

“烟土大王”自述

曾 俊 臣

一、为什么会做起鸦片生意来

“在刘甫公面前，我犯了事该杀头的，关三个月可以了事；该关三个月的，打个哈哈就算了！”

我原是盐帮学徒出身，从事盐业有 30 年之久，做过井、枧、灶和运销等项业务，并在重庆当了十多年的盐帮会长。1935 年我开始做鸦片烟贩销业务（当时叫做“特业”，经营的人就叫“特商”），1939 年拆伙结束。虽然经营的时间只有短短四五年，但由于我尽量利用机会交官结贵，同当时的军阀官僚密切勾结，相互利用，胆子越来越大，经营又贪又狠，所以很快就掠得了巨额暴利，成为川帮“特商”中最有名的巨户。

谁都知道，鸦片乃是祸国殃民、危害子孙万代的最可怕的毒物，大家把抽鸦片干脆称之为“吸毒”，就是在旧社会，经营鸦片之类毒物的人，也是为一般人所鄙视厌恨的。搞这个行道的，都是一般所谓“飞的走的”亡命之徒。凡稍为正派和稍有

良心的人，都不屑于去做这门可耻的生意。而我原先经营的盐业，在商界中却一向居于首席，为众所敬重。那我为什么要改行来经营这个为广大群众所不齿的“特业”呢？主要原因是：

(1) 我经营的盐号自从遭受了地方军阀估提盐税、积压资金、全帮周转失灵的影响而倒闭后，自己的资金和信用都受到很大的损失，连年在商场一蹶不振，心里十分苦闷；而我又“雄心”未死，亟想另谋出路来“翻梢”，于是很自然地便看中了一本万利的鸦片生意。再者，当时的重庆，正是四川烟土最大的集散市场和向省外运销出口的码头，又是滇、黔两省烟土运出西南的转口要道，每年进出的数量很大，可是一般商人插手做这个生意的还不多；以前我在经营富丰盐号时，曾附带贩运过几次，虽然只是小搞，却尝到了滋味，觉得很有搞头。

(2) 鸦片这个东西虽为中国人民所痛恨，然而却为反动派所宠爱，历来四川地方军阀都把它当作是一项主要的财源，赖以维持其统治，扩充其割据势力，无厌足地中饱其私囊。从1923年起，统治者打着“寓禁于征”的幌子，对于鸦片从种植、运销到零售、吸食各个环节都巧立名目，征收捐税；而对劳动人民的敲磕索诈，更是达于极点。如农民种烟就按种植窝数收“窝捐”，而不愿种植的则要抽所谓“懒捐”。在这种情况下，经营鸦片烟就逐步“合法化”起来，而受人鄙视的“特商”，也就为反动派所倚重，鸦片生意居然可以公开大量做了。到1935年又实行所谓“禁政改组”（即进一步开放烟禁），由政府招商承做“土行”，给予特权，使这个生意更加好做，赚取暴利也更有保证。这种客观形势，对于正在一天到晚打主意、想另找发财门路的我来说，实在是一个极大的诱惑。

(3) 经营“特业”虽有暴利可图，但风险也是很大的，必

须同军政界上层有广而深厚的人事勾结，才不至于出“岔子”；就是出了“岔子”也能够化险为夷。在这一点上我是具备着有利条件的。这也是促使我改做鸦片烟生意的一个重要原因。

在经营盐业的长时期中，我同当时主管地方财政、税收、军需等部门的大小官僚和驻防军阀们接触的机会很多，彼此有着相当密切的联系。特别是对四川统治最久的军阀刘湘这个系统，在我当盐帮会长的时期中，为他们筹垫军饷，邀“包袱”，确实出了不少的力，因而也很得他们的信任。我曾经夸口说：“在刘甫公（刘湘号甫澄）面前，我犯了事该杀头的，关三个月可以了事；该关三个月的，打个哈哈就算了！”这表示我有强大的后台老板给我撑腰，对一切都满不在乎。我的“人缘”不只限于地方政权的范围，随后在国民党中央方面，我也结纳了好些高官显贵，如像贺国光、徐源泉等人，我同他们来往密切，关系很深。我平时对这些人自然尽量巴结逢迎，伺候惟恐不周，一旦经营发生波折，出了岔子，就靠他们替我转圜解决。就是这样，在互相利用、各有贪图的情况下，我的生意愈做愈大，钱也愈赚愈多。至于对国家民族的害处，那时候，我根本就没有朝这方面想过。

