

編 者 的 話

小商小販在我國私營商業中是一種特別發達的貿易形式。他們的主要特點是便於居民購買。他們營業時間長，和附近居民的生活習慣相適應，經營的又多是居民日常需要的零星商品；他們的營業地點多半在居民區中或在居民區中流動，在农村中還連銷帶購，因而受到了廣大群眾的熱烈歡迎。小商小販之所以受群眾歡迎的原因，除了服務態度良好外，“貨源”是關鍵問題之一。

私營工商業全行業公私合營後，小商小販的地位和處境發生了根本性的變化，如果國家不及時解決他們在貨源上、資金上、稅負上和組織起來走社會主義道路上的問題，小商小販是難以繼續經營下去的；他們的生活和改造問題就沒有徹底解決，也就不可能正確地發揮他們在商品流通中的作用。在全行業公私合營運動的高潮以後，國營商業和供銷合作社曾經在一個短的時期內，偏重注意了对公私合營商號和合作商店的管理，而对還沒有組織起來的小商小販，缺乏應有的照顧，解決他們在貨源上和資金上存在的困難。目前，各地都已注意和開始注意解決他們的困難，但在貨源上還有許多問題需要進一步解決。

在保持小商小販的經營特點中，如何使他們經營的商品品種花色不是減少而是增加，除了在改造形式上適當地採取合作小組形式外，貨源問題是個重要的問題。國營商業和供

銷合作社在現有的經營範圍內，能解決小商小販的大部分貨源，但確也有一部分或一小部分商品，需要讓他們自己進行採購。過去，他們同中小販運商、手工業者 and 農民都有聯系和協作關係，現在多半已斷絕了，這不能不增加他們貨源上的困難。

要解決小商小販的貨源，有必要調查和研究他們歷史上進貨的情況。現在，彙編在這本小冊子中的十一篇材料，就是由天津、保定、太原、沈陽、西安、南京、武漢、南昌、南寧和成都等十個市的商業局就當地小商小販在歷史上各個時期的不同進貨方法和資金等問題加以調查後寫成的資料。從這些調查的資料中可以看出小商店的資金歷來就是不多的，有些城市的小商店的賒購商品就占他們營業額的60%—70%。同時，小商店的勞動力也是比較缺乏的，進貨就需要較為方便的辦法。歷史上有許多小商店的進貨是採取送貨上門的辦法，這對他們很方便。過去的批發商店對他們的批發手續非常簡便，批發商也大多集中在一條街或一個地區中，使他們走一圈就將貨備齊了。過去，他們中也有同外地商人有聯系的，少數資金較多的還派人到外地採購或聯合派人到外地採購，有些採取托人帶庄和信匯郵購等辦法採購合於銷售的商品。值得注意的是，有些小商小販還同手工業者保持較密切的協作關係，他們遇到市場需要的小宗商品，就直接委托手工業者加工以適應市場需要，關係密切而靈活。現在的情況變了，許多進貨很方便、使他們可以獲得多樣化的商品貨源的条件發生變化了。這些調查資料，可以給我們某些商業批發工作人員工作上的主觀主義一個很好的教育，我們必須從這些調查資料中，吸收經驗來改進我們的批發工作，來切實幫助小商小販們解決貨源問題。

小商小販中還有大量沒有店面的小販，他們中有一部分在歷史進貨的方式大体和小商店差不多，但也有他們的特点：他們資金少，但賒購的關係也少；勞動力少，但多是自己去取貨；他們從手工業者處可以得到一定數量的賒銷貨品，他們從農民手中可以得到許多零星農副產品；在副食品行業中，他們還可以從批發市場得到當天的賒銷商品等。這些，現在也發生變化了。

由此可見，解決小商小販的貨源問題，不是一個很簡單的問題，各地區情況不同，各行業也不相同，在研究和解決小商小販的貨源問題上，必須耐心地进行調查分析，研究出各種適宜的、便利他們進貨的、切实可行的辦法，來改進和認真解決小商小販的貨源問題，以正確發揮小商小販在商品流通中的重大作用。

商業資料編輯委員會

1956年10月

目 录

天津市小商小販在 1937 年前和解放前进貨的

历史情况調查……………天津市第二商業局(5)

保定市小商小販历史上經營情况的調查…保定市商業局(8)

