



農村私營商業
社會主義改造的道路

財政經濟出版社

農村私營商業社會主義改造的道路

中華全國供銷合作總社幹部教育局編

財政經濟出版社

一九五五年·北京

分類：商業

編號：0543

**農村私營商業社會主義改造
的道路**

定價(3)二角五分

編者	中華全國供銷合作總社 幹部教育
出版者	財政經濟出版社 北京西總布胡同七號
印刷者	外文印刷廠
總經售	新華書店

55, B, 京型, 46頁, 50千字; 850×1168, 1/32開, 2 $\frac{7}{8}$ 印張
1955年8月北京第一版第一次印刷 印數(京)170,000
(北京市書刊出版業營業許可證出○六〇號)

編者的話

逐步實現對農村私營商業的社會主義改造，是國家過渡時期總任務的一個重要方面；爲此，我們特選輯了十五篇有關這一方面的論著和介紹經驗的文章彙編出版，供廣大讀者學習研究的參考。

本書共分三部分：第一部分爲論述農村私營商業社會主義改造的道路；第二部分爲怎樣來改造；第三部分則爲改造後的成果及經驗介紹。

爲了便於閱讀，我們將各文中舊人民幣數字均折算爲新人民幣。

目 錄

經過互助合作道路，改造農村小商小販……………	「人民日報」社論（七）
農村小商小販改造的道路……………	「大公報」社論（三）
貫徹統籌兼顧方針繼續全面安排農村私營商業……………	「大公報」社論（六）
全面安排農村市場積極改造農村私營商業……………	「大公報」社論（六）
對農村私營商業進行社會主義改造問題……………	鄧 飛（九）
中國農村的農民貿易……………	閻 權（七）
* 對農村私商的批發業務必須加強……………	
向農村小商小販講明白組織起來的道理……………	「人民日報」社論（四）
改造農村小商小販必須加強思想教育……………	「大公報」社論（四）
進一步加強對組織起來的小商小販的領導、教育和管理……………	「大公報」社論（五）

*

供銷合作社應該怎樣安排農村私商.....	(六六)
通縣馬駒橋鎮組織商人合作小組試點經驗.....	葛 爲 (七二)
大關鎮小商小販是怎樣組織起來的.....	劉 希、全 銘 (七五)
小商小販組織起來以後的板橋鎮.....	甄爲民、史月娥 (七九)
行進在互助合作道路上的小商小販.....	蕭 離 (八三)

經過互助合作道路，改造農村小商小販

「人民日報」社論

（一九五五年二月四日）

截至一九五四年年底，全國農村私商初步估計還有二百四十一萬戶，三百五十萬人，擁有流動資金三億四千萬元。在這批私商中，除了約佔總人數百分之一點七的商業資本家和少數富農兼營商業者外，絕大多數都是小商小販。這是農村商業活動中不可缺少的一個巨大的力量，也是在農村中實行社會主義改造的一個重要方面。改造這些小商小販的方針，是根據自願的原則，在供給合作社領導和計劃下，通過各種形式加以組織，使它們經過互助合作的道路，分担農村商品流轉的任務，並逐步過渡為供銷合作社商業。各級地方黨委、政府機關、國營商業和合作部門，必須積極領導這項工作，把它當作當前領導農村經濟工作、活躍城鄉貿易的一件重大的政治的和經濟的任務。

為什麼要積極地領導農村小商小販實行社會主義改造呢？農村的工作任務不是已經夠多夠重了嗎？是的，農村工作的確十分繁重，特別是統購統銷開始以後，情況變化更大。以農村商業活動來說，國家和合作社商業收購的農副產品在一九五四年達到了商品總量的百分之七十，出售生

產資料和生活資料的零售額達到了零售總額的百分之六十以上，這樣繁重的任務，甚至使國營和合作社商業簡直忙不過來，整個城鄉交流由於渠道減少發生一定程度的阻滯現象，使羣衆經濟生活遇到一些本來可以避免的困難。可是，農村私商從業人員約爲農村中的國營和合作社商業職工的三倍多，其營業額却日益減少，以致紛紛轉業，轉業未成的陷於失業，變成國家的新的經濟負擔。必須調整這種不合理現象，才能活躍農村經濟生活和城鄉貿易。

