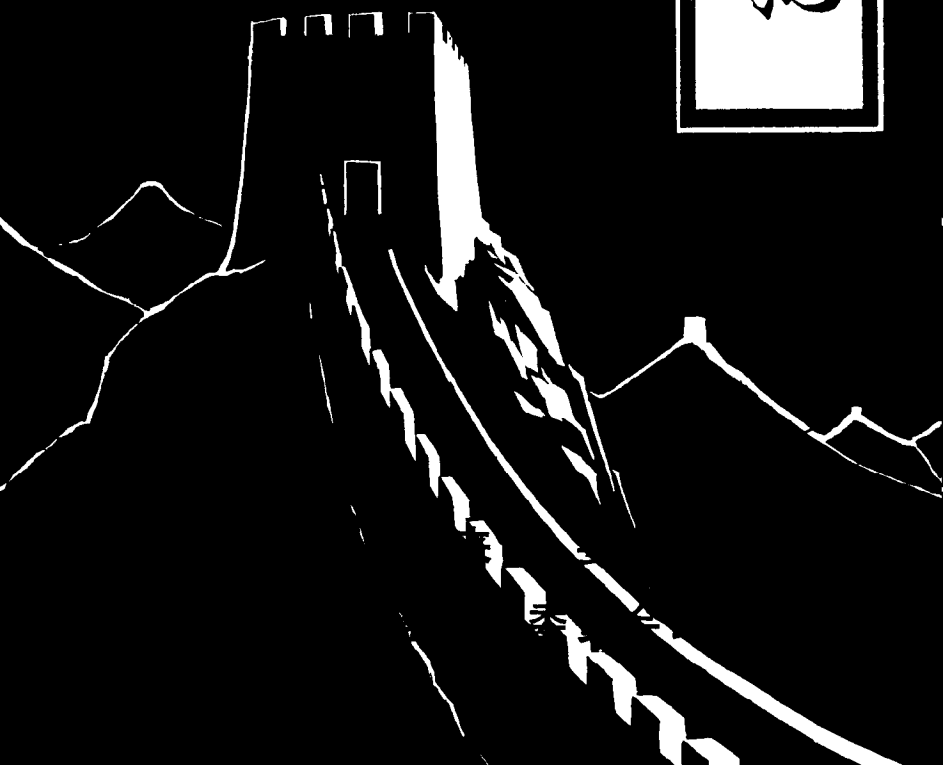


懷柔史稿



# 目 录

## 七七事变前后新保安工商业的追忆

- .....许子臣、王彦儒 ( 1 )
- 东线战役的支前模范村.....杨宝祥、郝成效 ( 11 )
- 沙营葡萄.....刘大海 ( 15 )
- 怀来县伊斯兰教历史沿革和现状.....马如芳 ( 23 )
- 怀来简易师范.....熊连仲 ( 30 )
- 怀来明长城.....李爱民 ( 34 )
- 土木之变.....赵相如 ( 43 )
- 老龙潭初探.....张 钟 ( 56 )
- 怀来的烽火台.....赵相如 ( 61 )

# 回忆“七七”事变前新保安镇的工商业

政协委员 许子臣、王彦儒

新保安镇位于怀涿盆地西端，建城已有六百多年的历史了，长期以来它是联结城乡经济，进行城乡物资交流的中心集合点。旧时代的新保安镇，尤其是“七七”事变前工商业比较发达，是京包线东段著名的小城镇。从“七七”事变到现在近五十年的漫长历史中，新保安几经战争创伤和政治变革，全镇的工商业也曾有过兴衰起落的反复过程，解放以后特别是近几年来，在党的发展农村经济，建设小集镇的政策逐步贯彻，国营、集体、个体工商业又象雨后春笋地发展起来，工商户之多，商品之多，集市贸易，市政建设，市容繁华，展现了一派振兴繁荣景象。