太原市小商小販进貨的历史情况調查……………太原市商業局(11)

沈陽市百貨業小商小販历史上进貨情况

的調查……………沈陽市第一商業局(14)

沈陽市煙酒糖果、下雜貨、魚菜、燃料、食肉、雜食、

食品雜貨等七个行業小商小販进貨的历史情况

調查……………沈陽市第二商業局(20)

西安市小商小販在抗战前和解放前进貨的

历史情况調查……………西安市商業局(31)

南京市小商小販进貨的历史

情况調查……………南京市第一、第二商業局(33)

武汉市小商小販在解放前进貨的历史

情况調查……………武汉市商業局(37)

南昌市小商小販进貨的历史情况調查……………南昌市商業局(42)

南宁市雜貨業等小商小販进貨的历史

情况調查……………南寧市商業局(47)

成都市小商小販在 1937 年以前进貨的历史

情况調查……………成都市商業局(50)

天津市小商小販在 1937 年前和解放前 進貨的历史情况調查

天津市第二商業局

一、商品来源及進貨方式：商品来源从来貨家（批發及批發兼零售商店），侯家后小批發市場、工厂、手工業、外埠等五个方面進貨，小商販与这些部門一般均有固定業務关系（約在 30 戶左右）。来貨家、工厂、手工業推銷商品一般均有專人上街或通过經紀人向小商販彙貨，由小商販自行選購。他們彙貨的方法是：①小宗商品，輕便宜于攜帶的当时挑選当时付貨。②大宗不宜攜帶的看样品后再行送貨。③通電話和捎口信要貨。此外零星商品数量不多，又易坏的由小商販自行採購，外埠進貨是先去信指明商品或寄商品小样，来貨后再寄付貨款。如經營小百貨的小商販，經營汗衫、背心、手套、毛巾、袜子等整齐商品，都是由来貨家和工厂、手工業作坊送貨；其他如針、綫、袜子、袜帶、等零星商品，或花色品种規格不全的商品。例如袜子短少棕色，綫短少灰色的，袜子有大人沒小孩的，有 10 号短 9 号的等等，这些都是直接到来貨家和小批發市場配貨进行採購。瓷器業都是直接到来貨家自行選擇採購。烟酒業兼營成藥的，有的在济南、北京等地有固定关系，信件要貨先寄貨后付款，已有 30 余年的关系現仍保持这种关系。小商販經營品种多，商品零星复杂。以小百貨为例，一般小商店經營 300 种上下，針棉織品占 20—30%，小雜百貨占

70—80%，小販經營多為針、綫、扣子、頂針等30—40種不等。他們進貨規律是：①當地產品多數由工廠、手工業作坊進貨。②外埠產品全由來貨家進貨（批發戶）。③當地產品零星配貨，配色的從當地批發兼零售商店、批發市場進貨。通過自己加工出售的有煤業，購買原料打制煤球，鞋帽業自買原料裁剪後再送作坊加工，五金業賣煙筒火爐的都是自購新舊原料自行加工，小百貨賣綫的有的自己染色。

二、賒購關係，手續制度，進貨價格和利潤情況：小商販一般是資金少，絕大部是通過賒購辦法採購商品，賒購的商品約相等于自有資金，如資金過少的靠信用，有的互相立有保証。“七七”事變前的賒購時間，一般是大、小月底（15、30日）還款，三節（端午、中秋、春節）清賬，有的一年一清。“七七”事變後到解放前，由於物價波動賒購時間縮短了，採取了隨買、隨賣、隨交款，一套頂一套的辦法（約4—5天左右，多則不超過半个月，這個習慣現在仍有的繼續保持着）。賒購手續即簡單又方便，一般的有以下几种辦法：①記賬辦法：來貨家、工廠、手工業作坊送貨後即在往來賬立戶登賬，注明賒購時間、商品、名稱、折合價款，這個辦法大部分用於交往正常，殷實可靠，有一定資金和信用的。②貨摺蓋章辦法：來貨家、工廠、手工業在送貨的同時將賒購時間、商品、名稱、規格、數量、折合價款，只是寫在摺上，由商販驗收蓋章帶回，這個辦法最普遍。③水牌記賬辦法：來貨家、工廠、手工業作坊在送貨或小商販自行採購後在水牌上暫記取貨日期、商品名稱、規格、數量、折合價款。這個辦法適用於臨時賒購（如4—5天）。以上辦法特點都是不用小商販自己記賬，最受小商販歡迎。在作價和利潤方面：“七七”事變前一般按市場零售價給小商販留一至二成（10—20%）的利潤，零星商品和不易保管的商品，如針、零綫等看五