这些都是多年以前的事了，现在社会已经发生了根本的变化，生活在新社会的人们很难想像我们在乌烟瘴气的旧社会里所干的那些卑鄙龌龊的事情。以下，我将当时做这个生意的经过和我采取的各种经营手法，就记忆所及，简略叙述出来，让人们知道过去竟有这样的“合法”生意和这种种的做法，从而对那黑暗腐朽的旧社会多增加一层了解和认识，也许不是毫无意义的。

二、从小到大 从盛到衰

鑫记实际只做了两年多的时间，总计获得暴利将近 200 万元。有一次股东分红，所得的红利就为股本的 8 倍，职工的花红也发了七八万元，我们这伙人“皆大欢喜”。

我正式经营鸦片烟土生意是从 1935 年下半年组织“鑫记”土行开始，继在 1938 年扩大改组为“庆康”字号，到 1939 年即行结束，实际营业时间不过四年多一点。在叙述这段经过之前，先要谈谈当时重庆烟土市场的情况和政府的“禁政”措施。

四川烟土最大的外销市场是汉口，自从 1931 年汉口发生大水灾后，汉帮烟商倒塌甚多，渝帮烟商也遭受连累，影响汉、渝两地烟土业转入萧条时期。连年又由于蒋介石发动“反共”内战，对各地人民的压榨剥削更加深重，愈使民不聊生，百业凋敝。特别是工农红军于 1935 年初长征到了云、贵，并以破竹之势长驱入川，一般烟商和官僚地主富商巨贾们惊惶失措，纷纷作逃避的打算，于是各地烟土滞销，价格惨跌，存货大量积压。重庆这个西南最大的烟土集散市场乃愈趋衰落，使当局赖以生存的主要财源——鸦片烟税随之锐减。虽采用“减税”和“优待”滇、黔烟土过境外销等办法以广招徕，仍未能收到显著效果。当权者为图打开新的局面，乃于 1935 年下半年实行所谓“禁政改组”，一方面公开招商承做“土行”给以专办鸦片进出

口运销、代客买卖、报关上税等垄断特权，以鼓励经营，增加税源；另一方面又实行“公运”、“公栈”来防止走私。这就大大保障了烟商的业务和厚利，对于正处在衰落中的烟土行业无异给了很大的鼓舞。我组织鑫记土行就是乘的这个当口。

我做“复兴荣”盐号并当盐帮会长时，就同二十一军（刘湘）主办财政、税收、军需的甘绩镛（典夔）、唐华（棣之）、刘航琛等人结识相好。复兴荣倒歇后改做“复楚”盐号，以后又做“富丰”盐号时，曾有甘绩镛在股。他和当时其他一些地方权贵经常到我号上来一同吃喝、打牌玩乐，内中就有当时做货物税局局长、后来两次任四川禁烟总局局长的李春江。李在那种肥缺上每年总要搞个十来万，那么多的钱要找出路，同时他每次来打牌，总要赢二三百元，他高兴得很，认为在我这个地方很顺利，我这个人“逢得”，因此有时就谈起搭生意的事。我乘这个机缘，一次我和他同石竹轩（四川的大盐商和大烟贩，当时任川盐银行常务董事兼经理）三个人谈起，想趁政府招商做土行这个机会组织鸦片生意。当时重庆附近的鸦片产地涪陵的行市低到每两二角几，我和石竹轩都认为行市不久一定看涨，很“做得”。李听进去了这番话，愿意拿出一部分钱来共同经营，于是我们三人合伙组织一家土行，以三个金字叠起来取名鑫记，股本总额共十来万元。股东除我们三人外，还有甘绩镛和商场上的一些朋友，分别搭在我们袖笼子里没有出面。生意组成后，由石竹轩任董事长，我当总经理，李茂卿任经理（专办“头寸”），甘和李春江就是“鑫记”的后台。为了活动头寸，便于办收交，同时我们还开设了一家钱庄，取名“荣大”。

