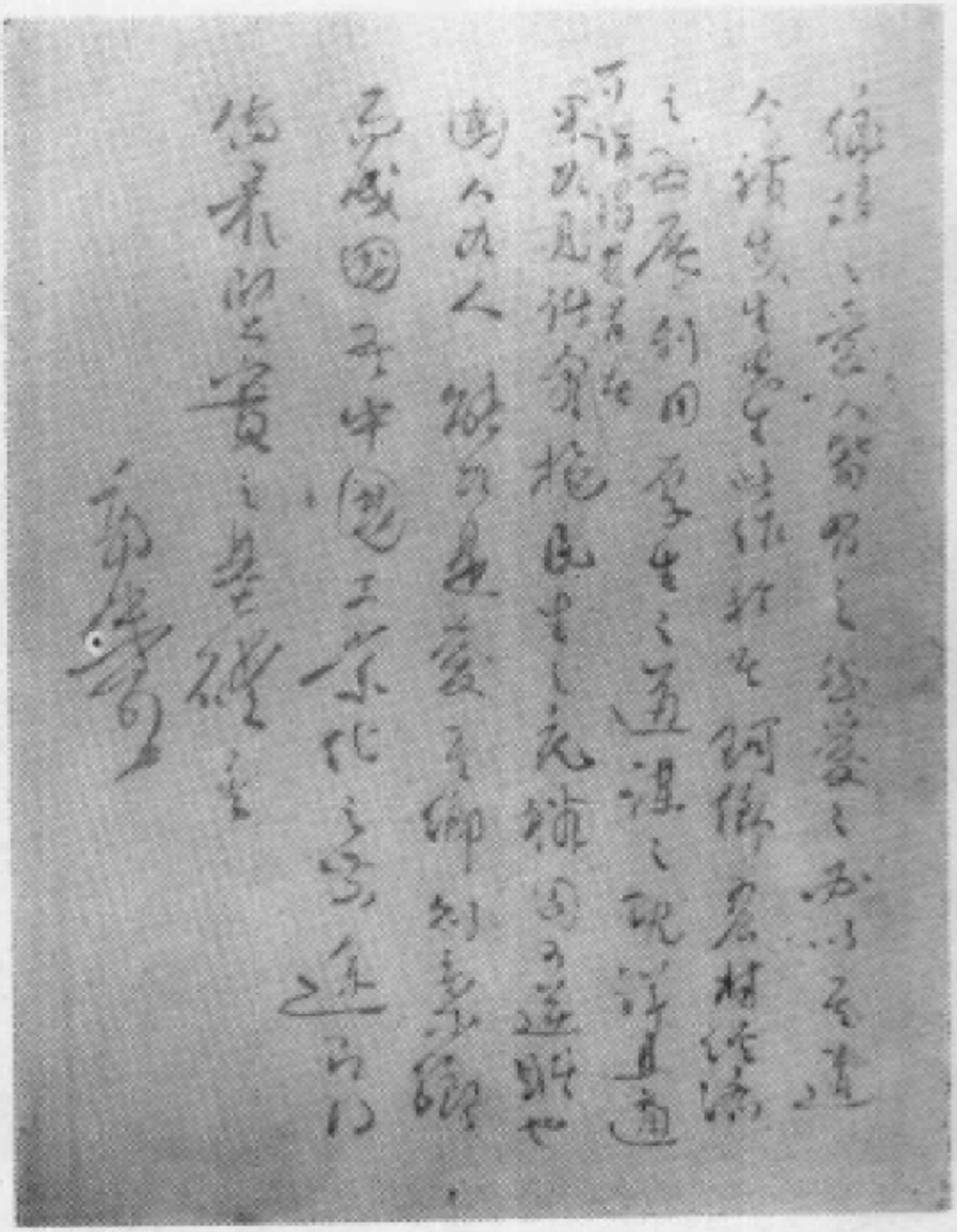
