

天津工商業叢刊

2

土產貿易
經營的方向

天津進步日報社編印

一九五一年九月

前言

天津市土產會議的召開，展開了天津在土產貿易上的新階段。這次會議不僅更加明確了土產的經營方向，而且研究與總結出了可貴的經驗與具體辦法，使天津的土產貿易循着「組織起來」的道路走上有了領導、有計劃的經營。

從全國土產貿易上，天津的地位是重要的。它在城鄉、內外的關係上具有紐帶作用、橋樑作用。展開以華北為基礎、以天津為據點的南北土產大交流，有其可能亦有其必要。埠際、區際貿易，是天津土產貿易的特點，需要腿長本大，因此組織起來成為頭等重要工作。土產會議之後，經營土產的有關行業的聯營組織擴大了，也加強了；新舊貿易路線逐漸開闢與恢復；購銷計劃依然存在着很大的主觀性，而購銷數量不斷增加。但是我們的購銷計劃如何加強與產地銷地的聯繫，而聯營組織仍待進一步鞏固與加強，今後如何加強與產地銷地的聯繫，更有力地開展業務與保證購銷計劃的具體實施，是土產交流的重要環節。

華北區域鄉物資交流展覽會，即將在天津舉行，我們需要做好一切準備工作，與兄弟城市及兄弟地區詳細交換情況，使今後的購銷計劃更具有現實性與可靠性，這樣，才能更好地為產地與銷地服務。為了迎接華北物資展覽大會，為了迎接秋季豐收，天津市的土產貿易行業，要在現有的基礎與成就上做更多的努力。

目錄

(一) 天津市土產貿易經營的方向·····	蒲希平
-----------------------	-----

一、土產會議的舉行

二、土產會議的成就

三、土產購銷計劃的製訂與執行

四、發展聯營組織 擴大土產交流

五、新舊貿易路線的開闢與恢復

六、合同經營方式的運用

(二) 天津市土產貿易重點行業的歷史與經營情況

天津市進出口業是怎樣轉向土產埠際貿易的····· 孫月舫

天津市南北土產貿易業的回顧與前瞻····· 劉靜波

天津市批發糧食業經營情況與土產會議後的業務進展····· 藍稚華

天津市乾鮮果業擴大經營的路線····· 蒲希平

(一) 天津市土產貿易經營的方向

蒲希平

一、土產會議的舉行

解放以後，天津市經濟從恢復走向發展，城鄉經濟的聯系與物資交流的開展，是其重要因素。天津工商業在人民政府的扶植下，渡過一九五〇年財經統一後暫時性的困難，伴隨一九五〇年麥秋豐收，業務頗趨繁榮，經營大大向前推進了一步。這事實，充分地說明了城鄉物資交流的暢通，是城市工商業發展的有力基礎。

一九五〇年直接經營城鄉貿易的行業，由於城鄉交流的開展，業務全都有了顯著的發展。天津市批發糧食業在一九五〇年七月以後，進銷貨額逐月增大，純益率逐月增加。麥收季節，集中力量在平原及山東的德縣一帶進行購運，僅八月份小麥的進貨量即達二百二十餘萬斤，平均每日銷麥量八萬八千五百六十五斤，在純益結算上一般中小戶都獲得了百分之三至百分之六的純益率。秋收以後，不僅販運業務更進一步開展，經營幅度的開拓亦較前更寬，這一時期，是批發糧食業全年業務最後的時期，銷貨量比四至六月每戶平均增加了百分之二百五十。

天津市乾鮮菓業隨麥秋豐收，亦從七月開始步入繁榮。以一九五〇年一至三月的購銷貨額為一百，七到十月的購貨額為二〇四，銷貨額為一八二，十一至十二月的購貨額為三七四，銷貨額為二三〇，這就顯著地表明了乾鮮菓在城鄉交流展開後業務的進展趨勢。在一九五〇年，乾鮮菓業共有一百三十戶，其中採購運銷戶雖僅四十戶，但其購貨額則佔一百三十戶總購貨額的百分之六十九，銷貨額佔百分之六十。如以一九五〇年下半年購銷貨的額度分析，一九五〇年下半年的購貨額佔全年總購貨額的百分之八十七，銷貨額佔全年總銷貨額的百分之八十三。從採購運銷的四十戶銷出的貨物數量看，

