

小型工商业者 組織起来好处多

上海工商界整风工作委员会編

上海人民出版社

編 者 的 話

“組織起来”，这是我国千百万小型工商业者进行社会主义改造的必經道路。这本小册子介紹的十二个事例，生动地証明了一些小型工商业者組織起来的好处。他們的經營性質和組織形式虽不尽相同，而組織起来比单干具有莫大的优越性，却是他們共同的特色。

上海小型工商业者的社会主义教育运动已經在全市范围内展开。“組織起来”的問題是运动中大辯論的重要課題之一。本書提供的这些具体事例，可以作为他們开展辯論时的有益参考材料。

1958年4月1日

統一書號：4074·143⁸⁷

定 价：0.17 元

目 录

一	顧慮不必要，組織起来好处多·····	1
二	資金問題解决了，熱門貨也有了·····	6
三	死对头变成了一家人·····	10
四	誰說今不如昔·····	14
五	他們端正了經營作风·····	19
六	实行合作化，对国家、对自己都有利·····	25
七	老虎灶集体买煤·····	29
八	真正發揮了“八个字”的作用·····	34
九	克服了資本主义的盲目发展·····	39
十	从来也沒有过的温暖·····	42
十一	他們克服了单干所不能克服的困难·····	47
十二	組織起来后的新气象·····	52

一 顧慮不必要，組織起來好處多

“合作之後，究竟好不好？”這是很多小業主在未參加合作組織之前，在思想上普遍存在着的顧慮。有人認為合作之後，人手多、開支大、生意不會頂好，資金要泡湯。也有人懷疑合作之後生活是否有保障。有些資金比較充裕、營業情況還算不差的盈餘戶，他們認為自己店的市口好，合作之後與窮的店並在一起，總要被窮店分掉一點利潤。也有人認為合作之後不自由，本來早上可以遲點起床，下午可以孵孵浴室，听听書。一般困難戶擔心合作之後，生活是否會提高。有一部分小業主對家屬安排有顧慮，他們擔心家裡孩子多，合作之後家店無法照顧。年紀大的小業主顧慮合作之後，工作忙身體吃不消。也有一些小業主顧慮合作之後，收入是不是會減低。個別小業主要求家屬也要安排工作等等。事實證明，這些顧慮都是不必要的，走合作化道路的好處和合作化制度的優越性是說不完的，蓬萊區捲煙雜貨合作商店合作之後的情況，已足以說明合作之後，究竟好不好。

蓬萊區捲煙雜貨合作商店是從1955年12月間組織起來的。在合作之前，一共有40戶，其中盈餘戶有10戶，一般的有19戶，困難的有11戶。一共有資金（包括固定資金和流動資金）13,362元。由於過去資金分散，人手不足，經營管理不善，加上資本主義相互競爭，使困難戶更加困難，甚至有些因

难戶把銀行貸款也吃掉了，一般維持戶和盈余戶也感到长此下去也很难負擔得了。

自从組織起来之后，經過調网撤网，把原有 40 戶撤掉了 20 戶，其他 20 戶成立了 15 个門市部，5 个供应站。吸收和安排了 64 个从业人員参加工作。由于合作之后把分散的资金集中使用，加快了流轉速度和增加了商品的花色品种(从最多的一戶 700 多种，增加到 1,900 多种)，改善服务态度，营业额亦逐步上升，增加了小业主的收入；实施劳保福利制度后，又逐步改善和提高了小业主的生活，鼓励了他們进一步接受改造的积极性。

組織合作后，营业情况好不好

合作之前，蓬萊区 40 戶人家，在 1956 年全年营业额共 359,822 元。合作后一年，营业额上升为 476,582 元，比合作前增长了 32%。1957 年上升到 566,067 元，比合作前增长了 57%。

