

12

江淮工商

JIANGHUAI
GONGSHANG

安徽文史资料
第 28 辑

安徽人民出版社

目 录

【商埠春秋】

- 芜湖米市的兴衰……………芜湖市工商联(1)
- 沦陷时期的合肥商业……………刘秉钧(32)
- 蚌埠的商业和商会……………傅华昌(41)
- 屯溪商业拾零……………王 珍(49)
- 日本洋行在安庆之掠夺……………詹寿祺(57)

【工矿今昔】

- 淮南煤矿和官僚资本……………潘企之(63)
- 接收铜官山矿的回忆……………朱启哲(69)
- 安徽面粉工业发展概况……………龚佛龙(82)
- 芜湖手工棉织业发展简况……………范长茂(89)
- 我国第一艘轮船诞生记……………许建国 潘孝龙(95)

【金融史话】

- 当涂通货史话……………胡溥泉(99)
- 阜阳通货面面观……………刘志贤 茹修文(122)

【税政见闻】

- 阜阳税政……………茹修文(129)
- 屯溪货物税情况简述……………汪 羊(141)
- 六安厘金局……………江峰青(148)

五河厘金局内幕张蓬仙(152)

安徽直接税始末倪韶九(156)

【工商人物】

周学熙的一生周禹良(162)

潘慎五其人梁义三(190)

柘皋商人高少侯王德培 汪 戟(198)

【经营通鉴】

公泰酱园顾 瑾(202)

余良卿膏药店王华章(218)

我所知道的钟裕隆号司健英(224)

王恒昌中药铺寻踪方立人(230)

安庆铜锡行业竞争史吴一鑫(236)

〔商埠春秋〕

芜湖米市的兴衰

马永欣 整理

我省长江两岸，沃野千里，河港交错，盛产稻米及其他农产品，素称鱼米之乡。芜湖位于长江两岸，溯江而上可达赣、鄂、湘、川诸省，顺流而下经宁、沪至吴淞口出海。皖南青弋江水系经芜汇入长江，由芜过江入裕溪河，经巢湖可达舒、庐、巢、合等地，水运交通极为便利。在十九世纪下半叶铁路交通尚不发达的情况下，芜湖具备了上述水运方面的得天独厚的优越条件，就为米市的兴起奠定了物质基础。

一、米市的崛起

十九世纪中叶，芜湖是座小城镇，人口不满两万，以生产铁器制品的手工业著称。太平天国建都南京（一八五三年——一八六四年），芜湖为其后方囤聚军粮的场所之一，但犹未形成米粮流通的集散地。后来随着客观条件的变化，米粮行业逐渐发展，芜湖终于成为全国四大米市之一。据《芜湖县志》记载：清嘉庆、道光年间（约一七九六年——一八五〇年）芜湖有土著砻坊二十余家，设在仓前铺、大砻坊及东河沿一带。他们多为地主租谷存储服务，收取存仓费，

并代客舂米，收取加工费，有的也雇船赴邻近县进行少量稻米交易。另有箩头行(又名小市行)约二十家左右，分设南、北关，专为购销余粮作媒介，从中收取佣金，属于行栈性质。居民日用食米，全赖小市行供应。此时整个芜湖米粮行业的经营范围，尚不及湾址、鲁港两镇。市场交易的量器，鲁斛沚斛并用，但鲁斛比沚斛每石大二升。一八七四年以后，就专用沚斛了。总之，彼时芜湖的米粮业，经营范围有限，只是供应市场食粮而已。

鸦片战争以后，列强多次胁迫清政府签订丧权辱国条约，沿海沿江城市相继被辟为通商口岸，门户洞开。芜湖亦于一八七六年《中英烟台条约》签订后，被辟为通商口岸。美商轮船公司“其昌”洋行，英商“麦边”洋行，德商“瑞记”洋行，分别在芜开展客货运输业务。它们经过一段时间的争夺较量，英商“太古”、“怡和”两家轮船公司终占优势，建码头，设趸船，造仓库，串通海关(当时海关归外人管理)，控制运价。此后，日商“日清”洋行也挤入航业。少数华轮(招商、三北、宁绍)难与竞争。于是，进口的工业品便集运芜湖倾销，芜湖及内地的农副产品又由此输出，畅通无阻。