計鮮水梨三四五萬斤，香蕉七二萬斤，桔子三六萬斤，栗子一〇八萬斤，蘋果一一五萬斤，果米一六五萬斤，紅棗七三萬斤，葵花子八六萬斤，瓜子一三萬斤，土豆六六萬斤，白菜七二萬斤，其他二二〇萬斤，總計一、三七一萬，其中銷於外地的佔百分之八十，這又足以說明天津在城鄉交流上所起的重要作用，是在地區與地區之間担负起了橋樑作用。

同樣的，糖雜貨業在一九五〇年的經營狀況，也見走着發展的道路。以紅棗、核桃、黑棗、瓜子、杏仁、桃仁、葵花子、果米等八種商品為例，在正常情況下，每年採購量為二、五一四、五一九斤，最高年採購量為四、一〇五、二九二斤，最低年採購量為一、一九五、三四二斤，一九五〇年的採購量雖未達到最高年採購量的紀錄，但已接近正常年採購量，一九五〇年的採購量為二、四六七、三六八斤，其中轉口銷上海、無錫、蘇州、漢口的二、四〇五、七七八斤，銷天津市的六一、五九〇斤，亦表現在地區與地區間的交流上佔了重要的地位。

以上一些實際的例證，一方面說明城鄉交流的開展，城市工商業必然地可以得到發展與繁榮；一方面也就說明天津在城鄉交流工作上是具有樞紐的作用。一九五〇年末美帝國主義在侵朝戰爭中已受到了慘重的打擊與不可挽回的失敗，因此牠悍然叫囂「封鎖」我國經濟，但我們不僅有豐富的物產，而且有廣大的市場，城鄉交流的大力開展，將必然地粉碎美帝國主義對我經濟的「封鎖」，這信心是早已肯定了的。為進一步取得和美帝國主義經濟鬥爭的勝利，及為豐富的農業產品及農副產品找得更大的銷路，土產聯銷工作因而成為城鄉交流中的重要環節。事實是最明顯的：當農產品及農副產品全部銷出時，農村潛在的龐大的購買力實現了，農民對於生產資料與生活資料需要量的增大，將促進工業品的大量下鄉，由此城鄉經濟將更趨活躍與繁榮。

在開展城鄉交流已有初步成就的基礎上，在客觀情勢需要進一步展開土產聯銷工作的基礎上，天津市於一九五一年一月二十三日舉行了土產會議，針對華北農產品及農副產品需要推銷的情況，首先

舉行的是糧食、山乾鮮貨騰銷會議，參加這一會議的除國營土產公司、糧食公司、信託公司、油脂公司外，包括經營糧食、山乾鮮貨的七個行業，即批發糧食業、進出口業、貨棧業、南北土產業、乾鮮菓業、糧雜貨業、購銷油業。華北各省財經委員會駐津辦事處並均派員出席會議，提供了華北土產產銷情況。這是天津市第一次召開的土產會議。從這一次會議以後，以天津為中心的土產購銷工作有了明確的方向，並在這一次會議成就的基礎上，天津市城鄉物資交流指導委員會召開了一系列專業會議，全面地推動了城鄉交流工作，因此，這一次會議在天津大力開展城鄉交流工作上的意義是極為重大的。

由於這一次會議，是天津市第一次召開的土產會議，會議的進行，在討論、研究與解決問題上都缺少經驗的。天津市工商局局長杜新波在開幕會上作了極為重要的、啓發性的報告，這一報告，使參加會議的公私行業代表，從思想上明確了土產購銷工作的重要性，並明確了會議應該解決一些什麼問題，及怎樣討論、研究與解決。

杜新波局長首先說明了一年來天津市工商業的發展情況：由於全國財經工作的統一，物價的穩定，及政府大力調整工商業，調整公私關係等原因，使天津市工商業從困難中得到了好轉，並達到了繁榮。我們必須鞏固這個繁榮，繼續這個繁榮，這就是我們全體工商業者的總任務。但美帝國主義是不願意我們繁榮的，牠企圖永遠控制着我們，壓迫着我們，所以最近對我們實行了一「經濟封鎖」，美帝國主義這個陰謀是我們意料中的事情，我們完全有信心、有辦法，來粉碎美帝國主義這個陰謀，同時我們也相信隨着這情況的產生，我們的工商業在自力更生的政策下，前途是會更加光明的。

