

曲陽舊憶

城關鎮專輯之一



云梦文史资料

第九辑

政协云梦县委员会文史资料委员会
政协云梦县委员会城关镇联络组 合编

一九九三年八月

云梦潇湘指归路

云梦文史资料(第九辑)

编辑:《云梦文史资料》编辑室
《曲阳旧忆》编委会

出版发行:云梦政协文史资料委员会
云梦政协城关镇联络组

印刷:国营孝感市印刷厂

开本:850 1168毫米 1/32

批准文号:鄂孝云图内字(93)001号 字数:175千字 印数:3000册

目 录

工商史话

- 百年中药店——刘人和…………… 刘惠伯 (1)
- 张福兴油厂经营管理回忆…………… 张济川 (7)
- 记江同记花行…………… 江国庆 (12)
- 左文记书店兼文具店…………… 田金乐 (20)
- 云梦城首家百货商店…………… 杨文安 (22)
- 从零起步的刘裕茂…………… 刘柏森 (25)
- 马家裁缝铺的创业路…………… 马少明 (30)
- 云梦名馆四美楼…………… 詹硕楚 (35)
- 解放前云梦城药店和医院概况…………… 王贵增 (38)
- 曲阳镇的交通运输业…………… 袁兰芳 (41)

峥嵘岁月

- 红一师云梦三日…………… 滕厚礼整理 (48)
- 革命硝烟漫云城
——记人民武装几次攻城战斗
…………… 邹存宽 (53)

抗日烽火

- “应抗”夜袭云梦城…………… 徐觉非 (58)
- 云梦城中捉汉奸…………… 李晓白 (63)
- 云梦城“三、二三”大越狱…………… 朱康平 (67)

还我河山 壮怀激烈

· 记 1938 年云梦县城青年抗日救亡歌剧团

.....	李世杰 (79)
铁骨铮铮的张勤民.....	张觉民 (87)

人物述林

吴禄贞与共和革命.....	钟茂林 (89)
范氏二老轶事.....	范宏升 (107)
左澍与云台客棧.....	陈 中 (110)
记先父左子鱼先生.....	左作樟 (116)
李学文与翰墨林.....	关忠正 (120)
忆牙医章俊峰先生.....	汪文正 (122)
制作鱼面的女能手——许二姑.....	张觉民 (128)
算命先生“肖大夸”.....	范宏升 (130)

书坛旧事

县城教育界往事钩沉三则.....	王中枢 (133)
曲阳镇小学小史记.....	王树村 (141)

往事杂记

说说“义地”.....	汪敬民 (141)
万耀煌视察云梦侧记.....	王森旭 (151)
曲阳梦影录.....	彭德润 (155)
无限辛酸忆当年	
——我在旧社会的经历	
.....	蔡文峰 (162)
大革命时期出笼的“男子协会”.....	滕厚礼 (166)
古城趣闻.....	张简兰 (171)

民族宗教

- 家父与云梦杀公堂 黄梦泽 黄涛 (174)
云梦城关地区的回民 买信斋 (180)

古城旧迹

- 曲阳觅旧踪 左瑞仁 (185)
记云梦城隍庙 胡 亚 (194)
云梦文庙漫话 徐希楠 (198)
百法寺和梦泽公园 詹硕楚 (203)

云台风情

- 别具风采的北河口龙舟竞赛 张宾门 (205)
云梦风味小吃 周汉唐 (207)
叙谈“轿子” 袁兰芳 (210)
漫话“开市” 周汉唐 (212)

附 录

- 政协云梦县第四届委员会组成人员名单 (216)
曲阳新貌 周金安 魏风书 (210)
- 编 后 记 (222)

百年中药店——刘人和

刘惠伯

提起我家开设的刘人和中药店，云梦城乡的老字辈中，无人不知，无人不晓。因为它历史悠久，名气很大。我家的中药店，自1820年创办，至1955年公私合营，共一百三十五年，历经清王朝残酷压榨、日伪奴化摧残、国民党法西斯统治几个时期。其间有创业的艰辛，有兴旺发达的喜悦，有战乱带来的坎坷与忧愁，真可谓“百年药店，百病能治，百姓有口皆碑；几经沧桑，几经波折，几多喜悦忧愁”。

一、晚清时期的盛况

我生于1921年，是刘人和药店的第六代传人。孩提时代，曾听祖父刘毓灵讲家史，说我家原籍是孝感杨店镇。在我祖父的曾祖父时代，迁至云梦县城创办了刘人和中药店，具体年月已无可考。以二十年为一代，自我上溯五代，有百年之多，所以我刘人和中药店的创立，当于1820年左右。

