

邯郸市档案史料选编

一九四五—一九四九年

邯郸市档案馆

工 商 贸 易 类

邯郸商业今昔谈^①

（一九四六年五月二十四日）

李 庄

翻开河北省的地图，你会发现邯郸是个交通便利，在我边区地位较适中与物产富饶的好地方。平汉路从它□□□南北伸展开去。邯长路直达上党。滏阳河与子牙河可达天津，载重几十吨的船只在抗战前曾有二千艘。晋冀鲁豫区的棉产约为华北棉产总数的二分之一，邯郸正在这个棉产区的交通要冲上。在西边，太行山的煤、铁、山货、药材、枣、瓷器……也多从邯郸出口。无论从哪方面说，邯郸都有成为一个现代工商业都市的优良条件。

但是，在民国34年10月4日以前，邯郸是被窒息与绞杀着的。

据说在民国20年左右，邯郸就已逐渐“繁荣”起来。但在当时之所谓“繁荣”的背后，却隐藏着无数农民的痛苦与日益加深的危机。那时候最大的贸易是棉花、粮食、山货、杂货、布匹。大批棉花、山货由平汉路运往平津。棉田增殖，粮田减少，粮商从河南、湖北把粮食运到邯郸，有的行销附近各县，有的运往平津。最高时每日吞吐各种粮食十万石。在另一方面，外来的洋

布，杂货也大批侵进来。货栈最多时曾达60多家，外来客商常住者二、三千人。商人们称这个时期为“黄金时代”。他们的确在转手之间赚了大钱，但是他们并没有殷实的资金，他们是替外商充当不等价的中介，所以那时的邯郸市场表面上非常活泼，骨子里却很空虚，投机性极大。而广大农民却在这种不等价交易中越来越贫困了。

日本帝国侵略者在民国26年侵入邯郸，立刻就把这种半殖民地性的“自由贸易”残酷而彻底地“改造”了。一切都统治起来，邯郸又换了一番新面貌。

从表面上看，邯郸是更加“繁荣”了。商号从事变前的329家增至民国34年8月的1652家。在“大邯郸”的建设计划之下，西南庄出现了大马路，设置了电灯。

敌人为什么这样积极地“建设”邯郸？军事、政治的意义这里不去说它，单是经济的阴谋已经够使人吃惊了。如果把敌伪在时的商业情况分析一下，在这1652家商号中，棉花行、粮食行、货栈、皮货等共占516家，不管这些商号的主观意愿如何，敌人却是通过它们把大批的宝贵物资如棉花、油料、五金废料等吸收去了。而且也通过它们，倾销各种奢侈性的日货。据粗略的估计，敌人每年从邯郸吸收的棉花达1000万斤，棉线，从9月到翌年三、四月，每天平均吸收20万斤。面粉公司去年出面约1000万斤，除一部分留为当地敌伪军用外，大部分也被吸收走了。（至于五金废料，则是以献纳方式掠夺而去，数目也很惊人。）这里所谓吸收，只是一个掠夺的代名词。例如抗战前冀南盛产土布，行销东西，获利颇大。农妇的纺织收入在农民的整个收入中占了相当大的比重。敌人烧毁农民的纺织工具，勒令农民种棉，并以低于成本的价钱卖给它，农民们当然因此被压得喘不过气来。就是商人们，除了与敌人有关、被敌人指定代为吸收棉花的“指定商”以外，广大的正当商人也都无事可做，无利可图了。过去【占】

邯郸贸易大宗的粮行虽然还有87家，其中除了极少数与敌人有关系，直接间接替敌人吸收粮食者外，广大粮商却因为捐税苛重，货运遭受重重限制，并常常被指为“囤积居奇”而遭没收的危险，故不得不缩小营业。往日存粮几万包的粮行改为零买零售的粮摊，只靠着“斗□”性质的利润糊口。抗战前煤栈也是邯郸重要贸易之一，邯郸城郊及沿滏阳河畔的村镇曾有大小规模的煤栈数十家，从武安、焦作等地运来煤炭，靠着滏阳河水运入冀南内地。直接间接依靠滏阳船运为生的约有10万人。这时候敌人把煤炭都抢夺走了，老百姓被剥夺了烧煤的权利，到民国34年8月，全邯郸的煤栈只剩了两家。

