拘留，宣称不缴款不放人。这样一来，大行业被迫认购公债，中、小行业也只得跟着认购。袁等被拘四十多天，方获释放。乙派想借此打击左学谦，控制商会的计谋，未能全部实现，自然不肯就此罢休。

一九三〇年，在乙派的操纵下，唐敢以湘潭县商会代表被指定负责筹备召开全省商界代表大会，成立湖南省商会联合会。长沙市商会原拟选左学谦为代表，后考虑左是乙派攻击的主要目标，乃改推肖莱生为首席代表出席。不料在预备会上推选主席团成员时，肖竟被排斥于外，长沙市工商界大哗。左学谦便从中策划，引用国民政府的《商会法施行细则》的规定，向省商联大会筹备处提出意见，认为全省百多个市、县、镇中，尚有大半未成立商会，

此次会议出席人数不合法定要求，表示要撤回长沙市商会代表，以示抗议；同时动员以工商界为后台的《市民日报》发动各报，大造舆论。¹²各市、县、镇代表见此情形，¹³也纷纷退出。这样一来，又给甲派张炯、彭国钧等以可乘之机，他们以省党部名通知省商联筹备处延期开会，实际就是宣告流产。乙派受此挫折，对左学谦更加嫉恨。¹⁴他们后来又导演了一幕武戏：¹⁵由曹商隐、潘庆先、陈桐舫等领导的四十个中、小行业大打出手，分裂市商会。左学谦等所代表的四十七个行业，便将商会迁到东茅巷，另立偏安之局。

一九三八年长沙文夕大火，长沙市商会一度停顿。一九三九年春，国民党省、市党部指令留在市内的原商会委员黄佩石为主任，曹商隐、陈宗均为副主任，成立临时市商会于福星街黄家祠堂（先设在坡子街福祿宫）。

一九四〇年长沙市场逐渐恢复，市商会正式召开会员代表大会，选举理监事。国民党CC特务插手操纵，选出崔伯鸿为理事长。不到数月，各行业对崔不满，拒交会费。有人主张拥左学谦

为理事长，但遭到国民党CC特务的镇压。

曹商隐，郑增荣任常务理事。

一九四九年长沙解放前夕，崔伯鸿、陈宗陶先后逃往香港，郑增荣亦一度出走。左学谦在商界人士拥戴下，出面主持会务，迎接解放。他支持程潜、陈明仁起义，列名于起义通电。

解放初期，市商会在党和人民政府的领导下，在迎解、支前、安定市场、恢复生产、评征税收、推销公债、慰劳抗美援朝志愿军、征募救灾寒衣等方面，做了不少工作。

四、赞襄公益

左学谦热心社会公益事业，常自命是“有求必应”。多年来，他倡导兴办过实业，赞助过一些有益于群众的事业，举其要者，有：

一九〇九年，商务总会主办李达邦、陈武生等发起组织湖南电灯公司，集资二十万元，一九一一年三月建成发电。创办时，左学谦为股东之一。后来被推担任电灯公司董事长。

一九一四年湖南实业银行成立，为我省商办银行之嚆矢，左学谦为发起人之一。担任董事。后任董事长，直至一九二

长沙民办慈善救火会，筹措常年消防事业经费，左学谦与其主持的市商会极力支持，并为消防经费保管会主要负责人之一。

曹孟其主办的湖南孤儿院，于一九二八年成立院董会，左学谦受聘为院董，并给予该院不少的支持。

湖南省区救济院于一九二九年九月成立时，聘请左学谦为董事。

一九三九年，以绅商举办的慈善公所为基础组织的湖南私立唯善救济院，左学谦任该院董事长和院长多年，从筹建到扩充，未尝息肩。

此外，左学谦还被聘为长沙基督教青年会董事，《市民日报》，《晚晚报》董事长，他对工商界和私人创办的《商报》、《商民日报》，《工商导报》、《商情导报》等新闻事业，无不尽力扶植。这些事业单位如此推崇借重他，是由于他在长沙工商界有较高的社会地位和声望，能够起到登高一呼的作用。而他通过倡办这些事业，相应地又提高了自己的社会地位和声望，他也就乐于董其事，襄其成了。

五、生前轶事

左学谦以一穷秀才而成为湖南工商界头面人物，在旧社会错综复杂的政治环境中，屡经风雨而能应付裕如，这不是偶然的。过去工商界人士戏称他为“不倒翁”、“水晶球”，是形容其有一套为人处世的“哲学”。他本人也常用“我持黄老之学”来解嘲。

平日在待人接物中，他总是和颜悦色，彬彬有礼，遇事不假辞色，不轻率发表意见，总是先问人家：“你说呢？”或者附和别人说：“所以啰！”遇到意见纷争场合，他总是捧着水烟袋，慢慢吞吞，静观谛听，然后发言。同盟会黄钊在《自述》诗注中，记载辛亥革

命长沙起义前夕，自治公所同人秘密集议的情景有：“（左）益斋持烟筒，从容绕室行”一段，即可见其对变幻多端的政治风云，能做到灵机应变，从容不惊，以至左右逢源。

左益谦常对商界人士说：“做生意的人，出钱为功果。该出钱的时候，就拿点出来，保存元气，图个安静。”有人说他开的“处方”，老是“保产无忧散”。语虽近谑，亦颇贴切。左还对商会中人说过：“我们做生意的，切忌沾上派系（政治）色彩。”抗战胜利后，国民党各派系和三青团都企图插手商会，亮出招牌。左坚持反对态度，总是说：“何必打脸挂须！”如陈宗陶在市商会内设立三青团分团，要在商会门口挂出招牌，就是由于左学谦不同意，只好把招牌挂到西区区公所去。

左学谦自奉俭朴，不尚奢华，一生很少积蓄，身后仅家藏旧书数篋，福源巷、苏家巷小屋两椽而已。旧社会官商中人，多染阿芙蓉癖，常借鸦片烟榻，作为应酬策划之场的。左半世浮沉，亦染烟癖。因此，常给人以攻讦的口实。三十年代初，有人欲托左关说，以劣质烟煤向湖南电灯公司推销，左察其奸，拒所请，某乃衔恨，以左吸食鸦片毒品，不堪胜任商会主席为词，密控于湘省政府。国民党乙派见此呈状，亟想借机将左攀倒，但因当时鸦片烟税为政府财政收入之大宗，不仅长沙市内土膏店、洋烟馆林立，而且设有“特税处”专司其事，如若公开取缔，治左以罪，无异自塞财源，而且影响很大。于是由何键批交长沙市政府查明具报，市政府派一科员到商会，该人正好与商会秘书有同学之谊，通过商量，以“左学谦早已戒烟”为词，取得商会几个职员出具证明，销案上报了事。

另一次又是何键任四路军总司令时，下令省会各界购备毛巾十万条劳军，指定商会左学谦为各界慰劳委员会常委之一。在招

商承办毛巾时，左学谦有股本的华楚农庄中标，估计这笔生意可获利千余元。一些未中标的商人对此眼红，向省政府密告，指控左学谦贪污舞弊，自买自卖。国民党乙派中人又以为机会到了，立即策动召开省府委员会议，决定由乙派干将毛飞出马，要挟省高等法院逮左归案法办。省法院院长陈长簇与左私交甚厚，立即使人秘密通知左学谦，劝其勿吃眼前亏。左闻讯连夜乘外轮赴武汉转南京，躲在杭州浙江省政府民政厅长吕兹筹家里。后来此案由长沙地方法院检察处开庭侦查，因告密者本是用的假名，原告缺席，毛飞临时命其爪牙顶替出庭，也举不出具体实据，法院只得以不起诉处分了结。左在杭州匿居两月，仍回长沙。但喧噪一时的“毛巾案”，对左学谦的社会声誉不无损害。老于世故的左学谦，从此对湖南国民党内甲乙两派之争，颇具戒心，尽量避免卷入。

紧接着“九一八”事变之后，长沙学生组织抗日救国会，开展抵制日货运动，决定上街检查，发现商店藏有日货，立即没收焚毁。国民党甲派为了窃取学生抗日运动的领导权，派曾省斋通知市商会，必须接受学生检查。左学谦站在维护商人利益的立场，代表商会表态，声明以后不谗再进日货，已购进的货售完为止，不要焚毁，以惜物力。学生代表和甲派的人坚持原议，不肯让步。乙派闻讯，惟恐甲派从群众运动中得到好处，正在亟谋对策。左学谦灵机一动，托人与乙派联络，力陈利害，建议请长沙警备司令部及省会警察局（都是乙派掌握的机关）出面，以非常时期不准学生上街闹事为名，制止学生上街检查和焚毁商品。同时扬言，如果学生硬要检查，全市商店将以武力对待。甲派害怕事态扩大，不好收场，转而劝告学生放弃原议。一场爱国行动，变成虎头蛇尾，反让乙派抓到了攻击甲派的把柄。同时，通过向

乙派暗中斡旋，不仅左学谦本人未受冲击，还博得了全市商民的欢心。事后，左在与人闲谈中说：“看来《列子》这本书也还有用。”这系指“鹬蚌相争渔翁得利”的寓言，在他手里得到了一次灵巧的运用。

左学谦主持下的市商会，在对付国民党的税捐上，有过多次斗争。一九三六年直接税局成立，开征所得税等税，左与老友吴石松（曾充商会常务），经过烟榻密商，除了施展一顶二拖的手段之外，还趁国民政府主席林森过湘之机，在长沙街头贴出“欢迎林主席减缓所得税”的大幅标语，并在湖南绅商于坡子横街宴乐园酒家宴请林森时，由左带头向林大诉重税之苦，要求减缓，虽然没有取得显著效果，但左勇于为商界请命，赢得了绅商的赞誉。吴石松后来向常巨川谈到当日情况时，还赞扬过他，说“左大胡子（学谦）还算正派，敢为商民说话”。一九四三年，长沙市手工卷烟厂发展达四十八家之多，每月出产卷烟运销黔、川、滇、桂诸省达千箱以上，所得税、专卖税都视该业为肥肉，商会摊捐派款，通常亦要该业担负一半。不料是年春节前夕，雨雪载途，运输困难，烟运不出，烟厂一时周转不灵，连开支工资伙食都感捉襟见肘，而税局催缴税款又急如星火。当时卷烟公会代理理事长黄曾甫只好央请左学谦出面，假市政府设宴，请来长沙市长、市党部书记长、警备司令和直接税局局长，由黄在会上陈诉实情，大家从中斡旋，左代表商会担保，过了春节一定缴纳，税局迫于情势，只得答应缓期，烟厂乃得平安渡过年关，其他行业也松了一口气。

左学谦对人民革命事业的态度，是摇摆无定，往往前后矛盾的。试举几个例子：一九二〇年八月，毛泽东同志在长沙创办文化书社，向各界人士募集股金时，左率先认股光洋二百元（易礼容同志一九八〇年回湘时，在一次座谈会上谈及此事）。同年十月

近日，湖南公民代表龙兼公、毛泽东等三百七十七人联合各民众团体在长沙集会，反对省议会假借民意，制造“省宪”，维护赵恒惕的封建割据，左学谦表示支持，并为之提供会场（长沙总商会）。

一九二七年，左学谦以市商民协会负责人身份，周旋于进步势力与反动势力之间。当商民协会决定惩罚奸商时，左暗通消息，使肖莱生、王尹衡出走。“马日事变”后，左又暗中营救商协骨干并设法资助一些出走的人的家属，如陈伯劬、朱省三、尹健等，都受过他的关照。一九三〇年八月红军攻打长沙时，左一面安排丁子钦、王镇南、何锡贤等人留守商会，一面偕肖莱生、王尹衡等乘太古公司绥定轮逃往汉口。一九四八年解放战争时期，蒋王朝叫嚷“戡乱救国”，左亦受聘为湖南戡乱委员会委员。有人曾当面形容他是“八面玲珑，左右逢源”。他只是笑面不言。

长沙解放前夕，工商界有些大户顾虑重重，想逃离长沙，争相问计于左学谦。左手捧烟袋，踱着方步，慢条斯理地说：“蒋介石还搞得几天啰！”七月间，市商会一些行业的代表人物集会密商应变时，有人提到走与不走，左故作漫不经心的语调说：“天气这样热，我看不必走吧！”当市商会陷于真空状态，又值白崇禧派人到商会勒令筹缴银元三十万元时，左学谦避居仁术医院，通过曹伯闻、陈芸田、曹治阳等人与地下党省、市工委取得联系，指示王世传、梅子刚、沈印心、沈少农、陈德珊、曹学五、沈金鉴、杨伯雄、卢德亮等十三人，把工商界应变委员会改为迎解委员会，积极参加全市“迎解联”的工作，还支持仇鉴、唐生智、胡达、周翰、张匹青、陈伯劬等开展和平自救运动。为了应付时局变化，充实商会力量，他又把私营烟厂联谊会主任黄曾甫，增补为市商会常务理事，掌握日常会务。在此之前，由各行业筹措了六万元银元的应变费。他指示黄曾甫等人，“只要不打仗，要出的钱，只

管出就是。”

左学谦一生中常为人所称道的，是一九四四年长沙沦陷时期的表现。其时，日本军国主义者高唱“中日互相提携”，“东亚共荣圈”等口号，来诱惑一些缺乏民族意识的中国人，建立傀儡政权，实行“以华制华”。长沙商界“闻人”柳菊生和左的烟友黄雁九等，相继附敌，办起了维持会，他们几次派人到长沙河西对左学谦进行诱逼，想把左抬出来当商会会长，以资号召。左三迁住所，避不见面，始终不肯出来。据常巨川回忆，一九四五年春节他在吴石松家，看到左学谦给吴的一封信，中有“近来议论纷纷，有谓吾可附逆，此纯属子虚乌有，射影含沙。我辈炎黄子孙，焉敢认贼作父，……”等语。左学谦的这种爱国精神和民族气节，确实是值得人们尊敬的。

湖南和平解放后，左学谦受到了党和政府的关怀和信任。一九五〇年一月，长沙市工商联筹备委员会成立，他被推选为主任委员。他还担任过省人民政府财经委员会委员，省、市各界人民代表会议代表和协商委员会委员，以及其他一些职务。

一九五一年二月十六日，左学谦因患脑溢血逝世于长沙市苏家巷私寓，终年七十六岁。他逝世后，《新湖南报》发布了消息，刊登了治丧委员会的讣告。二月二十六日，在长沙市举行了隆重的追悼会。参加追悼会的有湖南省人民政府主席程潜，副主席程星龄，中国人民解放军二十一兵团司令员陈明仁，省高级人民法院院长曹伯闻，中共湖南省委和各民主党派、人民团体的负责人等。

他的一生，也可算是“生荣死哀”了。

笔者附注：撰写此稿过程中，得到左学谦先生的侄辈左宗濂（敬黄）、

左益斋以及左的世交晚辈曾匡等同志支持，提供了部分情况。去年长沙市两会文史工作组召开过左字谦专题座谈会，参加这个会的许多知情人士也提供了不少线索。另外，原长沙市商会秘书陈达虞（寿庚）在生前写过一篇《左益斋与市商会》，也给予我们不少启示。这次执笔时，我们虽经认真回忆和反复查证，讹误之处，仍所难免，有待尔后补充订正。

（湖南省民建、工商联文史资料委员会供稿）

解放前的长沙米粮业

彭绪坤 屈先後 李芸菁 熊伯鹏

湖南盛产稻米，历年远销南北各省，夙称“湖广熟、天下足”。滨湖各县，向被目为“鱼米之乡”。据一九三六年《长沙经济调查报告》引国民党政府主计处估计，湖南之稻作面积为二千六百五十万亩，其常年收获量为一亿〇七百八十万担。同上资料记载：

“湖南每年出口谷米，除因历年政府禁止或限制出口外，每年约在二、三百万担之间。长沙因系一省政治、经济、文化中心，和水陆交通枢纽，自清末起，粮食贸易日益兴盛，与九江、芜湖、安庆合称中国“四大米市”。据同上资料引海关册载：一九二四年，长沙谷米出口量达二百三十多万石，最旺年份谷米交易额在八、九百万石以上。

解放前，我们都先后在长沙经营过米粮业。现将我们知道的情况叙述如下。

一、米粮业的四个部分

长沙经营米粮的行业，过去统称米业，包括碾米（碓坊、米厂）、粮栈（仓库、堆栈）、粮行（花粮牙行）、米店（零售米店）等四个部份。它们相互依存，而又各自独立。

1. 碓坊米厂

粮食加工经历碓坊与机器碾米两个时期。据本行业前辈传述，约当十八世纪初叶即清朝雍正以前，长沙尚无碓坊。那时城市食米是由小商贩从易俗河、靖港等地运来供应，或由富裕农民肩挑车运进城出售；有些住在城里的地主家庭则自备碓具，由长工或佃户舂成精米，除自用外，余均出售。雍正初年，湖广（湖南与湖北）分治，长沙定为湖南省会，食米需要量随人口增加而相应增长，有些富裕农民将舂米工具搬进城来开设碓坊。这种独立劳动的手工业小作坊，一面加工零售食米，一面利用糠碎养猪。到十九世纪末叶（光绪末年）全城的碓坊发展到五百余家，大都分布于南起碧湘街北至尊潮门的沿江一带，尤以潮宗街最多，人称“米街”。这时，较大的碓坊有五、六套碓舂和其他相应的设备，操作多雇用工人，其中主要是流入城市的农民。这种碓坊已开始成为资本主义的工场手工业，有的还兼营外销。随着碓坊的发展，牛碾坊（习称磨坊）也陆续出现。因为它的生产工具粗笨，牲畜放牧又需水草，所以大都设在城郊。

碓坊、牛碾坊用以加工的原料，一是收购商贩由河道运来城的稻谷，二是承存居住城市的小地主租谷，三是承接官仓（清称“皇仓”），义仓每年换储的积谷；还有一种更重要的来源，是官僚地主的租谷。这些大地主拥有大量田产，各在城内建立大规模的仓廩，每年秋后，将租谷运到城河，双车（农民秋收时已用风车吹筛一次，地主收租时要再车一次）进仓。如贡院街曾国藩家、府后街曾国荃家、司马里左宗棠家、营盘街杨载福家，柑子园李星沅家。潮宗街瞿鸿禨家，小东街刘权之家，文星桥姜永庆家，西园陶澍家、通泰街周慕莲堂和胡五福堂，太平街朱云谷堂，

以及叶德辉家等等，他们的仓廩都能容二、三千石至四、五千石不等。据说藩府坪官僚大地主唐鲁英家的仓廩可储谷一万余石。这些地主仓廩总容量约为三十至四十万石。各碓坊主夤缘自通，或经粮行介绍，向其成批购进。辛亥革命以后，封建官僚家族逐渐没落，有的向资本主义经济转化，但此后一个相当长的时期内，这种地主仓廩租谷，仍为碾米业原料来源之一。

二十世紀初期，长沙米粮业的碓坊生产已经不能适应市场日益增长的需求，因而逐渐向机器工业发展。一九一八年，本帮商人袁久安从上海购来卧式打米机和电动机各一部，开设茂丰米厂，日出白米百石左右，一时轰动全市。继袁之后，本帮巨商饶菊生、张达聪等在潮宗街开设义丰粮栈兼营电机米厂，浙帮陈德载在马家巷开设兴记机器米厂，又在靖港开设一家机器米厂。兴记采用当时较为先进的“神仙龙骨”机具，设备规模胜过别家。不久，又有浙帮陈楚材在西长街开设永丰机器米厂，规模较兴记尤大。约在一九一九年，一部分米厂采用了德商西门子洋行运来的小型马达及稻谷加工机件。

在外来新式生产工具的影响下，茂丰米厂袁久安与王植记铁铺老板王植庭签订合同，仿制碾米机器。王到汉口参观碾米机后，仿造出两部米车和几部铁推子，为茂丰改进，扩充了生产设备，王植记也发展成为制造厂。其后，市内又出现汉德制造厂，承制各种机械米车和推子。长沙本地能制造部分打米机器，促进了碾米业的发展。

这时，许多碓坊、牛碾坊也纷纷改营或合伙转营机器米厂。先是李佑荪将李永盛碓坊改为米厂，营业大振，同业竞相仿效。如周石麟在皇仓街改营乾裕米厂、王伯卿在鸡公坡碓坊原址改营王春和米厂，谢子咸在北正街改营咸和米厂等。但因电力供应不

足，常有停车现象。一九二〇年，光华电灯公司开始发电，电力负荷增大，各米厂的生产逐渐转入正常。此后十数年间，新开米厂日多，外业或外省商人投资办厂的也不少，如春茂钱庄傅南轩开设祥丰机米厂，德茂钱庄曾文元开设大成机米厂，新化陈留馥堂开设兆丰机米厂，长沙木商喻某开设楚丰机米厂，江浙帮徐祖鑫开设祥丰机米厂，李子铭开设阜丰机米厂，上海厚德杂粮号派来代理人陈盛生开设厚德机米厂等等。到一九三四年，长沙机米厂发展到九十六家，碓坊则减为一百五十余家。

机米厂所用稻谷的来源，中小户主要要通过粮行买进，大户则直接向产区收购。其加工生产的米主要是供本身销售，包括运销出口、门市零售和由粮行居间成批出售；其次也代客户碾米，赚取加工费。米厂一般只从事稻谷加工，但也有极少数厂搞其他品种加工的，如李永盛米厂加工糯米、油粘米、具有特色。该厂对十字糯、万载糯、浏阳糯、红粘、稻生粘、纯油粘的碾制，讲求质量，任客挑选，能满足本市广大消费者的要求，尤其受到糕点作坊和甜酒、汤元等小食店的欢迎，并有一定数量运销沪、汉等地。

长沙粮食加工业开始形成行会，是在十八世纪中叶的乾隆初年。当时，根据长沙一府两县的区域划分（大致以现五一路分界，路北属长沙县，路南属善化县），两县碓坊都有庙会。长沙碓坊设立雷祖殿（在今通泰街），善化碓坊设立神农殿（在今织机街）。这种“殿”实际已是封建行会组织。它的活动，包括检校量器（斛桶、升子），解决某些有关共同利益的问题，并于每年三月十五日分别举行一次神会，长沙祀雷祖，善化祀神农。凡两县所在的碓坊及后来的粮栈，经两家同业介绍，得申请入会，并按资金多少，规模大小，缴纳一定数目的会金和年费。光绪年

间，碓坊被规定要向官厅领取营业执照，可以世代承袭。雷祖、神农两殿也从这时起制发牌照。依照惯例，善化的碓坊不得在长沙辖境营业，长沙的碓坊也不得在善化辖境营业。加入庙会者可以分享皇仓、义仓积谷的赊销权利。辛亥革命以后，皇仓改名储备仓，为官方积谷备荒的仓库；义仓又名社仓，为地方公益事业的积谷仓库。每届农历五月，估计当年无粮荒不需作赈济之用，即由官府或慈善单位将积谷交由庙会经手，赊销入会各户，至新谷登场时，按本息归还。未入会者或零售米贩不得享此权利。清末民初，雷祖殿选出总管谢子咸（北正街咸和碓坊），值年谢三和（北正街三和碓坊）；神农殿选出总管李佑荪（金家码头李永盛碓坊）、值年周石麟（在鳌山庙开设碓坊），王伯卿（左鸡公坡开设碓坊）。一九二六年左右，两个庙会合并，改为米业同业公会，由李佑荪、周石麟、谢子咸先后任公会主席。一九四四年改制，由谢绍秋任理事长，直至解放。

前面提到，早期的碓坊在加工原料上依附封建地主经济。其实，米粮业后来的一些大户，如傅南轩、聂云台、伍芷青、李文玉、陈留馥堂等，也都是资本家兼大地主或官僚地主。他们所收租谷有的多达十多万石，如聂云台单在滨湖种福院，即年收租谷约六万石，棉花约一万五千石。而且，一般粮商致富后，也多将很大一部份利润购置田产。据碾米业公会不完全统计，该业资方两百多人中兼地主的达五十九人，占田一万五千多石，收押金三万余元。长沙米业有较长的发展历史，但后来始终没有较多的资金用来扩大生产规模，也很少以其所增殖的资本大量投资于其他工商企业，上述情况是其中的一个主要因素。

2. 粮栈、仓库

随着碾米业务的发展，粮栈、粮行也陆续出现。原来粮栈自取的牌号都是“××栈”，商场习惯相称时，加了一个“粮”字。有些栈是亦官亦商的豪门所开设的。如朱雨田除了开设乾升栈兼营黑茶、盐和粮食外，还开设了一家专营粮食的乾益栈；聂云台开设了协丰栈。两栈容量各为十余万石，专供自储自营，不寄客货。另有一些栈系碓坊、米厂附设，如李永盛米厂兼营阜丰栈。有的是碓坊改营，如黄佩石将久兴福碓坊改为协和栈。大革命前，长沙就有商人专门开设的粮栈，如草正街的义福、水道巷的德安、中山路（今百货公司旧址）的永和等。也有不少粮栈系其他行业的资本家投资经营的，如江西帮乃康钱庄郑莲生，谦和银号严瑞初，分别开设稷丰栈（碧湘街），中和栈（碧湾街），李文玉金号开设润丰栈（九如码头），裕顺长钱庄开设裕民栈。上述德安栈的老板李寿增，既开药铺，又开钱庄，义丰栈老板饶菊生既做绸布，又做南货。大革命后，陆续出现粮栈多家，至一九三七年，全市粮栈共有十八家，总容量约四、五百万石。另外，金融界也有自建粮仓的，如交通银行在灵官渡建立可容粮十余万石的仓库，复兴银行建立粮仓三处，中国银行也有以姜维良出面设置的仓库一所。大陆、金城等银行为招揽粮商以粮押款，增赚利息，还委托殷实可靠的瑞记、德安等栈代存、监管押款粮食，名为“特约堆栈”。此外各粮栈在抗战前，也早已开始兼营外销，多奉政府之命，代客出口。一般商人经营的粮栈，在早期主要是代客储存。抗战前，存粮每石每月栈费为银币二分五厘，以两月起算，超过两月则按日计算，并须扣除小量损耗。有的粮栈也受客户委托，代至滨湖一带采购粮食。由于两地粮价有二至四角的差距，客户可以减少进

价，粮栈享有承储权利。代储合约上一般规定，如遇天灾人祸，栈方不负赔偿责任，客户欲免重大意外损失，须向保险公司保险。但各栈对粮食质量的保管，如防止虫、鼠、雀害和潮湿、霉变等工作，一贯比较讲究。代客储存者，均力求保持信誉，不使存粮遭受损失。最初，粮栈也按长沙、善化两县区划，分属雷祖殿、神农殿。一九二六年左右，两个庙会合并，改为米业同业公会时，各栈另行成立粮栈业公会，由黄佩石任公会主席。一九三八年，黄任省商联合会主席后，由李寿增继任，改称理事长。一九四五年，因储存范围扩大，不限于粮食一项，改名仓库业，成立仓库业同业公会，仍由李寿增任理事长。

3. 粮行

粮行原系牙行之一。清代中叶，长沙粮行与鱼行并为一业，合领官帖。至清末，两业分立。开设粮行时，须先向藩台衙门缴纳三百两白银，向藩署转请北京清政府颁给牙帖。光绪年间，改由县衙转请颁帖。辛亥革命后，直接向财政司领帖。