成(一倍)利潤(現在百貨公司規定一般不超過進價的20%),“七七”事變後至解放前,按照賒購時間長短,參照黑市利潤和市場行情變化,雙方議定作價,也有的採取按實物記賬,那天還款算那天市場作價的辦法。“七七”事變前賒購與現款購貨的差價約在 95—98 扣(2—5%)不等。

保定市小商小販历史上經營情况的調查

保定市商業局

一、保定市虽为一中等城市，历史上長期均为历届反动統治在河北省的政治中心，但工商業并不發达，資金也有限，特别是小商販本小、腿短無力深購远銷，他們的貨源主要依靠本市，一部由外地進貨。这些小商販由于資金少經營品种又复杂，且常隨季节变化，因之進貨面广。他們中除經營鮮貨的肩挑小販与鮮貨批發商一个行業有單獨往来外，大部分与4—10个行業的批發商有業務关系，甚至有更多的。如雜貨小商販經營雜貨外还兼營燒餅、果子、肥皂、袜子、手巾、文具、糖果、干鮮等調味品……。但一般情形是多数小商販都經營些化錢不多而为貧苦群众及哄騙小孩的吃食，这些商販的經營方式大部是串街走巷、下乡赶集，有一定地区和熟悉的主顧，在“七七”事变前，經營可以維持生活。

二、如上所述，小商販資金短少，直接往产地或大城市進貨的为数不多，平时主要依靠当地批發商進貨，到他們手中的商品要經過2—4个环节。大部分商品如煙、干鮮、糖果、調味品、針、綫、卡子、帶子、扣子、手帕、部分文具及燒餅、果子是向当地批發商進貨的，其他部分商品如針織品、肥皂、剪子、刀子、蓖子、梳子、刷子等是向当地手工業者進貨，也有向外地進貨的。如經營鮮貨的北鮮，旺产季节有些戶單獨或联合去附近各县产地進貨。經營酒的小商販因徐水酒質量高，路途不远

乘火車或大車去進貨，但數量最多不過七八十斤，實在缺貨時才向座商進貨。經營小百貨的每逢過年過節才到京津進貨，一般到外地採購的都是自己去的，也有個別商品採用函購，由外地批發商或手工業者收到信後發貨來。如經營文具資金較大的戶，由北京進部分貨，主要以郵寄為主。專營小孩玩具的戶也有用函購方式由北京發貨來，一般用函購郵寄方式的，彼此間有長期的業務關係，去信時貨款不寄去或寄一部分去，等貨發來或貨售完後再寄錢去，年終對方來人結清。

三、保定市的座商大部是批發兼零售，無專業批發機構，也不規定批發起點，見是商販就對其批發，批發價無一定，熟戶現款價就低些，生戶賒欠價就高些，小商販雖本小腰短，但當時買賣還不壞，因之批發商手工業者，為了利用他們推銷商品開展業務，與他們有廣泛密切的聯繫，一般的是批發商、手工業者串戶送貨，特別對信用較好的商販；有些跑外地的單邦行商也經常往商販家裏送貨，但為了適合市場銷售或缺貨時，商販就到批發戶選購，無一定時間，隨時要隨時取。由於價格或品種質量的關係，除有些商品如調味品、醋、醬或彼此間業務極其密切穩固外，商販們就到市區集中的自由批發市場——城隍廟街進貨。還有些商販在現款比較富裕時就到处詢問，誰家便宜就買誰的，無固定不變的批發業務關係。

四、保定市的批發戶在向外地進貨時一般是用賒購方式進貨的。他們為了迅速推銷商品、開展業務，必須利用這批小商販，而小商販本小周轉快，有一定銷路。基於這種情況，賒銷賒購就成為本市批發商手工業者與小商販業務上的一種主要而普遍的聯繫手段，他們利用這種相互約制和依賴着的辦法，解決了推銷和資金問題，特別是貨多滯銷商品或容易壞的商品，如鮮貨、梨、沙果等，不但批發戶殷勤送貨上門，賒欠期