但是，也有一部分商业空前地“繁荣”起来。洋广杂货、饭馆、妓院、土膏店等总数有491家。这种推销敌人廉价的奢侈品和供给敌伪奢靡生活的商业的发展，只能说明邯郸的更加殖民地化。当然，邯郸市的人口在抗战后比抗战前曾有大量的增加，这些增加的人口中有一部分是商人（其营业的不利于〈我〉国家、人民已如上述），绝大部分还是到这里寄生的伪属和在乡下被敌伪压榨不能生活而到这里谋生的贫民。

不必讳言，邯郸的商号在初解放时曾经一度大为减少，某些商业是“萧条”了。这里面的原因很多，如一部分与敌人有关系的非法商人跑了；某些商人对民主政府的贸易政策还不够了解；由于国民党反动派发动内战，封锁交通而使货运不畅等。但从本质上加以分析，这种“萧条”并不足奇，相反的某些贩运外来的奢侈品和替敌人吸收物资的商号减少，对人民、对国家倒是有好处的。殖民地的经济性质随着邯郸的解放而改变了。

由于民主政府的提倡与扶植，邯郸的商业迅速地恢复和增加。截至今年4月底，坐商已增至1019户，摊贩比较以前更有飞跃的发展。把今天的商号与敌伪统治时的商号作一比较，将会得出一个可喜的结论。

敌伪统治时期的妓院和土膏店共有25家。现在土膏店早已绝迹，绝大多数的妓女都转业从事生产了。这是一种健康的现象，在全中国都是空前的。贩运洋布的布行由原来的130家减至现在的21家，但同时却增加了大量的土布店和土布摊贩。杜绝漏洞，服用国货正是我们今天的奋斗目标。许多进步经济学者的理想在今日的邯郸实现了。棉花过去186家，现在是11家。过去的棉行是替敌人吸收棉花，今天的棉行旨在调剂解放区的有无。今年冀南棉植极广，估计今秋棉行会有大量增加。它会成为一种利人利己的好生意。

还有许多行业增加了。煤栈由敌伪在时的两家增至20家。太行山的煤炭源源东运，冀南区无煤烧的痛苦已经成了过去的事情。卷烟业新生了88家，纸烟为一巨大消耗，解放区的材料加上解放区的人工，不知杜绝了多少漏洞，银号由过去的5家增至现在的7家，私营瑞华银行已将开业。如果说金融业是一个市场的寒暑表，那么今后的邯郸市场，一定会随金融业的发展而活跃起来。

民主政府对于邯郸工商业的发展可谓不遗余力，170万元的贫民贷款救活了4000多人。冀南银行不只无利或低利给他们贷款，而且根据各自不同的生活条件帮助他们安家。一般工商业贷款，半年内已达160万元。许多商号得到银行的帮助，有的立即复业，有的正在扩大经营。过去敌伪正式征收的各种税款有24种，现在政府只准备征收营业所得税和烟酒税。为商人所最头痛的支差问题已大为减少，以今日和过去比较，简直是不可同日而语的，公路大道恢复展修，东西贸易空前通畅，山地平原的经济融为一体，正是商人发财的好时候。政府唯恐商人不赚钱，它不但从外部扶植商业，而且从内部设法调节店东纠纷，适当改善店员待遇，提高他们的工作积极性与责任心，这对店主同样是有利的。在民主政府的提倡与扶植下，我们不久就会看到一个崭新而繁荣

的邯郸市。这里的商人将是最幸福的。

【注释】①本文摘自1946年5月24日《人民日报》。

邯郸市工商业

备战工作的初步总结

(一九四六年十二月二十六日)

邯郸市工商局

一、备战动员与群众思想

由于边区境内战争继续扩大，特别在敌人“确保陇海，相机打通平汉”的口号下，邯市将感受到直接的威胁。

10月份，召开了由商联会委员及各行业公会主任参加的扩大会议，讨论战争形势、性质和战争的前途，在这个会上提出了备战的号召。当时恰是邯郸解放周年纪念日，借着这个机会又发表了告会员书，印发了时事教育提纲，强调说明备战的意义，在我们作了这些动员和号召后，发现群众有以下思想：