早在咸丰八年(一八五八年)，芜湖下游的镇江就依据《天津条约》被辟为通商口岸，沿海缺粮地区的广州一带米商，已先后在镇江设号采购，形成为长江下游的米市。我省产粮地区的粮食也直接运往镇江七浩口集散。及至芜湖辟为商埠后，由于历史习惯的原因，一些客运商户仍不惜冒长途江运之风险，运送镇江如故。为此，李鸿章于一八七七年奏准清廷将米市由镇江七浩口迁至芜湖。李鸿章为什么要奏

请迁移呢？一种说法，认为李在晚清久任封疆，属洋务派的代表，对于创办实业有一定的卓识远见。李又是合肥人，其家族亲友旅居芜湖者甚众。芜湖素有合肥“大门”之誉。如芜湖一旦成为米市，必将繁荣市面。李出于造福桑梓赢得身后之名的动机，故有此举。另一种说法，认为李鸿章为其家族从农民手里剥削来的大量租谷寻找销售市场，而奏请清廷将镇江七浩口米市迁移芜湖。实际上，芜湖得以成为米市，并非完全决定于李鸿章的主观愿望，而是有它的客观条件为基础的。因为镇江人密地少，食粮自给不足，虽成米市，粮源悉赖我省调节。我省粮源充裕，据中国科学院上海经济研究所保存的资料记载：“皖省米产总额（年产）共为四千四百一十六万余石，除本省消费三千六百四十二万余石外，剩余七百七十三万石之谱。”余粮县计有：太湖、潜山、芜湖、当涂、南陵、无为、巢县、宣城等二十八县。芜湖既成商埠，李鸿章一上奏陈，自然能获批准。关于迁移的过程，据前米粮采运业同业公会理事长李念慈和前工商联副主委张台望所写回忆材料称：“当时驻节芜湖的徽、宁、池、太、广皖南兵备道兼任芜湖关监督的张荫桓（字樵野，广东人），为开辟税源和逢迎李氏（或系李氏授意），利用同乡关系，亲赴镇江劝说广帮客商尽先迁芜，许以种种优惠条件，即：（1）发给广帮粮商营业执照；（2）不论华南、华北客商来芜采购粮食，必须由有执照的米商代办，不能直接采购；（3）一切打包等费用统由卖方支付。商轮由芜运米至沪的运费仍照镇江至沪的运费，不另加价。李奏陈于上，张劝说于下，上下结合，其事谐矣！至于迁芜的确切年份，根据江广米行一九四八年重建会所碑文记载：“迨清光绪八年，李文忠公（按：

即李鸿章)请准将米粮市场,由镇江七浩口移植来此。”据此,判定米市迁芜是光绪八年(一八八二年)。

在张樵野赴镇江劝之以情、诱之以利的动员后,广、潮两帮率先迁芜,烟、宁两帮在稍后的几年中,也接踵而至。起初邻近各县尚有部分米粮径运江、浙。我省当局乃在芜湖设立米捐局,规定本省米粮必须在芜湖完税,方能通行出境。到了光绪二十一年(一八九五年),江苏在大胜关、大河口及瓜四等处设立厘金卡,征收过境粮食厘金,部分米商为避免重税,又不经芜湖出口而径运镇江。为解决这一矛盾,经两省当局协商议定,江苏省仿安徽例也在芜湖设米捐局,就近征收米捐(现中二街还有江苏米捐局巷),粮船再入苏境,不再课税。双方重申前令,严禁米粮偷运出境。从此,芜湖成为名副其实的米市。光绪二十四至三十年间(一八九八年——一九〇四年),米粮出口多时达五百余万石,少亦三、四百万石之谱。一九一八年以后,出口米粮一度增至八百余万石。此时兴起机器碾米厂七、八家,每年可出机米六十余万石,杂粮米行的业务亦有增无减,真可谓芜湖处处闻米香!

