

迁安文史资料

第五辑

中国人民政治协商会议河北省迁安县委员会
文史资料研究委员会编
1989年11月

目 录

- 拉不败的建昌营.....穆瑞民（1）
- 李老显与显记纸厂.....马咏春（5）
- 广玉栈.....李仲三（12）
- 爪村渡口.....李仲三（18）
- 杨秀峰大义灭亲.....刘绍友 郭文（23）
- 吾长兄爱国知识分子万方祥.....万方琛（25）
- 廉洁奉公的好干部董澄之.....宋勤（32）
- 勇敢机智的区武装队长——马英（续记）.....张惠卿（44）
- 评剧生腔创始人——倪俊生.....王大勇（54）
- 迁安县中医事业发展简史.....韩宝珊 马明金（62）
- 忆迁安评剧团艰苦创业史.....任佩信（72）
- 缅怀城关供销社的“扁担精神”.....高康民（78）
- 一九六二年大水纪实.....佟惠均（81）
- 建昌营清真寺.....金文溥 穆瑞民（85）
- 建昌花会.....张德生（91）
- 韩阿匄掩护抗日县长.....刘绍友（94）
- 回忆迁安县小学整改工作.....张惠卿（96）
- 迁安县私营造纸业的简况及社会主义改造.....刘松涛 刘绍友（106）
- 除掉“小黄狼”百姓得安康.....徐献宝（118）

拉不败的建昌营

穆瑞民

俗有京东第一镇之称的建昌营，北距长城重要边关——冷口十里，早在春秋战国时期就是屯兵御敌的要塞。这个营寨随着战略地位的不断提高，居民也逐渐增多，自然形成了商品交换的集中点。这个地方自古以来就是东西南北大道的交叉点，交通便利，所以直至新中国成立前的很长历史时期，总是长城内外贸易的主要商品集散地。

“拉不败的建昌营”，这样的称道，流传由来已久，地域相当广阔，东起辽宁，西至京津，北自内蒙、热河，南到燕赵城乡，可以说是到处皆知。不过这样称呼建昌营也是有区域限度的，在青龙县刀尔砮以北地区，则流传着“拉不败的塔子沟（凌源），填不满的建昌营”的说法，南部地区才普遍流传着“拉不败的建昌营，填不满的开平城”的说法。

“拉不败”也罢，“填不满”也罢，综合起来可以得出这样的结论：一是说这里的物资吞吐量很大是重要的商品集散地；二是说建昌营本身并没有拉不败的物资，大量的货物全靠外地运进；三是说在旧中国经济不发达的很长的一段历史时期，建昌营在沟通长城内外的经济往来方面所处的重要地位。

建昌营拉不败的物资北面主要是从凌源、平泉、赤峰、

乾沟、经棚、喇嘛庙以及内蒙、坝上等地运来的粮食、皮毛、干鲜果品、药材、柴草、木料等土特产品，还有赶来的牲畜。当时的运输方式是骆驼、骡马驮运和五、七套的骡马车拉。北货南运的路途十分艰难，一是要翻越衙门七岭、磨石塘岭、都山大转岭等多处高山峻岭；二是要选择时机，夏躲山洪爆发，冬避大雪封山；三是要结伙成邦，严防土匪、歹徒路劫。南面主要是从京津唐运来的布匹、纸张、颜料、棉麻、卤水、瓷器、煤油、火柴、面粉、金属家具及金属器皿、玻璃制品等。当时南北客商来建昌营多是来回脚，北来的到建昌营卸下山货换回日用杂货，南来的卸下日用杂货运回北边的山货。南北的客商为何非要在建昌营卸装货物，而不越过建昌营直接去做交易呢？这是因为南货北运和北货南运，都受地理条件的限制，如南面的滦河就是个大的天然障碍，一年大部分时间靠摆渡过河，只有冬春季节才搭上木桥。又如，北面的几个大岭都是天然的障碍。南边的运力较弱，走不了山路，更不要说翻越大岭；北边的运力虽然较强，但又不习惯过河淌水，再往南走人情也不熟，到建昌营人情熟，缺货可找，余货可存，一时缺钱了还可找人应声作保，或为之垫付，有诸多方便。再有过去的交通工具，只不过是肩挑、手推、马驮车拉，不宜更远的跋涉。所以，南北客商均以建昌营为物资交换地。这是由于这里所处的地理环境形成的。

