目　录

一、农民出身的工商企业能手林永盛的成功诀窍
……林树葵 口述　刘述恒 整理（1）

二、解放前威远永盛瓷厂的情况纪要
……王绍章（13）

三、威远县蓝靛生产的兴亡史略
……刘述恒（16）

四、威远县水利发展史略
……杨星枫（23）

五、辛亥革命时期，威远县新场地区保路同志军正、副统领杨绍南、唐林瑞的武装斗争事略
……唐发祥（69）

六、威远县界牌场赖洪兴捣毁教堂蓄谋陷害爱国人士覃疏九父子的经过……林南浦（74）

七、日军的侵华罪行，令人永记不忘
……吴子林（78）

八、在江西武宁前线抗日亲历记
……叶汉维（80）

九、抗日战争时期，修筑川康、乐西公路亲历记
……吴子林（88）

需要全本请访问 www.ertongbook.com

十、一九三九年威远县立初级中学发生的学潮实况
……宋湘（92）
十一、威远县历来遭受的旱、水、风、雹、虫五种自然灾害
……杨星权（95）
十二、吴天成事略
……毛建威　吴国梁（128）
十三、曾扩情事略
……蓝宏远（138）
十四、解放前威远县的旧封建迷信活动的见闻纪要
……陈直　唐发祥（143）
十五、解放前威远县自卫队组织的组成与解散
……林含芳（163）
十六、威、荣、仁三县毗连山区的反共组织明德社
……金奂秋（166）
十七、威远县吉水村杨家地主庄院集体自杀互杀经过的调查纪要……王森高（172）

农民出身的工商企业
能手林永盛的成功决窍

林树葵 口述　刘述恒 整理

辛亥革命后至威远解放前，威远县城南街的永盛祥和西门外的永盛瓷厂都是县人林永盛创办和经营的工商企业。在经营上继承了我国商场固有的优良传统——讲信誉、讲服务质量；在产品上都各有其独具特色的拳头产品。永盛祥的“水晶”白冰糖、玫瑰桃片糕、雪花酥、空心泡糖等都是远近闻名、深受顾主喜爱的名牌产品。其中白冰糖尤独具特色。在一九三四年四川省劝业会上特给它冠上“水晶”的美名以象征它纯洁、透明毫无浑浊的特色，荣获劝业会铜牌奖；同时旅居我国的外国爱好者还每年选购一批远涉重洋送到大洋彼岸——美国一馈赠亲友。玫瑰细桃片糕也以优质产品同时获劝业会奖状。空心泡糖也以香脆可口的特色深受自贡地区顾主们的青睐，常常专程前来采购。永盛瓷厂的传统瓷制品，解放前已在近地市场享有名气，它所创造的高温碎瓷和泥浆注入法生产的薄型瓷一经问世，在省内特别在成都就很驰名，堪称名牌产品。

林永盛的后半生醉心于经营工商企业，除扩大永盛祥的经营范围而外，既办瓷厂又开采煤矿。林永盛作为这些企业

的创业者，他本身既不是腰缠万贯的资本家，也不是向居城市的工商世家，而是一个仅有一串五百文铜钱的地地道道的庄稼汉出身。他仅凭“有信誉就可无本经商”这一点信念，单身闯入城市谋求生计。三十多年间虽未能够创造出一个庞大的企业集团，但在当年的工商企业落后、交通闭塞、金融业不发达，筹资靠高利贷这样的偏僻小邑的威远县来说，也算是一个农民出身的经营能手或有能力的企业家。

