

23.15

# 莒山文史资料

第十三辑



政协莒山县委员会  
文史资料研究组 选编

一九八六年十月

13-16

## 目 录

- 一、记一九二六年春杨伯恺回营山……………  
……………侯天才、刘星耀、郭 全、刘郁成( 1 )
- 二、国民教员领薪难……………  
……………唐惠来搜集 朱凤翔整理( 6 )
- 三、《翻身饺子》……………黄彦彬 谢孟康( 8 )
- 四、龚家干货铺……………陈永康( 10 )
- 五、营山第一座水力机械磨面厂……………杨春薇( 13 )
- 六、纸扎匠师王海如……………唐特生供稿 罗 刚核实( 20 )
- 七、营山天主教简况……………  
……………何 隐供稿 张仲秋整理( 22 )
- 八、土匪吓坏了县长张鸿仕……………贺万均( 25 )
- 九、纸烟何时传来营山……………杨伯武( 25 )

## 记一九二六年春杨伯恺回营山

一九二六年初，中共四川党组织派杨伯恺与共产党员、中法大学学生郭经阶、共青团员陈同生等利用寒假回营山，与在这以前回乡开辟工作的留法学生、共产党员黄知风、郭达垓、柏载鸱等配合宣传革命，组织农会，开展农民运动，打开川北革命局面。

伯恺一回到营山小蓬乡的家里，稍事休息就立即外出，召集共产党员、共青团员开会，研究开展农运工作计划。决定发动农民，以东路为主要基地、郭经阶的家为活动据点；南路由家住县城附近的陈同生、唐尚仁等开展宣传和组织活动。伯恺、郭经阶等深入农村，访贫问苦，个别动员，号召农民，团结起来组织农民协会。不几天，全县第一个乡农会就在伯恺住家的杨家坝秘密建立起来了。杨家坝贫苦农民中很有威信的杨绍槐被推选为农会负责人。

为了提高农民的思想觉悟，改变文化落后的状态，伯恺和乡农会领导人商定：利用“贫民教育”的合法形式，举办农民夜校，既满足农民识字学习的要求，又宣传了革命道理，培养农会干部，进一步扩大农民运动。夜校校址选在小蓬文昌宫（今小蓬乡完小内），利用原房，整修成五排四间校舍。建校经费，一由上级党组织拨给；二靠当地人乐捐，三用“旅渝学会”基金。学员的笔、墨、纸张等文具及灯油费一律由农会免费供应。学校建成后，大家联亲串友，

广泛动员农民入校。当即有六十余人报名，后来日渐增加，男女老幼争先恐后，年龄从十几岁到几十岁的都有。学员来自附近各地，每人发给红绸印制的学员证。除了伯恺和郭经阶等主讲外，还聘请了一些进步的知识分子任教。每天晚上八至十一时上课，周围十来里路的人不顾一天紧张农活的疲劳，纷纷打着火把都来学习。每次上课前，全体肃立默哀，读《外总理遗嘱》；接着教识字、珠算、唱歌和讲解时事。教材是由伯恺等自编或改编合符农民口味而又容易背诵的诗歌，油印成册，人手一本。教材内容生动地揭露了四川军阀对广大农民的疯狂搜刮，愤怒地声讨帝国主义的侵略罪行，明确地宣传了国民革命理论。如伯恺编写的《农民四季苦》，词意新颖，语言活泼，至今还有老农民仍能琅琅上口，记忆犹新：

敬请各位坐一下，  
听我说段真情话。  
静静听来细细想，  
长年劳累为的啥？  
春天来了不敢耍，  
牛勾子后叱叱叱。  
若是一锄未挖到，  
明天又去挖挖挖。  
倘若十天雨不下，  
扛起水车到处刮。  
水儿刮得干干净，  
一心只为救庄稼。  
刮钱老爷在做啥？

水阁凉亭逗娃娃。  
太太小姐同坐下，  
摇风打扇弹琵琶。  
还要吃点咖啡茶，  
每天只把麻将打，  
夏天到了令人怕，  
周身晒得象锅巴。  
薅秧扯草忙得啥，  
又要栽苕耘芝麻；  
立秋过后天气大，  
家家要把谷子打。  
打谷太阳象火热，  
周身皮肤晒得裂。  
租子交得干干净，  
自己颗粒也没得，  
冬天来了也未歇，  
到头仍为饥寒迫。

