西充县政协文史资料选辑第五辑

目　录

1.漫谈西充方言……冯登泰（1）
2.我经营复兴面粉厂的回忆……鲜伯良（4）
3.西充果桑桐的今昔观……张天锴　舒勇　席华宇（26）
4.巴蜀中学迁西充的前后……王君素（33）
5.在四川防区制下西充人民所受的灾难……
……张抚均遗稿（38）
6.西充农谚初选……王瑞豪（44）
7.袍哥在西充……李秾（50）
8.西充腊肉火锅的古今……李秾（58）
9.历史人物　圭峰禅师何炯……赵明宇（61）
10.名胜古迹　将军神宇……李柏林 王瑞豪 冯以行（64）

需要全本请访问 www.ertongbook.com

漫谈西充方言

冯登泰

四川省的方言，是属于北方方言系统的一个大分枝。四川话同北方话的主要差异，是声调不同。西充方言是四川方言的一个小小分枝。西充方言的词汇和语法，同其他四川方言相同，只有很小的差异。西充方言同其他四川方言的重大差别，是声调方面；其中，最主要的，有三点：西充方言有入声，有许多特殊的入声元音，有入声以外的其他四种声调（阴平、阳平、上声、去声）的音域窄，变调少。

下面，我们谈谈西充方言的这些特点。

在四川省内，江津、泸州、宜宾、纳溪和西充都有入声。例如，一、六、七、八、十、入、若、即、笔、别、北、伯、柏、拍、墨、彻、册、屋、学、辞、伏、夺、出、各、脱、不、作、却、月……。凡是同“入”字的声调相同的字，西充话都念成自己的入声调值。和上述川南几个县的入声调值很接近。成都话中，也有入声的痕迹，但是，比较微弱，仔细分辨，才能够觉察到。除此而外，四川省的其他绝大多数县分（重庆话为代表）的语言中，都没有入声，而把入声念成四川话的阳平（接近于普遍话的上声）；或把入声念成四川话的去声（相当于普通话的阳平），例如自贡市一带。西充的入声，是川北无入声区域中的一个孤岛。西充的邻县，南

部、南充、盐亭、射洪、蓬溪，都是非常清楚地没有入声。这种现象是十分奇怪的。

当然，西充话和全四川省的话一样，都不会念出清晰的L辅音，而把L念成N。即使采用科学的发音办法去纠正错误的L辅音，也很难办到。因为从幼儿时期养成的习惯，十分顽固。当然，对于音感很强的人，是能够教会L辅音的。

在西充的入声字中，有把U念成O的，把a念成〔A〕的。这种现象十分普遍，而且又同入声分不开。说来也十分奇怪，西充话的非入声的阴平、阳平、上声、去声，都同其他四川话一样，都没有这种元音上的差异。这种现象和吴越方言相近，而同皖北、鄂北的入声更接近。

四川其他县分的变调现象，十分突出，例如南充话把“豆腐”念成dòufu（用普通话的“汉语拼音方案”注音：下同）。西充话念成doufu(豆腐)，四川其他县市也都念成doufu。与这种随语气不同而变调的现象相反，西充话的阴平、阳平、上声和去声，都不变调，而且音阶的高低区域很狭窄，可辩性差一些。所以西充话的音乐性差得多。

西充人要想学好普通话，必须从这三方面的规律入手，下些功夫，其次，是使用普通话的词汇和语法，这些内容，更多了，可以从电台和电视台的播音中去学习。功夫不负苦心人，只要注意一个字、一个字地去学习，一定能够学会普通话，我很赞成西充人除了会讲本地的方言而外，还应该学会普通话。这样，可以用普通话从方块汉字（十分落后的国宝）过渡到以《汉语拼音方案》为基础的拼音文字，随着九年制义务教育制的实施，普通话和拼音文字是能够实现的，这是中国的千秋万代的伟大事业。

