

药道

胡世全 著

著名作家胡发云倾情推荐

没有历史的人是可疑的。忘却历史的民族是可悲的。我们需要许许多多像《药道》这样的书写，将历史刻在祖国的大地上，刻在后人的心里。

湖北长江出版集团
湖北人民出版社

● 从宜昌民康制药厂到中国药业五十年变迁

药道

胡世全 著

湖北长江出版集团
湖北人民出版社

鄂新登字 01 号
图书在版编目(CIP)数据

药道/胡世全著.
武汉:湖北人民出版社,2008.2

ISBN 978 - 7 - 216 - 05461 - 4

- I. 药…
- II. 胡…
- III. 制药工业—经济发展—概况—宜昌市
- IV. F426.7

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 200235 号

药 道

胡世全 著

出版发行: 湖北长江出版集团
湖北人民出版社

地址:武汉市雄楚大街 268 号
邮编:430070

印刷:武汉中远印务有限公司
开本:730 毫米×1010 毫米 1/16
字数:264 千字
版次:2008 年 2 月第 1 版
印数:1 - 8 000
书号:ISBN 978 - 7 - 216 - 05461 - 4

经销:湖北省新华书店
印张:17.25
插页:1
印次:2008 年 2 月第 1 次印刷
定价:26.00 元

本社网址:<http://www.hbpp.com.cn>

终点,还是起点? /1

（第一章）公私合营宜昌民康药厂诞生记 /3

1. 寻找“老虎”傅荣兴 /4
2. “养虎”与“打虎” /6
3. 话说兴盛祥 /8
4. 怡安和义安顺 /12
5. 店员王学武 /16
6. 积极分子王学武 /18
7. 批斗傅荣兴 /20
8. 张体民之死 /25
9. 民康药厂的成立 /28

（第二章）民康制药厂初期的发展 /35

1. 先说胡瑞金 /37
2. 千里寻人才 /39
3. 费铿加入民康 /41
4. 宜昌城的今昔 /43
5. 宜昌城来了小洋人 /46
6. 小作坊里干大事 /48
7. 我不要这个劳模行不行? /52
8. 我是军阀作风,那你就是右派分子! /55

（第三章）宜昌药业的大跃进 /57

1. 沉船锅炉派上大用场 /58
2. 手搓黄连素 /60
3. 一个电话,三天要搞300万 /61
4. 比武大会 /64
5. 半夜锣声:起床屙尿啊! /66

6. 大米换黄姜 /68
7. 从又红又专到反党分子 /69
8. 全厂只有一个人公开说，王学武不是反党分子 /74
9. 从“罪犯”到厂长 /75
10. 民康药厂濒临倒闭 /79

（第四章） 宜昌药业的恢复时期 /81

1. 收回手搓黄连素 /82
2. 走进托拉斯 /83
3. 这个厂太小了 /85

（第五章） “文化大革命”中的宜昌药业 /89

1. 山雨欲来风满楼 /90
2. “官办”红笔小组和红卫兵 /91
3. 红色造反队 /95
4. 和市委书记相关的两件事 /98
5. 一个人管两个章子 /100
6. 我没有偷听敌台 /102
7. “文革”中的资本家费铿 /105
8. 一个人和一个药厂的诞生 /107
9. 女研究生当了八年工人 /111
10. 紧跟革命形势的宜昌药厂 /113
11. 工人夜校 /116
12. 怀念一种岁月叫青春 /117

