

温州文史资料

第六辑

温州市图书馆

中国人民政治协商会议浙江省
文史资料委员会编



温州文史资料

第六辑

温州市图书馆
赠阅
请指导·请交换

温州市政协文史资料委员会编

一九九〇年十一月



序

1840年的鸦片战争，帝国主义以炮舰轰开了中国的大门。从此，在长达一个多世纪里，中国逐渐沦为半殖民地半封建社会，中国的经济也逐渐变为半殖民地半封建性质的经济，直至1949年中华人民共和国成立，才结束了这段黑暗的历史。今年是鸦片战争150周年，市政协文史资料委员会将主要由工商界人士撰写的有关解放前温州工商经济史料，编印为《温州文史资料》第6辑。这对于认识旧中国温州工商经济史，对于今天的经济建设和改革开放，都将有所裨益。

温州在历史上就是我国东南沿海重镇和贸易口岸之一。襟带江海，利兼水陆，气候温和，物产富饶。经济腹地周遭300余里，幅射及于浙东、闽北各属。1876年被辟为通商口岸后，自然经济趋向瓦解，商品经济开始艰难而曲折的发展。解放前的温州民族工商业，在帝国主义、封建主义和官僚资本主义的不断摧残中谋生存，在内忧外患的夹缝里求发展。在第一次世界大战期间，尤其是“五四”运动前后，在“实业救国”、“提倡国货”的口号中有了初步发展；在三十年代有过短暂的稳定；抗战期间，有过畸形的繁荣；至解放战争时期，终于走向了崩溃。新中国诞生后，温州的工商经济才绝处逢生，获得了迅速的恢复与发展。

温州是个港口城市，加以瓯江流域广袤腹地的丰富物产，使加工工业、手工业、出口贸易得以发展，航运业、金融业、

居间业及饮食、服务等行业，也相当发达。在温州的早期工商业中，资力雄厚的“宁波帮”曾起了重要的作用，我市一些有识之士，爱国的实业家，如本辑所介绍的吴百亨、李毓蒙等，则以他们不屈不挠的精神，开拓了温州近代工业。从本辑资料中可以看到，温州的工商经济结构，具有自己的传统和特色，尽管其中有些工艺技术及产品已经失传，有的行业因时代的发展而淘汰，但仍有许多传统和优势，值得我们今天加以发掘和整理。从本辑资料中还可以看到，解放前温州市有四五千户大小工商企业在生产经营，有100余个行业同业公会在活动，他们积累了丰富的经营管理经验，同时也有许多教训。这些，都可供我们今天学习和借鉴。

这一辑文史资料，不仅为了解和研究温州工商经济史保存了比较翔实的资料，而且读后也给人们提供这样的结论：只有社会主义才能使工商经济得到迅速的发展，只有改革开放才能使经济得到腾飞。我们愿与广大读者存此共识。

民建温州市委会主委 吴杰

温州市工商联主委 黄国定

一九九〇年九月一日

居间业及饮食、服务等行业，也相当发达。在温州的早期工商业中，资力雄厚的“宁波帮”曾起了重要的作用；我市一些有识之士，爱国的实业家，如本辑所介绍的吴百亨、李毓蒙等，则以他们不屈不挠的精神，开拓了温州近代工业。从本辑资料中可以看到，温州的工商经济结构，具有自己的传统和特色，尽管其中有些工艺技术及产品已经失传，有的行业因时代的发展而淘汰，但仍有许多传统和优势，值得我们今天加以发掘和整理。从本辑资料中还可以看到，解放前温州市有四五千户大小工商企业在生产经营，有 100 余个行业同业公会在活动，他们积累了丰富的经营管理经验，同时也有许多教训。这些，都可供我们今天学习和借鉴。

这一辑文史资料，不仅为了解和研究温州工商经济史保存了比较翔实的资料，而且读后也给人们提供这样的结论：只有社会主义才能使工商经济得到迅速的发展，只有改革开放才能使经济得到腾飞。我们愿与广大读者存此共识。

民建温州市委会主委 吴 杰

温州市工商联主委 黄国定

一九九〇年九月一日

目 录

- 普华电灯公司创办经过……………何纪英(1)
- 接任普华电灯公司经理前后……………张有才(14)
- 光明火柴公司简述……………陆雨之(19)
- 温州棉织业史略……………谢联璧(22)
- 解放前温州的酱园……………陆雨之(34)
- 浙南近代机械工业先驱李毓蒙……………黄省初(37)
- 西山造纸厂及吴百亨的其他企业……………吴 杰(44)
- 郭浣湘在温州的矿务和贸易活动……………郭霞飞(49)
- 温州纸伞……………郑加琛(53)
- 瓯绣……………谢联璧(61)
- 瓯绸……………冯举千(64)
- 一个被遗忘的行业——铜锡器业
……………冯叔礼 秦锦涛口述 郑加琛整理(67)
- 毛笔业忆昔……………张叔霞(77)
- 温州木炭业盛衰记……………夏超群(79)
- 瓯江流域的木材业……………叶汉龙 徐咏衡(86)
- 温州茶业记略……………陆雨之(93)
- 漫话国药业……………金梦良(99)
- 山货行兴衰史……………张叔霞(113)

| | |
|--------------------------|---------------------|
| 历史上的温台航务贸易····· | 吴 杰(118) |
| 英美石油公司在温州争夺市场纪实 ····· | 陈于滨 李渭钧资料 苏虹整理(123) |
| 温州航运业概况····· | 吴 杰(130) |
| 十三班内幕····· | 陈于滨 王泽侯(136) |
| 解放前温州钱庄业见闻····· | 曾慧中(150) |
| 瓯海实业银行简史····· | 汪惺时(162) |
| 旧中国银行温州支行与钱庄····· | 王书之(166) |
| 钱庄业大倒闭风潮前后····· | 张叔霞(171) |
| 上海闻人徐寄庾····· | 汪远涵(174) |
| 先父周守良事略····· | 周善同(184) |
| 翁来科在金融界的活动····· | 陆雨之(189) |
| 南北货业忆旧····· | 蔡仲瑜(195) |
| 瓯柑与温桔····· | 谢联璧 陆雨之(208) |
| 柑饼行业漫忆····· | 张叔霞(214) |
| 水果居间业····· | 林陈连(217) |
| 闽货居间业与福建会馆····· | 翁春仙(225) |
| 先父蔡冠夫二三事····· | 蔡仲瑜(230) |
| 解放前三大食品店的竞争····· | 夏仲逵(236) |
| 百年老店五味和····· | 张叔霞(247) |
| 英美烟草公司在温州的经营活动 ····· | 陈守庸口述 王孟冶记录(251) |
| 叶德昌南北货店的兴衰····· | 张叔霞(258) |
| 金三益绸缎局及其经营特色····· | 陆雨之(263) |
| 温州菜馆业及其他····· | 杨苏流(267) |
| 温州鱼商业的变革····· | 洪作殿(273) |

| | |
|-------------------|--------------|
| 永嘉工商友谊会组织始末····· | 干焕章(281) |
| 永嘉钱业夥友会····· | 徐伯铸(287) |
| 老锦霞布厂工人的罢工斗争····· | 柴青青 冯 坚(292) |
| 《东瓯百咏》选介····· | 陈宣崇(297) |
| 来函照登····· | (301) |
| 后记····· | (302) |

温州市图书馆

普华电灯公司创办经过

何纪英 遗作

电灯公司创办初期

1912年，宁波人王香谷想在温州筹办电灯公司，就在小南门外双莲桥下购地建起一幢楼房（5间），作为办公室。王香谷系药业出身，人颇能干，只是经济不宽裕，因此，想在宁波同乡中招募股份。当时，宁波人在温州营业虽较繁盛，但因王当时资信不高，结果无人投资，而建筑工料费却急需付款，终于因招股困难，加上他因事急于还乡，不得已只好登报招顶。

这时，李涓川、何醒南邀同高俊青、何啸秋、董仁山商议，一致认为温州是座重要城市，要繁荣市场，非办电灯不可；再说，办电灯是公共事业，既做了好事，又有利可图，何乐而不为。当即推选李、何与王香谷洽谈，终于以5千元（一说3千元）收买成约。但在筹募资金中，却遭到与王香谷同样的困难，温州城内无人愿意投资，只得向乡下亲友劝募。先后招来张伯卿、项茗斋、张迭生、林芹周、朱翼同等人。经开股东会，定股金为5万元，取名为“普华电灯股份有限公司”，公推李涓川、何丽川为正副经理。

翌年春，李涓川、何啸秋邀同对沪商情较熟悉的贾楚玉，同赴上海向美商慎昌洋行订购奇异牌100瓦透平发电机和魏廷敦牌卧式锅炉，共要银3万余两，分期付款；同时，聘请美籍

宓齐尔为工程师，月薪 300 元，订约一年。厂房则建在办公室后面。

到了冬季，机器运来了，由宓工程师指导安装，并由职工分工插柱放线装灯。但当插柱放线至小南城内时，却遇到了阻力，有的市民认为电流危险，会导致火灾，会使人触电致死，因而竭力阻止工人插柱。次日，宓工程师与工人同往，步定插柱距离后，即令工人插柱放线，市民们因惧怕洋人，没人上前阻拦。

当时规定凡报装电灯，均为 25 支光一盏，从傍晚发电至午夜熄灭，每月电费一元。开始时无人报装，后来决定凡报装者赠送电料，报装者仍寥寥无几。预定 300 盏，结果仅艺文学校和教会等报装。

发电后面临的困境

一切安排就绪后，决定于 1914 年农历三月初一正式发电。早一天，宓工程师突然通知厂方：必须付清机器欠款 4 千元，否则，不准发电；他还将发电机前的煤精拿走作为要挟。当时，厂里资金不足，建厂的各项工程均需付款，钱庄虽有二三家，但不肯贷款，平日开支，仅赖几人到乡间借款维持。此刻，促襟见肘，穷态毕露，不得已，只好由董仁山、何醒南奔赴郭溪借款，幸得张伯卿设法协助，董、何携款返城，得以如期发电。

三月初一这天，恰逢城里大街举行“拦街福”，五马街口的宁台旅馆也择是日开张。旅馆为了招徕顾客，特从门口直至室内，装设临时电灯 200 余盏。当电厂输电后，真是火树银花，光彩耀眼，霎时，人山人海，争看电灯。从这天起，温州城里

开始有了电灯。

此后，报装电灯的日渐增多，直增至千余盏，局面较前稳定多了。宓工程师期约满后，厂里改聘许仲贤为工程师，并陆续对外招股，将股东代借款也作为股份加入，至1921年，共计股金8万元。自发电后，所需电量年年增加，厂里也略有盈利；但由于业务扩大后，管理工作没有改善，职员大都是股东或他们的亲戚，管理更加困难；当事者也无扩大再生产的打算，渐至厂内出现吸大烟、打麻将等现象。随后，窃电者日益增多，政府当局不仅不支持厂方，反而跟着欠费、窃电。1922年，因灯光暗淡，有的用户擅自将110伏灯泡改为40伏，仍惨淡无光，西门外一带用户甚至拒付电费，致使厂里收入减少。

是年夏，股东会议商讨议决：按比例增资，添购机器，即向裕平公司添购葛益吉400瓩透平发电机和拔柏葛锅炉。至1923年冬，裕平公司机器抵沪，迭催付款，而股东却因历年未有利润，增资信心不大，大都观望不前，厚康钱庄汪惺良虽认股9千元，亦踌躇不付。市民对灯光暗淡，迭有烦言。在此情况下，经理李涓川不得不让位给杨雨农，由吕文起为董事长，自己则以“协理”名义支原薪（50元）辞职。

杨雨农接任公司经理

1924年4月杨雨农接任后，规定厂里有盈利时，以老股作普通股，每年股息8厘，新增股作优先股，每年股息1分，老股东代借款项，3年内不准提现。当时新增股份7万元，连同老股合计15万元。

杨雨农募足新股后，即召开股东会修改各项章程，由吕文起为董事长，徐致江为办事董事，潘鉴宗、赵悦群、高俊青、林

湘庵、李志竞、黄筱山、董仁山、项茗斋、何纪英为董事，黄伯蕴、郭绩任、诸丽生、叶叔眉、张伯卿为监察。何丽川与李涓川均为协理，遇经理杨雨农外出时，由协理代行经理职务，平时协理无需办公，等于支取干薪。

股东会后，即着手建筑厂房、烟囱等，安装机器全包给上海俞金记。所用材料大都是外货，如火砖、水泥等，连机房铺设的地砖也是德国货，均由裕平公司代办，并派寿林文工程师负责指导。寿工程师不但善于绘图设计，有时还亲自动手装置。公司曾要求他代为设计线路，他表示，如能每月付给300元工资，则愿离开裕平公司。后因数额过大而未遂，仅受聘为顾问工程师。

由于业务扩大，于是公司分设总务、工务、材料、会计、业务等部门，由林醒民为总务兼文书，翁传葆为会计，林芹周管材料，阮善良管工务，华云龙为机房管理员，同时添用了一些职员。并决定输电时间改为12小时，采用电表制，每度电价2角7分。

公司改组后开幕时，送灯料千盏，厂内外装上五彩电灯，光芒四射，颇为壮观。官商各界纷纷送礼，镜棚缎幛均有，并大肆摆酒唱戏，实属铺张浪费，业务收入虽有所增加，但仍得不偿失。此后，业务有了一些扩大，管理也比以前好，但开支浩大，且窃电者仍多，收入仍无多大盈余。1927年北伐军到温，工农运动蓬勃发展，公司阮善良、严雨人联系组织了工会，但不久国民党进行“清党”大屠杀时，阮、严亦遭关押，后获释，辞去公司职务。

1928年董事会推赵悦群为经理，何纪英为协理，杨雨农为董事长，吕维周、董仁山为办事董事。后因赵悦群不就职，仍由杨雨农兼经理。翌年，董事会推吕维周为经理，杨雨农为办

事董事，并加入全国民营电业联合会浙江分会，聘任许仲贤为总工程师。

改用柴油机，实行电表制

加入电业联合会后，曾组织人员到外地各厂参观访问，嗣后管理工作有些改善，业务也有了发展。由于用户逐年增加，发电量供应不上，尤以寒冬腊月为甚，股东会议决再增招“优先股”15万元，连同原有股金合计30万元。当时，煤炭运输费用较大，一次需购千余吨，还得雇民轮运载，贮藏地点和资金周转都有困难。若要零星购买，则价格更高，机房建筑费也大，发电12小时，最高负荷仅能承受三四小时，停机开机十分不便。因此，董事会决定改用柴油机。

为此，特由杨雨农、许仲贤赴沪，向翔华公司购进道司牌200匹马力柴油机全套。7月份发电后效果颇好。于是，11月份杨、许再次赴沪，向孟阿恩公司订购500匹马力柴油机全套两部，并同时添建了各路变压所，改善高低压线路。为了防止窃电，于1931年1月废除了原有的“包灯制”，改为装电表，电表由公司统一供应，规定：一、用户缴纳保证金；二、分期交款；三、每月电表租金2角。电表均用铁匣子装置，接电线加套铁管子，改装后窃电现象大为减少。9月间，500匹柴油机安装完毕发电，透平机即停止发电。

1933年股东会议决：废除经理协理制，实行董事制。以杨雨农为董事长，吕维周为副董事长，常务董事五人：杨雨苏（兼总务科主任）、董仁山（兼工务科主任）、汪惺良（兼总稽核）、黄筱仙（兼总检查）、何纪英（兼营业科主任）。董事叶叔眉、郭绩任、李湄川、赵悦群、李志竞、高福滋，监察汪惺时、翁

来科、徐覲侯、黄伯蘊、朱翼周、张伯卿、戴绶先。这时起电费减为每度2角4分，采用新式簿记，每天收取电费，改变原来月终才能结算的办法。并免费装设路灯3000盏。5月份起分区逐段馈送日电，并开始对工业供给用电，电价每度1角3分。至于农民排灌用电，虽多方设法购来5至40匹马达租给用户，但报装者却寥寥无几，仅锯木、碾米等70匹马力，日电只开200匹油机，仍未满载，同预计相差较远。

这时期，因公司购买机器、建变压所和添建办公室等支出甚巨，又要分配股息红利，负债甚多，资金周转困难。股东会决定发行公司债券10万元，以便偿还债务。公司债券以电费为担保，每月作还本付息之用。在分发股息红利中，搭发公司债券，还在红利中提取一些年终时给职工发双薪。这时期采取的措施较多，各方面也有了一些改进。

但是，当时工作中的弊端并未完全消除。采用董事制后，表面上似较民主，各有专责，实际上在外兼职多，没有按时办公，具体事务多系各股主任处理。凡兼科主任的也没在传票上盖章，当时购进材料较多，均系上海康福公司代办，需要时去信叫买，价格也不加审查，柴油多是在温州购买，都由董事长掌握。

1500匹柴油机的添置

1934年，全国民营电业联合会在温州开会。这年，正是公司创建20周年，趁此举行纪念大会。各地电厂代表约百人参加，公司对他们表示热烈欢迎，职工们还演剧招待。会后，邀请各代表到仙岩、江心屿、雁荡等地游览。

1936年因用电增加，原有的500匹柴油机，时常发生故障，

用电高峰时常受影响。股东会又增资15万元，由杨雨农、翁来科、董仁山、何纪英与工程师许仲贤一起赴沪添购新机器，时孟阿恩公司有一台6只缸1500匹柴油机全套，对本厂尚为适用；只是该公司需现款购买，机款约需20万元，还得购变压器、原机配件，机房建筑安装也要四五万元。因此，只有分期付款才能办得成。当时，另一家“慎昌”洋行，有一台4只缸1000匹马力柴油机全套，可以分期付款。在两家外商竞争下，孟阿恩公司只得作了让步，答应机款减少5%，并可分期付款，但要有上海保家。因款数较大，无人承保，最后由杨、翁、董、何四人个人作保，才将机器买下。

翌年3月，机器运到温州，孟阿恩公司派德籍工程师前来指导安装，10月才安装好发电。至此，公司计有透平机2台，柴油机4台，合计2400瓩。

当1500匹柴油机发电时，正值抗日战争初期，日机时常飞温轰炸，为了保护机器，特在机房顶漆上德国国旗。后来敌机骚扰频繁，线路时遭破坏，即时派人抢救。接着迁往乡下一东岙办公，傍晚赶回发电并收电费，全县照明并未受到影响。

日寇骚扰，公司困难重重

抗战爆发后，日寇对沿海实行封锁，柴油来源渐少，价格渐高；而币值却日益贬低，加上先用电后付款，致使公司陷于亏损。这时，政府当局又以400瓩烟囱目标太大（高13.5丈），下令拆除，以搬迁委员会名义将200匹柴油机全套、电表千只以及电线搬往丽水。当时答应给价1万元，直至两年后，经再三要求才付给。

1939年3月底，公司发生了一起意外事件：1500匹柴油机

傍晚开机时，发电机突然爆炸，一片飞上机房顶，一片落在地上，碎片飞向四处，当场打死工人包惠和。董事会立即召开紧急会议，认为机房管理员鲁书声开机时不在场，仅由值班黄德康等人开机，除上报公安局调查外，鲁、黄二人受到开除处理。对工人包惠和，除付给丧葬费，每月还付给抚恤费。同时，向孟阿恩公司提出抗议，停止每月应解的机器款。

公司原已资金不足，至此更是外强中干，6台机器仅两台500匹能发电，后开会要求董事代为借款，到会者却寥寥无几。柴油渐告断绝，虽改为12小时发电，尚难维持。有人提议用柏油与柴油掺用，经试验，效果尚好，以后逐渐增用。有时还用菜油、青油掺用，或用人造柴油，以此供应全城照明用电。但植物油价比柴油价高，电费加价又需经政府批准，加上纸币贬值，亏损日增，只好依靠变卖旧材料来维持。

1941年4月19日温州第一次沦陷时，日寇盘踞厂内，因事先已将库存材料疏散至池底和园底祠堂内，故损失较轻。日寇撤退后，仍以500匹两台发电。不久，发现弯地轴油眼有十字裂痕，一边继续发电，一边由许工程师赴沪商议修理办法。后因无法电焊和另制，于是改用400瓦透平机发电，以松柴为燃料，暂济燃眉之急。但因400瓦透平机停开已久，平日从未维修，锅炉管子大都腐蚀，烟囱又已拆除，库房也无存料，因而困难重重。当时有人建议造一较前次短6丈的高烟囱，再将透平机加以整修，并仿宁波电厂采用棉花子取代煤炭。是年10月试机，效果良好，至1942年温州第二次沦陷时，又被日寇拆去。

此次日寇撤退后，只好以油眼已裂的500匹两台发电，因植物油及人造柴油经常接济不上，经与李毓蒙、林普银洽商，将500匹机裂痕较小的一台，改用木炭发电，但仅开150瓦左

右。不久，另一台 500 匹油机地轴裂断，至此，全城照明仅能维持一部分，有些地方如府前街等处，均自备小型发电机。公司收入锐减，仍靠出卖材料度日，工人工资有时仅够维持本人伙食，多数员工自找出路。

张宝琛胁迫公司改组

1943年，专员张宝琛在专署召集公司董事开会，以公司“无经理负责，电灯不明”为借口，胁迫进行改组，杨雨农退为常务董事，让位与倪镇澜为经理（系长途电话局离职无事）。

倪镇澜于是年 6 月接任经理，专署秘书赵彬如以“树仁”名义入股为常务董事，方巽山为工程师，汪惺时为董事长，其余董事、监察大都没变动。招新股 60 万元，现金 1 元作 2 元计算，实际仅 30 万元；老股原为 45 万元，因过去从未升值，作为 90 万元计算，合计 150 万元。除少数职员外，大多数被解雇，新增职员大都认了股。

当时的人事安排：杨勤斋为总务科长，冯莅明为材料科长，钟某某为营业科长（以上 3 人均系长途电话局人员），何镇东为会计科长，汪雪滨为出纳，沈笃忱为工务科长。接着，由方巽山工程师拟具恢复发电计划，意欲以 1500 匹柴油机用斜齿传动 500 匹柴油机的发电机，因原有的发电机已损坏，故向福建南平铁工厂订制。1944 年运来一台生铁直齿轮，安装完毕时适值温州第三次沦陷前夕，经方工程师试验，引擎开动不到 5 分钟，齿轮就断裂了。次日即撤退至高楼，库存材料事前仍疏散至池底和园底祠堂，较好的材料由沈笃忱散存农民家里。

日寇盘踞城里后，白象一带也驻有敌军，为避免材料的损失，沈笃忱星夜雇船将祠堂里的材料抢运至高楼，留在祠堂里

的一些笨重材料，多遭敌人抢去或被坏人窃卖。公司一直难以摆脱多灾多难的处境。

抗战胜利后的苦挣扎

日本无条件投降后，倪镇澜经理仍靠油眼已裂的 500 匹炭机发电，后来重改为柴油机，发电量也不够，如何恢复全城供电，仍无善策。公司入不敷出，还得靠出卖材料度日，有帐可查的约在百万元，甚至连地下管子也挖出卖掉。1947年2月，仅有的一台 500 匹柴油机弯地轴也断裂，至此，公司无声无息了。接着，倪镇澜辞职，由汪惺时董事长兼经理，原工务科长沈笃忱为副经理。

在 500 匹弯地轴断裂前，曾想按方工程师原计划，在沪订制 1500 匹传动齿轮，将直齿改为斜齿，生铁改为铸钢，委托上海中和公司承制。后到沪一了解，原来中和公司只是一写字间，并无工场。后又听说救济总署有机器配售，遂备文说明温州无电情况，请求配售机器，承陈守庸奔走呼吁，终于购进 1700 匹柴油机全套，计价 5 万余美金。如此巨款，公司实难承受，经请求救济总署，答应由上海保家具保后分期付款，但第一期款必须即付，公司向各行庄商借，并变卖了一台 200 KVA 变压器才算了事。

随后，公司决定增资 5 亿元（当时纸币已贬值），向沪、温招募新股，结果，在沪募得 1.3 亿余元，在温募得 2 亿余元，尚缺 1.5 亿元。1947年9月，机器到沪，立即前往搬运。这时，又聘张有才为经理，认股 1 亿元，聘陆雨之为副经理，认股 5 千万元，沈笃忱为副经理，吕人麟为驻厂监察，何纪英为驻厂常务董事。

张有才就任经理后，即赴沪了解搬机情况，并聘请陈正盛工程师指导安装。经勘察后，决定安装在100瓦透平机房内，要求一个月内安装完毕。当时因人少事多，复电事宜大都连夜赶办，于是着手添用职工。同时，原线路大都破坏，西门一带已无电柱，立即抓紧整理和恢复。1948年1月，停电长达10个月的温州城，终于恢复供电。

温州全城恢复供电后，又遇到诸多困难：公司负债10亿元左右，利息支出大；币值狂跌，要调整电价得政府当局批准；油机零件如油接头、汽缸等时常损坏，修配价格昂贵。因此，开支浩大。好在当时报购柴油每月达千吨，发电12小时，实际耗油仅30余吨，因此，将多余柴油出售，以资弥补。为了便于购买零件和出售柴油，特在沪设立办事处，另帐登记，以资查考。

出售柴油属投机倒把行为，日子一久，渐为外人所知。公司虽请客送礼，极尽笼络之能事，仍难满足其要求，遇到推荐人员，便得录用，仅一年左右时间，职工多达150余人，还被方又圆诈去柴油好几吨。窃电情况仍常发生，政府人员、地方士绅、报馆、警察、伤兵则公开窃电，公司也无可奈何，致使用电高峰逐渐增多，机器常出故障，往往全城陷入黑暗。

这时，又想利用1500匹引擎用齿轮传动两台500匹的发电机，据工程师葛尚宸说，上海新中工程公司设备较好，可能会制造。于是，董事会派人到新中观察，该厂设备较好，工场也大，决定订制，但后来试用又遭失败。

温州电灯公司，从1914年发电，历时30余载，仅有6台机器，计2400瓦。在三座大山的重压下，加上管理不善，6台机器破坏殆尽，至温州解放时，仅余一台不完整的、快速度的1700匹柴油机，仅开12小时，且常发生故障。解放后，在中国共产

党的领导下，温州电业才走上了日益发展、欣欣向荣的道路。

1963年6月8日

董仁山补记：

清末民初，宁波籍商人在温经商为数甚多，大多聚居于大南门外花柳塘、虞师里一带。当时宁波城内已有电灯，市民叫好，而温州却仍是煤油灯天下，对经商极为不便。宁波人王香谷萌发了创办电灯公司念头，他经营中药材，对药材鉴辨富有经验，是同业中的老前辈。他办事很能干，只是财力不足，当时在温的宁波商有200余人，且业务发达，他认为招募数万股金，诚属易事。可是，他的预料错了，许多宁波商对此持冷漠态度，他们认为身边若有百元存款，可做千元生意，何必冒险去入股；再说，办电灯是温州地方公共事业，宁波人是客居，犯不着挑这担子。经各方面劝说，使王香谷心灰意冷，最后，以“要事还乡”为名，把全部不动产登报削价招顶。

温州人李涓川、何醒南等向王香谷收买后，即筹募资金，置办、安装机器。在安装线路电杆时，遭到群众的反对，尤其是小南门头至登选坊一段，沿街商人聚众阻止，其理由是，电杆装在店边，夜里小偷会缘电杆爬入，要电灯公司负责，并写给保证书。事态发展，闹了许久，地方官出面规劝，也无济于事。后来，工头把情况向美籍宓齐尔工程师汇报，他听后大为恼怒。第二天，他偕同工头等人到闹事地点观察后，由小南门到登选坊，步行往返两次，每走数十步，即用粉笔画一符号，并嘱咐工人开掘，闹事群众见洋人出马，渐渐散去，一场插柱风波终告平息。但整个安装工程进度很慢，直拖至1914年（民

国三年) 内外线始安装完毕。

于是，择定农历3月1日夜放电。这时，正值温州民间习俗，有“拦街福”之举，沿街悬灯结彩，迎神赛会，极为热闹。放电消息一传出，城乡人民奔走相告，外地群众倍增。这天适逢宁商经营的宁台新旅馆开张，门口装有数百盏大小灯炮，放电后全城电炬照耀，光芒四射，温州市民久居油灯之下，忽见电灯照明，有如重见天日。

温州市图书馆

接任普华电灯公司经理前后

张有才

温州普华电灯股份有限公司（以下简称普华）从1912年开办后的30多年中，经历了许多波折。到了1946年，由于资金亏损，设备损坏，停止供电一段时间，一到夜晚整个城市漆黑一团，受到用户的普遍谴责。

后来，正副董事长杨雨农、翁来科，经理汪惺时，费尽九牛二虎之力，经过一年的努力，终于向救济总署配购一套1700瓩发电设备。但是价款无着，筹措困难。他们曾打算进行改组，并增资5亿元，只是那时货币贬值，物价飞涨，“工不如商，商不如囤”，普华增资又碰到了重重困难。

1947年，杨雨农、翁来科看中了我。我原在温州开设信隆商行，经营煤油、棉纱、棉布，自任经理。同时，我又是英商亚细亚煤油公司驻温代表，在当时商界里算得上一个“兜得转”的人物。杨、翁认为我是工商界后起之秀，路子宽，头寸灵活。这年9月底的一天，杨雨农请客，特邀我参加，酒后，他和翁来科要我留下，提出聘我当普华经理的事，并要求我在5亿元增资中负责筹募3亿元。

当时我想，各地电厂经理，大都是豪绅巨商充任，自己若能担任此职，就可凭借我同美孚、德士古、亚细亚三大煤油公司关系，以电厂名义，多搞到配给的平价柴油。然后，以小部

分用于生产需要，大部分以高价出售，可以获得一倍到两倍暴利（后曾配到柴油120吨，1/3用于生产，2/3以高价出售），这样普华可以转亏为盈，得到发展，自己也可从中得到好处，岂不一举两得！想到这里，我立即欣然答应。

隔了几天，普华送来了聘任书。正准备走马上任时，不料永嘉商会理事长王纯侯要我到他家去谈话。一见面，他就皱着眉头煞有介事地说：“有才，你可知道，党部（指国民党永嘉县党部）方面早已决定接办电厂，内定由方又圆出任经理。邱鸣和、沈永年（均系国民党党棍）叫我通知你，要你把经理聘任书退掉，否则，如与他们闹起别扭来，那不是当玩的。”我听了这话，真象当头挨了一下闷棍，半晌说不出话来。当时，我再三要求王纯侯为我解释说情，如果真的要我退还聘书，我这张脸搁到哪里去？王冷笑一下说，“你若死抱住这个未就职的经理不放，那才丢面子呢！”最后，我想，他们无非是为了钱，只要给他钞票，一定万事大吉。于是，我对王纯侯说：“理事长，普华经理我是不愿放弃的，如果他们在经济上有什么要求，我可以效力。”王见我露出馅来，就连忙点头表示为我出力。

第二天，王纯侯又叫我去，对我说：“党部方面已经同意你的请求了，决定不接办电厂，而要接办电话公司，由方又圆出任经理。同时决定由沈永年筹办永嘉县银行，你要为他们多多筹款投资。”我当然是唯唯听命，满口答应。至此，这场风波，总算暂告平息。后来，我分别向电话公司、永嘉县银行各投资相当大的股金，折合黄金约60两，还代他们向各方筹集与我投资数额相等的资金。解放后，电话公司公私合营清产核资时，我才知道我给电话公司的投资，十之八九早被方又圆侵吞去了。此外，我还被方等敲索去黄金10余两。

我虽然担任了经理，思想还是顾虑重重，总认为他们有势难惹，将来一旦未满足他们的要求，还会出乱子。特别是我要为普华多搞配给柴油，本轻利重，这帮党棍定会眼红，地方上的土豪劣绅也难应付，后患无穷。

怎么办？当时浙江省第八区保安副司令兼文成县绥靖办事处主任陈志坚，就住在我信隆商行楼上，他和我很要好，我就把自己的处境原原本本地告诉他，并向他求援。他听了，拍拍胸脯说：“有我呢，怕啥，有事找我。”他又为我谋来一个上校衔的参议。我深知反动统治时期，是“政府怕党部，党部怕军队”，有枪杆子撑腰，还有什么事办不了，我的胆子就壮了。

但是，我又害怕方又圆会利用《温州日报》捣蛋，为了防范于未然，我又去找《中国民报》社社长陈范九商量对策，陈激愤地骂道：“他妈的，他手上有报纸，难道我手上没有报纸？他如果对你捣蛋，我就把他贪污大礼堂和东南戏院经费的黑幕揭发出来。”他还邀请我担任该报副社长，接着，叫我向报社投资，我当然一一答应。

我有了上校参议的头衔，又当上《中国民报》社副社长，虽有了后盾，但为了上任后能得心应手，我又在人事问题上作了精心的安排，网罗各方人才，互相制约，使能尽为我用。我延聘曾任专署秘书的赵彬如为驻厂常务董事，商会理事长王纯侯的亲信戴潜麟任副经理，地方新闻主笔王国彪为主任秘书，县党部委员兼秘书沙迦耶为董事会秘书，专署视察俞新民及《工商新闻》主笔姚止戈为电厂秘书。此外，还聘请一批律师如孔梦韬、李伯雄等为常年法律顾问，共20余人，各方面势力的代表人物都罗致到电厂中来。这样，在我任上一切都能应付自如了。我接办普华电厂时，全厂资金约为15亿元，职工约

150人。

我任经理后，由于组织庞大，应酬频繁，费用浩大，收支不平衡的情况比前更甚。我除多搞配给柴油以图暴利外，还虚报成本以弥补亏缺。虽然如此，还是跟不上一日数涨的物价。那时，为了避免一些人找岔子，对党政军主要人物以及各镇长、议员、土豪劣绅、商会理事等，只要能在地方上讲几句话的人，都得送礼、送电（不收电费）。对于当局的某些经办人，还得格外殷勤，以争取批准电费加价。有政治背景的人窃电，还得采取纵容态度。解放前送电、窃电几乎占总发电量的50%。这些负担都转嫁到一般用户身上，引起人们的强烈不满。

1949年5月初，温州即将解放，城内风声鹤唳。有人说，共产党一旦进城，就会惩办地方上的土豪劣绅，听说我张有才也列在名单内，心里更加恐惧。我当即召开紧急会议商量对策，到会的有副经理沈笃忱、戴潜麟、陆雨之，常务董事何纪英，主任秘书王国彪等。会上，戴潜麟、王国彪等人竭力怂恿我一逃了之，要我先至上海，再转香港。我犹豫不决，回家把逃亡计划和住在我家里的浙江地方银行分行经理俞群商量，他说：“共产党有广播，保护民族工商业，资本家只要好好地照常生产经营，不进行破坏，一概既往不咎。”我听了，心里比前安定，但还是半信半疑。那时，南京国民党政权已经垮台，温州也在中共浙南游击纵队包围之中。眼看解放军即将进城，要变卖财产已来不及，如果只身出逃，又何以善其后？真是进退两难，去留不决，后来我终于在尴尬处境和复杂心情之下留了下来。

留下来后，我召开了一次紧急会议，这次会议有两个内容：第一，想把电厂的股份分送一部分给工人，借以消除工人

对我的意见。后因时间仓促，没有实现。第二，向银钱界借一大批款子，为电厂储备柴油 100 吨。直到解放初期，我还在市场上收购柴油，获利可观，电厂也因此不致断油停电。

温州市图书馆

光明火柴公司简述

陆雨之

二十年代初，上海已生产荣昌牌红头火柴，人们称之为“自来火”或“自来烛”。这种红头火柴，磷质过多，轻轻一擦即出现荧光，若在裹有粗砂的外壳，甚至在桌椅等家俱上一擦，即燃，危险性甚大，极易发生意外事故。随后，上海厂家针对火柴的缺点，在药料的配制、外壳的砂皮等方面作了改进，使火柴日臻安全。

这个时期，国内实业救国之声颇盛，温州自不例外，小手工业作坊、工厂日益增多，生产品种有草席、纱袜、毛巾、竹器、木器、铁器等家庭日用品。1924年，温州开始创办了第一家火柴厂——光明火柴公司。在此之前，温州许多市民，以艾绒、草纸为引火，靠打火石取火种，后来才使用上海的“荣昌”火柴。光明火柴公司出现后，人皆称便，从此，市民们均购用本地产火柴。

光明火柴公司主要创办人系温州巨富李秀甫。该公司股东有：李象清（李秀甫之弟）、锺筱玉、虞长龄、金镇祥，王萼初、魏某等。厂址开始设在荷花里，后迁至大南门蟾湖万利桥边的戴宅祠堂，1930年，垟儿路新厂房建成后迁入，一直沿用至今。最初产品为“十文”牌火柴，因当时一个铜板可兑十文钱，而每包火柴售价一个铜板，故名。

该公司创办初期，全属手工操作，盒内火柴，靠女工手排，后发展为半机械半手工生产，梗片、牛胶等亦都自制，男女工仅数十人。1930年迁入新厂房后，开始机械化生产，大型机器系向上海购进，创办人李秀甫之子李文澜，对工业机械颇有研究，遂聘他为经理兼工程师。不料，迁入新厂不久，锅炉突然爆炸，其声远及数里，我也亲耳听到，李文澜不幸身亡，生产顿受影响。但在全厂工人的竭力维持下，尚能继续生产。

1930年迁入新厂后，董事会进行了改组，由杨雨农、翁来科、汪惺时等负责。这时，该公司出品的火柴已有宝塔、顺风、美丽、温州、十文等五个牌子。由于资力不足，工程方面又急需用人，于是，股东会议决定，由杨雨农、翁来科出面招募新股。1936年，杨、翁赴沪与上海大明火柴公司洽商合办事宜。大明火柴公司决定与温州厂合办，并派邵修善为代表，双方洽商结果，上海厂股份占70%，温州厂股份占30%。接着，协商委派经理与副理，设立董事会，选定正副董事长。增资之后，增添了机械设备，男女工增至百余人，产品也逐渐增加，从此，业务蒸蒸日上。经理由洪明进、边时卿、董纯才等相继连任。

1944年，温州第三次沦陷，光明火柴公司凡是可迁走的成品、半成品、原料等，均迁至文成县。厂房以及许多无法迁走的物资，不是遭到毁坏，就是被窃走，损失甚巨。1948年间，由于劳资之间发生了纠纷，生产一度停顿，后陈懋勳曾出面调停，生产逐渐恢复。

温州解放初期，董纯才等经理多已返沪，该厂由股东戴静川与陈国祥共同负责，1951年后，厂务全部由陈国祥负责。转为国营后，在党与政府的领导下，工人们以主人翁的态度，发挥了更大的积极性，使该企业披上新装，与旧时的公司已不能

温州棉织业史略

谢联璧

温州棉织业的产生

温州，在历史上是个以手工业和商业为主的都市，也是浙南土产品的集散地。温州虽在很早以前已有了瓯绸、雨伞、草席、染坊等手工业，但棉织业（织布行业）的出现却较迟。

据《永嘉县志》记载：唐开元十三年，温州土布和柑桔就列为贡品。这时的土布，均系家庭妇女，尤其是农村妇女自纺自织的。有一种叫“鸡鸣布”的土布，就是家庭妇女“夜浣纱而旦成布”的。还有一种叫“冻绿布”，是以绿柴皮煎汁染成，在日出前将布披地，朝地的一面为寒气所袭，呈绿色，背面无色，这种布素为妇女所喜爱。

温州正式培训技术人员设厂生产布匹，约在1900年间。这年，永嘉楠溪人徐柏麟，从苏州学习纺织技术回来，在温州道后关帝庙创办织锦学堂，培训纺织技术人员。当时，温州还没有棉织厂，学员毕业后无法就业，因此，该校仅办了6年（两期）就停办。1908年，瓯海道郭道台创办起永嘉第一习艺所，嗣后，又先后更名为平民习艺所和贫民习艺所。它为棉织业培训出大批技术人员和熟练工人，为在温州创办棉织厂提供了技术力量。

1913年，温州出现了西门太布厂，这是温州棉织业设厂的开始。创办人为杜师预（青田人，曾任国民党军队师长），厂址设

在县学前魁星阁。办厂初期规模较小,仅有10余台织布机,嗣后扩充至30余台。全厂有男工40人(织布工),女工30余人(准备工),男工大都是织锦学堂和习艺所的毕业生。产品大都是花色女料线呢,当时称之为“江阴布”,其原料系日本进口的42支双股线,因而有人称为“日本布”。由于这个企业系官僚所办,组织臃肿,内部混乱,缺乏管理经验,生产成本高,难以与外货竞销,仅开办四五年时间,就因亏本而倒闭。

1917年,商人汪介初出资开设振业布厂,资金仅数百元,专产丝光伞面布。后因受外货的压制,弄得负债累累,亏空倒场,只剩下机台设备。汪介初是温州士绅杨雨农的表侄,杨在当时已有一定的地方势力,且杨又是振业厂的股东,于是,由杨出面召集债主协商,将债款打折扣充为股金,并再向外招股,改振业布厂为兴业布厂,由杨雨农任经理。厂址设在南门东城下,重新恢复生产,后又由股东陈某继杨为经理,并添置提花机、铁轮机、木机等80多台,工人达140人。产品大都是丝光布,曾一度远销南洋,每月交货300匹,但为时不久,即停止外销。

嗣后又有青出、协兴等厂的开设,瑞安孙经畲经营的广明布厂,也在温州设立分厂。但这些厂规模都不大,织机仅20—30台不等,当时销路也仅限于温属各县,其中销平阳县为最大。由于当时洋货大量流入,民族工业遭到严重摧残,国产布销路发生困难,上述各厂先后倒闭。

纵观温州棉织业的产生,起步是艰难的,真正获得发展是在第一次世界大战结束之后,但也时起时落。

棉织业的三个发展时期

第一个发展时期为1914年第一次世界大战至1930年左右。

1914年第一次世界大战爆发后，帝国主义国家的许多棉纺厂，忙于改营军火生产，大批工人应征入伍，工业元气大衰，纺织品的输出锐减。这时期正是我国棉织业发展的大好时机。当时温州经营棉布、颜料的商人，已获得了不少利润，他们均把赚来的钱向棉织业投资，使温州棉织业进入发展时期。

1923年，怡大棉布号经理曹桂生，邀集叶孟平、翁来科、陈志初、黄叔晋，合伙创设鹿城布厂于第一桥下林宅祠堂。后改为鹿城棉织厂股份有限公司，厂址迁至蛟翔巷。有手拉机、铁轮机、提花机等180台，并置动力织布机12台，雇用男女工人400人左右，全部资金折合棉纱100件。1924年，朱钜源绸缎号老板朱鹤挺，投资青出布厂，后改名为瓯江布厂，厂址从倪衙巷迁至虞师里。有各种织布机300多台，动力织机25台，流动资金折合棉纱200件，男女工600余人，并在三官殿巷开设分厂。同年，由濂昌钱庄周华国为后台老板的鸿章布厂也出现了，经理李贺臣，织机60台，工人百余，厂址设国史司巷。1928年，许云章绸缎局老板许漱玉，在大士门设漱成布厂，置织机120台，工人两百余。

此外，尚有欧美纶、永乐、永安、协兴等厂，一共有10余家厂坊，织布机800台，工人达1500。当时除鹿城、瓯江、漱成、鸿章等厂资金比较雄厚外，其余均系中、小型企业。产品除原有花色女料外，尚能生产人丝棉纱交织品，如美丽条、凤凰呢等。

这时期，各厂为了扩大销售，采取了赊销的办法。凡本地棉布零售店，一律赊销，三节（端午、中秋、年节）收款；外地老主顾也照此办法办理。这一来，为打开销路创造了良好条件。产品赊销温州各县外，还扩销到丽水地区及福建省的建瓯、浦城、福安、南平和江西省部分地区。

随着业务的发展，各厂均扩充机位，添雇工人。他们为了雇用廉价劳力，以获取更多利润，开始把目光转移到女工身上，因男女工同工不同酬，大量雇用女工，更为有利可图。瓯江布厂原先从青出厂转来30余名女工，她们是青田农村妇女，不仅劳力强，且有织土布的技术，可说最合算。1925年，这家厂首先雇用女工挡车织布，继而各厂群起仿效，纷纷张贴启事招收女工，并拟大批解雇男工，使男工就业面临危机。

男工为了维护本身利益，在中共地下党组织的领导下，温州棉织业工人开展了第一次罢工斗争。当时在曾宅花园设立指挥部，向厂方提出3点要求：一、不得解雇男工；二、增加工资四成；三、改善男工伙食，供给住宿。厂方开始不同意，也不协商，于是罢工坚持了10余天。这时，棉织业正值发展阶段，业务蒸蒸日上，各地来函催运订货，厂方被迫接受了工人要求，答应：一、不解雇男工，但在扩大业务的情况下，可雇用女工；二、工资增加二成；三、提高工人伙食补贴，供给男工铺位。工人的斗争终于取得了胜利。

这时期温州的棉织厂坊已有10来家，机位增至800余台，男女工人达1500余。这是温州棉织业的第一个发展时期。

1931年，“九一八”事变发生后，在世界经济大危机余波的影响下，银价回升，棉织品跌价。此时，日本货在不平等条约的庇护下，大量输入，压价竞争，民族工商业受到严重打击，温州棉织业自不例外。温州闹市区挂满“大减价”的牌子，如鹿城布厂经理曹桂生经营的怡大绸布号，在大减价的广告中写上：“大缸捣碎作瓦砾，怡大首创卖平尺。”由此可见当时工商业是何等的景气。当时，赊销的棉织品货款难以收回，而钱庄又急于收回放款，一些资金薄弱的厂坊，大都倒闭，就是由钱庄老板为后台的鸿章布厂，也因垫款抽回而搁浅，鹿城、

瓯江等厂也部分机台停工。据1935年统计，温州棉织厂仅存9家：鹿城布厂，经理陈志初（原经理曹桂生已故），瓯江布厂，经理朱鹤挺；锦华布厂，经理余溯初；大康布厂，经理谢祖武；广达布厂；经理诸葛桂；斐锦布厂，经理朱启豪；经华布厂，经理叶焕然；老锦华布厂，经理周康甫；锦华丰布厂，经理卢永增。

以上各厂除鹿城、瓯江规模较大外，其余都是中小型企业，全业织布机已不到500台，工人不满千人。

第二个发展时期为抗日战争初期，1937年至1943年左右。

1937年，芦沟桥的炮声，给我国人民带来了灾难，特别是“八一三”事变后，上海的民族工业遭受了空前浩劫，其中尤以纺织工业为甚。当时，上海对纱布实行统制，限制出口，而温州地处沿海，又非军事要地，且未遭日军蹂躏，这就给温州提供了繁荣市场的条件，棉织业开始好转。从1937~1941年，温州除原有9家棉织厂外，又新增了经新、艺华、大同、勤业、存生、震业等10余家。

当年曹桂生病故后，鹿城布厂经理由陈志初继任。陈从上海购进大批日货棉纱冒充国产红狮商标，运回温州织布，被反日会查获。事发后棉纱被没收，陈也逃往上海，鹿城布厂随着停业。直至1938年下半年，陈才从上海回到温州，处理鹿城布厂善后事宜。此时，温州棉织品行市有了上升趋势。鹿城厂另一大股东叶孟平（厚丰棉布号老板），本想接过企业恢复生产，不料却被宝大棉布号老板王纯侯所攫取。王以最低价格将鹿城厂机器设备、原料、厂房全部顶到手。翌年4月，鹿城布厂改为富华染织厂股份有限公司，资金5万元，折合棉纱250件，分500股，王纯侯出资4千元，自任经理，副经理王爱眉，襄理兼厂长沈壮飞，股东有翁来科、黄叔晋、陈笃生、金三益绸

布号和国货公司等。并将厂房拆修扩建，将原有铁轮机、龙头机改为动力织机，共有45台。此外，还置有提花机、手拉机各90台，雇用工人4百余，为当时棉织业规模最大的一家。

温州棉织业在这一段时期中，虽有一定的发展，但挫折不少。和全国民族工商业一样，由于外遭日寇的侵略，内受反动政府的摧残，损失也很惨重，试举几例如下：

1940年，永嘉搬迁委员会成立，丘远雄兼任主任，他责令棉织业半数铁轮机设备迁至内地，瓯江厂则全部动力织机、铁轮机及附属染色厂的染色设备等，均拆离温州，以致无法生产。1941年，温州第一次沦于敌手，部分布厂仓存纱布，被抢掠一空，损失严重。1943年，国民党省政府向温州纱线业、棉织业强征棉纱，其价格比市价低一半以上，为了避免缺纱停产，几经交涉，后以布代纱，被征去布料千余匹。

1941年12月8日，太平洋战争爆发，英商在沪的纱厂被日寇接管而停工，华商的申新、永安等厂也实行“军管”。因而棉纱产量大减，仅及战前三分之一，温州棉织厂的原料来源切断，大部分厂坊停工。

为了生存，各厂开始利用代用品。1942年，商人黄苗夫拉股成立了“统纬纺织股份有限公司”，地址在西城下，资金总额定为100万元（法币），折合棉纱400件，分三期缴集。他利用破苧布、废毛绒和棉为原料，织造混纺人字大衣呢。董事长翁来科，常务董事金律和、叶蕴真、赵洛书，总经理黄苗夫，副经理俞劲夫、黄叔晋，厂长滕国雄。由于黄苗夫原是开设工艺美术馆，承制小学劳美教材，对纺织业是个外行，他仅有机位45台，弹棉机40台，加上将应观甫所办的勤余布厂并入，机构臃肿，组织庞大，缺乏技术和经验，苧、毛、棉混合原料的染色技术难以解决，致使生产停顿达9个月之久。部分股东丧

失信心，待后期股金集齐时，因物价波动，实物仅剩一半。黄苗夫不得不辞职，公推叶蕴真为常务董事驻厂兼任经理，恢复了生产。这时，陈存生创办的大路纺织厂，夏湘舟、夏叔常创办的万华纺织厂，均利用废羊毛与棉混纺，戴雍俦创办的大乐纺织厂，利用骆驼毛、牛毛与棉混纺。他们均制作大衣呢。这些产品虽然种类多，品种新，但是，它既不能作为毛织品制做正式服装，价格又比棉布昂贵，因此销路受到限制，农民尤不欢迎。统纬厂两年后改产棉布，其余工厂相继闭歇。

此外，有些厂采用土纺纱，如邱百川、沈海槎所办的华丰纺纱厂，余克明、魏景征的统华布厂、亚东纺纱厂等，都设机纺土纱，纺纱机曾达到400多台。有些厂直接委托农村妇女代纺，如锦华恒记厂利用土丝为经，土纱为纬成布，也行销了一时。

1943年3月，汪精卫傀儡政府组织“全国商业统制委员会”，同年六七月间在上海设立纱布收购处，公布了“收购纱布暂行条例”，强制收购纱布，禁止纱布运往内地。此时，华东、华南一带沿海城市相继沦陷，温州成为东南唯一吐纳口岸，内地商人纷纷转道温州，温州的棉织业也随着发展，不仅原有的厂增添了机位，新厂坊也大大增加。到抗战胜利时，温州计有大小布厂39家，织布机1725台（其中动力机90台、铁轮机260台，人力机1375台），职工达3152，资金总额为37350万元（法币）。

第三个发展时期为时甚短，从1947年下半年至1948年初，仅半年多时间。

1947年下半年至1948年初，温州的棉织业，一度畸形发展，棉织厂坊增至129家，织布机达2200台，职工有4000余人。为什么发展速度如此之快？究其原因有如下几点：

一、1947年温（州）台（湾）航运畅通，运销商应运而生，他们以纱易布，运往台湾销售。运销商以顺源钱庄为最，除富华厂自行运台外，其他中小型厂坊均成为顺源的加工厂。由于运销商先发给原料，织成布后交货，使棉布厂坊资金充实，有利可图，因而新发展了一批加工厂。

二、国民党政府以蚕丝为出口物资而加以控制，平阳的绸厂因原料缺乏，无法生产，于1946年起，纷纷迁往温州改营棉织业，计有周庠兄弟的华成棉织厂、白洪兴的大新棉织厂、白质彬的益新棉织厂以及兴华、永泰、美成、大成等10余家。

三、乐清柳市于1927年已设厂生产棉布，产品中“斜纹布”颇有名气，此时也在温州设厂或设立发行所，计有振成、大华、大丰、联记等厂。

四、1948年，国民党政府勒令上海民营纱厂“尽量供应市场以平物价”，迫使他们订出《民营复织厂联合配纱办法》，温州棉织、针织、毛巾三业第一期配到棉纱200件，棉织业分配65%。当时配给棉纱是根据各厂机位，按比例分配的，价格比市价便宜得多，成品又有运销商包销，一些棉布小商贩也改营棉织厂。如此先后一共分配了五批。

但在临近解放时，国民党陆续撤逃台湾，原先运销台湾的厂布大受影响，加以时局的动荡，许多厂坊相继停业，到温州解放时，仅剩下72家布厂了。

棉织业工人的生活与斗争

旧社会的工人，受尽了压迫和剥削，挣扎在最底层，棉织业工人以女工、童工为多，其生活之痛苦更甚。

一是长工时，低工资：一般劳动时间为10~12小时。温州

厂坊大都是人力手拉机，10余个小时劳动，工人疲劳至极，遇上旺季，还得加夜班。个别厂的老板、工头甚至倒拔时针1~2小时，工人们常说：“从鸡叫做到鬼叫。”

温州棉织业工人的工资，系按件计工。工人中女工约占80%，抗战前币值比较稳定时，以脚踏铁轮机织的布，每匹工资约7~8角，以手拉木机织的每匹约5角。铁轮机多系男工，每日可织一匹，木机多系女工，每日仅织半匹，其工资屈指可数。童工（准备工）的工资就更少了。

二是巧立名目，克扣工资：名目之一为“花红”，实则为“存工”，即把工资扣留部分，到年终时发给，其用意是防止工人跳厂，工人如中途离厂或被开除、解雇，“存工”就得没收。名目之二为罚工，如遇纬管或其它工具遗失，要扣罚工资，每只纬管罚4角~1元。

棉织业同业公会中订有公约，一些大厂还订有厂规，以种种名目克扣工人工资。棉织业同业公会1946年6月所订的工资计算表中，就有这样一些附则：如第14条，工友出品（棉布）由各厂自定重量，每匹不得减轻4两以上，如违，每两扣除工资20元（注：约占全匹工资10%），余照类推。第15条，工友织布应加工精织，如有粗心滥织情事，出品在半匹者应扣半数工资，如全匹织坏应扣全部工资，并听从厂方解雇。

此外，资方还经常拖延工资发放时间。通常每月分15日、30日两期发工资。抗战胜利后虽按当日米价折算，但有些厂却按早一日的米价计算，迟一二日发工资，致使工人遭受损失。

抗日战争以后，由于物价飞涨，币值下跌，工人的生活更加艰苦了。据1946年6月的材料，当时手拉机织布的工资，每匹仅2.31元（法币），女工每天所得工资仅折合两斤多米，连最低生活也难以维持。如遇市面不好或原料脱档时，经常有停

工或半停工，假如遇到意外如疾病等，只得借债度日，负担就更重。

三是劳动条件差，女工、童工遭遇更苦。温州棉织厂的厂房，除个别厂是民房改建外，大部分厂房是利用破旧民房、祠堂，夏天太阳直晒，冬天四壁通风。再加上纱絮飘扬，蜡屑飞散，经常有人滑倒跌伤，安全设备可说全无，工伤事故常有发生，伤重的不仅没有医疗待遇，反而有失去饭碗的可能。多数厂坊不设食堂，工人需自带饭菜，而且都是吃冷的。女工生活更苦，不仅工资比男工低，还经常受资本家、工头的虐待、侮辱，有的女工怀了孕而被解雇，有小孩的女工要背着孩子干活，孩子睡着了就放在织机下，下班时孩子满身飞纱，有的因此而得病。富华厂女工黄秀英，生有6男1女，因无法养活，结果夭折了3人，另一个孩子仅换了60斤大米。

许多厂坊招有大批童工和学徒，他们的劳动强度不比其他人低，而待遇却更差。童工通常先做准备工，数年后才学习织布。学习时需交学费，并无偿织好10~20匹布，且学好后未必雇用，有些厂专设几台机，供童工学习，坐收学费，还可白织数十匹布。至于学徒，进厂时需写投师契约，通常有这些规定：一、学徒要严遵师训；二、在学徒期中不得请假，如确有要事请假者，须在满师后补足缺工；三、损坏厂物照价赔偿，满师后从工资中扣还；四、如有偷窃情事，由保证人负责赔偿；五、如因天灾人祸、急病事故，概与厂方无涉，不得申诉；六、中途退学，由保证人偿还全部伙食费和一切损失等等。学徒学习时间一般是3年，期满后还要留用一二年，叫做“中生”，这段时间的工资，仅发给普通工人的25—50%。

此外，一些厂坊还有侮辱人格的抄身制。如富华布厂等大厂门口，设置岗警或搜妈（即那摩媪），每日上下班对工人监

督抄身，即使是职员，也要领取出厂证。

棉织业工人为了求生存，不断进行斗争。1927年，温州遭受灾害，奸商漏米出海，粮价飞涨，工人为了摆脱生活困境，多次要求厂方增加工资，均遭拒绝。于是，棉织、针织、毛巾三业联合开展了一次罢工斗争。资方勾结国民党政府，由保安司令部逮捕针织工人代表杨学良，更激起三业工人的愤慨，齐集保安司令部门口抗议，罢工坚持了7天，厂方终于答应工人的要求：释放被捕者；工资增加五成；将每月初一、十五两天休息改为星期日休息，工资照发。

抗战胜利后，物价日涨夜跳，工人织布所得工资远不能赶上物价的上涨，因此，群起要求工资按米价折发实物。可资方未予答复，1947年，富华布厂工人在中共地下党组织领导下首先开展怠工斗争，各厂工人相继响应，最后不得不答应了工人的要求。

棉织业经过改造获得新生

到解放时止，温州棉织业已经历了60年漫长的历史，其间虽有过三个发展时期，但在旧社会，由于受三座大山的重压，棉织行业是无法掌握自己的命运的。

温州解放后，百业待兴，旧社会遗留下来的问题，一时尚不可能全部解决，棉织业自不例外。那时，市场上还存在投机活动，美蒋对大陆实行经济封锁，加上一些厂坊不了解党的政策，抱着消极经营的态度，一时关门歇业的就达10余家。政府为了解决失业工人的生活困难，专门成立了富华、南国、鸿大3个代织厂，工人达400余。也有些职工在家自设1~2台织机，借以维持生活，共有223户。

政府对棉织业的扶持，体现在由国家收购成品，委托加工代织，并调整了公私关系，特别是通过了“五反”和民主改革运动，使棉织业出现了新的局面。1951年，富华、经新、昌兴、华成、荣济5厂，合并为3个厂，并被批准为公私合营。困难逐步得到克服，生产开始发展，现将1951年—1954年生产增长率列表如下：

| 项 目 | 1951年 | 1952年 | 1953年 | 1954年 |
|---------|-------|--------|--------|--------|
| 棉布产量增长% | 100 | 102 | 163.64 | 171.34 |
| 棉布产值增产% | 100 | 114.58 | 194.77 | 217.91 |
| 加工占总产量% | 25.26 | 53.57 | 70.25 | 86.90 |

(1954年9月起，全行业100%加工代织)

以上产量、产值尚不包括3家公私合营企业在内。随着社会主义改造的深入，全行业私方人员也得到了教育和改造。全行业社会主义改造后，形势更好，原有破旧、狭小的厂坊，均变成现代化工厂，设备更新，产量提高。温州棉织业在社会主义康庄大道上，作出更加出色的贡献。

解放前温州的酱园

陆雨之

解放前温州的酱园，一般兼营糟坊，是一种自产自销、半工半商的行业，其酿制的产品有：酱油、黄白酒、醋、豆腐乳、豆豉等。经营方式，系批发、零售兼营。俗语云：“开门七件事——柴米油盐酱醋茶。”酱园酿制的三件——酱、酒、醋，与柴、米同等重要，是千家万户的必需品。

酱园虽仅有寥寥数种产品，但要开设一家较大酱园，非耗费巨额资金不可。一家大酱园，必须藏足豆、麦、盐等原料，还要置备酒埕、大小缸，其中单大酱缸就得200只左右。因此，厂房、仓库、工地、营业处以及工人宿舍，占地至少数千甚至上万平方米。若非富户实难以承受。

温州最早的酱园，仅有3家，即广和、公和、同昌。这3家资历雄厚，业务也大，市民们称之为“三家园”。其中以广和为早，始于清同治年间，系宁波籍殷富包广明、包绍舫等所创设，地址在虞师里，经理先是邵老埕，后由江廉性继任。开张后业务蒸蒸日上，所产“老酒汗”，居温州第一，是温州百年老店之一，解放后并入10家小户，实行公私合营，名为“广和十联”，为南区供应点。第二家为公和，其前身为永祥，因亏本而转盘给叶德昌的叶家族人，负责人最早为叶景善，嗣后，由叶仲琤、童老国、马逸夫及叶伯荫等人先后继任。地址在道

前，即今广场路。第三家为同昌，系吕维周、叶晓敏、杨雨农等人合资所办，经理由杨雨农兼，地址在西门底。以上3家各有大酱缸200只，获利颇丰。

此后相继而起的较大的有7家，其中“乾和”（设在西门），系叶德昌族人及林馥如、金宗臣等人所开设，经理叶季澜。另一家“长春”（设在东门涨桥头），系周仲明所开设，后盘给叶聘臣（叶仲文之弟）。又一家“同人和”（设在南门外），系我表姐夫陆玉书所开设。“万和”（设在新桥街），系叶万美长子叶天俊等夥开。此外，梧埭开有两家，林馥如开设“大兴和”，所产的老酒汗颇著名，继之而起的是谷寅侯堂兄开设的“谷同春”（以后业归谷寅侯）。此7家与前“三家园”，习称“十家园”。