我們去年工商業的好轉，主要的就是由於城鄉物資的交流，推銷了農產品，農民購買力提高了，給工業品找到了出路，現在我們要克服困難，鞏固和繼續我們的繁榮，我們仍必須加強我們的城鄉物資交流工作，面向國內擴大市場，面向農村，大量推銷農產品，給農產品找到出路，工業品的出路也

就不成問題了。

在如何活躍城鄉貿易工作上，杜局長又提以下應注意的幾點：

一、解除顧慮：舊社會對商業是輕視的，現在我們的政府是重視商業的，因為商業有着交換分配的任務，它是社會經濟中不可缺少的一部分，沒有商業生產是不能進行的，同時生產過程是包括交換和分配的，特別是在現在的情況下，它的任務更重要，沒有它不但農產品推銷不出去，工業品也推銷不出去，這就是我們重視商業的原因。

發展工商業，不能依靠對外貿易，也不能單獨依靠城市，必須依靠佔國民經濟百分之九上的農業經濟，因為農村有廣大的市場和豐富的產品，有做不完的生意；同時依靠農民，為農民服務，也是為工商業本身服務。

二、制定購銷業務計劃：有了業務計劃，才能避免盲目經營，和因此而招致的虧累，同時我們仍努力克服困難，恢復舊的貿易路線和城鄉貿易網，開闢新的貿易路線，建立新的業務關係，廣泛開展合同制，遵守信用，為農產品尋找出路，為工業品打開市場，政府可以給予協助和指導。

三、改善經營，薄利多銷：關於改善經營的方法，一種是建立產銷關係，購銷合作，其形式是多種多樣的，我們都可以試行。另一種就是組織聯營，包括公私聯營與私私聯營，聯營的好處就在腿長路廣，本大利厚，希望大家要加強聯營，建立聯營。

四、改善代客存棧業務：代客買賣要作到合法的利潤，使農民能取得應有的實惠，以便利城鄉交流工商業的發展。

最後杜局長希望會議多多提供意見，廣泛交流經驗，如各種物資的流轉規律、季節性、本市銷售量及出口情況等，只有瞭解這些情況才能進一步掌握住規律，研究解決的辦法。並希望大家多想辦法，克服困難，解決土產的銷路問題，大家開動腦筋，便能集思廣益，為農民解決更多的問題。為農民

解決了更多的問題，也就是爲自己解決了問題。

二、土產會議的成就

天津市土產會議糧食山乾鮮貨購銷會議，根據杜新波局長的報告的精神，按照商品類別，分爲糧食、油脂油料及山乾鮮貨三組，從一月二十三日下午開始分組討論，爲使各項問題得到充分地討論，按各業所提問題，三組並劃分了小組，糧食組分爲計算推銷、收購計劃與機構三小組，油脂油料分爲購銷和運輸稅收貸款二小組，山乾鮮貨分爲購銷、聯營與運輸稅收貸款三小組，分別進行了討論。二十七、八兩日各組向主席團彙報了討論結果。二十八日並向大會邀請人民銀行天津分行放款科負責人對各組所提問題作了解答，二十九日人民銀行天津分行及稅務局並分別作了關於購銷貸款稅收問題的報告。在各組討論中，着重地討論了購銷計劃與組織機構問題，公私土產經營者並一致地表示了要加強團結，有計劃地展開土產購銷工作，粉碎美帝國主義「經濟封鎖」。因而會議擬定了購銷的辦法，充實了經營力量，也加強了經濟戰線上勝利的信心。會議進行了八天，一月三十日正式閉幕。

