

青海商业史料

新闻报道选辑

(1949——1987)

青海省商业史志编委会办公室

前 言

根据编纂《青海合作化史·供销社史》、《青海省志·商业志》的要求，为了真实、合乎规律地反映在党和政府领导下，广大供销社系统职工努力探索建设具有中国特色、青海特点的供销合作社事业所经历的曲折历程、所取得的光辉成就及经验教训，我们较系统地查阅了1949年至1987年报纸发表的有关新闻报道，现编辑成《青海供销社史料·新闻报道选辑》，印发全省供销、商业系统和有关方面，供研究、参考。

《青海供销社史料·新闻报道选辑》，绝大部分选自《青海日报》，个别选自其它报。凡辑入的报道、专论、报告等一般不作改动，标题、正文按原貌辑录。原文中出现非公元纪年、旧式地名、旧币制、非标准度量衡等等，除作必要的注释外，一般不更改。技术性问题的处理：竖排版一律改为自左至右横排；繁体字更为通用的简化字；当时明显的排校差错予以更正。参加查阅、收集、编辑工作的人员有：雷明昇、韩积善、武福湘、王孝利，最后由张致义审定。

由于编辑水平所限，若有不妥之处，请予指正。

青海省商业史志编委会办公室

一九八八年十月

目 录

大 类	分 章	页 次
一、综合类	(一) 创建时期(1949~1957)	3
	(二) 曲折道路(1958~1978)	45
	(三) 新的里程(1979~1987)	72
二、购销业务类	(一) 生产资料	109
	(二) 土产杂品	139
	(三) 废旧物资	145
	(四) 农副产品	155
	(五) 货栈贸易	161
	(六) 多种经营	165
三、经营管理类	(一) 基层企业管理	183
	(二) 组织物资交流	208
	(三) 农村集市贸易	215
	(四) 代购代销网点	233
	(五) 服务社员生活	241
	(六) 安排农村市场	248
四、先进典型类	(一) 先进单位事迹	259
	(二) 先进个人事迹	287

一、综合类

(一) 创建时期(1950—1957)

大通多洛下乡兴办合作社

收买土产供给日用品

大通讯 大通多洛下乡兴办合作社，已有成绩。原先该乡乡长看到农民卖东西要跑进城，浪费了很多时间，也常吃亏。并且发动群众搞副业生产又缺少资金，跟区长商量，试办合作社来解决问题。因为没有办过，就小点干，决定集股办法，但因为事先没有讲清楚，总共才凑了三十股。

开市后，货价比较该县县城货价还低，又省得跑路误工，所以人人说好。慢慢生意做开，还收购本地土产，像土造麻纸及鸡蛋等物。按市价给钱，群众不用送货进城，也不吃亏。

慢慢的又搞贷款，群众拿钱买上粮食去到西宁卖，从西宁买上韭菜等到门源去卖，再从门源贩粮回家，五六天往返一趟，可净赚三万至四万元，这样就解决了三十五家的口粮问题。合作社越办越好，大家都愿入股。女人们把拔草赚的钱入了股，穷人入不起几家凑合着也要入一股，眼下已经发展到一百五十股了。

多洛下乡合作社咋会越办越大呢？第一、它从实际出发、方式灵活、不强迫入股、不开头就大。收上土纸让小担子再去卖，卖完收回本钱，这样子就解决了卖不出和没啥卖两方面的困难。第二、贯彻了为群众服务的思想：卖的是日用品，贷款以扶助副业生产为出发点。

(通讯组)

编者按 大通多洛下乡兴办合作社的办法很好，他们卖的是农民必需的东西，同时又收买副业产品，这样不但可节省劳动力，增加生产，还可提高农民搞副业生产的情绪，另外由于搞贷款，活跃了农村借贷，减少群众的许多困难。如想搞副业没有资本，农民以自己团结合作的办法，来解决自己的困难，另外他们开办合作社由小而大从实际出发的办法，也是值得我们推广介绍的。

(1950年7月19日)

省府第十七次行政会议通过成立省合作办事处等议案

省府第十七次行政会议于七月三十一日举行，与会有张仲良副主席及各厅处院行公司负责人共二十人。……

……

会议第三项通过财政厅赵全璧厅长所提的本省成立合作办事处议案，按共同纲领经济政策：“合作社经济为半社会主义性质的经济、为整个人民经济的一个重要组成部分”。但因目前本省经济情况，普遍成立合作社还不可能，故先由省成立合作办事处，了解与清理过去

的合作事业，本省西宁市与大通县已产生新的合作社，这是本省合作事业的萌芽，应予以很好的帮助，省合作办事处目前拟在西宁市成立一个合作供应栈，以便取得经验，逐渐推广，“鼓励和扶助广大劳动人民根据自愿原则，发展合作事业”。

.....