特别是反映妇女悲惨命运和痛苦生活的歌谣，伯恺写得更是形象生动，把旧中国妇女的凄惨景象控诉得令人心酸，把“三从四德”的罪恶揭露得淋漓尽致。在《中国女子真可怜》一首诗歌中写道：

中国女子真可怜，  
天天都来把足缠。  
脚板缠个小尖尖，  
少小女孩哭喊天。  
出门都要人来牵，

不牵就要打偏偏，  
走起路来真难看。  
头上梳个螺丝转，  
梳一次头要半天。  
耳朵还要穿个眼。  
有些女子讲打扮，  
涂脂抹粉耗时间。  
有些想把凤冠戴，  
坐起花轿才体面。  
一旦嫁了真可怜，  
每天眼泪都哭干。  
粗活细活全得干，  
丈夫打骂不敢言。  
初到婆家真下贱，  
行坐不敢在人前。  
凡是女子听我劝，  
不枉世上走一转，  
男女平等新规矩，  
齐心协力反封建。

开始，地主豪绅们以为杨伯恺、郭经阶搞不出什么名堂来，但后来看到上夜校的人越来越多，特别是当他们弄清了夜校学习的内容和动向时，对夜校既害怕，又仇视。小桥团总刘景叔、大地主郭通太等勾结驻军，以农民夜校‘过激’、学员‘赤化’为借口，企图进行陷害，他们请来一些自命不凡的读书人作为“智囊团”，在小桥镇“吉祥泰”商号吃茶说理，说什么：“办农民夜校，男女混杂，有伤风化。”对

此，伯恺召集党、团员及农会负责人研究对策，趁此扩大影响。评理时，农会骨干分子郭玉楼、杨绍槐等出场据理力辩，严正指出：“农民识字，何罪之有？民国以来，提倡男女平等，妇女参政，京沪各大城市，男女同校，已是常事，这算什么有伤风化？办农民夜校，政府早已提倡，这种无官可升，无财可发的事，除了大公无私的人，谁愿去干？假如这是‘赤化’，我到欢迎赤化，这比那白化、黑化（指吸鸦片、吗啡等毒物）、恶化、腐化强得多；至于说办农民夜校是‘过激’，办好对地方有利的事业算‘过激’，那愿我们的儿子、孙子都当‘过激’党，总比围在鸦片灯旁出害人的烂点子好得多”。农会会员理直气壮，大义凛然，谈锋犀利，说得地主豪绅们理屈词穷哑口无言。农民夜校从此越办越火红了。

伯恺还组织党、团员和农会会员采取访贫问苦、个别动员、开会讲演、散发传单和张贴标语等形式进行广泛宣传。夜校中培养出来的一批积极分子成为宣传骨干，他们以小蓬为中心，分头活动，足迹遍布全县。

由于革命道理宣传得广泛深入，自愿要求加入农会的农民与日俱增。乡农会相继筹备建立起来了，会员急剧增到七百多人，并开始筹备组建区农民协会。伯恺看到农运中涌现出大批骨干，建党条件日趋成熟，便草拟关于建立中共营山支部的报告送上级党组织，不久批准成立中共营山地方党组织，揭开了营山历史崭新的一页。

伯恺在组织学生、争取利用驻军、进步绅士等方面也取得了较大成绩。全县从农民到学生，从小军官到开明士绅，形成了一个反帝反封建的联合阵线，对农会的胜利发展

造成了极为有利的形势。东路的区、乡农会，成为全县农民运动的一面先进旗帜。

同年，伯恺返回重庆中法大学，营山的农民运动仍迅速向四面八方扩展。到五月初，全县登记加入农民协会的会员已达二千余人，成立了四川省第一个县农民协会。郭经阶任县农会执行委员会委员长。伯恺虽离开了营山，却播下了大量的革命火种。

一九二六年秋，为声援“万县惨案”，营山县农会组织了五千余人的示威大游行。农民协会声誉更高，发展更为迅猛，到年底全县建立了乡农会六十四个，区农会二十四个，会员达八千余人，县农民自卫军共二千余人。斗争进一步向前发展。