当前我们处于发展商品经济的新时期，回顾一下“七七”事变前新保安工商业繁盛时期的状况，虽然时代不同，资本主义时期和社会主义时期的工商业性质和经营目的根本不同，但就其经营管理方法有着沿续性和历史传统，尤其是对资本主义时代小城镇工商业的繁盛时期，从其历史见证中的成败扬弃也有助于我们现在的小集镇的经济建设。作为文史资料。我们将“七七”事变前新保安工商业四个方面的记忆分述如下：

## 一 商贾云集 各行争兴

“七七”事变前新保安小城镇工商业曾有过一段繁盛时期，当时全城东西南北四条大街座商、摊贩、行商几乎布满大街两厢，钟鼓楼东街最繁华，一华里长的大街两旁，一家

挨一家的开设了六十七家座铺、著名的大商号裕元成、福瑞祥、万顺成、兴隆成、孟铜铺、玉兴永、万发昌、敬元瑞、永隆裕、兴泰永、庆元德、永全明、保真诚、懋成兴、广源长、四胜斋、隆盛钰等门前挂着吸引顾客的五光十色多种多样的争兴迎客招牌和幌子，贴着“生意兴隆通四海，财源茂盛达三江”欲求吉祥如意的金头红对联。各座商户门铺前还有不计其数摊贩行商与大商号叫卖争兴。钟鼓楼的南北西三条大街虽然不如东大街繁华，座商门铺也不少，西大街两侧也开设二十三家座铺，著名的有西万发长布庄、庆泰合、知新郑、万泰长、源茂德、万义长、源兴德等。南北大街开设了座铺十四家，如北街的祥聚诚、恒太隆、裕顺涌，南街的崇兴隆、会源长、永全德、武糖房都是较大的商号，他们虽不居于繁华中心大街，但总想以利顾客之便把更多的人群主顾吸引到自己的门前，把生意拉过来与东大街各商号争兴。除此，有的为了方便居民买卖还分散在居民集中的街巷，当时，东北角居民区有福源长、源隆德、东南角居民区有义蚨昌、裕兴瑞等。有的城内争找不到地盘就到城外摆摊设点，东关是不到一百三十多户的一个居民区，就设有敬元瑞德记、温香房等十八家商店和作坊。南门口是人烟少的地方，还开设几家造纸作坊。当时新保安全镇仅有六千八百多户，座商就有一百二十九家，从事农工、农商兼营的小商小贩手艺人更是数不胜数，从前进街大寺巷一条街的回忆五十多户人家竟有专营工商业者十一户，占总户数的百分之十二，有半农半商，农商兼营的三十户，占百分之六十，纯粹务农的只有九户，占百分之十八，可见当时新保安不是以农为主兼营工商之城，而是以商为主兼营农工，绝大多数居民的主要生活来源靠经商和开办手工业小作坊。以农为主，全靠种地生活的户数不是多数而占少数，这是小城镇的一个显著特点。新保安工商业繁盛时期一个重要因素是外商云集。经营布匹

绸缎的七处布庄多为外商，最有名气的要算万发昌，股东是河北冀县人，并在涿鹿、宣化、沙城都有联号，生意经得法，门市装璜讲究，所经营的布匹品种繁多，花色齐全，店风朴实，服务态度和善，深受庄稼人信任，被誉为“言不二价，童叟无欺”。河北武安县人开设的两处中西药店，不仅经销各种中西成药丸散膏丹，还聘请座堂医生诊脉治病，开方抓药，接待远近患者。山西商人开设的玉成隆、复兴太、庆太合的三处钱庄，以开展汇兑金融为主，兼营布匹。它的业务是协助各商号信用汇兑，周转资金，从中渔利。东西兴太永是天津商人，开设的两个杂货商店，他们把大量京东杂货运往新保安，再运销各地。永裕德茶庄是个与张家口市永升元茶庄有联系的茶商。景华兴是和涿鹿联号的客商共同经营的专卖“美孚”煤油的商店。同时兼营香烟蜡烛。还有蔚县人开办的加工作坊和麻绳铺。

此外，山货店、文具店、熟食业、刻字业、照像业、修钟表业、澡堂、皮革、铁炉、糖坊、染坊、油坊、编织、毡帽毡鞋、香房等，铜锣铺也有许多外地人到新保安单独经营和当地人联合经营。

