

阜新商业今昔

那海义

阜新商业是伴随着煤矿的开发和市区的形成而兴起和发展起来的。近一个多世纪以来，它经历了一个从无到有，从少到多，中途又几经回落的曲折发展过程。

清光绪23年（1897），首先在新邱发现煤藏，并有私人采煤，这里同时出现卖各种小吃和日用杂货、鲜货的摊床。到张作霖统治东北时期（1912年至1930年），又开始在孙家湾地区采煤。从此，这里逐步形成了阜新第一个商业小区。特别是1931年日本侵占我国东北以后，大肆开发、掠夺煤炭资源，煤矿工人激增。于是，商业市场随之发展。当时，在孙家湾大沟两侧，商业、饮食服务业售货摊床大量兴起，还有坐商80余户，有经营绸缎布匹、日用百货的“丝房”，有上下杂货俱全的杂货店，还有鲜货铺、饭店、酱园、理发铺、照相馆等。其中经营规模较大的“德发长”杂货店，有从业人员20多人，余者多是三、五人的小铺和家眷铺。都是零售商店，没有经营批发业务的。当时市场的生意颇为兴隆，曾流传着“宁舍苏杭二州、不舍孙家湾大沟”的民谚。

现在市中心的海州区，原来是一片荒凉地区，只有一座喇嘛庙——海州庙。以后随着高德、太平、五龙、平安等地煤矿的开采，到1936年，煤炭生产达到日产万吨，市场规模

日益扩大，并在海州地区成立阜新街。从此在现在的大众路（原称清水街），逐步形成了阜新的第二个商业街。这条街最早的饮食业是来自义县的程峻昌开办的“第一村”饭店，先后又有“宝隆丰”、“福增祥”、“仁记”、“源茂”等上杂货店开张。还有“吉盛东”、“玉记”、“玉合祥”、“东玉合”等下杂货店以及“大通南”酱园、“惠源永”酱园、“协成兴”果子铺、“新美味饭店”、“华丰”汽水公司、“泰兴当铺”、“中央图书馆”、“广大茶庄”和“同春堂”药店等。最大的商号是“吉盛东”下杂货店，掌柜的叫曹国栋，山东人，店内从业人员近20人。还有日本人开设的洋行，经营配给品。街西头还有出售新旧服装鞋帽、香蜡纸张的地摊，有卖大米绿豆粥的粥棚，有卖煎饼、豆腐脑的，还有卖凉粉、切糕、烤地瓜的。

1937年11月，新义线铁路通车，改变了阜新交通闭塞状况，给阜新商业带来了活力。1940年1月，阜新街开始实施市制，于是阜新市脱颖而出。由于以上的变化，海州人口急剧增长，到1941年6月全市人口已达15万多人，商业也逐渐发展。当时经商的有国内商人，也有日本商人。国内商人是从阜新县城和朝阳、黑山、北镇、义县、锦州等地来的，经营百货、杂货、饮食、糕点、茶叶、药材、洋服等。据统计：1940年全市（含市中心以外地区）已有商号1789户，日本人到阜新设店经商的有367户，民族商业有1422户，其中粮食业161户、饮食业62户、服务业96户和纺织、针织、百货、五金、化工、副食品等业1103户。当时商业进货主要地区为奉天（沈阳）、营口、锦州和大连。管理商业的机构为商工公会，设置人员有会长、副会长各1人、理事38人，

参事30人。

1941年日本侵略者加紧全面侵华和发动“大东亚战争”，加剧对我国东北地区的统治和掠夺，大搞经济统治，施行《物价物资统治》、《贸易统治法》、《物价停止令》等“七·二五”限价。规定所有粮油、盐、棉、布、针织品、胶鞋等物品，一律归伪满州国政府统一收购，统一配给，不准在市场上自由买卖。从而使阜新民族商业受到很大打击，动辄被打成“经济犯”、“国事犯”，民族商业日趋衰落，停业倒闭者屡见不鲜。到1945年日本投降前夕，市场陷入一片萧条，市场交易冷落。

日本投降后，又有北镇、义县、锦州、河北省的商人来阜新做生意，店铺摊床增多，市场又一度繁荣。但由于国民党政府的腐败统治，通货膨胀，物价飞升，民不聊生。加之内战激烈，交通隔断，商业萧条。到解放前夕，各家商号又纷纷停业和逃往外地，所剩户数寥寥无几，奄奄一息。