二、米粮业内部组成和营业情况

1. 米粮采运业。采运业通称米号,以代各地米商购办米粮出口外销为主要业务,由广州、潮州、烟台、宁波四帮组成。广、潮两帮来芜较早。光绪八年(一八八二年)以后的几年中,广帮的隆泰昌、广发源、利源长、盈丰泰(后改元昌兴)等八、九家,潮帮的协丰、信丰、成益等七、八家陆续迁芜。烟、宁两帮有复和、元生东、利源涌等十余家,稍后

来芜。广、潮帮与烟、宁帮的组合，稍有不同。前者由广、潮两地的殷实坐商投资开设，其中大部分是合资，少数为独资。各号资本额少则一、二万两银子，多则三、四万两。但老板坐镇老号，并不住芜，只派其子、侄或代理人在芜主持，有的送代理人干股，使其具有股东身分，以提高其经营积极性。芜号只遵照广、潮老店的嘱托，在芜采购，运往广、潮销售，从中收取佣金作为芜号收益，粮米销售的盈亏与芜号无涉，芜号盈亏与老号无关，其性质是属于“代客”一类。烟、宁两帮多系这两地旅芜商人集资开设（其后也有外帮人参加），资本额与广、潮帮相仿佛。它们是独立的商号，无后台老板，整个交易的盈亏统由自负。

广、潮、烟、宁四帮米号的粮源，来自大江南北产米各县。如江北的合、巢、舒、庐、无，江南的繁、南等县。但均须经过江广行才能成交（原因详后）。销路则分数路：广、潮帮经由上海运往华南沿海缺粮地区——广州、汕头等地销售；烟、宁两帮则运销天津、烟台、青岛、威海卫等华北地区；也有部分顺江而下运往南京、峡石、上海、无锡、南通等地。广、潮帮系华南老号投资开放，销路比较固定，烟、宁两帮则较为机动，除基本顾客以外，对其它客帮亦竭力拉拢，以期多做交易。这四帮之中吞吐量最大的首推广帮，约占全市出口总额百分之四十，而该帮利源长米号通常占全帮的十分之三。潮帮居其次，约占全市出口总额百分之三十，该帮协丰亦占全帮十分之三。烟、宁两帮居于末，两帮只占百分之三十。开始时，各帮米号均以代客为主，兼代自营，遇有利时机，则自营收进，待价而沽，就地出售或出口运销，皆以利润高低为转移。

各帮米号在用款方面，均赖银号、钱庄周转。但广、潮与烟、宁亦有差异。一笔买卖成交后，货款由米号与之往来的银庄(银号)垫付。一般订期三天归垫，但到期并不付现，而以“申票”抵付(即持票向上海钱庄兑现)，而且注明见票几天后兑付。若是广、潮帮的“申票”，在上海兑不着现款，又转开“粤票”(即持票向广州有关钱庄兑现的票据)抵付，照例注明见票几天后付款。用这种延缓兑现日期的办法，就可以使他们营业范围不受本号资力的限制，而可以等米粮到达脱手后再兑付票据。当然，银号、钱庄要从中收取他们一定的贴现利息。不过，收受票据的银号、钱庄，必须在上海或广州有往来用途，才会这样去办。