## 二 集 市 贸 易

新保安是历史悠久的商品交换集散地，“七七”事变前每隔五日为一集日。即每月旧历逢二逢七为集日。（逢二即：初二、十二、二十二）；（逢七即：初七、十七、二十七）。每逢集日四路八方的人群。从东南西北的路上肩挑人背、车拉驴驮拥入城内，按照规定划行分市进入市场进行交易，各条大街人来人往摩肩接踵。新保安集日人多繁华。除了它的地理位置，主要原因有三个方面吸引人，一是物价比较稳定；二是农民想卖的东西能卖出去，想买的东西能买到手；三是成交秩序好。凡是来赶集的农民他们都知道划行分

市的市场管理秩序，根据自己买卖需要，分别进入市场，当时东街以杂货土特产品为交易市场，西街以蔬菜为交易市场，北街以畜禽为交易市场。南街以粮食为交易市场。当地群众历来用“饱山饿城”形容这里集市吞吐量之大，并非虚语。新保安集市很有声望，不仅吸引着广大农民，同时还吸引着四面八方商人，还有京津一带粮商，每到农民收粮季节便不失时机的到集日来采购当地大米、豆类，运往远方高价出售；大同、张家口、绥远、集宁坝上一带的商人，一到夏季就来集市上购买大蒜、大葱、辣椒、香瓜、西瓜和水果之类的产品向远地贩运。从龙关赤城一带来的赶集人，先到北山驮上煤炭、生石灰住在车马大店，换取他们需要的煤油、蜡烛、布匹、日用杂货。原属怀来的洋河、桑干河南（现属涿鹿）一些农民和城周一带的村庄，凡是卖的买的都要等到集日来赶集。小北川的农民一到集日便贪早搭黑把种种的山货、小木货镢杠、锨把、黄瓜干、筐篓、笼驮、筛子、席片等编织品远道运到保安，然后买上自己需要的商品当天返乡回家。我们记忆，当时市场上各类牙纪是集市上最活跃的促成买卖双方成交的“红娘”是买卖双方很吃香的一行，全镇二十多个牙纪每到集日搬上筐箩、盘斗、过秤为成交提供方便。在买卖双方讨价还价中，他们从中调节价格，说服双方促成交易，买卖双方当下不能成交时他们就为卖主拉关系找买主，尽量使卖的能卖、买的能买，只要买卖双方成交形成，税收当局开票收税，牙纪提取佣金，一举三得。

### 三 商 务 会

新保安繁多的工商业户，在旧社会，怎样做到统一管理，调节工商活动，保证市场有条不紊的进行？新保安镇商务会是起主导作用的。当时商务会是以民间组织代替官方管理工商业的一种形式，旧社会的官僚衙门只管人民的交银纳

税，裁断官司，高高在上，敲榨勒索人民，而对群众的生产生活好坏，民间疾苦毫无过问。商务会就是根据广大工商户共同愿望经过新保安镇所有工商业户的共同协商，并联合申请省商务会批准，经县政府备案而正式成立的民间组织。它统管着各大小座商、商贩，还行使一定的行政权力，处理一些行政事务。商务会为委员制，会长由各工商业户推选出工商界有名望有财势的人担任。我们记忆，当时先后担任过会长的有大商号“元兴德”经理高纪豪、“庆顺诚”经理张仰山、“万发长”经理许友山等人。他们既有财势又能够在官方为商户说话，维护商户的利益。商务会会长没有固定工资，到年终以厘股大小摊派，发一笔“茶资费”，最低不下二百银元。还设常委（商定商界的重大问题）、执委（筹划设施办法）、监委（行使检查监督）等委员们都是义务职。各委员需要磋商事项，随时通知随到。会后仍回原单位经商。常务会的日常工作由雇佣的四个人分别管理文牍、财务、事务和勤杂等事项，办理商务会的日常事务。商务会的工作事项：①财务收支由会长、常委研究决定，向各工商户按厘股大小分担，对官方规定商四民六的比例，商务会为官方方向商户摊派公款；②每年商务会的开支由商务会常委邀请各大商号协商，按厘股向商户摊派；③向商户传递行情；④决定商户的辅票分配和限额；⑤协商处理商户之间纠纷。常务会还下设行业公会，主要按行业协商本行业有关经营管理上统一遵守事项和物价涨落等有关事宜。

