

保存參考
注意保存

改造農村私商典型經驗（一）

福建省供銷合作社私改辦公室編

一九五五年十二月

一年以來，本省對農村私營工商業的社會主義改造工作，已取得一定成績，並積累了不少經驗。為了配合今後工作的進一步開展，我們選印了十二篇有關各方面的經驗，這些經驗中的部份措施與「全面規劃、加強領導」，加速改造的方針已不相適應，但其中一些具體步驟和做法，基本上可以參考。希各地在貫徹中央新的指示精神中，不斷注意總結經驗，隨時介紹推廣。

福建省供銷合作社私改辦公室

一九五五年十二月

目錄

長樂縣對私改造全面規劃(草稿).....	(1)
古槐鎮組織京果、百貨、鮮魚三行業聯合合作商店的情況.....	(12)
涵江鎮飲食業改造(試點)總結.....	(18)
松溪縣城關鎮改造國藥業(合營)的報告.....	(28)
漳浦縣第四區舊鎮鞏固提高已改造戶的做法.....	(38)
惠安縣東園鎮私營商業、飲食業開展「經營作風良好月」的競賽.....	(47)
閩清縣供銷合作社開辦已改造私商訓練班的總結報告.....	(52)
霞浦縣訓練已改造私商的總結.....	(58)
閩侯專區供銷社對私計劃管理工作總結.....	(63)
營前供銷社對私批發開展情況.....	(71)
南安縣美林區崙蒼牛市場的調查及今後管理意見.....	(76)
龍溪縣天寶鎮管理、組織農民貿易的情況.....	(86)

長樂縣對私改造全面規劃（草稿）

根據「全面規劃，加強領導」，加速改造的方針，以及我縣私商現有情況與工作基礎，擬在一九五六年內完成第一步對私營商業全面改造工作；並在此基礎上，於一九五七年將全縣私營商業全部過渡為供銷合作社商業，使其更好地為工農業生產服務，促進城鄉物資交流，穩定市場，鞏固工農聯盟。具體規劃如下：

一、對農村私營純商業、飲食業全面改造計劃

（一）情 況

通過一年多來對私商的企業與人的改造，以及當前農業合作化高潮的推動，大大提高了私商的社會主義覺悟，普遍迫切要求組織起來，並出現了如下幾種情況：1、金峯、古槐等地均有私商自發組織起來；2、私商普遍要求組織合作商店，認為經銷店沒有公積金不光榮。分散在鄉村的私商要求合併組織混合商店；3、半農半商的（非地主、富農兼商）或本人沒有分田的，積極動員家庭將土地入社，自己從商改造，以農為主兼營商業的自動棄商歸農。

對私改造中還存在如下幾個問題：1、部分幹部對這一工作認識不足，存在忽緊、忽鬆、限制過嚴等右傾思想。特別是貫徹毛主席指示以後，更進一步促進了私商迫切要求改造的積極性，但部分幹部對私商要求改造的積極性估計不足，計劃落後於形勢。有的光看改造數字，認為私商已大部分改造可以鬆一口氣，不明確應該進一步把私商過渡為合作社商業。總之，對改造的複雜性、艱巨性認識不足；2、目前未改造的私商，多是政治成份不純，經營行業複雜、品種多、營業少，大部分分散於農村，貨源尚未全部掌握；3、已改造的私商領導骨幹薄弱，內部不團結，財會制度不健全，貪污挪用，開支混亂，工資不合理，苦樂不均，人浮於事，經營不積極，依賴合作社，服務態度惡劣等。

至目前止統計，全縣共有私商（根據普查數字，除去無條件改造戶）一、二二一家，一、四一七戶，從業人員一、六五七人，流動資金一八〇、八七九元。已改造的七二二家佔總家數百分之五九·一三，一、一五九人佔百分之六九·九四，資金一二〇、一三七元佔百分之六六·四二。其中：合作商店（組）二七個，五三六人佔總人數百分之三二·三四；代銷一一二人佔百分之六·七六；經銷五一一人佔百分之三〇·八四（改造數係十月十五日止）。