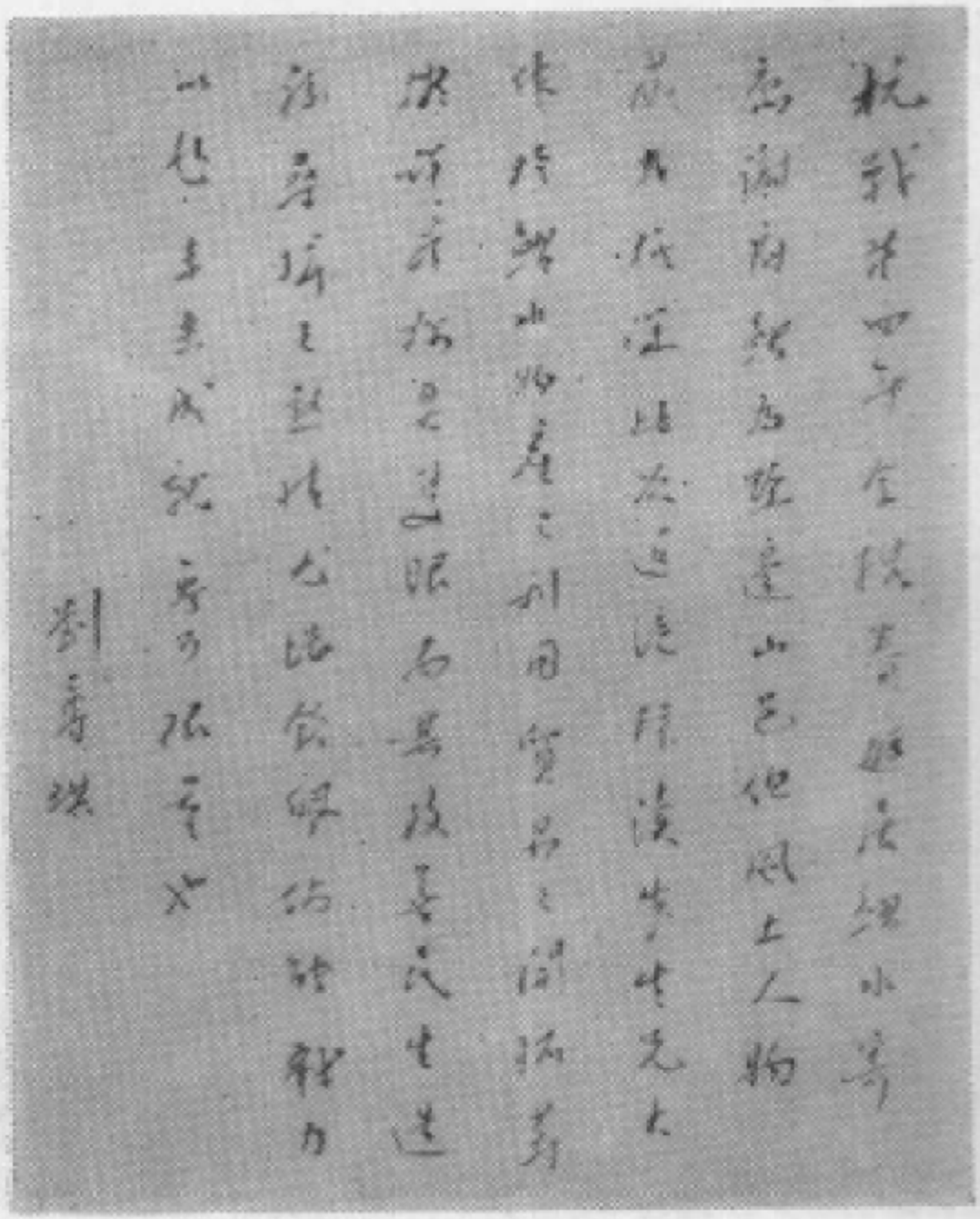