#### 四 灵 活 经 商

旧社会的工商业者，尤其小城镇工商业资金薄，投资少，这是通常的情况，那些资金少底子薄的工商业怎样生存、有的还发展壮大？主要靠的是工商业者的资金周转和经营方法的灵活性：一是拉结乡友互相利用。如粮行粮商采用

“拉乡友”的方法和农村地富及富裕农户联系挂勾。把他们积存的粮食，通过双方协商存入粮行，不管粮价涨落，粮行要保证存粮户需要粮食时，不论存粮户当时存是什么粮食品种，优厚存粮户的要求。由其自选，还其所需，这样双方都有好处，它既解决了乡下地富及富裕农户贮粮困难和价格波动的耽心，同时又能使粮行扩大资本，有利于粮行扩大生意买卖。二是发行辅票通曰小票。“七七”事变前，旧政府官方发行的货币，以银币、铜币为主，通用的银币为一元，铜币为一枚两枚。后来察哈尔省商业钱局也发行五十枚的纸币，这种货币单价过大过小给买卖双方带来很大的不便，各商户借机提出以商户发行辅票方便找零为理由扩大资本。当时通过发辅票的办法不仅对商品流通，开展双方交易提供了方便，更有利的是商户扩大了资本。追忆当时印制“小票”的大商号就有十六家：万发昌、裕元成，发源昌、会源昌、玉顺永、永顺隆、敬元瑞、源茂德、源兴德、隆胜玉、庆顺诚、东西兴太永、玉成隆、庆太合、福兴泰。各字号小票由商务会统一到北京印制。并使各种字号的票面在社会通用。对哪家商号印多少金额和票面限额由商务会决定发行量。这一招，对商户扩大经营弥补资金不足上确实起很大的作用。同时还规定在流通中如有的小票损坏不能再用，经出票商户整理后送交商会监督焚烧。发制小票的商号如有倒闭，商会负责督导商户兑换收回，如有亏损过大，均由各大商号共济分担。三、趸收暂存先售货后还款也是商户一种弥补资金不足的办法，如果栈行业，为了不积压资金，对到果店发货的果农先促成交易，从中抽取佣金，对当下行不成交易的果店全部趸收，当下能付款的付款，不能当下付款的，定日按期付款，同时果店还允许果农暂存代售，总之不让果农货源返回影响后来的声誉。果店对果农的果品趸收后积极组织摊商、小贩采取先售货再还款的办法，一次取货分期交款，这



样使大批没有资本或资本很小的小贩经营果产品，扩大果品销售市场。果店不管小商小贩出售的价格多少，只要按果店赊销时规定的价格交款，果店就有利可图。并使果农避免零售，早卖早回，尽管他们一斤少卖几分钱，也愿意发货给果店。四是赊销立折。赊销是商户扩大销售增加营利的一种交易手段，也是提高群众购买力的一种办法，在旧社会群众生产生活不仅购买力低，而且因为季节收获需要的生产垫本受现金的限制，因而商户采取的赊销交易很顺应农民的要求。通过赊销，商户的业务显著的增大了。赊销当时有临时的有长期的两种办法，商户对贫户一般地采取临时的短期的办法，拖欠时间不长就得归还，对一些家产较大的富户或较富裕户采取立折的办法，这种办法多为大的商号采用。就是商户以其字号向长期顾客发一个折子，把顾主的长年交易固定下来，顾主用折子取货，商户把销售货物款记折子上，由取货顾主保存半年或年终清算一次付款。一年中随取随记，不分谁来购货，见折子就付给，折子也成双方交易的信誉证书。这种折子的赊销办法不仅用于商户和农民之间，在商户与商户之间也常用。据说有一次保安隆胜玉和涿鹿一家商号订有每季双方交易互相结算还款的折子，恰巧还款到期，正碰上洋河洪水上涨，无法过河，眼看就要到期，掌柜的怕失了信用，派出多人不惜代价护送还款人，深渡大水到了涿鹿，按时交了款数。维护了买卖双方的信誉。

