

1216

绩溪文史资料

第三輯



绩溪文史资料

第三辑

中国人民政治协商会议文史资料委员会
安徽省绩溪县委员会

一九九三年十一月

目 录

○ 徽商足迹

- 胡咸春药店在淳安..... 胡懋恺(3)
- 绩溪人在三溪 胡志治 叶惠基口述
纪 铎 曹诚复采写(10)
- 临溪商埠的盛衰 经传芳 余百慧(20)
- 寿昌吴万隆南北杂货店 志政文(28)
- 遵义胡氏经商概述 徐子超(31)
- 记曹氏父子创业史 曹增之(34)
- 石埭锅厂与北村米店 程光宪(38)
- 四十年代镇头的工商市场 汪华生(41)

○ 县史记实

- 绩溪县土地改革大事记 徐可远(43)
- 《绩溪报》大事记 胡其佳(51)

○ 名人片羽

- 湖畔诗人 汪静之 王众平(75)
- 出版家 王子野 邹建华(77)
- 语言学家 胡裕树 戴耀晶(79)
- 水电专家 程良骏 邵之惠(84)
- 美学家 郭 因 佳 文(86)
- 学部委员 鞠 躬 (87)
- 气象学副博士 章基嘉 (89)

学部委员	洪德元		(90)
副研究员	胡洪凯		(91)
遥测专家	胡仲雍		徐子超(92)

○ 徽溪古韵

汪静之与《天亮之前》		邵增生(93)
记龙川胡氏宗祠的审美观		洪树林(96)
“举人村”——龙井宅坦的古风貌		胡成业(106)

○ 海峡乡情

台北市绩溪同乡会理事名单		(115)
旅台同乡会救援乡亲重建家园捐款芳名征信录		(119)
重印县志寄乡情		邵之惠(124)

○ 故人故事

智勇双全的戴吉祥		程明忠(130)
唐庭仁在湘湖师范		刘尧庭(131)
协如女士		葛天顺(138)
怀念恩师冯致远先生		黄 澍 葛尚范 舒祥云 周起家(140)

编者的话		(148)
------	-------	-------

徽乡故里的华安实业总公司		成业、其佳(150)
--------------	-------	------------

封三照片：华安实业总公司剪影		唐祖怀 摄 其 佳 文
----------------	-------	-------------

胡咸春药店在淳安

□ 胡懋恺

胡咸春国药号，是解放前淳安县规模较大的一家药店。自清同治年间起至解放后公私合营止，有近百年历史。由于经营有方，其店业在困境中得以生存和发展，并在浙西一带具有一定影响。现将其经营史概述如下：

一、概 况

胡咸春药号创建于清同治年间。绩溪县城内胡擢吉（作者的曾祖父）开设。胡擢吉生于清道光 28 年（1848），出身书香世家，历代为官。少时，适太平军与清军鏖战于皖南浙北一带，住房被焚，倾家荡产，父母病逝，遂寄食于岳父吴葭洲家（少时订婚）。14 岁时，经人介绍在休宁县万安街胡松茂药店学生意，学徒三年，半作三年，柜台三年。旋返里完婚。由于刻苦习艺，省吃俭用，聊有积累。此时，农村瘟疫流行，不仅缺医少药，且各种假药充斥市场，江湖郎中及药贩子乘机坑害病人，大发横财。擢吉见此，深感不安。曾与友人谈及，“医药业关系人生安全至巨，吾辈须以诚心救世为本，切不可专以营利为目的，始能登民寿域，而鲜人之困苦也。”遂决定自开药号，与本家胡德斋等集资千元，合股于淳安威坪镇后街开设胡咸春药号。自任

