

2004

# 梧州文史资料选辑

第二辑

· 内部发行 ·



中国人民政治协商会议梧州市委员会  
文史资料组编

4 /

# 梧州文史資料選輯

第二輯

· 梧州民族工商业概况专辑(一) ·

中国人民政治协商会议梧州市委员会

文史资料组编

1982·7·

## 目 录

平码行的形成和发展变化……………陆冠芝、黄亦章等（1）

银钱业的五十年……………招荫庭、范子溪等（21）

百货业的兴衰变化

……邓锡芹、邓鉴修、冯泽生、甘锡暄、王敬宽（37）

花纱布匹业发展的曲折道路

……陆冠芝、郑冠庭、李梓明、邓鉴修、王敬宽等（62）

盐业经营的三个时期……………何怡举（74）

鸡鸭出口业沿革

……李东来、冯子华、周卓文、招荫庭（91）

附 载 征稿启事

## 平码行的形成和发展变化

平码行在梧州解放前是商业中的一个行业。由于辛亥革命（1911年）前，商场交易多数使用银两，较大的商号都设置天平，收入和支付银两时，用标准砝码，以示公平准确，两不相亏。而平码行的开设，主要是接受来货客方委托代为按照市场价格出售土产，为了表示居间人的诚实，买卖公平，双方满意，正如使用天平秤银两一样，无所偏差，因而称为“平码行”。

这个行业经营业务的范围广，与市面各行业的关系较为密切，其盛衰兴替对市场的影响亦较大。本文所述是这个行业五十多年来的主要情况。

### 一 兴替情况

梧州平码行开始是在离市区十五公里的苍梧县属龙圩创立的。梧州开辟为商埠前，广西的土特产品多以龙圩为集散地，邻省广东等的西南、佛山、南海、鹤山等地客商都到龙圩进行贸易。为了适应省内外城乡物资的交流和往来客商贸易频繁的需要，以居间贸易，代客买卖商品为主的平码行业（后称经纪行）便首先在龙圩形成。

可是，由于龙圩附近河道湫浅，较大船只往来不便，不若梧州河道宽广，能容纳较大拖轮的停泊，加上梧州处于西江、桂江两河的汇集点，交通比龙圩方便。因此，省内土特

产的集散逐渐由龙圩移到梧州，平码行业也就转向梧州发展。

1885年前后，梧州便开始有隆昌筏、遂生筏、鸣安筏、公昌，源来、惠安、恭信、同昌、仁信、仁隆、时泰、德泰、时昌等十七家行号先后开设，以专营代客买卖、靠佣金收入作为店中皮费开支的一种纯粹为上下河客商服务的经纪行业。这就是梧州市平码行业形成的开端。

当时平码行业经营的商品，以谷米为最大宗，每月销售量约千余万斤；生油、麸、糖、豆类、青麻、桐油、土纸等次之。

1897年，梧州辟为通商口岸，交通日渐发达。1900年左右，与港澳间开始有了镇安、镇威两艘小型机动轮船来往行驶。省梧之间（即广州与梧州间）则有了穗兴祥车渡行驶，续后又有广威、和贵、广泰、西南、南宁、连滩等较大型的机动客货轮行驶。梧穗、梧港之间，交通日渐方便，上下河货运也日渐频繁。特别是外商的渣甸、天和、人和等洋行先后兴办，及稍后的1916年间，葡籍绍和洋行又在梧兴办，外国资本形成一股巨流侵入梧州。这些洋行把桐油、茶油等土特产源源运往港澳，又从港澳输入大量的洋货如煤油、火柴等。这样梧州便成为上下河各地土特产品和外来商品的集散地，货物吞吐量增大，市场表面上也日趋繁荣。

平码行号的业务以居间代客买卖为主，省内西江、桂江两河各地的土特产运到梧州后，绝大部分都是通过平码行号输送港、澳和广东各地；由港、澳输入洋货，除梧州各商店就地销售外，也有一部分是通过驻在平码行内的办庄或行内透支给一个商号的款项竟达5—10万两白银之多（如惠