当碓坊初兴，分立雷祖、神农两殿时，粮行与鱼行、土果行共同在小西门河边成立了一个行会，名为“水府庙”。后来，粮行业分了出来，在盐运坡单独成立“财神会”也于每年三月十五日集会，祀神（财神），聚宴、演戏。一九二六年左右，成立粮行业同业公会后，财神会仍继续存在。前者系行业老板们的组织，后者老板、店员、学徒都可以参加。入会者须缴纳一笔会金（民国初年，每一学徒也须缴纳银币十元）。该同业公会设在大西门正街，初由黄志周、曹福生分任正副主席。一九三四年改称理事长，由曹福生担任。一九四四年起，由曹海鲲继任，直至解放。

粮行早期的业务是介绍买卖和代客买卖两种。前者多由米客和船家向产区收购，或托产地经纪代购，然后运来长沙，由粮行代为兜揽买主，成交后，向卖方收取佣金（谷子每石约为银币二分，米每石约为五、六分至一角不等）。抗战期间，有些粮行开始从事自购自销。抗战胜利后，基本上改为自营。以后发展起来的粮号或花粮号（多系江浙帮粮商开设），则完全自营购销，或兼代外埠客商采购。

粮行都设在沿河一带，通称西湖桥一带为上关、大西门一带为中关、草潮门一带为下关。三十年代，上关粮行有八、九家，中关有十五家，下关约十家，共计三十多家。上关、下关主营谷米，中关除谷米外，兼营棉花、豆麦及其他杂粮，故亦称花粮行。抗战前，上下两关业务最旺者，有徐石琴的广泰厚粮行，涂国卿的大生粮行等。此外，还有以（米）厂兼（粮）行的，其中经营较为出色的有屈仲篪、刘启超、陈树成等人。当年大西门码头系长沙水运吐纳咽喉，江面满泊货船，埠上大西门河街、外正街、内正街一带集中粮、鱼、蛋、油盐、花纱、绸布、土果、酒酱、麻搭诸业，联成一片闹市。外正街为粮行业中心所在，业务特盛，其商业地位可与八角亭并列。因其经营范围广泛，货源除前列产区外，尚有一些品种来自湖北，其中棉花多来自荆门，杂粮多来自新堤，石膏多来自应城。为便于花粮小品种的囤储，各家粮行都自设小栈房，有的就设在店内。各类货物，除谷米大宗销粤、沪、汉和部分销本市外，棉花主销湖南纺纱厂及宝庆（邵阳）、醴陵、衡阳等地的弹花铺；豆子（包括黄豆、蚕豆、川豆、绿豆、泥豆）及芝麻等，一部分销本市豆子铺，另一部分销杂粮店和较大的豆腐铺（小豆腐铺向豆子铺分购）；麦子主销面粉厂，数量不大。

抗战前中关粮行规模较大者，有正和、正有、源泰、镇泰隆、

顾庆几家，另有恒升、万茂、太茂、三正、大有等行。正和有资金几十万元，行主谭晓洲，先后经营和兴米厂、长沙面粉厂、裕康钱庄等，为本帮负有声望的工商户之一。中关粮行也造就出不少米业人才。彼时，长沙工商界就业务专长、交游宽广、活动能力等方面，评鹭高低，公认顾庆、源泰、永泰、人和四家管事的（经理）常承仁、陈瑞琪、罗南山、胡德彪为花粮行的“四大金刚”。其中常、陈、罗三人都是从粮行学徒出身当上老板的。

4. 米商

这里所称米商，仅指零售米店（铺）、米摊而言。早期的碓坊，主要为应门市需要而从事粮食加工。机器碾米业发展起来以后，一部分米厂附设门市，极少数米厂以门市为主。随着城市人口的增加，及其分布区域的扩散，陆续涌现很多兼营食米和其他货品的杂货店，同时出现了一批专营的零售米店。凡供应城市富裕居民的食米，无论米厂门市或零售米店，概须经过精碾，将齐米（糙米）、元熟米或谷子碾成上等熟米，方受用户欢迎。如长沙大成米厂（别于粤帮大成行米厂）专从附近四乡收购质量较优的小河谷，碾成特级、头机白米，并在木牌楼设立分销处，主营门市，价钱虽比一般贵一些，但销路很俏。各零售米店或兼营油盐南货及其他杂货的店铺，其共同特点之一，是本身几乎都设有粮食加工的生产设备。并且这些店主多系米粮业的内行，即从碓坊、米厂、粮行出来的店员、工人，同米厂车间有人缘，可以取得谷米加工的便利。有的店子是受淘汰的小碓坊转业的，因其本身没有改装新式生产设备的能力，原有的工人又已转到机器米厂，坊主只好改营米店。上述这些店子的货源，或自米厂、粮行贩进，或从河边船上收购，或向近郊农村采办，一般都由店主自己或雇工挑运。

开设零售米店首须选择码头。因为有的是以大商店的厨房及富人的住宅为销售对象，所以店子以靠近商业、交通中心区为宜。如原系同兴米厂师傅的张亮陶，在金线街开设米店，专门供应八角亭、司门口、坡子街一带用户，他摸透了各家用粮品种、数量和存粮，缺粮的时间等情况，主动及时送货，颇受用户欢迎，生意做得顶活，成为行业中知名的一家小店。有的以穷苦市民为对象，店子设在贫民集中区，如过去的便河边一带。有的以船民为对象，店子设在湘江沿岸，如金家码头就有这种米店多家，有几户还以供应轮船上的火舱即炊事房师傅为主要业务。这种顾客，就轮船每隔数天行驶于长、汉、沪的机会，每次私带大米一两包，可赚取一笔地区差价，由于往返频繁，供销数字累计起来也很可观。这些专营或兼营食米零售的店铺，资金都很微薄，一般中小户只有三数百元，大一点的也不过二、三千元。它们已逐步形成了一个自然行业，早在一九三四年左右，即达四百多家。但因货源多受米厂、粮行控制，市场为其操纵，各项条件都不能与之抗衡，加以力量分散，在历史上从未有过自己的庙会或行会，一直到解放前，始终没有成立同业公会组织。

二、米粮业的两个“黄金时代”

长沙成为全国性米市之一，与外销业务的扩大是密切相关的。清末，湘米外销渐多，但限于交通条件，运输流转缓慢。一九〇三年（清光绪二十九年），长沙辟为商埠，外轮经常从上海、汉口，米到长沙。帝国主义轮船公司往往携带食米，闯关漏税，偷运出境。随后，本市有些米厂自雇木帆船运米至汉口，行销十分畅旺，不久，上海南市裕泰等行招揽湘米销沪，并有招商局的轮船代运，

以是大大打开了上海市场，还可视沪、汉利润大小而空航向。由于水运发达、供销繁荣，沿江一半，粮商糜集。这时，金融界的申票、汉票汇兑也更趋活跃。

由于外销业务的发展，促使滨湖、湘中、湘东、湘南各地，包括南县、华容、汉寿、沅江、常德、益阳、宁乡、湘阴、浏阳、醴陵、湘潭、衡山、衡阳等县的商品粮食汇集长沙，其中以滨湖最多，湘南较少。远至永州（零陵）等县，如遇丰收年成，也有大量稻谷船运来长。

历届湖南省政府对湘米外销沪、汉等地，一向未加限制，但对运销广州则有时开放，有时禁止。原先，销粤湘米只能船运，绕道上海，需时一月左右。一九三六年，粤汉铁路全线通车，适逢湖南粮运解禁，车运只要两天，时间短，周转快；而且粮食脱售后，可带回适销的工业品，往返均有厚利可图。仅以湘米运粤的单程利润而言，装米一卡（八万斤）至穗，可净赚银币一千元。在高额利润刺激下，米粮业和外业商人以及市面游资掌握者，对经营湘米外销，趋之若鹜。江浙帮在长沙开设的米厂和少数本帮米厂，全部从事加工业务，把加工的米外销沪、汉、京、津各埠，粤帮、潮帮、河南帮粮商，相率加强在湘经营粮食的活动，粤帮且在长沙设立德安、惠隆、南棧等庄，办理采购，兼营代销。长沙帮的若干大户，也在广州及汉口两市设庄，销沪业务则委托当地厚德号代办。从此，湘米南至潮汕、东至闽沪、北至京津，四方畅销，盛极一时。随着长沙粮食集散量越来越大，粮行自营囤积或外销的也日具增多。一九三五年左右，大小米厂仅九十余家，粮棧约七十家，储谷数量约为一百一十万石。粤汉路通车后至长沙大火前，大小米厂达一百七十六家，粮棧八十余家，总储量达七、八百万石。平日各棧仓库几无空隙。米厂、粮行、粮棧年终

盘红，都获厚利，有的超过对本对利。长沙工商界称这几年为米粮业的第一个“黄金时代”。

这时，长沙部分米厂的生产工具开始进入新的变革阶段。以前，各机米厂大多采用湘造汉式或其他类似设备，性能上都存在一些问题，如去杂不够纯，洁白度不高。对后一缺点，多少年间采取的一个补救办法，即于碾米时掺入一些湖壳粉，等于人工增白，使其美观。一九三六年左右，曾文元开的大成米厂（在大西门正街），从广州购来一套协同和机器厂制造的半自动化碾米，碾米机器，据说是一个德国工程师设计的，原销暹罗（泰国）、缅甸等国，机件性能先进，生产效率高，碾出来的熟米，质量、色泽均佳。这套设备中有一部分筛，能自动分离出节米、碎米、稗子、谷粒、砂子等杂质，在长沙是前所未见的。这事不久被元生米厂老板胡德彪知道了，暗中也去广州买来整套同样设备。他们互相竞争，互相保密，均不外传，以致最能适合当时生产发展要求的新式装备，未能在全业推广。

一九三八年的一二·九“文夕大火”，给长沙米业造成惨重损失，米厂、粮栈幸存者，仅草潮门德安、高永和两家及南门、北门外几户，共十二家半（泰丰粮栈烧了一进）。上述两家的半自动化机器也一同毁于大火。据不完全统计，经过那次兵燹，长沙米业共损失固定和流动资金约达银洋一千万元以上。大火前夕，虽因强敌压境，粮商心存观望，未敢大量进货，但仓储仍有二百余万石，大火中烧掉一百九十余万石。全业职工一千八百余人，流离失所，很多资方人员及其家属仅能携带若干细软，逃奔外县。长治路年丰米厂经理冯鹤生，因家空业尽，无法生活，投河自杀。

一九三九年初，部份粮商（包括米厂主）和流散职工陆续回长，在残垣废墟上搭起仅能暂避风雨的棚屋，从事小规模经营。

幸存的少数机米厂，因无电源，除后来有几家采用柴油机动外，恢复机器生产外，其他各家只好重新修起碓坊、牛碾坊，恢复人力、畜力碾米。各粮栈因仓库与储谷同归于尽，仅有少数重建复业。除德安等栈因未罹浩劫，仍属专营外，多数粮栈，如仁丰、吉成、兴和等，均改为仓、厂合一，即以仓库代替车间，在其中装设碾米机器，进行生产，故有仓库米厂之称。

尔后，在敌我两军相持于新墙河一线，长沙处于苟安的局面下，城市人口陆续迁回，上海等地又有部份工厂内迁入湘，增加了对粮食的需要，同时出现数量颇大的军粮加工业务，米粮业渐有起色，米厂、碓坊、牛碾坊陆续复业。另有一大批以国民党军官黄栈为代表的、与军政当局或粮官们沾亲带故的人，临时找个地方，搞几部泥碓子，也来承接军粮加工任务。这种所谓碾米商约有七、八十户。他们弄来省田粮处一纸命令，强迫碾米业公会接纳他们为会员。但这一时期，整个行业因火后元气斫丧，及粤、汉、沪直达交通断绝，除军粮加工外，仅有门市销售业务，发展终属有限。一些大户如常承仁、王友生等，早赴衡阳改做花纱、桐油、颜料等买卖去了，留在长沙的都是一些中小户。至于那些摇身一变、投机倒把的人，既无经营能力，又无确实资本，稍一亏累，便无法弥缝，臊子一臭，粮政当局也不敢再给他们加工任务了。所以不久之后，这些碾米业“会员”也就无形消失了。

一九四四年长沙沦陷时，米粮业资方和职工再次疏散，仅有少数人在敌伪统治下继续营业。其中有一名叫罗婷婷的女子，挂起“方裕米厂”的招牌，仰承敌伪鼻息，大做军粮加工生意。这家厂子是敌伪时期长沙唯一的机器米厂，所以业务独盛。

抗战胜利后，长沙米粮业重整旗鼓，战时的碓坊、牛碾坊陆续恢复机器生产。初因电力不足，大都采用蒸气发动，有的用汽

车引擎发动。不久长江复航，接着粤汉铁路也恢复通车，国民党省政当局对湘米入粤，再次开放，外销业务重振，许多米厂进而更新机械设备。一九四七年仁丰、吉成先后从广州运回全套广式碾米设备，仁丰还请来一位广州技师，专事维修。稍后，长沙若干机器制造厂仿造出广式砬机。米车因仿造未成，仍由广州供应。至此，多数米厂改装了广式或湘造广一式机件，湘造汉式机具逐渐淘汰。凡已更新设备的厂子，碾米时不须再掺泔壳粉，米色自然洁白。可是战前那种性能特优的分筛机，早已在市场绝迹。这是因为当初大成、元生两家企图独占竞争优势，相互对那部机器保密，以致失去重置或仿造的机会。但与抗战前比较，这时粮食加工业的生产力还是有所提高，米粮市场重新活跃，许多外帮粮商又纷纷来长复业。其中资金雄厚、生产规模和吞吐量很大的广东大成行，即于此时在长开业。全行业除竟营湘米外销外，还出现标买和承接“救济物资”加工的大量业务，市场呈现一片畸形繁荣景象。至一九四八年，大小米厂达一百六十多家，包括碓坊、牛碾坊三十四家，全业工人约二千余人。工商界称这一阶段为米粮业的第二个“黄金时代”。

三、粮商牟利之道

米业老板们在粮食加工的生产过程中，无不力求使工人付出尽可能多的无偿劳动，从而成为他们利润的泉源。在碓坊时期，推谷，舂米，叫做正工，都是繁重的体力劳动。坊主采取以筹计工，规定每个工要做满四排筹，每排十根，每根要舂三百脚左右。碓咀通常重五、六十斤，工人双脚踏舂，日达一万余次。如未满足额，即按少做筹数扣减工资。机米厂兴起后，

虽然机器代替了手推、脚舂，但灌包、喂车等仍须人力。在一部份作业上，较之碓坊，并未减轻劳动强度。且因厂主尽量增加生产时间，工人的劳动往往长过十四、十五小时。白天，工人在车间一身谷灰，袭人肺腑；晚上多睡在谷囤子的楼板上，空气闭塞。那时，坊、厂既忽视安全生产，又无劳动保护设施。一般工人做工三、五年，就患职业病，其中患重砂眼或其他眼疾的几达百分之百，患肺病的也不少。有些米厂工人名义上是固定的，但老板常在业务清淡时将他们遣散回家，待业务转旺时再招之回厂。有些厂子干脆于旺季招进工人，淡季解雇。所以米业工人有“半工半农”之称。有的为了生计，一年之内要勤好几个雇主。

粮行业有一种控制学徒、店员的特殊方法：远在百年前，该业成立了一个名叫“丰盈堂”的组织，规定学徒要向堂里缴一笔钱，约合银币十元，否则不准在该业做事。这笔钱要到本人死后，才发还其家属作安葬费。行业老板们在南门外豹子岭买了一块山地作坟场，美其名为让店员“死有所葬”，实际是束缚学徒、店员，使其劳动力不能完全商品化而设置的一条封建套索。

米业工人为了反抗老板们的剥削和压迫，曾长期进行斗争。据老工人回忆，光绪末年草湖门的碓坊的工人，一九一七年一步两搭桥的义升恒碓坊的工人，一九三九年东成米厂的工人，为了要求增加工资，均罢过工。后一次罢工发展到全业工人响应，一致关车，历时三天，结果工人取得胜利。大革命时期，全省工人运动进入高潮，长沙米业工人于一九二三年四月组织碾谷工会，参加了历次重大的政治斗争。

在谷米流通领域，包括采购、囤储、销售等环节，各类粮商都有其牟取高利、暴利的种种办法。

食米一般分为天、地、人、和、福、禄，或特机、头机、二

机、三机等若干等级。级与级之间，各有约二至三角银币的差价。门市通常以二机、三机米销量最大。在旧社会，粮价波动剧烈，一般是秋收后下降，春夏回升。每当市面看俏，有些米厂米店即降低米的各级质量，以次充优。若遇供应紧张，则把米掩藏起来停止出售，或于夜间给老主顾送货上门，以黑市高价出售。零售米商虽与米厂、粮行不能相提并论，但也“斗米望天干”，一遇机会，便哄抬粮价，掺杂作假。以城市贫苦人民（所谓“升斗人民”）为销售对象的米店、米摊，在粮荒时节多是当天进货、当天售罄，因而无须顾及信誉和存粮霉变，有些店、摊便掺水搅拌，使米粒膨胀，增加体量。其时，由靖港运来长沙的部份大米，也是发过水的，一般粮行为了保持信誉，多不敢要这种米，于是也都销给这一类米店、米摊，转销穷人。还有，由宁乡泉交河运来的一种牛碾熟米，质量较好，也不经过粮行，直销一般米店，店主则提高等级，标作某级机米出售。

清代末叶，粮栈还未大量发展，居住城市的封建官僚家族实际就是当时最大的囤户。他们仓廩中的大量存谷，必待青黄不接时才以高价出售。倘遇灾荒年成，更是居奇不市。如一九一〇年春荒时，长沙贫苦市民多无隔宿之粮，而大地主们仓廩中的存谷尚有三十万石，其中叶德辉家即囤谷一万石。由于囤户和粮商乘人之危，追逐暴利，加剧粮荒，以致激起当年轰动中外的抢米风潮（详见本刊第二辑及《近代史资料》一九五五年第四期）。

粮栈、粮行兴起后，大大便利了粮食市场的囤积居奇活动。粮商囤积的方式不一，有的于秋后囤进，次年春夏抛出，有的是随时吸进，相机抛售，有的则是买空卖空。长沙很早就有粮栈仓票出现，买空卖空者通过粮行进行仓票交易，只要受卸双方填写一纸诺单（即双方在粮行空单上的签字凭据），即算成交。尔后，

由粮行根据买进卖出的价格，计算差价。如赚钱，囤户当收入利润，赔本则付欠差。粮行实际上成为买空卖空的交易所。当时聂云台开的协丰栈、朱雨田开的乾益栈，底子厚，信誉佳，其仓票可在市面流通，并可按每石高于时价一至二角的价格出售。其他仓票则视粮栈信誉如何而定。如某粮栈出现空头支票，则储户、粮商均相戒备，无人问津。协丰、乾益两栈，不仅提货过得硬，其仓货质量也成为市场上的一种无形标准。买空卖空的人尽管双方都没有掌握两栈的实物，却都以两栈仓货标准谈生意，以两栈仓票作筹码，围绕谷米市价涨落进行赌博。每次“赌局”随比期结算而见分晓。原来粮栈仓租的计算是以每半月为一比（即一结），上半比期为每月初八日，下半比期为每月二十三日。如系当月初九成交，比期可延至二十二，倘在二十四成交，比期可延至次月初七。赌者（包括买卖双方）以此两日决定胜负。但也有到期不只结算盈亏部分，而是付出整个货款和提取货物者，则不屈买空卖空之列。

一九四六至一九四八年间，长沙米粮业的投机性继续增长，米厂、粮行、粮栈的关系密不可分。一些大户既是米厂主，又是粮行主兼粮栈主。他们除承办军粮采购和军粮加工外，还兼营油盐花纱、买卖金银美钞和从事其他囤卖活动。当时湖南运来所谓“救济物资”（实为美国剩馀作战物资），实际并未惠及灾民，凡县以上各级单位多少不等地都分得一批，转向市场标卖。一九四七年，长沙米粮业的一些大户也投入了这场买卖。其中仁丰米厂即以囤卖“救济物资”为其一个时期内的主要经营项目，曾标买、收购湘雅医院及其他单位的面粉、节碎米不下万吨，一部分在本市零售，大部分运销广州，获利十余万元。据仁丰老板自己谈及，他以卖掉二百八十石田租起本，在战后恢复旧业，边经营、边扩

大，先后在下营盘街、福兴街、潮宗街等处，扩建多所仓库、厂房、门面、住宅，并添置广式机器设备，短短几年间，累计所得利润，约达银洋二十余万元。

在粮食囤积活动中，许多人搜得暴利，也有些人一败涂地。下面略举数例：

一九二八年风调雨顺，丰收在望。一般都不敢囤进粮食。但大西门毛正友粮行老板毛嘉善，以当时谷价很廉（每石二元零几分），决心赌博一次，收进五万多石。不到半月，忽然连降大雨，加以雨水泛滥湖区，长沙稻谷涨到每石二元六角，一转手间，获利一万余元。

一九三一年青黄不接时，各地已呈荒象。清泰街谦益钱庄老板王禹苏认为粮价必涨，囤进稻谷五、六万石，不料几场倾盆大雨，解除旱灾威胁，粮价逐日下降，使他一次亏累三万余元，无法弥补。其父王聘莘（当时任长沙商会会长），一面央请商累以打会方式援助，一面贿通长沙县长，佯将王禹苏拘押，判定破产摊赔了结。时人把这幕滑稽剧称为“绑子上殿”。

一九三二年，囤积之风益盛。小西门正街楚盛米厂老板刘振卿，与西长街盈丰米厂老板丁茂才合夥在落棚桥上墙湾开设聚丰栈，囤粮投机。旋又勾结太陆、金城银行，以聚丰仓票押款，扩大囤储。还有一些外业如长康裕钱庄、聚景星纸庄老板和其他不属于任何行业的人，也都参加粮食囤积活动，一般吞吐数字都很大，造成市面供应紧张。国民党政府在人民群众压力下，逮捕了部分投机商，借以平息涨风，同时趁机勒索，有钱的被科以重罚，受不起罚的就得坐牢。上述几家大户都被迫关门，有的连人也跑了。

粮商的经营，失败者固有其主观与客观的各种因素，成事者

也主要不是由于侥幸，而是各有他的能耐。大凡米业老行家，对鉴别质量（辨识产地谷种优劣、出米成数）、分析行情（预测本市及粤沪汉市场变化、粮价起落），以及掌握运输条件和气候变化的客观规律等，都下过一番功夫。如颐庆粮行，仁丰米厂经理常承仁，从学徒到帮生意，积累了不少经验。后入正和粮行当“大先生”，掌握谷盘子，专做仓货，每天于上午十至十二时上班，在两个小时里，处理多项业务，有的是一般人认为棘手的问题，一到他的手里都能迎刃而解。故从那时起，他就崭露头角，已有花粮业的“金刚”之称。他当上老板后，发挥所长，在市场竞争中大显身手，压倒不少同业。另一“金刚”陈瑞祺，起初主持源泰粮行时，系接过黄志周经营失利，岌岌可危的摊子。他以一套新的经营方式扭转了源泰的局面。他所用的方式中有一种叫“包进包出”，即从代客采购、寄储到次年抛售，全部包干。“抗战前有段时间，市面上头等谷每石价约二元六角，次一等的约二元五角。陈在代客囤储头谷时掺入次谷，售出时混作头谷脱手。除仓租外，每担多赚一角。从客点看，因其包干承担进出责任，未尝落空，于己无损。就源泰言，则坐收额外利润。据说源泰通过这一方式，利用湘乡帮等客商的巨资，赚钱很多。但这种所谓“掺包心谷”而不露痕迹，脱售时不出破绽的手段，自有其一套诀窍和技术，非一般同业所能为。其他两名“金刚”，也各有特长。另外，祥和粮行对招徕顾客，面面俱到，有的办法别出心裁。例如，不论生意大小和顾客身份高低，一律是来时接风酒，去时送行酒，临行再送礼，顾客住长期间，殷勤招待膳宿，不另收费，顾客存款，不论是亲自交拒或汇来，一律用顾客自己的名义存入银行，绝不挪用分文，以博得顾客的好感和信任。遇长沙市场货俏时，宁可牺牲自营，而将收购进来的货，根据顾客（不论亲来或函托）要货量，

按比例分配，以示公道。这样，虽不能完全满足顾客的需要，却赢得了顾客的谅解，从而牢牢拉住他们。祥和的这一套做法，使其代客买卖业务盛极一时，其他行号望尘莫及。该行如此张罗，而所得佣金仅百分之二，表面看来，数字很小，实际上通过与顾客的往来关系，采取一些办法，可以获得更多的利益。办法之一，是在益阳和湘潭两处设立分庄，发现长沙货俏时，即以电话通知分庄就地抢购。这样，运输既较方便，进价也更便宜。放弃长沙部分自营业，并不损及毫毛，且能获致较多的利润。其次，由于顾客来自南北各大城市，使祥和对各地行情了如指掌，可将自营粮食随时赶运到价高利厚的地方去，并可委托各地顾客代为销售。如此，既能减少经营费用，又可增进彼此间的关系。再者，顾客交运货物，多半要投保险，其手续倒由祥和代办。各保险公司为争取大笔生意，势必拉拢祥和。因此，祥和与天一、平安、中国等保险公司建立了特殊关系，议定交付保险费的期限为一个月，后来又改为两个月。祥和手中由此经常握有一笔保险费作为流动资金，在货币贬值情况下，到期交款时，等于打了折扣，保险公司固包赚不赔，祥和也获得了一笔相当可观的额外利润。

千方百计，不择手段，勾结官吏、员司，是各类粮商打通关节，取得特殊便利的发财捷径。下面略述数则，以窥一斑。

一九三八年，长沙出现大批军粮业务。正和、大有、源泰、颐庆、镇泰隆，万泰丰等粮行承包采购。计大米一包（二百市斤）可赚银币贰元多，算是好生意。但军粮仓库验收时，往往在质量上故意挑剔，刁难。后来打听得仓库主任贺某（宁乡人）既是酗酒之徒，又是鸦片烟鬼，乃推万泰丰经理黄心庄负责与之周旋，举凡吃喝嫖赌，尽量投其所好。这一关打通了，一切问题迎刃而解，军粮生意做得很有甜头。但“文夕大火”一来，把大家都烧

跑了。一九三九年，长沙又出现军粮业务，碾米业争相钻营。

楚丰米厂老板喻芹轩以请客、送礼、给回扣、搭干成等手段，与长沙县管公粮的警察局长易构翼和县政府职员方平等紧密勾结，揽得不少加工任务。楚丰是火后勉强复业的牛碾米厂，资金微薄。承包军粮加工后，大米虽陆续提走，原料仍源源拨来。因此，喻芹轩手中经常囤有一批军粮，作为自己的资金进行周转，随时卖出，囤进，并兼营其他投机生意，很快就成了暴发户。