当时应“招”承做土行的共有一二十家，以鑫记开始最早，资本也最大。我们的做法是专做外销，先在川、黔各主要产区

设庄收购，然后运到重庆集中囤存加工，再运往汉口、宜昌、沙市一带销售。进货价格一般平均每担（1000两）约三五百元，加上税捐和运缴，运到汉口每担成本平均约达一千五六百元，汉口行市一般总在2000元左右。但随着季节的变化和各种情况的不同，起伏是很大的，尤其是税的影响最大，因为它是构成成本价格的最主要部分，一般约占50%—60%。

鑫记开初一年从几百担做到几千担货，因为人事、资金和时间的条件都很好，做起来很顺手，每关生意都很赚钱，于是胆子越做越旺，下注也越来越大，后来一年最多曾达到一二万担（1万担约可供30万人吸一年），总“架面”（即账面资金总额）有时扩大到了二三千万元，各地存货总额最高时有1万担以上，几乎成了垄断的形势。1936年九十月间，因增税而引起的各地烟价暴涨，重庆每担由500余元猛涨到1500余元，汉口川土每担涨至2600余元，产地涪陵从7月中旬每担二三百元至10月中旬涨到1500余元。这时我们各地的存货总拢来平均每天增值约近10万元，共达半月之久。这种超额暴利，在当时是任何行业都不可能有的。这时的“特业”，在重庆商场已俨然成为一个重大行业，除有“特业公会”组织外，还设有专门的交易市场和“特业评价委员会”，可谓盛极一时。

在当权派的鼓励和大利引诱之下，我们和其他烟商“积极”经营的结果，鸦片栽种和散布的地区与数量，是大大增加了，政府的搜刮数字当然也跟着大大增加了。据公布，1936年所征收的烟税为700万元，而这个数字与实际收入相差很远。我们仅举下面的情况，便可以证实。据官方公布，1937年的“四川省地方预算”，其“总收入”为8630万元，内中“省税”部分6000万元，以“特税”（即鸦片烟税）为第一位，计2400万元，竟占

40%。由此可见，政府对鸦片依靠之深，我们做这生意为之扩张势力、残害人民起了多么重大的作用。在当时，我们不仅全不理睬这些，反而还以为出了大力，“很有功”哩！

鑫记实际只做了两年多的时间，总计获得暴利将近 200 万元。有一次股东分红，所得的红利就为股本的 8 倍，职工（仅十几个人）的花红也发了七八万元，我们这伙人“皆大欢喜”。

可是好景不长。由于在上述涨潮中投机购囤的太多了，使市场存货壅塞，银根压紧，利率增高，于是竞相求售，市价下跌，转成萧条景象。到 1936 年冬，积存公栈的官商存土共达 3 万担左右，重庆市价回跌到每担 800 元，汉口跌落到 1800 元尚难脱手，官商都恐慌起来。政府为了保证税收，更重要的是为了官方垄断鸦片营业，独占大利，便决定从 1937 年起实行鸦片“统收统销”办法，取消原来的“土行”，改招“认商”，分向各产区收购，再交公营的“统收处”统一收购。所需资金，则另与金融界合组“利济财团”，出给期票垫付。统收处将所收到烟土加上利润作价交与禁烟总局，每月按规定数量由上而下逐级分摊到各专区、县、乡、镇、保甲，直到瘾民，强迫派销。这时我们的存货已经不多，今后即为官方垄断，看来没啥搞头了，“鑫记”业务就暂时停顿下来，把在省内的存货交给统收处，准备结束。