（第六章） 黄金时代（之一） /119

1. 第一份自主销售合同 /120
2. 秀才当官 /122
3. 民主决策 /124

4. 铁公鸡风格 /127
5. 风光中的苦恼 /129
6. 败也维西 /132

（第七章）黄金时代（之二） /137

1. 老庄请缨 /137
2. 老庄气派 /139
3. 厂长风波 /140
4. 庄氏销售 /142
5. 韦山现象 /146
6. 老庄失算 /152

（第八章）逆境中的考验（之一） /157

1. 李杰出山 /158
2. 两个李杰 /161
3. 谁成就了李杰 /163
4. 李杰挑滑车 /166
5. 合力支大厦 /169

（第九章）逆境中的考验（之二） /171

1. 把谁放到火炉上烤 /172
2. 外来的和尚念不了民康的经？ /176
3. 本土和尚也难念民康的经 /179

（第十章）国有企业“解困”的历史现象 /185

——宜药集团的前期

1. 最后的辉煌 /186
2. 多事之秋 /188
3. 焦红辞职 /191
4. 自主销售的成败得失 /194
5. 先有儿子后有妈 /197

6. 大块头还是大包袱 /201

7. 分房风波 /203

8. 另一种声音 /205

9. 李杰拍碎了玻璃板 /206

（第十一章）国有企业“解困”的历史现象 /211

——宜药集团的后期

1. 守住自己的金娃儿 /212

2. 专职“麻药”的推广 /215

3. 质量问题，焦红说了算 /219

4. 敢跟李杰当面叫板的女人 /221

5. 一招致胜 /224

（第十二章）毁灭还是生存？ /227

1. 生于忧患 死于安乐 /228

2. 艰苦奋斗 玉汝于成 /231

3. 冷眼看不见热心 /234

（第十三章）出卖是惟一的选择？ /237

1. 宜昌人福药业诞生记 /238

2. 四川的猴子只能河南人玩吗？ /242

3. 馅饼还是陷阱？ /248

（第十四章）强国是爱国者的本分 /255

1. 邂逅奇迹 /256

2. 脑袋决定屁股 /259

3. 有中国特色的民营企业 /262

4. 飞腾的代价 /264

不是尾声：新的起点 /267

后 记 /270

终点，还是起点

眼前的这个男人让我感慨万千。中等偏上的个子，硬朗的身板，端正的五官，如果不是岁月的风霜染白了他的头发，浸淫了他的面孔，可以说，这是一个帅气的男人。

我和他坐在宜昌民康药厂一间废弃的办公室里。墙上，水渍斑斑。窗外，漏水的水管里不停地滴着水。稍远处的篮球场上，几个孩子正在玩球。嘈杂的环境和他的带点宜昌味道的上海普通话混淆在一起，让我听得不太真切，迷惑中有些不真实的感觉陡生心头。令我的心里产生一种莫名的不安和担忧。

我说不清我不安的缘由，也弄不明白我究竟担忧什么。

这个叫庄福荣的花甲老人，这个当过整整20年民康药厂厂长的上海男人，多次拒绝了我的采访。从春天到秋天，半年过去了，我已经接触了数十个民康药厂的老职工，采访了历任厂长和老总，已经理清了宜昌药业五十年走过的历史，当我再次打电话给他时，也许是我的诚意打动了他，或者说他从其他老人那里知道了我正在从事的工作，他才同意和我见面。

有什么好谈的？厂子都卖了，全卖了，谈什么呢？见面后，他仍然重复在电话中对我说过多遍的这句话。

是的，民康药厂卖给了新加坡商人，三峡药厂卖给了宜昌的房地产老板，宜昌药厂卖给了武汉人福科技有限责任公司。宜昌制药行业全部卖出去了。用当今的话来说，全部改制完成了。不求所有，但求所在的宜昌当局，平稳地实现了宜昌药业国有企业向私有化的转变。

为什么会走到这一步呢？或者说，是不是必须走到这一步呢？从总结历史经验的角度，也不能谈谈吗？

老庄的眼睛一亮。这短暂的瞬间让我窥视到他波动不已的内心。他是有话想说的。说他实际上牢骚满腹也是准确的。

可说了有什么用？厂子是人家的了，我们的工人每天只拿10块钱生活费。老庄的眼神黯淡下去。

他开始了他的讲述。散漫而且没有头绪，看得出来，老庄心不在焉。是的，在他看来，过去的辉煌还能说吗！今天再来说昔日的旧事，对他而言，不是一种讽刺，一种嘲笑吗？

这一天，是公元2005年8月22日。

二十多天后，农历八月十五，公历9月18日。报上说，今年十五的月亮比十六圆。我驱车穿过隧洞，进入宜昌开发区后，抬头看见了月亮。天空浩渺，秋月清亮。我在这个城市生活了三十多年，极少在中秋节这天看见月亮的。我带着一盒月饼，去宜昌精神病院看望一位叫费铿的八旬老人。五十年前，他听从共产党的召唤，把自己的一个药厂从上海内迁过来，加入了刚刚组建的宜昌民康药厂。八年前他住进了精神病院。我这个道地的宜昌人，也从来没有去过那个地方。如果不是费老先生的儿子陪着我，我连精神病院在何处都不清楚。

