
目 录

解放前我县中药业概况.....	易公度 (1—8)
老招牌“沛霖阁”的兴衰	杨 毅 (9—15)
富顺县昌明电灯股份有限公司.....	桂少文 (16—19)

一九八三年十一月印

解放前我县中药业概况

易公度

解放前，我县工商业中，较有规模的是中药业（或称药帮），历史悠久，时间推溯至近也应在清朝初年，经过明末兵燹之后复兴起的。截至解放前这三百年中，一直是比较兴盛的其源远流长的原因，当然在于医药是人民生活生存所必需；而中药更有其几千年的历史，加以药铺本身又是严密的封建行帮组织，故能在长久而动荡的社会里存在。

我县中药，具有外省移民的经营发展迹象，在极盛时代，县城集中开设的“回曲”兼“咀片”（即生药与饮片）药号（行栈兼门市）共达十家，资本与规模都是相当可观的。如：“同春生”、“同春庆”、“同兴和”、“天德堂”、“祥元贞”、“集祥生”、“久徽祥”、“方复元”、“同义永”……其中大多数都是江西发的人所经营的，以传统的五省神庙分类，就都是那个“万寿宫”的乡亲。其余都有衍派发展的迹象可循。

其次，在县城分布有较多的“咀片”药铺，主要是医药兼营的，都带所谓“世医”色彩，属于独资兼搞医务的，如：“古聚生”、“苟回生”、“意先堂”等，则规模不大。合资的则以乡村为多。普及于全县市集与一些村庄，都按时在县城各大药号进货，起着密切的纽带推销作用。

这种自然兴起而形成的经济布局，度过了漫长时期，至新药渐兴，新医渐盛，才稍形缩小了它的范围，但仍保持着一定的比重。现在，我们的社会主义社会，改造了私营企业。药业从前那种经营方式，已一去不返。但为了保存历史面貌，我们觉得仍有把它介绍一下，以供参考的

必要，因凭访讯所得，概述如次。不正确的，还望本行前辈予以纠正。

一、资 本

独资与合资两类。独资无论大行号或小铺店，多为一家世业，如“同春生”、“同春庆”、“同兴和”、“天德堂”、“久徵祥”等大行号，都是尊笈陈姓地主官僚的独家资本，其它闽广笈及后起的本笈资本，除“同义永”外概系一家独资（如方复元）。地主官僚型体，大抵相同。其中，各该主家，后虽分裂为多家，而其企业形体不变。小铺店兼医者，亦独资多，合资少。（县城如“意先堂”的余德凤等，乡村不胜枚举，都以世医世业为主。）

资本额、大行号累资巨万，小铺店则数百千元。

二、经 营

经营形式分：

（1）、个体自营。概为城乡的小铺店，别名“咀片”（饮片），多系医生一家经营，自任操作，（非世医者，亦必请聘有长期驻店应诊的医生）父传之子。间收学徒以为辅佐。只备有各类药品几斤几两，售完后向大行号进货补充，保持供应。他们延有简要帐目，以资查考。设备则视业务繁简配备。

（2）、雇员专管。属于大行号（别名“回曲”行号），除极少数由笈方自任掌柜（经理）外，绝大多数是任用管事员工、招收学徒经营的。其经营方式是：趸庄购入，分批销出（回曲），兼管门市（咀片）。也有专制膏丹丸散成药者，其规模更为宏大。

（3）、批发与门市。除分布于全县市镇与农村的“咀片”门市药店外，所有行号，都兼管“回曲”与“咀片”即批发与门市。

批发的对象为各处药铺，其来往多系固定关系，现金交易，至多每次有零星尾欠，但在下次前来购货时（俗称“打货”）即当补清（因那

些“咀片”药铺，门市概系现金，故批购也有现款，不得赊帐。）因此绝少滥帐、呆帐、发生纠纷，影响经营的。这是那时药业在社会上自然布局所形成的情况。

门市的对象是病家，现金交易，更无赊欠，也很少搞赊欠。大药号的门市，因为要招来买主，“咀片”就讲求择切精良，炮制考究。更重要的是“医师”高明。才能号召病家，前来就诊购药。

