



安化文史資料

中国人民政治协商会议
安化县政协文史资料研究委员会

5/89

安化文史资料

第五辑

yt81/04

中国人民政治协商会议

湖南省安化县文史资料研究委员会编

1989年11月

安化文史资料

第五辑

政协安化县文史资料研究委员会编

(邮政编号 413500)

开本32 印张11.50

1989年11月第1版第1次印刷

字数10万 印数0001—1200

湖南省益阳地区内部刊物登记证第21号

安化文史资料

目 录

工 商 往 事	私营商店莫同发.....刘 毅 (1)
	忆我家家庭商业的发展.....吴荣桓 (9)
	民国时期安化的土纸生产.....张刚强等 (13)
	土纸之乡话今昔.....田广凡等 (17)
	晚清至民国时期安化工业行业的群众组织 ——行会 (同业公会)、工会刘应运等 (21)
农 事 开 拓	安化大面积发展黄豆生产的回顾蒋本生 (28)
	安化红薯生产今昔谈.....郭兴堂 (35)
斗 争 风 云	解放前夕参加安化学生运动的点滴情况夏 郭 (39)
	附一、《安化县城各中小学校声援“四·一” 惨案大会的宣言》..... (44)
	附二、安化县各校“学联”筹备会宣言..... (46)
	轰动安师的两张墙报.....何佩欽 (48)
	记“东坪新青年联谊会”.....阙全芳 (52)
	一场夺取教育领导权的斗争.....黄佐邦 (58)
	回忆《安化民报》副刊《晨曦》.....姚淑春 (63)

历史见证 抗战胜利后亲历记……………熊彭年 (65)

教育先贤	先祖陈璠梅事略……………	陈伯容 (88)
	附一、陈伯容先生致邱绍曾同志的信……………	(89)
	附二、陈光崇教授：《先祖陈璠梅事略》书后……………	(90)
	陈光崇教授简介……………	(90)
	《安化诗钞》与编者夏默庵……………	匡达人 (92)
	肖凯老师在大福中小二、三事……………	李岳生 (96)
	贺梯简历……………	贺远春 (99)
	贺岳钟简介……………	贺岚晴 (101)
	回忆贺毅先生在省立丑中……………	丁冰玉 (102)

人物春秋

龙锡庆传略……………	刘仲书 (105)
丁连科传略……………	王志伟 (107)
安化最早的留美学生张自立……………	彭先河 (109)
附：吴奔星教授给安化县文史会的信……………	(110)
吴奔星教授简介……………	(111)
黄本鸿技师传略……………	黄千禧等 (112)
解放前夕的刘宏光……………	金金中 (116)
陈雅农老先生行略……………	陈 砺 (117)
肖兴勃与肖南山简传……………	肖晋藩 (119)

知名人士

刘起钧先生古史研究简介……………	仇文农 (122)
农民书法家肖岳虎……………	老 兵 (126)
名老中医肖晋藩……………	老 兵 (128)

刘毅※

私营商店莫同发

莫同发是民国时期安化的一家私营商店，30年代起远近闻名，在群众中一直反映良好。

清末，莫家从邵阳来到安化，以挑荒货担起家，30至40年代，生意范围遍及安化和邻近各县，与上海、武汉、长沙等大中城市不少工商业户都有业务往来，成为安化有名的民族商业家。

一、挑荒货担起家

莫同发的老家是邵阳县（现邵东）檀山乡九江村。莫父莫崇绛是一个缝衣工，共有子女七人，生活贫苦，两个女儿出嫁很早，五个儿子名叫福升、恒升、晋升、义升、庆升。兄弟们迫于生计，十多岁就必须独立谋生，有的当学徒，有的出外县。清末（1910），老大福升和老三晋升两兄弟结伴从邵阳来到安化，肩挑荒货担（现在叫货郎担），摇着铃铛，走村串户，上门买卖，经营的是针头线脑，日用小货，附带收点山货皮毛。他们选择以茶叶、木材、矿产闻名，只有崎

