

23

云南工商史料选辑

第一辑



8

中国民主建国会云南省委员会 编
云南省工商业联合会

一九八八年四月

编 辑：杨润苍

封面题字：何开明

封面设计：曾 金

云南新华印刷三厂印装

工本费： 2.99元

出版说明

我两会的工商史料工作，始于1980年末，因人手不足，主要向我两会成员中，经营的企业历史悠久，见闻也较广博的老同志，或经营的企业具有某些特点和一定代表性的同志，就他们的亲历、亲见、亲闻进行采访、征集资料，然后经过审核、整理、加以编写。几年以来，编写了企业史、行业史、人物志、回忆录等史料稿共三十余万字、计二十篇。其中大部份已报送两会中央史料工作办公室；并有部份由两会中央史料办转送全国政协文史委采用；也有少数几篇，分别由省、市政协文史委采用，并刊入他们出版的文史资料选辑中。

为了保存和积累两会工商历史资料，并进行内部交流、参阅和订正，现由我两会就编写的史稿中，并就几位老同志在两会史料工作开始前撰写的史稿中，重点选择陆续出版《云南工商史料选辑》。选辑中各篇史稿，由于编写人员水平、阅历的局限，难免有疏漏和不尽翔实之处，我们竭诚期待同志们提出批评、质疑、补充和订正，以使它较为完善地能对研究我省经济史和从事经济工作的同志，起到些有益的参考、借鉴作用。

1988年1月15日

目 录

原信昌商号经营泰国、缅甸、老挝边境

商业始末……………马泽如 口述
杨润苍 笔记(1)

滇缅贸易简史……………李镜天(30)

茂恒商号的发展及其由商转工史略

……………古高荣 杨润苍(55)

永昌祥简史……………杨克成(83)

云南近代工商企业家董澄农的创业

历程……………杨用勋 杨润苍 何开明(145)

永茂和商号经营史略……………李镜天(163)

昆明东南兴业公司经营始末记

……………王炎炯(192)

云南省旧商会的历史沿革及其工作

概况……………杨润苍 赵永年 甘汝棠

吴瑞生 赵泽公 杨西园

何汇五(211)

原信昌商号经营泰国、缅甸、老挝 边境商业始末

马泽如 口述 杨润苍 笔记

我是云南河西回族聚居区大回村的人，过去在昆明开设原信昌商号，并在墨江、思茅、江城等边疆地区设立分支机构及茶厂，主要经营泰国、缅甸、老挝边境的生意。这个企业从开始以至逐渐发展扩大，是经过我们一家弟兄子侄和衷共济、戮力同心，历尽艰辛创建得来的成果。现将经过回忆叙述如下：

一、赶马驮运、艰苦创业，闯出生意路子

云南地势多为崇山峻岭，交通极端不便，早期在没有公路铁路以前，货物的长途流转，都是依靠牲口驮运，本省三迤有大大小小的马帮组织。不论大小马帮，每帮为首的称为锅头，（也称马哥头）每五匹马设一个赶马人照管，没有马店和草料的地方，需要露宿和割青草喂马，则一个赶马人只能照管两三匹马，装卸驮子是几个赶马人合力装卸。每一马帮还根据人数多少设有专职的炊事人员。

迤南一路的马帮不少，只有河西、玉溪、峨山一带小部份回族人的马帮，才敢远走普洱、思茅以至车里、佛海（即西双

版纳)并进入泰、缅、老挝,其他如汉族人的马帮是不敢走这条路线的。这条路上气候炎热,瘟疫疟疾流行,人畜都容易着病。从思茅进去,山高林密,野兽出没,有些地方,荒无人烟,就得开亮露宿,餐风淋雨,所走茅路,长满草木,还得路熟的人在先头用大刀披荆斩棘,开出路来;遇到沼泽泥潭,骡马过不去,要割草砍木来垫;并要注意有些河道有蝎子,马从水里游走过河时会来咬马。有时远远听到虎啸,得停下来,下了驮子,就地打桩把骡马拴好,以防惊跑,再用树枝和驮子把骡马围成一圈,在圈外烧火塘,人就荷枪实弹,小心防守。至于在到达思茅以前的沿途,虽然有村有店,但又有土匪骚扰,还得准备枪枝子弹,以防抢劫。所以走这一条路,不仅艰苦,还要冒生命的危险。