(1950年8月4日)

大通先后成立八个合作社

现有社员四百九十余人

本报讯 在政府“互助互济”的“生产自救”号召下，大通县自六月十五日起先后成立了八个合作社。该八个合作社到现在已发展到四百九十多个社员，一千一百九十五股。这八个合作社，自成立到现在，在发动群众搞副业生产、供给日用品、解决群众生活问题，发展农村交易、活跃农村借贷等方面作了不少成绩。如多洛下乡供销社，在今年春耕后，供销社组织了杨增等的二十七匹马，组成变工队由社里借给本钱，从大通驮上烟酒、芜菜到门源去卖，再换回来粮食。这样去了两次，共赚青稞十四市石，解决了三十六户人家的一月食粮，今年秋收中，农民缺乏收割工具，供销社即从市场买到镰刀三百五十把贷给农民，解决了秋收工具的困难。今年夏天供销社组织了该乡猎户十多名，在山里打了十二架鹿茸，供销社帮助推销出去，解决了这些猎户家中从夏季到秋收的一部分口粮。又据统计：自六月十五日至十月二十五日，全县合作社供给群众土布七百二十四匹三丈四尺七寸、各色细布一百六十七匹三丈四尺三寸、茯茶一百二十三封及其他日用杂货等。一般群众对合作社已有初步认识，感到成立合作社的必要。如多洛下乡农民张文远、宋玉华、祁成发、王占奋等一致反映：“今天我们的合作社好比一锅饭，又省钱又少跑路，买东西又便宜，我们穷寒人家，生活没办法，合作社就给我们想法解决。要不是共产党解放军，我们这些穷人，早成了马步芳狗嘴上的肉了”。

但在某些地方还存在着缺点与困难。如分红是三个月一次，并且是百分之百的分红，这容易使合作社在短期分红的情况下，只顾追求红利，忽视了群众需要，脱离群众。并且因为各个合作社的欠帐太多（平均占百分之六十）；所以在现阶段股金小、社员少、没有基础的情况下，就产生资金周转不灵，影响业务的开展。其次合作社的普遍困难是：人民币在乡村流通的少，群众多以银元、铜元为主要货币；合作社买入的多是粮食，不易卖出去，这对业务的开展上都是有影响的。

(合作办事处 赵 逵 1950年12月28日)

大通多洛下乡合作社是怎样发展的

大通县西区多洛下乡供销合作社是全县最早的一个合作社，今年四月间在政府“生产救灾、互助互济”的号召下，成立起来的，它的目的是发展农村经济，发展农副业生产，供给社员需要，推销农副产品。现在将其创办到现在的发展过程简略介绍：

创办经过

自政府提出“生产救灾、互助互济”的号召后，多洛下乡乡长黎启明、农会主任祁国保、乡干部王占寿、祁成发、王永升等在区政府的领导下，经过研究、讨论，决定配合政府号召宣传组织合作社。刚开始时群众对此认识很差，存在着很多顾虑，一提起组织合作社群众就联想到马步芳统治时期，官家成立的“德兴海”，群众受了很大的害，一时脑筋还没有转过来，总认为现在的合作社是公家办的，现在掏了钱，怕将来分不到红，捨了本钱，他们认为集股就是派款。看乡长和过去一样。所以有的群众说凑不起钱，或者说再等上几天。当时这种困难情形看来实在难以创办起来，但黎乡长对于这件工作并没有向困难低头，同时在乡干部会上检讨出失败的原因，首先是没有抓住农村中的积极份子，只靠了几个干部去作工作，其次是对群众的宣传工作不够，得到了这个经验教训后，乡政府就召集了全乡干部和积极份子座谈，会上黎乡长把马步芳时代的拔兵、要款、拉扶等苛捐杂差，苦害百姓的罪行以及马步芳私人的“德兴海”用作诈取人民财产的实例，向大家详细地说：马步芳以土布九尺，强迫要换农民的菜籽一斗。一封茶叶换青稞二斗五升，他们以极不等价的方式掠夺人民的财富，现在在人民政府领导下一切工作都是为人民服务的。现在的合作社是大家凑钱，办大家的事，给大家行方便的合作社可把农副产品推销出去，而便宜供给群众生产资料或生活上的必需品，避免商品过手多农民吃亏。这样的解释后群众才初步的认识到现在办合作社的用意。会上决定每股为五万五千元，选出了七个宣传委员组成宣传小组，深入到各村宣传。在全乡动员会上，农会主任祁国宝首先把给儿媳的钱带头入了股，接着王六十二的女人也东抓西凑的争着入了一股，在这个会上不多一时就集了三十股，后来乡政府又利用妇女开会的机会，进行宣传动员，在茱英梅、白金花、陶春花等踊跃认股影响下，妇女们也动员了三十来股。

筹备开业及给群众所办的事

股金凑到六十多股后，召开了社员大会，民主选出筹备委员、经理、会计等。讨论货物价格和门市房屋问题。货价一般的要较大通便宜百分之三到四。门市适当借乡政府的两间房子。由西宁市买回货后，于六月十五日开始营业。