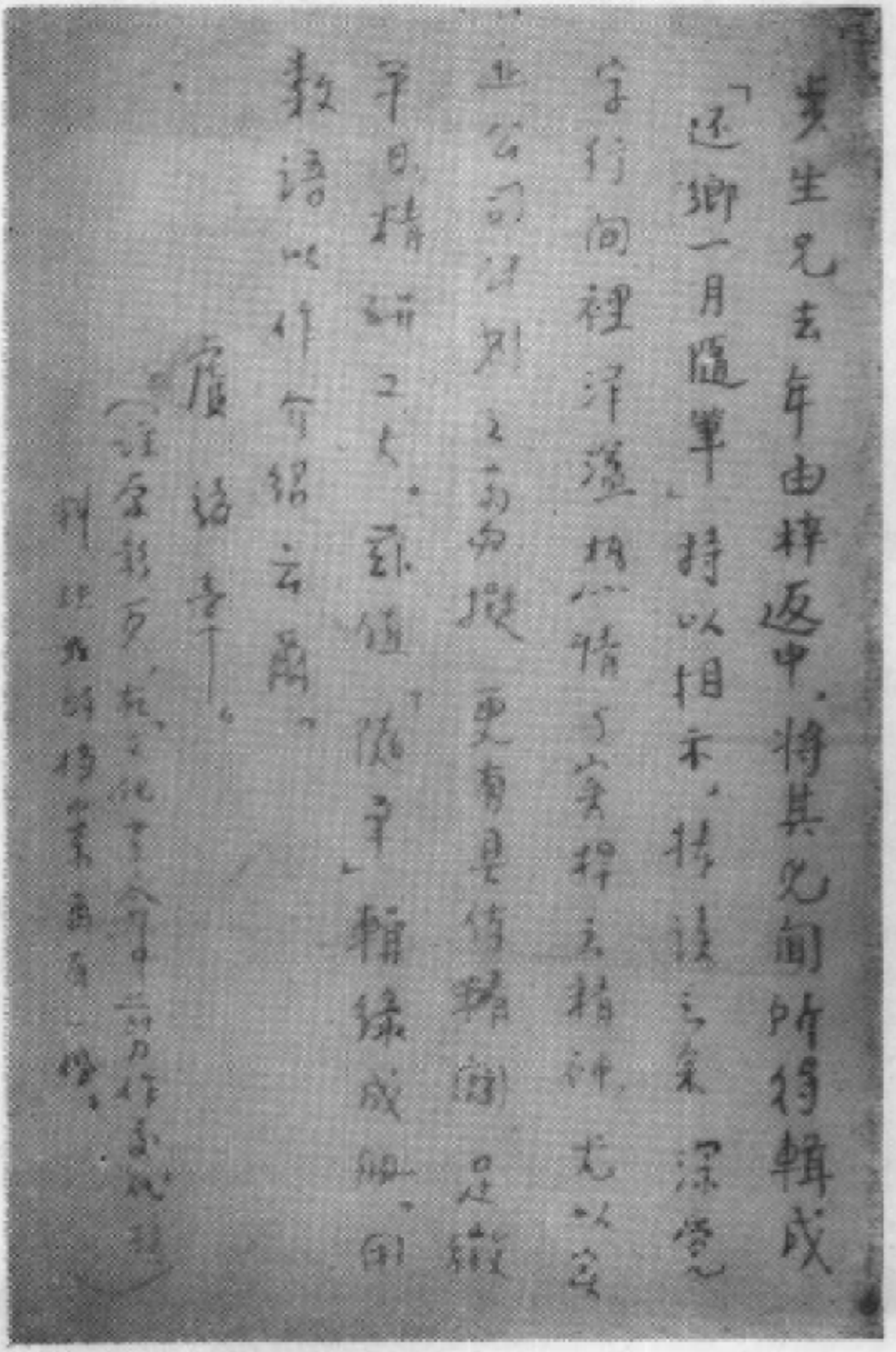