早期，我家刘人和中药店有两家，一是“刘人和义记”，地址在现云梦商场对面，即原外贸局旧址；一为“刘人和福记”，地址在现云梦商场。在一个县级城镇，两家药店同为一家人所开，不能不是件新鲜事，因而一时间被城乡人民传为佳话。

清朝末年，西医还未传入云梦。在县城里开业的全是中药铺，

先后有“刘人和”、“同仁昌”、“泰兴恒”、“江恒泰”、“刘兴顺”、“赵同顺”、“聚顺和”、“万春堂”八家，以刘人和药店开业最早，以同仁昌药店规模最大。然而，这八家中，大半未能维持到新中国诞生，便“寿终正寝”。唯独我刘人和中药店，从十九世纪初叶到二十世纪中叶，经历百年不衰。

我的高祖父，是刘人和义记药店的继承人。传至我曾祖父时，正值十九世纪末叶。其间有一年，云梦城乡瘟疫流行，能治愈此瘟疫的医生极少。然而，曾祖父看准了“症候”，用我家祖传秘方百治百灵，名声大振，一时间门庭若市，求医问药者络绎不绝。当时，人们无排队习惯，店铺里购药求医者前推后拥，后来者无法接近柜台，只好把钱系在冲担上，从人头上递进店铺，家人收款后，再把药包好挂在冲担上送出来。为白天营业快速起见，曾祖父根据瘟疫变化配方抓药，事先把药分好包装，以便病家随到随取。

我家药店的兴旺繁荣，别的不说，仅就药店的柜台而言，在当时的云梦城要算是第一流的。柜台均为优质木材所制，并有精雕细刻、造型生动的图案。此局面一直维持到民国时期。

二、艰难的民国时期

在曾祖父之前，我家人丁不旺，到我祖父时，才有兄弟两人。但曾祖父的弟弟青年时代不幸夭亡，未有子嗣。祖父膝下二子一女。长子刘子陵，生于1887年。次子刘祯初，生于1900年。刘子陵终身未育，刘祯初膝下三子，我是老大。在我三岁时，曾由祖父作主，过继给大伯。

1911年，孙中山领导辛亥革命，推翻帝制，建立共和。抗日战争前夕，云梦城关的中西医药店及其诊所，已先后发展到二十余家，成为云梦商品经济的四大柱头，即：匹（棉布）、广（百

货)、杂(烟酒副食)、药(中西药品)之一。其中中药店九家,中医诊所三家。清朝末年的八家中药店,此时只剩“刘人和”、“刘兴顺”、“万寿堂”三家了。可见,商品经济大潮中的“优胜劣汰”多么的无情!

这期间,我家刘人和福记药店,因经营管理不善及其多种原因,逐渐衰落,以致倒闭消亡,房屋卖给他人做匹头生意。从此,我家的刘人和义记药店,确立了固有的正宗地位。1935年,父辈弟兄分家,生父刘祯初建立刘人和祯记药店。但他医术高明,以看病为主,较少卖药,加之经营规模不大,一般称之为“刘祯初诊所”。他得“刘人和”医术之真传,自他之后,逐渐失传乃至断代。

父亲刘子陵青年时代,正处在辛亥革命前后,中国进入了大动荡、大变革的时期。父亲受新思潮的影响,告别家人,去外地进入新式学堂。后来一直在外面做事,直至1932年才回家主业,1938年去世,终生与医学无缘。

1938年日寇进攻武汉,正值我武汉职业中学毕业。为了避免日寇蹂躏,我随岳父前往四川,以当会计谋生,直至一九四六年,才返回云梦主持刘人和中药店。

抗日战争时期,劳苦大众在倭寇铁蹄下苦苦挣扎,百业萧条,药业也不例外。八年里,云梦城能维持开业的中药店,前后只十六家,而西医诊所仅剩下一家。这期间的刘人和药店,因得力于我舅父程少兰的支撑,才在战火纷飞的年代里站稳脚根,免于倒闭。

值得一提的是,我的生父刘祯初,抗战期间为避敌祸,迁往乡下行医。虽说是个体诊所,无甚规模可言,然而此时他的医术却进入高峰时期,尤其是妇科学方面造诣高深。陈家村有一妇女久婚不育,经父亲诊治后有“喜”。那妇女怀孕四十天,经再次切脉,父亲向户主道喜。开始户主半信半疑,后来那妇女的肚子慢