“统收统销”办法一开始实行就遭到各方面的强烈反对；同时由于派销的价款被层层握扣挪用，收不拢来；而垄断高价更引起了走私猖獗，以低于官价大量倾销，使官土失去销路，造成更加严重的存货和资金积压。因此影响“利济财团”的期票到期不能兑现，市面金融僵滞不灵，政府“保证税收”、“垄断专利”的打算落了空。接着又值抗日战争爆发，全国人民爱国

热情高涨，纷纷奋起救亡，社会局势发生了很大的变化，政府乃不得不取消这个办法，改还商营，并且又颁订了一些新办法来继续进行欺骗，鼓励推销。

那时我们正在结束中的鑫记虽然赚了很多钱，但手上捏了一大把“利济”空头期票，一时还收束不了，同时看到官营已经行不通，我们的机会又来了哪里肯丢。于是决定就把这堆赚来的期票拿来赌，于 1938 年同以周云章为首的成都帮和江津帮的王政平等 10 多家土行合并拢来，把“鑫记”改组为“庆康”，继续并扩大经营。

周云章是川西著名的恶霸地主，他们生意的后台是二十八军邓锡侯部的师长谢德堪，在西南原设有不少分庄，但势力小，活动不大开。我为了想利用这一伙地方军阀和封建势力来扩大内销，所以愿意同他们合并。“庆康”的资本扩充为 200 万元，在省内各产、销区开了 40 几个码头的分庄，把内销几乎全部控制起来了，同时也发展了省外的业务，声势就更大了，职工总数达到一二百人，另外还有为烟土加工的工匠几十人，又由新加入的股东江津帮大盐商、大烟贩王政平担任协理职务。这时随着抗战失利，蒋介石同国民政府已退入四川，所谓“禁政”也被“中央”抓了过去作为它的财源了。为了“便商裕税”，它改订了比原先更方便更自由的办法，无论何人只须领得“采办执照”或“采办证”，就可到处收购贩销，不受口岸限制。因此烟土市场又活跃起来，我们的生意也比原先做得更大了。改组后仅年把的时间，单是在贵州就买了 8000 多担，加上涪陵买了 5000 多担，丰都买了 3000 多担，南坝买了 2000 多担和在其他码头买的总计有 2 万多担货。除大部分仍是运出外销外，在推广内销上为数也不小，获利自然也是极大的。

“庆康”做了一年后，到 1939 年，最大的外销市场汉口等地已经沦陷，内销方面，由于面铺得太宽，成都帮的伙计挪扯很大，贷款总是收不回来，股东间发生了意见。我看见钱已赚上了手，而时局却很不安定，在国民党的统治下，无论政治、经济、军事各方面，都潜伏着严重的危机，“特业”生意的黄金时代显然已经过去了，于是便趁势收手，准备另作别的投机打算。但因摊子摆的比较大，还不是一下子就可以全部结束得了，所以同成都帮拆伙后，我们又以“义成”的牌号继续做了一段时间，主要是完成扫尾工作。

从组织“鑫记”到“庆康”结束，在不到五年的时间内，获利竟达五六百万元。当时我真是志得意满，觉得果然“皇天不负有心人”，我的“翻梢”愿望在短短几年内就完全实现了。然而，没有料到，这不过是一场欢喜一场空，我依附官僚资产阶级“成家立业”，结果仍然逃不过他们的魔掌。

三、经营手法

我在号上每天办酒席、摆麻将、摆烟盘子，听随他们吃喝玩乐，以至招待住宿，排场十分阔绰。他们有的临时要借几十、几百甚至千把元的，我都尽量给了他们方便。有时还叫姑娘到号上玩。