每家药店，一般都聘有声望很高的中医师，天天按时上班诊病。脉礼（诊费）由各该医师自订自收，店前挂上各该医师的金字招牌，有称“世医”的、“回医”的，也有比较谦虚，在姓名之下标个“知医”二字的。资方对医师不给薪资，只招待伙食，自然是酒肉看待，有叶菸供应（不管纸烟）。逢年过节，对业务好的医师，有丰厚的礼品，倒霉医生就免啦！照习惯，医师诊病，处方即由病家向柜上付款价药，故医药也就形成密切关系。解放前，有的医师威望高，往往由午而开诊，到夜晚还看不完病号。自然，这种特级医师是极少数，但资方对他的依靠就更密切了，对他的供应就更高贵一等了。

管帐先生（会计）：这是个重要人员，但习惯上不属重要地位。生药成庄出入，控制较易，计帐不繁。门市看来零星，但也不复杂，一个柜台里，等于一个口袋。批发一根线，咀片一根线，现金收入，药物售出，控制好买物，即行要贴。记帐考核，掌柜自理。门市亦以药材入药柜为控制的根据，按日列帐，即可完事。故在柜台里价药的先生们都能计算单价，收入现金。归时代少用钞票，使的是硬币，有特制的一个钱桶将款一揽收入，当天关门后才开锁取出现金归入“掌柜”记帐保管开支。只要柜台里不出毛病，就全无问题；实际上也被少有人敢犯规矩，何况还有不能逃避的互相监视。加上药材的每次秤出批发或交上药柜，那就有个专任先生，有专帐办理（等于保管入库出库，极其严格），有

利防止差错，故每月终盘存，都不必要了。所以那个管帐（会计）事务，是共同干好的。

（4）、采购药材：其任务是按掌柜的决定采购某路药物的品种，交运或监运回县。责任是相当重大的。

这种采购人员，有专任和代庄两类，代庄是替小药号代办的。

本县地处川中南部，药物四方都有，主要由江油的中坝与宜宾供应。中坝集中川西北、宜宾集中川西南药材，基本上应有尽有，均为水运。间有及于灌县、西昌，则属青、藏、滇、康珍贵药材。必要时亦有至重庆采购者。

当冬季到来，珍贵药物，如鹿茸、虫草、白耳之类，都讲究遵地采买，南茸贵于西茸。购归后，那些地主老财，集体整架分享，而东茸、燕、桂，则多自渝转至，获利是极厚的。

药材除外购成庄者外，本地零收也是一个来源，如桔皮、杏仁之类，相当丰富。

三、人 事

按通例将行里人员分为两类，即店职员与学徒二级。为了更易明确，不妨将职员中的管事人称为“掌柜”。他是资方专门聘任的全权代理人，负本行号的一切责任。他在本行业有一定的资历和声誉，也是在本店有一定成绩的人。一经聘定，只要无错误偏差，就不能无故辞退（实际是终身职）。当了“掌柜”就有“身股”，年终即按股分红。这身股是不出资本的，不担亏帐的身份股。当年的业务越旺，盈利越大，则分红越多。这完全是种奖励制度。加上月薪，一任“掌柜”的收入，是相当可观的。

其次，职员中有个技术人员，称为“刀上”（或刀把子）地位最尊，薪给最高。每年阴历四月二十八日，办药王会，本店亦行礼敬；礼毕开宴时，“掌柜”举杯敬酒，须这位“刀把子”先喝一口，大家才许喝。

因为多数的药，要炮制，而炮制之前须切成“咀片”，要切得匀称整齐美观，否则不易售卖。更因各类药物的形、质不同，须用各样不同的熟练刀法。如白芍片薄如纸，茯苓质朽不滥。难度大，效率高，遂成为专门技术，独到工夫。日积月累，形成突出本领，有些病家，一见即知出于亲手，这就在销路上树立了极大的威信，所以他就成了最高地位的技工，为全行业所推服，每在並未解雇时，早已有别家前来打听欢迎了。

同时，还有一种辅助“刀上”搞药物炮制，熬炼膏丹、胶片，“泛”或“跌”合丸剂的专业人员，是较次一级的人员，通称先生。学徒们则称他们为老师。因为他们不但有一定的技术，还有一定的医药常识。既须认识药形，也须概知药性；一免检药时有误，一为临时有病无医须给以对证药物，以利营业。他们能识别药物配伍禁忌。在检药处方上发现，即便告知病家，减少事故。对提高药店声誉，发展营业有利。凡此皆须读些《汤头歌诀》之类的医书，而授之学徒。故当个店员先生，也是不简单的事。这是学徒必须尊敬，服从管教的原因。