有些人觉得，到处打胜仗为什么政府又提出备战呢？如□□西药房掌柜的说：“去年敌人到了张庄桥还不是〈被我们〉打回去了吗？现在敌人在安阳还没有动，东南离这里几百里地，怕什么呢？”“今年7月政府不是也号召备战吗？结果还是没有来，就是政府胆子小。”另外，他们觉得邯郸是晋冀鲁豫的重要地方，八路军不会让国民党来。有些人对我们采取不信任、应付态度。如□□酱菜园掌柜说：“政府叫我备战，我不备还行？”问他如何备战，他说：“还不是往外拉货！”问他往哪里拉，他

说：“我还没有确定地点呢。”又如几家铁工厂，动员他们往太行搬，他们怀疑政府叫往太行搬是不是将来就把他们的财产归公家了呢？还有的把货运出去怕暴露了目标，怕斗争。有的说：

“你们八路军打游击，我们跟着你们走到哪里去呢？”还有的说：“这八路军政府真怪，你们走就算了，管俺干啥？”

他们怕出去了生意不好做，所谓“人熟是宝”。曾经有一个商人这样说：“我在邯郸有10万元的资本，可作30万元的买卖。如果到其它地方，10万元除了搬运用外顶多只能作5万元买卖。”有一句俗话，就是“搬家如失火”，他们都在这里住了好多年，财产、妻子都在这里，搬动就非常不容易，所谓“人搬穷，火搬熄。”因此他们都互相观望着，看别人怎么办我也怎么办，难道战祸就落到我们头上来了不成？“大家如果都走我也不能例外”。于是有的人打算买几个月的粮食，等到敌人到来就把门关上，等候战争过去再作道理。有的想着敌人真正来了，看看动静，真正不行再决定。有的人候敌人到离这里不远了，就把些重要物资随身一带，临时躲避一下，候风头过去再回来。

有一部分人认为：中央军总比日本人好，日本人在这里买卖还不是做得很好吗？中央军难道不要老百姓？谁来跟谁走。如有一个商人说：“我不管什么国民党、共产党，只要能做买卖就行，你们两家争天下与我有何相干？中央军一来交通一恢复，生意就繁荣起来了。”他们对邯郸舍不得。如明伦化妆商店，自解放后生意就不好，但是他不愿转走，也不备战，他说：“不管怎样邯郸的发展前途是大的，只要战争一平息，我们的买卖就会发展起来。”加以特务的恐吓。如过去在国际公司的贾茂林（大汉奸、买办资本家），从外边带口信回来说：“你们不走还没有什么，如果走了，我回来了就莫说对不起！”象这样些东西是麻痹和吓倒了一些人的。

虽然有以上的思想，但是邯郸市历代是一个战场，商人们在历

史上受过战争的灾乱，特别近数十年来的军阀混战、抗日战争，都给了他们以不可弥补的损失，现在听说战争又要到来，他们为少受损失把贵重物资疏散还是愿意的。如酱菜业惠丰号，在解放前被敌人抢走160匹洋布，后到永年开酱园，又被铁磨头搞光，只剩下一人偷跑到邯郸，现在一听说战争又要到来，我们动员备战的同志一去他就说：“我不需你们来动员，我自己会转移的，难道我还没有受够战争的灾乱吗？”他一见飞机来就吓得往防空洞里钻。特别是一年来的民主生活，使商人们认识了我们，现在听说敌人要来，他们表示很舍不得我们。如得盛号李朝辅在送我们出门时眼泪盈眶地看着我们说：“祝你们一路平安，我们后会有期。”象这种思想在一部分人的脑子里是有的，他们舍不得我们，也知道即使我们暂时走了，不久也是会回来的。

总之，由于商人的麻痹、侥幸和观望等待心理，加以对国民党的幻想，搬家本身的困难等等，使他们不愿马上转移，或者根本就不愿转移，因此备战工作在头一阶段（10月上中旬），商人们是采取了些应付态度的，真正运走货物的还很少。

二、我们的具体组织工作

根据以上情况，我们对备战的要求是：贵重和必需的物资必须转移（如西药、颜料、纸张、布、棉、五金成品、工厂机器等）。在备战中结合着业务，准备将来的对敌经济斗争。

1、首先由商联会组织曲周、阳邑两个办事处，暂设邯郸办公，往东边去的商号到东边办事处接头，往西边去的商号到西边办事处接头，由工商局写介绍信给当地政府商联会，公营商店给以安插（置）。