作者：刘毅 系县商业局离休干部

岖小道，交通极为不便的芙蓉山一带为流动地域。大山区没有商店，零星小百货、小产品要到几十里远的梅城去买卖。他们的出现，极大的方便了这一带的人民，加之他们待人和气，服务态度好，又能连买带卖，深受当地群众欢迎，生意非常好。他们经过6年的惨淡经营，慢慢积累了一笔资金，兄弟娶亲成家，停止流动买卖，结束了荒货担生计，开始租佃门面，坐堂经营。

民国6年（1917），福升兄弟在安化县城（现梅城镇）西正街高墙巷对面，租佃了李紫庭的铺面，取店名同发祥，经营杂货生意，附带收点山货。他们发扬挑荒货担的精神，生意做得红火。

民国9年（1920），南北战争时期，北洋军阀张敬尧的一个团进驻安化，实行烧杀抢劫，强派勒索，安化人民称为“北兵之乱”，商业受害严重，一部份大商店被迫歇业。莫家店规模很小，地处偏僻，遭害较小，仍然继续经营。

民国10年（1921），当时县城最繁华的地段——总铺街（现梅城供销社一带），人烟密集，买卖集中，有一家大商店谦益吉，是当地大地主莫子山、何子文、龙养斋三人合伙经营的，店房是租佃城南青山冲在总铺街的莫姓同族公房。那时莫子山三伙计都在县城近郊添置了大量田产，经过几场兵乱，弄得提心吊胆，恰在当年商店失火，虽抢救及时未受损失，但他们想就此趁机歇业回家，坐享田园之福。莫福升获得这一信息，雄心顿起，立即邀集五兄弟商量，决定五兄弟集股经营，续佃莫姓同族公房，扩大经营规模。他们以同宗关系，找莫子山帮忙，通过莫姓公会，以50担谷一年的租金，租佃了谦益吉所在的莫姓公房，正式定名为莫同发，含意是

莫氏兄弟一同发家。具体作法是：集资六股，兄弟五人每人一股，两个已成年的侄儿修庭、荣庭各半股，还向莫子山借了一笔资金（有人说500担谷），扩大门面，开始新的经营。

自挂牌莫同发开业之日起，生意日益兴旺。经营着布匹、百货、油、盐、杂货，兼收山货皮张，品种达千余种，业务逐步扩大，到抗战前后（1936~1945），已拥有资金70000银元，店员24名，长期脚夫40余名，经营地域遍及邻近各县，与上海、汉口和省内长沙、湘潭、常德、益阳等地工商业户建立了业务往来，成为远近闻名的商店，30年代到40年代是莫同发的全盛时期。

民国31年（1942），邵阳在安化的同乡建立邵阳同乡会，在南街修建会馆，恒升等四兄弟合夥从老店分出，就会馆房屋开设正记莫同发。民国35年（1946），荣庭在其叔叔们的资助下，又另在西街开设荣记莫同发。至此莫同发分成福记、正记、荣记三家。

到民国37年（1948），国民党政府发动内战，将近三年，物价飞涨，经济濒临崩溃，市场紊乱。莫同发开始收缩，遣散店员学徒，辞退脚夫，缩小业务经营，解放前夕已成半歇业状态。

1949年，安化获得解放，莫同发响应党的号召，重整门面，带头复业。

1956年，党对资本主义工商业实行社会主义改造，莫同发积极带头，带动全行业走上公私合营道路，除莫福升早已病故外，正记莫同发加入公私合营时的资金为6600元，荣记为2500元，福记莫同发店主莫福升私改时已死亡，死前财产已转移邵阳，未列入改造，其儿子莫国惠已由供销社安排。

根据国家政策，按 5% 的年利率领取股息到 1966 年 9 月。

由于社会制度和时代的局限，莫同发也有唯利是图的一面。民国 20 年（1931），“九·一八”事变发生后，全国抵制日货，当年 10 月 21 日实行仇货大检查。查出莫同发和新华昌、德星聚三大商店仇货最多（因仇货价廉利大），曾被没收货物和罚款。在对待学徒上，也同其他商店一样报酬偏低，除理发、伙食外，三年只有 20 担谷的报酬。（第一年 4 担、二年 6 担、三年 10 担）