酱园行业与其他行业比较，有稳妥的一面，因其固定资产占多数，流动资金较少，大都是运用自有资金进行经营。厚康、洪元、涵康等钱庄均认为酱园是可靠的贷款对象。但就酱园来说，多用钱庄放款，势必加重负担，因而不愿向钱庄贷款。据老一辈说，酱园酿造时间长，需好几个月：从原料黄豆拌麦粉，经发酵，当显露黄色时加盐水，而后在猛烈的阳光下晒胚，耗时较长才能酿成高级酱油；如遇阴雨天气，其产量、质量均将受影响，如果多用贷款，是很不上算的。

三十年代，金乡人徐树声在当地开设一家“同春”酱园，后又在温州龙泉巷开设“瑞星”酱园，股东有夏姓、徐姓、陈姓等人。徐本人留金乡主持业务，温州业务交由其弟徐村民负责。村民经营管理富有经验，又有科技知识，且善于动脑筋。那时一遇阴雨天气，各酱园均无法晒酱油，以致酱油质量下降；而他却采用砖瓦建成焙房，雨天即用火烘焙，其效果胜过阳光，所产的“瑞星特油”质量甚佳，顾客交口称赞。他还采

用瓶装，每瓶2斤，便于外销，遐迩闻名，可谓异军突起，压倒了温州所有大酱园，“瑞星特油”遂成为温州的名牌货。解放后，与其他小酱园合并，先实行公私合营，后改为国营，即现在的温州酿造厂。

解放前温州的酱园业，实际上是酱园为主，酒坊仅是兼营而已，几家大酱园门墙两边，通常写有“酱园”、“糟坊”4个大字。以后，一些酱园因酿造酱油资力不支，只好专营制酒，再加上原有的一些酒坊，制酒从业人员逐渐比制酱从业人员多四五倍。至1933年成立同业公会时，酱、酒遂分成两个行业了。

温州市图书馆

浙南近代机械工业先驱李毓蒙

黄省初

李毓蒙先生的业绩，在1988年出版的《温州文史资料》第4辑上，曾刊载过拙作《李毓蒙与毓蒙工业职业中学》，作了部分概略介绍。李毓蒙先生首先是位实业家，他一生主要业绩，在于发展机械制造业。明年（1991年）是他诞辰一百周年，特补撰此文，以作纪念。

（一）

1916年，李毓蒙经过8年苦心钻研，试制成功一台铁木结构、封闭式、三桶脚踏弹棉花机。样机卖给大岙镇（今属文成县）一家棉店使用，轰动了山城，从此结束了他裁缝匠的生涯，开始专心致志发展中国机械工业生产。是年，26岁的李毓蒙与哥哥毓芳、挚友林步郎等5人，因陋就简，在东山乡车头村办起了“李毓蒙制造絮棉机器厂”，将棉机定名为双麒麟牌，进行试产试销，这是温州最早的机器制造厂。开始时，靠手工制作，生产效率很低，仅一台弹花机的铁皮切条和开齿，就要化很长时间，质量又不稳，因此棉机生产供不应求。他积极动脑筋，搞出了一台铁皮裁条机和一台开齿机，齿条加工产量提高了20多倍，棉机年产从几台增加到几十台，而且产品质量还有

保证。弹棉机加工絮棉的确比手工好得多，各地来购买者纷至沓来，产品畅销瑞安及各邻县。到1922年时，他创办的工场逐步发展成为40余人的制造工厂，并一度设置过有机床设备的金工车间和铸造车间（后改设为独立的铁工厂），年产弹棉机200多台。当时，瑞安没有什么工厂，这个厂的创办，给随后的电力、碾米、棉织等企业的相继诞生，提供了技术和维修条件。

1922年春，李毓蒙将弹棉机的双麒麟商标，请人绘了图案，并携带样机亲自送往北京，向当时的中央政府农商部申请专利和注册商标，很快就得到批准。当时，瑞安人在北京政府任财政部次长的项骧、任农商部司长的林大闾等人，对出身贫苦，读书不多，能大胆创造，成功地发明了我国第一台铁木结构弹棉机的李毓蒙，非常器重。夸他是一位有宏大志愿的有为青年，并给予一定赞助，勉励他再接再厉，为国计民生继续作出贡献。

双麒麟商标弹棉机经批准后，参加了各种全国性展览会，并获上海总商会第一次展览会、上海国货展览会、京沪铁道部展览会、浙江西湖物产博览会等的优质褒状及奖章。双麒麟商标“国货”弹棉机声誉由是广泛传开，江苏省和上海市附近各县均来购买，销路直至长江两岸的产棉区。为适应经营业务的扩大，李毓蒙在上海设立了棉机销售所。为了扩大生产，满足市场需要，工厂购置了大小车床、刨床和钻床，增设了翻砂车间，并从上海请来了两位车工、翻砂师傅，因而工厂技术素质大大提高，生产有了进一步发展。第二年（1923）又试制成功了12匹单缸卧式引擎（半狄塞尔式柴油机），卖给永嘉梧埭庆善米厂使用，性能良好，拖了2只米斗能正常生产，大大超过了设计能力，这是浙南地区最早的一台自产内燃机。此外，该厂还相继生产碾米机、轧糖机、打面机。李毓蒙制造絮棉机器厂成为

浙南机械工业之先驱。

李毓蒙制造絮棉机器厂打开局面后，业务迅速发展，各种机械修造业务，如内河轮船机器、电厂设备修理等业务，日益增多，原设在东山乡的工厂已不适应。1925年，李毓蒙把本厂金工车间的设备，如车床、刨床、钻床和铸造车间的翻砂炉、砂箱、鼓风机、铸造用砂、模具等器材，连同10多名工人搬往温州市区，并接纳项荫轩、吴银泉、张明东、王子竹等人投资，在市区小南门创建温州毓蒙铁工厂（即现温州冶金厂前身）。五、六年後，东门鸿昌铁工厂并入，几经股份进退之后，温州毓蒙铁工厂最后成为李毓蒙、林普银、孙朝兰3人合办的工厂。当时资金14000元，其中李毓蒙4000元，林普银7000元，孙朝兰3000元。厂房面积约2000平方米，主要设备有大小车床13台、刨床2台、钻床2台以及铸造车间翻砂设备和各类机件模型。人员从开始30人发展到100余人。业务主要是制造内燃机、轧米机、轧糖机、打面机和立式锯板机、带式锯板机，兼负地方各种机器的修理工作，成为当时温州地区规模最大、组织最全的机器修造厂。当时，市区小南门一带，开设有多家碾米厂、锯板厂，还有发电厂和内河轮船，温州毓蒙铁工厂的建立，不仅为这些厂家提供了机器设备维修和技术保障，而且对整个温州地区工农业生产的技术改造起了推动作用。

（二）

瑞安毓蒙制造絮棉机器厂主要力量迁温后，老厂仍照常维持生产。当时，毓蒙厂的双麒麟牌弹棉机主要销售市场在上海附近的松江、常熟、昆山、崇明一带棉区。1924年，李毓蒙在上海南市万豫码头64号正式开设“毓蒙双麒麟牌弹棉机器发行

所”，以包用3年，免费上门修理而赢得声誉，销路大开。后来，一批毓蒙的徒弟如吴庆恩、阮尧荪等也各自办起了棉机制造厂，当时主要有“华昌”（双狮牌）、“广华”（聚宝盆牌）、“庆华”（狮球牌）、“兴华”（地球牌）等4家，产品都运销上海，出现了竞争。由于毓蒙厂的双麒麟牌行销已有数年，牌子硬，质量好，所以别的杂牌弹棉花机就乏人问津，出现了双麒麟牌供不应求，其他厂产品积压滞销的局面。于是有的人削价竞销，有的向毓蒙师傅提出想借用双麒麟商标出售。

李毓蒙见弹棉机市场如此混乱，心中十分焦虑不安。如果任其乱降价竞销，必引起粗制滥造；如果让其冒牌双麒麟，非但声誉受影响，而且坑害用户。他联想起自己先前研制发明弹棉花机，原是为利益民生造福社会，并非图个人发财，现在对从业同仁（而且多为学徒门生或同乡熟人）的困难，不能熟视无睹。

1933年初，李毓蒙返回瑞安，召集弹棉机从业人员商议解决问题的办法。李毓蒙提出大家联合起来在沪建立一个公司，产销由公司统一计划，售价与质量标准也由公司统一规定的主张。大家对李毓蒙顾全大局，不计个人利益的精神非常敬佩，一致同意联合。经过3天的讨论，决定李毓蒙、华昌、庆华、兴华4家厂联营，在上海南市万豫码头41号设立毓蒙联华公司，公推李毓蒙为公司总经理，高兆涛为协理。各厂成为公司所属厂，业务由公司统一经营，做到统一商标，统一价格，经济各自独立；公司在上海附设修理组，以切实执行3年包用制度，从而克服了混乱现象。同时，还在上海创办了金刚砂砻谷机厂。上海毓蒙联华公司的建立，非但克服了棉机生产中的混乱现象，并促进了全公司的生产，年产弹棉机增至525台，砻谷机达250台。产品除行销浙江全省外，并销往苏、闽、赣、

皖、湘、鄂等省，总产值达到10余万元（不包括温州毓蒙铁工厂的产值）。

公司建立的第二年，即1934年，担任总经理的李毓蒙，指派林宗城、杨锡霖、张公权等赴湖北产棉区调查情况，推广弹棉机使用方法，因而，在产棉区的销售量大大增加。为了减少用户对运转费用的负担，李毓蒙决定在湖北汉阳创办毓蒙联华分厂，并在瑞安抽调一批技工到该厂工作。工厂建立后，产销迅速发展，当年产量就达700多台，超过了公司原来生产总量，第二年企业人员就达190多人，产量增至1400台。

（三）

1937年，日寇侵华战争爆发，给中国人民带来深重灾难。当年上海即被日军占领，毓蒙联华公司在沪财产全部被毁而被迫停业，公司所属瑞安各厂，亦处于半停工状态。次年，国民政府动员工厂内迁，当时多数厂主，都转移资财，遣散工人，拒绝内迁；而李毓蒙怀着对日寇极其痛恨的心情，排除了阻力，将温州毓蒙铁工厂机床等主要设备30多台、原材料70多吨，连同技术骨干迁往丽水云和，合并创办浙江铁工厂，生产军需产品，支援抗日前线。在湖北毓蒙联华汉阳分厂，也奉令内迁四川创办重庆分厂。当时由于抗日前线工厂纷纷停闭，人员涌向内地，致使内地人员猛增，粮布供应十分紧张，就业也出现问题。重庆分厂生产的弹棉机和砉谷机，为解决当时的粮棉加工和就业起了重要作用。李毓蒙还筹集资金和人员，在丽水创办浙江工具厂，以解决抗日后方机械工具供应的困难。1939年，李毓蒙利用原汉阳分厂汇来的12000元资金购买土地，建造厂房，把上海沦陷后回到瑞安的人员组织起来，在东

山乡老家创办毓蒙联华总厂，推何养和为经理，接替原上海毓蒙联华公司业务，以维持战争时期的生产经营。

为了发展后方生产，支援抗日战争，1941年，51岁的李毓蒙又在湖南衡阳设立毓蒙联华分厂，并在湖南的湘潭、邵阳、常德、黔阳、零陵、祁阳等地创办了6个分厂。1942年，浙江丽水沦陷，浙江工具厂、浙江铁工厂相继停办，毓蒙学徒李群、高培勋、仇甬夫等7名中共党员，也由组织派遣到湖南津市开设新华弹棉机厂，以制造棉花机为掩护，开展抗日救亡活动。这样，既解决了棉机供应和修理，又支持了抗战工作。

1943年，长沙前线战事紧张；1944年6月，衡阳分厂撤往广西宜山，又转迁贵州。沿途损失很大，结果在金城江车站将物资丢掉，人员分别退到重庆、湘潭、邵阳、黔阳、零陵、祁阳等分厂。由于当地沦陷，物资设备全部遭毁。瑞安的棉机总厂经过三次沦陷，也被迫解散，在抗日战争胜利前夕，李毓蒙在各地所办的机械工厂，仅留有重庆、温州、常德和津市4家。

1945年9月，日本无条件投降，抗日战争胜利。李毓蒙在抗战期间，受尽了战火的痛苦，分布在各地的企业遭受巨大损失。继而内战又起，时局动荡，民生凋敝，因此，他要恢复各厂生产，遇到了极大困难。当时重庆分厂无力再办，只有温州、常德和津市等厂尚能继续维持生产。重庆分厂停办后人员返回武汉，生徒们自筹资金，取得老师支持，在武汉创办了“毓蒙联华汉阳分厂”、“大中棉机制造厂”、“毓蒙棉机一厂”和“毓蒙棉机二厂”等4家，上海高映波等也在沪创办“毓蒙棉机厂”等4家。他们都利用原来商标组织生产经营。当时，寄居上海的56岁的李毓蒙，对这些厂都给以鼓励与支持，勉励他们在机械工业生产上能够闯出新的路子。

(四)

1949年全国大陆解放，中国的机械工业在中国共产党领导下，得到了空前的发展；李毓蒙所培育出来的学生和艺徒，都积极地在祖国的社会主义建设中，贡献自己的智慧和力量。毓蒙和他的生徒们所创办的机械修造工厂也都走上了社会主义的道路，有的已经发展成数千人大厂，成为当地工业中的骨干企业。

1953年6月，63岁的李毓蒙从上海返回温州。这时，温州毓蒙铁工厂已发展成为公私合营温州铁工厂，李毓蒙担任了公私合营温州铁工厂（即现冶金厂前身）的副董事长。

1961年，在旧社会为国计民生而艰难奋斗一辈子，为机械工业的发展倾注毕生精力的李毓蒙先生，刚刚看到了新中国发展的宏伟蓝图，却因病不幸逝世，时年71岁。

李毓蒙是双麒麟商标弹棉机的发明者，为机械产品开发、机械工业发展、技术人才培育呕心沥血，鞠躬尽瘁。他办了这么多工厂，誉满半个中国，而私人却没有半点积蓄。几十年来，他在温州的5口家属，仍居住25平方米房屋，他将产品发明所得的酬金和各厂取得的红利，全部用于人才培育和促进机械工业发展。他临终时衣服口袋中还存放着黄铁矿石，带着如何开发地方矿藏资源的愿望与世长辞。他是一个高尚的人，是一位勤劳朴素、脚踏实地的实业家，是我们一位尊敬的老师，他为国为民的崇高品德，永远是我们后辈学习的榜样。

1990年8月

西山造纸厂及吴百亨的其他企业

吴 杰

吴百亨一生中，除了创办百好炼乳厂、西山窑业厂外（详见《温州文史资料》创刊号），还创办了西山造纸厂、远东蛋粉厂以及酿造厂、奶糖厂。现据吴百亨生前提供的一些口头资料和书面资料，简要介绍他创办上述各厂的情况，尚祈知情者订正和补充。

西山造纸厂

吴百亨原先并没有创办纸厂的念头，有人曾问他：“您是怎么办起纸厂来的？”吴百亨回答说，办纸厂主要有两个原因：

一是生产的需要。1942年西山窑业厂试制地砖成功，当要正式投产时，却遇到一个大难题：地砖用纸难以解决。原来，生产每平方米地砖需用一张高韧性、不易破裂的厚磅牛皮纸粘贴；而这种牛皮纸，抗战时期很少到货，上海市场牛皮纸的售价比布还贵，而且不易买到。因此，只好自己动手办纸厂，来解决用纸难题。

二是可就地取材。手工造纸原是温州传统手工业之一。永嘉、瑞安、文成等县山区盛产水竹，山农以此为原料制造卫生

纸和迷信纸，是上海市场的畅销产品。原处州府各县盛产山棉皮、藤皮、桑皮，这些原料集中在温州制造桑皮纸，是温州纸伞的主要原料。抗战初期，日本进口铁笔蜡纸断档，有人利用制作桑皮纸的原料——山棉皮，经过反复试验，制成可供制作铁笔蜡纸用的薄型纸，从此，温州兴起了蜡纸工业，至今驰誉全国。吴百亨从中得到启发，认为采用土纸原料能生产薄型高档纸，那末，制造牛皮纸也就是指日可待的事了。

吴百亨主意已定，就与在百好炼乳厂工作的马勉中、刘子安商量，如何利用本地原料自制牛皮纸。马勉中留日时学的是造纸工业，刘子安在百好厂任机械维修和化工分析工作。他俩在业余时间曾探索过如何利用本地原料，制作战时急需的印报用纸，并已初步摸到了一些门路。当吴百亨与他们商量时，他们满有信心地说：“制造牛皮纸目前虽无把握，但有可能成功。”于是，吴百亨就确定以马、刘两人为主，并吸收几位抄土纸的熟练工人，在西山窑业厂腾出几间厂房，作为试制工场。吴百亨亲自与他们一起，共同研究。

开始试制时，选用编织金丝草帽的原料马尼拉芒麻作纸浆，制成的纸强度虽不合要求，但与进口牛皮纸近似。初次试制有些成果，增强了吴百亨的信心。嗣后，在芒麻浆料中试加一些稻草，结果制出的纸韧性不够，纤维拉力差。于是，又反复摸索试验，改用温州郊区大量种植的灯芯草壳和稻草混合作浆，制出的纸比较合乎理想。后来又花了一个多月时间，进一步研究、改进，最后确定以75%稻草、25%灯芯草壳，再加上一些辅料和染料作纸浆，制出的牛皮纸，不论是色泽、厚度或韧性，均可与舶来品相媲美，其韧性还超过舶来品。至此，决定开办西山造纸厂，正式生产牛皮纸。

在准备投产过程中，吴百亨觉得用土法制纸浆，拖延时间

太长，影响牛皮纸产量。他恳请马勉中进行设计，并委托本地铁工厂制造成蒸球、打浆机，改用动力来打浆。抄纸则设计6台抄纸槽，用手工抄纸。同时，正式划出西山窑业厂一部分厂房作为生产车间，以机械制浆、手工抄纸方式生产牛皮纸。1943年，西山造纸厂诞生了。

开始时，牛皮纸日产量仅1令，后来增至日产5令，除供窑业厂外，还投放市场，深受用户欢迎。但当时吴百亨对手工抄纸不满意，认为要办好造纸厂，非设法实现机械化不可。抗战胜利后他到了上海，经人介绍认识了刚从东北来沪的留德造纸工程师蔡正羸，并买下了一套包括精选机在内的破旧圆网抄纸机。吴百亨还邀请蔡工程师来温工作。

1947年，当这台机器运来温州时，吴百亨所办的几个企业，正处于极度困难之中，无法筹拨修理、安装、配套所需的资金，只好任其闲置在厂。蔡工程师眼看安装机器无望，也就辞职回上海去了。直到解放后，在党和政府的扶持下，才迅速恢复了生产，于是，延聘朱子取工程师进厂，指导机器安装，使这台闲置数年的机器发挥应有的作用，除生产牛皮纸外，还年产有光纸200吨以上。

在私营工商业社会主义改造期间，西山造纸厂实行公私合营，温州大成造纸厂也并入该厂。为了生产发展的需要，1958年在近郊洪殿地方征地数十亩，另建新厂房。到“文化大革命”年代，抄纸机已增至10余台，工人增至300余人，年产有光纸达3000吨。

远东蛋粉厂

1937年，设在瑞安飞云江南岸的大众炼乳厂，归吴百亨顶

盘经营。大众炼乳厂原先除生产炼乳外，也试制过蛋粉；同时，吴百亨看到当地盛产鸡蛋，这就使他萌发了创办蛋粉厂的念头。但那时，他正全力扑在经营百好炼乳厂上，深感力难兼顾；而工商界中资力较大的人物翁来科、叶仲文、汪惺时、王文藻等也有意于此。于是，吴百亨就同他们商量，结果，由吴百亨、翁来科、叶仲文出资创办远东蛋粉厂。

吴百亨以大众炼乳厂厂房、设备投入作为资金。销路方面，由翁来科、叶仲文与上海远东蛋粉厂挂勾，具体业务由翁来科负责，吴百亨仅挂了个副经理的职务，不负实际业务责任。

日寇第二次侵踞温州后，吴百亨所经营的百好炼乳厂和西山窑业厂，遇到了麻烦。这时，远东蛋粉厂所拥有的股份，全部归翁来科所有，吴百亨名义上的副经理职务不再存在了，从此，吴百亨与远东蛋粉厂完全割断了关系。吴百亨经营蛋粉厂虽时间不长，但在温州首创蛋粉食品工业之功，却是不容抹杀的。

酿造厂和奶糖厂

现在，知道吴百亨在温州创办过酿造厂、奶糖厂的人，恐已不多了。吴百亨在创办食品工业的实践中，看到调味品中的酱油，是人民生活的必需品，他又萌发了创办酿造厂的念头。当时制作酱油，是以黄豆为原料，通过日晒分解蛋白质，历时长达8个月。吴百亨认为这种旧式生产方法时间长、进度慢，若通过化学处理则可改变这种落后状况，达到快速生产。他决心试一试。

当时，他在办窑业厂中资金周转已很困难，但他事业心强，还是抽出资金买下西湖头曾家宗祠（现华侨饭店南面一部

分地址)作为厂房,创办了酿造厂,由他刚从广东中山大学毕业归来的长子吴枚主持试制。抗日战争胜利后,又从广东聘来吴枚的业师为指导。国民党政府曾把一批日本俘虏分配到西山窑业厂,吴百亨把其中8个懂化学的调到酿造厂一起搞试验。经过无数次试验,终于搞成功快速出酱坯。可惜那时吴百亨所经营的百好炼乳厂、西山窑业厂均处于风雨飘摇之中,实在没有力量经营酿造业了,这个花了不少心血创办起来的酿造厂,也就此夭折了。

吴百亨在创办炼乳厂过程中,看到炼乳及其副产品,可以用来制造各种奶糖,嗣后经过试制,效果不错。于是,抗战胜利后,就在五马街住宅附近办起一座小型的奶糖厂,小量生产奶糖,并在市场试销。这个厂也因当时景况不好,资金难以调动而停办。

吴百亨办的炼乳、窑业、造纸等厂公私合营以后,得到了大发展。他在尝到甜头后与人交谈时,深感解放前没有在困境中,把酿造厂、奶糖厂坚持办下去是个遗憾。他说,如果我当时能战胜困难,坚持把两个厂办下去,解放后也一定像百好厂、西山厂一样,得到大大的发展。

1988年3月11日

郭浣湘在温州的矿务和贸易活动

郭 震 飞

郭浣湘（1904—1968）出生于青田县洲头村。这里和永嘉县温溪仅一溪之隔，居民的语言和生活习惯，和温州人一模一样。洲头村离青田县城仅20华里，他小时就到县城上学，和陈辞修（陈诚）、陈正修等结友。处州中学毕业后考入杭州法政专科学校。大革命时加入中国国民党，1928年被派回青田筹建国民党县党部，任县党部常务委员，后调任温处党务指导员。终因他和国民党内一部分人意见分歧而离浙。嗣后，经张学良的老师陈瑛的推荐，到东北军工作，曾任张学良将军驻沪少将特派员。“西安事变”后不久，郭浣湘因系张学良的部属而被罢官回乡，遂改名郭还乡。郭浣湘回乡后，1937年起便专心致力于家乡的矿藏开发和在温从事出口贸易，直至1950年转往台湾经商。晚年移居台北永和孔孟学会内休养，1968年因心机梗塞与世长辞，享年64岁。

郭浣湘早在就任温处党务指导员期间，听到不少群众反映山上有矿藏，引起了极大兴趣。尤其对温溪对岸渡船头的伊利石矿、温溪后面孙坑东山一带的铅锌矿更为重视，曾把矿石样品带到上海，请专家鉴定。专家认为：这两种矿很有开采价值，因位于瓯江岸边，矿石运输方便，正式开采将有较好的经济效益。于是，他找来热心矿业的朋友，酝酿办矿。

1937年上半年郭浣湘罢官返里后，便与单庆桃合伙在渡船头（今属瓯海县）招工开采伊利石矿，主要运销上海。抗日战争爆发后，上海矿石无法转口外销被迫停产。郭浣湘并不就此罢休，他从上海聘来德国工程师和我国技术人员，到温溪后面东山勘探铅锌矿，探明蕴藏丰富，开采价值大，继而他四出奔走，筹划集资进行开采。但是，这一计划终因日寇步步进逼而无法实现。

这时，他的学生徐云龙在温州东门行前街开设公德隆贸易商行，延聘他任顾问，协助打开局面。他抵达温州后，得知当局为了防止奸商外运物资资敌，下令禁止对外贸易。这种不分军用、民用物资，一律不准对外贸易的做法，给我们自己也造成了很大的困难，一些民用土特产如明矾石等不能外运而造成积压，生产停顿。对当局的这种做法，郭浣湘认为必须予以改变。他专程到永康（当时省政府所在地）找省长黄绍竑，又找了各有关部门，提出了他的意见。他认为，除军用战略物资严格禁止外运外，凡民用土特产品应允许出口，这样做有利于战时经济的发展。至于如何分清军用、民用，防止奸商钻空子，他建议：凡一般土特产品，经省政府审批；重要民用产品，报中央政府审批，获得许可证后，始能出口。郭浣湘的建议受到重视，并被当局采纳。

当公德隆商行获得出口许可证后，正准备把大批明矾和柿漆等产品外运，以换取棉布、洋纱等物资时，遇日寇飞机对温州狂轰滥炸，一枚燃烧弹正巧落在商行内，商行顿时化为灰烬，副经理白振皋被炸身亡。公德隆虽被炸，但郭浣湘的出口贸易路子未断，引起温州一批拥有雄厚资金的商号负责人，诸如沈良珪（五丰钱庄经理）、杨叔永（浙江地方银行襄理）、戴仓（德丰老板）、张咏秋（精华皮厂经理）、陈海源（广仁

昌布店经理)等人的浓厚兴趣。他们筹集资金在打锣桥军装局内,成立了源发贸易商行,由沈良珪任总经理,郭浣湘受聘为董事长,继续开展出口贸易。1941年4月,日寇侵踞温州,商行闭歇;翌年,郭浣湘又与张咏秋等人在瓦市殿巷创设国光贸易商行,经营香菇、笋干等山货出口贸易。1943年温州第二次沦陷时,商行物资被洗劫一空。

日寇的疯狂侵略,国民党军的节节败退,使大片国土沦于敌手。这时,大批逃亡的群众和溃败的部队,结集在浙赣闽边界,以致粮食和生活用品严重匮乏,而温州等沿海地区的粮食和其他物资,又因公路已经破坏,无法运去救急。面对这一困难局面,第三战区司令部和三十二集团军总司令部同时派出少将高参金守庭、叶茗中到温州找郭浣湘,请他出来协助解决。郭浣湘让他的学生徐云龙出面,组建联城运输公司,并组织400余艘民船,把当局无法运去的物资,按时运到目的地,解决了燃眉之急。

郭浣湘立志开矿的愿望,并不因战争而冲淡。1940年,他选择距矿源最近的温溪兴建住宅,把家从青田县城迁来,准备在此久居,他认为温溪是搞工商业活动最理想的联络中心。在此期间,他还曾多次和当时的浙东行署主任杜伟等人,研究和草拟开发瓯江流域的规划。

1945年抗日战争胜利后,郭浣湘一心扑在开矿事业上。他把青田城内两幢楼房及大片屋基变卖,把所得的钱作为资金,招工开采渡船头的伊利石矿。温溪比渡船头名气大,因此把企业取名为“温溪复初采石社”,他自己负责内外联系,他妻子陈聪莲抓具体工作,一切工作均在家中进行。在渡船头矿山上设有办事处,聘用3位管理员,分别负责开采、运输等工作。矿石由当地群众挑至瓯江边,装船运往上海销售。那时上海的工

厂科学水平低，对伊利石的特性和广泛的效能缺乏认识，因此，只有搪瓷等少数行业应用此产品，一年销售量仅千余吨。开采伊利石矿的同时，他还筹划开采孙坑的铅锌矿，但因时局动乱，组织资金未成，致开采铅锌矿计划成为泡影。

1949年5月温州解放后，国民党军仍盘踞沿海岛屿，封锁了港口，海上运输贸易被中断，郭浣湘所开采出来的伊利石大量积压，矿山终于被迫停产。翌年，他转往台湾继续经商去了。

现在，伊利石矿和铅锌矿，已由政府有关部门继续开采，并获得了巨大发展，但其原始基业的开拓，郭浣湘是倾注了他的心血的。

温州市图书馆

温州纸伞

郑加琛 遗作

纸伞，是温州传统的手工业产品，也是传统的出口物资之一。1951年，我参加了纸伞专业会议，嗣后，又对各伞业联营单位作过辅导工作，所以对纸伞业的情况较为了解。这份史料写于1959年6月，1988年3月在文字上作了修改。

温州纸伞业历史概述

温州生产纸伞，距今已有千余年历史。北宋咸平二年（公元999年），朝廷批准温州为浙东对外贸易口岸时，温州纸伞已闻名全国。至明、清时产量特多，质量尤佳，行销国内及南洋群岛等地。

温州纸伞种类很多，有欧阳（三层或二层半等）、大天津、小天津、三九大圆盘、四〇大、高斗、文明伞、付三层、小圆盘、花伞等16种。主要产地在温州市区（即今之鹿城区），平阳、瑞安亦有少量出产。纸伞生产工序多，一把纸伞，从制骨至成品，要经过72道工序，过去温州市区有制伞直接工2千余人，辅助工或间接工3万余人。

温州有纸伞作坊的历史也很早。约在1800年前后，即有源得利、潘聚锦等伞店，那时都是本销纸伞（俗名单档伞）。到

1900年以后，外销业务逐步扩大，在第一次世界大战前，温州纸伞在国内已销到天津、烟台、牛庄、广东汕头、厦门、泗水等地，国外远销至新加坡、泰国等处。在国内，有天津帮、福建帮、广东帮等直接来温采购；在国外，主要是华侨向温州订购。开始时，华侨是通过福建、广东汕头等行家向温订货，汇款都作押汇由广东汕头等行家解付。解放前后，温州厂家才与香港行家直接挂钩，货物由香港转口。

外销业务开展后，温州纸伞业起了很大变化，原来做本销的作坊和伞店，除鼓楼下还有几家仍做本销单档伞、西门青龙殿前几家做三档伞（销处州十县）外，几乎全部改做外销伞。本销伞逐渐以平阳的单档伞为主。

开始做外销最早的伞店有：源得利、潘聚锦、陈合利、陈春成等，做天津帮生意；林牲昌、朱寿记、施顺发、许东兴二房，做南洋、广东汕头等地生意。

外销业务和本销业务的比重：外销占65%，本销占35%（包括温州两地）。外销以欧阳伞为最大，大、小天津伞主要是运销天津、青岛、烟台等地；文明伞是1910年间开始运销新加坡。花伞是1920年才出现的新品种，初由施顺发经营，后来（1940年左右），温州福祿林的绘花伞较为出名。绘花伞原是温州特产，在外国有市场，解放前，由于绘花技术工人缺乏，生产成本也高，因此，转用纸上印花。由于印花花色单调，又无艺术特色，故外销市场衰落。

抗日战争前，温州纸伞最高年产量735万把左右，常年产量为360万把；抗战期间，因战事影响，生产逐年萎缩。据永嘉县政府统计室1943年统计资料，1942年纸伞的年产量为50万把。抗战胜利后，因纸伞远销台湾及香港等地，产量又大幅度上升。解放初期，因海运未通，使纸伞运销困难，生产大部分

停顿，据1950年统计，产量仅60万把。后经人民政府大力扶植，生产逐步恢复，至1951年，产量即达280万把左右，以后逐年有所增加，达500万把左右。1956—1958年尚保持年产378万把左右。后由于原料供应日渐困难，销路有所变化，产量又逐步减少。

温州纸伞业的特点

温州纸伞业与本市的社会经济关系重大，是温州的主要手工业。因其工序多，所需手工劳动量也大，从来没有一家作坊或伞商，集中大量劳力进行全过程的生产。即使有的作坊雇工生产，也仅裱糊伞坯、油浆、装柄等，其余都由手工生产，如伞骨、伞斗、伞柄、伞顶等。定样、穿伞线等大都是妇女、小孩的家庭活。抗战前，温州市区人口仅11—12万人，制伞的直接工人有2千余，间接工和家庭工多达3万余人，所以，纸伞生产能否发展，直接影响市区3万余人的生活。

纸伞业同其他工商业的关系十分密切，与纸伞生产有关的行业，多达20余个。如山货行（柿漆、桐油）、棉纸、竹行、油行、颜料、印刷等，均与纸伞密切相关。还有一些手工业是专为纸伞生产服务的，如制作伞顶、伞柄、藤丝、伞圈、伞钉、伞顶布、伞绒（包括头发绳）、伞套等。过去百里坊整条大街，大部分是这些制做纸伞配件的小作坊和小商店。

温州的伞商、作坊一般资金不多，因此，产销之间矛盾异常尖锐。1931年，全市有伞商（包括门口店和庄家）107户，其中资本额在1000银元以上者仅11户；潘聚锦、陈春成、公茂、潘元兴、朱寿记均1000元；李洪发、陈合利、马成记、夏日盛、施顺发均2000元；林牲昌（上海庄家）5000元。其余96户中，资

金500元者40户，300元者26户，200元者30户（见浙江省第九区民国廿年营业税征收录）。还有二三百户小作坊（没报营业税的），资金寥寥无几，有的仅靠手艺吃饭，根本没有资金。由于伞商和作坊资金均不多，通常是伞商靠钱庄、靠客帮，而作坊，则靠伞商、靠行家（山货行、油行等）。因此，形成了“大鱼吃小鱼，小鱼吞虾子”的尖锐矛盾，其表现如下：

伞商（主要是做外销的庄家）利用纸伞季节性生产的特点，对作坊进行剥削。因客帮对庄家大都是预先订货，如天津帮每年10月来定货，次年三五月才交货。客帮先付一部分定金，货物出运时，伞商还可向钱庄、银行做押汇，所以伞商资金周转灵活；同时，在纸伞淡销季节，伞商还可做柑桔、草席等外销生意，并可对作坊放款定货（如同农村放青苗）。而作坊却与此相反，因平时作坊向伞骨户、油行、棉纸坊等赊进原料，到了三季（端午、中秋、腊月），需付清帐款；每当债主临门时，作坊只好向伞商告贷，一般言明利息，并以产品作抵。伞商与作坊之间的“定货”、“借贷”，一般都通过“纸伞伢郎”进行。因此，作坊把伢郎当恩人，伞商把伢郎当脚手。温州的“纸伞伢郎”有三四十人。由于作坊资金短缺，不得不向伞商贷款或预售产品，因此，有时产品油迹未干，即被伞商拿去抵债，结果是作坊小业主、独立劳动者日穷，伞商、庄家日肥。

由于作坊与伞商之间矛盾尖锐，作坊往往粗制滥造，不顾纸伞质量，伞商为了取回债款，也不管纸伞质量如何。因此，温州纸伞质量日益降低，解放前有段时间，竟用牛血、龙芽菜来代替柿漆裱糊，以致纸伞一见雨，即整个“脱裤子”，一晒太阳又合不拢来，使温州纸伞声誉大损。

伞商与作坊的矛盾还表现在同业公会组织上。解放前温州有两个伞业公会，一个是运销商公会，一个是作坊公会。其实，

作坊公会中，也是那些门口店雇有几个工人的店占优势，小作坊、独立劳动者根本无政治地位，有的未加入公会。

小业主、独立劳动者地位如此，伞业工人的地位便可想而知了。纸伞商自己不直接生产纸伞，虽雇用工人，一般都是季节工，人数也不多，如最大的伞商施顺发，也只雇工10余人，都是按件计工的，主要是将收来的伞筒，完成装柄、装顶、贴招纸等工序，没有业务即回掉。前面提到温州有2千余直接工人，主要是分散在作坊和一些门口店自有作坊里，他们也是按件计工的季节工。所以，淡季无工做便无收入，温州有句俗语：“雨伞老司是五月杨梅红”，意即好日子宛如五月的杨梅，只有几天红。

每当作坊小业主受到高利贷盘削或物价波动时，往往“殃及池鱼”，工人做了工，拿不到工钱。旧社会伞业工人的生活是很穷苦的，根据解放后的调查，45岁未结婚的很多，甚至有两人合讨一个老婆的。由于伞业工人的劳动是季节性的，又很分散，所以过去没有工会组织，直到解放后才彻底改变了上述情况。

抗日战争时期的厄运

抗日战争爆发后，温州纸伞业即遭到厄运。抗战初期，当航运尚通时，林牲昌、施顺发等运销商虽仍在经营，但外销业务已锐减。随着日寇封锁港口，航运停顿，运销商只得纷纷停业，作坊也不再生产，大批工人失业，其他相关的行业也受到严重影响。

1939年，浙江省建设厅实行统制经济，组织起温州纸伞运销公司，由建设厅委任戴萱庭为董事长，施桂卿（施顺发老板）

为经理，张一鸣为副经理。该公司的成立在于垄断纸伞运销业务，实际上对纸伞生产并不能起拯救作用。那时，纸伞运销公司收购了各运销商的纸伞（其实是作股本投入的）200余箱（每箱400把），因一时无法出运，至1941年“四·一九”温州第一次沦陷时，悉数被日寇劫去，损失资金约3万银元。至此，纸伞运销公司宣告解散。

抗战期间，纸伞业日益走向衰落。纸伞运销业务尚在活动的，主要有林牲昌、施顺发、夏日盛等几家大户，其余运销商则转为囤积棉纸、桐油、颜料等。即使仍做运销业务的也是困难重重，一是必须有势力，银行钱庄押汇才有办法；二是放价竞争，自相残杀，如林牲昌与夏日盛，彼此互相放价，争市场，结果，两败俱伤，后来，林牲昌也停业了。至于门口店和小作坊则把纸伞运到农村去换米或蕃薯丝，以维持生活，一些独立劳动者，只得去拉黄包车，或者沿门乞讨。受雇的伞业工人，失业后不是去卖壮丁就是讨饭。

后来，内销业务（销丽水、龙泉及内地各省）虽略为发展，但因外销长期停顿，整个纸伞业的情况，并没有多大好转。

内战时期的坎坷

温州纸伞业在八年战火中大伤元气，抗战胜利后，虽逐步恢复了生产，但质量很差，产量大减。1946年，温州括起一阵“若要翻，走台湾”的风，许多人奔赴台湾经商，他们除了原来经营的货物外，总要带几担温州纸伞去。同时，广东、福建、上海、天津等地客户，也陆续有人来温州办货。所以外销业务又开始活跃起来。

但由于纸伞质量差，包装欠妥，运输不善，销路难以打

开。从前，纸伞装轮船或火车，都作为易燃品处理，而这时运往台湾的纸伞，却用篾篓包装，上船后又与其他杂物堆在一起（因纸伞数量不大，且帆船大都是偷税漏税的，因此不可能分装），纸伞运至目的地后，如果经过一二月未出售，打开来几乎都变成了破雨伞。装广州转香港去的纸伞，过去，每把伞均用牛皮纸套包装，这时，仅用土报纸卷在外面算事，况且非重油伞，油未干即装箱，一经挤压，油便发热，土报纸也粘住了，运到香港变成一箱箱废纸伞。那时，外地客户称温州纸伞为“滥污伞”，是不受人们欢迎的。

内战发生后，北销伞（天津、牛庄等地）销路大为减少。这时，通货膨胀，金圆券贬值，运销商忙于原料的投机倒把，而作坊为了维持生活，不得不现做现卖，做多少卖多少，现货最多仅一二百把，那里还有心思考虑提高产品质量，纸伞业是每况愈下了。

解放后纸伞业的复苏

温州解放初期，纸伞生产极不景气，一些有资力的运销商，对共产党政策有怀疑，纷纷抽逃资金，停止营业，外销业务已全部停顿。据查，至1950年全年纸伞产量仅60万把。

党和人民政府十分重视温州的纸伞生产，当时局稍定之后，即给予纸伞业以多方扶植。国营土产公司积极为温州纸伞打开销路。1951年，政府一面组织国营温州纸伞厂，吸收伞业工人；一面扶植私商，将长期处于分散落后的纸伞业及其有关行业（棉纸、伞骨、伞柄、伞顶等）共585户，主要劳动力1158人，组成了10个联合经营机构。在此基础上，复于同年6月召开了“纸伞专业会议”，并由公私产销单位派出代表，组成

“纸伞产销协商会”，市工商局派专人负责会务，协力纸伞联营经理徐鸿文担任专职副主委。“纸伞产销协商会”在党和人民政府正确领导下，团结公私产销单位，根据“公私兼顾，劳资两利”的原则，开展业务协商和研究生产改进工作，建立纸伞规格、质量检查机构，促使纸伞提高质量，恢复声誉，打开销路。产量从1950年的60万把，迅速增加到1951年的280万把。

1951年，温州纸伞业接受了社会主义改造，产销单位由分散走向集体，进而全行业实现公私合营。由于产品质量提高，恢复了温州纸伞的声誉，打开了销路，北销（指上海以北地区）占26.43%，南销（广州出口到南洋荷属爪哇一带）占54.58%，本销（指本省及邻省地区）占18.99%。生产发展了，纸伞业的工人、小业主、独立劳动者的政治地位和生活，都大为改善。伞业工人成立了工会，发展了党团组织，纸伞业从此走上了新的发展道路。

瓯 绣

谢 联 璧

早在古老的年代，我们的祖先就知道用纹身的方法来美化自己，随后又在遮体御寒的衣裳上绘上各种图画。到丝绸出现之后，人们的衣着就装饰得更加绚丽多彩了。

中国是丝绸的故乡，随着丝绸的出现，刺绣也产生了。因此，刺绣的历史是很悠久的。《尚书》上曾提到，尧舜时代的章服制度就规定“衣画而裳绣”。这说明四千年前我国就有了刺绣。在近期发掘的长沙战国楚墓中，所发现绣有龙凤图案的刺绣品，距今也有两千多年的历史。

温州古称“瓯”，温州的刺绣因而称为“瓯绣”。瓯绣是一种工艺美术珍品，它笔调简练，构图精巧，色彩明快，针法严谨，具有浓厚的民间风味和地方色彩。它和苏绣、湘绣、蜀绣、粤绣、京绣并列为我国六大名绣。

瓯绣历史悠久，约始于唐。当时，温州已大量养蚕缫丝，据北魏孙思邈著《齐民要术》载：永嘉（温州）有“八辈蚕”，即杭珍蚕、柘蚕、杭蚕、爱珍蚕、爱蚕、寒珍蚕、四出蚕与珍蚕等八种，统称“八辈蚕”。从三月开始至八月，接近吐丝结茧，刺绣的原料是取之不尽的。

几千年来，用细小的银针为中国刺绣艺术作出贡献的是千千万万的中国妇女，瓯绣也不例外。温州王季思老先生曾写过

一首《娘边女儿曲》，其中“十一十二娘梳头，十三十四娘教绣”句，就是对刺绣是妇女必修课的写照。所谓“女红”，就是指从事刺绣的妇女，她们在家务之余，用银针与彩线绣制一些帽圈、锦肚、鞋面、披肩、荷包等日常用品，供自家使用。

明清以后，随着资本主义在我国萌芽和帝国主义的入侵，刺绣逐渐变成穷苦人谋生的手段。一方面，有钱人家凡遇女儿出嫁，总要雇用一些手巧艺高的妇女——即人们所称的“绣娘”，来家刺绣被面、帐檐、枕套、嫁衣等。另一方面，绣品也成为商品，在市场可以换取一定数量的货币。为了美化绣品，一些画家也参加到刺绣的行列中来，他们的任务是为刺绣设计画稿。刺绣的技艺也有了很大发展，瓯绣受苏绣的影响，改用光彩明亮、多丝合成的散线来刺绣各种画片，使绣品更臻灿烂多彩。

温州出现专业绣铺始于清咸丰三年（1853），绣铺雇用男女绣工，包绣官衣、锦服、戏装、蟒袍等。温州辟为通商口岸后，刺绣作为一种东方艺术，开始打入欧、美、东南亚等国家，在国际市场上赢得了很高声誉，刺绣空前繁荣。1916年，温州设立了刺绣局，雇用男女绣工，专做出口业务。当时，由青田人在朔门开设的胜瓯汇兑庄，除经营国外汇款业务外，还兼营瓯绣画片的出口业务，直到第一次世界大战的最后一年（1918）才停止出口。

抗日战争爆发后，温州先后三度沦于敌手。这时期，人民处于水深火热之中，百业萧条，外销停滞，瓯绣处于奄奄一息困境，绣铺倒闭，艺人流离失所。到温州解放前夕，所剩绣铺寥寥无几，仅有美大利、何华兴、美丽、高乐等户，大都是独立劳动，主要做一些鞋面、枕头等小件日用品，或者代人加工，勉强维持生活。

新中国成立后，瓯绣艺人在党的百花齐放、推陈出新方针

的指引下，重新归队并组织了瓯绣合作社，随后又改为温州瓯绣厂。优越的社会主义制度，为瓯绣艺人创造了良好的工作条件，使他们充分发挥聪明才智，激发出创造性，瓯绣这朵奇葩，从此闪现出了更加灿烂的光彩，不论是构图或是针法，都有了新的提高。老绣种复苏了，还出现了众多的新绣种，如长短针、旋游针、双面绣、人像绣等等，五花八门，光彩夺目。其针法浓淡虚实，造型更加自然、生动、逼真，叫人难以相信这是由数十种绣线，靠一针一针所绣成。

瓯绣品种日益增多，画片有人物、走兽、花鸟、山水等；用品有被面、枕套、床单、绣衣、盘垫、台布等。瓯绣是我国出口的名绣之一，近年来多次在国外展出，很受外宾青睐，产品远销欧、美以及东南亚、大洋洲、拉丁美洲各国。随着改革、开放政策的贯彻，瓯绣将为美化人们生活作出新的贡献，它的销路无疑将越来越广。

瓯 绸

冯 举 千 遗 作

温州古称东瓯，气候温和，适宜植桑养蚕，而以蚕丝所织之绸称为“瓯绸”，历史悠久，遐迹闻名。早在晋《吴都赋》中，已有“永嘉有八辈蚕”的记载，至于温州近代最早的瓯绸作坊，是开设在鼓楼下的“严日顺”，世代相传，历时200余年。其他如府头门严同顺、打锣桥陈恒顺、叶永泰、小洲桥丁永发等，都是后来逐渐增设的。

当时织绸工场的生产工序是：先掉丝，经纺后，将生丝煮熟，染上颜色，再掉成经纬，而后以木机用手工织成瓯绸。其成品分为衣料、被面两种，衣料就是机轴上织成的原匹绸，长约20余丈，阔仅1尺3寸（指“裁缝尺”，比市尺长半寸），从原匹头剪下来，即可作为衣料。被面却是从匹头剪下6尺长的三段，而后缝制而成，因此颜色单调。

1902年，温处道童兆蓉到任后，大力教民植桑养蚕，还编颁《蚕桑浅说辑要》等书，分发城乡广泛推行，每年采办桑秧，分给众民领种。同时，还在郡城东门外海关前设立总局，乐清、瑞安、平阳设立分局，专司收发桑株、掣开印票等事。5年之内，共为桑秧40余万株。在植桑养蚕的同时，还在道后开办蚕桑学堂，培养专业人才。

经此提倡后，本地蚕丝产量大有增加，只是这时养蚕仍沿

用土法，其质量未见改良，作为瓯绸原料仍不尽适用，蚕丝粗细不匀，大都运销外地。据以往瓯海关统计，温州每年蚕丝出口，约值银3000余两，足见本地蚕丝产量之多。

温州商家开设作坊，却大都向湖州采办蚕丝，雇工织成瓯绸。永嘉新竹枝词中曾写道：“瓯绸仍取湖丝织，浪说温州八辈蚕”，论质量确以湖丝为上，而温州的瓯绸在于织技精巧。瓯绸在国内外甚负盛名，国内销往各省，尤以上海、宁波为多，国外远及日、美等国。由于瓯绸价廉物美，很受人们欢迎，外国商人竞相到沪购买。

由于瓯绸销路广，织绸作坊也日渐增多，生产逐步发展，1905年（光绪三十一年），城市大小瓯绸作坊增至20余户，职工人数达200余。所产瓯绸质量堪称上乘，在巴拿马一次赛会上展览时，荣获奖状及镀金奖章，此为温州瓯绸产销的最盛时期。

自1914年欧战爆发后，各国贸易停顿，瓯绸存积滞销，经济周转不便，职工生活也受到影响，这是瓯绸的中落时期。1918年欧战结束，从此销路逐渐恢复，尤以运销美国为最多。严日顺一户每趟轮船出口瓯绸，约值银币500元，又恢复昔日畅销之势。

三年后，美国政府鉴于外国货销数激增，乃采取关税保护政策，提高了税率。这一来，瓯绸成本高，销路也随之发生困难。此时，一些商人只知图利，便在偷工减料上动脑筋，以致成品质量下降，销往国外，丧失了信用，从此声誉一落千丈。再加上此时国内出现人造丝绸，花色品种多样，充斥市场，致使瓯绸营业更难维持，这是瓯绸的衰落时期。

瓯绸遭受上述种种原因的打击，从此一蹶不振，直到温州解放前，几乎淹没无闻。解放后，瓯绸生产才得到恢复和发展，

记得建国10周年大庆时，市工人文化宫举办工艺展览，其中陈列着温州丝绸厂出产的瓯绸，色彩鲜艳，品种繁多；而旧社会私营作坊所织瓯绸，单调、横直无花纹。两相比较，不啻有天壤之别。

(本稿写于六十年代)

温州市图书馆

一个被遗忘的行业——铜锡器业

洪叔礼 秦锦涛 口述 郑加琛 整理

铜锡器业，历史悠久，远在唐、宋时期，温州即有五金手工艺匠，俗称“打铁（打银、打铜、打锡）老师”或称“打小铁儿”。明、清时代，虽有少数铜锡店，当时属手工业户，未成为一个行业。约至清光绪二年（1876），温州辟为通商口岸之后，市场对铜锡器的需求扩大，于是出现了铜锡器业。至清末民初，该业已有大小店铺和作坊百余家，并出现了朱益生、秦三泰，义大牲、冯源盛、梅春成、新福兴、洪福盛、叶正盛、永泰昌、新泰、王宝丰、新隆兴等颇有名气的铜锡店。到解放前夕，该业拥有会员 150 余家，是温州主要的手工行业之一。

解放后，因铜锡系军工原料，国家采取限制政策，一些传统铜锡器制品逐渐被淘汰，许多家庭日常生活用具及装饰品，也逐渐被搪瓷、钢精、玻璃、陶瓷、塑料、有机玻璃、不锈钢等制品所代替。1953年前后，铜锡器店铺和作坊，纷纷闭歇或转业，秦三泰等大户也转业了。如今三四十岁的人，已不了解铜锡业的情况，可说是一个被遗忘了的行业。

温州铜锡器业的发生、发展和变化，均具有时代的特点，且与温州民俗有关。这里，仅就所知概述如下，望识者补充匡正。

(一)

铜锡器制品种类繁多，用途广泛，除古文物外，从近代所能见到的制品范围来说，大致包括以下10大类：

一、宫廷陈设，皇家御用的器皿，及宗庙祭祀所用的特制器皿；

二、宗教寺院、庙宇中之陈设和装饰，如佛事活动之法器（钵、铃、铎、锡杖等）、响器（钟、鼓、锣、钹、磬等）；

三、民间家庭日用器皿。这一大类，花色品种极多，主要有：①以婚嫁妆奁为代表的铜锡器，如铜床、烛台、茶盆、茶叶瓶、十锦果盘、铜面盂、痰盂等；②酒具、餐具，如酒壶、杯、盘、暖锅、一品锅、暖酒器等；③取暖用具，如火箱、火盘、烘笼、汤婆子等；④灯具，如堂灯、灯台、台灯、灯盏等；⑤其他如薰炉、檀香炉、盖碗托垫、水烟筒、“五更鸡”等；

四、房间装饰及箱笼木器上的“铰链”（包括门环、把手、铜钮、铜环、铜锁、泡钉等）；

五、文娱乐器，如锣、鼓、钹及长号（俗称对号，有大小两种）、洋号、唢呐等；

六、商品容器，如南北货业的茶叶锡箱，中药店的锡瓶、锡盒，酒坊中的大锡壶等；

七、度量衡器及配件，如天平秤、大小铜盆秤上的铜盆、砝码、秤钩、秤钮、酒揭、镶铜量具等；

八、文教用品，如学校用的钟、铃、墨盒、笔架、镇纸戒尺、钢笔套等；

九、医药用具，如紫铜煎药锅、药冲、自来风（喷射药粉

用)、指甲挑等,

十、消防器具,如水龙枪、水龙桶、铜盔、铜火把灯等。

温州铜锡器业,主要是制作民间家庭日用器皿及装饰品(铰链)为主;文娱乐器、商品容器、度量衡器及配件等为次。

清末民初,温州铜锡器业之兴起,有以下几个原因:

一、温州开埠之后,商品经济逐步发展,如中药店、南北货店、酒店、酒楼茶馆等增多,铜锡器需求量增加。

二、当时城乡中男婚女嫁,也有攀比嫁妆丰盛之风。特别是妆奁中的铜锡器,有一定的规格要求,凡男家购置铜床的,女家必须按铜床的规格置办锡器,如要烛台多少对,紫铜、白铜火箱多少个,标准高的还要有暖锅、一品锅及银台面、餐具等。当时上等人家办嫁妆,单铜锡器就需100银元以上,中等人家也需50—60银元。

三、温州的民俗,正月闹花灯,二、三月拦街福,三月三迎佛(迎神赛会),五月划龙舟,七月兰盆胜会,平时还有酬神演戏活动等。当时温州的戏班有30多个,还有吹打班(唱曲班)、弹词班等。过去凡大商店、大户人家,均购置锣鼓等乐器,作为职工和小孩子的娱乐用具(俗称打新年鼓儿)。这些民间娱乐活动,需要大量的乐器,才能形成“锣鼓喧天”的热闹情景。

四、过去有俗语云:“青田怕水推,温州怕火煨”。温州是多火灾的城市,所以,城区各镇各花、各厢众均有消防队组织(俗称义龙),最多时有近百队。这些消防队的水龙枪、水龙桶等,都是铜锡制造的。

五、还有一个特殊原因:约在清末民初,瓯海道有个姓郭的道台,对温州的铜锡器工艺非常欣赏,便向当时的义大姓等

铜锡店，订制了一大批上等铜锡器，包括品锅、暖碗、暖杯、暖壶、锡台面等，作为孝敬上司的礼品。据说，当时铜锡器业认为打制这样上等的器皿，缺乏上等的铜锡原料，是难以完成的。于是，郭道台使用官府名义，从外地调运上等原料来温。这一来，温州铜锡器，更是身价百倍，铜锡器业也因此更加兴旺了。

(二)

铜锡器业是手工行业，这个行业的特点是：

一、生产季节性强，三季靠一冬。产品花色品种虽多，但主要是以婚嫁喜事的“妆奁”和铰链为主。按照旧的风俗习惯，婚嫁喜事大都在冬季举办，俗语云“十二月日好，日日好摸亲”。同时，冬季取暖用具及年节祭祀用的铜锡器，需要量也大增。因此，一年中只有冬季是旺季，由于淡季过长，铜锡业工人经常失业，生活困难。有些大户虽雇用固定工，但工资待遇十分菲薄，上等技术的每日工钱也只4—5个银角子，下等的仅2—3个银角子；旺季伙食是一粥两饭，淡季则改为一饭两粥。旺季做夜班，夜点心仅几个米扁儿或几个铜板。到了淡季，有些人只好将产品贱价出售，以维持生活。

二、从整个行业的户数和资金来说，存在“三多一少”：

(1) 小户多，全行业店、坊150余家，小店、小作坊即达100多家，大、中户仅30—40多家；(2) 仅能制做单一器皿或小配件的户数多；(3) 小资本的多，全行业资金在万元以上的仅秦三泰一家，资金在千元以上的也不到10余家，其余都是500元或一二百元的小户。总起来说，这个行业上述三种类型户数多，资金少。

三、从这个行业的发展变化来看，也存在“三多一少”：
(1) 大鱼吃小鱼，被吞并的多；(2) 无意经营而闭歇的多；
(3) 改组加记的多。能长期保持稳定发展的少(仅二、三家)。

四、从这个行业的经营方式来看，也各有其特点。该行业150余家店、坊，可分为14个类型：有作坊、炉坊，以批发为主兼营零售的大户，如秦三泰、永泰昌、新泰等；有批发有零售的，如义大牲、新隆兴、潘源盛、梅春成、王宝丰等；自制自销的，有洪福盛、叶正盛、钱聚盛、夏日盛等40余户(其中包括专制锡器的约15—20户)；翻砂作坊的，有胡炳南、胡炳生、包元生等20—30余户；电镀厂，有华丰泰、福永泰(方福珍)、永新(杨永新)等6户(彼此竞争激烈，后仅存福永泰等2户)；紫铜作坊，有诸昌其、张宝福、游启发、黄炳文、余阿镐等15—20户；铜丝店，有王同兴、朱进丰等20余户(后分出另立铜丝业公会)；制锁作坊，有源顺、源昌等数户；江冷打，有包永发、岩进、培郎等5户；秤勾作坊，有康志雄、金源丰等数户；铜梭儿(织布工具)作坊，有老友等4户；磨光作坊，有永梅等2户；锡箔(迷信品)作坊有2户(锡箔手艺难度较大，产品远销印度、新加坡、印尼、香港等地，温州的锡箔产量不多，仅供本地使用)；此外，还有制指南针的1户。

(三)

几家铜锡器大户的兴衰情况：

秦三泰：老板秦庆裕(宁波人，秦锦涛之父)，原系温州福生恒布店学徒。清宣统年间，他见温州铜锡器业发展迅速，便请求其兄支持(其兄在宁波开设三泰铜锡器店，很有名气)，在温州开设秦三泰分号于县城隍潭。他家设有炉坊和火箱、茶

壶作坊，聘请宁波与绍兴师傅，制作产品以铸铜板及茶壶、火箱等最为出名。业务以批发为主，但也挑选一些质量好的产品门售，颇得顾客好评，营业发达，获利甚丰。资金积累后，业务进一步扩大，后移至铁井栏洞桥头，并购置了房地产，成为业中的大户，被同业视为业务竞争的劲敌。

义大牲、冯源盛：这两家原系业中的大户，只因两家老板业务均不内行，故聘请代理人管理。义大牲聘技术造诣深的林傅勤为经理，冯源盛聘业务熟练的潘沛槐为经理。义大牲老板张岩银及冯源盛小开冯慎初，均有吸食鸦片和赌博之嗜好，不管业务，以致企业亏损，先后转让给代理人。义大牲改称为林义大牲，冯源盛改为潘源盛。他们在较长一段时间营业顺利，后因竞争失败而歇业。

洪福盛、新泰、信泰：这三家是洪氏祖孙三代经营的铜锡店。洪福盛有百余年历史，负责人洪翼山（即洪叔礼的祖父），以待人和气，服务周到著称。清朝末叶，开设于南大街晏公殿巷口，民国初，因邻居失火，洪福盛遭受火灾，后迁到北大街招贤巷口继续经营。当时洪翼山已感年老体衰，不能主持业务，由其三子洪巧文（即洪叔礼之父）继承父业。洪巧文手艺精湛，服务周到，特别是自制对号等乐器，如顾客上门购买，洪必亲自亮音（试吹）后出售，保证质量，顾客满意，业务发达。约在民国廿二年（1933）为了与秦三泰开展业务竞争，洪巧文邀集友人沈挺杰、周晋光、陈梅豪、严伯泉等，合股创办新泰铜锡店于南大街，并由洪巧文任经理。新泰资金雄厚，有苏州王大有铜锡庄的支持，同时聘请宁波师傅，添设炉坊、壶作，产品与秦三泰相差不多，开展批零兼营，营业相当发达。后因抗战军兴，温州三次沦陷，原材料被日军搜括一空，股东无意经营而拆股。此时，部分生财和货物，让给洪巧文，1949

年间，改名为信泰铜锡器店，迁至铁井栏横街营业，由洪巧文之次子洪则淮为经理，洪巧文则专事生产技术指导。信泰除经营铜锡器兼壶作外，并制造军乐、洋号、铜鼓等乐器，成为独家经营军乐器的铜锡店。

永泰昌：这家铜锡店是在同业竞争中产生的。过去，温州只有土炉坊铸制土铜板（即制铜器的料板，俗称三张头）。土铜板板面粗糙，打制铜器操作困难，又不美观。后来，秦三泰请来宁波、绍兴等地师傅，铸制的铜板质量好，价格又不相上下，因此，温州铜锡店、作坊，大都购用秦三泰的“双圈牌”铜板，生意越来越兴旺，使同业中一些人看了眼红。1932年间，王宝丰、新隆兴、梅春成、洪福盛等数十户，合资开设永泰昌铜号，选址于铁井栏口，存心与秦三泰争生意。永泰昌也仿效秦三泰，从绍兴、宁波请来老师傅，开设炉坊及壶作，铸制铜板及茶壶、火箱等产品。但是，仅三四年时间，因各股东想法不一，加上管理不善，以致亏损。后重新改组，新添股东，增加资本，并聘请宁波人吴永吉为经理，再一次与秦三泰展开竞争。秦三泰亦不相让，采取放价出售。抗日战争爆发后，由于铜锡原料来源困难，永泰昌益感生意难做，不得不闭歇，嗣后，永泰昌的全部生财、货物、栈房等，均顶给了秦三泰。

（四）

铜锡器大部分制品工艺技术要求颇高，许多器皿要求造型精美，如嫁妆中的烛台，其造型有：龙凤台、鹤台、鹿台、三星、四喜、福寿台、天女散花等。尤其是一种称为“五事儿”（檀香炉1，香筒2，烛台2，共五件器皿）的大型铜锡器，一般重达80—100多斤，特别重的达200斤。其造型除仿古祭祀