采运业的经营方式，与传统的商业一样，以追求高额利润为最高目的。他们包办了芜湖米粮的全部出口交易，极尽其操纵把持之能事。当粮源滞乏则提价以招远客；货源蜂涌时，又贬低价格，操纵市场，牟取厚利。四帮之间勾心斗角，同帮之间亦复如是。其表现形式如以下数例：(1)各帮组成小团体，维护本帮利益。一八九四年，芜湖没有警察局，更无帮会，外地驻芜采购米商组成最早的商业团体——米业公所，自雇巡勇，维护米商利益。继后各帮迁芜日众，于是公所以下又分组小团体：广帮有广肇公所(现新芜路邮局原址)，潮帮有潮州会馆(原址在接官厅)；烟、宁两帮力量较单，乃联合组成烟、宁米业公所。直到一九三〇年才合并为米帮采运业同业公会。这些小团体主要是便利同业间互通声气，协调步骤，维护本帮利益，具有浓厚的排他性。(2)在招待顾客方面，不惜铺张浪费，从物质生活享受上保证顾客满意，以广为招徕。特别是烟、宁两帮因实力较弱，竞相在招待拉

拢的花样上翻新，力求胜人一筹。烟台帮泰来米号店后的一排房屋，专供顾客住宿，布置极为讲究。此外，还备有鸦片、麻将供来客消遣。(3)在进货上同业间利益固然一致，但遇粮船到埠稀少、供不应求时，便不惜暗中放价，尽先满足自己的需要。

各帮米号雇佣的职工，广潮两帮是清一色的同乡。烟、宁两帮因来芜较晚，对当地情况不够熟悉，除雇佣同乡外，也录用一些熟悉业务的苏皖人。那时较大的米号雇职工三十人左右，小号也有十至二十人，其职务分工如次：(1)经理(管事)，综理全号事务；(2)管帐，办理文书会计事务；(3)档手，专司看货评价；(4)监载，专管米粮装卸；(5)跑关，办理报关纳税手续，专与海关、米捐局联系；(6)管仓，即仓库管理员；(7)厨师、茶房，专管伙食、卫生及杂务；(8)学徒，学习业务并伺候客人。上述职员中，档手需有一定的业务知识，能识别米质的优劣并熟悉市场情况。那时江广米行代客售货，照例先送小样(即米的样品)看货讲价，双方同意后即便成交。这种看货讲价的责任，档手完全承担，买卖双方都很重视。

职工的待遇实行拆帐制。当米号做成一笔交易时，收号佣每石一角六分八厘(一九三四年废两改元，后规定数目)，另外向卖方加收同人照料费每石五分。照料费交与职工按照不同职位规定的比率，实行拆帐。膳宿由米号供给，不在其中扣除。旺季照料费收入多，同人分得的更多，淡季照料费少，同人所得亦少。据该业旧人员说：“那时普通年头，普通职工每年收入约在三、四百元左右，当时的生活水平，足以赡养数口之家。如遇荒欠年份，就须大打折扣。有时数月

不做一笔生意，职工就毫无所得。他们往往回乡呆上一个时期，等待业务好转时再回来。对学徒只管膳宿，不给工资，但客人的赏金和打牌的头钱，则归厨房、茶房、学徒分摊。这种拆帐制给消费者增加了负担，节约了米号开支，从而使其所得的利润增加。

2.米行业又称江广米行业，是采运业购买米商粮食的中间介绍人。原先镇江七浩口是长江下游的米市，开行的几乎都是镇江人，他们早与广、潮帮米号发生了业务往来，所以迁芜以后，取名江广米行，意在显示这种悠久的历史关系，有与广、潮两帮做交易的特权，以防芜湖米商侵夺他们的权益。更重要的是他们都领有营业执照，俗称牙帖，以取得合法保障。当时这种执照归北京掌管财政的部门核发，领取手续麻烦，不但要缴几百两银子的帖费，还得走门路。据说米市初迁芜湖时，有些米行领不到牙帖，后来还是广、潮帮米号帮忙，通过张荫桓等人奔走，先后领到八张。起初几张的牌号都冠以“广”字和“潮”字，即：广鑫祥、广益祥、广泰昌、广盛祥；潮丰、潮胜和、潮盛祥、潮生和。到了北洋军阀时期，牙帖改由省财政厅核发，分长期、短期两种。前者有效期五年，帖费头等六百元，二等四百元，三等二百元；短期一年，头等六十元，二等四十元，三等二十元。本市米行大都领有长期执照。凡领有执照的就是米粮买卖的法定介绍人。也有一些米行股东或股东的至亲密友，不领牙帖借用某行的牌号（即某行为其开发票、单据等），照样营业。