林永盛的企业是怎样从无到有、从小到大地发展起来的呢？主要的成功诀窍为：一是树立了信誉第一、顾主第一的正确的经营观点。因而获得了广大顾客的信赖，从而能无本经商，勤劳致富。二在经营实践中，深深体会到“隔行休贪利”这一商场谚语的真谛。他认为要经营好任何一行的企业，就需要钻进去，象小学生一样老老实实地学，掌握这一行的运行规律，发现生产诀窍，真正成为这一行的行家。只有这样才能有所成就。他就这样靠他自己和亲属子女深入企业实际，努力学习、认真实践、总结他人管理经验和生产技术专长，吸收、消化并进而创新发展到青出于兰而胜于兰的境地。三是坚持质量第一、以质取胜的市场竞争观点。他在这些思想的指导下进行认真经营而开拓前进，使他所经营的工商企业除煤矿失利而外，其余的工商企业都很成功或基本成功。

白手起家逐步发展

辛亥革命以后，本县花椒坡方向甘湾地方自耕农民、三十几岁的林永盛，兄弟三人，永盛居长，苦于自己的少量土地耕种所得难于维持拖累还不太大的一家的最低生活，就决心进城另谋生计。他虽千方百计也只凑得一串五百文铜钱的

资金。由于没有资金，就选择了开屠可以不要固定资产，只需要在别人屋檐下租得一桌之地摆上一个肉摊子就可营业，并靠自己在农民中平素已经树立起来的信用——“说话当钱使”——而找近地农民弟兄赊买肥猪“杀猪缴帐”。在经营中，他确能信守诺言，赢得卖猪户的信任；同时又采取薄利多销，处处为顾客作想从不“亏人”，也赢得了顾客的信任。能买得来，又能卖出去，生意兴旺。他在人们的心目中就留下一个精明能干的生意手的印象。与此同时，他本身又来自农村会种庄稼，于是，亲戚中有田地在周家坝正无人耕种时，就宁可不要押金而请林永盛去耕种。他把这份田地租下来叫他二弟林永泰去耕种。因此，他便既经商又管种地，在城乡两头忙。一年过去，不但生意做得兴隆，庄稼也种得不错，获得城乡双丰收。他的名声一出去，本城地主董伯和在附城土门子地方有一份田地，到了小春播种时，土地荒芜而无人耕种。董伯和于不得已中，又以不交押金为诱饵请林永盛去耕种。林永盛经过仔细计算后，认为有利可图，于是，决定租佃下来拟叫小弟林永福去管理。可是，林永福年轻无经验，不敢承担这一责任，林永盛不得不自己先去把架子搭起来。首先雇请了一个熟练老成的“带头匠”，又雇上二十几个身强力壮的长工，租了几头大水牯牛，轰轰烈烈地抢种起小春来。城内城外的人们听说林永盛种大庄稼很热闹，来参观的人很不少。小春种下去后，其小弟林永福的胆子也壮了，自愿承担起这份庄稼的管理工作。一年下来，收成可观。於是林永盛种庄稼也出了名。因此，舞零寺在鱼尾坝有份田地也无人种，同样以不交押金为条件请林永盛去耕种，为了表示支持，“春耕”车水庙上还先垫钱支付工资，于秋

需要全本请访问 www.ertongbook.com

后结帐付钱。这时，林永盛在经营上积累了一定的经验，在经济上也有一定的基础，在商场上交往活动范围也更广了。于是，胆子更大，志向更高。地里种上甘蔗，就开糖坊。既替别人加工，又为自己榨蔗；糖坊有了糖清就开漏棚，自己制白糖；庄稼上收有粮食，糖坊、漏棚有糖就为开糖食铺（前店后厂）提供了原料来源，于是林永盛又在县城南街开起永盛祥糖食铺。永盛祥聘请龙会镇名牌老号"恒美新"糖食铺的名技师李清海负责掌握技术，传授徒弟。林永盛在经营实践中正确理解商场"信誉"的内涵是：既包括在商事交往中诚信不欺，说话算数，还包括商品质量上好就是好，坏就是坏，不自欺欺人；在生产技术上精益求精尽可能以优质产品满足顾客需要，增强市场竞争力。他树立"人强不如货硬"的坚定信念，努力拼搏，提高产品质量。果然为时不久，他在市场竞争，不但使隔壁一家同行生意萧条，将全店卖给永盛祥，就是龙会的"恒美新"、本城北街的"太和祥"等名牌老号的顾主也逐步转向永盛祥了。从此，永盛祥在竞争中站稳了脚跟而且逐步扩大经营范围而发展壮大。永盛祥在糖食业中出了名，于是技师要预交工资（实际上要拿超额工资）特别在旺季更要多支。店上其他职工不服，大家支持林永盛还在上学的十七岁的儿子林树葵顶上来，因为，他们鉴于林树葵每日上学归来，常到工作房看师父操作，又亲身实践，刻苦钻研，技术已经很熟练，完全可以胜任愉快。永盛祥从此有了自己的技术骨干而基础更加巩固了。林永盛在经营上也就更加心宏志壮，除在永盛祥经营糖食兼营酱园业和山货业外，还收买夏伯陶经营的黄桷寺瓷厂，并把它迁到城边改为永盛瓷厂。而且还对煤矿业发生浓厚兴趣，先后办了几个煤矿。