总的说来，莫同发在近半个世纪的商业经营中，对沟通城乡物资，对安化生产力的发展和人民生活物资的供应，起到了积极作用。

二、经营有方 营业兴旺

莫同发以挑荒货担大起家，其成功之道，主要是经营有方，讲究信誉。他们首先注意创牌号、讲信誉，做到名扬远近，生意兴隆。他们以人人普遍需要的食盐、煤油（那时没有电）为主，实行薄利多销，并选择细心周到的人员负责。要求保证食盐、煤油份量足，食盐连包装纸必须稍有旺头，规定每天早上要将秤盘洗擦过火，避免吸潮影响秤量，油提要每天校正，务求饱满，秤足量饱成为一项经营制度，老板随时检查，店员相互监督，不许有丝毫疏忽，少一钱都要改正。因此，凡是在莫同发购买的食盐、煤油，总是比其他商店的斤两足，群众远近相传，赢得了较高的信誉，购货者都涌向莫家。

抗日战争时期，芦、淮盐区被敌人占领，食盐来源困

难，供应紧张，莫同发雇请300多名脚夫，远到祁阳挑运桂盐运回安化，辗转运输成本增加，莫同发却不提价，仍赔本照原价供应，更是极大地赢得了群众的好感。

“货真价实，童叟无欺”，是莫同发经营的又一特点。莫同发实行“一言堂”，商品明码实价，一改过去私商开价还价的恶习，树立了新的商业作风。莫同发对顾客不分对象，无论男女老幼，穿好穿坏，都能做到同样对待，服务周到，使消费者放心。因此，有的消费者常指使几岁的小孩上门购货。

对购进的商品，不象其他商店均价进均价出，而是专人逐件检查，按质量分出等级，实行好货好价，次货次价。

商品适销对路，服务态度好，也是莫同发经营方法之一。除了油、盐、布等群众生活需要的大商品，对小商品也乐于经营，拆零供应，如一口针、一支线，一块圆口布、一个针底，莫同发都应有尽有，乐于供应。

莫同发的店员都是经过严格训练的学徒。顾客进门，都能做到礼貌待客，热心介绍商品，能“百拿不厌，百问不厌”，使购货者乐于上门。

再就是有严格的店规。任何人不得挪用货款，家属另居不进商店；学徒店员都要开铺守夜。店员明确分工，职责分明，金钱往来，交接手续都有严密制度。讲求学习经商技术，晚上习书法、练珠算、包扎商品。无重要事一般不离店。对赌博行为尤为严厉禁止。因此，店风良好。

莫同发在各大城市驻有坐庄人员，信息灵通，讲究勤进快销，对市场敏感性强，经营灵活，能适应市场变化，也都是莫同发经营的成功之道。

莫同发还具有艰苦奋斗，惨淡经营的精神。老板和店员、学徒从清晨到深夜都同样站柜劳动，在生活上连脚夫都是同桌共餐，老板不特殊另开小席，这在旧社会是难能可贵的。

三、生财有道 资金灵活

莫同发的经营资金，除了自有集股资金和逐年积累外，其扩大业务的资金主要来自以下几方面：

（一）信用往来：莫同发恪守商业信誉，讲求信用，在各地工商业间调运货物、借贷资金都很便利。当地大地主莫子山经常借钱借谷，益阳陈庆玉盐号长期存放500担食盐供其周转，并逐步发展到与益阳达人袜厂、湘中钢铁厂、长沙八角亭福顺绸布庄、坡子街美丰百货号、上海义生橡胶厂等都有信用往来，进货方便。特别是抗日战争期间，长沙、湘潭、常德、衡市、益阳、桥头河、新化等地日寇迫近，快要沦陷时，各地工商业户急于疏散物资，只要是莫同发要，不需交款即可发运。战时物价波动大，莫家获利颇丰。