一九四一年，慎成米厂代经理任裕煌承包浏阳兵站的军粮采购任务，因而结识兵站支部长邓方诚（广东人）。邓的老婆罗婷婷原系任的街坊，彼此早就相识。邓方诚夫妇便托任裕煌代做粮食生意，任也得到运输上的方便和经济上的支持。约在一九四三年春，他们在中山西路合办一家米厂，并从两人名字中各取一字，命名“方裕”。后经邓的引介，任裕煌又结识了第九战区军粮局长蔡复生，彼此互相利用，凡军粮局委托加工的米厂做不完的军粮，经常分给方裕米厂加工，蔡复生则几次从方裕取得数字很大的空头发票。其中隐弊，局外人虽无从具悉，但亦不难想见。后来据说因薛岳的老婆方少文，小舅子方兴的声名也闹得不大好，遵照薛岳的意旨，改换招牌，去掉“方”字，方裕米厂就更名源丰米厂。

抗战胜利后，长沙米粮业的一些老板们，同国民党军政人员、各级粮官有更多的勾结。一九四六年三、四月间，国民党后勤部长沙聚点仓库（设潮宗街）从四川运来齐米军粮数万石，起存于沿河一带米厂。该库主任薄某鉴于米已开始霉变，因与仁丰、友余、吉成等殷实户协商，决定将军米供各厂周转，在周转中更换质量较好的米，各米厂自然乐得为之。后来聚点仓库继续运到军

米，各厂又依次大量存入，一面加工门市或运销广州，一面向滨湖、沙市一带采购填进。如此循环周转，各家均获巨利，其中仁丰、友徐等家，当时因受中国物产公司委托收购大米，他们即以此种次米掺入交货，一举两得，获利更多。事先，他们将该公司验收人员王某邀入仁美国妓院取乐，还塞上一些“腰包”，验收一关也就畅通无阻了。

一九四八年冬，省田粮处长黄德安贪污案被揭露，牵涉面广，黑幕惊人。《湖南省志，湖南近百年大事纪述》曾有记载。据米粮业老人回忆，其时，号称“洞庭王爷”的西长街裕和米厂老板林端生等人，与黄德安及其老婆狼狈为奸，不断揽得大量军粮采购和加工业务。黄之所以成为大贪污犯，是同这些人的沉湎一气分不开的。

粮商与银行员司也常常相互利用。粮商要依靠银行借款，银行员司也要利用粮商营私。例如仁丰米厂因买卖出进大，同湖南省银行副行长刘希仁挂上了勾，遇周转不灵时，该行除给以“贴现”“买汇”外，还常为该厂打保护支票（银行负责承兑仁丰所开出的空头支票）过关，银行赚得息钱，仁丰则等于多有一笔现款。仁丰给刘的好处是：搭股做生意，包赚不蚀，或者送钱、送礼。粮商对银行的一般职员也要应付一些不时的需索。如某次米价上涨时，喻芹轩去银行商洽借款，曾以低于黑市很远的价格，卖给该行某人五石米。消息一漏，其他职员要求援例者纷至沓来，他只好忍痛一次贱价抛售了一百多石米。

在旧社会，由于种种人为因素，包括反动政府的苛征暴敛，粮商的囤积居奇，投机倒把等，必然造成或加剧粮荒。一九四八年夏，国民党统治区经济开始濒临崩溃，物价如脱缰之马，粮食在市场上更起着一马当先的作用。是年六月十三日至二十七日的

长沙报纸上，曾有如下报导：十三日，“粮价扶摇直上，头机米破五百万（法币）大关”，二十一日，“市场一片涨声，特机米破七百万大关”，二十三日，“米价再向上升，昨晚破八百万大关”，二十七日，“涨风未息，市场混乱，米价破千万大关，一般升斗小民莫不叫苦连天。”实际上，这些报导数字常落在涨风和黑市之后。八月十九日以后，国民党政府实行所谓币制改革，换用金元券。此券出笼之初，头机米为十三元六角。三天之后，金元券又和法币一样迅速贬值，米价一日数涨，至十一月上旬，已破二百元大关。市场上以粮食加工的小吃，甚至在顾客吃完一份要再添时，价钱又涨了。市民排队购粮，有的跑遍全市，还难买到一两升米。由于生活不下去，请愿、罢工、反饥饿，要吃饭运动，此伏彼起。国民党政府在群众斗争面前惊惶失措，一面采用镇压手段，一面勒令粮商垫米平粜。粮商只得用限购办法（每人一至二升）应付门市，同时仍在暗中进行黑市交易。这年的粮荒，虽然主要是由国民党当局的搜括和通货恶性膨胀造成，而粮商囤积居奇，趁机获利，也起了推波助澜的作用。

四、华南米业公司——中国物产公司对湘粮的垄断

粤汉铁路全线通车之后，湘米大量运穗，压倒了当地的洋米市场。国民党政府财政部长宋子文，见湘米销粤大有可为，一面许诺洋米免税进口，以讨好外商，并打击湖南各帮粮商；一面指使广州华南米业公司（宋同广东省主席吴铁城合办的官僚资本企业）至湖南设立分公司，进行采购。洋米免税消息传出后，湘米在穗市价由每百斤九元一角猛跌至六元七角。湖南和驻湘各省粮商吃了大亏，联合去南京向国民党政府请愿，反对洋米免税之议。国民党政府竟不顾国家民族利益，于一九三七年四月一日正式公布洋米免税进口的规定。但不知何故，后来，洋米进口并不

多。湘米在粤市场仍很兴旺。是年冬，华南米业公司派侯瑞华（广东人）来湘筹备，于翌年春在长沙米湘街成立分公司，侯任经理，上海厚德杂粮号驻长代理人陈鑫生任营业主任。该分公司起初仅通过中国银行、湖南省银行和江浙帮粮商的关系，从长沙各米厂、粮行购进谷米。不久，为了操纵湖南和广东的粮食市场，开办了一个训练班，招收一批江浙人和广东人施以业务训练，以之充任分支机构的办事人员。随后又在滨湖产区北景港、三仙湖、草尾、安乡、岳阳，和粤汉路线的株洲、渌口、山门、衡阳等地，修建仓库，设立收购站。还在长沙火车南站建设一所大粮仓，以便储存和装车。同时，借给粤汉铁路局一笔巨款购买车皮，作为优先和大量拨用车皮的交换条件。因此该分公司每天能获得车皮一千吨左右，占长沙车皮供应量的绝大部份。华南公司以其雄厚的资金（可随时向各银行不限量地动支款项），庞大的组织及运输方面的便利条件，很快就垄断了湖南的粮食市场和外销业务。长沙碾米业和粮行业为此成立“湘米销粤联营处”，以粮行业的胡德彪为首，与华南公司进行竞争。运输和钱庄等行业也成立“国米民运公司”，与之抗衡。但以力量悬殊，无法动摇南华公司的垄断局面。湘米联营处第一批大米，因为要不到车皮，迁延了运出的时日，复因运输途中遭受风吹雨打，货到广州时，发生霉变，蚀本很大。长沙粮商声言要与华南公司进行流血斗争，联营处且向国民党政府告状，并找粤汉铁路局长沙站吵闹。后由长沙站出面调解，搞了一个车皮分配办法：华南公司每天占车皮供应量的百分之五十五，粮商占百分之四十五。然而这只是一种权宜的缓冲办法。在长沙公开调拨的车皮虽然基本上按协议比例分配，但华南公司常采取在其他车站装进的办法，长沙粮商无法约束。所以实际上绝大部份运输量，仍归华南公司控制。

“日寇犯湘”，迫使华南公司于一九三八年夏秋间迁往衡阳，改为主营杂粮、棉、麻等农产品，垄断重心也逐渐转移于西南各省。这时，华南公司更名中国物产公司，湖南分公司也改为物产公司衡阳办事处，陈璧生升任办事处主任。自华南公司成立至“文夕大火”这段时间，这家官僚资本企业在湖南采购的粮食究有多少，外人不得而知。但仅以它一九三七年下半年几个月时间的收购情况看，约运走八十到一百万石大米，数量是惊人的。该公司为了进一步垄断市场，曾计划在长沙猴子石修建庞大的粮仓和加工米厂，后因京、沪、汉相继沦陷而作罢。

抗战胜利后不久，中国物产公司重来长沙，其办事处又改为分公司，仍由陈璧生任经理。公司的营业范围更为广泛，除购运粮食外，还经营土特产出口。不过没有再在产地设分支机构，购运粮食的数字也较华南公司时期少了一些。据米粮业同业所知，一九四七年秋收后，它在长沙收购大米约十五万包（每包净重二百市斤）以上，这大概是最多的一次。前面提到的祥和粮号，除代物产公司收购谷米外，还代广东水灾会（也是官僚资本操纵的一个机构）收购谷米数万石。物产公司湖南分公司在粮食和土特产市场上的垄断，一直到解放前夕才告结束。

抗战胜利后至解放前夕，中国物产公司在湖南的粮食收购，是官僚资本在湖南米粮业中垄断地位的重要表现。下面将介绍五、米粮业的厄运。

长沙大火后，薛岳凭藉其任国民党第九战区司令长官兼湖南省政府主席的权势，安插亲信，占据要津，包括任命前述蔡复生（广东人）为第九战区粮食局长，丘国维（广东人）为湖南省银行行长，以储备军粮为由，搜刮湖南粮食运往广东销售，使长沙经常发生粮荒。一九三九年夏，滨湖水路因受日寇威胁和国民党游

杂武装的骚扰，粮商闻风却步，以致各县运粮来长的大大减少；同时，长沙米粮业刚恢复小规模生产，存货不多，加上投机商人囤积居奇，市面食米奇俏，价格不断上涨。薛岳为了缓和民怨，掩饰其搜括所造成的后果，强迫粮商实行限价，平价，规定大米每石八元，谷子每石四元。粮商被迫一面勉强应付门市，一面继续出卖黑市，少量存粮，很快告罄。而贩运商因既要承担运输风险，又要受到平价限制，干脆歇手。这样一来，平价则无米可买，黑市却越喊越高。薛岳恐激起民变，勒令长沙粮商向附近各地以高出平价的价格采购粮食，以一部分搭配蚕空平果，一部分准许自由买卖（即任卖黑市高价），使粮商有利可图，从而勉强渡过难关。在人为的粮荒中，市民怨声载道，讽刺薛岳为“薛平贵”（谐音指薛岳平粮价越平越贵），并做了两句顺口溜：“东长路（今蔡锷路）改伯陵（薛岳别号）路，家家户户吃蚕豆。”表达群众的怨愤。

薛岳打起“储备军粮”的旗号，运走湖南的粮食不可数计。但他“只准州官放火，不许百姓点灯”，粮商偶有外运，即乘机劫夺。如一九四〇年秋，长裕花粮行与永泰花粮行将十二万斤大米运销广东，车次白石渡（湖南境内最后一站），被查缉人员发觉，大米被全部没收，负责押运的长裕代经理郭俊义遭拘禁。郭后来说法逃脱，为避免追索，改名郭汉明，长裕花粮行改名永隆花粮行。裕丰米厂有次运米销粤，同样被没收；押运的职工黄忠麟逃走，改名黄传华。另有兴记花粮行经理周继松与省粮政局签订合同，承办一批军粮，当该号采购的稻谷在靖港永丰米厂加工后，正待交拨时，突有宪兵第十八团的武装士兵多人到厂检查，一口咬定那批大米系奸商囤积居奇，不由分说，将所有三千五百包（每包大米二百市斤）搬上事先准备好的木船运往长沙。周继松找粮政局副局长李宗岳交涉无效，大米被薛岳下令提走。后来粮政局反

令兴记缴销所签合同，并强迫缴回预付粮款。据碾米业理事长谢绍秋回忆，一九四二年，省粮政局有次召集碾米、粮行和运输业开会，严申不准湘粮外运的禁令，旋即以违禁罪拘押运输业五人。据说其中有五个名叫夏长发的，因缴不起巨额罚款，竟被枪毙。在薛岳集团统治下，长沙米粮业的外销业务，一蹶不振。

抗战胜利以后，国民党在湖南的军政首脑几次更迭，粮商与军政官吏之间，继续存在着微妙的关系。当国民党政权在覆灭前加剧其经济掠夺时，长沙米粮业也未能幸免。特别是到一九四九年上半年，人民解放军横渡长江后，白崇禧部队败窜长沙，市场一片混乱，各米厂多被霸驻，并常被强买强借食米，稍有不遂，即遭打骂，连生命也无保障。河下运到谷米或其他货物，立即就有蒋、白部队官兵拦河敲诈勒索，否则不能起运。运输途中更多风险。如仁丰米厂在津市、安乡买得一千四百多石稻谷，途经沅江，被国民党军队强迫起卸，经派人上岸交涉，也被扣留。友徐、吉成等许多米厂，都同样遭到劫掠。是年六月，白崇禧总部兵站召集碾米业公会常委黄兆祥等到市政府开会，强迫碾米业供应军粮。黄在枪兵扶持下，设法逃出虎口，匿住农村。同业公会其他负责人谢绍秋等也都下乡躲避。在米厂空仓，来源不断和人员星散的情况下，各户大多无形停止营业或干脆关门歇业。从此，整个米粮业陷于半停顿状态。长沙解放后，在党的发展生产、繁荣经济、公私兼顾、劳资两利的政策指引下，该业得以复苏。经过社会主义改造，米粮业的面貌更是焕然一新。

附注：整理本文时，吸收了米粮业已故人士常承仁、谢绍秋、孙金堂提供的资料。

（徐汉安整理）

近百年长沙绸布业的变迁

梁泽润 梁文聪

长沙绸布业历史悠久，资金雄厚，业务兴盛。在人们的衣、食、住、行四大需要中，居于重要地位。一段时期，与“钱”、“金”二业并列，称作长沙“三大行业”之一。下面各点，除出现根据我们亲身经历以及闻诸先辈口传的一些事实将百年来长沙绸布业变迁的情况，概述如下。

一、戊戌改革

长沙地处内陆，往昔的绸布业多是手工纺织，自织土布，加染青靛，负贩经营。最早的商场集市，多设在南门及沿河一带。偶尔自江西肩挑负贩，经醴陵、湘潭来长沙，带有江西土布和少许绸绫丝织衣料者，亦不多见。清代中叶，随太平天国战事的扩展，湖南与江西各省互通往来，湘江流域的商业亦趋发展。一九〇二年至一九〇三年，签订中日、中英《通商行船条约》，一九〇四年长沙被开为通商口岸。随着粤汉北路与株萍铁路修通后，长沙遂由过去仅凭湘江水路运输，而增添了铁路运输，商业市场也因之逐步起了变化。一九〇八年“戊戌改章”，就是长沙绸布业在经营管理中的一个大的变革。

原来，长沙的绸布庄多荟萃于城中的八角亭一带。最初几家绸布店的柜台是用土砖砌成的。店主一边出售商品，一边代客缝

绸。经营的商品以土布为主，也有部分另剪绸缎料子。绸料的来源，系由江苏南京、苏州两地的行商，搭扬州十二圩的运盐船带来的极少数商品，经营范围很小。店主接待顾客态度和藹，但带有欺诈作风。商品无定价，往往“漫天讨价，就地还钱”。有所谓“三捆三丢”的方式，就是还价不成交，故意放走顾客，又把人叫回来，如此反复三次之多。还有极不诚实的行为，还价成交以后，又临时“戴靶靶”，以次充好，将顾客看定的商品，另行兑换次一等的。同业之间互相竞争，彼此施展其翻云复雨的手段，这不仅容易引起纷争，而且消耗精力，损坏商德，影响商誉。戊戌那年，维新之风盛行，为了改善经营管理，行业中一位较有远见的前辈韩建昆，毅然决然地将价码改为“一言堂”，明码标价，不折不扣，坚持不变。同行仿效，逐渐行成风气。这次改革，推动了绸布业的发展，也对长沙整个商界起了示范作用。因此，绸布业同行把这次变革叫做“戊戌改革”。

二、苏州帮、南京帮的兴起

苏州帮、南京帮是长沙绸布业中一支外来的新生力量。开始，只有一些小户由江苏扬州十二圩用运盐船带一点商品到湖南出售。以后逐渐发展，大店也纷来沓至。有的小户通过辗转经营，也逐步成为大店。苏州帮以大西门正街为基地，主营批发门市；南京帮则以泉后街、三兴街为基地，主营批发。

一九〇〇年以前不久，苏州帮在大西门开设的店号有协泰祥、沈天成、罗元兴等家。南京帮有聚锦祥（徐瑞轩）、吴玉记（吴玉书）、祥生（陈迪之、陈艾庭兄弟）、黄和记（黄和卿）、麻寿记（麻静之）、沙昌记（沙弼成）等。苏州帮除在长沙一地发展业务外，还在湘潭、益阳等地开设店号。在湘潭开设复章染坊的钱鹤汀兼

营绸布批发业务，后来积资达纹银三十万两，为苏帮中翘楚。这两帮客寓商人，都有他们的同乡组织，苏州帮为金庭会馆（该帮系苏州府吴县、太湖中的洞庭西山迁来的）。南京帮为上元会馆（该帮为江宁府上元县人），初期帮口很紧，界限很严，不与湖南人通婚，以后才有所改变。

原有长沙帮绸布业商人，财力薄弱，集中在八角亭一带经营，有武昌、九章、宝康、锦霞厚等十余家，形成一个绸布专业市场。苏州帮与南京帮在长沙兴起后，既供给这些小店以货源，又做赊销，还进一步投资合营，就为长沙市绸布业增添了财力与物力，促进了长沙绸布业的发展。介福昌绸庄的建立开创了长沙绸布业的新局面。

三、介福昌绸庄的创立

长沙人陈尊泉系晚清提督陈德隆的第三子。陈德隆随左宗棠出征新疆，因功授提督，后以负伤致死。遗下三个儿子，长芋泉，次荇泉，三即尊泉。芋泉袭父荫，任吉林矿务局总办，挪用公款，使其弟尊泉往返东北、上海间做行商。尊泉获暴利，除归还公款外，还携带大宗款项回长沙。由于他的连襟徐锡藩的关系，陈遂决意投资绸布业，创立新局面。徐锡藩的父亲徐翰周、长兄徐迪晋、三兄徐及阶和他本人都是做绸布业的。陈与徐结合后，联系绸布业的饶介臣，将其原有店屋扩大重建，便建立了以陈、饶、徐三家为主干，包括原来小型商店的二十几个经理的介福昌绸庄。

介福昌的货源改由上海、汉口等地运入，开绸布业的先例。它人才济济，做批发的有李寿增（后转营钱业兼营粮栈，又为四怡堂药铺的创始人），在中庄搞采购的有李溪亭（后为大盛绸庄经理），管营业的有饶菊生（饶介臣之子，后兼营多种业务，九如斋

的创始人)，魏韵篁（后为大盛绸庄经理兼营美华丽五金号）等。陈萼泉本人身为大管事，不常在店中，住河西深湾市，来往都乘轿。

有了介福昌，原来八角亭的一些小型店子纷纷收歇，老年人回了家，青壮年多数转入了介福昌。从此，长沙绸布业的面貌根本改观。

介福昌店堂宽敞，设铺房、外堂、内堂、小花厅等营业场所，分别接待各种类型的顾客，又开辟了赊销业务，对殷实顾客，发给往来摺子做赊销。当时，风气未开，官僚眷属，多不出门购货，该店又采取了送货上门的方式，方便顾客。由于人齐货足，经营有方，业务呈现出一片欣欣向荣的气象。在这里，谈两个事例，说明当时的具体情况。

有一次来了两个北方客人，要买官纱做长衫（官纱系生丝织品，光滑挺括，穿着别具风格，为清末民初风行一时的热季衣料）。饶菊生接待了。顾客要买淡青色的，店中只有白色的，饶菊生给顾客说明：“淡青色已过时，白色最大方”。顾客坚持要淡青色，形成僵局，急得饶菊生满头大汗。这时魏韵篁在旁边看了，马上走过去，用很关心的态度问顾客：“是一定要买淡青色的吗？有，等一下，我到货房去取来。”他随即走过街到九章绸庄（老店歇业户，魏系九章徒弟，知道该店有淡青官纱），马上取来了一匹淡青官纱。顾客很满意，业务成交了。魏随即问道：“做几件长衫？”客答：“三件。”魏代为量身计料后，马上动尺，量到恰好处，准备作开剪势。饶菊生在一旁着急，心想丢了自己的白官纱不卖，却替九章做业务，肥水落了外人田怎么行？！在开剪的一瞬间，魏突然问顾客：“您是自己买，还是替别人买？”顾客转问：“这是什么意思？”魏即说明：“现在潮流变了，淡青色落了伍，白色正当兴。”顾客又问：

“你自己穿什么颜色的？”魏答：“我是穿白色的。”话犹未了，随即离开营业场所，走进卧室，把自己新做的白官纱长衫穿上身，落落大方地走了出来。两个顾客一看十分满意，马上改要白色的，结果圆满成了交。当晚收市后，饶菊生请客，邀魏韵篁吃晚饭，表示钦佩，他翘起大拇指说：“老魏我要向你学！”事后有人议论说：“魏二爷这笔生意，是掌握攻心战术，欲擒故纵。”

又一次，介福昌由苏州运回一批摹本缎（一种起花的缎料，当时的畅销货）约百余匹，由划码员栗某收货评价。栗系小店出身，习惯于逐匹过目，一时要把百多匹缎料处理好，成了问题，以致货物堆满了货房，不能即时上柜供应。饶菊生看到了（饶是该店少老板，又是当权股东），马上从营业员中挑选李溪亭接替了栗某的职务。李接手后，一夜之间，就把问题解决了。有人问李溪亭的秘诀。李说：“来货百匹，只有几个档子，我将每档取出五匹，过目评价，随即上柜。其余的按档分别成色上架，利用闲时再逐一过目，既争取了时间，又避免了混乱。”栗某与李溪亭原系同店学徒，师兄弟感情尚好。饶菊生选人恰当，既及时解决了业务问题，也照顾了栗李两人的关系。

介福昌绸庄的新创局面，充满了活力，但因该号是由好些店子结合拢来的，仍然存在着这一帮与那一帮的隔阂。经过一段时期，矛盾愈演愈烈。当介福昌营业一年之后，即将改牌为新昌之前，以郭仲安、魏伯藩为首拥钱炳卿为经理，离店组织了时新昌绸庄。李溪亭、魏韵篁、刘之洵、易玉成、肖桂初五人，静观局势变化，也准备另起炉灶，先期向江西、袁州采办了夏布（当时门市经营商品，少不了夏布，而夏布又必须隔年采购），偕好介福昌对门另一码头（即后来大盛绸庄地址），跃跃欲试。在分配红利时出现了纠纷，李等五人遂决然离店，独立经营。

介福昌以日新昌的牌号延续下来。陈萼泉折股离店。余下徐、饶两家，和新加入的吴伯熙、吴仲武兄弟（长津轮船公司的大股东，也是绸布庄苏州帮的后代）以及南京帮的麻静之等，仍与振新、大纶昌、时新昌、瑞福祥等同为八角亭新型大店之一，但此时锐气已经大减。

四、八角亭的“猴王”

在介福昌绸庄开设稍后的一个时期，有家比较大型的商店出现在八角亭。它是未进入介福昌绸庄的原长沙帮的收歇户通过与苏州帮联合而组成的太和丰绸庄。地点就在介福昌绸庄邻近，门面宽敞，堪与匹敌。这个绸庄的人物以侯溥泉为首，有李庶丞、张甫华、徐福林、沈振堃等人。侯、李、张系长沙帮，徐、沈为苏州帮。其人力财力虽较逊于介福昌绸庄，然以组织严密，分工恰当，并建立了世袭制度而见长。侯溥泉统揽全局，终身任经理，侯死李继，一直到最后天申福绸庄收歇。徐福林三代驻中庄（徐福林、徐惠民、徐仲达），张甫华管绸绫，张死其子张舞宇掌管全店权柄。沈振堃为参谋，负责对外联系，有“诸葛亮”之称，其人沉着冷静，又有“冷淡灵官”别号。在经济方面，脚踏实地，自力更生，不借外援。且以苏州帮在上海有人缘关系，开办了驻上海的办事处——中庄，负责直接进货，减少中间剥削，逐渐增强了店中的经济实力。在介福昌绸庄收歇以后，太和丰绸庄更是蒸蒸日上，特别在第一次世界大战期间，由于工业品价格上涨，长沙汇上海款项的汇率又极有利，太和丰掌握了这一机会，积极经营，因之获利独多，实力更为雄厚。一九一九年，太和丰绸庄为了扩大业务，另购药王街口地皮，起造房屋，改牌振新绸庄。一九二四年迁移新址，再改牌天申福绸庄。原在八角亭的旧址，

则改设大纶昌绸庄，并增设支店，形成了一个系统，占领了八角亭一半市场。以侯鸿泉为首的集团雄踞一方，遂有八角亭“猴王”之誉。当时大西门一带的绸布店中有个叫师礼偕的人，曾以营业兴盛风靡一时，同行中有“八角亭猴王”、“大西门的狮子”之谣（师稍后一蹶不振潦倒以终）。长沙“文夕大火”，这些殷实铺户亦趋没落。

五、享誉最久的大盛

大盛绸庄，系由介福昌绸庄分化而来，以李溪亭、魏韵篁为首，和易玉成、刘之洵、肖桂初等人组织的。他们财力薄弱，但善于经营，日益走上繁荣的道路。抗战前夕，成为行业中的一个大户。长沙大火的前一年（一九三七年），该店营业额高达银元三百万元，创行业历史纪录。该店从一九二一年创业到一九五一年公私合营，历时三十年，虽经过两次改组，经历了“大盛”——“福记大盛”——“兴记大盛”三个阶段而盛名不衰。

大盛人力较强，有一个强有力的领导班子，为该店营业兴盛，经久不衰的主要原因。后期李溪亭专营上海庄，易玉成中道逝世，刘之洵年老退休，与大盛业务相始终者，只有魏韵篁、肖桂初两人。

大盛经营的特点，是门、批兼重，而门市尤为突出。他们最重服务质量。魏韵篁毕生以经理兼营业长，抓质量毫不放松。

李溪亭等五人脱离介福昌时，带来学徒八人，其中有肖梯林、周咏鸿等，分工司会计、划码、批发、运输等各项专职。以后更从新学徒中陆续培养选拔，甚至提为红股股东，为绸布业培养后备人才树立了榜样。

李溪亭等人脱离介福昌初期，曾以“瑞福祥”牌名（影射北

京瑞蚨祥)经营两年,渐感周转困难,遂由魏韵篁作媒介,邀请苏州帮钱炳卿入股进店。以钱的关系,又引入苏州帮巨商湘潭钱鹤汀投资,改牌名为大盛,股本四万元,钱占百分之五十,还有临时存款若干。由钱鹤汀提议,开辟了向上海直接进货的途径。新庄由钱炳卿任经理,李溪亭任副经理(长驻申庄),魏韵篁督门市,罗宪章管账目,沈树藩司出纳。钱、罗、沈均为苏州帮。至此长沙绸布业又出现了一个本帮与苏帮合流的典型。