器皿外，还要镌刻文字或纹饰图案于其上。又如酒壶、托盘、茶叶瓶、果盆、茶盆、什锦糖果盒、瓜子碟、锡锅（食物容器）、一品锅、盖碗托垫等等，都要镌刻以龙凤、花鸟、人物、仕女等花纹，或刻上诗词佳句及钟鼎文字。“铰链”铜配件的造型有翻砂的，也有用铜片打制的；铰链的纹饰有批花、凿花、镀花三种。又如薰炉和紫、白铜火箱等，其盖面都要凿孔缕花。这些都是细工细活，十分精致。

此外，制造锣、钹等乐器，其技术及铜料配方均很讲究。当时，温州制造锣、钹的技术尚未过关，所以要向苏州、福州进货。苏州与福州的锣、钹声响也不同：苏州的锣钹，清脆响亮，适用于京剧戏班，故称之为京锣京鼓；福州的锣钹，声浊沉重，适用于佛事道场、祭祀等场面。民间有句俗语云：“买锣要买苏州锣，老婆要讨凤阳女；苏州铜锣声响亮，凤阳女子会唱花鼓”。

温州铜锡器业打制乐器的工艺技术虽不过关，但打制铜锡器皿的工艺技术却是上等的，涌现了不少能工巧匠，行业中称得上高手的有洪巧文、叶阿标、陈光华、柯作杰、郑茂春、阿旺老师等。

这里值得一提的是温州名画师——朱晓崖先生。朱晓崖，名鼎新，生于清光绪年间，其父开朱益生铜店。从前铜锡店自制各类铜锡器，都镌饰花鸟、虫鱼、人物仕女，而晓崖自幼即常接触这些图样，平时注意观察，经常习作，逐步走上自学成才的道路，成为一代画师，为铜锡器业工艺美术作出了一定的贡献。

(五)

中秋节摆“小摆设”赏月，是温州民间的风俗，其历史由

来已久，但从民国以后出现的“小摆设”，实际上成为铜锡器制品的一次展览会。

中秋节摆“小摆设”赏月的风俗，可能始于南宋。南宋时，温州科名甲天下，计有文科进士1147人，武科进士309人。因此，每至秋试时，凡读书人家皆祭拜文昌帝君。那时，温州商品经济相当发达，每逢中秋节，市场上便出现许多适应节日需要的食品、果品、礼物、小玩意儿等等。“小摆设”即是小玩意儿之一。此风俗相沿甚久，至抗日战争前仍盛行。

过去，每年农历八月初一起，各南货店即发售大小月饼及“赏月食”（花色糕饼）。打锣桥街、府头门一带的花神店、铜锡店，即摆出文昌帝君、魁星、太监、皂吏、判官、门神等泥塑和绸塑像，还有头牌、执事、旗、锣、伞、扇等仪仗，以及铜锡烛台、香炉、果盆和用通草制成的花卉盆景。街上还有许多卖金鱼、卖金鱼缸的小摊头。这些“小摆设”，大部分是铜锡制品，形象栩栩如生，引人注目，任你选购。

民国以来，温州出现过大型的“小摆设”，较著名的有三家：一是新福兴铜锡店（现在广场路公安局对面西首旧“紫薇园”内），它以锡器造型为代表；二是陈启兴银店（大同巷玉堂里口），它以银器造型为代表；三是金克臣家（金家在府学巷，是开报关行的），他家除铜锡器“小摆设”外，主要以珍奇古玩为代表。此外，还有几家规模略小的，如洪福盛等。

上述大型“小摆设”的结构，是一座宫殿的模型（包括配殿、寝宫、长廊、花园等）。有的以银制品为主，有的则以铜锡制品为主。其规模大约有30张方桌场面，略小的也有10张方桌场面。这些“小摆设”的制品，造型美观，构造精致，小巧玲珑，大都配有仪仗、案台、亭台、假山、古玩、盆景等陈设，规模大的还配上长廊布幔、彩灯，云烟缭绕，金碧辉煌，十分

壮观。每当中秋佳节，新福兴、陈启兴等家的大型“小摆设”展出时，观众如潮，川流不息。正如一首竹枝词云：“家家赏月度中秋，玉堂里巷人如流，往观银楼小摆设，如入文昌府中游。”反映了当时的盛况。由于温州的“小摆设”闻名国内，在抗战前，曾将新福兴的“小摆设”运往上海“大世界”展出。据说，这批“小摆设”，后因战火而损失。

(六)

解放初，铜锡器业改为铜锡工业，由洪叔礼担任同业公会主任。当时，虽仍有会员150余家，但由于形势的变化，铜锡器生意清淡，许多中小户纷纷停业或转业，大户也考虑转业。总的趋势是：大户想走公私合营的道路，中小户则向合作化发展。

1952年，秦三泰经理秦锦涛，在市工商联的动员下，将资金3万多元，转入公私合营温州企业公司。1953年由温州企业公司牵头，筹创温州小五金厂，洪叔礼为筹备组负责人之一。小五金厂由铜锡工业的大中小户40余家组成，这个小五金厂，在1956年社会主义改造高潮时，扩充为地方国营温州农械厂，后又改为拖拉机厂。

铜锡工业中的20余户铜丝店，分出另立铜丝业同业公会，也走上社会主义改造的道路，大部分会员转入元钉厂，还有60余家中户，分别组成五金、镀白、翻砂、制锁生产合作社。后来，这些合作社又分别归并到铝制品厂、矛牌剪刀厂、永久锁厂等单位中去。

1988年5月8日

毛笔业忆昔

张叔霞

温州古有小邹鲁之称，人才辈出，科举连绵，至晚清则更盛。由于文化发达，所需文房用品如纸张、笔、墨等，必然地随着社会需求而逐渐发展。湖笔是我省名产，驰名全国。温州人心灵手巧，善于摹仿，按照传统工艺仿制，历时甚久，其质量不亚于湖笔。温州毛笔除销本地外，并远销闽南和外属各县。以前的笔店，因时间推移，无法回忆，现仅从民国十年（1921）以来的情况记述于下。

温州（永嘉）城区有钱中选（现在鼓楼街市教委一带，该店兼营古玩）、钱中一（现晏公殿巷人民银行西首）、章进元（现解放北路县后巷对面）、耳鸣凤（现登选坊口益泰源颜料店隔壁）、方蓝田（现百里西路复兴菜场东首）、江一山（解放南路晏公殿巷口）、梦生（现解放路铁井栏口）。这些笔店大都是世代相传，店主人精于制笔工艺，以自己为主，家庭成员参加生产，有些范围大的，也雇工人或带学徒。温州毛笔，品种齐全，质量可靠，小型毛笔相当于杭州邵莞崖、上海周虎臣的产品，温州的书法、绘画者，皆乐于购买使用。至于私塾、学校、机关、企事业等，当时全都使用毛笔，自然成为毛笔店的经常顾客。温州毛笔选料讲究，采用冬季捕获的黄鼠狼尾毛、狸毛、小羊毛为原料，非冬季捕杀的一律不用，进货时凭经验

认真选购。加工精细，杂毛必须剔净，毛锋要理齐，做到一丝不苟。加工全是手工操作，虽是寒冬时节，也得在水盆中整理笔毛，工作既辛苦又细心。所谓“做笔工人赚吮的钱”，在销售时，顾客前来购笔，营业员代选好后，还须用舌津舐润笔尖，剔除偶尔残存的不齐的锋毛，竹笔套也得用鹅管通去管内竹芯，使顾客满意而去。

温州毛笔的品种大致有：小楷、中楷、大楷、长锋中楷、长锋大楷、狼毫、摺笔、选元、七紫三羊毫、京都等，这些笔用于写信、记账、抄写文书、工笔绘画，眉笔，用于妇女画眉、绘画等；提笔，用于书写楹联；斗笔，是书写大字的。楷笔、提笔、斗笔，档次多，分有大小各类型。温州毛笔的笔名，和杭州、上海、山东的不同，名称较简单。笔管上刻字均较端正明晰。

毛笔行业曾组织了同业公会，主其事者有：钱竞民（钱中一店主），江一山（江一山店主），耳文波（耳鸣凤店主）。公会奉祀蒙恬为祖师爷，设神座于晏公殿巷晏公殿里，寿期演戏酬神，这是老行业的习惯。

到解放前夕，温州毛笔业因受物价上涨、货币贬值的影响，业务大不如前，解放后，文化生活上改用了钢笔、园珠笔，学校减少习字课，毛笔用途逐渐减少，业务自然衰退。1956年全市公私合营时，毛笔业加入中百公司文具系统，另有一部分组织了“温州毛笔厂”。现在，温州毛笔厂设门市部于解放北路县后巷口。此外，解放北路筒巷口尚有许多大同笔店，五马街高公桥口有五马笔店（设在马路边）。如今，书法、绘画所需毛笔，大都转向沪杭等地或市内个别出售书画商店选购。

温州木炭业盛衰记

夏超群

(一)

木炭又称薪炭，古称火墨。它不仅是人们生活上不可缺少的物资，而且为现代工农业生产所必需。

温州木炭，除少量乌岗炭、乌炭、松炭之外，主要是指瓯江流域所产的青、乍炭（统称白炭），由于生产技术高超，炭质优良，一向饮誉中外，成为全国主要产炭区之一。

瓯江流域地处温、处两州，北靠括苍山系，南临仙霞余脉，瓯江主要支流楠溪、小溪、好溪、雅溪、松荫溪、龙泉溪等，流贯全境，两岸群峦叠嶂，杂木丛生，是薪炭林的丰富资源地，是烧制木炭的好地方。地处瓯江下游的温州（旧称永嘉），藉资源之利，舟运之便，遂成为瓯江流域的木炭集散地。

瓯江流域木炭的产区，按其产量来说，首推青田的大小溪，次属永嘉的大小源，再是景宁的外舍、渤海、大均至沙湾和龙泉的安仁口、武溪、道太、大白岸至小梅，继为云和的赤石、松阳的靖居口、宣平的曳岭。至于遂昌的新路湾以北所产的木炭，历来流向龙游，缙云的流向金华，泰顺、文成的供应瑞安、平阳。自鸦片战争之后，温州开关以来，由于炭业发展，以致薪炭林砍伐无度。尤其是“大办钢铁”“全民烧炭”之后，使取材甚易的瓯江下游一带的薪炭林被砍殆尽。因此，

历来的重点产区，已经从下游的永嘉、青田，逐渐移向上游的龙泉、遂昌了。如1956年瓯江流域提供的商品炭中，永、青两县占65.9%，龙、遂占9%；到1960年，永、青两县迅速下降到14%，而龙、遂上升为58%；至1976年，永、青两县仅占3.3%，龙、遂两县则为61%。

(二)

解放前，温州木炭的生产方式大致有这几种：一是炭农被地主雇用；二是木炭商人向地主“判青山”，再转雇炭农烧炭，炭农拿取计件工资，永嘉、青田等老产区大多采用这种方式；三是有些炭农直接向山主“判青山”，将烧成的木炭与山主按比例分成，或分期付款；四是永嘉、青田、缙云一带的炭农到龙泉、遂昌或邻省烧炭技术较落后地区，被聘为窑师，按产量拿工资。我的祖父夏甘露，就是农忙务农，农闲烧窑，冬去春回，终生从窑的窑师。解放后，山林土地归由国营林场、农村集体掌管使用，木炭生产大多由农村组织炭农集体上山筑窑、采柴烧炭。近年来，随着家庭联产责任制的推行与落实，山区薪炭林大多承包到户，涌现了一批木炭专业户、重点户，它们采取自愿结合，共同建窑，各自伐薪，轮流烧炭的办法。

烧制木炭的技术要求颇高，对建窑的型式，烧制的方法都有很大的讲究，特别是在烧制过程中，应善于综合利用，以提高薪炭材的使用价值。如将烧炭时烟囱口排出的浓烟，经过冷却，取得有刺激味的液体——木酸液，加工处理后，即能得到醋石、醋酸钠、木丝油、木精等有广泛用途的化工原料，它的经济价值高，占木炭总产值的32.4%。五十年代中期，温州工商界著名人士方恭敏先生（时任清明化工厂厂长），曾倡议开展

木炭综合利用，提炼醋石；并邀集清明化工厂、三利化工厂、利群化工厂、温州木炭第一联营公司，成立“三厂一司”联营办事处，由方恭敏担任主任，王品元、蔡裕、周鸿琳任襄理。办事处派员深入青田的船寮、北山，景宁的渤海和永嘉的楠溪各产炭区，指导生产，开展综合利用，收益甚佳。“三厂一司”联营企业所产的醋石，除自用外，经简化加工后卖给化工公司，每吨价达1400元，经济效益很高。由于木炭综合利用的成功，省森工局给温州下达了生产任务：1956年产醋石1200担，产值24万元；1962年产2400担，产值32.6万元；1967年产4400担，产值66.1万元。后因十年动乱，未能继续办下去。

(三)

温州木炭资源丰富，炭质优良，销路甚广，明清时，温州就有炭商组织木炭运销海外，以日本为主。1876年(光绪二年)温州辟为通商口岸以后，日商曾在温州开设三井木炭公司、岩井木炭公司、藤末木炭公司、东美木炭公司等，专门从事收购木炭。据统计，1908年经温州港外销的木炭、雨伞、草席，价值达69688两银，其中木炭为3877两(每两白银值铜钱1600文，合谷子三石)。其后逐年有所增长。

五四运动伊始，大规模的抵制日货运动从全国各地掀起。温州学生、工人及各界爱国人士，纷纷响应，并对当时在东门、朔门、西郊一带的仓库、码头进行检查，查封了日货及运往日本的木炭与其他物资，曾多次赶跑了当时来温装运木炭的日轮，迫使它们放空驶回。

1923年，有岩井、三井等日商向温州的利生、包长丰、胜源、森宝兴等木炭行，大量收购青炭贩运日本，价格也较高，最

高时每担青炭曾达4块银元，白（乍）炭以七折计价。由于卖价较好，也刺激了木炭生产的发展，到1933年，年产量达到抗战前产炭的最高峰，年产接近100万担。主产地青田，当年产炭24万担，温处两州通过上海港出口的木炭达54万担。

1933年至1936年，日商几乎操纵整个温州木炭市场。主产地青田、永嘉，于1931年、1932年连续遭受水、雹灾害，造成粮食减产，米价飞涨，农民纷纷转向烧炭度荒，使木炭产量突增。1933年底，日商利用当地一些炭商开始压价，如青炭价格1933年比1930年下降64.92%，比1931年下降56.97%；乍炭价格1933年比1930年下降64.25%，比1931年下降63.84%，极大地挫伤了农民烧炭的积极性，使产量又趋下降。

1937年“七·七”全面抗战爆发，继着“八·一三”淞沪战起，温州海口被封锁，情况发生了变化。当时大批的青炭堆放在东门、西郊的仓库码头，一时无法运沪销售。上海炭商风闻信息后，即由20家同业组成联购分销的联营组，出资派代表来温购炭，并委托外轮运输。当时被运去青炭10万担，解除了上海数百万市民燃眉之急。此后，一些温州航商也将本国轮、汽船与外轮挂钩，悬挂外国旗号运炭出港，这类轮、汽船，当时有四五十艘之多。因此，转销出口的木炭数量大增。这时，温州成立了木炭运销处，统一组织木炭转口上海，由黄国定先生担任主任，姚抱真具体办理出口手续。下设木炭仓库8处，并吸收大小炭行入股。那时温州的大炭行，大都称为板炭行，如黄国定先生的板炭行，就是板、炭兼营。大炭行在上海设有办事处，可由钱庄调剂资金，有的还自开钱庄，所以资金相当灵活，经营能力很强。1937年和1938年每年运沪木炭达40余万担。

1939年4月20日，日机在温州狂轰滥炸，东门码头与仓库，频遭空袭。这一来，外轮被迫离港，木炭外运被切断，同年

8月，木帆船多艘冒险装炭外运，在瓯江口遭日寇掠夺，使温州炭商遭受巨大损失。从此，炭商再也不敢贸然向沪运炭了。

1942年7月间，温州第二次沦陷，敌人从金华、丽水方向进占温州，迫使瓯江上游运炭来温的小船一度中断，温州木炭靠吃库存度日。

1944年，温州第三次沦陷期间，虽然日伪方面与国民党政府都宣布港口实行经济封锁，但实际上官商勾结，贿赂公行，走私甚盛。温沪之间经济往来，明禁暗通，除有外轮直接往来外，还利用洞头等地的小轮船和机、木帆船，走私转运上海，这使温州木炭市场又呈活跃。那时，温州市内年销不过一万担，且居民引火用炭多于工业用炭，对外主销上海，但销量也不大。

抗战胜利后，航运逐渐恢复，至1946年下半年，行驶温州港轮、汽船渐见增多。同时，胜利后上海人口增长甚快，生活用炭需求大量增加，温州木炭产量因此亦节节上升，年运沪数高达100余万担，是为温州木炭业最旺盛时期。木炭的价格亦不断上涨，从一两黄金70担计价，上升到二两黄金100担青炭，最高时达四两黄金100担青炭。这就是当时人们所说的“炭商发‘胜利财’”。

1947年国民党法币贬值，物价飞涨，经济濒临崩溃边缘，至1948年，物价已如脱缰之马。木炭商人存炭出售后，就再也买不回原有的数量，使木炭业陷入无法经营的困境。

解放后，逐渐恢复了木炭正常经营渠道。解放初，省人民政府在杭州召开了土产会议，会上，与上海市炭业订了30万担木炭购销合同。接着，上海举办华东土特产交流大会，继续增加对温购炭。在此同时，政府为了恢复木炭生产，组织供销合作社负责运输木炭。1953年重点产区青田县就设立了30个木炭

收购站，迅速恢复了木炭的生产和运销，稳定了解放初期的温州木炭市场。

解放初期的温州木炭行业计有：第一木炭联营公司、森保兴、鸿胜、同胜、源大、鼎泰、长生、永楠、同利、惠大、荣华、瓯江、协力、潘植林等大小炭行 104 家，从业人员近 500 人，由包小波先生担任木炭业同业公会主任。其中第一木炭联营公司是由利生、胜源、包长丰、胜益、胜利等 20 余家炭行联合组成的，王品元任经理，蔡裕、王守庸任副经理，项国伟任会计，年经营木炭近 10 万担。当时炭行的购炭渠道，有的上山向炭农收购，有的由供销社供应，有的在温州码头收购。1954 年 10 月间，青田、永嘉、景宁三县供销社土产站，在温州联合成立木炭经营组，从而大批木炭进城，使木炭供应趋于缓和。

1955 年大陈岛解放，温州海运开通，运沪木炭开始畅通无阻。同年 10 月，温州地区土产站统一经营木炭，对市场统一安排；第二年恢复对日本的供应，虽然数量仍是有限，但说明温州木炭的产销已逐渐趋向正常。1953 年至 1956 年的四年间，仅青田县就出口乍（白）炭 625616 担（仍低于抗战前水平）。1956 年第二季度开始，收炭实行补贴大米的办法，次年一月又实行深山补贴，按筏运、车推、肩挑等不同情况进行补贴，从多方面来鼓励炭农的生产积极性。因而，1957 年青田县恢复到年产 23.53 万担，已接近战前年产 24 万担的最高水平。

1956 年 4 月，社会主义改造高潮到来，温州木炭业实行公私合营，成立温州木炭商店，总店设在百里东路八仙楼，由程玉桃任公方代表兼经理，王品元、蔡裕、叶小田为副经理，项国伟为会计，以下设象门、永川两个门市部。1957 年至 1958 年间，又成立了温州供销社土产站木炭组，以李日锵为组长，实行多渠道经营。当时对日供应木炭，以两吨木炭换回一吨钢材

为条件。1958年由于大办钢铁，林区木炭资源损失较大，加以当地发展了一批中小企业，自用炭增加，于是外运木炭量锐减。进入八十年代以来，为了加强林木的发展和管理，木炭的生产和收购，调拨和供应都趋向下降，燃料主要以煤炭来代替了。

温州市图书馆

瓯江流域的木材业

叶汉龙 徐咏衡

编者按：解放前温州西郊木业，有上山行和下水木号之分。上山行是专门代客出售木材，收取仲金的伢行，与下水木号经营木材运销业务的性质不同，因而同业公会也分为木行业同业公会和木业同业公会。现据叶汉龙、徐咏衡所撰资料并经余毅夫先生订正，分别整理于下。

上山木行

旧处属十县：龙泉、庆元、景宁、云和、丽水、青田、松阳、遂昌、缙云、宣平以及福建省的政和、松溪、浦城等县的部分山区，盛产木材。一批批木材循大、小二溪顺流而下，集结于瓯江南岸，形成木材集散市场。永嘉县（即今温州市）西郊一带，早在明、清以前就有木材伢行之设立。所谓“伢行”，即领取伢贴，从买卖双方收取仲金而不负经营盈亏的中介人。现就所知，将三十年代以后永嘉县西郊木行业概况记述于后。

二十年代，西郊一带就已有王广记、余广茂、源森、龙记、大达、惠森、广源、森泰、源泰昌、源兴、涵丰、馥生、森顺昌、同泰丰、森泰昌、大源等16家木行之设立。其中资金最大

的达四五万银元，最小的也有数千银元。每年营业额最多的达46万银元，最少的也有数万银元。木行的任务是：凡上山木客的木材运抵青田时，要派人去接收，并代付由起埠到青田的运费（俗称水脚），再在青田雇排工运至永嘉西郊。到埠后，再由木行自身组织的行班搬运起岸，而后由堆段班工人排列成堆，并派人看守和代为出售给木号。脱货后，木行代为收取货款，再转交给木客。完成上述任务之后，木行向买卖双方收取3%的仲金。

木行除上述代客办理一切运输、保管、出售等任务外，上山木客购买林木、砍伐、运输等缺乏资金时，还由木行给予贷款，通常称为“放山”，收取年息二分。但由于上山木客所经营的木材，往往被洪水冲走，或者因经营不善而亏损，以致木行受影响而倒闭。多年来这些木行开开闭闭，总数不超出16家，所以社会上称木行业为“十六间行”。

木材分杉木（俗称真杉）、榿杉（俗称柳杉）、松木、杂木等四大类。杂木包括枫、桧、槐、榆、栗以及不知名的树种等。木材中以杉木为最大宗，约占总产量的70%以上，松木次之，柳杉更次之，杂木数量不多。旧时用途：杉木的8尺段供作棺材之用，长木为建筑用材；柳杉几乎全部锯制木板，供建筑之用。松木除一部分在山上用人工锯制木板（俗称青山板），供作地板用外，其余松木都是裁成9尺松段，运至青田售给永嘉木板商人，用机器锯制板片，运销上海供作香烟、肥皂、布匹以及百货的包装箱。杂木大都供作家具和农具。至于木材的规格，按长度，杉木和柳杉均分：8尺、9尺、12尺、14尺、16尺、20尺六种。松木为9尺，杂木为8尺。均以鲁班尺计算（一鲁班尺合市尺8寸多）。

木材的买卖方式，历史上温州就是估堆计价，其方法是目

测一堆（约100根）或一帮（约数百至数千根）木材的平均码数，再以当时的市场价格乘之，即得出售价。成交时，并不是买卖双方直接谈判，而是由木行中的“端盘”先生，手中拿一个算盘，从中议价成交。谈判时，还得写卖批，“端盘”先生写写涂涂，先后写上十多个价格，最后以未涂掉的定价为准。双方各守信用，从无发生争执现象，这已成为木行业的特殊成规。木材的价格虽时有涨落，但幅度不大。

解放前，凡木行都有自己的搬运班，是专为自家客货起水、搬运、落河工作的。各行的业务有大有小，因而搬运工人的数量不同，大约在60人至140人之间。每一搬运工人可以兼有几家木行的班份。每次搬运木段时，根据在场人数按件计工。至于那些没有班份的临时工，虽可以代替有班份的工人工作，但所取的工资却比有班份的工人为少。木行中的堆段班，是个技术性的工种。堆段有一定规格，每堆约100根，分8层，凡某一客户有数千根木段时，要背靠背排列成行，尾部对尾部堆置，把大头一面朝外，在根部写上客户字号、堆数和段数。当时买客是凭经验估计平均材积，所以堆段要有技术，不但要堆得整齐，还要把大小排列得好，能起“差视”用作，以便卖上好价钱。

瓯江潮水有涨有落，木排停泊岸边，沿江必须有广阔的停泊场所，便于木排在潮涨时一潮起水上岸，以免漂散。因此，旧时东自浦口起，西至五峇头，沿江一线涂滩，作为“万年公涂”，只准停泊木排起水，不准任何人占作他用。早在清朝，当局就出了告示，在浦口土地庙立了一个石碑。刻上告示，永禁私人占用“万年公涂”。

木行业同业公会的会址，设在西门下横街森泰木行后进，常年经费是由各木行分担的。第二任理事长是余省三。那时，

同业公会的任务，主要是宣传政府的政策、政令，调解同业间的纠纷和反映民意。例如抗战初期，木材为禁运的战略物资，但8尺木段是作棺木的材料，经木行业同业公会和木业同业公会联合向财政部要求准予出运，所以在抗战期内，虽然瓯江口被封锁，但木段仍可绕道乐清，越过封锁线转口出运。

木行业还组织了“龙景庆公所”，这是处属10县上山木客所组成。因处属10县唯龙泉、景宁、庆元3县木材产量最多，所以各取一字定名。该组织以保护木客权益为宗旨，所址设在天后宫（俗称担水山宫），以叶筱甫先生为司事。每年三月演戏请客，其经费来源，系在木材出售中抽取千分之一，名之曰“宫捐”，由各木行代为代收。同时还设有“龙景庆初级小学”一所，设4班，学生200多人，司事兼校长为沈文仲，后继任的有叶诚斋、毛伯华、周让等。抗日战争发生前已停办。

1937年抗日战争爆发，木业中的爱国青年仇子明、王玉亭、李志春等20余人，组织抗日救亡工作组。嗣后由周祖岐、童正怀、叶桐圭等6人，与抗敌后援会取得联络，决定组织“永嘉县西郊战时青年服务团第一分团”，在浦桥范源盛屋内开成立大会，选举了总干事，第一任是王玉亭，第二任是叶桐圭，第三任是李志春。分团工作，经常得到总团的好评。

1945年抗战胜利后，这“十六间行”名义上虽存在，但因抗战期间法币贬值，放山之款损失很大，再加瓯江遭敌封锁，生意清淡。尤其是温州第二次沦陷时，木行与木号所存放的10余万根木材，被敌洗劫一空，后日寇虽假惺惺地退还法币20万元，但已十不抵一。至抗战胜利时，各木行都已成为空架子，此时虽新开了华企新、大森、源茂、鼎益、大成、胡顺记等6家木行，但多数木行步履维艰，难以继续营业。

（叶汉龙）

下水木号

温州西郊下水木号大户，宁帮有：潘礼记、范源盛，徐裕记、陈伟记、余庆、楼昌记、华企新等；温帮有：贺进顺、三兴、洽兴、涵春、李余丰等。他们专事采购杉木段，自雇大帆船或汽船，运销上海、南通、宁波等地。至于木号中小户，永、瑞、平等县人所开设的共有百余家，他们将木材堆放于西门沿岸、街道弄内和温瑞塘河中，除运销上海外，还在本地销售。此外，还有不少“锯板坦”（简称“坦户”）。那时工业尚不发达，锯木头还靠原始操作法，即用手拉锯锯板，小的“坦户”设二三码锯，大的“坦户”有10余对锯，“坦户”中瑞安人最多。还有一种“小买主”，自购自销，一面种田，一面兼做木头生意。那时，住西郊的人，大部分吃木业饭。

木材交易时，讲价格都用切字，和南北货业、钱庄相同，即以“正、竺、春、罗、语、交、皂、旭、针”来代表数字1至10，只有内行人才听懂，外行人是不得而知的。那时，上山行加入木行业同业公会，下水木号则加入木业同业公会。木业同业公会理事长是金毓青。木行业有“龙景庆公所”组织，并办了“龙景庆小学”，下水木号也有木商公所，设在玉环殿，内有文武二招财神，文的为陶朱公，武的为赵公明。凡购买木材，客商要纳厘捐，每元一分，由上山行带收。收取款项除捐助西郊小学与龙景庆小学外，其余作为玉环殿二神正月十五寿诞用，届时，迎神、演戏、设宴及送米元宝，预祝新年吉祥发财。那几天，善男信女云集，热闹非凡。

三十年代，锯板仍用原始手工操作，上推下拉，工效极低。嗣后，瑞安东山人李毓蒙研制出“牌坊锯”，由赵缉之出

资购进两台，在大桥头筑台开设“赵森林锯木厂”。采用这种新机器，原木进，木板出，每天可锯原木百余根，人们都感到惊奇，认为是奇迹。随后继起设锯板厂的有：源森、余德顺、大东、蔡恒兴、陈昌记、汇昌、润发祥、潘德盛、谷锦峰等10余家。到了三十年代后期，人们认为“牌坊锯”锯板并不理想，其缺点是锯缝粗，出材率不高。此时，江北人陈鸣奎引进台湾带锯机，在外浦桥建立“瓯江带锯机锯板厂”，其优点是锯缝细，出材率高，技术较为先进。因此，人们纷纷将原木运进瓯江厂排队等待加工，生意十分兴隆。于是，各木商群起仿效，集资置办带锯机，开设锯板厂，先后出现了鼎泰、福兴、森盛、森泰等20余家。他们以自营为主，代工为辅，木料以松木为主，杉木次之，日夜加工。这些厂除鼎泰规模较大外，其余都是小厂，仅有一二台带锯机。那时电力不足，除鼎泰、福兴以锯末作燃料，使用蒸气引擎外，其余各厂均用柴油引擎，后因日寇封锁，柴油断绝，才以木炭或木柴代替。至于原先的牌坊锯，无形中被淘汰了。

木号中也有大户小户之分，当时大户有9家，小户有36家。大户交际广，与轮船公司经理等人有交往，运销木料，大为有利。他们霸住舱位，如大轮船康沙尼、汽船新老华盛、光大、光展等均被他们占住，小户受到排挤，出现了大户吃小户的现象。后来，这36家小户也不甘示弱，由董维初带领，组织起“木板联合运输处”，推选了干事等办事人员，争取一部分汽船为小户所用，如三利、胜利、宝山、捷兴、捷盛、金龙、海宁等汽船，归36家小户承包。每逢船到埠，即由运输处召集各户合理分配，每全板收费二分作为运输管理费，每船70~80%的舱位装运木板，其余则装卫生纸、木炭、纸伞等杂货，小户、船商皆大欢喜，双方都取得了较好的经济效益。

在旧中国，本号的经营利益得不到保障。记得抗战期间，沿海遭日寇封锁，有一次木材运至瓯江口，被敌人拦截，只好将船驶回乐清停靠。这时，国民党又以军用为名，将木材抢劫一空。沿海海盜也十分猖獗，凡用木帆船装运货物，必须先向披山海盜购“片子儿”，否则，就要遭到洗劫。即使是堆放在温州坦上的木段，也常被当局以军用为名征用。 （徐咏衡）

温州市图书馆

温州茶业记略

陆雨之

茶叶，是我国特产，浙江为产茶较多的省份，而温州又是省内重要的产茶区之一。我原系钱业中人，因先父、伯父、姐夫及侄婿都在温州经营茶业，我从十余岁起，经常到茶栈观看茶叶制作，中年时又经营茶业，到过许多茶叶产区，后又到上海、天津、苏州销售茶叶，与上海茶栈、茶行、茶店有来往，因此，对温州茶业情况有所了解。现就记忆所及，并由谢联璧同志提供一些资料，整理于下。

温州府旧有5县1厅，处州府旧有10县。除玉环(厅)外，其余10多个县均产茶。闻名遐迩的雁荡山所产的毛岸为第一，泰顺五里牌的黄汤，平阳北港圣井山的黄汤、旗枪，南港桥墩的珠茶，永嘉的乌牛早，瑞安的风山茶等，也颇有名，够得上“名茶”的称号。就温州区来说，仅有雁荡毛岸、乌牛早、黄汤名闻全国。泰顺香菇寮毛尖，现在才出了名，平阳桥墩与福鼎接壤处，有银针、白牡丹两种名茶。银针系一芽全白毫，宛如针形，白牡丹系一芽一叶或二叶。

温茶有内销和外销两种，上述茶叶多为内销。内销茶有旗枪（仿龙井）、炒青、烘青、黄汤、条绿、原枝等。外销茶有绿茶、红茶两大类。温州产的红茶（称为温红），依其外形分有：功夫正茶、芽面、花香3种。正茶为上品，每担毛茶提制40—60

斤，芽面为中品，花香为下品，每担各提制10—15斤。外销绿茶品名较多，以其外形分，有长、圆两类，长的有特珍（又名抽芯珍眉或称娥眉）、珍眉、针眉、秀眉（片茶）、凤眉等，圆的有虾目、贡珠、麻珠、统珠等。不入长形与圆形的，名曰贡熙（又名煦春）。

最早在温州经营茶叶的，首推广东专营丝茶的徐润（字雨之）。清道光年间，他得知温州产茶之名，就来温开设“润立生”茶号，因经营得法，大获其利。此后，经营茶叶者日渐增多。这时，大部分茶叶运销华北一带，经营者以兼营柑桔为多，这是因为茶叶落令时，正是瓯柑上市之日，两相衔接；而且茶叶、瓯柑俱是北方人所需。但他们大都是小本经营，范围不大，且交通不便，运输困难，茶叶销路仅初步打开。

约在1880年，宁波商人高姓、丛姓、李姓在温州开设“裕大”南北货行，兼营山货，当时可称温州最大的行。其财力雄厚，规模宏大，该行每年营业额达70—80万两银，进出口额占全市70%。经理双姓李袁，名芝英，人称袁老芝。他提升我二伯父陆忠保为管事（后升为经理），往来于上海、宁波联系业务，因陆善于经营，很得招商局总办与上海大亨刘鸿生等人的赏识。其时，欧、美、非各国极需华茶，安徽、江西等省，早在清康熙年间，已有茶叶外销，道光年间，杭州、遂安、台州、宁波等地，也有外销茶运至上海转运欧、美、非各国。至于温茶外销，则是在温州成立招商分局、温沪海运畅通之后。那时，温州毛茶运往上海由土庄栈加工后外销，开始与外商交易。随后“裕大”行在温创设了“裕成”茶栈，专制外销茶。不过，这时还不懂得怎样加工外销茶，于是聘请安徽徽州技师前来指导，加工精制外销绿茶。其品种有珍眉、凤眉、针眉、虾目、贡珠、麻珠、贡熙等，分别装锡罐，外加木箱、竹篾包

扎，运往上海转销。

继“裕成”之后，又有安徽婺源人胡烈光、詹蕴山，分别开设“恒昌公”、“永泰祥”，平阳人、广东人开设“恒昌隆”、“许恒通”、“公仁昌”、“公和隆”、“老裕源”、“永记”等，共有9家，盛极一时。当时，温州绿茶已由上海土庄栈转售给英商怡和、协和、锦隆等行，再运销英国及北非等地。1914年第一次欧战爆发后，茶叶外销受阻，一批已装箱的绿茶无法出口，茶叶发酵变质，叶色变红，于是经复制后成为红茶。这是温州红茶研制的开始，是当时我省唯一制作红茶的地区。红茶运销英国、俄国、法国及东欧各国后，颇受欢迎。

1918年欧战结束后，因外销畅通，上海茶叶市场又活跃起来，温州开茶栈的人也跃跃欲试。广东人唐玉池在温瑞路开设“谦吉祥”，广东人黄鲁卿开设“中兴昌”、“中兴泰”，我姐夫沙秀卿开设“大昌隆”，上海同泰祥茶行开设“正泰昌”，指派黄祖荫为经理，又有永嘉人高德馨、叶楚祯、周焕臣等也纷纷设栈，温州茶栈一时多达13家。当时，做茶叶生意投机性比较严重，市场价格操纵在洋行买办手中，价格早晚不同，变化很大；且当时温州茶商只看市面，不讲质量，因此不受外商欢迎，销路呆滞。“大昌隆”经营九年，无一年获利，“中兴昌”、“中兴泰”资金亏光，负债累累，隻身返回。仅有“正泰昌”经营两年，大有盈利，为温州茶业之冠。这是因该茶栈经理黄祖荫经验丰富，既做外销又做内销，适应国内外需求，况且其后台又是同泰祥茶行，市场信息灵通，经济来往灵活之故。

当时的茶栈，实为茶厂，多系土法手工生产。所谓出口，实际上仅运上海，由上海洋庄茶栈出样，送外商洋行（以英商“锦隆”、“协和”两家为大，此外尚有法商）评价。洋行收购

价格，系以珍眉为标准加费用计算成本，重量按英磅（旧制每市斤为16两，一英磅为14.4两）计算，温州按市斤（旧制16两）计算，本来是有利可图的，但是，收购价是以汇丰银行先令挂牌为标准，以致有时优质珍眉比低级珍眉售价还低。那时做茶叶生意，人们喻为“命运草”，亏盈只有听天由命。温茶栈既受洋行的压级杀价，又受上海洋庄栈的居间剥削，到头来只好向茶农杀价以补不足，常常迫得茶农把茶树也砍了，正所谓“洋行杀茶商，茶商杀茶农”，在旧社会真正痛苦的还是农民。二十年代以后，温州茶行应运而生，茶行只经营销售，不搞生产，除代客销售茶叶外，还代理出口报关业务，收取佣金，所以茶行又称为“过塘行”。最早的一家是李立三、李次衡兄弟俩开设的“永茂”茶行，地址在花柳塘。继起者有胡达民的“鼎丰恒”、林廷卿及夏守三之父融乡的“德发合”、朱佐廷的“信昌公”、李介卿的“公信祥”、康善道的“大吉祥”、陈杏人的“协华丰”等。

1933年，我侄女婿黄仲昭在上海“公升永”土庄栈为茶叶通事，因他懂英语，可以直接向“锦隆”等英国商行推销，所以在温州虞师里开设新昌茶栈，资本为规元3000两（含银元4000余元），自任经理。其时我在润源钱庄任出纳员，“新昌”开出上海汇票，由我介绍钱庄往来，汇票抵款兑现，故邀我入股10%，连续数年均能分得红利。嗣后因其兄黄善夫（温州茶栈负责人）亡故，茶栈无人负责，要我增添股金并要我负责，从此，我开始成为茶业中人。

温州成立茶叶同业公会，是在1920年前后，会长系李立三（永茂茶行经理），在花柳塘潭（今儿童电影院）建有两进楼房，内附设茶叶检查处，处长系先父陆文叔。李立三去世后，由会长“协华丰”经理陈杏人继任，第三任为“正寿昌”经理

黄祖荫，第四任为“瑞昌”经理胡愤若，这时起改称理事长，我为第五任。1930年，茶叶同业公会改为“茶输出业公会”，我曾任其中理事长，1951年，我开设新中茶店，理事长改由“联业”经理吴旭东担任。另立茶行业公会，会员有茶行六七家，以康善道任理事长。

抗日战争爆发后，温州先后三次沦于敌手，温茶损失严重，一次，日寇在东门投下燃烧弹，烧毁堆存茶叶数千件。1941年后，沪甬航线被日寇封锁，甬轮改名并插上外国旗，改航温州。此时温州畸形繁荣，上海“洪源润”等7家土庄栈，有数十万箱茶叶在安徽受阻，无法运进；于是，这7家资本家各派人驻温，在虞师里成立“洋庄茶叶办事处”，10余人常驻办公，办理徽茶出运事宜。其时，我主持的茶栈已歇业，黄仲昭就介绍我开设“信祥茶叶运输行”于东门炮台外，各土庄栈均有投资，业务由我与李介卿负责。当即发电安徽各县，嘱将茶叶运来，由“信祥”办理运沪手续并垫付运费，待款汇进、茶叶到沪算完成任务。

抗战胜利后，满以为温茶又有复兴希望，岂料内战又起，华茶仍然无法出口。那时，当局也举办过贸易会，中茶公司收购了大批高级红绿茶准备外销，这些茶堆放在江心屿，因缺乏管理，无人过问，以致茶箱破损，茶叶遍地，最后连机构也撤销了。那时的农民银行，也有过茶叶贷款，但都给上海的出口行家包办夺取，农民却得不到丝毫利益。

1947年，我另开设“大昌隆”茶行，做内销兼营外销。温州解放后，国营温州茶厂成立，原外销茶厂改为该厂的加工厂，共有4家：“高恒丰”（经理高德馨）、“瑞昌”（经理胡愤若）、“联业”（经理吴旭东）、“胜昌祥”（经理陈寿田）。当时舟山尚未解放，我有60担旗枪茶装机帆船运沪，至

舟山被劫损失，尚有一部分交温州贸易处收购，“大昌隆”至此宣告结束。1951年，我在渔丰桥口开设“新中”茶叶店，1956年社会主义改造中，该店改为公私合营。此后，茶叶由国家统购统销，温州的茶叶生产才有了新的可喜的前景。

温州市图书馆

漫话国药业

金梦良 遗作

中药材在温州商业史上，占有相当大的比重，按经营者分，大致有三个“帮口”，即：宁（波）帮、兰（溪）帮和本地帮，按经营方式分，则有地产品外销户、药材拆兑户、零售配方户、参号、山货兼营、专业行商、茯苓加工户、药材手工店及外埠座商外销等等。远在十九世纪五十年代，宁帮在温州药商中已具有一定规模，至民国时形成“三帮”鼎立，是为中药材业全盛时期。这时成立了“药业公所”，推出资力较厚的拆兑店与部分零售店组成公所管理机构，称“集成会”（又称“十六份”），后扩大称“同益会”，聘著名士绅吕文起任名誉董事长。1956年经过社会主义改造，尚有大小批发（拆兑）店40户、零售店108户（不包括茯苓加工户与手工店）。全业历史情况较为复杂，现就所了解的分别记述于下。

（一）

温州历来为地产药材的集散地，究其原因有：

一、温州为浙南水陆交通的中心，附近各县的地产药材，均经温州加工后分运南北各地。名闻全国的“浙八味”之一的温郁金，系瑞安陶山、马屿的特产，常年生产面积为3000亩，

最高曾达 5000 亩，年产量曾达 12000 市担。其副产品“温莪术”、“片姜黄”，也行销各大城市。平阳、苍南沿海一带的温海石、温中梔，温州市郊、瓯海县的柑桔副产品温青皮、温桔皮等，永嘉所产的温勾藤（为全国最佳品种），以及瓯江上游的名产温厚朴等，历来是温州地产的大宗中药材，都是经温州加工后外运的，温州就自然地成为集散地。

二、温州商业繁荣，市场信息灵通。浙南各县地产药材外销，均须依靠商业为桥梁，从中钩通产销双方，一方面使适时产品及时销出，另一方面又使销方不致扑空。温州历史上地产药材的外销商有：金源亨、金顺茂、董永昌、林庆记、裕成、竟成、正泰等。

三、温州具有较高的地产药材加工技术，且熟谙各个销地的习销规格。山区药材运温大都是原货，必须在温加工或分档后，才能运往销地或上一级集散地。以厚朴为例，龙泉八都、小梅所产厚朴的原坯“筒朴”或“根朴”、“脑朴”，景宁沙湾运温的一米以上的薄筒（无根、脑），均须在温州加工、分档。历来大都是永强瑶溪人在温加工，加工后要分为 20 余档规格。此外，温州的外销户还懂得各档所销的地区，如：“根王”、“根面”、“顶根”销往香港、东南亚，“脑朴”销广东，其中“靴筒”销天津，“中根”销台湾，“毛根”（鸡肠朴）部分内销郑州，“厚筒”（双卷、单卷）销天津、武汉，“建卷”（五寸卷）销江苏、上海，“尺二筒”、“五寸筒”销华北、东北、内蒙一带，“朴丝”及“大朴片”销华南及香港，“眉毛片”销本地及江南各省。

四、地产药材市场，时有变化，如果由产地客商直接运往上海、天津去找买主，万一遇到市场情况变化，“货到地头死”，一时脱不出，那就糟了。而温州的固定外销户遇此情

况，则可与当地药行家以货易货。以天津为例，当地药行家向来喜爱“山浙货”，以“山浙货”与他们交换“西怀货”或“关北货”，双方都合算。1955年笔者有一批香附（遍地野生的莎草块根），在天津一时销不出，后与当地大庆药行调换“梁外大草”（高档甘草），彼此均感实惠。因此，地产药材大都经温州集散转销。

五、温州外销户与销地行家长期挂钩，当外销户在产地收购药材时，可获得挂钩户的预付货款，因此，药材生产、出运等可得到扶持。同时，温州外销户信用也较高，如1954年开设的裕鑫地产药材外销户，在社会主义改造中，并入中药批发户统一核算时，曾汇还上海及苏北泰州等几笔较大预付款。

至于省外药材来温集散，以及省内各地区的交流，这就要求经营者要有雄厚的实力，有较强的经营能力和丰富的专业知识，才能打开局面。温州的叶同仁、叶三宝、集丰、三徐等可算是百年老店，他们称为批发户或称拆兑店、药号、药栈，是名牌大户，其特点是：商品齐全（并非单指品种齐全，而是指某一品种的档子齐全）、价格稳定、质量分档符合标准，极大地方便了远近各另售药店进货。分档是相当复杂的，档次的高低，有时价格相差十倍左右。作为名牌大户，各档均应齐备，才能满足不同胃口的顾客。此外，作为批发户，还得置备小件加工工具，如绞刀、刀砖、戥秤、槟榔钳以及包装用的乌金纸等，并做赊销，才能使销售对象固定下来。

温州地产药材批发户的供应范围，北至玉环、温岭，西至龙泉、松阳，南至闽北福安、霞浦等地。地产药材外销户，历史上有设庄者为天津福正记、上海竞成、香港董中诚（董永昌），至于挂钩户几乎遍及全国各大埠。

(三)

“宁帮”（即宁波帮）中药业在温州概况——

海运畅通后，宁波药商以其资力雄厚，又擅长经营，在温州药材市场中占据重要地位。据史载，宁波慈溪鸣鹤场人叶心培，于清康熙四年时，在温州西门外大殿前开设叶同仁堂零售药店，至社会主义改造时，近300年历史。其所以能如此经久不衰，根本的一条是靠商品质量和信誉。据前辈说，同仁堂在新街开展批发业务，比兰帮集丰迟，约在道光年间。根据当时习惯，药店不开正门，所以“同仁栈”三字做在边门上，要转弯抹角才能进入大厅。同仁栈最著名的是煎制“阿胶”，当时有首歌谣说：“同仁胶，三宝钟，三馀齋，集丰粥。”意思是说，同仁驴皮胶质量好，三宝的时钟大，三馀堂的神齋出名，集丰每年自立夏起至中秋，一日吃4餐（下午加一餐粥）。据同仁堂的职工反映，同仁栈加工的驴皮胶与众不同，一般驴皮胶只能称“杜煎驴皮胶”，半张皮煎的称为“清胶”，同仁堂则严格精选黑背驴皮煎制成“纯黑驴皮胶”。其他细料丸散，如神犀丹、安宫牛黄、至宝丹、紫雪丹等配料都十分严格。约在民国元年，一姓孙的任同仁堂经理时，内部管理松懈，挥霍无度，以致业务下降。因同仁堂为宗祠管理众店，因此又从宁波派人来温整理，变卖田产以补偿亏损资金，重整旗鼓，改聘董配高来温担任经理，创立店规，五公座带头遵守，三五年后又恢复了旧观。

当时宁帮药业大户除同仁堂外，尚有叶三宝、三馀、大生、春成等。零售大户有乾宁斋、老香山、乾济、沈义成、公裕（前局）、汤天一等。其中创设较早的为叶三宝，咸丰年间由慈溪

文亭人叶福钟、叶子渐、叶求之等的祖辈投资创设。店址在府学巷口，后迁第二桥口对面福生恒店址。该店开始为零售，后设批发药栈于纱帽河现铝制品厂址，是为宁帮批发的第二大户。其信誉卓著，资力雄厚，历任经理有叶肯甫、范瑞丰、杨焕章、姚国柱等。该大户也为同族股东店，设董事会于慈溪，每年由经理向董事会汇报一次。另外，慈溪三七市董家所开设的零售大户乾宁斋，创办于清道光年间，地址在四顾桥西首王木亭斜对面。当时算是温州第一家名牌中药店，清末民初的一任经理顾春生，在温药业界颇有名气。在蝉街下岸有一座较大的成药饮片加工场，用药讲究质量，向为温州同业所称赞，1956年全行业公私合营时，因与老香山距离太近，布局网点不合理而被停业。

抗战期间崛起的宁商批发店有震中（后局），系药业权威陈瑞堂所开，其子陈如琛为宁波宝和药行出身，陈志助为上海冯存仁出身，在当时同业批发户中，震中实为佼佼者。此外，尚有几家宁帮参号，如阜丰、元昌、鼎康等，系宁商参药批发业巨子张锦凡、朱律权、余长庸等人所开。

（四）

本地帮（包括平阳帮）概况——

民国以前，本地帮经营中药材素以零售为主，有些老店也具相当规模，如八字桥老种德，西门新种德、德生恒、黄德生，西门外潘天宝，朔门严益生、长春，县前头口严乾生，打锣桥协大恒、高福生，府前董长生、沈福仁，南门允仁堂、公裕（后局），南门外广宁堂、项恒春、徐松寿、延春堂、新乾济，小南门广裕、徐德寿，东门郑天德、林福成、寿椿（后迁小南

门)、老松龄、新松龄、新泰昌,城西董天成,信河街张万寿、林天寿等等。较早的批发药栈有:乾和、成大、允仁栈、杨椿记等。到了抗战中后期,谢景记、葆大(参号兼营)迅速突起,瓯海也不甘示弱,其业务可与同仁(宁帮)、三宝(宁帮)、集丰(兰帮)诸大户相抗衡。随后,同仁、三宝因通货膨胀,为了保存实力,其经营取守势,集丰已走下坡,本地帮葆大起而代替了集丰、同仁在丽水、龙泉、松阳等县的大批经营业务。到抗战胜利时,几家后起之秀的本地帮批发户,发展到了顶点,可与宁帮相劲挺。谢景记派职工林德明、葆大派职工高尚雄,还各带大批药材去台湾发展。据悉,后来他俩在台北俱成为药商大户。

抗战后期虽为本地帮全盛年代,但药材批发业仍在演变,先后更迭的有甞义、联成、来成、厚生、协大、信大、裕大、德茂、茂昌、长成、德大、长源等,多达40余家,加上参号兼营的,一时无法统计,可谓温州批发户的复杂时期。当时本地帮后起的零售店,比较有名气的有几个“昌”,即东门新泰昌,朔门源昌,西郭外成昌,八字桥裕昌,涨桥头德昌,南门外同昌,均系本地老药工所开设。他们的共同特点是:进货眼光尖锐,大都标以参号兼营配方,售价较诸名牌大户为低。至于饮片加工技术则各有千秋,有相当强的竞争力。这里试举几例于后:与涨桥头德昌同时开设的“五福”参药号,系东门五家零售药店合资所办,是专与德昌竞争的,资力比德昌雄厚,但经营能力不及德昌,结果敌不过德昌而中途夭折,而德昌反而发展成为东门一带零售店之冠。西郭外成昌地处同仁附近,在同仁、汤天一、潘天宝三家老店的包围之中,但仍能站稳脚根。再如南门外同昌,正处在宁商老店乾济对面,八字桥裕昌,右邻是老种德,他们在不利条件下,照常能开展业务,而不受老

店的影响。

此外，八字桥西首还有家正昌药店、城西口有家大昌药店，都是老药工及医师所开设，他们以稳中取胜，规模虽不大，却颇得群众赞许。后期八字桥有家中国药店（现利群药店前身），也为老药工所开，他建议同业把龙胆草研粉制成丸剂，以便利小病者吞服。现已推广及全国，本地称“龙胆草药丸”，外地或称“苦胆草片”。

历史上温州的中药材行业，经营资力虽是客帮投资为多，但加工技术大都来自平阳，如麻埠肖江渡等地，几乎到处可碰到年老退休在家的老药工。

（五）

在中药的零售柜上，参档、补剂成药及独味品，设专柜或专店供应。在温州中药材行业中，“大同巷参号”在群众中印象很深。零售药店挂牌称“参号”，其实是兼营配方，且批零兼营，顾客一上门，什么参、药、批、零乃至独味、成药，一应俱全。三四十年代，从大同巷口至玉堂里，最多时参号达12家。较大的丰和参号，系参号界实力派钱成勋所开，历史悠久，存货充足，且档子齐全，为全街参业之首。最活跃的有西郊黄德生分设在大同巷的丰大参号，继而在丰大对面又开一间大丰参号。那时，还搞“东洋参大放价”，雇用乐队大吹大擂，竞争方式别开生面，甚为顾客所注目。就是一般加工参片的手工店，设在大同巷也容易招徕顾客。

过去温州经营参档商品，大都来自上海，少数来自东北。进口东货（东洋参、朝鲜别直参以及东坯生晒白参）本由上海四大户（阜、德、葆、元）承销，所以温州各大户多与他们挂

钩。大同巷参号因中下档销路较大，所以，与上海一般参行交易居多，又由于东货到达温州大同巷后还要重新分档，因此这里的东洋参档子齐全，可能超过上海。

温州几家大户如：叶同仁、叶三宝、集丰、乾宁斋等，多与上海四大户挂钩，专销高档商品，多系原进原出。而大同巷参行则不同，他们认为“会底”货（会津人参）就是正路东洋参了，如进了“信底”货（信州人参，较次）也是作“会底”货出售，而且档子自“爬”（按支数长短由庄家任意分档），以牟取较优利润，这是大同巷经营参档的要诀。至于国产或东坯的西洋参来温，重新分档就更复杂。

在人参加工分档中，东洋参为“炸参”，是鲜人参放沸水内焯过焙干而成。原为日本进口，后我国东北也能加工。这种参在浙南（温、处两地区）及闽北服用的人较多，故历来温州为东洋参的集散地，大同巷交易最频繁，其展销方式真可谓层出不穷。与大同巷参档交易密切的，莫过于“新方”参贩。瑞安塘下区有个新方自然村，村内专操参业买卖的有数十户，他们在温州开设同泰昌参号（后收歇），小南门有裕丰（后改为宝大）参号，大同巷有元丰（后改为阜康）参号，还有一帮数十人肩挑参担（人称新方数十条扁担），至瑞安、平阳、文成、泰顺以及闽北山区，终年川流不息送参上门，方便了山区群众进补。这帮人有时联成一起称“新合记”，最后还在大同巷开设了华来参号，这是由于他们与大同巷的参业活动分不开的缘故。高低档参类通过他们都能打开销路，他们讲究信誉，经营正规，所以从小到大，最后变成座商。他们的特点是平日穿梭于浙南山区，取得群众与农村小药店的信任，他们联合进货有办法，分散销售有对象，这种经营方式是值得参考的。

(六)

温州的山货行业兼经营中药材者，大都是瓯江以北永嘉人。大致分为两路：一路沿瓯江自西从罗浮区至青田、丽水、云和、龙泉、庆元一带山区，其资源到温州集散，称“大溪货”，其中也包括青田南伸至外舍、沙溪（属景宁县）。厚朴、勾藤、粉葛、桂皮等中药材，大都荟萃于西郭打蓬巷、镇宁巷几家小货行。另一路沿楠溪江自北从岩头、岩坦、张溪至括苍山麓，其中也包括西至碧莲、巽宅等地的小品种药材。这一路较大宗药材还包括仙居境内产的白术、白药、前胡等。

山货行兼营中药材之多，是温州山货行的特点之一，在西郭有义记、义大、富有，志成等，在东门有洪源、洪记、周成记等。抗日战争后期，海上交通被封锁，外地药材均系从宁波肩挑，越过日寇封锁线运来温州。周成记曾组织原先到宁波挑棉花的平阳人，化整为零，垫给购货资本，由他们起早摸黑，挑出封锁线，运至温州。各药材同业每日起早到周成记采购肩挑货，日子一久，遂形成一个特殊早市，其价格虽高，但还算平稳，周成记老板为人忠厚诚恳，虽积累了些经营所得，但也博得同业的称赞。那时，也出现过非本行业的临时地产药材外销户，他们因不谙上海药材市场的经营规律，持厚朴、米仁等大批药材到处乱窜，使市场紊乱，为各路“药帮”所不齿。

温州的地产药材外销户自兰帮金源亨之后，先后又有金顺茂、董永昌、林庆记、景成、裕成等出现。董永昌还在天津设庄，名为“福正记”，解放后闭歇，现在香港定点经营。其他各大户，有的接受了社会主义改造，有的在解放后相继停业，药材外销业务由行商接替。1953年，小南门设立了几家由糖行转

业的“土药材行”，实际上是地产药材外销户，如设在大高桥的裕鑫，就常驻上海德和昌药行作座商外销，业务扩大至天津、镇江、泰州、南京、杭州等地，外销品种主要有勾藤、枳壳、蒸狗脊片、温复花、福安佛手片、郁金、莪术、片姜黄、青皮果、海枫藤等，与过去诸大户所经营的品种、销路有所不同。此外，尚有源丰等3户。1956年全行业实行了公私合营。

温州的地产药材外销户，历来不为同业所注意，但对发展农村副业经济，却发挥了一定作用。例如，解放前后，梧埏区“南西垞”一带农民，有一年收集到落地的柑桔幼果（药名为青皮子，土名称柑桔丸），就达干果2400市担（120吨），当即由兰溪各药行定去800市担上身货（即“提青”、“提面”），转销东北、华北。剩下二档柑丸（因大小均匀，上海山浙货市场称“温匀”）、桔丸（上海称“泡青”或“大泡青”），桔丸专销皖北亳州（现亳县），小泡青与小桔丸混庄称“统青皮”，主销本省各地。温匀销上海批发店，正常年销售量约千市担（5万公斤）。过去上海习惯销“潮匀”（广东潮汕一带橙的幼果），“潮匀”横断面果瓢小而取胜，“温匀”则油分足，香气浓。某次，上海鸿记药行邀请上海几家零售店进货员聚集一起，评价青皮子质量，结果，各行家认为“温匀”质量在“潮匀”之上，使“温匀”打开了销路，成为上海市场畅销货，现货全部销出。

收购温州市郊的青皮子历来有3户世代相传的专业货郎，临时通知他们要多少货，二三天内就能交出几十担干货。青皮子在地产药材中仅次于温郁金、枳壳，居第三位。就本省历史看，青皮子产量以黄岩为首，衢州为次，但其质量远不及温州，温州的“提面”、“提青”、“温匀”等规格在销区是颇有名气的。

(七)

座商外销，是1953~1954年中药材批发商的新生事物。本来，温州的药材批发商进货，习惯于年终前由经理亲自出马，往上海、宁波、镇江、苏州等地进一批，贮待销售一年，算是“冬帮货”。解放初期，大户批发商似有顾虑，经营较为消极，中小户批发商多考虑周转，或计较库存利息，大都少进快出。当时，上海行家根据温州情况，把货送上门，在温州座商外销，表面看来，它方便了温州批发中小户，使他们减少了进货费用，实际上是伸长了手，把温州批发商的下家生意挖走。例如，福安帮来温州购进药材，向来是不定期，不定户，哪里便宜就到哪里进货，上海的座商外销正合他们的胃口。到头来，温州中小户批发商受到很大的影响。当时，座商外销的计有上海源顺长、宝泰等约10家，1956年全行实行社会主义改造。

温州药材同业中，还有药材手工店、苓户、行商等经营者。药材手工店是代客加工参片的个体手工店，是解放后主管部门为了便于归口管理、纳税登记而取的名称。多数是自作进销，批零兼顾，建立简易帐册，照章纳税。这批人多怀有一套专业加工技术。还有些人专事代客推销商品，每日穿梭于各批发户或零售店之中，方便了购销双方。这两种人计有20多户。

苓户，就是茯苓片加工户。茯苓片加工是中药材加工不可缺少的工种，茯苓片的加工规格，在全国范围内计有60种，其销售价上下相差近10倍。茯苓片加工手续繁琐，凡优质坚实茯苓，如厚片入罐，一时煎不出汁，如捣碎，又会煎成糊状，药渣会吸收其他配伍药，因此必须切成薄片。这些手续，非一般商店或批发户所能胜任。本省茯苓质优，历史上就有专业加

工，温州也有专业加工户，供应批发及零售，或由加工户自销外地。因此，苓户也是同业成员之一，先后达10户以上。著名加工户有毛汇庆、翁佐廷，机器加工的有吴文泽等。

中药材行商，也是一种个体经营的形式，不同于其他行商什么生意都做，一般经营的是单一行业，药材就是药材，买卖关系较为固定，而且是经常性的。因此，解放后成立了行商公会，1950年主委为任梓良。温州中药材行商大致有三类：一是经营地产药材外销，解放后接替了诸外销大户的一部分业务，如勾藤、黄栀、枳壳、青皮、郁金等，性质是经常的，也讲究质量牌子；二是直接与天津、东北挂勾，经营参类红白货，销出对象则以浙闽边境及瑞安新方参贩等为主；三是从上海购进省外药材，运回自家拆件摆摊，形如座商外销，品种仅有几种当头热门货，如纱帽河两家及东门几家，卖了一批就到上海进一批，销售对象也形成习惯。

常言道：“吃药饭是子孙饭。”这话有两层含义：一是经营中药材行业要讲究质量，不能以次充好，更不能出售假药；二是经营要稳定，要实事求是，不能耍花招，做生意要讲商德。从前为何能做赊销，最重要的一条是言而有信，讲究信义。因此，讲道德，历来是经营药业者所重视的。

注：作者原稿第二部分，有关温州三处药王殿情况，因《鹿城文史资料》第三辑已摘登，本文不再选入。

山货行兴衰史

张叔霞

瓯江上游旧处州所属的龙泉、景宁、庆元、松阳、遂昌，以及毗连的闽北浦城、建瓯、松溪、邵武等县，山区辽阔，土壤肥沃，气候温暖，雨量充沛，盛产的竹木、山货，均由上游水陆交通渠道运集温州销售。西楠两溪以及缙云、仙居等地山货也运集温州。温州市场的繁荣，实有赖于竹木、山货源源不断在此集散。这样，就需要有一个经营机构来承担这一运销业务，因此，山货行业也就此应运而生。