合作社开业后，即发动群众组织了二十七匹马，每匹马由合作社借给本钱四万八千四百元，在大通买上韭菜、烧酒到门源去换回粮食，共走了两次。购青稞十四市石，解决了三十家半个月的口粮，刘世雄一家十一口人吃了早饭没晚饭，合作社借给了本钱他做货郎子生意，三个月共赚了十四市石青稞，维持了一家三个月的生活。张高家保、张满仓两家人靠合作社救了命。此外，合作社领导组织了上下多洛及逊让五乡猎手三十六名，进山打了十架鹿茸，由合作社帮助卖了银元二百二十五元。总计该社在今年解决了全乡六十多户贫雇农的生活。今年秋收时的一般农民都缺乏工具，合作社买了三百五十把镰刀贷给群众，解决了收割问题。同时在四个月中，共销出土布一百八十四匹、细布三十六匹二丈二尺三寸、茯茶二十九包，其它如洋火、纸烟、水烟、线、针、麻、毛巾、调料等群众需要的日用品也有供应。该社在三个月中共盈利三百七十余万元，并在红利中提取一百三十余万元开了一个粉房，租了一座油房、一座磨房。其余按股分红，每股得红利一万多元。群众反映说：“我们合作社办的好，货又便宜又少跑路，又不受商人的剥削，还不耽误生产，共产党没有一点不是为人民打算的”。

合作社继续发展

十月份统计：该社已有一百零五个社员二百三十八股，资本一千三百零九万元。除本身业务外，还兼营了三个作坊。由于该社能虚心的接受乡政府的领导和群众意见，全心全意为人民办事，故该社在大通已成为一个受群众拥护爱护的模范合作社。据最近了解：该社社员现已发展到二百零七户，资金也增大了，并计划增设醋房、挂面铺等为群众服务。

亟待克服的几种偏向

(一) 该社在分红期限上是三个月一次，这样继续发展下去，不但不能使合作社资金壮大，基础巩固、反而容易使合作社单纯的追逐红利而做投机倒把买空卖空的不正当的生意，影响合作社业务的开展。因此合作社就应该用算细帐的方法给群众讲清道理。用实际例子说明短期分红对社员利益的损失。

(二) 欠帐在百分之六十以上，这样不但会引起因社员欠帐不均而闹意见，并且因欠帐过多会使合作社资金不能周转，营业走向萧条。

(三) 群众观点不够。社干是站在合作社营业路子里来看群众，好象是为合作社而营业，对社员群众的需要还没有十分注意到。

(四) 民主作风差。如该社会计刘世福以一百三十二万元买了一匹马，后以一百四十七万卖出，从中贪污十五万元。该社没有征求社员群众的意见，就将其撤职完事。

(省合作办事处 赵 遼 1950年12月28日)

发展合作事业 纠正现存缺点

《青海日报》短评

新民主主义国家的合作社，是新民主主义国家和国营经济领导下，劳动人民集体的经济组织的一种形式，它的目的不是为着剥削劳动人民，而是为着保护劳动人民自己的经济利益。因此，它成为新民主主义经济的重要构成部份。它的任务，首先是扶助群众生产的发展，保护劳动人民，使他们少受或免受商业资本的控制和剥削，在社员中间达到团结友爱，发挥其互助合作的精神。其次是要使合作社成为国营经济与广大小生产者之间的桥梁，通过它来巩固国营经济与广大小生产者的联盟。国营经济如不通过合作社，则将无法巩固它在国民经济中的领导地位。反之，合作社如果不得到国营经济的领导与扶助，亦不可能健全其发展，同时通过合作社可使小生产者（农民手工业者）的个体经济逐渐的走向集体化，小生产者如不组织起来进行生产，便不可能大大的提高其生产力，更不可能改造为社会主义经济。

青海地广路远，居住零散，其合作社的组织更为迫切急需，同时其发展的前途是很远大的，我主管合作业务的领导及各级政府应加倍重视与有计划的开展此项工作，根据目前了解各地所举办的合作社共有十四之多，但多数是群众自动组织，缺乏业务上的直接上级领导，因此，就难免有错误和偏向的发生。例如大通在今年六月起先后成立了八个合作社，都作出了很大的成绩，八个合作社现在社员有四百九十多人，共有一千一百九十五股。据统计自六月起到十月二十五日止，共供给群众土布七百二十四匹三丈四尺七寸，各色细布一百六十

