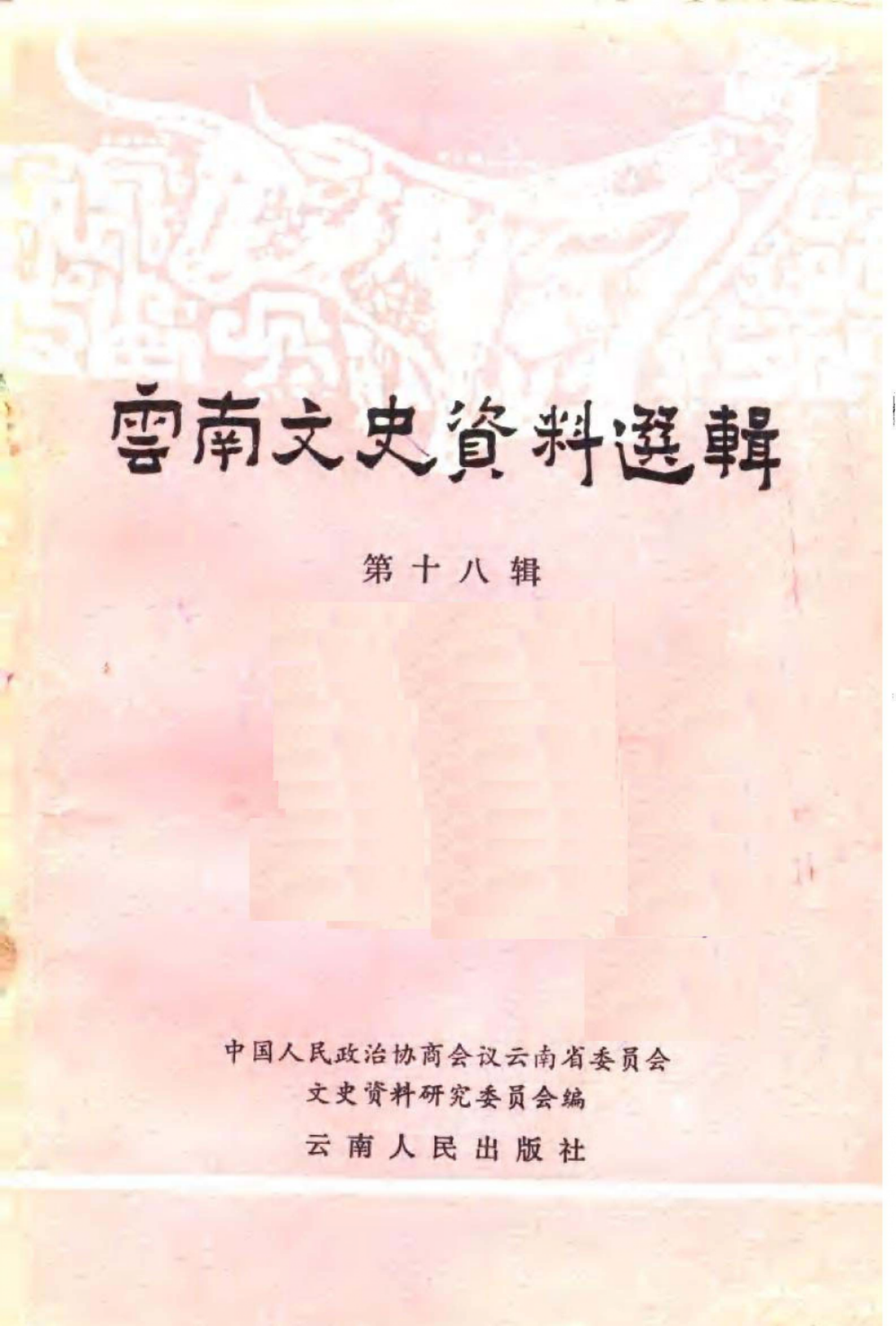




雲南文史資料選輯

第十八輯

中国人民政治协商会议云南省委员会
文史资料研究委员会编
云南人民出版社

云南文史资料选辑

第十八辑

中国人民政治协商会议云南省委员会
文史资料研究委员会编

云南人民出版社
一九八三年二月

目 录

云南恒盛公商号史略·····	张相时(1)
我所知道的云南钨锑公司内幕·····	卢濬泉(50)
昙花一现的云南炼锡公司·····	志 潜(57)
民国初期至抗战前后的云南财政·····	林南园(64)
东川矿业公司与矿业银行·····	徐崇光(84)
财政部花纱布管制局云南办事处内幕·····	李耀廷(90)
云南省政府统销棉纱的内幕·····	陈子量(104)
云南生熟皮革集中开始外销经过情况·····	沙杰士(115)
云南纸烟厂是怎样成立起来的·····	李殿臣(126)
滇西火柴工业简史·····	张绍良 李典章(129)
解放前昆明印刷业概况·····	缪以庄(132)
记云南省的第一段公路·····	张汝汉(139)
近八十年来云南货币考·····	龙子敏(142)
云南鸦片统运内幕片断·····	施次鲁(150)

质疑·补充·订正

对《云南起义纪事》一文的订正·····	李世荣(160)
对第十五辑《回忆我父何海清参加辛亥革命的经过》 的订正·····	何培昆 王俞 何仁若(162)
对第十五辑《回忆辛亥革命》的补充·····	编者(163)
对《滇军一八四师在东北海城起义回忆》的订正 ·····	马逸飞(165)
对《我在云南和平解放前后》的订正·····	张在川(165)

云南恒盛公商号史略

张 相 时

恒盛公商号，从其先辈人以麝香为主要业务的历史开始，到辛亥革命前四五年在汉口创立麝香专业商号止，大约经历了五十年；从汉口恒盛公麝香专业商号创立开始，到一九三七年抗日战争爆发，汉口上海企业（包括家属）全部撤回云南为止，大约经历了三十年；从第二次世界大战爆发前后起到一九五六年公私合营止，大约经历了十八年。分别叙述如下。

第 一 部 份