当工作人员打开铁门并反锁之后，我忽然感到恐惧。一大屋子的精神病人会不会对我这个外人来一次袭击？这个念头一直在我的脑海里盘旋，直到离开病房，我才松了一口气。

费老先生神志不清了。但他还能认出自己的儿子。他儿子告诉我，每次来看父亲，都给他带点吃的。他最喜欢吃的是小桃园的包子，一次可以吃四个。

今天是中秋节，费老先生吃的是月饼。他低着头，吃得十分专注。眼前的情景让人陡生疑虑。这就是昔日上海滩上那个阔少爷吗？是那个让所有民康的老人们都尊敬的费总工程师吗？

吃过之后，他儿子问他，爸爸，民康药厂是谁的？

费老先生没有抬头，但他的回答坚定，毫不含糊：是我的！

（第一章）

公私合营宜昌民康药厂诞生记

药道
Yaodao

公私合营这个词，可以说是中国独创，是共产党对于民族资产阶级进行社会主义改造的一种方式。公，是指共产党执政的政府，私，则是各类私营工商业。合营则有共同经营的意思，用官方史家的观点来说，就是“国家着重发展以公私合营为主的高级形式的国家资本主义，把国家同资本家的合作由企业外部深入到企业的内部”。（《中华人民共和国史》高等教育出版社1999年9月第2版92页。）在此之前，即立国之初，为了稳定经济形势，共产党用代购代销，原料供货等方式曾经关照过民族资本主义的发展，此为“外部合作”。所谓深入内部，也就是政府派人到合营企业中去当一把手。

在公私合营之前的1952年，共产党在全国范围内开展了大规模的“三反”“五反”运动。三反，是对机关干部而言，内容是“反贪污，反浪费，反官僚主义”；五反，是指向民族资本家，内容是“反行贿、反偷税漏税、反偷工减料、反盗骗国家财产、反盗窃国家经济情报”。

三反五反，在民间，出现了一个很通俗也很形象的说法，叫“打老虎”。对于各地那些实力比较大，在各自行业中影响也比较大的资本家，就当作“老虎”来打，一直把“老虎”打得趴在了地下，运动就胜利了，随之而来的公私合营也就好进行了。用毛泽东的话来说，叫先打后拉，打痛了再拉。

1 寻找“老虎”傅荣兴

2005年新春伊始，在一次朋友的小型聚会中，时任宜昌市政协主席的李泉先生建议我写写武汉人福科技的老总李杰。对于写个人我一般兴趣不大，但李泉是我的朋友而且他从没有对我提起过类似的要求，况且李杰也的确是个人物。于是，我就答应了。当时在场的李杰却说，不要写我，不要写我。我没有在意李杰的表白，以为只是一种例行的谦虚。

几天后，当我到李杰的办公室商定具体操作方案时，他认真地说，不要写我，要写就写个大东西，就写宜昌药业五十年的历史。

李杰一下子就触动了我的“历史情怀”。当时我兴奋得有些语无伦次，不断地给李杰说着做这件事的种种好处。有些勉强的答应于是变成了十分爽快的约定。我很快意识到我将去做一件十分有意义的事情。至少，这件事情在当今中国还没有人去做。

宜昌的制药业起始于1954年公私合营宜昌民康药厂的成立。而代表私方的三家药号，分别是“兴盛祥”“怡安”和“义安顺”。寻访那三个资本家就成为我工作的题中之义。而在三个资本家中，被批斗得最凶的人是兴盛祥的老板傅荣兴。按当时的话说，叫打老虎。傅荣兴就是当年宜昌的一只大“老虎”。可这只昔日的老虎却已经去世，而他的后人，虽说大多还在宜昌，可我采访的所有老药工们都说不知道下落。这些工人们，和当年的老板同住一城却没有任何往来，应当归功于当年的“划清界限”。

几个月后，一位傅姓朋友问我最近在写些什么，我说了正在进行的采访。他说，“兴盛祥”就是他们家族的，他的父亲和傅荣兴是亲叔伯兄弟。这真令我喜出望外，得来全不费工夫啊。他告诉了我傅荣兴一个孙女的工作单位，居然就在离我家不到100米的新民街里。我比较顺利地找到了傅荣兴的孙女。她听说我是写他们家族的历史，也就很高兴地提供了她后祖母家里的电话。并当场给她的后祖母通了电话。她的后祖母欢迎我去谈谈。