會議明確決定了土產購銷方向和方法：①組織起來，以集體的力量、集中的方式擴大經營範圍。②積極經營，擴大貿易，會中響亮地決定恢復舊貿易路線，開闢新貿易路線。③加強經營計劃性，製訂購銷計劃。④加強公私、私私、行業間的團結，有組織地開展土產購銷工作，決定聯合各有關行業成立指導研究機構。⑤爲了擴大土產購銷，有力地開展城鄉物資交流，明確了進出口業可以兼營對內貿易，但須要提出兼營業務種類，經工商局批准，發給證明。其次，凡爲收購土產山貨而欲帶工業品下鄉的行業，經工商局批准，發給證明，即視爲業內經營，但只准購工業品下鄉推銷，不准在津市出售或轉口運出，爲轉口運出工業品而購回土產的，亦須經工商局批准，發給證明，得視爲業內經營，但只准在津市出售。

土產會議糧食山乾鮮貨騰銷會議，雖應該僅是土產會議中的一個專業會議，但所解決的問題和指出的方向，完全是一般性的，而且這個會議的成功是動員了有關土產經營的公私經濟力量，並把公私力量結合得更密切了。天津市財經委員會李耕濤副主任在閉幕會上的講話中，指出城鄉交流就是為農產品及工業產品找出路，為農業產品找出路有三方面，即地區出路、國外出路及本地出路。天津市是一個大工商業城市，應該擔負起貫穿地區與地區之間物資交流的紐帶作用。並指出：城鄉交流為一九五一年財經重要工作。這一重要工作肯定地是可以做得好的，因而天津的經濟將更要繁榮起來也是肯定的。最後，李副主任號召各行業之間、公私之間組織起來，團結起來，在總的、同一的原則與目標下，相互幫助，搞好城鄉交流。

工商局局長杜新波在總結報告中，扼要地指出了會議的決定與成就，並且也指出了決議的實踐與步驟。杜局長在報告中，着重地指出經營計劃性、組織性與開拓貿易路線。杜局長報告要點如下：

此次糧食油脂油料山乾鮮貨會議，把天津市商業日常所經營的土產情況，作了比較詳細的估計和分析，並定出了初步的概括的業務計劃，及實施這些計劃的一些必要措施和步驟，因此可以說這個會由於大家努力的結果，是有成就的。

為開闢市場、推銷土產，大家想出了辦法，找到了門徑，這說明我們的國家充分具備着自力更生的優越條件。根據商業活動的領域來看，進一步感到我們祖國的偉大可愛。我們不怕美帝對我們的封鎖，它是注定要失敗的。在這次會議裏，各方面的情況證明了中國不但是物產豐富，而且市場遼闊，容納量很大，許多土產山貨在出口有利時就多出口，換取國外物資，出口不利時，國內亦有極廣闊的市場可以多用多銷，這說明城鄉交流的道路是廣闊的，買賣是做不完的。這個條件，也正是目前活躍社會經濟、解決農業品銷路、為工業品打開市場的基礎。我們有此優厚的物質基礎，再加上我們的努力，就是以粉碎美帝的封鎖，當然能爭取出口、獲得較高的價格和利潤，如桃仁等物資，我們還是要

盡量爭取的。其次，在中央正確政策下，只要大家團結協力，共想辦法，就能克服困難，活躍貿易，鞏固繁榮，進一步爭取工商業的新的發展。

爲了有計劃的開拓農村土產品的銷路，在這次會上着重地討論了天津市商業經營的各種土產品的產購銷問題，並作出了概括的購銷計劃，這是有好處的，因爲可以增加經營的計劃性，減少盲目性，這不但有利於生產，有利於人民，而且也有利於經營者自己。同時，有了計劃，就能在國營經濟的領導下，配合進行業務，減少私商之間盲目傾擠與不必要的虧損。有了計劃，政府才便於掌握，並給於必要的指導與幫助。這是天津市商業第一次作計劃，當然計劃中主觀的成分很大，或高或低，可以在經營過程中加以修正。這個計劃是天津市土產經營的目標，我們各行各戶應爭取完成並超過這個計劃。

從這次會議證明：恢復舊有的貿易路線與開闢新路線，是十分需要的，也完全是可能的。恢復舊路線須認識當地人民的用貨習慣，並有推銷貨物的經驗與關係。開闢新路線要從試驗中探測當地人民的用貨規格、使用數量、季節性等，以建立經常的銷貨關係。