作为麝香专业商人的五十年

汉口恒盛公麝香专业商号创办人张泽万，其父名张景文，为明代御史张某的第十六世孙。张某原籍江苏镇江，官至云南，落籍于安宁，后迁到鹤庆。张景文家道中落，曾在同族殷实富户所开设的商号当学徒或当小先生，小管家之类的差使。因不安于现状，大致在以杜文秀为首的回民抗清运动以前，只身奔赴四川寻找出路，投身于同乡人所开设的致和祥商号。据说，这家商号的主人姓李，世居鹤庆县城，是当时比较大的一个商业资本家。回民起义战争期间，其家一部份人避难至四川，先至西昌（当时名建昌）后发展到雅安、康定（康定当时

名打箭炉)。张景文初在雅安致和祥当先生，深得东家信任，升为掌柜。他在康定负责业务期间，主要是收购麝香、金子，颇受顾客信任，被称为金香客，名噪一时。

当时，鹤庆还有一家姓李名大山的商业资本家，号称李百万，世居城南郊区农村甸南，似为白族。这家人原在康定经商，商号名同兴德。麝香是它的主要业务，销售远至武汉。每个麝香上都印有德字火印，以德字香闻名于武汉市场。

大致是在太平天国末期的某一时期，长江上中游许多地方都因交通梗阻，商旅不便，产地则因商品积压，市价低落，商业资金周转失灵，因而导致市场价格的进一步低落。销地与此相反，出现商品奇缺，价格飞涨的局面。当时致和祥和同兴德也和其他行业一样，处在资金积压，业务困难的矛盾中。张景文这时已有了一定的资力，遂与同兴德临时合作，通过在四川有经营历史悠久的转运行业麻乡约的托运，冒着一定风险，把积压已久的麝香和其他山货药材，加上低价收购的同类商品，运销武汉，获利颇厚。还做了回头生意，由沙市采购人工布，运到雅安、康定、西昌等处销售，获利亦钜。这种沙市土布运到康定以后，还转销到滇西北一带，即当时滇西北市场上所通称的炉庄布（炉为打箭炉之简称）。但张景文有关的业务活动，似只止于雅安、康定而已。通过这个机会，张景文已成为既有声誉，又有资财的商人。他落籍于雅安，娶了继室，治了田产地业，似乎是为了怀念家乡故旧，也有藉此得到相互照顾的意图，汇了一点钱给一位姓王的家乡老友，在中甸县合夥开设了一间土杂店，把在家乡的大儿子张泽万附托给他，在中甸商店里当学徒。丽江藏族地区过去称草地，盛产麝香、知母、

