目　录

四川药材业在重庆经营史略
……朱君南　朱巨川　刘益洲　彭鑫滨（1）
乐山华新丝厂兴衰记
……冯德良口述　乐山市政协文史组整理（33）
自贡盐场的牛
……姜相臣　罗筱元　聂无放（42）
票号在四川的一些活动……田茂德（56）
重庆海关税收和分配统计的一些资料……汤象龙（73）
抗战时期重庆的电讯防空工作……邱沈钧　丁绪曾（88）
日机轰炸宜宾纪实……李国卓（100）
一九四〇年日机轰炸南充的实况……唐文山（105）
难忘的“八·一九”----记1939年日机轰炸乐山
……胡同如　张盛隆（108）
回忆抗日时期成都遭受敌机轰炸的惨状
……杨锡民　邓璞如（116）
三十年代初期成都的两家反蒋报纸
……刘静修　高思伯（121）
生活书店见闻……王大煜（134）
解放战争时期成都旧书业传播进步书刊的斗争
……成都市总工会工运史组（148）
四川省科学馆史略……包楷文（157）

需要全本请访问 www.ertongbook.com

记四川通志局及四川省通志馆……陶元甘（165）
自贡市儿童保育院简介……王振华　陶学诗（175）
石柱“八德会”农民抗暴武装的斗争
……黎永万（181）
九·五惨案中万县人民的反英怒潮
……万县市政协文史资料研究委员会编
……刘邦定执笔（195）
收回重庆王家沱日租界运动的回忆
……王化云（202）
对《日本轮船“云阳丸”偷运军火被扣经过》一文的订
正和补充……蒲国树（207）

四川药材业在重庆经营史略

朱君南　朱巨川　刘益洲　彭鑫滨

一、重庆药材业的形成与发展

重庆是西南重镇，也是商业中心，在清代，城区不大，人口也不太多。医药保健事业除有一些咀片店外，还有少数所谓善堂、施药局。那时，人们对本地药商习惯称为“药贩子”或“包袱客”。这类药商资金不多，主要是向四郊近县贩运少量药材，卖给咀片店。以后外地药商不断来渝销售药材，一般住在客栈，买卖双方就在客栈进行交易。到乾隆时，始有江西临帮药商来渝。他们资力比较雄厚，会做生意，一年中来渝销售药材一两次；由于川药品种多，价格合宜，利润较大，到乾隆中叶，遂开设了一家“德记药号”，这是重庆最早的一家坐商批发药号。该号主要业务是贩运湖南、湖北、安徽邻近几省的土特产药材在渝销售。由于业务日趋活跃，获利颇丰，因而临帮药商纷至沓来，使重庆中药材业有了进一步的发展。

牙行的出现与市场的形成

随着重庆药材交易繁荣，外地药商来渝颇多，购销数量与日俱增，原有购销形式已不适应新的情况，于是德记药号又另设一德记药材牙行，成为重庆药材业最早的一家服务性组织。牙行的

主要业务是代买代卖，介绍双方购销药材，从成交营业额中抽取百分之五的佣金。牙行出现后，买卖双方勿须再象过去那样要自找“对象”，甚至上当受骗，故颇感方便。经营牙行不须多大资本，稳得佣金。其他药商见有利可图，又开设了怡德和、荣昌和等药材字号，接着，广东、河南、陕西、汉口等地的洋广药商也相继来渝开设药号，并兼营牙行赚取佣金。这就促使药材的输入和输出量日益增大，牙行业务也随之兴旺。到咸丰年间，规模较大的字号、牙行已发展到三十多家。

由于牙行与牙行之间，互相竞争，只图佣金，不考虑客家利益，名声逐渐低落。经客商酝酿，一致同意成立重庆药材交易市场，实际上是集中到药帮就近的一家大茶馆里，既喝茶又做生意，买卖成交还是通过牙行进行，牙行照收佣金，只不过将交易地点转移而已。好处是：各地客商每天可汇集一起，边谈买卖边喝茶聊天，还可以比一下牙行水平高低。更主要的是：买卖公平，行情传递迅速，避免一日数市，对沟通各地物资交流提供了接洽场所。