（二）今後改造計劃

（1）總的規劃：要求在一九五五年底對農村私營純商業改造戶數達九二一家佔總

家數百分之七五・〇三，一、三二八人佔百分之八〇・〇二，流動資金一五〇、四五〇元佔百分之八三・二。其中：

合作商店（組）：1、專業性經營單位三七個，四二七家佔百分之四六・三六，六二四人佔百分之四六・九九，流動資金五九、二六一元佔百分之三九・三九；2、混合性經營單位一〇個，六八家佔百分之七・三八，一一四人佔百分之八・五八，一一、四六六元佔百分之七・六。

經銷：1、專業性經營單位二〇九個，二八七家佔百分之三一・一六，四〇四人佔百分之三〇・四四，五六、八九一元佔百分之三七・八三；2、混合性經營單位八個，三六家佔百分之三・九，五七人佔百分之四・二九，一一、四六四元佔百分之七・六三。

代銷：四一個經營單位，八六戶佔百分之九・三三，一〇九人佔百分之八・二，九、二一二元佔百分之六・一二。

轉農業：一七家佔百分之一・八七，二〇人佔百分之一・五，二、一五六元佔百分之一・四三。

其餘未改造的，要求在五六年內全部改造完畢。

飲食業已開始全業改造，十二月中旬即完成任務。

（2）至五六年止經過全面組織改造後，我縣農村私營純商業、飲食業各種改造形

式所佔比重：

1、純商業：

合作商品（組）：○專業性的五九個，六一〇家佔百分之四九・九六，八四二人佔百分之五〇・八，七四、二九四元佔百分之四一・〇七；○混合性的十九個，一六五家佔百分之二三・五一，二一六人佔百分之一三・〇三，一四、七九六元佔百分之八・一八。

合營：○專業性的二一個，九〇家佔百分之七・三七，一六〇人佔百分之九・六六，三五、一一二元佔百分之一六・二六；○混合性的六個，八七家佔百分之七・一三，一二九人佔百分之七・七九，二九、四七一佔百分之一六・〇三。

經銷：一〇二個，一一三家佔百分之九・二五，一二四人佔百分之七・五，一一、九九六元佔百分之六・六一。

代銷：五六個，一一一家佔百分之九・一，一三七人佔百分之八・二六，一一、四九二元佔百分之六・三五。

淘汰或轉農業：四五家佔百分之三・六八，四九人佔百分之二・九六，三、七一八元佔百分之二・五。

2、飲食業：全縣共二三七家，三三〇人，流動資金五、四九八元。經過改造後各種改造形式比重：

合作飯館（組）：十八個，八五家佔百分之三五·九，一四七人佔百分之四四·五，三、七六〇元佔百分之六八·四。

經營小組：五個，二五家佔百分之一〇·五，三〇人佔百分之九·一，一九三元佔百分之三·五。

經銷：九二家佔百分之三八·八，一〇二人佔百分之三〇·九，九六五元佔百分之二七·六（係絕大部分分散在農村浮蠟餅戶）。

轉農業：三五家佔百分之一四·八，五一人佔百分之一五·五，五八〇元佔百分之一〇·五。

（3）私營純商業經過全面組織改造後，各行業的改造形式所佔比重：

糧食一五家，一七人，資金一、一〇〇元，全部代銷。

棉布三一家，五八人，資金一五、四四四元。改造爲專業性商店三家，一人佔百分之二八·九，資金一、三五九元；混合性商店二家，五人佔百分之八·六二，資金一、三〇〇元；專業性合營十七家，三〇人佔百分之一五·七二，資金九、八九二元；混合性合營三家，五人佔百分之八·六二，資金一、七一三元；代銷六家，七人佔百分之二·一三，資金一、一八〇元。

百貨、文具四八家，五九人，資金一二、八二六元。改造爲專業性商店三六家，四七人佔百分之七九·六六，資金九、八四八元；混合性商店三家，三人佔百分之五·〇。

八，資金八二〇元；專業性合營二家，二人佔百分之三・三九，資金二五〇元；混合性合營五家，五人佔百分之八・四七，資金一、六三八元；經銷一家，一人佔百分之一・七，資金二五〇元；淘汰或轉業一家，一人佔百分之一・七，資金二〇元。