回族马帮走这一条路,大约开始于清光绪初年,(即1875年左右)每年从去到回来,都是气候较凉而又干燥的季节,一般是阴历九月动身到次年三、四月雨水下地前回来,因为雨水下地时,沿途难走,加上气候炎热,人畜都受不了。去的时候除了替思茅号家从昆明驮运货物外,自己也买些货物,如红白毡子,推烟(即用机刀推切的烟丝)、黄蜡、辫子、花线、笠帽、铜铁器皿等,本钱多的还可带点黄丝、土布等货。这些货物中的推烟、铜铁器等,在沿途墨江、思茅一带也可销售;到了缅甸的景栋、腊戍、曼德勒,或泰国的清迈、老挝的丰沙里等地,货物中如红白毡是那里山区少数民族在埋葬死人时需要用来包裹尸体,黄蜡是供佛教徒浇蜡烛用,黄丝用来织料子,土布、缎子用来做衣服,辫子花线供景颇人作装饰用……都是好销的对路货。马帮就在这几个地方,一面卖货,一面给英国人驮运短途货物,赶在雨季前买好棉花驮运回来。我的一位叔父,就是在这个时期赶着二十多匹骡马,自任锅头,做这种生意,

每年驮回来的棉花，到思茅时价钱好就在思茅卖掉，价不好就驮到河西家乡零售，并在思茅向号家揽运茶叶，驮到昆明交与茶号，了清手续后才回家。

这种生意叫“走夷方”，当时有句俗话说“穷走夷方饿走厂”，意思说，不穷不饿是不会干这种冒险事的，走厂是指到个旧矿厂当砂丁，我的叔父走夷方，虽然还不到没有饭吃的地步，但在当时农村处于破产边缘，也还是为了寻找生活出路，他冒着危险不辞劳苦的走了一些年，也只是将就过得去保住老本，收益不多。实际上这条路的生意是可以赚钱的，只是因为叔父赶马是以驮运为主，顺便带点货物，本钱少，做的生意不多，遇到驮马生病损失，还要拿生意上赚的钱来弥补。有些赶马人，不幸在途间骡马着“慢症”损失较大，失去了大部份本钱，不好意思回家，只得就在泰缅打雨水（即在当地渡过雨季）另谋出路，或给人驮运短脚，或来往短途买卖棉花山货，等到得了些利益，才带信回家，也有的就流落国外，娶妻生子不回家了。叔父老了，赶马事业由大哥马同柱继承，虽然采取了多办货少赶马的办法，有时还挟带大烟得利较多，终因本钱小，生意搞不开，有时向思茅号家借了债，又有条件要把回头货卖给他们，还要照价七折八扣，受到许多中间剥削，加上还有骡马着“慢症”的损失，所以走了十多年的夷方，得过一些利，而也没有赚多少钱。

但是两代人走夷方的辛苦勤劳，却取得了做生意最可宝贵的“信誉”。多少年来，特别是大哥马同柱为人忠厚，最讲信用，在这条路上从墨江、思茅一直到泰缅边境，与号家和商人的接触中，不论银钱来往或货物收交，既不延误日期，也无任何差错，都是一清二楚，丝毫不苟。甚至沿途有些商人托他代办通海等地的货物，他也老老实实地为同业服务，因而赢得了信

任。沿途不论商人、店主，包括少数民族的老百姓，乃至迤南路上做官的都说马同柱是个忠实可靠的人。后来我二哥和子侄们在这条路上做生意，有人问到是哪家姓马的，回答是马同柱家，都起了好感，大家都说马同柱在思普路上是个好人。有了这种信誉，就为我们今后的生意发展奠定了良好的基础。也就是说，虽然过去得利不多，但已为今后闯出了发展和扩大生意的路子。

