目　录

福春恒的兴起发展及其没落……施次鲁（1）
庆正裕商号回忆录……解乐三（28）
永昌祥简史……杨克诚（46）
我所知道的蒙自顺成号……吴能清（105）
顺成号发家概略……吴溪源（114）
云南猪鬃业之发展概况……李正邦（124）
昆明机制卷烟工业概述……孙天霖（135）
昆明商业团体的组织及活动概略……龙子敏（148）
滇人赴缅做工及经商情况简述……杨卓然（157）
泰缅经商回忆……马帧祥（167）
腾冲旅缅华侨经营玉石概况……李致卿（177）
云南马帮运输概况……解乐三（184）
滇西特产羽毛概况……张筱和（189）
石碘史话……董彦臣（195）

需要全本请访问 www.ertongbook.com

福春恒的兴起发展及其没落

施次鲁

引　言

福春恒为云南经营国际贸易及民族工业较早的商号。它输出条丝和土产，换进花纱和布匹，发展了中缅的贸易；进而设厂解丝，以抵制日货；经营汇兑，便利了侨民。在十九世纪八十年代，云南还在交通梗阻、风气闭塞、商业落后的情况下，而福春恒能做出这些适应当时社会需要的事业，实属难能可贵；但是另一方面在它后期的扩展过程中，也做了一些危害人民的事情，如经营大烟、托铸银币等等。福春恒在人事制度、利润分配、资金运用、货物运输各方面，已具有一套比较完整的资本主义经营办法，在推动它的发展上起了一定的作用。现在把它从组成到发展以至结束的经过，就我所知，顺序叙述如下。但由于时间较长、范围较大、个人经历和所见所闻不够全面，对各时期资金之确数、人事之变更等，亦多记忆不清，难免挂一漏万，尚希熟悉福春恒情况的人士，给予补充订正。

一、福春恒的组成

1.创办初期

在谈福春恒之前，要先介绍一下它的创办人蒋宗汉（字炳

堂）。蒋是云南鹤庆县大福地的农民，自幼家境清寒，生活困难，十几岁时，就到北区辛屯村替人放牛，但他不愿碌碌以此终身，后来就到永北（今永胜）投军，因骁勇善战，在中法战争谅山战役，滇西"平回"战役中（"平回"战役是清朝政府对滇西起义回民的镇压）均立了战功，累迁至云南腾越镇总兵（今腾冲），后调驻贵州安顺，卒于任所。当他驻腾越时，因鉴于滇西之土特产品，如粉丝、乳扇、核桃、弓鱼、火腿等均为缅甸人所爱好，但以爬山涉水，运输困难，无法大量输出，而在内地反形成积压；又云南一向不产棉花，也无纺织工厂，所需棉花布匹，都是由邻近各地零星运来（当时滇越铁路尚未通车），不足以满足人民的需要；各县妇女虽有些自纺自织，又以棉花奇缺，常因无花而停纺，在衣着的方面来说，是很成问题的。特别是在滇西大乱初定，社会秩序逐渐恢复，因战乱而逃亡的各县人民陆续回家，各安生业，衣被的补充，更为迫切；同时土特产的生产逐渐增加，也需要寻找销路。蒋宗汉认为由缅甸大量运入棉花棉纱布匹，由滇西大量运出粉丝、乳扇、弓鱼、核桃、火腿等物，不但可以满足双方的需要，也可以大赚其钱，于是就拿出少数款项，托其幕僚马某（名字已记不清）收购土特产运缅境瓦城（曼得勒）销售，回程购进花纱布匹。初为试办性质，而结果不仅土产到缅，极受欢迎；花纱布到腾越后亦获利甚厚，乃于清光绪二年（1876）拿出较多银两（确数无法查实）与腾越商人明树功及董益三合组福春恒商号，大量经营土特产及花纱布匹，并兼营玉石，仍由马某负责。继因业务日渐发展，为了推广花纱销路，便于收购土产，又在腾越开设福春店，由董益三负责，下关开设福庆花店，由赵献廷负责（后由赵朴斋负责）。腾、保、关三店，除经营本号等业务外，并代客堆存货物；凡货物入店，即按驮抽收堆费，如客货在店内成