屠宰三九家，五一人，資金九六八元。改造爲混合性商店三家，四人佔百分之七・八四，資金一五〇元；代銷三六家，四七人佔百分之九二・一六，資金八一八元。

京果雜貨三九二家，五三九人，資金六五、一九七元。改造爲專業性商店一五五家，二二五人佔百分之四一・七四，資金二七、一六七元；混合性商店七一家，九一人佔百分之一六・八八，資金八、四六一元；專業性合營二〇家，四六人佔百分之八・四五，資金一一、七〇八元；混合性合營三八家，五六人佔百分之一〇・三九，資金九、七九九元；經銷四五家，四九人佔百分之九・〇九，資金二、八六九元；代銷三六家，四四人佔百分之八・二六，資金三、三三〇元。轉農業二七家，二八人佔百分之五・一九，資金一、八六三元。

漁農傢具九二家，一〇六人，資金一三、八六五元。改造爲專業性商店六五家，六八人佔百分之六四・一五，資金八、五五〇元；混合性商店七家，八人佔百分之七・五五，資金三八四元；專業性合營二家，二人佔百分之一・八八，資金八一七元；混合性合營一家，二人佔百分之一九・八一，資金三、二六六元；經銷三家，三人佔百分之二・八三，資金四三二元。淘汰四家，四人佔百分之三・二八，資金四一六元。

水產蔬菜三七九家，五一一人，資金一九、三七二元。改造爲專業性合作商店二八二家，三八八人佔百分之七五・九三，資金一三、五九〇元；混合性合作商店六〇家，八一人佔百分之一五・八五，資金二、一二六元；混合性合營四家，六人佔百分之一・一七，資金一、六六一元；經銷三〇家，三三人佔百分之六・四六，資金一、三八三元。淘汰或轉業三家，三人佔百分之〇・五九，資金六一二元。

青菓五七家，七一人，資金四、〇三〇元。改造爲專業商店二七家，三五人佔百分之四九・三，資金二、五四〇元；混合商店一〇家，一三人佔百分之一八・三一，資金四七〇元；專業合營五家，六人佔百分之八・四五，資金四一〇元；轉農業五家，七人佔百分之九・八四，資金一一〇元。

中西藥八一家，一二二人，資金二五、一一八元。改造爲專業商店一七家，二五人佔百分之二〇・四九，資金三、四九三元；混合商店二家，二人佔百分之一・六四，資金二・一五元；專業合營三三家，六〇人佔百分之四九・一八，資金一〇、七六七元；混合性合營七家，一二人佔百分之九・八四，資金六、〇四〇元；經銷二二家，二三人佔百分之一八・八五，資金四、六〇三元。

建築器材二六家，四七人，資金一六、〇二〇元。改造爲專業性商店六家，一七人佔百分之三六・一七，資金五、五〇〇元；混合性商店一家，一人佔百分之二・一三，資金三〇〇元；專業性合營三家，七人佔百分之一五・一五，資金九七一元；混合性合

營五家，七人佔百分之一五。一五，資金三、九〇八元；經銷三家，四人佔百分之八。五一，資金一、六五〇元；代銷八家，一人佔百分之二一。八九，資金三、六九一元。烟酒五二家，六四人，資金五、九九二元。改造爲專業性合作商店一九家，二六人佔百分之四〇。六三，資金二、二四七元；混合性合作商店四家，四人佔百分之六。二五，資金三二〇元；專業性合營三家，三人佔百分之四。五六，資金二〇七元；混合性合營五家，九人佔百分之一四。一六，資金一、〇一六元；經銷八家，一〇人佔百分之一一。六五，資金七七九元；代銷一〇家，一人佔百分之一七。一九，資金一、三七三元。轉業一家，一人佔百分之一。五六，資金五〇元。

其他九家，一二人，資金九四七元。改造爲混合商店二家，四人佔百分之三三。三三，資金二五〇元；混合性合營二家，二人佔百分之一六。六七，資金二〇元；經銷一家，一人佔百分之八。三三，資金三〇元。轉業四家，五人佔百分之四一。六七，資金六四七元。

二、農村私營商業和飲食業過渡爲供銷合作社商業規劃

(一) 私營純商業：五六年是在集中力量鞏固提高已改造私商的基礎上進行過渡。全縣過渡爲供銷合作社人員一、四六三人，佔全縣私商總人數百分之八七。五一。其中：專業性商店過渡八四二人，佔過渡人數百分之五七。五四，佔專業性商店總人數百