慢大子起来，那户主及其所在乡邻，对父亲精湛医术佩服不已。至于常见的妇科病，如“白带”、“月经不调”等症，更是药到病除，治愈率高。父亲一直行医至七十六岁高龄方才退休。退休后两年去世，享年七十八岁。

抗日战争胜利后到解放前夕的四年间，云梦城的中西药店及其诊所发展到二十五家。我于1946年回云梦主持刘人和中药店。由于青年时代未与医学结缘，故终久未能坐堂问诊。不过从这时起，我接触了中药业务，逐渐学会了中药的加工炮制，能自治膏、丹、丸、散。虽说只算刘人和药店的半个传人，但辗转于内战时期，药店未曾倒闭，已属不易。此后，在我退休前的四十余年中，时而担任中药师，时而担任会计，也算平生之趣事。

三、建国后的复兴时期

解放后，县工商联会下设有医药同业公会，凡在城关地区从事中西医药事业的成员均为会员。同业公会选有负责人，最初是鲍开英，后来是我和谢治国。

从云梦解放起，至1953年止，为刘人和药店复兴时期。这期间我家药店的经营业务有所扩展，出售药品既零销，又批发，搞得红红火火。1954年，我县发生特大水灾，洪水泛滥，淹没了大片农田和村庄，人民的生命财产受到严重威胁。我响应党和政府号召，积极投身防汛救灾和防疫工作，历时近一年，得到了锻炼与提高。

1955年8月，在公私合营的热潮中，城关镇包括我刘人和在内的七家中西药店，与县供销社中药材经营部合营，取名“新生药店”，由曹辉庭担任公方经理，我出任私方经理。至此，历经百年的老字号刘人和中药店，完成了它的历史使命而载入史册。

有趣的是“刘人和”三个金光闪烁的大字招牌，直至1958年

大跃进年代才被摘除，而原房屋一直用于中医门诊，至1970年初，在市政扩建中被拆毁。

四、几点启示

刘人和药店，论规模不算太大，论医术不算太高，然而能在大鱼吃小鱼的私有制社会中，历经艰险，几经沉浮，终未倒闭，实属罕见。究其原因大致有三：

一、地理位置优越。我家开办的刘人和中药店，位于云梦城北正街十字路口包角处，铺面房屋为两大间，两边开门，大小病患者求医购药极为方便，盈利自然相当可观。正因如此，德安府（现安陆市）有一富豪，曾出六千元光洋欲买刘人和药店，为我家长辈们所拒绝。联想到现在，大力提倡发展商品经济，一些面临街道的机关团体，或当街而住的居民，纷纷改门面，设店铺，做生意，或兴办服务实体，实乃明智之举。

二、经营有方。要想经营好药店，不外乎要做到“道地药材，货真价实；医术高明，医德高尚”。对于此道，席保荃先生在前几辑云梦文史资料所写的《云梦樟树药帮》及《记席顺和中药店》等文章中，都有精辟论述，凡老字号药店都莫过如此，故无需赘述。要强调说明的是，旧时的老字号药店，绝无掺杂使假、以劣充优之事，一来人命关天，二来谁也不愿意干出为一时蝇头小利而砸自己牌子的蠢事。

与同行相比，我刘人和药店有其独到之处，一是对于中药饮片，除保证疗效外，还刻意追求它的干净清爽，即外观的光泽与形状的优美。还注意将先煎后煎的药分开包装。二是刘人和的药膏远近闻名，不但有健胃、驱虫之功效，而且外观还有各种优美图案，为儿童喜爱之食品。时下流行的保健食品，也属此类商品，只不过那时尚无这一说法罢了。三是除坐堂问诊外，还急病人之

所忌，串街走巷，背着药箱出诊，为小孩种牛痘就是一例。春节期间，常有人将成块竹笋拿到我药店请求用铡刀切开，均来者不拒。

二、艰苦奋斗、克勤克俭。在我刘氏家族中，无一不学无术、酒囊饭袋之辈，无一游手好闲之徒。从我祖父起，一无田产出租，二无房屋典当，全靠经营药店维持一家人的生计。据先辈们讲，我家一代又一代人，都不忘艰苦奋斗，克勤克俭，没有出现摆阔气，讲排场，任其挥霍浪费等不良现象。不然刘人和药店早就短命了，“百年中药店”之美称，也不复存在了。