这些先生的工作，极其广泛，皆视业务需要，自觉承担或专门配定，手脑并用，轻重皆备。如写帐、抓药、制药、切药、其中劳动强度最大的为药包船运到采，由码头上抬药回店，除品种数量较多，本店人力不够，临时雇用搬运工人起运外，一般都须先生与年力较强的学徒起运。药包是脚头货，动辄五、六百斤一包，由河边入城，要上百多级石阶，最为可怕，且抬回上架上梭，也是最考人的。所以还要有套本领，否则就会吃不上这碗饭的。

这些业务人员，有不同的薪给。每年有一个月的归休假。此外，每天都在店工作，没有星期休息。年终总结，也有红奖。平时伙食、理发由店供给；抽烟、喝酒，有一般一定的开支；客采也有一定的招待。

行规：对这些先生们（店员）是不说解雇（辞退或开除、开除）的，也不能“无故”开除。凡有较大错误必须辞退的，要到年终，俗称“过

年”的那次有酬劳含义的年酒席上，由“掌柜”代表资方，谦敬地让那位将被辞退的先生，去坐那个首席，就等于通知解雇。那位先生二话不说，于席终卷起铺盖回家就是了。这不是搞突然袭击，因问题原为当事人所自知，也有足够的回旋余地，扭转者自无这种对待。走到这样地步者，他已早有另自的准备，所以能够依礼而来，依礼而去。

其次是学徒：其名额视该行号的规模大小而定。学徒的来源，都是资方或掌柜的非亲即友的子弟，要品貌或文化基础较好的，年龄大抵十三、四岁，时间为三年或三年半。

这岗位，任务不小：

晨、午、晚，对行店内外的清洁整饬；开下、关上铺门、铺板，倒垃圾；倒掌柜、先生们的便壶，烫擦蒸袋；三餐摆饭收碗、抹桌、添饭，擦整灯亮，挂纸捻子，点火拿茶敬客；打洗脸水，递毛巾，一应杂活，集于一身。其中除裁割大小的包药纸外，最繁的是搓纸捻。因为按照行规，此物是无偿供应，任人取用，以利招来顾客的，故要大量制备，非常麻烦。

学徒当然要学计算和医药常识，尤其是炮制药物，拣切筛碾泛合熬炼膏丹丸散。要学《算盘书》，九九口诀，以及前述老师们那些名堂，但不能占正规劳动时间，须在晚上就寝前学来，睡到枕上去默记。虽然很苦，谁敢不干？

在劳动中，先生们检药忙，须帮着做，也就是学嘛！其中，有一项比筛选困难的是碾药。在一架铁船形的药碾上，加个滚盘，用双脚踏上碾压为末，一般是坐着操作，（有时是购药人自搞。）遇到韧度硬度大或多量的时候，就须用全身加力去硬压，人是站在铁轮两边的，以手倚壁或柜台，往复抛起，这强度就大啦！这门活虽不一定学徒干，但也须跟老师们学。

还有项不好干的工作是晒药。各行号大致在屋顶上修有一座晒楼，专为晒晾药物之用。上下都是单梯，先生切好的药片，“泛”或“跌”好的药丸，不够干度者，就装在一个个特制的长方形或圆形筛盖中，由学徒一

摆三五个顶起爬上晒楼去晒，单梯上下均被危险，有雨还须收下，一有失误，即有挨骂挨打的体罚。

当起这堆叠药包，亦有学徒的分。

学徒必须学好所谓遵古炮制那套制药学，及学会一切制药技术，内容极其复杂。如“熟地”由“生地”制成，虽不一定如古法的九蒸九晒，蒸熟晒好穿上糖衣是要做到的。当熬胶熬膏，“泛”、“跳”丸药，工作尤为冗杂，必须熟练。

学徒的铺位，在夜间关好铺门后，临时搭在栏门地方，有防盗的作用。

学徒的待遇，除伙食与理发外，无薪给，无归休假。年终也有部分给予红奖，但总是不合理的。

还有雇工（炊事）：也依传统的行规，善于其职者，除自有高就外，一般不易变动。

四、其 他

这些大小药行店铺形成的中药业，还有一些值得注意的问题：

（1）它们都供奉药王真人，就是唐人孙思邈。载在祀典，有各县的药王庙。五省庙宇也有兼祀孙思邈的，如《万寿宫》。正因孙为江西省人，故江西人管药业者最多。各药行店亦供有药王牌位或小型塑像，同供神农皇帝。纪念他开创了我国的医药文明。这样作对同业的联系、团结、发展是有一定作用，其实质则是以药王会为中心的封建行会活动。

