

他們變了樣

北京、上海小商販聯營后的新面貌

王鴻等著



通俗讀物出版社

PDG

內 容 說 明

本書所搜集的幾篇文章，反映了北京、上海兩地在改造資本主義商業中的一個側面：小商小販實行聯業後，商業面貌煥然一新，充滿了新的氣象。文章里，記述了商販們在改造中的思想轉變過程，商販們在接受改造後的各種新變化。這些新面貌和新變化，充分顯明了共產黨改造資本主義商業政策的正確性。

書號：0772

我們變了樣

——北京、上海小商小販的改造

著 者：王 鴻

鴻

編 者：通 俗 讀 物 出 版 社

北京市資料出版業務登記證出字051號

(北京德勝門外73號)

印 刷 者：中 華 印 書 局

中 華 印 書 局

(北京德勝門外大街12號)

發 行 者：新 華 書 店

新 華 書 店

開本：787×1092 1/32

字數：16千字

印張：1

定價：(4) 九分

印數：1—20,000

1956年3月第1版

1956年3月第1次印刷

目 錄

还是联营好.....	姜鍾德(2)
一个棉布攤商的喜悅.....	姜鍾德(7)
他們变了样.....	王 鴻(13)
人的变化.....	湯有仁(19)
小業主商店改造的榜样.....	陶 存(25)

还是联营好

姜 鍾 德

孙瀛洲是北京东四人民市場棉布联营組的一个組員。在十七戶棉布攤商組成的联营組中，他的資金最多，連貨架、貨物和現款統統計算在內，共有一千五百多元，比一般只有几百元的小戶多得多。聽說他为了参加联营組的事，思想斗争得很厉害；我到他家去訪問，主要是想請他談談他那时的思想斗争过程。

我去找他的时候是早晨九点鐘，离他上班的时间还有两个半鐘点。他正坐在床沿上安逸地喝茶，一边听着收音机，看着老伴兒做面。他旁边的爐子上煮着一壺开水，飄蕩出一縷縷白色的薄霧。收音机播送的歌声和水壺里滾水的嘟嘟叫声混雜在一起，再加上他老伴兒切面条的声音，气氛顯得非常寧靜，非常安詳。如果我事先不知道这家主人的身份，我会以为这是个退休的老年工人的家庭。

我說：“老孙，你真会納福啊！”

他笑了，擺了擺手，仿佛要擺掉什么不干淨的东西似的：“这在以前可不会这么寧靜！那时候早去出攤了。

联营以后，我們有了上下班制度，我这时候才能在家里呆着。”

接着，他就跟我扯起当初他怎样参加联营組的事。

他說：“一九五五年三月間，我們棉布攤商組組長李子揚和金永年跟大伙商量联营的事。一开始，我不贊成。为什么呢？因为我觉得联营对我只有害处，沒好处。”

他当时是这样考慮的：第一，他認為联营不可能搞成功。以前，他看見过某些資本家搞联营，因为每个人都只想到自己，誰也不为共同的買賣着想，結果大部分都垮了。他想：“我的本錢最多，随随便便参加進去，垮了不是我最倒霉？我已經五十五歲啦，跟前又沒有个兒女，本錢賠掉了，怎么办？”第二，他想到他参加了联营，即使買賣不垮，可是他的收入要比过去减少，觉着不划算。他們的同業醞釀联营时，提出：剛開業，不管是誰，每个月只能拿三十五塊錢。孙瀛洲想：“我單干时候，一个月能賺六十多塊錢，現在减少这么些，多吃虧！”他左思右想，不贊成联营。因此，当別人在东四区人民委員會領導下，都遞条子申請联营时，他沒有遞。

沒遞条子的，一共有五戶。除了一戶因有其他收入決定歇業外，剩下四戶起初都是想繼續單干的。剛開始，醞釀联营的會議，沒有叫他們参加，后來东四区商

業科的同志說：“也不妨叫他們听听。他們不参加联营，听听也有好处。”