经理，专营中药，并请同乡好友协理店务，经营数年，业务渐次扩长，获利甚丰，原店规模已不适应，须扩大门面。于是在光绪年间，经王元魁（王晋丰油号老板）之助，独自在淳安县城下直街皇三巷口开设胡威春药号，规模比威坪胡威春药店更大。此店聘请好友王志笃任经理，威坪店聘请胡明生任经理。店务由经理负责，自己则总揽经营方针、财务管理等大权。如同现今提倡的所有权和经营权分开，以调动经营者的积极性。拗吉于民国七年（1918）逝世，家务店事，由祖父春桥掌理，他秉承父志，仍聘请经理管理经营。该店先后担任经理的有：威坪店胡明生逝世后，由江凤翔接替，民国三十三年，由吴继南接管至公私合营。淳城店王志笃病逝后，由程鹏远接替。民国三十六年由章颂言替管至公私合营。由于经营管理得当，不急功近利，信誉大增，店业日隆，两店每年均有盈余。光绪二十年（1894）后，两店除外店内场自制膏丹丸散外，还饲养梅花鹿数头，绞杀后修合全鹿丸。店中还兼收土产药材及经营批发业务。到民国二十六年，威坪店已拥有流动资金2万元（银元，下同），淳城店达4万元之巨，在严、徽两府各县已属稍有名所气的大药号了。此外，历年在淳城、威坪、港口、渡市各镇购置店房20余幢，供出租。租金全部付给店主，作为家用。店主从不在两店支取分文，以便店积累更多的资金用以扩大再生产，发展经营规模。到1956年两店公私合营时仍有流动资金3.5万元。在当时边远山区的县级城镇，算是一家巨商。

在经营威春药号同时，拗吉还公助兴办了一些公益事业，如在光绪三十四年集合商界人士募集资金数千元，建设前堂后厅房屋一幢（在淳城县前街），创建了淳安县商会，被选为商会总理。宣统年间，淳安县尚未设立邮局，严州府属邮局委托

胡威春药店于皇三巷口设立淳安邮局代办所。吉即派经理负责管理。民国七年，城镇各大商号清晨开店门，大门上时有弃婴发现，吉邀集商界，筹集千余元资金，设立同济育婴堂，收集婴儿抚养。其举动得到了商界同仁的普遍赞誉。

二、经营特色

胡威春药店主营中药配方门市业务，讲究信誉，重视质量。进货必须道地药材，价格公道，童叟无欺。当时的进货渠道主要有：杭沪药材行、兰溪药材行、汉口广州药材行、歙县胡集和堂和深渡姚太生堂等。并与这些进药渠道保持密切联系，互通信息和有无，以保证药品齐全和货源充足。胡威春药号经营的品种约有千余种。参、苓、术、草一应俱全。还自制膏丹丸散，除著名产品，如苏州雷允上的六神丸、杭州胡庆余堂的紫雪丹、回春丹、辟瘟丹、行军散、北京雅观斋的保赤散等名牌成药外，一般都按自立丸散簿配制，炮制成药，注重药效，严格把关，做到不缺味，不以伪充真，不以次充好，不短斤缺两。自制的药膏有：枇杷膏、雪梨膏、驴皮膏、虎骨膏、鹿角膏、龟板膏、虎鹿二仙膏、银花露等，制作器具齐备，只要购得原料，均可熬煎成品。同时承接药方加工膏丹丸散，及时交货，约期不误。故在清末民初期间，胡威春药号誉满新安江沿岸歙、淳各地。由于品种繁多，货源充足，药号还兼营批发业务，主要客户是乡村小药店。即使本街同行，如遇缺味，要求供应，也不予排斥，同样予以照顾。淳安盛产药材，特别是萸肉、木瓜、前胡、半夏、龙胆草产量尤多。威坪、淳城两店即利用此一资源优势，就地收购土产药材，效益颇佳。药材除部分自用外，还远销省内外，换回道地的药材。如民国二十三年，曾运销香港萸肉数十担，