每当夏暑时疫流行，各药店有施大锅药防疫疗病的好传统。将许多时疫药的卖余的渣块，按医生处方，拣选淘洗，熬成大锅药，免费供给，对防疫卫生，有一定的效用。

同时，它们还劝募施医施药，发出凭证供贫苦病家前来免费就诊取药，既开展了营业，又对穷人有一定的救济，都是好的。

最后，关于这些大药号，对许多畅销的名牌中成药，也有代销分销

的，如北京、天津、上海，和许多专产，在京货庄专营之外，也有准备供应主顾。

五、 结 语

自西药业发展，和新医兴起，中药业一时有些萎缩。解放后，在党中央正确的中西医并重的政策指引下，又有了改革发展，在医药公司内包括了中药部门，形成社会主义的新药业，前途是极其光明的。私营药业结束了，完成了它的历史任务。为了保存历史资料，作社会经济的研究，这点材料记述粗略，仅供参考，还望专家们补充。关于本县的草药，希有心人共同致力。

老招牌“沛霖阁”的兴衰

杨毅

在二十世纪一十年代（1914）农历三月，一家以专门制造毛笔为业的小作坊，在江城富顺东正街开业了，招牌就叫“沛霖阁”。主人系重庆江北隆兴场的杨汉章，他本是重庆天元堂（老文照）笔墨庄专走资阳河一带的庄客，专门负责批发老文照的香条墨和各种毛笔原料业务。为人直爽、坦率、慷慨好义，家里排行老三，凡自成都经资阳河水道至重庆的笔墨行业中人，均称他为杨三爷。当时他年近四十，正值壮年，觉得长年碌碌，徒为人作嫁衣裳，殊非长久之策，亟欲寻个理想的地方，创基立业，以作晚年归宿，终于选定了富顺这个地虽偏僻，确又比较繁庶的水陆交通之地，手创了“沛霖阁笔墨庄”。

1914年时，富顺原有的笔墨行业，并无资本较雄厚、设备齐全，技术精良的大字号，仅有极小几家手艺人小本经营自产自销的连家店。以当时较大一家的麒麟堂为例：店主李肇轩，技术上允称一把好手，限于资本短缺，除自做手艺外，只带了几个徒弟，勉力撑持以求糊口而已。这与号称广出才子、人文荟萃的银富顺底市场需要很不适应，必须有一个较为正规而又有精工制造毛笔能力的作坊，才能满足人民要求，所以就被杨三爷选定为创造事业的基地了。

沛霖阁经营的业务，主要是制造毛笔。因为杨三爷本人就是专做批发毛笔原料（黄狼尾、各类羊毛、野兔皮、狐皮——即獾子皮等）和推销香条墨的庄客，不但懂行，而且原料大量在自己手里掌握，不虞匮乏；又由于本身业务关系，与各地（特别是资阳河一带）的制笔

业界，早就建立了密切的往来关系，对毛笔的制造过程与技术工人手艺的高下，均了若指掌。一开始，就定下了要创名牌、闯新路子的决心。因自己担任天元堂的批发庄客，虽然创建了沛霖阁，其主要精力还是用在作庄客的业务上，长年在外地流动，仅在时间许可的范围内，回富顺家下短期勾留，料理店务。长子杨子杰，尚不足二十岁，并无独立经营工商业务的能力与经验。因此，首先必需物色适当人选，才能打开局面。最初，特聘请何献云技师担任作坊管事。

毛笔，属于小手工业产品的一种，制造程序繁多，技术要求很高，共有两道大工序，粗分也有几十道小工序。水盆：讲究梳、顿、齐、压；乾作：则为清、相、刻、逗。工徒学艺，一般三年，只能被指定学水盆或乾作中的一种，三年师满，能学好各项基础技术的就算很不错了；如要成为名师，则非经过长期的艰苦钻研、磨练不可。何献云即为当时的佼佼者，不但水盆工艺全部精通，乾作技术也极为得心应手，称得上真正“十皮齐”的名师付。