不料，他們一旁听，就發生了变化。

“头天晚上，就有兩戶报名参加。”孙瀛洲說，“第二天晚上又有一戶报名，剩下我自己。这三戶原來都是因为怕每月拿的錢不够維持生活才不参加的，后來在会上听說对于經濟情况特別困难的，联营組有照顧，一定不叫生活成問題；再加上他們看見大伙一心搞联营的热乎勁兒，都願意参加了。这一來，剩下了我自己，这时候，我沒有主意了。”

当天他回到家里，沒有睡好觉。老伴兒劝他：“还是参加吧！大家都贊成联，你为什么特别？”他觉得这话对；可是一想到过去某些资本家搞联营搞垮的情况，一想到他以后每个月只能拿三十五塊錢，就又犹豫起來。

他又考慮了一整天，最后才决定参加。

“同志，”他跟我这样解釋：“后來我想通了。我怕联营垮台，完全是过慮。以前搞联营搞不成功，那是资本家自己搞的啊！那时候，誰都是只为自己打算，怎么会不垮台！这会兒搞联营是政府領導，大伙一个心，都是要走互助合作的道路，这能会跟过去一样？我們同業中間，每一个人都关心联营的事，心可齐啦！我想，这一定

不会垮台。”

收入少的問題，他算了算細賬，也解决了。他算得很仔細：过去每个月流水多，能賺上六十多塊錢，不錯；可这不是固定不变的啊！人家十六戶都联上，就自己一戶單干，哪里还能賺这么些錢！不可能的。他又想到，經銷以后，國家是按照計劃給他們貨，即使他的流水还有那么多，可是他不能想進多少貨就進多少貨，六十多塊的收入是不能長期保持下去的。他还想到，联营組每个月發給每人三十五塊錢是暫時的，將來还要按照劳动的好坏評薪；他認為他業務熟，評薪后一定还不止这三十五塊。……这样一想，他終於下定决心，申請参加。

参加以后，他馬上覺得联营比單干好。他的收入固定了。以前他的流水虽說不錯，但每到淡季或者陰雨天，就很不行。現在不管什么季節，什么天气，他每月都能領到一定的工資。正像他所預料的，評薪后，他的收入增多了，每个月可拿到四十三塊多。更出他意料的是他的資金投入联营組后，还可以拿到股息。这样，他的收入就更多。如果不参加联营，無論如何也掙不了这么些。另外……

“另外，我比过去安心。”孙瀛洲說，“过去一天忙到晚，很少在家吃过一頓舒坦飯。可是現在我每天十一点半才当班，晚上八点鐘什么事都沒有啦，回家尽管安心

睡，多痛快！”說着說着，他又笑了，拿起茶碗來，輕鬆地呷了一口茶。

他接着說：他的工作也跟過去不同。過去啥都得干，現在只干收款工作。“比過去省心多啦，省心多啦！”他對他的工作連聲說好。

至于怕垮台的問題，他參加了聯營後，越發覺得這是過慮。聯營組幾個月來的營業額，都比單干時好得多，大家也一直團結得很好。這些事實，使孫瀛洲清楚地認識到，現在的聯營和過去資本家自己搞的，有很大不同，有本質的不同。

“現在，”他停了停，又說：“我想起當初不願參加聯營時候的思想，覺得很可笑。我那時太糊塗了，什麼也不懂——我現在懂得的也不多，我得好好學習。”老頭子謙虛起來了。

我看了看表，已快到十一點，他該去上班了。我離開了他的家。他送我出來的时候，再三地挽留我：“在這兒吃便飯吧！我晚去會兒沒關係，知道你來，我昨天晚上跟組長告了會兒假。”他說得很認真，完全像職員的口氣——買賣的性質變了，做買賣的人講的話也變了。

一个棉布攤商的喜悅

姜 鍾 德

“我叫何蘊華，就是过去在北京东四人民市場擺攤賣布的那个何蘊華。不过，我現在不是攤商了，是人民市場棉布联营組的組員。整个市場，我們棉布攤商組織起來得最早，我們的联营組在一九五五年四月一日就成立了。