换回本地紧俏进口药材和两广药材等。

三、管 理 方 法

胡咸春药号之所以能在不长的时间内,得到蓬勃发展,其主要原因就是经营管理 and 经营技巧上比同行棋高一着。

首先,店内采用了经理负责制。商店由经理统管,经理对老板负责。店内员工,除经理聘请外,人员一般均由经理决定,职责分明,各负其责。如设内外帐各1人,管内帐的职责是财务审查、进货及书信业务联系,外帐管理现金出纳。柜台营业员6~10人,其职责是接方配药,要求不错、不漏,不少份量、配方必复,以免差错。切药工4~5人,分头刀、二、三、四刀几个等级。由头刀分配给各人加工,并各自负责,炮制饮片,分管库存药材、烘晒工作,防止虫蛀霉烂;按时检查,如遇短缺品种,要告知管帐,以便及时进货。半作2人,负责打杂,加工炒药,配制丸散等。学徒2人(为期3年)。学徒要拜经理为师,用以师带徒和师兄领师弟等方式手把手培训。为保证配方质量,学徒除实习外,平时不得上柜接方配药。他们的主要工作是负责装药格,每晚必须检查,如遇不足及时报告,并去仓库取药配上,同时负责店内外清洁卫生工作。厨工1人,负责供给全店人员的膳食。另挑水磨药1人。每年农历正月初四、初五两日,由老板会同经理定事、定职责、定工资;评议职工表现优劣,好的由店送给红包,差的给予批评教育。

其次,在用人制度上,破除陈规旧习,忌裙带之风,不拘一格用人才。坚持用人不疑,疑人不用。职工一俟聘用从不随意辞退。这样,不仅职工队伍相对稳定,而且职工技术水平也加快提高。同时重视本店学徒的培训,胡咸春药号每年都有一两

名学徒进店，历届经理，除程鹏远外，均在两店学徒出身的职员中提拔，从而保持了胡咸春老店经营特色的连续性。笔者认为，这种用人制度在旧社会是十分难能可贵的。咸春药号之所以百年不衰，究其原因，这是主要的一条。

第三，职工的工资福利待遇优厚。如店员的工资待遇每年一律以 14 个月计酬，即另加两个月嬉工。探亲、事假、外出、按实际缺勤扣发。如全年满勤，年终发给 14 个月工资，闰年再加发一个月工资。职工伙食、旱烟由店东供应，另外每月还有月规钱，用于洗衣、理发等。学徒 3 年不付工资，只付月规钱和供给伙食，每年发给短褂裤两套。伙食标准每 5 天开荤一次（每人 4 两肉）。春节 4 天、定事日、元宵、端午、中秋等传统节日和药王生日（农历四月二十八日）等均设宴招待全店职工。平时，经理、会计在客厅用餐，四菜一汤。这项规定，直到民国三十六年，作者米淳主持店务后（此前作者肄业于湖南大学后，在本县中学、初师任教），改为开桌吃饭，每桌八人，两荤两素。职工患病医药均由店中支付。职工来客，一宿两餐也由店中开支。这样，全店自上而下，同心协力，专心经营，致使药号越办越兴旺。另外，本店还允许职工做些小伙生意，只要不与本店业务抵触，店方一概不予干扰。店中还可设公营小伙，如设西药专柜，店中垫付资金，盈利均由全店人员均分。

第四，重视商业信誉，讲究职业道德。店中出售的饮片，其价格自创立店业后即定下规矩。除贵重药材外，一般都以进价加运什费，每斤 16 两价格改为 10 两。计价薄利多销，真不二价，以货真价实来赢得顾客和同行的信誉。在服务态度上，急病人所急，如具体指导煎药方法和服药前后的禁忌，以及送药上门等等。

第五,注意商业行情和信息。国民二十年前后,淳城咸春药店还在上海、杭州聘请水客各一人。水客各自在所住商埠设庄,驻在运输行为内地商店代进销、转运货物商品,了解、传递和沟通各种信息等服务工作。胡咸春药号常有款项存于水客,以便进销药材。上海的陈锡藩、杭州的许文华等对本店业务的拓展曾起过一定的作用。

四、抗战期间的艰难岁月

1937年,抗战开始,淳安虽未沦陷,未遭受战乱的破坏,但由于日寇封锁,加上国民党的苛捐杂税,物价暴涨,以及货源枯竭,同业各店均遭劫运,损失殆尽。咸春药号也难幸免,只是尚能勉强经营。其主要原因是备货充足,加之实施传统管理方法,职工同心协力,店主从不向店里支取家用款项之故。1943年春节后,威平店经理江风翔未经店东同意,擅自另立店业,不仅不问威平店事,且以该店资金囤货,归还时又遇物价暴涨,所值无几,致使店内流动资金不足,畅销品种短缺,经营异常困难,已至濒临歇业的地步。此时,江竟以“增加药店资金,否则辞职离店”来威胁。本人和本店股东胡兰亭查明情况后,我们断然决定同意其辞职,并对外宣告停业整顿。马上抽调淳店职工五人去威坪,彻底盘点。原威坪店职工暂回家休息。3月份改派淳店职工吴继南、胡启福去威坪店任正副经理,并向淳店调借粮油生活物资及少量流动资金。同时召回原店职工,于4月初重新开张复业,至此,商店危机遂告结束。淳威两店继续经营。抗战胜利后,1946年始,我辞去教员职务来淳管理店务。并与友人许筱如、汪维善、胡兰亭等集资在淳城开设集咸油号(附设油车)、久新棉布百货商店。那时淳威两