交，并可由柜上代为核算及代理收交款项。来往客商，一致称便。后因蒋宗汉调贵州，董益三、明树功相继退出福春恒，董益三另组茂延记（即后来茂恒的前身），其所遗福春店掌柜职务由周体权接任。明树功除将大部资本退出外，其中经营玉石的一小部份，则仍与福春恒合作。

2.号与店划分

这时福春恒的花纱布匹，不仅销遍滇西各地，并已推及滇中，滇东，进而销到西昌会理一带，业务重心，渐向东移。同时滇省战事平定，滇川、滇康、滇藏的贸易逐渐恢复，而下关为各路货物的集散地，为各路贸易的枢纽，市场日渐繁荣，福春恒就把下关作为总号，由施定乾任掌柜。（马某已与蒋宗汉随军赴黔。）后来原“义兴公”的祁星阶、舒浩然、杨蕴山等，也加入了福春恒，所以就把号与店划开，福春恒作为合伙商号，而福庆店、福顺昌店则为蒋氏单独所有。号店仍统由施定乾总理其事，业务上仍互有牵连。

福春恒与明树功经营玉石部分，多年均未结账，后来（确实年月已记不清）才由施定乾派周守正前往腾越结算。周守正核算账务，素称能手，多年乱账，不久即全部结出。周守正又将结出之款，就近购了一批棉纱，也赚了大钱。施对周于是大为器重。周回下关后，施定乾即将福庆店交周负责，施则专任福春恒事。至此而号店划分，始较明确。这是福春恒的组成阶段。

二、福春恒的发展

1.恒仁合并

一九一一年十月，滇军第二师师长李根源率军西上，军政大权，集于一身，，煊赫一时。他到下关时，以清查“逆产”为藉口（所谓“逆产”，是指“平叵”战役中，清军将领没收

回民的产业），向蒋仰虞（蒋宗汉的孙子，是一个木拙而无用的人）威胁地说：福春恒的财产，大部分是“逆产”，要蒋氏全部交出。吓得蒋仰虞六神无主，结果交给李根源二万两白银了事。这一笔款，施定乾、蒋仰虞要由福春恒出账，而杨蕴山、祁星阶、舒浩然等则坚决反对。他们认为这是蒋家的私事，与福春恒无关，只能作为蒋氏的借支，不能列为号上的损失。双方争执，很为激烈，最后杨蕴山等退出福春恒，另组云丰祥。福春恒的人力财力，骤形单薄，业务处于停滞状态；而周守正与朱靖卿、赵坦然、张子纯等另组之福庆仁商号，则发展极为迅速；经施定乾、蒋仰虞与周守正协商，实行恒仁合并，就是福春恒、福庆仁两个商号合并起来，人力财力均得集中使用，公推周守正为总掌柜（总经理），仍沿用福春恒名义，全部资金有几万两。周守正接掌号务后，全力经营，福春恒因而迅速发展，执迤西帮之牛耳。所以恒仁合并，实为福春恒扩展之重要关键。恒仁合并后，福庆店仍由周守正兼理。

在此，我顺便介绍一下周守正的身世。

周守正名宗顺，云南鹤庆县人，三岁的时候，父亲就死了，接着母亲也改嫁，由祖母抚养。稍长，曾卖麦饼来补助生活，又学做过铜匠和皮匠。以后到福庆店做学徒，学打算盘和写信算账。据说别人算不清的账，到他手里就算得清楚，蒋明两家的合伙账目，就是他结算出来的。由于他善于投机营利，因而恒仁合并后，竟一跃而为福春恒的总掌柜。

周守正的发家，是有他一套对人对事的手段和方法。他每天起床以后，就到柜房处理号务，每一封信，每一笔账，他都要亲自过目；对各分号的复函和通函，照例是由他亲自撰写；全号的业务计划也由他亲自拟定，直至深夜才回寝室，十余年