二、建立基地、坚守信誉、扩大经营

在本世纪接近二十年代时期，大哥也老了，走泰缅老挝的生意，由大哥的儿子即我的大侄马子厚继承，经家庭开会，认为这条路太辛苦，疾病又多，也应发展思茅以内的生意。于是把原来设在华宁县盘溪的酱油作坊（酱油运销盘溪至河口一带）源馨斋卖与他人接手，将价款添作本钱，1919年在墨江开设杂货店，沿用源馨斋牌号，从昆明驮运百货、布疋、棉纱以及上述那些可以运销泰缅的货物到墨江销售，并在墨江收购紫胶、獭猫皮、牛羊皮运销昆明。我遵父亲之命，先在墨江照料，一年后交给二哥、四弟接管，然后转回昆明常驻。这时，大侄马子厚暂在国内，他先到江城买茶，驮入老挝销售，并由老挝交木船运往越南销售；为了发展业务，又来思茅成立了原信昌杂货店，不久交给二侄马子明负责经管，他才前进到泰国去，并在泰缅边境的景栋、掖市、者海等地设了几个运货点。此后的原信昌即以墨江、思茅为主要基地扩大贸易经营，在思茅销售的货物，由昆明运到墨江后，从墨江按照需要拨到思茅来，进泰缅的货物再从思茅拨出去；至于泰、缅、老挝驮来的货，能在思茅、墨江销售的则酌量留下一些，多数货由思茅、墨江转运昆明。

老挝方面，由于大侄马子厚曾去江城买茶运销老挝并经老挝运销越南，知道了许多石屏人在江城附近的易武揉制饼茶，经老挝、越南外销香港创出了牌子，很得利；于是由四弟到江城成立了茶厂，牌名敬昌茶号，揉制七子饼茶，驮入老挝转运越南、香港销售，并在江城开了一个百货店，销售的货物由墨江拨过来，于是江城也就成为原信昌的一个重要基地。因为这里距离老挝较近，出入也很方便，饼茶驮入老挝后，即可交船转运越南香港。此外，由于墨江到昆明之间货运路线太长，当时的交易多以硬币银元为主，转款也不方便，我们又在昆明至墨江中间的元江设了一个转运点，并在墨江至思茅间的磨黑盐场开了个源馨斋杂货小分店，主要办理转拨现款的业务，办法是，由磨黑的小分店向当地盐场购买甲灶食盐，驮到元江这个点，卖给建水商人，先交盐，货款拨昆明交我号，这样我们既取得转款到昆明的方便，又得了一份售盐的利润，而建水商人也得了收现货交期款的好处。于是我号的业务基地，即从昆明、元江、墨江、磨黑、思茅、江城以至泰缅老挝边境的景栋、掖市、者海等基地连成一线，加上我们在经营中更注意发展和巩固原有的信誉基础，就使得我们的货物运输和资金周转非常灵活，我们可以考虑在最有利的条件下，分段调拨转运货物，灵活运用资金，避免了因旷日持久的长途货运而积压资金，这对业务的发展，起了很好的促进作用。在思茅这个基地还能不太费力地对思茅海关搞瞒关漏税，次货拿去报关，好货就贿赂巡丁瞒关搬来店里，得了很大好处。

当时对原信昌业务的发展扩大、起了主要促进作用的，除了商品货物的流转经营外，还有揽运洋关驮及开办汇兑两项重要经营：

由于腐败无能的清政府和侵略我国的帝国主义所订的屈辱

条约，沿袭到辛亥革命后的民国时代，所有海关、盐务、邮政仍然是洋人把持当政，思茅海关的洋官们在土匪横行的情况下，了解到我们的信誉，把他们和蒙自海关往来频繁的运输驮子，在我们提出保证后，一律包给我们驮运，称为驮洋关驮，马脚钱可照一般运价加一倍，这是别的马帮揽不到的货运，而我们却可凭藉信誉承包驮运，不仅运价高一倍，而且洋关驮不受检查，还可挟带部份当时是违禁品的大烟，获取更大利益。