農村小商小販，他們和農民有着密切的聯系，担负着一部分收購、分配和短距離運輸的任務，並且具有吃苦耐劳的習慣，能够深入到偏僻鄉村，這種勞動，對活躍農村經濟有着廣泛的影響和重要的作用。如果能把他們組織起來，就可以使他們成爲國營和合作社商業的一個有力的助手，增加城鄉間商業流轉渠道，滿足城鄉羣衆需要，大大擴大和鞏固社會主義商業在農村中的陣地和影響。正如斯大林在俄共第十三次代表大會上指出的：「爲了在貿易方面鞏固起來，完全沒有必要把最後一個村莊的最後一個小商人都驅逐出去，而祇要把每個縣變爲蘇維埃商業的基地，使一切小商人都不得不圍繞着每個縣的合作社——蘇維埃商業的周圍而旋轉，如同各行星繞着太陽轉一樣。」當然也必須看到，農村小商小販人數衆多，經營分散，無領導、無計劃，有很大的盲目性，如果任其發展，破壞性也是很大的。因此又必須積極加強領導，發揮他們的積極作用，防止和克服他們的破壞作用。這也是各級領導機關必須十分重視的一個問題。

爲什麼改造農村小商小販不能用別的方法，例如通過國家資本主義的方法或採取剝奪的方法，

而必須經過互助合作的道路呢？這就因為小商小販既不同於商業資本家，也不同於封建地主的經營。農村小商小販，他們一般是沒有或僅有少量資本，開設小規模商店或肩挑叫賣和擺攤出售，不僱用店員或只僱用少數店員，以自己從事商品流轉中的勞動為生活的全部或主要來源。這也就是說：小商小販同是農村中的勞動人民。他們與農民和手工業者的共同之處，就是他們既是勞動者又是私有者，具有分散、落後、保守等特點，並且比農民和手工業者更容易接受資產階級投機取巧的思想影響。但是無論如何，既然他們是勞動者，這就決定了他們可以在工人階級領導下逐步走到社會主義，對他們的社會主義改造，就不應採取剝奪的辦法，或硬性排擠代替的作法。正如劉少奇同志在關於憲法草案的報告中指出的：「在勞動人民中，除工人農民外，我國還有為數不少的城市和鄉村的個體手工業者和其他非農業的個體勞動者，他們是依靠勞動過活的，或者是主要地依靠勞動過活的。工人階級必須如同團結農民一樣，很好地團結這些勞動人民共同建設社會主義。團結這些勞動人民，是屬於工農聯盟的範疇之內的。」

組織小商小販互助合作的形式，根據各地試點的經驗，目前大體可分以下幾種：帶有社會主義萌芽性質的經銷、經營小組；屬於半社會主義性質的合作小組、合作商店，或在具有生產性的行業中的合營；以及社會主義性質的代購代銷（不經營自營業務的）。不管這種或那種形式，根據各地試點的初步經驗，組織起來以後都有很大好處：合作社業務範圍擴大了，城鄉物資交流和農村初級市場活躍了，小商小販的積極性提高了，他們的經營活動納入了合作社的計劃軌道，通

過業務活動，也更便利了合作社指導他們改進經營方法和加強對他們的教育。鄭州市合作社郊區辦事處在須水鎮組織九戶小商販成立了一個百貨業合作小組，從今年（一九五五年）一月一日開始營業，只最初四天，營業額就比這些商販組織起來以前在同一期間的總營業額增加百分之一百三十八。組織起來以後，商販的積極性大大提高了，逢集售貨，背集下鄉，大雪天還挑担送貨。過去農民們需要「熱貨」，私商買不到，合作社有貨又顧不上賣，這次批給合作小組以後，四天就賣出二萬個氣眼、七百四十根鞋皮、五百付鞋帶。這既擴大了合作社的業務，滿足了羣衆的需要，而這些小商小販看到合作社對自己的態度改變了，也日益緊密地靠攏合作社，主動積極地要求供銷合作社領導他們進行改造。

把農村小商小販組織起來，這還是一個新的工作，同時，這也只是對他們進行社會主義改造的一個開端。由於這是一個新的工作，在開始試行的時候，就必然會碰到很多困難和阻礙。有些合作社的幹部認爲凡是私商都是資本家，怕接近私商就是立場不穩，怕組織私商發展了資本主義，怕開展了批發業縮小了利潤，因而普遍地不重視他們，不組織他們，甚至用各種辦法排擠他們；而小商小販則有些怕組織起來生活不習慣、用錢不方便，有些怕組織起來後收入少、自己吃虧，有些怕當地政府不領導，垮了台沒法生活。因此必須深入地進行政策教育和思想動員，照顧到實際工作中的各種困難，穩步前進，充分做好試辦的準備工作，耐心地培養典型，做出榜樣。只有這樣，才能使這項工作順利地進行。由於互助合作只是改造小商小販的一個開端，因此把他們組織