分之一〇〇；混合性商店過渡二一六人，佔過渡總人數百分之一四・七六，佔混合性商店總人數百分之一〇〇；專業性合營過渡一六〇人，佔過渡總人數百分之一一，佔專業性合營總人數百分之一〇〇；混合性合營一〇八人，佔過渡總人數百分之七・三八，佔混合性合營總人數百分之八三；代銷過渡一三七人，佔過渡總人數百分之九・三二，佔代銷總人數百分之一〇〇。五七年全縣餘下一九四人，全部過渡、處理結束，佔商業總人數百分之一一・八五。其中混合性合營二一人，佔過渡總人數百分之一〇・八，佔混合性合營總人數百分之一七；經銷一二四人，佔過渡總人數百分之六三・九，佔經銷總人數百分之一〇〇。淘汰及轉業的四九人結合處理，佔百分之二五・三。

(二) 飲食業共三三〇人。其中合作飯館(小組)一四七人在五六年過渡，佔總人數百分之四四・五，餘下五七年過渡結束(包括處理轉農業的五一人)。

三、貫徹以上規劃的具體措施

(一) 領導問題：

第一、加強方針政治思想教育，提高幹部政治覺悟，克服右傾思想；健全對私改造機構，充實人員；進行歸口領導。

第二、大量培養幹部，配備領導骨幹，以適應今後需要。人員的絕大部分由合作社內部提拔，不足部分培養私營商業內較好的工人充實。

第三、必須克服忽視對私營商業政治領導的傾向，在合作商店（組）內部建立黨、團組織，正確依靠工人，發揮工商聯作用，並組織私商學習合作社基本任務。

第四、樹立全面領導觀點，在改造的同時，注意鞏固提高已改造戶；並結合開展鎮反工作，肅清一切暗藏在商業中的反革命分子。

第五、結合改造工作逐步調整商業網。

（二）以會議形式或短期訓練方式，輪訓基層私改幹部、工人和私商中的積極分子。訓練內容：進一步貫徹方針、政策，檢查總結工作，貫徹財會、計劃報表、學習等各種制度。

（三）加強批發業務領導，改進採購工作，控制地方貨源，擴大批發業務。首先要認真整頓健全批發機構與各種制度，合理組織商品流轉；其次是控制地方貨源。方法上：1、與農業社、互助組訂立預購或結合合同，收購小宗土產；2、與手工業生產者訂立加工訂貨合同，做好供、產、銷平衡工作；3、季節產全年銷的商品，收購加工；4、聯系兄弟社，互通有無或以貨換貨；5、組織私商聯購分銷。

（四）改善私商的經營管理，健全制度。方法上，一是培養典型，推廣全面；二是製定章程、規則，從上而下貫徹。

（五）工作步驟：1、五五年底把飲食業改造結束後，各地應把迫切要求改造及組織混合商店的私商，立即着手改造完畢。2、五六年初抽調幹部六〇人組成工作隊，搞

完第一步的改造工作，並在城關、金峯兩個集鎮作過渡的試點；至下半年全力以赴着重搞過渡工作。3、餘下的五七年過渡完畢，結合處理遺留戶。

四、有關幾個政策問題的處理

(一)組織形式的運用：未改造的商戶多是分散、零星和成份不純的分子，可採取：1、農村的小商小販可採用貨郎担形式（或代購代銷）加以改造；2、其餘有一定資金的，可聯合組織為綜合性聯合合作商店；3、對大戶京果、紗布、杉木採取合營。

(二)對國藥業的改造，分三個辦法處理：1、純商業專門賣藥的，其人員與企業統由供銷社負責改造，因貨源已由供銷社控制；2、光看病不賣藥的，其人員由衛生部門負責改造；3、既做醫師又開藥舖的由供銷社與衛生部門共同負責改造。

(三)轉業問題：1、小商小販不足當地土地水平或本人沒有分田，但在農業合作化高潮影響下自願棄商轉農，而且又是農業社所需要的，可予轉農；2、半農半商之本人不要求轉農的，不能強迫轉農，本人自願轉者也可以。地主、富農兼商，具有當地土地水平的，一般應動員其轉農，個別特殊情况給予保留。