在接下去的闲聊中，我问傅荣兴的孙女，知不知道她家的产业曾经在什么地方？她有些自豪地说，我当然知道，就在这里。坐在她对面的同事显然

有些惊讶。我证实说,是的,在宜昌盛极一时的“兴盛祥”药号,就在新民街。具体说,是新民街40号。

其实,傅家的房产主要是在南正街,两栋带天井的房子。南正街和新民街之间隔着一条献福路。从当年的药号到傅家的居所,步行不要五分钟。

次日上午,我开车找到了汉宜村五组,依照傅荣兴遗孀在电话中的提示,找到了她的家。

这是一个干干净净的老妇人。举手投足之间的优雅和从容,看得出年轻时曾受过良好的教育。

我没有跟他享过福,我家里的出身是很好的。老人还没有忘记她老头子“资本家”的身份。说着“官话”,和我拉起了家常。

傅荣兴的小老婆叫张兴富,万县人,祖父是木匠,父亲是医生。正是医生这种职业,使得流落在万县的傅荣兴得以知道这户人家并看中了张家年轻美貌的女儿。

1940年,日本侵略者进攻宜昌。当年六月,宜昌沦陷。傅家的药号撤出宜昌,在恩施和万县开了新的药号。傅荣兴在万县开的药号叫“宝元堂”。1947年,已经42岁并且有了三个儿女的傅荣兴托人给张家说媒。当时,媒人说傅只有36岁,家中无妻。张家的窘迫和傅家的显荣形成强烈的对比。傅家的聘礼极重,民间说是10两黄金。但张家否认了这种说法。具体数字,也不得而知。张家应允了这门婚事。六人大轿,宾客盈门,婚事在当时的万县是极其张扬也极为风光的。张家很满意,张兴富自己也感到做女人的幸福。衣来伸手,饭来张口,虽说傅荣兴看起来比媒人说的36岁要显得老气,但身体好,为人也谦和,对张兴富总是轻言细语。一个小户人家的女子,应当知足了。当张兴富怀上了傅家的骨血,跟随傅荣兴回到宜昌后,才知道傅家还有一个大房,老公的大儿子比自己还大两岁。后来听人说,当年她在万县出嫁时,傅家的老大就在婚礼现场。

不能说没有一丝遗憾,也不能说没有些许的失落,但事已至此,张兴富也只有认命了。

好在傅荣兴没有让自己的小老婆吃亏受气。

好日子只过了六年。公私合营后,傅荣兴到厂里仓库当保管,每月28元收入。当时,傅的大老婆住到武汉去了——分开了但没有离婚,形式上还是

一家人。傅荣兴就把自己的28元工资，分成两份，交给自己的两个老婆，至于两个老婆如何用这点钱养家糊口，他就不操心了。用张兴富的话来说，她家的老头子万事不着急，油瓶子倒了都不会伸手去扶一下的。

可家里的“油瓶”是不能倒的，一家大小六张嘴，要吃，要喝，要活命。张兴富申请到厂里做临时工，打草耙，包装药瓶，有点收入。南正街的房子每月有20元的房租进账，加上一个季度可以从厂里分到20元的定息，这些加起来，勉强可以维持一家六口（当时张兴富已生了四个孩子）人的生活了。

不论是挨斗还是受气，不论是富日子还是穷日子，傅荣兴的生命力总是那么旺盛。张兴富一连给傅荣兴生了七个子女，除了前两个，后面的五个都是在傅荣兴受苦受穷的日子里生的。连他在被当做“老虎”之际，也没有忘了耕耘播种。此人的胸襟和气度，实在不可小视。

可这也就更苦了张兴富。从26岁到65岁，差不多四十年里，她不停地在外面找事做。搓绳子，织网子，修下水道，只要是能挣到钱的事，她都做。一家九口人，要吃要活，她不做能行吗？为生活所迫，傅荣兴后来也不得不外出做零工。一直到70岁，还在外干下力的粗活。

聊天的时间长了，老人对我的“警惕性”也就放松了。当我问到她，傅荣兴是一个怎样的人时，她说，“他是一个老实人，是个好人。从来不打孩子，我有时烦了打小孩时，他总是拦着我。所以，儿女们都喜欢他。”

这是作为一个丈夫，一个父亲的傅荣兴，那么，作为一个“资本家”的傅荣兴，又是怎样的呢？

让我们回到五十年前。

2 “养虎”与“打虎”