需要全本请访问 www.ertongbook.com

而全号人员都对他较为拥护，一切措施能贯彻执行。这是福春恒的业务能顺利发展的主要原因之一，其次是他的头脑冷静，记忆力强。那时还没有用复写纸，他写通关信，虽长至数千言，写完一封，又写一封，并不对照，而先后所写就如同印出一样。凡是经过他过目的事情，反复默念，不论隔多久日子，他都能将时间、数字、人名、地点说得一点不错。他还有一个特长，就是他对看纹银成色有丰富的经验，如许多银锭摆在一起，他看了就可以说出哪个是多少成色，哪个是有杂质的，哪个是灌铅的，拿出去化验以后，与他所说的差异很少。后来凡是经他看过批注成色的银子，随到什么地方，商家都就按照他批注的成色核算，不再重看，所以他在商场中有很高的声誉。

周守正后因与蒋仰虞、蒋仰禹兄弟意见不合，退出福春恒，另与宋靖卿、赵如九等组庆正裕。这时云南财政厅长陆崇仁想利用他在商界的地位和经商手腕，来搜刮掠夺，把他拉入陆系金融系统，任兴文官银号总经理，又兼官方垄断专卖鸦片机构云南特货统运处处长。兴文官银号由李石生任内摇摇欲坠的局面转危为安，并扩展为兴文银行，成为陆系金融系统的中心，都得力于他的盘算，统运处的统购、统运、统销办法也是由他拟订的；在云南商界中确是一个突出的人物。他对企业的管理经营，有独到之处，投靠陆系官僚资本后，又善于倚恃官方势力，压迫剥削人民，经营大烟，流毒数省，成为龙云、陆崇仁的聚敛之臣。

订立制度

恒仁合并后，周守正着手整理。他认为健全制度是管理企业的首要之图。鹤庆帮各商号对此一向极为重视，而且各家有各家的特长。周守正就综合各家的长处，并吸收陕西帮的办法，订立出一套完整的新的制度。现择要介绍如下。

甲、人事制度

福春恒规定初入号的学徒，不管什么人介绍，或是股东的子弟，都先由洒扫应对学起，并逐步教以记账和珠算，使他懂得商业上的基本技术，然后再教以誊抄信底，使他一方面学会写商业信件，一方面也能逐渐了解全号的经营计划和各分号的业务情形；俟其已具备一般商业知识后，即派去单独处理某一事件，或某一笔账；经考察后，认为已可独当一面时，才调到分号担任副职，再经一段时期的磨练，才能升为分号负责人。因此，它派到各分号的人员，都能应付裕如，而总号对分号之指挥，也能如身之使臂，臂之使指。经福春恒磨练出来的人员，对信账都能熟悉。逦西商号多乐于聘任福春恒的伙计为信账先生或分号经理。福春恒俨然成了逦西帮训练商业人材的机构。（它的账务处理，是采取新旧账融合一炉的办法，避免了旧式账的含混不清，也避免了新式账的手续纷繁，适合一般商号应用。后来李梦白所编的《改良中式会计》，就是由福春恒处理账务的办法脱胎而来。）

学徒初入号时，除供给食宿外，每年只给工资纹银一两及包丝布改染的布衣一套。由第二年起，就看他的成绩，逐年加增，最高的到每年二十两，以后如成绩优良的就给以力股，使他由职员变为股东。这当然是一种笼络人心的手段（下节详述）。

乙、利润分配

福春恒将红利以本股、力股来分配。所谓力股，就是在三年考绩时（福春恒是三年札一次大账，分一次利润，进行一次考绩），成绩好的职工，就给予无股本的股权若干。所以职员虽然没有股本，也可以按其服务情况多寡不等地与股东同样分到利润。分配时，本股力股各占一半。譬如纯利为一万元，本