解放后，人民政府采取“公私兼顾，劳资两利”等一系列保护民族工商业的政策，使奄奄一息的阜新商业、饮服业获得了生机。各业私营商号象雨后春笋般的兴起。先后办起了“裕昌”、“宝泰昌”、“万丰”、“秋成”、“巨源”等百货店。还有“玉记”、“福盛号”等下杂货店和“艺文书局”、“经纬书店”、“中华书店”、“鑫鑫乐器”、“广大荣庄”以及照相馆、饭店、理发店、鲜货铺等。于此同时，合作商业和国营商业也相继建立并逐步发展壮大。1948年3月18日阜新全境解放，五地委大北运销合作社，立即设立阜新分社，从业人员近700人，经营粮油、棉布、食盐、豆饼、香烟、白酒，还经营土特产品和日用百货，方便

了城乡人民生活。东北全境解放后，大北运销合作社阜新分社及时把经商和贸易面向关内，千方百计地组织货源，疏通业务渠道，把当地产品销出去，将人民群众和恢复生产急需物资、商品购进来，使全地区的经济得到迅速恢复。1948年4月，人民政府为解决矿工及其家属的生活物资供应问题，又建立阜新矿务局供应总站（现工商局地址）。在新邱、孙家湾、太平、五龙、平安、城南设立分站。1949年4月改为阜新矿区合作社，负责供应煤矿职工需要的粮食、副食品和日用工业品，为早日恢复战争创伤，保障矿工及其家属的生活，发挥了重要作用。

1949年4月，东北贸易部在阜新设立国营商店，对各消费合作社和私营商业批发粮食和日用工业品。同时，在海州设立粮食和百货门市部各一个（现解放粮店和五金商店地址），经营粮油20余种，日用工业品900余种。从此，国营商业在阜新开始发挥主导作用。到1950年，国营、地方国营和合作社发展到32个门点。其中国营4个，地方国营9个，合作社19个。1951年3月，在国营商店基础上，建立百货、粮食、煤业建材三个国营专业公司，1952年又从百货公司划出五金、交电、化工商品的经营业务，成立五金交电化工公司，由这四个公司担负市场的批发和零售业务，到1952年末，已有国营商业（不含粮食、供销社）企业41个，职工1269人。随着煤矿、电力和地方工业的迅速发展，市场对生产资料和生活日用品的需求日益增加，从而商业网点也有相应的发展。1953年，国营商业在太平区新建的矿工家属住宅区建立各种商业门点27个。1958年后，矿务局在清河门、东梁、艾友开发新三矿，国营商业在这里建立各种商业门点

24个。1958年城市人口增加到35.8万人。国营商业已在新邱等7个矿区建成7个商业小区，全市区共有国营商业门点280个，比1952年门点数增长5.8倍，商业得到较大的发展，形成了“百里矿山百里商业”的格局。

后来，由于“大跃进”，商业网点经过大合并而减少，给生产和人民生活带来许多不便。加之国民经济比例失调，市场商品短缺，主要商品零售量大幅度下降。

1963年市场好转，敞开平价供应的商品增多，集市贸易的商品价格与国家牌价接近。1965年市区商品销售额比1957年增长41.06%。1966年到1975年，由于极左思潮影响，个体商贩被当作资本主义尾巴“全部割掉”，另外还有许多极左措施，阻碍了市场商品流通，整个地区出现了买东西难，吃饭难、住店难等几大难题。

党的十一届三中全会的春风吹遍祖国的各个领域，改革开放的大潮给商业战线带来了无限生机。商业系统认真贯彻执行党和国家搞活经济的一系列政策，充分发挥国营商业在多渠道中的主航道作用。想尽了一切办法，采取了多种措施，千方百计地发展商业，搞活流通，逐步满足了人民生活的需要。基本上解决了阜新人民生活中的几大难题。同时，也促进了生产的发展。现在，整个市区呈现出一派繁荣兴旺的景象。全市百货商店、商业网点星罗棋布，各种商品琳琅满目。无论是大街，还是小巷，大大小小的百货商店、食品店、饭店、旅店、小吃部、小卖部举目可见，目不暇接。如果你有幸到一些比较繁华的商业街一行，展现在你面前的是一个五彩缤纷的世界。那五颜六色的时装，那彩虹一样的布料，那如花似玉的小商品，简直是一首首动人的小诗，一幅

