

附 录

附 录

一、四川省商业厅历届领导人名单

川东人民行政公署工商厅、商业厅：

厅长：余际唐(兼)	1950年6月至1952年1月
陈绍富	1952年2月至1952年9月
副厅长：张 戟	1950年6月至1952年1月
杨其昌	1950年6月至1952年1月
李青如	1952年2月至1952年9月

川南人民行政公署工商厅、商业厅：

厅长：肖则可	1950年6月至1952年9月
副厅长：李超白	1950年6月至1952年9月
梁雨亭	1950年6月至1952年9月

川西人民行政公署工商厅(处)、商业厅：

厅长：王廷弼	1950年2月至1952年9月
副厅长：张 威	1950年2月至1951年1月
马骏阳	1950年2月至1950年8月
	1951年1月至1952年9月
刘星垣	1950年9月至1951年1月
彭劭农	1951年1月至1952年9月

川北人民行政公署工商厅、商业厅：

厅长：奚致和	1950年8月至1952年9月
副厅长：李 鹏	1950年8月至1952年9月
李海渠	1950年8月至1950年11月
刘石安	1950年8月至1950年11月
薛春圃	1950年12月至1952年9月

西康省人民行政公署工商厅、商业厅：

- | | |
|-------------------------------------|-------------------------|
| 厅 长:赵 启 | 1950 年初至 1951 年 4 月 |
| 李仕彬 | 1951 年 4 月至 1952 年 10 月 |
| 李青如 | 1952 年 10 月至 1955 年 9 月 |
| 副厅长:冠润圻 | 1950 年初至 1951 年 4 月 |
| 刘定基 | 1951 年 4 月至 1955 年 9 月 |
| 四川省人民政府商业厅(1952 年 9 月川东、川南、川西、川北合并) | |
| 四川省商业厅(1955 年 10 月西康省商业厅并入): | |
| 厅 长:王廷弼 | 1952 年 10 月至 1956 年 1 月 |
| 白 认(未到职) | 1956 年 1 月至 1957 年 9 月 |
| 副厅长:陈绍富 | 1952 年 10 月至 1956 年 2 月 |
| 马骏阳 | 1952 年 10 月至 1957 年 9 月 |
| 管学思 | 1955 年 6 月至 1957 年 9 月 |
| 王 昭 | 1955 年 6 月至 1957 年 9 月 |
| 李青如 | 1956 年 1 月至 1957 年 9 月 |
| 郝怀龙 | 1956 年 2 月至 1957 年 9 月 |
| 张尚德 | 1956 年 7 月至 1957 年 9 月 |
| 四川省农产品采购厅(1956 年 2 月从省商业厅分出): | |
| 厅 长:陈绍富 | 1956 年 2 月至 1957 年 3 月 |
| 副厅长:王子清 | 1956 年 2 月至 1957 年 3 月 |
| 张国华 | 1956 年 2 月至 1957 年 3 月 |
| 四川省服务厅(撤销省农产品采购厅,改为省服务厅): | |
| 厅 长:陈绍富 | 1957 年 4 月至 1958 年 4 月 |
| 副厅长:邓昭行 | 1957 年 4 月至 1958 年 4 月 |
| 张国华 | 1957 年 4 月至 1958 年 4 月 |
| 黄宪章 | 1957 年 5 月至 1958 年 4 月 |
| 四川省商业厅: | |
| 厅 长:张尚德 | 1957 年 9 月至 1958 年 4 月 |
| 副厅长:马骏阳 | 1957 年 9 月至 1958 年 4 月 |
| 李青如 | 1957 年 9 月至 1958 年 4 月 |
| 王 昭 | 1957 年 9 月至 1958 年 4 月 |
| 四川省商业厅(省商业厅、省服务厅、省供销社、省对外贸易局合并): | |
| 厅 长:张韶方(兼) | 1958 年 5 月至 1962 年 6 月 |

副厅长:王定一	1958年5月至1962年6月
张尚德	1958年5月至1962年6月
黎雪	1958年5月至1962年6月
马骏阳	1958年5月至1962年6月
李青如	1958年5月至1962年6月
邓昭行	1958年5月至1962年6月
张国华	1958年5月至1962年6月
肖贤钊	1958年5月至1961年5月
蔡新德	1958年11月至1962年6月

四川省商业厅(先后与省外贸局、省供销社分开):

厅长:张尚德	1962年7月至1966年4月
副厅长:马骏阳	1962年7月至1966年4月
李青如	1962年7月至1966年4月
邓昭行	1962年7月至1966年4月
贾华廷	1964年6月至1966年4月
罗家鎬	1965年12月至1966年4月

四川省商业厅(1966年5月省商业厅、省供销社、省对外贸易局、省工商行政管理局合并,“文化大革命”开始,合并后的省商业厅领导成员未任命,仍为原四个单位的领导干部)。

四川省商业厅:

斗批改组 组长:张尚德	1969年5月至1970年2月
副组长:苗登文	1969年5月至1970年2月
陈祥云	1969年5月至1970年2月
邹仲良	1969年5月至1970年2月
刘长彬	1969年5月至1970年2月
组务组 组长:王志亮	1969年5月至1970年7月
副组长:王俊章	1969年5月至1970年7月
江纪清	1969年5月至1970年7月
成素贞	1969年5月至1970年7月
王开友	1969年5月至1970年7月

四川省商业局革命领导小组:

组长(军代表):程光金	1971年8月至1973年5月
-------------	-----------------

副组长:罗家镛	1970年8月至1973年5月
张尚德	1972年6月至1973年5月
高 风	1973年1月至1973年4月

四川省商业局(与省外贸局分开后):

局 长:张尚德	1973年5月至1975年4月
副局长:罗家镛	1973年5月至1975年4月
马骏阳	1973年5月至1975年4月
陈乃君	1973年5月至1975年4月
史冠杰	1973年5月至1975年4月
贾华廷	1973年5月至1975年4月
付阿模	1973年5月至1975年4月
姚荣亭	1974年7月至1975年4月
吉 杰	1974年7月至1975年4月

四川省商业局(与省供销社分开后):

局 长:张尚德	1975年4月至1978年4月
吴园宏	1978年4月至1980年4月
副局长:罗家镛	1975年4月至1978年4月
马骏阳	1975年4月至1978年4月
史冠杰	1975年4月至1980年4月
付阿模	1975年4月至1978年4月
姚荣亭	1975年4月至1979年12月
王崇弟	1976年12月至1980年4月
邓昭行	1977年10月至1980年4月
闫承涛	1977年10月至1980年4月
刘殿钧	1978年11月至1980年4月
顾 问:罗家镛	1978年4月至1980年4月
马骏阳	1978年4月至1980年4月
付阿模	1978年4月至1980年4月

四川省商业厅(与省工商行政管理局分开后):