大盛绸庄的发展,可分为三个时期:本、苏(帮)合流,为第一阶段,牌名大盛(一九二一年——一九二五年);本帮突起,拆出苏帮,为第二阶段,牌名福记大盛(一九二五年——一九三八年);被焚街战火,由零合整,为第三阶段,牌名兴记大盛(一九四二年——一九五一年)。

一九三八年,当战火烧到长沙之前,大盛未作疏散准备,全部存货分作七处堆存,结果均毁于“文夕大火”,人员随之星散。施由原来的部分人员,分营三家中、小型批发店。到一九四二年又合而为一,在大盛原址复业,初名大信绸庄,一九四六年恢复兴记大盛的牌号,魏韵篁为经理,肖桂初、李笃斋为副经理。一九五一年初魏韵篁逝世,肖桂初继任经理。同年十月,全店投入公私合营,成为“长沙企业公司”的一部分。

六、昙花一现的华丰

一九二六年,江西人王美才,曾在长沙开设华丰绸庄,集资银洋十八万元,超过当时长沙绸布业大型商店的股额三到四倍。筹备之初,势头很猛。首先高价收购八角亭至药王街口的房屋地皮,新建两层高楼,朝东方、北方两面开门,采用全敞形式,雄踞天申福、大盛两大绸庄的对面,正当东西南北四路顾客来往的

要冲。其次，在长沙绸布业的管理人员中物色聘请朱庆藩（原宝庄康绸庄的小开，介福昌、时新昌绸庄的股东）为副经理，谭鑫生（原大盛绸庄的高级职员）为营业长，王自任总经理。货源涌到，陈设一新，广告贴满城乡，意图驾凌于长沙各绸布店之上，使江西帮一举成名。

这一新的挑战，引起长沙绸布业的警惕。以日新昌绸庄饶菊生、大盛绸庄魏韵篁为首，联合同行，共同抵制。在华丰收购八角亭地皮起造新房时，曾发生一次有趣的交锋。

原来八角亭至药王街口的拐角上有一缝小房子，系介福昌绸庄股东徐及阶的产业，徐与王美才本已初步谈妥以四千元成交。由于饶菊生幕后策划，徐乃采取逐步增价的方式，玩弄对方，由四千元增加到五千元，再增到八千元、一万元，直到两万元，临到写契约时，忽又提出要四万元，迫使王美才最后只好弃权，以致好端端的一座成型建筑，留下一个有损美观的缺口。

在华丰开张的前后，双方又展开了一场大规模的激烈斗争。首先由魏韵篁出面找华丰聘定的营业长谭鑫生谈话，责以“大义”，要他退出华丰，如不能退出，也须顾及同行，不为王美才出力。同时组织了八角亭八大绸庄（天申福、大盛、日新昌、时新昌、大纶昌、悦昌祥、裕新昌、裕大新）举行联合大减价，悬灯结彩，大肆宣传，削低当头商品售价，争取顾客上门，同心协力，抵御江西帮的“入侵”。

华丰绸庄开业后，当然也引起了顾客的注意，业务并不冷淡。但由于组织松懈，人力不齐，副经理朱庆藩又于一九二九年年底辞职，失去一个得力帮手，以致漏洞百出，始终未能达到压倒长沙帮的目的，加以时局突变，遭受兵灾，人心离散，货物损失，在内无班底，外有劲敌的不利形势下，王美才壮志顿消，只好于一九

三一年宣告华丰绸庄歇业，将全部房屋器皿及一切设备，转让与国货公司承顶。江西帮打入长沙绸布商的鸿图，终于成了泡影。

七、挣扎在不景气中

一九三〇年以后，随着“九一八”事变发生，民族危机加深，加上资本主义世界经济危机的袭击，我国财政经济陷于困境，国民党政府实行币制改革，引起物价波动，原料涨价，产品滞销。当时棉价高于纱价，纱价高于布价，白布价高于色布价。由于百业凋敝，购买力低，丝绸销路更受梗阻，绸价几与布价相等。在这个情况下，工商业，多做业务多亏本，不做业务又坐吃山空，真是进退维谷。长沙市绸布业在这一惊涛骇浪之中，有的倒了下去，有的勉强生存下来，也经过了许多波折。

天申福绸庄由于店底丰厚，经营得法，得以渡过这一难关。但与其有关联的大纶昌绸庄，则因管事人员玩忽职守，经理李某悄然离店，以致企业发生严重危机。张笠华继任经理，亦无法挽回颓局。三年之内，耗去股本百分之七十，只得增资改组，更牌为瑞丰绸庄，由天申福申庄负责人徐惠民出任经理，振作精神，重整旗鼓。大纶昌支店则改为九福绸庄，另行组合，由沈锡龄任经理，于一九三一年开业，稳步经营，尚可维持。

日新昌绸庄在这个时期，也经历了两次变化。先是由大盛绸庄魏韵篁等加入股份，李溪亭代理申庄，请由华丰绸庄辞以归来的朱庆藩进店任经理。不到两年，仍然支持不下，最后将铺屋码头转让给药王街迁来的福康绸庄，十多年的老店，遂告结束。日新昌绸庄极力挣扎，重集股份，虽然勉强支持下去，但元气已伤，一直到抗战时为长沙大火前，并无大的起色。在这一阶段中，最为突出的是大昌绸庄，新创之局，人力不齐，加以物价不断下降，

亏累甚巨无法交代，竟至采取了下策，放火烧店，以骗取保险公司的赔款来了清债务。徐如裕大新，悦昌祥等店，本来基础未稳，很快销声匿迹，退出了八角亭市场。

在这一片萧条声中，唯有大盛绸庄，不仅没有亏本，反而获利颇丰。其原因是，申庄主持人李溪亭善于观测市场变化，掌握主动，遥控店中的批发业务，采取快进快销的办法。而门市零售价因受物价暴落的影响较小，故业务尚能历久不衰。

原有南京帮的批发店，到了这个时期，除吴玉记改牌为运昌公继续经营外，其余都不复存在。长沙帮经营的批发店，以大盛联号——美记匹头号（经理李溪亭）业务最为发达，独步一时，但也改招牌为信丰匹头号，经营方式和人力配备，亦有所调整。

另有一家设立在药王街的美丰绸庄，原以青布业大户徐梓珊的财力为支柱，又有部份花纱业的股份，声誉较好。但在这一经济风暴的冲击下，未及开展业务，即行负债清理，由债权团进店监督经营，半年后竟以分货了债而结束。

一九三六年来到，狂飙过后，渐庆来苏。抗日战争爆发前后，长沙市绸布业又呈现了另一种纷扰竞争的局面。

八、从抗日战争到全国解放

抗日战争爆发前后，长沙市绸布业主要有两种动态。一是以大盛绸庄为代表，继续进取，企图乘时牟利；一是以天申福绸庄为代表，徘徊观望，但愿保本求安。在长江马当要塞封锁以前，大盛绸庄经理兼申庄负责人李溪亭预见到货源将断，货价势必猛涨，每日由上海庄运进各种棉布百餘件（每件五十匹——六十匹），连绵不断，囤于长沙，除存于本店以外，另租数处堆栈存放。马当要塞封锁后，改由邮寄大宗包裹（由上海和兴邮包公司承运），

经温州、金华、南昌转口，有的直寄长沙，有的寄存江西萍乡九和绸庄（大盛联号），然后再转运长沙。丝绸品则作轻便包裹交邮局直寄店中，避免海关完税。李溪亭在作好进货的安排后，立即赶回长沙，控制批发售价，防止外埠套购，暂时少做业务，甚至采取封盘办法（停止批发业务），等待货价上涨，等到适当时候，便敞开业务大门，迎接本省各地以及远道而来的顾客，如陕西西安、河南洛阳、四川万县等地都有批发商上门。同时又从浙江金华和本省衡阳等地陆续购进货物。一九三七年，该店的批发营业额高达二百万元（约合棉布三十多万匹）。当时国民党政府虽已迁往重庆，武汉仍为经济活动中心，长沙则为后方，旅客麇集，门市业务甚为发达，全年营业额高达一百万元。批发、门市业务均创行业历史最高纪录。在这以前，大盛还买进了八角亭背石桥（今解放路）街口两处地皮，拆去旧屋，连成一片，准备另开支店。

天申福绸庄及其联号瑞丰绸庄等，在一个时期，偃于时局变化迅速，主持人以少出少进稳健经营为宗旨。但随波逐流，仍然做了不少的业务。整个长沙市绸布业在这时出现了从来未有的虚假繁荣景象。可是好景不长，没有多久，这个行业和其他许多行业一样，遭受了一场空前的灾难。

一九三八年十月，时局突变，武汉、广州相继沦陷，日本侵略军深入到湖南岳阳新墙河北岸，国民党当局惊惶失措，于十一月十二日夜晚纵火焚烧了长沙城。长沙绸布业除福康绸庄已于事先将全部货物迁往沅陵外，其余各家因受大盛绸庄坚持不迁走的影响，很少作全盘撤退打算，在大火发生时，所有存货，大部付之一炬。

火劫之余，老一辈资本家，心有馀悸，不敢出山。一些由学徒出身的青壮年从业人员，分得店中残余存货，纷纷起而复业，

有的远走浙江金华、宁波进货，搞批发业务，有的在原有门市废墟上搭建简易房屋，恢复零售业务。日新昌绸庄以谢润海为首的十人在南正街开设全记绸庄（所谓“十全其美”）。瑞丰绸庄梁文聪等拥老辈葛淦源为经理，在八角亭开设丰记绸庄（入夥十六人，每人六百元，合计九千六百元）。日新昌另一部分人，以戴树梅、李寿康为首组成益新绸庄。大盛绸庄以周咏鸿、肖祥林为首，组成复盛绸庄。天中福分别以彭憩南、欧继晋为首组成福昌绸庄，以侯实甫为首，组成振新绸庄（后改天伦）。这一批新生的小型门市店财力虽然薄弱，人力却相当整齐，它们在长沙火后的艰难局面中奋斗，逐步发展成为复兴长沙市绸布业的中坚力量。当时，专营批发业务的有九成、裕丰等家，系由原大盛绸庄及其联号信丰西头号的班底组合起来的，以老一辈任经理，青壮年出外采购，以后辗转变化，形成了解放前的大盛绸庄、大成绸庄的骨干力量。

抗战后期，获得初步恢复的长沙市绸布业，进一步适应战时环境，采取敌来我退，敌去我回的灵活经营方式，抓住了每一个有利时机，争取自己的发展。于是，又陆续集中力量，回到了原来长沙绸布业的繁荣地点——八角亭一带复业。由于财力有限，加之时局动荡，一般都采用新型油漆木板牌楼门面，引人注目，以广招徕。当时著名翻译家兼记者曹靖华路过长沙，写过一篇《八角亭的文明》的报道，使长沙绸布业的人们很受鼓舞。

一九四四年，长沙沦陷，绸布业中的小型店号多疏散到附近乡村，大、中型店号则纷纷向外地迁避。当时的疏散路线大致分为两路：一路由长沙→衡阳→桂林→贵阳；另一路由长沙→湘乡→涟源→新化→安化。前者是省外路线，敌人跟踪追逐，奔波转折，损失较重。后者是省内路线，避开敌锋，逐步转移，损失较

轻。

丰记、益新、复盛、全记等几家疏散时是走的省外路线（后来复盛、全记至桂林绕道靖县折回溆浦），由九成、裕丰、富记（均大盛班底）组成的大信绸庄和瑞成匹头号等家是走的省内路线。这些店号经过一年多的流离转徙，不能定点营业，结果都因亏损而被迫停业，丰记在贵州遵义结束，益新在四川綦江结束，大信在安化结束，复盛在溆浦结束。

一九四五年八月日寇投降。到一九四六年初，长沙绸布业逐步得到恢复。新组成的各店调整人力，筹措资金，又呈现了一种新兴的气象。当时八角亭一带的大型门市店有如下几家：

兴记大盛绸庄：由原大信绸庄的魏韵渔、李笃斋重新合作，另加入老大盛股友肖桂初组成。

福盛绸庄：系由原复盛绸庄的两个支号合并而成。经理周咏鹤，副经理肖祥林。稍后肖祥林另组福和匹头号，仍兼福盛绸庄副经理职务。

益盛绸庄：经理为黄松年，副经理欧继华。

益新绸庄：经理为戴树梅，副经理为李方猷。

介昌绸庄：经理为谢润海。

阜丰绸庄：经理为葛淦源。实际由梁文聪负责。

天成绸庄：经理为郑增荣。副经理周润富、罗吟溥（均大盛前期学徒）。

在大型门市店外，另有几家专营批发的店子，设在药王街、西牌楼一带，业务活动亦较有力，举其概略于次：

庆丰匹头号：经理为黄梅该（兼阜丰绸庄批发主任）。其资金以津市帮王善庆为主要后台。

协丰匹头号：经理为李素奇。系由庆丰分出。

厚孚匹头号，经理为马春楼（后转为长沙中药厂）。

荣记匹头号，经理为陈世村。原经营皮革呢绒业。

其余专营批发店尚多，但业务一般，影响市场不大，均从略。

长沙市绸布业历来以合资经营为主。在抗战前后出现了两家独资店。

一是琳琳绸布店。开设于中山路。经理陈棣村，初期在国货陈列馆内与人合伙开设牌名福华的小型布店，以后逐步发展，抗战胜利后，在上海设庄，积资渐多，在中山路购买房屋地皮，开设琳琳绸布店，在长沙市北区独步一时。

一是恒昌绸布店。开设于青石桥（今解放路）。经理彭汝霖，原系经营皮革呢绒业，抗战前后改营棉布匹头，逐步发展，并在上海设庄，在青石桥建筑新屋，经营门市，业务一般。解放前夕，彭本人出走香港。由店员支持到公私合营。

除上述大、中型门市批发店外，尚有数十家小型门市店以及部分摊贩。其资本额和营业额占全行业比重较小，它们的出现与结束对市场影响不大，这里就不一一叙述了。

（长沙市民建工、商联文史工作组供稿）

从鸿兴钱庄到鸿兴银行

张国岱

我家于一九〇二年开始经营银钱业，经历了我父亲和我兄弟两代。从白手起家到黄金万两，从合夥开店到独资经营，从旧式钱庄到现代化商业银行，从在长沙设店到在上海设立分行，其间经历了半个多世纪。

我父亲张鸿模号正材，生于一八七五年，家住江西抚州金溪县。祖父去世较早，父亲赖祖母出外佣工抚养成人。一八九一年，父亲由亲友介绍到长沙，在一家江西抚州帮钱庄当学徒。由于年龄较大，勤敏奋发，深获店主欢心，学徒期满后，即任以跑街职务，在行业中渐露头角。一九〇二年离店自立，与人夥开小型钱庄，担任副经理职务，历时十二年。一九一四年，再与湖南浏阳人丁豫瑞在大西门正街合背福昌祥钱庄，历时四年。后因被益阳人和钱庄倒帐拖垮，又与浏阳编炮出口商培德厚店主丁稷泉合夥经营德昌盛钱庄。当时我父亲任经理，丁家投资银洋八千元，我父亲投资二千元，业务逐渐发展。到一九三六年初，钱庄又起丁变化，培德厚由于经营编炮业务不善而破产，借欠钱庄银洋二十余万元无力偿还，只好折戩歇业。这时，我父亲经过多年从事钱庄业的资本积累，已拥有银洋八万元，遂在长沙市购置铺屋，独资开设鸿记钱庄，同时，有附股若干，我父亲深知钱庄业务具有极大的投机性，能否得手，要看上街人员是否得力。为丁罗致人

才，他不惜让出一些股额。当时，他聘请了邱发贵、郑文清、张炯祥、何长生、黎鹤秋等五人作为得力助手，分了一点股额给他们引诱这些人拼命为我家赚钱。后来，他们羽毛丰满，陆续离去，自营钱庄，获利不少，成了长沙钱业巨子。

长沙钱业原有四家大户，号称“四大金刚”，即“裕顺长”、“春茂”、“谦和”与“万裕隆”。前一家系湘潭伍家所营外，后三家为江西帮经营。我家开的鸿记钱庄属中小户，当受到同行冲击时，我父亲别出心裁另辟蹊径，采取人弃我取的经营方针，把放款对象重点摆在湖南土产外运方面。当时，湖南湘西一带盛产木材和桐油，而商贩经营资本周转欠灵，有机可乘。我们选择洪江帮与常德帮中的一些信用可靠的油商与木商，给予较长时期（二——三个月）的贷款，从而获取较高的利息（一般高出长沙投放利息一倍）。

一九三八年抗战期间，长沙“文夕大火”，省府西迁，政治经济中心随之移往沅陵。鸿记钱庄事先即派遣部份人员随往沅陵，俟机开展业务。嗣后，湘北战局呈胶着状态，又派人在湘潭建立办事处，恢复业务，并在贵阳、重庆设立分庄，继续经营存波、汇兑、买卖黄金和棉纱等投机生意。后来时局日紧，湘潭办事处随之结束，迁往衡阳，并将牌名改称“鸿兴银号”。一九四四年衡阳沦陷，遂迁往贵阳营业。

一九四五年八月日军投降，我本人赴重庆国民政府财政部申请注册，领取执照，将银号改为银行。在申请之前，曾通过友人介绍，以黄金一百二十两作贿赂买通内部，始获批准开业。

长沙鸿兴银行创立于一九四六年元月。组织形式名为股份有限公司，实为我家独资企业。股本总额最初是法币一千万元。由张正材、张国岱、张国勋、张国权、张国栋、张孔时、张孔听等任董事，设立董事会，以张正材为董事长，张国岱为总经理兼业

务部经理，张国权为副董事长兼上海分行经理。另聘黎兰笙、张渭元、彭良卿等为总行副理、襄理和营业主任。行址设长沙市坡子街，自建新屋。

长沙、上海两地同时开业。经营范围包括存款、放款、汇兑和信托等业务。两地共有职工五十余人。开业后，由于讯息灵通，行动敏捷，指挥统一，力量集中，经营顺利。

从鸿记钱庄到鸿兴银行这个时期中，由于经营得手，历年获利不少。一九四三年秋鸿记迁衡阳开业时，顷刻之间便获利万元。事情是这样的：一天，有素不相识的江西吉安熊裕记钱庄打来电话，询问鸿记是否要上海一笔伪币（汪精卫政府发行的纸币）。我问：“多少？”他答：“三十万元。”我转询川裕和成银行后回话说：“要，请直送和成上海行。”并询问了折合率。对方答道：“随你作价。”这样一转手，不要本钱，一夜之间，我就获得银洋拾万元。

到一九四六年年底，由于国民党政府滥发纸币，货币不断贬值，加上接着改为金圆券，市面更加不景气。鸿兴银行为了维持摇摇欲坠的局面，只得增资金圆券二十万元。无如市场形势越来越不利，放款利息再高，也赶不上货币贬值。当年年终结算，损失的股本达一半之多。

这时，董事会决定将银行业务收缩，重点经营其他业务。于是，我家在长沙增设了鸿聚钱庄和模记纱号。我本人也从事黄金等投机买卖。连年所获，不仅赚回了鸿兴银行的亏损，而且稍有盈余。

一九四八年冬，父亲病逝，家庭内部意见丛生，加以时局剧变，遂将银行、钱铺、纱号歇业，退散了人员。兄弟们所拥有的股金和盈利，也由各自取出，听其安排。从此，一度鼎盛的长沙鸿兴银行及其联号，均告结束。

（长沙市民建、工商联文史工作组供稿）

长沙照相业史话

朱振三

我国照相行业历史不长，最初出现于沿海一些大城市。一八五〇年(清道光三十年)，广州珠江南岸开始有“宜昌照相馆”之设立(见《大众摄影》一九八〇年第二期)。

长沙最初的一家照相馆是镜蓉室，创于一九〇四年(即光绪三十年)，设于当时市中心区的药王街。创始人瞿瑞卿，长沙西乡回龙洲人。瞿家境宽裕，曾饱读诗书，人称“瞿二相公”、“瞿秀才”，因久学不第，常往各地游览。到上海时，值摄影术传入不久，初开的几家照相馆轰动全城。瞿亦被吸引，常去像馆观看攀谈，逐渐与像馆中人建立起一定的友谊，进而了解到一些照相知识。回到长沙后，即着手筹设照相馆。后又多次去上海参观学习，并请来一位姓胡的师傅，购回照相器材。于药王街开设小型照相馆。瞿本人参与照相冲洗等操作。开办之初，很受群众欢迎。许多好奇者来店照相或围观，小小的店堂内外几乎整天挤满了人。因为当时国内各中小城市，仅有画像店，即用水彩或墨炭画成人像，或在磁版上描画，经火焐成磁像。但神态往往失真，且又收费昂贵。今见镜蓉室像馆用银版摄影，洗出来的相片逼真，价亦较画像便宜，所以拍照者日多，照来攘往。但该店受技术设备条件限制，只能在天气晴和的正午前后的短小时内，拍摄为数不多的几张照片。约一年以后，瞿又续从上海请来二位技师，并着其青年子

恁多人参与学习照相冲洗等工艺，人力得到充实，业务范围随之扩大，从此生意兴隆，获利不少。三、五年后，由小小的照相室扩建成一家颇具规模的店面。一九一五年镜蓉室改名为镜中天照相馆，由其子瞿和生及姨侄肖春生主持店务。瞿瑞卿本人对于店中的经营管理很少过问，仍常出外旅游。瞿和生死后，其子外号“钱少爷”沉湎酒色，任意挥霍。店务由堂兄瞿紫照主持。此时继起的南绘素楼、白东波、金粟影等照相馆相继开设，镜中天的业务日趋衰落，到一九三三年已难支持，由瞿家亲戚朱巨和、朱登仕兄弟参股，继由朱登仕各价顶下来，仍用镜中天的招牌。原在镜中天的瞿照、李玉林等技师继续在店内工作。因朱亦是大少爷出身，对摄影技术既不懂，又不钻，经营不力，业务更差。后虽改名燕燕照相馆，力图振兴，终因管理无方而破产，将店子转让给戴康侯作为新华照相馆分店，后来该店毁于一九三八年的长沙大火。镜蓉室——镜中天共经营三十余年。

正当镜中天照相馆兴旺时期的一九一〇年前后，顾湘泉在福源巷开设南绘素楼照相馆，左顺臣在西牌楼开设白东波照相馆，李荣轩在药王街开设金粟影照相馆，周瑞庭先在走马楼后在南阳街开设二我轩照相馆。在此同时，还有日本人石井于金线街开设石井照相馆。石井本人主持照相冲洗，其妻亦日本人，担任修理。石井夫妻对于照相工艺非常保守，暗房冲印和修理都设在楼下密室，不让外人进去。石妻死后，才雇用我国工人张九芝等二人参与修理工作，其他工艺仍由石井本人操作。未几，辛亥革命爆发，中华民国诞生，照相业务更为兴旺。南绘素楼、白东波、金粟影等照相馆均有大的发展，分别加雇人员，增带学徒，有的多至十余人。而石井照相馆却仍保持其原有规模。一九二六年后北伐战争胜利，我市照相馆的业务更趋繁荣，大批军人涌入照相馆，拍

摄复员相片，由于数量多，难于一一清点装套，只好用箩筐装着，让顾客自己翻寻。在市场景气刺激下，这些相馆的部分职工，先后自己出来或被人挖雇离店，在药王街、走马楼、府正街等处另立门户。北绘素楼、锦华丽、裕新公司、华丰、四明、光华等照相馆即于此时出现。除四明、光华两户外，上述四家（即北绘素楼、锦华丽、裕新、华丰）加上镜中天和金粟影，共六大照相馆，集中在短短的一条药王街。这条街成为当时长沙市的繁华街道之一。

这些新开的照相馆，多是占地很宽的新建二三层楼房的铺屋，每户雇用工人一、二十人，多系由上海、宁波、汉口等地城市请来的技术较高的师傅，每人每月工资多达光洋四、五十元，这在当时长沙的商业中是少有的。其摄影技术和设备亦有较大进步，如镜中天、白东波、南绘素楼等几户，已设有玻璃棚日光照相，所用的机具材料都是从英、法、德、比各国进口，感光片是英国依尔福大红牌，船牌玻璃干版，镜头是德国制造，既大又长（长达六—八寸时），感光极慢。拍照时，被照人坐在一张靠背椅上有只特备的叉子凳上，须紧靠背，让叉子把人头叉紧至不能移动，摄影师才将镜头上盖子揭开，并念念有词（数字），需要好几分钟才能照完，底片一律用大暗盒，各装（四—十六寸）玻璃干片一张。一般多照四、六、八寸，没有一至三寸的，如要小照片，亦须交付四寸相片的价款，他们用四寸片给你头部照小点，印像时少印出一部分，名曰四寸缩小。至一九二七年前后，才加用水银灯和电粉补佐日光照相感光的不足。到一九三四年前后，裕新公司、四明、蓉光几家新照相馆才部分改用电灯光照相，但仍以日光楼拍照为主，突破了过去只可在白天上午九时至下午四时照相的时间局限。照相品种亦由过去只能拍照，不能放大，只有无光

纸半光纸，发展成为日夜照相放大，既有无光纸又有半光纸和大光绸文美术着色等多种多样。我省照相业历来重视修工，在价目上分全身、半身像，同样一份四时像，照半身光洋一元，全身的只收八角。店内职工除工资外，伙食亦由企业免费供应，年终还要分红。当时赚钱较多的要算北绘素楼，蓉光两户，尤以蓉光为最。

蓉光照相馆的前身是光华照相馆。店主梁兆莘兄弟三人均出身于照相业学徒。梁兆鹏为长兄，原是南绘素楼学徒，出师后，转入锦华丽帮工。其弟梁兆莘入锦华丽学徒，即拜在梁兆鹏名下。后来梁兆鹏、梁兆莘又带其弟梁兆雄为徒，于一九二八年开办光华照相馆于走马楼曲园酒家楼上，当初是一个小店，带有六个徒弟，协力经营，业务发展很快。后又吸收学徒邹子庄等十三人，加速培养技术人才，实力更为雄厚。当年湖南大学，湘雅医学院等大专学校的毕业像，都由光华独揽。在短短的五、六年内，业务突飞猛进，获利甚多。因所租曲园酒家房屋不够用，改在府正街购地新建三层新型铺屋，开设蓉光照相馆，并代理新昌照相材料行长沙分行的业务。为了业务发展的需要，再次招收了学徒十三人。这时的蓉光照相馆，既有光华作后盾，又有新建的第一流大型店堂，技术力量雄厚，原材料充足，乃大打开张，大肆宣传，以赠送五彩大像（即按原价照四时美术像一分，加赠八时彩色放大像一张）为号召，一时全市轰动，顾客蜂拥而来，从早到晚排队等候，两部大座机，十几个人连续不停地工作，仍照不完，乃一方面委托光华代照，并发售预约票。每天收入光洋一千多元，打破了行业的记录。该店以梁氏兄弟三人及第一、二批学徒，共计二十余人为主力，连同全店其他职工共三、四十人，每天操作到深夜一、二点，赶制像片，这样忙了一、二个月，共盈利光洋