江广米行开展业务，应具有两个条件：一要与各县帆运米商熟悉，广招粮源；二要与采运业有密切联系，以保证销路畅通。他们选设的店址均靠近采运米号，以便于就近联系。

后来该业户数增多，同业间竞争益趋剧烈。他们互相拉拢帆运商，每隔三、五日寄发行情单(价目表)一份，粮价倘有大的波动，就用电报通知。同时，广设“接江”人员，遇有粮船到埠，“接江”人员上前联络，把他们接到行里殷勤招待，直至成交为止。“接江”人员必须是生长于产米县并与帆运米商有一定关系的。对一些较大的帆运商，还特地派员登门促驾，以示尊重。帆运商抵埠之后，照例由卖样员取样送交采运米号看货开价，以定成交与否。对卖样员来说，如何取得善价以取悦客商，是能否继续长期交易的关键。所以对卖样员的人选比较严格，一要人头熟，吃得开；二要干练、机警；三要有一定的业务知识，才能笼络客人。如因卖样员无能，使卖方在货价上吃亏，那以后就别想做这位卖客的生意了。与此同时，各行对卖客的招待，也很殷勤，虽不如采运业阔绰，但一席十元、八元也是司空见惯。

米行设经理一人，大都由业主自兼，其次是管帐、卖样、接江、中班同事及小班同事、厨师、茶房等。大行职工约十余人，小行仅三、四人，职工待遇与采运业一样，实行拆帐制，膳宿由行供给。每做成一笔生意，行佣每石收一角一分三厘，外加同人照料费每石四分。分配办法大致是：经理占一点三至一点四股，管帐、卖样占一点二至一点三股，中班同事零点八至零点九股，小班同事零点四至零点五股。厨师、茶房由行里付给固定工资，每人每月约三至四元，另分客赏及头钱。学徒待遇与采运业相同。接江人员在本人经手的交易中，每石另加收一分，作为工资。据说，抗战前的普通年景，一名中班同事，每年收入约有三百元之谱，亦足以赡养家室。

3. 杂粮市米行业，俗称小市行，又名箩头行。他们是近郊农民(包括少数米贩)与消费者之间进行粮食交易的中介人，分布在东、南、西、北关四处。在光绪末年(一九〇八年)，约有行户近三十家，其中南关约十家左右，北市约七、八家，东、西两市各五、六家，都领有执照。一般都是小资本，不雇职员，只用一名杂工，专司挑重和打杂等事务，每月工资二、三元，另供给宿食。个别业务范围较大的行户雇佣二、三人，分别担任管帐与过斗等工作，工资不过三、四元。行里设备简陋，只备少数用具和放置粮食的场所。农民挑运来的粮食(包括杂粮、豆类等)，分别陈列，供客选购。清晨开市，下午一时收市。买卖双方直接议价，成交之后，买方付给行佣，作为行的收益。收佣标准，宣统年间(一九〇九年——一九一一年)，按米值每元收钱二十四文，旋改收铜元三枚。当时本洋一元，可兑制钱一千五百文，二十四钱约值一分六厘至二分。其后铜元贬值，最低时每元兑三百枚，经同行协商改收每元八枚佣金，约合二分七厘左右。据原从业人员回忆，当时旺季里，一般小市行每天约成交二、三十石，个别大户有达百石者，行佣收入甚为可观。他们对托售的农民不收分文，且供应茶水，农民因生意耽搁不能赶回必须在行里吃一顿中饭时，才收米半升，抵作餐费。不过在粮食成交时，常有溢余米粮三数合，农民均不带回，转送行户。如果赶上粮食滞销，农民急需钱用时，他们就以低价垫款收下。少数行户还凭借手中余资，趁农民需款之际，发放高利贷，剥削农民。