永盛祥糖食以质优取胜

永盛祥自己生产的白冰糖，不但是独家首创，而且享有纯结透明、味甜可口的特色，其他糖食则以香脆、化渣（入口咀嚼无残渣），爽口而闻名。它的产品之所以具有特色而经久不衰，首先、是以顾客第一、质量至上的经营观点为指导进行生产和经营；其次、是在管理上实行原材料采购、加工生产到成品管理的全过程实行全面质量管理，环环认真，一丝不苟，保证以优质产品供应市场。其所进行的全面质量管理办法是：

一、精选原料：

首先、永盛祥使用的猪油从不买市场上的成品油，全部选购新鲜“边油”自行熬煎。选油既不要网子油也不要隔夜油。熬油之前，先行挑去渣子、猪毛之类的杂质，再用清水漂洗掉血水；熬油过程中，一定要渣黄、油香才一次取油，绝不中途取油。这样不仅油的回收率高而且油的本身就具有漂色、芳香、味美的优点。其次、永盛祥使用的花生油同样不买油房的成品油，而是自己在市场上选购熟花生挑去嫩子、泡子和烧焦了的，然后委托油房加工。这样保证了花生油同样具有漂色、芳香、可口的优点。第三、饴糖也是自己熬制。这就保证能用上真正的新鲜糯米糖，从而能做出无酸、味正、可口的糖食来。第四、永盛祥用的面粉也是选用优种、优质小麦选除泥沙后交磨坊加工。加工过程中，为保证面粉不含泥沙允许磨房以筛出的泥砂抵交面粉。这就保证色白“无砂”、没有怪味。第五、不少糖食少不了要用芝麻，永盛祥对芝麻要求全部去皮，焙成黄亮的颜色。经过这样处理后的芝麻，自然芳香，并在咀嚼时无渣子。

二、精工细作：

在多种糖食制作中，都要加糖液。糖液的配伍和煎糖的火色是制糖工艺过程中关键。首先、是根据白糖和饴糖的不同特性和不同品种糖食的不同要求进行配糖。其次、是煎糖过程中，要掌握火色的老嫩。除个别糖品种有特殊要求外，一般是火色过嫩，则糖色虽漂亮但香脆不够；火色过老，则香脆有余而颜色就显得苍老。要做到色、香、味俱佳，煎糖火色就要恰如其份，特别要注意防止"生锅烧焦"的事故发生。