由于反动政府的纸币不断贬值，在这一路交往的货币，大多是银元硬币，有本省的半开银币、国内的大洋银币及墨西哥的鹰洋银元（俗称斑庄）等，携带不便，而途间又多匪患，所以洋人主管的海关、盐务稽核所、邮局等部门，都需要源源解款到昆明，他们不放心别家商号，就专要原信昌承汇，甚至官府的汇款，乃至卸任的县长等，鉴于我号可靠有信誉，也找我们汇款，其中有附带条件要保密的，我们也照办。这些汇款的数目不小，一般的交款期是半个月到一个月，我们既可收取1.5%的汇费，又可在汇期内用作周转资金，是有相当利益的。同时，还有许多从思茅走越南、老挝的马帮和商人，他们回到思茅时，大都为了携带便利，带来了许多法国的东方汇理银行在越南发行全境通用的纸币（称为法纸，又称越币），需要兑换成银元，以便迅速出境办货，兑换价格低于昆明的东方汇理银行收兑牌价，有时因急需还不惜低得较多，我们就用收来的汇款源源不绝地大量收购法纸，运到昆明向东方汇理银行兑出银元。帝国主义银行在操纵我们的金融中，牌价也有涨有跌，但总是大涨小跌，涨时多，跌时少，我们在保证交汇款不误期的前提下，一般是等到牌价较高时，才交它兑换。这样做了些年，获利很是可观。

我们之所以能承办其他号家难于承办的洋关驮和汇款业

务，主要是凭藉我们各个基地平时建立起来的巩固信誉，但也有另一方面的原因就是可以保证安全。我们在货物流转只能利用马帮，而沿途又多匪患的情况下，也遭到几次洗劫，只好不惜下些本钱，购买了枪枝乃至机关枪等武器弹药，由自己的马帮护运。同时在那无法无天、弱肉强食的旧社会里还不得不拉连了一些沿途的土豪大户等有关人物，方式上不外送礼、交朋友、借款等，这样，在货运安全上就比较放心，有了保障。如有一次，我们的马帮在新平县的扬武地段行进中，有几个驮子脱了节走在后面，被土匪抢走，当地的团防陈大队长硬是给我们把原驮追了回来；另一次，我的四弟赶着马帮运货到江城，中途遇土匪开火，四弟受了轻伤，事后托一个土豪寻访土匪，这个大土豪竟杀掉了当时开枪的这个土匪。后来我们在一些群众中，就听到一种议论说，老马家的货驮，连土匪都不敢动，认为“惹不得”。这些情况的出现，也吸引了另一些马帮来搭我们的帮，力求货驮安全。这也就是我们能包洋关驮和大做汇款业务的另一原因。

到了二十年代中期，从思茅进缅泰边境的沿途如车里、佛海（即今景洪、勐海）一带，人口逐渐增加，荒无人烟的地方有所减少，加上有了防疫的针药，人和驮马的疾病都能防治，“走夷方”的艰苦程度，比之过去是大大好转了。拿我们来说，赚了钱，就有条件改善沿途的吃用，例如需要开亮露宿就把准备好的帐篷扯起来，吃的东西不仅充分还要质量好，另外又准备了防治疾病的针药用品等；随着这些条件的好转和改进，我们进出老挝、泰缅的业务，也就顺利地日益扩大和发展起来。