如今政通人和，百废俱兴。作为中国瑰宝的中医中药事业，也应该毫无例外的得到继承和发展。只有这样，它才能继续为中国乃至世界作出重要贡献。盛世修史乃中华民族的优良传统。我写此文的目的，不是为了炫耀私有制经济的产物——刘人和中药店，而是为了教育后来人不要数典忘祖，要同心同德，齐心协力，把中医中药事业推向前进。

（责任编辑 钟复华）

张福兴油厂经营管理回忆

张济川遗稿

张福兴油厂原名张福兴榨坊，是我父亲张幼新创立，后由我与胞弟晴川、颍川继承发扬壮大的。原厂址在伍姓乡邱家村，1940年迁到云梦县城北正街夹。先购置平房一栋三进三间；还有一个面积较大的园场。当时只有木榨一部，1945年扩建榨坊，添设一部，规模扩大了一倍。后来又陆续扩建，使油厂面积扩大到：车间共约400平方米、门市部、仓库、宿舍也约400平方米，园场（堆放燃料圈养黄牛之用）约600余平方米，成为云梦县城较有规模的油料加工、油脂、饼类销售的厂店。

生产和经营管理

油厂主要加工设备是旧式木榨和糟碾，属手工加工生产，工作既繁重又有一定的程序要求，木榨及辅助设备由十余名技术熟练的工人操作，他们中，一部分是本厂培养成的熟练工，一部分来自农村榨坊，都有相当熟练的操作技术，在炒、碾、碎、蒸、踩、榨、滤等各个环节中，都能各显其能。厂方对师傅要求是按木榨的吞吐量来定员定量，并要求环环紧扣，既责任到人又互相配合，以保证生产顺利进行。我们兄弟和家属成员，不分男女老少，只要能做工的，都有明确的任务，有的跑购销，有的站柜营业，有的检查安全生产和产品质量，有的同师傅一起忙加工，有的管后

勤，如人、畜的饮食吃住，总之，家庭成员，按能力分工，人人有事做。

经营是灵活多样的，具体方法，总是密切注视市场动态而定。首先是注视每天的原料上市量和油饼销售量的多少，来确定油厂的吞吐量。因我厂设在县城，本城情况能及时掌握，临近集镇的购销价格信息也容易打听，所以，能够较准地把握住“火候”。其次是根据本县及周围的油料生产收成的丰歉，作好较长时间的购销安排。如果是油料丰收年景，云梦的油产品原料一定较充足，我们就组织人力，作好向河南推销麻饼，向武汉、孝感等地推销麻油的准备。如果本县油料收成不佳，就到随州或河南购进芝麻，向武汉购进麻油、花生油，到天门购豆油、豆饼，以满足我县市场需要；同时也使我厂生产和销售克服盲目性，保证不停产，不脱销，不滞销，以致经久不衰。

进货。购进原料：芝麻、菜籽、黄豆，一般以门市部收购为主。来货无论多少，按照市场行情，依质论价，对于特别优质的原料，适当加价（高于当时最高价格的百分之几）收购；而对某些掺杂掺假以至特差的原料，则拒绝收购。卖主也知道我们的规矩，价格优惠，待人诚实平等，也就源源不断地送来原料，所以在正常的情况下，我厂一般不到外地收购，这就减少了到外地购原料所需的费用。

销货。油和饼的质量好坏，是顾客直接检验我厂的标准，它是最敏感的因素，丝毫马虎不得。我厂极其严格地把住质量关，所生产的油和饼，坚持纯净无杂，特别是油，如发现质量稍有问题，坚决不抛售，马上进行再加工处理，直到认为够销售标准为止。除保证质量外，还得保证数量，秤一定要足，对大宗买主，除按标准给足数量外，还额外加一些。我们少赚一点，却赢得了顾客的信赖，使买主不断增多。价格方面，零售价一般不超过当地市场的批发价，这种改零售价为批发价的作法，实际上是采用薄利多

销的方法，做到产多、销多，最后利还是多。零售不限多少，一视同仁。所以我厂生产的油和饼，单在门市部就能大量销售，少有积压，资金周转也快。

兑换、芝麻菜籽换油。为了方便顾客计算，减少换算麻烦，就将卖主的原料作出兑价，其价略高于其它油厂。如一般油厂兑换时，每斗芝麻换油八斤，而我厂可以定为每斗芝麻换八斤五两。有时顾客兑换的油多，一次不能提走的，可以存放在我厂由顾客以后随时来取，不论零存整取或整存零取，均无不可，总之，以满足顾客需要为原则。