七匹三丈四尺三寸，茶一百二十三封，其他日用品亦有供给。因之，得到群众的拥护和爱戴。但是在这八个合作社中间，有很多偏向产生。第一、一般的都是百分之百的分红（个别社是百分之六十）。这样就不能达到积累资金，扩大合作业务，而影响群众更多利益的获得，甚或养成社员的红利思想。第二、分红期限太短。在大通合作社分红期限一般的为三个月，因青海交通不便，在资金周转上速率是不大的，就按大通来说距西宁九十华里，从销售货物到资金集聚（除过资金集合的等待时间，办货的在途时间，最后的结帐分红时间），一定得需要一段时间，更由于不尽是以盈利为目的，故其货物一般的说是较私商便宜，就不可能得到更多的利润，同时分红期限太短，就会增加资金积压与分散的时日与次数，也就不可能有计划的去发展业务。第三、少数人投机包揽现象。在大通有一个合作社是三个商人与区政府合办的。这确实是一种投机，想利用合作社的名义，企图少负担，并能在公司便宜批发货物，夺取大利，这与私人商店有何区别？对广大劳动人民有什么好处？第四、欠帐现象。在大通的个别合作社欠帐占资金的百分之六十，这样是很危险的，同时也就不能灵活运用与即时调度资金，妨碍业务的开展，甚或因欠帐的不均，会引起社员间的不团结。

根据以上缺点，负责组织领导的各级政府与扶助合作事业的国营企业机关目前急待进行的工作应该是：第一、整顿与改造、确定其性质，健全其机构，明确其服务对象与任务。一般的说：在青海的合作社多半是属供销合作社，其组织必须是生产者、消费者自愿联合起来凑集股金，建立自己的商业或生产组织，以便以比较廉价的价格买到这些消费品或生产资料，以合理的价格出售自己的多余的农产品、副业产品、和手工业产品等，减少中间剥削。它必须执行政府有关财政经济的政策法规，并根据国家的经济计划，执行一定的经济任务，配合国营企业稳定金融物资。第二、合作社是半社会主义性质的经济形态，它和国营经济一样的负着调剂供求，繁荣经济的任务。接受国家委托办理推销、收购、农贷等业务，并得与公私经济机关和工厂建立推销成品和采购原料的业务关系。因此，它和国营经济部门的关系极为密切，同时亦是遵守政府法令的模范。第三、典型试办。在青海举办合作事业，还是一个新的任务，还无经验，因此目前在青海组织合作社应该是典型试办继而普及，由单一性质的再扩办多种类型的。稳步前进，以求合作事业的发展。

（1950年12月28日）

怎样具体领导合作社事业

人民的生活过程，是由生产到消费。如何使生产和消费获得便利与改进，还必须要有一定的计划地开展群众性的合作经营事业，具体着手领导。合作社的组织范围，以村或乡区比较适宜于群众的产销结合；资金的来源，现金入股，实物折价入股都可以；业务经营，不光限于供销、同时主要将生产、信用、运输等联系在一起，成为一个整体的活动，可使商业范围扩大，资金多，活动大、发展快，给人民解决问题也多。合作社的工作，都由社员来讨论，来决定、必须叫大家对合作社认为是自己的，才会关心。给社员解决日用必需品，比市价要低，这样，才能愿意在合作社买东西。社员生产剩余的东西，一定要设法推销，必须保证与鼓励社员的再生产。合理分红要适时，如果遭到社员有紧迫的困难，东告西借，无法解决，合作

社就要给以暂时借款。限期偿还，这不但更给人民增加对合作社的信仰，同时对广大社员，增加股金，开展合作经济上才能打下基础。但是能够做好的关键，还要在发动群众生产的过程中；如果有真正为群众所爱戴的人选，它们会把个体社员分散的资力，集中起来，做出为社员谋福利的事业，也就会教育人民，逐渐认识了“组织起来，坚持下去”，是新社会人民经济发展的道路。

（赵全璧 1951年4月13日）

对建立合作社的几点意见

省合作办事处

目前青海各地群众对于合作社，大部分是有了认识，感到合作社能够及时供给各种价钱便宜的日用品，并且使农、副业产品，卖得价钱不吃亏，所以各地群众主动要求成立合作社的很多。但因有些合作社与上级领导（县联社和省合作办事处），和当地行政机关相互联系不够，对建社方针模糊，在经营方法上走了弯路。像湟中二区新庄乡石沟村合作社，自本年四月六日成立后，到现在只发展四十二个社员，股金三百万元，还有的一人入了好几股，卖货也不分社员和非社员，结果业务发展很慢，三个多月只卖了一千五百万元。另外一种偏向，以为合作社越多越好，所以盲目建设，因而资金分散，合作社本身开支很大，资金小，不能迅速发展壮大，有的甚至垮了台。

针对目前青海合作社存在的问题，提出下边几个意见，做为各地建立合作社的参考：

一、重点建社，密切联系社员群众。组织合作社，事先要研究当地具体情况，有领导，有步骤，依照合作社法规定，稳步前进。

乡村中成立合作社究竟以区为单位，还是以乡为单位呢？这也要看具体条件决定；假如一个区内交通、商业比较发达，位置也适中，就可设个区社；若是地区太大，居住分散，就以乡为单位组织合作社，或者几个乡联合组织也行。按目前情形，乡以下就没有再成立合作社的必要了。各区乡合作社可以采用背货下乡办法，与各村社员建立密切关系。这个办法不但离合作社较远的可以这样做，就是合作社附近也可这样做。这样不但对业务和社员发展帮助很大，还可以做些宣传工作。合作社有了群众基础和广大的社员，才能更加巩固和发展。

