

30305



改造農村私營 商業講話

中華全國供銷合作總社編輯室編



通俗讀物出版社

書号：0510

改造農村私營商業講話

編者：中華全國供銷合作總社編輯室

出版者：通俗讀物出版社
北京市書刊出版業營業許可證051号
(北京香餌胡同73号)

印刷者：北京印刷廠
(北京東四錢糧胡同11号)

發行者：新華書店

開本：787×1092 1/32

字數：21千字

印張：1 1/8

定價：(3) 九分

印數：1—125,000

1955年8月第一版

1955年8月第一次印刷

49814
54862

編 者 的 話

關於農村私營商業改造的問題，中共中央在一九五四年七月就已經明確指出：“城市私營商業的改造由國營商業部門負責，集鎮和初級市場的私營商業的改造歸供銷合作社負責。”而且又具體地指出，可以“首先選擇一定行業，進行試點工作，取得經驗以後，再逐步加以推廣”。同年七月，全國合作社第一次代表大會決議中，更明確地規定了对農村私營商業進行社會主義改造，是供銷合作社的基本任務之一。半年多以來，各地供銷合作社積極進行了對農村私營商業，特別是小商小販的改造試點工作，全國供銷合作總社並在一九五五年一月召集會議，討論農村私商的改造問題，總結了各地改造農村私商的經驗。為了正確地貫徹執行中共中央和人民政府的指示，我們依據各地經驗，編成了這個小冊子，目的是系統地講解有關農村私營商業改造的方針、政策，以及改造的組織形式、方法等等。由於改造農村私商還是一件新的工作，內容可能有不週到之處，望讀者多加指正。

全書原來分為三講，曾在大公報“合作半週報”專欄發表過，這次出版單行本時，又作了一些修改，並將全書改為七講。本書可以作為農村縣區幹部，特別是縣級供銷合作社和基層供銷合作社幹部學習政策和研究業務工作的參考讀物。

中華全國供銷合作總社編輯室

一九五五年八月

目 錄

第一講 為什麼要對農村私營商業進行社會主義改造	1
(一) 農村私營商業和社會主義有矛盾	2
(二) 改造農村私營商業是社會主義改造事業的 一個組成部分	3
(三) 已經具備了改造的條件	4
第二講 經過互助合作的道路改造農村小商小販	6
(一) 小商小販是勞動人民	6
(二) 小商小販的作用	7
(三) 通過互助合作的道路改造小商小販	8
(四) 小商小販組織起來的好處	9
第三講 改造農村小商小販的幾種組織形式	11
(一) 經銷和經營小組	11
(二) 代購和代銷	13
(三) 合作小組(合作商店)	15
(四) 合營	18
第四講 怎樣改造農村的資本主義商業	20
(一) 怎樣改造農村資本家經營的商業	20
(二) 怎樣對待富農兼營的商業	22
第五講 對農民貿易的政策	24
第六講 農村中四種貿易的相互關係和它的發展前途	27
第七講 在改造農村私營商業中應注意的幾個問題	31

第一講 爲什麼要對農村私營商業 進行社會主義改造

我們平常所說的農村私營商業，就是指農村小商小販的商業活動、農村資本家經營的商業和富農經營的商業。小商小販的販運是沒有或僅有少量資金，以從事商品流轉中的勞動爲主要內容的；農村資本家經營的商業是依靠資金進行商業剝削的；富農兼營的商業是富農在經營農業之外又兼營商業進行剝削的。這三類商業的性質不同，對他們實行改造的政策和形式也不同，但他們都是社會主義改造的對象。

爲什麼他們都是社會主義改造的對象呢？因爲從所有制上講，他們都是私人所有制。大家知道，只有把私人所有制改造成爲集體所有制或全民所有制，才能建成社會主義社會。

人們又要問：爲什麼農民貿易不屬於農村私營商業呢？因爲農民是生產者，他們出賣的東西是他們自己生產出來的，這和一般商業買進賣出、進行中間剝削的情況是根本不同的。農民生產的農產品或副業產品，除了自己吃用、賣給國家和供銷合作社以外，才在市場上和別的農民交換有無，或者是直接出賣給消費者。這種貿易形式爲城鄉羣衆所需要，對刺激農民的生產積極性，是有很多好處的，因此，它