古槐鎮組織京果、百貨、鮮魚三行業聯合合作

商店的情況

閩侯專區供銷社按：從長樂縣古槐鎮供銷合作社把不同行業的小商小販組織成爲聯合合作商店的材料看：此種組織形式，在我區各個農村市場上，是可以適當採用的。這樣的組織形式，不僅可以完全克服分散的單戶經銷、代銷上存在的一切問題，充分顯示組織起來的優越性，而且便於供銷合作社加強領導，促進對農村私商完成社會主義改造。

一、情況

古槐鎮聯合合作商店係由京果、百貨、鮮魚三個行業小商小販經、代銷戶五家（由原十三家合併爲京果經銷店二家、百貨、鮮魚經銷店各一家、京果代銷店一家）聯合組成。計從業十六戶十六人，流動資金一、六六〇元。其中：京果業二家（原九家）從業九戶九人，資金一、二四〇元；百貨業一家，從業一戶一人，資金一六〇元；鮮魚一家（原三家），從業六戶六人，資金二六〇元。

二、組織前三個行業的特點

(1) 京果業經銷店二家六戶六人，代銷店一家三戶三人，存在着嚴重的苦、樂、忙、閒不均現象。如永昌號京果經銷店（從業三戶三人）門面不好，合作社以大量熱貨照顧，仍不能維持，七、八、九三個月共虧本六三元，因而人心不安，怕垮台，怕資金吃光，內部不團結鬧散夥，互推責任，經營不積極；相反的，建和興號京果經銷店（從業三戶三人）門面好營業大，由四月開始併店經銷到九月止共盈餘一八七元，除所得稅外實餘七八元。由於合作社對其貨源控制緊，造成月頭有貨，月尾沒貨，私商經營不積極。同時，戶與戶之間互相妒忌，互相排斥的現象仍然存在。另一家油糖代銷店（從業三戶三人）每月代銷油糖二、三〇〇元左右（手續費百分之四），僅夠開支，油糖分期供應後，每月只要工作三、五天，剩下二十多天沒事幹。羣衆說這是「養老院」。

(2) 需要資金大而且週轉慢的百貨業只有一戶一個人，資金僅一六〇元，不夠週轉，進貨困難，品種不全，合作社給以香煙熱銷貨後才可維持。其他私商反映：「百貨店也賣香煙，不像樣。」該店小商陳國鈐對合作社說：「到處搞互助合作，大家都走社會主義道路，我只一戶，怎樣過渡？」要求與別行業聯合。

(3) 鮮魚經銷一家（從業六戶六人）營業大（七月—九月盈餘八十元），週轉快，有資金一二〇元，但每月進貨只需要八十元，不能發揮資金作用，發生抽逃現象。

根據以上情況，我們首先進行對古槐鎮各方面的情況加以分析：

(1) 古槐社（包括古槐鎮、竹田、感恩三個鄉鎮）私營商業共計只有十七家，從業五十戶五四人，分為棉布、屠宰、京果、鮮魚、青菜、青果、中藥、酒八個行業，分佈三個鄉鎮。市場特點是行業多、家數少、分散、不集中，組織專業的合作商店沒條件（一個行業只一、兩家）。以古槐鎮來說，除布一家、酒三家沒組織條件外，百貨業只一戶單幹，鮮魚有會計找不到組長，京果有小組長找不到會計，缺乏骨幹，因此，只能混合組織。

(2) 在經營管理上，由於分散不集中，合作社領導困難，財務不健全，報表不及時，開支無標準，進貨沒計劃。這些問題又必須組織起來才能更好地解決。

(3) 單綫聯系或經銷，不但合作社管理不便，而且私商賺多少花多少，沒公共積累，旺季過了淡季喊叫，甚至旺季還報虧本；同時不能發揮資金互助作用，如百貨資金少不夠週轉，而鮮魚業用不了便抽逃資金。

(4) 行業間戶與戶間的苦、樂、忙、閒不均不易解決，光在批發上照顧、控制，容易養成依賴思想，不能發揮私商經營積極性。

為了全面安排市場，加強對私改造，正確利用私商的資金、人力、設備、技術為城鄉物資交流服務，我們認為幾個行業組織混合合作商店，是比較適宜的。這不僅能夠解決上述實際問題，更重要的是可以不斷擴大公共積累，增長社會主義因素，為改變所有