根据最近印发的西充县志资料，可以看出明朝末年，农民起义军张献忠曾到过西充，他的部队和明朝、清朝的部队交锋后，双方伤亡很大，西充人口锐减，湖广填四川是事实。湖广移民来开垦西充也是事实。因为，80年以前，很多湖广会馆曾经留在西充乡下，西充人中，有不少姓族，认为自己的祖先是从麻城孝感迁来的（神话人物董永的同乡）。从西充话和鄂北、皖北话的接近程度来看，西充移民多数是从皖北和鄂北移来的，移民人数多，语言势力大，而成为一个特别的方言县。同样，川南地区也都有大量的鄂北和皖北的移民定居，而形成自己的特殊的四川方言。当然，张献忠以后，四川人还大部分是存在的，不象西充和川南那样人口锐减。所以，四川的原方言还保存得相当多。清初，从云南、贵州、湖南、江西、浙江、苏北等遥远地带移民入川，也是不少的。这些人的语言都同四川原来各县方言溶合，形成了目前的四川方言，还应该指出的，从陕西和甘肃也有不少移民到达四川，定居下来，所以，川剧的唱腔深受秦腔和豫剧的影响，也受昆曲和弋阳腔的影响，这都和移民历史密切相关。语言受的影响，更为大一些。

西充东北地区的“j，g，x”三个辅音在尖音字中（旧音韵体系），全都念成“z，c，s”；这是尖元音的变化，用〔I〕代替〔i：〕，这种特点，完全是皖北地区语言的特点，所以，西充东北地区的居民，很可能是从鄂、皖交界地带移来的。

笔者的目的，热心推广普通话，积极提倡拉丁化的拼音汉字，继承吴玉章、鲁迅、赵元任、钱立同……等前辈的遗志，由于拼音汉字有点处于落潮状态，所以，我反而更热心。

我经营重庆复兴面粉厂的回忆

鲜伯良

我的西充太平乡人，曾在重庆经营复兴面粉厂，复兴面粉厂是在1934年7月承顶新丰面粉厂而改组成立的。

1925年，天津人单松年以4万元独资在重庆创设新丰面粉厂——这是重庆第一家机制面粉厂。到了1927年，又改为合伙经营，资本额增加为10万元。我于这次增资中投入股本3000元，担任了常务监察，后又一度担任过协理。至1934年新丰亏折过甚，无力继续经营，我便约股承顶过来，改组成为复兴面粉厂。在回忆复兴面粉厂的经营时，特就记忆所及，先将新丰厂的创立和经营作一简要的介绍。

一、复兴面粉厂的创立经过和生产设备情况

1.复兴面粉厂的前身　新丰面粉厂简介

新丰面粉厂创设于1925年，当时四川正处于军阀割据的时代，内战频繁，重庆由于是西南各省货物集散的枢纽和水陆交通的要道，成为各派军阀必争之地，天津人单松年与陕西人李某（已忘其名）鉴于这一形势，便合伙开设了一家大生同军服厂专门为军队承制服装，从而获得厚利。致富之后，单松年以4万元独资在牛角沱购地创设新丰面粉厂。他经营面

需要全本请访问 www.ertongbook.com

粉厂的动机是：一、可以就地利用大量的低价原料；二、当时社会上一般中上层人物的生活日趋豪华，饮食服用都喜欢摩仿上海、汉口等大城市的风气，重庆尚无人经营的机制面粉一定能够迎合他们的需要，赚得高额利润。

初建厂时生产规模很小，仅在汉口向美商购进6×12吋磨粉机两部和小型蒸汽发电机一部，日产面粉80包（每包重44斤）。产品供不应求，获利颇丰。于是在建厂第二年（即1926年）购买9×30吋磨粉机两部，投入生产后日产量便由80包提高到300包。1927年改为合伙经营，资本增加到10万元，单松年因为开办军服厂的关系，与军政界人员交往颇广，故股东多系军政人员。我这时因在川康督办公署工作而与单相议，便投入了3,000元股本，并担任了常务监察，当时虽是按照公司的形式组织起来，但并未申请注册。