在人事安排上，合作初期，只有 64 个从业人員(包括部分小业主家属)，由于劳动力的合理分配，加上业务发展的需要，在 1956—1957 两年中，又陸續吸收了小业主家属及原来倒挂的困难戶 24 人参加了工作，目前共有从业人員 88 人。

在資金积累方面，合作初期共計投資額 13,362 元(包括固定資產和流动資產)，到 1957 年 9 月份，共有 30,632 元，比当时投資額增加 17,270 元。

“不是合作，不得翻身。”

小业主李富根，原来是困难戶。家里除夫妻二人，还有五

个孩子，在参加合作之前，店里沒有資金，一天的營業額只几块钱，生活不能維持，曾向銀行申請貸款70元，結果也吃掉了，李富根靠幫人家去挑油賺几个錢來維持開銷，經常的下飯小菜，总是蘿卜干或者乳腐，有时飯吃不成，只好吃粥維持。自从参加合作以后，夫妻二人都安排了工作，每个月收入就有80几元，超額獎勵工資每月10几元，生活不但安定，而且有了改善。李富根說：“如果不是合作，我是不会翻身的。”自从合作商店开展了劳动竞赛后，他曾获得了五个季度奖，工作积极性更提高了。

合作之后，究竟自由不自由？

小业主陈涌的妻子經常生病，他要照顧两个小孩，又要搞好业务，有时連参加社会活动的時間也沒有，忙了里，就顧不得外；忙了业务，又顧不到家庭。尽管每天忙得一天星斗，还是既搞不好业务，又不能兼顧家里，也不能参加社会活动。店里資金越做越少，營業額逐漸减低，真是經常感到煩惱。合作之后，陈涌被安排为合作商店主任，除了掌握商店的业务之外，还合理安排了处理家务、学习和参加社会活动的時間。他說：“現在不但工作時間縮短，而且每个月还有二天固定的休息時間，不是合作，是沒有这样恰当安排的。过去单干戶，簡直象吃官司，一年到头无法脫身。”

合作带来了温暖

原来倒挂戶小业主高增球，合作之前，是以借債、高利貸标会来过日子的。他参加了合作后，組織上給他安排了工作，

但由于有四个孩子,生活还有一些困难,組織上就每月补助他26元,这样生活才算安定下来。后来商店业务上有了发展,根据工作需要,又吸收了他的妻子参加工作。同时,組織上照顾他孩子多,夫妻二人均安排在原来的店里。1957年10月間,他的妻子难产,送进医院动手术,用去110多元。由于实行了劳保福利制度,自己負担零头都不到,其余的錢都是組織上付的。他說:“合作給了我温暖,組織上对我的照顾是无微不至的。妻子难产,如果在过去,我一家人家全部撻光,也付不出这笔医药費,妻子和孩子的性命更其难保了。今天,費用等于全部組織上付,并且还給了56天产假,工資一錢不扣,这种关怀和照顾,只有在毛主席领导下才能实现。”

盈余戶合作后,收入是否有保障?

在合作前,資金比較充裕,营业情况比較正常,除了支出以外尚有些盈余的一些小业主認為:“合作之后,收入只有减少,不会增加。”事实上合作之后,不但沒有减少收入,而且相反增加了收入。如瑞和丰,合作前虽然每月有200元左右的收入,但除了每月应繳稅款和业务費用之外,每月淨余100多元。合作之后,四人都安排了工作,每月工資收入就有160元,再加上超額奖励工資、劳保福利待遇等,收入已經超过了过去。又如小业主王利兴說:“过去每月收入虽然可以开销,但是經常担心配貨計劃不能完成,帳册不全繳稅有困难,从早忙到晚,从年头忙到年尾。合作后,这些心事可不用担了,收入有保障,每天工作有一定的時間,每月还有两天休息,工作做得好,还有奖励,論生活只有比过去好。”