幅美丽的画卷。那一阵紧似一阵的叫卖声，人们讨价还价的对话声，伴随着电视机、收录机里播放的乐曲，形成了一首首优美动听的交响乐，回荡在阜新的大街小巷。

当然，上述这些只是给人们的直观感觉。要了解阜新商业的发展变化，下面的一些基本情况，会给人留下更深刻的印象。

党的十一届三中全会以来，商品流通体制实行了“三多一少”的改革，疏通了商品流通渠道，市场日益活跃，阜新商业进入了新的历史发展时期，国营商业进行了大规模的网点扩建改造，商业网点、设施的建设得到了逐步加强。1979年至1989年基本建设完成总投资额9251万元，平均每年为925.1万元，其中国家预算内投资平均年为45万元。近十年间，市商业系统共建冷库、蔬菜恒温库、石油库、化工库、商办工业、商饮服务网点、学校等共103项。国营商业网点由建国初期的11个发展到1989年的529个，增长了49倍。其中在市中心区新建、扩建了新华商场、海州商场、菜市场、五交化批零商店、第一百货商店、中华路旅社、阜新酒楼等大型饮服网点10个。

商办工业有了较大发展。建国初期，我市只有几家手工操作的酱腌厂和小糕点厂，生产的品种少的可怜。后来虽有一定的发展，但速度缓慢。十一届三中全会以后，市委、市政府十分重视食品工业的发展，首先从机构上进行了调整，成立了食品工业专门领导机构，并建立了食品协会。在技术上也得到了加强，注重了职工业务、技术的培训，职工队伍的素质有了较大的提高，从而使以食品工业为主的商办工业得到了迅速发展。现在我市已有13个较大的食品加工厂，拥

有固定资产3421万元，产品品种达1000多种。1989年商办工业总产值达4360万元。目前，经过扩建的市啤酒厂年产能力可达3万吨。通过改造机械设备，改革工艺流程，产品质量也在逐步提高，受到广大消费者好评。1987年新迁建的市食品厂，糕点、糖果生产能力不断扩大，品种、数量不断增加，质量上升，创造了一批省优、市优产品。目前，阜新自己生产的糕点达50个品种，糖果已近60个品种，不仅占领了我市城乡市场，而且还销往省外。市调味食品一厂生产的青方、陈醋被评为省优质产品。在市场上享有较高的声誉。市肉联厂目前年屠宰生猪达10万头，生产能力飞跃发展。

商业从业人数成倍增加。建国初期，阜新市商业从业人员只有805人，只相当于现在百货公司职工的三分之一。随着生产的不断发展，社会人口的不断增加和商业规模的不断扩大，商业就业人员也一年比一年增多，目前已增加到22000人，比建国初期增长了26倍。同时，干部队伍也不断扩大。解放初期全市商业管理干部只有110人，1989年商业管理干部增加到2500人，增加了23倍。

经济效益明显提高。十年来，随着社会生产的发展和商业规模的扩大，商业系统的广大干部职工认真贯彻执行党中央国务院一系列改革政策，采取了一系列的改革措施，搞活商业，搞活流通。使商业的经济效益显著提高。到1989年，全地区国营商业商品购进总额为62015万元，商品总销完成67659万元。全市各级商业部门在增支等不利因素的情况下，超额完成了承包利润任务。1988年，市场经济过热，市商业局系统破天荒实现利润1221万元。1989年因政策调整，新出台的各种增支因素达1104万元，市区商业实现利润

938 万元，比市政府对市商业局的承包指标多实现利润80万元，超额9.3%。

经 商 之 道

杨 凤 岐

经商之道是古今经商实践的经验总结，内容十分丰富。一个世纪以来，阜新商界人士也总结出颇多经商之道。本着承前启后、继往开来之目的。而将个人亲历、亲见和亲闻的阜新商业工作者在长期实践中积累的部分成功做法介绍给大家。如果说能给大家一点启迪和借鉴的话，则应当归功于我的老领导和老朋友的精心指教，本人也就感到了格外的欣慰。