侯天才、刘星耀

来稿摘登

郭全 刘邦成

## 国民教员领薪难

民国时期的乡、村教师，通称国民教员。地位低下，待遇菲薄，生活困苦，领取薪俸时，形同乞讨，常有穷秀才之称。

民国卅几年，政府对国民教员的薪俸，采用市息（花市、丝市、盐市、斗市等交易）、厘经（杀猪税）标包收入拨付，而市息、厘经多为地方势力的乡（镇）长、袍哥大爷、土豪恶霸承包，政府只由经收处（税捐管理机构）开拨条，教员直接在承包人那里去收钱，收得到钱，收不到钱，

也就不管了。有的把拨条换欠条，欠下三几个月，有的一拖再拖，一年半载不见音信。货币贬值，物价飞涨，等把钱拿到手，所值无几。现任崂山政协副主席王更生同志回忆，他在解放前教了一年半书，一张拨条叫到灵鹫乡去领，半学期所得的钱还不够缝一件阴丹布长衫子，等于帮干忙。

民国卅三年（1944年）七月，崂山城守镇保国民教员蔡华，代表同事们到县政府经收处去领上学期的钱，得到一张拨条贰仟柒佰元，去承包人易全之家收款时，易已死两个多月。蔡上书县长张鸿仕，县长将呈文批到经收处，经收处又在原呈文上批：“如果承包人易全之已死，应访由保人王采之缴纳。”可是王采之乃城附一箭，区区保国民教员，辗转呼吁，均无结果！三元乡小学教员李泽芸代表本乡保国民教员九人，去经收处领当年一至四月生活补助款，拨在骆市乡市息税捐开支，去领款时，乡长肖盛文称：“本乡市息已缴至九月，”拒不认付。李等呈请经收处拨现金，经收处反驳批：“是项拨款为时已久，业经列收列报在案，无法改拨，骆市乡不得措词推卸，……”这样只好又去向乡长讨要，终无结果。

要想收到钱，得先贴钱拜码头。本来是理直气壮的事，也只得低声下气说好话，言语不顺，不但收不到钱，甚至还要挨打受气。双河乡保国民教员周文模，就因收薪俸被承包人陈炳怀侮辱毒打。教员们说：“这那是在领薪水，简直成了乞讨！”

民国三十三年（1944年），城守、城附两镇中心小学校，鉴于在承包人处收款困难，在交长何光明、郑开熙的倡导下，承包了当年花市税息二十万元，抵拨两校学杂费用及

薪俸。殊知没有地方势力，又那能收得到市息，加之货币急剧贬值，还没拉扯到四月就连忙请求撤销承包，费了好大的劲才脱了手。这是旧社会小学教员的一段辛酸史。

唐惠来 搜集

朱凤翔 整理

## 《翻身饺子》

“翻身饺子”，是流行于营山老林区的一种具有民族风格和地方色彩浓郁的民间舞蹈。原名“翻山饺子”，一九五三年，县上举行民间文艺调演时，将“翻山饺子”改名为“翻身饺子”，以示民间艺人社会地位的提高和此舞蹈艺术的受到尊重。

“翻身饺子”发源明德乡，早期活动，无资料可考。其特点是以民间唢呐为主奏，运用的曲牌约十余种，有“串枝连”、“迎送”、“将军令”、“落地金钱”、“婚乐”及其它民歌小调等。以小钹为道具，伴之以“水漩莲花”、“苏秦背剑”、“白鹤闪翅”、“黄龙缠腰”、“雪花盖顶”、“海底捞月”等数十种舞蹈动作与特技，进行单人或双人表演。

建国前，营山老林地区民间办嫁娶喜事，多延请参加表演。在这喜庆的日子里，饺子音乐的节奏旋律和优美的舞蹈动作，吸引着男女老幼，如痴如醉，夹杂阵阵“马蹄炮”声，人群欢笑声，显得格外热闹不过。在民国时期，亦多属为乡绅及有钱人家服务，艺人地位卑下，常有为讨“喜钱”、或服务不周而被打骂的事件发生。有时，在迎神、庙会等