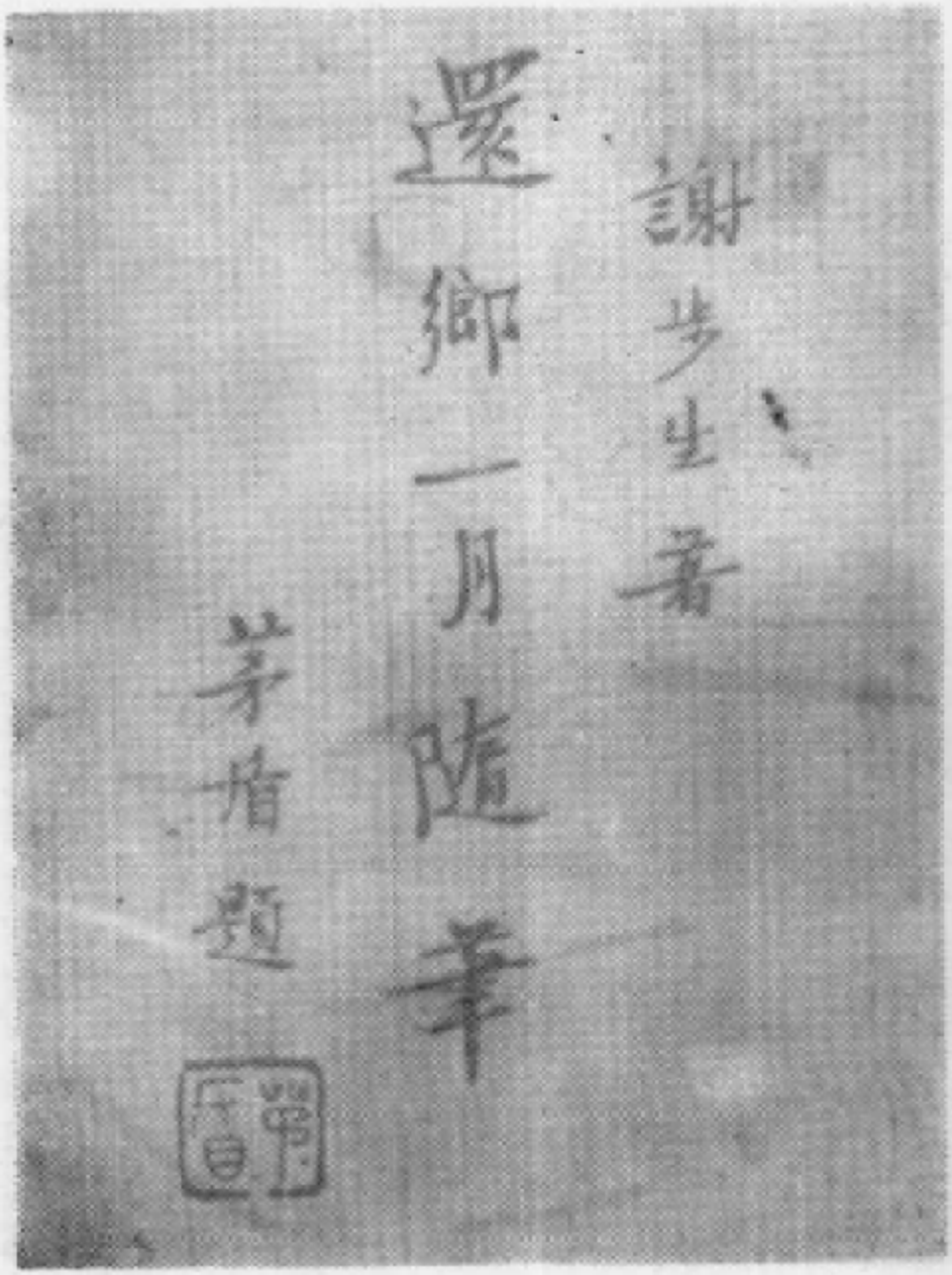
现任英文《中国日报》社长刘尊棋题词



步生兄去年由梓返中，將其兄間所得輯成「还鄉一月隨筆」，持以相示，特讀之矣。深覺字行間裡洋溢熱情，實得之精神，尤以寄此公司以刻之為勿擬，更有是作輯闢，足徵平日精研工夫。茲值「隨筆」輯錄成冊，用數語以作介紹云爾。

廣結章。

（注原彩頁，在「文化書會中」一冊作為紀錄，科班所得，本書為有一份。）


還鄉一月隨筆
謝步生著
茅盾題

目　录

谢步生和他的《还乡一月随笔》……谭智勇（1）
回忆习水新学启蒙教育之缘起
……袁秉荣 供稿　谢咏松 整理（13）
三岔河章武三年岩墓石刻……禹明先（21）
习水青年书店与忠义调查团及青年党始末
……徐世熙（26）
张致祥点滴……谭智勇（30）
解放前的征兵见闻
……楚西、陈梦超 供稿　谢咏松 整理（35）
温水佛教会……何金海（43）
温水邮政……何金海（48）
热爱红军的花灯之家……李永林（50）
回忆习水县政务委员会的宣传活动……袁广仲（53）
回忆土匪攻击良村区政府的经过……何映华（59）
土匪偷袭双龙区公所始末
……王书法、吴茂林 口述　黄永龙 整理（63）
土城俱乐部……陈万敏、杨绍禄（66）
解放初期的土城镇民主青年学习会……傅琴书（73）
群力中学概况……黄永龙（80）
仙源史话……周绍臣、曹明法 口述　梁宗正 整理（90）