股为五百股，力股为四百股，则本股每股可分利润十元（10,000÷2÷500=10），力股每股可分利润十二元五角（10,000÷2÷4000=12.50）。所分红利，除扣去工资外的借支款外，其余可一律转为本股。力股之股数，亦得视其工作中之表现而分别增减。

这样做，是为了下列目的：

1.职工都想争取得到力股，工作努力，不敢贪污舞弊。

2.分红后力股所得，可以转为本股，使职工变为股东，而他原来的力股，仍然存在。只要肯努力，力股还可以增加，但如不肯努力，或出事故，则力股就减少。这样，使每个股东和职员都能够兢兢业业，不敢随便。

3.如只有股金，不在号内工作的股东，则只能分得本股，没有力股，他的股金虽多，但每期分获的红利，还会少于股金较少而有力股的人。拿上面所列数字为例。如甲股东有股金五十股，但未在号内工作，没有力股，则只能分获红利500元；而乙股东只有股金四十股，但因在号内工作，有力股二十股，则可以分获红利650元。这样，可以鼓励股东来号内工作，减少坐分红利，不劳而食的现象。

4.同样的本股，同样的力股，分得同样的红利，但如甲股东每年只用他的工资，不借支分文，则结账后所得红利，可以全部转为本股，其股数可以增加；而乙股东已先借支一部，结账后扣去借支部分，转股数字就自然减少；几年以后，两股东的股金就可能悬殊很大。这样就可以鼓励股东们积累资金，扩大营业。以实际例子来说，蒋仰廣弟兄的股金原比周守正多，但由于蒋氏开支浩大，而周守正则很少借支，后来周守正的股本竟大大的超过蒋氏。

5.有的商号，分红利后，股东即将红利提走，结果虽然年

年赚钱，资金仍永远停留在原来的数目上，使业务无法扩展。而福春恒则系将股东红利一律转为股本，资金年年增加，业务因而日益发达。在其全盛时期（约在1920至1930年），资金积累共达大洋三百余万元。

由于采行上述的办法，所以号内人员，不论是股东和职工都能视号如家，有休戚与共之感，但也表现了它对店员学徒的残酷剥削。他们减低了店员学徒的报酬，以增加股东的利润，结果又拿这种剥削所得的利润的一小部分作为力股，以骗取店员学徒的忠诚。表面是本股力股各占一半，好像对“力”的方面已十分优待，而事实上除第一次初得力股的职工分得的红利是真正的所谓“力股”，是属于“力”的报酬外，从第二年起，他已因第一次力股股红转为股本而变为资本家。拥有大量力股的人，也就是拥有大量资金的股东。名称上虽有本股力股之分，而实际上都是资本家的利润，已无真正力股之可言，朝三暮四，说穿了根本就是一个骗局，不过在当时对于笼络人心，鼓励工作上，确起了一定的作用。

丙、通关信函

一般商号对各分号的函件，多半是各别写的。总号对每一分号都是单独指示，或答复业务事项，因此分号与分号之间，往往互相不明情况。福春恒则除了各别的指示与答复外，还作一种定期的通关信（即通函）。每周由总号将各分号的来信汇集作统盘研究后，订出全号总的措施，规定下一步骤各分号应如何做，及各分号间在业务进行、款项调拨各方面应如何联系的详细办法，写成通函，发给各分号按照执行。各分号的来函也分别抄给别的分号参考。这样，一方面使各分号有所遵循，一方面也使各分号明瞭总号的意图及全号面貌。分号与分号间也可以互明情况，步调一致，不致各吹各打。各分号人事互调

需要全本请访问 www.ertongbook.com

时，也不致感到业务生疏。这种通关信都是由总号及各分号汇订成册，等于是号上的一部年鉴。（可惜这种年鉴现已无存，否则对本文的撰写将有极大的帮助。）

丁、抄报流水

一般商号只在每届结账时，由各分号将资产负债表、损益计算书呈送总号，报告它的盈亏，对分号平日的账务处理很少查考。而福春恒则规定除在结账时呈送资产负债表、损益计算书外，平时还要把流水账（即日记账）全部抄呈总号。这在手续上虽然麻烦一些，但它有几点好处：