民国以前，山货行业已经形成，以后逐年有所发展，抗日战争时期达到全盛。它对沟通产销，活跃市场，促进山区生产的发展起到了显著的作用。那时，西门外镇宁巷（即寮巷街）、打篷巷这两条街巷，北沿瓯江，南通塘河，直达瑞安。打篷巷潭江边海圣宫码道（即勤奋水闸原址），江河连接，便于货物集散装运。因此，这里就开设起许多山货行。此外，东门安澜亭一带也开设行家，朔门外、大南门虞师里仅一两家。各行家的营业方式据老一辈反映，大致上是：镇宁巷的山货行起初是代销客货，请领牙帖，嗣后，也有自营兼代销客货。抗日战争中期，大都转为自营，其货源来自龙泉、庆元、浦城、遂昌、松溪，也有来自松阳、丽水、小溪等地。打篷巷除钜隆、顺昌、志成等自营居多外，其余行家则经营西溪、缙云、仙居等地客

货，其中有些小行仅仅代营西溪小宗山货，如板栗、山果子、药材、竹箬等，称为潮船行，东门安澜亭一带行家，则代销楠溪客货。

镇宁巷很早就形成“山货行街”，每日清早至中午，本地油商、纸商、中药商以及外埠驻温经营纸类、笋干等的客商，纷纷集中这里进行业务活动，市场活跃。尤其是抗日战争中期，沿海口岸相继沦陷或遭日寇封锁，内地江西、湖南、四川、福建等省及本省兰溪等地区，山货均转道东南唯一口岸温州集散运销。瓯海关为适应战时货运，加强税收，在西门太史码道江面上设置趸船，建立分卡办理税务。

那时，温州市场畸形繁荣，各地客商云集，其成交商品主要是油类、笋干、药材、纸类。纸类中的顺泰纸（即毛泰纸）产于闽北浦城一带，过去由福建出口，因战时该省海运中断，改由温州运销，其数量相当大。另外，松胶销路颇广，从前，松胶仅日商荐田洋行（开设在荷花路）产制，该行于抗日战争前夕停业，后宁商徐维通创设通记松胶厂，至此，温州才有自己产制的松胶应市。抗战中期，山货业中钜隆、鼎丰两家也建厂生产松胶，从此产量增多，适应军用、工业的需求。当时市场上桐油、茶油销路特旺，本地油商如刘源成、泉成、恒敷、广进祥、信顺祥和当时官营的紫东记等，除向产区婺江兰溪、闽北浦城、龙泉等处收购外，仍向温州山货行大量采购，成交额极巨。中药材也集中温州销售，解决了战时药材匮乏的困难。总之，抗日战争时期，是温州山货行业的全盛年代，新行家崛起，外业人也有投入。当时最显著者当推钜隆（郑群超）、鼎丰（郑九如），他们实力雄厚，竞争相当激烈。

山货业商品以油类为大宗，计有桐油、茶油、青油、柏油（即皮油）。抗日战争中桐油属军用物资，控制极严，统由政

府所设的官营企业经营，紫东记属官营，皆由它垄断专营，其他行家未经核准，不得外运。政府还规定，必须距海口若干里（在青田以外地区）方准堆放。茶油是食用植物油，销路颇广，除本地销售外，其他地区销量相当大。其运销业务，则由油商经营，范围最大的当推刘源成。青油是油漆工业、纸伞工业所需，柏油原先是蜡烛的主要原料，以后又用于制皂。

至于土纸类，分为官边（七刀纸）、花笺纸、贡川、连史、海月等。官边纸经染色加工为色纸，与贡川等其他纸用作簿册。旧社会未建立新式会计，工商企业所用簿册大都以官边、贡川为主要原料，学校簿册则用花笺制作，其它文化方面用纸量也相当多。顺泰纸于抗战起才从温州运销上海转运北方，据闻，这种纸是柳条籐篓外加髹漆的原料（从前北方高粱酒是装在柳条籐篓的），防风粘贴板壁也需这种纸，南方则用来作养蚕垫底纸。水葛花皮、山麻皮，用作皮纸原料，在纸伞工业兴盛时，皮纸是制伞主要辅料。那时在松台山至大士门底一带，皮纸作坊户数极多，所需原料水葛花皮、山麻皮，全部由山货行家供应。嗣后，蜡纸工业兴起也需要这种皮料，因而用量激增。这种皮料属野生植物，发展有限，远远跟不上需求。

药材种类颇多，营业也占相当比重，打篷巷和安澜亭两处行家经营历史很久。安澜亭部分行家还兼切茯苓片业务。茯苓、白药、白术、五培子、元参、泽泄、双钩、蝉衣、瓜蒌、蜂蜜、黄蜡厚朴、桂皮、蚺蛇等药材，有人工种植和野生两种，生产季节性强，必须按时节播种、采集，山货行家还须注意市场需求、馀缺、价格，及时反映给产区，便于药农按需要量相应生产。厚朴运销广州、香港，温州除裕成药行（董永昌）外，山货行中有聚成、林庆记、陈景仲（店号已忘）为专营户，后来鼎丰、广兴、联记等也有经营。厚朴须经加工，其程序是：

分类、提档（分“大根”、“二根”、“毛根”三档，以大根为上档）、削皮、整型，并用红绒线将两端扎好贴上牌号标签，然后装箱付运。厚朴是外销药材，本轻利重，经营者获利颇丰。松胶在抗战时列为军用物资，须经批准方得外运。

牛皮是制革原料，全部供制革工业需要。煤烟、土珠、桐皮（染网）、柿汁（纸伞涂料），是工业所需。此外，食品山地货计有：香菇、笋干、莲子。香菇一般称为“龙泉香菇”，这是因为龙泉菇农多，每年冬季结伴携眷入山，播种香菇，春暖停产，带回的香菇大都集中在龙泉销售，因此而得名。实际上，香菇的主要产区在庆元松溪、福建浦城以及赣浙交界的山区。笋干产量以福建政和为多，南北乡次之，每件60斤装，先运至上海，再由上海山货行家转销各地。上海山货行家联合委托宁波人刘安邦代理收购笋干、香菇，刘则派人来温州采办，他是抗战时期笋干的特大客商。温、瑞等地所销的笋干系割尖、蝶尖、凤尾、羊片、笋丝等类，属于嫩顶货，不过，煮泡后回收量不及政和笋干。莲子多产于宣平、浦城，宣平莲子质佳量少，出新早，农历七月中旬可出新，这时，山货行争相采购，提供南北货店提前应市，称之为“试新”。浦城莲子产量多，肉厚粒小，其质次于宣平。火腿系由西溪、缙云、仙居等地客货运来，由打篷巷一带行家代销，其中以徐生记最善经营。这种火腿称为“土腿”，肢大肉肥，比金华火腿差，其销路，除南北货门庄店挑选肢小的外，其余全由餐馆购进，作为筵席之需。

山货行代销客货，均须向卖方收取佣全，其数额按货而定，订有行规。抗日战争时期，货价上涨，币值下跌，经同业议定，也向买方客户收取佣金一分（一元一分）。此事引起争议，后经商会从中调解，改为对部分商品收取佣金。山货行不论自营或代销客货，从看货、议价而达成交易，不论货物数量多少，

事后价格上落，仅凭一纸便条记明品名、数量、价格，均须信守执行，货款一般是即日收清。从前，山货行业对油类，除柏油外，桐油、茶油、青油，一律使用“水平”秤，每百斤等于北货秤（标准衡器）133.3斤。另外，还有一种“天平”秤，每百斤等于北货秤125斤。当时还规定，香菇须打九三折，再打补耗九九折。其他商品也有不同折扣。

山货业同业公会设于镇宁巷潭“三官楼”内，便利会员集会，商议业中有关事务。最早负责人由金介眉担任，继之是郑九如，以后是陈燧。解放后则推举邹则圣为筹备会主任。

抗日战争胜利后，战时温州的畸形环境随之消失，山货行业也恢复到旧日的状况。紧接着，国民党发动内战，物价上涨，民生凋敝，百业萧条，山货也遭到严重损失，原有的经济基础被摧垮，到解放前夕，已是奄奄一息了。

解放后，山货行业以代销客货为主，1952年间，同业行家纷纷申请组织联营，当时西门组织了联力（负责人叶康元）、群力（负责人姓名已忘）、永和（尹祖光）、和大（张增泉）、集生（章昌泉）、新生（郑益鹏）、大众（陈治平）、众力（陈成春）等8家，安澜亭一带22家行家，则组织了柏油联营处（潘仁生、徐松涛）。由于解放后山货产地设立了供销社，产地的山货就近直接向供销社投售，无须长途运销，山货行业在产区再也收不到山货商品。至此，山货行业的作用已经消失，再也无法开展业务，翌年便陆续闭歇。1956年社会主义改造高潮时，仅余春记（余品超）加入公私合营，山货业务由国营土产公司直接经营，温州山货业从此结束。

1989年6月6日

历史上的温台航务贸易

吴 杰

历史上温台经济贸易关系

温州地处东南沿海，同台湾隔海相望，距离仅 135 里，旧式木帆船如遇顺风，一趟只需两个潮汐。

温台贸易往来，源远流长。历史上温台贸易的主要商品，据工商界流传下来的说法，以及现仍健在的工商界人士的回忆，大体是：温州的传统手工业品如瓯绸、纸伞、草席和一些中药材，台湾历来是主要销区之一；台湾的来货，红糖是主要商品。据经营南北货业的老行家说，甲午战争前，温州市场上 80% 的红糖来自台湾，行销遍及温（州）处（州）各县及毗连的内地。当时温州市场上的行话，称红糖为“台青”就是个例证。

《马关条约》后，台湾受日本帝国主义霸占达 50 年之久。在此期间，温台在历史上形成的通航贸易往来，虽遭到人为的干扰，但并未完全断绝。以烟叶为例，当时台湾年需我省松阳县所产烟叶，最高年达 2.2 万多担，一般年需万担左右，都是集中温州港装木帆船运台的。据海关资料记载，1918 年一年中，经报关手续来往于温台的木帆船共有 200 多艘次。

那时，温台航路还被日本用于对华经济侵略的走私渠道。特别是“五四”运动后至抗日战争爆发前的 20 多年中，每逢国

内抵制日货浪潮高涨时，走私活动就更为猖獗。当时温州市场上，出现大量台湾产白糖、日产哗叽以及高丽参、通草、石决明、牛黄等中药材，还有鲍鱼、干贝等海产品，这些货品大都是日本人以台湾为基地，通过各种方法走私进来的。据海关资料记载，1932年瓯海关镇下关分卡，曾查获一艘从台湾运载白糖来温的走私木帆船。1935年瓯海关还扣留一艘运载白糖163包，以及火柴、香烟纸等商品的走私小艇和两名日本人。1936年7月间，有一艘155吨的日本小汽轮“太和丸”，从台湾运载白糖等商品到温州销售，因抵制日货，货物无人购买，只得改驶福州。

抗战胜利后温台贸易出现高潮

八年抗战期间，温台之间通航贸易完全中断，抗战胜利后，台湾回归祖国怀抱，温台之间恢复了通航，贸易往来出现了新的高潮。不仅各沿海城市比不上温州，就是与台湾距离最近的福建省几个沿海城市，名气也没温州大。

据工商界有关人士回忆，当抗战胜利时，温州港籍的轮船、汽船、机帆船共达80艘，净吨位达6100余。经常往来于温台线的有大来、海鸥、丁象、福海、华迎、光亚、中亚、南亚等轮。黄国定参与经营的鼎泰行，就有5艘船往来于沪、台、温线。温州之所以成为对台航运和贸易的佼佼者，主要有三大优势：

第一、通航的基础设施条件好。抗战时期，温州因地理位置特殊和交通条件适宜，温沪航线不断，曾是我国唯一沟通沦陷区与大后方经济关系，及为进出口物资中转的重要渠道。一大批经营航运及为航运服务的行业，如船务行、报关行、运输

行也应运而生，码头、仓库设施迅速扩大。抗战胜利后，温沪线货运量锐减，航运业务清淡，急需寻找出路。有了温台这条航线可资恢复发展，抗战八年发展起来的经营机构和船舶、码头、仓储设施，正好为此提供了重要物质基础。

第二、温台两地的产业与产品结构，通航贸易后正可互通有无，对两地均有利。日本占领台湾时期，实行殖民式经济政策，台湾的大工业统由日本垄断，轻纺工业被限制发展，大部分棉布、百货以至火柴、肥皂等日用品，都由日本本土运销台湾。日本投降后，台湾的外销产品一时无处销，工业品又需外地供应，而温州在抗战期中发展起来的日用品工业，原来销区远及抗战大后方四川、贵州等处，抗战胜利后销售渠道发生变化，也正在找寻新的出路，台湾的市场恰好补上这个空缺；同时，台湾需要外销的物资，温州市场也有很大的容纳量。

温州的棉布、毛巾、肥皂、火柴、皮革制品、雨伞、草席、竹篾、桐油、渔网、杉木、松木、木板、陶器、瓷砖以及中药材如杞子、当归、白术、瓯朴等，都是台湾市场上的畅销商品。台湾产的白糖、樟脑、菠萝、龙眼、石油、五金材料、硬木、地砖等在温州也很旺销。两地产品互济余缺，为温台贸易往来川流不息提供了可靠的条件。当时温台航线货运业务相当繁忙，温州港码头一带及沿江街道，经常堆满待运、待转的温台两地的货物。这种贸易往来一直延续到1950年上半年才中断。

第三、温州商人敢冒风险，善于做“抢火门”的生意，在战后对台贸易中捷足先登，也是一个重要因素。根据波茨坦宣言，台湾归还中国，但在1945年第四季度，国民党政府并未正式予以接收，市场和社会秩序相当混乱，大陆其他地区商人大都不敢冒风险去台湾。这时，经受了八年战时贸易磨炼的温州商人，懂得做“抢火门”生意获利最丰，一些敢冒风险的商

人，就带头去敲击对台贸易的大门。开始是流动行商开路，用木帆船或小吨位汽船，带一些厂布、百货、雨伞等日用品，去台湾以货易货。有些大户也派人随船前去试探，往往少量日用百货，就能换回相当数量的白糖、钢材、五金、化工等产品，获利高达数倍乃至10余倍。于是1945年四季度，温州掀起了“台湾热”，工商界曾流传一句话：“若要翻，去台湾”。

由于上述三个因素，不仅使温州在抗战胜利初期出现“台湾热”，而且在以后几年中，把对台贸易推向了高潮。

抗战胜利至温州解放的四五年中，温台通航和贸易往来，不仅对当时两地需要调整和换型的工商企业提供了生产经营的新门路，方便了温台两地的市场需求，而且还具有一个更重大的意义：结束了祖祖辈辈相传下来的行商式的历史。经过几年来温台的航运贸易，少量台湾居民开始移居温州，成为温州台湾籍居民；温州人到台湾定居的也日渐增多，这是因为温州人去台湾最早，贸易关系最密切之故。

当时，台湾房地产价格低，一座楼房的价值，不及上海一小写字间的顶费。于是，许多温州人在台北、基隆等地购置房产作长期经营打算。不少行商见台湾市场广阔，做生意有利可图，也纷纷转行商为住商，在台湾定居，开店办厂。据工商界人士的回忆，1945年冬，台北、基隆随时可遇到温州人，听到温州乡音。基隆街上的代理行，几乎都是温州人开设的。在这几年中，平阳、瑞安有不少农民流徙台湾各地，被雇佣为矿工。大陆临近解放时，还有一批温州籍的国民党的党、军、政人员和知识界、工商界人士去台定居。上述这些人，是温州在台湾定居的第一代同胞。他们在台已历40多年，目前包括在台出生的第二代、第三代，总人数有4万余人，其中在台北市的有万余人。

解放后，由于海峡两岸军事对峙，温台之间的通航和贸易又中断了30多年。1981年全国人大常委会发表《告台湾同胞书》后，两岸关系开始松动，台湾的一些商人，利用渔轮和小汽轮，在沿海进行小规模的海上民间贸易活动，中断了的通航关系，在民间又开始恢复了。1984年，鳌江、洞头建立起两个台湾渔民接待站，此后，海峡两岸利用渔轮在海上搞易货贸易的渠道一直在畅通。渔民接待站的小额直接贸易，近年来也在稳步进展，通过港澳的间接贸易，不少人正在探索。随着在台温籍同胞回乡定居和回乡探亲人数的增多，在台的温籍同胞对在温投资办企业产生了浓厚兴趣，目前，温州已办起50余家台资企业。深信随着和平统一祖国形势的发展，温州台湾之间的通航贸易关系，一定会有更大的发展，其前景十分广阔。

1989年9月27日

美英石油公司在温州争夺市场纪实

陈于滨 李渭钧 资料 苏虹 整理

清王朝政治腐败，自鸦片战争后，门户洞开，外货涌入，我国民族工商业遭到严重摧残，大批资金被外人所掠夺。本文仅就美英石油公司在温州争夺市场的有关情况记述于下。

美英在温州大肆推销石油

清朝末年，温州还是一个小城市，夜间照明不是用菜（茶）油灯，就是点蜡烛、燃竹篾，亮度很低。据老前辈说，温州出现第一盏煤油灯约在1850年，系航行于沪温间的机帆船所使用。直至1900年，使用煤油灯的人才逐渐增多，其原因是，煤油灯发光清，亮度强，比蜡烛便宜，且货源充足，又不怕老鼠窃食。此时，石油的来源，系个别商人从上海购来转售，也有用帆船从台湾运来，市价不一，经销者均有厚利可图。

1876年（清光绪二年）9月13日中英签订了《芝罘条约》，温州辟为通商口岸。从这时起，英商亚细亚、美商美孚两石油公司，相继来温州推销石油。他们先是大量散发广告，并雇用当地人为他们宣传，继而亲自带着洋狗到农村活动。但效果不大，农村儿童看到他们，直呼“番人狗”，听起来是骂狗，其实是骂了外国人，弄得他们垂头丧气，扫兴而归。后来，他

们想出一个点子：随带大批糖果下乡分发，想封住儿童的嘴巴。可是儿童们吃了糖，仍是“番人狗，番人狗”地叫个不休。如此好几年，均引不起农民在购买兴趣。

嗣后，美英油商改变推销方法，采取利诱手段来吸引顾客。他们订制了大批火油灯、台照灯，只要农民购买石油，一律免费奉送。更有甚者，他们还忍痛拿出数百银元，连同木屑装进火油箱内，而后混杂在栈房里，以此来诱使农民购买。光绪末年，江北罗浮地方有个名叫林崇清的，买来一听石油，打开一看，内装数百枚白花花的银元。从此，他买田地、放高利，顿时成为江北首富，此事曾轰动一时。经过美英油商的大力宣传和利诱，加上使用石油照明确有不少优点，购用者日渐增多。抗日战争前，夜间照明用油，除少数仍用菜（茶）油外，大都购用石油。

抗日战争爆发后，日寇封锁了温州港口，石油来路被切断了，农民们仍以菜（茶）油或蜡烛、竹篾照明。直至抗战胜利，美英石油又大量运进，但由于农民多年使用菜（茶）油已成习惯，石油销路不大。美英油商不得不降价出售，据说，一斤水从美洲运来比售出一斤石油价格还高，因此，美英油商曾吹嘘说：“我们的石油此水还便宜。”但当农民竞相购买时，油价又逐日提高。

美英石油公司还揣摩用户心理，不时更换石油商标，从中渔利。例如，亚细亚公司原先销售的是“老帽牌”，一有声誉后，即降低石油质量，更名为“新帽牌”。用户认为“新帽牌”质量差，啧有烦言，公司又将“新帽牌”更名为“僧帽牌”，并扬言油质与“老帽牌”一样，其实，质量并无提高，以此欺骗用户。美孚公司也采取同样伎俩，当“双美孚牌”有声誉后，即将质量降低，更名为“美孚新牌”，用户以质量不好而裹足，

公司又忙将“美孚新牌”更名为“鹰牌”，其质量却毫无提高。

美英油商互相倾轧争夺市场

随着温州石油消费量的增长，原先从上海、台湾运来的零星数量，已远远不能满足市场的需要。1903年，温州城内南大街出现了一家专售英商亚细亚公司石油的油店，店号为“协丰”，由温州人吴与芳任经理。美商美孚公司不甘落后，也于1905年在城内北大街设立“裕新”公司，专售美孚石油，经理罗维生，也是温州人。这两家油店开设后，原先从上海、台湾运进的杂牌石油，因经营者资金匮乏，价格昂贵，难以与洋人相抗衡，只得停业。温州石油市场完全落入美孚、亚细亚两公司。

从此，美英两家石油公司展开了势均力敌的竞争。新兴的美孚公司野心勃勃，他们面对竞争对手，特选质量较好的石油在温州倾销。这种石油的优点是烟少，甚受用户欢迎，使亚细亚公司业务受到极大影响。亚细亚上海总公司得悉此情况后，不甘示弱，立即将温州经理吴与芳调离，另派陈寿生（也是温州人）接任。陈经营手法灵活，他以英商麦边洋行产品“龙牌”石油，运温与美孚公司相对抗。这种石油品质好，价格又低，迎合了用户心理，因此销售情况大为好转。从此，美孚、亚细亚两公司又并驾齐驱了。两家公司为了争夺顾客，均采取随货赠送物品的销售办法，如赠送毛巾、肥皂、香水等，以广招徕。

1920年，美孚公司为了压倒亚细亚公司，他们除在江北梅园地方买地皮建造油池、油栈外，并派“美南轮”每月往返沪温送油一次，货源十分充足。他们还撤销原“裕新”公司，另

成立“贾合丰”（东门）、“锦彰”（南门）、“合记”（小南）、“胡兴源”（西门）、“吴长源”（北门）、“大升”（北门）6家分销处（系附带经销性质）。总店称为“六一公司”，设在南门锦彰内，经理为温州人王岳生。亚细亚公司也起而仿效，在清水埠新建栈房，并将西门的油栈扩大，派“海光轮”按月送油来温。同时，撤销“协丰”店号，成立“泉成”（东门）、“张仁记”（东门）、“广大兴”（南门）、“郑通久”（南门）、“傅合大”（西门）、“陈源兴”（北门）6家分销处（也是附带经销性质）。总店称“永兴隆”，设在西门后营巷，经理先是林寿昌，后为杨雨农，均是温州人。至1934年，上海公司又派苏北人张有才为代表来温总负责。这一时期，两家公司旗鼓相当，不相上下。据1930年资料，当时两公司配给分销店的销售额，一、四季度各为5000箱，二、三季度各3500箱。后来，随着机器碾米厂、机器锯板厂等工厂的开设，亚细亚公司捷足先登，与各厂订约提供柴油、润滑油，连普华电灯公司所用柴油，也由该石油公司供应。因此，美孚公司的营业额远远落后于亚细亚公司。

1930年左右，温州市场除美英石油外，又出现了一批苏联石油，是“油遍地”公司经销的。在中国的总经销机构为“光华公司”，据说，该公司的经理是宋子文。苏联石油一到温州，一向互相倾轧的美孚、亚细亚两公司，此时即联袂予以排挤，他们把油价降低，诱使用户不买“油遍地”石油。那时“油遍地”公司在温经销处，设在虞师里的鼎源钱庄，每当“油遍地”的石油运温时，美孚、亚细亚的上海公司，立即指示温州各分销处：将原定每箱售价2元（银元）以上的，一律降为1.80元出售。据统计，在与“油遍地”竞争期内，单亚细亚的6家分销店，在一个月內即售出“僧帽牌”石油13000听。这

一措施迫使“油遍地”公司无法立足而停业。

群众反对英商在清水埠兴建油池

美孚、亚细亚两公司在温州打开销路后，双方为了谋求长期立足，均先后买地兴建油池。美孚公司原先的油栈，仅有东门下浦边的东栈，后在南门外蝉河设南栈；亚细亚公司原先仅有南门蝉河的南栈、麻行门外的北栈。1920年左右，先是美孚公司在瓯江北岸梅园地方购买农田数十亩，历时3年建成石油池。1931年“九一八”事变后，亚细亚公司也选址楠溪江口清水埠地方，买下大片地基，动工兴建油池，并计划在油池东首紧靠楠溪江建筑码头，以供上海油轮停靠。该公司所以要选址清水埠兴建油池、码头，主要是为了便于供应江北地区，减少分批零星运油的麻烦。

当亚细亚公司指派技术人员前往清水埠勘测地形时，当即遭到当地群众的强烈反对，他们多次集合数百人，手持扁担、大棒、短棍，吆喝着蜂拥而来。群众反对的理由是：一、楠溪江（包括江口）是大小船只航行的要道，不许任何外人霸占；二、清水埠是楠溪港南往瓯江的口岸，江面不宽，水流湍急，若建筑码头，船只只得靠边航行，易发生危险。他们谴责英商无理强占国土，谴责当局受贿充当帮凶，并群起捣毁所有工程。该公司人员深知众怒难犯，只好默不作声。

亚细亚公司并不因此而善罢甘休，他们挽出杨雨苏，由杨出面要求国民党永嘉县党部委员陈卓生、叶蕴辉、戴福权等人给予协助。陈等3人认为，要压服群众，必须召集楠溪、西溪地方士绅进行协商，同时，应要求亚细亚公司付出适当代价。代价问题，杨雨苏当即表示同意。随后，陈等3人分头拉人，聚

会于陈卓生家，到会的有江北各区代表（其实并非群众推派），永临区陈卓生、叶蕴辉，岩头区戴福权，碧莲区刘景升（镜僧），枫林区徐端甫，沙头区柯逢春、陈志侠。会上，陈卓生说明开会目的后，接着历数了清水埠兴建油池、码头的好处，他说，“九一八”事变后，共产党煽动国人要求中央抵抗，战事可能一触即发，到时中国怎么打得过日本？仗打起来，日本兵一到，政府和我们只得逃到江北，所以，在清水埠兴建油池有两个好处：一是战时照明用油可以不愁，二是该公司愿出巨款买地，我们可将此款置办自卫枪支。之后，叶蕴辉等相继发言，其内容与陈卓生同出一辙。

柯逢春、刘景升提出控告

对于陈卓生、叶蕴辉等人的论调，柯逢春、刘景升均持反对意见。他们义正辞严地指出，无论如何不能把国土出卖给外商。这次会议无结果。后又接连开了几次会议，最后订出一个折衷方案：一、兴建油池、码头所需地基，只能租借，不能卖绝；二、租借价款定为2500银元；三、租借条约可先订，但须6个月后生效。在这6个月内，如果中日战争不爆发，则租借条约作废；如时局紧张，但尚未爆发战争，届时再开会协商决定；如中日战争已爆发，6个月后租借条约即生效。

这是爱国者所采取的一种权宜之计。他们认为，6个月后战事未起，取消租借条约，亚细亚公司和陈卓生等人就找不到借口；若中日发生战争，滨海烽火连天，亚细亚公司必然不愿冒险兴建。这个折衷方案实际上拒绝了亚细亚公司的要求。

订约6个月后，中日并未发生战争，时局也缓和了，照理应取消租借条约；可是，亚细亚公司无视温州人民的意愿，竟

擅自在清水埠动工。柯逢春、刘景升要求召开会议，讨论该公司违约侵犯国土案，而陈卓生、叶蕴辉等人，却置之不理。于是，柯、刘打电报给国民政府，指控陈卓生等人出卖国土。国民政府一面复电斥责柯、刘不应参与那样的会议，一面电饬温州地方法院审理此案。法院曾前来向柯、刘了解详细，并曾开庭审问过被告，但未见宣判。

此时，罗浮区碣石地方有一绅士，因历次开会未被邀参加，清水埠又是坐落于罗浮区，且银元分文无得，早已心怀不满，也向国民政府控告陈卓生等人。国民政府先责令温州地方法院审理，后又移交省高等法院。省院曾开庭审理过，尽管此案是非曲直十分清楚，但法院却拖延不判，其原因是陈卓生、叶蕴辉、戴福权3人得悉有人控告，即向国民党省党部主任委员罗霞天求救，在罗的庇护和支持下，他们丝毫不损。

柯逢春自向国民政府提出控告后，就辞去沙头区的代表身份，改由胡芳枢充任；刘景升也辞去碧莲区的代表身份，改由他人充任。所得之2500银元，5个区平分各得500银元，均被各代表侵吞。

这一出卖国土案，解放前当事人未受惩处。解放后，陈卓生、叶蕴辉被处以极刑，判决书上写明出卖国土为其罪行之一。至于戴福权，临近解放时逃到台湾去了。清水埠所有堆栈等建筑物，解放后被悉数拆除，改建为车站，旧迹已不复存在了。

温州航运业概况

吴杰

温州是浙南的政治、经济、文化中心，也是水陆交通运输的枢纽，航运业历来发达，木帆船、民船是主要工具。1876年中英《烟台条约》辟温州为通商口岸后，翌年建立海关，正式开埠，同年10月，英籍怡和洋行客轮“康克斯特”（318吨位），驶进了温州港，从此，改变了木帆船一统天下的局面。1878年4月，招商局客货轮“永宁”号（322吨位）驶进温州港，这是我国轮船首次驶进瓯江。第一艘夹板船（即洋式帆船）驶进温州港是在1885年。那时，温州的航商资力较弱，购置轮船尚无力量，故把投资放在发展夹板船和内河小火轮上。1885年，从国外购进一艘夹板船，至1903年，温州才开始自己制造夹板船。第一艘在内河行驶的小火轮，是往返于永嘉、瑞安的小拖轮。从此，温州的水上交通运输，行驶在外海的，是外国的和我国的轮船、夹板船以及传统的木帆船并存；行驶在内河的，是小火轮、民船共有，这一格局，一直延续至今。

自温州开埠至第一次世界大战结束的40年中，温沪航线，招商局有定期客轮航行，先是“永宁”轮，后为“普济”轮。1918年，普济轮被撞沉没后，常川往来的是“广济”轮和“海晏”轮。温甬线和温椒线，开始时，招商局的温沪班轮兼道宁波，后台州航商“永宁轮船局”有“永宁”等两轮行驶椒温线，

另有“宝华”、“海门”两轮行驶椒甬线。1914年以后，温甬线才改为定期直达，由“永宁”、“宝华”、“永川”三轮常川往来。这是温州港的两条主要航线。至于温州南向至福州、厦门、兴化、泉州、汕头、广州以及香港的航线，虽曾开辟，但由于种种原因，一直未固定下来。温州北向至天津、烟台等地的航线，主要是货运，以夹板船为主要运输工具，其中温籍夹板船有10余艘。温州内港、内河航线，主要有永（嘉）瑞（安）线、永（嘉）乐（清）线。温州与国外航线，这一时期虽与新加坡、马来西亚、日本以及我国的台湾有往来，但不经常，船数也不多。

随着航运的发展，与之配套的码头、仓库等设施，以及代理服务行业，也相应兴起。经营两条主要定期航线的两个轮船局——招商局和宝华轮船局，均动工兴建码头、仓库。招商局在市区朔门购地兴建了仓库和办公用房，还在附近建造浮码头，安装上一只钢质趸船，人称为“朔门码头”。后宝华轮船局在东门新码道，也建立起码头，安装木质趸船，建起仓库，称为“宝华码头”。永川轮船局也在东门化鱼巷建造小座浮码头，也建了仓库，人称“永川码头”。至于外地轮进出口，一般均委托“代理行”办理，商人不熟悉报关手续，一般都委托“报关行”代办，于是，代理行和报关行也就此应运而生了。温州最著名的报关行是“吉记新报关行”。1919年，温州永福航业公司租船行驶于温沪线，这是温州航商第一次租船经营。1922年，戴经畴的金长利汽船（134吨位），行驶于温沪线，这是温籍航商自置汽船的开始。随后，吴荣华的“顺利”、“三利”，戴寿田的“民和”、“同盛”，王荟芝的“华盛”、“华茂”等轮也加入行驶。至1933年底，温籍轮、汽船已发展至45艘，总吨位为5768，其中百吨以上的有20艘。在抗日战争前，

这些船只在沿海主要航行于温沪、温台甬、温州至厦门、福州、泉州、汕头、香港，温州至烟台及东北各港。在内港、内河，则有温州至瑞安，温州至乐清，温州至沙头，温州至温溪、茹溪、韩埠，温州至瞿溪等线。夹板船在竞争中已居于劣势，1920年后逐步减少，到1923年仅有27艘，总吨位为47151。嗣后，有的装上内燃机改为机帆船，有的转为木帆船了，至1931年已被淘汰殆尽，仅剩下“黄万兴”一艘夹板船了。

轮船、汽船、机帆船具有容量大、速度快、比较安全的优势，因此发展较快。但传统的木帆船也仍然占有相当地位，这是因为木帆船具有分散、灵活、进出小港口和浅水区域方便的特点，对于装运木材、木板、木炭、南屏纸等温州土产品出口，颇能适应之故。据统计，1918年温州轮汽船进出口总量为231131吨，木帆船也达122478吨，1930年轮汽船进出口总量为634223吨，木帆船也达138600吨。不过，这些木帆船，外地的占80%以上，温籍的仅占百分之十几。

在这一时期中，温州港口建设值得一提的大事，是株柏码头的开辟。1922年和1926年，温州遭受两次大台风后，原先从江心屿南面通过的瓯江主流，逐渐改变了流向，改从江心屿北面通过。至1931年，朔门的招商局码头已经淤浅，低潮时连小舢板也无法通过。而此时，东门株柏一带却形成广阔的深水区域，适宜于停泊客轮。当时陈守庸为温州招商局负责人，他征得上海总局同意后，在株柏另建码头，于1936年4月正式将朔门码头的趸船移往株柏。抗日战争时期，这里成为温州航运停靠的中心。

1937年抗日战争爆发后，“八一三”日寇进攻上海，敌海军即封锁我沿海港口，温州港首当其冲，除英籍亚细亚公司和美籍美孚公司的两艘运油轮尚可进出外，本国的船舶全部停

航。同年10月，温州航商利用外国轮船可以进出港口这一有利条件，通过英籍公司的两艘轮船，分别从上海、香港装载商品驶温，未受日寇阻挠。从此，航商群起仿效，许多外籍轮船公司纷纷派轮装运货物进出温州港。同时，国民党当局允许温州航商的轮汽船，可暂时以外籍船名义行驶。于是，温州航商当即与外籍商人，尤其是同与日本关系尚好的国家的洋行或轮船公司挂钩，改变名称挂上外国旗，并雇用一名外籍人任船长。时“三利”改名为“鲁德”，“捷盛”改为“民和”，“茂华”改为“大茂”，“通利”改为“爱大”。主要航线是温州至上海，有时是温州至香港。因此，温州港很快成为我国大后方连接沦陷区的重要口岸，物资均在此进出、集散和中转，航运业务空前繁荣。除了温籍轮汽船外，上海、宁波籍的一些轮汽船，也仿照温州办法，如上海的“大华”改为“棠赛”，“新宁绍”改为“谋福”，“宁兴”改为“德平”，“瑞平”改为“美达”，“新瑞平”改为“美发”，均挂上外国旗，行驶温州港。同时有更多的外国籍轮船参加运输业务。

为了适应当时航运业务的需要，温州兴起两个新行业：一是有数十家“船务行”，充任外地籍和外国籍轮汽船在温州的代理机构或承包船务；二是有百余家“报关转运行”，专代货主办理报关、提货、装货以及内地水路运输业务。1938年是温州港战时航运业发展的最高峰，除本国籍轮汽船外，外国籍轮汽船进出温州港的达80余艘，进出口总吨位为783499，为历史最高记录。1939年4月起，日寇加紧对温州的封锁，封闭了温州的主要航道，还经常派飞机轰炸温州，并先后三次侵踞温州，使温州的航运业屡遭劫难，日渐衰落。自1941年后，在重重困难的情况下，温州籍轮汽船断断续续寻找时机，争取维持通航业务外（有不少的轮汽船受到破坏），外国籍轮汽船就不

再来温州港了。一时兴起的“船务行”、“报关转运行”，因业务清淡，大多数收缩或停业了。

在八年抗战期中，温州木帆船的航运业务始终活跃。当1938年温州航运业达高峰时，木帆船的进出口总量为303466吨，比1930年高出1.3倍强，占当年温州港进出口总量1086965吨的28%左右。后日寇虽加紧对海上的封锁和干扰，但木帆船具有目标小、靠海岸线近、航行时不易被发现的优势，因此能长盛不衰。在未沦陷的洞头、三盘、坎门、楚门等岛屿与已沦陷的沈家门之间的走私易货活动中，木帆船显得更为活跃，其载货总量比1938年有更大的提高。

1945年抗日战争胜利后，温州航运又开始畅通，除国外航线未恢复外，其余原有航线均陆续恢复，并新增加了一条至台湾的航线。此时，温州航运界纷纷整修旧船，新建或购买小型轮汽船，经营积极性很高。到解放时，温州籍的轮汽船及机帆船共有80艘，吨位约6100，其中百吨以上的有“金保利”、“鸿泰”、“利中”、“利兴”、“大成”、“光鸿”、“瑞光”、“亚平”、“海华”、“吉丰”、“周康”、“华东”、“兴南”计13艘，最大的为345吨的“金保利”轮。1946年温州港进出口总量为359692吨，其中轮汽船216547吨，木帆船143145吨。1948年总进出口量为506886吨，其中轮汽船372869吨，木帆船134017吨。沿海航线，大部分是往返上海、宁波、台州和台湾，一部分往返于北方、南方历来有来往的港口。内港、内河航线有：温州至温溪、茹溪、韩埠，温州至沙头，温州至上塘，温州至瑄头，温州至瑞安，温州至梅头，温州至茅竹岭，温州至瞿溪，温州至桐岭等。

温州航运业的同业组织，在二十年代初，由于夹板船发展快，航商曾成立“夹板公会”。后来因夹板船衰落，轮汽船兴起，

“夹板公会”于1928年改为“温州航业公会”，1935年又改为“轮船业公会”。1937年，“轮船业公会”一分为二，航行外海的轮汽船的同业组织称“航业公会”，内港、内河小轮仍称“轮船业公会”。至1939年，二者又合并为一，称“轮船商业同业公会”，一直延续至温州解放。

温州市图书馆

十三班内幕

陈于滨 王泽侯 遗作

温州的挑运业，当地人通称为“班业”，也有人称为“十三班”。班业自有组织以来，约有百余年，可谓历史悠久。解放前，温州班业是一种具有强大力量的封建性团体，其中黑幕重重，剥削层层，很可以反映旧社会的丑恶形态和劳动人民的苦痛情景。解放前，作者陈于滨曾一度担任班业中军训大队总教官兼大队长，王泽侯曾任国民党永嘉县党部监察委员，现就当时见闻所及，略为介绍。其间不无遗漏之处，希熟悉班业内幕者予以补充和指正。

班业的组织活动和纠纷

要了解温州的班业情况，首先要弄清其组织的形成，以及它在业务上的具体活动。

温州位于瓯江下游，河流交错，海外船舶往来不绝。不独浙南各县，即闽北诸县，均以温州为交易中心和货物吐纳口岸，故温州的挑运事业，遂由此而产生和发展。开始时，每当大批货物到达，诸挑运者乱行挑运，漫无秩序，不特易使客货造成散失，就是挑运者本身也由于众暴寡、强凌弱，往往易起争执，发生纠纷。于是主客双方都有组织班业的要求。同时，

清朝封建政府，为了便利自己办理公差，也需要有班业的组织。

据班业前辈传说，温州的班业组织，于清嘉庆年间即已形成。1877年温州设立了招商分局，有轮船常川往来海外，在温州港吐纳的货物更多，搬运业务也随之发展，班业的人数和类别，也日益增多。当时，班业的组织很简单，每一班业，一般上有班头一人，下则都为伙计（即参加搬运的劳动工人）。每一伙计，都由班头签立班份字据一纸，作为凭证。班头系由当时政府所指定，他们在各班业中，算得上强有力的人，既能发号施令，驾驭全班伙计；又能迎合政府意旨，承办公差。

在班业有了组织之后，清政府如有公差派遣，依据班业排定的次序，按月轮流承担：1月份码道班，2月份糖班，3月份靛青班，4月份本地班，5月份斗底班，6月份灰桥班，7月份麻行班，8月份轮船班，9月份散班，10月份炭班，11月份鱼班，12月份米班，闰月集云班。集云班当时人数不多，遇有闰月才轮到承当公差的义务。其他各班有的遇着无差、少差之月，有的遇着多差之月，况且各班业人数多寡不同，所以这种轮派公差的规章，是不公平的。

除上述各班业外，还有一个山东班。清朝时，有些山东人犯了罪被判刑而流放到温州来，清政府为了减轻负担，特立一个班，让他们做挑运工作来维持生活，故名为“山东班”，他们是不承担公差义务的。这个班业在民国成立后，因形势变迁，逐渐转由本地人承替，因山东班为犯罪者所组织，不特名称不雅，且名实不符，遂改名为“十三班”。其所以定名为十三班，是因为除集云班（系一小班业）外，山东班排列在其余12个班之后，凑成为13个大班业。当时，本地人对挑运班业也有总称为“十三班”，便是这个原因。随后，十三班（即原先的山

东班），因业务和地区关系，又分出一部分伙计成立了一个双日班，后靛青班也因地区和业务的关系，并于双日班中。从这时期起至解放时止，各班业承担公差已改由各班业商议，依照人数多寡分派。

1927年起，温州大多数班业，联合成立了“永嘉县挑夫职业工会”。班业入会后仍旧各自为政，并保留原有名称，只是在各班业之上，加上“挑夫职业工会”的名称而已。

当时登记参加挑夫职业工会的计有14个班业：糖班、米班、散班、十三班、灰桥班、码道班、轮船班、鱼班，麻行班、本地班、双日班、炭班、斗底班、集云班等。茅竹班、行前班属于码道班，因此，附于码道班参加组织。后来又有盐班、河船班、广利桥班、水心班4个班业陆续参加。总计永嘉挑夫职业工会有18个班业。

至于各班业的人数，据解放前统计：糖班300人，十三班280人，散班250人，轮船班240人，本地班130人，双日班120人，码道班140人，斗底班120人，鱼班120人，米班120人，广利桥班120人，灰桥班80人，麻行班80人，炭班80人，集云班40人，河船班50人，盐班80人，水心班40人，合计为2400人。

此外还有木段班、木段散班、守夜班、堆段班、长梢班5个班，总称为木行班。又有东门、朔门、麻行、西门等的驳船班，和船上小工班、栈行小工班等，都没有参加挑夫职业工会，人数不清楚。由上可见，当时温州班业的力量是很大的。

各班业在业务上的活动，是按地区、货物来划分的。按地区划分的有：糖班、米班、散班、十三班、灰桥班、河船班等在东门；轮船班、码道班、行前班等在朔门；麻行班在麻行；本地班、双日班、水心班等在西门；斗底班、集云班、广利桥班

等在南门。此外，驳船班又有东门、朔门、麻行、西门等几个地段的划分，小工班也有船上和栈行的分别。至于按货物划分的有：炭班专运木炭，鱼班专运鱼类，茅竹班专运茅竹，木行班专运木头。以上是当时各班业业务活动的概况。

在旧社会，各班业活动的地区和挑运的货物，时有变动，因而常常引起争执，甚至酿成严重纠纷。例如：煤油起初从外国进口时，在糖班活动地区内，因此由糖班挑运。后来，外商美孚公司在永嘉江北梅园建筑油池，亚细亚公司也在江北清水埠地方建造油栈，从此，煤油改从江北到埠。米班和十三班认为，江北到来的货物，应由他们挑运；而糖班却认为该货是外国进口的，虽经江北梅园和清水埠落地，但不是江北本地出产，应仍归糖班承运。又如：木段经过加工后，运往糖班地区内，一向归糖班搬运；后来，因有木段运到江北锯木厂，加工后由江北运到糖班地区，米班和十三班认为这是从江北来的货物，应归他们两班搬运。再如：广利桥班的业务范围，是搬运塘西一带地方来的货物，斗底班的业务范围，是搬运塘东一带地方来的货物。可是有些塘西人向塘东购来货物直接运来温州，广利桥班认为货主是塘西人，应归广利桥班挑运；而斗底班却认为该货物是塘东产品，应属斗底班挑运。反之，塘东人向塘西买来货物运到温州，双方同样发生争执。

诸如此类情况时有发生，每次发生纠纷后，一时很难解决，常常为此而涉及诉讼，甚至诉之于武力，酿成械斗。械斗时，有的还暗中从外地雇来拳师，帮同斗殴，时有伤亡。1936年间，糖班和十三班发生纠纷时，十三班伙计潘宝银被溺死于江中。抗日战争胜利前后，轮船班和双日班也因业务而起冲突，轮船班伙计厉阿玉被双日班殴打致死。这些惨剧，在旧社会是屡见不鲜的。

班业中的黑幕

一、班头的剥削：班头，是封建的把头，他们不参加挑运劳动，每日将本班伙计所得工资总数，扣取10%或20%，名为对外应酬开支，实则除少数给小班头（有些班业因人数多，分设几个小组，小组长即小班头）外，其余尽入班头私囊。此外，班头还坐分双份工资，一份是应有的份额，另一份系为班内记帐和收发工资的报酬。据鱼班班头林庆庚说：“每日扣取伙计工资最低为15%，其他各班业，都为20%。”按鱼班伙计总数为120人，每人每日工资以一元计算（有时超过此数），15%即为18元，再加每日双份工资，他一日收入当在20元左右。如在糖班、十三班等人数多、业务好的班，扣取的比例又大，班头每日收入可达四五十元。

此外，班与班之间发生纠纷时，班头还可从中渔利。班头们以其剥削所得，竟日花天酒地，聚赌滥用。有些班头则购置田地，建造房屋，如班头陈日东曾在天妃宫巷建造7间洋房一座，解放后，没收为搬运工人保健站；班头丁有三建造3间洋房于屯前，解放后，也被人民政府没收一部分。

二、班业对货物主的勒索：封建班头控制的码头，时常发生货物主被勒索的情事，如农民挑运自产自销货物到城出售，或小贩肩挑货物过埠，虽然他们自己能挑运，但当他们上岸时，班业要勒索“上水钱”；如是落船的也要勒取“落水钱”，每担货物约在1—2角不等。如不给与，即将货物扣留在埠；若身边没有带钱，就取些货物作价抵款，这等于“买路钱”。若遇有货物主需要争取时间，立等提取、装运货物时，班头便趁机加以勒索。同时，班头还根据货物主有无贿赂和贿赂的多寡，

来确定挑运工资，如不给或少给贿赂，则挑运工资必大大提高，有的甚至提高数倍之多，使你叫苦不迭。货物主遭到勒索后，只得抬高货价，将损失转嫁给消费者。

三、班业中班份的买卖：所谓“班份”，即班业中每一伙计都有自己的份头（等于职业证件）。在旧社会里，这种份头，每个伙计都认为都是自己的一种业权。既是业权，便成为买卖的商品。因此有一部分伙计，因生活穷困不得已把赖以谋生的份头变卖；也有一些伙计死亡后，家境困难，又无劳力继续挑运，而把份头出卖的。其价款多寡，视各班业业务情况不同而定。至于承买班份的人有两类：一是自己有劳力能从事挑运工作者；二是自己不参加挑运，买来班份专租给别人，从中收取租金者。作者王泽侯当年就拥有糖班班份7个，靠出租坐收租金外，还可以分到班业中的其他利益。当时专靠班份收租的风习很盛。

还有集体出卖班份的。因当时班中时起纠纷，甚至发生涉讼或酿成械斗伤亡，致使班业增加开支；遇到当局派兵差，被派者，班业里要承担津贴，每人每日二三元不等；尤其是当局派挑夫，被派者遭受百般虐待，时有死伤情况，又要班业中负担抚恤、医药等费用。因此，一旦发生上述事故，为了应付这些款项的开支，便由班头作主，召集伙计说明需款数字，扩充班份名额若干。伙计们多靠劳动维持生活，自然无力摊派费用，只能听由班头安排，因此，班头可自由出卖大批班份。这种出卖班份等于增加班内名额，这对于原有的伙计来说，生活上又遭受一次影响。

四、班业中对承租者和“代人”的剥削：班业中凡是买了班份，而自己不参加挑运的人，或原来有班份如今却丧失了劳动力的人，就拿班份出租他人，从中收取租金。租金有日租、

月租之别。日租是承租者每天将租金送缴给班份主，否则第二天便不得挑运，这种租天天收，易于缴纳，穷苦工人多是缴日租。月租是每月由承租者一次缴纳（有预缴或月终送缴）。按规定，承租者只有在承租的日期中，取得代运工资的权利，不得享受其他利益（如下面提到的雇用代人的利益等）。承租手续很简单，只要双方到班头处说明，予以登记在册便可。由此，又形成了班份三坐收租金，不劳而获的人群。

班业中一遇挑运业务繁忙时，班里伙计来不及亲自挑运，因而雇用别人代运，班业中称之为“代人”。这种人除城里的劳动人民外，还有农闲季节来城的农民。“代人”所得的工资，按货物件数计算，约占原工资1/3或1/4不等，余下的归班里伙计朋分（包括班份出租者，承租者不得享受）。这是班业中人剥削“代人”血汗的手段。

反动势力与班头间的勾结利用

解放前，有些政客、党棍、恶霸等勾结班头，利用班中的恶势力，作为自己升官发财、横行乡里的资本。兹就几件事例略述如次。

一、1921年间，温州豪绅张焕绅，曾以门下客恶讼师陈钟寿（绰号破稻斫）为谋，嘱令豢养的地方著名流氓汤宅南、麻行阿堂（姓不详）两人，去勾结驳船班班头陈日东、马寿良等，要他们率领伙计充当他贿选省议员时夺票的打手。后张焕绅贿选成功得任省议员，翌年，温州《新瓯潮日报》刊登文章加以讽刺，陈钟寿看到后告知张焕绅，张以该报刊文章破坏他省议员声誉为由，决定给予严厉打击，以示惩戒。

经张、陈两人商定后，仍嘱汤宅南、麻行阿堂两流氓，去

会同驳船班头陈日东、马寿良等，纠集伙计数十人，各携扁担、竹杠等挑具整队前往该报社。该报原系一穷报，社址设于县前头汤圆巷内，社长王知毫，丽水人，自兼主笔，编辑陈睡狮，温州人，兼采访、校对等各职，此人吸食鸦片且有重瘾；另雇有工役一人，全社合计3人。当陈钟寿等率队到达该社，气势汹汹，蜂拥而入，当即被捣毁几张桌椅。王知毫深知寡不敌众，对方又蛮不讲理，只得打拱作揖认错，并承认采访失实，愿即登报更正，郑重道歉。后又答应罚酒一席，赔礼了事。当时班头勾结流氓，讨好豪绅，目的在于借重势绅以作靠山，加强自己控制伙计的权威，便于进行残酷的剥削。

二、戴福权为永嘉楠溪人，1927年间，任永嘉县国民党党部清党整理委员，当时操有生杀之权，盛气凌人。糖班班头郭玉林也是楠溪人，他投靠在戴的门下，并送给戴糖班空头班份（没有实际份头，凭空从各伙计劳动血汗中分到利益）。但是，这并不能满足戴的欲壑，1930年间，戴利用“温州反日联合会”名义，勾结各班业班头，并以糖班、炭班为主，动员各班业伙计，组织纠察队，日夜监视各木炭栈房，不准木炭出运（因木炭是温州出口日本的大宗货物）。对日商在温设立的“三井”（设在东门）、“岩井”（设在象门）两洋行的炭栈，监视更为严密，致使日商采购不到木炭，即使购到木炭，也无人代为挑运装船。如此相持月余，日商无可奈何。

其实，戴这样做是醉翁之意不在酒，而在于收受贿赂。那时，日商及本地炭商，心急如焚，渴望解禁心切。戴知时机已成熟，便暗中示意与他关系密切的东门戴源大行经理戴寿田（后戴福权经营航运业，全赖他为之策划），由他出面与日商说妥，由日商一次给予巨额贿款（由戴寿田经手，数字不详）。戴便通知各班头转告纠察队员：“木炭是出口货物，可增加国家

对外贸易收入。”并谎说，“循此下去，恐引起外交上的纠纷。”以此为自己辩解，当即解除对木炭的封锁和监视。嗣后，戴又利用权势，以所得赃款经营航运业，并在市场中投机垄断，顿成巨富，在温州建有洋房。解放前夕，他以大批款项，贿选“国大”代表。戴原来的家境并不富裕，他去上海读书时还是靠妻家资助，此次他能一旦成为巨富，当上“国大”代表，全赖赃款作为发迹的资本。

三、1934年间，有永嘉国民党县党部当权者陈卓生、杨雨苏等，觊觎温州英美烟公司永太和经理处（为宁商杨仲和所经营，杨自任经理），深知他们营业发达，获利甚巨，意图从中占得股份，共分其肥。陈、杨等乘国民党推行所谓“新生活运动”的时机，以“禁吸香烟”为名，先用党部名义，以封条封贴该经理处的栈房。该经理处虽多次以捐助新生活运动经费名义，奉送贿款，但对于股份一事，杨仲和始终不肯就范。陈等遂通过他平时所支持的十三班、灰桥班两班头钱铭东等人，唆使两班业伙计，当经理处烟船到达灰桥浦时，即将运来的香烟概行搬抢、烧毁。迨杨仲和闻讯，报告公安机关请求查究时，陈等已分别向有关机关说明，这是人民响应“新生活运动”，不能加以惩办，如事有过分，容后予以纠正。各政府机关明知此事与陈等有关，任凭杨仲和怎样请求究办，他们均置之不理。

陈卓生还扬言杨仲和专运外烟，破坏“新生活运动”，以此罪名加以恫吓。杨仲和知党部有意为难，自感不敌，便一面自行躲避，一面请求上海英美烟公司出面交涉。该公司转请英领事馆，指派副领事（姓名不详）来温交涉。据闻，该副领事曾向温州专员许蟠云提出，香烟损失应予赔款两万元。许以该经理处霉烟作好烟，经营作风不正，欺凌农民，以致引起纠纷为藉口，沆瀣一气，掩盖其丑。并闻当时在座者多人，异口同

声归咎于永太和经理处，并说明当日被烧香烟为数极微，永太和故意扩大其词，云云。该副领事听到众口一词，经理处呈报的事实得不到佐证，索取赔偿无望，只得离温去沪。

陈等对杨仲和敢借外力力量威逼一事恼怒万分，当即找杨仲和算帐，杨一时找不着，便将该经理处职员缪辉、钱昌汉两人，以破坏“新生活运动”违反国法的罪名，拘押在公安局。同时，叫两班业班头去唆使班内伙计，阻挠杨仲和香烟进埠，已存栈房的香烟也不能提出。杨仲和在陈等双管齐下的压力下，不仅被抢和烧毁数千元香烟，连生财有道的永太和经理处也处于摇摇欲坠的险境。至此，杨仲和不得已认冤家作亲家，俯首就范，挽出翁来科从中周旋，除送陈等7000元现金外，并许陈等搭入永太和空股，一场风波，至此始告平息。

翁来科在杨仲和面前自夸调解有功，也插手取得永太和空股。永太和经理处这块杨仲和独吞的肥肉，只得与陈、翁等人分嚼。至于两班业的班头，这次为陈等立下了大功，此后他们也更能得到陈等的支持了。当时陈卓生得到杨仲和贿款和股份利益后，即在本埠府城殿巷建造二进洋房一座，在大士门建造楼房一座。抗日战争期间，他利用经理处股份所得的款子，大发了一笔国难财。

四、1946年，作者陈于滨任永嘉国民兵团团附兼社训总教官时，曾以别号陈达夫名义，利用职权开设兴业运输行于信河街。一次包运由黄岩、楚门至丽水的食盐，承运的路程是：由黄岩的江夏埠和楚门的楚门埠运至温州本埠，数字为3万多担，每担运费定为300元。当时除雇用乐清县的帆船外，还由驳船班班头丁友生、陈日东、马寿良等承运万余担，每担运价减为250元。再由他们给班内伙计分运，每担运价则减为200元。几个班头一转手，净得500多万元朋分，还坐分各承运伙计运费的份

头。在这次承运食盐中，有几个伙计超耗千余斤食盐，为了追回赔款，使他们坐了一月冤狱，最后东拼西凑，才还清超耗赔款。

五、勾结班头，利用班业纠纷而起家的，也不乏其人。如城东镇金云亭，他原是东门陈洪兴福建行里的一个职工，后因伪造钱庄存折，被该行发觉予以撤职，因此信用扫地，失业在家。他有一张利口，蜜言巧语，常有人受其迷惑。他和东门一带班头相结交，班业中发生什么大小纠纷，均由他出面调解，从中得些好处。1930年间，有糖班、米班、十三班、散班等，为了业务的上下水关系，起了争执，涉讼至省，经年不决。后经金从中调解始告平息，四个班业各送给空头班份作为酬谢。后他又利用各班头的帮助，活动到城东镇镇长的职位，从此，走动衙门，横行乡里。他家中公然开庄聚赌，各班班头成为他赌客中的主要角色。他还利用镇长职权，贪赃枉法而发家，不久，即在江西栈向沈源丰油行买来5间洋房一座。解放后，自知恶贯满盈，畏罪投井自杀。

当时，温州城厢九镇镇长（当地人称之为“九虎”）和各班业班头都有勾结。例如集云镇镇长倪赞南和集云班班头勾结，得有该班班份，坐而剥削班内伙计的血汗。又如广化镇副镇长金玉林和木段班班头陈鼎铭（即该地有名的陈家四虎之一）勾结，经常集合班业中人，在家聚赌抽头。诸如此类事例很多，不再赘述。

各派系争夺班业控制权

一、永嘉县国民党党部的控制：1926年底，永嘉县总工会成立，由施德彰（共产党员）主持。翌年四五月间，成立永嘉县

挑夫职业工会，会址先设在打锣桥军装局内，后迁道前街。旋因国民党清党，施德彰离开了总工会，嗣后总工会先后由李豪清、赵志眉、杨明超、黄世标、郑文远等主持，他们都是国民党县党部主要人物。他们利用班头，控制了挑夫职业工会，实际上已成为班头工会。历届理事会的理事长，初为孙迪舟（轮船班班头），孙死后，由陈阿福（本地班班头）继任，陈后为朱鹤卿（米班班头），最后为林庆庚（鱼班班头），连任至解放时止。这是县党部利用班头控制挑夫工会的明证。

1937年抗日战争开始，永嘉县国民党党部认为挑夫职业工会人数多、经费多、劳动力强、组织性强，更欲加强控制以增加自己的力量。县党部书记长叶蕴辉，特指派民运干事周式俊直接主持挑夫职业工会。县党部执委陈卓生，竭力支持各班头，故挑夫工会理事长和理事，始终操纵在班头之手。以最后一届理事会为例，7个理事：理事长林庆庚（鱼班班头）、理事朱鹤卿（米班班头）、董舜宰（广利桥班班头）、马振升（码道班班头）、胡胜权（散班班头）、彭德科（双日班组长）、余言成（轮船班组长）。这些理事名义上是群众选举，实际上为国民党指定候选人，所以该会每届所当选的理事，都是与县党部有密切关系的班头。理事长林长庚是鱼班班头，鱼班业务是专运鱼类，和其他各班业间较少矛盾，纠纷也少，况且林为人较为忠实，易被控制利用，故数届更选，都以他充任理事长。该会秘书先为周灏夫，后为陈叔平，书记冯孝聪，传达胡宝琪。此外，县党部内又形成党派之争，CC派内部分为楠溪和西溪，互相争夺班业的控制权，争着拉拢各班头。西溪派以叶蕴辉为首，楠溪派以戴福权为首，因叶为当时县党部的当权者，更有陈卓生、叶璜、周式俊等人直接控制挑夫工会，故较戴占有优势。这是永嘉县党部当时控制温州班业的情况。

二、社训总队和县党部一度争夺控制班业的经过，抗日战争开始后，各县均成立社训总队。陈于滨当时充任社训总队督练员，负责组训。依照社训法规，凡18岁至45岁居民，一律要军训3个月。挑夫工会会员散居各镇，应分别编在各镇受训，将来分编为各镇的运输队。永嘉县党部认为这样办，将使挑夫工会力量分散，影响县党部的实力，侵犯了它对班业的控制范围。因此，当即向社训总队提出，挑夫职业工会另行单独集训。

社训总队原来也认为挑夫工会（温州班业），是最有实力的运输队伍。八区社训视察员徐建三、副总队长金麟等和陈于滨商议，认为必须全力加以控制。根据社训法规，原应准予单独集训，我们可以不必正面争执，只要能实际掌握它的实力就行。因陈于滨是本地人，并与县党部人员大都认识，便于应付。从此，社训总队得以经常和班业接触，使这批实力属于自己的范围。

陈担任挑夫业军训总教官兼大队长后，为了进一步控制班业，经常和各班头接近，相与出入酒楼菜馆，迎合他们好吃好喝的心意，很得他们的欢迎。当社训结束后，按规定，受训人员一律不准穿制服，中队长的上尉级符号以及区队长的中尉级符号，也要收回。但中、区队长都是班头，他们以为穿制服、佩符号，俨然一位军官，可以炫耀乡里，尤其是在码头上，更可借以欺凌百姓，遂要求准予穿制服，佩符号。陈为了拉关系，答应了他们的要求，并嘱咐巡逻队不要追究。

当时挑夫业军训大队分两个中队，每中队约百人，实际集训时间仅一个月，伙食自理。1938年开始第一期，预定办10期，后因时局紧张而停办。班业社训虽只一期，但各班头、伙计已和总队建立了关系。嗣后，总队经常举办复训（时间3日），有时还召集班头会议，县党部十分畏惧，常派民运干事周式俊