間还可放長。个别行業如鮮貨批發戶，为了推銷不易推銷或快要變質的鮮貨，还利用養着的販子，管賺不管賠，賠了批發戶補貼，也有的在商品旺銷季节，为了扩大銷貨面，抓紧旺銷有利季节大量进行除銷。如紙烟在年节前对小商贩除得特別多，小商朱有为說：“那时熟了作买卖，真用不着什么資金，都是除除欠欠的。”批發商說：“我們是除来的看的利潤又大，还怕除嗎？”因之除銷部分商品，占小商贩資金一般是50%以上。

經營多年的小商贩与批發商熟来熟往，全憑信用建立除銷除購关系，無任何手續，在賬上立一个戶头就行了，但新戶除貨須要鋪保或通过一定关系。除期無一定，随着商品的不同（滯銷还是暢銷，名牌貨还是新創牌貨，是否能長期不變質……），戶与戶的关系，信用好坏为轉移，如鮮貨、油条、燒餅等易銷商品，先取貨后付款，一般在当日可以清賬。但其他商品一般在十天半月不等，或取一次貨將上次除欠款付清或付一部分，三节結賬，年終結清。如用現款進貨还可享受98扣現（即售價100元的現款只要98元就行了）的优待。

“七七”事变后特别是解放前一时期，貨源困难，物价一日數漲，除銷办法逐步被取消，一般改为現款交易。这給小商贩在經營上以極大困难，有的歇業倒閉，轉入其他生活門路，資金大的轉为小批發或干單邦行商，至于留下来的小商贩，在經營和進貨方式上仍沿襲过去那一套，变动不大。

太原市小商小販進貨的历史情况調查

太原市商業局

(一)百貨業

解放前(1945—1948年)反動派統治時期,由于通貨膨脹,物價飛漲,營業額與收入都沒有把握,業務处于半停頓狀態,生活異常困難,當時經營品種不足百種。貨源初期主要是來自本市同行業的批發商與手工業者。部分小商也由三、五人集資托人到本省平遙縣手工業襪廠採購一些,外省商品占整個營業額的80%,本省商品僅占20%。后期(由解放戰爭轉入進攻階段)因交通中斷,因而割斷了本市與外省的貿易聯系,只好經營當地手工業產品,幾乎全部轉向于本市手工業者進貨。進貨方法是隨時賣了隨時進,前邊賣了再給款或一手交款一手接貨。

抗戰前,每人每月平均營業額約百元左右,毛利20—30%,經營品種有鞋、帽、針織品,小百貨等百餘種商品,貨源完全是來自本市的同行業大批發商(如三合公、瑞生祥)和本市的手工業者(德義公織毛巾工廠,自產也自銷)。本省商品占全部營業額的20%,外省商品占80%。進貨環節一般是批發商從外埠採購,小商販又從批發商中買入后再賣于消費者,部分商品如毛巾也由當地手工業作坊進些貨。一般是隨買隨賣或白天賣了晚上買,到批發商店中自由選購,并憑藉較大的老商店中的親戚或朋友担保介紹與批發商掛上業務關係,進行大量

賒銷。小商販有資本 50 元就能經常保持庫存 130—140 元，其中批發商店的賒銷占 80—90 元，沒有什麼條件，完全依靠本人的信譽，如果一經失信，就一文賒銷不來，小買賣也就得隨之垮下來，另謀他業。

(二)烟酒行業

“七七”事變前，烟業專業的小商販不多，大部是雜貨商兼營，他們的貨源絕大部是由本市大戶進貨，有了業務關係就可賒銷，主要憑信用，好的多賒但信譽一失就一點也不能賒了。其烟種 80% 以上是外來的（從天津等地），本省烟有五台、雲崗、大子、國木四種。營業額每月每人平均約百元左右，毛利百分之二十至三十。酒業也多是雜貨商兼營，完全由本市酒店購進（當時本市酒房 20 余戶還有晉裕汾酒公司均系自產自銷），也有賒購關係，情況與烟業大概相同，隨賣隨付款，每年分三節（端陽節、中秋節、舊曆年節）結賬。