逐步提高了小业主劳保福利待遇

由于合作商店的优越性,在搞好企业生产的基础上,可从盈余中提出一部分錢作为福利基金,来改善和适当提高小业主的生活,这样,合作商店就制訂了一些福利制度,如疾病医疗制度、超額奖励工資办法、生活困难借貸、補助制度、休假制度等等,并根据需要成立了伙食团,售油醬的还发給工作衣。合作商店还根据条件,适当丰富了小业主的文娛生活,如經常組織乒乓賽、圖書閱覽、棋賽、观看电影等。

为了使小业主在合作化的基础上进一步接受改造,还組織了学习;除每星期两次讀报之外,还听区工商联所組織的社会主义教育报告,并进行座談討論。通过学习,就可不断提高小业主的政治、思想認識,使他們正确認識走社会主义道路的必要性,愿意进一步接受改造,爭取在不断改造的道路上,逐漸成为一个社会主义的劳动公民。

合作商店每月有一次民主生活,通过批評与自我批評,糾正和克服了一些不正确的思想和作风,改进了业务,提高了服务质量,受到顧客的贊揚。

(顧君达)

二 資金問題解决了,熱門貨也有了

1956年6月,黃浦区22家小百貨商店实行了經代銷。从这时候起,每月的柜台上、橱窗中出现了許多經代銷前沒有的商品。顧客上門,不但有挑有选,而且还可以买到一些自己喜用的熱門商品,象414毛巾、大中袜子、永字牌热水袋等,連綠叶牌衬衫有时也有供应了。这是一个极大的变化!

想想过去,比比現在

黃浦区是大百貨商店集中的—个区,經代銷前小百貨店只能早開門迟打烊地來做些“夹縫”中的生意,但是区内小百貨店和本区或他区的小行业一样,資金短缺向来是一个致命的弱点,加上小业主們的資本主义經營思想、作风未經彻底改造,經營管理不善,服务质量不高,得不到顧客的信任,顧客們情愿多跑一段路到大商店去买。小百貨店的业务愈来愈清淡,困难愈来愈多,根本不能經受风浪。大合营前夕,这22家小百貨店差不多都是严重困难戶。益生百貨店因为没有本錢,改成了煎油燉的吃食店(其实是吃食攤。因为在原来的店堂中做生意,总算是月店);福建中路的华德百貨店只剩下四块多本錢,家中家具变卖一空;联发百貨店的小业主一天要买几次下鍋米。极大多数的小业主靠借債維持。但是借債也不容易。

店里資金一短，柜台里的貨色就稀稀落落。天生百貨店自有資金只一、二百元，商品只七、八十种，其中还有冷背貨；联发百貨店的貨色，拚拚湊湊只够放滿一只两尺多高、一尺多长、六寸多闊的小玻璃柜。他們就是这样，卖掉些吃掉些，資金一天比一天少。其他同业也都是破落得很。說句笑話，名字叫百貨店，其实店里哪能拿出一百样貨色！顧客上門想买一些称心的东西，拣选不出，至于想买一些名牌貨，更不必談了。

过去，小业主要进一点名牌貨相当困难。名牌貨大多是大厂出品。大厂与小店搭关系，大来大往。国营公司掌握貨源后，有时有貨可批，偏偏小业主沒有流动資金；有时小业主有了資金，名牌貨却未必有存貨批出。所以小业主們对名牌貨是想进也进不到的。

資金問題解决了，熱門貨也有了

实行經代銷后，黄浦区这 22 家百貨店变了样。在合营后，国家曾經根据需要下放过一批資金，后来根据每戶的保本营业额，剔除自有資金，又下放了一批資金。小业主可以在規定的进貨金額內向批发部自由選購商品，小店、小店一視同仁。小业主也可以进到名牌貨。为了照顾小业主进貨，对一些商品还降低了起批点。經代銷以来，国家一共下放了資金 32,152 元。平均每戶近 1,500 元。这是一股非常巨大的物质力量。这个数字与合营前夕比起来真是天差地远！

