

# 買 易

對內刊物

不得遺失

## 東北百貨公司經理聯席會議

### 目 錄

	編者的話	
專 題 報 告	本年度東北百貨公司的方針與任務 ——葉部長在東北百貨公司經理聯席會議上的報告	1
	國營百貨公司的任務 ——王副部長在東北百貨公司經理聯席會議上的報告	5
	易副部長在東北百貨公司經理聯席會議上的報告	9
	易副部長在東北百貨公司經理聯席會議上的總結報告	14
命 令 規 章	國營商業與合作社的結合問題 ——董處長在東北百貨公司經理聯席會議上的報告	16
	東北行政委員會 東北銀行 商業部 聯合命令	20
	附 東北銀行 商業部 所屬省市縣分支行及省(市)廳(局)縣及各級公司現金管理規定	20
彙 報 摘 要	東北行政委員會商業部規定各種人員守則	24
	① 瀋陽百貨公司彙報摘要	28
	② 哈爾濱百貨公司彙報片斷	30
	③ 黑龍江省百貨公司彙報摘要	32
資 料	① 東北國營商店分佈圖	
	② 全東北各省市百貨公司(商店)單位統計表	35
	③ 全東北各省市百貨公司(商店)所屬單位統計表	36
	④ 安東百貨公司介紹	46
物 價 統 計	大會籌備工作檢討	53
	① 主要城市二月份主要物品平均價格指數表	55
	② 主要城市二月份主要物品平均價格表	56
	③ 主要城市三月中旬旬初旬末主要物品價格表	

# 16

東北行政委員會商業部編印

1949. 4. 5.

訂  
定  
章

2

---

---

## 編 者 的 話

### 東 北 百 貨 公 司 經 理 聯 席 會 議 報 告

一、葉、王、易部長在東北百貨公司經理聯席會議上的報告，指示了新情況下國營商店的方針和任務，望各地商業部門要很好學習、討論，並貫徹到工作中去。

二、董處長關於國營商店與合作社結合問題的報告，希各地展開研究和討論。

三、各省市百貨公司經理在會議上的彙報，本期因篇幅限制，未能全部刊出，今后將陸續發表，以供各地之參考。

四、本期因出會議特刊，過去所登載的各種物價統計材料，未能全部刊出，特此說明。

五、希望各地商業部門，經常將該地商業活動及工作經驗，多向本刊投稿。

「貿易」編委會

一九四九. 四. 五.

---



## 專 題 報 告

# 本年度東北百貨公司的方針與任務

——葉部長在東北百貨公司經理聯席會議上的報告——

### (一)方針和任務

關於百貨公司的方針和任務：「按群眾需要和我們的力量，放手拋售物資，回籠貨幣，依靠群眾力量和合作社向私商的投機破壞行為做鬥爭，相對的穩定物價」。這樣提，對不對？行得通或行不通，請大家討論。

中心是：放手拋售物資，回籠貨幣，過去沒有這樣提過，也不敢這樣提，我認爲今天就可以提了，因爲過去沒有物資，過去少發些票子還不成，更不敢說回籠貨幣。那麼今天是根據什麼這樣提呢？

一、根據新的形勢與總的任務：在長江以北的敵人力量，基本已被消滅了，戰爭的矛頭已指向長江以南，全國勝利在望（當然不能盲目樂觀，還要準備消滅繼續抵抗的敵人，絕不宜有輕敵思想）。東北已是處在遠離戰場可以和平建設的後方，像過去那樣大軍雲集，需用大量票子，物資供不應求，影響物價，那種情況已不存在了。

東北經過了土地改革以後，農村封建勢力基本消滅了；解放了大城市之後，工人覺悟空前提高，並有了組織。這樣的情況，使我們更可以依靠着廣大群眾的力量與投機搗把者做鬥爭。東北今天有相當的條件（政治、軍事、經濟）和力量（人力、物力、資力）進行生產建設，但必須物價較穩，才有利於生產，如果像往年那樣，物價不斷高漲，就不能很好生產。因此就要按群眾的需要和我們的力量，大量拋售物資，回籠貨幣，穩定物價，使生產能夠順利進行。