是要長期存在的。這種貿易形式，就是在蘇聯也是存在的。在蘇聯集體農莊貿易的市場上，農民可以把一些副食品，如牛奶、蔬菜、瓜果等，拿到市場上自由出賣。

農民貿易不同於一般的商業，因此，對農村私營商業的改造，不包括農民貿易。

為什麼要對農村私營商業進行社會主義改造呢？因為：

（一）農村私營商業和社會主義有矛盾

農村私營商業和社會主義是有矛盾的，只有對農村私營商業實行社會主義改造，才能克服這些矛盾。就以小商小販來說，他們雖然是從事商品流轉中的勞動者，但他們和農民、手工業勞動者不同，他們極容易接受資產階級的思想影響。如果長期不加改造，任其自發地發展下去，不但不能改變他們的私有、分散、落後的現狀，把他們納入國家商業的計劃軌道，使他們更好地為農業生產服務，而且他們之中的一些人還會發展到進行投機倒把、抬高物價、摻假作偽，對市場起破壞的作用。如果把他們組織起來，就可以使他們成為國營商業和合作社商業的助手，增加城鄉間的商品流轉渠道，以滿足城鄉人民的需要，擴大和鞏固社會主義商業在農村的陣地和影響。

至於農村的商業資本家、富農兼商人，他們雖然在商品流轉中也有作用，但他們是剝削者，他們經營的商業是資本主義商業，投機取巧、牟取暴利是他們的階級性，如不加以改造，就會對社會主義建設起破壞作用。

(二) 改造農村私營商業是社會主義改造的一個組成部分

我國農村的私營商業，據一九五四年年底的初步估計，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。在這些私商中，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商人以外，絕大多數都是小商小販。在目前，農業互助合作運動不斷發展，城鄉人民購買力不斷提高的情況下，農村私營商業在活躍農村經濟生活中，還是一支不可缺少的巨大力量。從商品流轉需要方面來看，把農村私商全部加以利用，還不算多。因此，對農村私商不是排擠的問題，而是加強改造，發揮它們的作用的問題。

我國正處在過渡時期，有各種不同的經濟形態，凡是屬於私人所有制的經濟，都需要加以改造。農村私營商業也需要加以改造。改造農村私營商業是整個社會主義改造事業中的一個組成部分。只有加以改造，逐步改變它的所有制，逐步把它轉移到社會主義軌道上來，才能充分發揮私營商業的積極性，為社會主義建設服務。

隨着農村經濟的發展，農民需要購買和出賣的商品品種日益複雜，他們既需要購買大宗的生產資料，又需要購買零星瑣碎的日常用品；既需要出賣一些主要農副產品，也需要出賣家畜、獸皮、藥材、野果、廢銅、爛鐵以至豬毛、雞毛等零星物品。但現有的供銷合作社的零售網和流動供應組的力量，還遠遠不夠應用，還不能滿足農民的這種極為複雜的購

銷要求。在這種情況下，供銷合作社要擴大工業品的銷路，更好地為農業生產服務，就必須充分利用農村的私營商業，使他們收購供銷合作社無力收購的許多零星物品，和代銷許多為農民需要的零星商品。

農村私商中佔極大多數的小商小販，他們具有串鄉叫賣，可以深入偏僻鄉村的特點，他們不但担负着收購和分配部分商品的任務，並且還起着短距離的運輸作用。這種作用，是我們活躍農村經濟生活所特別需要的。因此，我們必須很好地加以改造和利用，使他們担负城鄉商品流轉的任務。

城鄉物資交流是經過千萬條綫來實現的，是多少年來自然形成的，它已經有了一定的商品流轉規律，供銷合作社現有的工作人員，是決不可能一下子來代替這幾百萬個私商的供銷業務的。因此，為了進一步把城鄉物資交流的工作做好，便利羣衆的購銷要求，供銷合作社必須通過各種形式，對農村私營商業實行社會主義改造，使它們為農業生產服務，為支援國家的社會主義建設服務。

（三）已經具備了改造的條件

目前，安排和改造農村私營商業的條件已完全具備了。以農村商業活動來說，國營商業和合作社商業收購的農副業產品，在一九五四年達到了商品總量的百分之七十，出賣的生產資料和生活資料的零售額，也達到了零售總額的百分之六十以上。農村市場的巨大變化，對於改造農村私營商業，