“您要我談談参加联营組的事？哎，提起这事，話可長啦！咱得从一九五五年三月間說起。三月間，花紗布公司安排市場，棉布攤商組長李子揚和金永年跟大家商量联营的事，說是單干又劳累，買賣又不好，不如联起來好。人家說得很对，很有道理。大家都信服他倆的話。东四区人民委员会也很支持他倆。后來，他倆就对大家說：‘誰願意联营，誰寫个条子遞來，条子上只要寫上你的姓名，寫上你自願参加联营就行。’

“第二天，大家都遞了条子，我沒有遞。

“我为什么不遞？因为我沒有本錢。您奇怪了吧？做買賣怎么会沒有本錢呢？可我真是一点本錢都沒有。原先我也有过本錢，申請一九五三年牌照的时候，我还有

四百五十塊錢的本兒。怎么会光啦？是慢慢耗干了的！單干的時候，不像現在有固定收入，花錢也不像現在有譜。那時候，營業賬跟家用賬混在一塊兒，也可以說是沒有賬：營業好，多花；營業不好，少花；營業壞，可就動老本啦！遇上婚喪嫁娶的事，更得動老本。一九五四年一月，我老父親先去世，用去一百多塊錢。九月間我老母親又去世，連看病帶買棺材，一下子就用去了兩百多塊。您想想，我經過這兩回變故，還能剩下錢？對，您說得對，我們單干那會兒，跟農民單干一樣，辛辛苦苦地經營，一遇到天災人禍，一下子就給弄光了。

“我的本錢就這樣搞光啦。怎么办呢？只有另找出路了。不久，我就給一家小布廠訂綫，可是從早到晚才打一塊綫（二十碼長），掙五毛錢，一家單干，維持不住。一九五四年年底，花紗布公司照顧我，借給我八疋布的貨叫我賣，我才又在人民市場出上攤。我的貨都是公家的，自己什麼都沒有，我怎么能參加聯營呢？能把公家的貨聯進去嗎？我想這不能，所以當時我就沒有遞條子。

“可我那時真想參加聯營，我不能老是依賴公司啊！再說單干的苦滋味，我也嘗夠了哇！唉！這個小本經營啊，不知讓我吃過多少苦！因為本兒小，周轉不靈，我那時的貨，有好些是從批發商那兒賒來的。他們賒給我的貨，價錢特別高。常言說得好：‘現錢買加一，賒賬八

当十’，就因为这，成本就高了。一塊兒擺攤的，人家賺兩個錢，我只賺一個；人家賺一個錢，我不賺錢或者賠錢。又不能要得比人家貴，要得貴，沒人買哇！這是熬賬的難處。到還賬的時候更要命：批發商要賬要得非常急，有時候你还不上，他坐在攤上等着，賣多少他都拿走，結果你做半天買賣，不落分文。

“本錢小，貨色自然也不全。‘有什麼什麼花布嗎？’‘沒有，您揀這種吧，一樣。’‘有什麼什麼白布嗎？’‘賣完啦，您撕這塊吧，一樣。’問什麼，什麼沒有，這哪行！人家自然掉頭就走。一遇陰天下雨，更糟糕：有時一整天只賣几毛錢，有時一整天不開張。

“買賣雖然小，累得可不輕哪！一大早起來去買貨，然後守攤守上十几个鐘頭，拐回家還得算賬，盤算下一步買賣，一弄就是大半夜不能睡覺。一年到頭都是這樣——那時候為了做買賣，哪有功夫休息啊！