厅 长:吴园宏	1980年4月至1982年12月
副厅长:史冠杰	1980年4月至1982年2月
王崇弟	1980年4月至1982年12月

邓昭行	1980年4月至1980年10月
阎承涛	1980年4月至1981年4月
刘殿钧	1980年4月至1982年12月
过伟	1980年8月至1981年3月
孟昭祯	1980年11月至1982年12月
蒋恒	1980年11月至1982年12月
陈忠良	1980年11月至1981年4月
汪文敏	1980年11月至1982年12月
芮少荫	1980年11月至1982年12月
顾问:罗家鎬	1980年4月至1982年12月
马骏阳	1980年4月至1982年12月
付阿模	1980年4月至1982年12月
刘建中	1980年11月至1982年12月

四川省商业厅(与省供销社合并后)

代厅长:蒋恒	1982年12月至1983年3月
厅长:蒋恒	1983年4月至1983年9月
副厅长:史明照	1982年12月至1983年9月
刘殿钧	1982年12月至1983年9月
廖辉儒	1982年12月至1983年9月
副厅级:芮少荫	1983年2月至1983年9月
顾问:罗家鎬	1982年12月至1983年2月
马骏阳	1982年12月至1983年2月
付阿模	1982年12月至1983年1月
刘建中	1982年12月至1983年1月
李玉良	1982年12月至1983年9月
孟昭祯	1983年5月至1983年9月

四川省商业厅(与省供销社分开后):

厅长:蒋恒	1983年9月至1988年12月
副厅长:刘殿钧	1983年9月至1988年12月
杨世泉	1983年9月至1988年12月
刘先谋	1984年12月至1988年12月
吴继生	1986年9月至1986年10月

副厅级：芮少荫

1983年9月至1985年12月

顾 问：孟昭祯

1983年9月至1985年7月

二、川陕革命根据地商业

中国工农红军第四方面军,1932年1月~1935年3月,创建了以通江、南江、巴中为中心的连结23县1市,东起城口,西至嘉陵江,北抵陕南的镇巴、宁强,南控营山、渠县,纵横四五百里,面积4.2万余平方公里,人口约600万的川陕革命根据地。红四方面军总指挥部,中共川陕省委、省苏维埃政府均设在巴中县城。

川陕苏区多属山地,经济落后,工商业脆弱。红军进川前夕,由于受到欺骗宣传,外区商人回了原籍,本地商人携资外逃。根据地创建初期,对待私营工商业曾执行了“左”的政策,没收了一些中小商人的资产。加之敌人经济封锁,根据地的物产不能外运,根据地需要的食盐、布匹、药品等物资运不进去。特别是食盐奇缺,军需民用极为紧张。

为了支援战争,改善人民生活,在实践中吸取教训,纠正“左”的作法,制定了根据地的商业政策。1933年2月川陕省苏维埃政府成立后,即颁布:“苏维埃政府对于遵守法令的中小商

人均准其营业上的自由,并予以苏维埃法律的保证。”同时,红四方面军总部也发布了《告商人书》:“无论大小商人,只要服从苏维埃法令,缴纳统一的累进税,都可自由营业。……保证中小商人的利益。红军到地公买公卖,公平交易!”同年12月30日,川陕省苏维埃政府进一步规定:“对于商人、老板或工厂主,只要他们遵守苏维埃法令,缴纳统一累进税,概不没收,一个商人就有十万、百万的资本,都可在上述条件下,在赤区自由营业,受苏维埃的法令保护,对于闭市逃跑的大商人即行没收”。

1934年5月,中共川陕省委宣传部发布的《没收条例说明书》指出:“没收不能普遍用来对付城市口岸的商人资本,使苏区商业停顿。”“目前我们不能灭绝自由买卖来断绝物品的来源。”《川陕省苏维埃政府财政经济问题决议草案》指出:“反革命的进攻不单在政治上和军事上,而且采取经济封锁的毒策,想来增加我们的困难。敌人常说:‘苏区物质缺乏,不能持久作战。’

因此解决物质的困难,冲破敌人经济封锁,在长期的残酷的战争中,绝对保证工农红军的给养与供给,改善工农的生活,这是我们战胜敌人的必要条件”。

根据川陕苏维埃政府制定的商业政策,建立了以经济公社为主的公营商业,发展了合作商业,恢复了私营商业,沟通了城乡物资流通渠道,市场面貌逐渐改观,供需矛盾日趋缓和。

(一)公营商业

公营商业是苏维埃政府投资兴办的商业,主要有以下几种形式:

1. 经济公社。是苏维埃政府的综合性商业机构,属全民所有制。其资金来源,是苏维埃政府从没收军阀官僚和逃跑了的商业资本家的财产,以及打土豪所得的金银。组织机构,省设经济公社总社,县设经济公社,区乡设分社。县经济公社设社长或主任,下有会计、采购员、营业员,职工人数视营业情况而定。巴中县经济公社有职工20~30人,工资待遇除供给本人和家属吃、穿(包括穿草鞋)外,还发薪金,1933年每人每月发6元银币,1934年发1元。

经济公社的作用:一是保证红军和人民生活必需品的供应,如食盐、布匹、药品等;二是组织领导合作商业和私营商业;三是组织收购土特产品和对外贸易,如将苏区银耳、黄裱纸等物资运到白区,换回食盐、药品、布匹、枪

支、电话机等;四是促进根据地商品流通;五是积累资金和物资支援战争;六是平抑物价,稳定市场。此外还有兑换货币(发苏币,收银元),提高苏币信誉的任务。

经济公社的货源,除政府调拨外(主要是没收军阀官僚和外逃资本家的物资),还从各地国营工厂、作坊购进,在市场上零星收购,或者组织人员到外地采购。巴中县经济公社在市场购进大批布匹供给红军做衣服;还拿出3400元银元,分两次组织400人的运输队到南部县碑院寺和仪陇县土门铺等地运回食盐4万多市斤供应市场。经济公社除经营商业外,还搞工副业。巴中县在城区开办有印刷厂、烟子厂(松烟)、打袜厂(包括打带子);在农村开设有榨油坊、粉坊、染坊、织布坊等,以增加生产,开辟财源,千方百计满足军民需求。

2. 工农饭店。是苏维埃经济公社为群众所办的一种服务行业,主要经营饮食、茶馆、旅店,为苏区赶场农民过往客商食宿服务。工农饭店纯属营业性质,任何人(包括红军)吃住都得付钱。资金由财委会或经济公社拨给,并受其领导和管理。工农饭店的职工人数根据营业情况而定,有的几人,有的10多人。

3. 国营药店。主要是经营中药,具体业务:一是经常派人到生产药材的地区收购,或清理没收土豪劣绅的

药材；二是调拨药材到后方医院；三是负责供给伤员的中药，也卖药给群众。红军买药只收本钱，对外营业价格比市场便宜15~20%。旺苍县有三个较大的国营药店，巴中县城区有中药店两家。药店职工的待遇，除供给吃饭、穿衣外，每人每月发津贴2~4枚银元。