这时，我们的货物运转，既有自己的马帮，还雇用别家的马帮，自己的马帮经常保持二十匹骡马，由本号派比较老成的

先生负责经管。大侄马子厚常驻泰国，经常往来于边境几个据点和曼谷之间，处理买卖和调运货物。此后，马子厚和一个泰国姑娘结了婚，这个姑娘的父亲是中国人，母亲是泰国人，并和我们同样是伊斯兰教徒。她家自然有些泰国的亲友，不少是在泰国政府部门担任工作的，对我们的业务来说，遇到要和泰国人或有关部门打交道的事，就由马子厚的媳妇在场当翻译，或是交给这个媳妇直接去办理，就比较容易办得通了。同时马子厚在曼谷又被推为云南同乡会会长（同乡会主要是做这一路生意的云南人组成的），因而也就和福建、广东帮的侨商拉上了关系，在买卖交易中，很得他们的帮助。这些因素也对我们的业务发展和扩大，起到了相当的促进作用。

三、拜师求教 学习山货知识

在业务发展中，我们思茅进去到泰、缅、老挝边境的货，除了上述那些土产外，又增加了麝香以及三纺缎等快销利厚的货物，出来的货则以鹿茸、象牙为大宗，还有少数犀角、熊胆、虎、豹皮骨等，这些山货都是高档名贵药材商品，经济价值高，而因产地不同，等级也各有差异，质量优劣互见，价值就悬殊很大，且有搀杂使假的问题在内，极易上当受骗。本业的人对鉴别这些货色称为“身份大”，意思是说，一定要对这些山货有充分的经验和知识的内行，才能鉴别货物的好、坏、真、假，掌握合理价格，我们在老挝买过一批共重48两的犀角，就是假货，称为天麻角，只卖回来本钱的两成，对此更有深切的体验。我想“做哪行，习哪行”确是至理名言，决心从头学起。

当时，昆明的福林堂是三代人沿袭经营山货药材的大店

铺，有货真价实的悠久信誉，店里的二掌柜李福初先生就是一位经验宏富有真知灼见的行家，我们运来的鹿茸等山货大多是销售给他家，因为他家资金雄厚，胃纳较大，只要货好，不论多少都可买下，而议价也公平合理，彼此交往中我和他结成了朋友，在货物知识上，我虚心求教，拜他为师，尊称他为二老师，他为人亢爽，古道热肠，也愿尽心指教，因而使我在实践与学习的结合当中，懂得了下面几种高档山货的有关知识：

①犀角：产于老挝、泰、缅交界边境，但数量不多，所以更为名贵，药店有些把犀角磨水成奶状来卖，性能是退大烧大热的凉药，犀牛的齿和蹄也是凉药，犀牛皮碾面是治刀伤的好药。真的犀角，空洞处的碗口是蚌壳样的人字形，顶端略有弯曲，角身有生成的猪鬃眼，还有较矮的附角相连。但我们买入的假犀角是：空洞处的碗口是圆形而不是人字形，顶端有弯曲是人工锯出来的，猪鬃眼则是用针戳刺出来，而不是生成的。

②鹿茸：从形状说，较小的一种叫螃蟹眼，太嫩，药效不大。拳头大的称为包包茸，则是好货，药效较好。较大的有四平头、独条、鱼尾六岔，这几种是有优有劣，至于护角、老角就只能熬胶用了。从产地说有山茸与坝茸之分，在大森林里生长的鹿的茸称山茸，这是头等货，在沼泽地带吃水草的鹿，它的茸称为坝茸，是二等货。老挝所产的山茸最好，茸上有毛，只要用手摸茸，到鼻上一嗅，就有腥膻味，称为山口好就是好货。其次，泰国锡厂出的四平头也是好货，黑黝黝无毛，叫缎子皮，茸的里面好似黄豆面，膻味、腥味、咸味都大。有的新鲜茸，原有碗口粗，买来吊干变细了，也是好货，膻味腥味都好。此外有麋茸，属于坝茸，产于泰国靠近马来西亚处，色黄、质泡、药效差些。还有西藏直到青海塔尔寺靠新疆地带所产的称