2、商联会派委员配合工商局干部到各地（曲周、南宫、临清、馆陶）去同当地政府商联会、公营商店联系，筹备组织货栈、银号，以便打通东西贸易关系，吸引邯郸市商人自动向外转

移。

3、加强商联会机构，商联会又聘请商人中有威信的几个人参加商联会领导机关，以推动备战工作，同时商联会审查会员，发给会员证，商人们持有会员证及工商局介绍信到各地可得到安置，不致使他们觉得到处人生地疏的特别困难。

4、有计划地抓紧商人中有号召力的人，如王庚午（商联会副主席）、杨真卿（开明士绅），使他们成为备战的主要推动力，遇事征求他们的意见，尽量使他们出面动员，特别在他们言论和行动上有了一点好的表现后，即在群众面前表扬他们，在报上鼓吹他们，推动他们到群众前面去带着群众走，因为他们在群众中确实有些号召力。如什货业180户，都望着王庚午，他们说：“如果王主席走我们都走。”经过这样，把他们造就成群众中更出色的人物，使他们必须跟我们走，没有开后路的余地。如王庚午说：“郭化民（还乡团团团长）带信来说，他是不能谅解我的。我也不能谅解他呢！干就干吧！”这说明他们和蒋伪军已造成了很深的矛盾，而我们就抓住他们和蒋伪军的矛盾及在群众中的威信加以扩大，这对争取大多数群众跟我们走是一个很大的力量。

5、布置地下工作。估计到时候使邯郸成为一座空城恐怕很难。因此在不能走和不需要走的商人群众中布置第二套商联会人员和各行业公会候选人，准备敌人一旦占领邯郸，他们即出来维持，避免商联会为坏人掌握。同时要保持与东西办事处之联系，以便将来同敌人进行经济斗争。此外还在可靠的商人群众中慎重地建立了点线工作，这些点线分别担任情报、埋伏、掩护、联络、走私〔原文如此〕等工作。这些点线有的是作商联会第二套人员，有的是直接与我们发生联系。这种公开与秘密、合法与非法斗争的结合，对敌人将是一个很大的打击。

6、对工厂，我们用很大力量组织他们迁移，解决他们的运

费困难。如几家铁工厂，我们要豫北合作社总社与他们具体订合同，订购他们的成品，先交钱作运费，使他们不致感到生产和推销成品的困难。对肥皂厂，我们请银行贷款，解决他迁移后的生产和迁移中的运费问题。

7、建立周围各集镇的商联分会（如张庄桥、柳林桥）及周围据点关系作为将来邯郸经济斗争的跳板。为推动上述工作进行，我们作了一定的宣传工作。如发表告会员书，印发时事教育提纲，接着在《邯郸群众》报上连发几期工商界备战消息，这在备战中起到了一定的作用。

三、备战中的业务问题

备战期间，商人在业务上主要是搞合作经营。当时我们提出每个委员要领导搞起一个合作社，如王庚午领导什货业组织了两个，张文林领导酒业组织了一个，张辰田领导中药业组织一个。他们的经营方式不一，什货业是整买零卖，集资的范围也不大，由本市买火柴到邢台去卖，买回颜料、碱面等货，这样来回周转。另外王庚午把货搬到李家口后很多商人也搬去，把货物交给王庚午到各集市出卖，卖后再到邯郸来买货，逐渐把邯郸的生意向各集镇转移。这点在疏散物资上说也很重要。酒业合作社是几家酒店共同集资的，他们到东南临漳一带购买粮食，一面作为平抑市场物价之用，一面供给他们自己需用的原料。象这种合作经营的方式在目前很重要，既便于我们领导，又容易发展。我们正在发动多组织些这样的小型合作社。另外如改坐商为行商，放下大商人的臭架子，串串集等很多，是群众自己的创造。由商联会发起组织的联商银号不久即可营业。

四、深入思想教育，造成群众运动

从10月初到10月下旬，商人的思想已经有了显著的变化。有

一些商号也疏散了些货物，工厂也开始了迁移。商人群众普遍反映八路军来得明白，去得明白，不论什么都敢大胆地告诉老百姓。过去的军队有事不敢向老百姓说，怕老百姓临战动摇了他们的军心，今天晚上还在站岗、戒严，明天早上却不见了，结果我们老百姓丝毫没有准备，损失当然不用说了，他们临走时还抢个净光。过去日本到这里时，我们逃乱出去没有人管，现在政府照顾我们真是无微不至。