在商業中，聯營是需要的，而且是可能的。中國地大物博，人口衆多，要求做大買賣和遠途的交換。目前商業的情況是資本小而經營單位多，甚爲分散，通過聯營即可逐漸改變這種情況，本大而腿長，互助則路廣，而且成本減低，更可作到薄利多銷，物暢其流。聯營的原則是：第一，組織原則必須是自覺自願的，絕不含有任何限制的意味；第二，指導和管理原則必須是民主的；第三，經營原則必須是穩定物價，公私兼顧，堅守生產、販運與消費三者有利的原則。總之，就是要遵行政策法令，獲取正當合法利潤，以國營爲領導，大家共同負責，減少盲目性，共謀發展。在形式上，聯營可以是多種多樣的。按經濟性質說，可以是公私或私私聯營；按經濟方式說，可以是聯購聯銷、聯購分銷、分購聯銷；按時間說，可以是短期或長期、暫時或定期；按商品說，可以是單一商品購銷的聯營或幾

種商品的聯營，可以是同一業若干戶的聯營，也可以是經營同一商品的不同行業間的聯營。但我們目前應該着重提倡的是城鄉交流的聯營，也就是工業品和農產品聯銷交流的聯營，這是在組織工作上應行努力和創造的目標。

目前天津市商業在城鄉物資交流上，經營同種商品的商戶，往往分處在幾個同業公會，如糧食即有批發糧食、貨棧、南北土產、進出口等業，過去相互聯系很少，互不瞭解情況，因此存在着很大的盲目性，為促進經營同種商品的商戶取得密切聯系，有建立一定的研究聯系組織的必要。此種組織的任務是在工商局的指導下與工商聯城鄉物資交流促進委員會的領導下，調查瞭解主營土產物資的產銷情況，搜集各方面的材料，反映意見，聯系各商戶，協助製訂聯銷計劃並交流經驗，指導經營的方向。

關於具體問題，如進出口業兼營國內貿易、為收購土產而攜帶工業品下鄉、為轉口運出工業品而購回土產山貨等，只要有利城鄉交流，經工商局批准後可以經營。其次如運輸、貸款、稅收等，將分別就地或請示中央決定其解決。

會後一月半的時間內有關行業按照會議決定開展土產聯銷工作，有了一定的成就，天津市財經委員會為了進一步推動土產聯銷工作，曾於三月十六日財委全體會議上，由天津工商局局長杜新波報告了土產會議後天津市土產聯銷情況，並指出進一步開展業務的方向，不啻是對土產會議決議的補充。杜局長提出的經營方法是：第一、需要主動與中小城市建立業務關係，面向農村，推廣銷路。各行業應爭取到外埠設分莊、代理店或與外埠私商建立臨時業務關係，開展聯銷業務。第二、各業商戶應做好具體的聯銷計劃，由工商局統一指導，避免盲目競爭，保證有利運銷。第三、可以用聯營方式，組織中小商戶，大力開展遠途運銷貿易。第四、籌設便利農民買貨的市場，發揚老老實實的作風，便利和招待農民入市採購。第五、在公私、埠際各貿易單位之間建立合同制的經營，以保證執行計劃，鞏

固信用。

在這一次的會上，確定了成立稅收、運輸、貸款、地區差價和改進經營方式等五個專題研究會，進一步改善稅收等問題，便利土產購銷與城鄉交流，爲土產會議糧食山乾鮮貨購銷會議決議的執行，提供了更有利的條件。

三、土產購銷計劃的製訂與執行

天津市土產會議山乾鮮貨購銷會議的成就之一是製訂了購銷計劃，天津市商業製訂經營計劃，這是第一次，而從這一次計劃的製訂，證明了私營商業是能够製訂計劃的，雖然這一次計劃，主觀成份較大，但做爲一次試驗看，確實是值得重視的。

購銷計劃是由各業根據以往經營、經驗，估計了華北糧食與山乾鮮貨的產量、需要推銷的數量、及天津市和各地需要供應的數量，並結合擴大推銷的原則，在各行業經營最大能度的基礎上，訂出了購銷計劃。計劃由各行業提出了基本數字，並經由各組、聯合經營同種類商品的行業共同製訂，因此各業彼此間瞭解了經營的種類、數量與地區，奠定了各業在購銷上的配合性。根據各種商品的季節性（淡、旺季）、及製訂計劃時華北糧食山乾鮮貨的推銷情況，計劃的時間性是各不相同的。這一點，很可以說明商業計劃的特點：季節性對計劃的時間性是有重要作用的，淡月與旺月的計劃是不能完全相同的，同時因爲這一次的製訂計劃，更說明了產銷區間的緊密聯系尤其是必要的，商業上的購銷計劃必須在充分瞭解生產的情況後，才能有穩固的基礎，把計劃製訂下來。