贸易的兴盛促进了建昌营工商业的发展。这里鼎盛时期代客买卖的货栈达三十余家，烧锅十来家，粮铺十五家，绸缎布庄十余家，糕点杂货店二十多家，皮毛业三、四家，药铺十三家，旅店十多家，饭店十二、三家，皮铺十二、三家，烧饼

果子铺十二家，钱庄三户，染房七家，铸铁铧炉两家，长年羊肉案七家，长年猪肉案十家，铁匠炉十四户，其它店铺作坊六十多家，总计有固定门面或作坊的工商业户二百六十多家。另外还有流动摊贩一百五十多个。其中经营烧锅、当铺的资金最为雄厚，这些户除主营外都兼营粮店，加上专营的粮店，经营粮食的店铺多达四十多户，平时库存粮竟达几百石之多，仅面粉一项，一般的大庄号经常有上千袋的存货。因此，并非粮食集中产区，自给尚且不足的建昌营，尽管南来北往，粮食常年不断地从这里运出，却从未出现过粮食短缺的现象，真可谓拉之不败也。当时，建昌营粮食的内耗数量也是很惊人的，九座烧锅都用红高粮烧酒。每天每家约需千余斤，全年按生产期计算共需红高粮二、三百万斤。饮食业每天需消费粮食二、三千斤，全年约需百万斤。所有消费的粮食都转化成商品出售，销售量之大，销售范围之广也是相当可观的。这里产的烧酒，远销东北三省、内蒙、河南、山东，近销京东各县，总是供不应求。当时建昌营除工商业发达、贸易兴盛外，牲畜市场也很大，交往范围也很广，除东北内蒙地区外，还远至山东、河南、安徽等地区。

考察“拉不败的建昌营”的来由，这里一年四季物资交流不断也是一个重要方面，夏秋之交，杏仁、蘑菇等山货相继上市，南来的收购客商就云集于此，北来的货主把货物卖掉换盐、糖、染料、纸张、布匹等驮拉回去。冬初北来的客商把羊皮、鬃毛、瓜子、核桃、栗子运来，换回面粉、煤油、苇席等物资。再者毡条、毡鞋、毡帽和大名草编凉帽亦系季节性物品按期调运。加之驴、牛、骡、马和小米、荞麦、面粉等粮食常年不断地出入，真是一年四季货物运转不停，

所以“拉不败”的意思，也有一年四季运转不停的含意。

随着时间的推移，运输事业不断地进步，昔日的骡驮马拉，已用汽车、火车、轮船、飞机所代替；过去的坎坷不平的大道已变成宽阔平坦的柏油路。人们的视野也不断地拓展。现在各地客商，想去哪里经商都十分方便，因此建昌营已经失去了长城内外主要贸易场所的地位，拉不败的建昌营的基本内涵已经不存在。但是党的十一届三中全会以来建昌营的乡镇经济有了新的发展，贸易往来仍很活跃。今后人民政府要加强小城镇的建设，依据这里地理位置之好，居民数量之多，工商业历史之悠久，建昌营一定被列为优先发展的重点城镇之一。

李老显与显记纸厂

马咏春

李老显（1861—1943），名显庭，老显是他的号，迁安李家窝铺（现为西里铺）人。他们弟兄三人，显庭排行第二，后来东北人尊称他为“显二爷”。他出身中产阶级，读过几年书，自幼聪明伶俐，父母对他极为宠爱。可是，久而久之，他被完全惯坏了，一度曾步入歧途，为乡里人所鄙视。后来，他竟出人意料地干出了一番轰轰烈烈的事业。

三下朝鲜

李显庭不喜欢种庄稼，终日游手好闲，出入赌场，为一般人所轻视。在村人的规劝下，他对自己的所做所为，也感到痛心，终于回心转意，走上正道。当他长到二十多岁的时候，便与哥哥、弟弟合伙开了一支小碇，抄起毛头纸来。不到一年，李显庭就学会了抄纸、下作（制浆）技术。一天，他乘船过了滦河，来到县城的纸市上，发现有人在出售从朝鲜进口的高丽纸，这使他大为惊异。这种高丽纸大约三尺二寸见方，比中国产的纸要大得多。年轻的李显庭对这种纸发生了浓厚的兴趣。他就地蹲下来，与卖纸的叙谈起来。原来，高丽纸大量倾销于中国东北市场，关内见到的只是其中一小

