

雲南文史資料選輯

第九輯



68

中国人民政治协商会议云南省委员会
文史资料委员会编

云南人民出版社

再 版 前 言

本选辑自六十年代发行以来，已无存书，各地读者纷纷要求再版，为此特再版以飨广大读者。但因原作者多已去世不便订正，且为保留历史本来面貌，此次再版，未作修改。读者如发现失实或不完全之处，请予订正或补充。

云南省政协文史资料委员会

一九八九年三月

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)
云南糖业之发展概况·····	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·····	马桢祥 (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)
滇西特产翎毛概况·····	张筱和 (189)
石碛史话·····	董彦臣 (195)

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，在中法战争凉山战役，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)收购土特产运缅甸瓦城(曼德勒)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，，烜赫一时。他到下关时，以清查“逆产”为藉口（所谓“逆产”，是指“平回”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，十余年如一日。他善于笼络人和提拔后进；对职工生活表示关心，因

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，另与朱靖卿、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。迨西商号多乐于聘任福春恒的伙计为信账先生或分号经理。福春恒俨然成了迨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（福春恒是三年礼一次大账，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（ $10,000 \div 2 \div 500 = 10$ ），力股每股可分利润十二元五角（ $10,000 \div 2 \div 400 = 12.50$ ）。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，蒋仰虞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

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，派文体仁设蒙化分号，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（银元只要清铸龙圆及法国的坐、站板桩、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亮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。北缅甸的丝织品厂（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

缅甸老银厂的劳工，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，折为滇铸半开，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，价钱最低的是缅甸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，扣押你的人，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，尤不胜数。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