四、五万元。在长沙照相馆中，数数可数。

当在蓉光照相馆大打开张，吸引大批业务之际，其他相馆亦从而仿效，但因人力不足，不能与之抗衡。个别店虽一度降价竞争，不几天便停止。其中实力较强的北绘素楼自恃企业名声大，高级军政人物上门照相的多，又有技术精通的技师戚家胜（江苏人），拍摄大型团体长片多，稳扎稳打，得以保持现状。

蓉光照相馆的业务之所以能够迅速发展，与梁兆莘的善于经营是分不开的。梁兆莘在主持店务期间，能刻苦钻研技术，在吸取新工艺、培养新生力量等方面，不遗余力。他本人文化水平虽然不高，对照相原材料上的外文不能理解，但对已经掌握的一部分工艺，经过反复实践，逐步有所提高。他常去上海、汉口等大城市参观学习，向先进同业吸取新的经验，购置新的机件，使店里的技术、设备不断更新。当时我市其他照相馆多沿用日光照相，每至下午四、五点即停止营业，蓉光改用灯光，可日夜照相，质量亦大大提高。他在培训学徒方面，尤能尽心教诲，严格要求，除教导学徒操作外，对其作品，凡不符合要求的，一律限时返工。他先后培训出来的三批学徒三十余人，后来多成为本市照相行业的技术中坚。抗日战争胜利后，蓉光照相馆在中山东路复业时，仍有不少早已出师的学徒，留在该店工作，一直跟着梁氏兄弟数十年。从光华于一九二八年开业起，至一九五〇年蓉光照相馆于府正街原址停业止，先后经营了二十二年。

一九三八年长沙“文夕大火”，全市各照相馆均沦为废墟。原有店主多逃离长沙，工人则相率失业。约一年后，部分失业人员为了生计，由几个人一起，凑合一点破旧照相机具，利用火后空地余墙，搭建起一些临时棚屋营业。几年后，少数小店，又发展成为颇具规模的正规照相馆，其经营者亦由失业店员、工人变成

了小企业主，如朱泉馥、陈寿眉、王楚云、阳绍云和我，都是这样搞起来的。群众称我们为“火烧老板”。其中比较突出的为凯旋门摄影社。

凯旋门摄影社是由我发起创立的。我十四岁（一九三四年）到镜中天照相馆当学徒。一九三六年到中山路新华照相馆帮工。一九三八年因新华毁于“文夕大火”而失业。次年邀同原在新华帮工的邓子云、任心田等七人各集资百元，在新华的火后废墟上搭建起临时照相棚，起名新华光照相馆，业务还好。翌年移往中正路（即现在的解放路）口中国内衣公司火后临时盖起来的前楼，略加修葺，开设大明照相馆，仍系合伙经营。一九四四年，日寇攻陷长沙时，我已先期去广东采购材料，不能回长，只身逃难到广西全州，与由长沙逃出来的店中人员刘文华、陈甲三等人会合，大家均苦于无以为生。后与逃难到冷水滩的长沙蓉光照相馆店主梁兆蒂兄弟商量，决计同往贵阳筹设照相馆，由我先去筹备。这年冬天，我与梁等在贵阳市合股开设长沙大捷摄影社。店内工作人员全是长沙原蓉光、大明照相馆的人。由于全店人员的共同努力，和在贵阳的湖南同乡的支持，大捷的业务颇好。一九四五年八月日寇投降，人民欢庆抗战胜利，纷纷拍照纪念，成为一时风尚，我店营业更加兴盛，获利不少。不久，我被推先回长沙筹备复业。旋与戴焕章、邓庚源、刘文华等人会议组织凯旋门摄影社于药王街，经过半年筹建，于一九四六年三月一月正式开业。这时照相业中先后回到长沙开业的有青年、蓉光、新新、金星、大明、天明、白宫、国泰八户，原来留长沙的有云芳、王开、湘亚等户。至一九四七年，全市共有大小相馆二十多户，职工共约二百人；并已组成长沙市照相业同业公会，由梁兆雄、陈寿眉、郑云发等人先后担任公会理事长；周岳林、陈更新、李应魁、段家莹等人

主持工会会务。是时，同业之间竞争激烈，经常出现某某照相馆以打开张或成立周年纪念为由，张灯结彩，雇用乐队在店里吹吹打打，或上街游行，散发廉价照相及赠送五彩大像的传单，以广招徕。一些小户鉴于力量不足，便几家联合起来，与大户抗争，以致同业之间相互仇视，曾多次发生武斗，凯旋门的店房一度被同业捣毁。经过一、二年的竞争，弱的垮了，强的愈强。当时凯旋门摄影社依靠自己的人力、财力和经营管理的优势，在竞争中得到相当大的发展，不到两年就跃居原执长沙照相业牛耳的云芳照相馆之上。直至一九四九年长沙解放，凯旋门的业务一直成为全行业之冠，店内人员达三、四十人，全年营业收入光洋三万元左右。

在此之前，云芳照相馆的业务在同业中一度领先，因为当时的云芳有些优点，还非其他同行可比。

云芳照相馆创办人郑云芳于一九二四年在安庆创设云芳，店中工作人员全是自己的家属，至一九三七年已为安庆市照相业中的独资大户。抗日战争发生后，郑逃难来到长沙，先在北正街美西司澡堂四楼营业，仅一百天，即遇长沙大火，遂一度转到乡间。不久回到长沙，遂利用民众俱乐部（即现在的青少年宫）火后残垣临时营业。后迁交通银行残址。抗日战争胜利后，才在伯陵路（即今之蔡锷路）租用安徽会馆余坪，自建简易店房正式营业，备有摇头照相机，且一度成为长沙颇负盛名的太照相馆。解放前湖南的国民党军政要人，常去该店照相，各种重要会议的团体大像，几乎全归该店包揽，因此业务极盛一时。云芳照相馆先后经营四十三年。郑云芳本人于一九五〇年病故。

郑云芳自幼刻苦学习，在安庆的日本人开的照相馆学徒时，日本人对技术严格保密，不让郑得知冲片药方，却令他做冲片杂

务。郑暗中将各种盛药瓶子一一过称，待日人配方后，再称原瓶一次，从而得出各种药量，掌握了配方秘密。郑对照相工艺，几乎样样精通，可用手机分段拍照，再合印成整张团体长片，不露痕迹，又能在一张团体像上换人补人。宛如原照。既擅拍摇机长片，又会修理摇机。在开展业务方面，亦有独到之处，如云芳初到长沙，业务没有打开，他就主动到各大医院，先拍外景，进而在医师看病、做手术、搞科研活动时义务拍照，深受医务人员的欢迎，因而招来许多生意。他工作认真负责，遇到顾客照相时衣领、袖口不整，都细心予以指点关照。对每张照片他都详细检验，如发现稍不合格，立即返工，毫不吝惜。因此深得顾客好评。这些优良传统，足供同业学习。

一九四九年长沙解放时，本市照相业还有大、中型照相馆十四户，即药王街的凯旋门，蔡锷路的云芳、国泰、福记、新新、白宫，黄兴路的天明、青年，中山路的庐山、王开，和府正街的蓉光，北正街的湘亚，登隆街的国际等。散布于市内外的小店，共约三十户，计二百四十余人。其中少数大户已改用灯光照相为主，其他各店则仍用自然光拍照。所用材料百分之九十五以上都是美、英、德、法、日、比利时等国产品。其中美国柯达公司，英国依福尔公司，德国矮克发公司，在我国各大城市都设有洋行，直接经营，或委托我国代办商如华昌、新昌、冠湛等材料行，代理业务。这些外商和代理商，在全国各中等城市也设立了一些分支机构，经销其产品。设在上海的唯一的一家国产筱纸厂，由于资金、技术、设备还不及外商，又得不到当时的政府的支持，其所产感光纸质量还逊于进口货，故产销量极少。国产药料也只有少量初级品种，主要是苏打、硫养、碳养三种。在照相机具方面，上海出产过铁木结构的座机，但外拍机，各种照相镜头，手

相机均要由国外进口，每年流出大量硬通货。当时的政府对此从未重视。

长沙解放前夕，我市工商界中的大户，听信谣言，大多逃难长沙。照相业也一度人心浮动，但因本业各店主大都是店员出身的“火烧老板”，资本不厚，顾虑较少，几乎没有人逃走；其中一部分人，如郑云芳、杜业可、朱泉馥、陈寿眉、陈继业和我等，还参加了迎解活动。陈寿眉以同业公会主任身份参加了长沙市工商联北上参观团，到北京等地参观学习，受到中央有关首长接见，团长传达后，同业人心振奋，在党的不断教育下，为接受利用、限制、改造政策，打下思想基础。

附注：笔者于一九三四年进入长沙市照相行业，至今已四十余年，一直在本行业工作，不曾间断。本文所述各节，除一九〇七年——一九三四年的部分内容，系同业前辈所口授外，余均系本人的亲身经历。但因全凭记忆写成，漏误之处在所难免，敬请同行及熟悉情况的同志赐予补正。

（长沙市民建、工商联文史工作组供稿）

我所经营的雷同茂瓦货店

雷韵伯

长沙雷同茂瓦货店是我的高祖父创办的，招牌老，有一百二十年的历史。它从无到有，从小到大，经历四代，传至我手，得到发展，解放前成为全行业的首户，积累资金达二十万银元。

我高祖父雷文榜，世居长沙东乡鹿芝岭白垩雷家湾，租田耕种为业。后因家庭人口增多，入不敷出，有亲戚黄某在长沙城内学院街开瓦货店，经某引路于一八三七年（清道光十七年）弃农经商，来到长沙南门口西首设瓦货摊。当时这一带是青草坪，系巡防营牧马之地，（名叫生马埕）。他由于资本微薄，无力在大街上租赁门面，就在这里搭个棚子，用瓦缸作围墙，取店名叫雷同茂，一直小本经营十四年。高祖暮年，由曾祖雷文灿接手经营，又经过了十六年，稍有余蓄。曾祖父传与祖父雷正松，经营二十余年，业务有所发展，便将棚屋建成正式铺屋。祖父去世后，由祖母李淑贞主持店务达十六年之久。祖母粗识文字，精明能干，管理店务，井井有条。祖母掌柜时我还年幼，每于读书散学回家，她总是责令我学习瓦货业务，且常携我同去铜官采办瓦货。祖母对儿辈家训颇严。我父雷子雄是独生子，曾入塾读书，为人放荡不羁，不安于瓦货业务，曾在一九〇二年（清光绪二十八年）出外谋事，经人介绍在清朝邮传部当小官，后又结识长沙同乡徐崇立，在吉林官报局任过编辑。他在外十年，叙官为县丞。辛亥革

命后，重返故里，接手经营瓦货店五年，并仿做耐火砖。一九一六年至常德组织麓山玻璃分公司，所制玻璃运销湘西各县和贵州等地，生意很好。他有了钱，便在常德娶妾，恣意挥霍，亏蚀甚巨，歇业回长后，又出外从政，郁郁而死。

我十六岁时就随祖母主持店务，后由胞弟雷荣仲辅助。回顾我店自我兄弟接手经营五十多年以来，几经周折，始克奠定基础。最初本小利微，资金不裕，为偿还祖母经手扩建仓库场地所借借款光洋三千余元，又补偿铺屋地皮价款前后两契共光洋三千七百元，纯属借贷而来，每月须付利息八十余元。因为铺屋地皮原系公产，开始不纳地租，至清光绪末年，才由清丈局填发租照，每年分上下两期交纳少数地租。一九二〇年前后，长沙市政公所开始拆除南门口一带的城墙，拍卖基地，我店为保住码头，曾购地皮三十余方丈，支付光洋二千四百余元，随后市政公所将余下之地皮降价为每方丈光洋四十元，我又筹款将六号地皮三十方丈买了，支付光洋一千二百余元。从此才建立较为永久的店铺基地。

一九三〇年，雷同茂瓦货店仍由我兄弟共管。一九三一年，胞弟荣仲往衡阳开设酒酱店，企业开始由我独自主持。我接手后，日夜思考如何发展营业。先从改良陶器入手，业务得以蒸蒸日上，只几年工夫就偿还了借款光洋五千元。随后因环城马路修成，地势比铺屋高三、四尺，一遇天雨马路上的水就往屋里流，一家人住在潮湿地上。一九三三年我将旧木架屋全部拆除，兴建三层楼的砖墙房子，屋顶全盖青釉筒瓦，来参观者正多，都说：“你们屋顶上跑得马。”这次建房共支付光洋两万元。不幸在一九三八年长沙“文夕大火”时房屋、货物被烧毁，损失光洋四万六千余元，加上倒帐、赔保、搭股亏本等，又损失光洋一万元左右。一九四五年日本投降后再次重建铺屋，共付光洋五千元左右。原来还买

了南门口铺屋一栋，用去光洋五千余元，“文夕大火”被烧，后又重建，支付光洋五千元。并在半湘街收帐买进铺屋一栋，同样被火烧掉和重建，用去光洋六千元左右。再在西湖路河边、大雨厂坪、西湖路中段（现市立中医院地址）购进地皮三处，连同建筑费共支付光洋一万六千余元。抗日战争时期，先后在河东和河西购进田产和房屋付出光洋二万六千余元。还先后分给胞弟荣仲光洋三千元左右。解放后公私合营定股时折合人民币一万九千余元。还有投资外店（九如新副食品店和恒康酱园）股金人民币五千元。估计历年前后获利光洋二十万元左右。不用说，这笔巨额利润都是直接间接剥削劳动人民而来的。一九五六年公私合营后，我被安排任雷同茂总店经理。一九六四年元月退休。现已八十五岁了。

我遵循祖辈流传下来的“五不”、“一创新”的经营方针，再经过钻研，在改良品种，提高质量，适应社会需要和掌握市场变化各方面，有所发展。具体做法缕述于下。

一、“五不”是：

（一）、不买进劣次商品。进货一定要选择名牌，保证以优质产品供应市场。

（二）、不卖出劣次破损商品。制造陶器的泥胚内不免含砂，多数产品都有渗漏，门市销售时要先加工修补。炊壶、瓦罐、炉锅之类，凡属绊系（瓦器手提处）有破损的和拆了底的则不予修补，一律报废，以免顾客购去使用时发生烫伤事故。

（三）、不开虚价，薄利多销。认真做到货真价实，童叟无欺。

（四）、不失信用。大宗整批业务，如筒瓦（又名琉璃瓦）、沟瓦、涵管以及酱园酒作行业用的胚缸、酒瓮、大小瓦坛等，多是成批定货。凡订有合约的商品，一定按议定价格和交货限期交货，保证质量，不搭次品。虽然有时因货币贬值，不免有些亏损，也要

慨然承受。这种办法能起到较大的宣传作用，利用那些占了便宜的顾客，每每为我店作业务宣传，说“雷同茂的东西便是货真价实。”给我们招徕不少生意。

五、讲究服务态度，和气待人，不与顾客争吵。商品任凭选择，做到百问不厌，百拿不厌；遇到成批笨重商品，主动送货上门，方便顾客。

在创新和改革方面，我们做了以下的事情：

一、我父亲雷子璠曾仿造耐火砖，名曰“茂记火砖”，做砖坯时即压有印记。当时省内的造币厂、黑铅炼厂、玻璃厂等砌炉用的耐火砖全是从外国进口，价格昂贵，我父亲找造币厂一位亲戚弄到样品，在铜官椅子湾福兴窑、保兴窑、寿兴窑试制成功，经过检验，质量虽比进口砖稍逊，但价格便宜十分之八，因此受到用户的欢迎，抵制了洋货的垄断。

二、仿制日本花钵。铜官出产的栽花瓦盆，原先只有绿釉、黑釉两种，从口到底，上下一样大，式样古老，钵形矮浅，还有一线内边，不受消费者欢迎。一次，我见到日本人从他们国内带来的花钵样品，形高、口敞、底小，钵内不出边。其优点是：钵深可多放泥土，花枝长高太迟，经得起风吹雨打不易折损，口大底小，口上无内边，花凋谢后泥土容易倒出，钵内不上釉，便于松散泥土并浸透水分。我参照设计了图样，先在湘潭河东钵子窑试做一批，产品一出，供不应求。接着又在铜官椅子湾福兴窑、保兴窑、寿兴窑等处试制成功。随后又发动那里十多条窑仿制，还在衡山、渌口等地大量定做。每年销售约十万个。

三、仿造日本火缸。过去长沙人冬天烤火是在木架子上面架个生铁火盆。我姨父李锦林由上海采办百货回来，说：现在上海人烤火改用日本进口火缸，式样鼓形，古铜色釉，精致美观，省

炭，无灰尘，又安全。我聆听后，托他从沪购回大小数个，随即持样品赴铜官向各窑户大量定制，做出胚子后，在缸内加盖“雷同茂出品”印记，陆续运店储存。进入冬令，在湖南各家报纸大登广告，由此轰动一时，长沙和省内各市、县均来选购，后来还成批运销广西、桂林等地，每年约销六万个。

四、改良涵管。民国初年，湖南成立公路局，后又成立长沙市政公所，最后改为市政府。公路局先后修筑长潭、潭宝、宝武、长桃等公路，市政府拆毁城墙修筑马路，均需要大量瓦涵管。当时铜官、湘阴所产涵管，每筒两头都是平口，形状较短。公路局和市政府主管工程的工程师王正己、欧阳涵找我洽谈，要求改良式样，在涵管的一头加做一个套榫，使每筒管子都能衔接起来，管子的口径以三十公分，长度以五十公分为适宜。当日签订合同定做一批，试销合格。除铜官椅子湾福兴窑、保兴窑、寿兴窑、狭口子、袁家湖几条瓦管大窑大批生产外，还有几十条窑承做。从此销路宽广，镇数巨大，旧式涵管绝迹，改良管子沿用至今。

五、创制装骸骨的瓦坛。一九一七年，长沙市政公所所拟新市区规划经省府批准，第一步就是拆除古城墙，兴修环城马路。当时旧城基外面，从南门经东门至北门，古坟墓如鳞，都要挖迁。慈善公所则主张每家骸骨要用一个瓦坛盛装，迁往郊外荒山埋葬。市府迁葬委员会找我店定做一批骸骨坛，规定要一坛一盖，口径要能装进一个成人的头骨，坛高二市尺，能容一个成人的脚胫骨。我先赴铜官产区与窑工研究设计，试做一小批，经鉴定合格，比即签约，第一批定做十万个。这项工程历时十余载，从拆除城墙基扩展到近郊修路。与此同时，省政府、省公路局亦在近郊迁坟，准备基建。年销瓦骨坛不下十万个。直至一九三七年抗日战争爆发时，才全部停止。

六、设计改良各种坛、缸、钵子。如改良蒸酒用的大胚缸，它比老式胚缸要高一尺以上，优点是出酒率高，深受各酒厂和作坊的欢迎。又如酒酱业长年需要各种大小缸坛为数甚巨，历史上是由铜官、湘阴两地所生产，坛子式样笨重，又多渗漏，要加工刷铁锈，才能使用。一九三〇年我得知醴陵道姑岭新开陶器窑，生产一些民用坛、钵、小缸等，质量近于磁窑，陶土细致，且釉色光亮，不渗漏。我专程到产地考察，果然不错，遂设计定制大小酱油坛、汾酒坛、腐乳坛等各种式样的坛缸一批，深受酒酱业欢迎，年销数字很大，无法统计。另外，过去长沙和其他一些城市的居民多喜用大蒸钵煮饭，铜官窑户因生产此种土钵利润不大，不愿生产，以致供不应求。我店根据顾客需要，在铜官产区大量定制，并将规格加大，定名为甲甲钵，年销十万个左右，沿用至今。又如一些小品种三、五、十斤的酱油坛，老式的都是光皮坛，购回去要再请篾匠加工织个篾络才能用。我设计在每个坛肩上加做四个绊系，只需穿一根绳子就可以提携，既美观又节约篾络，深得广大用户的好评。

七、经常深入调查研究，摸清市场情况。如酒席行业需要各种蒸钵、扣钵等，为数很大，品种又多。我经过调查，把它分成三类：一类如曲园、玉楼东、徐长兴，以及后来潇湘、怡园等大酒馆；二类如德国、宴琼园等中等酒馆；三类是小酒馆半仙乐、石三胜等。各类酒馆所用扣钵大小深浅不同。我店充分掌握了三种规格的钵子的销路情况，每年及早向窑户定制，品种规格齐全，只等主顾着人或打电话前来要货，立刻送货上门。

八、冷门货也要常备。如祠堂庙宇屋顶上用的瓦葫芦顶、鳌鱼、龙凤爪、花脊和筒瓦等（分黄、绿、黑三色），我店都常备不缺。又如和尚、尼姑圆寂（死亡）时需用上面有盖内有座墩的绿

釉僧缸，别家缺货，我店也有准备，可以供应。

九、扩大筒瓦（即琉璃瓦）生产，适应建筑需要。铜官窑户，过去只生产少量筒瓦。自民国初年至抗日战争爆发的二十多年中，各地的建筑工程颇为兴旺。当时修建大厦。时尚盖用筒瓦。最大工程如长沙兴建国货陈列馆、盐务局、何键公馆、湖南大学、清华中学、大麓中学、湘雅医院、天心公园、民众俱乐部、模范监狱、开福寺等，南岳修建藏经殿、祝圣寺和一些别墅，宁乡修建沩山寺，庐山修建诺那佛舍等，多是盖的黄、绿釉筒瓦，不论自办材料，或由营造厂商包料，都向我店定制，年销筒瓦在二百多万皮以上。铁路工程局修建粤汉铁路沿线车站和道棚，一律盖青筒瓦，需要量很大，也由我店承办，几年才做完。此外还远销湘西、湘南和武汉等地。凡外地定货，均由我店直接运至交货地点，既免去中转费用，又降低了损耗，受到顾客赞扬，并获得厚利。生产筒瓦，对于铜官窑户，也有优厚的利润，我店照例先付几成定款，待筒瓦出窑，即全部运走，付清全部货款。因此窑户情愿压缩日用陶器的生产，多做筒瓦，全交我店包销。

有一种兰釉筒瓦，乃我店首创。如现在麻园岭湖南省卫生厅的屋瓦，就是在我店定制的，虽经“一火四战”仍然保持原状。在生产过程中曾得到前桂阳县立第八职业学校陶瓷科教师彭俊明的帮助。他用进口颜料釉，按比例调入釉内，烧出来即成蓝色。

十、同业竞争。辛亥长沙光复后，市区逐渐扩大，瓦货店逐年增加，到抗日战争爆发时共有八十户左右。一九三八年“文夕大火”一烧，约有百分之二十的瓦货店没有复业。铜官一带因连年灾荒战祸，窑工失业者多，有部分失业工人和老弱家属在大火之后（长沙未沦陷之前），陆续来长，在沿河摆设棚摊，贩卖瓦货度日，上起西湖桥，下至草潮门，新增摊贩达七、八十户，新旧共

湘潭药材行的经营情况

张秀文

我家世代在湘潭经营药材，曾开设全福堂药材行历百多年。父亲张海鲲担任过湘潭国药业同业公会理事长。我于一九三二年从原籍江西临丰来湘潭学徒后，一直从事药材业务，并曾任全福行经理。现根据我的经历、父祖辈的传述和同业前辈提供的有关情况，写成此文，以供参考。

一、湘潭药材行的起源

湘潭药材行有约三百年的历史，当其极盛时，湘潭一度成为全国药材集散地之一，人称“药都”。湘潭药材能够这样发达，是同它的历史背景和地理条件分不开的。湖南盛产药材，品种繁多。湘潭地处湘中，东通浙、赣、闽，南通两广，西通黔、川，北通豫、鄂。约自明代起，各地客商逐渐将药材不断运来湘潭，构成通向湘潭药材市场的运输网。虽然当时各路药材不是直接运到当地，而是通过各类行商层层转手，但因有多条渠道源源输送，使客商能在这里买得到、卖得出，因而湘潭的药材业务逐渐扩大，全国各地药材商人也不断投奔湘潭。

康熙、乾隆年代，是清王朝的鼎盛时期。可是江西有些地方，如临江、丰城、清江、新喻、新淦、樟树等地，却有不少的人弃农从商，常肩挑贩运药材往返于湘潭。康熙初，江西临江府清江

县樟树镇的程坊村有个姓黄的，就是贩卖药材者之一。他因来往住宿于亲友家或伙铺感到不方便，便在湘潭十二总佃房开设了一家药栈，报请清政府备案，领了行帖，既为买卖药材客商行方便，又为药商代买代卖，这为湘潭设立药材行之始。

二、兴衰情况

湘潭药材行的业务是由小到大，户数是从少到多，渐渐发展起来的。自临丰籍人来潭开设药材行栈以后，药材业务更趋活跃，家数也逐渐增多。这些行栈，不再作为客商食宿之所，而是专为客商代买代卖。这时全业人员已有二、三百之多。

一七三九年（乾隆四年），湘潭药材行发展到十家，即安吉、丰太、张全福、恒升、义利、大德、生太、乾元、正昌、福昌等行，以安吉行最早，恒升行资金较多。这时人员增至四、五百。由于不少临丰籍的药商集中湘潭经营药材，同时因为他们在省外经营药材的同乡很多，平日互通声气，发展业务，所以药材生意蒸蒸日上，客商日见增多，便湘潭药材行进入兴盛阶段。这种情况，延续了六百多年。

一八五一年（道光三十年），国内阶级矛盾激化，洪秀全带领农民揭竿起义，清军随之镇压，战争蔓延十多省。湘潭受到战争影响，药材业务一落千丈。随后几十年，虽然时有变化，但整个说来，处于停滞状态。这时药材行仍有十家，可是人员减少到了一、二百。一九〇九年（一九一一年）间，由于清王朝的腐朽崩溃和帝国主义的侵略，使中华民族处于动荡危亡之中，湘潭药材行业务更不景气了。

辛亥革命取得胜利后，湘潭药材行业务有所好转，店子增加到十二家，即吉安、福昌、恒隆、生和、大德、同仁、生太、恒

太、太和、乾元、正昌和元昌等。其中以大德行业务最大，每年营业额达银元三十多万元，人员增至五、六百。这种光景，持续数年。

一九一八年至一九三二年，由于军阀混战，农业破产，百业萧条，货币贬值，药业深受其害。福昌、太和两行甚至因此倒闭。另一方面，由于粤汉铁路通车，邻近各省很多药材都由铁路转往汉口销售，原驻湘潭的一些药商因靠水运不能使货畅其流，也陆续迁往汉口，湘潭的药业更趋冷落，药材行又关闭了数家。到一九三二年，仅存聚成、邓永昌、安吉、大德、生太、乾元六家，人员减至一、二百。这种衰落现象，长达六、七年之久。

一九三七年日本帝国主义发动侵华战争后，我国北方大片土地以及上海大中城市相继沦陷，各方面人员大批避难来潭，各行各业又有所发展。特别是长沙“文夕大火”之后，湘潭市场反而更趋兴旺。当时，河南、湖北、山西、四川等省的客商，用人力将各种药材挑到宜昌，改由水路经津市运到湘潭；南方几省的药材，经由广东的曲江运至湘潭；东部几省的药材经浙江金华、兰谿等地运来湘潭。有的在湘潭设立字号，直接经营药业，有的将药材运来委托药材行代销，如云南昆明市新民药材出口公司，经常运来田三七，每次数量在万斤以上。有段时期，宁夏分批运来枸杞五十多万斤，全部销光。一些中小行商，经营品种数量虽不多，但他们跑得勤，活动面广。这时，药材行由抗日战争前的六家，陆续增到三十三家，即太丰、聚成、同德、永昌、义隆、协成、正诚、安吉、美成、信昌、庆新、恒和、信义、大德、协和、庆太、元丰、建成、同和、开太、公信、慎成、生太、永和、瑞昌、恒春、元太、永太、仁康、福成、同太、庆成等行。企业人员增至一千七、百人。这是湘潭药材行有史以来的鼎盛时期。这种畸形发展持续七、八年之久。