前来，名为帮助，实为监督。由此可见其间争夺之激烈。

三、挑夫职业工会改为码头工会概况：1939年，温州商民和群众分别向省及中央政府，指控挑夫业勒索、械斗等情事，军风纪视察团为此特由团长金汉鼎、副团长张强（温州人，国民党中央执委）率领来温视察。为解决这些弊端，先在永嘉县党部内召集各界开会，大家认为班业中存在3个不合理现象：班头制、班份买卖和划分业务，必须予以革除。同时，认为挑运职业工会范围太小，应予扩充组织，改为码头工会，所有一切业务统一分配。该案即交县党部办理，先设立码头工会筹备处，指派县党部执委沈永年为筹备处主任，聘请黄世标、林庆庚等为委员。同时在各码头分设办事处，除通知各班业伙计登记外，并张贴广告：凡有劳动力愿为挑运业务者，都可以申请登记入会。

如果码头工会一旦成立，和各班头势必发生利害关系。不久，军风纪视察团离温后，沈永年便将该筹备事件交由民运干事吴景尹办理（前民运干事周式俊已死），班头童舜宰、朱鹤卿，便贿赂吴景尹、陈卓生等人转请县党部书记叶璜，设法取消码头工会。县党部也恐组织码头工会后不易控制，遂以温州前后三次沦陷为借口，使码头工会无形停顿直至取消，使挑夫职业工会得以继续存在，封建剥削的班头制，仍原封保留至温州解放。

1965年2月22日

解放前温州钱庄业见闻

曾 慧 中 遗 作

温州钱庄出现于清末，发展到二十世纪二十年代，经历了全盛时期、危机时期，抗日战争爆发后，又获得复苏而再度发展，直到解放前夕才归于消亡。本人曾学业鸿泰钱庄，与钱业界中人时有接触，最近又通过多次座谈访问，兹就见闻所及，分述于下：

官银号的倒闭与钱庄的出现

春升，是温州最后一家官银号，它创设的时间已不可考，约在1890年闭歇。

官银号主要是代理清王朝的地方国库，但多有利用库存兼营其他业务。春升官银号由当时温州巨富曾老汉所经营，他在旧温州府属各县开有当铺13家半（其中有一家系与他人合资经营的）。后因新任温州兵备道逼提库银10万元，一时无法筹措而倒闭。

春升官银号倒闭之后，代之而起的是祥记钱庄，祥记钱庄创设于1890年，是温州首富林秀庭所经营。他鉴于前车之覆，特向道台衙门提出条件：今后动用巨额库存时，必须在3个月前通知才能照办。这样他才把官银号的业务继续承担下来。那

时，祥记钱庄以主要力量从事于存放款和汇兑业务，这是温州历史上最早的一家钱庄（编者注：一说祥记仍称官银号。因主要业务已转为存放款和汇兑，故实为最初之钱庄。）

不久，又有裕通、乾丰、茂生、万生、厚生、宝丰、怡生、统源、厚康、德生、大升等钱庄相继开设。其中德生、大升等钱庄规模较小，是以兑换银角、铜元为主的。嗣后因本地工商业逐渐发展，洋货进口和土特产出口增多，温州逐渐形成了商埠，原有钱庄已不能适应客观的需要，殷商富户见有利可图，遂纷纷开设钱庄。到1916年钱业公会新厦落成时，入会的“大同行”已有35家，均以经营存放款和汇兑为主要业务。当时钱业同业公会主席（后改称理事长）是厚生钱庄的经理张成谦。钱庄的行会形成之后，在市场上就占着举足轻重的地位。

在最早开设的钱庄中，经营时间最长，发展又大的要算厚康钱庄了。厚康钱庄自1896年开业至1950年结束，中间两度改组，经理数度易人，先后经营达55年，为温州历史最悠久的钱庄之一。开业时，资金仅2200元，股东有林楚云（祥记老板，系当时温州首富）、沈义成（国药号）、朱眉三以及汪晨笙（三兄弟合资，以其兄晨笙名义投资）等4人，经理为汪晨笙。开始时，规模很小，以兑换银角、铜元为主，兼营一些小额的存放款业务。随着本地工商业的发展，厚康钱庄的业务也得到迅速发展，职工增至15人，转而以经营存放款和汇兑为主。至1932年，该钱庄改组由汪氏独资经营。据说厚康钱庄经营中，除了历年费用、股息及每3年分配红利外，净盈利20余万元，折合黄金约3千两，利润积累达百倍以上，成为温州钱业界的巨子。

温州钱庄业的全盛时期

1916年以后，温州市场益趋活跃，钱庄业务有了更大的发展，尤其是1926年至1929年，可说是温州钱庄业的全盛时期。当时有“大同行”64家，“小同行”40余家，仅以“大同行”的从业人员来看（包括资方从业和职工在内）就在700人以上（平均每家10人以上）。

全业每年平均放款额约1200万元（平均每家以20万元计），行前街、纱帽河一带，钱庄鳞次栉比，银元“叮当”之声，终日不绝于耳。为何此时有此繁荣景象？究其原因：

1. 1914——1918年第一次世界大战期间，帝国主义国内工业遭受严重破坏，一时元气未复，无暇顾我。中国民族工业此时有了较程度的发展，国内市场出现了全面繁荣的气象。

2. 温州地方手工业如纸伞、草席等生产得到迅速发展，并远销省外各地，特别是纸伞还销往南洋、日本等国外市场。

3. 航运增多。当时通航的轮船有温沪线的海晏、广济；温甬线的永宁、永川、宝华；温厦、温汕线的□江、福泉、和丰、五洲。汽船、机帆船一时大增，也往返于上述地区及江苏通州、福建泉州等处。

4. 暂时没有军阀混战。

5. 失业工人减少，粮价稳定（每元约28斤），市场购买力有所提高。

6. 华侨纷纷汇款归国，社会游资增多。当时信瓯、益达利、普达利、瓯达利、信达利、和昌等钱庄，都是华侨投资经营的。

同时，有钱的人认为经营钱庄有四大好处，一没有仓存货

脚；二不用机器厂房；三、风雨无关，丰歉殊少影响；四、资金周转快，利润高，如果经营得法，实可坐收厚利。因此，他们都乐于呼朋引类，辗转攀附，互相牵带，集资筹设钱庄，形成了空前未有的兴盛局面。如金甘棠拥资40余万元，投资鸿泰、聚泰、春元、厚裕等钱庄；潘舜卿置有房产几百座，投资润源、鸿胜、顺孚、棠源等钱庄。钱庄把他们奉为财神，他们则靠钱庄盈利，彼此利用，相互依赖。

温州钱庄固定资金不多，一般都拉拢几个殷商富户或地主官僚做靠山，凭着牌子硬，大量吸收存款，并予充分运用，以扩大其放款汇兑等业务。同时，由于剥削手段巧妙，万管齐下，利润积累达到了惊人的程度。因此钱庄一哄而起，遍地开花，但在迅速发展中，也同时潜伏着危机。

温州钱庄业的大倒闭风潮

温州钱庄业的繁荣局面没有持续多久，到了1930年，就面临严重危机，发生轰动全市的“大倒闭”风潮。仅两年时间，原有64家“大同行”因亏蚀闭歇的竟达56家，只剩下厚康、洪元、鼎源、涵康、润余、聚康、濂昌、永丰等8家钱庄。据身历其境的钱业界老前辈谈，当时钱庄业之所以遭到如此严重的危机，其原因主要是：

客观上，由于帝国主义在战后几年中得到休养生息，工业生产又有了新的发展，重新把魔爪伸入了中国。当时帝国主义的工业生产技术已经有了较高的水平，成本低，质量好，外货排山倒海而来。首当其冲的是我国的民族工业，棉纱、布匹等许多产品仓存山积，厂家纷纷降价求售（三猫牌11磅粗布，每尺3元，丝光蓝布每尺7元，仍然滞销），地方手工业更是无

法与之抗衡。其次商店存货急欲脱手，竞相放价倾销。第三，许多厂家因减产而辞退工人，商店关门清理，失业人数激增，农产品价贱，市场购买力大大降低。因此，百业凋敝，出现了数十年未见的全国性经济萧条。

主观上，是由于钱庄业追求利润，盲目经营所致。前一时期社会上游资泛滥，钱庄业出现了虚假繁荣的景象，各钱庄竞为自己的游资（存款）找寻出路，甚至信贷不择对象，送款上门。每逢年初开市那天，钱庄的跑街们都衣冠整齐地利用贺年机会，携带现款或由栈司挑着数千银元，挨户送款上门，见面时还得说些吉利话：“老板，新年发财，送金元宝来了，请收下！”边说边把银元叠在桌子上，惟恐人家不收。钱庄盲目放款的结果，为工商业者盲目经营提供了条件，助长了他们举债扩大生产，进行大量赊销和巨额“付山”（指向产地客人付款订购山上尚未成材或未出窑的木炭之类的一种贸易行为）以及买空卖空等投机活动，当然经不起全国经济危机的猛力冲击而碰得头破血流，最后以倒闭告终。如当时鸿泰钱庄，资金只有24000元，由于吸收存款过多，放款额高达50余万元，仅对陈恒茂、森泰昌两家木商就投放15万元，最后吃了倒帐，拖垮了自己。大达木行“付山”金额多达13万元之巨，森泰昌也在10万元以上。这些商家债款被逼，终以周转不灵而宣告倒闭。东门一带的刘恒泰、海森利、惠隆等3家闽货行，向钱庄透支款项互相作保，同时倒闭，共负债15万元左右，被他们拖累的有鸿泰、鸿肚、涵康、汇胜、滌昌、厚裕、胜源等多家钱庄。

抗战时的复苏与战后的崩溃

1937年抗日战争爆发，同年，上海、南京相继沦陷，接着，

武汉又沦陷，温州遂成为我国东南的唯一口岸。这时，江、浙、闽、赣、皖、湘、川、滇、黔等省货物的运输，大都要经过温州，温州真是万商云集。因此，本地的运销商、投机商应运而生，地方工业也有所发展。当时进口货物以纱、布、颜料、西药、香烟为大宗，土特产出口的有桐油、茶叶、明矾、南屏纸、草席、板、炭等。此时，银根调拨纷繁，汇兑业务激增，原有钱庄已经担负不了这新来的繁重任务，于是，钱庄又逐渐增加。至1941年，新增的有元大、泰生、阜成、惠大、汇大、益大等6家钱庄。温州市场的畸形发展，给钱庄业输送了新的血液，使奄奄一息的钱庄业重新获得了复苏。到1943年，温州已经增到33家，它们是：厚康、洪元、濂昌、顺源、鼎源、咸孚、润余、阜成、和昌、永丰、惠大、益大、元大，诚大、敦大、慈康、华胜、裕泰、同昶、隆泰、益谦、永康、余丰、钜康、国泰、胜瓯、信孚、信瓯、德隆、汇大、益大利、信裕、富隆等。33家钱庄中，为官僚资本、地主所直接投资经营或操纵的，约占20%以上，如永丰、咸孚、棠源等钱庄的经理人翁来科、叶志超、刘郁生等，本身就是官僚资本家或地主；国民党甘肃省建设厅长朱铎民，是聚康钱庄的政治靠山；温州大地主戴劲夫、叶衡夫等是同昶、棠源钱庄的大股东；咸孚钱庄的股东，几乎全部是乐清县的大地主；早期的信昌钱庄是国民党某省厅长林澄泉所独资经营。

抗战中期，温州市场畸形发展之后，钱庄业几乎都普遍腾出一只手来，从事“外行”业务，有的甚至把钱庄作为“后勤部”。如涵康钱庄，另开设洽记棉纱号、顺兴祥颜料号，并经理美货牛头牌靛青；咸孚钱庄开设华华棉布号；鼎源钱庄经理光明牌火油、香烟；濂昌钱庄以其雄厚的资力，从事金、纱、布、药等等投机活动，并做金、纱抵押放款，低价时吸进，涨

价时抛售，顺源钱庄经营范围更大，设有顺源百货号、顺源油行、顺源棉布号、紫金鞍百货号以及铁行，其他如金、纱、布、药材、颜料、香烟等土特产，凡是有利可图的，它都经营。

顺源钱庄经理是叶汝舟，初在其父开设的顺源猪油行里做事，资金不及千元，规模很小。1940年抗战中期，我国沦陷区越来越多，温州已成为我国东南沿海的重要口岸。这时币值下跌，物价飞涨，地区差价悬殊，正是冒险家们施展伎俩的大好时机。叶汝舟此时头角已露，遇此良机，遂另辟蹊径，于当年开设顺源钱庄，利用这个工具大量吸收存款，倾全力于买空卖空、囤积居奇、长途贩运的活动。他有时以专营企业出面，有时由钱庄直接插手，互相呼应，壮大声势，经常抢购紧俏物资如纱、布、颜料、西药、香烟及其他日用品，运销南昌、重庆等地牟取厚利。他还拜上海金廷荪为干爹作为靠山；和温州招商局局长张一爵、温州地方银行行长俞群、温州中央合作金库主任王正伦等，交往密切；并在各地广设联络网，甚至买通电报局人员暗送物价消息，因而得以在市场上攫取更多的钱财。他在钱庄本业上，也常以投机取胜。例如，遇申洋供不应求价格猛升时，就大量空头抛出，一面收集现钞运沪抵帐，获利颇巨。仅数年时间，积资多达黄金7000两以上，他所购置的房产，按原买价合计黄金1000两左右，手头的活动资金就更无法估计了。

温州虽三度沦陷，但钱庄所经营的“外行”业务，大都提前将货物疏散出去，因而没有遭到什么大的损失。战争，竟给钱庄带来了发财的机会。

抗战胜利后，温州钱庄业“一手抓本业（货币），一手抓外业（金、纱等）”的两手政策，已形成了风气。特别是解放前夕，国民党金圆券贬值，物价瞬息万变，市场极为混乱，温州钱庄业的投机性也更加强烈，可说发展到了最高峰。当时，利

率一天一变，物价一日数跳，真是两马奔腾，互争速度。日息最高达400内扣（即40%，本息一天半一翻），而金纱价格上涨的幅度更大。因钱庄资力雄厚，冒险性强，都想在这惊涛骇浪中寻求发财之道，而一般依靠工资过活的人们和升斗市民，实已深受其害了。人们说：“两腿再长也赶不上物价飞得快！”钱庄在投机市场上风火相助，使穷苦人民更加遭殃。

解放前钱庄和工商业的关系

钱庄是为工商业服务的一种特殊性行业。在抗日战争之前，它们正常的业务活动，客观上确曾给当地工商业的发展，带来不同程度的好处。但是，在当时的社会制度下，钱庄具有严重的剥削性和强烈的投机性，它不可能正确发挥调剂资金余缺，促进金融流通的积极作用。

据温州钱业界先辈谈：“根底好，用款多，周转快，利润大，才是钱庄业最受欢迎的服务对象。”所以温州钱庄业选择对象，一般认为，手工业不如工业（工业根底较好），工业不如商业（商业周转较快），一般商业不如运销商（运销商来往金额大，汇兑业务多），运销商不如投机商（投机商如果根底好，则来往金额大，周转快，利润高）。因此，温州钱庄业平时对地方工业、手工业的放款，一向不感兴趣。抗战中期，运销商是钱庄放款的主要对象；胜利后，市场上投机之风渐炽，钱庄业认为“工不如商，商不如囤”，不但投机商成为钱庄的“宠儿”，就连钱庄本身，也差不多变成了投机商。

带有投机性的运销商、批发商，向来受钱庄的垂青，只知图利，不问后果，这是钱庄的本能。例如：

1. 民国初年温州闹荒，当时有奸商多人以办“赈济米”度

荒为名，实则乘机渔利，他们的资金多仰赖于钱庄的支援。据说当时仅小户长发祥一家，就向厚康钱庄借到现款一万元，向芜湖购米千包运温，后因“赈米”囤积过久以致变质，才削价出售。

2. 1930年前东门行前街一带，如鸿胜、鸿泰、春元、涵昌、厚裕等钱庄，对经常大量贩运鸦片的泉记、复记、建安、刘恒泰、香圃、鼎益、公兴、陈源记、东美、建源、庄信顺等闽货行放款，常达万元以上，严重毒害人民。

3. 抗战中期，温州市场畸形发展，当时许多运销商、批发商的投机性更加强烈，多以“商行”、“贸易行”的姿态出现，有的仍挂“棉布号”的招牌，集中在晏公殿巷、铁井栏、纱帽河及前、后市街一带，最多达100余家。“棉布号”也兼营一些其它业务，如颜料、香烟、西药、五金，有的还兼营木材、土产，特别是“商行”、“贸易行”的经营范围非常广泛，这些人几乎什么生意都做，其中走私资敌的大有人在，而他们正是当时温州钱庄业的“宠儿”。

温州钱庄业对民族工商业，特别是对小手工业的贷款，条件是非常苛刻的，即使贷给也是金额小、时间短、利率高，而且还要殷实铺保，要抵押品。只要翻阅解放前温州钱业公会所订的营业规则第十一条第四项，就可见其苛刻程度：“……抵押品倘遇人力不可抵抗之灾患，致抵押品消灭者，庄家概不负赔偿之责，仍得向出抵人追偿押款。”现举两个具体事实于下：

1. 抗战前的温州纸伞业多是独立劳动、分散生产的小作坊，因其资金少，生产无法发展，急需外力支援，但要向钱庄借三五十元，常常借不到，而钱庄对纸伞运销商陈合利的放款，却动辄数千元，而且还送款上门。它们给运销商向生产者压价预购、居间剥削以有力支持。

2.1929年间，长春酱园因资金短缺，常向鸿胜钱庄借款，当时这并酱园尚拥有厂房、生产工具、存货等约值2万余元，而鸿胜钱庄每次仅贷给三五百元，而且时间短，利率还高出一倍。

钱庄攫利手段

钱庄业攫取利润的花样很多，手段也非常巧妙，就我所知道的有：

1 变相发行货币。有“知条”、“本拍合同”和“外拍合同”等数种，均以本票形式代替货币在本地市场上流通。

“知条”票面金额有20元、30元、50元和100元四种，见票即兑，其性质有如银行的大额钞票。发行额视需要而定，一般占资本额的20%左右，如抗战前的鸿胜钱庄资金仅24000元，而“知条”最高发行额曾达10000元。

“本拍合同”和“外拍合同”，都是一种付款凭票，“本拍”盖有钱庄印鉴，“外拍”不盖印鉴，俗称白条子。票面有“即期”和“期票”两种，“即期”见票即兑，“期票”则视银根紧张情况，钱庄可在“合同”背面写上“照五天”或“照十五天”（即到期后过5天或15天付款）等字样，从中牟取额外利息。

2.高利。钱庄业的主要收入是利息，仅就存、放款的利率差额来说，其收入已非常惊人。利率由公会每旬挂牌一次，钱庄计算存放款利息。凡是存款，一般是照牌价减1.5角；放款则照牌价加1.5角。例如牌价利率为3角，存息为1.5角，放息为4.5角，同额款项一进一去，钱庄净赚利息3角。

“利滚利月月结”是温州钱庄业又一攫利手段。温州钱庄业向来是3个月结帐一次，1929年之后，涵昌钱庄经理张惠

卿，提议改为月月结帐。因为缩短结帐时间，可以达到子母相加，重叠累进，利上滚利的目的。张惠卿后患背痛，几乎丧命，人们都说他“带头作孽，得此报应”，此话虽属唯心之论，但也足见人们对他痛恨之深。

3. 在汇兑业务上的花样。温州钱庄业的汇兑业务，主要有上海的规元（或称规银）、申洋和宁波的甬洋。当时温州进口的绸布、百货、南北货等都以“规元”计价，而运销上海的板、炭、山货等土特产，则以“申洋”、“甬洋”计价。钱庄对申洋、甬洋购进、卖出的加减幅度，一般为1~2%，也就是按同业价格每百元申洋收进减1—2元，卖出加1—2元。此外，还有厦门洋，仅东门一带少数钱庄有经营，其经营手段和利润情况与申洋大致相同。

除了上面讲的几种手段外，温州钱庄业还巧立种种名目向“来往家”收取额外费用，并订入同业公会营业规则之中，使之“合法化”，下面试举几例：

“笔川”——名义上说是给钱庄帐房作为终年辛苦的润笔费，实际上是钱庄本身的一种额外收入，于年终结帐时，视“来往家”进出款项大小，笔数多少，决定收取2元或5元。据当时鸿胜钱庄经理戴文席说：“我庄对最大的一家建安闽货行收取的‘笔川’，高达100元，全年收入约在千元以上。”

“贴水”——每当银根紧缩时，钱庄向用款户的一种额外索取，数目视金额大小而定，每千元收三五元不等。

“坐盘”——是钱庄于月终结帐时向“来往家”收取，按垫款金额每百元收2分5厘，因为“来往家”面广，金额大，一年积累起来亦颇可观。

此外，搭用“杂洋”（质量较差的银元）、“小洋”（银角子），每百元进出可攫到2%—3%，还有什么电报费等等不

一而足。

温州的钱庄，到解放前夕仍有33家，它们虽然存在严重的投机性和剥削性，可是它们本身在三大敌人压迫下同样不能掌握自己的命运，在反动政权崩溃前夕大都已骨毁神伤，元气大丧了。

温州市图书馆

瓯海实业银行简史

汪懋时 遗作

1922年冬，我在东北哈尔滨中国银行工作，有一天，接到上海老朋友周守良的电报，约我到上海华商证券交易所担任会计主任职务。同时，讲定一年之后，由交易所资助学费，让我赴美留学，当时周君已由通易公司资助赴美。

我在交易所工作不到一年，上海证券交易所风潮突起，整个市上股票大跌，不可收拾，全国金融因之发生恐慌，上海及各大埠所有交易所，全部搁浅或停业，我也因此而失业，出国留学化为泡影。

这时，浙江兴业银行上海行经理徐寄庠约我到该行工作，而黄溯初先生却极力劝我回温州创办一个温州人自办的银行。经约同黄溯初、徐寄庠、张云雷、周守良诸人会商，均赞成此举。当时我离开故乡虽久，对温州金融界少联系，但我父兄在温州钱业方面历史长久，各方均有关系，所以，对自办银行一事我也颇感兴趣。

随后，与上海金融界同乡作了数次会商，部署了一部分股款，并拟定了章程之后，我即动身返里。由父亲出面邀集金融界及殷实绅商，如林俊卿、张子乐、吕文起、王鸣卿等，在第一桥下协济善堂召集发起人会议。会上，由我说明与上海各同乡会谈经过及认股情况。与会诸君一致表示赞成，热烈认股，

并表示愿意承担内外募股工作。经会议议决，先定股金为10万元，一俟收足半数，即先行开业，当时认股数字如下：黄溯初、汪晨笙、吕文起三人，每人认股、募股各5000元；林俊卿、张子乐各认股5000元；张益平、张惠卿各认股2000元、募股3000元；徐寄庾、周守良、王鸣卿各认股2000元；戴绶先认股5000元、募股3000元；张云雷认股1000元。其余不足之数，由我分赴瑞安、乐清等处招募。同乡自愿前往筹备处认股的，也达两万余元。

不到一个月，股款即已认足。当即由黄溯初先生送上章程呈请财政部备案，不久，即领来营业执照，并定名为“瓯海实业银行”，其意为：以发展本专区实业为宗旨。筹备处设在第一桥下钱业公所楼上，除章程外，又草拟了一切办事规则，并指定厚康、涵康等钱庄为收股款处，不到半年时间，即收上股金5万元。嗣即组织董事会、监事会，选出黄溯初、徐寄庾、张云雷、周守良、吕文起、王鸣卿、汪晨笙、张子乐、林俊卿等为董事，戴绶先等为监事，并公推黄溯初为董事长，汪晨笙、吕文起、王鸣卿、张子乐为常务董事，我为经理。我因年轻，且与温州金融界素少联系，所以，改聘原温州中国银行营业主任张益平为经理，我任副经理兼会计主任，聘张惠卿为第二副经理兼营业主任。

银行行址暂时租用小南门小高桥下原霞浦会馆旧址，开业当日存款达数万元。后来业务逐渐扩大，原址不敷应用，遂在府前街义仓前租地建造新式楼房3间，颇具规模。后因业务发展顺利，资金不敷应用，又由董事长黄溯初先生召集董监事会，扩充资金为20万元，一部分由上海通易信托公司投资，其余在沪、温两地招募新股。

银行所有营业项目，与其他银行相同，除经营存款及汇兑

信托等业务外，并与各大埠银行订约，互通汇兑。同时，在台州海门镇组设分行，由本行职员倪文尧为分行经理。又由周守良多方设法，得以代收盐税。而且为了繁荣乐清雁荡山风景区，招徕各地游客，又选择灵岩山口开设雁荡旅馆，房间整洁，搪磁浴缸、厕所等设备周全，深受游客欢迎。

随着银行业务的日益发展，1934年再度计划购地造屋，即在府前街钟楼下（现为邮电局）建造新屋。新屋图样系上海建筑公司所绘制，规模比原屋宏伟。当新屋接近竣工时，交通银行总行聘我任温州支行经理，于是我离开瓯海实业银行而仅任常务董事。我离开亲手创建的地方性银行，内心的确恋恋不舍，董事长黄溯初先生也与我有同样感觉；但当时瓯海实业银行情况复杂，业务受时局影响也颇萧条，况且，国民党要人萧铮、叶啸谷等正在活动，染指瓯行，董事会已受到威胁和利诱，我不得不避而远之。

当时，瓯行经理张益平早已亡故，接我的事的是张惠卿、吴静文，嗣后张惠卿去世，吴静文赴沪工作，一度由我兄惺良任经理。到了1941年惺良因病辞职，改由林桂生任经理。时值法币贬值，在林任内又增加资本，共达100万元，业务稍有起色。1946年法币再次贬值，林桂生因事离开瓯行，改任温州商业银行经理，瓯行经理由张一鸣继任。这时，国民党CC系大张旗鼓向瓯行进攻，资本增至6000万元，并增加了董、监事名额。

时黄溯初因通易信托公司停业而避居日本，董事长改推徐寄庾担任，董事会加推萧铮为常务董事。董监事会研究后，决定在上海河南路设立瓯海实业银行分行，聘钟夏生为经理。1948年，徐寄庾辞去董事长职，改推姚抱真继任。解放后，上海分行因放款给上海、杭州各工厂，一时无法收回，而存款又需偿还，至此不得不搁浅。当时任沪行经理的翁来科，迫使各

股东增资归还存款，而国民党中的大股东萧铮等人，却早已逃之夭夭。那时我恰巧生病赴上海就医，也被硬拉去开会和威逼增资，我因无款可增，为了避免麻烦，数日后，就返回杭州寄居胞妹家中静养就医。后来，听说上海行的债务已与债权人协商解决，我复往上海就医。瓯海实业银行从此结束。

1963年12月17日

温州市图书馆

旧中国银行温州支行与钱庄

王书之

辛亥革命之后，经南京临时政府批准，成立中国银行筹备处，1912年8月建总行于北京。当时，该行经理国库，募集和偿还公债，发行兑换券，具有国家银行性质。1914年8月，总行改组为总管理处。1928年，南京国民政府设立中央银行后，中国银行总管理处于同年迁至上海，同时被指定为特许的国际汇兑银行。该行资金总额，1913年规定为银元6000万元，官股与商股各半，但始终未能收足。嗣后，在历次改组中均有变动。至1943年财政部令官股为4000万元，商股为2000万元，于是官股占了优势。

中国银行的业务范围，根据该行1928年10月公布的《中国银行条例》主要有：

1.代理政府发行国内外公债及经理还本付息；2.代理一部分国库事宜；3.办理国内外汇兑及货物押汇；4.办理商业期票、汇票的贴现或买入及抵押放款；5.经收各种存款等等。

中国银行在建行初期，即重视支持工商业发展，逐步在工商业发达的城市筹设分、支机构。自1876年中英签订《烟台条约》，温州被开辟为通商口岸后，由于外国资本主义直接入侵，先进交通工具——轮船又参加了海上运输，进出口贸易不断增加，刺激了农业和手工业商品经济的发展，温州逐渐成为浙南

一个重要商埠。1914年5月间，中国银行在温州建立了支行，归杭州分行管辖。

中国银行温州支行首任经理王家驹，字鸣卿，温州人，前清光绪年间，任福建古田知县，因母亲去世辞职回温。按封建社会礼制，父母亡故，做儿子的要守孝三年，不得出仕。他在居丧期间，受温州太守吴某之托，整顿育婴堂，这是从事义务的慈善事业。在他的精心治理下，革除陋规，活婴甚多，太守吴氏亲题“积善馀庆”匾额相赠。丧服期满后，他再次去福建任福清知县，居官清廉，颇著政绩。亥亥革命军兴后，他辞官返里，初在温州军政分府襄理财政事宜，旋应同乡黄群（字溯初）之邀赴杭州。时黄氏被推选为南北和议浙江代表及第一届国会议员。至民国三年初，承张嘉璈的推荐筹设中国银行温州支行，任首任经理。同时被张氏推荐的还有徐寄庾（温州人，早岁留学日本，后出任浙江兴业银行常务董事）为中国银行兰溪支行经理。张嘉璈字公权，江苏人，与王氏私谊素笃，时正任中国银行上海分行副经理，后任该行总裁，是我国著名的金融家。

温州中国银行继任经理有邬××、居益康、陈庭生、杨稚笙、施培清、孙成、吴廷瑜等，都是外地人。行址初设在五马街殷姓老屋内（该屋早已拆建，现为钟表眼镜缝纫机总汇）。1935年下半年迁至晏公殿巷（现中国人民银行行址）。该行下设有鳌江办事处，主任苏醒石。行内部组织有会计、营业、出纳、文书4个系。到解放时职工达30余人。其主要业务：一、买入申汇和期票贴现；二、专业办理浙南一带的侨汇；三、代理国库，专人常驻海关、盐务局收取关税与盐税；四、办理公债还本付息；五、经收各种存款；六、设立专柜兑换银元。后期又开办储蓄、保险、仓库业务，并设有专用电台。

中国银行温州支行成立后，凭其国家银行的地位，使它能集中大量低息、无息资金，并运用这一巨大的资金力量，发挥国家银行的积极作用。在第一次世界大战期间，温州的民族工业、手工业和全国一样，得到了一个短暂的发展机会，进出口贸易不断扩大，市场日趋繁荣。第一次世界大战结束后，帝国主义虽卷土重来，但对温州工商业的压力，暂时还不很大，大部分行业仍能保持发达的势头。当时，温州的银行业仅初具规模，商业银行只有四明银行和瓯海实业银行两家，而钱庄业由于有悠久的历史，利润优厚，当时的富商殷户纷纷投资经营，1916年入会的“大同行”已有35家，到1926年增至64家，可谓盛极一时。

这些钱庄除少数如厚康、洪元、涵康、鼎源等几家，实力较为雄厚外，其余各家钱庄的资金，一般都在2—3万元之间。它们为了谋求巨额利润，彼此勾心斗角，竞争激烈，把放款业务铺得极大，少则10多万元，多则高达三四十万元。其营运资金的来源，大部分靠股东的名望，吸收社会上游资，有的还向中国银行温州分行拆借临时贷款，以资周转。因为运用手中掌握着的大量低息、无息资金，向钱庄进行拆款，从中获取高额利润，正是浙江省各地中国银行的重要业务。

1926年，我时年15岁，考入该行当练习生。当时经理是居益康，会计主任刘孔钧，营业主任叶尧卿，出纳主任陈干夫，文书主任陈湘岚。每天上午9时许，温州各钱庄的经理有20人左右，聚集在该行营业厅旁边的会客室里，与该行商议当日的“拆息”和“申汇”贴水行市。那时候中国银行温州支行对钱庄拆款的方式，主要是采用买入申汇，每笔金额一般在2000~3000元，最高不超过5000元。在这时期，该行拆款无论在对象的选择或限度的核定，都采取比较稳妥的态度，因而对

温州资金市场的调节，促进工商业的发展，都起较大的作用。

1929年5月间，中国银行海门办事处主任陈廷生，调任中国银行温州支行经理。陈廷生是中国银行杭州分行经理金润泉手下的一名得力亲信，精明干练，长袖善舞。在他与该行营业主任叶尧卿共同主持下，以大量资金向钱庄进行拆借，也曾取得一定成效。但是，由于对个别有特殊密切关系如五丰、长裕、鼎泰等钱庄开了方便之门，以致出现信贷严重失控。五丰钱庄经理沈良珪是玉环县坎门人，初在温州恒丰钱庄工作，后去海门开设永丰钱庄，并担任海门9个以“丰”字命名的钱庄的总负责人，嗣后又在温州开设五丰钱庄。他本人虽没有雄厚的资金实力，但交流广阔，善於逢迎，在上海有黄楚九（海门人）开设的日夜银行为背景，在温州有中国银行作靠山，成为当时温州钱庄业中红极一时的人物。据五丰钱庄跑街金伯元回忆：五丰钱庄几乎每天都向温州中国银行拆借一笔，每笔金额达3万元，期限15天。这样就轻易地长期套用该行的资金三四十万元。

1931年“九·一八”事变和1932年的“一·二八”淞沪抗战，给温州的市场带来极其严重的影响，加以内战频繁，农村经济破产，百业凋敝，不少商店倒闭，钱庄的坏帐日益增多，资金周转开始不灵，停业清理之声时有所闻。当时中国银行温州支行对钱庄200多万元的贷款，亦难以收回。1933年11月“闽变”爆发，温州市场形势更加恶化，钱庄往往采取“以贷还贷”的手法维持危局。这种情况被中国银行总管理处察觉，遂于1933年冬派员来温州彻查。事后，经理陈廷生、营业主任叶尧卿被撤职，会计主任徐敏夫调总管理处察勘，并督促该行向各钱庄追索欠款。于是，在1934年2月间（即民国二十三年春节前后），温州爆发了一场钱庄大倒闭的风潮。在这次风潮中，有

不少钱庄是受到别家牵累而倒闭的，幸存下来的仅有8家钱庄。中国银行温州支行的贷款经过追索，无法收回而变成呆帐的达60多万元，结果用钱庄股东的房地产作价抵还，因而有不少殷商富户由此遭到破产。不久，中国银行杭州分行在全省范围对钱庄的拆借，采取紧缩措施，于是，省内各地大批钱庄，相继出现倒闭之风。这次温州钱庄倒闭风潮来势之猛，影响之大，损失之重，牵涉面之广，在全国钱业来说也是空前的。这次温州钱庄大倒闭爆发的原因是多方面的，而中国银行温州支行的信贷既失控于前，事后又紧缩过急，起了推波助澜作用，实难辞其责。

温州钱庄业经过这次风潮，一蹶不振，直到抗战初期，由于沪温线仍旧通航，市场一度出现畸形繁荣，在官商资本的大力扶植下，东山再起，重新活跃于温州金融市场。

1987年12月

钱庄业大倒闭风潮前后

张叔霞

温州钱庄业自民国元年以来，逐渐发展。钱业公所（即钱业同业公会）第一桥会所，于民国八年（1919）建成。在此以前，钱庄同业会员的汇兑交易活动，是在大南门外白马殿内会议场所进行；同时，以飞霞山麓留丹阁作为会员集会议事的会址。留丹阁供奉财神像，照民间迷信说法，财神，是掌握财宝的神，一向为银钱业所尊敬信奉，因此，留丹阁俗称为“财神庙”。每年秋高气爽时节，会员在这里做福祭祀，集会欢宴，新会所建成之后，做福祭祀仍继续进行。

第一桥新会所库墙大门上的青石横额，刻着“钱业公所”4字，字体苍劲，系会长张成谦（益平）先生手迹。新会所的建造费用由会员钱庄每家担负银元300元，这项基金作为入会金。以后新开设的钱庄申请入会，必须照章交纳上述数目的入会金。入会的钱庄称为“大同行”，可进入公所做汇兑活动；未经入会的钱庄，称为“小同行”，不得入场交易。汇兑交易每日上下午两场，交易最低额为规银300两，后改为500两甬洋。民国二十三年，废两改元。

钱业公所的职能，是依据会章办理地方政府下达的任务，研究同业的经营业务以及代表会员合法权益。钱庄信贷利息从前3个月集议，议定放款利息标准，3个月为一期结算利息。后

由会员涵昌钱庄经理张惠卿提议，改为一个月结算计息，这一提议，对银根紧宽核定利率行情标准有利，更重要的是增加了复息。钱庄放款利息全年最高每百元计息为18元。钱庄的信贷业务，对于支持工商企业资金周转，活跃商品流通，促进土特产品运销，支持工业生产，繁荣市场，起着巨大的作用；但是，未有相应采取抵押的手段，使信贷极度膨胀，在局势变化动荡中，必然受到严重影响。民国十九年（1930）温州钱庄大倒闭的惨痛事实，教训极其深刻。

当时钱庄已形成了几个集团，以五丰钱庄经理沈良珪为代表的集团计有五丰、长裕、润谦、鼎泰等家；另以润源钱庄经理林桂生为代表的计有润源、福源、温康、慎康等家。这些钱庄的股东，在各个钱庄均有投资，彼此牵连，一家钱庄宣告清理，即起连锁反应。当时钱庄组织形式是“无限责任”的合资或独资组织。民法规定，参加的股东负有无限责任，并规定债权人有权采择权，即是对宣告清理的钱庄中有资力的股东提出控诉，要求法院判处偿还债款。那时财力雄厚的如金甘棠，他投资的钱庄多达10余家；另外，吴长源、吴韵石、林桂生、朱鹤汀也是同样情况，参加钱庄为股东，彼此牵连，一家宣告清理，其余皆遭受波及，纷纷宣告清理，形成了温州钱庄大倒闭的严重后果，这是全国金融企业罕有的严重事件。

造成上述恶果的原因，除局势影响的客观因素外，主要是经营不善，信用贷款未有采取抵押措施，致使信贷极度膨胀，陷于不堪收拾的困境；其次，民法立法注重保护债权的利益，忽视了参与股东的负担能力，尤其是对于有无限责任的钱庄行业的组织，未有相应予以管理与限制。

温州钱庄最兴盛时64家，经这次大倒闭浪潮的冲击，仅剩下14家。这些幸存的钱庄，其中有的一向经营稳妥，实力雄厚，

如厚康、鼎源、涵康、洪元、永丰、濂昌等。有的经营得法，但范围较小，如聚康、润余、泽康、元康、汇臻、大升、宏生、咸孚等。钱庄业以银钱为商品，信贷为业务，年终结帐，即使获得盈余，也仅反映在账册上，所以，弄得不好，便成了“纸上富贵”。

1987年11月25日

温州市图书馆

上海闻人徐寄庾

汪远涵

徐陈冕（字寄庾），解放前不但是闻名上海的“社会贤达”，而且是国内金融界的重要人物之一。由于他富有处世经验，故能在那华洋混杂、流氓横行的上海滩，周旋自如，应付有方，成为与虞洽卿、杜月笙辈平起平坐赫赫有名的红人。他是道道地地的温州人，早年他所著的《上海金融史》一书，也自署“永嘉徐寄庾著”。作者当年与徐氏有所接触，了解了一些情况，最近又多次访问86高龄的陈伟卿先生（徐的堂弟）、市十二中退休教师徐葵（徐的侄女）、人民银行退休干部张国权（徐的亲戚）等同志，并参照其他有关资料整理成此文。

—

徐寄庾1882年2月20日生于温州市，住周宅祠巷。在他的家族中，有徐翁陈叶4个姓，分为4房，大房姓徐，二房姓翁，三房姓陈，四房姓叶。父亲陈瀛士曾在清朝衙门当差。徐寄庾同辈4姓共有12个兄弟，他是老大，独有他一人占徐陈两姓。他们一族为何有4个姓，究竟是怎样的过继关系，健在的人谁也说不清楚。自徐寄庾成名之后，兄弟们都归了徐姓，这样，可便于找到工作，翁、陈、叶都只剩下一人。徐寄庾同胞兄弟3

人，二弟尧卿、三弟俯卿，均得到他的热情帮助。尧卿先后在九江、温州银行界供职，俯卿在上海永安公司（解放后改为第十百货商店）任职，后回乡在富华布厂（一说在蛟翔巷一家袜厂）工作。其余几个堂兄弟也由于他的引荐，获得较好的职业或可观的收入。其中排行第十一的卓卿，则主要是靠自身的努力而取得卓越成就：早年在上海浦东一家日本搪瓷厂当学徒，文化虽不高，但能像大哥寄廛一样，埋头苦干；后自办搪瓷厂，产品质量不亚于上海同业，在徐氏家族中独树一帜。他曾任华丰搪瓷厂经理、上海市政协委员。

徐寄廛少年时期在家乡读书，曾考过秀才，随后去杭州进浙江两级师范学堂就读。毕业后多方筹资东渡日本学习经济，先在东京弘文书院学日语，一年后考入山口高等商业学校专习金融。当时，中国在日本的留学生中，不少热血青年或进行反清活动，或参加政治组织，而徐寄廛则全力倾注于专业学习，不甚关心政治。这期间，他与同习经济的留学生钱新之、李馥荪等有了较深的交情，这对他以后所从事的职业大有助益。

徐寄廛于1905年从日本回到久别的故乡，他与同一年留日归来的黄群（溯初）、吴鍾熔（璧华）等人，看到永嘉、瑞安、平阳等县经孙诒让苦心经营，已建立了不少各类学堂。他们觉得这些学堂还需要有一个统一管理、筹措经费与专一领导的机构，而浙江省学务处却远在杭州，交通不便，难以顾及。于是，他们向当局提出建议：成立温处学务分处，以便主持温（州）处（州）两地区的学务。几经周折，温处学务分处终于成立，孙诒让就任总理，下设文牍、管理、编检、调查、评议5个部。徐寄廛任管理部副主任。学务分处还设日文、英文译员各一人，分别由徐寄廛、陈守庸担任。1906年，温处学务分

处改称温处劝学公所，翌年春，又改称温处学务总汇处。1907年，温州师范学堂在道司前（今市第八中学）建成，学务总汇处调原文牍部主任郭凤诰为师范学堂监督（即校长）、原管理部副主任徐寄庾任监学（即教务主任）。凡本校任免教员、设置学科等事宜，概由监督与监学协商进行。此时，徐寄庾年仅26岁。

徐寄庾为人谨慎自守，平日与温州同乡颇少交往，但与他有亲族戚友之谊的，一般都得到他的援助。他在家中经常说温州话，但在公共场合，即使明知对方是同乡，他也不说家乡话。他不沾烟酒，生活俭朴，对后辈教育颇严，平时不让他们随便外出，也不许穿着奇装异服。遇假日，他有时率领一家大小外出游览或观赏戏剧。北方名角来沪演出，他总是很难得到佳座的。

二十年代第一本《上海金融史》，系徐寄庾所著，出版后收到良好反应。他醉心于古泉币，珍藏了不少极有文物价值的古币，亲手逐个印在精致的册子上，厚厚几十本，不许任何人随意翻动。他还把研究历代币制的成果辑成《泉币拓本》一厚册，但未问世供后人研究。

徐寄庾年青时期在婚姻问题上，曾经历过一翻波折。在日本留学时，这位终日沉缅于书堆中的中华秀才，曾博得一位居停女郎的垂青，一度堕入爱河。但他却缺乏勇气，深恐同一异国佳丽结上丝萝，难获双亲认可。终于怀着沉重的心情于1905年回归祖国。后遵父母之命，与素不相识的林氏夫人拜堂成亲。新婚不久，林氏病故，经亲戚撮合，续娶朱氏夫人。这两位内当家与他缘分甚浅，均未能白头偕老，继而又与第三位朱氏、第四位马氏成为有情眷属。这两位是在上海自己择配的，都不是温州人。他在第三婚后又娶马氏，是由于扬州籍的朱夫人只

育两女而缺一男，在她的怂恿下，加上自己存在“不孝有三，无后为大”的旧观念，才有了第四婚。果然在年近花甲时得一男，大喜过望，遂取名天锡，意即“此宁馨儿乃上天所恩赐”。天锡自幼聪颖过人，勤攻苦读，五十年代老父卧病时考入北京石油学院，19岁即以优异成绩毕业，被留校任教。1957年，这位青年教师竟在一夜之间，被戴上“大右派”的帽子，这与他父亲在旧社会的地位不无牵连。直到右派改正后才重见天日，现在上海工作，常赴美国办理外贸有关法律的事务；八十年代曾回温州一次，1989年12月，又陪同80高龄的马太夫人返温修筑祖坟。

徐寄庾自离开故乡后，仅在清末父亲逝世时奔丧返里一次。那时他为表示孝思不匮，治丧场面相当热闹，还特邀同宗清御史徐班侯莅临。此后，直至他逝世的40余年里，他就再也没有回乡了。

二

徐寄庾初到上海，曾协助黄溯初创办《时事新报》。1914年，他在浙江兰溪担任中国银行经理，后到江西九江中国银行担任同样职务。他在主持两地中国银行中，取得可观的成绩，博得同业的赞誉。但就他当时的思想来说，自感不能久居池中，必须到江海去遨游。1917年重来上海，在浙江兴业银行任常董副经理，从此，他得以大显身手，施展才能了。从他进该行的第二年起至1927年的10年间，浙江兴业银行的存款额，在全国商业银行中独占鳌头。他的经营方针是准备充足，信用第一，稳扎稳打。他任总司库时，发行钞票竭力主张现金准备应百分之百，不象其他银行仅以百分之六七十现金作准备，其余

以证券充数。他这样做虽吃了一些亏，但赢得了信誉，使业务得以迅速发展。1928年，徐寄庾被任为交通银行官股董事，并被选为中国银行商股董事。

徐寄庾进入浙江兴业银行不久，看到上海外国银行气焰逼人，如英国的汇丰银行、麦加利银行、美国的大通银行等，紧紧扼住我国金融的命脉。他们以殖民地主人自居，而中国政府因要向他们借款，不敢得罪，我国银行只好仰其鼻息。上海金融界人士面对外国银行的压力，深感不团结对外，就难以图存。1917年，徐寄庾、张嘉璈、钱新之、陈光甫等人共同发起创立上海银行公会，同心协力对付帝国主义金融势力的威胁。徐寄庾担任公会常务理事，并协同张嘉璈等人编辑出版《银行周报》。该刊为上海金融界交流经验、传达信息、改革求新、发展业务的重要园地，初由张嘉璈主持，后张赴北平任中国银行总经理，遂由徐氏接办。1932年3月，为加强本国银行同业实力，又成立了“上海银行业同业公会联合准备委员会”，徐寄庾被推选为5位常委之一。徐寄庾的事业成就和声望，在上海金融界已是非常引人注目的了。

1931年，上海赫赫有名的杜月笙，为了光宗耀祖而兴建的杜氏宗祠落成了，蒋介石送了匾额，张学良、段祺瑞等派来代表，各方贺客不下万人，堂会演了3天，盛极一时。从落成典礼时所拍的一张照片上，可以看出那时的徐寄庾已是上海滩上的一位头面人物。照片上共有52人，除了28位系从北国特聘前来参加演出的，包括梅、程、荀、尚四大名旦等京剧艺术表演家之外，其余24位均系黄浦江畔最有权势或操纵金融的重要人物，除主人杜月笙外，尚有黄金荣、虞洽卿、王晓籁、张嘉璈、钱新之等。徐寄庾能在这张照片上露面，足见他当时已进入上海最高层人物集团。

浙江兴业银行总经理系著名银行家徐新六，董事长原系叶揆初，抗战胜利后由徐寄庾继任。徐寄庾原先是驻行常务董事，对行务最有发言权，他所提出的建议，均得到董事会的认可。他在该行掌权数十年，从未利用职权安插过有私人关系的人员。他也从不动用储户存款进行投机买卖，一心为振兴实业而出力。对遭遇困难的民族工商业，他都给予热情支援，如南通张謇的大生纱厂，无锡荣宗敬、荣德生的申新纺织厂，遭到日本纱厂的排挤；上海刘鸿生的大中华火柴厂，在瑞典火柴大王倾销时陷于危境，许多银行怕担风险，均采取回避态度，浙江兴业银行则给予贷款度难关。这虽是冒险的做法，但却获得了大企业家的赞赏，因而业务蒸蒸日上，他的声望也随之增高。

浙江兴业银行原是为浙江利益着想而开设的，其主要负责人均系浙江籍，他们都希望能为本省多办好事。1930年规模宏大的西湖博览会，就是在徐寄庾等人的倡议下而举办的。当时，上海工商界纷纷赞助，博览会轰动全国，让杭州工商界做了一大笔好买卖。1935年当局拟建造钱塘江大桥，但苦于经费支绌，后上海银行界投资200万元，浙江兴业银行投资百万元，这在当时是一笔不小的数目。这些利国利民的好事，虽非徐寄庾一人之功，但他确在其中起了积极作用。

1932年，孙科任行政院院长，徐寄庾一度被任为中央银行副总裁、代理总裁。孙下台后，他也随之去职。当宋子文任行政院长兼财政部长、中央银行总裁时，独揽金融大权，不但抓住中央银行不放，而且垂涎中国银行。到1935年，终于把原中国银行总经理张嘉璈调离，改任铁道部长。这一调虎离山计，使牌子最老的中国银行又为四大家族所吞并。徐寄庾因与张嘉璈有深厚友谊，使宋子文心存芥蒂，曾以“浙江兴业银行在国外存有巨额外汇不愿调回”为借口，威胁徐寄庾，声称要吊销该

行营业执照。后经各方斡旋，方才不了了之。

三

1937年“八一三”事变之后，掀起了全民抗日热潮，经过百日苦斗，11月下旬南京沦陷，上海也全线撤退，留沪人员纷纷撤往后方。我所在的工作单位（《时事新报》）西迁重庆。当时，我决定先回温州，临行前分别走访了徐寄庾、周守良两位同乡前辈。徐表示暂不离沪，这是因他不愿舍弃上海的花园房子，那房子位于极司斐尔路（今为万航渡路）越界筑路地带。住在英法势力范围的租界，日寇不敢贸然而入，仍有一定安全感。我与周守良于翌日同乘一艘挂外国旗的“哈纳”轮船返回温州。

1940年3月，汪伪政府在南京成立，大汉奸周佛海主张设立“中央储备银行”，周逆亲信、温籍人梅思平，首先想到徐寄庾。徐已有觉察，决意不与民族败类为伍，以免沦为千古罪人。他乘人不备去了香港，定居九龙。此时，上海市商会也移往香港，徐以常董身份就近处理会务。原上海总商会会长傅筱庵，此时在上海粉墨登场当了伪市长，终于遭到家中仆役的刺杀而一命呜呼。

1941年12月7日，日寇海空军偷袭美国在太平洋的重要海军基地珍珠港，上海租界和香港、九龙随之均被侵占。此时，留港的国民党主要角色被重庆派来的专机接走，而大批社会高层人物以及文化界知名人士，仍无法脱身，徐寄庾也留在香港。

不久，徐寄庾以及上海来港的部分名人，被日寇强迫返沪。日伪对于他们自然不肯放过，工商界的林康侯、闻兰亭等知名

人物，都逃不出日伪的陷阱。徐寄庾深明大义，决不与之同流合污，他以染病为由闭门谢客，而在暗中却与受重庆方面派遣的蒋伯诚、吴开先互通声气。同时，徐代表浙江兴业银行，最先对1943年设立的“上海工商职员贷金处”承担部分基金。这是个由中共上海地下组织发起，团结金融界爱国人士组设的基金会，主要是帮助爱国青年筹措赴苏北革命根据地的川旅费。

1945年8月15日，日本帝国主义无条件投降了。喜讯传来，徐寄庾从病榻上一跃而起，他以国民党政府特派员的身份接收了伪上海市商会、伪银行公会等重要社会团体。从此，他忙于奔波，除担任有血肉渊源的浙江兴业银行董事长外，还被选为上海市商会理事长。在上海金融界中，几乎成了中药中的甘草，到处有他的名字。他既是中央银行监事，又是中国银行、浙江实业银行、中国垦业银行、上海市银行的常务董事或董事，还担任上海信托公司、泰山保险公司董事长，上海证券交易所常务理事等职务。

四

徐寄庾在环境极其复杂的上海滩能够站稳脚跟，这是由于他善于与各种势力搞好关系之故。杜月笙系上海青帮头子，以贩卖鸦片起家，门徒甚众，在上海滩谁也不敢触犯他，但却难以赢得人们的真心崇敬。为了改变人们的看法，杜挤进了工商界，除在中汇银行当大老板外，还购进不少大银行的股票，谋得好多家银行的重要位置。1946年杜又担任了徐寄庾、钱新之参加筹备的上海证券交易所理事长。因此，徐和杜的关系日趋密切，徐在杜所主持的上海地方协会，也占了理事一席。上海市参议会成立后，议长为潘公展，副议长为杜月笙和徐寄庾，

徐与潘的关系也日渐热络。

虞洽卿是上海滩不可一世的人物，解放前上海闹市区就有一条虞洽卿路（即现在的西藏中路）。此人系上海工商界最有势力的巨头之一，是宁波帮的首脑。虞本是华俄道胜银行、荷兰银行买办，依靠帝国主义为后援而起家。他善于施展翻云复雨的手段，不仅跟英美帝国主义挂上了钩，与黄金荣、杜月笙等大亨结为盟友，更和蒋介石攀了乡亲，成为八面玲珑的角色。徐寄庾自然没有忽视与这个显赫人物的交往，他得以在宁波帮的朱葆三、傅筱庵、虞洽卿、王晓籁之后上任为市商会理事长，在以虞洽卿为会长的“上海华人纳税委员会”当上副会长，足见他与虞洽卿交谊之深。这里顺便提一下虞洽卿与温州。抗战以前，虞洽卿的干女儿上海京剧名伶金素琴、金素雯来温演出，徐寄庾以及交通银行董事骆清华，专函关照温州方面有关人物予以捧场。金氏姐妹抵温后，温州交通银行特设宴款待。登台之日，各银行经理与工商界头面人物送来的花篮，把舞台摆得满满的，送礼者理所当然到场凑热闹。抗战期间，虞洽卿于1942年来过温州。

从以上情况可以窥见徐寄庾与杜月笙、虞洽卿等人关系之密切，他处世经验丰富，善于适应复杂环境。不过他的为人却有些拘谨，尤其是涉及政治的事，就更加小心谨慎，不愿损害自己眼下的地位。因此，当1947年反饥饿、反内战、反迫害的呼声由上海扩展到全国时，他采取回避的态度。当时，在上海的爱国人士如马叙伦等，以及大批大学生赴京请愿。同情学生此举的10位耆宿，联名上书上海市长吴国桢，要求尽最大可能接受学生的合理要求（此即著名的“十老上书”）。浙江兴业银行常务董事、董事陈叔通、叶揆初、项兰生、胡藻青等均在信上署了名，而徐寄庾却不在内，可见他的思想在时代行进中已

远远落后于老朋友们了。

1949年5月27日，上海解放了，头几天徐寄庾照常到行办公。此时他已年近古稀，本该放下挑了多年的重担；但当他提出辞职时，中国人民银行总经理南汉宸恳切挽留。直至1952年才摆脱了职务。此时他体质虚弱，身患高血压与气喘症，居家疗养了数年，于1956年12月25日与世长辞。去世后葬于虹桥公墓，十年浩劫期间，他与黄溯初的墓穴，均遭到彻底破坏。嗣后，他的亲属将骨灰盒运回故乡，与其弟尧卿等合葬于瓯海县郭溪的一丘大坟中。

温州市图书馆

先父周守良事略

周善同

先父讳邦新，字守良，温州市人。1892年生于市区谢池巷。民初肄业于上海复旦公学（复旦大学前身），后转学北京大学，1919年毕业于北大商科。就学北大时，为蔡元培先生门弟子；复以先伯父孟由之援引，得亲新会梁任公（启超）先生，因是受两先生民主思想影响甚深，爱国之心尤然。

1919年北大毕业后回乡，与姜伯韩、陈叔平先生等知识界人士发起成立“新学会”，姜伯韩先生被推为干事长，先父被选为副干事长，创办《新学报》，介绍新思潮，传播新文化。郑振铎先生曾在该刊上发表有关新文化论文。这些都对促进温州民主革命运动的发展起了推动作用。

1920年受乡先生黄溯初之知遇，任职上海通易信托公司（温州在沪唯一具有规模的金融机构，系溯初老伯创办），旋被公司资送美国考察，入哥伦比亚大学攻读经济。未几回国，初任通易公司副经理，同年5月20日参与证券所股东创立会，为筹设远东最大证券交易所——上海华商证券交易所，不辞劳苦，奔走南北，事成被选为七理事之一。1921年该所正式开业。由于该所继承了1916年的股票商业公会的业务，驾轻就熟，营业极其旺盛。加上“整理六厘”、“七年常期”等各种公债的基金，从关余项下拨交总税务司安格联保管，正常如期还付本息，

交易频繁，业务十分活跃，会员收入丰厚。证券所 的基金收足，开始了第一次增资，信誉日隆，深受上海金融界欢迎，站住了脚跟。1922年2月在所股风潮中，先父为减资度难关，主动退出并辞去理事职务。直到1927年7月又被选为十五理事之一，证券所又进入一个新的阶段，他与金融界关系更加密切了，由此声誉渐起，以“诚”、“信”、“干练”闻名于同业界。

1929年因徐寄庾老伯之延聘，任中央银行业务局副局长。

1933年应交通部朱家骅（骝先）先生之囑，兼任邮政储金汇业总局副局长。

1935年上海银钱业发生挤兑风潮，中国通商、中国实业、四明等老牌私营商业银行引起金融恐慌，国民政府乘机渗入加以控制并强行改组。改组后，先父出任中国实业银行常务董事兼总经理及中国国货银行监察。时陈公洽（陈仪）先生主福建省政来沪，欲任先父为福建省财政厅厅长职，因浙江省主席朱家骅先生早邀，遂与上海金融巨头李铭（馥荪）、陈健庵（陈行）等先生赴杭，共商整顿浙江财政事宜，转荐严家淦先生出任福建省财政厅厅长。

1936年，通易公司因市场不景气破产，先父感溯初老伯知遇之情，肩负善后全责，经年余周旋，得以妥善处理。是年夏，两广反蒋失败，广东省政府改组，宋子良先生（宋子文之弟，中国国货银行总经理）约先父赴穗整理财政，接管广东省银行，任监理。广东省银行素以外汇储存为全国省行之冠，可与中央、中国两银行相抗衡。该行卸任总经理沈某，乘机欲将库存外汇倒流，中饱广东集团私囊，曾以巨额港币行贿，遭先父严拒，致事罢未成，深得当局倚重，授先父以广东省银行总经理要职，因沪方促紧坚辞未就。

1937年“八一三”事变，上海陷敌，11月下旬先父离沪返

温，转赴汉口，主持中央银行业务局事，时陈辞修（陈诚）先生任第六战区司令长官、武汉卫戍总司令兼湖北省主席，因乡谊关系囑出长湖北财政厅长，因感于宦海沉浮，托病婉辞。后武汉吃紧，随政府西迁重庆，仍任中央银行业务局事。武汉、广州等地相继沦陷后，时局更加动荡，汪精卫叛国，梅思平随之。梅系温州人，与先父同乡并温十中及北大同学，虽以高官厚禄劝诱，先父坚贞不渝，严辞驳斥。1939年协助溯初、寄廌两老伯策反参与日汪签订《日支新关系调整纲要》的高宗武、陶希圣叛汪，给汪逆以有力打击。驻渝的周恩来高度评价黄、徐等之爱国行为。

1941年，先父调任中国农民银行董事兼协理，中央、中国、交通、农民四银行总管理处贴放处处长，並在渝主持战时经济讲座。冬，因病赴港就医，值太平洋战争爆发，日本侵略军在港登陆，先父抱病抢救政府存港库券，致未能及时搭乘政府派来接运的飞机返渝，陷敌占区历时数月，后经边界忠义之士（据说为东江游击队）营救脱险，间关跋涉，经韶关等地返回故乡。

1942年由温辗转抵渝，粮食部长徐可亭（徐堪）先生邀任粮食部次长职，复坚辞，仍任中国农民银行四联总处事，诺兼粮食部中国茶叶公司董事、粮食部中国粮食公司副董事长；并与傅沐波（汝霖）先生以中国实业银行名义筹建重庆钢铁厂，与萧青萍（萧铮）先生筹设华西垦殖公司，与友人创立强华实业公司，从事川江轮船运输事业，为实现实业救国之宏愿，奔波不已。

1945年抗战胜利，当局授先父为青岛财政特派员，接管敌伪金融产业，因病却之，回温疗养。

1946年冬，经中央银行当局敦促，抱病赴沪任中央银行设

计考核委员会委员，以备咨询，並拟以四行（中央、中国、交通、农民四家国家银行）两局（中央信托局、邮政储汇局）联合总管理处主任与外汇基金管理委员会委员等要职相属，参与战后经济复兴大计，惜因积劳成疾，旧病复发，于1947年春病故沪寓，终年56岁。

先父虽长期寄居沪地，抗战时又旅渝8年，而关怀桑梓之心无时或已。对于荐贤任能、金融建设以及慈善事业，皆不遗余力。曾赞助徐贤修先生出国进修。温州中央银行、交通银行、中国实业银行、中国农民银行等支行之设立，举荐温州本地人主其事，皆出先父主意。抗战胜利后，与萧铮先生合力建立瓯海实业银行上海分行，为温州银行进入上海金融界之始。1929年温州大饥荒，先父慷慨解囊捐献巨款外，还与沪地著名人士虞洽卿、屈义六（映光）等先生筹设全浙赈灾会，劝募巨款助赈，以救灾黎，活人无算。1946年冬赴沪，与金嵘轩先生同轮，共商扩展温州十中（温州中学）事，惜未成而去世矣。

先父早岁先祖父弃养，受先祖母叶氏及伯父孟由教育。先祖母善于治家，教子严谨，生先父及伯叔4人，皆培养至大学毕业。伯父孟由留学日本早稻田大学，深通佛理，超脱尘寰，与弘一大师为佛门挚交。先父秉承先祖母及伯父教诲：强国利民、专志实业、不做官、不敛私财，虽致力金融界达30余年，始终洁身自持，出污泥而不染，歿后仅遗祖产住房数间。归榘之日，仰赖世谊徐寄庠老伯、国民党元老同学傅沐波老伯以及中央银行副总裁陈健庵老伯之扶持，始得旋里，足见其高风亮节！