场合里，也出现由群众自行组织、自我娱乐的演奏形式。

三十至四十年代，驰名的“饺子”艺人有明德乡的谢元朝、谢元福和肖仕文等。他们可以在三至五张方桌重叠的高台上表演，千姿百态，矫健自如，颇为壮观。明德乡劳动人民非常热爱家乡的饺子音乐和舞蹈，还编了几句顺口溜：

“翻身（山）饺子花样多，人人听了乐哈哈，穷山沟沟日子苦，不听饺子不舒服。”相互传诵，这反映了淳朴真挚的思想感情。

建国后，在党的“百花齐放，百家争鸣”的文艺方针指引下，“翻身饺子”已由偏僻的山区进入了热闹的城市，由厅堂院坝的吹打登上了舞台表演。一九五三年肖仕文父子应邀来县表演时，观众满座，莫不凝神注视，只见两个用彩绦系着的小钹，如金翅蝴蝶，上下翻飞，紫回撞击，或转或立，或抛或接，变化无穷，尽随人意。舞姿健美，唢呐清脆，满台音响，气氛热烈，观者目不暇接，一致鼓掌赞美。

一九五五年，参加南充地区文艺汇演，营山“翻身饺子”获一等奖（唢呐二支，饺子一付）。后四川省歌舞团、南充地区群众艺术馆派员去明德乡考察搜集“翻身饺子”素材，经过一系列改革尝试，发展成为集体舞蹈，加强了管弦乐音乐伴奏，美化和丰富了舞蹈动作。到八十年代，“翻身饺子”的舞蹈和音乐更有新的发展，已被中央文化部汇编入《中国民间舞蹈集》，营山县文化馆已纳入《四川省民间舞蹈集成营山县分卷》。

黄彦彬、谢孟康

## 龚家干货铺

民国时期，营山大北街龚家干货铺“德顺兴”，是营山有名商号，干货油糖业中一块亮招牌。

清光绪年间，龚文圃从乡下进城，弃农经商。开始做“六成行”小生意。儿子龚桂五成亲后，随父经商，增做纸蜡、油盐、干货。经过长期经营，攒积了资金。一九一九年在大北街建成三排两间街房（即现城关派出所址），商号正式命名为“德顺兴”。

龚桂五主持店务后，审时度势，经营得法，买卖公平，深得顾客信任。民国十几年时，不仅城内居民，就是粽子湾、碑垭口，甚至流二桥、斗姥宫一带的人家，称盐打油，买糖插蜡，不惜多跑些路，也要到龚家干货铺去买，图个货真价实不得吃亏。龚桂五的大儿龚炳堃、二儿龚伯谦也先后随父经商。一九三五年，龚炳堃分出资金八百元在金华街（现磨子街）开设“德源长”干货铺。四儿龚维政又从成都停学归来参加“德顺兴”老号经商。由于人手多，经营范围逐渐扩大，生意越做越活，且与周口、南充的干货商也常有贸易往来。“德顺兴”商号信誉卓著，周口郑、汪两商家慕名把儿子郑芳秋、汪××送来龚家拜师学徒，满师后才回家做生意。

抗日战争时期，国民党中央政府内迁，货物需要量大，商业贸易日趋繁荣，营山市场也更加活跃。这时龚桂五年近六旬，“德顺兴”主要由龚伯谦主持，龚维政也参加经营，不

仅增添商品花色品种，扩大门市零售，还兼做小型批发转运，在营山收购菜油、麻油雇力挑运周口，由陈三合货栈代水运南充出售，返购白糖、冰糖、海味、颜料、‘洋钉’、‘洋油’等商品回县，趸卖零售。当时，不少乡区干货店在龚家趸货回乡出卖。这一时期，外西街有张美光、金华街有李瑶章、盐市街有王太平几家干货铺。“德顺兴”由于经营灵活，生意兴隆，誉满全城。

抗战胜利火炮一响，商人们尤其活跃，龚伯谦又在正东街增开了“谦顺祥”干货铺，龚家的徒弟郭杰三在正东街开了“恒丰”干货铺，邓天鹏在正东街开了“德泰”干货铺，田志诚、刘德志、唐昌伦、李志清、蒋月清等也开了干货铺。后来，龚维政又在东街增开了一家干货铺。至此，小小的营山城，由龚家父子兄弟和学徒们开的干货油糖铺多达十一家，遍布全城。