川帮“药栈”的崛起

重庆药材业有了自发的交易市场后，业务正常，购销两旺，牙行又有所增多。到清朝末年，清政府为加紧对人民的压榨和搜刮，看到重庆等大城市的布匹、百货、药材等行业生意兴隆，大有油水可捞，便由度支部规定：京、津、申、汉、渝等大城市的药材商人须事前请领“部帖”（类似营业执照）后才能开业。请领一个“部帖”，须一次缴纳申请费纹银四十八两，凡领有“部帖”的药行，统称“牙行”，交易方为合法，否则，不准经营。同时，清政府为了安置裁减下来的湘军，亦派其来管行，为笼络人心，还给领帖的商人“从九品功牌”。

清政府为了防止商人偷漏税款，还规定所有牙行均受厘金局直接管理。各种药材交易必须通过牙行进行，在牙行抽取的佣金总额中提拔百分之十作为厘金。

由于外省药商在渝开设的牙行不断发展，业务兴旺，获利丰硕，对本地药商带来刺激，于是川帮“药栈”应运而生。经营药栈的本地商人，资金并不雄厚，主要以简陋房屋供远地客商堆药、住宿、收取佣金。因未领“部帖”，不能象牙行那样经营介绍业务，但却暗中插手介绍零星买卖，或替水客做代单子业务（代购零星品种），收取佣金，因而影响牙行收入。于是，行栈之间矛盾日趋尖锐，不断发生相互争吵，乃至斗殴。继后牙行借口请有“部帖”，要为官府收缴厘金为由，希图制服药栈，使其就范，乃于1904年交通官府，向巴县衙门请来布告，规定药栈只能住客堆药，不准做成盘货，不准代客买卖，不准抽取佣金。并将这些“不准”条令刻成石碑，立在药王庙殿内，以为这样就可抵制药栈所持“天下人做天下生意”的理由，堵塞其口实。殊知药栈商人协同行动，暗中将立在药王庙殿上的“几不准”石碑击毁灭迹，并由药栈头面人物李敬之、李金廷、吴稚农等人向巴县知事行贿。于是，在这场行栈争夺业务纠纷中，药栈居然打赢了官司，规定只要同样缴纳厘金，也可经营行栈业务。药栈还借牙行在经营中暴露出不讲信用、偷盗客家药材、拖欠银期等弱点大做文章，制造舆论，使牙行信誉大受影响，各地来渝客商纷纷转与药栈往来，导致牙行业务一落千丈，将过去“以行压栈”的局面，颠倒了过来。以后行和栈的业务合二而一统称行栈。

壮大与发展

辛亥革命前后，由于外地药商来渝设庄，流动经营的贩运商

需要全本请访问 www.ertongbook.com

亦不断增加，各路药材（包括川药）从四面八方云集重庆，市场日趋兴旺，本地药商中的二批发（择药铺）相应兴起，行栈业务不断壮大发展；手工作坊亦应运而生，使重庆药材业逐步走向极盛时期。

（一）二批发商的兴起。江西临帮德记药号和牙行在重庆开业以后，川人最先开设药材坐商的是“择药铺”（即药业中的二批发商）。它的经营方式是：买整卖零，供应对象广，凡属远近城乡的中药咀片店和小商贩等，都是来往对象；买卖灵活，就地买，就地卖，何时要，何时买，多少不限；只加一定的合法利润，不承担任何风险，资金多少均可。由于经营方式灵活，药商均感满意，生意逐渐兴隆，铺户随之增多。

（二）行栈业务扩展。由于行栈业务受到资金限制，只能固守本地小敲小打，赚点佣金维持，深感不能适应市场日益繁荣的需要，为改变现状，开始伙同山土药商经营山土药材，这样不仅增加了货源，扩大了佣金收入，还可分得合伙经营的赚项，因而许多原属无本经营的本地药栈都接连暴发起来。1900年英帝国主义的“肇通”轮试航重庆成功后，药材出口有了便利条件。到辛亥革命后，经营行栈业务的药商达八十家，广土运销商达二百二十家，广药铺约二十五家，择药铺一百二十多家，至于城乡中小商贩为数更多。