新丰增资改组之后，适逢1929年美国爆发了资本主义的周期性的经济危机，日本生丝在国际市场大量倾销，我国缫丝厂受日本丝倾销的影响纷纷停产倒闭。江北相国寺淑和渝丝厂也在日本丝的倾销打击下生产被迫停顿下来，不得不另谋出路。淑和渝丝厂负责人邹烈三见新丰厂生产面粉供不应求，遂利用其丝厂厂房、动力改建为先农面粉厂，日产量为300包，与此同时，杨学优也在南岸牛角沱日本租界内开设了岁丰面粉厂，日产量为300包。至此，重庆机制面粉厂即形成三足鼎立之势，当时机制面粉每百斤销价为7元，土制面粉仅5元左右。小麦市价每百斤3—4元，可制成面粉两袋，麸皮尚可以折抵部分工缴，实际机制面粉每包毛利在1元以上，由于两种面粉的价格悬殊，一般均乐于购买价格低廉的土制面粉，机制面粉的销路受到一定影响，因而供过于求，

产品积压，三厂均年年亏折。为了解决产品的销售问题，在1930年三厂便组成重庆三益面粉公司，按“四三三”的比例（即新丰占40%，先农、岁丰各占30%），进行计划产销，但后来不但没有收到预期效果，反而因各厂降低质量，使机制面粉质低价高的情况更为突出，于是销路日益狭小，亏折越来越大，三厂的产销联营组织乃在一年之后便撤销了。

销路问题的日益严重，使单松年束手无策，拖延到1933年新丰厂已濒于停产境地。时值“九一八”事变之后，国民党正在空喊“实业救国”，我便利用这个时机，通过新丰厂董事何北衡（他当时任川江航务管理处处长）与中国银行总裁张公权的关系，以小麦质押方式，取得中国银行5万元贷款，作为厂的流转资金，这时我也担任了新丰厂协理。由于我主张“薄利多销”，从多中取利的经营方针不为单松年采纳，数月后遂辞去协理职务。到1934年中国银行发觉押品不实，查封了新丰厂仓库。当时单松年曾提出再增资以图挽救，但未得股东赞同；要求中国银行接办，又未得同意；登报公开招顶，亦无人过问。新丰厂至此地步遂告歇业。

2.复兴面粉厂的创立经过

新丰厂既无力偿还债务，所欠中国银行贷款又系由我经手办理，如果我不出面设法偿还，则不仅有负何北衡、张公权对我的支持，更主要的是：当时我已在川康督办公署医务处经营财务工作中捞到了一笔钱，投入江海银行而作了银行经理，个人信誉正与日俱增，对该项贷款不予解决，必将影响我的信誉，不利于自己的前途发展。经过反复思考后，我认为：第一，机器生产必然会胜过手工生产，新丰厂的关闭是由于没有采取薄利多销的经营方针，以致造成了产品积

压，并非面粉本身不为社会所需要；第二，我已一手掌握了江海银行，再抓到一个新型工厂，在资金运用上就可以相互利用，并估计由我出面号召数万元资金，也不致于有多大问题，如拥资数十万的川康督办公署财务处科长朱大维，就积极支持我接办，承认差多少股概由他负责；第三，就人力来说，我不仅已赢得西充同乡的信任，并且结织了一批中上级军政人员，他们也会支持我。在充分估计了这些有利条件之后，我就决定把新丰厂承顶下来。

我首先将我考虑好了的组织和经营计划与中国银行协商，当即得到同意所欠贷款5万元，展缓为分期五年偿还，并将月息由八厘降低为四厘，这就顺利地解决了新丰无法解决的一大笔债务；其次，对原来的股东和私人的存款共约3万元，也商得三分之二的人的同意，转为新组织企业的股本；此外，又在朋友中筹集了5万元的现款。于是，便与单松年谈妥，以9万元承顶新丰厂，改名为复兴面粉厂。

复兴成立后即正式申请注册为公司组织。从所集资金来看，除了偿还必须付出的部分债务外，所余不过3万元左右，仅能维持两个月的产销费用，当然说不上充裕。但是，由于股东中的董监事多半是中上级军政人员，有的还是当时的"头面人物"，如担任公司董事长的鲜英，系曾任川军十师师长后又是刘湘部队的参赞，担任监察的何北衡系川江航务处处长，其他如刘湘部队的军医处长贾文琴、财务处科长朱大维，范绍增师部的经理处长李汝衡等等，都分别作了董事和监察。在军阀割据、刘湘称霸的年代，有了这些人物参与其间，当然也就显示出复兴有雄厚的政治力量，而这种力量的作用，往往是胜过一般经济力量的，这就为当时复兴的经营活动创造