龚家干货铺，由小到大，兴旺发达，主要是经营有方。龚桂五教子授徒留下了一整套有益的经验：

#### 一、货真价实，钱足秤够。

龚桂五常说：“无论大、小买主，买货既要货物好，又要价钱巧，还要数量足。商家要把生意做好，就非货真价实，钱足秤够不可；讲究信誉，童叟无欺。”这是龚家经商第一条原则。

会卖就要会买，进货是关键。龚家进货凡是属大宗土产商品都着重抓新市、抓产地。如每年新菜油、麻油上市前，就准备好现款和油篓。当新货上市，油价较低时，就亲自上市或到产地，抓紧大量选优收购。这样，进的货货色好，成本也较低。白糖、冰糖、红糖、海味、颜料等外地商品，就

专人到南充批量进货，买价也比营山低些。买得低，当然也可卖得低。

要货真价实，在‘真’字上下功夫。龚家后堂屋里有三人才能围抱、约七尺高的木油桶四个，又半人高的大油篓十多个。新油浑浊，买回后就装在桶内，让它慢慢沉淀，没沉清的油决不开桶出卖。龚家出售的停缸净菜油硬是橙黄透亮，在锅里煎起，没得一点泡子，最受顾客欢迎。流二桥栅子门边的易凉粉宁肯多跑大半个城，也来打回去煎油辣子。如在菜油中渗有麻油，一定标明是混合油，降价出售，决不冒充净菜油卖。

要货真价实，还要会做。旧社会，逢年过节敬神、办庙会，蜡烛销量极大，这是干货铺的一个重要业务。特别是过新年、办喜事，点蜡烛都要图个吉利，既要颜色鲜红，又要不黑火，不垮油，这就要求油要清，颜料好，白蜡下得重。龚家的蜡烛，不仅这三个条件都具备，而且讲究工艺，蜡芯要头年买，过六月干透。胶蜡时先用沸油烫，再层层胶，这样胶出的蜡，质量好，群众满意。蜡烛以中、小烛销售量最大。传统的做法是手工插。一饼小蜡，熟练技巧的也要插一个半小时，很费人力。龚维政设计、绘图，请雕匠用樟木做成一付压插模具。用模具压插小蜡每五分钟一饼，比用手插工效提高二十倍，且蜡芯高矮一致，胶出的蜡支支上油整齐，又不互相粘连，美观质高。这一改进看来简单，却为营山香蜡铺之首创。年节庙会时一夜之间可赶出小蜡一百多饼，满足了当时社会需要，也获得了厚利。

讲货真价实，就离不得钱足秤够。如卖油，打几两零油，当面用油提子舀，倒完漱干，照例还添一点；一斤以上

一定用秤称；贵价小商品用戥子称。无论是眼花耳聋的老年人，或幼稚无知的细娃儿，都要一分钱给一分货，多收钱的差错，若一经查觉，马上追出补上，如买主找来，主动道歉赔情，退钱或补货，从不要那种“出店不认账”的蛮横态度。

二、商品多样，花色齐全。

龚家干货铺商品花色品种多，齐全配套。

油类有：菜油、麻油、桐油、南充小磨油、‘洋油’等，外搭各种油脚子。

糖类有：红糖、白糖、冰糖、自制的各式杂糖十来样。买糖送礼，特用印有“德顺兴”商标的礼糖包装纸替顾客或一斤、或几两，一封封地封好。

海味有：鱼翅、海参、鱿鱼、墨鱼等十多种。

纸张有：白纸、连四纸、各种颜色纸、草纸、壳纸。

五金颜料有：大小‘洋钉’、多种进口颜料、土膏子、铅粉、土红、白矾、青矾、土子、牛胶等等。

烟茶有：多种牌子香烟、卷烟、砖茶、散茶、普洱茶。

干货有：黄花、木耳、玉兰片、干笋等六、七种。

调料有：花椒、胡椒、味精、南充土红大头菜、冬菜、辣面、豆粉等七、八种。

日用杂品有：纸伞、折扇、‘洋火’、信封、信笺等。

香蜡有：大小蜡烛、大小红香、钱纸、金银箔、佛金、泥金、大小火炮等。

商品不仅种类多，而且花色齐。例如白糖就有上尖白、上白、中白等四五种；海参有刺参、梅花参、光参等几种；单红纸一色就有撒金红纸、银朱纸、红蜡光纸、普通红纸，好几个花色；‘洋钉’有三分长的麻钉，五分钉，直到五寸