贝母、虫草、黄莲等山货药材，中甸县是集散地。张泽万子承父业，成为经营麝香业务能手，并具有关于知母、贝母、等药材的商品知识，即渊源于此。

张景文在四川雅安发籍后，曾因一次火灾，遭受不小损失，同时也因年老思乡，遂卖了田产地业，迁回原籍鹤庆，开始和兴盛和商号发生了比较密切的关系。这个关系后来导致了汉口恒盛公麝香号的创立。

如前所述，在回民反清运动前后，鹤庆已有两家姓李的较大的商业资本企业，其业务发展到四川的西昌、雅安、康定，以至于长江中游，但在回民抗清运动以后，却被后起的三家所代替了。这后起的三家是兴盛和、福春恒和庆昌和。

兴盛和的创始人是舒金和，家景贫寒，但有经济才能，尤善于结交官府，并搞些社会活动。发家致富后，儿子读书应试，有的得了一官半职，有的出钱捐官，取得了“观察”（道台，官名，人称之为观察）头衔，舒金和遂成为鹤庆全县人口中的舒老太爷。兴盛和在省内和四川的一些重要地方都有分支机构，在缅甸的瓦城也曾设号从事商业活动。该号于一九二〇年前后倒闭，大约有五六十年的历史。

福春恒的业主是伪满清政府镇压云南回民，贵州苗民立了军功的武将蒋宗汉家族，资力雄厚，业务活跃，蒋家子孙平庸，仅能守成，其商号的发展是靠外姓伙记之力，而其倒闭也是外姓伙记倒戈而招致的。当其盛时，它的分支机构遍及云南、四川的好多个重要商业城市，上海、香港也设有庄口，在缅甸的商业活动也颇活跃。这个商号的存在，迄一九三五年前后倒闭时，沿续了四五十年。恒盛公与它的上海分号有过一定

的关系。

庆昌和的业主是在满清朝廷镇压云南回民，并在抗击法国侵略军的谅山战役中立了军功的武将丁槐家族。这家人主要是向封建地主方面发展，除家乡外，发展到了湖北省的孝感县，为该县的一大地主。在商业方面，仅在家乡鹤庆、下关、昆明等处有庆昌和庄口，省外则仅有汉口庄口，业务远不如兴盛和、福春恒，而且这些庄口远在民国初年就关闭了。民国初年起到抗战前不久这段时间内，汉口恒盛公的资方代理人陈福田，就是由庆昌和转到恒盛公的。

张景文由雅安迁回原籍后，因年事渐高，从事商业活动的兴趣已经减退，但和舒金和是结拜弟兄，两家除结为儿女亲家外，在经济上发生了比较密切的关系，是否有投资入股的关系，已难详考，但据下面数事，还可以知其梗概。即（一）兴盛和的子号恒通裕，是舒金和的次子，即所课的舒“观察”与张景文的长子张泽万合夥经营的。（二）其另一子号兴茂和是兴盛和与张泽万合资开设的。（三）张景文家庭帐簿上有兴盛和往来帐黄金三百两有付无收的记载。（四）张泽万在其父张景文迁回原籍以后，及其本人出国作创业考察以前，曾在成都、雅安从事商业活动四五年或七八年之久，其业务（主要是川缎）都与兴盛和有关，其家庭开支每年约百来两银子（在当时是一个颇大的数字）都是向兴盛和凭摺支取。（五）张泽万于庚子年前取道缅甸前往印度，从葛伦堡进入后藏，考察如何沟通川茶销藏所需资金汇兑之行，也是与兴盛和有关的。最后，张泽万在汉口创立恒盛公磨香号，恒字是代表恒通裕，盛字是代表兴盛和。