在25日召开了集市小组长以上干部会议动员紧急备战，在这紧急备战过程中，发现虽然搬走些货物，但距我们要求相差尚很远，群众思想没有真正地打通。

11月中旬，情况又突然紧张起来，八十五师调到安阳。因此，我们作了第二次的紧急备战号召，决定在18号大检查，把工商局所有的干部抽出，组织了一个备战工作队，主要协助商联会委员深入各行业。首先打通各委员思想，然后由委员下去，把各行业小组长思想打通，由商联会委员自己讲，自己动员，我们的干部只是作补充、督促。让群众自己讨论，为什么要备战？备战是替谁准备的？受了损失是谁的？国民党来了是否能作买卖？我们两个至四个月能停止敌人的进攻有什么根据？备战出去是否能做买卖？比一比谁好，应当跟谁走？商联会委员首先讨论，然后再去领导各公会委员讨论，公会委员再去领导小组长，挨户讨论。一次打不通再来一次，这样三番五次地讨论动员。有的小组如钟表公会，把备战动员会变成了诉苦会。一个姓郭的老头说：“日本来的时候我在大名，由于事先没有准备，敌人把我的东西都抢光了，我挨了几天饿。现在解放了，生活刚刚好过起来，国民党又想来把我陷到泥坑里去。我虽然老了，如果我跑不动，就以我这一个老命去换他一个，他不叫我活，我就只有和他拼。”说着他就痛哭起来，把大家都感动了，大家一致认为今天国民党要来，我们只有听政府号召备战，并且要好好地做买卖。

孙墨林在棉业动员大会上说：“国民党在安阳向邯郸进攻，究竟是谁打谁？是谁让我们吃饭，谁不让我们吃饭？”

象这样把自己亲身所受的痛苦和亲眼看见国民党占了解放区城市后商人所受的剥削情况在会上动员、诉苦，差不多很多会上都可以看见。

由于思想上对备战有了认识，马上就动起来了。商联会委员和公会委员忙得不可开交，天一明就出去了，干部们象拜年一样挨家走，督促、检查。委员刘仁龙、田增科看见我们干部下去了，来不及吃饭就一同出去。干部积极分子起带头作用，什货业公会主任首先运了几大车货出去，大家都跟着运起来。第6组组长动员不动，自己先把车装好，让大家看，到工商局写证明介绍信的络绎不绝，两、三天的工夫大部分的商号差不多把现存的货暂时不卖的都运走了。什货业3天内运走东西占60%，剩下的都是没有货可运的。其他如中药业创造了“背起包袱串乡串集”“游击买卖游行贸易，背起包袱找雇主”，闹得热火朝天，大家一见面就问：“你的思想打通没有？”回答是：“还有什么打不通，损失了是政府的不成？”经过四、五天的工夫，全市能疏散而未疏散的只有20多户，有的已在外边开始营业。

五、获得的成绩

1、首先是物资的疏散，经过第二次思想动员，四、五天内全市已经疏散的276家（客栈、染房、澡塘、旱烟、纸烟、菜肉业、馒头、面条等八业及摊贩，公营商店尚未计算在内），其中棉花、西药已全部疏散，什货业共180家疏散115户，占64%，其余的是无法运出去的。已经在外边开始营业的计有铁业7户，棉业8户，石印业5户，鞋业1户，皮业1户，肥皂厂1户，成衣局2户。此外都是小买卖，不能马上搬。粮业不需要马上搬，尚要维持市面。在这期间，全体商人都订了备战计划。

2、群众思想上的提高，形成了自觉的运动。如文林掌柜听说政府号召备战，他自己就要准备走，但他老婆不愿走，他说：

“国民党来了，他们一定要强奸，我看见一定要和他们拼，结果你被污辱了，我也死了，究竟是哪样好？”用这样方式商人家属被动员走了些。他们用很多成语互相劝说。“不防一万，只防万一”“大炮一响，黄金万两”（意思是国民党军队一打仗就要抢）。“军队不抢，打二槽^①的也要把你搞光。”过去日本来的时候，大家都跑了，林记不走，结果飞机轰炸，打二〈槽〉的搞，损失个精光。这究竟是搬一下的损失大？还是全部丢了损失大呢？将来别人都走了，你不走，不说国民党来了抢东西，就连修堡垒、修城等差事也要磨死。国民党来了是不能做买卖的，八路军在外边封锁，国民党后方给养供给不上，要加重负担，要抢，你不看永年吗？不说做买卖，就是你想出来也是梦想。