1912年后，行栈开始向省内外各地设庄，扩大业务经营，以德泰永、谦泰隆、正泰和所谓“三泰”最为突出。德泰永药栈同碧口许敬之合伙开设集成字号，每年以经营当归一项即达十余万斤。谦泰隆、正泰和两家除碧口外，还在绵阳、广元、叙府、中坝、潼县设庄收购。谦泰隆还开设聚义长字号，经营申汉运销。以

正泰和的营业额为例，年达数十万两银子。到1921年左右，重庆有四十多家行栈在碧口设庄或有代庄。1927年药栈出川运销业务，臻于极盛。在此期间，尤以福源长、聚义长、同义长“三长”的出现，与“三泰”成为左右药材业的新兴力量。“三长”中又以福源长资力最大，赚钱最多，年输出量达几万件，约抵浙江帮全帮的数量，一个比期的收交达几十万两银子之多。同义长和聚义长除运销上海外，还和牛庄、烟台、天津、营口、汕头、厦门、宁波、高丽各帮拉得很紧，利用各种办法经营，使重庆药材业获得更大发展。以当时药材业公认的“蒋财神”为例，蒋祥麟从1914年经营药材至1930年的十六年间，由一锭银子起家，获得利润竟达二十余万两银子。

（三）手工业作坊应运而生。中药材品种繁多，用途各异，除植物类只须选杂质、剔净灰渣、按规定切梗、开片、焙制、蜜炙等加工后即可入药外，还有一些矿物、动物类以及有毒药品类，必须经过特定的方法加工后方能入药。例如半夏（生麻芋子）、生附子、生川乌、生草乌以及矿物类的水银，动物类的龟胶、鹿胶等等，这些药物如医生用得适当，疗效很好。但因这些药物，或系加工而后成，或系本身带有毒性，必须经过特定加工后服用，否则，轻者加重病情，重者有生命危险。这类加工，起初是由中小药店小量制作，或由医生加工供应病家。到清代同治年间，随着药材市场兴旺发达，专门加工各类药材的手工作坊亦发展起来，计有：银硃丹粉作坊、半夏樟片加工作坊、龟胶作坊、轻、红粉作坊、槟榔片作坊以及建曲、午时茶作坊等等共几十家，它们资金多小、人员多少，参差不齐，但生意一直较好，利润一直较大。产品不但可以入药，有的还可作工业原料或它用，既为重庆药材市场增添了花色品种，又为省内各路水客省去了很

多麻烦，更方便了病者。

从1912年以来，重庆中药材业迅速发展，到1930年，已有字号三十一家，药栈七十九家，山土药材字号五十三家，外省运销商（包括湖北、广东、陕西、浙江、江西、河南等省）九十家，广药铺三十四家，择药铺九十八家以及手工作坊几十家，这是重庆中药材的极盛时期。

二、药材业的帮会组织

清朝末年，重庆药材行栈已是重庆商场的八大行之一。八大行是：糖、麻、花、酒、油、药、烟、干菜。当时，各行各业都有排他性的帮会组织，以维护同乡、同业小集团的利益。药材业更为突出，先有所谓“药七帮”和“药十三帮”之分。药七帮属于本地帮（即主帮），它们是：行帮、栈帮、广药帮、择药帮、土药帮、申汉帮、抚州帮。属于外省的有六帮(客帮)，它们是：临帮、广帮、怀帮、浙帮、西帮、汉帮。主客帮合起来共十三个帮。这些帮随着形势的发展，有些修建了会馆，有些建立了药王会、同庆会等等组织。民国以后，北京政府农商部颁行了公会法，乃在原有的帮会基础上，建立了药材同业公会。袍哥组织以及随后国民党的特务活动，也渗入了药材业。现分别概述如下：