我做鸦片生意之所以能赚很多的钱，而且看来好像一切都很顺利，主要原因是我同当时军政界的权贵们，特别是主办财

政、税收的所谓“禁政”的一伙人交往密切，就利用他们替我撑腰壮胆，在经营过程中排除种种障碍。此外由于这个生意又有他们在股，大家利害相共，所以官商之间，里里外外声气相通，一切行事也就无往而不利。加上我的经营作风，一向是贪而且狠，只要看上了就不顾一切孤注一掷，一定要做到“大获全胜”才肯罢休。当然为了达到这一目的，我是不择手段，费尽心机的。这方面的事实甚多，过程也很繁杂，这里只能扼要谈一谈。

早在我经营盐业当盐帮会长时，为了结纳当时的权贵，我就在号上，（复兴荣盐号）每天办酒席、摆麻将、摆烟盘子，听随他们吃喝玩乐，以至招待住宿，排场十分阔绰。他们有的临时要借几十、几百甚至千把元的，我都尽量给了他们方便。我这种“好客”的作风，在做“鑫记”土行时，随着生意的兴旺而益甚。尤其是改做“庆康”，地点由曹家巷迁到陕西街后，号上更加热闹。来的人不只是地方权贵，而且还有不少中央的高官大员，如贺国光、夏斗寅、何成浚、徐源泉等等。为了尽量逢迎他们，我特地从自流井聘来名厨，每日珍馐异饌，供他们大吃大喝，纵情玩乐。贺、徐等人有时还叫“姑娘”到号上玩。这些人都是我过去做“福楚”盐号时在沙市就结识的，那时徐源泉驻防宜、沙，我为川盐、淮盐并销的事走上了他的门路，曾经为他在涪陵买过 200 担鸦片，由他武装走私出口赚了一笔钱，彼此有了“交情”。因此他同他的副官到重庆来，我就招待住在我号上。贺国光率参谋团入川经过沙市，在徐宴请他的席上我开始同他相识。席间我还向他献过治川策略，大意是：“川军的派系多，情况复杂，要分别搞好关系，办起事来才会少生阻碍；省府发行的地方公债和积欠商帮的债款，中央要负责接

手，不使商民吃亏，才能安定市面，收络人心。”当时贺对我似乎留下了好的印象，所以他到重庆后，我们一下就搭上关系了。后来他曾拿 2 万块钱叫我替他搭生意，过了不久我就向他谎报他的钱已经做了 50 担鸦片，有赚项，借此送了他万把块钱，他深感满意。此外，在我们一同打牌的时候，我常常故意让他们“和大牌”来凑兴讨好。有一次徐源泉坐我下手，上手打出的牌本来该我拦截先和，但我却不动声色地让他和了“清一色”，我还把我的牌悄悄给他看一眼，彼此会心地一笑了事。我平日就是利用诸如此类的机会极力巴结他们，使我们之间的“交情”密切起来；在经营中我就仗恃同他们的这些关系，无所顾忌地施展我的种种手法：

(1) 官商勾结，谋取暴利

我做“鑫记”的第二年（1936 年），趁新货收获，市疲价低，一开始就大量进货，自己逐渐吃胀了，行市还未涨动，积压起有点心慌，于是我乘飞机到成都去找当时任四川禁烟总局局长、我们的股东李春江摸情况。他详细告诉了我当时的产量和内、外销量等数字，以及当局的政策方针。我根据这个脉络来思量未来前途，认为产不足销，一定看涨，因此就稳住了心，并且决定继续买进，不怕积压。后来销路果然动了，又增了税，很多人乘机抢购，就掀起前述 1936 年下半年那次大涨风，我们的存货便获得每天近 10 万元的空前暴利。

烟税是烟土成本价格最主要的组成部分，政府为了扩大搜刮，总是常常在提高税价，这就为官商勾结进行贪污舞弊、猛发大财造成了大好机会。1936 年下半年那次涨税的消息，早在半月前同我一向往还很密切的唐华（当时任二十一军部财政长）就暗中告诉了我。当然，他是具有个人的企图的。那时适