店，因商路畅通，业务也日渐兴旺。自制膏丹丸散，收购土产药材的业务也相继恢复。但时因政府横征暴敛，货币贬值，通货膨胀，物价一日三涨，民族工商业濒临倒闭、破产之困境。当时，我们3家商店、业务不同，但处境一样，都深感生存困难。为此，我们共同商讨，决定采用互通流动资金，保持商品库存数量的办法，即久新、咸春门市销货款交集成店用于收购油籽等原料。我们两家在杭沪进货，集成即卖出油脂提供现金，如此循环周转，对三方均有利。同时，还利用咸春店老店的信誉，担保归还赊进销货款，利用对方资金。3年后，效果显著，三家商店实力大增，直到解放前夕，集成、久新两店也成为淳城大商店之列。

解放后，在支援解放军南下进军、劝募寒衣、购买胜利折实公债、支援土地改革、支援抗美援朝捐献飞机大炮、投资运销土特产、缴纳税收，公私合营等各项工作和运动中，咸春药号淳、咸两店，都积极带头响应党的号召，因而受到当地党和政府的多次表彰和嘉奖。1956年进行社会主义改造，实现了全行业的公私合营。至此，胡咸春药号完成了历史任务，百年老店也增添了新的活力，重新焕发了青春。

编辑 邵之惠

绩溪人在三溪

胡志治、叶惠基等口述

纪 铎、曹诚复采 写

三溪镇，地处旌德县西北边陲，是南雄公路中心点和徽水河水运起讫点。南雄线开通之前，它是皖南山区北部的水陆码头。包括旌德大部、绩溪岭北、太平东乡和泾县南乡地区的居民常年生产、生活所需资料，均由芜湖、湾止溯青弋江而上船运至泾县赤滩，再换竹筏上运到三溪而后扩散四乡；这一地区所产的大米、木材等大宗农副产品，都在三溪集运出境，远销芜湖、南京、安庆等地。地理交通优势，促进了三溪商业的兴盛，带来了山区小镇的繁荣。一百多年以来，旌、泾、太、绩商贾竞相涉足三溪进行商业角逐。绩溪商贾尤善利用时机、深得人和、艰苦创业、勤奋开拓，逐渐在竞争中形成优势并在较长时间里主宰三溪商界，为增进绩、旌人民的友谊和三溪的繁荣作了贡献。

绩溪的岭北地区（包括今上庄、长安、浩寨三乡镇及板桥头、校头两乡的大部）与旌德县山水相连，习俗相通。沿徽水北去过旌阳到三溪只七八十华里，过去步行可朝发夕至，如今乘坐公共汽车只需一二小时。

绩溪人经商三溪，始于公元 1864 年即太平天国革命失败之后，徽宁二府百废待兴、百业待举之际，上庄胡氏一房祖先捷足登临，开设胡景隆杂货店于三溪镇。

胡景隆杂货店由于经营有方，获利颇丰，但店主并未忘乎所以，而将所获利润用以扩大经营，除布疋、京广杂货不断增加花色品种外，主要向加工业和农副业方面投入。它先后开设了药店、油坊、蜡烛坊和糕饼坊，购置了房产田地，还进行种桑养蚕，形成工农商综合经营，以期整个事业立于不败之地。据 1937 年景隆上报之土地清册记载，时胡氏已有田 318.84 亩，旱地与桑园 7.3 亩；房产占地 2.1 亩。其农事规模已非一般。

景隆在竞争中发展了自己，也引起胡氏家族、亲邻故旧的关注、向往，他们纷纷来到三溪开店设坊，使绩溪商人队伍不断扩大。

继胡景隆号在三溪开设的第二家店是胡正隆，也是胡氏的另一支派，它除经营杂货布疋外，还兼设茶、丝、米行，兼营油坊、染坊、代办邮政和骡马运输。它与景隆是早期兄弟店。其他各店大都在清末民初期间先后开设。