为西茸，是大青鹿的茸，有灰色毛从尖端上倒生下来，一对有二、三十斤，碾面呈血色，这种茸只合妇科用，男人用没多大药效。经营鹿茸还得注意，由于价高利厚有人做假，比较常见的是拿一种质量较差外面有小包称为细赖子的茸，用嫩鹿茸的皮熬成糊状来涂抹，然后包好。看货时一打开就有很浓烈的膻味出来，以次充好。

③麝香：产地过去从丽江进去到阿墩子（即今迪庆州德钦）直到西藏一带都有，也叫渣鱼货、毛壳子、草鞋秧等名称，香是原生的皮壳包住，壳外有毛，丽江商人办来昆明销售；大理喜州帮鸿兴源也经营此货，用盒装每盒三斤重。另一种，皮壳滑溜无毛，个子较大，叫金钱底，这种麝香产于塔尔寺、打箭炉（即康定）一带，质量较丽江等地所产要好些，价值也较高，是西昌商人办来销售。当时还有开化（即文山）产的，质量就更好，但数量极稀少。皮壳内的香有两种，呈颗粒状的叫格子香，粉状的叫西香，这种货几乎都要掺土，只是多少而已，质量好坏，以香味的浓淡而定，买卖交易都是用香针打进皮壳，抽出香针用鼻来嗅，然后议价。在交易中卖方约买方看货，都要在头天晚上用开水煮过，称为发水，然后晾干，第二天打开才有浓烈的气味出来，同时也才能保持重量不蚀秤。

④象牙：老挝泰緬边境以及这些地方和我省接界的西双版纳一带都是产地，有野象牙与家象牙和公象牙与母象牙之分，野象牙质地细腻，光滑，纹路清楚，碗口较浅（即空处少，实处多）质量较好，家象牙则不甚细腻光滑，纹路较粗，碗口较深，质量就差些。母象牙的特点是质地细腻光滑，碗口极浅，但体头短小，一对只有几斤重，看上去是七八寸长的一条实心象牙，不能做大件的东西，旧社会公开吸毒时，用来做装大烟的盒子还可雕花草，很好看，价值可比公象牙高出一倍，禁烟后

价值就差多了。不过象牙这种货色可以量材使用，没有丢头，除了做雕刻原件外，直而细腻的实心部份，大量的是做筷子、烟杆，尖头部份做图章，碎料还可做挖耳、牙签，碗口空的部份较薄可做梳子等，在制作工艺中刨下来的牙末还可入药，有止血作用。另外在西藏过去班禅统治的后藏地方，姑娘们要戴一种牙镯，我们叫蛮镯，紧密地卡在手臂上，终生不脱下，每次成都商人来昆明购办这种货物，数量大，价值高，象牙店都能大获其利。象牙的优劣和价格高低是：一看是野象牙还是家象牙；二看碗口的深浅；三看弯直。四看有无裂缝。至于公象牙与母象牙则从外形的大小就可一眼分辨清楚。

此外，还有参类，以及燕窝、沉香、波蔻等的有关知识我也学到一些，但因销量不大，利润有限，我们经营也少，就不赘述了。我学习到这些知识，在经营中，买进时不至上当受骗，议价时也能心中有数，卖出时自己也不欺骗别人，做到分等分级，按质论价，因而更能博取信誉，快销畅销，促进业务发展。

四、掌握货物特点，灵活经营方式。

我们经营的货物，是经常性地在墨江、思茅、江城几个店铺销售和转运，从马掌、钉、铁、铜器皿、推烟、笠帽、布鞋、针、线等低档货，到毛毡、花瓣、布疋、花、纱等中等货，又到绸缎、呢绒、参、茸、淀精、金银首饰等高档货都保持源源不断的经营，但是，更主要而又大宗成批经营利润丰厚，使我们整个企业逐步发展壮大的，则是以下七种货物。我们在采购和运销中，都根据每一种货的特点，采取了不同的经营方式而大获其利。兹略述如下：