“七七”事變後至解放前，本市紙烟商販，大都因蔣匪偽幣貶值，紙烟成為擺弄金融媒介之一，所以烟市混亂。小商販大部是由本市大批發商進貨，一部是向本市棧房烟商（當時有外地行商運烟直到本市客貨棧推銷，靈活的小商販集合幾人湊資購買分銷）購銷或在集中市場（民眾市場）進貨，一般是現款交易。

(三)食品雜貨業

“七七”事變前，當時小商販都是與大雜貨舖（如世興號、大興號、寶豐裕、資誠號、永吉成、永盛泉等）定立業務關係，品種約百餘種，主要是糖、紙、油、鹽、醬、醋、糕點、餅干、調味品、雜貨等。他們經常的與大戶的外勤推銷員說妥商品名稱數量，

經推銷員報櫃，即由送貨員給小商號送到。貨款一般是按季節（年分三節）清結，如不能按期結付者，則按月息加利。大戶貨源像海菜、糖、紙等大部購自天津、上海等地，油系購自本市油坊，鹽多系本省土產，硝鹽部分是購售本省運城池鹽，醬、醋、糕點餅干等系自產自銷。

解放前，在反動統治時期，通貨膨脹，物價一日數變，小商販營業頗感困難，其貨源仍由本市同業大戶購進，但賒銷關係是“記貨不記錢”“隨漲不隨跌”取貨時按日記貨，而在付款時如貨價高了則按當時價算付款，如貨價低落則按取貨時價付款，這樣殘酷剝削更使小商販生活問題嚴重化。其經營品種也很少。但也有一小部分投機倒把的行、攤、遊商，經營品種不定，啥有利干啥，他們從外地購運糖、油、鹽、紙等，隨貨幣波動，抬價出售並取厚利。

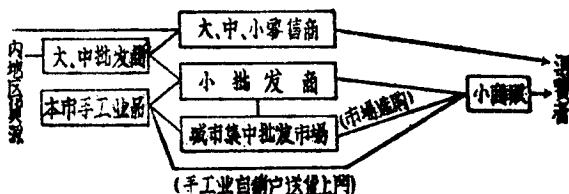
沈陽市百貨業小商小販历史上 進貨情况的調查

沈陽市第一商業局

沈陽市小商販历史上進貨情况，是隨着各个历史时期社会制度的变迁和經濟政策的性質不同而变化着的，总的可以分为：“九一八”前后和解放前后的四个历史阶段。

—

“九一八”事变前，沈陽市百貨業小商販，主要依附商業信用关系从事經營，而工業、手工業产品的最后零售分配上，小商販起了很重要的作用。在这一时期里，小商販經營的主要品种是“洋广杂货”和“京广杂货”之类的，当时進銷环节是这样的(見下圖)：



大、中批發商(当时叫“大貨屋子”)資金多，路子广，能从关內远地直接進貨，調动“寸头”灵活。按当时情况，大、中批發商从关內外進貨的主要地区、品类如下：上海：化粧品、針棉

織品、呢絨綢緞、布匹等；京、廣：“京廣雜貨”（扣子、卡子、玩具、小百貨等）；天津：布匹、針棉織品、小百貨等；哈爾濱：毛毯、針織品等。

大、中批發商組織來的商品，不是直接批發給零售小商販，而是經過小批發商才到小商販手中；小批發商又從本市手工業購進產品，如服裝、鞋帽、玩具、煙具、梳篦等，售給小商販，這是小商販進貨的一個主要方面。另一個方面是，本市手工業自產自銷品，通過城市集中批發市場擺攤出售給小商販。手工業者也有直接送貨上門的，但這只限於一般的“大路貨”，季節性“快貨”則很少是這樣做的。小商販不向外地進貨。從這幾種進貨形式來看，都是直接、靈活、簡便易行的。

在這一時期的供應環節上，小批發商的作用是肯定的，因為小批發商能夠改包裝、加工、整理、配色……。小批發商、手工業、小商販三者關係很密切，它們相互依賴，彼此信任；他們之間除在業務關係上聯繫以外，並互通行情、交換產品銷售情況、提出改進和新制產品的意見；這樣，他們之間的關係就更密切了。