二、坚持“以人为单位”的平均入股，明确合作社服务对象，这在合作社法第四、十四条中都明确指出，只有这样才能组织有群众性的合作社，才能更好的为社员服务。

股金大小可按群众经济能力决定，股金不宜过高，照目前本省农村情况，每股二万元比较合适。

三、加强上下联系，各地合作社成立后，马上要向当地人民政府和县联社报告、登记，这样才能接受人民政府与省合作办事处的领导，正确掌握政策，享受购货优待。

（1951年8月7日）

省二次合作会议决定 在土地改革完成地区大胆放手发展合作社

本报消息 本省各族人民经过了抗美援朝、镇压反革命等运动，尤其是土地改革以后的地区，群众的政治觉悟和生产情绪大大提高，农村的经济情况已开始起了新的变化，农民购买力也程度不同的得到提高，因此人民合作事业也有了新发展，从今年四月省第一次合作会议以来，新建立了三十四个合作社，社员增加了五千七百二十九人，股金增加了一亿七千多万元。另外省合作办事处为了满足下级社的要求，供给了价值三十亿元的货物，若按省合作办事处调拨价格平均低于市价百分之十计算，就给社员增加了价值约三亿元的购买力。这笔巨大的财富，可解决三千八百四十六人一个月的口粮，或五千三百三十三人每人一套青蛙斜布衣服。这就给各族群众，特别是社员解决了很大困难。

为了传达中央和西北合作会议的决议精神，总结工作经验，配合土地改革和减租反恶霸运动，发展合作事业，所以在上月十九日至二十三日召开了省第二次合作社主任联席会议。会上肯定了成绩，认识了缺点，明确了今后努力的方向。过去不少合作社工作人员认为合作社和私人买卖一样，只要能赚钱，给社员分红就好。有的社员则认为入合作社就是能买便宜东西。另外有的合作社干部认为不分红群众不入社，不和非社员交易就没生意作。这些不正确的看法和思想，在这次会议上都得到了纠正，认识到发展合作社，应从满足社员生产资料与生活必需品的要求着手。

在讨论中，大家也认识到了合作社的发展，必须要和当地中心工作配合起来。这一点互助中和乡合作社做得较好，他们在大生产运动中，给社员解决了籽种困难。拔草时供给了铲子。以后秋收时人民政府发动群众抢收，合作社又给社员解决了缺乏镰刀的困难。因为合作社能真正的给社员解决问题，帮助推动当前工作，所以引起了当地党、政领导的重视，也得到了社员群众的拥护。

代表们也明确了合作社和国营企业的关系。过去因为相互间的关系认识不够，所以在工作上会发生了一些困难，甚至错误。如大通逊让乡合作社，对国家的税收工作认识不够，偷漏税收。税局同志也会错误地把合作社内部调拨的物资，上了交易税。乐都峰堆乡合作社收购狗皮，而对畜产品公司收购的规格标准不知道，盲目的收购，结果因为规格不合标准，卖不出去，积压了资金。

会议最后一致同意，今后在土地改革后的地区应有计划有步骤的大胆放手发展合作社，组织群众大力生产。正在进行土地改革和减租反恶霸的地区，则应稳步慎重发展，主要应该是做好推销和供应工作，解决社员群众生产和生活上的困难。使本省合作事业在现有的基础上提高一步。

(省合作办事处 孟育东 1951年12月6日)

结合当前工作发展合作事业

《青海日报》社论

经过土地改革、减租反恶霸等运动，农村中政治经济情况有了新的变化，群众觉悟显著提高，生产积极性提高，购买力已经增强，他们不但要把自己的大批剩余生产品推销出去，还需要更多的东西来满足他们的要求。像土地改革过了的湟中哆吧乡，最近成立了合作社，不到二十天时间，来省合作办事处买了四次货，价值约二千六百多万元。因此，我们必须抓紧这个时机，在土地改革后的地区，大胆放手有计划有步骤地动员群众组织合作社，引导群众投入各种生产事业。正在推行土地改革和减租反恶霸的地区，也应该根据当地群众的需要与要求，慎重的、重点的建立合作社。但是合作事业在本省是一项新的工作，在组织动员群众参加合作社的时候，必须向群众讲明白合作社不是为了赚钱，而是要保护和发展生产，不是排斥私人商店，包括一切贸易，而是给社员群众服务，所以在经营的方式上不同于一般私商的“稳坐城镇，坐等客来”，而是“背货下乡，面向农村”。像互助中和乡合作社，春耕时给社员贷子种，组织铁匠工人打铲子、镢头、铁铤、镰刀等，千多件生产工具，合作社干部亲自背货下乡十多次，交流了货物，解决了社员群众生产、生活上的困难。大通一区合作社为了帮助社员上冬学，供应书籍八百多册。所以社员反映说：“合作社是我们自己的生意，省的工多，买得货好”。社员们的农业和副业剩余生产品，都愿意卖给合作社，合作社有困难，社员群众积极帮忙解决。因此合作事业的发展，必须结合当前工作，给群众解决困难，能这样，合作社就能在群众中间立威信，合作事业也可能获得发展。