起來以後，就還要用很大力量去幫助他們改進經營管理，合理劃分貿易範圍，監督他們遵守各種章程制度，防止摻雜摻假、製造黑市等等行爲，同時要有計劃地領導他們進行學習，肅清資本主義唯利是圖的經營思想，樹立爲農業生產服務和服從國家領導的思想，樹立秤平、斗滿、尺碼足、貨真價實、童叟無欺的新的商業道德。必須認識到，對農村小商小販的改造是一件極其複雜的工作，應該把它擺在重要的工作日程上去。

隨着國家經濟建設的發展，工農業生產的日益增長，農村商業工作的任務也勢必一天一天加重，積極地組織小商小販的力量，加強對農村商業活動的領導，這是全體農村工作者當前的迫切任務，也是在農村中具體貫徹過渡時期總路綫的一個重要方面。我們必須用一切努力，做好這項工作。

農村小商小販改造的道路

「大公報」社論

(一九五五年二月八日)

一年多以來，全國農村市場發生了巨大的、根本性的變化。

由於糧食、油料、棉花統購政策的貫徹，由於國家通過合作社商業擴大了對農村其他重要工業原料與主要副食品的收購，農村農副產品的大部分商品已由國家和合作社掌握。一九五三年國營商業和合作社商業在農產品收購市場所佔比重是百分之五十七，一九五四年已前進到百分之七十。由於統銷政策的貫徹，約佔農村市場零售額四分之一的糧食、油脂、棉布等統銷物資完全脫離了自由市場，其他重要生活資料和主要生產資料已大部或全部由合作社供應，社會主義商業在農村銷售市場的比重也有了很大的增長。社會主義商業（主要是合作社商業）在農村市場零售額中的比重一九五三年是百分之四十四，一九五四年已上升到百分之六十以上。這就使各種主要工業產品的流通和分配或是全部、或是大部分由國家和合作社掌握，納入了國家計劃的軌道。因此，儘管一九五三年市場上開始出現了若干農產品、工業消費品、農業生產資料供不應求的現象，而農村市場物價却仍是保持穩定的。這就為我們國家進行有計劃的經濟建設提供了一個重要前提，

不但有利於生產建設的發展，而且也有利於進行社會主義改造的事業。這是我國農村市場變化的主要的、基本的方面。

同時，在農村市場改組的過程中，也存在着一些不合理的現象。這些現象，通過去年旺季農村繁忙的商業活動，更加突出地表現出來了。這就是：一方面，農村大部分商品的購銷工作納入了有組織的市場，農民買賣商品基本上已集中到合作社商業，而國營商業和合作社商業從業人員不過佔農村商業從業人員的五分之一左右，對這樣繁重的購銷任務應接不暇，以致某些應當供應的商品形成脫銷，某些農產品收購工作也產生一些困難。另一方面，約佔農村商業人數五分之四的私商從業人員的力量却沒有充分運用，私商的營業額日益減少。這樣，就使城鄉商品流轉因為商業渠道減少而發生一定程度的停滯現象，若干重要商品的收購或銷售計劃沒有完成，部分次要商品流通受到阻礙；農民羣衆購買和出售商品也增加了一些本來可以避免的不便；私商從業人員大量轉業，轉業未成的陷於失業，有的流入城市變為攤販或游民，成為國家新的經濟負擔。

產生以上這些問題的一個重要原因，是由於我們在改組農村市場工作中，對於佔農村商業從業人員絕大多數的小商小販的改造工作注意不夠，加以缺乏經驗，沒有積極進行組織和安排他們的工作，以致對私商改造工作的進展趕不上市場形勢發展的要求。因此，迅速開展這方面工作，改造這些小商小販，是當前領導農村市場、活躍城鄉貿易的一項重大的政治的和經濟的任務。

根據一九五四年底的估計，農村私商共有二百四十一萬戶，三百五十萬人，除了約佔這個總

人數百分之一點七的商業資本家和少數富農兼營商業者外，絕大多數都是小商小販，他們和農民有着密切的聯系。在過去農業生產和農民生活很分散和落後、農村交通也很不便利的情況下，他們就一直擔負着農村中收購、分配和短距離運輸的任務，並且具有吃苦耐勞的習慣，能够深入到偏僻地區和遼遠的村戶，使農民買賣商品得到很大的便利。今天雖然農村市場上大部分商品貨源已經由社會主義商業掌握，然而供銷合作社在農村的機構和人員都還有限，農業生產和農村居住極為分散、交通不便的情況仍然沒有很大改變，在今後很長的一個時期中也不可能完全改變，即使在蘇聯，目前也還存在着消費合作社的小販、貨亭和其他流動商業組織。因此就有必要把小商小販組織起來，使他們在合作社商業領導下從事購銷活動，以增加城鄉商品流轉渠道，滿足城鄉羣衆需要，並擴大和鞏固社會主義商業在農村中的陣地和影響。