了有利条件。

在筹集股本时，除了个别的例外（如朱大维），我没有采取吸收大额股款的方式，而是凭我交往的面宽，尽量吸收小额股款。此外，还邀请了相当一批应酬股，也有称为“功果股”的，这种股他们只是为了应付情面，仅投入少数资金作为应酬，并不过问企业的经营，带有俗话所谓“出钱为功德”的意思。所以在复兴成立时，我个人的投资虽然仅占资本总额的七分之一，但由于股东以致董事、监察都不过问，或者很少过问企业的经营管理，因此一开始就形成了“我即复兴、复兴即我”的大权在握的局面。在以后的年代里，遇有股东因故让出股权的，多数均为我所承接，因此，我的股本就逐渐增加到最后占资本总额的三分之一。于是我在复兴的统治地位日益显著，连历届董监事名单都是由我事先作好安排，所谓选举不过徒具形式而已。

3.复兴面粉厂的生产设备情况

在复兴还未诞生前，我就认为面粉的销路是否能够打开，关键在于能否降低成本，实行薄利多销。我发现在生产过程中不能将麦粒一次磨净，要经过两三次回麸操作，不特多耗工缴，而且影响出粉率和品质提高。为了降低成本，必须解决操作技术问题。通过民生公司卢作孚的介绍，我派了专人到汉口参观福新面粉厂，了解到复兴的四部磨粉机，不能相互配合，特请他厂技师华尔英来我厂协助改进技术设备。根据华的建议，在汉口添购了磨粉机两部和一批重要辅助设备，经过调整设备后，解决了不能一次将麦粒磨净的问题，日产量也由原来的300包提高到1,000包。1938年又接买了先农面粉厂改为复兴第二厂，原厂命名为复兴第一

需要全本请访问 www.ertongbook.com

厂。为了综合利用两厂储备的磨辊等主要器材，又添购了9×30吋磨粉机两部、9×24吋磨粉机一部，于1940年安装竣工投入生产，第二厂的日产量逐由300包提高到1,200包。加上1943年南充面粉厂建成，安装9×16吋磨粉机四部，日产面粉600包，于是一厂、二厂、南充厂日产量共为2,800包。从产量上说是复兴发展的最高峰。这里所说的发展系指在解放前的情况而言，根本不能与解放后的发展情况相比。解放后仅复兴第一厂的日产量，就提高到六倍，由原来的1,000包提高到7,000包。

二、复兴面粉厂的业务经营管理情况

1.从创立到抗日战争初期（1934——1939）

复兴成立后即着手改进技术和设备，以提高生产；同时精简机构，紧缩开支，对原有职工实行“汰弱留强”，凡年老力差和不称职的都加以淘汰；在产品销售上，立即展开了与先农、岁丰两厂的竞争，和争夺土制面粉市场的激烈斗争。

为了同先农、岁丰两厂竞销，复兴在市中区专门建立了特约承销店20个，签订合同，规定货源由复兴保证，不得承销他厂面粉。又利用下水输运之便，在长寿、涪陵、万县等地设庄推销。市内外推销机构的建立，使复兴的销售量占整个机制面粉市场的一半以上，形成“三分天下我有其二”。不久又因刘湘在绥定方面与红军作战，万县成为国民党军队转运粮秣的据点，面粉销量突然增加数倍，营业情况日益好转。因此，复兴成立后第一年度决算就有了盈利，而先农厂，由于历年亏折，虽经几度增资亦不能转变其劣势，拖到1935年上期，濒于绝饮境地。这时，四川大部分地区已为刘湘所