凡事预则立 不预则废

这是句成语，出自《礼记·中庸》。“凡事预则立，不预则废”，意思是说，无论做什么事情先做好计划就能获得成功，否则就要失败。

阜新市第六百货商店，认为要在市场竞争中保持主动，搞好购销，立于不败之地，关键是能运用信息指导购销，使计划决策达到及时正确。商店采用这种依靠信息预测经商方法后，生意越做越活，经济效益成倍上升。1984年2月了解

本地批发、零售企业毛线库存量不足，品种不多，不能满足旺季市场的需要。他们立即派人到省内十几家批发部门看货，收集货源信息。依据掌握的信息，决定组织一次多品种、多色号的毛线春季展销，打一次销售毛线的主动仗。二月中旬，从省内七个批发部门购进毛线、晴纶线五千五百公斤。同时，扩大毛线的经营面积，由原有的两个柜台，增加到五个柜台，商品陈列焕然一新，又通过市广播电台发广告进行宣传。这次展销非常成功，共销售毛线五千公斤，比1983年同期增长十一倍。九月又和沈阳第六毛纺厂联合举办一次毛线秋季展销，又销售毛线四千六百公斤。十月，他们收集到省内外出现抢购毛线的信息，不失时机地从沈阳组织进来四千公斤毛线，这一个月就销售了五千公斤，全年共销售毛线二万五千公斤，较1983年增长一点九七倍，销售额比上年上升三十八万七千元。

1984年这个商店运用信息预测经营，提前占领市场还做了两笔大生意。一是“西装热潮”在我市初现时，购进西装四千七百套卖个头茬，获利四万一千元；二是从鞍山、丹东等地组织进海军呢八千米，仅10月份就销出七千七百米，获利二万五千元。

实践证明，商情常预测，买卖准能活，市场预测不可少，盲目经营不得了。

买卖早知道 不吃后悔药

说的是做买卖要重视行情，早知行情变化，使自己耳目灵通，从而作出正确的判断，如果行情不清楚，落在人家后

面，那就后悔不及了。

阜新第一百货商店，非常注意市场商情的了解，1984年通过市场调查预测到，家电用品和钢木家具市场需求量较大，是扩大经营的好时机。他们分析阜新市近五年来新建了不少楼房，春节结婚成家人数很多，企事业单位大量兴办托儿所、幼儿园等新情况后，得出结论是，家电和钢木家具需求量会激增，市场供应现状很不适应，决定把原剔装商品门市部改为家具家电专营商店，派人从省内外组织进大批货源。4月28日开始营业，生意十分兴隆，九天时间，销售额达二万九千九百元，比原经营剔装商品日平均销售额增加十一倍。

历史经验告诉人们，早知道发个好市，卖个头茬，而晚知者赶个“烂市”，不是积压就是亏本。1983年我市市场一度白布不足，一百货预测脱销即要到来，急速从朝阳购进四十件，半月销光，新邱百货商店得知市场白布脱销也去朝阳购进二十件，当货到家时，市场销售缓和而造成积压。

眼观六路 耳听八方

“六路”，指的是上、下、左、右、前、后；“八方”，指的是东、西、南、北、东南、东北、西南、西北，泛指周围。这里的意思是，营业员售货时要经常观察周围顾客动态，注意听取顾客的话语，体会顾客的心意，接待好每一位顾客。营业员站栏柜要眼观六路，耳听八方，精神振作，热情接待。

商店经理要有“眼观六路，耳听八方”的本领。首先要

掌握多方面情况变化，随时指导购销活动，搞好市场安排。
阜新平西百货商店王运德经理，就是一位“眼观六路耳听八方”的企业家，对辽西一带市场变化十分清楚，对市里物价通知单都要亲自过目，一一记在心里，去外地寻找许多没上调的低价商品货源，盈利不少。一次到义县百货公司进货，他发现那里鞋油价格没有上调，以平价每支0.53元购进9,600支，回来以市规定的批发价每支0.629元出售，不到三个月全部销光。