在国家进行統筹安排之下，小业主組織起来經代銷以后，經營業务的劲头也来了。大家积极增加花色品种，改善經營。

天生百貨店的商品增加到 270 多種，聯發百貨店增加到 340 多種，華德百貨店現在已經有 300 多種商品。許多熱門貨、名牌貨，象揷鈕、拉鏈、五和廠的棉織品、永字牌熱水袋等，在各種經營品種不同的經代銷店的玻璃櫃中陳列了出來。花色品種一多，消費者感到非常方便。

1957 年 9 月間，商業部門為了進一步對經代銷百貨店進行改造，實行了貨源劃區供應，恢復了過去的起批點。極大多數小業主認識到沒有政府如此照顧、安排，自己決不會有今天，因此，對這些措施認為是非常必要和正確，表示擁護。有的說：“貨源劃區供應，可以使國家更好地分配貨源，對我們有利的。”提高了起批點之後，小業主在進貨方面固然是受了一些限制，但是這並沒有限制了他們的積極性。他們更精打細算地運用資金，把消費者最需要的商品批進來，不讓資金攔煞。比如豆沙色、豆灰色、駝色狗頭牌襪子的顏色相差無幾，於是就進豆沙色一種，也可以應付門市了。還有一個辦法就是勤跑批發部，使商品不斷檔。

資金問題是經營好壞的根本問題之一。沒有資金，就不能滿足消費者的需要。從黃浦區百貨經代銷戶的情況來看，就証明了這一點。而組織經代銷，就是解決這個問題的好辦法。經過政府的安排，小業主們的努力，這 22 家經代銷戶在 1957 年 9 月份自有資金已積累到 32,000 多元。有一家經代銷店的小業主講得好：“沒有資金，天大的本事也做不好的。”實行經代銷，這個問題就解決了。

國家對於小業主組織起來以後的安排、照顧是一視同仁的。但是有些小業主看到經代銷業務好轉以後，又滋長了想

退出合营搞单干的錯誤思想。那末,請他們想一想吧:如果沒有經代銷,自己的情况将会怎么样了?显然,連維持也困难,当然更說不上如何滿足消費者的需要,更好地为消費者服务的問題了。

(寅 严)

三 死对头变成了一家人

刘貴金提起了貴济粥餅店，真是眼泪都流得下来。他常說：“要不是合作化給我带来好处，还不知道今天是怎样呢！”

解放后貴济粥餅店生意确实不錯，从3元、5元一天的营业额能做到十几元一天。生意一好也就有人看着眼紅。不久，就在貴济的貼隔壁开了一家志和面館，資金比貴济大，老板李金和做事又比刘貴金灵活，开张后生意不錯，并且从面館发展成为飯菜館，做到花色繁多，各样菜肴具备。这么一来，貴济的生意馬上見顏色，营业一天天地清淡下来。

刘貴金想：“最好想个什么办法把生意拉过来，不然我一家大小12口，日子怎么过呢？志和卖菜，我也要卖菜。”从这天起，他每天总买些猪心、猪肝、大腸之类来应付市面。說实話，一方面他的資金不足，另外燒小菜又是外行，弄出来的东西总不入味。可是沒有菜顧客不上門，左想右想，生意总是要爭的。没办法，就咬着牙干吧！

起初干干还好，生意比过去有点起色，如果这天的菜能卖完，毛估估也能賺几个錢。但是問題并不这么简单，資本主义竞争就是大魚吃小魚。隔壁志和面館不甘落后，除了把同样的菜肴弄得丰富外，并且还用两个人在門口招攬客人。另一方面，天气一天天地热起来，当天卖不完的菜放到明天不是