部分。顿时，他心潮起伏，思绪万千。造纸，是中国东汉蔡伦总结、推广前人经验制成的，最先传入朝鲜，接着又传入其他国家。按道理来说，纸是中国发明的，就应该向外国输出纸张，而现在正相反，产生了“倒流”现象，这无疑是腐败的清政府不争气，忽视改良造纸技术所致。想到这儿，他的心情很沉重，办完了事情，闷闷不乐地回到家里。

当时，正值清末一些改良派代表提倡实业救国，各级政府都建立起倡导实业机构。如省城设立了劝业道，各县成立了劝业所。在当时维新思想影响下，李老显决计大干一场，改良古老的造纸技术，走“实业救国”的道路，最后一定要把朝鲜的高丽纸赶回去，夺回东北市场。李显庭是个硬汉子，话不说则已，一说就要算数。后来，这竟成了他一生拚命奋斗的目标。他听人说过：欲制夷必先师夷。他觉得这话很有道理，于是，决定到朝鲜去学造纸技术。李显庭在三十二岁那年，只身空手跑出了山海关，流落到朝鲜平壤，在那里他进了一家纸厂作小工。他努力学习，精心观察。五年过去了，他回到了故乡，开办了一个小规模造纸厂。这个小造纸厂就设在西里铺，搞手抄高丽纸。朝鲜纸厂造纸用的原料是楮树皮，因迁安缺乏这种原料，李显庭的造纸厂没有使用楮树皮，而是使用迁安土生土长的桑树皮造纸，也获得了成功。

小纸厂办得很兴隆。李老显也有了三百多亩地的产业，但他没有满足现状，因为造纸技术仍停留在笨重的手工抄制上，比以前并没有多大的改进。而且他生产的高丽纸数量太少，还无力夺回朝鲜人所垄断的东北市场。于是，李老显决计三下朝鲜。

为了筹措去朝鲜的路费，他忍痛卖掉了二百亩地。临行，妻子帮显庭把一千多块大洋装在一个褥套里，放在驴背上。李显庭辞别家人，骑上毛驴，辗转月余，重来朝鲜平壤，通过重金贿赂，进到一家机器造纸厂。管事人曾事先警告他，只许参观，不许用笔写和绘图。李显庭只得边看边用心揣摩，记其奥妙。回到住所后，凭借记忆，画下机器的构造，写下大概的数据。就这样，一连几天参观使他基本掌握了机器造纸的特点和工艺流程。

李显庭回到家后，特意备了厚礼来到天津，在朋友的帮助下，到玉聚成机器厂联系订制造纸机器事宜。开始时，该厂不敢承担这项业务，说恐怕造不好机器倒赔了钱。李显庭求成心切，看到这种情况，便满口许诺说：“这不要紧，咱们当面讲清，还可以立下合同，你们要是搞成功了，我如数给钱，要是失败了，一切损失由我来赔偿。”厂主深深被李显庭这种创业精神所感动，当即承担了制造造纸机器的任务。这个厂子根据李显庭所提供的数据，比较顺利地为他制出一套造纸机器。李老显从天津聘请了一位姓周的技师，回到老家，盖起了一些简易厂房，安装了机器。当时搞的是火力发电，不知什么缘故，一直发不出电来。没有动力，机器不能运转，纸也没有造出来。虽经多次改装和修理，也无济于事。