如前所述，丁家主要是向封建土地方面发展，但这并不是说舒、蒋两家全不这样，他们通过商业活动积累起来的财富，也有一部份或大部份转变为土地，对农民进行剥削。张景文在四川雅安发籍后也是这样，但他迁回原籍后，除了几亩所谓香火田外，没有再治田产。而他的儿子张泽万又与此相反，在准备不计远近，实现出门发财愿望之前，就为留在家乡的妻室儿女如何生活作了周密的安排。在本县山区“中江”这个地区，用所谓“铺山照”的契约形式，买了大片山地，其中田地若干亩，其租米足够一家十二口人一年的生活。其后，因弟兄分家，他还修建了新屋，式样虽有所革新，但封建社会的意识形态却仍然占主要地位，堂屋正中的匾额是“书忍堂”三个字，两傍对联是“孝悌忠信，礼义廉耻”八个字，而楼上则悬挂一堂名为“钱赋”的条幅，“赋”中有“钱、钱、钱，我与你性命相连，有了你许多方便；无了你，许多艰难。”等句子。张泽万就是在这样的家庭经济基础上，在子承父业，精通麝香的历史条件下，在与兴盛和有较深的经济关系的支持下，到汉口创办恒盛公麝香专业商号的。

恒盛公创办人张泽万二十岁以后出远门，先在四川省的成都、雅安许多年。三十多岁出国，历经缅甸、印度、绕道进入自己的国土西藏，然后又途经印度、香港、回到祖国的上海，最后又由上海经过香港和缅甸的仰光、瓦城、进入国土，途经腾冲，回到家乡鹤庆。五十来岁前后，又以行商身份去过日本二三次。

他的数次出国也给他家乡和他的家庭带来了一些西方影响。他由国外带回了饰有铸铜人像的自鸣钟、大穿衣镜、留声

机、煤油灯、井水泵、煤油、香皂、英国的糖果饼干、牛奶咖啡、罐头，以及厨房用具等等。这是西方生活侵入他的家庭的开始。他还把留声机借给了一个家境困难的堂兄弟，教他到大理喜州一带卖唱，赚了一些银子。这是张家的留声机。当时鹤庆县还出现了另外一个留声机。那是帝国主义已经侵入边远农村、进行侵略活动的标志。那时，英国烟公司（或英美烟公司）派了两个白人推销员来到鹤庆推销“洋伞牌”纸烟，为了大肆宣传广告，也放留声机。在鹤庆如此，所到之处也莫不如此。

从上述情况，可以清楚地看到张泽万在半封建，半殖民地的旧中国社会里，以及在具有根深蒂固的封建家庭经济文化基础上所进行的商业活动的一些轮廓。这种封建家庭的经济文化，首先，明显地具体反映在恒盛公的机构组织和人事关系上。他和他的后代都是把人事关系放在封建家庭，亲属、以及同乡亲友的范围内的。在不得已情况下才使用外人。其次是非常重视保持张姓正统。对于凡把外姓投资人认作东家的人，就设法使他们不安而自去。这虽然是他家薄弱的经济基础所决定，但封建主义思想却是一个重要因素。这种封建主义因素在他家经济大发展，资力雄厚起来的时候，也还在起着作用，使他的家庭走向保守、倒退，在农村搞封建土地，在城市搞房地产。

第 二 部 分

从汉口恒盛公麝香号创始到撤销的三十年

甲、总的情况

汉口恒盛公麝香号的创立时期，至少不迟于辛亥革命以前

三个年头或者更早一些。其地位是兴盛和的子号，资金只可能是白银三千两至五千两，其中张泽万的资金究占多少，今天已难考察，但不会达到一半是可信的。人员除张泽万任经理外，有原属兴盛和人员的家乡人二人（是经理下面的）为骨干，也具有代表兴盛和利益的性质。其余职工二三人尽属本地人。为了适应麝香这一名贵药材的身份，号房及其设备都保持在相当高的水平上，人的服装伙食水平也与此相适应。业务虽以麝香为主，但也附带销售其他药材和云南特产，其中计有三七、熊胆、猴结、藏红花、肉桂、天生黄、鸦血藤膏、普洱茶等。除藏红花外，其余货源均来自云南。回头货以河南汴梁纱帕、湖北楚布、汉口白铜器，南京缎子等，联系机构当然是昆明、下关，鹤庆等地的兴盛和。

辛亥革命爆发之次日，革命军骑兵即从武昌渡江，进占汉口，恒盛公于短期内，把麝香等贵重药材转移到上海。张泽万为向国外推销麝香，曾两次到日本，认识了几个资格最老的云南留学生。还结识了一个避祸到日本的建水县人。这人名余天保（似乎还另有其名）住日本大阪，家属也接到那里，以家庭手工业的方式，模仿当时畅销中国的日本成药“仁丹”，创制“醒狮丹”，包装和日本仁丹基本上是一样，张泽万负责向国内推销，寄了不少样品到自己的家乡。辛亥年底，张泽万亲身带着汉口麝香若干斤再到日本销售，住居余天保家里，约半年后回到上海，继回汉口恢复旧业，但麝香银货仍存上海，张则不时往来于上海汉口之间。余天保也于革命大局稳定后携家回到云南，“醒狮丹”事业就此结束了。