在生产工艺上，不同品种的糖食各自有其工艺特点：

1．白冰糖的质量特优。白冰糖是永盛祥制糖能手林树葵首创的。在他之前，也有人使用"升冰"技术，但产出的冰糖是深黄色又不透明。永盛祥"升冰"是以白糖作原料，泥浆和上色石灰为脱色、结晶的催化剂。这一套工艺是从制红白糖的工艺中得到启发，经反复试验、改进总结出来的。在试制过程中，曾试用白矾作脱色剂，白矾最可脱色，但糖不能结晶成为疲糖。为了促进"去涎"结晶是以糖坊漏棚的生产工艺中使用石灰得到启发的。开始用一般石灰结果无效，后用内江广灰获得成功。其后，永盛瓷厂用"方解石"煅成功的石灰，质量很好，试用于"升冰"效果特别好。因为糖清和白糖在制造过程中都使用过石灰，白糖本身就含有一定的钙量。"升冰"化糖过程中要凭经验判断它是"高灰"糖还是"低灰"糖，并据所确定加入石灰的多少。永盛祥的经验是每次"升冰"量的多少对冰糖都有影响。试用大钵和小钵作"升冰"容器作比较，小钵升的冰糖质量就优于大钵升的冰糖。现在一般糖果厂"升冰"是使用保险粉，它在制成冰糖的时间和成本都优于永盛祥的工艺，但糖的味淡而不太

甜，色白而卷老并不光润，透明而清浊不分，而且结晶粒小。这些方面都不如原来永盛祥升的白冰糖。

2．雪花酥远近驰名。其特点在于香脆、化渣、爽口。雪花酥是以糯米作原料，故对糯米要求特严。首先是、要纯。其次是、要蒸得熟透而不夹生。其三是、蒸透后要彻底捣烂，不容许残留硬心。其四是、捣烂后摊成大饼，凉硬后再切片开成细丝。切片、开丝要求厚薄均匀、粗细一致，才能在下工序的“油炸”阶段，炸成老嫩一致，生熟均匀的雪花丝。最后是、加入精心配制煎好的糖液制成成品。总之在用料制作的全过程中，都步步认真、一丝不苟地以求达到香脆、化渣、爽口的目的。

3．玫瑰细桃片糕香纯味美。其特色为：有玫瑰香而无玫瑰味、其薄如纸、卷之则成筒状，展之又平直如旧。因此，其制作技术须特别精巧。其办法是：首先、玫瑰香是在拌合“核桃米”时用竹签浇上一点点玫瑰精点在核桃米上经过搅拌让所有核桃米都带上一点玫瑰香味。但玫瑰精绝不能多，否则就会有蟑螂的臭味。其次、要掌握好糕粉的制作。对糕粉不但要切实要求磨细，更重要的是要求去“燥性”。因为磨粉之前，米是经过煎炒的，必然蕴藏着“燥性”。去燥性的一般的办法是铺地铺。但须掌握既去“燥”又不过于湿润这一“火候”。其三、要煎熬好糖液。即：先将要配糖的总量的90%地白糖在锅内熔化，然后将已经用白水搅拌均匀的鸡蛋放下去提净糖液的泡沫杂质，再用纱布过滤（意在除去白糖的泥沙）。最后、加入10%的饴糖混合熬煎，至到火色适当时取出来，用竹签搅拌，使它还原“反砂”（微微结晶）。搅到糖的温度降到40℃左右时，即把糖压成粉末，再

需要全本请访问 www.ertongbook.com

加入花生油拌入糕粉核桃。在这个过程中，加入糖的多少，还能起到调剂糕粉“燥”、“润”程度的作用。配拌好的原材料堆置在玻璃板上，连同玻板放置到80℃水温的热水上烘几分钟就完成制作过程。最后把它做成饼块一层一层地叠起来以保持其湿润，经过一个晚上后把它切成厚薄均匀的薄片，即成为上好的玫瑰细桃片糕。

4．空心泡糖人人喜爱。其特点是香脆、酥泡、化渣爽口又不粘牙。其制作过程是：首先是、适当配糖。即将总量80%的白糖用白水化成糖液，停放一个星期，去掉其“燥”性使他“下绵”。这样才能使制成的泡糖在食后不粘牙，而且能延缓冷硬时间，给制作过程中拉成空心筒和把两条筒拼拢成一条糖的工艺过程留下充裕的操作时间。空心泡糖的制作，除用白糖而外，还要配合20%的饴糖。其次是、掌握好煎糖火色。最后是、拉筒拼拢。这是很重要的阶段，全靠两个熟练的操作人员的手法技艺和配合协作。因此，对操作人员要在平常进行妥善的技术训练。