在这种困难的情况下，李老显决定三下朝鲜，再去学艺。为了筹集路费，他把剩下的一百多亩地全部卖光。经过半年周折，终于从朝鲜学来了水力发电和其他有关技术。

这时，李显庭已是两手空空，没有力量修建大规模的厂房。怎么办，他顾不得自己的脸面了，跨上毛驴，到县城几

家大商号去借款。经过到处奔走，终于借到一笔款，来建水力发电厂。

厂子设在什么地方好呢？首要的条件就是必须具备水力资源，但地势还要妥当。在县城东三里处有条三里河，这条河冬不结冰，夏不泛滥，水流稳定，适合建电站。于是，李显庭就选择三里河畔，买下了一块地皮，做为厂址。李显庭通过三下朝鲜学艺，也成了一个能工巧匠。在周技师的协助下，他亲自设计、亲自施工，制成了一个大铁轮子，亲自勘测、亲自指挥，挖沟筑坝，把三里河水引入发电机房里，水的流量和落差也都合乎要求，一次试车成功，解决了动力问题，使纸厂进行机器生产闯过了第一道难关。接着，他与周技师一道，安装上了打浆机、抄纸机、烘干机等各个环节的机器设备。民国二年（1913年）初夏，生产出了第一批机制大力纸（红辛纸）。这就是我国北方第一座机器造纸厂，命名为“显记纸厂”。

纸厂雇佣工人七十多名，有厂房八十余间。大型设备有：水塔二座、抄纸机一部，打浆机五部（一大四小）、机动碾两部、锅炉四台（立式一台、卧式三台）、烘缸一个、蒸汽机三部、发电机一部、铁车两辆、消防水车两辆。

推动了迁安纸业的发展

显记纸厂一出现，一下子轰动了河北，轰动了半个中国。当时，这个厂生产的纸有两种，一为“红辛”，一为“油衫”，统称之为“高丽纸”。“油衫”纸为何称之为“油衫”呢？这里有一段有趣的来历。起初，这种纸生产出来后，幅面宽

大，质地厚实，拉力极强。一次，两个工人拉着一张“油衫”纸的四角，把一个三岁的孩子放在上面，居然走出几十步而纸完好无损，说明此纸质量极好，又有一次，一个工人把这种纸涂上一层桐油，可以当雨布披着，后来许多无雨衣的工人纷纷效仿。从此，便给这种纸起个名子，叫做“油衫”。

显记纸厂出的纸质量好，价格低，很快就创出了牌号，打开了销路。在东北和平、津等地，十分畅销。当时东北人宣称：只要是显二爷的纸，来多少要多少。从而夺回了东北市场。

显记纸厂的建立对迁安造纸业的发展影响很大。老显为了扶持乡亲们的造纸厂，帮助他们解决产品销路问题，他常常把别人的纸盖上显记字号。有的纸厂出了难题，往往请老显帮助解决，而老显也乐于出马。当时，北京的一些朋友也邀请老显前去帮助筹建纸厂，老显立刻前往。朋友见了无不惊讶，问他：“你来帮我们建纸厂，你不怕挤了你的买卖吗？”他回答说：“没关系，纸厂越多越好，只有这样，我们才能夺回东北市场。”

在李老显的带动下，迁安县的造纸业大发展。到民国十九年（1930年），据不完全统计，全县大纸厂有二十多处，毛头纸房六百多处，海纸房一百多处。实际上，全县纸厂、纸坊的数字远比记载的多。那时，“滦河左右，比比皆然。”就大纸厂来说，光是县城附近的就有二十多家。有些纸厂规模很大。例如，石新庄的郭忠人纸厂，当时有两支大碶，抄高丽纸，九支“劳金碶”和五支“伙计碶”，抄小纸。这个厂工人最多时有二百多名，几乎超过显记纸厂二倍，日产纸

两万余张。与石新庄毗邻的商庄马老风大纸厂，有工人一百三十多名，规模也不小。在其他村庄也有较大规模的大纸厂。总之，迁安的造纸业在显记纸厂的影响和推动下，发展很快，纸张成了县内的大宗产品。

战争年代的显记纸厂

显记纸厂在革命战争年代里，曾与我党合作，发展生产，供应解放区政府军、民用纸。老显的侄儿李维唐曾回忆说：“日本投降以前，有一位叫宋佑的八路军干部来到显记纸厂。他给我们讲抗日救国的革命道理。动员有人出人，有钱出钱。我们说，我们厂有纸，我们出纸。我们背着日本人将纸运到解放区，供政府印制边区票子和报纸。”运纸的事全由李维唐负责办理的。日本投降后，显记纸厂与解放区的纸业公司（冀东纸业公司）经理谌厚慈共同商定，由解放区政府拨给纸厂一笔小米，作为纸业公司的投资，生产的纸由公司调拨。