## 五 多种多样生意经

旧社会的商户多为结股而生；尤其是大商号人员较多，资本家知道只有管好内部，才能求得生意兴隆。在内部管理上已形成了一套等级制，使所有人员都有求好顺存的拔高欲望，为资本家忠诚效劳。各大商号普遍是分财东（股东）、大掌柜（经理）、伙计（小掌柜的）、学徒（店员）等。掌

柜也有一、二、三等级之分。每个成员经过一定时期的训练和考验后方可升级。财东有的直接参加经营，有的不参加直接经营，只是每年听一两次汇报，每年或三年按股金分红，股东只算银股不算身股，只有参加直接经营的实质上资方的代表是商户的主人可以顶身股。因为生意的兴隆、赔赚，直接影响他们入股的资本，所以大掌柜的一般都由“财东”担任，是当家人，总揽商号的全局，他受股东的委托。负全盘责任。这种当家人的工资采取提成办法，以身股顶生意，使他更好地为做生意精心策算。顶身股的人按所顶生意厘股多少，按辈分级自然地分别出大掌柜、二掌柜、三掌柜，权力大小各有区别。对掌柜的搞出一定成绩得到资本家共同赏识，可以三年一次“晋升”。有一位经理准备提拔重用他的伙计，一天突然派他去糊窗户，论资排辈糊窗户应该是最低级小掌柜的差事，他毫不讲价钱愉快地把窗户加意地糊好，经理检查后，装作生气，把窗户撕的粉碎，命令他重糊，这个人老老实实地重新糊好，又被经理撕了，糊窗户的人很难为情，又重糊一遍。这次糊时马马虎虎，经理反而说糊的不错，就是这样反复考验店员的服从精神，在旧商店里对这种方法普遍称为“拿性子”。有时对准备提拔的对象，专派给危险活、脏活、累活、反复考验中观察任用。

商店收徒弟（小店员）有的要立约据，有的要求出铺保，作为凭据规定报酬、义务、责任。规定不许偷盗、腰掖、怀揣、欺瞒、赔帐。小店员发生了意外事故，商号不负责任。徒弟的衣服不许缝衣兜，防止偷钱。个人的零用钱装在特制的小红布袋内写明个人姓名，吊在墙的高处，何时花钱得说明原因，当众取拿，剩余的部分放入原袋。如发现任何不轨行为。当即撵回辞退，此人信誉扫地，再求得当店员就难被录用了，人家会说是“二茬货”。如工作不用心不尽职，每当正月初五总结一次，不再留用。这种一年一度的总