需要全本请访问 www.ertongbook.com

赤水河中游的九大场镇……禹明先（93）
回忆习水回龙乡1949——1955年的商业
……钟方达（112）
琐　　忆……莫予贻（117）

封面设计：兰代华
照片复制：谭智勇
绘图插页：禹明先

谢步生和他的
——《还乡一月随笔》

谭智勇

谢步生，一九一二年出生于原习水县官渡区官渡镇万寿街“世泰全”药房之坐宅内。（官渡为后来新建习水县城所在地，现属赤水县。）父亲谢寅初曾留学日本早稻田大学，回乡后担任过习水县商会会长。谢步生九岁时，父亲就将他送去上海读书，十八岁毕业于上海“泉漳中学”。返乡后，在习水小学任教。

一九三二年，谢步生到重庆民生轮船公司工作，嗣后曾担任民安公司会计处长、联安公司会计处长、民益公司总稽核等职。当时，民安公司总经理卢绪章，是中共地下党员，在周恩来同志的直接领导下工作。卢绪章名为大资本家，实是中国共产党白区工作的领导者之一（电影《与魔鬼打交道的人》就是描写卢绪章当年的情景）。虽说当时谢步生不知道卢绪章的真实身份，但在卢绪章手下工作，也受到了一些进步思想的影响，所以，解放后卢绪章出任中华人民共和国对外贸易部副部长，还介绍谢步生参加了革命工作。谢步生工作之余，喜爱文学，尤其喜读鲁迅的文章。谢步生在上海虹口居住时，茅盾、郭沫若与他是邻居，几家常来常往。茅盾和郭沫若还写有一些对联送与谢步生。这些对联可惜在

“文革”中已散失。刘尊棋先生与谢步生是至交，抗日战争爆发后，刘尊棋曾携全家来到官渡，在谢步生家里居住了几年。

一九四五年十月，谢步生叔父谢振宵在重庆病故，他从上海赶到重庆扶柩返梓，在官渡住了一月，为感谢乡亲的关照，对振兴家乡聊表一点心愿，他拟定了一个《习水实业公司计划》，回到上海后，他将在家乡写的《实业计划》和杂感等集成《还乡一月随笔》，分别请茅盾、卢绪章、郭沫若、刘尊棋诸先生题字题词，然后由上海《镜泉文化基金委员会”于一九四六年十一月印刷出版。该书是谢步生分赠亲友和留作纪念的，故在封底印有“非卖品”字样。解放后，谢步生一直从事会计学的研究，这本书就存于箱底。四十年后的今天，在全国编修地方志的热潮中，谢步生将此书献交赤水县志办公室，真是难能可贵。