一九四四年五月，湘潭沦陷，药材行虽然全部歇业，但有不少户迁避安化桥头河继续营业。

一九四五年抗战胜利，湘潭光复。原来迁走的各行陆续迁回，歇业的也陆续复业，有的还组合新的药行。但有些原由汉口迁来的，仍回汉口。这时药材行有二十四家，即吉安、万春、信昌、振兴、立仁、永昌、大德、协太、福沅、同春、聚成、建兴、协力、慎成、生太、聚兴、瑞昌、永和、永太、仁康、永仁、正诚、恒裕、和济等行，人员下降到一千左右。

一九四七年至一九四九年中，由于从外地迁来的药材行号相继撤回原地，药材业务随之下降。更由于国民党政府倒行逆施，通货膨胀，市场冷落，高利达百分之一百五十，药材行文收束了七家。到一九四九年八月止，只剩下安吉、同春、信昌、振兴、永和、大德、永昌、福源、同春、聚成、协力、生太、瑞昌、永太、正诚、恒裕、仁康等十七家。人员下降到五、六百。

一九四九年九月，湘潭解放，药材行继续营业。一九五〇年初，市人民政府指示，凡牙行经纪业一律停止交易。药业除永昌行一家外，其余都奉令停业，其人员大多数携带家眷回返原籍，少数留在湘潭的，报请政府批准成立五个代销处，暂时接替药材行业务。这时仅剩下二百人左右。

一九五六年全行业公私合营前，五家代销处先后收束。合营时，走上社会主义道路的仅永昌一家。

三、行帖和帖主的封建性

清乾隆间，政府规定牙行经纪的行帖，由户部颁发。药材行行帖的税契率，比其他行业要高，每张每年缴税五百两纹银，并规定湘潭只准设立药材行十家。

设。药材行持有行帖的人，享有种种特权。合股的人员必须奉承帖主。如果本牙行发生亏损关门，股东另谋他就，帖主却只要按期缴税，如重新组织经营，行帖仍然有效。股夥间有矛盾，股东可更换，但牙帖招牌永不变异。行股改组、人事变易，牙帖招牌只能在原牌上加记。帖主无资入股，凭牙帖可作干股占成。帖主死了，无成年人在行任职，其孤儿寡妇也要在行拿一份薪俸，同样享受行内一切福利待遇。由此可见，一纸“官牙部帖”，便是药材行帖主们取得封建特权，进行资本主义剥削的重要保证。

（四）有严格的组织规章。不论独资或合资，投资人都一定是

四、经营管理制度

湘潭药材行之所以能够延续三百多年之久，除有一套封建行规（从略）之外，还有一整套适应封建行会的经营管理制度。

（一）有严格的组织规章。不论独资或合资，投资人一定要是临丰籍人。朝奉（业务员）、帐房、牌房、信房、店伙、学徒也一律要用临丰人。伙房伙计（行工），也委请吉安府的永新、安福、莲花三县人。帮工人员任职以一年为期，每年正月初七日为人员出进日期。行主可辞退帮工。帮工也有权辞工不干。学徒期为三年，期满，视其才能分配适当工作。伙房伙计，散股子，必须服从正股子指挥，由正股子对行主负责。正股子的名额只能增加，不能除名。本人死了，由儿子顶替接班。

（二）工作人员必须循规蹈矩，不准挪售客货、挪扯客款和有盗窃行为。倘有违反，轻则开除，重则送崇庆堂公议，在三皇宫当众焚毁其被帐、衣箱等个人生活用品，并通报全行业，永不录用。药材行内部等级观念之浓厚，对工人封建统治之严酷，在工商各业中是罕见的。

（二）有严格的交易制度。规定药材买卖，不论药材数量多少，

一律通过药材行成交。违者，采取一致行动，与买卖双方断绝交易关系。关于佣金，只收取卖方，买方不负担任何手续费。各行保证公买公卖，不瞒秤，不吃价，不短斤少两，也不贴秤，贴价，贴行佣，做到买主卖主在场不在场一个样，“远近无欺”。成交后，一律悬写粉牌，公诸于众，便于买卖双方洽谈和监督，以使客商满意和信任。

(三)有严密的财务管理制度。各行都有统一的财务表帐，如各项交易的流水帐，购销商品的分总帐，银钱往来流水帐，银钱和财务的总帐，行工有招进招出药材明细帐。要求做到帐货相符，钱帐相符。每届年终，应造出收入支出平衡表。

(四)工资福利待遇

工资：所有人员的伙食费，由行负责。老板、朝奉、帐房、牌房、信房的工资一年一定，最高为银元六十四元。辛亥革命后，老板工资为六十四元，老朝奉、帐房为五十二到五十八元，青壮年朝奉、帐房为三十元到四十元。学徒三年无工资，期满后第七年为八元，第十二年为二十四元。伙房伙计，以向卖方收取进出和起坡、下河的力资为主，无固定工资。此外各行都有“公记”牌子，可以少量电买电卖某些药材，不付现款，也不扣佣金，所得利润作为“公记”红利。分配办法，朝奉、帐房、信房每人占一股，学徒共占十股，年终每股一般可分得三十元到五十元不等，学徒还有其他外水收入，每年每人可分得五元到六元。伙房伙计门径更多，如代客购买包装物的回扣，为客货保养的酒钱，尾子货等。分配办法，正股子占一至二成，散股子按人头分配。正股子的外水收入，每年不低于老朝奉的外水收入，散股子不低于一般朝奉的外水收入。此外，红利，按一般按所抽红利的百分之十左右分给朝奉、帐房、信

房等先生，多少按其资历、业务能力决定。只要行赚了钱，一般都可得到红利若干。

其他福利待遇，老板、朝奉、帐房、信房、学徒等人，规定每月理发三次，由行开支；每年发给蒲扇、雨伞各一把，油鞋一双。茶叶、黄烟都由行开支。朝奉、帐房先生每次晚餐，例备白酒半斤，还规定，三年一次探亲，时间半年，工资照发。关于寒炭，朝奉等先生烧木炭盆，伙房伙计烤地炉煤火。

(五)有严格的分工和职责范围。药材行的人员，都有一定的编制和岗位职责。其编制，范围大的药材行有四十多人，小的行也有三十多人，平均约为三十多人左右。一般分为下列职责：管事（经理）一人，负责本行内外工作；副管事（堂面老板）一人，负责业务工作；正副帐房一至三人，负责银钱进出帐务工作；朝奉（上街先生）七至十二人，负责对外洽谈业务；大小座牌二人，负责登记交易商品，缮写售货，送货草票正票；信房一人，负责经办有关往来信件，掌握市场动态情况；管理商品学徒十人，专门负责商品过秤，登记过秤簿，管理伙食一人，专门负责购买伙食物资，逐旬记好伙食帐。学徒四至八人。学徒期间，规定早晚习大、小字，学算盘，读各种药材行规，白天学习识别药材名称，复称包装。刚进场的还要扫地、抹桌子、擦烟袋，替先生每餐添上第十碗饭。半年后，要打听行情，抄报盘，晚间轮流负责门卫。一年后，送取货款。二年后，参加下河起坡等业务工作。

伙房伙计（管行人、行工）十二人至十六人，担负本行及驻行字号的药材起卸、抬送任务，并负责包装、捆扎、打篓。保管本行客商药材的工作，以及挑回全行生活用水等。还有厨房、大灶、打更各一人，各负所司的专门职责。

综观湘潭药材的经营管理制度，有其明显的特点：一是统治

甚严，封建包采浓厚。例如在店从业的“正股子”是终身制，甚至可以世袭，即其明证；二是经营上一切从有利于帖主利益出发，订立制度无非是为了取信客商，发展业务，稳获利润；三是管理上等级森严，层层控制；四是工资待遇上老板最为优厚，从业股东与高级职员次之，工友、学徒最低。炊事员杂工店里不给工资，全部取之于卖方客商，这就无偿地占有了这些工人的劳动，成为行主发财致富的一大源泉。至于精心设置的“公记”户头，表面上是个“集体福利”组织，而在分配上，店主和正股子坐享其成，散股子稍有分润，工友学徒即使分到一点，也是微不足道的。这套所谓“公平合理”、“天人共鉴”的规章，都不过是老板们达到一本万利的手段而已。

五、八堂组织的垄断性

江西临丰籍人在湘潭有的开设药材行，有的开设药材字号，老板和员工人数不少。他们为了做到各行店字号和老板员工各有个头，以保障各自的利益，便于垄断市场，分别成立了各自的封建行帮组织全美堂、崇谊堂、崇庆堂、崇福堂、福顺堂、聚福堂、怀庆堂、公正堂等八堂。崇谊堂为“八堂”之首。全美堂，系药材行老板的组织。前面提到，清乾隆年间，政府规定湘潭只准开设药材行十家，各行老板认为这是十全十美的好事，就把组织取名为全美堂。一七三九年（乾隆四年），该堂雕刻全美堂木质座牌一块，由各行轮流值年，以一年一换。全美堂一切事务由值年行办理。每年正月初四日为新老值年交接日期。这天，各行负责人齐集“三皇宫”，一同到老值年行将堂牌和帐册，敲锣打鼓，鸣放鞭炮，热热闹闹地送到新值年的药材行。全美堂这块座牌，从建立起至一九四九年，相传二百一十一年。直到药

材行全部停业后，才下落不明。

崇谊堂，系临丰籍人在湘潭开设药材行店字号的老板、员工的组织。

崇庆堂，系药材行全体员工的组织。不论老板、朝奉、帐房、信房、学徒都要加入此堂，并缴纳入会金，才能参加工作。辛亥革命时期，学徒入会为铜钱一串，外地来的临丰籍人入会为纹银八两。一九一八年改为银元，学徒为五角，当先生的为八元。抗日战争时期，各地临丰籍人陆续来湘潭药材行工作的甚多，先生们入会费改为银元三十二元，以票币折合，后又调整为八十元。

崇福堂，系临丰帮买货客的组织。

福顺堂，系临丰帮经营川货客的组织。

聚福堂，系临丰帮经营汉货客的组织。

怀庆堂，系临丰帮经营淮货客的组织。

公正堂，系临丰药帮统一校秤的公堂组织。

以上八堂为临丰药帮各自的组织。凡涉及那一方面的利益，就召开那个堂的会，研究解决问题。例如药材行使用的秤，规定农历每月下旬二十四日统一向指定的衡器店检验校秤一次。校秤费和修理费都由公正堂负担。这天，由公正堂值年主持办“校秤”酒席二桌，并宣誓说：“要公平交易，远近无欺，如有瞒秤，吃价欺骗行为，永世不昌”等语。

各行部有轮流值年的，并分别选举出董事、首事，代表各自的利益，负责各自的事务。

上述“八堂组织”，尽管名目繁多，其实都是封建主义与资本主义的结合体，旨在控制各种层次的人员，把持各个方面的权力，协调同业之间的关系，维护地域性行帮的利益。这在商业牙行经纪业中有其典型性。

衡阳著名中药店敬一堂

杨 达 三

敬一堂中药店，由我父亲杨尔臣、叔父杨贡轩于一九一二年元月创设于湖南省衡州府布政街转角，注册商标为“麻姑骑鹿”。另有亲友陈文轩、陈立基、沈佑琴投资，合伙经营。自一九一二年开始筹备，共同商议，推举我父杨尔臣负总责，主持一切，驻庄湘潭县。沈佑琴驻庄广州。叔父杨贡轩专赴江西景德镇定烧各种装药瓷缸、瓷坛和瓷瓶等。历时年余，始由景德镇运衡。陈文轩、陈立基专门管理建筑，监督施工，修建四层新式店房。经过两年多筹备，于一九一四年正式开业。经营零、逗、批发、丸散膏丹、咀片药酒等业务。共有职工一百二十余人。其时清代经学家大名士湘潭王闿运（壬秋）主讲船山书院，扶杖莅临参观，登上四层坪台，纵目远眺，全城尽收眼底，欣然索纸挥毫，书赠“欲穷千里目，我愧百年身”对联一副。其时王年已逾八十，一时传为佳话。

敬一堂经营四十年中，有自己独创的一套经营作风，比如中药店一般药品，大约只有五百余种，但是敬一堂药店，在筹备期间，向云、贵、川、粤、桂、浙和青海、兰州等处采购，药品多达千余种。例如清热去风湿的药就有马宝、象爪、云犀角、羚羊角、猴枣、狗宝、海马等多种。这些稀罕珍贵药品，其他药店都少有。中药的泡制，必须根据药性和治疗需要如法泡制，才能收到药到病除的功效。例如，酒制取其升提，姜汁制取其发散，盐

水制取其入肾而攻坚；醋制取其走肝而收敛；童便制取其清火下降；米泔制取其润燥和中；乳制取其润枯生血；蜂蜜制取其甘缓补脾。用羊猪油涂烧，取其易于渗骨。这些炮制方法，均系前人经验，在医疗实验上有一定功效。由于父亲杨尔臣、叔父杨贡轩对中医药造诣较深，通过多年临床实践，特别重视炮制，因此敬一堂的信誉与日俱增。还自制成药，有头痛太阳膏、如意油精、杀虫疳积饼、感冒风寒丸、痢症丸等。参照古方精制的虎骨追风药酒、参茸酒、五积散酒、木瓜酒和国公酒，不仅方便患者，而且远销云、贵、川、粤、广西及长江流域一带。

为了扩大宣传，敬一堂利用南岳名胜大做广告。一九三〇年在衡山县南岳半山亭下，捐资修建延寿寺，计三大栋。陈列汉白玉雕刻观音佛像一尊，约一米高。并礼聘清主事长沙栗揆（谷背）绘赠风晴雨雪竹子横幅于寺内，请清名翰林湘潭赵启霖亲笔题词，撰文刻石立碑于寺中。另依山开辟土地十余亩，种植天麻、人参、高丽参、石斛、鲜生地、黄连、丹参、白芍、马尾伸筋、醉仙桃、七叶一枝花等药，供游客参观和备医生处方应用。一九三四年，又将店屋扩建四层营业间，设立中西医诊室，聘请名医应诊。由叔父杨贡轩担任中医主治。并将采集药物标本，分别陈列，鉴别药物真假。设医药图书室，购置医药书刊，供顾客病友及大众浏览，宣传医药卫生知识。

一九四〇年，叔父杨贡轩去世，我继任敬一堂中药店经理。因病于一九四五年由陈光前接任经理，我担任监理。一九四九年衡阳解放，陈光前离衡，由丁和庭代理敬一堂经理职务。一九五六年元月，企业转入公私合营，历时四十年的“敬一堂”从此走上了新的道路。

（衡阳市民建、工商联文史组供稿）

（其题词为“衡阳市宝华书局”）

衡阳宝华书局和新文化书社

衡阳市民建、工商联史料工作组

宝华书局始创于清光绪年间，是衡阳最早的书业专店之一。起初牌名“宝华堂”，嗣因书业盛行以“书局”命名，遂改名“宝华书局”。开始设在布正街西面，后来迁到同街的东面。

宝华书局为肖传润所创办。肖系跛子，受武训思想影响较深，为了助人学文，立志从事书业。开始是搞一副肩挑的书担，常在考棚侧设摊售书，逐渐发展成为小本经营的书肆，专门贩运衡阳的木板书籍，如：经、史、子、集、医、卜、星、相，以及私塾启蒙用的《三字经》、《百家姓》、《千字文》等，除供应本地之外，还转卖一部分给耒阳、郴州、永兴、茶陵等县的小书铺。

戊戌维新之后，石印书籍应运而生，文人学子竞相购买，木板线装书销路锐减。宝华书局也转为以经营石印书籍为主。肖传润之子肖企云（一九五〇年当过衡阳市人民法院院长，一九六〇年病故）青年时代曾习法政，从一九二二年起先后任广东连县、广西博白、梧州等县县长，一九二四年解职返里，继承父志，遣子肖远纶协助其弟肖树云主持宝华书局。肖企云喜爱新书，力促其弟、子扩大新书业务。

“五四”以后，新文化运动席卷全国。一九二〇年，毛泽东同志年在长沙创办文化书社，我省书业为之一新。其时革命浪潮逐渐高涨，青年学生追求革命的越来越多，迫切需要精神粮食。衡

阳的一些进步知识分子，在第三师范学校内，成立一个新书报贩卖部，专售进步书刊。

宝华书局在三师的影响下，一九二〇年由进步知识分子屈天璧（即屈子健），介绍并通过内部关系，与上海民智书店挂上了钩，开始经营一些新书。当时所谓新书，不过是《三民主义》、《建围方略》之类。一九二二年宝华书局在进步组织的支持下，经共产党员蒋啸寅代为联系，先后向长沙文化书社等处秘密贩来《向导》、《新青年》、《新潮》、《湘江评论》等刊物，和《共产党宣言》、《共产主义与共产党》等马列主义著作小册子。这些书刊初期销路不畅，每期只销三、五十份，不久就增加到百份以上，尤以《向导》增加最多，每期达三百余份。

宝华书店青年店主肖远纶，因受新思潮的影响，当时倾向革命，由中华书局店员陈锡奎介绍，于一九二三年加入中国共产党。肖入党后，对经营革命书刊的意义认识更加明确，积极性更高了，经设法同上海、北京的出版单位直接联系，先后与上海光华书局、开明书局和北京求知书局签订合同，规定凡新出版的刊物和书籍，均优先给宝华配发，从而使书刊的来源更加充足。肖远纶为了吸引读者，扩大革命影响，在宝华书局门首挂出“衡阳文化书社”的招牌。这块招牌，是托人请国民党元老于右任书写的。肖在店内辟有专柜，陈列进步书刊。但因书刊多从远道运来，往往缓不济急，或因批量太少，以致供不应求。后来在党组织的指导和支持下，决定就地翻印，先后翻印过《新经济政策》、《新社会史观》各五千册，农民协会章程、工会章程各数万册。宝华书局和文化书社在传播革命文化，宣传、组织群众，促进革命运动发展方面，无疑是起了一定作用的。宝华书局和衡阳新文化书社还一度成为中共湘南特委的对外联络点之一。省里用“王达三”、“丁月生”

代号发的文件和函电等，都由这里收转。

一九二七年五月，长沙“马日事变”后，白色恐怖笼罩衡阳。肖远纶惶惶无策，遂将店内新书连夜焚毁，于五月二十九日携眷逃往长沙，旋于八月间在长沙自首，改名肖伯麟。一九二九年返回衡阳，又被国民党湖南清乡督署监禁一月余。一九三〇年离开衡阳出外谋生，至一九四四年再回衡阳，继续经营书业。一九七八年病故。大革命时期的衡阳新文化书社在肖远纶出走时即已结束。宝华书局则由肖树云主持，继续营业。后因资金不足，业务不振，于一九三九停业。

附注：此稿是根据肖伯麟遗稿、金文锦和肖树云稿与口述、屈子健的谈话录音整理而成的。

（一）肖远纶，字伯麟，湖南衡阳县人，早年参加革命，曾任衡阳县立中学教员，后在长沙从事革命工作。一九二七年“马日事变”后，被迫离开衡阳，逃往长沙，并在长沙自首，改名肖伯麟。一九二九年返回衡阳，又被国民党湖南清乡督署监禁一月余。一九三〇年离开衡阳出外谋生，至一九四四年再回衡阳，继续经营书业。一九七八年病故。大革命时期的衡阳新文化书社在肖远纶出走时即已结束。宝华书局则由肖树云主持，继续营业。后因资金不足，业务不振，于一九三九停业。

德茂隆的香干子

彭芝亮

长沙酱园行业，有二百四十年的历史，分苏、南、本、浙四帮。德茂隆酱园是本帮的后起之秀。由于制作的香干具有特色，成为长沙酱园业有名的商店。笔者经营酒酱业四十年，现就所知叙述一二。

德茂隆酱园位于长沙市南门口，始创于清代中叶，名魏德茂，系一个姓魏的官僚地主独资经营。魏死后，由左晓六招股合资顶买，遂改牌为德茂隆。后因股东意见分歧，一度卖与张子林一家经营。张死后由其妻翟鸿惠及子张兰分别掌管。其子不务正业，将本人分得的资产股份卖给张炳生、谢菊生等人。由是德茂隆的全部股份由张炳生占十分之四，张祖云、张谦吉、翟鸿惠、谢菊生占十分之六。后几经改组，谢菊生担任经理，由其全权管理。长沙文夕大火，该店化为焦土，谢菊生邀集股东和工人搭盖临时棚屋，恢复营业。长沙沦陷，又告停顿。一九四九年抗战胜利，谢重整旗鼓，修建房屋，扩大业务范围，经营香干作、酒作、酱作、芝麻作、苏作、豆豉作、米厂等七种业务，全店职工人数（包括门市部店员及作坊临时工）共约一百人。

德茂隆采取前店后厂，兼营批发零售的方式进行营业，它生产的香干所以能成为名牌，主要是注重质量。该店制作的香干，不仅厚薄均匀，大小合度，颜色火候始终如一，而且色、香、味俱佳，

人人称贺。香干上印有圆形“德”字为标记，以示与别店所产有所区别。为了保证香干质量，他们还坚持几个“严格要求”：1.严格选择黄豆的品种和质量，不掺杂豆，不用劣种；2.严格掌握各道工序，注重操作；3.严格配料标准；4.严格质量的验收标准。谢菊生经常出入作坊检查，偶尔发现不合格的次品，坚决不让上柜出售，因此有时工人偷偷将次品塞入地灶洞烧掉，唯恐承担影响信誉的责任。由于始终抓住质量第一这个关，德茂隆的香干，城乡闻名，历久不衰。现在企业性质虽已改变，而“德”字模记的香干子，犹长时留在长沙消费者心目中。

（长沙市民建、工商联文史工作组供稿）

烤鸭，又香又脆，色味俱佳，深受各界人士好评。徐家麟烤鸭店，在长沙经营烤鸭，已有四十多年的历史。

徐家麟烤鸭店，是长沙第一家经营烤鸭的店。徐家麟烤鸭店，是长沙第一家经营烤鸭的店。

徐家麟烤鸭店，是长沙第一家经营烤鸭的店。徐家麟烤鸭店，是长沙第一家经营烤鸭的店。

徐家麟烤鸭店，是长沙第一家经营烤鸭的店。徐家麟烤鸭店，是长沙第一家经营烤鸭的店。

清代咸丰年间，我高祖徐文奎、曾祖徐鹤筹父子在南京城内开设一间家庭小吃店，牌名“徐长兴”，出售自制烤鸭、油鸡等回民食品，在南京享有盛名达五十年之久。一九〇二年迁来长沙，初在坡子街开设家庭小店，牌名“南京徐长兴”，仍操家传老法制作烤鸭、油鸡出售，经营十一年，建立了一定的产销基础。一九一三年，祖父徐沛斋觅得青石街（今解放路）新址继续营业。由于多年的积累，店基逐步巩固，业务日趋繁荣。除经营烤鸭、油鸡业务外，并增设荤菜。后又改建三层楼房，陈设富丽大方，座位舒适清雅。一九一九年祖父去世，由我父亲徐祖生继任第四代经理，业务仍能保持原状，历久不衰。一九三八年，长沙文夕大火，铺房被毁，遂告停业。一九四五年日本投降后，又回到长沙市复业，改在泉后街自置地皮上搭建简易房屋，业务较前缩小，仅有职工十余人。一九四九年长沙解放，在党和政府扶持下，业务有所发展，于一九五四年迁到黄兴路。一九五六年公私合营，走向社会主义光明大道。这段时间，我父亲年老力衰，店事由我料理。“文化大革命”中，我店改为回民商店，继又改为解放路饮食店，不久奉命撤点歇业。“徐长兴”这块招牌早已不见于长沙了，但它制作和经营吊炉烤鸭的特点，至今犹为人们所称道。

吊炉烤鸭是“徐长兴”的主菜。“一鸭四吃”也以烤鸭为主。

烤鸭的制作过程是：先将活鸭宰杀、净毛、在翅膀下开洞、挖出内脏，然后吹气、洗净、再用饴糖涂抹上色、用火烘干胚，冷却后再烤第二炉。烤时在鸭肚内灌入开水，烤熟即可。食用时再佐以薄饼、甜面和葱头。薄饼系用头等面粉和水调匀，揉搓至软如绵状，在平锅上用手贴抓而成，又称抓饼，质地要求匀、细、薄、软。甜酱以酱园所售京酱为主料，购回后再加工，拌入头面、蔗糖、麻油和适量水分调匀，蒸好后冷却即可。葱头必求新鲜，个头要大。有了这些佐料，烤鸭更加好吃，成为一种名菜。

“一鸭四吃”，一是薄饼烤鸭，二是鸭肉小炒，可掺以冬笋、辣椒、芹菜等，因时而异，但取适口，三是鸭油清蒸蛋，四是鸭架子骨头煮汤，汤内可配菜心、花菜、豆腐等任何一种均可。

鸭舌、鸭足蹼合成“鸭掌汤”。鸭肠可作“胰子白”，均系我店名菜。他如鸭肫肝、鸭脚爪、鸭翅膀，可以做成“卤三件”，为佐酒佳肴。

关于选料，也有严格的规定，鸭子要上五斤才能制作烤鸭，三斤以上的可做对鸭（一对两只），两斤半的可做卤鸭，砍成小块装碟零售。

我店平日开堂供应吊炉烤鸭，照例当顾客入席，服务员即送上宰好洗净的肥鸭三只，任凭选择，并请画上記号，保证原鸭供应。烤时剥皮留下印记，用碟另盛，以示尊重顾客意见。有时别的酒席馆或客家要用烤鸭，也来我店定货出堂。我店对所制烤鸭坚决做到保持香、脆、鲜的特色。送货上门时，通常用一个大油漆箱，上盛烤鸭，箱底加一盆炭火保温，登门及时取出，当场切片，得以保持原味。

我店一向重视组织货源。为了保持鸡、鸭的货源稳定，采取贷款定货，分期收购的办法。当时洞庭湖滨汉寿、草尾一带都有

长沙市商民协会的回忆

陈伯勋

一九二六年八月，国共合作时期，国民党湖南省党部召开了全省第二次代表大会，通过了商民运动决议案，限期两月内在重要县、市成立商民协会。

在革命形势推动下，长沙市中、小行业中一些青年商人，联合一些店员，争取旧商会中比较进步，拥护国民革命的人士，积极筹备发起，成立了长沙市商民协会。笔者当时名陈惠均，被推选为执行委员之一。时间过去五十多年，旧商协同仁多已物故，现仅就个人回忆所及，并访问了当时任市商民协会干事魏伯熙，湘绣业店员李凯云，豆麦业店员杨宗锐等人，综合当年商协情况，简述于下：