长的门斗钉。由于商品花色品种齐全，使用上又较能配套，一次就能把货办齐，所以顾客乐意上门选购商品。龚家干货铺竞争力强，生意兴隆，这也是重要原因之一。

### 三、热情接待，礼貌对人。

龚桂五对子弟和学徒说：“买主买主，就是商家的主人，对主人要热情有礼，诚恳相待”。龚家的老板和学徒对买主都是热情有礼的。门市的布置也颇讲究。三排两间的门面，只有一间门面外搭了一个一丈二尺长的长柜台，在中排扇位置与外柜台垂直接了一个短柜台，形成曲尺形。短柜台外这一间门面里安放茶几和椅子。但柜房里少有座位，店员站在柜台里面迎接买主，见买主踏上街檐，就笑脸相迎，连声招呼。买零星小货，随到随卖，赶场天农民进城称盐打油，可先寄放油罐、提篮等物，随将买主姓名写上，等买货走时，才当面过称，如买货较多，或要开货价单议价，先请到短柜台外边安坐、递烟、上茶，然后由老板亲自接待议价。买主上门，即使搬动观看了多种货物，生意没有谈成，也从不稍露不悦或言语讥消顶撞，始终牢记“生意不成仁义在”、“这回不成欢迎二回来”的信条。也不准店员以买主衣冠好恶，买卖大小，用不同眼光看人，对大桩批购商人和富绅大户热情接待，听到喊买一合‘洋火’、买一合草纸也立即动手，同样热情交易。还在一块宽铺门板上开个方洞安上活门，深更半夜有人叫门买货，也立即起床开洞卖货。因为龚家干货铺具有这种热情有礼的营业态度，正所谓“和气能招万里财”，不论大小买主都乐意上门，生意越做越兴隆。

### 四、薄利多销，多中取利。

“做生意，就是要做，要靠多做，多中取利；不要贪图一锄头挖个金娃娃。”这是龚桂五订下的又一条经营原则。那时商品自由订价，龚家不少货物的价格比别家同类价格总要稍低一点。货价卖低了，又怎么能赚钱呢？一个字，就是“做”。进货时，不惜劳累奔波到产地，买新市，跑市场，探行情。舍得跑，多比较，总可以买进价钱巧、质量好的货物，正所谓“货买三家不上当”。抗战后期，经营扩大了，经常派一名出师后留店帮师的徒弟，如郑天鹏、唐昌纶等住南充担任采购，勘探信息，及时写信或发电报告知商号瞅准瘦行市大批抓进优质货物，这是做。平时对货物妥善保管，勤翻箱，适时晾晒，尽量避免鼠耗、虫耗，防止发霉变质，减少抛撒，这也是做，而且不惜费力气。这样一来，进货成本低，损耗少，随行就市，销售利钱看薄点，能卖得多，销得又快，既挽住了买主，又赢得了信誉，多做了生意，资金周转快，自然能赚钱。

#### 五、店容美观，货有卖相。

龚桂五经常告诫子弟和学徒：“铺子要有个旺相，货物要有个卖相”。龚家干货铺每天清早开门后的第一件事，就是美化店容。打扫地面，抹柜台、货架、货柜，装红糖的木盒也抹得黄金干色。货架上的商品则在每天晚上整理、添货，杂糖瓶摆成一条线，各色纸张的放置，还要讲究颜色的调和，连草纸这样廉价的商品也叠放得整整齐齐。柜台角上是几十包十斤一包的白糖码成方柱。鲜红的各型大蜡倒挂在柜房中间楼板下，列成一片红色方阵。银光闪闪的鱼翅，触须长伸的鱿鱼，黄里透红的金钩，乌黑带刺的海参，在玻璃瓶中露出诱人的姿态。黄橙透亮的菜油，黄亮清澈的麻油并桶