《还乡一月随笔》全书虽只有一万字左右，却包括了七个方面的内容：

一、序言；

二、习水实业公司计划；

三、个人对于屠宰税收改进的意见；

四、致吉皆中学校函；

五、介绍书籍；

六、致九弟函；

七、杂感点滴；

上述内容中，“习水实业公司计划”是主要内容。习水地处黔北赤水河流域，置县治于民国四年（公元一九一五

年），所辖的区域以习水河两岸为主。习水河是赤水河的一条支流，在合江（属四川）县城外三江嘴入赤水河后，立即注入长江。所以，县城官渡距合江只有百里，水陆交通方便，到重庆只需两日。这一带的经济、文化，受四川影响很大。习水河一带崇山峻岭，自然资源丰富，有木材、煤炭等，有习水河作运输渠道，经济建设的前景是很可观的。但是，在国民党统治时期，政治腐败，民不聊生，遑论经济建设。当时，习水县城官渡连电灯都没有，谢步生是在“一支牛烛光下”写“实业计划”，可见当时习水之贫困。尽管身居穷乡僻壤，谢步生却具有建设家乡为乡亲谋幸福之理想，他在写的“实业计划”中详陈利弊，提出设想：习水应以长江为经济枢纽，以重庆为经济中心，从而活跃地方经济，大力发展地方工业，发挥习水木材、煤炭之优势。同时办好中小学，提高文化水平。实业计划提出的经营步骤、组织管理等措施，具体翔实。这份“实业计划”对当时的习水县震动很大。可是，在国民党反动派的统治下，谢步生写的“实业计划”只能束之高阁，可望而不可及。解放后，在党和人民政府的领导下，谢步生的家乡才真正走上了经济建设之路。一九五一年，习水县城从官渡迁到东皇殿（今习水县城），官渡成为习水县的一个区。一九六五年，习水县的官渡区划归赤水县辖。随着社会主义现代化建设的发展，谢步生的愿望才逐步得到实现。

谢步生先生最近献出《还乡一月随笔》，在习水、赤水两县有关部门引起了强烈的反响和重视。这是因为目前习、赤两县正在进行大规模的经济开发，谢步生写的实业计划起

需要全本请访问 www.ertongbook.com

到了历史的借鉴和佐证作用。近两年，中共中央总书记胡跃邦和国务院总理赵紫阳先后来贵州视察，提出要发展贵州经济。省委根据中央领导的指示，分析了把山区资源优势变为经济优势的有利条件，决定重点开发黔北，首先开发习水、赤水两县的煤炭资源。决定修建三级公路，整治赤水河航道，将黔北煤炭通过长江运往江浙一带。这项振奋人心的决策，已经开始实施。尽管谢步生先生的实业计划受历史条件的限制，提出的经济开发的手段和形势较之今天已落后和原始。但是，他四十年前所提出的主张，与今天我们正在进行的建设有相似之处，不得不令人惊叹。

谢步生先生今年已七十二岁高龄，仍孜孜不倦地从事会计学的研究。解放三十五年来，他先后在国内许多杂志发表会计学文章多篇。正如我国民主战士李公朴先生，于一九三五年书赠谢步生的格言那样："人生就是斗争，斗争方能前进，停止了前进，结束了人生。"谢步生先生几十年来一如既往，壮心不已，志在千里。

他在给我的信中写道："《还乡一月随笔》是四十年前所作，今奉出以表个人思乡之情。如此书中有关实业公司计划，对当今家乡经济建设有一定参考作用的话，就是我最大的愿望了。必要时，我可专程回乡帮助，聊尽一分应尽之力。（谢步生）"

（一九八四年七月四日晚谭志勇匆笔于赤水县志办）

附

习水实业公司计划

谢步生

习水实业公司计划产生前后

二十一日晚承炯生主任邀宴，席间与伍斌县长谈及实业公司事，因时间匆促未得畅抒管见。越一日赴何沛科长宴后，闻傅孟和先生谈及习水实业公司因乏人草拟计划，未能立案不胜惋惜。步生服务“民生实业公司”，后调民安稽核，追随卢作孚先生十余年，虽以学识浅陋，经验未充，然耳闻目睹，于实践中学习，对开发经营实业问题略知一二。数月前作孚先生出席美国旧金山国际金融会议，返国后，得聆各国经济建设之端仉，衷心向往。嗣步生蒙晋升为民安产物保险公司会计处副处长，栋栎之材原不足以言建树，惟自问平生，仅廉洁苦于足以自慰耳。步生秉性喜静，不擅交际，尤以宴会为苦。今次返梓，患感冒于前，饮食失常，继又腹泻于后，几至精疲力竭，然每宴非亲即长，隆情厚谊，未敢遽却，是以勉为支持。昨晚于某一宴会归来，思潮汹涌，感触殊多，爰于一支牛烛光下，凭孩提时之记忆，益以此次反梓所见所闻，加以历年寄食在外之经验，试草实业公司经营计划，事前既乏充足准备，更乏参考资料以资借镜，谨就管见所及，略予发抒，是否有裨实际，未敢自料。步生频年在外奔波，少聆诸亲长辈鸿海，更以阅历有限，谬误不