1.总号可以查对分号的账务有无错误或弊端；

2.总号可以了解分号平时的资金运用情况；

3.总号可以了解分号的开支是否正当，有无浪费。

以上三点，是福春恒的制度中比较重要的部份。其他方面，也有不少长处，因关系不大，故略而不叙。

3.推设分号、扩展业务

如上所述，福春恒初期业务是以购进花纱布匹、输出土特产品为主。但当时因分号较少，经营范围有限。恒仁合并后，首先由健全和推设分号、扩展业务着手，就派杨丽三前往瓦城负责；派舒浩然前往昆明负责，派艾体仁设蒙化分号，董保真设鹤庆分号，蒋秀恒设镇南分号，蒋光甫设昭通分号，漾濞、弥渡等也先后设了购销机构（人名地名已记不清）。后来业务逐渐发展至川康一带，又派张绍曾设宜宾分号（后因张好交游，开支浩繁，用亏号款，且自恃才长，对周守正不大服从，周守正乃将其撤职出号，另派娄光廷接任）；陈伯洲设重庆分号（后陈以营私被撤，由杨丽生接任；舒浩然等退出福春恒后，杨丽生调昆明，由彭永健接任，施次鲁为副，彭永健调山东后，由施次鲁负责）；董伯超设立泸州分号；段又真设立成

都分号。那时云南花纱布匹的需要极为迫切。滇越铁路通车以后，虽可由上海、香港经滇越铁路运入一部份，但滇西方面，则大部仍有赖于缅甸方面入口。而棉花则不仅供应滇西，且运销至川康边地。福春恒除在设有分号的地方，大量收购土特产，并扩大花纱布匹的销售处，未设分号的地方，也大多由当地商人向福春恒采购花纱布及售给土特产，所以福春恒的销售网实际已遍及滇西各县。各地织土布所用的棉纱及缝衣被所需的棉花，大部由福春恒供应，使土布能蓬勃发展，棉花不致匮乏，而土特产亦找到销路，日渐发达，对当时社会商品供销起了相当的作用。同时又由昆明方面购买日用必需品（当时称为洋杂）到滇西各地销售，也受到人民的欢迎。

但后来花纱布的营业增加，在缅甸售出土特产所得的缅币已不敷采购花纱之用，虽然经常由内地买一部份叶金、银锭及银元换取缅币，数目亦属有限（银元只要清铸龙洋及法国的坐、站扳桩、滇半开则只要清铸的回珠钱）。为了增加外汇，便于购货，并将业务逐渐向内地发展。又由川境各分号购买条丝（生丝）运往瓦城，售出之款即以进货。在滇西售出的花纱布款，则以一部份收购土特产，一部份由下关汇昆明，与在昆售出之棉花款，用以购买洋杂；并在顺宁（今凤庆）一带收购春茶，在下关制为川庄藏庄两种，分别运往四川及康藏销售。

丝业发展以后，出口多于进口，一方面是缅款大增，必须转回；一方面是川厂需款甚多，必须调剂；经营大烟以后，汉口款亦须调回，转款成了当时一个重要的环节。为使资金周转加速、调拨灵活，又派董又真设上海分号，蒋盈五设汉口分号，专办转款业务。后董又真调驻香港，又由周孟臣接替申庄，除调拨本号资金外，并代其他商号办理申港汇兑，年达大洋四五百万元。那时各县无银行可以通汇，小额汇款，极感不