一、长沙市商民协会成立经过

长沙市商民协会的筹备成立，曾得到国民革命军总政治部副主任郭沫若和国民党长沙市党部常委（后为市政处处长）朱剑凡的关怀和指导。在全市八十三个行业推选出代表一百六十多人（我代表花生圃业参加），于一九二六年九月十五日（编者按：一说十二月十五日）在鱼塘街湖北会馆举行第一次商民代表大会，成立市商民协会，选举执监委员，复由执监委互推左学谦、栗象尊、苏可范三人为常务委员，周海龙为秘书长，陈达虞为秘书，王隐农为组织部长，徐亮彩为宣传部长，唐农阶为合作部长，葛味秋为仲裁

部长，文斐为教育部长，唐乾五为财委会主任，魏伯熙，易静谦，柳迪猷、陈惠均、陈幼楷等为干事。商民协会会址就设在湖北会馆。

当时行业代表中有共产党员周海龙、苏可范、王隐农（旅馆业）、徐亮彩（茶居业）、唐农阶（玻璃业）、缪青恒（油盐业）等六人。共青团员有陈惠均、朱省三、朱益三（刻字印刷业）三人。市党部常委朱剑凡派组织部长陈龙骧，秘书查夷平来会指示，成立共产党员核心小组（对外不公开），以周海龙为组长，苏可范为副组长，在商协中起骨干核心作用。苏可范系茶居业店员，一九二七年四月奉调任茶陵农运特派员去该县组训农军，被国民党反动派暗杀。粟象尊（时鸿）是八角亭松吟纸庄老板，时任国民党长沙市四区党部常委。左学谦系原市商会会长。

“马日事变”前夕，全省各地商民协会推派代表到长沙筹备成立湖南省商民协会。长沙市商民协会推派出席的代表有粟象尊、徐亮彩、唐农阶、黄佩石、韦兰生等五人，是否还有鲁子源、周方矩，我已记忆不清了。

二、党课学习和对外宣传

长沙市商民协会成立后，内部成立了一个学习小组。商协干事中思想进步的，均被吸收参加学习，约有三十余人。学习时间定为每星期日两小时，下午七至九时，地点先设在教育会附近第一师范附小教室，十二月仓后街旧商会修缮完毕后，改在该会礼堂。由市党部委员陈龙骧、熊瑾汀、干事尹健、查夷平、省团委田波扬等轮流出席讲课。讲授内容为国民党第一次代表大会宣言，联俄、联共、扶助工农三大政策，苏联十月革命和新经济政策，共产党宣言等等。每一单元讲完后，分组讨论。当时分为三个小组。据我回忆，有魏伯熙、彭国兰、彭海青、唐农阶、李光烈、曹子俊、

冯庭涛、朱益三、陈惠均等人参加，后来陆续要求参加学习的不少，增至五十多人，到“马日事变”才被追停止。

长沙市商民协会曾于一九二六年十月创办《商民日报》，社长为周海龙，编辑为伍芋农（书业）。由省、市党部商民部领导。“马日事变”停刊。

三、慰劳北伐军

当北伐军攻克武汉时，长沙各界举行游行庆祝。市商协发动各行业募集大批慰劳物品，有南桔、毛巾、肥皂、香烟、牙刷等，堆存于鱼塘街商协戏台下面，由李光烈、陈惠均等轮流看守。随后用两个车皮运往武汉劳军。

四、劳资纠纷仲裁委员会的一次活动

商协各行业分会于九月间均已先后成立，省市各级工会及店员联合会则早已组成。店员及手工行业工人酝酿向资方提出改善待遇、增加工资的要求，有些店子劳资双方发生口角冲突。苏广业（即百货业）、估衣业（即成衣业）、理发业、杂货糟坊业等同业公会也向商协申诉劳资纠纷。经商协核心小组讨论，由协会向市党部作了报告。旋经指示，成立长沙市劳资纠纷仲裁委员会，进行仲裁。当由商协执行委员会推选唐农阶、陈惠均、葛味秋、丁子欽、苏可范、李光烈（后改名李孟松）等十五人为委员，互推葛味秋为主任委员，苏可范为副主任委员。随即召开了第一次仲裁会议，并函请市总工会谭彭竹、市店员联合会汪建尧、以及苏广业、估衣业等四行业店员工会派代表列席。会上，劳方宣读了六条要求，资方代表认为条件过于苛刻，拒绝接受，互不让步，情况颇为紧张，罢工一触即发。苏广业店员且已上街游行示威，并向省、

市党政机关请愿。商协仲裁委员彭国兰（笔业）、陈惠均等感到非常棘手。省总工会委员长郭亮亲自出面，约集参与仲裁的商协核心小组成员苏可范、陈惠均、唐农阶等，和长沙市总工会谭影竹、市店员联合会汪建尧、苏广业、估衣业的党员代表到省总工会开会。他在会上指出，劳资纠纷解决得好不好，是关系到后方人民生产和支援北伐战争的问题，要大家分别到基层去做思想工作，劝导资方让步。我们找资方开过不下十次的大小会议，无法取得一致，谈判几濒破裂。郭亮和市党部委员朱剑凡商量，决定召开紧急会议来打破僵局。会议由商协常委左学谦主持。省市党部负责人李维汉、陈龙襄出席会议，听取了汇报，并作了指示。经过充分协商，提出下列仲裁方案：第一、年终红利提百分之三十为店员福利基金；第二、每年五、八、腊三次发给夹薪；第三、店员婚丧病假和开会、学习，一概不扣工资，但医药费用仍归自理；第四、每天工作时间不超过十二小时，年关赶货如需延长时，每次发给工资一角，每天休班二小时，超过休班时间应扣工资；第五、取消不合理的规章制度，学徒进店投师和三年期满出师酒席一律取消，不得任意辞退；第六、规定学徒出师后帮师一年，每月发给工资二元，其余按照原有工资标准每月三、四、五、六、八元，管薪十六元。以上六条，实际上照顾了劳资双方的利益，资方迫于形势，只好接受。双方代表同意签字盖章，经上级党政机关批准后，立即通知各行业遵照实施。一场劳资纠纷，迁延达两月之久，终于获得解决。

五、反击大商人的破坏活动

这时商民协会虽已成立，而旧商会仍然存在，在仓后街原址办公。仲裁协商达成，巨商王聘莘、肖菜生、魏桂生（即魏振邦

苏广业负责人)等人,四处造谣破坏、诬蔑商协劳资仲裁偏向店员一边及党团小组把持操纵,气焰甚为嚣张。核心小组认为有给予反击的必要,乃报请市党部批准,由徐亮彩、彭国兰、朱省三、陈惠均等前往仓后街琉璃世界巷内魏桂生家,将其拘捕交给店员工会的工人纠察队,次日由学徒组成的儿童团押解戴高帽子游街示众。当时长沙革命处在高潮,工会捉拿工贼、农协捉拿土豪劣绅、商协捉拿反动资本家,一律解送惩治土劣特别法庭惩办。这时王聘莘、肖莱生、傅南轩等人已闻风逃往汉口,没有捕获。接着又有酱园业的田海寿等人解雇店员、造谣破坏,也被抓来戴高帽游街,并勒令他们将解雇的店员一律收回原店安置。至此奸商的反动气焰才稍收敛。

六、清算旧商会帐目

一九二七年三月,长沙市召开第一次市民代表大会,由市党部常务委员朱剑凡主持,计到工、农、商、学代表百余人。市商民协会推代表十二人参加,绣花业代表陈桐舫和瓷器业代表潘庆先等提出旧商会“九董十三万”的那笔巨款和对英、日帝国主义经济绝交时没收的大批仇货,均未公布帐目及处理结果,应该组织清算。此议一提出,群情激愤。大会决议组织长沙市工商界清算旧商会委员会,推选黄佩石(米业)、韦兰生(书业)、冯糜陶(火柴业)、丁子钦(煤炭业)、唐农阶(玻璃业)、苏可范(茶居业)、王隐农(旅馆业)、陈惠均(生花圃业)等人为委员,苏可范为主任委员。清算委员会假市商民协会办公。仅开会一次,进行初步调查。不久,因“马日事变”发生,清算活动即告终止。

七、“马日事变”以后

一九二七年五月二十一日，长沙发生“马日事变”，白色恐怖笼罩全市，市商民协会被迫停止活动，骨干分子惨遭迫害和屠杀。商协宣传部长共产党员徐亮彩被捕，杀头于浏阳门城门口。商协小组长、印刷业店员工会委员、共青团员朱益三因家里藏有共产党的秘密文件而被捕，于五月二十八日被枪杀于教育会坪。

我家住在北门红墙街永香花圃。我的共青团的组织关系在上学宫街自治女校。该校校长马鬯馥、教导主任曹治阳是共产党支部负责人。有时党团组织生活在一起过。“马日事变”后，改在上学宫三条巷七号长沙刺绣业工会楼上开会，白色恐怖严重的时候，开会地点随时更换，有时在彭家井李氏墓庐（现各民主党派办公楼所在地），有时在盐仓街菜园内。那时团员中大部是女同学，还有一些女教师，如任淡如、任涤尘，帅某、王某等共计十五人。开会时都带火柴，如遇敌警，随时可将文件烧毁。省、市领导机关的联络点，设在营盘街三十八号蔡巨猷公馆内，夏声大（益阳人）住在那里，夏曦、熊亨翰常到那里进行联络。尹健住在贡院西街欧祠内进，不易为敌人发现，后门处即赐闲湖，相当秘密，他与夏声大有咸谊，夏经常在他家刻写油印文件和书写标语。

“马变”后一段时间，由于豪商魏振邦四处控诉，诬指我等为“暴徒”，我晚上都不敢在家歇宿，六月十八日，因病回家，黎明时忽闻敲门声急，我起床从门缝中窥视，见状急躲入邻居邓家。伯父把头门打开，一群枪兵拥入，只问陈惠均是那个？搜寻无着，便将伯父捆走，限期把我交出。次日天未明我到稻谷仓留青旅社喊醒王隐农赶快离城，同我一道到对河长茅岭我家桔园躲避。七月一日夜，我进城会见尹健，面告熊亨翰有封紧要文件，要我

送交武昌南湖中央军校二分校二队邓文俊(益阳人是夏曦、熊亨翰的亲戚)。七月三日我到武昌会见邓文俊,谈及长沙“马变”情况,他也感到震惊,嘱我提高警惕。我的堂姊陈秋是汉口码头工会干事,她的丈夫陈步舟是湖北省总工会商事科长,与刘少奇同志来往甚密。他在汉口日租界高昌里八号租有几间平房,我就住在她家。

一九二七年十月,我和陈秋一同回到长沙。翌年我改名陈伯勋考入中央军校三分校,与朱玉泽同班。未几,三分校解散,我赋闲家居。一九二九年十一月某日,表兄尹健(他当时仍在进行地下工作)交下一批标语传单要我张贴分发。当晚我在散发传单时,不慎被敌特发现,当即把我捕去,解到仓后街兼善堂内清乡司令部特务队,由队长龚仲荪(烂鼻子)审讯,诬为图谋不轨,企图炸毁光华电厂锅炉,逼我交出同党。我被严刑吊打以至口吐鲜血,昏迷不省人事达三小时之久。我母四处寻找,得族人陈寿庚(达虞)之父陈敬吾之助,央请商会会长左学谦出面到兼善堂特务队询问,才知我关押该处。我母又找曹治阳和连次青转请民政厅长曹伯闻,给清乡司令部参谋缪梅亭打电话求情,获准交保医病。堂兄陈鸿武是陆军医院医生,由他出面担保,让我住在陆军医院医治了三个多月。手上被绳子勒伤之处,疤痕至今犹在。

大革命失败后,留下的一些党团员,转入地下活动,采取单线联系。我常与陈龙骧、尹健秘密接头。一九二九年,陈龙骧潜伏安徽泾县公安局内搞军事策反工作,被反动派侦知,押解回长沙,于一九三〇年三月壮烈牺牲。

一九三〇年五月,尹健在湘阴搞军事策反,在轮船码头被捕,解长沙清乡司令部,于七月三日被害。

解放后,陈、尹与苏可范、徐亮彩等,都得到人民政府的褒扬和抚恤。(长沙市民建、工商联文史工作组供稿)

大革命时期的衡阳商民协会

肖伯麟遗稿

一、商协组织概况

衡阳商民协会，是我省成立较早的商民运动组织。它是按照一九二六年八月中国国民党湖南省党部第二次代表大会通过的关于商民运动决议案，于一九二七年春成立的。根据决议案的精神，商民协会废除了旧商会的封建会董制，采用了新的民主委员制，把旧商会中以李向荣、周福生等为代表的部分买办豪绅驱逐出去，安排了有觉悟的，已经加入中国共产党的青年店主颜瑞、肖远纶等参加进去。会址设在财神股巷内（即现在的金银巷）。

衡阳商民协会设常务委员三人，由廖少波（杂粮业）、朱少生（绸布业）、杨贡轩（江西帮敬一堂药业）担任，秘书长由廖亚波担任，保留了一部分行业公会的负责人为委员。下设组织、仲裁、宣传三个部。

二、党对商协的领导

衡阳商民协会的组成和活动，完全是在共产党的领导下进行的。

中共湘南特委指派四个共产党员参加衡阳商民协会的领导工作：1. 颜瑞任组织部长。颜瑞字永瑞，湘乡人，系衡阳最早加入党组织的青年店主之一，原在常公街競園酒家隔壁开设仁寿生药店

兼诊所，先后担任过衡阳雪耻会委员、衡阳公医院筹备主任，公产清理委员会主任等职务。在雪耻会中，他配合学生运动，在成立国货维持会，组织仇货检查队，检查、登记仇货等方面，做了大量工作，给一般商民影响很深。颜自担任商民协会组织部长之后，常常出席衡阳的市民代表大会，是当时共产党员中一个半公开的人物。2.陈锡圭任宣传部长。陈锡圭，衡山人，原系中华书局店员，因思想进步，经同乡戴述人（系湘南最早的党员之一）介绍，于一九二二年加入中国共产党。根据党的工作需要，曾在蒸湘中学当过事务员，后被推介为商民协会宣传部长。3.肖远纶任宣传干事。肖远纶，衡阳人，系衡阳宝华堂书局青年店主，因受新思想影响，倾向进步，经同业、原中华书局店员陈锡圭介绍，于一九二三年加入中国共产党，从事进步书刊推销工作。他在宝华堂书局内设立文化书社，作为湘南特委的一个对外联络站。曾担任过以“卜振阶”（布正街谐音）、为代号的支部（即第七支部）书记，兼任商民协会宣传干事。另外安排一个姓刘的任组织委员，驻会负责内勤工作。还有个姓刘的，耒阳人，名字忘记，只记得是耒阳人，是从文明印刷厂来的，也在会内工作。商协一切对外活动，均由颜瑞出面主持。

三、商协的主要工作

衡阳商协会成立后，主要在两个方面进行了工作：

（一）、对群众进行宣传教育。其内容有二：一是宣传国民革命的意义和目的，引导广大商民投身或同情革命，拥护国民政府，不做有碍革命的事情。一是教育商民群众，使之懂得中国的民族工商业与帝国主义是不能两立的道理，动员他们起来进行反帝斗争，在当时主要是开展抵制英日仇货的斗争。

(二)保护商人及店员的正当利益。商协曾提出以下建议和采取以下措施：

1.请政府统一财政，整顿金融，改革厘金积弊，免除苛捐杂税，禁止高利借贷，通令减轻行佃押租等。

2.请政府解散土豪劣绅和大商人把持的“保商团”等组织，免除小商人的摊派捐款。

3.与工会协商，规定各行各业店员的最低工资和营业时间，改善学徒待遇。

4.筹办商民补习学校，筹设商民银行和生产合作社及消费合作社。

商民协会成立后，深受广大商民的拥护，对革命民众运动的发展，起了一定的促进作用，同时也遭到豪绅大贾的诽谤和破坏。

四、参加省商民协会

一九二七年五月初，国民党湖南省党部决定在长沙召开全省商民代表大会，成立省商民协会，通知各县派代表参加。衡阳商民协会选出陈锡圭、肖远纶、曾省吾、张鹤皋、欧炳堃等五人，为出席省商民代表大会的代表。其中有共产党员二人——陈锡圭和肖远纶。大会于一九二七年五月十日开幕，会期七天。会议由鲁子源、周方矩（均系共产党员）主持，省党部宣传部长夏曦出席讲话。大会选举产生执、监委员会，衡阳代表中有陈锡圭、肖远纶、曾省吾三人当选为委员。当选委员的还有长沙的鲁子源、周方矩、徐亮采，湘潭的周汝梅等。陈锡圭、肖远纶二人的当选，是由党组织提名的。陈、肖二人去长沙开会时，曾由党内转了组织关系，并在长沙下营盘街四号人力车工会内参加过两次党内的会议，听取了省党部内中共方面的领导人谢觉哉、易礼容等同志的指

示。五月十九日举行第一次执监委联席会议，推鲁子源为主任委员、周方矩、曾省吾为常务委员，徐亮采为宣传部长，肖远纶为纪律裁判委员，后又代理组织部长。其余委员的分工记不清了。有些委员，会一开完即回家去了，只有徐亮采工作积极。

这次全省商民代表大会是在长沙西长街循道会内召开的。后来省商民协会的会址就设在那里。省商民协会并无公费开支，省政府也没有津贴，因此不能多设办事人员，只有一名干事，在会内看守文柜杂物，实际是一个空架子。为了解决这个问题，经执委会决定，凡有愿意来省商协办公，为商民运动效力的，可由各县、市按下列标准自筹经费：大市县二百元，中等县一百五十元，小县一百元。衡阳商民协会筹款四百元（超过规定标准），由曾省吾以省商协常务委员名义和肖远纶以代理组织部长名义驻会，名为处理日常会务，实际已无公可办。其时，还有一位长沙人沈淑全，是省商协中唯一的女同志，是徐亮采介绍来任宣传干事的。

“马日事变”后，徐亮采被捕，鲁子源、周方矩出走，沈淑全也不见踪影了。

五、省商民协会的尾声

省商民协会成立于“马日事变”前夕。“马日事变”后，并未与省农协会和省总工会同时被解散。其原因可能是由于省商民协会是个以资产阶级为主的民众团体，又是新近成立的组织，尚未开展活动，在社会上没有多大影响，反动派认为可以任其自生自灭。但对其中的中共党员，则横加迫害，一个也不肯放过。坚定者被残杀，动摇者则脱逃，有的投降变节。大浪淘沙，归宿各异。

一九二七年十月间，南京国民党政府为筹备全国商民协会，指令湖南省选出二十五名代表到南京开会。省商民协会曾与长沙市

商会联合召开了一次扩大会议，选举出席全国商民协会代表，衡阳的曾省吾、肖远纶都当选为代表。结果会议流产，代表们也没有到南京去。

省商民协会会址，原是占用循道会的房屋。“马日事变”后，教会要求交还。一九二七年十一月，由国民党省党部出面处理，拟将省商民协会迁设在藩国后郭家巷附近，并声称将改组省商民协会。但一阵风过去，又没事了。至十二月间，“西征军”入湘，改组了国民党省党部，省商民协会也就消声匿迹了。

（罗喻义、廖少波、曾省吾、欧炳堃等口述，罗喻义整理，衡阳市两会文史工作会供稿）

五、衡阳商民协会的结局

继长沙“马日事变”后，五月二十七日，广西第七军李抱冰、湘军第三团团长俞业裕、衡阳县长徐济方等，在衡阳旧道署坪召开群众大会，公开宣布反共，随即大肆逮捕、屠杀革命同志，白色恐怖笼罩全城。衡阳的革命运动遭受严重挫折，被迫转入地下活动。衡阳商民协会自行解散。被安排在商民协会工作的四位共产党员，颜珩被反动派列为衡阳“五凶”之一，在“五·二七”事变后，惨遭杀害，是湘南党组织中继曾光家、邱海岚之后，第三名英勇牺牲的烈士。陈锡圭逃离衡阳，后来自首，隐居老家衡山县，解放后尚健在。肖远纶，“马日事变”后，改名肖伯麟，逃离衡阳，与曾省三到长沙，一度在省商民协会工作。一九二八年八月在长沙国民党市党部自首，嗣后在外谋生多年。一九四九年在衡阳与人合夥开设自立书店，全行业公私合营后被安排为营业员，一九七八年病逝。其余担任过常委、秘书、委员的廖少波、曾省吾、欧炳堃等，不久又伙同李向荣、周福生等人组成衡阳商会。与革命时期的商民协会相比，则是两回事了。

（罗喻义、廖少波、曾省吾、欧炳堃等口述，罗喻义整理，衡阳市两会文史工作会供稿）

津市旧商会概况

津市市政协文史资料委员会

津市位于澧水下游，北毗鄂西，南通长(沙)常(德)，水陆交通便利，素为湘鄂边区货物集散地。早在清咸丰年间(十九世纪五十年代)，津市市场曾出现繁荣局面，一度有“湖北沙市”、“湖南津市”并称的美誉。

辛亥革命以后，由于市场形势发展的需要，津市开始有了商会的组织。商会的出现，一方面加深了各行会之间的矛盾和大工商户与中小工商户之间的矛盾，另一方面，对维护地方治安，保障工商业者的生产经营，促进当地社会经济的发展，起了一些积极作用。现将本市各个时期商会的组织和活动情况，分别概述如后：

(一)民国初年至大革命时期(一九一二年——一九二六年)。

一九一一年，辛亥革命推翻了清王朝，津市分州衙门瘫痪，由本地头面人物彭先铤、樊乐斋、黄麟阁等人出面，组成“五省九团”的临时机构，主持民政事务。一九一二年，在这一机构领导下，由各行业代表三十七人组成津市第一届商会，公推虞信长绸店经理康尔维(江西人)为会长。一九二〇年前后康去职由唐泉生继任。这时正值军阀混战，李抱冰部攻打盘踞澧县的门炳岳部失利，在门部尾追下，经津市败退，路过正街(即现中华路、人民

路至解放路一线)，边退边抢。商会猝不及防，未能采取措施，致使精华地段商户大受损失。一九二一年至一九二六年间，熊良臣、向济川、陈裕嗣三人先后担任会长。在他们任职期间，为了保护商民的利益，曾于一九二五年成立一支称为“商团”的武装组织，有枪百多支（后于一九三三年编入澧县保安队）。这个时期，商会的日常工作，除应付驻守及过境军队的军差（包括饷款、粮秣、柴草等）和办理行情挂牌（公布主要商品的价格作为市场参考）外，还干预了部分金融活动。那时，市场纸币泛滥，金融紊乱，商店没有准备金，也可以印发票币。特别是津市商钱局，曾大量印发钱票，流通市面，投机渔利。后来该局倒闭，市民手存钱票成为废纸，深受其害，因而咒骂该局为“伤心局”。市场上除纸币外，尚有银元、大小铜元同时流通。由于银、铜价格的波动和其他因素的影响，交易时，对银元和铜元的折合比价问题经常发生纠纷。针对这个情况，商会每日挂牌公布兑换比价，使商民有所遵循，这在一定程度上防止了金融市场的紊乱。一九二三年，常澧镇守使唐荣阳驻津时，常有士兵滋事扰民，引起地方不安。商会通过关系，请由士绅吴六阶（唐荣阳友好）向唐反映，唐不得已，就地处决了滋事士兵，杀一儆百，抢劫勒索之风暂时得已制止。一九三五年，贺龙将军任常澧镇守使时，准备率部参加北伐，因饷项不足，商请津市商会筹募光洋十万元。当时商会会长陈裕嗣不在本市，经其他负责人多方筹措，几日之内，将款凑足，使贺龙将军所部得以顺利地走上北伐的征途。

大革命时期，国共合作，津市也成立了国民党市党部，主要负责人是高贻，委员有刘天职（津市平民工厂技师）等。一九二六年上半年，在市党部领导下，由孟休仁（煤炭业）、熊受益（竹木业）、刘松鹤（饮食业）、崔光耀（棉花业）等发起，成立津市商民

协会。烟熊受益回忆，该会第一任主任委员为刘玉朋，后由粮食业的杨锡堂继任。商协成立后，取代了原商会的权力，按照市党部的统一布置，召开了多次群众大会，组织过游行示威，开展了宣传鼓动工作，还接待了进城的农协会员，配合工会、农会进行各项革命工作。所需经费，则由中、小商户以捐赠方式自行筹集。一九二七年长沙“马日事变”后，成立仅一年左右的津市商民协会便解体了。

（二）大革命后期至抗日战争初期（一九二七年——一九三七年）

津市商民协会解散后，旧商会便又恢复活动。当时，原商会负责人有的外出未归，有的不愿接任，孟体仁便于一九二七年乘机攫取了商会领导职务。一九三〇年，根据国民党政府颁布的《商会法》，津市工商界各个行业都成立了同业公会。是年九月，由各同业公会代表开会选出商会执委、常务和理事长（从这时起商会会长改名为理事长），陈建勋获选为理事长。（孟体仁对陈建勋的当选，夺了他的权，早就心怀不满。）一九三三年，陈因故辞职，孟蠢蠢欲动，但考虑自己在威望、才能和社会关系等方面，都不能与陈匹敌，遂拉拢一些人，抬出伍葆元来任理事长。伍系石门人，在津市、石门政界和商界都有一定地位。但他在任期间，只挂名不理事，实权完全由孟掌握。一年之后，伍又辞职，由刘松鹤接替。

这一时期，正值第一次国内革命战争处于紧急阶段，随后革命即进入低潮。一九三〇年和一九三五年，贺龙将军率领的工农红军两度攻克津市。在革命和反革命的激烈斗争中，商会采取了两面手法。一方面帮助反动派搜括商民，反对革命。在陈建勋任理事长的后期，川军马昆山部驻津，开拔前夕扬言要火焚津

市，以此胁迫商民，勒索巨款。全市惊恐，闭门停市，经商会出面，筹集光洋一万余元捐献了事。一九三〇年，贺龙将军率部第一次进驻津市时，商会负责人之一的范汉泉（绸布业公会理事长、大纶绸庄经理），曾以商会名义请求当地反动武装挨户团出来抗击红军，终因挨户团实力单薄，不敢与红军交锋，其阴谋未能得逞。一九三三年夏，反动当局在江西采取堡垒政策围剿红军，并通令全国普遍仿照施行。翌年，商会执行常设警备司令部的指令，动员大批人力，拆除关帝庙、青龙庙、掘云庵等寺庙房屋，在津市近郊各个要隘修筑碉堡十二座，企图以此狙击和钳制工农红军的行动。另一方面，商会也作过一些有益于革命的工作。一九三二年，贺龙将军在鄂西根据地被国民党军封锁，处境艰困，与党中央的电讯联系一度中断，曾派谷佑箴（现任云南建委主任）和金家栋两同志来津，找恒昌美土膏店经理金慕儒想办法，帮助他们赴上海找党中央。应金的要求，商会当即出具证明文件，证明谷、金两人系恒昌美店员，由该店派往上海采购货物。谷、金两人以店员身份为掩护，顺利到达上海，找到了党中央，恢复了联系。一九三五年，贺龙将军率领的工农红军第二次攻克津市时，商会又积极筹粮派款，提供后勤支援。