民国二年，恒盛公存上海的银货全部被在上海开设和记栈

房的业主重庆人周坤元父子卷逃，损失四千余两，等于恒盛公的全部流动资金，兴盛和派人到上海清理，决定损失全部由张泽万负责，兴盛和脱离关系，其所投资金，由张泽万出立欠条，分期偿还，自此，恒盛公遂归张泽万个人经营，勉强得以维持。但自此以后，恒盛公也在当时的社会历史条件下走上了与军阀、官僚、地主等发生关系的道路。业务也从单纯的汉口恒盛公麝香号发展到了在上海开设分号，菜馆、澡堂、寿器店和寿器作坊；在昆明开设科发药房、良记布铺；在印度开设分号；在云南猛海开设茶厂等一系列的活动。此外还有未能得到实现的康定拉萨茶叶汇兑业务、康定汇兑业务计划虽未得实现，但也给恒盛公带来了一个新的开端，成为英商太古保险公司邮包保险的代理人，为英帝国主义经济侵略势力深入边远内地效了数年之力。

乙、资 金

如前所述，张泽万个人经营汉口恒盛公麝香号之日，流动资金已等于零，账面上仅有一套装饰门面的高级家俱和业务上必不可少的一些所谓“生财用具”。后来业务发展，其资金是靠下面几个来源：

1、杨竹筠

杨竹筠名益谦，云南剑川县人。民国二、三年，他在李烈钧的领导下当军官，在江西打起了反对袁世凯的旗号，失败后来到上海，后到日本呆了一段时间。回国后参加了广州方面反对北洋军阀的军事活动，官至师旅长。由江西到上海时，初识张泽万，慕其虚名，尊为同乡老前辈。其在上海和赴日本暂避一事，张曾为之掩护。杨由日本回国后，官运亨通，特别是后

来在广州，有了钱，对恒盛公进行了投资，其数逐渐增多，但其投资何时开始，金额多少，现已无账可查，也难于回忆，估计开始投资时间可能在民国四五年，因为民国五六年间，汉口已有一杨竹筠所派的人在号内当先生，而投资金额则估计可能达到五千两以上（当时记帐还以两为单位）。这个数字对当时的恒盛公说来，不是一个小数。他的投资数目，对恒盛公现状的支持和发展、都有很大关系。杨在广州得势时曾娶一妾，是在上海或苏州价买送至广州，挑选时，除端详面貌外，还脱光衣服检查身体，这一切据说都是由张泽万在上海所娶的第三房妻子代办的。杨对张最初是以小辈自居，论年龄也合理，但后来则张的子女竟改口呼杨为大叔了。这两件事说明当时的恒盛公是如何的巴结杨竹筠，外资对恒盛公是如何的重要。

杨的资金可能是在一九二五年前后退光，这结合下面另一个投资入夥关系再谈。

2、张祝三的投资

张祝三，云南盐兴县人，为该县一大财主，似乎是通过一个姓曹的鹤庆同乡人的关系和张泽万认识，并认了本家，张泽万于一九二〇——一九二四、二五年间在昆明开设的科发大药房，张祝三有投资，作为恒盛公与张祝三合夥经营，而不是张泽万、杨竹筠、张祝三三人的合夥。张祝三投资金额已无帐可查，估计可能是三五千元。原来在上海有科发大药房，属美商经营，设有药厂，有几种成药在当时颇驰名。昆明科发药房是其代理商，订有代理合同，张祝三也派了亲信在药房工作，而管理帐务的人则是杨竹筠早年派在汉口恒盛公的亲信，药房地点在景星街，并不当道，因而业务不振，数年后拆夥歇业。杨