五十多年前，共产党经过三年多的内战，打败了国民党，夺取了全国政权。立国之初，政局不稳，财政经济极为困难。共产党继承的，是一个极其落后百孔千疮的烂摊子。长期的战乱，工农业生产受到极大的破坏。1949年与国民党统治的最高年份相比，农业总产值下降20%，工业总产值下降50%。1949年国家财政支出中，赤字占2/3。执政党为了解燃眉之急，不得不增发钞

票。人民币发行额,如果以1948年底为基数,到1950年2月猛增270倍。其结果,一方面解决了当时的急需,另一方面又不能不造成市场物价的上涨。从1949年4月到1950年2月,全国出现了四次大规模的物价上涨风。首先是粮食上涨,然后是纱布跟进,带动整个物价上涨。物价的多次大波动,给人民生活和各项工作带来了巨大的困难。(见《中华人民共和国史》第23、24页)

“据统计,当时有14个城市2954家工厂关门,16个城市的9347家商店歇业,29个城市的160万工人失业,上海有300个厂长、经理出走香港。暂时的困难使资本家普遍产生恐慌心理,甚至怀疑共产党的政策变了,要提前消灭资本主义,实行社会主义。不少人抱着企业迟早要归公的消极情绪,惶惶不可终日。有的说:‘看红旗,五星不定;扭秧歌,进退两难’。这就使私营企业的生产经营不能正常进行。”(《中华人民共和国史》第49页)

刚刚建国的共产党是不能容忍这种状况的。为了巩固自己的政权,共产党极需要稳定全国大小资本家的情绪。共产党给予私营工商业者们许多帮助。国营企业向私营工厂提供原料,委托加工,计划订货,收购产品。对私营商业在价格上给出路,使之有利可图。调整税收负担,工商税目由1136种减为358种。调整劳资关系,以协商的办法来解决劳资纠纷。不再简单地站在工人一边。

1951年和1950相比,私营工商业户增加了11%以上,生产总值增加了39%,促进了国民经济的恢复和发展,资本家所得的利润也超过国民党统治下22年的任何一年。

共产党渡过了执政初期最为困难的三年。

可是,资本主义的发展是共产党不愿意看到的,是与共产党的根本宗旨不相符的。于是,由一定程度的扶持变为打击。这种政策的改变完全在于共产党自己的需要。对于将要进行的“五反”,1952年1月初,毛泽东在一个报告中批示说,一定要“借此给资产阶级三年以来在此问题上对于我党的猖狂进攻(这种进攻比战争还要危险和严重)以一个坚决的反攻”。

调子定了,各地的“打虎”运动于是轰轰烈烈地开展起来。

3 话说兴盛祥

宜昌地处川鄂咽喉，上控巴渝，下接荆襄，是长江黄金水道上重要的中转码头。特殊的地理位置决定了宜昌的城市特色。自中英烟台条约开埠以来，宜昌就成为了长江中上游一个繁荣的商业港口。

20 世纪初年，一个叫傅喜诚的江西农民被他的老板委派到宜昌，负责药材船上的“中转”工作。这个决定与傅喜诚本人的勤劳肯干有关，但也有老板个人喜好的偶然因素。在湖南湘潭“德厚长”药号，勤劳肯干的人不只有傅喜诚一个人，他被选中作为药号的代表独当一面，也算是他和他的老板有缘，或者说他的命中注定会成就一番事业。

1909 年，傅喜诚跟随邻村经商的长辈，离开了江西省临江府清江县黄土岗丁皮村，到了湖南湘潭“德厚长”药号当搬运工。当时，他没有也不可能想到他今后会成为宜昌药界的头号人物，他离开江西时，他还不知道中国有个宜昌城。他想到的只是谋生，只是能生存下去，能挣几个钱养活家乡的老人，然后是娶妻生子，传宗接代。

在十多个搬运工中，傅喜诚的扎实，勤劳，待人和善，以及魁梧的身材都令他引人注目。老板先派他四川成都、重庆等地“坐庄”购运药材，相当于后来的办事处主任一类的角色。这是试用，几年下来，傅喜诚干得很好。老板于是委以重任，民国初年，外派他到宜昌码头中药材集散地，当了一方的诸侯。



兴盛祥创始人傅喜诚



原兴盛祥旧址

事情多了,责任重了,傅喜诚更加小心谨慎。十余年下来,傅喜诚除了经营湖南老板的药材中转外,又先后代理了十多家其他老板的中转业务。每年的业务量达到 4000 多件,所收入的水脚费(运费)及回扣费也颇为丰厚。此时的傅喜诚,滋生了一个男人应有的野心和抱负。总不能一辈子当包工头吧,总得有一份事业吧。