（二）发行本票：1935年以前，政府尚未发行法币，通货是银圆铜币，买卖携带极不方便。安化各大商店都自印本票在市面流通，以代替买卖携带不便的硬币，持有本票的人可随时到发行商店兑换硬币或货物。一般商店发行的本票，持票人收到后当天就要到发行商店兑现，有的商店如道生昌就因发行本票过多面倒闭。而莫同发发行的本票因信誉高，持票人视同硬币，不需即时兑现，因此，莫同发发行本票灵活了经营资金，也因物价波动获利。

(三) 兑拨资金：1935年以前，安化没有银行钱庄，莫同发有专人驻汉口、长沙、湘潭、常德、益阳、邵阳等地坐庄进货。这些城市正是安化产品的销地，外销商出售产品后硬币携带不便，就与莫同发挂钩，实行兑拨资金，外销商将销货款交莫同发坐庄人员，由坐庄员开给凭证回县向莫同发取款，买卖双方相互融通，均感方便。莫同发既解决了进货资金，以后因物价波动，收款进货时价低，销货付款时价高，获利颇丰。

四、热心公益 人缘关系好

莫同发热心地方公益事业，凡是地方办学、修桥、补路及茶亭、渡口等的修建募捐，能做到带头资助，其邵阳同乡路过安化，川资困难者有求必应。新中国建立后，1950年，国家发行人民胜利公债，一次购买2000万元（旧币），抗美援朝期间，国家号召捐献飞机大炮，莫同发一次用拾盒捐献银元3000元。从1950到1954年缴纳税金4亿多元（旧币）。

莫同发的兴起正处在战乱频繁时期，县城大部份私营大商店如德星聚、新华昌、鼎升泰、道生昌等先后倒闭，而莫同发却一枝独秀得到发展，除经营有方以外，人缘关系好也是一大原因。30年代的安化国民党书记蒋韩、警察局长莫尚中、国民兵团正副团长胡靖国、张若虚等，都是党、军权要人物，是邵阳同乡，他们建立邵阳同乡会，对莫同发起到了保护作用。

五、莫家现状

80年代莫家在安化前后裔已迈入第四代，发展到了200多人，其子孙在中国共产党培养教育下茁壮成长。如莫恒升的孙莫育俊，在中国科学院物理研究所从事尖端科学研究；莫义升的儿子莫魁在湘潭市煤机厂任总工程师；还有在国家机关任局长、党委书记的；有国家女排教练员、运动员；有的任政协委员；有的光荣地加入了中国共产党。他们正在国家四化建设的各条战线上贡献才华和力量。

“三亲”和“三不”

我们搞文史资料的原则：“三亲”和“三不”。

“三亲”，亲历、亲见、亲闻。就是你写的这个稿子是要你亲身经历、亲眼看到、亲耳听到的。这就是说，不是一般报纸、杂志、其他历史书籍发表过的，也不是一般人所知道的。

“三不”，不拘观点、不拘体裁、不求完整。就是说，你写的稿子什么体裁都可以。至于观点，不能要求所有写稿的人都用历史唯物主义的观点来写，只要你把历史事实写出来就行。至于不求完整，就是你只知道这点事情，属于亲历亲见亲闻，你就写这一点，不要东拉西扯，求完全。

（摘自《文史通讯》）

吴荣恒 *

忆我家家庭商业的发展

我祖籍江西，解放前父亲躲帐到安化大福坪，先后在郑兴和、义利、同和等商店帮工二十多年，1945年夏季开始自己做“行商”，贩卖土布与棉花，1947年开始租用门面开铺子，即由“行商”变成了“坐商”，当起老板来了。我是1944年由父亲把我从江西接到湖南念书的。从1947年起除念书外，早、晚和星期天及寒暑假期间都帮父母经商当售货员，同时还向雇请的“机匠”学习织布。我家是以商业为主兼营手工业的。从1946年开始，一年比一年兴旺，到解放时不到五年时间，花费300多担谷，买了一栋住房，当了一栋铺屋，还有资本几百万元（旧币）。回顾我家商业的发展过程，其主要办法有六个方面：