4. 区外贸易。川陕省苏维埃政府，除积极建立苏区的经济外，十分重视发展区外贸易，以扩大苏区军需民用物资的来源。旺苍县红军经理部和县苏维埃经济公社根据中共川陕省第二次党员代表大会提出的“开展赤区经济来源，建立对外贸易，恢复各市场贸易”的精神，积极开发山区矿藏和农林资源，收购煤铁和木耳、桐油、天麻、棕片、蜡虫、猪毛、皮张等产品，组织木船武装运到南部、阆中，转运南充、重庆等地销售，换回食盐、医药、布匹、日用百货等苏区急需的物资。

为促进区外贸易的发展，苏维埃政府制定了关税征收办法。入口税：纸烟、酒、旱烟（土烟）、水烟（烟丝）、香水以及其他非工农群众生活必需品，抽税5~10%；食盐、布匹、棉花、粮食、中西药、耕牛、小猪、煤油、生发油等皆得免税。出口税：粮食、布匹、棉花、中西药、食盐、耕牛、小猪等抽税20~50%。必要时，禁止出境。茶叶、锅、煤炭、木耳、木料等皆得免税。

5. 经济公社使用的货币，除市面

上普遍流通的铜元、银元、纸币、布币而外，还用“流通券”结算。这种“流通券”长15.5厘米，宽7厘米，用桔黄色油布块印制，是川陕省经济公社总社与各县和各区分社以及分社之间经济往来的信用凭证。

（二）合作商业

为了保障广大工农群众的自身利益，在苏维埃政府领导下，由群众自己筹资，组织合作经济组织。按性质分，有消费合作社，生产合作社；按界别分，有工农合作社，工人合作社、贫农合作社，贫民合作社，妇女合作社。

在商业方面，主要是消费合作社、工农合作社、贫民合作社和各种合作商店。巴中县城内的两处合作社，经营的商品主要是食盐，次为油、烟、酒、布、茶、蓑衣、斗蓬之类。通江县东兴镇有三个消费合作社，主要供应油、盐等生活必需品。对贫困无钱称盐者，由村苏维埃主席出据证明，合作社免费供应一定数量的食盐。据1934年在巴中县恩阳区贫农合作社工作的陈永明回忆：“红军一来，就召集生意人开会，叫大家组织起来做生意，扩大资本有奖励。贫民合作社资金是合股，每人出四百钱或五百钱不等。合作社开杂货店，什么东西都卖。我们社里4个人，2人采买，2人营业。从1933年7月到1934年1月止，我们分过一次红，每人所出的本钱都已赚回，还有盈利。”

(三) 私营商业

中共川陕省委和苏维埃政府在纠正创建根据地初期没收中小商人资金的错误以后,实行了鼓励私营商业的政策。一是利用赶场的机会向群众宣传,红军允许私人做生意;二是扶持小本经营,动员小商小贩贩运食盐、桐油、水烟、草纸等供应市场。对资金有困难的,政府贷款。据巴中县城区

1934年的不完全统计,私营座商和摊贩有300多家,比红军初到时增加了100余家。私人开了一些酒店、茶馆、栈房。还恢复了米市、布市、猪市。为了鼓励私人贸易,除杀猪卖肉外,其他转手生意都不征税,但是,“不准高抬物价,违者要没收货物。如发现有造假币者要杀头。”

三、宝元通的三十年

宝元通是四川著名的私营工商企业。从1920年创立,至1950年1月转为国营企业,经历了30年的发展历程。

(一) 初创时期(1920~1934年)

1920年前后,川南的宜宾、泸州一带,四川军阀打退滇黔军阀,出现了一个短暂的安定时期,农业生产复苏,商业活跃。

1920年,肖则可、王敬初、熊荫村、肖雨笙、熊郁村等人,集资600两白银,在宜宾林家巷租了一间铺面,合伙做土铁、铁锅、日用小五金生意。开始时,没有号志,也没有招牌。

肖则可,曾在宜宾高等小学读过书,在宜宾万兴锅厂当过学徒。熊荫村曾在匹头帮当过学徒。熊郁村曾帮过隆茂洋行。他们到泸州、合江等地买锅,每次都是搭船去,走路回来,转手把锅卖给沿江场镇商贩,做到勤进快销,加速资金周转。当时称这种经营方式为“跑江边生意”。他们经营的商品,货真价实,讲究信誉,深得各方好评。生意不断发展。1922年底结帐,资金

已达白银2000余两。为扩大经营,将铺面扩大为两间,五位创办人也进行了分工,肖则可任经理,熊荫村主持业务,王敬初管财务。空闲时,都在门市卖货,接待顾客。生产做大了,对外业务往来手续增多,遂于1923年底正式定名为宝元通号。

宝元通除继续经营土铁、铁锅、小五金外,还开展了煤油、香烟的代销业务。为进一步扩展业务,1925年开始试销百货、布匹、衣、帽等商品,销势很好。1927年前后,逐步确定以经营百货、布匹为主,土铁、五金为辅的业务方针,这是宝元通在业务经营上的一次重大决策。

经营方针确定后,采取了三条相应的措施:第一,把业务上的主要负责人熊荫村、熊画村等,先后派往申、渝主持进货工作;第二,把宜宾、江安、南溪、泸州的商店、门市迁至当地繁华街道,并在门面建筑、店堂设计、商品陈列、灯光照明等方面突出一个“新”字,以引人注目,招徕顾客;第三,确定“服务社会为宗旨,便利顾客为前提”的服

务方针,明码实价,重视商业信誉,提高服务质量,在民众中树立了良好信誉,特别是纯朴的农民大众,都愿意去宝元通,认为在那里买东西不会吃亏。业务发展,需要增加机构,机构增多,又进一步扩大了业务。1925年,在南溪设立宝元南号,在江安设立宝元江号。1932年,在泸州建立宝元泸号。宝元通的分号或庄号,逐步发展到川南的主要集散市场。

随着业务发展,机构增加,宝元通采取招收培养和聘请专才熟手这两种办法来解决人员不足的问题。1927年前后,经亲友介绍,招收了李子厚等人。1930年,开始实行公开招考,择优录取见习生,建立正规的见习生培训制度。1929年,聘进原宜宾姜云昌绸缎庄的进货先生狄官午。1930年,聘请原南溪谦益丰绸缎庄的万石和、罗丽生,阚应秋。这些人对宝元通开展绸缎、布匹、百货业务,以及店堂橱窗陈设、广告宣传,都发挥了很好的作用。

在“五四”运动新思潮的影响下,肖则可、熊荫村等人感到办好一个企业,要依靠职工齐心努力,就在企业内部提出“有饭大家吃,工作共同干”的合作口号。以后,又深感“以少数人牟利的企业,终不期其久大。欲以实业救国之举,而见诸于行,措诸天下。”后来逐渐形成“牺牲小我,顾全大局,发展事业,服务社会”的宝元通信条,亦即宝元通倡导的“团体精神”。