号代购，代办运输手续，转往桂林、南宁、柳州、百色、庆远等地销售。这就给平码行业有了进一步发展的机会。计1921年左右，先后增设的永来、常丰、粤丰、广源成、和丰、兆丰元、聚兴源、泗源、安源、广宽、恒信、晋昌、成安、公和利等十多家。由原来的十七家发展到二、三十家。

他们的组织形式，绝大部分是合股经营。独资创设的极少。原因是通过合股关系，更有利于拉拢关系，扩大货源，兜揽生意，以图厚利。

资金方面，小型的约3000两白银，中等的10,000两白银，较大型的达30,000两。一年的营业额，一般在50—60万两白银，较大的有100万两。每家每年费用开支、一般在3,000—10,000两。他们为了应付代客预交单口（货款），除运用本身原有资金外，不足之数则向银铺揭借以资周转。

1911—1921年间，因行号的设立与各江来贷还相适应，整个行业处于平稳发展阶段。此后，又先后有谦源、巨安、忠诚、慎昌、穗荣、公源、公益、恒和、永发、裕发、逢生、荣生、广福等行号增设，至1925年左右便发展到四十多家（旧行号中有的歇业，有的改组）。

1925年—1934年间，梧州平码行号发生了较大的变化。

这是由于行号不断增加，来货逐渐不敷分配，“僧多粥少”，各行号为了挽救颓势，相互间明争暗斗，有的为了拉拢来客，不择手段，客货未到先代交单（垫支货款），或答应给来客经常透支一定的款项；有个别行号为了争取来客，甚

安、粤丰)；有的则减收来客佣金，有的则自行在上河设立办庄，直接猎取货源。这样，一方面既要应付来客垫支货款，另一方面又要筹划办庄，以致负累日重，有时就不惜高利向银铺贷款来周转；再加上1930年前后受到资本主义世界经济危机的影响，上海、广州等地银铺纷纷收缩贷款，梧州各银铺也大量收回贷款。上河来客因物价暴跌，不少行号宣告歇业。这时，平码行号赊出的巨额账款无法收回，造成巨大损失，再加上透支客款过大，必须支付高额利息，而银铺贷款到期后收回停止续贷，卒致呼应不灵，不得不相继歇业。在原来三十多家行号中，能维持下来的仅有时泰、公和利、隆昌兴等几家，其余改组的改组，倒闭的倒闭，到1931年只剩下十五、六家，整个行业陷入了衰退阶段。

但是，由于这个行业商号多数是由一、二个资本家带头凑合各江部分来客集股而成，独资经营的很少，而行号中陋习又有所谓挂名司理、挂名监督等等，一年之中只到店一、二次，甚至一次也不到，白领薪酬，坐分“下栏”和年终红利，因此，不少资本家明知行业景况不佳，仍图侥幸继续经营下去，所以到1936年间，又回复到三十多家。

1937—1938年，由于抗日战争爆发，梧州在敌机滥炸下，城区受到严重破坏，特别是1938年广州沦陷后，梧港、桂粤水陆交通中断，上下河物资运输完全处于停顿状态，平码行业受到重大打击，货物及人身安全没有保障，不得不把业务结束，迁往上河暂避。有的则因损失过巨而宣告破产。留存下来的不过十多家罢了，业务也处于半停顿状态。三、四个月后，梧州至肇庆水路交通逐渐恢复，接

着肇庆至三埠、广海、沙坪等陆路交通也先后打通，给这个行业打开了一条出路。他们除留一小部分资金应付代客买卖业务外，便把大部分资金“走帮”，驱使工人冒着敌机轰炸和敌舰封锁的危险，由梧州把土特产分批运往肇庆、三埠、广海，偷渡日伪封锁线输往港澳，或经肇庆至沙坪，偷渡九江封锁线输往广州出售，并由港澳或广州办商品回梧销售。当时由梧运往港澳的商品以桐油、茶油、青麻、八角等出口物资较为大宗；运往广州的则以豆类土产品为大宗；运回的商品则以百货、五金、文具及洋纱、布匹等工业产品为多。这种分散走帮，往返经营的情况，一直延续到1944年