先父弥留之际，寄庠老伯前来探望，已不能语，仅在被上用指划“严重”二字，是时政局动荡，币值暴跌，民不聊生，国事心事，同受煎迫，报国之忧犹不能已也。

寄庾老伯挽以联曰：订交已卅年，早识忠诚出肺腑，弥留无一语，自知严重入膏肓。

“得意当为三日雨，问身可对十年灯。”此乃梁任公（启超）先生早年赠联以勗。终公一生，可谓不负任公先生之厚望也！

1989年3月9日
(徐中业协助整理)

温州市图书馆

翁来科在金融界的活动

陆雨之

我与翁来科的相识

翁来科，字盈泉，祖籍浙江鄞县，其父名传葆，清光绪年间迁居温州。1900年他出生于温州，并在温州成长。1915年，进鼎源钱庄为学徒，因为人伶俐，数年后即升为跑街先生，往来于绸布业之间，金三益老板金仲友对他甚为器重。

1927年，翁来科任永丰钱庄经理时，我在慎康钱庄当出纳员。那时，我虽识其人，却从未交谈过，嗣后，在润源钱庄虽见面较多，亦仅点首而已。直至1941年，我开设益大钱庄，两年后当选为钱业公会理事，这时翁来科任理事长，因每月开几次会，彼此才有交谈。后来，我先后被选为瓯海银行、普安药局、协济善堂董事，与翁来科碰面多了起来，在一些宴会中也时有见面。

1946年至1947年，我在上海南京饭店销售茶叶。有一次翁来科偕同汪惺时、陈守庸等人来看我，谈及普华电灯公司增资事宜，要我在沪帮助筹集资金，并向温州同乡招股。同时聘我为普华电灯公司副理，专管公司与钱业间往来之事。这一来，与翁来科又接近了一步。

1948年底，我所经营的华胜钱庄，受到金纱市场的影响，放款无法收回，到翌年初，钱业交换所几乎停顿。一日，翁来

科偕同叶如舟、林桂生等到我家，商讨解决华胜钱庄的问题，翁来科强迫作出决定，将我自住屋17间半作价黄金110两售与叶汝舟，勉强解决了华胜钱庄事务。此后，就没有再和翁来科见面了。这里所写的，仅是我所知道的翁来科在金融界的一些情况。

永丰钱庄崭露头角

军阀混战年代，福建周荫人部队途经温州，温州商界人士要求商会出面“慰劳部队”，以免滋扰。当时，吕文起是温州著名绅士，在商界富有声望，慰劳一事自然要以他为首。于是，鼎源等钱庄就请翁来科往吕文起家说项。吕见翁仪表不凡，又善辞令，颇为赏识，遂致信钱庄负责人，要翁代他出面“慰劳”。从此，翁得到钱布业同人的青睐。

1927年翁与汪惠卿、孔锡麟、陈挺夫3人，合伙组织钱庄，取名为“永丰”，开设于纱帽河口（后迁至五马街）。另招入温州巨富汪仲笙（善康钱庄）、林友卿（益泰源颜料店）、金仲友（金三益绸缎局）、叶仲文（洪元钱庄）等为主要股东。因此，永丰钱庄资力雄厚，其资本达2.2万元。人事方面，以翁为经理，汪、孔、陈内外分工，各司其责。由于牌子硬，经营又得法，因而声誉雀起，存款日增。

当时，温州共有数十家钱庄，放款对象大都是商业和出口行业，因为这些行业资金周转快，汇款多，钱庄获利也多。唯有永丰钱庄在翁来科倡议下，以工业放款为主。他认为实业可靠，因为大的工厂毕竟还拥有相当的固定资产和产品，一时不易倾覆。因此，在永丰钱庄放款总额中，工业占80%，这不但支持了温州地方工业的发展，而且使翁自身的金融活动打下了

坚实的基础。在钱业大倒闭的风潮中，永丰钱庄仍能稳坐钓鱼台，足见翁来科是颇有见地的。

在翁来科放款的厂家中，以百好乳品厂为其最，占总额的30%。翁来科对吴百亨是十分器重的，认为他是个有大志的实业家，每当吴遇有困难，翁总是全力排解，遂至翁、吴两家私谊亦渐深。

经理中国实业银行温州分行

1932年，温州钱庄和绸布店共20余户，均需从上海进货，因温州行庄申汇不够，所以集中了12.8万只银元，交由广济轮船茶房赵章云带往上海行庄。不料，到沪埠后，乘坐黄包车时全部被劫。上海通易公司黄溯初急电温州钱业公所，告知银元被劫情况，要温州派人赴沪协商，温州各损失户闻讯惊得目瞪口呆。于是召开钱、布两业紧急会议，决定推派翁来科、汪惺时和徐缙卿3人赴沪为全权代表（徐因故未去），一面向巡捕房报案追辑，一面要求上海帮会头子协助（因据说劫者系江北帮刁咀阿龙和小吕宋）。结果一无所获，翁、汪两代表只得返温。在温的各损失户翘首以待，可盼来的却是“哑子吃黄连，有苦说不出”，不仅本金无着，反而要分摊赴沪代表的费用。

此行唯有翁来科渔翁得利，捞到了一个中国实业银行温州分行经理的美缺，真可说时来运转！从此，翁遂成为温州的大红人。

翁来科此次能捞得分行经理的美缺，实是得到温籍旅沪金融巨子周守良和黄溯初等的鼎力扶持。其经过是这样的，早在1930年前，上海银行东门分行经理吴少亭，指派刘希明来温州向钱庄放款，由林桂生一手代理。后因刘希明搞投机买卖失

败，亏空了上海银行巨款，该行经理陈光甫当即向刘的保人周守良追偿赔款。周虽是金融界巨子，但毕竟赔款数额太大，一时无法筹集。正在这个节骨眼上，翁来科为周献计，他说，刘希明经手温州钱庄放款透支不少，可以与各钱庄相商，按透支额比例抽出的数目，也颇可观，足以抵偿刘希明的债务。这一来，周守良深感翁来科能急人之所急，确有一定才智，他记在心里，寻机以报其德。

此番翁来科等人抵沪，周守良即为翁介绍上海金融界名流，如钱新之、徐新六（中国实业银行负责人）等。钱、徐等人正打算在温州设立分行，还未物色到适当人选，经周一介绍，又与翁见了面，这个人选自然非翁莫属了。翁返温后，即着手筹备分行开业事宜，自任经理，以徐寄庾之弟徐尧卿为副理。经一些吹鼓手一捧，简直把翁来科捧上了天，这个厂聘他任总经理，那个厂聘他为董事长，多达20余家厂，使翁成为三十年代之后温州的特等红人。

在沪开设瓯海实业银行分行

据悉，翁来科投资工商业多达30余家，担任董事长有23家。事隔40余年，实难一一列出，现据我回忆得起的计有：普华电灯公司、光明火柴公司、大明蜡纸厂、东瓯电话公司、富华布厂（鹿城布厂）、协记烟厂、瓯海药栈、统伟布厂、远东蛋粉厂、国货公司、统办公司、永馀蛋行、瓯海实业银行、温州商业银行、瓯海医院、普安施药局、协济善堂等。那时，凡是挂有董事长头衔的，一般都有股份，至于投资多少，那就不得而知了。据悉，其中投资最大的是百好乳品厂、远东蛋粉厂、大明蜡纸厂及光明火柴公司。翁来科担任了这么多家董事

长，身兼数十个职务，着实是个大忙人。他又喜欢走动衙门，人们只见他坐着黄包车拉来拉去，可是要找他却不容易了。翁来科身患糖尿病，不敢吃米饭，但食量却很大，凡有宴请，翁必到席，有时一夜请客多达四五家，他也是每家都到，一家吃几个菜，直到每家吃遍。他又是个不拘小节的人，在宴席上毫不客气地狼吞虎咽，真如风卷残云，吃罢即去，更显得他是个大忙人。

这里顺便谈谈翁来科支持在上海设立瓯海实业银行分行的情况。瓯海实业银行是温州最早的私营银行，系黄溯初所创办，后由汪惺时继任经理，以后又数易其人。1940年瓯海实业银行再度增资，由林桂生任经理，张一鸣任副经理，后因上海大华公司（张森、萧铮和张毅夫均有股份）和叶啸谷（任过杭县县长）要投资大部分，并建议在上海设立分行，他们派人来温协商，一时决定不下。翁来科当即召开董事会商议，决定由翁率领8位董事，赴沪与大华公司、叶啸谷洽谈，决定在四川路设立分行，由叶啸谷任总经理、张一鸣（张毅夫之弟）任副总经理，林桂生改任温州商业银行经理。

以上这些都是翁来科所主张。至此，上海分行实权实居于温州总行之上，温州诸股东对翁不免有所责难，但木已成舟，也无可奈何了。

1948年底，金纱猛涨，市场极度紊乱，土特产业最感困难。许多钱庄因放款不能收回，只得在钱业公会中以每天1000元扣息400元拆进，以致交换所停顿，有几家钱庄搁浅，翁来科所经理的中国实业银行温州分行和永丰钱庄，因实力较强，尚能受住冲击。

当时，瓯海实业银行亦系翁为董事长，尚算稳定，但上海四川路的瓯实分行，因放款额大，总经理叶啸谷力有不逮，遂

电邀翁赴沪协同办理。翁接电后，即约叶仲文同往上海瓯海实业分行料理（据闻，同行的还有汪惺时、戴绶先等数人）。翁来科解放前离温在沪先驻瓯海实业分行，后驻上海光明火柴公司，直至温州解放。

1989年9月

温州市图书馆

南北货业忆旧

蔡仲瑜

温州商业历来繁盛，钱庄、绸布、南北货、国药、酱园、当铺，素称6大行业。南北货之所以居于6大行业之一，一来因它与人民群众生活密切相关，二来由于本地的社会经济和地理环境所影响。温州地处瓯江下游，是重要沿海城市，原处属10县、温属5县的物产，大都在此集散，南自广东、福建，北从山东、江苏，均有帆船来往，运来的货物以南北货为多。

温州南北货业更早的情况，已无从查考，但据同业前辈说，清道光以来的演变，尚可追溯。当时，温州已经出现南北货行——裕大行，业务鼎盛，名闻遐迩。到了清光绪二年（1876），《烟台条约》签订，温州列为通商口岸，从此，海禁开，外人来，海关立，洋行设。海上交通发展，船舶来往频繁，土特产出口增多，山区经济随着活跃，南北货货源取给便利，南北货业务日益发展。

从整个南北货行业来说，百余年来经历了稳定、发展、衰落等阶段。但就其中一个具体行业来说，由于经营方式不同，以及相互之间的促进和制约，因此，又各有其自身的变化。现将温州南北货业的一些情况记述于下。

行家、拆兑行和门口店

南北货业中，以经营方式不同，分为行家、拆兑行和门口店。

行家：专营批发业务，有的兼营仔行。在清道光年间，温州南北货行共有3家：裕大行，经理戎献深；乾泰行，经理詹庆；恒记行，经理陈明远。均开设于南门外花柳塘街。到了咸丰年间，花柳塘和虞师里又先后增设了3家：益记行、源记行、吉记行。到了同治年间，这一带又陆续开设了茂记行、正记行、源源行、庆记行、东和祥等10家。与此同时，东门外上岸街和行前街，先后开设了6家：陈仁记、宜记行、潘聚顺（以本地山货为主，兼营南北货）、合记行、谦记行、王乾记。到了光绪年间，南门一带新开的行家有2家：大丰行和慎记行；东门外新开一家翁美兴（以闽货为主兼营北货）。

总之，从道光到光绪，先后共开设25家。但从同治以后，南门一带的18家，先后闭歇了15家，仅剩下正记、慎记、大丰3家，其业务也大不如前。

从民国元年（1912）前后到1925年，东门一带原有6家，闭歇了2家，剩下谦记、潘聚顺、翁美兴、王乾记4家。1925年至1936年，东门外行家新开的有：晋大行、元生行、洪生行、义兴行。此外，闽货居间行兼北货的有：林建兴、林协兴、营新行。至于南门原有的3家，1927年前已相继闭歇。到1936年，温州南北货行总共仅有：谦记、翁美兴、潘聚顺、晋大、元生、洪生、林建兴、林协兴、营新行、义兴等10家。

在这个时期，南北货行家衰落的原因，主要是业务上的变化。在同治以前，海禁未开，交通闭塞，南北货批发业务唯行

家所独揽。同治以后，闽帮直接在温州开设代理行的逐渐增多，闽货到埠大都卸向闽货居间行，减少了南北货行的南头业务。尤其是，温沪、温甬轮船直通，上海、宁波的北货采办庄纷纷设立，代客办货，代客运输，经营方式灵活，货量不规，并有赊销。本城的拆兑行，原来货源都仰给于行家的，从此，南货向居间行进，北货直接向申、甬采办，行家失去了中间作用。因此，拆兑行很大程度上侵占了行家的业务，使行家不断淘汰，即使存在的，业务也大不如前。

至于南门行家之所以全部闭歇，最大原因是由于地理环境的变迁。道光年间，南门外花柳塘还通海海道，那时外来帆船和瓯江“蚱蜢船”都麇集在南门花柳塘、卖麻桥一带。南门是当时集散市场，商贾云集，行家林立。到了同治年间，由于海涂高涨，江道淤塞，船只改埠，上驶到东门停靠，致使南门环境起了变迁，市面趋向衰落，行家也随着没落。

抗战时期，南北货行家有了新的发展，这是因为当时沿海地区大都沦陷，温州成为东南重要的吐纳口岸，外来轮船进出频繁，内地客商集中本市。这时期，南北货业务急剧增加，南北货行也随之增设，出现了前所未有的畸形发展。在短短的几年中，南北货业行家从原来的10家，猛增到30家，比抗战初期增加两倍。其牌号有：隆茂、均昌（前身谦记）、华孚、义胜、聚源、金刘源、万泰、胜源、广泰、洽兴、信隆、元丰、启源、协源、大伦、胜兴、建东、谊昌、聚大、永大、永隆、润兴、建丰、谦盛、谦泰，再加上原有的翁美兴、林廷兴、林协兴、营新行、义兴行，总共30家。由于时局动荡不定，因而航运时通时停，货源也就时续时断。尤其是在3次沦陷期间，外无来源，内无出路，多数行家业务萧条。只有那些资力较厚的，诸如启源、义兴、胜源、大伦、元丰等家，改营其他行业，并舍海路

而走陆路，在金华、兰溪、新登一带，从事投机买卖。其余行家，大都门虽设而常关，等待时机；有的行家开张不久，就因此夭折了，如谦泰等。

迨至抗战胜利，行家大都复业，1946~1947年上半年，由于航运畅通，山区土特产恢复交流，南北货曾一度出现繁荣。但是，自蒋介石发动内战后至解放前夕，国民党统治区民生凋敝，百业萧条，捐债交加，物价飞涨，南北货行虽费尽心机，仍赶不上市场变化，处境比抗战时期更惨。多数行家资力有限，几年挣扎，元气大伤，不得不停业；有的行家又走抗战时期老路，囤积居奇，放债夺利；有的行家虽尚有经营能力，但时局如此，前途未卜，也分散资金，不愿积极经营。及至解放初，经“五反”运动，南北货行只剩下启源、万泰两家。随后开展了社会主义改造运动，南北货行完成了它的历史任务，被新型的社会主义商业机构所代替了。

行家大体上可分为三类：一类是资力雄厚，经营能力强，大进大出，直接向外地山东、福建等地采办货源。对外地到埠船只，能大批批购、趸销，遇交通闭塞时，仍能独立经营；第二类，有一定资金，存货充足，囤积、投机较为活跃；第三类，资金有限，靠向船头直接进货，或利用客本乘机做囤积、投机业务，即所谓“贪吃行”。从资本看，在清末民初时，大户4800元；中户2400元；小户不到1000元。光绪年间开的慎记行，抗日时期开的万泰行，原先资本均只400元。现简略记述裕大行、谦记行以及万泰行情况于下：

裕大行，是道光年间宁波高麟如、戎献深、李韩英3人合伙开设的，原资金不详，职工人数最盛时达70余。副经理2人，信房3人，收款1人，管理栈房（当时称栈房头）8人，栈司16人。除本店营业人员外，天津、镇江、上海、宁波、汉口、营

口、福建等地都派驻人员。此外，还有出官2人，走动衙门和社会酬酢。第一任经理戎猷深，他虽不是科甲出身，也捐了一个顶戴，当时社会文人讽刺他“名题雁塔，价重连城”，第二任为刘宗保，头戴蓝顶花翎，身坐蓝呢大轿；第三任为蔡茂熊。这几位经理在任时，景况相当好，蔡茂熊虽没顶戴，不坐大轿，却也自备小船（当时城区河网很密），到了第四任胡乾庆时，景况大不如前，人们戏称他为“关门经理”。

裕大行经营业务无所不包，除大事经营南北货外，尚有余力经营粮食、木材、磁器、瓯柑、明矾、茶叶、屏纸，还办理汇兑和捐官鬻爵。该店存货之多，在本地南北货业史上是闻名的，存货经常堆满8个栈房。据前辈说，光绪某年，一个堆栈失火，抢救出来的木耳满布花柳塘河。火后剩余物资尚可开好几家门口店。到结束时，他的联枝春阳南货店出顶，尚值16000元顶费。

该行资金除自有资本和积累外，当时还有官场存银。由此可见裕大行规模之大，资力之厚。当时有人誉为：“高戎李三分鼎足，瑞平泰五县驰名”。

裕大行以后，再没有这样大的行家了。民国以来，规模最大的是谦记行，系温州人李鹤年、周志远和宁波籍王岩清合伙，于同治年间开设的。其原始资本仅2400元，到了民国二十年（1931），营业额稳定在16万~17万元，他的经营方法是稳扎稳打，最大限度以现金存钱庄生息。到1945年，由于历年放款倒帐，企业逐步亏损而折局，最后结算现金在4万元以上。

规模最小的一家是万泰行，于1941年开设，经理倪玉山，原始资本仅有400元。

总的说来，本城南北货行的资本是有限的，其资金来源有三：一、自有资本和积累；二、钱庄放款；三、赊销。南北货

行向外地办货都有赊销，垫款一般是三节归帐，因此他们有条件赊进赊出，仍能够经营行家批发业务。

拆兑行：批发零售兼营，以批发为主。本城拆兑行于1866年（清同治五年）开始出现。开设最早的是裕顺号，系裕大行联枝店，开设在西门外大街，经理樊廷帆。继裕顺之后是大升号，经理张清泉，宁波籍。不久，又开设三茂号，经理叶老全，地点在朔门。到了光绪年间，申、甬、温交通便利，各地北货办庄已纷纷建立，为本地拆兑行货源供应创造了条件，因而拆兑行趋向发展。光绪年间新开设的有：新三茂、周恒大、裕泰生（这3家开设于西门）、乾升、黄正兴、叶源益（这3家开设于朔门）、慎记（前身为慎记行，开设在南门花柳塘）。

到了民国元年前后，拆兑行又有新的发展。西门新开的有：宏大号、福泰隆、公久祥、裕顺生（前身裕顺转顶）；朔门新开的有：久和；南门新开的有：广茂、人和祥、恒久源。从民国初年到抗日战争前一年，拆兑行虽有兴替，但总的趋势是户数不断增加。据统计，当时存在的牌号有宏大、福泰隆、元大、吴合顺、徐仁大、源盛、裕泰生，以上开设在西门外；坤和、诚隆、源泰生，以上开设在大小南门；胜大兴、甌大、裕大洋、春大新、洪盛、林万兴、成兴、正大、鼎源、万昌、顺源、严万顺，以上开设在朔门和安澜亭一带。仅26年时间拆兑行发展到22家。

抗日战争时期，拆兑行比之行家较为稳定。在3次沦陷期间，除大户停业逃避外，大多数行号照常开门应市，不过店门半开半掩，有的在门口设摊。当航运停止时，大户如宏大、福泰隆、鼎源、源泰生、胜大兴、徐仁大等家改弦易辙，有的经营山货，有的投资钱庄，有的来往于金（华）、兰（溪）一带，做投机生意。虽然有的一时发了点财，但终归走向失败，如福

泰隆，抽出资金投资棉布号，一趟“金太子”船遭敌没收，弄得资力枯竭。宏大号在金、兰的存货被劫；源泰生经营钱庄失败，资力损失很大；胜大兴虽然变化多端，无所不营，结果也以失败告终。总之，拆兑行大户在抗日战争时期损失是惨重的。宏大到第3次沦陷期间，流动资金只值黄金5.4两；胜大兴资金，只值笋干240斤，至于小户，更是气息奄奄了。

抗战胜利之后，自1946~1947年，是拆兑行的转机时期，业务一般上升。尤其是大户，长袖善舞，集资有术，大都发了财。但是，好景不常，由于捐税重重，物价飞涨，日子颇感难过。大户存货不多，小户件头不齐，有的拆兑行几乎成了样品陈列所，等到客户上门时，再张罗货物，弄得后门进，前门出，栈房无隔宿之货，挣扎在死亡线上。

拆兑行比之行家，一般情况是资力较少，职工较多，在清同治、光绪年间，拆兑行的资本，最多数2400元。民国二十年（1931）间，拆兑行资本，大户4800元，中户2400元，小户一般不到千元。职工人数大户10~15人，中户7~8人，小户有的仅伙计、栈司和学徒共4人。行家只有10人左右。

拆兑行规模最大的，首推宏大和福泰隆。宏大开设于民国元年，是张、杨、谷、林4姓合伙，经理张学九，原始资本2400元，职工（包括从业股东，不包括季节性临时工）14人。1931年，营业额高达24万元。福泰隆，资力、人力与宏大差不多，营业额同期为16万元。小户营业额仅2~3万元。

拆兑行，从1866年到1936年，大户营业额超过了行家。这是由于拆兑行的经营方式，能适应客户的需要：一、拆兑行南北山货、两洋海味具备，而行家存货虽多，但品种不齐；二、拆兑行以赊销招徕顾客，扩大业务，帐面很宽；三、拆兑行经营方式灵活，整件、零拆兼而营之，如客户委托采办别行业货

物，也予以办理，并代办托运，适应了山区客户的需要。至于货物来源，流动资金运用，同行家有共同条件，因此，不断代替了行家业务，成为南北货行业中的主要组成部分。

门口店：又称为果子店或茶食店。门口店产生于何时已无从查考。同治年间，本城规模最大的是春阳，系裕大行的联枝店，开设于小南门街。同治、光绪年间，大户不断出现，先后开设的有：洪昌、德记、正记，以上开设于朔门；正大、益美，开设于大南门；德昌，开设于小南门；增生，开设于百里坊八字桥。以上7户，当时称为“七间店”。此外，还有专营蜜饯腌腊的五味和，店址在馒头巷，光绪年间，五马街又分设了一引五味和新号。民国元年前后，门口店有新的发展，野荸荠、公生园、玉丰和、裕记、稻香村、元通、益泰生、源泰生、正丰和、公升和等，都是在这期间相继开设的。

到了1936年抗战前夕，本城南北货门口店已发展到33家，牌号有：增生、李有大、福禄林、裕兴祥、五味和、五味和新号、元大、稻香村、五和、加餐、同仁和、新茂、新泰兴、永顺、新元兴、同昌祥、洪昌、新泰、阜昌、宝大、汇隆、同泰森、林裕昌、胜丰、叶德昌、新德记、苏泰生、新泰昌、公生园、汇丰、珍记、裕记新、汇昌。此外还有新光、增爵两家专营饼干糖果。

在抗日战争的岁月里，门口店的业务同样萧条，大都是有业务无货色。有的老店如叶德昌，由于业务衰落而收歇。叶家下代筹资和外姓合伙开设老德昌、德昌景记、德昌信记经营门市业务。这时期门口店业务为何如此衰落，其原因在于：门口店一般资力有限，无条件抢购囤积，战时航运时断时续，外地客户云集，货物随到随空，而本城店家经受三度沦陷后，资金消蚀殆尽，除大户如益泰生、稻香村等家尚有经营能力外，其余

店家都是进一点，卖一点。特别是抗战胜利之后，由于货币贬值，门口店之损失，比之行家、拆兑行更为悲惨。门口店业务零星，不可能以黄金、银元作价，物价飞涨，高利贷利息两三天对合，门口店的零售价格怎跟得上变化？再加上国民党政府的限价措施，正是对准门口店；伤兵、地痞均到门口店强买、抢购，弄得门口店走投无路。正当日子过不下去的紧急关头，解放军进了城，挽救了垂死局面，使38家（福禄林、公生园已闭歇）离开黑暗天地，走上了光明大道。

门口店大户、小户规模悬殊，大户自设作坊，糕饼间、蜡烛间、蜜饯栈房兼而有的，如叶德昌，全店职工有30~40人。小户仅两个伙计加个学徒，有的是夫妻店。一般的店，职工在10人以上。从资金看，抗日战争前的店家，资金较大的仅是少数；抗日战争以后，资金就更少了。本城最大的叶德昌，全盛时期，运用现金2万元；至于五味和新号，也是本城有名店家，但原始资本只银元500元；益泰生、稻香村等家系民国以后开设的，当时资金2400元，可称为门口店的大户了。从营业额看，1931年间，叶德昌、稻香村每年营业额也只有4万元左右。

南北货业行会的形成和发展

南北货业的行会，在清道光年间已有萌芽。当时，南北货行仅有几家，裕大行为了笼络同业，以对付客户，倡议同行“集福”，每月在飞霞洞聚会两次。其活动内容有：一、议价，当外地帆船到埠，集体议定进货价格，以此对客帮起垄断杀价作用；二、分货，当外地到货，事先分配数量，以免同行之间互相抢购；三、联络同业感情，每次聚会举行聚餐。同时，裕大行还给其他行家一些业务上的照顾。

到了同治年间，又有了进一步发展。当时，洪昌、正大、德昌、益美、德记、正记、增生等7家门口店，也建立了“福酒”，每月初一、十五聚会。其活动内容：一、协商价格，议订统一售价，于当日用传单形式分发各店执行；二、商议职工任用事宜，凡被某店解雇的职工，其它店家不得收用。聚会地点在南门城楼财神殿。此后，西门地区的拆兑行，在郭公山聚会，其活动内容大体相同，所不同的是，他们还吸收职工轮流参加，开会时各店资方、职工各一人出席。东门行家也自成一组，轮流聚餐。

到了光绪年间，行家、拆兑、门口店从分散活动进而有了统一组织。永嘉南北货业同业公会正式成立于民国元年，会址设于东门新码道。第一任会长王雨初，王乾记老板；第二任杨雨农，正记行老板。后公会组织法颁布，改为委员制，第一任主席蔡冠夫；后又改为理事制，第一任理事长钱福卿，继任的有吴益三。解放前夕，吴逃避上海，推张叔霞为代理理事长。

同业公会的经费来源，开始时由公会承包洋广捐。洋广捐取消后，改收件费，即按南北货进门数量，按件收公会费。后来又改收公会费，头等户每月6元，二等户每月4元，三等户每月2元。

北伐之后，各业职工成立了夥友会，南北货业夥友会于1926年成立。栈司成立了栈司工会。为了同资方协商职工待遇等事宜，还成立了“仲裁委员会”，当时劳方代表有：陈云卿、徐献辰、钱福卿，资方代表有：杨仲和（五味和）、叶柏荫（叶德昌）、陈锦涛（裕泰生）。协商地址在县学前耶苏教堂内。协商内容，主要是改善职工待遇问题，如，职工工资不论多少，每月增加3元作为工资坐盘；每年12月份加发一个月工资，名为“双俸”；职工卫生费每月照发，开始时每人2角，以后有

所增加，职工归期（休息）每月3天，已结婚的加6夜。

南北货业业规和用语

南北货业在长期的经营中，形成了自己的业规和行话。南北货品的利润率（指毛利率，成本不包括管理费）总的是门口店利润最高，拆兑其次，行家又其次。在清代，零售是以1斤换10两（旧制每斤16两），例如1斤货物成本为1元，每两售价为1角，以16两计，等于利润60%。民国以后，一般也有20%。茶食类、油酥类，所用原料以猪油为最贵，即以猪油作价；糕饼类，所用原料以白糖为最贵，则以白糖作价；蛋糕类，以鸡蛋作价。新货登场，进货有季节的，利润一般为50%，蜡烛利润40%，蜜饯有的为对倍利润。但是，有些门口店对花生、瓜子的作价，认为可以以小带大，利润定得很薄。拆兑行，一般利润为10%，拆兑门市售货，利润15%左右。行家的利润更为灵活，一般较拆兑稍低，对有些边进边出的大宗货，1%利润也乐而为之。

南北货业用秤，在度量衡未改革之前，最不统一，大都以“乙巳”秤为标准（老秤百分百）。“晋惠”秤以122斤当100斤，“同安”秤以105斤当100斤，“栈秤”以135斤当100斤，

“甲午”秤以98斤当100斤。1933年度量衡改革，使用新秤，仍是16两为一斤，但一斤重量等于“乙巳”秤的81.7%，从此全业统一使用新秤了。过去由于秤码多样，往往引起主客纠纷，尤其是福建帮，为切身利益着想，倡议实行公秤，以“乙巳”秤为标准，并由福建籍人担任司秤。此一倡议得到全同业赞许，从此，本市开始有专业公秤户的建立。以后，度量衡虽有改革，公秤户仍旧存在，直至1956年才停止。

南北货品批发，有的沿用折扣规定，这是批发商给零售店以优惠价打的折扣，作为秤耗。不同商品有不同的秤耗，折扣也不同；大批发（行家给拆兑行）与批发（拆兑行给门口店）折扣也不同。如海茜批进八折再加九五折，海带批发整件庄九折，50斤以上九五折；红、白糖双九七折，50斤以上单九七折；红枣整件九折，50斤以上九五折；元枣整件九二折，50斤以上九五折；白腊九五折；香菇以潮湿度高低和末脚量多少来决定折扣，大致为九九折或九七折。

各行业均有一套暗语（切口），有的是共同使用的，有的是南北货业所特有的。常用的暗语有：顾客叫作“来宝”，掬客叫作“网儿”，意思是：顾客是游鱼，掬客是鱼网，兜揽生意如捕鱼入网。单包（水客）叫作“走水”，价格叫作“西贝”，现销叫作“王见”，赊销叫作“见余”，赚钱叫作“油水”，亏钱叫作“赔本”，秤叫作“横儿”，多叫作“双夕”，少叫作“点卜”，回扣叫作“耳朵”，暗中拿佣金叫作“割胡须”，暗中抬价叫作“戴帽”，並以正、竺、春、罗、语、交、皂、穴、旭、针10个字，隐射1至10数字，等等（编者按：据丁志立同志提供的资料，1至10数字的切口，钱庄和南北货业同，布店和旧衣店念作：友、云、王、田、台、交、木、人、及、友；当店念作：子、夹、川、叟、满、因、草、眉、弯、子、；水产店念作：去、予、王、打、斗、开、喫、榨、旭、去。）

货物名称也有暗语，如红枣叫作“红面”，黑枣叫作“黑面”，莲子叫作“搨盘儿”，螟蛹叫作“蛙蟆”，木耳叫作“耳朵”，香菇叫作“雨伞”，白糖叫作“两点”（当时销火车白），红糖叫作“单个字”，冰糖叫作“单点”，火腿叫作“琵琶琴”，金菜叫作“条儿”，法菜叫作“头发”，拆鲞叫作“蒲扇”，瓜子叫做“开片”，柿饼叫作“帽头”，虾尾叫

作“秤钩”，花生叫作“麻脸”，皮参（海参）叫作“戒方”，等等。

同业中还沿用一些“吉利”语，这对招徕生意有作用。在旧社会里遇婚庆喜事或逢年过节，宴客送礼，人们都喜爱南北果品。这些果品都有它的吉利语，如金菜叫作“金针”，粉丝叫作“银丝”，核桃叫作“对合”，莲子叫作“和合”，红枣叫作“红早”，李干叫作“嘉庆子”，笋干叫作“节节高”。如逢婚礼，大都以元枣、花生、桂圆、莲子为礼品，各取其中一字，以其谐音“早生贵子”，博取顾客的好感。

温州市图书馆

瓯柑与温桔

谢联璧 陆雨之

中国是柑桔产源地，历史悠久。早在公元前300年间，屈原就写出了《桔颂》：“后皇嘉树，桔采服兮。受命不迁，生南国兮。”南朝谢惠连也曾作《桔赋》云：“园有嘉树，桔柚煌煌”。可见柑桔实为佳物，为人们所喜爱，就是美国的花旗蜜桔、日本的无核温州蜜桔，都是从中国移植过去而后经过改进的。

温州特产佳果——瓯柑

瓯柑是温州特产名果。温州（永嘉）古称东瓯，故以产地而得名，又因其品质优良，而深受人们赞誉。

南宋·孝宗淳熙五年（1178），温州太守韩彦直（抗金名将韩世忠之子）撰有《永嘉桔录》一书，是举世公认为最早的一部研究柑桔的专著。该书最先提出柑桔品种分类和嫁接栽培技术，成为我国改良和发展柑桔的典范，比欧州最早的柑桔专著早70年。

追溯温州瓯柑的历史，约有2400年。远在三国时，孙权就曾以瓯柑为礼品馈赠曹操，唐宋以来均作为贡品献给皇帝。《新唐书·地理志》中有“温州上贡柑桔”的记载，推算至今

已是千余年历史了。宋朝每年元宵灯节时，皇帝亲临端门以温州贡柑分赐群臣，苏轼有诗云：“侍史传柑王座旁，人间草木尽天浆”、“燕南异事真堪记，三寸黄柑擘永嘉”。明嘉靖时，首辅张璁（孚敬），系温州人，曾以瓯柑献给宫庭。清光绪版《永嘉县志》载：“永嘉岁贡瓯柑五桶。”从上述前人的记载看，瓯柑历来列为皇家贡品，其品质之优良，不言而喻。柳宗元贬柳州，种的就是温州蜜柑（即瓯柑）。

明朝年间，日本高僧智惠自天台山归国时，将温州柑桔带回日本，培育种植，几经改进，成为佳品。因原产地系温州，故日本人称之为“温州蜜柑”，并在国内广为种植，其面积占该国柑桔总面积的78%，产量占85%，出口贸易量占世界一半以上。

瓯柑是芸香科，柑桔属，多以枳树为砧木嫁接而成，系树冠矮小的常绿果树。果形大，产量高，适应性广，抗逆性强，适宜密植栽培，一般亩植150株左右，定植后三四年任其自然开花结果，而后进入始果期，亩产可达1000—2000斤。五年生幼年树，亩产可收2500—3000斤，成年树亩产5000—6000斤，丰产园可达8000斤。瓯柑原有硬枝、软枝和嫩生枝之分，农民则喜择硬枝品系栽培，一般3月中旬发芽，3月下旬现蕾，4月下旬至5月上旬开花，7月中旬抽夏梢至9月上旬抽秋梢，11月中下旬（小雪前后）果实成熟，开始收摘。

瓯柑在温州市属毗邻的瑞安、平阳虽有栽培，唯郊区梧埏、三溪两区（现瓯海县）为重点产区。根据1981年统计，该两区栽培面积为4500亩，占柑桔总面积的31%，产量达到72125担。近年来经科学栽培，选育优良品种，培养出“无籽蜜柑”，深受群众欢迎。

瓯柑是一种重要经济作物。营养价值较高，果实清甜多汁，略带苦味。该果除供鲜食外，果肉可制柑饼，果汁可酿果

酒，温州过去所生产的“瓯柑白兰地”就是以果汁酿造的，果皮可提橙皮油，柑花可提炼香精，又是良好的蜜源。此外，皮、络、子、叶及落地果，均是优良的中药材。根据中药性能分析：柑果汁多、味甘、性寒，能祛热生津，化痰止咳，对治疗咳嗽、麻疹、肝炎、高热和高血压等疾病具有一定的药效。尤其是柑果具有清凉解毒作用，能预防煤气（瓦斯）中毒，深受煤矿工人的欢迎，诚为一种名不虚传的优良果品。

瓯柑耐久贮藏，能越冬抵夏，色味犹鲜。刘基在《卖柑者言》一文中有“杭有卖果者，善藏柑，涉寒暑不溃”之语。如按照《桔录》所载方法贮藏，好果率可达50%左右。1964年，温州市特产局作过实地贮藏性能测定：开采收贮4个月后，可食部分达62.32%，藏至200多天，好果率幼年树仍达56%。

瓯柑早时仅销售于市属各县，尤其是逢年过节，人们多作为礼品馈赠亲友。晚清时，瓯柑作为贡品而驰誉北方，加上北方大都烧煤，瓯柑能解煤毒，因而更为北方人所欢迎，当时北京、天津一带商号多向温州采购。运输上，那时全靠陆路，损耗甚巨，运费尤大，直至1900年温沪通航，运输才较便利。温州裕大南北货行首创瓯柑装桶运输，直接船运上海再转往天津销售，每桶160斤，颇能获利。该行还兼营茶叶，茶叶系上半年生产，瓯柑系下半年生产，正好衔接。嗣后，在温州开设柑号的商家有：宁波商人杨直庠开设升和、梧埏人刘敬亭开设日升、吴松林开设万里春、潘品儒开设同兴德、康兰卿开设进和祥、陈次姆开设陈合利、宁波商范某开设源盛等，共达18家。各商家的瓯柑均运销天津、营口、秦皇岛等地。后来，为了便于运输，改桶装为箱装，装箱时将瓯柑分上中下3个等级。上级每箱装8层，上中两级均运销上海，下级（包括等外级）在本地加工为柑饼（苏饼），运销处（州）属各县及闽北一带。

瓯柑不是采摘后按担销售，而是由商家按果树株数和果实生长情况，双方协商评定，成批估价，名曰“判柑”。也有些商家以放青苗方式或凭中人定价而成交。解放后，才由国家统一收购。

著名柑桔传统品种——温桔

温桔，因产于温州而得名，亦称瓯桔或本地桔。韩彦直的《桔录》中指出：“桔出温郡，最多种，柑乃其别种。”过去虽柑桔并提，其实柑桔两果截然不同，韩彦直当时把柑分为8种，桔分为14种，橙子分为5种。

桔属芸香科，柑桔属，在温州栽培历史悠久。唐诗有“江南有丹桔，经冬犹绿林”句，南宋永嘉学派叶适（水心），赞颂温桔诗云：“有林皆桔树，无水不荷花”、“蜜满房中金作皮，人家短日挂疏篱，判霜剪露装船去，不唱杨枝唱桔枝。”反映了当时温桔生产的盛况。

温桔为柑桔的优良传统品种，能与近期生产的柑桔良种相媲美，深受群众的喜爱。温州地处温带，气候适宜，土质肥沃，雨量充沛，是种桔的好地方。宋《瓯江逸记》载：“永嘉之土宜树桔……厥后盛于隔江之河田，而上岗，而南仙洋（即今三垟乡）渐至于梧埏”。温桔具有3个特性：

一是早熟。温桔一般在10月下旬即可开摘，故有“温州早”之称。我外贸单位常把温桔列为首批外销果品，“文化大革命”前，温桔曾远销苏联及东欧各国，颇受国际友人的欢迎。

二是高产。温桔树冠大，花量足，果实多，产量高，真是“白花如散雪，果实似悬金”。丰产园亩产可超万斤，最高单株达450斤。如茶山睦州垟有株60龄老树，株产达400斤，故有

“嫩树柑，老树桔”之说。据统计，温州柑桔产量，解放初期仅55630担，1958最高产量达227000担。此后，由于极左思潮的影响，加上十年浩劫的破坏，柑桔产量大大减少。粉碎“四人帮”后，党中央贯彻了发展农业的政策，柑桔产量开始回升，但在1982年因是小年，产量仅达153400担。

三是优质。温桔皮薄、味甜、色艳、果形适中，上海人称之为“金钱桔”。《群芳谱》载：“桔出台州、苏州，西出荆州，南出闽广抚州，皆不如温州为上”。故知各地所产之桔，其质仍推温州为第一。当然，近年来各地积极培养优良品种，如台州的黄岩本地早蜜桔，也为人们所喜爱。

“柑桔全身都是宝”，我国古代药物学家李时珍在《本草纲目》一书中说：“柑桔润肺，酸聚痰，消泻、开胃，除胸中膈气。”其中桔皮能理气健脾，燥湿化痰，桔络能通络化痰，顺气活血，桔核能理气、散结、止痛，桔叶能疏肝行气，消肿散毒，桔红能散寒理气，燥湿化痰，即使是落地青果，也为“青皮”而入药。据现代科学分析，桔子含有多种维生素及钙、磷、铁、柠檬酸、糖等丰富养分，具有治病保健作用。且经济价值较高，有不少乡村的柑桔收入，占农业总收入的20—30%，是一种重要的经济作物，所以温州有一句谚语，叫做“家有十株桔，不愁好夫婿”。

温州柑桔生产，既有《桔录》为借镜，又有现代科学技术为指导，其前景是十分可喜的。况且我市钻研柑桔栽培技术的人才辈出，中国农业科学院四川柑桔研究所的温州人曾勉，就是国际知名的柑桔分类和柑桔栽培专家，他编有《中国果树栽培学》、《中国柑桔志》。瑞安人黄宗甄是研究柑桔的植物学家。柑桔嫁接专家冯权(乐平)，也是温州人，现为温州市园艺

学会顾问。在种植柑桔的实践中，还不断涌现出一批新的专家。

自改革、开放政策贯彻以来，农业生产落实了承包责任制，农民种植柑桔的积极性大大提高，不仅原有的产区扩大种植，对旧林进行更新，而且许多原来不种植柑桔的地区，也大力发展柑桔。如郭溪浦西地方仅三五年栽培时间，于前年收获11465担，其中无籽蜜柑占4500担。近年来，不仅培养了许多优良品种，而且从国外引进新品种，如“无籽瓯柑”，就是瓯柑品种的一大发展。柑桔生产基地不断扩大，特别是柑桔上了山，前景更加广阔。瓯海、乐清、瑞安、永嘉与市区，1983年就有柑桔基地14.5万亩，产量达30万担。可以预计，再过几年温州将成为我国重要的柑桔出口基地。

写于1986年

柑饼行业漫忆

张叔震

柑饼，又名苏饼，是蜜饯品类之一，系采用瓯柑经加工制成饼坯，再用白糖煎煮，最后加上白糖饰面而成。柑饼，原产于福建泉州等地，因闽柑皮质薄，一经蒸煮，即烂熟，难成饼坯，只能捣碎后捏成饼型。其质虽松脆，但一加酒或用开水冲调，则碎渣上浮，即使充作糕点馅心，也不适宜。而瓯柑皮厚，便于制坯成型，比之闽柑为上。温州盛产瓯柑，驰名国内，远销东北。市郊梧埏区南西垵一带，遍植柑树，经济价值极高，因而柑饼坯源充裕，生产柑饼具备有利条件。温州大南荷花路万美柑饼厂叶迪卿的先人，用瓯柑经过煎煮，试制柑饼获得成功。从此，该厂加以推广，逐渐形成了柑饼行业。

柑饼加工过程是：先将柑子去蒂、刨皮，而后榨卤压平，再用盐卤腌成饼坯，称为“轻坯”。轻坯如要储备长期使用，须再加食盐复腌，以保持质量，称为“重胚”。冬春季如仍能购到瓯柑鲜果，也可直接制坯生产，称为“鲜坯”。柑饼在煎煮前，须用清水将饼坯漂净压干，用白糖煎煮，火候全凭经验，以煮至糖质垂丝，红亮透明为度，最后，再用溶化的白糖，在饼面连饰三遍，就成为柑饼。柑饼，可储三个月不烊，即使在盛夏也能保持。如果用饴糖煎煮，则甜度不足，而且易烊，质量较差。

柑饼的主要销路为处州(丽水)10县和本市西楠溪山区，是馈送长辈亲友的礼品，胜于黑枣、桂圆。产妇在产期中普遍以酒冲食，因其有补血固体顺气的功效。龙泉、景宁等县山区农民，夏收时节常以烧酒浸柑饼作为解暑饮料，寒冬则用黄酒烹服作为营养品，足见其具有药用价值。天津、北京用柑饼作糕饼馅心，只要求饰一遍糖，以保持柑饼的透亮度。柑饼的副产品柑红(即柑外皮)、柑核，均是药用品。柑红数量相当多，远销天津等地，当时，裕成、董永昌等药行均有经营。据说，北方新春佳节，当红盘市上首次开盘时，必以柑红应市，这是取其吉祥之故。柑红含油量甚高，可榨制油脂，此外，柑卤还可制成饮料或酒精，可惜，当时并未加以利用。

柑饼行业兴盛时有20余家，习惯称为“柑饼栈”，计有万美、春成、宁大东、周德丰、宏大、巨成、公成、晋大、林广记、何德发等。尚有市郊横渎、洋田、上田等地农户的柑饼作坊(季节性)。柑饼行业由同业集资，购置会舍于花柳塘街南首，先由叶迪卿任会长，后由陈心圃继任。北伐成功后，时局安定，柑饼业相应发展，1928年间，各柑饼栈纷纷增添煎制冰糖业务，营业又有了进一步发展。这时，万美叶迪卿在上海创设南洋冰糖厂，按规定，国外白糖进口，可在设有海关的口岸缴纳进口税。当时温州设有瓯海关，万美柑饼栈就趁此机会，在上海将白糖加工溶为糖液(糖液税率低于白糖)，装在柴油桶内(一桶计白糖400市斤)作为糖液转口，套取税金，陆续而来，最大一次竟达500余桶，计白糖2万多市斤，被瓯海关查获没收拍卖，价值关银一万多两。这一案件是瓯海建关以来最大的一次偷漏税案件。这案件反映了柑饼行业事务之发达，也显示了万美柑饼栈资力之雄厚。

抗战军兴，柑饼行业受时局影响，逐步走了下坡。抗日胜

利后虽然恢复经营，但已不再有昔日的繁荣了。解放后，王竹盟、叶定芬、徐绍琴、池耀九、李中夏、陈震东等组织联营，业务逐渐开展，嗣后又利用柑卤制成酒精，业务更趋繁荣。1956年社会主义改造高潮时，柑饼联营企业加入了温州酒厂，转为从属位置。后来，温州糖果厂在市郊设厂生产柑饼，业务停滞，远非当年盛况。丽水地区转向广东等处购进，销路仍佳。

瓯村为温州特产，柑饼是温州传统蜜饯，如恢复生产，必将大有前途。

1987年12月29日

温州市图书馆

水果居间业

林陈连

我家祖孙三代均从事水果行业。祖父林汉桂，约于1882年开设林恒兴水果行于温州南门头；1915年祖父死后，父亲主持家政，并继承祖父的衣钵；我于1946年3月，在姑丈洪元庄老板叶仲文的资助下，合资开设元兴水果行，并于1952年当上了温州市水果业同业公会主任。本文除了我亲身经历和耳目所及之外，还曾向同行业老辈请教、访问，遗漏谬误之处，尚望有识之士补正。

水果行业和发展概况

1900年，温州（原称永嘉县）就设有水果官行——杨顺兴、林仁丰、萃丰、朱裕丰、震丰、潘合顺、全兴、阜丰等家（另有季节性橄榄栈一家——万盛，开设在花柳塘底），他们都进行果、菜中介交易，收取15%左右的佣金。当时所称官行，系指向旧政府缴伢税、领伢帖而言，据说，伢帖金要先缴130银元，使用期限为10年。

水果行集中在本城南门头一带，地当永（嘉）瑞（安）要道，水陆交通便利，上下河乡的果菜农，都乐于在此卸货投售。抗战以前，货源来路除地产果菜蕃茄外，每年还由处州流入大小

梨、枇杷、杏、李等，共约150余万斤；福建兴化橄榄15万斤左右；瑞安、平阳两县的果菜，也大多集散于此。那时，早市成交叫价，声震里外，商贩云集，途为之塞；代理业务，相当繁盛，即使在1930年钱庄业大倒闭的经济危机中，水果行不仅未受到影响，反而有所增加。到了1938年，水果行已增加到：震广丰、新宝兴、林仁丰、金日生、陈万丰、林恒兴、永茂、新元大、郑万丰、新协兴、新聚发、立大、冯丰、程合记等14家。

1944年，日寇第三次侵踞温州，火烧南门头，使吊桥以南（即今之大南门头小石桥）的震广丰、新宝兴、林仁丰、金日生、陈万丰、林恒兴、永茂等7家水果行，尽付一炬。这些水果行在沦陷前夕，已将部分资金“放山”在上山（包括丽水、云和、青田、景宁4县）梨户身上，一时无法收归，已感周转不易，今遭此横祸，益感困难。后经多方设法经营，才在瓦砾堆上重新搭屋开业（据说当时新宝兴房东筑屋条件，要一次付清全年房租8800斤稻谷）。至于吊桥以北的新元大、郑万丰、新协兴、新聚发、立大、冯丰等6家水果行，损失并不大（冯丰行场地后被敌伪岗哨霸占），他们在敌伪军管水果市场时，仍旧照常营业。郑万丰老板郑挺芬，与汉奸罗崇钦勾结更密切，他代客办柑，发了一批国难财（大约六七百银元）。

温州第三次沦陷期间，日寇军管水果市场，主要是为了供应敌军果菜需要；同时，通过军管按营业额征收10%税收。汉奸罗崇钦任水果铺组（水果零拆零售业务）同业公会主任，副主任朱德芬系水果铺组农业公会常务委员。有个名叫白云飞的任稽查长，他是旧海关巡丁出身，手下有10多个虾兵蟹将。办公处设在七姑儿宫（即今禽蛋交易市场）。罗逆崇钦在偷运桐油资敌时，曾学会一口日本话，上拍敌酋持田司令马屁，怂恿部下强扣来往果菜船只，敲诈勒索，欺压人民，所换取来的敌

方布匹物资，悉饱私囊。他还以迁居为名，大肆敲索。凡是奉承他的就有说有笑，不亲近他的就官威十足，要你罚款，要你停业。在敌军撤退前夕，他见势不佳，就逃之夭夭。最后十多天的残局，则由白云飞接替，直到日寇撤走，军管才随之瓦解。

1945年8月抗战胜利后，国民党永嘉县农会主任吴昭度，利用职权，占用七姑儿宫场地成立“永嘉县农产供应社”。当时，各水果行曾联合当地“八花”（管理庙产的居民组织）群众，起来反对吴昭度霸占庙产，但受到国民党县党部书记长叶璜的威胁，他公开对同业赵建中讲：“水果行在敌伪时期开业最早，不给吴昭度办社，就对你们不利。”在叶璜的支持下，吴昭度雇用了水果摊贩杨阿寿为“司秤”，并拉拢一批熟悉水果业务的人，四出兜揽客货，千方百计想挤垮水果同业。他除了向农民收取10%、向买方收取5%的居间佣金外，还利用县农会名义，取得免征营业税的特权，并避免了一切地方捐税的摊派。

吴昭度他自己兼任《温州日报》经理，国民党永嘉县党部书记长叶璜是他的同乡，国民党骨干分子吴镜尹、南市镇镇长吴秋江等是他的房族兄弟。所以，税务局、商会不敢动他一根毫毛，同业公会更不在他的眼里。一直到1947年，农民对这个“供应社”的印象越来越坏，上门投售果菜的日益减少，到了门庭冷落、入不敷出的局面，这时，才不得不招业务较好的隆大水果行老板胡国铭、王恤来等人投资合股。起初，还照旧挂着“供应社”的臭牌子，及至吴昭度在农会内部派别斗争失势时（约在1949年春间），才改名为合大水果行，并参加了水果业同业公会，接受分摊商会的地方捐税。

1946年至1947年间，温沪航运畅通，在运快、费低、手续便的有利条件下，水果行除林仁丰、程合记外，其余10多家都兼营

柑、桔、笋、菜运销业务。经营出口业务时间较早、规模较大的有郑三房、金日生、鸿丰、震瓯等几家。郑、金获巨利后，大兴土木，建栈房、筑住宅，曾盛极一时。有时一个星期之内，由穿山、大华两轮运沪的柑、桔，最高达10500箱，约50万斤，价值银元2500元。当时资金来源，一部分吸取高利贷来临时周转，但绝大部分是把农民及“判柑户”的货款拖欠下来，候外运柑桔卖出，上海汇款收到，才陆续付给农民。如果利润好，钱就付得早些，如果利润低或无利可图，就拖欠不还。

特别是元大水果行老板胡星如（人们讥讽他是“倒闭专家”），他在第二次倒闭时，尚能偿还债权人欠款以三折现金和四折“拔票”（系分期拔还的一种长期票据）。但在1948年春第三次倒闭时，手段更加狡猾，事前天天酒菜接待乡下柑桔“伢郎”，佯装阔气排场，一俟柑桔装下轮船，提单（提货凭证）拿到手，人就溜之大吉。全店职工都被蒙在鼓里，恐株连自身，只好饿着肚皮回家。这次，农户被欠人数颇多，不少人被欠柑、桔一二千斤货款的，后因时久币值下跌，结果全部被他吞没，不了了之。

1947年，物价飞涨，币值日跌，投机之风甚盛。元大水果行盲目经营，大量运销柑桔，并亲自坐镇上海，结果因亏本400万元法币而倒闭。林鸿兴水果行亏蚀颇巨，摇摇欲坠。鸿丰行老板也因开设龙华烟厂倒闭而溜走，水果行业业务靠店内职工勉强维持下来。

1948年发行金圆券之后，情况更惨，物价一日数跳。水果向来有赊销惯例，早晨赊出，晚上收款，而这时币值已跌，同业曾一度实行对客货隔日付钱的办法，把币值下跌的损失转嫁给农民，现销收入的款子，反而多得一天利息。到了解放前夕，金圆券贬值得如同废纸一般，就用米价折算或使用银元、铜板、

金戒子等，一直使用到解放初期。

到温州解放时，尚存在的水果行有益大、宝兴、林仁丰、金日生、万丰、震瓯、新恒兴、元兴、永茂、鸿丰、合大、建兴、新协兴、郑二房、郑万丰三房、新聚发、程合记、林鸿兴等18家，共雇用职工61人。时值淡季，资金结存很少，业务相当清淡。嗣后，温州水果行业一度以临时集资方式组织梨公司，即在梨这一项业务经营上，大家临时集资，盈亏分摊。到1951年6月，才组织兴业联营，实行联购联销。当时全部资金6300万元（旧人民币），从业人员63人（包括职工40多人）。由于资方动机不纯，有些人完全是为了丢“包袱”，因此，企业管理散漫，劳资关系也不大正常。“五反”运动以后，联营解散，各行照旧复业（其中万丰洽记、新聚发、林鸿兴、郑三房等4家资方不愿复业，鸿丰资方于前年倒闭避走，职工安排在别行，也未复业）。

1956年社会主义改造高潮时，通过全国工商联文件的深入学习，大家体会到只有认清形势，把个人前途和祖国前途结合起来，跟着共产党走社会主义道路，才能掌握自己的命运，于是集体提出申请公私合营。结果以经营水果为主的新宝兴、林仁丰，日生洽记、新元兴，永茂等5户参加温州水果合营，核资额共为6456元；以经营蔬菜为主的合大、益大、恒兴、程合记等4户参加温州蔬菜合营，核资额共为1443元，以上共计9户。解放初期尚存的其余9户情况如下：震瓯、建兴在发行胜利公债时消极经营，未几停业；郑二房老板因有血案，畏罪潜逃；万丰洽记、新聚发、林鸿兴、郑三房、鸿丰等5户，在兴业联营解散时已停业；新协兴已并入新元兴。私营水果行于1956年10月底正式结束，参加公司合营的私方19人，职工21人。

水果行的经营作风及陋规陋习

在旧社会，每个水果行所雇用的工人，除季节工外，一般是3—5人（小行），或5—6人（大行）。抗战以前，除司秤（当时称为伢郎爷）外，一般工人（当时称出栈）除供给伙食外，每月工资约在4—6元（另有栈力收入每月约二三元）。凡新雇用的工人，都先在厨房干活几年，工资只2—3元，惟司秤工薪较高，约在8—10元，如果客地熟、秤手好的司秤，在同业间年年相互争揽，是比较吃香的。

水果行的老板认为银钱帐目是重要部门，大都亲自来搞，合资的则由资方从业人员担任。除此之外，司秤的技术高低、卖力与否，对一年营业好坏起着决定性作用。有几家司秤也由资方自兼。

当时雇用司秤要具有4个条件：1.熟识产区农民，被他们认为托得起，靠得住；2.市面灵，早晚开秤价格要准；3.各路客帮人头要熟，疲市客货斩紧泄快；4.执秤除皮（指箩筲重量）眼快手紧，“心算”既快又准，少出差错。因以上4项条件俱备的人才不多，老板予以另眼看待，每年透支些钱，也不过分计较。

对雇用出栈也有4个条件：1.熟识产地农民；2.机警灵活，在秤下能帮助司秤打圆场、讲价钱；3.干活卖力的单身汉，归期少，在店多；4.力气大，三四百斤抬得动，相打相骂帮得上忙。能具备上述条件，才为老板所乐用。

在旧社会，水果官行的中间剥削比其他行业严重。温州水果行的资本主义经营作风和陋规陋习，主要表现以下几方面：

1.先就衡器而言，早年（实行市秤之前）水果行使用好多

样秤，有行前秤，秤梨用的山货秤，称柑桔用的柑桶针秤（比老行前秤约118斤当100斤），称荸荠用的荸荠针秤（约110斤当100斤），秤柑桔饼用的柑饼秤（约130斤当100斤）。此外，还有铜勾、铁勾秤，老行前、新行前秤，同时并用，一直到统一使用市秤为止。30年前卖雪梨，还用一种“抱秤”（议价定死，用抱秤来灵活掌握市价），一般市面“十抱三四”，即以100斤作130—140斤；供求紧张时“斤抱斤”，即100斤作200斤向买主计算货款。碰到疲市时，也有除几斤或不抱不除。伢郎爷（即司秤）用什么秤，就用什么秤，货值多少钱皆凭伢郎口中出，当时农民讲：“判官笔，伢郎口”。

2. 每当菜果新货登场时，总是以高价招徕远客，绝不考虑今后来货多少；一俟客货大量涌到，各行伢郎就施展本领，谁眼快手紧，斩价斩在前头，就算谁家伢郎卖手好。水果行叫价自编一套水果“切口”（黑语），成交时，内行人、外行人同时在场，同样货色可以卖不同价格，对“采宝”（切口指客人）讲的是一个价，对内行人讲的是另一个价。至于货款，则用“心算”，随口报出。疲风滞销时，货多占地盘，卖快好赚钱，前门卖出，后门就可卸进，倒霉在农民，盈利在自己。如果客人怀疑，想查帐，则司帐推伢郎，伢郎推斤两缺少。客货上门，素不过秤，待有买主成交时才过秤，又因鲜果、鲜菜易轻易烂，争多争少各无根据，最后还是行里人说几句不费钱的好话：“水果行前没三日倒、没三日好，早晚市价不同，后批来货替你卖高些补转。”农民背后骂道：“开水果行的十二月三十日死媳妇，正月初一死女婿，一年到头，死来死去，尽死别家的人。”

3. 早年代理土货，除收取佣金外，还得另抽实物，如杨梅，每篮要拿五六个，番茄每筲取二三只。红萝卜、荸荠，逢年过节也要抽取一些。早年代理山货（指大小梨而言），棠梨内外

仲（向买方收取的佣金叫外仲，向卖方收取的佣金叫内仲）均抽加一。大梨除收内外仲外，每件再抽取实物一斤（折款）、栈钱二分、公会费1%，还带征处州同乡会学堂捐若干。水果行还可少报件数从中揩油，在代垫西门码道内外班班力（即搬运工资）方面，也从中浸润5%左右。那时，水果行代卖生梨时，一度向零售铺（买方）抽取实物一斤，结果铺组同业齐起反抗，并合资开了一家隆兴水果行予以抵制。该行约在1930年开设，一年多后，因水果行取消了上项规定，这家水果行也就转让给林廷新经营了。

此外，经营作风不老实，买卖不公平，水果行也较突出；对待顾客（买卖顾客都是农民与小贩）态度恶劣，甚至相骂相打，屡见不鲜。解放前水果居间行业本轻利重，只要有个场地，雇用几个职工，一张秤，几条扁担，内外抽仲，一刀两刃，就能坐享15%仲金。人们形容水果行说：“正月初一打了几个开门炮，一年吃用不用愁”，这就是水果居间业的经营特点了。

闽货居间业与福建会馆

翁春仙

闽货居间业概况

闽货居间业在温州的产生和发展，对促进闽瓯两地埠际贸易，起了一定的积极作用。现就我所知，简述温州闽货居间业情况于后。

福建沿海地区如福安、福州、莆田、仙游、泉州、厦门等地，在晚清时和温州已有较大的贸易往来。那时，两地土特产大都通过帆船运输。由于当时尚未推行普通话，船员和客商语言不通，福建运来的货物，一要有人从中介绍推销，二要有个货栈堆放，于是，称为“船头行”的行家就此应运而生。这些“船头行”老板，绝大部分是最早来温的闽籍人，他们居住温州多年，一般都熟谙两地方言，不仅可承担推销闽货的责任，而且可事先代为采购适销货物供闽商运回。“船头行”的产生，大大便利了福建的运销商和船民，促进了两地商品的流通。

清朝时，福建沿海的福州、泉州、莆田（旧称兴化府）等地来温经商的人不多，遇有顺风帆船才能抵达。如果碰上天气变化，往往需一二月才跑一趟，商船的载重量也仅三五百担。那时，“船头行”寥寥无几，民国以后，闽温贸易有所发展，行家也逐渐增多。抗日战争爆发后，上海沦于敌手，福建的福州、莆田、泉州等地与上海航运中断。那时，唯一的办法，

是利用目标小的小型帆船运输。部分商人由惠安县富有航海经验的渔民，运货到沈家门，再转驶上海，但绝大多数是来温州。先后在温设行的，一度多达20余家，历史上最早、最负盛名的有刘垣泰、许震兴、朱泉盛、陈福隆、陈元记、公兴行、林远记等家。