至1934年,宝元通已由一家小商店发展成在总号设在宜宾、拥有常设分支机构8处,资产近100万元,职工近200人的较大企业,在川南工商界占据了重要地位。

(二)全面发展时期(1935~1937年)

宝元通为谋求进一步发展,于1934年底将总号迁往重庆。1935年初,在重庆建立宝元通总管理处,负责决策筹划,监督指导,是公司的最高行政机构。下设总务、人事、业务、审计等部。每日有碰头会,商议公司大事。各部设主任(1942年后改称经理),向总经理负责。从此,宝元通进入了立足四川,面向全国,高瞻远瞩,开拓局面,全面发展的时期。

宜宾、泸州、江安、南溪等地,坚持以门市零售为主、批发为辅的方针,继续保持在当地商业界的优势。

成立乐山、成都庄号,加强省内商品采购。

在重庆,运用为申、津国货厂商建立经销、代销关系所获得的雄厚货源和优惠价格,开展百货批发业务,插足全川百货、匹头行业的竞争,扩大销货阵地。

派人到上海、青岛、天津等沿海城市考察业务,学习经营管理经验,洽谈生意,与国货厂商建立经销、代销关系。

向中国银行等金融单位办理押

汇、抵押借款,充分利用银行资金,增加营运,扩大业务。

1934年以后,宝元通在宜宾接办一家土机制布厂和一家缝纫厂,加工生产适销商品,获得了较好效益。出川考察后,对轻工业在资金积累和货源提供上的作用有了进一步认识,坚定了走工贸结合的信心。这是宝元通发展历程中的又一重大决策。1936年,兴办联一公司,投资东原公司,开发铁矿,实行矿产销三结合。投资合众轮船公司,实行产运销三结合,为组织大批物资入川取得了主动权,加快了运销速度。

随着业务的发展,宝元通对忠贞事业、有真才实学的人员,大胆提拔,委以重任。1933年在泸州聘请的郑星垣,1935年已成为总管理处的重要决策人之一。1927年进店的见习生黄凉尘,提任宝元通渝号经理。1929年进店的见习生易仲郭,派驻上海“庄客”,主持上海进货工作。这些人,在宝元通的事业发展中都起了重要作用。

宝元通总号迁重庆以后,业务活动从川南一隅,面向全川,跨进沿海城市;从单一贸易进入工农结合、产运销结合;从自我积累资金发展到运用银行信贷资金,增强了经营实力,取得了良好效益。1937年底结算,资金积累已达120万元。

(三)抗日战争时期(1938~1945年)

1. 保存实力,储备力量,推进业务发展。抗日战争期间,货币不断贬值。宝元通决定采取“保本保值”的经营方针,用实物与货币的比值来衡量自己的存货,以大市商品作为计算保值的标准。卖出商品后,要在当地或外地买回同值的商品。增加四川丝绸、夏布等产品的经营,弥补申、津产品的不足。派出大批人员到沦陷区与大后方交界处的界首、漯河、三斗坪等地采购商品,运到后方供应市场。太平洋战争爆发后,日本加强了封锁禁运,物资采运更加困难。宝元通实行“循环重于保质,加速周转,从周转中实现保本保质”,开辟了外线业务营运。在省外建立了衡达字号,以衡阳为中心,就地发展经营业务。在国外成立了宝元通印度贸易公司,以加尔各答为中心,经营印度的呢绒、百货,出口生丝,有条件也为后方采运物资。1941年以后,宝元通在重庆等地买进一部分美钞和美汇,既是保值需要,又便于在国外采购商品。

2. 坚持走工贸结合的道路。30年代,宝元通已试办过织布、印染、服装、皮鞋、铁锅等生产厂,取得了办厂经验。抗日战争爆发后,外省进货和运输日益困难,不少沿海迁川工厂又与宝元通有业务交往,邀约投资合办工业。宝元通确定以发展纺织工业为主,积极兴办工业,并于1943年正式成立宝星兴业股份有限公司,负责管理生产

事业。宝元通从事的生产事业大体有三种类型：一是自办工业，自己派人管理，如宝星织布、纺纱、印染等厂；二是合办企业，工厂主要领导人由宝元通与合资方共派，如合众轮船公司、联一公司等；三是只出一些资金，不参加工厂的管理。这类工厂多数是为应付当时各方面复杂关系而办的。通过自办、合办和投资办工业，增加了商品货源，培养了一批生产管理人才，提高了宝元通在战时后方实业界的声誉。1945年抗日战争胜利时，宝元通的资金分布：国内贸易占58%，生产事业占26%，国外贸易占8%，房地产占8%。

3. 继续加强职工的教育培养和提拔使用。宝元通公司的首脑机构深知事业要发展，关键是人，十分重视职工教育。一是自己举办语文、英文补习班、财会、业务培训班，总经理参加的特训班；二是邀请社会名流、学者、实业家作时事、学术、企业管理等讲演。这些措施，对提高职工的文化知识水平，树立事业信心，发挥了重要作用。随着机构增加，从见习生中先后提拔到股主任以上人员的有几十人，其中担任经理、副经理者20余人。这些人在宝元通事业发展中都作出了积极贡献。

4. 在复杂环境中挣扎图存。重庆是战时首都，政治的、经济的斗争异常激烈，进步的、反动的、公开的、暗中的活动十分复杂。宝元通是一个民族资

本经营的工商企业，要在那样的环境中生存和发展，困难是不少的。宝元通精心研究，巧妙地采取各种应付策略，既取得各有关方面的谅解和支持，又未被任何一方所把持、操纵，保持了企业的独立性，并努力提高服务质量，信守合同，受到各界的赞许和好评。1946年底，公司资金已达6000万元法币。

(四) 解放战争时期(1946~1949年)

抗日战争胜利后，宝元通为了取得法律保障，适应形势发展的需要，于1946年5月改组成立宝元通兴业股份有限公司。根据进化原则，采用合作方式，发扬“牺牲小我，顾全大我，发展事业，服务社会”的团体精神，谋求事业的长期兴盛。经国民政府经济部批准立案。宝元通以法人地位，在公司法保证下从事经营。

国民政府还都南京后，全国政治经济中心转向宁、沪。1947年，宝元通在南京设立分公司，并将上海分公司扩展为批零兼营、进销结合的经营机构。同时，为适应业务重点转向华东的需要，扩大成都分公司为川西贸易业务的重要据点，收缩江安、南溪、昆明、贵阳的分支机构，以集中人力、财力，逐步向全国大城市扩展。

抗战胜利后，香港恢复为自由港。1947年，建立宝元通香港公司，为宝元通对外贸易中心。将加尔各答公司改为分公司，受香港公司领导。并在巴

基斯坦的卡拉奇设立分公司,在广州设立办事处。宝元通的国际贸易,由于有国内贸易的紧密配合,资金上得到香港中国、汇丰、上海商业等银行的支持,使用银行信用卡达五百万港元,加速了国际贸易的开展。