1946年8月，迁安县城被国民党反动派控制后，谌厚慈等人转移到迁安西部山区太平寨（现归迁西县管辖），显记纸厂的工人也都回家了。谌厚慈得知这一情况后，说服动员该厂主事人，把工人重新找回来，开工生产。当时在非常困难的情况下，也为解放区输送了一些纸张。

1947年春，国民党反动派逃跑后，李家已无人在厂。当时，该厂由国家经营，更名为“华丰造纸厂”。1948年秋后，当唐山刚刚解放，平（北平）津（天津）正待解放之际，冀东行署通知华丰造纸厂找回原厂主，落实党的民族工商业政

策，把厂子归还原主。当时李显庭之子李志和提出他已无力继续经营纸厂，愿交给国家。县政府接受了这项要求，于是，公私双方签订了合同，作为租赁关系，租期四十年，年租金为五千斤小米。1956年，在社会主义改造期间，华丰纸厂（实为显记纸厂）未实行公私合营，租金一直付到1966年底，即“文化大革命”开始。到1980年，对显记纸厂按公私合营处理，取消了原来的租赁关系，同时落实了有关政策。

李显庭曾多次说过：“一个人，假如他有一分能力，就要治理好自己；他有二分能力，就要治理好本村；他有五分能力，就要治理好全县；他有十分能力，就要治理好全国。”他从“实业救国”的理想出发，历尽千辛，创建了显记机器造纸厂。穷毕生之精力，终于夺回了被外国纸占据的东北市场。他在造纸业的贡献，为世人所敬重。1943年，他八十二岁病逝时，迁安纸业界同仁为了缅怀他的功绩，集资在县城南关的关帝庙里，为他建立了祠堂，祠堂里悬挂起他的全身画像。民国年间编纂出版的《迁安县志》，多处记载了他的突出事迹。邑人张太符还为他写了专文，予以颂扬。

广 玉 栈

李 仲 三

解放前，迁安县城南关路西，有个著名的纸业商号，名叫广玉栈。它始办于清末，是由本县杨崖村张习仲等人，集资一万元（银元）起的家，是个多股合资企业。到二十年代，广玉栈先后在天津、北京、上海、奉天、哈尔滨等大城市开设了十二个分号。至1936年，其资本已增达二十万元之巨，当时的年营业额在数十万至百万元以上，其经济实力与名气，在迁安同业纸号中是数一数二的。广玉栈有近七十年的经营史，它之所以能经久不衰，是因为有它独特的经营之道。如目标明确、方式多样、手段灵活、管理严谨等，至今仍有借鉴意义。

经营对路 产销结合

迁安素有北方纸乡之称，盛产毛头纸和红辛纸，广玉栈的生意经就从“纸”上做起。迁安广玉栈是总号，外地设有广玉号（天津）、广玉合（奉天）、广玉东（安东）、四合公（哈尔滨）、申记（上海）、公合义（北京）等十二座分号。迁安总号由各纸厂、作坊或集市上购买大批纸张，经过分类、包装、打印，通过水路（滦河）和旱路运到滦县宏泰

和、庆发祥货栈，再要火车皮分发各分号所在地。然后，由分号销往全国各地。各分号所收购的大量纸边，再通过上述运输渠道返回迁安总号，由总号把这些纸边卖给各纸厂、作坊，做抄纸原料。这样，每年外销的各种纸达六、七万件之多，营业额在百万元以上；年购进纸边五、六百万斤，营业额二、三十万元。这项经营活动不仅盈利颇丰，还为迁安造纸业的生产发展和保障各地纸的供给做出了一定贡献。广玉栈在近七十年的历程中，之所以能稳步发展，经久不衰，与它直接和迁安纸业生产相结合，同各厂家的产供销紧密相连不无关系，经销对口对路，是它的经商之道中最首要的一条。