结工作辞退店员，习惯上叫做“说话”。有成绩、有贡献、有培养前途的店员，经常当面指出店员优缺点，宣布发给一定辛苦钱（奖金），要是不想再留你继续当店员，则婉言辞退，算清帐目扛铺盖回家。由于坚持一年一次的这种考核，赏罚兑现，促进了学徒工精心上进。每年一次发给辛苦钱（奖金），有的相当于一份工资。总之对一个小店员来说，奖金是笔可观的额外收入，颇能打动人心，促进店员服服贴贴为商店服务，不敢消极怠工，做生意，掌握和了解行情，是商户非常注重的一门，大商店掌柜的很注重抓商品货源和了解行情。每逢集日掌柜的站柜台上和徒弟顶门市观察顾客动静。关门后，掌柜的上街和有关掌握行情的牙纪打听行情信息，同时对外地商号订有互通行情的盟约，定期发行情单（价格表）使得耳目灵通，有些大的商号经常派出采购员到外地观察了解市场行情，及时向商号汇报。并规定采购员回来报告行情时中途不得返家，待汇报行情后，领回新任务才能离开。我们记忆万顺成商店非常注意行情的，张家口万义成二掌柜刘乐天发现市场有涨价落价的新情况，在十五分钟内就写出行情单赶火车发往各地，传递信息，万顺成也收到一份使商店免受一笔存粮的损失。各商户都特别注重生财之道和服务态度，以博顾客之意。商店经理经常教育本店从业人员，在整个业务活动的各个环节上，都要落到“生财”上来，只要是能赚钱的买卖不要放过。据说，老字号“裕元成”是碾房兼米面业，原来只雇用使役拉磨后来掌柜的看到拉磨子的骡子，光使役效率低，如果采取保使役、保饲养的办法，畜主订合同，为商店寄养代管，代喂吃草吃料不要钱，畜主感到有利，而商户喂足养肥了牲畜、工效显著提高，节省开支，比只雇使役好的多。后来掌柜看到这里边有赚钱的茬口他就从牲畜市场上一次购买口轻瘦弱骡子十来头，边使役边育肥，这样不但使役争得利润，经几个月的喂养，最后

又把骡子出卖了，赚取了成千元的利润。这是商店多方取财的一例。在对待主顾上掌柜的经常教育店员讲究服务态度，一要学会拉主顾、维乡友，二要能打会算懂足尺码。商店每晚关了门后，督促店员学写字、学算盘。熟悉商品价格，三要精通业务，会做灵活生意，有的掌柜的为店员表演接待顾客巧做生意的经验技巧。对顾客要热情和霭，问答如流，无论如何不能让顾客从自己接待中丢失一批生意，而到另家商店去。据说冀县外商万发昌布庄。掌柜的是善于经商老手，他经营粗细布匹、绸缎、呢绒等平津时样的商品吸引顾客。对来柜台前的顾客满面笑容，如果买布匹时他先从低价商品让顾客挑选。顾客不喜欢，然后逐步取出中级商品，依次升级以博顾客之意，最后要让喜好贪廉的顾客都能买到自己心爱的商品。使穷富主顾都能买到合心合意的货物，避免只用高档商品或低档的商品拒顾客之门外。当小店员对顾客的服务态度不周详时，年长的店员马上接过生意来笑脸迎宾，直到把这笔生意做妥达成交易为止。

（赵景山、周全新、王振环、耿世昆整理）

# 东线战役支前模范村

郝成效 杨宝祥

怀来县在京包线铁路的东段，是首都北京通往塞外的北大门。一九五三年以前，怀来县县政府在怀来城，五三年因建官厅水库迁居于沙城。

怀来县地势为中间平川河谷，东西南北四面环山，是有名的怀涿盆地。东邻北京，地处长城脚下，西接张宣，通向内蒙和西北各省，南与涿鹿以洋河为界，北与赤城深山区接壤，东西横贯京包铁路和京张公路，是联接各大城市的交通要道，是历代兵家必争之地。

一九三七年日本侵略华北时，怀来是国民党据守的重要防地，日寇与国民党军交战于长城内外，国民党军溃败。一九四五年八月十五日，日本宣布无条件投降，八月二十三日，中国人民解放军晋察冀部队解放了张家口市和全部察哈尔省。当时察哈尔是我军在关内解放区唯一的完整省份。张家口市又是晋察冀中央局、晋察冀边区行政委员会、晋察冀军区司令部的所在地，宣化为察哈尔省的省会。察哈尔省军民在当地党的领导下，刚开始过上和平建设生活还不到一年的时间，代表国民党反动派的蒋介石在美国的支持下，公开撕毁了停战协定和政协决议，挑起了全国内战。集中了约一百六十万的国民党军队，向我解放区发动了全面进攻，妄图在半年内消灭解放军，占领解放区。一九四六年国民党蒋介石，在察哈尔省的东面集中十六军、五十三军、九十四军，沿平绥线从东向西进攻我解放区，傅作义的三十五军从西向东向我