（三）抗日战争时期（一九二七年——一九四五年）

一九三六年五月，津市油行、盐业等三十六个行业以商会理事长刘松鹤颀顽无能，要求澧县县政府实行改选。县政府接受了他们的要求，在同年九月二日，召开了第三次会员代表大会，选出孟体仁、王紫芸、胡彬生、聂畅和等十二名执监委员，成立第三届商会，孟当上理事长，偿了夙愿。六年后，孟因另有所谋，于一九四二年辞去理事长，由常务理事曹友钦继任。

抗战时期的津市，由于武汉、长沙撤守，湘北沦陷，难民涌至，市场畸形发展。商会除进行日常工作和协助有关部门维护地方秩序外，对动员群众支援抗日，也搞了一些活动。如一九三八年抗日战争周年纪念日，商会配合抗敌后援会，发起“七七”献金活动，号召全市商民踊跃献金，支援前线。两日之内，群众满怀爱国激情，自动捐献钱币、金银首饰、珠宝、衣物等，折合银币二、三万元。每逢节日，商会组织商民携带钱物，前往驻津一六三后方医院慰劳住院的抗日伤、残、病员。还与各群众团体一道发起过几次为前方抗日战士捐募寒衣的活动。

一九四三年秋冬之交，津市一度沦于敌手，以杨云甫（湖北人，红帮大哥）为首成立了津市伪维持会。商民多逃亡他乡，商会遂陷于停顿。

（四）抗日战争胜利后至解放前夕（一九四六——一九四九年）

曹友钦从一九四二年任商会理事长以来，三年多中，由于津市一度沦陷，加以人事不恰，工作几乎处于停顿状态。一九四六年，商会改选，国民党和三青团为了取得对商界的控制权，双方竞争激烈，结果，三青团方面的喻兰生获胜，接替曹友钦为理事长，代表国民党方面的孟体仁落选。这时中国共产党领导的人民解放战争正在节节胜利。喻接任后，眼看任务繁重，深感力不胜任，于一九四八年下半年提出辞职，商会当即进行改组，由金慕儒继任理事长。一九四九年春，解放大军南下，进逼津澧，金慕儒闻风远遁，商会其他负责人亦作鸟兽散，商会会务一时处于无政府状态。六月，在中共地下组织支持下，龚道广、杨炳煌等为了稳定市场，准备“应变”，主动向各方联系，由龚道广任理事长，恢复商会活动。当时津市面临解放，国民党军残部和游杂队伍

盘踞市内，在这复杂险恶的局面下，由于商会的努力，对保全地方，迎接解放，起了一定的积极作用。解放前夕，由一些共产党员参加领导的一支地方武装——湖南人民解放突击队第四大队，为了配合野战军渡江南下作战，活跃于津遵周围地区，开展游击活动，生活甚为艰苦。商会通过关系，暗中送款给该部，维持其给养。七月中旬，湖北保安二旅流窜来湘，乘船途经津市时，扬言要登岸驻守，索取光洋一万元。商会出面与之讨价还价，最后出光洋五千元，使之原船离津，后来在澧县被解放军歼灭。游杂队伍第一团团长江正发是宋希濂部独立旅旅长陈策勋授意留守津市的，据说陈临走时曾对江面嘱：“今后撤走时，上起颜昌友、下至何伯康（二人当时均是津市大户，一住街头，一住街尾，即由街头到街尾之意），可以烧、杀、抢。”江部在津时，到处滋事，民不安枕。江还一再表示决不离津，居心叵测。商会为了避免地方糜烂。确保和平解放，由龚道广与地下党取得联系。数次找江面谈，晓以利害，劝其早日退出津市，并以助给养为名，送江巨款，江部才撤往对河（江本人直至突击队第四大队入津时才离去，解放后陈策勋、江正发均已镇压）。江部撤出后，商会又出面活动，商由警察所负责维持市面秩序。七月二十三日，第四突击大队不鸣一枪，进入津市，野战大军随后到达，津市和平解放，完整无损。

〔附〕津市旧商会历届会长（理事长）名单

任职时期	姓 名
一九一二年	康尔维
一九二〇年	唐象生
一九二一年	熊良臣
一九二三年	向济川
一九二六年	陈裕嗣
一九二七年	孟体仁

一九三三年	劉松鶴
一九二五年	伍葆元
一九四二年	曾友欽
一九四六年	喻兰生
一九四八年	金慕儒
一九四九年	吳道广

三十年来改造历程的回顾

杨 灏 湘

党对私营工商业的社会主义改造，促进了社会主义建设事业的发展，也把我这样一个从旧社会过来的经营药业的剥削者，逐步改造成为自食其力的劳动者，走进了光荣的工人阶级队伍。回顾三十年来接受改造的历程，心情激动，思绪万千。写下这篇回忆录，借以鞭策自己继续前进。

解放初期的启蒙教育

一九四九年八月，在党和毛主席的英明领导和湖南人民的努力争取下，长沙庆获和平解放。当时，由我担任经理的新湖南商药局业务较好，有与同业大户湖南商药局并驾齐驱之势。我在店里所占股分不多，但在历史转折关头，心情也感不安，总觉得自己三年惨淡经营，企业已具规模，大有发展前途，一旦实行共产，铺子化为乌有，个人事业岂不是功亏一篑。旋又想到反正我是帮生意出身，如果铺子竟被没收，也只能怪自己时运不济，不早不迟碰上了。因此抱着“到只山里打只歌”的想法，且看情况如何变化。对参加迎解和支前借款等活动，我也和同业们一样活跃，但内心对党的政策没有底，总是惴惴不安。随后，知道党对正当经营的工商业是坚决保护的，原先国民党宣传的全是造谣诬蔑。从党宣布的各种方针政策看，也全是为人民谋利益的。解放军战士

来我们店买马药时，都是那样和蔼可亲，同国民党军警截然不同。
我的满腹疑虑就大大消减了。

通过企业内部的逐步改革，我也逐步明确企业经营管理的方向，有事不象从前那样只同股东商量，改而为同职工群众商量，同工会负责同志商量。看到店里生意仍很活跃，劳资关系也很正常，加上经常参加市工商联组织的政治学习，又参加了行业协进委员会和议价委员会的工作，并担任行业劳资协商会的代表，不断吸收了一些新鲜东西，克服了一些旧的观念。在行业办理工商登记，重估财产，评征税收、劝募寒衣等工作中，我都是负责人之一。较多的受到具体教育，思想认识逐渐有所提高。如看到人民政府的税收，感到确是取之于民，用之于民，因而乐于带头交税。在劝募寒衣，支援灾区人民的活动中，听过报告后，深深感到“人民政府为人民”一点也不错，这在旧社会是不可想象的。所以我除动员行业尽力捐输外，并把自己一套罩衣裤脱下捐送。我的思想能有提高，是在事实的教育下，在学习和工作中逐渐获得的，这种启蒙教育，对我来说是十分必要的。

“五反”后的洗心革面

一九五二年农历正月，轰轰烈烈的“五反”运动震撼全市。在我们行业开展以后，我被指定参加重点班学习。当时思想上颇有反感，认为自己既不是独资铺子，二不是行业大户，按“五反”内容，似乎对不上号，为什么列为重点？通过学习和“五反”工作组的教育帮助，明确了运动的目的和意义。我想，作为一个正当的工商业者偷税漏税行不行？在党和人民政府领导下做买卖，掺杂使假、以次充优该不该？如今党和政府开展“五反”教育，帮助我们革除旧的恶习，扫除污泥浊水，这是引导我们工商业者改邪归

正。就我来说，不能说没有问题，更不能说不要洗心革面。尤其是我们这个医药行业，关系到广大群众的健康，我不能不进行检查，有问题也不能不让职工群众检举揭发。这时，我由被动转为主动，逐项进行了检查、交代，这种态度受到工作组和职工们的欢迎，在大会上我被宣布为基本守法户。

通过“五反”的深刻教育，我的思想认识又有所提高，在企业经营管理和药品质量上，都比过去更认真了，“五毒”行为再也不能有了。在三年调整经济以及继之而来的爱国守法教育中，都较好地接受了思想改造，为把私营工商业改为国家资本主义和以后实现全行业公私合营打下了一定的思想基础。

敲锣打鼓迎接公私合营

过渡时期总路线的教育，使我看到把私营工商业改为国家资本主义已是大势所趋，人心所向。我与许多同业一样，热切盼望自己的店子能早日成为公私合营企业。回想起一九五五年实行经销时，我们店子的条件本来比较好，反而落在邻近的中国公药局等单位后面，没有在第一批得到安排，这种要求就更加强烈了。这并不是丢包袱的思想，而是觉得一旦实现公私合营，政府就会派人进店掌握所有的经营管理，对处理劳资关系、人事安排等问题，都要好办得多。有了这样的思想基础，我们积极争取，终于先获批准。同业得知我店合营后，都奔走相告，并纷纷向我贺喜。我体会到，公私合营是我们国家对资本主义工商业进行社会主义改造的一个重要步骤。把私营企业纳入国家资本主义轨道，将结束已往那种“大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米”，你抢我夺的资本主义商战的历史。回想起过去几年，我们与湖南商药局为一块招牌的事而争论不休，几同仇敌，而今实现了公私合营，从而得以消除夙怨，

握手言欢，确实感到是件好事，喜事。

在合营高潮中，我被安排为公私合营宏济堂总店经理，各级党委及职工、干部都热情称我们为“半公家人”。这时我兴奋喜悦的心情，诚非言语所能形容。因而在企业中，在公方代表的领导下，能够积极而又兢兢业业地工作，总想为建设社会主义多出点力，争取改造成为“全公家人”。

是年四月，组织上通知我去长沙市政治学班学习。我怀着求改、求知的心情，愉快地进入学习班。在短短六个月中，给了我一个宝贵的学理论，换脑筋的机会，使我对剥削的残酷，被剥削的痛苦，有所领会。认识到资产阶级剥削剩余价值，是无可辩驳的事实。从此，我才懂得剥削二字的含义，由不承认而完全承认了。学习班的老师和辅导员循循善诱，给我们讲社会主义必然要代替资本主义这个社会发展规律，促使我们用行动来背叛原来的阶级，转变立场和观点，增强了对社会主义的信心和向往之情。

从学习班结业回来后，组织上派我到市药材公司零贸处担任业务股长。我在新的工作岗位上，总是抱着勤奋谨慎的态度。如抓市场供应，我总是本着求实的精神去干。在工作中取得一点成绩的时候，组织上又及时表扬我，为我举办展览园地，评我为先进工作者，敲锣打鼓把我送到会场参加长沙市首次先进生产（工作）者代表会议。从一九五六年至一九六二年我都参加了市先代会。一九五八年还参加了湖南省文卫系统先代会。这主要是党的培养教育和职工群众的鼓励支持。我得到这么多的荣誉，不由得感动得热泪盈眶。

反右斗争的风风雨雨

一九五七年冬，组织上把我调到公私合营湖南商药局总店任

副经理。去后不久，市民建、工商联召开学习会议，这是我们工商界开展整风反右运动的前奏。总店墙头贴出了职工画的一朵梅花，写着“一个干部天天扶着雨伞溜进溜出，到底干啥？”我知道这是我每天去工商联参加整风学习的写照。对此，我思想上也有起伏，觉得自己刚从公司下来，整天又不在企业做事，无怪人家有看法。在工商联通过一个阶段的学习，被分配到工商界整风第五大组为组员。此时我对运动的目的、意义和要求初步有所认识，当看到运动“山雨欲来风满楼”的形势，心里也不免有些紧张，回忆鸣放阶段中，民建市委会之刊《长沙民讯》曾找我写过一篇稿子。我担心内容可能有错误，怕挨整。未几，运动从市两会头头开始，接二连三地揪出右派分子，使人惊心动魄。当时，我虽站在斗争第一线，每次批判斗争会上都要我口诛笔伐，但内心深处却总是恨不起来，如对批斗绸布业的×××，我认为他不过脾气倔强，说话粗鲁，不能说他是反党反社会主义的右派分子。绸布业的头头和我们行业的头头，在我看来他们劣迹并不明显，都被打成右派分子，未免有点冤枉。当时心里暗想，不是常说“言者无罪，闻者足戒”吗？怎么现在言者都有罪了呢？我心情矛盾，但又不得不参加批斗。运动高潮过去了，有人指责我们行业是按兵不动。大组领导一再提出质问说：“运动很快将进入尾声，你们行业为什么还没有把右派揪出来？”这时，我才请示公司驻会专干，发动群众，揪出来三个所谓右派分子。其实，我觉得这三个人之中，除一个有些过激言论外，其余两个，只是说了几句错话，发过一些牢骚，或者私生活不够检点，不过是思想认识上的问题，说他们是反党、反社会主义的右派分子，似乎不大符合规格。但在当时形势下，我也只能高喉咙、大嗓子地进行批判斗争。始终不敢把自己的内心想法讲出来，怕“穿蓑衣打火，惹祸上身”，说我与右派分子

共裤连裆，划不清界线。当然，通过这次运动，使我得到深刻的“三不得”的教训，即：共产党反不得，资本主义道路走不得，右派分子当不得。

反右整风运动结束后，我仍然回到公私合营湖南商药局总店，深得公方经理同志的信任，使我能大胆工作，勇于任事。例如每月为总结工作和布置任务召开的职工大会，经理总是要我作工作报告；公司招收新工人（学徒）分配到我们总店时，也要我开会接待，还要我去慰问参加修京广复线的职工，他们工竣回来，又要我代表总店开会欢迎；总店所属的中山路怡康堂支店被省文化局征用，有关交涉、协商、签订合同等事宜都由我处理。这都说明反右以后领导上对我更加信任了，可惜我没有特殊才干，只能尽力而为，勉强完成任务。

第二次到公司工作

一九五九年，长沙市中西药零售公司成立，组织上调我去公司业务课任副课长，主要分管购销。我认为这是领导上对我的信任，我应该负起责任把工作做好。为了搞好市场供应，争取减少药味的脱销，我几番考虑，采取了以下几项措施：首先，我建议与本市中医界取得联系，使医生处方和药品供应，能够有机配合，经公司副经理同意，由我同市卫生局，市中医管理委员会联系，获得有力支持。我们将可供货源报送医师们参考。这样既照顾了重点，又保证了一般用药，使紧俏药物用在刀口上。其次，我根据群众的实践加强批发与零售的联系，要求公司所属八个总店，按旬向业务课汇报一次商品缺货情况，再集中向市药材、医药两公司业务课提供药物短缺情况资料，争取药源。同时在总店与总店之间，经常调剂余缺，互通有无。这样做，对搞好市场药物供

应收到了一定的效果。后来公司领导对此总结为医药、批零内部“三大联系”的经验，至今犹在沿用。

为进一步缓和供求矛盾，根据公司领导要求，我们采用开源节流的办法，首先是找货源由公司派出五个采购员分赴省内外（省外为主）采购。我受委托抓派出采购员的工作。为了抢时间，争速度，及时处理电信，指导采购员的工作，我经常是晚上十二点钟以后才回家休息。鉴于晚上打长途电话既能节省百分之五十的电话费，通话又较清晰，因此，我预先告知各地区采购员，打电话回来最好在晚上十二点钟以后。其次，是抓节约用药，对严重脱销品种，凡性能相同、安全有效者，试行代用办法。对进口和特别紧俏的品种，则采取凡先凡后的办法供应，如中药的供应先人后畜，先急症后慢性病，先市内后市外，再就是贯彻商品平衡与节约用药。例如代客煎的药，由于是公费（有些人总是一次买五剂十剂，甚至更多）送去往往不饮服，随便倾倒的现象相当严重，我就提出要在剂量上加以必要的限制。因为采取了以上的措施，中西药零售的供求矛盾得到一定的缓和。

我之所以能在做好这些工作中贡献自己一份力量主要是认为自己是业务部门的负责人，责无旁贷，为社会主义建设保护劳动力的健康，义不容辞，尤其是想到自己要以企业为改造基地，只有扎扎实实地服务，才能收到改造的实效。这样做，使我真正受到有效的锻炼和改造。

（原载《红旗》一九五九年十月二十二日）

（原载《红旗》一九五九年十月二十二日）**荣幸参加全国群英会**

一九五九年十月，当领导上通知我去北京参加全国群英大会时，我感到突如其来，顿时面皮发烧，惭感交并。惭愧的是多年来我在党的教育培养下，自己的改造与党和人民的要求还相差很

远，对工作也没有作出较大的成绩，感激的是党又一次给我以接受教育的难得机会。我想此次去北京参加大会，应秉着诚恳虚心，接受教育、向工人阶级学习的态度，以求加深自己的根本改造。届期我作为湖南代表团成员之一，同我省各条战线上的英雄模范人物一道北上，往返历时二十六天。大会期间的听、看、议，无不使我心情激动。五千多代表聚集首都的人民大会堂里，荣幸地见到主席台上坐满的党和国家领导人；当朱德委员长致开幕词和周总理作报告时，我心潮澎湃，实难平静。国家的大好形势，来自全国各个地区和各条战线英雄模范人物的光辉事迹，使我深受教育和鼓舞。徐崇惠代表为保护国家财产，英勇顽强地与抢劫银行储蓄所的坏人作殊死斗争，他爱护国家财产，甚至自己的生命。时传祥代表全心全意为人民服务，一贯忘我地工作，天天把所管区段的厕所掏干洗净，他只知把党的事业做好，绝不顾及脏和累。我曾把英雄模范们的事迹材料一遍又一遍的阅读，以他们高尚的思想、品德和对国家的贡献，对照检查自己，实在感到差距太大。由此想到学英雄人物不能止于惊叹不迭，羡慕不已，而应踏踏实实地学习他们的好思想、好作风。我回去以后，要把大会精神落实到工作实践中去，为党和人民的事业，作出应有的贡献。自此以后，我对自己的服务与改造要求更严了，工作的主动积极性更高了，因而继续受到领导上的表扬奖励。

批“大反复”中的混乱思想

北京开会回来以后，正考虑怎样扩大群英会的影响，推动所联系的同志共同前进，却不料碰上了三年困难时期，不但阻滞了社会主义建设的进展，而且给全国人民带来了生活上的很大困难，出现了人们所谓的“苦日子”。在此期间，我对于应严于律己和共

体时艰的道理是有所认识的，主观上是不愿倒退的，也确实没有产生过大的思想波动和不快心情，更未在任何场合说过半句埋怨的话，并且积极响应了公司领导的号召，投入大种大养的战斗中去。我们公司的干部职工，星期六照例要前去新建农场搞体力劳动，尽管我身体羸弱，总还是扎扎实实奋战一天。当时我的想法是，有了这样一个生产基地，只要把生产搞好，将能改善大家的物质生活，坚信在党的领导下，困难一定能很快克服。可是就在此时，从两会中央到省、市两会召开一系列会议，说什么工商界出现了“大反复”，原省、市两会负责人在报告中也煞有介事地讲“大反复”的各种表现，好象长沙工商界硬是坏透顶了。会议一开十几天，弄得我云里雾里，晕头晕脑。会议提出要自己下楼，不要别人推下楼，并且规定在会议期间不准会客、不准打电话，也使我惶惶不知所措。我曾先后两次被迫写检查，都是通宵达旦。市两会党员秘书长曾几次叫我休息，并嘱加餐，而我尽管对“大反复”的估计想不通，但迫于形势，也只得自违本意，一反过去的态度，讲假话，写假交心，颠倒事物的本来面目。市两会一个干部逼着我问：“你说共产党到底怎么样？”我只好按两会负责同志的口气做文章，也说自己“难忘资本主义”。这才稍合对方的胃口。之后，我又迎合他的意向，编造一些词句，似乎出于肺腑。他说我的交心材料揭露内心世界还不够深，我就连夜加工，画蛇添足，力求适应当时所谓“自拿镜子自描容”的要求。我自问一向不愿讲假话，此时竟也违心瞎编，因为非如此不得下楼。这样的学习会，为什么不讲实事求是，硬要把自己现在的思想说成资产阶级反动本质原封未动，甚至更加反动，真使我大惑不解。这样搞，究竟对改造有什么好处？我平日常以陈叔老告诫的“一心记住六亿人口，两眼看清九个指头”作为看问题的基本观点和接受改造的努力方向，到此却

感到越学越糊涂。我至今还觉得那样的学习，徒然浪费国家的钱财，浪费人们的宝贵时光，对工商业者的改造不但没有好处，而且起了阻碍的作用。我明知这样做不是实事求是的。无如我搞行业两会的工作，根据大会布置，也只好依样画葫芦，回去进行传达贯彻，后来招致本行业很多成员的唾骂，还影响一些人对改造丧失信心，不愿跨工商联的门槛。我从北京开会接受教育回来时的那股热情，也被冲得烟消云散，回到公司以后，感到工作不如以前好做。由于组织上要我把在工商联编造的假交心材料公诸于众，向公司职工干部作了汇报发言，似乎领导和群众对我的观感也变了。这段时间里，我经常要脱产到工商联学习或开会，变了一个徒负虚名的课长，形成无事忙的公司干部，自己也深感苦恼。

六三年我们市中西药零售公司撤销，合并到市药材公司，我被安排为零贸课副课长。本想兢兢业业把工作做好，也由于大部份时间在外面开会或学习，且市两会抓思想动态的干部天天来要反映干部的思想情况，报纸上一有什么重要新闻，就要找我谈看法，一扯半天，把我当“寒暑表”，纠缠不已。这样，耽误了我的岗位工作，无法为社会主义事业多做贡献。

在“文化大革命”的动乱中

“文化大革命”运动一开始，市药材公司的工作组首先就从我开刀。行业委员、组长纷纷在公司食堂贴出检举揭发我的大字报，内容都是我在工商联写“大反复”交心材料那套货色，工作组还到工商联索取我写的那份“交心”材料。接着开了一次全公司的群众大会对我进行批判，责令我写检查，然后把我挂起来。不久公司造反派将我下放维修组劳动，对此我倒欣然愿往。去后，由于我爱惜物资和时间，与泥工们相处甚好，我也打算借此学点泥工技

术。不料公司造反派又调我去河西长沙市材贸林场劳动。这个场主要是养猪种菜，还种了一些药材，我被编在种植药材和蔬菜组。在六个月劳动中，以我为首，完成了淮山、生地、玄参等的采收和加工任务。刚去该场时，庭院走廊没人打扫，我每天就同厨房同志一样天未明就起床，把这些地段打扫得干干净净，半年如一日。一九六七年春，公司把我下放到基层劲松总店工作，先后下到五个门市部当临时营业员，最后才固定在五一路楚南门市部搞营业。这个门市部要挖防空洞，店里的同志老的和女的较多，我就自告奋勇，一有余时就去挑挖，终于把一间防空洞挖成。我还和三个同志组成企业小伙食团改进伙食，我担任采购，后又兼代了保管员工作。在组织货源、搞好门市供应上，我勤跑药材批发部，药材品种遇缺即补，顾客评论说楚南药店药最齐全。我看到自己这样做，能解决病人买药的困难，也就感到安慰。又想自己现兼代保管和买菜工作，就必须尽力把几项工作都做好。要做好这几项工作，关键在于安排好时间。我把保管工作摆在早上和半个上午，其余时间搞营业，把买菜时间摆在晚上，这就使时间得到了充分的利用。在营业时间，我坚持两点：一是对一切零售一律打零售卡，做到笔打笔入；二是尽量方便顾客，不怕麻烦，有药就售，生人熟人一个样。即使部门规定一般不零售的药物，我也视具体情况，尽可能为病人解决急需问题。一次有个四十开外的女同志来店，说：“去买点黄连，跑遍满城没有买到，”说完两眼迸出泪水。黄连是店里规定不零售的。我见状就卖给她两角钱的。过两天她又来逕直找我，细声说，还请你买点黄连。我又卖给她两角钱的。不料这个人接二连三找我买黄连，我问她为什么只买黄连？他说：我老信子患舌癌，开的处方冒一匹配得到黄连。我问明其姓名住址后。就利用休息天去她家一趟，只见病人躺在门前藤椅上，我

向他了解病情时，病人把舌头一伸，果然舌上有一小肿块。我同他讲明，缺药时我店可以设法解决。他一家人非常感激。类似的服务事例还有不少。

一九七三年落实干部政策时，调我到总店工作，安排我和另一位同志搞总务和管食堂，人事部门又要我协助搞厨房。我说我既不会煮饭也不会炒菜，还是搞营业比较适宜。找我谈话的这个人事干部，表示不勉强我干这个，但直呼我的名字，左一个“杨颢湘”，右一个“杨颢湘”，实在有点听不惯。我不理解为什么他们对我的观感总是改变不过来，仍然另眼相看。尽管如此，我还是铭记周恩来总理的教导，共产党菩萨心肠，普渡众生，跟着它走，自会同登彼岸的。因此始终对党不疑不离。某些人对我有阶级成见，那是他个人的政策水平和工作方法问题，大可不必计较。“文革”期间，在人与人之间划出这样深的界限，无怪乎不少原私方人员只盼快点满六十岁，一到年龄就退休。这种“望六思退”的思想在我身上不是全然没有。但我早已立下“以身许国，报答党恩，此志不移”的誓愿，觉得不论处在什么环境，都应贯彻这个初衷。我仍然相信社会主义的前景是光明的。因此我还是和以往一样努力工作。从整顿杂乱无章的总务室着手，健全购进、发出物品的制度。其次，对食堂进行了整顿，根据多数群众的意见，把原来八个人一桌集体开餐，改为分小份卖菜的制度，本着收支平衡，略有节余，勤俭办食堂的方针，力求使大家吃得又好又便宜。我每天从五点钟起床，干到晚上八、九点，星期日也要到单位去一、两趟，基本上做到七年如一日。一九八〇年四月落实党的政策，市一商业局又任命我为市医药器材公司力生总店副经理，我才离开总务室和食堂这一工作岗位，重新抓起业务来了。我首先考虑到老一辈的药工人员多数已经退休，有的物故，青黄不接，后继乏人；尤以加工

炮制工作，需人迫切，认为应该加紧培训这方面的人才；并建议自行加工部份中药材。经向党支部王书记汇报取得同意后，我就在企业内抽调职工，腾出场地，修复烘烤炉灶，添置工具设备，因陋就简，调进货源，进行加工，一年时间，获纯利贰万余元。特别可喜的是，使五个青工初步掌握了切制加工技术。看到本店这些新的情况，对搞好经营，信心大增。根据有关领导的要求，为了帮助本公司新职工掌握中药的基本知识，并有助于我国中药事业的发展，我已编写出一本《中药各种名称汇编》草稿，送请市医药局审阅。另一本《中药基本知识手册》，也在加紧编写中。

回顾三十年来个人改造走过的道路，是艰难曲折的。能够取得今天这样的成效，应当衷心感谢党的领导和无微不至的关怀。我深刻感受到，党对私营工商业改造的政策英明正确。终于使我这个来自剥削营垒的人脱去了“凡胎”，换上了“仙骨”，真是“慈航普渡，法力无边”！

（长沙市民建、工商联文史工作组供稿）