(1951年12月6日)

祁连取得在牧区建立供销合作社的经验

本报消息 祁连自治区人民的合作事业，在共产党和祁连自治区人民政府的重视和领导下，逐渐发展起来。

祁连县是游牧区，全县有藏、蒙、回、汉、土、撒拉等六个民族，土特产品有牲畜、皮毛、鹿茸、麝香、大黄等。解放以后，由于羊毛价格合理提高、土特产品有了销路，各族人民生产热情高涨，购买能力也随之提高。为了满足各族人民不断增长的生产、生活上的需要，从今年二月起，先后在八宝、扎赛什、木勒、阿力克等四个乡成立了四个基层合作社。为了加强领导，十月间又成立的县联社。

十一个多月以来，各合作社已取得相当成绩。到现在为止，四个基层合作社已有社员五千多人，股金达一亿多元。合作社成立后，即本着“为社员服务”、“为生产服务”的方针，积极开展了供应和推销业务。据九个月的统计，两个基层合作社营业额达三亿六千多万元。在资金周转上，也满足了各族人民的需要，各族人民绝大部份土特产品都得到了及时推销，换回了他们的必需品。

祁连在这一阶段的工作中，取得了在牧区发展合作社的几条比较成功的经验：

祁连县合作事业所以得到成绩的原因，首先是领导重视，从群众利益出发。祁连地方交通不便，在生产日趋发展和各族人民购买能力不断提高的新情况下，如何满足各族人民生产上的需要，就成为重要的问题。祁连党、政领导上重视了这个问题，中共祁连县委书记邓吉荣同志就把成立合作社的意见提出来，在充分发扬民主的基础上，经过多次政府委员会、常务委员会议、以及各族各界人民代表会议的讨论，得到各民族的代表及与群众有联系的领袖人物的同意和拥护。再向群众进行宣传，然后着手建社。这样就使合作社的成立和发展得到广大人民群众的支持。

其次是从实际需要出发，面向生产。各族人民虽然有了成立合作社的共同要求，但在入股问题上又发生了新的困难：由于各族人民的土特产品不能及时推销等原因，所以缺乏资金入股。为了克服这个困难，祁连县党政领导上就根据实际情况作了研究；采取了实物（皮毛、大黄、鹿茸、麝香等）入股的办法，群众非常满意，积极入股。如扎麻么乡郭眉村三十九户人家，有三十六户都入了股。

第三，是抓紧生产季节，发展社员。如秋后九、十月间，正是羊毛收剪时期。十一、十二两月正是商业生产季节。在这些时候，牧区经济表现最活跃，因此发展合作社就比较容易些，应该抓紧这个时机。另外，把推销与供应密切结合，是发展社员的好办法。祁连各合作社除布匹茶叶外，光青稞和面粉就供应了六万一千多斤，并且帮助社员推销羊毛三万多斤，解决了他们运输上的困难，这样，合作社实际给群众解决了问题，群众不但积极参加，并且对合作社十分爱护。如社员丹笃厚看到别人拿坏羊毛作股金入社，他就劝导纠正；土民社员李生财主动给合作社打扫消毒；不少社员说“合作社是我们各族人民的组织，是大家一点一点凑起来的，要细心办”。

第四、是多流动少固定。牧民生活是随水草、气候转移。因此，合作社也应该多流动，特别是社员多的地方，较大的部落，合作社也要随着他们转移。

快到新年了，祁连各合作社正在积极准备召开社员代表大会，总结工作，并根据社员群众的需要，计划在盈余中抽出一部份给各村社员群众订青海汉藏文报纸以供学习文化、时事。

（于发志 刘罡元 赵 逵 1952年12月31日）

省合作局召开县市联社主任会议决定 深入批判资本主义经营思想 继续开展爱国增产节约运动

本报消息 青海省合作局从元月二十五日到二月二日召开了各县（市）联社主任联席会议，检查与总结了一九五二年的工作，确定了一九五三年的方针任务，会议并着重揭发与批判了合作社经营中的资本主义思想，为进一步开展合作社工作，创造了良好开端。

会议肯定了将近三年来合作社工作的成绩，检查了工作中存在的比较普遍和严重的缺点。三年来本省合作社在各级人民政府的正确领导下，在配合生产，救灾贷放，供应生活和生产

资料，推销社员产品等方面，都起了一定的作用，密切了社员群众与合作社的关系，社务业务都有了一定的发展。到现在，本省合作社已成立一百九十多个（包括十四个县联社、和三个工业生产合作社），社员共达十五万余人。获得这些成绩的主要原因是：一方面由于合作社在供销方面解决了群众不少问题，使群众对合作社的认识提高了；另一方面是国家对合作社的正确领导。