在闽瓯埠际贸易交往中，温州运往福建各地的土特产有：卫生纸、草席、竹箬、茶籽饼、桐油、菜油、肉皮、油渣、海蜇、药材、皮革制品等等。从福建运进的有：桂圆、荔枝、红白糖。福建的这些土特产，为常年不断的大宗商品，尤其是漳州产的红糖（旧称刁糖）大部分运往温州销售。1938年上海沦陷后，海运中断，沪商停止采购红糖，致使产地糖价猛跌。这时，糖商竞相运往温州求售，而后随同桂圆、荔枝等，由台（州）、甬、沪等地批发商运往各地，业务猛增，盛极一时。一次，“海阳”轮船挂外籍旗一趟就运来8700余件红糖，全部由本人开设的裕成行代售，像如此巨大的数额，实属绝无仅有。

这里顺便提一提，福建人在温州还开设过一家工厂——陶化罐头厂。该厂创设于1923年，经理系厦门人林子达，原先在厦门设厂，后在温州设分厂，厂址在永川码头附近。该厂规模相当大，有宽广的厂房和全新的设备。产品为猪蹄、鸡鸭、青豆、枇杷等，产品运返厦门后转销南洋群岛一带。抗战期间遭日机轰炸，人员离散，工厂停产，仅少数人留守厂房。解放后核资公私合营。该厂房现为温州玻璃仪表厂。

闽货居间业的产生和发展，是与福建籍船运联系在一起的。福建帆船抵达后，均停泊于东门外浦边沿江一带，为了适应货物装卸和便利人员往来，因而“船头行”均开设在行前街、上岸街、永川路、浦口一带。那时，随着闽瓯埠际贸易的繁荣，行家们要在业务上赢得优势，就得掌握福建话，特别是闽南

话。因此，学讲福建话一度形成风气，东门外一带尤为盛行。

福建与台湾在历史上素有渊源关系，日本统治台湾时，福建有少数人也狐假虎威，凭借日本势力在温州谋求便利。我在幼年时就曾见过行前街一招牌上写着：“日商公兴洋行”，新码道一招牌上写着：“日商东美洋行”。二十年代军阀周荫人部进驻温州时，这两家行门前均悬挂太阳旗，而且有日兵进出，其实，这两家行均系福建泉州人所开。

1935年，根据当时形势的需要，在温的闽商自愿组织“闽商糖杂货同业公会”。开始时参加的仅10余家，同业公会理事长由洪筱山担任，后由丁文藻继任。1948年间，丁因涉及温州沦陷时维持会事件，遂改由刘建坤任理事长。解放后不久，同业公会经市工商联整顿后，改为“闽货居间业同业公会”，原理事长出走福州，由本人继任理事长。

新中国成立初期，因海峡两岸处于敌对状态，航运严重受阻，整个闽货居间业业务萧条。1951年，在市人民政府的领导下，市工商联作了具体帮助，由本人的行号（翁复兴）倡议，邀同部分同业公会会员转业，投资建立公私合营温州土产运销信托公司。1952年，更多会员转业投资再成立公私合营温州企业公司。至此，闽货居间业全行业除部分确因资金困难，不得不申请歇业外，其余相继走上社会主义道路，闽货居间业至此完成了它的历史使命而宣告结束。

福建会馆的建立

福建会馆是在闽瓯埠际贸易发展的情况下建立起来的，地点在东门陡门头天后宫，据碑刻，原称“闽中会馆”，人们习惯称“福建会馆”。福建会馆，一开始就同天后宫建筑在一起，

跟其它各地一样庙馆合一，起到庙和馆的双重作用。

提起天后宫的建造，是有其历史原因的。人们都认为，福建帆船战风斗浪能安然抵达温州，全是天后圣母（妈祖）的保佑。因此，历来出海者，必先面对天后圣母烧香膜拜，以保平安。天后宫大殿正中悬有乾隆御书匾额，还有历朝匾额10余块，石碑七八块。1951年经拆建翻造，如今这些匾额、石碑已不知下落。

福建会馆置有房地产多处，除天后宫外，近旁浦边还有店屋9间及行前街店屋一座。此外，还有新码道原宝华局和附近一带地皮。解放后，为了缴纳地产税，在税务局的协助下，先后作价归原住户居住。

1920年间，福建会馆由任过某州知府的洪鹭舟为会长，后洪因病逝世，改由任过福建惠安知县的刘项宣任会长、洪筱山（清武举）为副会长。1938年，刘辞退，由洪筱山继任会长、丁文藻为副会长。1947年夏，洪因病居家，众推在温任国民党陆军三十三师参谋长的周大翔任会长。

闽籍商船来温时遭遇台风袭击，或遭海匪洗劫，或有溃散的同乡士兵，他们均需辗转经温返闽。会馆建立后，均由会馆为他们安排餐宿、船只，并发给路费，开给路条让他们回家。

会馆的经费主要来自“抽分”。所谓“抽分”，是按进出口货物价值收取0.5%，各行家则按此在开单时向客户扣回。会馆经办人则分别于端午、中秋、年终向各行家收取，每年收入和支出基本上相抵。

解放前，会馆还曾利用空余房屋，创办起闽瓯小学。学校所有课桌椅全由公兴行江金沐置办，各同乡行号也解囊捐助。招生280余人，全部免费就读，嗣后学生人数逐年增多，颇得社会好评。解放后，闽货居间业全行业转业或闭歇，诸校董经

济拮据，办学经费难以筹集，最后，由本人勉力支撑两个学期（向工商界捐募部分）。后由政府接办，于1951年并入育英小学。

这里顺便提一提，除福建会馆外，还另建有莆田会馆（莆田系福建省的一个县，现改为市）。莆田会馆的门楣石刻为“莆阳会馆”，坐落于花柳塘，即今城南小学边，这里也建有天后宫。为什么选址花柳塘呢？因这里紧靠大南门，有很多行家，那时福建船只虽停靠于十八家一带，但市内小河纵横，货物过坝可进入内河，直达大、小南门，再转销浙南各县，十分方便。据传，从前莆田帆船运盐来温为多，其次为桂圆、荔枝、砂糖等。因莆田县属兴化府，又是府治所在地，因此，通称莆田盐为兴化盐，在温州颇具盛名。

温州市图书馆

先父蔡冠夫二三事

蔡仲瑜

先父蔡冠夫（1884—1970），字良桢，温州市区人，兄三姊两，他排行第四。幼年丧父，家境清寒，14岁到仁大南北货行为学徒，师满留店为店员。31岁（1915）开设裕顺生号于西门，经营南北货拆兑，至1937年收歇。以后至解放战争时期，曾担任温州糖业公司、温州统办公司暨谦泰、大陆等企业经理。他虽从事商业，也担任地方商会组织的许多职务，主要有：1924—1938年担任永嘉县南北货业同业公会会长、主席，1931—1934担任永嘉县商会主席。他尤关心劳动大众疾苦，筹创普安施医施药局，两度出任永嘉县救济院长。地方事业虽是尽义务，他总是竭尽全力办好，至今尤为人们所称颂。

筹创普安施医施药局

先父常说：“贫已苦，又罹于病，其苦更甚。”早在二十年代初，他已萌发了为贫病大众解除疾苦的念头。他曾和永泰钱庄经理陶履臣、种德堂药店经理陈子民等好友，共商筹设施医施药机构事宜。对此善举，诸友皆乐意为之，惟恐经费难继，不易维持。先父则认为，只要是为地方行善，有利于贫病，事在人为，资助自有人在。经过一番努力筹备，于1924年

春正式开诊，定名为“普安施医施药局”，成立董事会，公推先父为董事长。先父在处理日常事务时，事必躬亲，几十年如一日，一心为医药事业出谋策划，因而局务日趋发展。

普安局所需经费，全赖社会人士赞助，若经济管理得当，使用有方，是有利于经费的筹集的。因此，普安局很重视经济管理，加强收支制度，严格财政开支，并聘请会计师汪惺时先生为总稽核。同时，还按年定期印发征信录，争取社会人士监督、审核。尽管如此，仍有个别人认为普安局收支浩繁，负责人难免舞弊，抗日战争时期，李伯雄等三名律师曾联名向法院控告蔡冠夫、陶履臣营私舞弊。此事轰动社会，人人关注。这时，商界人士吴益三先生，抱息事宁人的态度，他认为和律师打官司，有理难讲清，还是接受和息为好，至于所需调解费用，概由他筹措。先父却认为，普安局经济管理严格，收支帐目分明，如果私了此案，则是非不明，有损普安局声誉，他毅然拒绝。县法院经过近一年的审理，其结果是：舞弊事查无实据，宣判不予起诉。普安局经历了这次考验，声誉进一步提高，办事人员更得到社会人士的信赖。抗日战争时期，社会动荡，物价飞涨，普安局救诊日多，开支激增，而乐助者仍源源不断，经费并未发生困难，这和普安局经济管理有方是分不开的。

先父主持局务是非常注重医风医德、关心病家的，他经常告诫医务人员说：“医院是为病人而设，病人赖医生诊治，药工为病家服务，三位一体，都是为了病家，应同心协力做好。”他还说，“工作做得有成效，医生受到病家的信赖和赞扬，药工发挥了应有的作用，医院也就赢得了信誉。”讲究医德，方便病人，诚心诚意为病家服务，是创办普安局的宗旨。因此，普安局制订了医务人员职责、疑难病症处理以及用药效

果的监督等一系列规章制度。在医德方面，普安局是享有声誉的，如有一次，楠溪山底送来一位被蛇咬伤的病人，当时局里尚未有蛇伤医师，但为了救治病人，当即临时邀请医治蛇伤有经验的徐志庭医师为他诊治，使病人转危为安。平时遇有用轿或担架抬来的重病号，医师们为了减少病人痛苦，往往到轿前或担架前诊治，深受病家好评。至于药物，则力求齐全，如鲜桑叶、鲜荷叶等，原需病家自加，为了病家方便局里特栽培供应。讲究医德，方便病人，在普安局蔚然成风。

重视培养青年医师，是先父在普安局中的一贯主张和做法。在旧社会，人们对医师，大都重年龄、重资历，“重老不重青”思想普遍存在。先父却认为，青年医师有学历，进取心强，至于经验，全靠实践积累，应该让他们多实验，多锻炼。当时的青年医师陆芷青、谷振声、李铸忠等都得到重用。社会上舆论认为，普安局不仅医好了病人，也培养了医生。

先父坚持主张不任用私人。我二伯父蔡巨贤，原来业医，普安局开办时即有人推荐他担任常驻医师，先父为了回避私人关系，不予录用。再如陶履臣之子陶谓东，研究针灸学成归来，普安局也没有延聘。

普安局从1924年开诊，到1952年由政府接办止，共历28载，施诊120万病员。普安局从无到有，从小到大，服务效果显著，局务日趋发展，受到社会赞扬，除了各方支持，员工努力外，先父也花了一定的心血。

两度出任救济院院长

永嘉县救济院，是民初道尹黄庆澜发起建立的，其性质为官办民助，行政由政府管理，经费主要靠社会筹集。先父第一

次出任院长是1940—1943年。时值抗战期间，时局紧张，民生凋敝，待收容的人日多，而经费收入却日少，救济事业处于自生自灭境地。先父为了地方福利，毅然接受任命，义务从事。接事以后，首先整顿组织，加强管理，充实经费来源，改善被收容人员的生活；并聘请美丰布号经理林萼生先生，主管婴儿和残疾人，聘请裕昌祥颜料号经理陈文谷先生，主管育幼所。

先父在商界中具有一定号召力，各行各业对救济院事业积极支持，除资助经费外，还捐献了许多衣、被、席、木板、食品及用物。先父对陈文谷先生说：“要办好救济院，重点在于育幼所，儿童不仅要养好、教好，将来还要为他们谋出路。”陈先生深有同感，对所负工作极端积极，他还将自己店里职工柯永声调到育幼所，义务管理所务。柯热心公益事业，和儿童同住同劳动，成为儿童的知心人。

工商界各行业普遍关心儿童成长、关心收容人员的生活。有关医疗任务由普安施医施药局负担；康乐、康宁两浴室，定期供儿童免费洗澡；电影院定期免费招待儿童；名医李伯岐、章来峰、潘澄濂、白仲英等，经常为收容人员义诊；热心公益事业的妇女，还成立缝纫修补组，定名为“针善社”，为收容人员免费服务。

救济院经过几年的整顿，逐步走上了正轨，当先父于1944年继任院长时，除巩固原有的设施外，把主要精力放在加强育幼所儿童的教育上。育幼所原有两位教师，此时，已不适应要求了，先父与陈文谷先生均感到有必要筹办一所完全小学。经与教育界闻人金嵘轩、王晓梅商讨后，一致赞同此举，并愿意参与筹组，所需经费由陈文谷负责。

1945年冬，完小的筹备就绪，翌年春正式开学。因该校系

育幼所的教育措施之一，故不另立校名。该校设6个班，可纳学生300人，育幼所仅有百余人，故另向社会招进贫困儿童近200人。不仅学费全免，还供给课本、簿册以及其他文具。在校教职员工共有张亮、鲁剑光等12位。学生毕业后进习艺所习艺，或介绍职业，成绩好有培养前途的，则保送转学继续深造。解放后，这些学生有的考上大学。旧社会遭人白眼的贫困儿童，现在，都在不同的岗位上，为新中国的四化建设发出光和热。

热心商会会务受赞誉

先父经营南北货拆兑，论资力仅属一般，论业务也只是平平而已。10余年来，他忙于社会活动，对自己的企业没多大建树；他之所以被推为同业公会会长，主要是由于他作风正派，处事公道，不计较个人得失，且乐于助人，因此，深得商界人士赞许。

先父担任同业公会会长之后，敢于维护会员的合法权益，善于协调同业之间的关系。这里试举几个受人好评的事例于下：1924年，他提出了取消学徒贴食的建议，深受职工、学徒、家长赞扬。按本地旧规，各业学徒进店，都得贴食给店主，不是贴稻谷，就是贴现金。先父认为，学徒不付工薪，于理尚可；辛勤3年还得自己贴食，实于情难通，应予以取消。南北货业是取消贴食较早的一业，此后各业也相继取消这一旧规。先父还提议改“规皮”为“明皮”，以避免交易中不必要的纠纷。按旧业规，南北货包装所用的袋、篓、箱等，均按规定计重（即所谓“规皮”），而实际上这些袋、篓、箱等，往往超过规定的重量，使拆兑零售蒙受额外损失。改为以实际斤两计

重（即所谓“明皮”），就可纠正上述弊端，达到合理。先父还对茶食糕点提出“三统一议”（即统一用料、统一规格、统一价格和定期议价）建议，得到同业的赞同。此建议实行后，克服了制作糕饼各自为政，质量、价格参差不齐的弊端，对生产者和顾客都有好处；同时，对交流制作经验、提高产品质量、增加花色品种，均起到积极作用。

由于先父在同业公会热心会务，积极为会员办事，在工商界中赢得了声誉，于1931年被选为永嘉县商会主席。永嘉县商会始创于戊戌政变之后，历任会长均系地方士绅。民国商会法颁布后，商会于1931年改为委员制，先父被选为第一届主席，结束了由地方士绅任会长的局面，开创了由商人主持商会的先例。

先父经商多年，对工商界情况较为熟悉，凡捐、债、摊派等负担，能够设法减免的总是尽力为之。如1931年，刘珍年率部队进驻温州，按照常规，所需物资概由商会办理供应；再则，该师在山东系使用军用票，来温州后自难例外。先父为此特与该师先头部队协商，一再阐明永嘉商资匮乏情况，表示无力承担供应。如确需某些物资，必须以赊销办法，先供应后收款。至于军用票，温州不宜使用，以免使社会金融紊乱。结果，该师采纳了这些意见，商民得以免遭其扰。

先父不仅在温州工商界，就是地方上也有较大的知名度。解放后，人民政府信任他，特邀请他参与社会救济事业，曾担任社会救济事业委员会委员。1957年被选为市人民代表，历届联选联任，直至1970年因病逝世为止，享年86岁。

1989年10月14日

解放前三大食品店的竞争

夏仲遠 遗作

稻香村、益泰生、公生园是解放前温州3家规模最大的食品店，它们之间因经营业务相同，资力旗鼓相当，营业竞争也最激烈。本人当时曾一度担任公生园经理，情况较为了解。从3店的竞争中，可以看出解放前食品店经营手法之一斑。在叙述它们营业竞争之前，先把这3家食品店的历史、规模以及内部人事简介如下：

一、稻香村：开设于前司前王木亭西首，逊清末叶，由宁波商人合资经营，股本只有400银元。到了1918年（民国七年）店曾毁于火，那时经理是陈肖山，内部人员不满20名。该店历来对糕饼制作考究，颇有声誉。到1927年，公生园在旁创设，形成竞争局面，稻香村相形见拙，陈肖山被辞退，改聘夏超俊、黄洪元为正副经理，重整旗鼓，与公生园针锋相对。

不出两年，夏超俊又因竞争失利下台，至此，黄洪元另邀张文耀为助手。那时稻香村变更股份，增加资金共3000元，黄、张两人均参加投资，内部人员有50左右。因为张文耀曾于1927年参加过永嘉县南北货业夥友会组织，对社会交际以及劳资斗争方面较有经验，所以要他任副经理。黄洪元则以少年老成自居，且善于钻营，他从抗战时起到温州解放时止，历任商会委员、同业公会理事长以及《工商日报》发行人。从此，稻

香村与公生园之间的竞争更趋紧张、尖锐。

二、益泰生：开设于解放北路，面临仓桥街口。该店前身是庆和南货店，1922年（民国十一年）间，庆和店闭歇，由吴益三、赵金西、吴松亭等人合资千余元接顶经营，牌号为益泰生。至1928年，其他股东无意经营，全部让给吴益三。吴初开业务，专营南北货及制作蜜饯、彩蛋，后来渐次兼营糕饼、糖果、面包等。该店全盛时期，设有东门、南门两处分店，生产和营业人员达七八十人。

吴益三善于交际，也能挥霍，私人资产虽不满万元，但上海号家，却愿垫给货物供他周转。他还聘请孔梦韬、李伯雄、林葛民3位律师为常年法律顾问，他本人还担任商会委员和同业公会理事长，在旧社会也算是一个活跃分子。

三、公生园：开设在四顾桥，和稻香村近在咫尺，中间只隔一座店基（即王木亭旧址）。1925年，由夏超俊、曾琴村、林信方、陈仲新、夏仲逵5人合资2000元创设。初由夏超俊负责，到1927年，因夏移用了自己的全部股金，又把所有资金购存滞销货物，以致周转困难，无法维持，因而藉词弃职离店。后经股东商议，改推夏仲逵维持残局。夏曾供职永嘉地方审判厅承发吏数年，对民刑诉讼手续和法律问题比较熟识，但对南货业店务，却是一个门外汉。他任职之后，即以经营糖果、饼干、面包为主要业务，与稻香村、益泰生展开竞争，相持10余载未曾落后。公生园最盛时期，资金扩充达万元，从业人员达60以上，临时按量计值的女工，也有30人左右。

夏仲逵1936年离职之后，公生园经理改由陈仲新担任，后因抗日战争爆发，温州3次沦于敌手，该店曾一度停止营业。迨抗战胜利后，重行开业时，改由刘性真担任经理，直到1946年（民国三十五年）因失火全店被毁，遂告结束。

以上3家食品店规模相当，资力也不相上下。俗话说“同行带三分冤气”，在旧社会，他们之间的竞争倾轧，表现得十分突出、尖锐，兹分述于后：

一、竞销“二陶橄榄”是3家食品店竞争的导火线。

公生园在1925年初创时期，即从事二陶橄榄制作。二陶橄榄，系温州首次试制，其制作过程是：第一步采选好福建橄榄坯，必须选粒小花细、味带清香、没有腐烂的，方称适用。第二步，用水漂淡，换水要勤，不宜过久，以保原来气味。最后，加上白糖，放置日光下晒干。这样制作出的成品，清香甘脆，咀嚼生津。每枚包以玻璃纸，再纳入扁方形纸袋，清洁美观，群众乐购。推销方式以批售为主，对象全是摊贩，事先言明，如销售过久，纸包退色或橄榄走味，均可掉换。代销者因货好易销，一时卖不了又不致损失，因而纷纷采买。其行销最旺时期，每天在千斤左右。

同业稻香村、益泰生两家看了眼红，相继仿制，除牌号个字不同外，其它如包装形式，毫无区别。3家店号竞争激烈，彼此抢购原料，以致橄榄坯日益涨价，而且粒子粗大，其间还掺有腐烂粒子，无形中大大提高了成本。当时，二陶橄榄售价，因有3家争夺摊贩，各家为了保持利润，只得在粗制滥造、偷工减料上去谋出路。比如日光晒，因嫌时间长，就改用大锅煮；白糖价格高，就改用红糖。弄得质量下降，业务衰退，终至两败俱伤而同归于尽。

公生园认为二陶橄榄是自己独家创制，对如何加工和推销方面，曾费过一番心血。如今稻香村、益泰生两家仿制竞销，影响到自家营业，自然怀恨于心。从此，彼此在营业上勾心斗角，竞争也越来越激烈。

二、推销“红包”，抽签赠花灯。

温州旧习俗，春节亲友登门贺年，都得赠送“红包”作为礼物。这些红包，系南货店用元枣、红枣、桂圆、柿饼等包成，货品质差量少，全靠粗厚草纸叠摺，成为外方中空，面大底小，外盖以红纸。包装“红包”如果不是南货业老手出身，是没有这种技术的。公生园从1925年开始，即经营红包批售业务，独家供应全城水果店代销。按旧社会习俗，春节5天（正月初一至初五），南货店半做半歇，而群众贺年，却是这5天最盛，购红包的心也最切，所以代销生意特别好。公生园单红包一项，不仅代销部分发展迅速，门售部分，如购数多，也与代销同样优待。因此公生园红包销额异常惊人，几乎敲破了南货同业的饭碗。

稻香村虽与公生园近在咫尺，在相形见拙的形势下，更换了陈肖山经理职务。1927年起，由夏超俊担任经理，他在业务上采取和公生园同样的方针，摆开竞争架势。这时，公生园又想出新花样，用抽签摸彩赠送花灯来吸引顾客。他规定购买红包两包，货值达银一二角的，给予抽签一次，以鼓励兴趣。赠送的物品，有鳌鱼灯、百鸟灯、花篮灯、小提灯、蟾蜍灯各100盏；此外还有什锦糖果500袋，二陶橄榄500盒，香蕉糖、五香瓜子各500袋。这些赠送的物品，其价值：花灯5种，从每盏5分至1角2分，500盏共计41元。其他瓜子、糖果等类，每袋只值3分以内。

正当他积极准备时，稻香村闻风同样仿效，其它同业得悉，纷纷要求公会予以制止，以免使全业受到影响。同业公会主席蔡冠夫，召集会议讨论，秘书顾公炎发表意见，认为不应破例骚扰市场，要求大家不要采用赠送的办法。至于两家已备好的花灯，由公会负担一部分损失，负担多少根据实际情况决定，并定于次日开会议决。公生园、稻香村原是冤家，这次却同时

想到，如果公会仅负担花灯损失，则两家预先包好的红包，今后销售不了，损失将更大；但是，如果拒绝公会劝告，又无其他理由可辩。

于是，公生园经理夏仲遼暗约稻香村经理夏超俊，会唔于曾宅花园，商讨补救良策。最后约定：次日开会时，两家佯装争斗，你说我造孽，我骂你作俑，互不相让，继而动起武来。这一来，两家都可跳出圈外，扬言要靠法律解决，对公会“停止赠送”的意见，自可置之不理，春节一到，你我均按原计划行事，就可免遭损失。

翌日，公会自感负担过巨，无处开支，只好作罢，公生园、稻香村的苦肉计，并未曾扮演。迨至农历正月初一，店门一开，其热闹胜过往年。这时，公生园又在抽签送灯中，想出新办法：凡顾客一次购去四五对红包而抽签又不中者，就在最后一签中谎报中签，送给最好的鱼灯一盏，使顾客满意而去，以此来招徕顾客。而稻香村，却是照实行事，竞争结果，由于公生园善于随机应变，门前顾客拥挤，压倒了稻香村。

三、卖“潮糕”，四顾桥大摆擂台。

农历三月至六月淡季时期，南货店兼营糕饼制作，大都做潮糕应市。公生园推销潮糕的方法与众不同，它主要是供应各地港、河客轮上旅客的需要，每天产量高达400格左右，最低也在200格以上。潮糕计有：水晶、洗砂、茯苓、桂花4种，水晶糕每格20粒，每粒售铜元3枚；洗砂糕每格25粒，每粒售铜元2枚；茯苓糕与桂花糕同价，每粒各售铜元一枚，如遇粮价涨跌，这两种糕，每格除分量增减外，每格粒数也由28—40随时酌定。每天潮糕产量，桂花、茯苓占2/3；水晶、洗砂仅占1/3。

稻香村与公生园两店并列于四顾桥，顾客总是向公生园购

买潮糕，稻香村每天要等到10时左右，公生园潮糕卖完后才能把积货脱清。后来，公生园为了争夺10点钟后的生意，于1928年5月间，动员糕饼工人上午加班，专做潮糕，不生产其他糕饼。这样，边做边卖，潮糕越来越好，一直卖至12时，不给稻香村留出半点售货空隙，弄得稻香村潮糕滞销不少，只好留到第二天重炊出卖，而重炊后的潮糕必然走味退色，不受顾客欢迎。头一天，稻香村还不知道潮糕滞销的原因，第二天仍照原计划生产；公生园也照原办法予以排挤，使稻香村积压的潮糕，比头一天增加一倍。稻香村第三天所卖的潮糕，大多是重炊货色，声誉一落千丈，不得不缩减潮糕产量，让公生园占了上风。

尤其是在同年（1928）农历三月十五日，按温州旧风俗，五马街举行拦街福，沿街张灯结彩，热闹非凡。入夜，灯火辉煌，游人如潮。公生园每年在这天夜市，均制作潮糕供应，稻香村这年也跟班竞争。公生园估计：稻香村这晚潮糕定比日间做得大些。本来潮糕有桂花、茯苓两种，每格做32粒，每粒售铜元一枚。稻香村这晚可能做28粒。于是，公生园就用厚纸板，临时制成3种做潮糕的工具，分别做好24粒、28粒、32粒3种形式的潮糕，看看晚上稻香村怎样应市，以便随机应变与之竞争。这晚，果然不出所料，稻香村以每格28粒潮糕应市，公生园当即以24粒的上柜竞争。稻香村经理夏超俊看到公生园如此牺牲血本，要与之竞争对己不利，况且要改做24粒的一时也来不及，只好叫工人收歇，不做不卖。公生园看看竞争已取得胜利，就逐渐调换28粒的应市，后来就专供应32粒的了。那夜，公生园柜前挤得水泄不通，而稻香村则门可罗雀。

说起公生园的潮糕，群众都相信是赔本生意，有一次，一顾客对该店股东陈仲新说：“你们潮糕做得不差，确实要赔本的。”这股东听了这话，就对经理夏仲逵说：“我们何苦忙忙

碌碌做赔本生意？如今顾客已晓得我们赔本，以后潮糕还是少做、少亏为好。”经理答道：“潮糕多做才不亏，越多做，获利就越多。”这股东听了大发雷霆：“你真是说天话，我好意劝你少做少忙少蚀，你倒用恶言恶语答我。”经理和颜悦色地分析道：“糕饼车间每天平均要4元费用，做200格潮糕可以保本，若做100格就得赔本。我们应争取做300—400格，做得越多，利润也就越高。”说得那股东转怒为喜。

四、推销饼干，半卖半送。

益泰生首创新式饼干炉灶，自制饼干、面包，业务颇好。公生园经理夏仲逵随后效法，当即赴沪登报招聘技师，并购置器材工具，回温建造焙炉。那时是1933年，正值反日高潮之际，益泰生有意打击公生园，就向反日会检举，说公生园所用火砖是日本货。反日会派检查队王泽候等人，把火砖查封，停止建造火灶。其实，火砖上均印有英文商标，系泰山公司出品，后虽经反日会启封，但已被拖延达半月之久。

这就更加深了同业间的裂痕，于是，公生园在仓桥口益泰生附近开设了支店，有意和益泰生短兵相接，决一雌雄。

在此期间，稻香村眼看公生园和益泰生均聘了技师，自制饼干、面包，业务很好，它则特印纸袋，装上小圆饼干，注明每袋一角，有意赔本出售。他们在门口大贴广告，上写：“小圆饼干，买一角送一角。”顾客纷纷购买，生意兴隆。公生园也跟着印好纸袋，但标价却改为每袋5分，门口也大贴广告，上写：“小圆饼干，每袋5分，1角2袋。”彼此竞争，互不相让。公生园又因饼干初行自制，销量不大，遂将酥蛋、咸方、什锦3种饼干，用纸袋分别装成2角一袋和1角一袋，每逢星期日，买2角送1角。因此，公生园星期日的饼干，利市10倍。

五、“炒生仁”货将中断，警察局派人解围。

公生园支店是在1933年农历九月初二日开张的。这天顾客盈门，拥挤异常，尤其是零售炒生仁，因是开市第一天，价较便宜，规定每人只买3枚铜板。岂料，那天销量竟超出千斤，致使工场生产供不应求，店内备货也将中断。傍晚以后，群众越聚越多，眼看生仁将无货供应，公生园为了避免出丑，遂急中生智，由陈仲新奔赴警察局说情，挽出保安队长李保昆前来解围。李队长身佩武器，闯入店堂，大嚷：“老板何在？你们夜市闹得秩序如此混乱，治安发生问题，责任谁负？今晚必须提早打烊，不许再做买卖。”说罢，拔出手枪威逼群众散去，营业人员趁机提前打烊。李队长又在门外向顾客说明，这店里东西明天仍廉价出售，大家可明日再来，今夜拥挤，治安要紧。群众散开时纷纷议论，都以为是益泰生暗中捣鬼，有意搬出警察局来加以干涉。

六、四顾桥竞销中秋月饼。

每逢中秋佳节，从八月初一起，月饼就正式登场。1930年，公生园特用铝、铁制成一个广告月饼，高悬于门首，周围缀以五彩电灯，月饼内心装置广寒宫殿，殿中配有唐皇与嫦娥等小像，旋转活动，甚是好看。一时观者人山人海，四顾桥一带热闹非凡。稻香村不甘落后，也立即仿照赶制，但由于布局仓促，内容较为简单，仅有4个孩童式的活动秋千，月饼外围也点缀五彩电灯，骑街悬挂，与公生园广告相映成趣，把四顾桥一带照得格外明亮。

翌年中秋节，公生园与稻香村在销售月饼的竞争上，不仅把门首广告做得更加奇巧，更加吸引人，而且还采取了摇机赠彩的办法。公生园向许云章绸布号借来摇机一台，内储摇珠百颗，分别写着闹钟、茶壶、茶杯以及玩具等，凡购买中秋月饼

3角者，可摇彩一次，多买类推。稻香村也照式仿效，恰巧锦纶布店也备有摇机一台，便向它借来使用。那几天，四顾桥彩珠乱滚，锵声阵阵，更加热闹。

这年中秋节，公生园早有摇机赠彩的打算，所以车间生产人员、月饼原料均准备充足，可以应付裕如。而稻香村则不然，它临时仿效、追赶，事先毫无准备，后又遇上摇机赠彩场面，就更加忙乱。从外表看，两家旗鼓相当，实际上远逊于公生园。

七、争相开辟冷饮室和小吃馆。

公生园在未翻建店屋前，曾开辟店后部分为冷饮场所，内装有电扇、收音机等，甚为舒适。同时，他们还增加新的冷饮品种，特请上海糖果业出身的张启元制作刨冰、冰淇淋。他制作冰淇淋富有经验，配料加工细，成品芬香可口，颇受顾客欢迎。稻香村仍跟着学样，腾出店堂作为冷饮室，并由原来制作饼干的工人许德洪负责制作冰淇淋。他系初次试制，其成品质量自然比不上公生园，顾客寥寥无几。

1932年，公生园翻造店屋以后，二楼创设中菜小吃馆，先卖锅贴作为号召，买一客送一客，闹得二楼小吃部天天客满。接着，又定出一元和菜，可吃盆头脯腿、冰糖甜腿两个菜。因那年脯腿每斤价仅2角4分。这句“一元和菜吃双腿”的话，确是温州餐馆业中所独出。后来稻香村也翻造店面，同样以二楼辟为中菜小吃馆，因为他们没有作出应有的宣传，所以，并没有引起人们的注意。

八、高薪争聘技工。

1931年，益泰生聘用广东技工，建造饼干、面包焙炉，有位制作糕点的广东技工王昌旺也一同来温。他在益泰生店里，制出各种广式糕饼，颇受顾客赞扬。一日，偶因细故，宾主失欢，王昌旺即来公生园自荐求用，公生园喜出望外，迎为上宾。

他在公生园制作的香榄、酥花夹饼、果子挞、菊花圈 4 色细点，甚为著名。华大利、醒春居等大餐馆的酒筵上，均采购这种细点来代替老式荷叶包小蛋糕，陈列桌面，饼上还堆有彩色糖花，颇为美观。

稻香村因未设饼干、面包焙炉，十分眼红手痒。1934年夏季，遂用挑拨手段，高价收买公生园饼干面包工人钱万青，公生园察觉后，认为欲留无益，只得让他去。彼此竞争已发展到用人方面。

九、添设支店，扩大竞争场面。

公生园开设支店于仓桥口以来，声势越来越大。益泰生因1933年由两家公司保了火险，得到重复赔偿之后，资力倍增。翌年，先把东门底吴春大南货店，顶来改名益泰生东号，由他妻舅苏明乐等主持，又把南门外益美店接收重开，改称益泰生南号，由吴益三同其爱妾住店管理。1935年，稻香村不甘示弱，把渔丰桥口野荸荠南货店，招顶过来，作为稻香村分店。这样3家都为扩张势力，添设分店，竞争局面，可称盛极一时。

十、益泰生在兑钞中获大利。

国民党中央银行曾发行过一种香港印成的5元钞票，1942年10月，临时通知停止使用。在兑换的最后一天，第一桥下中央银行挤得水泄不通。益泰生照样收取这种钞票，而在暗中却抬高货价，老板吴益三亲自坐在银行里，该店收进钞票后，分批送交吴老板负责兑换。直至营业时间已过，银行用武力强要关门，吴益三仍不退出，他仗着自己有硬背景，公开声称：你银行好关门拒绝兑换，我益泰生在顾客包围下，非到夜半无法打烊，你叫我不要收票，如果发生意外事变，责任不在我。

他这几句话，说得银行负责人无言可答，遂答应：仅他这家店可延长至打烊为止。当时，群众持票到银行兑换遭到拒绝，

听说益泰生还在收票售货，均涌向仓桥口，弄得这家店无法收场。这时，银行人员眼看吴益三留在银行里，很不耐烦，听说他店里很忙乱，遂同意他先回店，兑换时间延至次日清晨6时一次兑清。吴益三回店后对顾客说：“银行要我回来，以后兑换有无希望，我没把握，如果你们一定要在我店购物，我只好贬值收取——5元作5角用，由你自愿。如不愿吃亏，明天你自己向银行论理，不必在我店购物。”顾客看看手上钞票已成废纸，只好自认晦气，任他摆布。霎时间，有如秋风扫落叶，把益泰生的存货全部买光，抢购不到的只好失望而归。一夕之间，益泰生攫取了累千盈万之利，在这一点上，公生园、稻香村实难与之相比。

1964年9月17日

百年老店五味和

张叔霞

在温州市繁华的五马街口，矗立着一座4层建筑的大型副食品商店，“五味和”3个金光闪闪的大字装点着宽敞的门面。这是晚清浙江著名书法家梅调鼎的手迹。这家老店已有百年历史，经营各类风味商品，山珍海味，样样齐备，甜酸咸辣，五味俱全，其经营特色，完全符合这块金字招牌的含义。城乡广大消费者，对它有着深刻的印象。岁月推移，它始终保持着信誉和经营特色，如今愈加焕发青春。

五味和始创于晚清光绪年间（具体时间已无从查考）。那时，宁波慈溪杨王村商人杨正裕，翻山越岭徒步前来温州经商，与同乡冯伯祯等人合资开设“五和”蜜饯店，资金仅500银元。当时，冯伯祯为了教育子女，曾延聘梅调鼎为家庭教师，遂趁此机会请他为“五和”书写招牌。梅推敲再三，认为应增添一“味”字为好，于是挥笔写下苍劲有力的“五味和”3字。杨正裕50余岁去世后，由其子杨直钦继承经营，业务相当发达，其经营的瓯柑远销北方。因瓯柑含有奎宁成份，能解除煤烟之毒，京津一带销路尤广，获利颇丰。当时温州经营瓯柑有10余家，成立了瓯柑业公会，杨直钦被推为会长。

原先老店开设在市内鼓楼街（昔称馒头巷）西段，店面朝南，库墙门面3间，经理黄丽川。嗣后，因店内制蜜饯工人赵金乡，

认为蜜钱可获厚利，遂辞职离店，另邀一姓董的宁波人，在五马街中段（原百亨药房店址）开设“正丰和”蜜钱店。于是，杨直钦也于五马街口（即现店址）开设“五味和”分店，称为新号，仍由黄丽川任经理，时间是1906年。翌年，新号不慎烧毁，后拨2000银元，重新建造店屋，恢复营业，改由林敏卿任经理。林系本店学徒出身，为人诚恳干练，精通业务，并善于用人，团结同仁，在膳食待遇上，与员工同样享受。由于大家协力经营，营业发达，获利甚巨。于是，每3年分红利时，员工也能分到可观的奖金。

后来，杨直钦的后嗣辈出，他们经营英美烟草公司卷烟、卜内门肥田粉，同时兼营太古保险公司及轮船业务，对五味和老店已无意经营。这时，正值附近的康宁巷菜市场迁移到大南广利桥边贸易，闹市变迁，五味和老店也于1940年间歇业。从此，新号独树一帜，遂增设糕点、茶食、蜡烛、酱油等车间，扩大生产，营业更加兴隆。

五味和虽属于南北货行业，但老店当年经营的商品，不仅仅是红糖、白糖、荔枝、桂圆、枣子，而是兼营糟、醉、腌、腊、蜜钱、海味、鲜果等商品。由于掌握了产销情况，及时采办适销商品，并精选各类原料，精心加工制作，商品别具风味，加上货真价实，深受消费者的赞许。其销路遍及温处两地区及上海、宁波等商埠，信誉卓著，近悦远来。新号除经营传统商品外，对于茶食、糕点、蜡烛的制作，选料考究，加工精细。例如：蜡烛盖色，系采用云南白蜡，燃点后其油脂不会外溢，逢年过节，家家喜购。椒盐花生果、五香瓜子等加工极精，一二枚铜币也可供应，而且份量不少，有时还稍有便宜。他们是采用这种供应方法，作为宣传，以广招徕。

五味和的传统商品有：

一、糟、醉、腌品类：计有鲟鱼糟、白鱼糟、鲳鱼糟、带鱼糟、醉蟹、香螺、鱼生、虾子、醋大蒜、花生酱、芝麻酱等。其中销路最广的，首推鱼生、虾子。鱼生，产于农历四月上、中旬，这时正是鱼生中汛产期，条子均匀（3月份是头汛，条细，5月上旬是迟汛，条粗，均不宜制作）。他们委托经纪商从渔区直接运来温州，拣去杂色脚鱼，绞去卤汁，而后加盐、红糟腌制，并将卤汁煮开，冷却淀清，倒进腌好的鱼生中，用缸贮存至过伏后，才开始出售。虾子，于汛期前向梅头一带渔区的渔户，预付货款，订明规格定腌。虾子也须过伏，与鱼生供应相同。伏后台风季候，鱼鲜淡汛，这时，鱼生、虾子应时上市，价廉物美，备受消费者喜爱。

记得新闻界著名人士马星野（平阳人）先生去台湾30余年，偶有乡亲带给鱼生一小罐，他非常欢喜，曾赋七绝一首，诗云：“拜赐莼鲈乡味长，雁山瓯海土生香，眼前点点思乡泪，欲试鱼生未忍尝。”客子思乡之情，跃于纸上。

二、腊味类：包括火腿、腊肠、腊肫、酱油鸭等。火腿除向金华采购外，本市西楠溪和仙居等地，也有火腿运来温州托山货行经营。如有到货，大都先通知五味和挑选购进，因该店进货胃口大。五味和零售火腿，采取分段斩售，按质定价，从前还有熟火腿切片供应，消费者十分欢迎。酱油鸭采用寒露肥鸭腊制，鲜美肥嫩，上海、宁波等地顾客，常委托轮船员工代购，“货好招远客”，诚非夸张之词。

三、蜜饯类：计有白糖梅干、梅脯、青梅、八珍梅、梅酱、佛手、八宝藕片、惠元果、糖山楂、杏脯、桃脯、山楂糕、李子、瓜条及红瓜、彩丝大片等。其中白糖梅干、梅脯、山楂糕、青梅，销路颇大。白糖梅干、梅脯的原坯，须采用楠溪杨梅，因其肉丝坚实，腌后能保持肉质饱满。山楂糕，产销季节

性强，从深秋至明春是旺销。山楂货源来自北方，果子皮红紫，内心蜜黄，味酸甜，令人思之生津，经加工制成山楂糕，镜面鲜红，其味酸甜可口，是普通筵席上外 4 盆必需之一，乡村尤为需要。如与肥肉片夹食，别有风味。青梅坯系采自杭州塘栖，此地青梅个大、肉肥、核小，盛产时就地加工腌成梅坯，雇木帆船经钱塘江由乍浦出口运温。青梅绿色，是用矿青调成，矿青是矿产一种，虽有微毒，调配得当，食用无碍，掌握全凭经验，这道工序老师傅密不外传。蜜饯，国内主要产区是北京、广州、福建 3 个地区，温州产销亦广，而且温州气候暖和，瓜果品类繁多，蜜饯生产资源丰富。此外，老店还制作五加皮药酒，按古方配药，并选用天津庆福永之上等高粱酒，加药料、冰糖复制而成，不偷工减料，酒味醇和，堪与本省严东关五加皮药酒相媲美。福州、福鼎等地客户纷纷前来采购，当时一块银元可买三四瓶。

五味和百年老店现已旧貌换新颜了。在当前发展商品经济中，如能恢复广大人民所喜爱的传统商品，相信不仅有经济效益，更有社会效益。

1988年1月13日

英美烟草公司在温州的经营活动

陈守庸 口述 王孟冶 记录

自晚清至民国，列强侵略中土，无孔不入。经济侵略尤为我国之致命伤，致使我国工业落后，沦为半殖民地，国贫民穷，无法振作。

温州自依照条约辟为商埠后，外国商品继教堂学校医院之后，逐渐侵入，香烟即是一例。外烟行销本地，首由五味和南货店店东、慈溪人杨直钦，向上海永泰和烟号购运推销。旋因销路有望，遂直接向上海英美烟公司订约，由该店为温属独家经理，其范围包括处州在内。时以现金与保证单各2万元作押，可提烟价值3万元，因保证单金额仅能作对折计算。这是1912年之事。迨至1915年，营业有了起色，销路渐入内地，上海英美烟公司遂派外国人来温设立机构，管辖温台处三旧府属烟商。五味和这时乘机在台州海门设立分号，其经理香烟部分，与海门可贵轮船公司附设之锦记公司合办，称为“锦和”。不二三年，营业异常发达，竟超过温处三四倍。其时廿支庄双刀牌在海门最为畅销，每月达百余箱。

英美烟公司在温机构，负责人为英籍人施开士，人员有翻译1人，售烟员4人。五六年后，营业额锐增，上海公司加派外国人白亨、白礼士二人，另添翻译2人、办事员3人、管理栈房1人、售烟员10余人。温地称区处，海门称段处，属温管

辖。段处下设主管 1 人、办事员 1 人、管理栈房 1 人、售烟员 4 ~ 5 人。此时，五味和经理处现金押柜仍为 2 万元，而保证金额增至 10 万元，可提烟价值 7 万元。其经理香烟部分对外虽用五味和字号，对内则称为“香记”，系杨直钦独资经营，因此所得利润归杨氏独享，其他老股东未得分文。1918 年间，瑞安以经售处升为经理处，由广达利经理。处州因营业不发达，仍是经售处，由郑楚臣经销。品海牌香烟曾一度由温州公司收回自办，委派李养愚主持其事，但不满一年，因成绩不大，加上杨直钦向上海公司坚求，旋即划归五味和经理，调李为宁波区售烟员。经理与经售的区别是：前者以烟值 5 % 计算佣金，后者仅 2 %，前者可以保证金额折半提货，后者虽也有保证单，但其金额有限，多的也仅二三元，遇涨价时，经理因存烟数大，可多得差额利益，而经售存烟有限，获利无几，涨价前，虽先查明存烟，结算后照新价计算，为经理者往往都能逆料，虚报已售，从中图利，每年约有二三次涨价，均可得益。

经营香烟资本少而赚钱大，因而引起权势者的垂涎。1918 年，永嘉县长刘强夫嫉妒杨直钦多财，借词有人告发他有鸦片瘾，飭令禁烟处周欣哉带局调验，罚以巨款，后由招商局长谢仲笙代为缓颊减轻，旋即开释。当时刘县长治下粗暴，人民多无好感，咸以“刘强盗”称之。

1934 年杨仲和继其父直钦经理后，营业较前好，获利更丰，地方上贪财之辈羡慕无已，恶势力者强欲分配。时国民党县党部腐化中心分子陈卓生、杨雨苏之流，久想染指，但经多方向杨仲和示意，均难达到目的。据悉，后有人献计：只要能致杨运销上受影响，势必自动出让股份。此策一经实现，果然灵验，商家为求息事，当即俯首就范。但是香烟究系外货，动辄得罪外人，引起外交纠纷，甚至丧权辱国。陈卓生等愤愤，

唯利是图，遑恤其他，如今回忆，犹觉凛然。

当时经理家运烟内销，船只须经灰桥浦。陈卓生等预先派人在该处伺伺，一俟船到，乘其不备，突将全船香烟抢掠一空，并焚烧若干。船家只作“被匪徒烧掉”向经理家报告，经理家即电话通知警察局，并具书面报告。时行政当局与县党部沆瀣一气，虽接经理家报告，仍置之不理。经理家得不到当局的支持，只得将此案上报上海公司。上海公司通过大使馆，一面向南京外交部提出交涉，一面派某副领事来温彻查。某副领事抵温后寓海关税务司公馆，温州专员许蟠云设宴招待。事先许专员曾约余担任翻译，并将此案真相直告，说明香烟并非全部焚烧，确系县党部陈卓生等蓄意打击经理，以达其入股分得遂分肥之愿望，不料此案竟牵动外交，言时面露惶恐。余听后认为此案有关国体，必须谨慎处理。经调阅案卷后，提出建议：会谈时，由余参加意见，随机应变，不必按言直译。许专员唯唯称是，并云：“只求有利于谈判，一切由君酌办。”后某副领事带同某翻译（两人姓名俱不复记忆）在专署见面。余先与某翻译周旋，得悉他系清华毕业，余则以清华校长周贻春同学与余之女婿钟相青为询，他云：“钟君毕业较早，只知其名未识其面。”交谈中承其尊为前辈，颇含敬意。余即乘机将此案有关国体相告，请其放弃转译，由余直接与副领事谈话。承其许诺，如此办理，当可减少掣肘。

迨宴后，某副领事即问：“此地最高负责长官是谁？”余指许专员道：“是他。”并云：“此案县长与警察局均有责任。”当时县长张干尘（是否他，记不清）、警察局长卢时宽俱在座。余反问副领事：“此案发生始末，不知君详知否？”副领事瞠然不能答。余即将此案发生情况告知：案发时，经理家电话通知警察局，报告出事地点在灰桥，警察局当即派警察

前往灰桥，查无其事，询当地居民，又皆茫然。后经理家再次电话催问，局方囑其补具公文，一见公文，始悉案发地点系灰桥浦，并非灰桥，一在城之东郊，一在城之南郊，相距10余里，实南辕而北辙。且此案之起因，实由经理家作风生硬、平素有恃无恐、欺凌农民、施以高压手段所引起。例如，农民平日买烟，经理家不收铜元与角子，非用银元不可，农民敢怒不敢言，今日之烧烟，实出于泄忿而已。谈话间，余即将案卷内所附之报告，检示副领事，并说百姓对政府行文，我国一律用呈文，而经理家对政府竟如此傲慢，其对农民之压迫，当可想见，今政府如追究此事，便成推波助澜，恐酿他变。最后，余问副领事意见如何？答道：“商品在贵国境内，被贵国人民焚烧，贵国政府不能保护，自应赔偿，即索偿两万元，以抵损失。”余云，就商品损失而言，难怪提出赔偿要求，但赔款将如何筹措？如出自负责官员，君当知我国官员薪给有限，何处能筹两万元，势必向当地农民摊派，而农民怨恨必然加深，终将酿成抵制外货，外商将得不偿失。且此案系经理家所引起，可谓咎由自取，其损失亦只好自作自受。副领事闻之，亦不能为经理家作辩护语，乃要求且到出事地点一查。

当时，余请副领事先回寓所，稍事休息，待警察局长备妥船只，再约同前往，他点首告辞返寓。其时，局长卢时宽不以为然，认为不若即同前往一查，何必拖延时间。余笑曰：“许专员与君等对此案之交涉，事先并未考虑好应付办法，若在未安排妥当前去，副领事一问农民，势必真相毕露。余顷间所谓农民泄忿之语，用意在于买罪于经理家，以图卸责，现正值千钧一发，惟赖以休息时间，局方得以从容布置。君迅派警察数十名，赶往灰桥浦，换穿农民衣着，各携农具散在田间劳动。稍后君到税务司公馆约同副领事及其翻译一起前往可也。”卢局

长依嘱偕同副领事到达目的地后，副领事即询田间“农民”烧烟情况，伪装农民之警察，众口一辞，与余所言相符，副领事确信系农民激怒所致，遂使经理家哑口不得辩。次日，副领事即搭原班轮船返沪。

嗣后，上海英美烟公司另派该公司高等顾问沈昆山来温交涉。沈一到温，不去拜访许专员及其他政府人员，却径至余家。沈得悉前次副领事来时，系由余担任翻译，当知其详，或有转圜余地。但彼初亦坚执赔偿，抱不负使命之意，而余则动以大义，仍归咎于经理家，并云：“君为顾问，当有权建议放弃赔款，况该公司在华营业获利甚巨，何必斤斤以此区区之数为争？他日民怒难遏，或群起抵制外货，损失更难逆料，君以为何如？”昆山一听，再无他词，他回沪后，此案遂寝。不难想见，昆山回沪回报时，当为公司权衡利害，倘坚持赔偿，以致影响销路，则得不偿失，且此次货值有限，姑以一小船计，满载不过四五箱烟，即使是畅销之刀牌、哈德门，亦不满二三元，竟索赔两万元，实为趁火打劫之举。现幸无形告息。

据闻，事后陈卓生等人终于参加经理股份，坐地分赃之愿遂偿。而余当日徒以国体所关，不得不费尽唇舌，折衷樽俎，且不免开罪杨直钦父子，又孰料适为若辈成就私图耶。

吾乡曩日有“百姓怕官，官怕番人，番人怕百姓”之说，证之此案，不禁哑然失笑。我国自林则徐焚毁鸦片，清朝与英人交涉失败后，百余年来，上下内外，确有此种欺凌与恐惧之情况，不独温州如此，几乎到处皆是。当日许专员等惊惧万状，不外乎是怕丢官，至于对外，即使丧权辱国，亦全不在乎，何尝稍顾国体。某副领事敢于乘机敲诈，全系其深知中国官场之弊端，官吏办事颞预，故耍弄其惯技，提出不合理要求，索取巨额赔款，以为定能得遂其愿。不料，竟被“激起农民怨愤”为

由，将其压倒，使其偃旗息鼓悄然而去。沈昆山究系中国人，虽身为外商顾问，只经喻以大义，终于无词而退。此案交涉顺利结束，余只是根据此种心理推而演之而已。

我国自对外通商以来，凡外人交涉，未有如此次一无所得，实属创举。平心而论，此案之错实在我方，外货内销，本应加以保护，中途遭匪“焚烧”，地方官不负赔偿之责，则条约俱在，外人岂肯罢休！若外人坚持赔偿，我方有何辞可推？此案一结束，难关总算度过，许专员等当欢天喜地，额手称庆。至于经理家欺凌农民，激起众怒之设辞，无中生有，诚属冤屈，余至今犹觉耿耿于怀耳。

补充：又闻传言，当时灰桥浦“烧烟”，是县党部公开所为，因当时适逢“新生活运动”，香烟在禁止之列。且在“烧烟”前曾将栈房内存烟，用县党部名义查封，并声言明日当众烧毁，以相恫吓。经理家只得挽人说情，曾破费千元启封。如此一而再，再而三，枝枝节节，堵塞狗窦，不厌其欲，故有灰桥浦“烧烟”之举。此说据情度理，言之凿凿，亦足动听。况人言藉藉，未必海市蜃楼，姑录之，以俟证实。

正脱稿时，前温州商会理事长邱百川君适来，其转述缪辉所云如下：当灰桥浦“烧烟”案发生后，永嘉县党部即派人去传唤杨仲和，杨惧，不敢去，遂派职员缪辉为代表。缪到县党部后，由监察委员徐世康接见，徐开口即问：“汝老板为何不来？”缪答：“他有事不能分身，差某前来领教。”当时在会客室内，徐手上正提着茶杯，见仲和不来，一声不响，即将茶杯摔地，并将上横国旗及孙中山像扯碎，随即打电话通知警察局，请即派警前来将缪辉带局看押，诬以闯入党部，捣毁孙中山像和国旗。缪辉被押后，杨仲和挽人去保，警察局不肯放，声称系县党部寄押，须直接与县党部接洽。杨被迫挽人关说，

厚贿之，缪辉始得开释。嗣后据闻，经理家不仅被敲去巨款，还被迫许搭空股，坐分利益，至此才平安无事。由此可见当日永嘉县党部几个中心党员，假公济私，无法无天到何等地步。此段情况系缪辉所亲历，而今由邱君转述，当较翔实，特录入以作补充。

温州市图书馆

叶德昌南北货店的兴衰

张叔霞

叶德昌南北货店，是温州解放前南北货行业门庄店的大户，店堂里悬挂着一幅横额，上面写着：“百年信誉记人心”。随着岁月的推移，历史的变迁，这家老店迄今已歇业30余年，但它在温州南北货业史中，具有相当重要的地位，仍觉值得追述。现就记忆所及，并承该店店主后裔叶旭人先生提供资料，记其经营概况于下。

叶德昌南北货店创始人叶锡金，原籍本省龙泉县。锡金少年时经营柴业，嗣后在乐清县柳市镇开设德昌南北货店。清同治年间，迁至温州小南门内水仓儿（即今胜利路后街），以“叶德昌”字号经营南北货业务。该店开设以来，营业发达，资金积聚颇丰，社会地位随之提高。叶家遂与温州望族殷富攀亲联姻：其子蓉楼是温州首富“曾百万”的女婿，蓉楼之女又是瑞安望族孙衣言的侄妇。叶家有了这些显贵至亲，又善于经商，因此，家业日益昌隆。他家所收藏的字、画及书籍，大多从曾家而来，其中不少名贵真迹。叶家虽是商户，但其境遇优越，俨然世家。

当时，宁波商人在小南门内大街（即今胜利路）开设春阳南北货店，该店地处大街闹市，而叶德昌却僻处后街陋巷，两店地势悬殊。叶德昌面对劲敌，业务难以开展，只好采取降价

的办法来争取生意。由于两店竞争激烈，成见日深，几成仇人，后经同业从中调解，议定双方均停止放价，如有违反，罚戏文数台。事后，叶德昌阳奉阴违，仍然降价竞争，结果被罚戏文。当时，罚戏的均须贴出“戏文牌”，公开写明罚戏原因，叶德昌“戏文牌”的内容是：因与同业竞争，降价出售商品。这一罚，由于消费者得到实惠，叶德昌反而受到赞扬。因此，戏文越罚得多，叶德昌的营业越是发展，而春阳的营业，却越来越受到影响。

民国元年（1912）间，春阳店姓单的股东不想继续经营，要求招盘出让。这时，叶德昌店在端甫、季澜（均系蓉楼之子）经营下，业务蒸蒸日上，正想开拓局面，扩大营业，当听到春阳店出让的消息，自然满心欢喜。但是，春阳店对叶德昌存有成见，宣称任何人均可顶受，唯独不让与叶德昌。叶德昌无奈，只得挽请杨雨农（开设杨正记南北货店）、陈心斋（开设源泰生南北货店），以他两人的名义，和春阳店当事者洽谈。结果以16000只银元顶受全部房屋（即今胜利路土产日用品公司全部房屋，面积约8亩）、商品、用具（其中包括茶叶箱，箱内是锡罐，保持密封）等。至于染桂元用的黄粉、染荔枝用的苏木，以及海茜等商品，则不予作价。如此出让，确是便宜。

但在协议签订后，春阳店方面发现其中内情，于是提出异议，并扣留了所祀奉的财神偶像。那时，人们受神权思想的影响很大，叶德昌只得答应加付1000只银元，问题才得到解决。全部顶款，订明一次以现银支付，可是，如此巨额现银，不是资力雄厚的人，怎能一次承付？叶家除自有资金外，只得向至亲徐耀九（上河乡庵下地方殷富）借来一万银元，用两艘小船运来，一次解清顶受款项。从此，叶德昌乔迁新基，地处繁华，店容一新，加上叶家筹划有方，业务更是兴旺发达。

叶德昌经营项目有：南北果品、两洋海味、茶食糕点、坚烛蜜饯。顾客大都是直接消费者，其中多数是上、下河乡富庶之家，他们凭折购货，三节归还欠款。由于有了这些基本客户，常年营业额、利润也有了保证。

民国以来，国内军阀割据，内战频仍，但温州地区尚属安宁，商业相当繁盛。叶德昌处此环境，事业发达，稳如磐石。于是，设分店于府头门，经理叶柏荫；又设分店于西门外大桥头边，经理叶在楠；抗日战争中期，又设分店于四顾桥边（现中糖公司批发部）。叶家除了开设叶德昌及其分店外，还合资开设了公和酱园（现广场路市府礼堂）、乾和酱园（西门和平路绝缘厂）。这时的叶德昌，正处在繁盛时期，其声望确是很高。

抗战八年中，温州三次沦陷，损失惨重，南北货业受到的影响尤甚。因为南北货绝大多数是农副产品，季节性强，新陈更替难以久贮；物价一日数涨，销货无法抵进；加上苛征所得税，经营结果是虚盈实亏，商户深受摧残。老店叶德昌也逃脱不了这一厄运。直至解放前夕，仅存小南门老店和府头门分店，在奄奄一息中勉强支撑。解放后，这一元气亏尽的企业，已无回天之力，府头门分店相继收歇；老店苟延至1956年，在全市实行私营工商业社会主义改造中，并入合作体制。嗣后又因调整商业网点，而与其他商店合并。从此，百年老店叶德昌遂成为历史了。

老店叶德昌虽是叶姓房族合资企业，其经营管理相当完善，族中成员参与店中服务，各按其所担负职务的轻重，支付固定工资。各房族如向店里购货，凭折记帐，于年终结帐时，如有盈馀可分，即扣还货款。企业购置田亩，租谷收入，按房分给。店里设有：油味（茶食）、糕货、蜡烛、磨粉、炒货、蜜饯等6个作坊，另设货房，分配工人各司其职。每年年终，

对职工解雇之事，老板不直接与职工谈话，而是采用张榜公布的方式，凡是被解雇的职工，均列名于上，而前几名，则属于坚决解雇的人员，只好卷起铺盖离店，另谋出路。由此可见，旧社会工人的生活是得不到保障的。

叶德昌的营业最注重商业信誉，他着重抓：商品质量、加工工艺和服务质量等方面。此外，对招徕顾客也特别注意。

在商品质量方面，首先掌握进货，如荔枝、桂圆、黑枣等，档次分清，绝不抬档，不以次充好。茶叶注意采摘节候，分清雨前雨后，头茶二茶，密封贮藏，保持了色香味。茶食所用油脂，必在腊冬选购板油，熬油贮藏，以备整年使用，因为冬油经暑不溶，香味特佳。香糕用糖，必须细绵、洁白，选用英产太古白糖、日产东洋白糖或兴化白糖。茶食馅心按照规定配料，做到一丝不苟。

在制作加工方面，茶食所用芝麻、豆沙，都须加工去皮（去皮后的芝麻，则称漂麻，豆沙则称洗沙），麻巧，须片薄，熬火要匀，香糕，每块边沿要端正，松糖，甜度要重，外播漂麻，须密不漏底，潮糕，其用粉须边捣、边做、边炊；油酥、麻心月饼等，采用提糖，入口绵甜。尤其是制作细芯蜡烛，须在盛夏深夜制成半成品，贮藏于地窖（称为阴池）。大丛林寺庙定制的大型蜡烛，最大的可达四五百市斤，用料加工极为考究，外裹红绫，可连续点燃整年，酷暑不溶。宁波普陀山寺庙也慕名前来定制。遇喜庆时，需定制堆花蜡烛，所用原料系采用云南白蜡，配以各色颜料，精工堆制，如“龙凤红烛”，造型美观，栩栩如生，各类“花卉红烛”，艳丽悦目。此外，寿庆礼品：糕、桃、烛、面等，也别出心裁堆装成宝塔型，盛于特制（铅铁制成）的礼盆上，并饰以花朵，真是琳琅满目，美不胜收。这些高尚礼品的工艺，今已失传，颇为可惜。