随着解放战争的迅速发展,宝元通及其职工面临着向何处去的问题?1947年7月,总管理处北碚召开扩大会议,初步对团体去向问题进行了酝酿,议定黄凉尘去香港设法探寻关系。同年7月,次年10月,黄两次去香港,了解中共对工商业的政策。1948年底,辽沈、平津、淮海三大战役结束,国民党统治区局势动荡,人心惶惶。宝元通少数离号股东趁召开股东年会之机,要求按资产现值退股,企图将资产分光。当时,部分不明团体情况的职工,也议论纷纷。为求得内外各方谅解,1949年3月,黄凉尘再去香港,会见了中共代表许涤新和夏衍,了解了党对民族资产阶级的政策,学习了毛泽东建立新中国的若干著名论述。1949年5月3日,宝元通职工代表会首席理事黄君鹤,在重庆举行了记者招待会,对公司的历史、组织、精神,向新闻界作了介绍,并发了书面材料。世界日报于次日全文刊载,加了按语:

“宝元通是一个根据经济社会化的理想而成长起来的民族企业……完全符合民有、民治、民享的原则”。在舆论上给予宝元通以支持。总管理处于1949年5月12日、5月27日等多次发出内部通告,指出:“凡我同人务须认识此一问题之严重情况,无论公私生活方面,胥应配合团体应变措施,吾人一切努力,要使现在拖得过,将来站得起,即是应变之最高原则”。“团体应变原则,为全体同人同甘共苦,渡此难关,以冀团体之新生,故不欲同人离职退股。且此际应变,未来新生,团体皆有充分之准备,同人尽可安心工作,勿用惶恐”。从而消除了职工中的混乱不安情绪。

1949年8月,黄凉尘经香港中共人士安排,去北平会见了黄炎培、章乃器,向党表示宝元通转向国营的意向,中央财经委员会陈云同志同意这一要求。1949年11月,重庆解放,由黄凉尘、樊陶斋向西南财委作了详细汇报。1950年1月,经西南财委批准,宝元通国内贸易部分转为国营贸易,300多名职工参加了国营贸易工作。1950年6月,由外贸部提出,宝元通香港公司转入华润公司领导,为社会主义外贸事业服务。

四、藏商、寺庙商兴衰史略

(一)藏商、寺庙商的兴起

藏区各地土司、寺院每年都要开展几次大规模的念经活动,参加的喇嘛和尚数百人,农奴牧民数千人,要耗用大批粮食、酥油、各种生活用品和宗教用品等。这些物资的来源,最初是土司向百姓摊派,农奴百姓必须从回、汉商人手里换来茶、盐、宗教用品等作为实物地租上交土司、寺院,这是藏区商品交换的萌芽。在政教合一的农奴制度未牢固树立之前,还没有藏商和寺庙商。根据寺院和土司的教规、教法规定,是不许百姓做生意的。土司衙门怕做生意而导致开放,影响他们的统治。对外贸易联系,紧紧掌握控制在上层人物手里。乾隆四十二年(公元1777年),清政府正式下令振兴喇嘛黄教之后,才开始有了藏商和寺庙商。但是,范围和规模都很小,同时还受封建王朝的控制和封锁。

明朝统治时期,为了巩固边防,实行羁縻政策,用茶叶与藏区换马。在藏区缺盐时期,也曾在松潘以盐换马。茶叶是藏族生活中的必需品。统治

者把茶马贸易视同在藏区建立土司制度一样重要。明朝永乐年间(公元1403年以后),藏族上层人物,每年都要上京朝贡,而朝贡的目的主要是做生意。一般有二三千人,多时达四五千人,他们运出皮、毛、贵重药材,大量购买茶叶、铜、铁、锡器等运回藏区销售,严重地影响了课税。为此,朝廷对以朝贡为名行贸易之实这种商业活动,作了严格的限制。自清代开始,朝廷对藏马需要量虽已大大减少,但是他们的统治范围和实际权力都超过了明代,为了长期统治藏族人民,榨取税收,仍对茶叶、食盐实行专卖,对藏区贸易进行严格管制。当时运入藏区的主要是茶叶、盐巴和少量的生产、生活资料;从藏区运入汉区的主要是畜产品和药材。

清代对茶叶实行引岸制度。“引”是对茶叶售购数量的限制,“岸”是指专卖地域。清代四川的茶叶分边引(指销售藏区的茶叶)、土引(指销天全土司地区茶叶)和腹引(指销内地茶叶)三种。灌县、彭县、什邡、安县、北川、平

武、汶川等县为西路边茶产区,因为位于四川产茶区的西部,故又称西路边茶。西路边茶集中运销松潘、理县、茂县,再转销藏区各地。明隆庆三年,行销松潘边引4000张。清朝嘉庆年间(公元1796~公元1820年),行销松潘边引增加至18800张。清朝末年(公元1910年),松潘行销边引万余张。每引配大包茶一包,小包茶二包(大包茶一包122市斤,小包茶一包66市斤),征课税银一两。民国建元(公元1911年),改边引为票,每票一张配大包茶一包或小包茶二包,每票征课税一个银元。全年松潘行销茶票3万余张。事后因运输不便等原因,民国27年(公元1938年)7月1日废除票制制度,摧毁了数百年来茶叶的管理控制制度,茶叶得到自由贸易。

(二)藏商、寺庙商的极盛时期

1. 松潘烟火万家 回汉外商云集

明代以前,阿坝地区的东南部汶、理、茂、松、懋(靖)已形成商业上的重要集镇,西北部的阿坝、郎木寺、南坪也是物资集散的中心,已有无数条骡马大道和崎岖的羊肠小道。从灌县到松潘一路进出货量,来往背足的人多,沿途要经过三四十个主要驿站,民间曾编有“三脑九平十八关,一锣一鼓上松潘”的顺口溜。据松潘县志记载,明代的松潘“烟火万家,俯视即见”。清代,县城面积扩大,“正街自北

而南约一里许,自西而东约两百步,偏街小巷四十余道。城外东北,亦附廓,人烟稠密,商贾辐辏,为西陲一大都会。”解放初期,这里资本雄厚的商人有草地帮(又叫达直帮)、陕西帮、甘肃帮等,总称西客;还有重庆帮、河南帮、灌县帮、成都帮、武汉帮等,总称水客。有开业一百至近三百年历史的茶商和商号。草地牧业给他们提供了大量的廉价而适用的畜力运输工具,可以随时出动成千上万头的牦牛、骡马,来往于川、青、甘边境集镇和草地、松潘之间。清光绪二十六年(公元1900年)以前,松潘、甘肃、青海、陕西和临潭、夏河、洮州等地的回汉商人进入草地阿木柯河,用牲口牦牛驮运茶叶、盐巴、杂货和宗教、民族用品,临时搭上帐篷,用以物易物方式向当地牧民交换畜产品和药材。