逢财政厅差钱，刘航琛（四川财政厅长）向我借了几百万元期票，我便将这笔钱同时还把代云南帮垫的借款一齐抵作预缴烟税。到 10 月 19 日，果然成都来电令，从 20 日起烟土每担加税 400 元（原为每担 300 元，现加为 700 元）。这个消息当日被重庆禁烟查缉处处长周克明走漏出去，全城烟商纷纷争先预缴，仅两个小时缴库税款就达二百几十万元。这情况被省方知道了，立刻来电宣布预缴之税无效，必须照新税率补缴，引起很大的风波。后来禁烟总局局长李春江由成都来渝处理这事，因为他是我们的股东，而且我们缴的税又是在半个月前就办好了的，当然有效，不在补缴之列。于是干捡了三四十万元的好处。这事过后，我送了唐华 5 万元的包袱，使他心满意足地达到了目的。

事情了结后还有一个插曲，重庆禁烟查缉处处长周克明原来是“蜀益”土行的大股东，“蜀益”在这次缴税中赶迟了一步，预缴的税属于无效，而我们“鑫记”预缴的税不仅有效，且为数很大，周心里很不服气，想敲磕我。他威胁我说：“鑫记预缴的也不能算数，不补缴，货就不准启运！”我因为自己的后台是他的上司，根本没有把他放在眼里，反而幽默地说：“处长说不准运，不运就是了嘛，你该不会扯起围腰布把我问了吧！”他莫可奈何，只好算了。这些都说明甘、唐、李等人对我有多么大的作用。

(2) 尔虞我诈 逃避盘剥

1937 年初唐华接任禁烟总局局长，对鸦片烟土实行“统收

封建时代衙门问案，公堂上问官的公桌前面系有像围腰布一样的桌围布。此处意思是说：“你装模做样的，该不会升坐公堂来审判我一番吧！”

统销”，以便官方垄断专利。他不熟悉业务，要我给他帮忙。当时烟商对新办法不满，有些观望，不肯交出存货，“统收处”的业务开展不起来。我看到这是为他们卖力的机会，把“鑫记”的存货交了后，代“统收处”收购了七八千担货，并从涪陵请来工匠一二百人加工做“支块”。我因为交的货多，钱还未到手，所以货做好后我又代为运到汉口去卖。卖来的钱首先就把我应收的价款全部扣到手里；其他烟商则捏到“利济期票”不能兑现，拖了很久之后，才以四川善后公债来了结，大家吃了很大的亏。这是我直接为政府效劳，并帮助他向烟商掠夺，而自己则利用“帮忙”躲脱了他们的盘剥。

“统收统销”结果带来了严重的局面。这是由于“统收处”存货积压，派销的烟款收不回来，影响“利济期票”未能兑现；同时许多烟商手上还捏有不少尚待收购的存货，因而使得市面银根吃紧，单是银行界的头寸就陷进去 2000 多万元。有一天，银行公会主席、川盐银行和利济财团总经理吴受彤与美丰银行总经理“益济”协理康心如，为了这件事情同禁烟总局长唐华互相埋怨，大吵其嘴，甚至开花乱骂。我在场劝解了一番之后，刘航琛灵机一动，想出一个鬼主意，说道：“把这些票子（指未兑现的利济期票），一齐收来拿给我（指财厅），换给财厅的期票，认他们二分利，统收处的货归我去卖了来偿还。”这从表面上看是把包袱转给财政厅，使市面活跃起来，实际是他想借此机会抓住这笔钱好大捞一把。后来果然有人这样办了。但我看出了他的诡计，没有上他的当（我的款子，货卖后就扣回来了，已如上段所述）。刘航琛把这批鸦片卖来的钱，一直握在手上耍了很久，所有钻进他圈套的，最后得到的是一分钱也不值的善后公债。