此外，订婚礼饼，民初年间是油酥品类，分为菊花、如意、油合、送子、黄甲，连同蛋糕计6色。嗣后代之以广式饼类，用5种花样印模印成广式礼饼。至于馅心，也分为麻心、五仁、豆沙等品味。再以后，采用龙凤花卉锦盒，分为每盒装6个和12个提糖油酥饼，质量极为考究。这三种礼饼演变中，有条件的同业门庄店均有承制定货，其间却以老店叶德昌信誉最高，处于领先的优势。

在服务态度方面，除了备齐商品，做到应有尽有外，对于销路微小而又难于保管的商品，如：板栗，仅用于“果盆”，白糖莲子，仅用于款客高档点心，且易溶化；松子、梧桐子，仅用于妆奁上“果子带”；还有土碱、蜡油等，销量均不大。该店却不因金额小、销路微而不为，而是备货齐全，方便消费者需求。此外，蜡烛代书金字联句，不分大小，义务照办。凡遇新货上市，必抢先购进，及时送货给老客户尝新，如：海蜒、金钩虾尾、宣平白莲以及应时茶点等，称为“送新”。这样做，可以达到招徕生意、联络感情、扩大业务的目的。因此，当年叶德昌店堂里悬挂着一幅横额，上写“百年信誉记人心”，诚不为过。

叶德昌这家百年老店，虽然歇业多年，但它留给人们的印象却是深刻的，尤其是其经营管理、服务质量等方面，仍有可借鉴之处。

1988年2月13日

金三益绸缎局及其经营特色

陆雨之

提起温州百年老店“金三益”绸缎局，向以货真价实，童叟无欺而遐迩闻名，妇孺皆知。我10余岁在钱庄当学徒时，老板给我银元要我去大商店兑银角，时有进出于该店，常看到古式店柜内站着10余个营业员，个个头戴瓜皮小帽，身穿长布衫，笑容可掬，态度和霭。遇有顾客要买好的绸缎，便引进绸缎间，耐心地介绍商品的品种和质量，任你选择，真是百问不烦，百拿不厌。他们一向把顾客当“财神”，看作“活菩萨”，只要你进来就不肯让你空手回去，因而赢得了顾客的赞赏。

金三益原先招牌是“金同益”。因系金氏三兄弟共同开设，不久就改为“金三益”。过去的门面是4间库墙门，当中开两片门进出。从门面看，并无精美的装璜，店内光线也不十分充足，但是门台横额上“金三益”3个闪闪发光的金字，却格外引人注目。门旁还有直式招牌，上书“金三益绸缎局”。每逢佳节，或农闲，或迎神赛会，郊区和邻县的人们，纷纷前来城里采购各种商品。如果是想买些绸缎丝绸之类的衣料，大都认为向金三益买最可靠，货真价实，不用讨价还价。顾客们称“金三益”为金字招牌，并不是说招牌上金贴得厚，而是说它“货真价实，童叟无欺”。二十年代至三十年代，温州的布业以许云章、金三益两家规横为最大。这两家各有特色：许云

章门面开阔，绸缎呢绒布匹品种繁多，打广告招徕顾客，颇著成效；而金三益则坚持货真价实、礼貌待客的一贯经营作风，销售丝绸品种仍占优势。两家店同开在五马街中，有春兰秋菊，名擅一时之秀的美称。

金三益的创办人，系湖州南浔镇七里姓金的三兄弟，老大名金绪宝。他们原先是在江西南昌做单帮，太平天国后期，约在清同治、光绪年间，途经丽水桃花岭来到温州。先寓居五马街新街“严日顺”瓯绸坊，因回乡路远，旅费浩大，遂将所带绸缎销售，但由于所存绸缎不多，因而一度卖S饼。金氏兄弟落脚在温做了生意，三兄弟便分工合作，老大回来老二去，老二回来老三去，轮流向湖州家乡购买绸缎、湖绉。由于乡亲的情谊，进货价格比别人低。每当丝绸到温，因质量好、价格廉，且湖州丝绸名闻全国，故能随到随销。加上三兄弟不辞辛劳，经多年经营，获利甚丰。

金氏兄弟有了基础之后，为了进一步开展业务，他们向谢池巷周仲明典来店房4间，继而全部买下（该店房坐落于五马街，即现金三益店址），正式开业。营业员全部选用湖州人，经理系金姓族人，名仲友，是小股东之一。仲友为人精明干练，爱店如家，他的生徒有10余人，后来都成了金三益的进货员、营业员。店后还扩建楼房，共有数十间，作为职工宿舍，因店内职工多是湖州人，都住在宿舍里。据金三益老职工寿如松老人回忆，原国货公司地址是金仲友在1932年陆续买下的。后来翁来科、沈壮飞、夏叔常等与金仲友洽商，租地建房，筹办国货公司，订定国货公司大楼建成后，15年为期，届时房址产权全归金三益所有。国货公司5层大楼1934年10月建成，即将期满时温州解放了。公私合营时，大楼由花纱布公司买去，作价3万元，除少数给金三益股东金莘耕等人外，其余均作金

三益之增资。可见当年金三益在金仲友经理经营下，发展迅速，实力雄厚。金三益店内职工虽多系金姓族人，也有一些股份，但所占比例很小，所有人员都听命于经理金仲友（他又是“永丰”钱庄的出面股东）。经理二把手有数人，他们是金荔堂、金家一、孙质甫、王仲翔等。经理与职工明确分工，各人都须忠于职守，遵守店规制度。

金三益老板三兄弟仅一人驻温，但也不常在，他们管理职工的办法主要是“知人善任”、“用人不疑”，因此，职工们均乐为所用。二十年代至三十年代，五马街是温州最繁华的街道，这里除许云章、金三益两家最大的绸布号外，大商店还有好几家，如徐德昌、五味和、正丰和、同人和、普益药房，后又有国货公司、中央剧院、百亨药房等，晚上亦十分热闹。金三益内部的管理制度很严，早晨7时开门至晚上9时打烊，一天营业10多小时。在营业时间内，不得随意外出，晚上10时后，即进宿舍就寝。

金三益每年夏季，预先购进冬货，冬季则购进夏货，除三个老板轮流赴湖州采购绸缎、丝织品外，店内还配备有采购员。绸缎零售，系按质量、颜色、花样议定，利润一般是10%，最高为25%，如果花样或颜色过时，则折价处理。商品赊销，近至上下河乡富裕之家，远及瑞安、乐清等县均有，因资金雄厚，并不影响周转，而营业额却为同业所不及。

有人说，金三益的资金是用不完的，这话倒不假。金氏三兄弟早已积有资金，加上金姓族人的投资，亲友又来存款，便觉绰有余资。金三益因牌子老，业务好，存货足，信誉也越来越高。据悉，温州市内及上下河乡富户，拥有现金不愿存银行、钱庄，却愿存入金三益，他们认为金三益最可靠。这一来，金三益的资金就更加雄厚，有些钱庄还得仰附它的鼻息。

三十年代，温州又先后出现了天福、锦纶、明星等许多绸布店，他们敲锣打鼓，大打广告，实行大廉价、大放价、加放3尺，向市民兜售商品。金三益也扩大棉布呢绒等业务，加入了竞争行列，但它没有打广告，而是凭着一贯货真价实的经营作风，取信于民而稳坐钓鱼台。它与五味和同是五马街上的百年老店，一个经营吃的，一个经营穿的。两家声誉可说并驾齐驱，深得市民的信赖。

解放后，金三益随着社会主义改造高潮，走上了公私合营大道，现在已成为国营企业。在中国共产党的领导下，随着形势的发展，全面深化改革，金三益的金字招牌，又增添了一层璀璨的金光。门面翻新了，品种增加了，绸缎丝织品、毛织品、棉织品、化纤品样样齐全，真是琳琅满目，美不胜收。五马街也非昔日可比，人来人往，络绎不绝，政府已把这条街列为步行街，禁止车辆通行，以方便群众精心挑选满意的必需品。

1988年3月5日

温州菜馆业及其他

杨苏流

数年前，笔者碰到一位老华侨，他说：中国人的吃闻名于全世界，可是我走遍欧美各地，吃得最好，花样最多，海鲜货也最多的，恐怕要数温州了。此话虽似偏颇，然而温州人的“吃”，却是名闻全国的，菜馆业的兴旺，便是其重要体现。

温州（旧称永嘉）菜馆作为一个行业，始自何时？笔者浅陋寡闻，未发现历史记载可考，据一般说法，要追溯到南宋建都临安之后。赵宋偏安江南，中原经济文化逐渐南移，使温州的生产与贸易有所发展，加之人口流动（包括各种难民）增多，饮食服务，点心酒饭亦随之发展，逐渐形成一个独立的行业。迨至明、清，尤其是到了温州开埠之后，随着交通的便利，商业的繁盛，与沪、甬、闽等地的商旅贸易进一步发展，温州的菜馆业，已是相当繁荣的。在旧社会，各行各业都有自己的“祖师爷”，菜馆业的祖师，据老辈厨师说，是《三国演义》中的赵岩。何以把赵岩奉为祖师，笔者未闻有确切之解释。不过有些同行说，前辈把赵岩作为本行业祖师，并非赵岩是烹饪大师，而是以他孝行可嘉而尊之。这个问题，只好这样姑妄言之。

据菜馆业老前辈回忆，在民国建立后的二十年间，温州规模较大、声誉最著的有四家菜馆，即福聚园菜馆，地址在馒头

巷，店主福建人董萱庭；醒春居菜馆，地址最初在现公园路东南剧院处，店主福建人王培经（后由其子王成宁继承）。这两家都属福建帮。郑生记菜馆，地址在现大同巷粮店处，店主名叫郑洪熹，属宁波帮。在本帮（温州帮）菜馆中著名的是新冰壶菜馆，它原名冰壶，开设在府前桥边，因店主将菜馆转让与瞿增生开张，乃更名为新冰壶。过去还有一说：温州本帮菜馆中震顺馆开设得更早，地址在府学巷现工人文化宫对面。该馆培养了很多厨师，后来都在各大菜馆主厨，他们又授徒，代代相传，人才辈出。

本帮菜馆和福建、宁波帮菜馆各有特色。福建帮的福聚园与醒春居的拿手菜，要数炒双脆（作料为猪肚、鹅肫或腰子）和炒鳝背，这两个炒菜都要猛火快炒，恰到好处，使菜既嫩且脆。宁波帮的郑生记拿手菜首推宁炒鳝，其次为冰糖甲鱼、冰糖白蹄和跳虾（即醉虾）、东坡肉等。宁炒鳝要使炒鳝中留出一穴，上桌时浇入高热麻油，使菜发声滋滋；冰糖甲鱼、冰糖白蹄用文火炖之，食时酥而不膩；跳虾则用活蹦活跳的虾，以豆腐乳、黄酒、醋、姜、葱醉成。本帮的新冰壶菜馆的特色，是传统的三鲜、敲鱼、烤黄鱼、扣肉、金冬鹅、鱼圆、江蟹生等，还有自创的十锦品锅、十锦三鲜，以后又创出一菜名曰“古盘三鲜”，计有十个花饼，十个鱼圆，杂以猪肚、泡胶、冬笋、香菇及桂花鱼等，以其价廉物美，深受顾客欢迎。

民国十三年（1924），在鼓楼处开设有一家名叫“乐园酒家”的菜馆，气魄亦不算小。后来，国民革命军第十七军曹万顺部北伐由闽抵温时，官佐大都在此酒家宴饮，由是其声望不在温州四大菜馆之下。

至于温州的西餐馆，据悉，约在二十年代，杭州人吴晓峰（复旦大学毕业，曾任过瓯海关高级职员，后因故辞职）于许

云章绸布庄楼上，开设了第一家西餐馆。当时由于温州风气未开，本地人不习惯拿刀叉用餐，也吃不惯半生半熟的牛排及有异味的色拉，西餐馆开张不久即因生意清淡而闭歇。后来，意大利菜馆虽也设有西餐部，而吴晓峰实为温州开西餐馆的第一人。

到了三十年代，菜馆业情况略有变化：郑生记、福聚园因种种原因先后闭歇；新冰壶则堂吃减少，营业转向承包婚庆红白喜事的酒筵。此期间，“味雅”与后来赫赫有名的华大利（原名意大利）菜馆相继开张，地点都在五马街，菜肴花样更多，除鱼翅、燕窝、干贝外，还有从美国、日本进口的鲜鲍。与此同时，中小饭店也应运而生，如钟楼下的中央饭店及府前老菜场的春郎饭店，经营另有特色，菜肴为冻肉、油煎咸鱼儿、四件豆腐、菜蕻、盘菜生等，经济实惠，可供下饭，特别受普通知识分子与小公务员的欢迎。顾客如要点菜，他们也可以供应三鲜、烤黄鱼、蹄膀等。相类似的还有五马街口（现房屋已拆除）的“海天厅”，老板是开福祿林游艺场的徐阿汉和股东温州名门子弟吕弼周；小南门转弯角的“东方饭店”。他们的经营特色和服务主要对象，与中央、春郎两家大同小异。此外，回民的清真馆也相继开张，当时主要有两家，一家在公园路口，一家在道前，生意都很兴隆。

抗战军兴，意大利菜馆老板（青田华侨）接受民众意见，将意大利改名华大利，以表爱国之忧。一年后由于经营不善，将店转让给徐岩池（名厨师）、杨承芳、金德生（青田人）三人合夥开张。他们将店堂餐厅大事装璜，布置得豪华而不俗，营业专做堂吃生意，地方绅商每有宴筵，必假华大利举行。嗣后，平津菜馆开张，店址在南大街近五马街口处，经营特色为北方点心锅贴、银丝卷、花卷，菜肴有炒鸡丁、干烧蹄、白切

肉、辣白菜等。在现五马街口温州酒家处，原先开过醒春居菜馆，后一度开过名曰“国际饭店”的菜馆，老板是西郊经营木行的贺绒金，惟为时不久，即让位于“新味雅”菜馆。“新味雅”股东由全体职工组成，推王阿宁为经理。王经理经常亲自下堂口招待顾客，他颇晓心理学，知道多数顾客喜欢吃什么，胃口大小，而且态度热情，大小生意都做，因此，顾客乐于光顾找他点菜，于是“新味雅”营业鼎盛。

抗战期间，上海沦陷后，温州成了沿海唯一可与内地相沟通的港口，一时万商云集，经济得到畸形发展，菜馆业也因之昌盛，大小菜馆、饭店、点心摊纷纷开设，生意特别兴隆。每当华灯初上，酒馆的猜拳声与戏院的锣鼓声齐鸣，在全国抗日烽火之中，似乎唯温州是世外桃源。当时，温州南市大戏院（即东南大戏院）特邀上海京剧名角海碧霞来温演出，邑人王季思先生以“后庭花”为题，作词云：“湘中昨报失长沙，南市新来海碧霞。亡国何关我辈事，明朝请听后庭花。”当然，王教授只以当时内地笙歌宴饮与前方浴血抗战的情况两相对比，有感而作；笔者在此引此诗，无非是想说明当时菜馆业的兴旺，因为不在酒醉饭饱之余，哪里还有兴趣来听戏呢！

解放前温州菜馆的菜肴，老式筵席中“十二碟”可算上乘。所谓十二碟，有十二个冷盘，十六个菜。冷盘的作物要摆得整齐，质量也要好，除鸡、鸭、鹅、虾、河蟹、火腿等外，还要有青梅、山楂糕、荸荠白、剥皮的柑等果品。菜肴中以鱼翅、燕窝、鲜鲍为大菜。抗战时简化了，十二碟冷盘减为四大四小（小盘乃点心、水果，由客人带回），还有副席（中午亲友或吹班吃的，俗称小饭）“八盘五”，也简化为四盘五菜。解放前温州钱庄业特别发达，职员们中午或晚间多以电话向大菜馆叫菜，为了简化手续，免去临时点菜，他们定出一个“六元两

角五”的和菜名称。这个价格的和菜，几个菜几个盘，都有一定的规格，银钱业职员善于精打细算，菜馆师傅绝不敢马虎，否则生意“泡汤”。

据菜馆业前辈谈，旧时还有一种宴席叫“满汉全席”。所谓“满汉全席”，并非清廷供奉皇帝与慈禧太后那样有一百五十多菜点；而是1900年八国联军陷京后，慈禧与光绪帝逃往西安，沿途州县供奉的御膳，已经大大简化，只有御厨做的蹄膀、全鸭、全鸡、茶叶蛋等四盘，中有一汤或品锅等五六样而已。这五六样菜点，温州厨师自然也能办到。

除了上面介绍的宴筵大菜外，还有一些翻新的菜肴，如所谓出骨红烧河鳗、干边膏蟹、敲虾三片、一品菜脑、香露白菜皮，加上传统的芙蓉干贝、芙蓉虾仁和炒虾仁等，为温州的菜谱增添了不少色彩。至于温州的点心小吃，更是丰富多彩，如“白蛇烧饼”，既酥且香，名闻遐迩；东门陡门头的灯盏糕，肉多黄脆；朔门头的鱼饼，可算首屈一指；鼓楼“南园”的馒头、扁儿摊的千层糕、筒巷第一春浴池的锅贴，是不可多得的包点；十三属（原址在府头门消防队隔壁）各类炒货和沿街叫卖的“槐豆芽”则另有风味。此外，五味和自制的虾子、头水白淡生（头水白淡骨软，二水白淡骨硬，故头水白淡生尤佳）和杨梅脯、香螺等均属珍品；永强寺前街馄饨，煮一镬换一镬汤，以其味清香可口而著称。这些点心小吃，时至今日，其供应量远非昔日可比，因而也就难以要求像以前那样精细制作，地方风味特色略逊于前，也是不足为奇的了。另外，现今的消费水平和人们的口味也起了很大变化，近年来新兴起来的菜馆如雨后春笋，而且装饰得富丽堂皇，夜市饮食摊点星罗棋布，应有尽有。连传统的菜肴也起了变化，有些温州人现在喜庆宴筵上不作兴吃全鸡了，却代之以白鸽，还有干的八宝饭，可谓

奇闻。至于近年来海蜇皮成为珍肴，已不稀奇；海龙（温州俗名虾钩淡）也作为上品登上台面。这些东西在解放前是平民百姓大众化的食品，价格极贱，现在居然身价百倍而睥睨鸡鸭。人说“吃在温州”，此话实难品味出是褒是贬。

近现代以来，温州菜馆业不仅在本地迅速发展，而且在欧、美、澳洲和东南亚各地，凡有温州人侨居的地方，总有几间他们开设的中国菜餐馆。温州人在海外的华侨和外籍华裔，经营菜馆的占相当大的比例，这不仅是他们谋生发家的重要手段，也是一种民族文化的交流。尤其是改革开放以来，温州培养厨师出国日益增多，乃至于成为一项热门，这都与温州菜馆业的兴旺发达有着直接的关系。

以上拉杂陈述，牵涉较多，有些是笔者亲身经历，有些是见闻所及的追记，权作抛砖引玉之谈，有待知情者纠正补充。

1990年3月于温州

温州鱼商业的变革

洪作殿

解放前温州水产品流通状况

温州地处浙南沿海，港口环境优越，外有洞头渔场，岛屿密布；内有江河纵横，水网交错。温州海涂广阔，水产资源丰富，发展渔业生产，可说得天独厚。她是浙南地区渔需品的补给基地，水产品的集散中心。

解放前，温州渔区生产工具落后，船小网旧，远海尚有流刺、夹网、小钓、对网等流动作业，近海只有定置张网。加上海匪横行，渔霸欺凌，鱼行剥削，尤其是抗日战争期间，日寇魔爪伸向温州，广大渔民虽终年漂泊，含辛茹苦，到头来却是鱼贱伤渔，生活十分凄苦。他们普遍以笼裤为衣，薯丝为食，茅屋为居。

1940年间，温州水产品均聚集于蒲州港内进行交易，由鱼行经纪人从中介绍成交。后因蒲州港离市区远，交通又不便，鱼贩前来交易的不多，于是，逐渐转移到市内朔门码头以及新码道码头一带，委托鱼行代销。至于从瑞安、平阳、永强等地运来的水产品，则大都由小南门、大南门鱼行代销。据悉，当时全市有大小鱼行200余家，从业人员达2000余人，其中洞头的渔岙、瑞安码头、平阳鳌江、金乡等地，有鱼行与运销商百余家。

1944年9月至翌年6月，日寇侵踞温州，日伪拉出朔门鱼行老板贞某（乐清磐石人），成立了“温州鱼市场”，场址设在朔门五排殿内。该组织的目的在于控制鱼货，吸吮渔民血汗。抗战胜利后，鱼市场也宣告关闭，开张不到一年时间。

1946年间，小南门源顺鱼行老板马某与官僚资本家沆瀣一气，以官商合办名义，再次办起“温州鱼市场”，场址设在东门株柏码头。由于各鱼行老板与鱼市场在业务上勾心斗角，互相拆台，致使鱼市场无法经营，不到半年又自动停业。

据统计，解放前夕温州市区鱼行计有44家，从业人员376人，其中鱼行职工有173人。其分布情况如下：东门新码道有公记、义记、丰盛、恒大等6家；朔门码道有春记、昌记、久大、广泰顺等26家，其中个体露天鱼行6家；小南门有源顺等4家；大南门2家；浦边路鲜鱼行5家；水门头1家。还有一些私人运销商和加工商。这些鱼行老板对渔民的剥削，其方法真是五花八门，诸如放高利贷、放船头、压级压价、多称少算、拖延付款、内外收取佣金、唱鱼贩白（即用暗语叫价）、赖帐歇业等，骗取渔民财物，中饱私囊。尤其是那些有政治背景的大型鱼行，如公记、义记、春记、公益等，还勾结渔霸，控制渔民的鱼货，指定运卸地点和鱼行，囤积居奇，大肆掠夺钱财。加上国民党的苛捐杂税，渔民实际收入仅为鱼款的40%。

解放后水产品经营体制的演变

解放后，党和政府重视发展渔业生产，采取了一系列政策和措施，诸如取缔了封建鱼行、渔霸，发放渔贷支持扩大生产，传授渔业生产技术，产销直接见面，安排好水产品市场等，使广大渔民增产增收，生活逐步改善。

随着温州的解放，原永嘉县商会也不复存在，1950年成立了“温州市工商联联合会”，同时改组了“温州市鱼商业同业公会”，地址设在朔门五排殿内。据当年统计，市区私营鱼行、鱼店、加工户、鱼贩等专营批发或零售的水产网点，共有829户，从业人员1392人（无证贩除外）。其中：私营鱼行14家，从业人员376人；鱼店、加工户169户，从业人员400人；鱼贩网点616人。资金登记总额58294元，其中流动资金30832元。当时，鱼贩网点有固定和流动两种，前者是在市区菜市场设摊经营，后者系肩挑手提，沿街叫卖。他们均属市工商局摊贩管理委员会管理。市区鱼行、鱼店职工先后成立了店员工会，归市总工会领导。

1951年4月25日，华东水产局和省水产局联合作出决定，在我市区正式成立“国营鱼市场”，总市场场址仍设在株柏码头（即原官商合办鱼市场旧址），并在状元桥、上陡门两处分设办事处。共抽调干部55人，并由市区鱼行职工转入144人。鱼市场分设鲜卤货、干货、海味品及贝介等4大组。这个鱼市场与旧社会的鱼市场性质迥然不同，她是以促进渔业生产、服务消费为宗旨，禁止鱼行渔霸的封建剥削，强化水产品集中交易，采取代销、代运、代加工、代保管的经营方式，组织渔民与鱼商直接见面，随行就市，自由买卖。

在鱼市场筹备期间，市工商局、市商业局、市工商联以及市鱼商业同业公会，密切配合，共同做好44家鱼行老板的思想工作，采取了如下具体措施：一、鱼行全部关闭；二、鱼行职工全部转入鱼市场工作；三、鱼行老板凡身体健康的，经审批可开设鱼店或加工商，属农村户口的可回乡务农。上述处理，得到了广大鱼行职工和鱼行老板的拥护，鱼行职工从此成为全民企业的主人，并加入了工会，发挥了当家作主的积极作用。

国营鱼市场成立后，市区及各县鱼店、鱼贩、饮食店，凭证入场交易的达3000余摊位。广大渔民在党的领导下，既摆脱了鱼行渔霸的封建剥削，又得到国家的贷款，从而扩大了渔船机械化，渔具塑料化，生产积极性大大提高。但是，随着鱼产量的增多，各地鱼商云集，一时又出现了供过于求的滞销局面，再加上鱼市场的经营方式只有代销，没有吞吐业务，又无加工冷藏设备，致使渔民运来的水产品有时遭到变质的损失。

国营鱼市场面对这一情况，及时采取有效措施：配合有关部门广泛组织加工商、运销商、鱼店、鱼贩等积极推销；动员和组织私营温东水产联营处，加工海蜇、螟蚬以及各种质次水产品；动员震远海味行加工鱼胶、虾米；动员大南门10余家专业户加工虾米；组织30余位技术工人成立水产加工组专事加工鱼货；动员小南门永兴隆运销行，将水产品运销杭州、上海以及东北等地。由于采取了多形式、多层次的经营方法，基本上解决了鱼货滞销局面。

1952年，原属省水产局直接领导的“国营鱼市场”，下放由市商业局领导，并同时精简了机构，人员压缩至40余，名称也改为“温州水产市场”。

1953年，为了活跃市场，全市开展城乡物资交流。这时，经批准市内出现了两家私营鱼行，作为国营经济的补充，其一是建兴鱼行，开设于东门新码道；其二是兴业鱼行，开设于朔门码道。两鱼行系专营水产品代销业务。由于管得过严，卡得过死，不到一年，两家鱼行均先后关闭了。此时，震远海味行、小南门永兴隆运销行、温东水产联营处的职工和私方人员，先后并入公私合营温州企业公司，并在该公司成立水产部。除加工海蜇出口日本外，并加工扎面鱼胶（工业用）、虾米销往国内大中城市，形成温州三大拳头产品，发挥了公私合营经济在

国民经济中的助手作用。

1956年全国范围内掀起社会主义改造高潮，各行各业敲锣打鼓组织起来走公私合营和合作化的道路。温州市鱼商业同业公会也不例外，大南门10多户组织了虾米加工组；浦边路5户组织了海蜇加工组；个体鱼贩组织了水产合作商店。此外，430家个体肩挑贩也设立摊点，从业人员共832人。同时撤销公私合营温州企业公司水产部，将全部职工及私方人员安排到榨油厂、建筑公司、冶金厂、省水产供销公司温州分公司等国营企业。

随着国民经济的迅猛发展，1957年我市水产品获得了大丰收，大小黄鱼、带鱼、目鱼等经济鱼，收购数达2467959担。为了适应渔业生产的发展，市府决定恢复“温州水产市场”，翌年又成立“温州市水产供销公司”，对外两块牌子，对内一套人马。为了加强国营经济对零售商业网点的统一领导，经商业局批准，水产合作商店归水产供销公司管辖，这对统一零售牌价、凭票供应等起到了应有的作用。

至1965年，市区经营零售水产品的总计79家，其中国营零售门市部5家，职工44人；集体水产商店74家，从业人员514人。此外，归口市工商局管理的摊贩有319个点，从业人员319人。集体水产商店政治和业务由市水产供销公司新建立的商业科领导，市鱼商业同业公会专管会员生活以及组织交税等事务。

十年动乱期间，市工商联及其所属的鱼商业同业公会，均停止办公，市水产供销公司也处于瘫痪状态，直到粉碎“四人帮”后，工作才逐步走上正轨。据1983年统计，市区零售水产网点67家，其中国营5家，合作零售店62家，从业人员总计588人（此外，尚有有证贩302人，无证贩376人）。在市水产供销

公司领导下，建立了国营零售总店和合作零售总店为管理机构，并建立了党支部，在政治、业务各方面进行全面领导。

1985年水产品市场全部放开，据翌年年底统计，有证个体商贩发展到604户，从业人员达630人，比1983年增加一倍，无证商贩就更多，实无法统计。至于合作水产商店，仅有44家，从业人员525人，国营零售门市部仍是5家。为了鱼货保鲜，自1984年起，市区零售单位先后建造了12座小型冷库，鱼货鲜度好，群众更为满意。

贯彻购销政策，安排市场供应

按照党在各个不同时期的政策，温州水产品的购销大致上可分为四个阶段——

一、自产自销和代运代销：解放前至1956年间，我市水产品基本上是自产自销、代运代销，市场上的零售价，是按“好货高价，次货低价”喊价的，顾客自由选购。这时期市场上的水产品供过于求，如1955年，全市年产量3577858担，比1951年总产915867担增加近3倍。由于当时既无冷藏保鲜的设备，又无冷车运输工具，虽大力鼓励鱼商、鱼贩积极推销，仍无法避免供过于求的现象。

二、统购统销：1956年至1979年间，党中央贯彻“发展经济，保障供给”的总方针，全国各地先后均建立了水产供销公司，先对与国计民生有重大影响的12种二类水产品：大小黄鱼、目鱼、带鱼、鲳鱼、鳓鱼、花鲢、白鲢、草鱼、青鱼、海蜇、对虾等实行统一收购，统一调拨，凭票供应。后二类水产品又增加9种：鳗鱼、鳊鱼、马鲛鱼、海带、紫菜、虾皮、淡皮、虾米、梭子蟹，共计21种。在全国范围开拓了广阔的销售

市场，既使更多的群众吃到了鱼，又解决了广大渔民卖鱼难的被动局面。其中一批优质鱼还出口远销国外。

1957年间，从广东传入敲舫的捕鱼方法，虽产量高，鲜度好，但这是一种酷渔滥捕的做法，严重破坏了黄鱼资源。当时由于盲目采用这种非法的捕鱼方法，黄鱼充斥市场，鱼价从每市斤0.18元，降至0.07元，除大量加工鱼鲞、晒黄鱼干外，还要跑遍各单位食堂大力推销，并准予赊帐。1963年至1966年，全市水产品供应量为367352担，按当时城乡人口3761196计算，平均每人每年供应数仅9.76市斤。而市区是全市供应的重点，这期间牌价供应的水产品多达104151担，按当时市区人口260169计算，平均每人每年供应数达40市斤，其中以1966年为最高，供应量167978担，人均数高达64.5市斤。自1956年至1979年的20余年中，市区凭票供应的牌价水产品的特点是品种多，价格稳，群众满意。

三、派购和议购相结合：这一阶段自1979年至1984年。党的十一届三中全会之后，党的政策放宽了，十年乱动期间对水产品统得过多，管得过死，价格偏低的现象逐步得到扭转。1979年，省水产公司提出，第四季度起实行派购与议购相结合的政策，在水产品集中的产区收购主要经济鱼和海味品，60%按国家牌价收购，40%按议价收购。由于经济鱼类资源衰退，渔业生产成本成倍增加，市区鱼店、鱼贩零售时，明码标价，严格区分牌价与议价。牌价系凭票供应，议价则可自由选购，不得强行搭配。1984年度，市区供应牌价水产品为26165担，而市区人口已增至365573，人均年供应数仅7.1市斤（议价水产品除外）。牌价供应的水产品，逐渐从供过于求转化为供不应求的局面，牌价与议价的差价越拉越大。渔民们大都将优质鱼留着自己卖，次质鱼交售给国家，形成了牌、议价倒挂现象，

派购少，议价多，牌价鱼质差，群众不满意。

四、全部水产品放开：1985年，中共中央、国务院颁发一号文件，明确提到：“从1985年3月1日起，水产品全部放开，取消派购，价格随行就市，按质论价，渔民可以就地销售，也可以长途运销，不受行政区划限制……”当年春夏汛，我市水产品全部放开，不仅国营、集体、个体一齐上，一些工厂、企业、部队、学校等单位也可参与市场调节。这对促进渔业生产，鼓励渔民带冰生产增加鲜活水产品，活跃市场，都有着重要意义。为了平抑鱼价，稳定市场，国营水产部门除加强指导性计划，调节市场供应，做好水产市场代销业务外，1986年起以牌价计划柴油换购中带鱼、鳗鱼、目鱼、鲳鱼等经济鱼，并于节日供应市民，全年人均以优惠价供应7市斤。市府又以财政补贴，千方百计组织经济鱼，每年库存28万市斤左右，对调节淡旺，稳定市场，安定社会起到了积极作用。

以上回忆，仅限于海水鱼产品流通情况的记述，不包括淡水养殖业的产品。误漏之处，尚请知情者补正。

永嘉工商友谊会组织始末

干 焕 章 遗 作

1922年间，温州已成为东南沿海通商大埠，工商业日趋繁荣，从事各业的职工也日益增多。笔者当时在统华钱庄当学徒，常与店内夥友詹玮真、林念人一起谈心，我们都感到夥友们地位低微，生活艰苦，学识浅薄，组织涣散，希望有一个夥友们自己的组织，以改变现状。当时，正巧看到报上刊有“上海工商友谊会”组织的消息，他们把各业职工组织起来，团结互助，改善生活，谋取福利。与此同时，上海又有“职工俱乐部”的组织，其宗旨在于谋求改善职工生活，提高文化知识，倡导高尚娱乐，涵养优秀品德。这些活动博得了社会的广泛同情和支持。消息传来，使我们受到很大启发，我们的胆子也壮起来，决心发动夥友建立类似的组织。

1922年3月，上海《时事新报》刊载了宣传合作经济的文章，温州夥友看了极为感动。那时，温州布业夥友正为向资方要求增加工资而发生纠纷，我们几个人认为，要达到加薪的目的，非先组织夥友会和衷共济不可。当时我们感到做夥友的在社会上人微言轻，力量单薄，恐难成事，于是，我们争取地方开明士绅撑腰，同时分别写信给《瓯海公报》的周志侨、《大公报》的赵伯卿，请求他们给予支援。我们信心百倍地分头筹备，以私人关系动员各业夥友参加。多数夥友一口应允，但也

有少数夥友顾虑重重，踌躇不决，有的以为夥友会是非法组织，怕遭杀身之祸，拒绝参加。自愿参加的总计有80余人。

1922年5月24日夜，在永嘉县（即现温州市区）商会召开了“工商业夥友会”成立大会，到会夥友及来宾约70人，来宾中有范介生、周志侨、赵柏卿、李景贤、黄性三等人。这些来宾还登台讲话，语多鼓励，言词恳切，给到会夥友以极大的鼓舞。大会一致同意聘请这几位来宾担任顾问。会上，还讨论通过了10条组织章程，这10条会章在今天看起来真是软弱得可怜，可是在当时形势下，夥友们第一次争到这几条，也是不简单了。根据章程规定，选举了各部门负责人，开展会务。由于到会人员多数是初次参加，互不相识，无法采取票选，于是用推选的办法，公推出主任、干事等20余人正式开展会务。为了壮大队伍，我们又与上海、宁波等地工商友谊会联系，上海工商友谊会会长童理璋特复函表示支持。第一个目的总算达到了，我们每个人都感到无比兴奋。

同年闰五月十一日夜，经会员王志勤等人动议，在府前街日新书局召开临时会议。到会的有詹归真、王景荪等人，《瓯海公报》的周志侨也以顾问名义出席。会议认为“夥友”二字字义太狭，应仿照上海、宁波等地改称为“永嘉工商友谊会”，大家一致通过。会上，徐穆庠提出，会友日益增多，且多在职，不能经常离职参加活动，建议出版一份会报，借以传递消息，大家表示同意。当即推定林念人、詹谛真和本人负责出版工作。经过一段时间的努力，第一期《永嘉工商友谊会会报》在会章未核准前，就于1923年1月出版了，内容有言论、要闻、通讯、小说、广告等栏。我以“天慵”署名，发表了《告同志勿要悲观》、《劝告夥友入会的宣言》两篇短文。

当成立大会那天，有人提议向当局备案，以免招来麻烦。

于是就由任律师的范介生拟稿，向永嘉县公署备案。当时，反动官员们看到这份呈文甚感头痛，批了“夸大其词”、“情节离奇”等字，最后以“碍难照准”退了回来。翌日，我们即召开紧急会议，请顾问周志侨增添理由，修改呈文，再次申请。当时，反动政府腐败透顶，他们对于我们这种进步性的组织，早已存有戒心。我们只得忍气吞声，逆来顺受。这次申请时，口气力求委婉，章程一删再删，几乎弄得毫无生气。不久，总算批下来，批文写道：“来呈以联络感情，增进品学，余事概不预闻，尚属可行，惟章程仍多未合，速行修改另置核夺”云云。

从官方的两次批文中，其蓄意已暴露无遗，我们无可奈何，只得再行修改，于同年七月半第三次申请。直等到第二年农历正月，尚无下文，托人打听，都回说当局未办。那时，我们是迫切希望早日批下，以便刊印会报，及早把章程、会员名单以及会务活动、经费收支等情况一并告知会友。由于当局批文迟迟不下达，许多会友原先就踌躇观望，此刻，更是怀疑、动摇，会务活动几乎处于停滞状态。

当时，除批文外，会址也有困难。原先，每次开会都是借用会友的住房，后来会员增多，开会频繁，急需一个会务接洽的适当地点，尤其是开全体大会，会场更是不可少。可是，会址一直无法解决，有时向县商会洽借会场，讲了许多好话，才勉强答应一次，有几次向该会商借余屋办公均遭到拒绝。那时，县商会把持在一批亦官亦商的大老板和豪绅手里（如唐伯寅、叶筱甫等），他们表面上同情，实际上却与官方同一鼻孔出气，真是令人愤慨！我们只得分头到各地寻找场所，幸得瓦市殿巷模范国民小学校长周洁夫的支持，把校里余屋借给一间，使我们每月初二、十六两个定期性会议有了场所，真是绝

处逢生！我们十分感激周先生的义举。

这年八月初二日夜，首次在该校开会，到会的有林念人、林明经、陈华卿、高声初、林萼亭、吕楚洲、程志龙等10余人。会间，程志龙提议：工商友谊会申请备案迟迟未批准，会址又无着落，致使会务停顿，会友埋怨、观望，严重影响本会前途，与原有“互衷互济”、“团结奋斗”的意义不符，应加以整顿。经讨论后，决定于同月十五日下午召开全体会员大会，分填志愿书，以表明决心。到会的有50余人，公推李鸿翔为主席，会上分发了志愿书，缺席的由到会人转交。会上，顾问李景贤发表演说，他鼓励大家不要向困难低头，要继续前进。这无异于给大家打了一剂强心针。接着，由程志龙报告了再三修改会章的情况，当时，虽有人对把会章修改得面目全非有意见，但也明知这是在压力下所为，是无可奈何的事。

批文迟迟未批，在忍无可忍的情况下，会报忿然出版发行。这一来，恰好给当局找到了借口，不久，就送来一道取缔公事，满纸“非法”、“着即解散”等语。会友们原先已感到会务停顿多时，产生了悲观情绪，这下，就更加泄气了。挣扎了一年左右的永嘉工商友谊会，终于被迫夭折了。

永嘉工商友谊会的组织，是温州职工运动发轫时期的一朵浪花。它虽然有如昙花，不久就夭折，但在当时的历史条件下足可窥见职工觉醒之一斑。根据当时的情况看，这个组织之所以很快夭折，是有其内在因素的。几个骨干领导人，大都是大富世家或中下小康之家的子弟，思想软弱妥协，惧怕官府，逆来顺受，一遇挫折即丧失斗志。以后，有的夥友自己成为中小老板，许多人还走上蜕化变质的道路。

这件事距今已40余年，当年二三百会友，大半已经作古。从酝酿到正式成立永嘉工商友谊会，以及这个组织最后遭到扼

杀，我都亲身参加，现记其经过，以供后人参考。

1964年6月26日

附：

永嘉工商友谊会简章

第一条：定名。本会由永嘉城区工商两界组织而成，故定名为永嘉工商友谊会。

第二条：宗旨。本会以互助精神，谋万众利益为宗旨，细目有五：（甲）联络感情；（乙）交换知识；（丙）介绍职业；（丁）增进品学；（戊）爱护国家。

第三条：入会。凡工商两界中有赞同本会宗旨者，经会员一人以上介绍，得为本会会员。

第四条：权利。凡会员均有推举职员及得本会互助之权利。凡会员品学兼优而且热心办事者，得被选为本会职员。

第五条：会捐。凡会员，每月以一角至五角为限，入会时认定。

第六条：职员。本会设总务、教育、出版、文牍、会计、交际、调查、庶务八部，每部设主任一人，干事三人。

本会设一评议会，即以各部主任、干事充任之。

各部主任、干事，由大会用单记名法选出之。

职员概尽义务，任期以一年为限，连举得连任一次。

本会设顾问若干人，由总务主任提出，经评议会议决聘请之。

第七条：出会。会员如有左列情事之一者得行除名：（一）

无故三次不到会者；（二）违背本会简章者；（三）借端恫吓损坏本会名誉者。

会员之除名及退会，须经调查部切实调查，提交评议会议决。

第八条：会期。本会有左列之集会：

评议会于阴历每月初二晚七时至十时开议。

讲演会于阴历每月十六日晚，由教育主任预先邀请有学识士绅，讲演关于工商业上学识与道德及国内外时事。

大会于每年阴历五月二十四日召集开会，选举职员并报告会内经过情形。

临时会，遇必要时有会员五人以上之提议，得临时召集之。

第九条：会址。本会事务所暂设瓦市殿巷模范国民学校，通讯处：日新书局李哀鸿。

讲演会评议会暂借通俗讲演所内。

第十条：附则。本简章有未妥之处，由大会修改之。本简章经大会通过后施行。

永嘉钱业夥友会

徐伯铸 遗作

1922年，永嘉（即现温州市区）成立了工商友谊会，其形式和内容，系仿照上海工商友谊会，但到第二年，就停止了活动。

永嘉是浙南重镇，工商业集中，当时工厂、商店、钱庄等存在剧烈的劳资矛盾。到1926年，国内大革命的形势震荡着五湖四海，永嘉钱庄业的夥友们，在革命浪潮的推动下，为谋求自身的解放，接受了共产党人的指导，继工商友谊会之后，在各业中率先成立了永嘉钱业夥友会，与资方的永嘉钱业商民协会相对立。

那时是国共合作时期，国民党永嘉县党部的领导核心中，有好几位共产党员，他们是怎样从中指导我们夥友，当时我还年轻，政治观察力有限，无法知晓。但我记得钱业夥友会召开成立大会那天，县党部派来的代表是青年部副部长、共产党员陈仲雷，他在成立大会上的讲话（原话已遗忘），博得了台下阵阵掌声。

永嘉钱业夥友会是由厚康钱庄夥友朱声周倡议而成立的，积极赞同的有：统华钱庄夥友戴华峰、干焕章、林溟湘，善康钱庄夥友郑朴荪，润益钱庄夥友曾季豪，滋祥钱庄夥友郭咏梅，洪元钱庄夥友谢梦生和宝康钱庄夥友我本人等，共10余人

组成筹备会，公推朱声周为筹备主任，林溟湘为秘书。统华钱庄夥友干焕章，1922年时系永嘉工商友谊会发起人之一，他积累了许多工作经验，在此次夥友会筹备阶段中发挥了较大作用。

1926年3月1日下午，永嘉钱业夥友会召开成立大会，会场设在第一桥下钱业公所（后来夥友会会址即设于此）。会场四壁贴满红绿标语，上写：“打倒土豪劣绅”、“打倒贪官污吏”、“打倒资本家”、“打倒帝国主义”等，词句甚为激烈。到会的钱业夥友达230余人，各机关代表、来宾10余人。大会开始后，首先由筹备会主任朱声周报告筹备经过；接着，由代表、来宾致词。随后，通过了章程，并按章程规定推举执行委员，当选的有：朱声周、戴华峰、郭咏梅、干焕章、林青如、黄志鸿、林剑夫、周文忠、林溟湘等9人。大会结束后，与会者前往积谷山摄影留念。

执行委员会首次会议上，公推朱声周为主任委员，并确定各股主任由委员兼任，具体安排如下：组织股主任朱声周，文书股主任林溟湘，经济股主任郭咏梅，宣传股主任林青如，审查股主任林剑夫，总务股主任干焕章。各股干事由谢梦生和我等人担任。

为了使夥友会名正言顺，壮大声势，执委会研究决定成立工人纠察队，采取自动报名方式。后来，报名的日益增多，几乎所有会员都参加。工人纠察队队长为戴华峰、副队长为孔锡霖。

同年3月下旬，钱业夥友会向钱业商民协会提出改善夥友生活待遇的条件，资方拒不接受。于是，执委会召开扩大会议研究，决定罢工3天，并于4月上旬实行。记得罢工的第一天，全市40余家钱庄的存放业务、兑换业务完全停顿。这时，资方惊惶、怨恨，翁来科、刘育生、张惠卿、张百川、黄羽文、汪

仲笙等人商议后，由翁、刘出面以“莫须有”罪名，向当局提出控告。翌日上午，当局派出士兵10余人，荷枪实弹包围了夥友会，声称要逮捕夥友会办事人员。幸好我们事前得到消息，故未遭毒手。

资方的这一做法，更加激怒了诸夥友，经执委会商议后，采取了针锋相对的对策，于当日下午派工人纠察队员，去责问翁来科、刘育生。但找了许久未曾找到。第3日下午，资方慑于夥友会的威力，由戴绶先等5人出面向夥友会道歉，并表示愿就我们所提的条件进行谈判。当晚，双方代表谈判后作出如下决定：

一、资方不得藉故解雇夥友。

二、资方停收学徒贴食（当时钱庄惯例：学徒进店后，第一年贴给资方伙食费30元，第二年20元，第三年10元。）

三、增加夥友工资：10元以下的加四成，10元~25元的加六成，25元~40元的加七成。

四、增加学徒津贴：一年的津贴4元，二年的津贴6元，三年的津贴7元。

五、资方发给夥友、学徒每人每月卫生费1元。

六、资方年终盈馀，提出二成作为经理、夥友、学徒、栈司的红利（假设提成红利为千元，其分配方法为：经理200元，馀下的根据夥友、学徒、栈司的工资，按比例分配）。

七、钱业商民协会按月津贴夥友会经费50元。

以上条款写成合同两份，由双方代表签字盖章，保证履行。第4日起，我们复工照常营业。这是夥友会第一次取得了斗争胜利。

5月中旬，钱业夥友会工人纠察队上街游行，队员们身穿白色制服，佩带臂章，前面开路的是写着“永嘉钱业夥友会”

的会旗。队伍行列整齐，精神焕发，经过南北大街等处时，行人无不驻足观望。

自钱业夥友会成立后，经过与资方斗争的胜利，工人纠察队的游行，在全城各行业夥友中产生了强烈的反响。5月间，各业夥友纷纷成立了夥友会。记得各业夥友会成立之后，曾在打锣桥原第十中学操场，举行各业夥友会会员大集合，以检阅力量。时值夜间，每人手执火把或提着灯笼，人山人海，声势至为浩大。

钱业商民协会对于自己的失败是不甘心的，无时不在伺机报复。他们就在1927年农历正月初二日（按老习惯，这是资方去留夥友的日子），借口“钱庄利润不多，必须紧缩开支，减少人员”、“夥友的保家不殷实”、“夥友有亏款未偿清”、“夥友态度不好”等等为理由，将一些夥友解雇，据我回忆得起的有：汇臻钱庄夥友沙藹瑞被解雇后，贫病交加积郁而死；真泰钱庄夥友林青如，被迫离职后不得已去从军；润源钱庄夥友潘宗舜被解雇后颠沛流离，靠借贷度日，状极悲惨；洪元钱庄夥友谢梦生被迫增加4户保家才留用。我的老板也威胁我，我故意说，有人拉我去，这间店歇了，下间店会抢走。老板看看对己无利也就作罢。至于受资方打击的夥友，那是不胜枚举。

这次资方对夥友们的打击报复，是事先策划好的。他们采取分化瓦解、软硬兼施的手法，把夥友会会员特别是领导核心，搞得意志不统一，团结不坚强。因此，事件发生后，夥友会并没作出强烈的反应，执委会开会时只是说“妥筹对策，慎重对付”等空话，而对遭受迫害的夥友，也没有作出救急措施。究其原因，是由于夥友之中成分不纯，有的是中等或小康之家，即使是城市贫民，其中有的与资本家有直接或间接关系。因此，一经资本家玩弄阴谋手段，有些夥友就动摇、妥协，

甚至后来自己也当起资本家来。

同年4月12日，蒋介石叛变革命。不久，永嘉当局明令取消各业夥友会，并强迫夥友参加店员工会，至此，钱业夥友会被迫解散了。

1964年9月25日

温州市图书馆

老锦霞布厂工人的罢工斗争

柴青青 冯 坚

1939年2月，温州城西街老锦霞布厂工人，曾举行过一次罢工斗争，其规模虽不大，但影响颇深。

1937年抗日战争全面爆发后，温州偏处浙南，工商业仍相当繁荣，为东南沿海重要的港口城市。江西、安徽、福建、湖南、四川等省客商纷至沓来，他们除了经营百货、五金、中西药以及各类土特产品外，棉织品的需求量极大，因而促进了温州棉织业的发展。据有关资料记载，抗战前温州仅有9家棉织厂，手拉织机总共不上500台，职工人数不满千人。到1939年，温州棉织厂已发展至39家，织布机增至1725台，职工人数多达3152人，资金总额达法币37350万元。

城西街老锦霞布厂算是一家老厂，创办于民国十九年（1930），系周文权之父周长庚集资所办，资金总额仅5000元。抗战爆发后的第二年，在棉织业大发展的浪潮中，老锦霞布厂各股东纷纷抽回资金各自办厂，从此出现了经华布厂（西门三港殿）、大康布厂（仓桥街）、斐锦布厂（城西街）和老锦霞布厂。此外，城西街还涌现出许多棉织小作坊。一时间，织布声充溢街头巷尾，产品日益增多，各厂获利颇丰；但是织布工人的生活，却是另一番情景，他们终日辛勤劳动，所得却难以糊口。

就拿老锦霞布厂来说吧，该厂有布机20台，工人20余。劳动强度最大的是踏铁轮布机，一天踏到晚，屁股坐烂，精疲力尽，忙月（全年靠一冬），每月仅得工资20来元，闲月则分文无着。女工收入更低，忙月每月仅得工资6~7元。往往未到发工资，多数工人已无米下锅。其他各厂无不如此。工人们为了生存，于1938年10月14日，由“永嘉县棉织业产业工会”出面，上书县政府，要求改善工人生活。县长罗毅批示：定于当月20日下午，召集劳资双方进行协商解决。

但是，棉织业同业公会主席朱鹤汀等，代表资方以工人所提条件多达12条，“时间仓促，须召集同业会员大会讨论”、“上海沦陷后，外轮运温洋货倍增，本埠各厂利薄本亏”、“永嘉棉织厂，美其名曰厂，实为民间轻而易举办之机坊，工人待遇已较上海高出三分之一”等理由为借口，拖延协商时间，使劳资矛盾进一步激化。

直拖至同年10月28日，劳资调解会议才正式举行。资方代表是：黄永炎、李植夫、周文权；劳方代表是：王明耀、黄启明、周电光；总工会代表是：戴尉廷；商会代表是：王纯侯；国民党县党部代表是：王醒吾；县政府代表是：徐广德。

会议由县政府代表徐广德主持。会上，工人们提出12条要求，并以此为基础进行协商。这12条内容大致如下：

1. 工资按匹计算者，提花织工，按原价加3成；铁轮机织工加4成；平机织工加5成。

2. 劳动时间依法每日限定10小时（上午7~12时，下午1~6时），若资方认为有必要加夜工，每夜应津贴点心费5分，时间不得超过晚10时。

3. 工人去留应在阳历12月10日~20日作出决定，逾期作留用论。女工去留须征得工会同意。

- 4.工人持有参加各类会议的通知时，资方应给予方便。
- 5.女工分娩期间，资方应按工厂法规定，除发给工资外，应另给津贴。
- 6.工人患病请假，资方不得借词辞退。
- 7.资方如经营仇货或违反法令而停业，工人损失由资方负责。
- 8.政府规定之休假日，资方应按前一日工资标准发给。
- 9.工人在军训期内，资方应按原工资给予半数津贴。
- 10.工资应按月于15日、30日两次支付。
- 11.外地工人，资方应设置宿舍，供其住宿。
- 12.凡招收工人时，应通过劳方工人介绍所，并应先雇用老工人。

上述各条经协商后，作出了决定：提花织工工资每匹加1成，铁轮机织工工资每匹加2成，平机织工工资每匹加3成，并定于当年11月1日起实行。工人做夜工，时间不超过夜间10时。工人去留，于农历年底及暑假作出决定，平时撤换工人或工人自动辞退，须于5日前通知对方。凡增用工人，优先照顾加入工会者。工人持有参加会议的通知时，资方应提供方便。女工分娩假期内及工人病假期内，不得任意辞退，但可由厂方或工人自己另招替工。资方如经营仇货或违反法令而停业，由资方负责工人损失。工人在军训期间，由资方津贴2元。工人工资于每月15日、30日两次付清。如招收工人应先雇用老工人。

上述劳资协议既已签订，理应双方自觉遵守；但是，不到一个月，即1938年11月23日，老锦霞布厂公然违反议案，无理压低工人工资，将原有每匹2角7分减至2角5分。接着，西门三港殿经华布厂、仓桥街大康布厂、城西斐锦布厂相继责令工人歇工。翌年2月，正当农历年关（十二月廿八、廿九日）

之际，老锦霞、经华、大康、斐锦等布厂，再次要工人歇工。老锦霞还将刘尧标等工人解雇。资方的所作所为，激起了工人们的愤慨，使劳资矛盾再次激化。

1939年农历正月初三，该厂刘尧标等20多位工人群起罢工，抗议资方无理撕毁协议。这次罢工斗争进行到4月时，抗战形势发生了急剧变化，敌机对我市区狂轰滥炸，南北大街、沿江各码道、五马街中央大戏院、府头门钟楼等处均遭轰炸，遍处断壁颓垣，瓦砾成堆，工商业遭受严重打击，有些布厂相继关门停产。但老锦霞工人的罢工仍在持续进行。直到同年7月19日，棉织业工会上书县府当局，请求责令同业公会转知各停产厂方，遵照协议条文，维护工人合法权益，迅速复工生产。11月25日，以永嘉县总工会名义，再次请求县府当局出面裁决。直拖至12月8日，永嘉县政府才召开棉织业劳资调解会议，着手解决老锦霞厂工人罢工及其他厂恢复生产诸问题。

出席这次会议的有：棉织业同业公会代表王纯侯，棉织业工会代表王明耀，县商会代表徐志文，国民党县党部代表周式俊，总工会代表黄世彪，县政府代表谢大江。会议由谢大江主持。

会上，工会代表仗义执言，阐明老锦霞布厂工人罢工斗争的正义性，指责各厂方违反协议的错误行为。在无可辩驳的事实面前，资方不得不向工人作出让步。

通过调解，作出3条决定：

一、增加工人工资：提花织工、铁轮织工，每匹按原工资各加1成；平机织工，每匹按原工资加2成。

二、32支单纱工资比20支单纱工资高2成。

三、凡工人在同一月份内工作达20天以上者，资方发给卫生费1角。

至此，各布厂相继恢复生产，老锦霞布厂工人也结束了罢工。经过这次罢工斗争，老锦霞布厂以及全棉织业工人的工资总算略微提高，福利也有了一点改善。

温州市图书馆

《东瓯百咏》选介

陈宜崇

清同治年间，江都（今扬州）郭钟岳（字树藩，号外峰）任温州府司马，历时三载，著《瓯江竹枝词》百首；温处兵备方鼎锐（字子颖，号退叟）也纂辑《温州竹枝词》百首，统称《东瓯百咏》，于同治十一年刊印。词藻虽不甚工丽，读来却毫不费力。内容广泛，涉及温州的山川文物、风俗民情，颇具参考价值。今选录其中有关温州物产诸篇，並加简注，以飨读者。

雁茗

龙芽采向白云巅，争说清明胜雨前，
好与邻家乞新火，淡烟疏雨焙茶天。

注，古时乐清雁荡茶以白云顶所产者入贡。

茶山杨梅

梅子结时多好风，梅子青时三月中，
梅子黄时梅雨过，杨梅已熟满山红。

注，茶山今属瓯海县梧埏区，盛产杨梅，人称“茶山梅”。

凤鲚

桃花浪暖鲞鱼肥，味比江南是更非，

日暮网来孤屿下，银刀出水雪花飞。

注：鲞鱼即凤尾鱼，俗称子鲚或凤鲚。此鱼肉质丰厚细嫩，子多鲜美。故有，“雁荡香茗茶山梅，江心寺后凤尾鱼”之美称。

黄 柑

垂垂丹实晓烟含，佳品尤逾桔柚甘，
争说霜前园果好，早修筐篚进黄柑。

注：温州瓯柑，从宋高宗至清光绪初年，列为贡品，瓯柑中以真柑（或称黄柑）最珍贵，平阳宜山尤佳。宋苏东坡诗赞曰：“燕南异事真堪记，三寸黄柑擘永嘉。”

香 泡 和 朱 圆

桔柚侵霜满四郊，桥墩门外买香泡，
擘来片片红如玉，莫当朱圆以例抛。

注：香泡柚属，现苍南桥墩香泡色红味美，朱圆俗称朱栾，桔属，味酸苦。

福 建 荔 枝

一夜南风海舶来，荔枝携入市中饒，
莫然色香味俱变，船自莆阳信宿开。

注：旧时福建舶来，一昼夜至温。

西 施 舌

西施舌本尚留香，海客偏能数数尝，
不在若耶溪上去，惭将颜色对吴王。

注：西施舌，温州特产，现仅洞头县海滩上有少量养殖。其形比蛸大而肥，肉白色，极鲜美。福建产学名海蚌。南宋乐清王十朋有诗咏西施舌，诗云：“吴王何处可招魂，惟有西施舌尚存，曾和君王醉长

夜，至今犹得奉芳樽。”

香鱼和子鱼

石首银鱼饌不虚，垂罾更欲网溪鱼，
为怜白小多风味，不种香鱼种子鱼。

注：石首即黄鱼，白小学名柳条鱼。香鱼产南北雁荡溪中，味佳而无腥，生清流中，惟十月时有。子鱼即子斜，俗名白条子鱼，据清《雨窗琐录》：“瓯江多斜鱼，夜傍岸而宿，头皆斜，故名。”子斜尾赤子多，味胜子鲚。

白蚶

冰壶馆里酒初酣，鲜味登盘是白蚶，
向晚宿醒犹未解，倩他携手擘瓠柑。

注：白蚶属蚶科，俗称花蛤。

蚶 蟾

博物宜从尔雅祥，螾螾误食也须防，
江湖稻蟹双螯健，艳说蚶蟾满壳黄。

注：蚶蟾满腹脂膏，肉细嫩鲜美，比江湖稻蟹及南海青蟹、膏蟹味更佳。

琥珀红

少妇城南爱玉容，含情一笑带春风，
手擎美酒劝人醉，潋艳杯斛琥珀红。

注：琥珀红，温州佳酿。叶适《记永嘉风土诗》云：“琥珀银红未是醇，私沽官卖各生春。”

谯楼鼙鼓和夜市

谯楼鼙鼓已三更，灯火荧荧杂市声，
街柝不须申夜禁，依家犹有未归人。

注：鼙即扬子鳄，鼙鼓即鼙皮蒙的鼓，街柝，俗称敲梆。古时温州夜市繁华，收市甚迟。

瓯 绸

五色丝縑织锦衾，织成红绿浅和深，
怪他不织鸳鸯锦，但织回纹寄妾心。

染 纸

宜春贴子耀门墙，甲子分联翰墨香，
莫道院花笺色好，东瓯染纸亦名扬。

注：温州盛产红花，亦可染纸，所染纸叫皮纸，是温州著名土特产。

油 伞

玉骨玲珑妙翎张，乌油伞盖制精良，
晴遮炎日阴遮雨，好送行云伴客装。

注：油伞远行必备，或馈亲友，亦土仪之一。

来 函 照 登

拙作《〈红薇老人小传〉补记》（刊《温州文史资料》第四辑），其中有“1952年受聘为上海市文史馆馆员”句（第124页），其年份有误，应改为“1955年受聘为上海市文史馆馆员”。当时笔误，特致歉意，请予以更正。

章左平

1989年2月27日

更 正

本刊第四辑图片第二页徐定超（班侯）像中，生卒时间1845~1916，系1845~1918之误，特此更正。

· 编者 ·

后 记

自改革开放以来，温州经济以它崭新的势态与独特的格局而闻名。本辑所载史料，既是解放前温州工商经济的反映，又为研究当今温州经济格局的历史渊源提供了资料。

有关温州工商经济的史料，是非常丰富的。除本辑所刊诸篇外，我们在《温州文史资料》1—4辑中，先后刊载过《经营百好炼乳厂的回忆》、《晋代陶都的恢复和发展——实业家吴百亨创办西山窑业厂的一些史料》、《平阳矾矿史话》、《郑侧尘烈士首创软席》、《抗战中创办的清明化工厂》、《温处木炭运销公司始末》、《浙江制革厂是怎样创办起来的》、《抗战时期的温州工商业》、《温州三次沦陷期间工商经济之损失》、《解放前的瓯海关》、《温州海关简史》、《温州招商局纪略》、《温处两府邮政事略》、《东瓯电话公司创办始末》、《温州解放前夕的金融市场》、《我所知道的杨雨农》及《温州商会之创立与沿革》，共17篇资料。尽管如此，仍有许多资料有待继续征集。我们祈望工商界人士和知情者，积极撰写，并欢迎对已刊诸篇作补充订正。

本辑征集整理过程中，得到了工商界和有关人士的大力支持，市工商联主委、市总商会会长黄国定先生和市民建主委吴杰先生热忱作序，谨此一并致谢。本辑编辑中如有谬误之处，请读者批评指教。

编 者

1990年11月

温州市图书馆

温州文史资料

第六辑

温州市政协文史资料委员会编

开本850×1168 1/32 印张9.75 字数227千字 印数2500

1990年11月第1版

1990年11月第1次印刷

浙江省新闻出版局 浙出书临(90)第121号 定价：2.55元

封面题字：蔡心谷

封面设计：陈天龙

责任编辑：黄胜仁 苏 虹

温州师院



346A20