已提供了極為有利的條件。

國家在一九五三年起逐步對糧食、油料、棉花實行了統購政策，同時對糧食、油料、棉布實行了統銷政策。這樣就在主要的產銷關係上割斷了農民和城鄉資本主義的聯繫，農民買賣東西絕大多數都經過國營公司和供銷合作社，這就加重了國營商業和供銷合作社對於農村市場的責任，要它們全面地考慮對農民所需要的生產資料和生活資料的供應工作，以滿足農民生產、生活的需要。同時，由於對主要農產品實行了統購統銷，以及對私營工業擴大了加工訂貨，國家便掌握了主要工業品和農產品的貨源，使農村私營商業的經營業務，受到了很大的限制，日益縮小了自由市場，使農村市場發生了巨大的變化。

由於這種變化，對改造農村私營商業提供的有利的條件是：第一，國營商業和供銷合作社在批發上和零售上佔了很大的優勢，特別是掌握了貨源，這就使得所有農村私營商業必須依靠向國營商業和供銷合作社進貨，這樣，改造私營商業的基本條件就已經具備了；第二，由於國營商業和供銷合作社掌握了貨源，這樣，就控制了整個市場，穩定了物價。目前雖然仍有一部分不法商人在市場上搗亂，但從全國範圍內來看，私營商業再也不能像過去那樣為所欲為了；第三，國家對農村私營商業的政策更加明確了，各地黨委和人民委員會，也都重視和加強了對商業工作的領導。所有這些條件，都便利了對農村私營商業進行社會主義改造。

第二講 經過互助合作的道路 改造農村小商小販

（一）小商小販是勞動人民

我國農村中的私營商業，絕大部分是小商小販。據河南省的統計，全省的小商小販佔私營商業的百分之九十以上。小商小販雖然依靠商業來維持生活，但一般只有少量資本。他們有的開設小舖，有的擺貨攤，有的肩挑串鄉，街頭叫賣，有的作一些服務性的生意。他們都是依靠自己的勞動力，或主要依靠自己的勞動力，從事商品流轉中的勞動，並以這些勞動所得的報酬，作為他們生活的主要來源。

小商小販從事商品流轉中的勞動，他們是勞動人民，和農民、手工業者的經濟地位是相同的；所不同的，只是農民和手工業者從事生產勞動，小商小販從事商品流轉中的勞動。

各種生產品，包括工業產品和農業產品，從生產者到使用者手裏，都要經過很複雜的運輸過程。廣大的小商小販，就是這一運輸過程的參加者。他們資金很少，一般採取勤跑腿、多串鄉、勤買勤賣的辦法。他們要自己販運，自己買賣貨物，一切商品流轉中的工作，都要自己去做。尤其是小販，

勞動更艱苦，他們一方面要挑起貨物担子到四鄉串賣，直接把工業品送到農民手裏；另一方面又把分散的零星的土特產品收購起來。這就不得不跑許多的路，花費許多的勞動力。這樣得來的錢，是不能叫它爲剝削的。這種販買販賣過程中賺得的錢，是他們應得的勞動報酬。所以說，小商小販是靠商品流轉中的勞動過活的。商業資本家就不是這樣。他們的資本大，做的買賣也大，他們僱用店員或學徒，商品流轉中的一切勞動都是店員或學徒幹，商業資本家只是動動嘴。商業資本家既剝削生產者和消費者，也剝削店員。可以很明顯地看出：商業資本家和小商小販，是有着本質差別的。

劉少奇委員長在第一屆全國人民代表大會第一次會議上所作的“關於中華人民共和國憲法草案的報告”裏說：“在勞動人民中，除工人農民外，我國還有爲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。”農村中的小商小販就是包括在“非農業的個體勞動者”以內的。我們應當怎樣對待這些“非農業的個體勞動者”呢？劉少奇委員長的報告說得很明白，他說：“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以內的。”