由于小市行本小利大，同时米市日益旺盛，吸引了很多人参加这个行业。在一九一二年至一九二一年的十年中，

该业激增至百户之多。户数一多，竞争自然剧烈。据说在旺季时，凡农民挑粮上市的必经路口，都有人等候，等到农民走近，就连拖带拉地拖到自己行里，因此常常为此而发生吵闹斗殴情况。

通过多年发展，小市行原以“代客”为主，后来逐渐开展自营业务，利用有利时机，零收整售，与采运业直接发生联系。同时，纷纷添置小型碾米机，兼营粮食加工，逐渐成为碾米业。

4. 砬坊业原是芜湖所固有，早在前清嘉庆、道光年间（约为一七九六年——一八五〇年），就有二十家左右，设在仓前铺、大砬坊、东河沿一带。它的业务是为顾客存放稻谷收取存仓费，也代客加工收取加工费，有时也自买自卖。这些业主，原先多为商人。后来有大官僚地主及其旅居芜湖的亲故，因他们掌握大量租谷，便也开业经营。如一八八二年至一九〇八年间，崔国英开的汇丰、崔登开的广厚、李鸿章家族开的源德裕便是。辛亥革命以后，崔、李经营的砬坊先后歇业。继而芜湖大地主恽云亭兄弟和胡雨亭、谈弼丞、陶荫槐开的崇发、利丰、平丰、宝丰祥、农记、顺余、庆余等，加入该业。经营该业者须有大量房屋，通常有五、六进，用于仓房、生产场所、店堂、帐房及职工住宿场所。门前须有大片平坦空地（有的用大块石板铺成），用以晒稻。还要临近河流，以便利上下货。所以它们聚集在大砬坊和东、西河沿一带。

该业原分两帮：太平帮与本地帮（包括杂帮）。光绪末年，太平帮有汇丰、谦吉、大有等十五、六家，本地帮有源德裕、何福源、立成、同顺祥等四十余家，资金额在二、三

千两至一、二万两银子不等。其主要业务是“自营”与“代客”并重。自营的粮源除自己的租谷以外，也收存其他小地主的租谷（先存进，后作价收购），或派人到附近县购买，有时委托熟船户代办，加工舂成熟米，自运江、浙销售，或经江广行售予采运业。遇荒歉年份和青黄不接时期，他们往往加工成糙米堆存，待价而沽。他们所用的工具，起初是原始的木杵、石舂、木砮之类，一九二八年以后，逐渐改装小型碾米机。

早期，大官僚地主除开设砮坊外，还兼营典当业。如崔国英既开汇丰砮坊，同时又设汇丰典当；李鸿章家族既设源德裕砮坊，同时又开源丰、源成、源庆三爿典当；其他砮坊合股开有和济、复太等典当。他们之所以兼营两业，是因为其淡旺季刚好相反，资金周转可以川流不息。

砮坊业内部人员，除经理（有的店主自兼）、帐房、同事、学徒数人外，一般中型的大约雇工五、六十人左右，小型的亦有二、三十人，担负加工粮米、重活、杂活等任务。这些工人大都是江北流入城市的闲散人口。工人的工时长达十二小时，工资也少。宣统年间（一九〇九年——一九一一年），一个整工每月可得二至三元，宿食归店供给。据说当时工人曾因不堪资方残酷剥削，发动过多次“靠锤”（罢工）斗争。由于当时工人的斗争是一种自发性行为，经不起资方和工头的软硬兼施，往往无显著成果。

5. 碾米业又称碾米堆栈业，产生于一九一二年以后。旧中国工业落后，小型马达和碾米机国内不能制造；而进口的大抵是外国厂矿企业用旧的机器，零部件供应及修理都困难，直到一九一九年前后，全市碾米厂才发展到八家。各厂