會議根據七大行業經營的商品種類與華北糧食山乾鮮貨推銷的情況，計劃內包括的商品，共計四十八種，分爲糧食、油脂油料與山乾鮮貨三大類，計有小麥、玉米、豆類（元豆、合豆、吉豆、豌豆、白合豆、蠶豆、青豆、紅小豆）、紅糧、小米、江米、稻糙、大麥、蕎麥、稻米、生米、機米、元

米、芝蔴、菜子、大蔴子、小蔴子、胡蔴子、花生油、香油、衛生油、豆油、菜子油、胡蔴油、大蔴油、植物油、糖、大花生、小花生、花生米、黑瓜子、葵花子、紅棗、黑棗、粉絲、核桃、白瓜子、榛子、花菜、白菓、栗子、桃仁、杏仁、花椒、柿餅、香蕉、蘋菓、桔子、水梨。總的購銷值合小米十億斤，折合人民幣一萬億元。

糧食、油脂油料與山乾鮮貨三種購銷計劃，是分別按種類，按購銷而製定的，計劃一般地並確定了購與銷的地區。爲了密切與各業的配合，部份計劃並擬定了各行業的收購地區與收購數量比例。以糧食的收購計劃爲例，不僅確定了批發糧食業、貨棧業，糧食的收購數量，而且確定了收購地區與收購數量，如元豆，批發糧食業的收購地區爲鐵嶺、開源、大同、唐山、通州、廊坊，貨棧業的收購地區爲河北、西北，其收購比例爲批發糧食業在鐵嶺、開源各收購百分之二十五，大同收購百分之十五，唐山、通州、廊坊各收購百分之十，貨棧業在河北收購百分之八十，在西北收購百分之二十。

糧食購銷計劃是一九五一年的全年計劃，收購與推銷數類包括小麥、玉米、豆類（元豆、合豆、吉豆、莞豆、青豆、紅小豆）、紅糧、小米、江米、稻糙、大麥、蕎麥、稻米、生米、機米、元米等十三種。糧食銷購計劃是由批發糧食，進出口貨棧及南北土產四業共同製訂的。採購地區包括河北、西北、東北、中南及津浦沿線，推銷地區包括上海、廣州、福州、汕頭、廈門、津浦沿線、華北各地及天津。

油脂油料購銷計劃是以一九五一年一至四月份四個月爲期的計劃，這就是說，四月以後油脂油料的存量已大致銷完，油脂油料的購銷工作進入了淡季。渡過淡季，秋收後旺季再臨時，需要重新製訂計劃。在當時既無法贖解到一九五一年油料的生產情況，僅憑經營估計製訂計劃，難免主觀性過大，不易實現，因此製訂四個月爲期的計劃是正確的。油脂油料購銷計劃是由批發糧食、購銷油業、貨棧、進出口、南北土產五業共同製訂的。計劃商品種類，在採購方面包括花生米、芝蔴、菜子、大蔴子

、小麻子、胡豆、胡麻、植物油等八種，推銷方面包括花生米、芝麻、菜子、大麻子、小麻子、元豆、胡麻子、花生油、香油、衛生油、豆油、菜子油、胡麻油、大麻油等十四種。收購以冀東、冀北、漢口、東北、山東、津浦線、京綏線、京山線爲主要地區，推銷以上海、廣州、潮汕、北京、東北、西北及天津爲主要地區。

山乾鮮貨計畫也是按照季節性製訂的，該計畫以六個月爲期（即從一月至六月份）這一計畫是由南北土產、乾鮮菓、糖雜貨及進出口四業共同製訂的。經營商品種類，除在推銷方面多水梨一種外，購銷種類包括糖、大花生、小花生、花生米、黑瓜子、葵花子、紅棗、黑棗、粉絲、核桃、白瓜子、榛子、花菜、白菓、栗子、挑仁、花椒、柿餅、香蕉、蘋菓、桔子等二十一種。