霸占，川军派系间的内战，已不如过去之多，市面稍转稳定，我考虑到先农与复兴仅一江之隔，如果有人“撑红”，将它复活，又会多一竞争者，应趁此机会将先农置于复兴的控制之下。我乃以关心同业的姿态，与他厂负责人邹烈三协商合作，顺利达成协议：由我厂拨给资金，供应原料、维持继续生产；保证产品尽先销售；原厂人事不动，我厂只派二人分掌业务和会计；先农不负亏损责任，如有盈余，按四六成分配，即复兴六成，先农四成。一年合约期满，先农分得盈余4,000余元，又继签订一年合约。两厂的合作，邹烈三认为是对他厂扶危济倾的“义举”，不时对我表示衷心的铭感。实际这是我实行“大鱼”吃“小鱼”的开端，既有利可得，又在同业中竞争中取得了主动地位。后因抗日战争爆发，重庆人口增加，面粉销量日益增大，才终止了合约，先农另找人增资独立经营。此时复兴就在先农厂和岁丰厂附近各设分销店一个，夺取了两厂在郊区的部分销市。同时，在原料收购上也以压倒之势排挤了先农、岁丰两厂。1938年先农终于无力继续经营，由我以4万元接顶过来，改名复兴第二厂，并积极扩充设备，将日产量由300包提高到1,200包。剩下的岁丰面粉厂，越发显得势孤力弱，更难于与复兴争衡。

复兴与先农合作期间，岁丰在竞争上也作过一些挣扎，曾妙想天开地用“打采”方式偶尔以银元一元或者半元投入面粉口袋内，企图以广招徕，但其结果不仅滞销局面未能打开，反而因弊端时出传为笑谈，到抗战爆发前夕，岁丰厂也就提出了与我厂合作，后因抗战军兴，国民党政府西迁重庆，人口剧增，面粉需要量也随之增大，合作之议遂告终止。

复兴厂争夺土制面粉市场是在与同业竞争中同时展开

的。由于同先农合作，保证尽先销售先农产品，复兴自产面粉就发生积压。经过调查，发现土制面粉仍占全市销量的四分之三，于是决定从批发和零售两方面进攻。零售方面，主要采取了以下三项措施：第一，在邹容路口复兴公司所在地出售用特等面粉制成的白糖"蒸馍"，由于地当交通要道，兼以免费供应茶水，确是顾客盈门，大有应接不暇之势；第二，用次等面粉制成切面，在沿江码头劳动人民聚集之处出售"旺实"面条；第三，做成各种等级的干面，委托各糖果店代销。所有零售都一律按批发计算。这样一来，从零售环节推销出去的面粉约占复兴和先农两厂总产量的五分之一。批发方面，了解到当时市区有80多户切面店，每月需用面粉在40万斤以上，但他们将机制面粉做的面条仅作供应特殊顾客之用，故数量少而利润高，其余大部分面条都是以土粉为原料。为了消除这种人为的障碍，特邀请切面店老板到复兴厂参观，表示我厂已经装了机器，扩大了生产，一定要夺取土制面粉而代之的决心。企图使他们改用复兴厂面粉作原料。但事后他们仍存观望，我们就立即在市区自设切面店十家，同时大量散发广告传单，记得上面有"怪！怪！怪！洋灰面当土灰面卖"等等稀奇古怪的宣传话语。我们自设的切面店，以机制面粉作原料，而按土制面粉的价格出售，对他们已经是一个很大的打击，又在这时停止供应公司职工的晚餐，改为每人发晚餐费2角，请他们每晚上街吃面食。一遇土制面粉即以顾客身份提出土面的种种缺点，碰上机制面粉就即席赞扬。这一来，却激起了切面店的反感，竟至提出绝不用复兴面粉的口号作抵抗。我厂则以威胁的口吻回答，如果改用复兴面粉，自设的切面店可以考虑撤销，不然将继续

增设。终于迫使他们自顾力量不敌，不得不改使我厂面粉作原料；兼之以抗战发生后，已不能如战前那样可以廉价雇用劳动力，以及小麦价格波动较大等等，影响到土制面粉的成本，因而土制面粉的生产，也就逐渐萎缩终至绝迹。

为了扩大销售范围，我们特地做了大幅广告，鼓吹面粉所含营养远较大米优越，外国人以面粉为主食，而我国北方人也是以吃面粉为主，故体格强壮。又鉴于当时本市中医总是见到病人就说“面食烧心要忌吃面食”，我们感到这也是推销面粉的一个阻力，就特备丰盛宴席请医师，向他们介绍面粉的营养价值，有益于身体健康，希望他们改变不拘什么病症都叫病人要“忌面食”的说法。这些宣传都曾起到一定作用。