以上在工作中由于合作社的干部学习不够，政策水平与业务水平一般较低，因此在经营思想与经营方法上，存在着很多缺点。绝大部分干部思想上对“面向社员，面向生产”的经营方针不明确，因而在业务上存在着严重的资本主义经营作风。表现在：重供应轻推销；从利润大小决定经营与否；上欺下瞒，互不信任；经营无计划，成本不公开，斤两不足，看人作价；压低收购价格；合同不执行，专款不专用等等。某些合作社甚至已经变质，与私商无异，因而使合作社的发展，受到很大影响。会议为了端正合作社的经营思想和作风，经过启发教育，在充分发扬民主的精神下，省货栈刘世昌主任带头检讨了省货栈在经营中的错误倾向，与会人员，都以认真负责的态度，揭发和批判了资本主义的经营思想和经营方式。在讨论中大家一致认识到了资本主义经营思想如不彻底克服，仍让其继续发展，将会给合作事业带来极大危害。为了在合作系统中展开一个自上而下，自下而上的克服资本主义经营思想的改革运动，会议号召各县参加会议的干部回去以后，即召开基层社主任会议，把省上开会的精神，贯彻到各个基层社干部思想中去。并充分发动社员群众对合作社中的资本主义经营思想与方法提出批评。健全基层组织，使理监事会真正起到管理与监督合作社的作用。

会议最后决定：第一，在组织方面，一九五三年应该是提高与巩固现有合作社，有条件的逐步发展新社，避免盲目的发展，在业务上必须贯彻四项定率（商业流动率等），根据“上少下多”（指利润分配），“组织者多执行者少”的原则，确定逐级供应与推销业务的利润率，提高下级社的自营能力，并坚持“面向生产，面向区内”的原则。第二，加强调查研究工作，根据不同地区，不同时间，社员群众对供应与推销的需要，制定具体的业务经营计划，逐步的达到计划的准确性，克服盲目性与忙乱现象。各县联社应指定专人负责计划统计工作，实行新财务会计制度；在基层社应先重点试办，取得经验后再加以推广。第三，继续开展爱国增产节约运动，强调领导重视，发动所有干部，开动脑筋，想办法，找窍门，挖潜力，提高工作效率。第四，加强在职干部的政治学习，业务学习，提高干部的理论学习与政策水平，作好工作。

这次会议，由于省财委的重视与领导，下级社踊跃的向省货栈提出批评，并检讨了本身的经营思想，大家对资本主义经营思想，对合作事业的危害性，对合作事业发展的方向和性质，有了较明确的认识，在大会发言中，很多联社主任都表示了态度，并提出了许多建设性的意见。如西宁市联社史敬中同志说：“今后对克服资本主义经营思想订出计划、制度，交给合作局监督与检查，真正的作到公开成本，实行民主评价，时刻检查，发现问题及时纠正”。展一个会议最后由省合作局郭连璧局长作了总结，并提出了今后在本省合作系统中开群众性的批判资本主义经营思想的改革运动，要求全省合作社在各种工作中坚决贯彻“上级社为下级服务、基层社为社员服务”、“面向生产，面向区内”的经营方针，把青海省合作事业推进一大步。

（赵遼 1953年2月19日）

省合作局召开十三县市联社主任及组导人员会议

决定整顿合作社布置今后工作

本报消息 省合作局在八月间召开了本省十三个县(市)合作社联合社主任及组导人员会议,初步总结了上半年工作、介绍了试办整顿基层合作社的经验,提出了下半年工作要点。

上半年,各级合作社经过反对资本主义经营作风以后,在业务经营上有了一定的改进,但是,由于合作社发展较快,缺乏经营经验,合作社干部一般都没有经过系统的学习与改造,因而在部分合作社还严重地存在资本主义经营作风,不能很好的为生产服务,如今年上半年,供应的生产资料,仅占百分之二点三,而供应的纸烟、糖就占了百分之五点七。在经营上也表现了不能合理的使用资金和组织商品,个别社员单纯地追求利润,有些社仍盲目进货,形成积压,甚至亏本,干部作风上,在一些地方仍严重地存在着贪污腐化、违法乱纪、强迫命令等现象。根据这些情况,会议决定:一、下半年由点到面,展开整顿组织,首先是加强县联社领导。县联社是对基层社进行行政领导与批发业务的环节,县联社的领导与业务方针,直接关系到基层社的巩固与提高。县联社在领导工作上,应使行政上有一定人力经常深入基层社具体检查与帮助其工作,克服以往上下级脱节的现象;业务上能够尽量满足基层社的供销要求。在整顿基层社的方法上,由于上半年试办整顿取得的经验不多,因而更要采取慎重稳进的方针,首先是合作社干部及理监事会认识整顿合作社,是为了巩固发展合作社,充分发扬合作社干部检查社内工作、吸取社员群众的意见,从检查业务着手进行整顿,达到健全民主制度,提高干部思想、业务水平与核实股金的目的。二、在业务上,商品作价原则,省货栈批发业务应当照顾到县联社对基层社的批发价,县联社批发业务,应照顾基层社的零售价,基层社对社员的零售价应按实际核算标准,各级社对群众需要的商品,应按季节需要定量储备,以免脱销。