（二）小商小販的作用

小商小販在商品流轉中的勞動，對國家、對人民都是有

益的。散佈在全國廣大農村的幾百萬小商小販，經營着各種不同的業務，他們都有一定的經營技術，能吃苦耐勞，挑上貨担子或推上貨車，任何偏僻的地方都能串到。在物資交流中，他們担负着重要的任務。他們把分散在農民手中的小土產、副業產品以及各類廢品集中起來，賣給國家，供國家作為出口物資和工業原料，既有利於國家的經濟建設，又可以增加農民的收入；他們把工業品或手工業產品，送到農民手裏，為工業品開拓了銷路，適應了農民的需要；在交通不便的偏僻地方，小商小販的短距離的運輸，對於溝通農村商業的渠道更有着特別重要的作用。多少年來，農民買賣東西，除了依靠鄉村的集會和集鎮外，大部分日常生活用品的購買和土、副產品、零星廢品的出售，都是依靠農村小商小販的。因此，小商小販這些有益的勞動，對於活躍農村經濟生活，擴大商品流轉，是起着重要作用的，是不可忽視的。

（三）通過互助合作的道路改造小商小販

因為小商小販從事商品流轉中的勞動，多少年來，他們都是圍繞在城市批發商的周圍。商業資本家利用這些小商小販，來攫取利潤。他們既剝削廣大消費者，也剝削小商小販。因為小商小販經常和商業資本家打交道，資產階級那種唯利是圖、投機取巧的經營思想和作風，對小商小販的影響也就很大。不少小商小販在買賣東西時，也往往是買的賤，賣的貴，從中抬高物價，欺騙農民，有時還有摻假作偽

的行爲。这种資本主義的經營思想和作風，對於擴大商品流轉，活躍農村市場，爲農業生產、爲農村消費者服務是不相符合的。因此，爲了正確的發揮農村小商小販的積極作用，就必須按照自願的原則，把農村小商小販逐步組織起來，加以改造，以適應農業生產和國家社會主義建設的需要。

小商小販既然是農村的勞動人民，又需要進行改造，那麼應該用什麼樣的方法進行改造呢？是否可以動員他們轉到農業生產方面去呢？根據目前農村市場的情況，和各地過去的經驗，採取轉爲農業生產的辦法是不恰當的。首先，因爲小商小販絕大部分沒有土地或僅有少量的土地，沒有從事農業生產的條件。其次，他們也沒有從事農業生產的技術，即使有點土地自己也不能很好地進行生產。更重要的是小商小販所從事的商品流轉勞動，對農民、對國家都有好處。這種勞動是不應該取消也不能夠取消的。使小商小販停止活動，轉入農業，只會窒息農村商業的渠道，對國家、對農民、對小商小販本身都會產生不利的影響。

改造農村小商小販的正確辦法，應該是通過互助合作的道路，把小商小販組織起來，使他們在供銷合作社的領導下，擔任城鄉商品流轉的任務，逐步過渡成爲供銷合作社的商業。

（四）小商小販組織起來的好處

根據各地試點的經驗，把小商小販組織起來，通過各種

不同的互助合作形式，對他們進行社會主義改造，是有很多好處的：第一，組織起來以後，小商小販的供應、採購、運輸等業務活動，就可以納入供銷合作社的計劃軌道之內，克服他們經營上的分散性和盲目性，就便於供銷合作社對他們進行統一的管理，便於更好地穩定市場。第二，小商小販組織起來以後，能夠更有效地分担農村中一部分商品流轉的任務，這對溝通城鄉物資交流、活躍農村初級市場，都有很大的作用。尤其是在便利農民買賣上，會收到很好的效果。像山東省益都縣的一個基層社，僅組織了兩個賣油郎，就解決了三千戶農民的食油供應問題。第三，組織起來，能夠更好地發揮小商小販現有的人員、資金、設備的作用，使供銷合作社今後在擴大零售網和增添人員、設備等方面，可以大大節約。第四，組織起來之後，由於統一運用資金，分工協作，就可以克服過去分散經營時有人辦貨、無人賣貨或有人賣貨、無人辦貨的困難，同時適當地解決了分散經營時因為資金不足，不能組織貨源的問題。第五，組織起來後，能夠逐步擴大公共積累，給小商小販過渡到供銷合作社商業準備物質基礎。同時，組織起來以後，經營管理可以改善，商品流轉費用可以降低，收益可以增加，小商小販生活上的困難可以解決，勞動的積極性也可以提高。第六，組織起來之後，供銷合作社可以通過業務活動，有計劃地對他們進行集體主義和社會主義的教育，逐漸克服他們的資本主義經營思想，使他們能夠更好地為城鄉物資交流服務。