逢俏不撵 逢滞不丢

“逢俏不撵，逢滞不丢”，是生意人的一句老话。它包含着辩证法，符合客观经济规律，在百家经商的今天很值得借鉴。

近几年来，由于重视了市场预测，注意研究市场供求情况，“逢俏撵，逢滞丢”的现象已大为减少，但也并非无有。例如本市有的小企业看到家用电器、流行时装一时“热”了起来，于是千方百计筹资经营起来，因资金少进货批量小，顾客无有挑选余地而卖不出去，造成赔钱。平西百货商店王运德是位很有经验的经理，他经营原则有三条：一是逢俏不撵。不经营二百元以上的大件商品；二是逢滞不丢。老人鞋销售不快，他不仅不丢这类商品，而且加强经营，品种十分齐全，市内大店无货，而到平西商店均可买到，吸引了大量流入购买力；三是以小取胜，档次齐全，由于经营有方，适应矿山住宅区需求特点，经济效益逐年上升，今年上半年经济滑坡，多数企业卖钱下降，而平西百货

商店半年超额20%完成全年利润指标。

有钱不买隔时货

“有钱不买隔时货”，消费者总是按照这样一个信条购买商品。如果一个季节来临了，而商店应时适销的货物奇缺，过了时的商品却充斥柜台，顾客就会大失所望，败兴而归，生意就会转到别家商店了。所以有经验的经营者的对应季商品，都是早备货源，适时供应争取卖个头茬。否则季中大批量进货，过季卖不掉必然造成资金积压，导致亏损。

有钱不置半年闲

加速资金周转，是提高企业经济效益的重要一环。“有钱不置半年闲”，意思是说要求经商者必须合理使用资金，提高资金的利用率，尤其是在银行利息比较高的时候，更要加速资金周转，精明的经理在使用资金的时候动脑筋。那种单纯事后算帐的做法是不可取的。做生意开门两件事，一问市场行情，二问“寸头”（资金）如何。这样才能做到心中有数，好下决心。购进什么货、销出什么货。如果发现有滞销的商品，就要想方设法早日把它脱手，就是赔点钱也要把资金倒出来去进畅销货，货进得快，出手也快，利润低也比呆滞强。这样，钱在他们手里就变成活的，快进快出，生意也就活了。由此看来，经商者坚持勤进快销，有钱不置“闲货”是十分重要的。平西百货商店资金周转历年都在8次以上，库存基本没有积压商品，主要原因就是在资金使用上强调

了有钱不置“闲货”，品种适销对路，进货数量适当。一旦出现进货不当，千方百计快速脱手，不留包袱。

经商经商 进货头桩

经商经商，进货头桩，讲的是做生意头件事就是要搞好进货，进什么，进多少，什么时候进，都要慎重考虑。要进好货必须做到“三通”、“六要素”。“三通”是：一通季节，就是要掌握销售的季节规律；二通产地，就是要熟悉不同产地的商品特点；三通行情，就是掌握本地和外地的各种商品的供求状况和价格变化情况。“六要素”是：一、正确制定进货计划；二、掌握商品供应情况，采取不同的进货办法；三、采取有利的进货方法，实行多渠道进货；四、妥善安排进货周期，三里有货，不去五里采购，加速资金周转，减少费用；五、减少进货环节，简化进货手续；六、加强订货合同管理。

购销活动抓住时令

商业进货、销售都要抓住时令。

市场上最敏感的是季节性商品，对这种商品要及早组织进来，不要临时抱佛脚，失去时机。

在供应上必须讲究时令，该上市时上市，该落市时落市，商品供应过了时令，就会堵塞销路。

综合许多商店搞好季节性商品的购销经验有四句话：季前准备，季中添补，季末压缩，过季基本销光。

做买卖能否适合时令要求，还与商品生产单位有着直接关系，因此，信守合同，按时交货，是个重要条件。

买好卖好 生意才能做好

“买好卖好”的标准是：一、做到数量充足，品种齐全，商品适销对路；二、在营业时间、售货方式、服务项目等方面，尽可能给消费者以方便；三、售货员接待顾客态度主动、热情、耐心、周到、语言艺术、虚心听取顾客意见；四、严格遵守经商道德，对顾客一视同仁，坚持买卖公平；五、商品陈列整洁、醒目、丰满、美观；六、清洁、卫生、安全。

抢鲜要早 乱市要少 等缺要巧

商品流通过程，有它的试销期、畅销期、平销期、滞销期，尤其鲜活商品表现更为明显。精于经商者，对商品的四个时期善于采取不同的对策，在商品试销期，采购人员捷足先登，把首批产品买到手，以最快速度投放市场，谓之“抢先”或“抢鲜”；试销期过后，商品进入销货旺季，这时商品量多，上市量激增，经营者也多起来，甚至价格也不尽相同，谓之“乱市”，这时要采取多进样，少进量，勤进快销，扩大经营的办法；当季节即将过去时，看准适销对路又易于储存的商品，尽量储存一些以备“等缺”，或称作“卖缺”。