1940—1944年间，梧州仍处于偏安局面，平码行业留存下来的商号鉴于敌机的不断轰炸，来往商品无保障，便把过去客货未到先垫支货款的做法取消，改为货到出售后才“交单”（支付货款），而把腾出来的自有资金的绝大部分用于自营贩运业务上。这是平码行业由过去以代客买卖为主的经营方式，改变以自营为主，代客买卖为辅的经营方式的开始。

由于蒋介石反动政权对日本帝国主义的妥协、投降、沿海较大的城市如天津、上海、广州等相继沦陷，日本帝国主义一面进犯内陆，一面对接近沿海的非沦陷区进行经济封锁，妄图从经济上扼杀我们。可是，由于广大人民群众进行了艰苦的反封锁斗争，终于又把广海至港澳、沙坪至广州等地的封锁线打通，使梧州成为我国西南几省（云南、贵州、四川、湖南、广西等省）货物出入的唯一通道，市场日趋繁荣，过去疏散到上河的平码行号又陆续回梧复业。1934年



间，这个行业由抗战初期留下的十多家，又恢复、发展到50—60家了。

但是，好景不长。1944年9月，梧州沦陷，反动政府事前不但没有安排好市民疏散，而且实行“焦土政策”，纵火焚烧，同时大量封用交通船只，装运他们的家眷和被括来的财物。平码行业所存的大量物资，无船装运疏散，加上敌机轰炸，反动军警、地痞流氓趁火打劫，差不多被抢光烧光；有些行号即使想尽办法找到船只把物资疏散，途中也往往被反动军警抢劫一空。当然，其他行业也同样遭殃。

梧州沦陷期间，平码行业还有部分资本家走避近郊长洲、龙圩等地，为了追求利润、维持生计，又派遣职工冒着日寇、伪军警、土匪的屠杀、勒索、抢劫的种种危险，采取分散走帮的方式，由容县经苍梧龙圩、长发、夏郢、昭平等地贩运土特产品到梧州销售，复由梧州购回工业品运上河各地谋利。

1945年9月，梧州光复，平码行商号纷纷回梧复业。初期只有谦益成、锦生源、公利、维益、泽丰、桂昌等二、三十家，到1948年底便发展到一百三十多家，可称为平码行业的全盛时期。究其发展原因，可有下面几点：

一、抗战胜利后，由于反动政权只忙于“劫收”，对被敌人破坏的粤汉、湘桂等铁路和一些主要公路没有及时修建恢复通车，梧州便突出地成为水运的枢纽，上下河各地的土特产品和洋杂百货都汇集到梧州，通过平码行业居间进行代客买卖，从而促进了平码行业的急剧发展。

二、平码行业既可自营，又可代客买卖，经营范围广，投机性大，在反动统治时期金融波动，物价飞腾的情况下，

获利机会也较多，因此有游资在手的资本家都醉心这种经营。

三、前面已经提过，由于平码行业有一种陋规，资方的牵头人除任经理副经理外，还有不少挂名经理，监督，可以不到店而白领薪酬，坐分“下栏”（办货下脚）和花红，他们自然乐得去搞。资金方面，独资少，绝大部分是集股的，当事人投资不多，而月中收入则甚丰厚；至于雇请工人所支付的工资，都是来自代客买卖所取的店佣的，而且采取多做多分，少做少分的办法，把职工工资的支付转嫁到货主和消费者身上，店中每月实际支付的工资，每人不过二、三元而已。正因为这个行业投资少获利大，官僚资本也插手进去，如以广西银行为后台的同益行，以省田粮处处长李一尘为靠山的广智行，以李品芑（军阀李品仙之弟）为后台的恒信行，以及与其他军政人员有瓜葛的振华行、恒泰行、道生行、全华行等先后出现。这些官僚资本搞的行号，凭着政治势力在市场上兴风作浪，操纵平码的行业。他们除了经营桐油、青麻、锡砖、钨矿等出口专利物资外，市场成交比较大宗的商品洋纱、布匹、火水（煤油）、汽油等物资都是他们集中炒买的对象。其中恒信行、广智行则挂着平码行的招牌，大干其贩运烟毒及包运谷米出口的勾当，只顾高额利润，不管人民死活。