江西临帮

临帮在重庆组织最早。清康熙年间，他们先在江西樟树县（药材集散地）开始经营，逐渐发迹，随即扩展到湘潭、汉口，以后伸展到重庆开设字号，发展到十三家之多。临帮仗恃其雄厚资力把持运销业务，上货下货均为其所操纵，不仅在药材市场举

脚轻重，重庆的搬运力行也为该帮的“茶沽老表”所包揽。临帮商人不惜巨资在重庆修建“万寿宫”（即江西会馆），成为八省会馆之首。规定：临帮和同业发生纠纷要到会馆调解；所有药商开业，须得到会馆同意；用人要由会馆安排；甚至连药号用的秤，也要由会馆颁发方为有效，实际成为垄断药材市场的组织。

广 东 帮

在临帮得势时，广东的药商还是一些小买小卖的“包袱客”，无论从规模和资力上看，都无条件成帮。但他们生财有道，善于经营，发展很快，到清末，广帮在重庆的庄客竟达五十多家。为了抵制临帮对药业的控制，广帮逐步筹建了古岗、顺德、广南三个药栈。此后，广帮药商庄客均住在这三个栈里。其他药商为了交易方便，也纷纷到这三个栈“赶场”，争与往来。同时，他们还修建了“广东会馆”。广帮经营特点是在共谋发展的前提下，能一致行动，不暗地搞“小动作”。他们互相约束，不做赊期，一律九扣卖现。对同业经常以抄单子（应收帐款）断往来为手段进行要挟，甚至小秤出，大秤进，一般中小行栈，为了赚点佣金，只得忍气吞声，任其摆布。广帮中以粤庆祥业务最大，其业务重心在港、穗，一年的进出量，几为其它广帮的总和。

浙 江 帮

继临帮、广帮之后，浙江药商也接踵而来。那时还是清代，在四川的浙江籍官吏，看到经营药材有利可图，把他们搜括的民脂民膏投资于风险较小的药材业，浙帮的牲记、永泰、茂昌和以及万通长等药材字号，就凭恃这些官僚的投资扩大经营，攫取厚利。后来也开设了仁义栈，修建了“浙江会馆”，把该帮药商

需要全本请访问 www.ertongbook.com

笼络在一起，互通声息，垄断苏浙药材贸易，把四川所需的浙八味（浙贝、杭朮、角参、玄胡、枣皮、杭芍、杭菊、杭麦冬）大量运来换取川药，两头赚钱。

怀　帮

河南怀庆县的药商，原在西安、宝鸡、汉口等地设庄，看到重庆市场药材品种多、质量好，北方各省需要量与日俱增，同时又看到河南、河北、山西、山东所产之地黄、山药、枣仁、潞党参、怀牛夕、枣皮、阿胶等药材内地甚缺，运渝销售，有利可图，他们便相继来川，以此易彼，从中渔利。但怀帮的资力比起临、广两帮相差甚远，亦未集中建栈，无法进行操纵，但他们也修建了“河南公所”，相互合作，购销价格彼此通气，不私自放盘。

陕　西　帮

陕西帮户数不多，但资力雄厚，同临、广、浙帮不相上下。陕西药商在很久以前就在川北、广元设庄，贩运西北所产甘草、苍朮、麻黄、枸杞、杜仲、陕枣、黄芩、莱菔子等药材售给四川的赵家渡、宜宾、顺庆、重庆和云、贵等地药商。继后，陕西帮的天增公、长春丰、宁顺生、德盛公等大型药材字号都来重庆设庄，运来大批西北药材，形成了陕西帮，修建了“三元庙”做会馆。专门经营甘肃碧口和康藏所产的麝香、鹿茸、虫草、贝母等贵重药材。运到重庆销售的药商，又称为西雅帮。其中资力最雄厚的天增公、德泰和、长春丰的活动资金都超过了五十万两银子。他们以大量茶叶、布匹等日常生活必需品，运到康藏高原向少数民族换取药材和羊毛，进行盘剥；另方面又以囤积居奇获取暴利。在很长一段时期中垄断了康藏贵重药材的经营。

