

蒲江文史資料選輯

第七輯



中国人民政治协商会议蒲江委员会
文史资料研究委员会编

蒲江文史资料选辑

第七辑

政协蒲江委员会文史资料委员会

一九九三年十二月

封面题字：张黎群

封面设计：周文灿

蒲江县文史资料选辑（第七辑）

蒲江县政协 编
文史资料委员会

内部准印证 字02号

32开本 3.5印张

字数6.1千册数1

成都市蒲江新

内部发行

¥¥15.00

...本费2.50元

政协蒲江县第五届委员会

文史资料委员会：

主 任：王荫谱(兼)

副主任：罗仕勤 张大林(兼)

委 员：徐翰香 郭 林 蔡 红

目 录

工商史话

- 开明人士刘万镒 罗仕勤 (1)
建国前商贸点滴 李家珍 (9)

烈士园地

- 入虎穴 董华轩遇难 黄世明 (16)
李家钰尸体搜寻记 李浩东 (21)

楹联赏析

- 楹联赏析话了翁 杨晓杰 (23)

耳闻目睹

- 修机场 蒲江获大款
拒分钱 戴成章挨炮 李天治 (27)
寿民首富鲁王氏 伍文品 (32)

林牧漫话

- 沧桑任变话蒲松 王爱端 (36)

蒲江畜牧业今与昔..... 王世诚 (41)

蒲江兰花协会..... 龙中华 (47)

精神文明

闲话文锋学友社..... 戴荣林 (52)

水利科技

张公堰堰名的由来与堰成前后水利状况

..... 简朝福 (59)

海峡两岸

游子乡情——胞兄夏福林四返桑梓落叶归根记

..... 夏承禹 (64)

三亲史料

东岳庙及其物资集散地

..... 喻仰之供稿 罗仕勤整理 (68)

回忆解放前夕“游干班”受训经过..... 黄开仁 (73)

文教史话

一门三秀才 设教馆育人..... 李天治 (76)

古迹寻踪

西南丝绸之路必经途径之一——蒲江河谷

..... 龙腾 (79)

开明人士刘万镒

罗仕勤

刘仕权，号万镒，生于1890年（光绪二十年），因病逝于1968年，终年七十八岁。刘自幼家贫，后跻身商界，因经营有道，管理有方，盈利日增，成为蒲江县一大资本家。

艰苦的童年生活

刘出生在朝阳湖镇（原霖雨乡）刘塍农民家庭。其祖父及父亲皆贫，靠租种地主的土地为生。刘入世半岁，慈父见背，既无叔伯，亦无兄弟。其母彭氏，右脚残，行走不便，做农活无能，生活难以维继。彭氏带上幼小的仕权徙居县城南门外辛街，靠做针线活过着节衣缩食的生活。到九岁时，凑足一吊钱（可买三斗米）的学费，进李朋山先生设在城隍庙内的私塾读书。半年后，李先生对仕权说：“下半年还要交一吊钱，方能进堂；借钱休教子。”仕权回家将先生所言告诉母亲，经多方借贷不成而辍学。

辍学后，刘每天拾狗粪（那时街上有粪市）、拾柴禾卖，添补家庭生计之不足。由于小万镒（后文均用其号万镒）听话、懂事，随着年龄的增长，往后走日子总会好起来的。可是，“天有不测风云，人有旦夕祸福”。正当刘家母子感到度日可望之时，正是彭氏孤儿寡母灾临之日。小万镒用盆

子去河里端水煮饭，不小心跌倒，左脚骨折。因无钱就医，只好用土法包裹，伤愈后，已成残疾。此后做小贩生意，手提篋筐，内装火柴、灯草、纸烟，成天茶馆进，酒店出，来回穿梭，沿街叫卖。而年少、体弱、行走不便的小万镡每日走街串巷，奔波忙碌，仍所得无几。遇上权势家的孩子还常受欺凌、侮辱。

彭氏母子迁辛街与何子仪相邻居住。何母平素以忠、孝、善为本。见彭氏母子勤劳、踏实、忠厚，而日子过得怪可怜的，于是动了恻隐之心，不仅无贵贱之分，且予以关照。于是，两家常往来。这样时间越长，情感日笃。何母对彭氏说：“让万镡到儿子何子仪的酱园房去做工。”从此刘万镡去当学徒一千就是十余年。

初涉商界 创业艰辛

1920年，刘与辛街曹玉坤之女惠元结婚后，将帮人收入的积蓄作本金，做水烟、叶菸生意。由于夫妻双双精明、能干，勤劳简朴，为人老实、售货保质保量，价钱公道，童叟无欺，在往来顾客中，逐渐建立了信誉，于是货畅利丰。遂与何子仪合伙买彭磅山的山林面积15亩，各得7亩5分。数年之后，松树成材，刘将松树砍伐，锯火把柴，改木板运往外地销售，获利颇多。赓即用100吊钱买了刘志全家的田5亩；用90吊钱买了刘胡氏家的田4亩7分；以280吊钱买了刘海山的田7亩，年收租谷22石（每石220市斤）。