便，福春恒又在滇西滇东各县分号及销购点组织汇兑网，便利了小商小贩及农民的汇款，也增加了资金的利用。福春恒的汇票，因为手续简单，交款迅速，得到各地人民的信任。

至此而机构健全、转款灵活，福春恒的基础，越更巩固。

4.建立工厂、解制洋纺

福春恒最初经营的条丝，系购买四川各地抽好的生丝，粗细不匀，在缅甸售卖时，又须分级。后来福春恒就收购蚕茧，自行抽丝，在四川分好等级，做好包装，然后运缅销售。但此种生丝，到缅后仍须加工，解为细丝，才能适用。这种细丝，一般称为“洋纺”，价格很高，销路亦广。当时缅甸的洋纺市场是由日本人控制的，他们由华东收购生丝，加工解制，运到缅甸，获利颇厚。福春恒鉴于川丝产量丰富，价值低廉，适合解丝的条件，如果制为“洋纺”，运缅销售，一定可以大为发展。经杨丽生在川研究试制，结果极为成功，不仅质量很高，而且运到缅甸以后价格仍可低于日丝，乃决定在四川将生丝解为“洋纺”，再运缅销售，于一九一八年派叶新亭到嘉定设立第一座解丝厂，将生丝制为一磅庄的狮球牌“洋纺”，运缅后极受欢迎；遂又在建昌、宜宾、成都等处继续设厂，至一九二四年共设十八个厂，年产解丝约五千箱，工人共六千余人。福春恒的狮球牌解丝，畅销缅甸市场，并销到印度一带，使日丝大受影响。北缅的丝织品厂（主要是织弄裙）并因洋纺来源丰富而大为繁荣。这不仅是打开川丝的国外销路，也是国货战胜外货的空前纪录。而且当时在四川军阀混战，恣意摧残工商业之际，福春恒仍能在万分困难的环境中发展了丝厂，确是一件极不容易的事。

后来解丝销路日广，供不应求，福春恒又派周孟臣、彭永健、张静仙等到山东博山设立一座解丝厂，由青州一带收购蚕茧，用

日本式抽丝机解制，运往上海，出口印度、波斯等地，工人三百余人，年产丝三、四千大箱。正拟扩大生产，而日本的人造丝大量制成，到处倾销，丝业大受打击，只得停业。在一九二六年迁往周村，改行设立福春恒面粉厂，出品桃牌面粉，畅销胶济路一带，每日产面一千余袋。直至一九三一年蒋周分裂时，始由周孟臣将厂售与当地职工徐某经营，即现在的大同面粉厂。当时山东面粉业大部被日本人操纵，政府又为虎作伥，百般打击。在这种情况下，福春恒仍然艰苦奋斗，兴办民族工业，苦撑了几年，也是一件值得称道的事。可惜他们只当作副业，未能全力以赴，做到独立生存，所以后来随着福春恒的破产而宣告结束。

5.吸收劳工款与经营鸦片

缅境老银厂的劳工，大半是云南南华县（原镇南县）附近的农民，祥云、凤仪一带也有一部份（当时称为华工）。他们所得的工资，需要汇回家乡，接济家用，但当时老银厂与内地没有银行可以通汇，福春恒就与老银厂工头梁金山接洽，凡是劳工的汇款，都交给福春恒腊戍办事处，折为滇钱半开，开给汇票，交汇款人寄回家中，由家属持向福春恒派往南华兑款人取款；祥云、凤仪的劳工汇款，则由福春恒派人到凤仪兑付；后来为了便利劳工兑取，福春恒又通知各分号，凡属劳工汇款，不论哪个分号或购销点见票即可通融兑付，因此劳工更乐于与福春恒汇款。

此项劳工汇款和其他侨汇，每年约可收汇卢比五六十万元，福春恒即作为在缅购货之用。一九二二年，唐继尧由粤回滇，因军用浩繁，省库空虚，又一度大开烟禁，准许民间种植、贩运、吸食鸦片，并鼓励鸦片出省，抽收捐税，饮鸩止渴。鸦片烟成为云南最大的生意，各商号竞相经营。当时鸦片