商人们都相信，两个月至四个月我们有力量停止国民党的进攻。他们说：“4个月的时间，出去就是不做生意，坐着吃，也比国民党来了受这样罪好。”一个老太太说：“刘司令打的是袋子战，来了就跑不了。”此外在备战中始终与业务结合着，避免了单纯的逃跑观点。商人们在备战中创造了很多经营业务的办法，同时也考验了整个商联会组织，并涌现出了大批积极分子。从商联会主席到每个组长都是积极的。在备战中，大家都看着干部，干部也起到了应有的带头作用。

六、几点经验

1、必须首先打通思想，造成群众运动，让群众自己讨论，备战是为谁准备的？为什么要备战？群众才会真正的动起来，这点在我们第一次紧急备战和第二次紧急备战中可以很明显地看出来。如什货第10组10户，在第一次紧急备战时，大家都敷衍，第二次即全部动了。鞋业一组8户，第一次备战只有2户愿走，第

二次备战即有6户全部愿走，其余2户，出去真是无法。中药业2组12户，第一次备战时全部是不打算走，第二次备战有6户真正思想打通了，其余6户尚在犹豫。根据以上统计，3个组30户中，在第一次动员备战时只有2户是愿意备战的，而在第二次紧急备战时，经过思想动员后，即有22户全部愿意走，而且真正是思想打通了，自觉的。

这一次，一方面是由于情况比上次紧张，另一方面，主要是经过了深入的思想动员，使大家认识了备战是为了自己不受损失。

当群众思想没有打通前，抵抗怀疑是不足为奇的。他们怀疑政府为什么会这样关心他们，旧社会里有句俗话——“人无利益谁愿早起”，就是说对自己没有利益的事，谁也不愿去多管它。今天政府对他们的关心，相反地引起了他们的怀疑，因此形成了应付。于是有些商人说：“政府叫我们备战不备是不行的。”如铁工厂，头一天我们同志去动员他们迁移，他们的思想还抵抗，表现不愿和我们同志说话，而第二天去，他们的机器却不见了，说是运到邢穆寨去了，经理也不来和我们同志见面，结果是把机器藏起来了。又如瓷镜副主任说：“政府真要我备战，我只有把货物垒起来，人走算了。”他们把备战当成负担。认为是替政府备的。开始有些人还对我们有些怀疑。如铁工厂，我们动员他们到太行去，他们怀疑政府叫他们到太行去是不是一去就把他们工厂没收了，所以总是敷衍应付，说很多困难。但一旦思想打通了，他们就会自己动起来。如在后一阶段，我们的同志不去管，他们也在早上晚上自己讨论动员，形成了一个自觉的运动，而且三、四天内，就把货物疏散出去了。

2、备战必须与业务结合，并且采取自愿结合的原则。备战就是为了少受损失，并且是一个长期的工作，而往往不能碰得那么巧，物资疏散后敌人就来了，因此在备战中要注意商人的业务

问题。一种是根据整个情况，不能一下都搬了，还要继续营业；一种想法是让已经运出去的在外边营业。因为商人不可一日不做生意，他们不管谁好谁坏，能让他做买卖的，他们就拥护，不能让他做买卖的，他们就反对。如10月中旬至11月15日前后，因为时局的缓和，在这期间有些商人把货物运走了，坐着吃不做买卖，甚至有商人店里有货也不卖，形成了短时期的市场萧条，于是有些商人埋怨政府，不是政府叫我们备战怎么会这样？

因此，我们要在备战中照顾商人的业务，单纯为了备战而备战，就丧失了备战的意义，同时也不能把备战变成群众自己的行动。如利源肥皂工厂开始没有办法搬，他说政府光是号召发展工商业，我也知道要备战，但是我一备战就要关门大吉，只有饿饭。后来经过银行贷款100万，他迁到曲周后，政府又给他很多帮助，结果他很满意。对不能单独经营的广大商人群众，组织他们合作经营，但是必须采取自愿结合的原则。因为在合作经营上往往是大商人能够搞，他们互相容易相信。小商人不容易搞，他们互不相信，经营能力也不如大商人。因此就必须让他们自己结合，在商人中挑选有威信的人去领导。如什货那种经营方式很值得采用。这种合作经营有两种好处：一是消除了商人坐着发财的观点，在战争没有到来以前，可以出去作生意；一是战争到来后可以很快就出去了，便于有组织的行动。