重整“鼎升隆”

稍后，刘与简子候合伙买辛街街房两间，各得一间。并同简子候、胡苏成、何子仪合伙在辛街开设“鼎升隆”商号，经营棺木（寿木）、油蜡、纸火（杂）等，盈利可观。但好景不长，于次年正月初九失火被烧，部分商品化为灰烬，损失惨重。股东胡苏成、简子候二人退出。刘万镡同何子仪协商各凑100吊钱，另邀集亲朋请200吊钱的会，以400吊钱为本，重整“鼎升隆”，经营酱制品，兼营油蜡、纸火和棺木。雇请张银喜（刘的表兄）做酱品，刘在此期间亲自操作，学得了酱品制作技术，且掌握经营管理的业务。为了招徕顾客，每年春节前用百多个罐子分别装入色鲜、味美的酱或醋，赠送给常来顾客。正月十八日，还要设宴招待县城各机关、法团、学校等单位伙食团的买办和城周围的有名厨师，以扩大营业范围。

官府见“鼎升隆”的生意日渐兴隆，曾多次向其派款。民国五年至十六年间，四川军阀刘成勋派刘禹九营驻防蒲江后，军纪荡然。土匪横行，除应付西南乡余塬匪徒的敲榨外，军方亦再三派款勒索。刘为了求得保护，需涉足社会，结识“上层人物”，遂给张俊文（仁辅公的舵把子，蒲江县的头号恶霸地主）塞了包袱。由王怡盛介绍参加哥老会组织“仁辅公”为“小五哥”，三年之后被舵把子张俊文提拔为“三排闲大爷”。

民国十一年刘与何子仪商议“鼎升隆”散伙。刘连本带利分钱5800吊，将所余酱品及酱制品原料转让与安荣

章，折银元 395 元，刘、何二人各分其半。刘用分得之款买了胡炳林的田 11 亩 5 分，买李焕廷的田 7 亩，共去洋 350 元。此时，刘万镒共有田产 40 来亩。

四方合伙 组建“荣盛和”商号

民国十五年，四川边防军总司令李家钰之妻舅安荣章除大量经营食盐外，还购买县内土产品：杠炭、木板、木材、火把柴等，运往新津、乐山、成都等地销售。并决意利用刘万镒既善经营管理，又具有酱制品的技术之长，约集刘万镒、李显章、安荣盛组建“荣盛和”商号，经营酱制品。经商议：安荣章投入股金 1200 元，刘万镒、李显章、安荣盛各参入股金 500 元，四人合计 2700 元。十年为期，十年内，不退股，不分红，期满后，安荣章分利四成，余下六成，刘万镒、李显章、安荣盛各得二成。斗转星移，日月如梭。十年期满，按协议应结帐分红。可是，安荣章对此不予理睬，溜到成都公馆住下回避。刘万镒找安荣章无着，急如星火，从蒲江到成都辗转往返，数月之后方见到安。而安仗李家钰之势，提出延长三年。要刘在三年之中教会四个徒弟，刘只得应允。刘在延期之间，“明修栈道，暗渡陈仓”。盘算为日后另立门户找个基地，就借助安的势力，经陈俊山介绍，由安荣章打樁（用其名义），以 1200 元银元买了刘叶氏东街的街房两间。又为以后多分利润，在每年青黄不接时，用低价大量收购大麦、小麦、葫豆等酱制品原料。还利用边防军总司令的牌子到外地进货时，在货筐上均插上红旗一面（标志军用物资），既免关卡上的麻

烦，又漏掉了税收。于是，在延期三年间，“荣盛和”商号获利更丰。三年期满，刘与安荣章分伙，脱离了“荣盛和”商号。

独立门户 经营万镒号

民国二十五年，刘万镒与安荣章散伙后，分得本金和利润 6300 元。刘将银两用作购置田产的同时，把东街两间街房进行改造修建。准备将铺面作门市，挂牌开业独立经营。

刘万镒在帮何子仪时，刘母见到粮食做酱品，甚感可惜。曾多次给万镒说：“粮食是宝中宝，人要活着少不了，糟蹋粮食对后代儿孙是不祥的”。此言，常萦回于万镒脑海之中。于是，刘在经营项目上踌躇于卖绸缎和开酱园铺两者之间。卖绸缎本钱多，人力不足，自非内行，风险大，利润多少拿不稳；做酱品虽违母言，自有制作和经营管理经验，利润丰厚，是块“大肥肉”，弃之可惜！然，鱼和熊掌不可得兼。最后决定仍操旧业开酱园铺，以东街铺面作门市，后房为作坊，正式挂牌，取商号为“镒寿堂”。