作坊有人负责，算放下一半心，但柜上还需要一位艺术精湛、老练达的技师镇堂，以保证售出的毛笔无回堂之虞。于是又用重金聘请了资阳河制笔业乾作上最负盛名的三把半刀子之一的王镜臣坐柜，专门负责看二道（即将出售的成品再仔细清理一遍——精加工，以保证质量）；凡经他手售出的毛笔，所有顾客无不伸大拇指叫好；因老王技师腮上留有一颗慈胡，买主都称他为“慈胡子”，简直成了沛霖阁的“活招牌”；在他于1927年病故后好几年内，还有顾客到沛霖阁找“慈胡子”买毛笔，认为他择的笔，既好便又经久耐用。这和老主人建店的规定：产品要工精、料足、质优、价廉、保用是分不开的。

约在1919年前后，何献云由于年事渐高，家庭拖累又重，经协商同意离店回家，专为沛霖阁梳上线（即是由店以成本价供应制笔原料承制人按水盆工序制成毛笔头子——半成品，以合理议价售与店方，再

通过乾作工序加工成毛笔成品出售，这样，较其单纯帮人收入为多，因系通过买卖可多得利润）。作坊亟需技术领导，于是老主人又不惜重金礼聘王鹤林（安岳人，是当时三把半刀子中的一把，乾作专习滚刀，技术高超，又精通水盆，也是十足的“十皮齐”高级师付）管作。並曾先后陆续聘用了唐镇章、赖永丰、冯青云、邱炳云、李清泉（王鹤林的高徒）、及王肇臣等十多位著名短笔师傅，加上富顺李肇轩，内江门荣书等名手代梳上线，陆续制成各种有名大、小毛笔近七、八十种。其中特别受欢迎的有小楷笔：不可一日无此君、翰苑分书、磨练出精神、弄花香满衣、七紫三羊等；大中楷笔：调和鼎鼐，横扫千军、天花乱坠、宜书宜画、透不小楷、云中白鹤等；都具备价廉物美，质优耐用的特点，深得群众好评。由于老店主规定自产各种毛笔，一律言不二价，老少无欺，产品过得硬，价钱又公道，一扫社会上讲价还价，欺骗顾客，诈财谋利等等不正当的狡诈经营手段；以致所有产品，不但风行富顺，邻近县市如自贡、隆昌、内江等地，都有同行及印刷、文具纸张商店批购经销。老店主为扩大经营，除自制毛笔外，又兼营西药，与重庆华洋、华通等财力雄厚的大药房建立起长期往来关系，购销各种进口地道原质药和成品药，货真价实，同样深受欢迎。延后不足十年，沛霖阁的毛笔，就被远近顾客称为“老招牌”而誉满江城。

二十年代是沛霖阁的全盛时期，年营业额达银元万元以上，每年纯利最高曾近二千元左右；职工（包括技师与学徒）最多时达三十余人，在手工行业中，算得较突出的了。

1925年农历五月，沛霖阁少主人杨子杰因病去世（刚三十岁）。这对老店主是一个严重的打击。加上自己为执行庄客任务，常年旅途在外，仆仆风尘，饱受风霜之苦，因之积劳成疾；在痛失爱子后，难免气郁伤肝，致病情严重恶化，竟于同年八月，撒手人寰（辞世）了（年正五十岁）。遗下寡妻、幼子（六岁）、弱女（三岁、两年后夭亡）、儿媳，一家四口，孤苦无依。遗孤的生活，沛霖阁的经营，均亟待解决。在亲友的帮助下，

急电重庆，召来老店主亲外至教普源来富料理后事。敖亦为天元堂庄客之一，专走下川东及出庄上海采购，也是商界一位能手。得电后，驰来富顺，经亲友协商建议，请敖留下承担继续经营沛霖阁业务及负责抚育孤寡重任，并代清理老店主生前出庄经手往来手续。条件是：除决定敖每月支取十元薪金外，在每年年终决算后纯利润按三三一比例分摊；店主方除全家生活由店负责外，在净利中得十分之三的股红；敖提十分之三的报酬；以十分之三作全店职工的红利，十分之一作企业护本——再生产基金。事实上等于敖成了不出一文资本的实际股东，条件可算极优厚了。敖返渝征得天元堂同意，遂辞去庄客职务，于同年冬到富顺正式担任沛霖阁的经理了。