汉 口 帮

这个帮口形成较迟。由于临帮是从汉口延伸到重庆，而汉口帮又多是临帮分出来的，所以也有临汉帮之称。汉口帮在客帮中户数最多，有三十多家，但资力较差，主要从汉口运货进来，又从重庆运药转去。因资金短绌，只经营短途运销业务。来货以湖北产的茯苓、猪苓、桔梗、莲子、龟板、鳖甲、蜈蚣等为主。他们以“品种多、花色全、出手快”为其经营特点，照样生意兴隆、财源茂盛，修建了“禹王宫”为会馆，成为一大帮口。

药 王 会

本地药商初期由于资力没有客帮雄厚，一般只经营介绍业务的牙行和堆货住客的药栈，为了捞取佣金，不得不看人脸色，仰承鼻息，形成“客大压行”的局面。这种“反客为主”的刺激，使川帮药商难以忍受，为了维护本身利益，他们成立了“药王会”，把本地帮的四种力量（即牙行、药栈、广药铺和择药铺）联合拢来，而以牙行为主要力量，与客帮对抗。由于团结一致，声势壮大，经过激烈争夺，到辛亥革命后，逐渐形成为主宰重庆药材市场的雄厚力量。

同 庆 会

主要是广药铺和择药铺合组的，规定不入会者不能开业，敬“药王”，每年四月二十八日在火神庙办会，吃喝玩乐，唱戏庆贺。

四门正兴会和集庆会

两会都是当经纪、做佣金的人组织的，规定不入会就不能当

经纪、做佣金。参加集庆会的，一般只搞药材业务，参加四门正兴会的则是搞多种业务。

公庆会和公益会

公庆会成立较早，规定只有牙行经纪人才能参加，业务只限药材本业。每年农历三月二十五日办财神会，后来牙行逐渐失去信用，无形中趋于瓦解，于是公益会就取公庆会而代之。公益会的成立，是把经纪人联络起来，打击那些为湖南湘潭帮支持的搞黑市经纪的江西人。发会员证，无证不准营业。每年农历七月初一办“中元会”，大做道场，迷信十足。

此外，还有外帮商人组织的“临江会”，“三元会”等等，作用不大，到同业公会成立时，也无形瓦解了。

药材同业公会

1926年6月，根据北京政府农商部颁行的公会法，正式成立重庆药材同业公会。原药材业的所有行栈铺号均为公会会员，撤销原十三帮帮董制，重新划分药七帮（行帮、栈帮；广药帮、择药帮、土药帮、申汉帮、抚州帮），每帮推一帮董对外工作。

新公会成立后，也进行了一些革新，重要的有：废除银规。1931年财政部通令改两为元之际，即将银规改为三种（九五扣货款归买卖两方。九七扣佣金归卖方。九九八扣公会会费，买卖双方负担各半），改革交单。改联根式两联制为四联交单，买方、卖方、行栈、公会各执一份，以杜纠纷；甄别佣金人员。规定上街经纪人员必须经过公会统一考试及格后，始能从事业务活动，进行商品登记。规定凡药材进出重庆，没有公会证明，就办不到税，报不了海关，维护正常经营。公会还在羊子坝兴建会所，以

便同业集中交易，又开办兴华小学，便利药商和职工子女免费入学。

三、经营管理概况

药材业的经营管理与其它行业有共性也有特性。药材品种复杂，包括动、植、矿物，既要鉴别，还须加工，更要善于保管，有其复杂的技术性；药材大多是农副产品，采集有时，季节性强，少数名贵药材成长费时，收集不易，每易缺俏，故有“黄金有价药无价”之说，在经营上带有明显的投机性。现将其经营管理情况概述如下：

药材业的组织类别

由于药材品种复杂，产区辽阔，随着经营方式的演变，从清末以来，大致形成了以下几种类别组织。

（一）药材字号，类别是：资金较大，总号有房产库房，有灶工、学工、办事人员；外地设有外庄或分号，或委托有代理人；每年商品进出数量大，营业额多，有一定声望。是药材业大批发商，是行栈药商的主要依靠对象，也是行栈的支柱。