3、在备战中要处处为群众着想，对各种不同的人用各种不同的办法，不能一概根据备战的要求。如大商人有货可以疏散，把暂时不能卖的货运走还可以继续维持门面，对小商人没有货疏散，就不能硬要他疏散，如摊贩和一些小商人，他们没有货可疏散，我们就先给他开好路证，万一情况紧张，他马上就可以离开城市。另外对手艺工人（如钟表、理发、成衣、自行车行业等），我们专门组织一个组的干部去研究他们的困难，发现他们马上离开城市就没有办法，对这些人只能在战争到来时暂时避一

下风头，如果找不到城市，还要组织他们回来，因为他们积蓄不多，不能同大商人一样，坐着吃几天没有什么关系。摊贩和小商人离开城市还可以赶集赶会，不致象手艺人离开城市就没有办法。

在开始时，由于没有经过群众自己的讨论，哪些货物应该疏散，哪些不能疏散，不能疏散的又要怎么办？该疏散的应如何疏散，只是我们自己一想就下去动员，开会又是我们自己讲得多，群众不发表意见，因此就形成了群众的对抗心理。有些同志只是跑下去讲一套，群众根本就不愿意听。群众提的困难，怀疑，不是想法解释，帮助解决，而是认为他顽固。如□同志到铁工厂讲了几大套，人家不愿听，最后一次，开口就批评了一大顿，说不服政府的命令，搞得人家不和他见面，该同志回来反映，铁工厂顽固得很，要给铁工厂下最后的命令，不走不行。

其次，如群众提出要人看门，到乡下去了怕斗争，来往运货检查麻烦等，我们马上答复，并给以解决。如看门可用老年人，到乡下去保证不斗争，保证不检查，这样就使他们敢大胆地把货物往外疏散，对这些我们如果照顾不到，就会引起他们的怨言。如同生源酒店运几千斤酒到曲周去，曲周工商局误认为是坏酒扣留了，又回来找证明，结果在曲周出售，这样一来就赔了几万元。大众医院备战运往阳邑，因为路上山路不好走，碰坏了些西药瓶子，在这期间没继续营业，于是连运费和损失赔了二、三十万元。其他虽没有经过这些损失和周折，但运费和停顿生意的损失，凡真正运出去货的，都是有的。最后是要随时了解群众的思想，然后才能对症下药，随时要把他们的困难当成我们的困难去体贴他们，使他们觉得只有政府是最可靠的。譬如木业、酱菜业和瓷镜业，这些货物，如果硬是要他们疏散，那运费就不够本钱，因此他们商量把真正笨重的东西埋藏起来。总之要做到使战争到来不受损失为好。

4、备战中的市场管理问题：在这次备战中市场价始终保持着平稳状态，虽然粮食在10月27日一度由50元涨到75元，我们很快召集粮业会议，大家讨论粮价为什么上涨，应如何平抑，结果整个粮业检讨这次涨价是不应该的，粮食并没有少来，主要是有些群众的“变天”思想作怪。于是大家一致决定，以后粮食涨价在5元以上者要经过大家讨论，工商局批准，否则不能涨。由此粮价很快就回跌到50元上下了。

在备战中物价没有波动的原因是粮、煤、盐、面粉等，我们始终保持着10天左右的市场供给，如果把煤、粮也同其他货物一样要它疏散了，那一定会影响市场物价的波动，因此我们要在备战中掌握这一点。

另外在备战中应该展开反发备战财运动。这次备战，商联会把这个口号提得很明确，当面粉公司停工抬高面粉价格时，商人们马上提出意见，很快就纠正了，整个市场根本没有囤积居奇的现象。

随着敌人军事而来的大批假票及投机商人的捣乱等问题都需严重注意，并需纠正商店随便关门的现象以免影响了市场的平静。

最后，在备战中奸商乘机走私是会大批有的。如十月份情况正紧，由于我们注意了缉私工作，税收大大增加，因此在备战中应该加强这个工作，不让奸商有机可乘。

【注释】①打二槽的：邯郸方言。原意是副手。这里指趁火打劫的土匪地痞等。