餒、就是臭，有的时候眼看剩下来的菜不能过夜，只能自己把它吃了。这样，刘貴金又一天一天地步入慘境。資金减少、外債增多，賒来的貸款积欠到四、五百元。他家里的孩子身上的衣裳都破烂不堪，本来每天两飯一粥也改为两粥一飯了。刘貴金这回可上了心事了，他愈想日子愈过不下去，急得心脏病也发作了。老夫妻俩看看实在熬不下去。就在这个时候，志和面館的一个股东看到机会来了，就把刘貴金的半个門面买下来。刘貴金夫妻俩在卖房子那天整整哭了一天一夜。

組織讀报組，走合作化的路

困难总算挨过去了，卖門面的錢勉强維持了生意，但是情况仍是不好。1956年1月鑼鼓喧天，全国掀起社会主义改造高潮，刘貴金也不例外地申請要求公私合营。4月里，区店把鬧北区中兴路这一段的飲食店小业主組成讀报小組。刘貴金和志和面館的李金和編在一个小組，当面大家很客气，实际两个人心里都有疙瘩，暗底下大家还是斗。刘貴金是愈斗愈慘。李金和也曾想过：“长此斗下去有坏处沒有好处。”两人都想：最好把对方这个釘拔去。可是始終誰也想不出解决的办法。

每天讀报促使大家交談了，报上的內容也影响了他們，他們都想到：“报上說，小业主組織起来有这么些好处，又能消灭資本主义相互竞争，又有光明的前途，生活也能得到保障，那么我們是不是能組織起来呢？組織起来我們的問題不就解决了嗎。”心里是这样想，可是大家都不說。就在这个时候，区店指出飲食业小业主應該走互助合作的道路，并且提出把附近10戶編成一个合作小組。这下正合了他們的心意。

1956年10月合作小組正式成立，李金和是小組長，劉貴金是小組幹事，虽然是各負盈虧，但是大家團結得很好，做事的勁頭都很大。區店為了照顧劉貴金家裏人口很多，就把他的大兒子安排到工廠裏去工作，減輕了他的負擔。這樣他的積極性更高了，為了搞好業務，他開動腦筋創造了經濟冰箱及消毒池。這時，貴濟與志和也初步成了一家人，貴濟小菜燒不好，志和派老師傅去幫忙；志和生意忙時，貴濟也過去幫助。另外劉貴金還經常到同組各家去查衛生，他看見誰家的牆不干淨，就帶了石灰水去給人家刷白。就這樣，到1957年第二季度劉貴金在工作上被評為個人一等獎，他們那個合作小組也得到兩次集體獎。兩家再也不競爭了，相反生意都有了好轉。

親如一家

日子一長，劉貴金和李金和也就無話不談了。有一天劉貴金有意無意的對李金和說：“現在我們兩家當中隔一道牆，各家一個灶，既費煤炭又占地方；各家還要開兩盞電燈。如果把牆打通，不就只要生一個爐子開兩盞燈也就夠了嗎？”接着又說：“我們合作吧！”李金和一听覺得確實不錯，想想過去沒有合作小組以前，虽然在競爭上占了上風，但是也沒有得到好處，生意一天好一天壞，生活還是得不到保障。現在組成合作小組，大家不鬥了，但是總是兩家，有點什么事還要請別人幫忙，要是能合作不就更好嗎！於是，他就說：“我們走社會主義道路，先走先光榮！我同意你的意見，咱們馬上就去申請。”第二天他們就向區店裏去申請了。

到1957年11月，区店的答复是原则上同意組織合作商店，等考虑成熟后就可以批下来。这时，刘貴金已迫不及待，就在晚上把这道墙拆了，并且把两边房間粉刷一新。

同年12月1日，区店正式批准他們組成合作商店，两家所有的人都非常高兴，做生意的劲头就更大啦！每天的营业额能做到120元左右，可是过去两家合起来才不过70元左右。大家都拿了固定工資，并且还有集体福利，解决了不少人的临时困难。現在刘貴金逢人就說：“要不是毛主席，我們哪里来这么多好处！我现在生活有了保障，儿子又在厂里工作，因此心里舒暢，連病也沒有了。”

（天 行）