当时沛霖阁的实际经济情况是：经两次大丧的巨大糜费（约花去八、九百元）之后，资债相抵，尚余自有资金一千余元，如在原基础上认真老成经营，周转上基本无大问题。无奈敖某则别有用心，刚接手后，即以店主因两次丧葬，耗费过巨不敷周转为由，用店的名义，约集一个一千元的八仙聚会，敖自任二会，其应纳会金，则以其所得工资抵缴，不足之数，暂作私人借支转帐。第二年收会后，将此会款，以长年三分利息（二十年代富顺商界贷款利息，一般是年息二分到二分半，长年三分，则是连复利三年可翻一番的高利啊！）存放店中，以后每年除将利息纳会外尚有余剩，几年后会满期结束，彼即净得一千元。次年，敖又以他私人名义再约一个一千元的会，也存入店内生息。在敖的带头鼓励下，店内职工也纷纷先后约集一、二百元的小会共十个以上，敖均专占二会，还公然以敖二会自诩。实际上名虽为帮助别人约会，而他本人却坐收渔人之利，这就为他在店抽走资金，并拥有大量存款奠定了基础。他还以企业需要资金为借口，向夏渭斋、刘松竹堂、陈乾顺生等贷款一千余元，均按年息三分计息；仅三、五年间，沛霖阁竟增加负债至三、四千元之巨。这是沛霖阁由盛到衰的关键。敖在企业资金增多后，业务上也加强了营运工作，除扩展原业务外，增加采购宜兴陶器、淄博玻璃器皿、又与上海公盛油墨行直接挂钩，经营

石印油墨和印刷器材，并扩大毛笔原料的批发业务，还增设自制香条墨作房等等。但在一次跨本行业务的做渝票交易中，被龚炳霖倒帐一千元，使企业蒙受巨大损失。敖又坚持兴讼三年，结果，龚虽终被瘐死狱中，可是律师聘请费、诉讼费等花销也不少，倒霉的还是沛霖阁。

1931年前后，夏渭斋因债务纠纷与敖龋齕，夏遂夺佃。（沛霖阁自开业日起，即佃用夏渭斋店房）敖为顾全个人面子，不顾一切，另佃正街陈富源源大罗天店房两间附住家内院一个，大肆整修门面，新制全堂楠木家具（包括货架、条匣、柜台）；连稳租300元加修葺费等，耗用一千余元。店面确是堂皇了，在三十年代初，不居第一，也称得上第二，但企业却大伤元气。更主要的还是本身资金不足，就贷款支付，又加重企业利息负担，是严重的失策。

1929年敖为其私人置买田产，与他的侄孙争购涉讼。这个官司在江北打了近十年，其置产业价四千余元，除他家原安稳五百元外，其余价款及十年兴讼费用，全从沛霖阁取得。自1927年起至1935年止，敖由富顺汇回他重庆家中之款其达六、七千元；到1939年沛霖阁请帐时止，敖以集福堂名义在沛霖阁帐上（除他已寄回家的而外）尚有存款三千余元和其发人敖雷氏存款四、五百元，共约四千余元之多（几占沛霖阁全部债权的60%）。这些钱都是他约会和占二会的会款积累与连年高息加复利的所得，帐面上完全讲得通。从这点可以看出敖的手段，真算得上足够高明而又积其狡诈、毒辣的了。

1932年，沛霖阁迁入新址后，作坊管事王鹤林病故，由赖永丰继任，技术管理就不及王任时了。更严重的是，随着帝国主义国家文化经济侵略的影响，三十年代的社会上，逐渐形成以钢笔取代毛笔之势，而国民党反动政府又一贯不重视文化事业的发展，对我国传统文化毛笔字，不但不提倡，反而肆意摧残，以致阻碍了毛笔生产的发展，使制造毛笔的业务，由逐步缩小到濒于淘汰了。这是毛笔制造业的大不幸，也

是中国传统文化的大不幸。

从1934年起，敖为诉讼竟长期留渝不归。时小主人仅十五岁，尚未成年，虽被迫辍学，但稚嫩的肩膀，也何能挑起这一副重担？致店务无人经理，成为群龙无首，业务也急速下降。又因当时汇渝之款被敖扣作已用，造成进货困难，货源渐缺，导致周转失灵。由于营业降低，影响贷款无力偿付，而债务则越积越多，利上翻利。利息的庞大支出，不但侵蚀尽全部盈余，更开始出现亏折，沛霖阁就从此一蹶不振了。1938年底，在已陷于无法继续经营，债权人逼债日急的情况下，经多次函电催促，敖才不得不于1939年夏返渝清理。由于债台高筑无力清偿。被迫以企业名义请帐，止利还头，分期偿付。取得各债权户的谅解同意后，同年冬，敖遂回渝不再来渝了。