根据下半年的情况,会议着重指出:牧区羊毛和农业区新粮已大量上市,土特产也到了采挖季节并已陆续上市,商业旺季已经到来,各级合作社应积极组织人力,集中资金,展开收购和供应工作,首先作好收购工作。为此,必须作好宣传工作,使农牧人民踊跃的把自己的产品卖给国家,改变其惜售思想。在验级、过秤、付物等工作中,要尽量简化手续,便利农牧人民,做到随到随收;坚持执行优货优价的价格政策,严禁强迫命令和压级压价、大斗大秤等违法乱纪的行为。在供应上,各地合作社应准备足够的和更好的生产与生活资料,使农牧人民能在出卖产品以后,及时的买到满意的生产与生活资料,以便扩大再生产。

会议期间,各县合作社还进行了物资交流,各级合作社经过生产抗旱工作,对于当地土特产及农副业产品的产销情况比以前了解的较为清楚了,因而这次物资交流比以往细致慎重,基本上克服了盲目签订合同、协议的现象。交流前,各县对当地需要推销的农副业和土特产品的数量、规格、价格做了详细的介绍,互相交换了情况。经过酝酿研究,西宁、大通、互助、湟中、贵德、门源、海宴、共和等八个县市之间,签订了协议十二件、合同一件,县上与省上,省上与基层社也签订了协议一件、合同一件。交流的东西有车辆、车轴、木锨、竹

筛子、犁头、犁铧、糖子、黑羊毛、甘草、鸡蛋、挂面、木勺、枸杞等总值两亿六千多万元。另外，各县根据当地情况，购进了省合作供应货栈价值两亿一千七百多万元的工业品。

这次的物资交流，与一九五二年七月、九月两次合作社会议交流物资的情况比较，仅农副业及土特产品的交流总值就增加了将近一倍。这一事实，说明今年上半年反对资本主义经营作风以后，各地已开始扭转以往重供应轻推销的偏向，明确了扩大土特产经营，加强物资交流是合作社业务的重要内容。但是，由于有些合作社，对当地某些产品的情况仍不了解，以致可以推销的东西没有能够推销。如乐都、民和、只提出要推销辣子、瓜子、白麻、花椒等，西宁、湟中、大通正需要这些东西，并且数量很大，但由于乐都、民和两个县联社还不能掌握这些产品的产量，不能签订合同。

会议经过讨论、酝酿，听取了各有关单位负责同志的报告，于八月二十五日胜利闭会，各县联社主任及组导人员一致表示要把会议精神贯彻到实际工作中去，开好基层社主任会议，为胜利完成下半年收购与供应任务而努力。

（赵 逵 1953年9月20日）

农村供销合作社必须做好粮食收购工作

粮食是国计民生最重要的物资，它关系着我们国家的经济建设，关系着工农联盟的巩固，特别是我们实行第一个五年经济建设计划的今天，作好粮食收购工作更具有特别重要的意义。为了满足日益增长的城市与乡村人民的粮食需要，发展工农牧业、保证国家建设的顺利进行，我们除了必须很好的领导农民组织起来，发展农业生产，提高粮食产量而外，通过粮食收购对农业的社会主义改造是有重大意义的。

农村的供销合作社是粮食收购工作中一支重要的力量。今年本省农业区各地供销合作社在各级党委的正确领导下，大部分重视了这一工作，并取得不少成绩。湟中新庄乡、转咀乡、互助上寨乡、甘雷乡、新元乡等地合作社，收购工作都进行的很好，他们认真的执行了“优粮优价，分等验价，好次兼收”的政策，改进了工作方法，简化了手续，做到不管多少，随到随收。在检验等级方面，他们采取了分等陈列样品，由农民自己评比的办法，避免了双方等级分歧，也便利了农民，提高了工作效率。很多合作社都掌握了群众“为买而卖”的规律，特别重视了物资供应工作，使农民在出售了粮食以后，及时的买到满意的生产资料与生活资料。如大通二区供销合作社门市部商品大部是山货及各种农具，农民十分欢迎，该社还试用了先付货、后交粮或现金的办法，因而群众都愿意与合作社打交道。现在，该社不仅粮食收购量逐日增加，且业务也有了显著的扩大，每天销售额达一千多万元。该县八区降旺乡合作社有三百多种商品，做到源源供应群众需要。这两个合作社的具体事例，说明了合作社能否完成购粮任务与扩大自己的业务，能否得到群众的拥护，首先决定于合作社是否树立了为社员服务为生产服务的观点，真正为群众办了好事。虽然如此，但我们合作社的收购粮食工作还存在着不少缺点甚至错误。

首先，表现在一些合作社和干部思想上，对收购粮食的重要意义认识不足。认为是“捎带活”，给粮食部门“帮忙”，因而抱着收多少，算多少的消极态度。乐都亲仁乡合作社，