次年，东街住房修好了，全家搬入新舍。把原“镒寿堂”商号更名为“万镒号”主要经营酱制品、红豆腐，兼营条粉、干鲜、海杂等高档调味品。从此刘万镒走上了完全独立自主经营的商贾生涯。刘精心筹划买进卖出，核算成本。其妻惠元照料门市，将后房作为作坊，设置酱缸四十多个。雇请工人二、三人，到旺季时再雇请临时工三、四人。在制作酱品生产中除工人外，刘母彭氏、妻惠元及全

家均参与制作。操作技术上刘亲自指导把关。凡到了捏酱耙（制作中的一道工序）的关键时刻，不管什么时节，都要将手伸入缸内将酱耙捏散、搅匀。否则，色不鲜、味不美、产量不高。刘在经营中特别注意市场信息和调查研究。亲自或遣人跟踪其货物的流向——到邛崃、雅安、新津、成都等地了解销售情况。当了解到邛崃回龙镇李某生产的白菜豆腐乳较之自己的家常红豆腐更有特色时，便在自制的红豆腐的基础上进行仿制。成功后，便大量收购黄豆和紧心白菜，批量生产。因白菜豆腐乳具有：其色红亮、其香浓醇、其味鲜美、口感嫩而不腻、易于携带、取食方便等特点，投入市场深受欢迎，顾客闻风而至。

由于刘万镡在生活作风上的简朴，经营作风上的平易近人，经营管理上的灵活机动和精打细算，加之在“鼎升隆”、“荣盛和”及“万镡号”的经营以来，深知以钱找（赚）钱的诀窍。遂将利润进入成本，扩大再生产，如此不断循环，资金投入大、利润亦大。更有前期与安荣章合伙时结识的上层人物，有诸方面的人际关系，且是“仁辅公”码头的闲拜兄——三排大爷。故，“万镡号”的商品四面畅通，八方无阻，生意越做越红火，所获利润亦越来越丰。

刘到一九四九年解放时，共有田产120余亩，年收租谷200来石，有街房两座，门市两间，作坊一处（设置酱缸近400个），资产11,000元（旧币）。刘在数十年中由贫民小贩发展成为蒲江县一大资本家。

放弃剥削 走开明之路

解放后，刘审时度势，拥护共产党的领导，执行人民政府的政策。在“四大任务”、“土地改革”和“社会主义改造”等运动中，都争先恐后，积极带头完成各项任务：支援国家建设，1954年认购公债700元，1955年认购1,000元、1956年认购1,500元，均提前入库；解放军进军西藏时，募寒衣捐大洋九十三元；提前完清公粮任务14,760斤；1950年美帝国主义发动侵略朝鲜的战争，刘积极响应“抗美援朝”、“保家卫国”的号召，捐款200万元（旧币），同时送大儿子刘治元参加了中国人民志愿军。在1953年“三反”、“五反”运动中刘带头完清任务，1956年在对私营工商业的社会主义改造时，又率先把“万镡号”的财产（生产资料）报得一清二楚。将万元（旧币）的资本参加公私合营，放弃了剥削，且自动提出放弃定息。

由于刘拥护党和人民政府，在“四大运动”、“土地改革”、“抗美援朝”等各项政治运动中都积极响应号召，同时还协助党和政府在其他各项公益事业中，作出了一定的贡献。1950年10月刘以开明人士的身份参加了川西区第一届各界人民代表会议。回县后，被选为蒲江县各界人民代表会议的代表，任副主任。1954年普选时，被选为城关镇人民代表、蒲江县人民代表大会一至六届代表、县人民委员会委员；蒲江县各界人士学习委员会委员、副主任；蒲江县工商业联合会一至三届主任委员。一九五六年公私合营后；组建蒲江县酱品厂，刘被县人民政府任命为该厂厂

长。

刘万镒入世以来在艰苦的岁月度过少年、青年时期，自幼养成艰苦朴素、勤劳、诚实的作风，进入商贾生涯后，由于悉心经营，资本由小变大，成为蒲江县的一大资本家。解放后，刘追本溯源。拥护共产党的领导，认真执行人民政府的政策，在历次政治运动中起带头作用，在各界人士中影响较大，被党和政府认定为开明人士。是蒲江县工商界中的主要统战对象。