爲了很好地對農村小商小販進行社會主義改造，必須首先認識小商小販的階級地位、經營性質，然後確定對他們的改造方針。

小商小販屬於那個階級？小商小販的經營性質是怎樣的呢？毛主席在「中國社會各階級的分析」一文中把小商列入小資產階級，把小販列入半無產階級，指出「小販不論肩挑叫賣，或街畔攤售，總之本小利微，吃着不夠。其地位和貧農不相上下。」並在「中國革命和中國共產黨」一文中指出小商人「他們一般不僱店員，或者只僱少數店員，開設小規模的商店。」我們對於商業資本家尚須根據利用、限制和改造的政策進行必要的安排，對於依靠從事商品流轉中的勞動爲全

部或主要來源的小商小販，如果不注意對他們進行團結、教育和改造，而只是排擠代替，當然是完全錯誤的。

小商小販是勞動者，這就決定了他們可以在工人階級領導下逐步走到社會主義，對他們進行社會主義改造就不能採取剝奪或硬性排擠代替的做法。劉少奇同志在憲法草案報告中指出：「在勞動人民中，除工人農民外，我國還有為數不少的城市和鄉村的個體手工業者和其他非農業的個體勞動者，他們是依靠勞動過活的，或者是主要地依靠勞動過活的。工人階級必須如同團結農民一樣，很好地團結這些勞動人民共同建設社會主義。團結這些勞動人民，是屬於工農聯盟的範疇之內的。」憲法第九條規定：「國家指導和幫助個體手工業者和其他非農業的個體勞動者改善經營，並且鼓勵他們根據自願的原則組織生產合作和供銷合作。」因此，我們對小商小販進行社會主義改造的方針就應該是：根據自願原則，在供銷合作社的領導和計劃下，按照他們不同的經營情況和經營類別，通過各種形式加以組織，使他們經過互助合作的道路，分擔農村商品流轉任務，逐步過渡為供銷合作社商業。

農村小商小販和農民、手工業者之間是有共同之處的，他們同是勞動者又是私有者，他們也都具有分散、落後、盲目經營的特點。但是，他們之間也是有區別的，農民和手工業者從事生產中的勞動，小商小販則從事商品流轉中的勞動。由於小商小販是從事商品流轉中的勞動，他們的全部活動是在市場中進行的，因而他們比農民和手工業者更易於沾染和接受資產階級投機取巧的

思想，這是要在對他們進行改造工作中密切注意的。

組織小商小販互助合作的形式，根據各地試點的經驗看來，目前大體上可以分爲三種，一種是帶有社會主義萌芽性質的經銷和經營小組；一種是屬於半社會主義性質的合作小組、合作商店，或在具有生產性、加工性和其他技術性的行業中的合營；一種是屬於社會主義性質的代購代銷。

組織起來以後，不管哪種形式都有很大好處：第一，充分發揮了小商小販的購銷力量，進一步溝通了城鄉物資交流，活躍了農村初級市場，滿足了農民的購銷要求；第二，小商小販看到了光明的前途，經營積極性提高；第三，小商小販的供應、採購、運輸等業務活動納入了供銷合作社的計劃軌道，克服了他們過去經營中的分散性和盲目性；第四，供銷合作社便於通過業務活動與政治活動，指導小商小販改進經營和加強對他們的思想教育。各地都有很多事例說明組織小商小販的必要性和優越性。

經過互助合作道路改造農村小商小販是一項新的工作，因此在開始試行時，首先必須深入地進行政策思想教育，克服各方面的思想障礙。對於供銷合作社幹部，要端正他們對小商小販的認識，使他們了解小商小販是勞動人民，扭轉他們過去對小商小販不敢接近，不敢組織，硬性排擠，以及怕人家說自己立場不穩，怕發展了資本主義，怕會縮小了供銷合作社業務等錯誤想法和做法。對於小商小販，要使他們了解組織起來的好處，接受供銷合作社的領導和監督，改變他們不良的舊作風，樹立爲人民服務和爲國家社會主義建設服務的思想和新的商業道德。只有使幹部的政策