三．严格把好成品保管关。为了保证糖食香脆的特色，除重视原材料的选择和制作工艺外，对成品保管也严格要求。因为糖食吸收了空间的湿润水分就会丧失香脆的本质。因此，除保管中要密封防潮外，在出店（厂）前一定要逐件检查。凡是不合格的成品，坚决返工再制，不许拿出厂(店)。永盛祥在这一关上是把守极严的，其在顾客中能享有极高的声誉，可见是其由严肃的经营态度和严格的制作技术而得来的。

永盛瓷厂在夹缝中生存壮大

永盛瓷厂是威远县陶瓷工业中继新华瓷厂之后、有一定

规模的轻工业私营企业。解放前，威远及其邻近的资中、仁寿、荣县有陶瓷制品的小厂多家。其面临的形势是：上有得天独厚价廉物美的江西景德瓷和湖南醴陵瓷的竞争，江瓷、南瓷以品质优美长期占据高档产品市场；下有价格低廉而质量又逐步提高的四川江津改良土碗的竞销。相形之下本地的陶瓷制品就成了“穷嫌富不爱”的滞销品。因此，这些从事陶瓷工业的私营厂商在夹缝中搏斗，历尽坎坷。至40年代，永盛瓷厂能逐步占稳脚跟而且有所发展，其成功也并非偶然所致。究本探源，可得出其原因之所在。

1934年时，新华瓷厂技术员夏伯陶，在威远黄桷寺创办一个瓷厂，经营一年后濒于倒闭，不得不出卖给林永盛。林永盛因为不熟悉这一行业，就仍请夏伯陶掌握技术，刚经营一年，又亏损银元五千元。林永盛从此体会到“隔行休贪利”这句话的真谛。而把厂迁到城边，把子女派进厂去，分别掌握配方、制坯、烧成等关键部门。要他们深入工作实际，认真钻研，下决心，把自己变成本行业的内行。又特别寄希望于在永盛祥积10年经验的制糖能手林树葵，要他在陶瓷工业上再显身手成为这一行的行家。林树葵没有辜负他父亲对他的期望，他从制糖工作的经历中得到启示：一切工业企业内部都是一个整体（即系统），任何一环的弱点和失误都将影响全局。夏伯陶的失败，从现象看，是烧成工序回收率太低，废次品太多所造成。但深入考察，就可发现原料、配方、制坯等环节的弱点都将在最后的烧成的工序中暴露出来。如不从全局出发综合治理，而采取头痛医头的办法是难以奏效的。更为重要的是要使各环节紧密配合、互相为其他工序创造条件，才能最终取得好成效。具体说：耐火材料耐温

程度有一定的限度，当年烧成使用的阶梯窑装坯分前中后三行，各行受温程度不一，这些都要在原料、坯子、瓷釉的配方与烧成用火上加以配合调剂。又如坯与釉的耐温程度与收缩率不同以及坯子不干、坯子厚薄不均等都将造成成品裂口、变型、“惊釉”等等病状。通过林氏弟兄深入工作与职工一边工作边改进，而且善于吸收、总结、消化他人经验而加以改进创新。因而在一年内就成功地使烧成正品率达到70—80%乃至90%，于是永盛瓷厂就逐步扭亏为盈，而且规模也逐步扩大。夏伯陶时代的黄槐寺瓷厂，职工为30余，至1936年亏折期中曾减到只有6人。在永盛瓷厂的前进进程中，随着企业面貌逐步改观，至1939年，职工人数已达到一百多人；1940年以后增加到二百多人。在抗日战争期中，国民政府要征壮丁入伍当兵，男性青壮年工人不敢上班，企业又一度出现危机。为了适应环境，又一反常规而大量招收女工加以培训。由于措施及时，很快闯出困境，继续前进。这说明永盛瓷厂在经营上应变能力很强、灵活性也大。