注：此文鉴于刘已谢世，系根据家属、亲属及对刘较了解的人士所述，以及统战部所提供的资料整理而成。因史料，起止一个世纪的时间，难免出入，敬请知情者指正。

建 国 前 商 贸 点 滴

李 家 珍

建国前的一般性商贸交往，从成交到履约，既简单又朴实，没有繁文缛节和诸多文字手续。“生意人点头算是”，这个不成文的共同信条如法规一样，约束着社会各式各样的商业交往和贸易活动。“点头算是”的定义是，只要买卖双方点头应允，便得无条件遵守和履行，不得反悔。对此，述其梗概如下：

一、不同的商品有不同的购销方式，不同的专业市场，又有不尽相同的交易方式：

1、购销方式的不同。那时批量成交，大都在各业别的专业市场进行。我县县城较具规模的市场有柴炭、蓝靛、布疋、生丝、茶叶、粮食、生猪等。交易时，生丝、粮食、生猪因卖方皆是自产农民，且收购零星，故公开议价。其余，大都是保密交易，不知始自何人何时的方法之一，是捏手指。共同的做法是，买卖中的一方将衣底掀起或把袖口伸出，双方即进行捏指谈价。不同的手指，代表着不同的数字，食指为一，与中指合并为二，再与无名指合并为三，再和小指合并为四，五个手指全并为五，拇指为六，小指弯着为七，拇指与食指叉开为八，食指弯着为九。如卖方捏着买方的食指说，这个是大数，再捏着拇指说，这个的小数，又捏着小指说，这个的尾数，其价则为 167 元。买方

也同样与卖方进行议价，谈妥后，为了表示无误，双方则再捏一次，再次是“展圆子”，所谓“圆子”，实际就是“行话”或行业暗语。是由十个字组成用来代替1—10的读数，不同行业的“圆子”，又由不同的字组成，如成衣业的“圆子”，是“么按苏风歪，摇桥奔绞齐”，生猪的是，“毛条敲烧海，乌台斜茶魔”。烟麻的又是，“孤泥仲子取，雍黑爬熬颠”。茶叶为，“知猪天长久，夏树撇纳桥”……等等。

2、市场交易方式的不同。火把柴、杠炭是我县建国前地方经济的支柱，一般是现货现款，成交量大的有期货期款，除少数大宗“砍青山”的外，都在以栈代市的堆栈内交易。成交后，卖方将数量、等级点交给堆栈经营者，堆栈主立即记上帐，货方如购的是柴，则用铸有姓氏或商记的刀戳，在柴的锯处打上“刀记”，如是炭，则在篾笕上写上姓名或商号，场复一场，月复一月的购储、运出，都是如此，多数是在月终或停购时，与堆栈方口头校对一次储运数。蒲江柴炭在成都市场是“独领风骚”的产品，其运销也普为简便，在运出时，只须雇上筏子，开张条子或亲去堆栈，将柴或炭点交与筏主，再写张字条或口头寄语，托回龙镇或新津五津镇的转运栈，与你转运成都某堆栈，则可径去成都销售，或再函托成都栈替为出售，售后，成都堆栈从售款中扣除该栈和转运栈的堆费以及运费后，凭你的信函全额交付。成都栈与始发栈、转运栈一样，为了自己名誉很少有瞒价、欺骗行为，只是售价一般皆为当天帐面的中等价格。“砍青山”，本来是个很杂烦的经营，可那

时确也容易，经营者将树子买定后，即雇工人上山砍伐，分别制成火把柴、杠炭、杉条、木板后，找当地承头农民商定运价，便将山上几万乃至几十万柴和其它制品点交给他，再与堆栈商定，由他与你代收、代储、并代付运费，届时承运农民将堆栈开的收据与你结算后，你再将收据与堆栈结帐，一般很少有误。

蓝靛市场在现糖酒公司后仓库处，原无人居住的庙内，一般为现货期款，其交易异于其他商品的是，先卖样，后送货，结帐期为每年的端阳、中秋、过年，此产品质量优劣、价值差异甚大，有时为一与十之别，且进出量大，旺季时每场达三、四百挑，故设有一人，负责过称和有关事项。

布匹市在现五金公司处的原庙坝内，买方大都是经营者，讲定价后，买方向卖方讲明姓名、住址、摊设何处后，便将所购布匹带走，午后，卖方去收取货款。

生丝市场在南门口谢家铺房内，卖方将丝挂在木板钉上，少时经纪人来看货议定价后，开给一张写上单价的小字条，然后去店后柜上过称收钱，有时则去异地取款。贩运者则将所购，分别等级、成包带往簇桥丝市销售，成交、过称、取钱亦如是，多数时候是就地交货，拿着二指大的字据去成都取款。

茶叶市在公安局巷内，产品季节性很强，清明节前，皆由茶叶商贩在街端或离场镇数里外的路口随地设摊收购，然后运往邛崃茶市销售，清明节后则多数在本地销售，销售时价格诡秘，同行相嫉封锁。在成都茶市销售时，卖方