沛霖阁在请帐后，敖返渝不管，为维持全家生计，小主人正式接手继续经营。因妥分期偿还贷款，致资金日益短缺，营运困难；虽存振兴之志，奈企业曾因请帐，失去社会信仰，自身既乏权力，又无田、房等恒产以作后盾，力不从心；也曾集资组织过书店，联营过制墨，终以财力不济，手长衣袖短，迄未成功；而制笔业务，则气息奄奄，勉强支撑到解放。

从沛霖阁总的情况看，可分为四个阶段：二十世纪一十年代，是开始创建到初步发展时期；二十年代为企业发展至高峰的全盛时期到出现衰落微兆；三十年代是债台高筑、加速崩溃以致没落时期；四十年代则是振飞有志、羽毛不丰，徒劳无功，勉强撑危局了。这就是沛霖阁近五十年中的兴衰史。

虽然，沛霖阁老主人去世过早，但资债两抵尚有资金千余元，当二十年代时，此数也不算太少，而业务上则丝毫未受损失，且正值蒸蒸日上之期；从1926年起至1933年止，逐年都有赢余（最高近二千元，最低数百元）。按敖接手时所提条件：主方得全年盈利的十分之三，平

均每年都有三至五百元的收入，维持三个人的生活绰绰有余；而孀居的内主人婆媳，都是出身于农村和小市民的妇女，历来均自奉勤俭，从未在穿用上有何浪费；小主人自六岁到十六岁都在少年求学时期，除学费支出外，并无非分用度以增加家庭负担。为什么沛霖阁会由盛而衰起于没落呢？当然有其内外的具体因素。外因是：在国民党反动政府统治下，小手工业被残酷压榨，剥削；内因则是：由于所托非人，致被企业内的钻心蛀虫无情吞蚀，以巧取豪夺的手段，攫取了企业的全部收益，包括老本还加上一笔不小的债务。总之，沛霖阁这块老招牌的失败，完全是人吃人的旧社会的高利贷压垮的。

今天，我们回忆沛霖阁的兴衰，对企业的经营管理方面，倒是有些经验、教训可资借鉴的。

（附注：本文各种具体数字系根据沛霖阁的历年总簿记载，可惜该资料于六十年代文化革命中被毁。情真事实，保证不虚。）

富顺县昌明电灯股份有限公司

程少文

1、简 况

富顺县城在1936年以前，到晚上满城是一片漆黑，街道、商店、居民群众全靠煤油（当时叫洋油）、菜油、桐油灯等照明。而煤油的来源则靠进口。当时正街有家亚细亚煤油公司，是商人从外地贩回供应，另一些山货商店也兼营煤油。县人知道宜、泸、井等地都用上了电灯照明，群众盼望富顺县城也能安上电灯，其心情是可想而知的了。

2、建厂起源和经过

1936年初，自贡的一个五金业商人杨笃行和一位工程师李华封集资买了12.5瓩西门子式交流发电机一台，配套15匹马力的单缸卧式柴油机一部，机器非常陈旧，另外还有电杆电线设备材料，运来我县准备安装发电照明。当然群众是欢迎的。不料井方将材料运来正进行安装过程中，以李仲霖为首的一伙地方势力和封建把头，看到电气事业有利可图，遂以“电气事业是地方事业，应由县人自己来办”为理由，在正街翠鹤鸣茶馆门前悬挂纸吊牌“富顺县电灯公司筹备处”。并耍了不少卑劣手段，阻止“井方”安装。在这种情况下，井方欲把机器运走，确又不能，经过几番周折，迫使井方让出了一半股权，才达成协议：把机器材料统统作价，约值法币贰千元，再加上开办费，共筹全部股金，法币贰千捌百元。並取名为“富顺县昌明电灯股份有限公司”。各项发电设备、安装在东正街原三餘书局测璧陈家院门前，（现解放东路52号）1936年秋正式投产送电，从此富顺自有史以来大户、商号才第一次点上电灯。