永盛瓷厂不但在传统商品生产上质量有所前进和提高，在市场上站稳了脚跟；而且在仿日本的泥浆注入工艺生产薄型瓷上也取得成功；进一步创造碎瓷工艺，也获得了成功。它的高温薄型碎瓷茶具，一经问世，就受到省内用户欢迎，成为名牌产品。这些都是林树葵在陶瓷工业上尽心竭力18年所得的成果。

计虑不周使煤矿的开采招致失败

林永盛的后半生，不但投资兴趣广泛，兼营农业、商业、工业，而且不怕风险，因而也染指煤矿业，而且兴趣浓厚。

但是他办了几个煤矿都以失败告终。究其原因。首先是、由于没有成为煤矿业的内行。以外行而贪利，其失败乃在所难免。其次是、仍囿于以土法开采，不求进步。沿袭原始的、落后的设备和开采方法，并加上资金短少，就难以克服井下抽水、抽风、防瓦斯、井下运输、井口提升以及交通运输等重重困难。基于设备和方法落后以及资金短少而长期从事煤矿开采业的经营者，终至失败者，常是十之八九。解放前在威远县的工商业中为风险最大的行业就是开采煤矿。民谚说："衙门深似海，槽子整人王"。既然煤矿业风险如此之大，为什么还有不少人对此感兴趣？主要是煤矿一经开采成功，就可"一本万利"。由是能吸引人们，特别能吸引哪些资金短少急于发财的冒险家去淘金。林永盛1935年办×××煤矿一年就亏折了银元一万元，几至破产。即由于计虑不周、"想一本万利"的奢望而造成的。

严以律己、宽以待人，受到社会信任

林永盛白手起家三十多年间，在前进道路上，所遇的坎坷甚多。但他能恪守严以律己、宽以待人这一对人、处事的基本准则，在社会上颇得同情和支持，从而每遇困境都常能化险为夷。如：在1935年的一年中，煤矿和瓷厂的亏折达银元1.5万元之多，把他所经营的其他工商企业资金挪用一空，形势极为严峻。为了解决煤矿下马后的善后问题，曾忍痛向高利贷者求援，用骡马驮运银元到矿厂支付工资和欠债，而不少分文。翌年，因负债太多，利率过高，所经营的工商企业难以继续维持，又不得已而帖请债权人到县商会协商偿债办法。经县商会调处降低利率分三年还清本息。这虽

名为“倒帐”，但实非赖债，只减了超额利息并未损害债权人的合法利益。

1935年林永盛开办的煤矿积煤甚多，煤商曾炯熙与他订购一批煤并预付一部分订金，事后自贡煤价下跌，曾顾虑要亏本而要求毁约退款，他也慨然同意。当时在亲友及同业中都反对这样做。他却说，要人亏本是苦人所难，为人应该厚道。因此，人们认为该得的不得太“瘟了”，从此在场中都管叫他为“林瘟猪”。实则这“林瘟猪”的诨号蕴含着为人厚道的褒意。

有人对他说，你的店员替号上买米却往他家里拿。他说：“别人帮我办事，他家里要生活，不在我这里拿，又向哪里去拿”。可见其待人宽厚，处处替人着想。这也说明，他在用人之道上，是用其所长恕其所短。

有一次他深夜查夜，发觉永盛祥职工偷着拿号上一罐油放在角落里。他告诉他儿子说：“不要声张，让他拿回去，他会离开我店，他出去也会有人雇请他。”果然不久之后，此人即被太和祥雇用去了。可见他处人、料事有独到之处。

由于他及其子女待人宽厚，因此永盛祥的徒弟和老师的关系很好，林家有困难，徒弟们都惦念师徒情分而进行照顾、支持，至今不衰。

他是六十年代去世的，他的私营工商企业虽然已不继续经营了。但他的创业精神、诚信作风、与教其子女和学徒对产品质量和生产技术的精益求精、以及严以律己和宽以待人的为人态度，都是可以作为借鉴的。