2. 采取开放政策 设官管理贸易

随着克边商人(指外地来的回、汉商人)到草地做生意的日益增多,光绪三十一年(公元1905年),阿坝大土司杨俊扎西(华尔功臣烈的父亲),在克边商人的强烈影响下,采取了开放政策,迅速发展自己的藏商、寺庙商,决定大量派出自己的“纪哇”,掌握和垄断草地市场。杨俊扎西在自己的政权机构中设温布一职,专门管理做生意,摊派差役,贡赋和支差纪哇。并规定土司和寺院借给每个纪哇五千至三万元

的资本,鼓励和支持纪哇积极经营。不论赚赔,每个纪哇每年都要向土司、寺院交付50%(利率)的利息。另外,还规定纪哇三年一换,如数归还资金,由另外新派的纪哇接替。对资金交付不足者,以家财相抵或沦为家人(家内奴隶)。绝大多数的纪哇发了大财,由原来的无本经商,发展为与其它藏商、寺庙商合伙或本人独资经营,成为个体的藏商,或寺庙商代理人。他们联帮结队,最后形成一个帮(即草地帮),活跃在川、青、甘边境和松潘、草地之间。清光绪三十一年到民国38年(公元1905~公元1949年),藏商、寺庙商得到迅速发展。他们多集中在阿坝、松潘、若尔盖、马尔康、黑水等地,其中以阿坝、松潘为最多。喇嘛寺院即有资本400余万元(银元,下同)和大批马匹、牦牛作运输工具,指派大小管家专司商业,派有数百上千名代其作生意的纪哇。

3. 利用政教权力 垄断市场贸易

藏商、寺庙商凭土司、寺院的政治权力、宗教信仰和雄厚的商业资本与高利贷资本紧密结合的特点,与克边商人相结合,相互依赖,垄断市场,盘剥百姓。贫苦百姓把畜产品、药材等低价卖给藏商、寺庙商,再以高价买回自己的必需品。土司和寺庙商,利用他们至高无上的特权,可以无偿支派差役运送物资,高价向百姓推销商品,低价

摊收畜产品和药材,甚至指名要上贡的产品及数量(分文不付),稍有触犯者,视为犯法,要受到残酷的惩处。阿坝大土司杨俊扎西死后,儿子华尔功臣烈继位。阿坝回商天兴隆号老板马福德积极投靠华尔功臣烈,殷切上贡,代华经商,不计报酬,积极经营,甚至垫本交利,使华尔功臣烈获得了大量的无本经商之利。阿坝藏商、寺庙商迅速发展壮大,逐步垄断民族地区的贸易。华尔功臣烈是阿坝地区草原一带威力最大,资金最多,贸易范围最大的藏商、寺庙商合为一起的民族巨商。1935年前后,阿坝藏商、寺庙商达到了兴旺时期,每天上市的有千余人,日交易额六千至一万元。民国24年以后,黑水、四土(今马尔康)、懋功(又称新街子,今小金县)、靖化(今大金)、松潘、杂谷脑(今理县)等地的鸦片烟不断流入阿坝市场,使阿坝市场发生了很大变化。在阿坝市场上鸦片烟价格很低,一个银元可以买二至三两,而运甘肃、青海后,一两大烟可以卖10个银元,一本万利,因而包括藏商在内的许多商人便转向经营鸦片烟,鸦片烟生意就在阿坝市场上迅速地兴旺起来。

4. 懋功市场 烟枪交易

懋功是阿坝地区最大的烟市,是历史上著名的“枪多、烟多、匪多”三多之地。全县15万亩耕地中有5万亩(占1/3)地种上了鸦片烟,形成家家

种烟,户户有烟。官僚、军阀、土司、头人等,公开用枪弹换大烟,形成了烟枪市场。懋功县年产大烟300余万两,每年农历六月底新烟开始上市,七八月份达到高峰,九月罢市。这段时间举办的所谓“烟会”,十分热闹。烟会中除交易大批的副食品、百货、土杂品之外,还以茶馆为据点,进行烟枪交易和赌博活动。崇庆县舵把子袁旭通,汶川花红树的舵把子宋国太,卧龙耿达桥舵把子刘金整,邛崃的舵把子郭保芝等等,都是当时武装贩运大烟换枪弹的几个主要集团。他们和当地上层人物相勾结,用枪支换鸦片烟,一支捷克式机枪换烟80两,一支驳壳手枪换烟20至30两,一支中正式步枪换烟50两。十多年后,据估计:全县有捷克式机枪300多支,手枪和步枪一万余支。这些枪支的一部分为少数坏人所掌握,到处行刺抢劫,不少外来客商因此被劫丢命,正如松潘民间流传的“出了黄胜关,性命交给天,东西南北抢,行人泪辛酸”的写照。

5. 杂谷脑市场 交易兴旺

杂谷脑(今理县)是阿坝地区三大市场(阿坝、松潘、杂谷脑)之一,是通往四土和阿坝草地的门户。在藏商和寺庙商兴旺时期,大批的藏商、寺庙商和甘、青回商进入杂谷脑市场,以畜产品、药材和野生杂皮(西狐皮、狸皮、西狗皮、豹皮等),以及从西藏贩来的毛织品、毛毯、英国香烟等,换取大烟和

茶叶、粮食、棉花、百货、布匹、民族生活用的铜铁锡器等。交易量很大,特别是冬季,每天约有一二百头牛、马来往驮运物资。他们到达杂谷脑后,在空地上扯起帐棚,扎下锅鲁。每年通过杂谷脑交易的商品,约有大黄数十万市斤,麝香600余市斤,贝母4600余市斤,羌活25万市斤,木香28万市斤,虫草1000余市斤,羊毛30万市斤,茶叶3万余包;同时还从青、甘边境和阿坝草地成批撵放数百头菜牛、菜羊。全年贸易总值达数百万元,兴旺气象直到解放。

6. 解放初期 发展较大

据松潘1949年统计,资本上千元的藏商、寺庙商有78户,150余人,资金总额178.6万元。这些藏商、寺庙商,长期以来用茶叶、民族用品、宗教用品去川、甘、青边境和阿坝草地,交换畜产品、药材及青海盐等。交换方式既有以物易物,又有货币(银元)交换。藏商到松潘的时间多集中在下半年,松潘城北门外专门设有接待藏商的客店。还有少数的藏商往返西藏、甘孜、灌县、成都、重庆等地做生意,获得可观的利润。还有的藏商、寺庙商,走部落,窜沟寨,用盐巴、茶叶、粮食、百货、民族用品、枪支弹药等换取百姓的畜产品、药材、鸦片烟等。也有许多资本在千元以下的藏商、寺庙商,时而经商,时而宗教,时而农业,时而牧业,难以统计。解放后,大多数藏商、寺庙商