會後七大行業根據實際經營情況，並按照會中所訂總計劃，分別擬定了每月的計劃。這是符合杜新波局長在總結報告中所指示的原則：「這是天津市商業第一次作計劃，當然計劃中主觀的成份很大，或高或低，可以在經營過程中加以修正。這個計劃是天津市土產經營的目標，我們各行各業應爭取完成並超過這個計劃。」依照總計劃製訂分月計劃，不僅易於執行，而且易於檢查、修正、爭取完成或超額完成總計劃。

根據各行業的實際經營情況，購銷工作的進展，各業不盡相同，一般的趨勢是購銷數量逐月增加，因此完成購銷計劃的比例也是逐月增大，以購銷值爲例，南北土產業的採購值，三月份比二月份增加百分之三十，推銷值增加百分之八十。購銷油業的採購值三月份比二月份增加百分之三十，推銷值增加百分之四十，採購值四月份續有增加，四月份比三月份增加百分之十。貨棧業的採購值與推銷值三月份比二月份均增加百分之百以上。在購銷計劃上，三、四月間，即土產經營還在旺季之時，實際購銷數量與計劃數量，一般地是接近的，有的行業則能超額完成（一月的計劃）如南北土產業四月份的甘肅銷量超額百分之九十，蘋菓銷量超額百分之三十五，南齋銷量超額百分之八十八，棧片銷量超

額百分之一百七十。再如購銷油業在四月份推銷油脂三四八噸，也超過了計劃百分之一點九。

四、發展聯營組織 擴大土產交流

組織起來，是天津市土產會議糧食山乾鮮貨購銷會議喊出的最響亮的口號。組織起來，克服盲目性，加強經營計劃性，保證經營計劃的執行；組織起來，變分散為集中，經營長途貿易，擴大交流。在組織起來的原則下，會議決定了兩種組織形式，一種是由各業聯合組織，研究指導機構，一種是由各業內部聯合或各業相互聯合組織聯營。研究指導機構主要在掌握各業計劃、檢查計劃，協助各業加強經營計劃性；聯營是組織起來開展實際購銷業務的機構。

關於第一種形式，會中決定了成立糧食、油脂油料及山乾鮮貨三個機構。這三個機構在會後很快地便成立了起來。這三個機構均隸屬於天津市工商聯城鄉物資交流促進委員會，為該委員會的分工機構，名稱確定為天津市糧食購銷研究指導委員會，天津市油脂油料購銷研究指導委員會，天津市山乾鮮貨購銷研究指導委員會。糧食購銷研究指導委員會是由糧食公司及批發糧食、貨棧、南北土產、進出口業五個單位組成。油脂油料購銷研究指導委員會是由油脂公司及批發糧食、貨棧、南北土產、進出口、購銷油業等六個單位組成。山乾鮮貨購銷研究指導委員會是土產公司、進出口、貨棧、南北土產、乾鮮菓、糖雜貨、購銷油業等七個單位組成。

根據三委員會的組織章程，油脂油料購銷研究指導委員會的具體任務是：①發動各業聯合經營、設計聯營組織與購銷計劃。②調查統計各業聯合購銷有關事項，綜合情況，隨時向上級報告，向下級傳達，以作決定政策及業務經營方針的參考資料。③進行有關聯合購銷的協商調解事項。④有關聯合購銷的委託介紹業務事項。⑤有關聯合購銷的徵信見證事項。⑥有關聯合購銷的國內外、市內外及各機關各同業間的聯系介紹事項。⑦對領導機關作有關推進聯合購銷業務的建議事項。

山乾鮮貨購銷研究指導委員會確定的該會宗旨在於經常搜集國內各地山乾鮮貨市場資料，研究供求情況，及產銷價格、運輸情況，提供有關當局參考，加強公私聯系，以便有計劃、有組織的調劑供銷數量，合理調整價格，爭取產銷配合，並指導各行業單位聯營業務的發展，使生產、消費、販運三者有利。