（二）药材运销商。类别是：比字号略逊一筹，资金一般，人员较少，除有的自行运销外，不少是委托外地药商、字号代购代销。他们经营方式灵活，也是行栈不可缺少的杠杆。

（三）药材行栈。其中分广药行栈和土药行栈两种。主要是当中间人介绍业务，成交金额多，佣金就多，并无其它风险。行栈中又以土药行栈较强。第一，往来的对象是省内外土药商，药材成交数量大，金额多，佣金收入自然可观；第二，老板多系殷

实富户，既经营药材字号，又经营行栈，资金周转灵活。至于广药行栈，系由广药铺演进而来，自有特点，主要是代省内各地的二批发商（水客）办单子（即代买代卖），有时还先买些商品，等有单子来再卖，从中获取佣金。

（四）择药铺。是买整卖零经营门市零售的二批发商，它们进货规定只能通过行栈成交，不能径向字号、运销商购进。它们供应对象，主要是本地和外乡的咀片店与商贩，由于经营灵活，有利可获。

（五）小商贩。资力小，属单干，常年流动在外，贩运少量药材、土产，能维持正常生活。他们中各有特长，如有的熟悉一地、一业，做起买卖得心应手。

（六）跑街的串串经纪人。人数较少，大多抽大烟，名誉不好，每天守在茶馆内，等机会找买卖双方，成交后索取酬劳。

此外，手工作坊逐渐划归制药工业，产品进入药材市场交易。

行规陋习的变化

在清代，药材成交最初基本上是采用以物易物的封建原始办法，互相调济。到清末，外地药商陆续来渝后，开始以资本主义手段争夺市场。由于重庆本地药商资力薄弱，外地药商便在交易上实行一些陋规，以控制重庆的药材业。这些陋规名目繁多，如：帮有帮规。外帮人绝不雇用帮外人作职工，即使是厨工、学徒也都是自己带来的本乡人，故有“长路人”之称。甚至如力帮也由外帮人控制，如上述的“茶沽老表”。这样使帮外人无从了解其企业内部情况，无法与之竞争。这种陋规沿用时间较长，直到川帮药商兴起，才逐渐有所改变。再以行规而论，就有银规、

秤规、货规、栈规等等。①银规：由于市面上流通的毛驼驼银子和银锭，成色复杂，高低不一，无一定标准可凭，有些老实的药农和少数民族，常被蒙骗。后来卖方不收杂银，为了解决这一矛盾，全业一致同意决定统一银规，由银钱铺将杂银改铸为十足的纹银，卖方收取货款时，一律以十足纹银的新票银为准。行栈在药材成交后，便以“九三扣水”（即一百两只给九十三两，系例规）。有的卖方怕赊期过久，倒帐亏损，多得不如现得，愿意卖现，于是行家便采取“九四扣现”办法解决（即在九三扣水后再打九四折）。藏胞长期习惯以物易物方式进行交易。迨英帝国主义势力侵入西藏后，发行一种重三钱二分的银币，称为“藏洋”，以之掠夺重要物资，致使昌都以西的羊毛、麝香、鹿茸均不再运来内地，而输往印度转销各地。后来清朝边务大臣赵尔丰仿造与“藏洋”形式、轻重相同的银币在康藏流通抵制。到1931年国民党财政部通令，改两为元（每元合银七钱二分），可是仍还有以银两作交易的。银两与银元的折算标准不一，情况十分复杂。②秤规：由于药材品种繁多，规格各异，秤规复杂，药秤以十五两八钱算一斤，过准后打秤九六扣。如大黄七七扣，桔络平过，三七加一……等等药材品种不同，折扣也不同，秤规复杂。③货规：同样名目繁多，不胜枚举。如净皮（即明皮）、麝香、郁金要退皮退灰；例皮（即捎皮），如规定当归每百斤除五斤，枳实每百斤除三斤；滚皮，就是连皮算，如牛夕等；又如杜仲、谷菌则退皮不退灰；再如大黄则外滚皮，内明皮。④栈规：指行栈收取寄宿行商的伙食费、房间费和商品堆放以及捆装货件出店费等等。