在积极打开销路的同时，对于原料的收购更是不遗余力，采取了许多措施。川北为四川产麦最丰富的地区，合川又是川北的吞吐中心，复兴成立之后，就在合川设庄收购小麦，以便于了解货源和掌握行情。1936年又由我个人出资一万元，在重庆开设义厚生粮食商行，以经营粮食多年的粟玉泉作经理，主要目的就是为复兴收购原料。合川设庄和在重庆开设义厚生，不仅保证了原料的供应，而且以我的财力与粟玉泉的经营相配合，对于粮价的起落也起到了相当大的控制作用。比如，为了要使贩运商深入到产区为我厂收购原料，曾有意识地将合川小麦价格提高，使重庆麦价低于合川，这样，贩运商就不能从短途贩运中牟取利润。

我们与粮食座商也有过一次较大的交锋：1936年四川干旱，粮商就囤积居奇，重庆粮价高涨，影响了我厂收购原料。而此时汉口面粉价格仍然平稳，从汉口购运来渝出售，

虽无利可得，但亦不至于亏本。我于是就施展“醉翁之意不在酒”的手法，在汉口购买面粉3,000包赶运来渝出售；一面假造与汉口福新厂订购10万包面粉的合同一份由汉寄渝，将假合同视作密件保存，但又让粟玉泉有窃见的机会。我对粟玉泉之所以不明白相告，是既要防他在重要关头上与粮商合起来整我，同时又要使自己的助手都不知是假而信以为真，对于实现我的全部计划就更为有利。果然粟玉泉中了“蒋干盗书”之计，将消息外露，粮商们眼见汉口面粉不断运来，又见复兴确未在市场购进原料，也就深信不疑，不敢继续囤积，并且争相脱手，而市价也就直趋下落，复兴于是就趁价购进小麦14,000石，复兴收购原料，不仅是做到逢贵不进，遇贱多买，为要排挤同业还常常乘粮价上涨的时候，故意抓进少数，越更助长其涨风，使岁丰厂不得不忍痛高价购进原料。

在义厚生成立一年以后，由于复兴原料需要量日益增大，已不能担任收购任务，乃将该号结束，把收购点进一步扩大到产区，于三汇、南充、太和镇和宜宾等地设庄收购小麦。

原料收购十分顺利，加上这时重庆面粉销售畅旺，复兴业务蒸蒸日上，1938年纯利即达20余万元。在供不应求的情况下，对面粉市场价格，复兴已呈操纵之势，虽然如此，但它每袋利润仍维持在一元左右，当时有人不解，问我为什么不加价？我还一本正经的回答，“面粉关系国计民生，利润不应看得太厚”。其实有我深远的用心：担心利润过高，势必引起大家都来“撵红”，这于复兴厂的前途是极为不利的；同时，维持这样一个利润水平，对我来说，由于原料进价低，

销量大，获利已厚，而对于岁丰厂则无多大好处，可以使其受到排挤，有利于巩固我在面粉业中的既得利益。事实也确是如此，复兴从1934年成立到1939年间，在生产经营上是一帆风顺，设备能力也较初期有所扩充，又接收了先农厂改为复兴第二厂，两厂日产量共达2,200包，垄断了当时重庆的面粉市场。

2.由抗日战争中期到抗日战争胜利时期（1940——1945年8月）

自1940年—1945年抗战胜利结束，复兴经历了由盛转衰的过程；同时也是进一步与国民党官僚勾结和斗争的年代。

抗日战争期中，虽有内迁来渝的福新、福民、天源（后改为天厨）三家面粉厂，但因市场销量增大，故同业间的竞销矛盾并不显著，可是市场渐次出现了套购面粉牟利，价格亦从而混乱的情况。我深恐因此会引起国民党政府对面粉厂加以不利的管制，特制发“购面证”，由交各承销店和直接用户凭证购面，以避免套购牟利。但是由于根本问题是法币不断贬值，故购面证没有起到也不可能起到作用。市场价格日益混乱，国民党政府在表面上也不便坐视不理，于是重庆市政府于1640年下半年即对面粉进行限价管制，以原料在产区的购进价格加上很少的费用和利润作为核算售价的标准。实际上从购进原料到制成产品出售中间，是有着一段生产过程的，在物价波动剧烈的情况下，面粉出售后就不可能按量补进小麦，这种舍本求末的限价结果，造成了原料脱节，不能再生产，使面粉供应发生了问题。重庆市市长吴国桢才转商中、中、交、农四家银行贷款300万元作复兴、福民、福新、岁丰四厂收购原料的周转金。并令四厂成立联合办事处。