一、把握经济信息

信息灵，生意兴。我看到父亲在做“行商”行，经常用书信或向来人打听桃源、常德、津市等地的土布销售价格和棉花购进价格，然后划算一下，认为有利可图就挑一、二担土布去，换几担棉花回，次次都赚钱，租门面开铺子后，除收集外地信息外，每天要上街观看几次市场趋势，见机行事，

作者：吴荣恒 原县供销社主任

外然进货或推销。如购进的货物遇到滞销或价格下跌，分析市场形势在短时期内不可能好转或会继续下跌时，就抓紧降价抛售，以避免损失；又如见某样商品货源紧缺时，就抓紧进货，做到人无我有，乘机赚钱，所以生意越做越兴旺。

二、坚持勤进快销

要想以少量资金，争取多做购销额，多赚钱，就必须做到勤进快销。比如鱼虾、大米、粉丝这类杂货，一般就在大福坪街上的“街行”里进，当天进，当天销，快则一、两天销完，慢则七、八天销完；棉花换纱织成布到销售，一般也只要半个月就可周转一次。因此，当时资本虽然不大，但生意做得很热闹，盈利也不少。只有几年功夫，就成了大福坪有点名气的商店之一。

三、热情服务

旧社会的“店员”，人称“站柜台”的或叫“踩横板子”的，开门营业，店员就是站在柜台边等客上门。柜台外放着顾客坐的凳子，凡有人在你店门前过身就要主动打招呼：“上街啦！请进！”顾客有时答曰：“不进屋，不买东西。”店里的人就接着回答：“没关系，进屋喝杯茶。”对男客人则说：

“进屋抽烟！”顾客进屋后，男的先装烟，后泡茶；女的泡热茶，茶中还要放些芝麻、黄豆之类，让顾客边抽烟、喝茶，边谈生意；生意没谈成时，顾客感到不好意思，走时说：

“对不住，生意没做成。”售货人员接着说：“没关系，生意不在仁义在，欢迎下次再来。”使顾客进店高兴，出店愉快，对店铺始终有一个好感。由于态度热情，请进来的顾

客，不买点货就走的很少，特别是对买过年货，红、白喜事货的顾客，通过热情接待或适当让利，横直要把这笔生意做成，达到主（店主）顾（顾客）都满意。

四、讲究信誉

经商要以信为本。讲究信誉是商业发展之道。1947年到1949年，我家开的南杂商店，为了取信顾客，每天早晨用打豆腐的水擦洗秤盘子（金属盘子），擦洗干净后抹干，再打上茶油（广藤秤盘则天天抹干净），搞准秤盘星，以保证售出的货物秤足价实。让顾客复秤时有一点出秤。1947年到1949年的盐有点掺砂或石膏，我家在进盐时，坚持先要用嘴尝盐，确定没有掺假才进货；再是自己不掺假。1950年转为经营棉布，顾客扯布时，每次坚持加顾客一点尺寸，一般是五分到一寸，使顾客复尺时认为尺足而感到高兴。其实，这是旧商人拉生意的一种手段，诚在表现，好在其中，让顾客得一点小便宜，再从顾客身上多赚一点钱回来。由于讲究信誉，招来了宁乡、益阳等县及安化境内的顾客，生意一年比一年兴旺。1956年私改时，我家的商业资本达到了1000多元人民币，仅次于久丰、公平义几个合资商店。

五、审时度势，正确决策

从抗日战争开始，国民党的票子逐年贬值，1948年到1949年贬值更凶，可说白天收的钱，晚上就变了“水”。怎么办呢？采取了两个决策：一是以货换米，不收纸币，未卖出时力争收银元或铜板；二是当天收的钱，当天到“街行”里去进货，力争不留钱过夜，用我父亲的话说：“只要