商品显露在市场上的四个过程，因商品不同而各异，有

的长些，有的短些。因此，要搞好经营，做活买卖，取得好的经济效益，就要熟悉各类商品的特点、性能和产地，掌握它们在市场上更换的规律，善于分析市场，作出预测，在“抢鲜、乱市、等缺”上创造出新的经营特色。

拾 遗 补 缺

市场上缺少什么商品就积极组织进货，搞好供应，这是做活买卖的诀窍之一。

尽管市场上货源充足，品种繁多，但由于消费者需要的不同，也会出现某些商品脱销断档、供不应求的情况。做买卖，就要目光四射，信息灵通，对市场商品进行调查分析，找出商品的遗缺来，千方百计填补市场空缺。俗语叫：“堵口子”。经商者要开阔视野，能人所不能，做到“人无我有”，把买卖做活。

三里有货 不去五里采购

就近进货，于经营有利，所以不要舍近求远，盲目跑长腿。

商业工作者的任务，就是要满足消费者的需要，如果就近有货，就不要舍近求远，否则将劳民伤财。不会有好的经济效益。商品有其自身的运动规律，不能任意违反。例如易碎的商品，就很适合地产地销。作为三级批发或零售商店，如果二级有货或三级有货，就应该尽量在区内、县内进货。这样运输里程少，损失小，速度快，效益就好些。

当然对于那些本地区没有，消费者又欢迎的商品，应该积极开辟渠道，适销对路的商品进得越多越好，不仅“五里”，就是“十里”，“百里”也无可非议，关键是不要盲目采购。

经理经理 经营管理

经理，顾名思义，就是既负责经营，又负责管理。经理要会作库存结构分析，要会作市场动向预测，要懂得购销调存环节的业务，善于使用人才，掌握顾客心理及经济核算等等。这些都是当经理的基本功。李英杰同志1989年8月任百货商店经理。到职后对商店经营管理状况进行了全面调查，究其效益欠佳的主要原因是部分中层干部年令偏大，营业布局不利于突出骨干，商品经营、资金周转慢，积压商品多。他本着“多财善贾”之经验调整了营业部组位置，充实了中层领导力量，处理了有问题库存商品，补充了新货源。

在市场疲软的形势下，1990年1—5月、“一百”卖钱额比上年同期上升22.4%，利润上升46.47%。

买卖生财 取之有招

做买卖赚取利润，要有一定招法。

除了政策性亏损外，做买卖都要有盈利，否则谁去干买卖这一行？要想取得合理的利润，经商者可以说各有高招，但归结起来，主要是三招，即责、活、省。责就是经营责任

制。商业企业实行经营责任制后，不再吃“大锅饭”，不再搞平均主义的分配，使责、权、利紧密结合，调动了职工的积极性，笑迎顾客、招揽生意，经营有了动力。活，生意要做得活。要眼观六路，耳听八方，对什么是俏货、畅销、何种商品过剩、滞销，都要心中有数，不失时机地做活买卖。自实行“三多一少”（多成分、多形式、多渠道、少环节）的流通体制以来市场异常活跃。省，就是节省开支，多卖钱，少花钱，利润积累自然要高。

一招鲜 吃遍天

从商业的角度说，一招鲜，就是要有经营特色，吸引顾客慕名而来，生意兴隆。

经营商业都要有各自的特长。这个“特长”，就是别人所不及的，经营好了就可以扬名天下。甚至经营特长誉满全球的事例很多，例如北京“全聚德”烤鸭店、天津的“狗不理”包子等等。阜新市第六百货商店一度经营梅花自行车而得名，市场占有率高达50%；第一百货商店在市场大滑坡的情况下，而经营双鹿毛线吸取了大量购买力；文化用品商店突出运动衣着经营，以专取胜，以全取胜，别人没有的他有，别人想不到的他都想到了，卖钱额大幅度上升。可谓“一招鲜，吃遍天”。

东边不晴西边晴

这里借用自然现象来说明商店流通中经常出现的空间差