订购油饼。顾客为了生产所需，往往把手中的余钱预先交给我厂订购油饼若干，这给我厂提供了资金周转的机会。因此，我厂决定，不拘数量多少，不限时间长短，存于我厂，我厂给以凭条，顾客需时，随时可取货，可分次取，也可以一次取完。

旧社会币值不稳，为了让顾客放心，在我们厂订购油饼，是以实物计算的，比如，交预购款时，所交的钱可以买一石小麦或稻谷（一般是以谷、麦计算），到取货时，币值贬了，但仍按取货时一石小麦（或稻谷）的价值计算取货，这个办法有两大好处：一是可保持厂方良好的信誉，能保证相当稳定的顾客流量。二是集中了顾客的闲钱，济我厂的资金周转，使我厂有力量储存大量的原料，以保证加工的需要，避免停工待料。尤其是在远购方面，资金不发生困难。

团结一致 身体力行

旧社会，我县的油脂加工业，都是私营。不管是城镇或农村，各油脂加工坊主人绝大多数是兢兢业业，在加工销售上，各人都有独门功夫，因而形成了长期激烈竞争的局面。张福兴榨坊虽占有利地（云梦县城），但光凭这一条件是不能在激烈的竞争中立于

不败之地的。我们弟兄三人，都清楚地认识到这一点，弟兄们认为，只要三人团结一致，竭尽全力，一切都为发展“张福兴”而出力献计，“三个臭皮匠，合成一个诸葛亮”，在竞争中，就有可能立于不败之地。鉴于这个认识，弟兄三人在生产和生活中，体现出一些特色：一是自觉性很强。三人都有强烈的主人翁思想，工作不分内外、难易、轻重，都勇于承担，而且自始至终地把它做好，虽然三人都有基本职责，但大家在完成自己的工作后，不是帮兄弟做事，就是帮师傅们做事，从不闲着半天，记得有一次，外地的一个较大的主顾到张福兴来洽谈生意，他们要找老板面谈，当时只有我在厂里，正在帮忙师傅们做饼，我一短裤，一油布衫，正站在饼筐上踏料。那位主顾见了，我，慨叹不已，说：“张老板，你真吃得亏，你会大发的”。一天的活忙完了，师傅下榨洗澡、吃饭。这时我们兄弟就去牵牛喝水、上草料，有的去扫地收回散在地上的余料等等，总之不闲着。二是弟兄之间帐目清楚，没有私心杂念，不管是在本厂进货售货，还是到外地进货售货，也不管是谁经手，一天下来或一趟回来，弟兄们亲热地坐在一起算帐，结果是钱物对口，丝毫不差。在钱财上，弟兄们是互相信任的，多年的兄弟合作共事，没有因钱财问题扯过皮，闹过矛盾。三是互相鼓励。生意上，胜利和失败总是有的。有时虽然看到比较准，但结果有时不尽人意，甚至事如愿违，这时，我们共同承担责任，只总结经验教训，决不推卸责难。有时生意成功了一大笔，赚了一些钱，兄弟中不因是自己经手而骄傲。这种特色，一至贯穿“张福兴”油厂的历史过程中，这也是使“张福兴”不断发展的一个重要因素。因这个原因，社会上把我们兄弟三人比喻为“三股柴”。是的，“三股柴”只能今架起来烧，火才旺盛，一股一根单烧，不仅火不能旺，随时还有熄灭的危险。

解放后，人民政府政策英明，保护工商业。“张福兴”三兄弟精神振奋，精神百倍地投入到“恢复国民经济”的战斗行列。为

了扩大生产规模，又添置了一部木榨，黄牛三头，还添置了 18 匹马力的柴油机一台，轧豆机一部，形成了“三部榨、九头牛、两台机”的生产规模，在当时县城实属独一无二。随着生产规模扩大和新设备的添置油厂吞吐量也随之增加，当然，利润也随之增加。钱多一些，我们也不全顾自己，除生产费用、生活费用外，余下的钱，就抽相当一部分“捐献飞机大炮”，支持国家建设。当时，受到了人民政府赞扬。

公私合营时“张福兴”油厂的全部房屋、园场、和各项榨油设备，作为公私合营的股份，全部投资给地方国营云梦电厂，走上了社会主义道路。

（责任编辑 曹水明）