“就這樣，同行之間為了搶買賣，還鬧不團結。在過去，為了爭好地方還罵街哪！我們之間流行一句話叫做：‘一步差三尺’，為爭一步地盤，都能鬧得臉紅脖子粗。

“同志，您說人家組織聯營，像我這樣的人，還有個不願意參加的？可我沒有一點本兒，我怕人家不要我。

“我們的組長李子揚那時不明白我的心思，他見我

沒遞條子，就問我是怎么回事兒。

“我把我的顧慮跟他說了。他聽完了，笑着說：‘原來是因為這啊！這好辦，只要你願意聯營，別的問題好解決。’他回去跟大家商量了一下，決定吸收我參加聯營。他們說得好：‘大家都走上合作化的道路，怎能撇下老何一個人！’‘老何雖說沒本兒，可他是咱們市場的同業兄弟，再說他又是一個行家，為什麼不要他！’

“我就這樣參加了聯營組。

“組里一點也沒虧待我、歧視我，組里根據我的能力，叫我做會計工作。同志，會計的責任可不輕啊，一切銀錢都經我的手，什麼賬都由我記，我還要編造預算，計算盈虧……。聯營組這樣信任我，我除了好好幹以外，沒別的話說。

“什麼？你問我參加聯營後，得到哪些好處？嘿，好處可多啦！頭一件，我不再像過去那樣時時刻刻擔心一家人的生活問題了，我們聯營組的組員每個月都有固定收入。前幾個月，我每月拿三十五塊錢，最近又開始評薪，評定後，我可能還要多，一家三口的生活足夠維持。第二件，我不再像過去那樣勞累了，聯營組的組員都是分工負責，各管一門，我只搞會計，不搞別的。我們都有一定的工作時間，每天只幹八個半鐘頭，不像過去什麼都得自己幹，一幹就是十幾個鐘頭。第三件，我們

同行不再是冤家了，現在大家都是一家人，誰做的買賣，都有大家的份兒。還有一件我壓根兒想不到的好事，就是組里為了提高我的工作能力，還讓我到會計補習學校去學習了三個 month，不管是學費還是書籍費都是組里拿的錢。同志，小時候念書是父母出錢；長大了，一年到頭為生活忙碌，沒有錢也沒有時間念書；現在不單有時間念書，自己還不拿錢，這在過去，做夢也夢不到啊！

“我們全組的情況？我也可以跟您談談。我雖然沒有組長知道得那麼全面，可也差不離。我們全組的組員，收入一般都比過去好，因為我們的營業總額比分散經營的時候大得多。分散經營的時候，十七個攤子每個月平均賣一萬六千塊錢，現在每個月平均賣兩萬一千七百多塊。每人每天都是只干八個半鐘頭，而且每隔十天休息一天——我下禮拜一就休息。

“前邊櫃上，您去了沒有？您要是去了，一定會看出，我們的布置也跟過去大不相同。以前每隔六尺長的地方就是一個攤子，貨色少，擺得又很凌亂，可是現在，十七家的攤子連成了一片，五丈四尺長、一丈四尺寬的地方都是一家子！我們的貨色有三百多個品種，比過去最大的一個攤子还要多出五六倍。擺出來的貨也分門別類了。我們設有花布組、平紋布組、斜紋布組和其他布組。我們還預備了顧客意見簿，訂立了服務公約，開

展了劳动競賽，保證做到百拿不厭，百問不煩。我們处处在向國营商店學習，向國营商店看齐。

“現在顧客對我們也跟過去大不相同啦！以前，他們總怕我們的價錢高，尺碼不足。这也难怪，过去个别不老实的攤商也的确欺騙過顧客。經銷以後，我們的價錢完全跟國营的一樣，可是顧客还是不信。你跟他再三解釋，他还是不信。現在，我們一組織起來，有國营公司領導，顧客們都信任我們了。他們都說：‘現在在你們這兒買布不会吃虧啦！’這真叫我們感動。有好些机关团体現在都在我們這兒買布，以前可很少有。許多人參觀了我們的联营組，都說我們組像个有点規模的商店了。——同志，您現在有空吧？我領您到前邊櫃上看看去！”