周之处在所难免，唯冀能由此计划之草拟，抛砖引玉，而获得各鸿硕之良言善策，则岂唯步生一人幸甚耶，兹谨以至诚，恳赐指正，实深企祷！

概　述

习水远距省城贵阳，但出合江到陪都重庆，二日可达，故一切进出口货物，均以重庆为对象。而合江又为习水门户。故以重庆为目的地，以合江为转口地。（如县属之温水、东皇殿等地，有出江津白沙较近者，江津白沙乃为其转口地）

目前上至较大木商，下至肩挑小贩，率皆个别或结群，往返于习合之间，受合江市场支配，能力最强经营最有方者，得减少合江居间商贾之转手利益，最成功者也。过去渝方有二三竹木行，以购销习水竹木为对象，彼以私人之力，有限资本，尚能立足，况以全习水之人力物力，岂不能向合渝市场发展欤！

倘习合渝三地得能实行直接联系，则以习水土产运输，可换回布匹与工业品，以合江为转接地，直接向内江进糖，自井请盐等各项，皆轻而易举之事。

除此以外尚可利用定期之交通往返，举办信托事务代办书报、杂志，从而提高习水文化经济水准。

经营步骤

（一）经营初步，总公司置于习水，在合江设分公司，重庆设办事处，总公司根据合江行情，专收土产，如冬笋、

板栗、鸡、蜂糖、瓜子、豆、米等物品。长期雇用夫力运至合江铺面（分公司应在闹市）出售。

合江分公司根据全习销量分批或一次采购内江食糖、自井盐，江津购酒等。

重庆办事处，报告渝方行情，调查土产销户，代办习水信托事务等，……此项初步计划之实施，似与肩挑小贩为敌，彼等小本经营，除去其一家费用及付借贷之利息，所余无几，况到合江或习水两地皆需受坐地商之盘剥，然若以公司性质出现，有计划经营，一切开支皆较减省，小贩自不够相与匹敌，然为顾及全县物产之控制及推动全县经济文化水准之提高，则舍此莫属矣。

（二）第二步在全县各场镇，设立分支行或办事处，如长沙、石笋、缠溪、温水、东皇殿、放牛坪、石堡寺等处，以习水总公司采购土产运出，日需品购入的方法，同样经营，于是总公司将全县总销量品之和，通知合江分公司如数购入，分发各所需地，并集中收购土产各物运往合江、或转津、渝、泸、叙销售，是反可左右合江市场之一部且亦能活跃地方之经济也。

一、二步计划，可不必用专门人才，只要实施有方，兼以硬干、苦干之精神对付，必可达到目地、股息薪工之费用，当可支持无疑。

（三）第三步计划统销全部产物：

（1）木材：现时木业情况，全由零星商人个别运销合江，再由合江商人转售渝商，其后果有下列诸弊端：

一、出脚之时，因彼此竞争，各图抢先获利为目的，就

必然地会加高出脚费。

二、木材放置河中，倘遇山洪暴发，任其飘泊，每年损失不资。

三、现砍尺码，常不合渝市销场。

四、个别商到合江，往返多费用，行情消息也不如合江坐地商，易受套购，如改为联合运销，且因渝地设有办事处，经常取得联络，则上述一、三、四点均可免除，由于联合运销，防灾设备，可统筹办理，在高洞以下，习水界内一段，在平水处设打捞所三、四处，每处备大绳索及木筏等（应请专人详细讨论），遇大水时施救木材。在适当地段设现代锯木厂，与重庆通消息，依渝方用户所需之尺码或样式赶制，既合销场，则销售量大，又因习县人工亦较渝地合算，（现代锯木厂应另计划，请专门人才办理），成本减低。

（2）如集中全县桐子采用现代榨油机，不但可多取油，而且油质纯洁，物美省力。

（3）渝"冠生园"之广东腊肉、香肠等，较渝市肉价昂贵数倍。若以渝市肉价折合成本，获利殊足惊人。习水每年出口腊肉，不在少数，徒因制法不加改良致无销路。今若能收购大批猪只，设法在渝聘请名手厨师多人并采办一切所需香料及用品，制就若干腊肉、香肠、肉松，由渝转向各厂出售，只要能逐步精益求精，终必能有与广东腊味相逐鹿之一日。