的职工人数大都在五十至九十人左右。经营业务与砬坊业大致相仿。各厂另设有堆栈，供客户堆存谷物，收取栈租。客户粮米存入，由栈出具栈单，凭以取货。客户如需款用，可凭栈单向银行抵押借款，一般按货价六成抵押。抵押之风兴起后，固然便利客户，亦由此滋长投机之风。特别是一九二六年以后，芜湖金融界纷纷兼营堆栈业务，并租用各米厂原有的堆栈作为他们的堆栈，掀起的投机之风益为猛烈。那时部分粮商首批抵押六成现款后，再购进粮米抵押，如此辗转抵押，直待粮价上涨，获取高利才肯脱手。若粮价一蹶不振，就有破产、“吃烂帐”的危险。还有一些狡猾商人勾结米厂或银行人员，把粗糠打包装成大米存入堆栈，进行抵押，大做投机交易。也有的米厂利用银行租赁他们堆栈之便，盗卖米粮，盈利买米归还，亏蚀就准备吃官司。所以该业到了后期，商业道德沦丧，已失却正当商人本色。

上面介绍的米粮业中的五个部分，名义上经营的都是米粮，然而它们的流通渠道和业务范围却泾渭分明，不容混淆。因此，它们之间的关系，不同于一般行业之间的关系，而且利益交叉，情况较为复杂。

采运业可以说是米粮业的魁首。芜湖之所以能成米市者，以有采运业之故，否则，只不过是一个自给自足的米粮市场而已。它的粮源基本上是购自产米县份的帆运商，本市砬坊、碾米厂及小市行也补充一部分。但江广米行因有对出口粮食居间介绍的特权，这种业与业之间的交易，必须通过江广米行才能成交，也就是卖方应照例付佣金给江广米行。江广米行与小市行均属“代客”一类，可是业务对象不同，界限分明。江广米行专营出口粮食的“代客”，而小市行则

为近郊农民与城市消费者或小零售米店之间交易的“代客”，各不相扰。当小市行业务发展到与采运业打交道时，则常引起纠纷，甚至发生武力冲突。后经第三者调解，双方得以妥协。小市行承认江广米行的特权（居间介绍），江广米行则在收取佣金方面，给予优待，问题才告解决。另外，有些小市行发展到添置设备，兼营粮食加工，还有些新开行户，实际上经营的是磨坊，他们反而加入小市行组织，原因是小市行户数多，在捐税和摊派费用方面，能占便宜，因而产生磨坊与小市行之间的业务交叉的矛盾。磨坊与碾米业都是粮食加工，性质相同，不过前者是由人工操作发展到机器加工，后者一开始就是机器加工，论业务性质可以合并为一个行业，然而他们坚持要各自成业，不愿合并。另一方面，磨坊业中有的想摆脱采运业而自营出口，如顾永裕、恒立、成康、周品记等都曾运米赴粤销售，但因当地坐商区域观念浓厚，多不予支持，再加上各地使用的通货不同，比率涨落不定，外地人难于掌握，因而不少磨坊为此吃亏蚀之苦。

米粮业作为商品流通领域中的一个中转环节，贱买贵卖，利用米粮业内部交易对象的不同和层层收取佣金，对农民进行了残酷的剥削。兹分述如后：（1）小市行在居间介绍近郊农民与消费者交易的同时，那些积有余资的行主，趁青黄不接之际，凭信用给农民高利贷款，用货币借出，加利息（利率也高），到粮食登场时，按低价折成实物收回，剥削程度是惊人的。农民负担这种高利贷，无异饮鸩止渴；（2）替采运业和磨坊输送粮源的各县、镇米行、磨坊，为广开粮源，多获利润，在合适的情况下，也使用上述方式向贫苦农民放高利贷，进行剥削；（3）县、镇米行、磨坊，当市场销售旺