胡景隆号发展到民国初年，就因时局不佳和后继乏人而日逐衰落。到民国五年（公元 1916 年）景隆已濒临倒闭。当时店主胡跃丞（景隆第三代）方十三岁，无力支撑。景隆号药店负责人邵德芬（绩溪伏岭人）接受老店主重托治理产业，保留药店，收缩其他店坊，改名“胡景春”。胡跃丞以少东家身份跟邵德芬当学徒，继承店业和管理一应房地产。在邵德芬鼎力维持下，景隆的店业一直延续到解放后。在 1956 年资本主义工商业的社会主义改造中改为公私合营，后又转为国营三溪国药店成员。胡跃丞一直在药店守业，长达八十年，九十三岁病逝。

如今其孙子仍在三溪药店供职。

胡正隆号的经历也大同小异。在一段鼎盛时期之后，子孙辈各分一份产业，有的读书上进，不屑经商，有的转事他业，到第三代胡教之手改称正隆教记，其规模已相形见绌。另有一房搬往沙坝街开设鸿发号，经营布疋，兼制黄烟。这两个店号艰难经营，到解放时均已破产。但幸其房地田产大部保存。使一部分后代得以长期栖留在三溪。

二

绩溪人在三溪开设店坊，颇有影响的字号达二十个，经营范围广泛，而且大都延续到解放后。其中，规模最大的是公成、鼎和、庆大三家。

公成的招牌是“洪公成”，系绩溪坦头村（现属浩寮乡）人洪耘庄子民国前独资创办。洪氏父辈原在坦头老家开“洪怡兴”杂百货商店，到洪耘庄这一代兄弟析产，他因为与三溪胡家有姻亲关系，就将自己一份店产搬到三溪沙坝街南端开设洪公成，除经营布疋、杂货外，兼开面坊、油坊、糕点坊和蜡烛坊，有员工二十多人。开业伊始，就以资金雄厚、排场盛大轰动三溪。旌德西南的双河、兴隆、孙村、白地地区全是它的业务范围，批发生意远及绩溪岭北、歙县许村和太平县城。其鼎盛时期，据说有十三块招牌，资产达二十万银元。

“鼎和”号是洪耘庄在“公成”取得丰厚盈利后，在三溪正街的北市与人合资开设的，其经营范围主业与公成相同，新增了中药柜，另建有货栈，养有牲口。后面作坊一大片，号称“三十六间”（现三溪镇政府尚未占完）。它的业务则向三溪北郊、泾县东乡辐射。这样，三溪南北两头市场都成了洪家天下。

“庆大”开设于民国成立之初，又迟于鼎和。在公成、鼎和生意日益兴隆之际，鼎和号管帐曹揖堂（绩溪旺川人），利用其久居三溪、熟悉人事行情的条件，邀集了旌德一些知名绅商合股，在公成、鼎和两店之间（三溪大桥北头）创建了新店。它的资金规模与洪氏南北两店不相上下，但经营品种项目颇为独特时新，不仅生活消费品门档齐全，而且大力涉足生铁、毛铁、钢材、石膏等生产资料经营领域，加上周到服务、信誉第一，因而大有后来居上之势。

规模较大、资本在万元以上的店号是“志康”与“协孚公司”。

志康老板是绩溪浩寨人叶大荣，开于三溪中街，经营杂货布疋和“德士古”（英商）煤油。它办于清朝末年，后因受时局影响歇业。叶又和曹揖堂及旌德朱旺村富户黄瑞庭、朱学锦顶下朱旺村人在三溪开的“镔顺冶坊”，浇铸农用器具及各种锅釜发客，附设“怡顺”糟坊，前后场职工近二十人，由叶大荣主事。一九四九年，朱学锦抽资抵债，镔顺解股，叶大荣一股分得店而生财家俱，改称“利民”，继续营业，由其子叶惠基负责。