①大烟 民国初年虽明令禁烟，但有名无实，边疆地区照旧种植，商人运销只要缴纳重税（名叫烟厘金或罚金）即可凭证通行，吸食烟毒的更比比皆是。到了1920年唐继尧为了筹办军饷，进而大开烟禁，广收罚金还美其名曰“寓禁于征”，实际是公开毒害人民。以后龙云当政，也以此为一大财源，到1936年甚至搞起官商合办以至独家官办的特货统运处，垄断大烟的收购运销。在这段时期中，大烟利厚，昆明的大商号，几乎无一家不做大烟生意。我们大批做这种生意也是这段时期，但买卖主要是在边境和国外，所以还不为人所熟知。经营方式是：在澜沧、佛海和緬、泰、老挝交界的边区地带，购买所谓“傜黑团”和“勐海货”等好货，驮到昆明卖给广东帮，广东帮专买这路货，他们说色香味都是第一等，我看他们是主要用来提制吗啡，所以只要货好，数量多他们更欢迎，每次交易一般是十多驮（约二万多两），卖时我们就赚了大钱。卖后又在嵩明、寻甸以及我们家乡到思茅的沿途几个基地买进质量较差的低价货，熬制成干膏，再装入马口铁制成的盒子，密封锡焊，每盒装100两左右，然后又驮到緬、泰、老挝边境销售。由于这种干膏装入密封盒内，既无气味溢出，又方便携带，且经过熬制浓缩，质量较好，因而销数大，价格高，利润更厚，一般是对本对利还出头，甚至到150%的利润。当时泰、緬、老挝都禁烟，泰国还派出所谓皇家的武装人员流动巡查，就不像在国内那样自由买卖了。不过，緬甸、老挝禁烟并不认真，老挝的官方，有时还向商人买烟。泰国执行得比较严厉，但我们只在边境卖给专门走私到泰国内地清迈、曼谷的商人，不经关卡运输，必要时行贿走点后门，问题还不太大。走私到泰国内地的人，就必须冒着生命的危险才能攫取到重利。他们一般是在将要经过关卡时，就远远地用人背货，黑夜里绕小道走山

路，真要遇到巡查避不开时，还不免双方开火，甚至死伤人命。但是利之所在，甘冒这种危险的人并不在少数。我们这样做了几年，到1936年特货统运处成立，经理周守正、副经理田澜泉都和我是商界的朋友，他们委托我们驮运半开现金到澜沧收烟。关于收购大烟，他们除了委派思茅一带的土豪张孟希办理外，也同意我们代购，并发了购运凭证。一年以后，大烟的收购运销都归统运处垄断，私商不能经营，我们给统运处代购，虽然也得了相当好处，但过了一个短时期，还在抗战军兴以前，我们就感到在自己的生意路子上，尽有许多正当商品可以经营赚钱，大烟生意终非正当商业，更划不来去冒危险，从那时以后就洗手不干了。总计我们做大烟生意前前后后有好几十万两，也赚了很多钱。

②鹿茸。鹿茸是本大利厚的商品，我们主要在老挝丰沙里、猛笼城、泰国边境一带收购山茸。我们的大烟干膏很多也就是在这些地方卖出，卖烟买茸自然更为方便。这里大多是山茸，特别是老挝茸比泰国茸的山口还要好。缅境坝茸较多，质量次于山茸，我们就买得少些。买时是成批交易包括好货次货老嫩在内，这就必须对于看货估价确有把握，因为这是以后赚钱多少的关键。买入后驮到墨江把老鹿角和附角留在墨江熬胶，其余分级标号估价，按照此货的适销对路情况，把稍次价低的货在玉溪及家乡销售，其余的运来昆明。个旧客商认为雄赳赳的四平头是好货，我们就把粗壮的四平头货销给他们。多数的好货都是福林堂买下。四川客商比较识货，我们也卖一些好货给他们。当时在本市我们大宗经营此货，多少有点托辣斯的味儿，原则上是货物一到就处理光，一般不让它积压，所谓货不停留利自生，交往的对方大多是老主顾，货款一时不便，也可赊销。同时也看市场情况，如果市场饱和滞销就暂囤一