(3) 商商斗争，故弄玄虚

汉口是川土主要的外销场所，也是全国最大的鸦片集散市场之一，川帮烟商在汉口不仅常受买方申、汉、穗等帮的压制，而且还常同贵州直接贩运的黔帮发生竞争。原来川土出川每担要上出口税 300 元，到湖北又要上进口税 1020 元，加上运缴，每担成本要划到 2000 元左右。而黔土从贵州直运汉口，在贵州每担只上出口税 100 元，到了湖北上进口税，秤斤照八折计算，实际只划 800 元零点，成本比川土低得多。因此在竞销上黔土常占上风，有时简直把川土压得立不住足。为此我乘“中央禁烟总办”黄天民来渝的机会，向他请求给川土以同样待遇。可是因为“手续”没有到堂（即未送包袱），他打起官腔不准。接着重庆烟商向“行营”请愿，我找到顾祝同（也是原先在沙市时在徐源泉那里认识的，这时任“行营”主任），当面把这情况向他说了，得到他的支持，转告黄天民准许了我们的请求，这就为我们同黔帮竞争消除了不利条件。

在内销市场上各帮之间也有竞争。重庆的鸦片市场初先是云南、贵州帮开拓的，滇、黔土在四川的销量很大，其间交织着官商之间与商商之间的种种矛盾。为了“裕税”，地方政府一向是鼓励滇、黔土入川，但在存货壅塞、销场疲滞、影响税收和官土销路时，则又限制或阻止其进口“倾销”，有时还对“本产”（即四川土）烟土减低税捐，或对转口运销的滇、黔土加收“护运费”，来支持川帮抵制外帮，这中间的斗争很复杂而且也很激烈。

有一年，我运到汉口的货太多了，存货陆续积压到 2 万担以上，销路被汉口帮压住，价跌市疲，看样子他们想吃我。我分析当时情况，认为这种局面不会长久，关键在于熬不熬得住。虽然我的处境已经很艰难，他们又在逼我跳岩，但我还是装出

若无其事的架势，下狠心要孤注一掷。我找着一向同我关系较密切的六家银行（美丰、川康、川盐、和成、重庆、义丰），向他们分析情况，说明只要打开市场僵局，将来有大利可图。他们一方面在我号上投放得有大宗款子，怕我的生意垮了货款收不回来，另一方面也贪图大利。我就抓住这两点来拉他们下水，好把我背上来。经我尽情的吹嘘，他们终于同我临时合组一个“同春字号”打“棒棒伙”（做一关算一关，随时可以结束解散），凑集了资金由我乘飞机到汉口去买货，想先买进二三千担货把行市造动起来后，再把全部存货脱手。

这时，我在烟土业的名声已经不小，行动很易引起别人的注意。为了避免张扬，我飞到汉口原不打算露面的，殊不知下飞机后，汉口机场的检查人员问我的名字，我随口告诉了他“曾俊臣”三个字，第二天报上就登载出来了。这一下就有不少同业到旅馆来拜望我摸动向，我便故意装得神秘莫测，大家以为我是来买货的，于是行市开始上涨。我由每担 1400 元买到 1700 元，共只买了 600 担货，市场就显得活跃了。行市步步上涨，不久就回升到 2000 多元。我便以 2300 元一担的高价把存货一齐抛售完了。——我不仅没有被吃，每担反而还赚几百元，打棒棒伙的六家银行都分得了好处。

在这次暗斗中，汉口帮的烟商曾峻使驻在汉口的中央禁烟总办黄天民出面与我为难。正在我出手买货、行市步涨的时候，黄天民通知各银行不要对我做押款，想在资金上卡住我。我乃托徐源泉给何成浚（湖北省主席兼“全国禁烟总监”）写了一封信，请何对我照顾。何向黄天民打了招呼，于是啥事也没有了。