协孚公司也设在中街，名义上是鼎和分店，实为洪耘庄独资开办。该公司主营美孚（美商）煤油，后增设酱坊、而坊与豆腐坊，也养骡马供客户驮运。

经营规模稍次的店号先后还有：

“鼎新”。它在鼎和对面，为曹揖堂所开，主体是酱坊，附设豆腐店、糕饼坊。一九三三年二月，绰号张大鼻子为首的旌德保安队哗变，火烧三溪区署，殃及鼎新，导至歇业。

“恒和”。为洪耘庄侄子洪定九与胡振起、汪成熊合办的杂货店兼面坊，抗日战争时期，洪、胡各自分开，汪成熊独力经

营。

“丰大”(后改丰大有)糟坊。系绩溪章川人章衡忠在中市街开设。它是三溪最大的酒厂,酿制有“高粱”、“提花”、“堆花”等牌号白酒和“五加皮”药酒,还兼开粉丝坊。

“存仁堂”药店。一九三五年前后由庆大附设药店店员胡门墙在沙坝街开设。

“洪正泰”药店。一九三五年前后由鼎和药柜店员洪润民在中市街开设。

“大春”号药店。一九四八年,洪润民将洪正泰分出一半货物交其长子洪祯祥在北街另立店号。

以上各店,都是享有盛名或颇具规模的,如连小摊铺计算,绩溪店多达三十余家。原来捷足先登的泾县商人,在绩溪商人的冲击下渐次败北,后来退出了三溪市场。从三十年代直至解放,历届三溪商会会长均为绩溪人担任。

三

绩溪人垄断三溪商业,算不上惊天动地的业绩,但已足见“徽商”勇于创业,善于经营之特色。商业市场如战场。激烈的竞争促进了市场领域的不断开拓,造就了一代胜一代的经商才干,形成了丰富多采的经营艺术。纵观昔日在三溪的绩溪商贾,其成功之道大体有如下几点:

一是高瞻远瞩,敢想敢干。在这方面颇有代表性人物数洪耘庄。他在坝头洪怡兴随父经商时即感到发展局限,思谋出路。放眼北去,距坝头十公里即是旌德县府旌阳镇,但是旌阳已是富商大贾林立,难以插足。三溪又距旌阳18公里,交通地理条件优于旌阳,但商业市场尚待开发;三溪市场辐射面广线

长,不仅大有作为,而且可以沿着徽水、弋江向更远的商埠延伸。他在三溪得心应手之后,又跨越榔桥河这个已为泾县商人天下的商埠,在泾县城挂起了“公和”招牌,继而又在芜湖、南京、上海都办起了公和分号,他从绩溪老家去上海(当年要走旱路到芜湖),一路上都不用住别家的客棧和饭店。在经营决策上,洪耘庄也是颇有胆略的。他在经营杂货布疋较为顺手的时候,察觉到经销外商煤油有可为,便很快地组建了协孚公司,专销美孚煤油。外商办事很苛刻,经营煤油一次要交押板(保证金)四万块银元,他在掌握对方信守规则后,毫不犹豫地一次付足押板,受到外商的注重,也给了他一些优惠待遇。如煤油涨价,仍按合同原价发一批货;价格下跌,允许将上一批货按跌价结算。因此,他稳定赚钱,外商也从中取利。

二是广交朋友,集资开店。绩溪人在外经商一般有三种模式,一种是自已拥有资产直接开设,一种是当伙计攒下钱、自己独立开门面(前者用资产优势,后者是利用熟悉业务优势,但这都有发展的局限性),还有一种是合资结股。三者相比,最后一种比较能迅速形成规模和发挥经营优势。在三溪经营规模较大的鼎和、庆大、盛顺、怡顺、恒和等都是这种股份制商业。在这方面的杰出人物是曹揖堂。他原是洪耘庄主股的鼎和号管帐,以其精明能干使鼎和迅速发展,也不断增加了自己的积蓄和房地产,又在为鼎和卖力之际拉拢四乡顾客,广结当地绅商和要人,为自己的崛起打基础。不久,他就辞去鼎和管事,开设庆大。庆大虽居鼎和、公成南北夹峙之间,但正处三溪中心地段路口,又紧靠筏运码头,有独特地理优势;它开业股份资金虽只两万银元(每股一千元),但巧用了股东人事关系,使有限资金充分利用。例如,它聘任三溪人士绅胡少圃(御任