解放前威远永盛瓷厂的情况纪要

王绍章

出威远城的西门倒左手的广场，便是私营永盛瓷厂的厂址。

临进大门抬头望去，其大门的墙上的横额上便有蓝底镶花瓷碎片刊制的闪闪发光的“宛在湖山”四个大字。牌楼下两堆大瓷泥（系狗公石产的瓷泥），有数十名强壮的彪形大汉两手抱肩、双脚有节奏地踩压瓷泥，使其泥质松软均匀，以便制造瓷器。

进门的右边，摆着各式各样的优质瓷碗、彩色罗汉、金色观音和各种飞禽走兽形的饰用瓷制品。尤其是用红头绳捆扎的各色陪嫁货，花样翻新，耀人眼目。左面一道月形门，幽深径曲通向模型和彩釉车间。进大门直走，两旁栽植花、树和放置盆景甚多，在微风吹拂中，香气沁人心脾。经几步台阶而上，一眼看见全是年轻妙龄女郎往来于手工模型的工作车间，身着白色工作装。她们全神贯注认真而又精巧地制造出非常优质的白瓷坯子。再从左门上走，可见圆盘转动的做碗的辘轳车间。再绕辘轳车间而过，右面是手推釉泥房，左面则是雄伟壮观的五层炉火熊熊的青砖大窑炉。在那里可见一位

三十出头、西装革履的满头大汗精神振作的掌窑大师，他就是永盛瓷厂的林树葵经理。他排行在五，人们又称之为“五老师”。永盛瓷厂就是由林五老师的父亲林永盛由十数人的简陋小厂发展起来的，因而以人名名厂为“永盛瓷厂”亦名新新瓷厂。

林永盛是弟兄三人，他为居长，二弟永泰、幺弟永福，虽未分家但各立其业。林永盛有五子二女，大儿树槐、二儿树常、五儿树葵、六儿树德、幺儿树华，树德、树华都在厂内劳动。六儿树德做碗和大型座器，幺儿树华搞模型绘画。大儿居家，二儿管理城内下南街永盛祥商店，经销山货、酱醋、瓷碗、糖果等货物，三大开间的黑漆铺面，晚上点两盏大煤气吊灯，在当时的小小县城中，还是一个较大的私营商店。五儿林树葵有志于钻研技术，曾往川内有名瓷厂和大肚罗汉碗厂求师学艺，经过多次刻苦试验，终于烧制成功了非常优美雅观的碎瓷产品而得以畅销省内外。碎瓷从外表上看，形同各式各样的龟纹，又象跌碎的烂货。实际上是光滑平整。不破不漏的别具风格的雅致的瓷制品，我觉得还比日本的“东洋瓷”耐用和漂亮得多。

在永盛瓷厂的发展进程中，张榜招收新工人200人左右，开始尽招男青年，男青年学会技术后认为工资低，就逐渐流向外地。后来就招收男女各半。这样，在人员数字上逐渐稳定下来。招收青年的条件主要是初中以上的文化程度和身体健康。林树葵治厂严格，奖惩分明，有人给他取了一个绰号叫“五阎王”，他在工人的一日三餐上，力求吃饱；工作之余，还要求每人学骑自行车，不会的他亲自作教练；早上要做晨操；晚上是学习并写出心得。半年一小评，年终总评优劣

并给以奖惩。他们父子兄弟团结一致，共同努力搞好企业。

关于碎瓷的制法，实际上并不复杂，即用一种瓷泥做成坯子后涂上收缩性不同的瓷釉投入窑内，掌握好火候，烧成初坯，取出冷却后，涂上釉料投入窑内再烧，即成为优美雅观的碎瓷制品了。

1988年5月21日

需要全本请访问 www.ertongbook.com