烟的质量高，价钱最低的是缅境麻栗坝和滇缅边界一带。但在这里收购鸦片，必须使用卢比（后来亦用半开），一般商号要准备大量卢比，诚非易事，福春恒对这方面的条件比较优越，因为这时“洋纺”风行全缅，用售丝款换进花纱布已绰绰有余，而不必再依赖老银厂的劳工汇款，所以就决定将所收卢比汇款全部用来购烟，运到下关以后，与在内地所购，合制为“汉庄”烟，转运四川、汉口销售，将售出之款，接济四川丝厂。

四川自护国战役以后，内部分裂，连年混战，而重庆为必争之地，川黔各军，此进彼出。凡进入重庆之军队，均以筹饷为名，向商号借款，常常有借无还，商人不堪其扰。自烟禁大开以后，军阀借款的目标，更转向于经营大烟之商号，因鸦片利润厚，且究非正当商业，比其他商业要软一些，如果得罪了军阀，他很可以“禁烟”的堂堂理由，没收你的货物，拘押你的人员，所以经营鸦片烟的商号，对军阀畏如虎狼，而军阀也就对他们恣意榨取。如云南军阀金汉鼎，于一九二二年前后在重庆搞所谓“定滇军”，曾把所有在重庆的云南烟商负责人，弄到他的司令部，软禁了一昼夜，勒索借款；答应借的，就放回去，限期缴款。烟商在其淫威之下，只好忍气承认，每家三千五千、以至一万元以上。福春恒当时被勒借了一万五千元。这样大的借款，分文未还，以不了了之。而四川军阀，类似的情况，尤不胜枚举。各地在重庆烟商，为了应付这种勒索借款，乃呈准政府组织了滇黔川三省特业会，公推福春恒重庆负责人施次鲁为首任会长。施就向驻军交涉，以后军部如向烟商借款，可由特业会统一办理，军部需款若干，通知特业会，由会按各商号经营鸦片之多寡比例摊借，所借之款，由军部指令禁烟局抵拨税款，由特业会派员坐扣，不必由军部直接归

还。这样，在军部免得直接向商号逐家商借，手续麻烦，且不必由军部筹还，减少了许多困难，而商号则借款有了保障，比较安稳。双方对这项办法都感到满意。许多商号也因此渡过难关，免受摧残。因而福春恒在重庆的声誉也更为提高。

关于老银厂的劳工情况，这里还作一些简单的介绍：

在旧社会里，由于军阀的混战，官僚地主和资产阶级的剥削压迫，使一般人民饥寒交迫，走投无路，不得不离乡别井，寻求生路。滇西南华、沙桥和祥云、凤仪一带的贫民，就相约到缅甸老银厂去做矿工（缅人称为华工），因为那里气候恶劣，瘴毒厉害，并且工作艰苦，生活条件很差，一染瘴毒，十人九亡。所以劳工们都是立冬以后入缅，清明以前就赶快回来。但由于繁重的工作，困苦的生活，已把身体弄得很坏，仍然容易感染瘴毒，死的人仍然很多。中了瘴毒的人，虽父子兄弟不敢接近，在途中得病的人，同行者都不敢照拂和等待，往往命其睡在地上，拿一枚银币放在他的胸膛上，告诉他说："你睡一睡吧，如果好一点，就爬起来拿着这一元钱做路费来追我们，如果不行了，就把这块钱含在口里！"（意思是作为"含口钱"，旧社会的迷信，人快死了要在口里放一点银器。）那时路上盗匪又多，有时这一枚准备做含口钱的银币，也会被土匪夺去，病人只有望着流泪而已。这种惨状，不只是目不忍睹，简直是耳不忍闻。但为了生活，为了逃避反动政府的魔掌，南华沙桥一带的人，仍然年年结队前往，甚至有祖父、父亲已死于老银厂，而儿子、孙子仍然含泪前往者，与柳宗元《捕蛇者说》上所说的惨状完全相同。当时曾有"镇南沙桥寡妇多"的说法，虽属形容得过分，但也可以说老银厂华工死亡之惊人。