1948年，由于行号家数剧增，各地水陆交通陆续恢复，经梧州出入口的土洋商品相应地减少，光靠上下河来货维持业务已有困难，于是行号之间勾心斗角，斗争比过去更为激烈。有的行号为了争取代售来客商品，竟全部免收来客内佣，甚至退回零一外佣（当时外佣已改为每百元收四元，

除一元归职工“下栏”分成外，其余归店中收入），有的行号改变经营方式，就地囤积火水、汽油，进行投机买卖；有的行号转向黑市买卖港币、黄金、白银、搞黑市汇款等投机活动，遇到本身资金不足时则不惜向市上大量吸收“日息”（当时市面的短期贷款）以资周转。可是由于伪币贬值，物价波动，再加上官僚资本的垄断、压榨，许多行号已面临绝境，一天之内往往有五、六家倒闭。临近梧州解放时，残存的只有五、六十家而已。整个行业又进入了衰退没落阶段。

## 二 同业公会（永安堂）的组织

平码行业中，由于组织规模大小和资金多寡的差异，在业务经营上分大平码和小平码。所谓小平码，规模小、资金不过二、三千元或更少一些，如蔡鸿昌、仁隆、恒和等便是。这些小平码要靠借款周转，但难以取得银铺信任，只好代附城和近江来客买卖少量的牲口和山货，所以又称之为“山货行”。规模较大，资金较多的如时泰、隆昌、公昌、惠安、兆丰等家则代上河如桂林、柳州、百色、南宁等地以及抚河沿岸各地远江客商的买卖。1911年左右，因为大小平码行号逐渐增加，他们为了加强行内联系，维持行内利益，共同成立了一个行业组织，命名为“永安堂”，作为这个行业同业组织机构。通过这一组织，议定行业对内对外各种收费标准，制订行内各号共同遵守的规章制度。这个组织设理事长一人，常务理事二人，理事五至七人，都在行号中推选。由理事长和常务理事处理堂内一切具体事务。堂内经费是从各号代卖客货中按值抽1%得来的。初期，各号都按规定

缴纳，后因业务发展不平衡，较大的行号缴纳的大超过小行号，则感到吃亏，于是短报货值，短纳堂费，而把多余的留作该号“下栏”，分给职工。这又引起了在堂内“烧黄纸”的事，各行号当天来报数时在关帝神像前“烧黄纸”发誓没有短报，以表忠诚。此外，堂内还搞年终评比：年终尾祠（农历十二月十六日），根据各行号一年内上报缴交行例的多少进行评比，最多的一家为第一名，其次为第二、第三名……第一名奖烧猪一头，顾绣横额一幅，敲锣打鼓放鞭炮送去，其他名次的也分别给奖。有些行号为了在市场上争取荣誉，招待客商，也有报大行例收益，博取评上第一名的。

“永安堂”原是维护行内各号利益，调解和处理行号与顾客间业务或银钱往来上的纠纷，加强各行号联系的一个行业性组织，初期曾起到一定的作用。后来改为平码同业公会，就给行业中别有用心的人操纵了，把它作为勾结官僚的工具。1946—1949年间，徐树棠当上这个行业公会的理事长后，便凭籍这个社会地位与反动官僚和反动帮会勾结，进而爬上了伪商会理事长的席位，把梧州商场搞得一团糟。

### 三 行业的经营方式

平码行业经营的业务，虽然一方面对沟通城乡物资交流，促进生产，繁荣市场经济起到一定作用，但是另一方面，由于这个行业具有中间剥削和投机性大的特点，从事经营这个行业的资本家为了追求高额利润，操纵市场，哄抬物价，对市场供应、人民生活又起着严重的破坏作用。