竹筠大概就是在这个时候，算清帐目，退出恒盛公、而张祝三则同时退出科发药房。

3、华詠三、赵念修、郅幼显三人的投资

华詠三名华封歌，云南呈贡县人，是唐继尧属下一军官，当过师长，据说龙云代替了唐继尧统治云南后，华因和龙有隔阂，取道缅甸，暂避到上海寄居。因上海福春恒经理周孟丞之拉拢，对恒盛公投资作临时性的合夥，其范围只限于由印度运销上海的知母，得了甜头后才进一步投资，成为股东。在一九二九年前后，其投资金额为当时的伪国币一万元，其范围只限于印度上海之间，印度西藏之间的山货药材和猛海茶厂的茶叶业务，不包括汉口恒盛公，也不包括上海福记寿器店和浴室等。

赵念修，云南鹤庆县人，据说是张家人入赘赵家的后裔，比张泽万低一辈。当唐继尧于一九二二年再次统治云南，反对派军队开进广东那段时期，有一滇军师长名赵成梁，赵念修是他的军需，赵成梁死后，赵念修到上海寄居，也是由于福春恒经理周孟丞的拉拢，与华詠三相前后，对恒盛公进行了投资。其投资金额为当时的伪国币一万元。投资关系范围与华詠三同。原来，有资财的云南老乡到上海后，首先是倾向于福春恒，为其资财谋出路，求安全的。张泽万虽然有点名气，但资力很差，没有吸引力。周孟丞是为了照顾张泽万而从中拉拢的。

郅幼显名重魁，世居鹤庆县南郊赵屯街，国民党党员。民国五六年间，他在武昌师范学堂读书，假日常到汉口恒盛公访问，因同乡关系，情颇亲热。他于第一次大革命后在广州当过县长，后至上海寄居，对恒盛公也进行了投资，金额为伪国币

五千元，其投资范围也同于华赵二人，郜幼显的投资，可能不全是由于周孟丞的拉拢。

这里还应当叙述一个有关的情况。印度恒盛公分号是张泽万于一九二四年派其第六子张相诚创立的。那里已先有云南老乡，中甸藏族商人马铸材从事西藏印度之间的商业活动。他们都因资力薄弱，需要互助合作。上面三个人的投资，就是张相诚，马铸材、华詠三、赵念修、郜幼显等五人共同订立合同的，订立合同地点是上海，时间约在一九二七、二八年，总负责人是张泽万，中证人是周孟丞。一九二九、三〇年修改过一次，在一定程度上削减了他们享有的权利。张泽万的第四子张相时主持了这个修改。大约只经过五六年的时间，马铸材分夥出去，上述合同的权利义务就完全由印度恒盛公承担下来了。上面三人的投资，在投资后是有减无增。首先用完的是郜幼显，其权益也随之消失。华詠三、赵念修二人名下的，部分或者大部分是一九三七年前后才全部退清的。自此以后，不分国内外，恒盛公才名副其实地成为张泽万一家人独立经营的家庭企业。华赵二人之所以乐于退出，是因为张姓底子薄和政治形势不稳，他们存有戒心。张姓之所以乐于同意退出，是由于已积累了一些资力，不愿继续权利外溢的局面，同时还因为张相时，相诚弟兄于一九三〇年在上海商谈决定，把资金集中于印度，当他们投资时，印度卢比汇价较低，退股时汇价已高达百分之四、五十，对张姓最为有利（以上海规银为例，投资时的汇价，大致是一比一，后来则卢比高达一比一·六）。

4、福春恒的往来

唐继尧在云南的封建军阀统治局面为顾品珍所代替的前后

一二十年间，是福春恒的黄金时代。民国四五年，该号派周孟丞到上海设立分号，其主要业务是国内外（该号在缅甸的黄丝业务很活跃）和省内外汇兑，这就需要依靠银行钱庄。这时张泽万对银行钱庄只有“能存而不能透支”的资格，但对钱庄情况是比较熟悉的。周孟丞在这方面颇得张泽万的指点和帮助。人事上张也为周推荐了可靠的职工。张周友谊逐渐加深。张在福春恒开了往来户，既能存又能透支，为数虽小，但到福春恒倒闭时，上海恒盛公还结欠它往来帐四五千，直到抗战开始后，才由印度恒盛公汇款回国，通过张泽万孙张振伦之手，如数还清。这个往来，在恒盛公接受杨竹筠投资以前，甚至于以后，在困难中挣扎那段时期，对它是颇有帮助的。