这些秤规、货规、栈规，手续繁琐，且多不甚明确之处，在交易进行过程中，时常发生纠纷，买卖双方均感不便。后来在交

易实践中，根据具体情况，不断有所改进，形成一套较前简便的办法。在全业一致同意下，即明文规定：凡山土字号或行商贩运来渝之山土各货，必须通过行栈介绍方为有效，并依照以下的新规定办理：

（一）看货议价。药材运到后，先请买方看货，然后当面议价。注意事项有：①货品交付时，一律退皮计净，不得借故抵赖不还；②货品交易一律以净质为原则，如货品中混合有它货者，受货人可甄别提退；③货品中以斤两计值者，一律以公秤为准，由同业公会（以前为帮会）置备公码为权重标准，亦可用市秤折合；④同业交易，概以当时政府发行之币制为本位；⑤货品重量，经秤权准后，不得擅加折扣。

（二）货品成交后，须用同业公会制发之四联交单，一交买方，一交卖方，一交公会存查，一留行栈作存根。货品一经成交，山土字号，则与行栈为直接债权债务之关系。如受货人发生倒闭情事，与售货者无涉。注意事项有：①买卖双方接受交单后，如遇货价涨跌，买卖双方，不得借故退盘；②凡交盘之货品，如内中有不符原样者，须经经手行栈及买卖双方到场验看，果有不符合之货件，即行作退，但不得借故退及全盘；③凡货品交受，均由卖方制订簿记，向受方即日盖印为凭；④受货人将货品之包皮及其它杂质退除后，即由经手行栈转退售货人，置立退皮盖印簿，由售货人盖印为凭；成交货品退包皮，至迟不得逾二十天。其有水渍霉烂应退者，须由经手药材行栈及售受双方到场验退；⑤凡货品经行栈介绍成交后，不即日起发，如遇天灾世变，为人力所不及救护致受损失者，三日以内为卖方负责，三日以外归买方负责。

（三）发货办法。发货有由行栈经发于买方者，有由行栈通

知卖方由其径发买方者。注意事项有：①行栈发货时，即由行栈出具发票（又名秤斤单），其票上注明货品件数、重量、日期，交与受货人，以便照票收货，于售货人方面，则出具代售票，注明货品件数、数量、日期，交与售货人存查；②凡卖方发货，于药材行栈售货者，力资归卖方付给。买方向行栈买货者，力资由买方付给。

（四）交兑货款。交兑货款以一月为限，分两期交付，照旧习仍以比期交款者为多。

购销环节上的经营情况

（一）药材采购与销售的地区。最初，山货、干菜、羊毛、猪毛、黑白木耳等都属药材业的范围，门路较广，业务活跃。重庆药材商乃组织商号派人去各产区设庄，对各种药材、山货进行直接采购。采购地区计有灌县、打箭炉、碧口、广元、中坝、中江、绵阳、遂宁、合川、渠县、达县、石柱、板桥、雅安、宜宾、江津、綦江、昭通、峨嵋、通江、乐山、赵家渡、昆明、下关、丽江、西昌、松潘、涪陵、万县、成都等地。主要是在四川的中级市场采购。如清明前后，绵阳麦冬上市，伏天中坝附子上市，这些地方途程较近，资金周转较快，多少都可贩运。灌县的花色品种较多，川芎、泽泻、木香、羌活、贝母等都是畅销各地的大宗药材，利润大，销售快。在设庄采购中，一般分三种方式进行：①贴条招贩。由于外地庄客不熟悉当地情况，到达之后，即贴条招收贩子，谈妥收购药材品种、数量、规格及交货时间，照市价付款；②依靠经纪人介绍。外山经纪人，名为“秤杆子”，专为庄客介绍买卖，先看货样，交易做成后，即交定银若干，收货后再付足货款；③先银后货。此种办法时有纠纷发生，

需要全本请访问 www.ertongbook.com