#### 一、来货方面

1936年前，主要是靠西江、桂江各地客商在广大农村收购土特产品，集中付来委托买卖，从中收取买卖双方佣金，作为店中费用开支。他们本身没有自营业务。他们这样做，是为了博取来客信任，避免顾客怀疑在代销过程中有弄虚作假或低找售价等的嫌疑，而使来客更乐意委托代售。

1936年后，有些行号兼自营业务，但多限于生盐、纱布、火水、火柴等工业产品，而且多是付往上河有联系的商号代售的。有些行号则与上河往来商号合帮，各投资金，在上河设庄收购土产付梧销售，仍按照代客方式收回佣金，盈利则留待年终瓜分或移作基金，继续经营。这既可扩大业务，多做生意，又可避免反动政府若干苛捐杂税。这种代客买卖为主，自营为辅的经营方式，一直延续到1938年。

经营的商品种类：1936年前以谷米为大宗，生油、糖、麸、豆类、桐油、茶油、青麻等次之，此外便是药材、山货、牲口等。1921年前，光是谷米一类，通过这个行业售往广东佛山、西南、波山、海口等地的，每月有千余万斤（1921年前，以销往佛山、西南等地为主；1921年后至1930年则以销往鹤山县属的波山，海口和江门等地为主）。桐油、茶油的产量在1910年后逐步增加时，主要销售对象是洋庄如葡商绍和洋行和广瑞和、谦源、广祥庄等香港庄口。1925——1931年间，通过这些庄口运销香港的桐油、茶油每月约300万斤。

麸、生油、糖、豆等土特产品，销往广东各地居多。生盐、洋纱、布匹、火水、汽油等工业产品，1930年前多属代上河客商购进的，自营较少；1938年后，自营的倒以这些工业产品为主了。抗战末期至解放前夕，这些商品就

成了这个行业囤积买卖的主要商品。当时他们是怎样对待货客的呢？

1、经常及时地报导市场情况，供来客进货参考。对一般客户每隔三、五天寄发定期的市场情况报导一次；对来往较密的客户除定期报导外，根据市场动态，随时以电报或电话通知。

2、垫支货款、预交汇单，为来客筹划进货资金，博取多来货，增加营业额。如上河客在产地购入商品后，可向当地纱布商或地下钱庄汇入十天期单或即期电单来支付货客，货虽未付出或正在途中，行号便凭来信或电报依期先为筹款交单。当时抚河客汇单挂号期，一般是逢三逢八（即三日、八日、十三日、十八日、廿三日、廿八日）；逢二、七则是行上代客交单期。大河客只凭函电，函电即到即交，有不少行号，因过分相信来客，透支数大，往往被拖欠而牵连倒闭。

3、合帮经营，互相利用。如上河商号负责在产地购土产付来销售，行号则负责筹划款项交单，货到售出后，利益均沾。

4、免费招待来客食宿，根据来客生意大小，分别以加菜、请茶、请宴、花酌等手段招待来客，借以建立感情，密切关系。

5、送礼、拜访。每届年终或年初，行号经理、副理或其他业务负责人必亲临平日来往较密切的商号拜访一次，赠送礼物，一面借以联络感情，一面了解对方业务虚实，作为今后交易信用的依据。

## 二、销售方面

主要的销货对象：（1）广东办庄（即水面行）全益、成昌、谦益泰、联兴等；（2）洋庄（即洋行和港澳办庄）绍和洋行、广瑞和、广生泰、广源泰、谦源、和源等；（3）市内海咸杂货店、粮食店。其中广东办庄和洋庄所购货物占这个行业营业额80%以上。

销售对象不同，货的销售量和售价亦有不同。广东庄和洋庄，多是整批的较大量的采购，售价略低（比售给市内咸杂、粮店的低2%左右）。交货款有10—15天的期限，即买后收货后10—15天才付款结账（谷米则为3—5天）。