(4) 小利收买大烟官

在上述两件事件中，大烟官黄天民都同我为难，使我感到

有必要打通他这一关，才能放手经营。

适逢有一段时期，重庆到宜昌的汇水涨到每千元 40 元。当时我正要调 100 万元到宜昌作缴湖北的进口税，而税局的款子一向是由农民银行平过调渝上缴“国库”，得不到贴水。我发现这中间有文章可做，便去找黄天民要求我的税款就在重庆缴，可以照付汇水。他叫我写个公事，我说：“公事上怎么好说汇水的事呢？”这话暗示他汇水是不打算交给公家的；彼此心照不宣，他承认了。于是我开了一张 2 万元的支票给他，也不要收条，他会意地放到荷包里，连忙招呼下面办好缴税手续，大家欢欢喜喜分了手。从此我们就建立了“交情”，他再也不对我打官腔了，而我在这笔交易上还少花了 2 万元的汇水，捡了一半的便宜。

不久蒋介石在抗战中节节败退，眼看汉口就要不保，我陷在汉口、宜昌、沙市、老河口的货还有 1000 多担，一时销不出去，当地烟商想乘机“吃”我，我为了想在其他地方打开销路，便找到黄天民，要求准许我把存在湖北的货拨 500 担到湖南销售。因为烟土上过税后只能在指定的口岸销售，如要改销他处，须办分拨手续。我请他分发电报赶快通知出去，这次他对我毫不留难，完全照我的要求办了。我同时也电告湖南庄客，指示他不管什么行市都要立即抛售，他们也照办了。湖北的烟商听说我的货已经另外找到了出路，就稳不住了，放弃了对我的扼制，市场一下活动了，我便乘势把其余的全部脱手，扭转了危局，也没有受到什么损失。后来生意结束时，我们“论功行赏”，湖南的庄客说他们卖得不好，不该“受赏”，我说：“火烧司马，有魏延在内，如果不是湖南随市抛售，各地行市都活动不起来，论说湖南应居首功！”其实这都是行贿 2 万元的效果。

从这里也可以看出那时的官场，就是这么卑污龌龊。

“庆康”字号结束下来，连本带利积累了近千万的资金，俨然成为一个大财团。由于我们收场得比较早，躲过了后来官僚资本对整个“特业”所干的一次大掠夺——1939年到1940年间，他们在所谓“六年禁烟”期限届满的借口下，忽然宣布冻结各地烟土存货，不准启运。烟商奔走呼吁，拖了很久不得解决。后来由杜月笙、潘昌猷等人组织“港记公司”把所有官商存土2万担全部接收过去，勾结孔祥熙通过蒋介石指示特务总头子戴笠派武装护运，经过战区迂回到广东向沦陷区和香港销售。这一伙官僚资本集团把烟商连本带利一起吃光（贷款是过了很久，法币大大贬值时才付的），暴利之巨，无法计算。那时我们的鸦片业务已停止，没有存货给他们收去。

但是我们赚来的钱，最后还是没能逃脱同样的命运。“庆康”拆伙后，股东中除了一部分人把分去的钱买了田地或者转到别的行业继续搞投机剥削而外，我们先曾创办“蜀益烟草公司”，生产“主力舰”牌香烟，后来又以500万元资本开办“胜利银行”都由我任总经理。我自己也先后买了1000多担租子的田，并零星投资了一些其他企业。我满以为从此可以稳坐钓鱼台，一生享用不尽了，却没有料到在四大家族的诈骗掠夺下，伪币不断贬值。经过法币300比1换金圆券，又以金圆券5亿比1换银元，胜利银行的资本便全部化为乌有。1949年夏秋之间，又遭受通惠银行的倒骗，胜利银行就再也周转不动，不得不关门歇业了。与此同时，蜀益烟草公司也因连年遭受战祸损失和政府、官僚资本的摧残压迫，生产停顿，而仅有的一点流动资金又陷在胜利银行里损失殆尽，因此也不能不相继关门。至此，我多年来的“翻梢”梦想，只不过是昙花一现，虽以“胜利”