机构精练 分工明确

广玉栈总号设有纸柜、钱柜、大小仓库、杠房（据压纸件的地方）、帐房、厨房等。总号有总掌柜（经理），还有一、二、三、四、五、六号掌柜（有的也称襄理、监理），帐房有管帐先生和贴帐的先生助手。往下还分大小劳金（也称大小年轻的）、伙计（侧重体力劳动者）、学买卖的（即学徒），厨房分掌灶的、打杂的，另有打更的等勤杂人员。全体从业人员都有明确分工，各司其职，各尽其责。广玉栈在兴旺发达时期，有位名叫常荣普的总掌柜执掌数年，生意兴隆，盈利可观。后由孙义耀继常之职，常、孙两位都是八十高龄的老买卖人，具有丰富的经商经验，只抓经营中的重大决策和人事安排调动等大事。总号的具体事宜和各分号的业务，都由各襄理、监理分工执掌。广玉栈出过许多精明强干的买卖人，如有个名叫马向明的三号掌柜和一个叫刘仲轩的

四号掌柜，两人当年风华正茂，精通业务，善于管理，不辞劳苦；尤其在用人上讲究任人唯贤，知人善任，是当时县内商业界很有名的管理人才。

各分号实际上是总号的代销代购点。分号的正副经理及管帐先生等都由总号选派（分号只有雇用临时工的权力）。在经济上实行自负盈亏，年终向总号报帐。各分号按照总号规定，在购销活动中提取定额手续费，业务量大多提，业务量小少提。实际上就是鼓励多劳多得。不论总号和分号，都严格按照节支即相对增值的原则办事，如用人多少都必须依照业务量而定，主张用能人（多面手）、少用人，全员都要满负荷运转。在分配上使盈利多少直接与个人收入挂钩，这是调动积极性的有效手段，效益皆出于此。

用人有方 按劳定酬

广玉栈在用人上有一条严格的避亲规定，即东家和掌柜家的人一律不得录用。这是因为若把这些公子放在身边，难免促使他们凭借自己的特殊身分滋事生非，轻则不好管理，重则破坏铺规，影响团结，甚至导致企业衰亡。所以，在旧社会时，凡正统的大商号，差不多都有这条避亲制度，这条旧生意经至今仍有深刻的借鉴意义。

大掌柜由东家选聘，双方事先就资本数额、经营范围、盈利如何分成、赔钱怎样续本等具体事宜达成协议，然后，书写成正式合同，有关人员签名盖章后，各执一份，以便存查（大掌柜也需经中人推荐并有铺保）。大掌柜上任后，负责组阁，统揽全商号的财经和人事大权，向股东负责。襄理、

监理、管帐先生或从本号提拔，或经中人介绍从外边选聘，各吃几厘份子，都由东家和大掌柜商定。

当年广玉栈吃份子身股总共七十四厘。盈利分红时，东家从总额中提取六成，其余四成按七十四厘均分，再依照本人身股厘数该多少得多少。这是对管帐先生以上吃份子人员实行的分红制。在一般年份里，除了吃份子以外人员，大劳金年工资约30——50元，小劳金20——30元，伙计40——50元，掌灶的60元，打杂、打更的30元，刚上柜学徒的10元。另外，广玉栈对挣劳金的人员还实行馈赠制度，多用在盈利较多的年份，几劳几馈由东家和大掌柜临时定。如1939年，广玉栈赚了大钱，就实行过一劳五馈，即挣20元工资的人另馈赠100元。这种基本工资加奖励的办法，很能调动从业人员的积极性。平时，大家都拚命好好干，争取年底有个好收成。每个人的工资待遇（实际上是先劳后得、以产定酬），以及年终结算后能否继续留用，还是因故辞退回家，都由大掌柜说了算，个人没有讨价还价的余地。所以，旧社会里的买卖人，恐怕打了饭碗，多养成谨小慎微，规规矩矩的习惯，凡事“唯命是听”，谁也不敢违犯铺规和掌柜的旨意。

广玉栈采用年薪制，平时不开支。谁家偶遇婚丧嫁娶，急需用钱时，可经掌柜批准由帐房借支，待年终结算时扣回，不够扣时可结转下年，借支的钱不计利息。凡本号从业人员一律管吃、管住，逢单（集日）粗米大饭，菜类比较简单，逢双大米白面，动荤吃好的。喝的茶都是天津正兴德的好茶叶。吃住条件较好，生活有靠，这也是使从业人员得以安心工作的重要条件。