解放区进攻，当时我察哈尔解放区处于东西两线夹击之势。

面对国民党军队的疯狂进攻，察哈尔省军民遵照一九四六年七月九日晋察冀中央局发出的“为坚决进行自卫战争彻底粉碎蒋介石的进攻。恢复国内和平给全党全军的指示”。为保卫张家口、保卫察哈尔、保卫晋察冀边区，全党全军进行了紧急动员，从东西两线迎击敌人，在东线作战的是晋察冀二纵队和杨苏纵队（一纵队），一九四六年九月二十日晨，国民党部队十六军全部及五十三军的一三零师，共四个师的兵力，在空军、坦克和大炮的掩护下，沿平缓线两侧分两路向怀来阵地进犯，敌军进至青龙桥。我军以预定之作战方案依托阵地，以一个团的兵力采取机动防御，迟滞与消耗敌人。十月二日敌军侵占我岔道村、南园、陈家窑、黄土梁、大山口、小山口、泥河、康庄、榆林堡、内泡、外泡、胡庄、东花园、西花园等地区。同时由怀柔向北进攻的第五十三军一一六师，企图经九渡河、永宁堡出击延庆，以侧应怀来，配合十六军的正面进攻。敌军侵占我部分地区后，行至怀来城附近，以其九十四师和一零九师在飞机、坦克、炮兵配合下，向怀来以东阵地火烧营、南七里桥、焦庄、五里铺、达子营全线猛攻，战斗甚为激烈，我军一天打退国民党部队七、八次冲锋。下午二时，敌九十四师集中其全部兵力，在九辆坦克配合下向火烧营攻击，我解放军以一纵队主力（五个团）向东花园、西花园敌一零九师发起反冲击，一举歼灭一零九师的三二五团全部及三二七团的一个营，缴获坦克三辆，打乱了敌军进攻计划。四日晚，我一纵队及二纵队一部，再次向敌军发起进攻，经一夜战斗，又在祁庄歼敌一零九师的独立营、炮兵营、特务营各一部。七日，敌九十四军四十三师及一二一师两个团，企图经马刨泉、横岭配合敌军正面进攻怀来。十月八日敌四十三师经柳树港向横岭进犯，我军当晚歼敌一二七团于马刨泉。正当我军在东线取得

捷胜利，西线国民党傅作义部乘隙偷袭张家口，东线我军在给敌人沉重打击后，全部撤离阵地，向敌开展运动战。在东线战役中，我全体军民并肩战斗，紧密配合，谱写了一曲又一曲的战斗凯歌，广大群众积极地支援前线配合部队作战，涌现出许许多多支前模范村。充分体现了人民战争的威力。

火烧营村就是一例，它是敌我反复争夺的一个中心点，全村一百六十八户，几乎男女老少都投入支前工作，全区有十七名共产党员，他们组织了五十九名民兵和游击队。配合部队站岗、放哨、送情报、挖战壕、抬担架、运公粮。武委会主任（党支部书记）陈泗仪、村长刘进学、抗勤主任宋怀明、抗勤队长王富仓、村游击队长姚满义，粮秣刘怀弼、妇救会主任任长清（女）、妇救会副主任李秀梅（女）等，为支援前线四处奔跑，昼夜不眠，在八月的临战期间，从八月初到九月中旬，配合部队挖战壕修筑掩蔽十多华里长。当时八百四十口人，小至十几岁的小学生，老至七、八十岁的老人，一听说国民党来扶持地富反攻倒算，侵犯他们土改翻身得到的胜利果实，满腹积恨，主动投入支前。八十三岁的老贫农白良柱满头白发，银须撒胸，在参加挖战壕时部队营长、指导员劝他休息，他说：“我活了一辈子尽受苦了，没有吃过饱饭，好容易盼得解放，刚过上几天的好日子。蒋介石又要来反攻倒算，我们穷人没有好惹的。”群众有力出力，有物献物。修工事缺木材，家家户户主动把盖房的柁、檩、柱、椽、木板、棒杆、秫秸都献出来了。有的还把街门、堂屋门、房里的腰门都摘下来，交给部队盖了碉堡。据不完全统计，群众献出柴草、秫秸类达十五万六千七百多斤；房柁二十五根；房檩六百七十多根；房柱三百四十多根；房椽子一万八千六百多根；各种门板六百七十二扇。