1921 年,傅喜诚在宜昌东岳庙街(现大南门)开办了“傅济春”药店,十年后,开办了“兴盛祥”。同时,先后把自己的儿子们都送到相关的药号去学徒。至 1939 年,离家三十年后,傅喜诚终于坐上了宜昌药材老大的交椅。他的五个儿子都已学成归来。他将在宜昌和巴东等地开设的傅济春东号,南号,内地会号及兴盛祥等七处店铺和五处房产,总计有七万多银元的资产,分交给五个儿子经营管理。

大儿子傅荣兴,经营兴盛祥。

傅家在长达十八年的药店经营中,形成了自己的经营理念。在饮用药料的加工炮制方面,选料极为严格,完全选用无虫伤,无霉变的优质药材,质量第一,不计原料的成本和利润的微小。依品种不同,采取洗,浸,润,切,晒,炙,炒等传统的古老的炮制方法,使片料的厚薄均匀,色鲜,气香。片料在配方发药时,必用印有该店名及原药材的品名、图形及药性说明的纸各味分包。出店前需经掌柜人复核无误后,各小包再汇成一大包,并加上筛孔滤药器和盖有店章的买药处方,才能交给买药人。每店都派有专人值班,给夜间的急病患者送药或配发药方。店员和学徒倘有失职、误事或工作不耐烦,或失礼得罪顾客者,轻者警示,重则除名,不论亲疏,概莫能外。

正因兴盛祥管理有方,以人为本,故而在宜昌城里,有口皆碑。

鄂西山区土产药材资源丰富,兴盛祥派店员到资丘、巴东、兴山等地设立庄号,收购、加工、运出各种药材到宜昌本号听用,并利用该号在药材代理转运期间,与各地的乡友药材号挂钩,互通药市行情、时价等信息,便于与川、鄂、湘、两广,江淮及上海等地药号形成购运销一条龙的势头。由此,仅巴东、宜昌两地兴盛祥药号在1931年以后的七年中,即获得了纯利计银元10余万元,在当时的鄂西药业中,称得上资金雄厚,举足轻重。

雄心勃勃的傅喜诚,指挥着自己的五个儿子,要将生意做到武汉,做到江西老家,要在中国的国药市场上,成为一个叫得响的人物。他老了,但他有五个儿子有几十个孙子,傅家的未来,傅家的前程是不可估量的。想想自己从一个农民奋斗到万贯家财,傅喜诚有的是成功的喜悦和对于未来的无穷期待。

如果不是那场让中国人受苦受难的战争,如果不是日本鬼子打到了宜昌,兴盛祥的生意,将会蒸蒸日上,那个江西农民的梦想,也会成为一种现实。

日本鬼子的炸弹无情地轰毁了傅家人的梦想。

抗战初期,宜昌两处傅济春药店及巴东县城的傅兴盛药店均遭敌机轰炸,仅宜昌二马路傅济春药店幸存。由于武汉沦陷,致使宜昌人口猛增,药市兴盛,傅家药店也随之兴隆。虽然损失了两个店面,但收入并无大的减少。

1940年,日军逼近宜昌,兴盛祥药号的业务移到以巴东县城为中心。傅喜诚和大儿子傅荣兴连同家属及部分店员到四川万县开设“保元堂”药号,主要是长途贩销药材。二儿子傅忠兴由于湘潭沦陷,转到津市设立药庄。四儿子傅联兴在秭归,小儿子傅义兴在重庆各自都有自己的药庄。傅喜诚还派人到鄂省老河口及河南的“药都”禹县开设药庄。时局混乱,但傅家的药店生意却没有因此受到太大的冲击。相反,因战乱,人们的用药量猛增,傅家用鄂西本地的药材分运南北及西部,再换回这几处的药材来鄂西销售。业务因之繁忙,傅家的生意再度中兴。可好景不长,时局动荡,物价波动太大,药材好卖而不好买。时常是有价无市。好在傅家人缘广,信息灵通,加之水陆交通便利,并能精打细算,经营有方,故而在动荡中求得了平稳,整个抗战期间,傅家的生意虽没有太大的进展,却也没有萎缩。

1946年春,兴盛祥药号在万县的两药店交给了傅荣兴之子傅仁和接手经营。傅仁和时年22岁,是傅家第三代中的长子。傅喜诚及长子傅荣兴等人