1938年后，全部改为现款交易。

市内咸杂和粮食零售店，商品只靠零拆出售，周转较慢，自有资金也不多，购货后一般20—30天才能结账，所以行上在售价方面就稍为提高。归根到底是转嫁到消费者身上。

### 三、佣金的收取

佣金，包括内佣和外佣。内佣是收取来客的，外佣是收取买客的，这两种收入均归作店中收益核算。另有所谓行例，是上缴“永安堂”作为年中经费的。

内外佣的收取办法如下：

（1）谷米类。这类商品成交数量较大，常有二、三十万斤或百万斤整批成交的，而且即可收取现款，不若其他杂货赊销，所以收佣金较低。清末民初期间，不收外佣和店例（店例作店中职工月中“下栏”分成的），只收内佣和行例。1921年后，因利息日高、各行号皮费开支亦跟着增加，一律照收外佣和店例，计谷每万斤收外佣白银五钱，米收白银一两，店例收1%。后来，又改为按货值计算，内

佣，谷按值99%找结，米按值98.5%找结，行例则按值收1%；外佣则按值收0.8%；店例收1%。1936年后，谷米外佣包括店例，一律改收2%。

(2) 杂货类。麦子、豆类、生油、茶油、生猪等内佣一律按货值98%找结；桐油、糖、花生、茶叶、生茶麸、青麻、山货如土药等按货值97.5%找结，山葛按96%。行例则按值收1%；1936年后直至解放前，按值改收0.5%（即每百元收五角）。内佣方面，1936年前，一般是按值收1%，1936年后以至解放前，改收4%（内包括店例1%）。

1938年前，各行号基本上能按行业内所规定的办法收取佣金。1938年后，因行号增多，来货不敷分配，有些行号为了争取货源，不惜破坏行内规定，减收甚至不收内佣，只收买方外佣。行号间为此互相倾轧，开展斗争，“同行如敌国”，一些资本较薄弱的只好关门歇业。

至于对待来客，各行号也采取不同手法，不完全按规定去做了。唯一目的是拉拢来客，多做生意。

#### 四、经营方式的转变

自1938年转为自营为主代客为辅的经营方式后，行业的性质就起了变化，特别是1946年后期，因为官僚资本和社会上掌握游资的投机分子多已插手到这个行业，再由于伪币贬值，物价波动，各行号为了避免、减少资金亏损，不论在销货、来货以及对待来客方面“各显神通”，花样百出，归纳起来有如下几种：

(1) 在上下河开设办庄。这在上文已略有提到。1946年后，这种经营方式更为突出。这些行号分设办庄自收购农



副产品及其他工业品如火水、汽油、生盐、纱布等，以长途贩运自营为主，代客为辅。采取这种经营方式的有桂昌行、致中和、同安行等。这些行号经营作风比较踏实，买空卖空较少，靠的就是在产地设庄收购，进行长途贩运，因此能较长期地维持下去，解放后继续存在，直至合营。

(2) 囤积居奇。这些行号专从事就地囤积火水、汽油、桐油、茶油、洋纱、布匹等，在市场上兴风作浪，甚至买空卖空，炒买黄金、白银、港币，又兼营地下钱庄，搞黑市汇兑；碰到本身资金不足时，则向市上大量吸取日单借款，以资周转。采取这种经营方式的，多是1936年以后，特别是1946年以后开业的行号如福成行、万亨行、兆益行等。由于他们经营上的投机性大，在官僚资本的操纵和压榨下，更难避免物价和高利贷恶浪的冲击，长则二、三年，短则一年半载便倒闭。

(3) 赤膊上阵，存心赖帐。这些行号本身没有什么资金，挂着平码行招牌，专门向市上猎取大量日单（五天至十天短期借款）作为自己搞投机买卖的资本，万一得手就继续顶下去，否则就宣告倒闭，趁机捞一笔。顺成行就属这一类，招牌刚挂上，未正式开业就宣告倒闭。赖欠来客货款不少。

(4) 挂羊头卖狗肉。这些行号凭着黑社会势力，表面挂平码行招牌，暗中则贩运鸦片烟毒。如恒信行、振华行、隆盛行等。

(5) 包运、私运谷米及其他专利物资出口。这类行号多属官僚资本。1945—1946年间，广东缺粮，一些矿产品如锡砖、钨砂，以及桐油、茶油、青麻等属于所谓专