糧食購銷研究指導委員會的具體任務，列為以下各點：①研究指導糧食購銷業者聯合經營，協助各行業組成聯營社及聯營小組的組織，督促並掌握完成各行業既定的購銷計劃。②發動及見證糧食購銷業者與天津市銷售對象行業建立業務聯系，以求正常的掌握供求關係。③經常搜集各地產銷情況、貿易路線及糧食市場資料，供給各有關行業經營上的參考。④調查研究各地區供求關係，俾使工農產品產銷配合。⑤經常研究各地區各種糧食的產銷差價，以便隨時掌握合理差價問題，向政府領導機關提供意見。⑥密切聯系公私關係，以便在業務上有組織、有計劃的配合。⑦協助各行業聯營社及聯營小組資金的週轉。在組織上，油脂油料及山乾鮮貨購銷研究指導委員會並規定成立同業小組，及時搜集各業意見，反映情況，使委員會更好的考慮各種購銷問題，完成任務。這三個研究指導機構，是土產會議的新的創造，因此三委員會成立後是在創造經驗的情況中進行工作的，通過各業的月報表、週報表及經營一車以上土產的登記，在掌握與檢查計劃上是起了一定作用的。

天津市商業上的運銷聯營，在土產會議後大力的組織了起來。根據進出口、批發糧食、貨棧、南北土產、乾鮮菓、糖雜貨及購銷油業的聯營組織情況，在組織形式上，有全業性的「大型聯營」與業內各戶分別組成的小組聯營；在組織機能上，一般的是聯購聯銷，部份如糖雜貨業也有聯購分銷的。進出口業、南北土產業在土產會議後均組織了全業性的「大型聯營社」，貨棧業並在原有的全業性「大型聯營社」的基礎上加強了組織與業務經營。小組聯營在十行業中普遍的組織了起來，根據統計，小組聯營以貨棧業為最多，計有二十組，包括一百三十三戶。其次批發糧食業有六組，乾鮮菓業有九組，糖雜貨業

有四組，購銷油業有四組，南北土產有二組，總計有四十四組。大小聯營在組織系統上，也表現了多種多樣，南北土產業與貨棧業的大小聯營及乾鮮菓、糖雜貨、購銷油業的小組聯營，都是在該業公會的直接領導下，而進出口業的大型聯營是由該業土產組產生的，是該業土產組的實際購銷、業務機轉，批發糧食業的小組聯營，統一在該業聯營指導委員會下。同時，進出口業成立了桃仁、絨毛等聯營社，貫串了城鄉、內外交流，並使城鄉、內外交流都採取了集體經營方式。大型聯營一般的都採取了公司組織形式，按股集資，獨立經營，獨立會計，南北土產業聯營社並明確規定了純益的分配，包括社會福利金、公積金、資方利潤與勞方酬勞等。小組聯營則比較簡單，但能密切結合本身的業務，視具體情況而決定經營方式。

小組聯營是土產會議後出現的新聯營形式。這樣的聯營形式，強烈地表現着：土產經營者在自願基礎上，聯合購銷路線相同或不相同的商戶，組織起來，集中資金，決定購銷路線而開展業務。資金方面，有的有固定資金；有的沒有固定資金，而僅按照採購時所需要的資金，臨時集資。貨棧業的小組聯營，大部份採取了以固定資金為基礎，而到採購量增大時臨時增資的辦法，批發糧食與乾鮮菓等業則大多採取臨時集資的辦法。根據這樣的組織形式與方法，小組聯營表現了以下的特點，這些特點也就說明了小組聯營的優點：①小組聯營是集體經營方式之一，但由於機構簡單而運用靈活，比較適合目前國內土產產銷分散的情況。②小組聯營是在各戶原有的經營基礎上組成，同時又與各戶本身業務緊密結合，構成小組的購銷業務就是各戶本身業務的一部份，因此各戶對聯營非常關心，在製訂購銷計劃與開展實際業務時，都能充分的交換情況，特別是能够公開貿易路線與購銷經驗，推動聯營順利的進行工作。③、資金調動的機動性，促成小組聯營開展業務的靈活性，因此經營上也容易有成就。但是，小組最大的缺點，也就是由於資金的機動性，不容易有較為長期的、確定的計劃，因此在計劃性上是不如大型聯營的。為克服這一缺點，一定數額的固定資金仍是需要的。