丙、人事机构

上海恒盛公

这个机构，在只有汉口麝香号一个分号的时期，及在其后有昆明的云南科发药房、良记布铺的时期，以至于更在其后有印度恒盛公、拉萨恒盛公、勐海茶厂、的时期都是总号。除一九三〇年前后，在短短的三几年内，由张泽万的第四子张相时任经理外，其余时间，都是张泽万自己任总经理，而以其第四个孙子张振伦为助手。其组织规模常有改变，有时以企业为主，家属附于其中。有时以住家为主，企业附于其中。这是他的资力和业务繁简所决定的。企业人员，包括经理，最多时只四五人，这种规模，在三十年中只有六七年如此；最少时只一、二人。

工资待遇，对自家人基本上无定额，按月按需支用，年终结算，按照一般标准，用多了的、作为亏欠处理。对外人则付定

额工资，当先生的每月不过二三十元，工人每月十元上下。伙食住房，企业供给。

上海恒盛公作为总号，各地分号，不管是否与人合作，其业务盈亏，年终都要向它造报四柱清册，每三年进行一次总决算。但在资金集中印度之后，直至抗战撤退，总号的这种地位已成为有名无实的了。

上海总号附带经营的新华川菜馆，于一九一九年前后开业。它和同业一样，有自己的一套班子，但会计、采购是恒盛公所派。这个企业生意兴隆，名噪一时，然而经营管理不善，先后不过二年就亏损了三四千元，最后出顶结束。

浴室副业始于一九三〇年前后，为期不长，便告结束。

上海福记寿器店，约在一九三〇年以前不久创立起来，起初是与一经营这个行业的扬州人李之禧合夥。李不久退出。其人事机构是在原合夥人协助下，沿着这个行业的传统而建立起来的。有经理一人，店员二三人；其附设的棺材作坊有长工二、三人。监督总管之权，初由张泽万自己掌握；后由第四个孙子张振伦管理，张振伦被派赴印度后，由劳方代管，棺木原料，经常来自越南、台湾。张泽万本人和他的第五子张相尧亲自到过越南采购。棺材品种有台湾楠木，婺源板、湖南沉香，土杉等，价格有高达万元者。卖棺材要付给经手人回扣，价越高，回扣率越大。寿衣、寿帽，衾被等装殓用品均为寄售品，福记只取佣金。福记业务盈亏，大抵平衡，即使帐面赚钱，也只是表现为存货增值。这个企业在劳方代管下，一直继续到公私合营。

在旧社会，工商业内部相互之间，也要通过送礼，送回扣

等手段来开展业务。西藏知母畅销时期，利润较大，每成交一笔生意，都要暗中酬送买方主盘人规银数十两以至一、二百两不等。汉口麝香号对几家往来较大的药铺的经理跑街，也有不同形式的送酬。张泽万在这类应酬拉拢上颇下工夫，而且撒手大方，所以业务得以顺利开展。

汉口恒盛公

如前所述，汉口恒盛公麝香自划归张泽万独立经营之日起，处于只有家具生财而无流动资金的困难境地，其所以还能维持下来的原因，第一是依靠信用，在上海赊期买香，汉口卖后还款，为数虽少，颇有帮助。第二是依靠走私，和当时横行长江上下游的英商太古洋行船员钱生结为朋友，经常请他捎麝香到汉口，以避免当时的苛捐杂税。第三，张泽万在相当广泛的商品中，有一套比较精通的知识，能见缝插针，运用自如，藉此赢得蝇头小利，用以作为维持汉口香号的补充。例如他自己或家庭使用的高级红木家俱，自己穿着的高级服装（包括皮裘绸缎等），随时都在除旧换新，而每一除换都能赚到一点补充钱。第四是与上海福春恒的往来。

一九二九年前后，汉口香号由于为在江西军政界讨生活的同乡人孙某担保钱庄汇票，受骗赔偿银子五千两，连同利息共损失七千两以上。对此损失，汉口恒盛公只有自己挣扎解决，东拉西扯，直到张泽万的第七子张相如，因康定、拉萨茶款汇兑计划未得实现而被调回汉口负责后，才最后赔偿清楚。当时的资金紧迫情况，致使汉口香庄以高达三分的月息向至亲吸收存款。这个至亲是张泽万的三女婿，是张相诚赴印度创立国外分号的作者，中途退夥，转入福春恒为夥，被派至汉口充当