當時小商販自有資金只占30%左右，靠商業信用賒進賒出來維持周轉；在進貨上，賒欠占70%以上。當時社會上工商業之間、商業各類型之間的賒進賒出範圍極為廣泛，工業向商業賒原材料，大、中批發商向工業、手工業賒產品，小型批發商從大批發商和手工業那里賒進，轉而再賒給小商販；即在小商販的銷售當中，對固定主顧也是可以賒銷的。賒欠的期限各有不同，工業、大、中批發商、小批發商之間的賒欠，一般是1—3個月，較普遍的是兩個月；小批發商給小商販的賒欠時間一般為初二、十六日“打櫃”，向農村小商販賒銷是按“三節

打錢”的办法。这种賒銷并没有什么条件，只是憑信用、憑口头办事，錢到期不付也可拖期（或拖一部分），到期非还不可时，小商販几戶互相串換还賒，以保持信用（小商販的賒購期限一般地是一个月左右）。这种賒欠形式之所以普遍应用于当时工商業中，主要是由当时社会条件决定的：工商業盲目地生产經營，市場上相互竞争，加以社会購買力畸形發展，广大劳动階層購買力低下，所以用賒銷的办法就成为当时竞争当中的一种手段了；快貨不賒的道理也在于此。

二

日本統治时期，沈陽首当其冲，在經濟市場上相应地發生了很大的变化，在很大程度上割裂了关內外的經濟联系，东北市場已經成为殖民地市場，过去从关內進貨的大中批發商，便轉道大連、牡丹江向日本的大阪、东京、神戶等地進貨，从此日貨充斥市場。这期間从大連購進棉織、布匹，从牡丹江購進針織品，从日本購進化妝品、呢絨綢緞、日用五金电料等，又形成了所謂“申阪雜貨”。其后，日寇又在沈陽設立了“洋行”直接傾銷日貨（当时有“九鬼、扇立、三井”等許多洋行，各按商品分工）。在这个时期里，小商販除保持“九一八”事变前的三条進貨道路外，又去直接从“洋行”进一部分“洋貨”。这一阶段在商業环节中又出現了“洋行”和“經紀人”，而小批發的作用仍占重要地位，其与商販之間的密切关系無甚变动。大批發商初期可以用押匯办法从日本進貨，但不久就被日寇給从商業环节中排挤出去了。

伪滿經濟統治开始后，是实行“七、二五”物价限令，从此以后，一切商品全部归“輸入組合”控制起来（控制了全部工業品），由它分配給小批發商，批發商再轉售給“零售組

合”(小商販門上掛“組合員”的鐵牌子)。層層加價，逐級分配，小商販只能按分配量經營，得到的貨物很少(自己能偷偷摸摸地進點私貨)。這一時期里，進貨路子完全堵塞，工業只能與“組合”發生關係，全部商業已成“官辦”，市場死滯；小商販的資金困難，主要靠銀行借款和業戶之間的相互串換來解決。

三

國民黨反動統治時期，由於當時社會制度的腐敗，以及日偽時期遺留下來的殘破紊亂的經濟局面和社會失業、游離階層的出現，零售市場形成盲目泛濫局面；在泛濫的零售市場中，小商販的人數也隨之增加。

這一時期，小商販的進貨大體上恢復了“九一八”事變前的情況，大、中批發商、批發莊(小批發)、城市集中市場和手工業送貨上門的關係又恢復了，“行商”就是在這一時期出現的。在當時交通梗塞、地區封鎖、大商人不敢出門的情況下，行商馬上擔負起城城之間與城鄉之間的販運業務(這批行商當中，多半是屬於軍不軍、商不商的階層)。小商販的經營品種也恢復了，“京廣雜貨”和“洋廣雜貨”又出現在沈陽市場；在工商業資本主義盲目生產經營的情況下，經濟極不穩定，資本主義競爭手段表現為更“奸險狡詐”了，一部分中型商業在競爭中失敗了，小商販雖有一度暫時的活躍，數量上有所增多，但極不正常，其中存在着畸形發展的現象。

前述三個時期，“九一八”前和“八一五”后的情況基本相似，日寇統治後期，小商販已被列為“零售組合”的系統里，聽從分配商品，無法自由進貨。但各個時期在小商販進銷貨上均存在着賒欠關係，這對小商販保持長期經營上起過很重要