继续经营,多数赚了钱,发展较大。以松潘尕米寺为中心的漳腊三部落为例,资本在千元以上的藏商、寺庙商有68人,资本总额70余万元。

7. 达直帮的兴起 促进民贸发展

藏商、寺庙商联帮结队,形成的草地帮(达直帮),早在光绪三十一年(1905年)以前就已开始。不过那时只有回、汉商,规模小。清光绪三十一年(公元1905年)以后,藏商、寺庙商逐渐加入这个帮,直到以后基本上由藏商、寺庙商组成。他们的经营非常兴旺活跃,每年冬季到来的时候,藏、回、汉商和寺庙商集中在松潘的黄胜关外(现若尔盖县境内)搭帐棚,堆满物资,达到千余人以后,才开始交易。交易时,各有各的帮口和交易对象,一般是以地区和行业划分。到了民国中期,达直帮有牛、马一万余头,驼子(货物)一万余头,折合资本100余万元,由1000多人组织200多个锅鲁(即一锅为食之意)。一个锅鲁三至五人,牛马五六十头,乃至一百头以上不等,由数人骑马持枪,尾随驼牛后面护行,经理老板随行,以防意外地受到抢劫。途中无驿店旅邸,自带帐棚作夜间住宿之用。帐棚以布或牛毛毡子制成,形式不一,多为人字形。行至水草柴等方便的地方,就下帐棚,以三石顶一口锅,熬茶为炊。牛马卸下货物之后,任其自由觅食,傍晚系于帐棚周围。驮脚是雇请

的,每人管30头牛及驼子(货物),包括捆梆上下、运输和牛马的放养,砍柴弄水,收搭帐棚等杂务活和保护牛、马,物资安全。每人年劳务工资净得50两银子(折七十个银元)。老板还要负担驮脚的吃穿和其它费用,并允许驮脚在马鞍的中心袋运自己的物资,或者驮脚本人带一至二牛头,驮运自己的私货。在帮口会上,老板们备齐物资后,共同在一起推选一名总负责人,指挥这一帮人,负责一万余头牛马的统一行动和物资安全,成群集队,浩浩荡荡的向若尔盖十一根箭(即后来的十二部落),三果洛,阿坝三部落,俄洛三部落,麦尔玛,桥柯三部落,以及青海和盐海,黑帐房三部落,润坞热贡,保安,甘肃的达直部落纯牧区等地交换。在第二年的五月底前又赶来松潘,参加六月中旬在城里的皮庄交易会。在这半年多的时间,达直帮从西北、青海、甘肃、草地运来大量的畜产品、药材和盐巴,在松潘进行交换,总值达十余万两银子。一筒贝母(约20两)换20至30市斤糌粑,100市斤羊皮换三片砖茶(每片重六市斤),一市斤盐巴换一张牛皮,一包方茶(重120市斤)换羊皮430市斤,300包方茶换20捆羔羊皮(每捆羔羊皮110张),进行以物易物交换。银元在市场上流通使用后,也用少量的银元为货币交换,价格是:每包方茶8至9元;100市斤羊皮20至35元;100市斤盐巴18至30

元;100市斤面粉9至11元;清油每市斤零点3至1元;大米每斗(32市斤)6至7元。通过各方面的交换,松潘市场平均每年销茶3万余包,收羊毛8300多挑(每挑二捆,每捆120市斤),羊皮2000多挑(每挑二捆,每捆110张),麝香2000余市斤,鹿茸700至800对,贝母3万余市斤。全年进出物资总值几百万两银子。达直帮中拥有5000元以上资本的较为普遍,有的资本竟达13万元(银元)以上。当时藏商和回、汉商一样,达到了“生意兴隆通四海,财源茂盛达三江”的极盛时期。

(三)藏商、寺庙商的衰退

藏商、寺庙商的发展,在历史上对促进阿坝地区的物资交流和沟通川西及甘肃边境的贸易起到了一定的作用,也在一定程度上促进了民族贸易的发展。但是,由于长期受封建农奴制度的严重束缚,总的说来,阿坝地区的民族商业是相当落后和极不发达的。就藏商、寺庙商本身来讲,发展历史也不很长,经受不了磨练和风吹雨打。民国19年(1930)以后,藏商和寺庙商同回、汉商一样逐步开始衰退。根本原因是:

1. 马步芳对川西北的入侵和垄断

民国15年(1926年),军阀、官商马步芳跨出青海、甘肃,入侵四川省西北部边境,对藏商、寺庙商运到川、青、

甘边境和草地的茶叶,最初实行统购,茶款不能及时如数付清,藏商、寺庙商无款再去交换购买畜产品、药材及盐巴;茶号和茶园未收到畜产品、药材或银两款,拒绝发运茶叶,因而打乱了赊销制的惯例。民国27年,马步芳开辟了青海——松潘的商路,并派亲信分别在阿坝、松潘建立“天兴隆”(马福德)和“德兴海”商号(马骥子和马福全二人),彻底的垄断了松潘、阿坝、川、甘、青边境一带的茶叶、盐巴、畜产品、药材市场。造成畜产品、药材运输路线改道,藏商、回、汉商和寺庙商濒于半停滞状况。

2. 课税加重

乾隆三十六年(公元1772年)开始收茶叶税。实行边引时,每引收税银四钱七分二厘。戊戌变法后,设立官方的税收机关稽征局,规定每担物资按价值的3%征税,商号、字号分别包地方税、省税、国税。同时还要按金额报税。民国元年以后,改为按包计税,每包交税600个银元,供政府和军队开支。民国30年又增加了进关税和过秤税。并且关卡林立,处处收税,又无定额规定,从灌县到松潘,计有二郎庙、汶川、索桥、塔水墩、太平、镇江关、石河桥等,不下20个关卡收税。此外,还有地方封建势力的敲诈勒索。当时屠宰税:猪一头400文;牛一头300文;羊一支200文;秤税:称一秤一驮100至200文。阿坝土司规定:马茶30包

(大包)课税一包(70市斤);布匹一驮课税5元;杂货一驮课税2元;砖茶一驮(48片)课税3片(每片6市斤重);出境一驮课税1元。土司每年可收得各种课税2万多元。生意营业减少,支出税收增大,加上抗日战争,交通阻塞,土匪兵痞抢劫,法币和川板、雅(州)板银元贬值,使藏商、回、汉商、寺庙商都吃了大亏,造成市场萧条,商人逐步停业。

3. 兵燹和日本炸松潘,几次大火

民国24年,刘义全在茂县设置屯殖督办后,在阿坝地区的军阀防区制逐步形成。民国25年,川军二十八军利用地方哥老会的势力,在川西北组成江防二十八军第六混合旅进入松潘等地,挤走了原住在松潘的汉军;民国15年,川军与甘军在松潘打巷道战,川军战死200多人,川军统令杨虎全