办理四厂供销业务。关于价格的核算，也于这时稍加改变，即改为按核价时的小麦市价再稍加调整后的费用和利润作为计算面粉售价的标准。可是物价一日数变，面粉售价逐日调整，仍然追不上原料价格的不断上涨，联合办事处也就因而不能解决供销问题。随后陪都民食供应处成立，才将联合办事处撤销，并取销了不合理的限价管制，准许各厂恢复自营。

1941年国民党政府粮食部成立，刘航琛任粮食特派员，涂重光任陪都民食供应处处长。刘、涂二人都是我在刘湘部队时的旧同事，并且素有交情，刘要我对重庆面粉供应给予支持。我意识到解决粮食供应，是与刘、涂的官运相关，他们要靠解决粮食供应来作政治资本；我看准了这一点，就表示关于面粉供应可以保证，但必须给我经济上的支持作为条件。果然顺利地得到民事供应处拨给法币600万元用作采购原料。关于收购原料，我早已有所计划，立即全面铺开，由范绍增经理处长、复兴董事李汝衡担任渠河产区的收购全责，以李在渠河一带的社会地位，担当此任，真可说是得心应手；嘉陵江产区，以嘉陵江粮食储运处处长奚致和负责，当然是一切顺手；涪江产区委托四川省银行经理王灼生代办，也是人地相宜，无往而不利。就这样很快地把全川主要产区——渠、嘉、涪三江的原料全部掌握。再于合川新建可容280万斤的仓库一座，使原料能够做到朝发夕至。又乘刘航琛赴川东视察粮政的机会，我以了解货源为理由商得刘的同意，以特派员的随员身份同行。我看见川东一带小麦丰收，又于集散地万县抓进大批小麦。同时又依靠国民党官僚和地方势力，基本上垄断了全川小麦，使得同业不但不可能

在产区收进原料，就是在重庆高价收购亦难到手。如当时福新厂新机安装竣工而无原料试车，由复兴借给小麦1,000石，才解决了开工的问题。

我不仅在原料收购上作了如上安排，为使产销各个环节相互配合，对包装所需用的布袋，亦做到自产自用。1940年，国民党政府公布花纱管制后，包装所需布袋在采购上发生困难，影响到成品不能及时包装。因此，特拨资在合川自行开设“七七”纺织厂，招雇200余名职工，专门生产布袋。

产品既已畅销，原料又形成垄断，包装布袋也做到自给，因而获利甚厚。这时，我们企图逃避累进计征的所得税，在1941年又由复兴部分股东集资法币100万元，开设万源企业公司，由我担任董事长，方仲磐任经理，表面上是经营生产，而主要是以赚佣金的方式为复兴代办供销业务，以达到分散利润从而逃避所得税的目的。万源成立后，大约不到一年，就被人揭穿为非法经营组织，引起了国民党政府的注意而告结束。

复兴在刘航琛的支持下，得到民食供应处拨给巨款运用，真是无往不利，大有不可一世之慨，自认为复兴和我个人的前途都大有可为。在有钱还要有名的思想支配下，我早就出资在家乡西充创办了育英中学，又捐款20万元在南充修建育才职业中学。命名为“伯良楼”，还发放过平粜，又垫款200万元替全县缴纳粮谷等等，博得了乡里对我的一些好感。当我衣锦还乡的时候，国民党的专员、县长、绅士们都争相宴请，呼我为“陶朱公”，还到处宣扬我这些沽名钓誉为“义举”，大大鼓舞了我进一步朝着图名求利的方向发

需要全本请访问 www.ertongbook.com