他們變了樣

——記北京東四區人民市場針織百貨聯購

聯銷組組織起來前後

王 鴻

一九五五年七、八月間，北京天氣最熱的時候，東四區人民市場西棚二百多戶攤販的心情，比天氣還熱，十四個聯購聯銷組在這時先後成立起來了。加上四月份成立的棉布聯購聯銷組，在人民市場里已經有十五個小商小販的互助合作組織了。

針織百貨聯購聯銷組是十五個聯購聯銷組中最大的一個，是由五十四戶攤販共六十個從業人員在九月一日正式組成的，到現在已經合伙干了三個多月的買賣。過去，這五十四戶就是五十四個單位，哪家的資金也不多，誰也沒有力量大批進貨，因此，商品品種很少，就以大戶來說，最多也不過百十個品種，很多顧客需要的東西大家都沒有經營。現在大家聯起來了，資金統一使用了，全組根據市場需要制訂進貨計劃，經營的品種也多了起來。組長李子麟說：“我們現在一共有一千三百多個品種的商品，這是我們單干時誰也沒有經營過

的。”另一組長于敬儀說：“我們在業務上的矛盾完全沒有了，現在大家本着團結、互助、合作、友愛的精神在一起工作，人和人間的關係也變了。”

在組織起來以後，攤販們的生活也發生了顯著的變化。單干時為了奔生活，大家都是很早就來擺攤子，在攤子旁邊一站就是十二、三個小時。每天回到家里，累得骨頭都發酸。同時，幹什麼事都是一個人，看攤是自己，進貨是自己，繳稅、辦事也是自己，有事離開就要隨時收攤。要是有人生了病不能擺攤，生活就要受到影響。會計趙文英說：“從前一天到晚擺攤，和同業爭執，和顧客吵架，家里攤上的事都要自己惦着，忙起來連飯也顧不上吃，生活沒有一點規律。我的身體很弱，就是因為這七、八年來看攤看出來的。”

組織起來了，現在每個人都不像從前那樣生活了。針織百貨聯購聯銷組成立以後，組里已定出上下班制度，現在早班是九點半到五點半，晚班是十二點到下午八點，其餘的時間，完全由各人自己支配；同時，組里還規定每人每月有兩天公休，每年有十至十二天的假期，對長期生病的有照顧，全年不請假的，年終視營業情況還有獎勵。根據大家的能力，業務方面也有了分工，會計、採購、售貨、總務，一樣一樣分得清清楚楚，各人只要守住崗位干活就行，再不是“眉毛鬍子一把抓”了。許

多組員不但有時間照顧自己的家務，而且有時看一場電影了，有些因勞累致病的組員，由于得到適當的休息，也逐漸恢復了健康。用趙文英的話來說，現在他們是“精神愉快，身體健康”。

聯購聯銷以後，攤商們也初步樹立了新的經營作風。在他們中間有些人確是“攤商世家”，小買賣傳了好幾代了，年代少的，擺攤也擺了七、八年，對於投機取巧、欺騙顧客，差不多每人都有一套。據于敬儀說，那時小攤上的貨價是沒有一定的，賣東西專看對象，隨機應變。舉例說吧，顧客買襪子，拿出五角錢一雙的他嫌次，便拿出一雙七角的，要是顧客再問還有好的沒有，准說還有，變個花色就說是九角、一元的，其實那還是七角、五角的貨。解放以後，特別是他們遷到人民市場以後，像這種欺騙顧客的行為是大大減少了，但還不是完全沒有。現在呢？他們都這樣說：“我們聯購聯銷了，貨品是什麼規格就說是什麼規格（掉色不掉色、下水抽不抽等），是什麼價錢就要什麼價錢。”

針織百貨聯購聯銷組還訂立了服務公約，開頭就有這麼兩條：“全體組員對待顧客要態度和藹，做到百拿不厭，百問不煩”，“全體組員必須做到愛國守法，展開批評和自我批評，如有行為不正及違法事情，即報請行政部門處理”。于敬儀說，他們組自成立以來，全體組