对松潘商人硬派重捐抚恤。川军战败后,甘军大肆抢劫松潘商人;后来江防二十八军师长邓国璋,实行军阀统治,除苛捐重税外,还大量借商人的资本作为军饷,借后不还,明拿暗抢。民国25年,在灌县、彭县、郫县一带发生的毗河战争,松潘商人存放在灌县、彭县的大量茶叶(包子)和羊毛(包子),被军队抢搬去修砌工事打仗,造成松潘商人的极大损失。抗日战争期间,日本飞机轰炸松潘城,造成数百人死亡,半个城被毁于灰烬。几次大火灾:“丰盛会”茶号失火,“永河”商号失火,中街代家绸缎铺失火等,每次都几乎把整个县城烧完。叠溪大地震交通中断数年(从民国22年8月到民国25年)。

上述这些是藏商、寺庙商逐步衰退的直接或间接原因。

五、《四川省志·商业志》编纂机构人员

《四川省志·商业志》编辑室、办公室工作人员

刘成修 郭子冬(兼办公室主任) 刘玉如 陈有恒 侯朝

《四川省志·商业志》撰稿人

(以姓氏笔画为序)

弓小林	于定佳	马肇基	王开友	王金江	王养本	王富秋
方逊鸿	毛正光	白世华	申振基	卢秀彬	刘成修	刘涛
刘宏国	华榕仙	任虹	朱大成	江作见	李世龙	李国民
李仲渊	李景法	李瑞笙	李增新	宋志	陈有恒	陈传君
陈列屏	邵文光	苟序东	吴惠民	杜英年	郑仕荣	郑曼琴
杨荣方	杨惠仙	杨先渭	杨鸣道	尧宗知	张珍礼	张志廷
张时阳	张彬如	张维新	周俾云	周照清	项平	郭子冬
柳松	侯松生	柯愈忠	徐明君	唐克俊	曾祥杰	梁尚文
葛振华	葛福才	鲁殿友	赖白云	董西成	蒲国树	蔚钟武
樊元洪	穆朝瑛	戴崇新				

图表设计:郭子冬

照片选编:郭子冬 陈有恒

校对:刘玉如 侯朝

曾参加过《四川省志·商业志》编修工作的人员

1. 曾担任过编委会主任委员、副主任委员、委员的有：刘殿钧、李宗德、王慎常、李良贵、林雨田、杨廷先、赵岷、曹效质、曾德荣、蒋邦祺、魏家筠。
2. 曾担任过副主编及志编办公室主任、编辑的有：李宗德、谭风、郑仕荣、兰庭玉、周书元。
3. 曾参加过修志工作的有：游时敏、陈鹿宾、王元、唐田仲、王秀琼

编 后 记

《四川省志·商业志》的编纂工作，开始于1983年，完成于1993年，大体上经历了四个阶段。

第一阶段。确定修志人员，建立机构，1982年开始物色修志人员。1983年9月成立商业志编办公室，具体负责编纂工作。1985年5月，成立商业志编纂委员会，由分管厅长、各省公司、厅机关各处室的负责同志组成，并聘请商业战线的老领导任顾问，负责领导编纂工作。各省公司、各处室、各市地商业局，有的成立志编领导小组，有的确定一位领导分管，并配备专人，负责商业志有关章、节的编修工作。省商业厅及所属各省公司参加修志的人数（不包括市地商业局的），最多时达70余人，多数是商业厅系统的离退休老同志（也聘请有少数别外系统的同志），少数是在职的中、青年同志。

第二阶段。搜集资料，打好基础。

搜集资料的大量工作是1985~1988年这段时间进行的。由厅志办和各处室、各省公司、各市地商业局按照编写的分工，分头搜集资料。厅志办搜集的主要资料有：原财经志的资料54卷，约1000万字，查阅省档案馆档案7000卷，摘抄、复制资料700多万字，摘抄商业厅档案室资料10万字。还到通（江）南（江）巴（中）革命老根据地调查采访，邀请部分老同志提供回忆录等。各处室、各省公司、各市地商业局搜集的资料远远大于厅志办所搜集的资料。在广泛搜集资料的基础上，经过筛选、校订、整理，写成资料汇编或资料长篇，为编纂商业志打下了坚实基础。

第三阶段。写出分章初稿。在搜集资料的基础上，按照统一的编纂篇目，由各处室、各省公司、各市地商业局写出有关章节的初稿，经过单位筛

导审查同意后报厅志办。在编写分章初稿的过程中,厅志办除了派人到各处室、各公司参加研究、加强指导外,还于1988年6月召开了糖果糕点志稿评审研讨会,于1990年3月召开了市场篇志稿评审研讨会,交流经验,交换看法,学习修志业务,推动了修志工作。各章初稿的编写工作开展得有先有后,完成得有快有慢,从1988至1990年,前后经历了三年时间。

第四阶段。总纂成书,组织审查。在写出各章初稿的基础上,进入总纂阶段。1990年12月,由商业志的正副主编五人组成总纂班子。对各章初稿进行集体讨论,提出意见,统一认识,由分管的总纂班子成员负责修改,由主编一枝笔审定,于1991年底完成总纂初稿。提请编纂委员会、市地州商业局老局长、有关专家、学者、省志分管领导审查后,于1992年9月写出修改稿。提请省商业厅、省志分管领导审查后,于1993年4月写出送审稿。

《四川省志·商业志》编写过程中,省地方志编纂委员会及其总编室给予了具体指导和热情帮助,省商业厅机关各处室、各省公司、各市地州商业局的新老领导、专业干部、四川大学的两位教授,提供资料,参加评审,提出宝贵意见,给予多方指导。四川档案馆、雅安地区商业局、什邡、大足县商业局等单位对编纂工作给予了很大的帮助和支持。四川省商业高等专科学校田守铭教授为本书翻译了英文目录。在此,均一一表示衷心感谢。

40多年来,四川省商业部门的机构变动频繁,业务经营范围也作过多次调整,一些重要的历史资料不够齐全。编修社会主义时代第一部商业志,是一项前所未有的开拓性事业。参加修志的人员理论准备不足,水平有限,边干边学,探索前进,难免存在不少缺点,甚至还有错误,恳请关心本书的专家学者和广大读者批评指正。

四川省志·商业志

编 著 者 四川省志编纂委员会
责任编辑 任维丽 喻瑞卿
版面设计 蒋钟灵
责任编辑 徐朝平 高 敏
出版发行 四川科学技术出版社
成都盐道街3号 邮编 610012
开 本 787 1092 毫米 1/16
印 张 28.25 字数 460 千
印 刷 四川省印刷技术协会印刷
发 行 1996 年 7 月成都第一版
印 次 1996 年 7 月第一次印刷
印 数 1—2000 册
定 价 55.00 元

ISBN 7-5364-3385-9/F·253

■本书如有缺页、破页、装订错误,请寄回印刷厂调换。

■如需购本书,请与本社邮购组联系:
地址/成都盐道街3号
邮编 610012

■ 版权所有·翻印必究 ■

四川省志
ANNALS OF SICHUAN PROVINCE

ISBN 7-5364-3385-9



9 787536 433854 >

ISBN7-5364-3385-9/F·253