第三講 改造農村小商小販 的幾種組織形式

通过互助合作改造農村小商小販的經驗還不多，現在根據各地試點的体会，大体上可分下面幾種組織形式，即：經銷、經營小組、代購代銷、合作小組（合作商店）和合營。現將各種組織形式介紹如下：

（一）經銷和經營小組

經銷：這種形式是小商小販以戶或以組為單位，按照計劃以現款向供銷合作社進貨，按規定的價格進行零售，从中賺取差價。為了活躍農村市場，這類經銷戶除了經銷供銷合作社的商品以外，還可以另外組織一部分貨源，但經銷和自營的比重，應在合同中明確規定，並由供銷合作社加以領導和監督。一般商販經銷合作社的商品，佔其進貨總額百分之六十以上，即可以掛牌為合作社的經銷戶。經銷這種辦法簡便易行，是可以普遍採用的一種改造形式。

供銷合作社只要掌握了貨源，在小商小販自願的原則下，根據市場的需要，就可以建立經銷關係。凡是經銷戶（組）都必須與供銷合作社簽訂業務合同。合同要規定：从

國營公司和供銷合作社進貨，執行統一的價格，定期提出購貨計劃，並服從供銷合作社的業務領導。此外，在合同中還要根據具體情況，適當地規定出領導和監督的辦法。為了合理地安排農村市場，使經銷戶的主要業務納入供銷合作社計劃之內，並服從供銷社的領導，在組織小商小販經銷時，供銷合作社還要注意下面的一些事項：第一，掌握經銷戶的進貨計劃和營業額，要做到全面照顧和淡季、旺季的合理調節；第二，適當分配貨源，除盡量發揮小商小販推銷零星商品的積極作用外，還要切實防止造成積壓或脫銷的不平衡現象；第三，小商小販的資金困難，可採用互相調劑、清理存貨資財的辦法加以解決；第四，督促他們改善經營管理，通過羣衆監督的辦法，幫助他們糾正資本主義唯利是圖的經營作風，改善小商小販同農民的關係。

通過經銷的形式，把小商小販組織起來，就可以使這些經銷戶的主要業務，納入供銷合作社的計劃，保證他們的貨源，使價格也得到統一。這樣，就可以活躍農村商業，穩定農村市場，保障小商小販的生活。

經營小組：這是一些同行業或者業務相近的小商小販組織的。他們為了業務經營上的方便，自願聯合起來，接受供銷合作社的領導和監督，按期向供銷合作社報送全組的進貨計劃或收購產品計劃；並服從價格管理，統一組織進貨或者統一推銷一部分土產；各戶資金獨立，分散經營，自負盈虧。這種組織形式，目前還不普遍。

这种形式，適宜於那些商品零星複雜、供銷合作社尚未掌握貨源的行業，以及資金少或勞力不足的小戶。正因為供銷合作社還沒有掌握这一部分貨源，所以还不能通过業務來領導他們。但因為他們已經組織起來了，有了初步的經營計劃，並服从價格管理，供銷合作社就可以加以領導和改造。

以上講到的經銷和經營小組，它們經營的業務已經在一定程度上納入了供銷合作社的計劃，並且服从價格管理，这就大大減少了資本主義的自發傾向。同時，它們和供銷合作社發生了一定的联系，所以就具有了社会主義萌芽的性質。这些組織形式，如果再進一步改變生產關係，就可以逐步过渡為供銷合作社商業。

（二）代購和代銷

改造農村小商小販的另一種形式是代購和代銷。这就是由小商小販根據合同，向供銷合作社繳納一定的保證金，遵照規定的價格，在一定的地區內代購或代銷供銷合作社指定的商品，賺取手續費或相當於手續費的差價。这种形式適宜於有勞動力或有經營技術而資金較少的小商小販，特別是適宜於那些流動串鄉的小販。

这种改造形式，也是簡便易行的，只要由供銷合作社根據市場及業務經營上的需要，確定了代購代銷的品种，並从小商販中選擇適當的人員，經其本人同意後即可簽訂合同，進行業務活動。