（4）改进烤干冬笋技术，争取玉兰片能列为出口商品。

（5）其他……

（四）第四步骤：奖励全县生产。习水土产类品种颇多，徒因乏人提倡生产，改良制作技术，致不能地尽其利，产品质量低劣。兹试举一二端言之：

（1）蜂蜜，习产蜂蜜极甜，色白细腻如猪油，渝市称为猪油蜂糖，名贵而不易得，现在习价每斤只值法币四百元，在渝即值法币千元以上。

（2）桐树，习瘠土山地最多，最宜种桐，如设榨油厂奖励收购可望增加产量甚多。

（3）铁……（不详）

（4）木材，习水无人照料之荒山空地甚多，奖励种植竹木，对发展地方经济非常必要。

（5）其他……

组织及管理

（一）人事：

总经理人选及分支各地主干人选，必须以能耐劳克苦，富有事业心，能在习渝含各地活动，并具有远大眼光，能统筹全局者为标准。人事配备暂拟为总经理一人，统筹全局。

重庆、合江、长沙场、石笋、温水、石堡寺、东皇殿分支主干人，约十数人。

（二）帐务管理：

基于上述之机构分布及业务范围一切财务帐目，非用新式簿记，不能转帐圆活，条理分明，总公司至少需要会计主任一人，记帐员二三人，总负全公司事宜，各分支机构，亦须设会计员一、二人。

（三）交通运输：

渝合间，与轮船公司取得密切联络，订立特约，除大批货物交运外，应设法在每轮上准予带信箱一口，木箱先由公司制妥，用以装放往来信件及小件物品，装放于每艘由渝发船上（由公司派人送至船上，交会计室盖章接收），到合江后，交存囤船，由合江公司派人持据领取，如邮件等，习合、习长、东、石、温，等地，经常雇大批脚夫往来运物，是则不但可以解决联络困难，且亦可达到供应平衡之理想。

（四）监察制度之建立：

除会计独立以防止部份弊端外，须另聘各所在地之正直绅士为监察人，所有收付帐件先经经理人加批处理，再由会计照额收付后，再经监察人盖章校核，方始寄总公司，经理人有全部处理业务之权，会计则凭据收付款项，监察人有微询而无阻止或干涉之权，一切疑问或意见，均应直接质之总公司，如是乃使经理人可放手做去，以示各负其责、各尽其力之意。

（五）尽力罗致有关人物以及在地方上有能力有信誉者，如合江聘请何议长肃雍为助，使在合树立信用，则业务易展，一切均可收事半功倍之效。

辅助事业

（一）县银行与实业公司，同为现代政府控制地方金融产物之两大机构，以其同为地方事业，亦最易合作，如款项之汇兑，人员之调换，行址之共用。

（二）为习水无力升学之学生谋出路，为习水地方造就

大批实用人才。

上述各分支十余位经办人选，除渝合两地，非短期训练可供使用外，其余长、石、东、温等分支人员，尽可就地取材，只须训练其具有诚实苦干之精神，授以联络方法，行情比较方法及一般业务知识即可能为有用之材。如会计员可于"吉皆中学""长沙中学"中无力升学之学生，分别考试录用后，集中训练，训以保管银钱方法，经付经收款项手续、简单簿记等，上批人员训练成功，自能使公司飞跃发展。

总　　结

执行上列计划时，应视资本多少，人力情况，各方赞助情况如何，步骤或有变通，固非呆滞如上述步骤而全以实际情况如何而有所转移。

执行上列计划，最忌扰民，倘以公司力量估收估作平价，均易予人民以反感，必须与人民公平交易，使人民感到公司为习民所共有，为淘汰旧社会商场中之欺哄讹诈恶劣作风于无形，以建立新生活社会之实际；如果不顾民情一切硬性统购统销，则破坏有余，而建设不足，更何以言改革旧社会，以建立新生活之社会耶！

附抄　　题字题词

茅盾先生所题书名　　（附照片）

谢步生著

还乡一月随笔

茅盾题（章）

需要全本请访问 www.ertongbook.com