这些劳工所得的工资，在福春恒未收汇以前，因没有汇款的机构，无法汇回家中，必待由缅回家时，亲身带回，或托可

靠他亲友代寄（其中死亡的人往往人财两空），而随身携带，又有被土匪抢劫的危险；并且入缅之先，常常要向地主富商借用旅费，即使平安归家，但剩余的钱，还清高利贷的借款后，仍然是一无所有。工人们的命运，是多么痛苦啊！

至于福春恒的收劳工款，最初是用来购买花纱，既满足了社会的需要，又便利了劳工的汇款，本来是一件很好的事，但后来用这笔款来购运鸦片，流毒内地，功过实难相抵。并且当时缅币价格的高低，系以申港水的高低为转移，起落甚大。第一次世界大战期间，缅币曾跌至每元只值滇半开四角左右。大战结束后，有一时期，又曾涨至每元值滇半开八九角。福春恒在收汇折算时，往往缅币涨时，不及时调高；而缅币跌时，则立即调低，成了公开的剥削。但劳工们因汇款困难，除福春恒外，难找汇款商号，所以明知吃亏，也只好默然忍受。同时因为汇单一时转寄不到，或汇单虽到而工人家属没有及时来取，福春恒就得到较长时间的利用，等于是无息的借款，这也是一种变相的剥削。

后来其他商号，虽亦有前往收汇者，但为数不多，信用亦不如福春恒，因而大部汇款仍落在福春恒手中，供其利用。

6.利用军款及钱庄贷款

福春恒的业务，既逐渐发展，所需资金，较为庞大，于是又设法吸收外资，以资利用。除上述的吸收劳工款外，又在四川吸收军款，及向钱庄贷款。兹分述于后。

甲、吸收军款

一九二〇年滇军第二军赵又新部队进驻泸州，当时的军阀都是克扣军饷，虚额吃空，把军费拿来营私肥己，赵军自难例外。福春恒就乘机派宜宾分号的张绍曾向第二军接洽，把每月所领军费的十余万元全部存给福春恒，照市付息，要用的时

候，才零星提取，派泸州负责人董伯超专办收支手续，福春恒就利用这笔款来扩建嘉定、宜宾、成都各丝厂。这项存款，到一九二一年赵又新死后，全部息银及一部余款（数字记不清），即全归赵氏所有，成为官僚资本，由赵又新的弟弟赵如九出面，正式投入福春恒。赵如九又以庚继尧给赵又新的邮金，再凑上一部份资本，另组复协和商号，在业务上仍与福春恒有密切联系。后来第二军回滇，赵的旧部金汉鼎等四团长，要叫把这一笔款全部交给他们，在昆明向福春恒威胁，气势汹汹。福春恒的人都不敢向他们交涉。这时早已脱离福春恒的张绍曾，在昆明赋闲，他在川时与赵部军官极为熟悉，福春恒乃又起用他，由他出面调停，才以另付半开几万元了事（款数记不清）。这一件事，几使福春恒陷于危境，同时也反映了反动政府时代，士兵为什么饥寒交迫；军官为什么发财致富；以及官商如何互相勾结，互相利用；官僚资本如何形成（赵军事件、当时只是官僚资本形成的若干类型中的一个类型），如何利用工商业；如何渗入工商业；然后加以威胁，取而代之的阴谋毒辣情况。福春恒之未被鲸吞，只是因为当时的官僚资本尚在幼稚时期，还不像后来四大家族的明目张胆，巧取豪夺而已。

张绍曾应付了四团长事件后，骄傲自满，俨然以功臣自居，又凭藉福春恒的地位，在商场上颇出风头，很想自立门面，大显身手。而周守正也感觉张绍曾难于控制，不愿其长久在号，大有一山难容二虎之概。张绍曾乃又退出福春恒，自组裕厚祥。这说明了周守正表面上虽是待人以诚，但只是对一般地位较低能供其驱使者而言；至于对声誉地位和他不相上下的人，则仍猜忌，必欲去之而后快，这充分暴露了资产阶级的互相倾轧，事事把个人名利放在第一位的丑恶面目。

需要全本请访问 www.ertongbook.com