在五天五夜的阻击战中，火烧营村的群众和解放军一样，日夜坚持战斗。村游击队在队长姚满义的带领下配合部

队直接参战。坚守在堑壕里，寸步不离，和部队战士一样，渴了在阵地上喝凉水，饿了在战壕里吃小米饭、玉米面窝窝头，困了在阵地上打个盹。游击队员白万瑞受了伤，不下火线，继续参战。二十岁以上到五十岁的妇女由妇救会主任任长清、李秀梅组织起来，有的赶做军鞋、给伤员洗血衣；有的协助部队医护人员照料伤员，给伤员喂饭；有的推碾子给部队碾米压面。就在这短短的五天时间内，还做军鞋五百六十双。安玉梅一人就交了三双。（包括给自己丈夫、儿子做的两双也捐献给人民子弟兵）。壮年男子在队长王富仓的带领下，组成担架队，转送伤员。在炮火连天、硝烟弥漫的危急条件下，民众无所畏惧，九付担架。一付四人，从火烧营村把伤病员轮换抬到怀来城、一天甚至三、四次。一次，由王富仓、王兆林、白万瑞、刘洪德、刘怀德、白仲山、白万恒等十六人抬的四付担架，抬着四名重伤员，其中有一名排长伤势最重，要紧急送往怀来城，天气又下着大雨，晚上七点多钟才从火烧营村动身，天黑路滑，又要保证担架稳乘，减少伤员痛苦，他们就用马灯在每付担架前照路，冒雨急送到怀来城，到了怀来城后，才知医院已转移到城西五里远的四营村，他们不顾自己的疲劳又赶忙起身，直往四营战地医院，保证了伤员的及时治疗。在大军云集、战火锋镞的前线，及时地运送公粮，保证部队吃饭是支前的头等重要任务。火烧营村党支部在怀来战斗一开始，就把全村的所有大车、牲畜都编了队、划了组，全力以赴的支援前线，为部队及时运送粮草、弹药和物资给养。

当部队接到上级指示，有计划地转移时，村里担架队、游击队、抗勤运输队随同部队继续参战支前。有的青年随军转移到外地，有的自愿报名参军。游击队长姚满喜便随着大军转移，报名参加了解放军。全火烧营村出现了积极支前，父母送子、妻送夫参军杀敌的热潮。





## 刘 大 海

解放前，在北京的大鲜货铺子里，琳琅满目的水果摊儿上，挂着一块块长方形的黑色小木牌，上面写着白字：“沙田柚子”、“兴化桂圆”、“沙营葡萄”、“深州蜜桃”、“烟台苹果”……都是名牌鲜货。当然，这是买卖人的生意经，用名牌招来顾客，正如“王麻子剪刀”一样，全国到处都是，天下哪有那么多的王麻子？既然标明是名牌鲜货，价钱之贵，可想而知。象我这样的人，焉敢问津！

我参军以后，走的地方多了，知道沙田在广西的容县，兴化在福建，烟台座落在山东半岛，深州就是河北的深县，而且品尝过真正是那里出产的水果，果然名不虚传。唯有沙营在哪省哪县弄不清楚。我也曾查过分省地图册，烟台、深县、沙田、兴化都昭然在目，只是找不到“沙营”这个地方。至于“沙营葡萄”到底是什么滋味，只能靠自己的想象了。

无巧不成书。一九五八年四月一日，春风还未吹绿桑干河两岸的时候，我随中国文联及各协会的百余名干部，下放到河北省张家口地区的怀来县，进行劳动锻炼。离开北京前夕，张雷同志告诉我：我的劳动地点在沙营，就是有名的“沙营葡萄”产地的沙营！

清晨从永定门上车，乘丰沙线的火车，在崇山峻岭中蜿蜒前进，一百公里，足足走了四个小时。中午，在邢家堡车