二、根據我們的物資力量：這裡所說的物資力量，就是群眾所需要的食糧：如高粱、小米、大豆、紗和布（包括手巾、襪子綫在內）、鹽、燃料（木炭、煤、木柃）木材。金子雖不是主要的，但與某幾種工業材料的價格是有聯系的。

今年的城市調劑糧，已有了足夠的準備，只要你們好好的推銷出去，把票子收回來，前幾天還怕高粱米不夠，現在已從公糧的高粱中調劑出來一個很大的數量。麥子數量較少，但遇必要時在六月以後可從華北換些進來。萬一麵粉價漲一點，可能影響其他糧價，但是有限度的。大豆還有剩餘，最近有些地方大豆漲價了，應該說是沒有調劑好，瀋陽的小米漲價，合江的小米沒出路，這說明了有了物資以後，還需要我們很好的調劑。紗布是否有？肯定的說：「有」。十幾天以前爲什麼有些市場缺貨？那是工作上沒有搞好，今後可以改進。現存紗布和今年能生產的紗布，除公家用外，市場是銷售不完的（數目字從略）。鹽更是沒有問題，只是靠我們好好的計劃和及時的運輸。煤炭根據現在的生產量，只要把各方用煤計劃搞好，分配、運輸恰當，我看大致不會出什麼問題。在東北有廣大的森林區，木柃是不會成問題的。木材今年生產四百萬立方米，可運到鐵路沿綫三百五十萬立方米，此外各省砍伐的還不少，但運輸是個大問題，分配更是大問題，過



去沒有作過，沒有經驗，需要好好研究，要什麼樣的木材，怎樣才能適合市場的需要，什麼時候，那種需多少？但可以說基本上木材不缺。

根據這些物資來源情況，有力量而且應當大量拋售，剩下的只是工作、計劃、分配（時間、地點、數量、規格），運輸上的問題，如何能夠把這些方面安排得恰當，少出漏洞，這就是今後主要的關鍵。希望大家在這些地方，多多研究，把它搞好。

三、根據金融情況：照我們這樣的計劃，從現在起到九月底可以不發票子，因為百萬大軍進關後，他們不用東北票了，這樣使票子發行的情況，起了根本的變化。同時我們的稅收又經過了一次整頓，煙酒專賣開始了，公債發行了，都可以收回不少票子。但生產的投資數目很大，除了上述辦法收回票子以外，還要依靠放手拋售物資，回籠貨幣，來完成這偉大的任務，這任務就放在到會同志們的肩膀上。如果能作到這幾件事，加上好好的管理與投機搗把者做鬥爭，就能穩定物價。如果物價在較長時期能夠穩住，在市場上就必然發生存錢不存貨的心理作用，這種作用的影響必然大大減低貨幣流通速度，將大大的增加市面上的貨幣流通量，這是應該估計到的。根據以上政治情況，物資力量、金融情況，我認為今天東北的物價，可以相對的平穩，但不是說絕對不變動，我估計全年最多漲一倍，可能爭取不超過百分之六十。如果這些情況分析沒有錯的話，那方針任務就不會錯的，希望大家研究和討論，但不用懷疑沒有這樣大的物資力量，你們要在這裡研究分析清楚，回去就放手去幹，如果萬一在幹的過程發生了變化，當然大家要交換情報，根據變的情況重行考慮方針與任務。但在商業部沒有明確指示改變之前，絕不許動搖猶豫。

## （二）怎樣辦？

### 甲、放手推銷，積極推銷：

不論要回籠貨幣也好，要穩定物價也好，首先必須放手推銷與積極推銷物資，否則便是空談。要真做到敢於放手，積極推銷，必須首先克服下列這幾種思想：這幾種思想，可能有不同看法，也可能有爭論，在我們這個系統裡存在着的，但不是普遍存在着的。這幾種思想是放手積極推銷的障礙，因此必須指出來。（1）不相信自己的物資力量，或者恐怕物資不及時。這是普遍存在着的。因為過去是物資困難，要供給部隊要支援戰爭，使我們的商店常常缺貨，這是事實。但這些現象已過去了，現在有了物資，也許還會因為計劃不週密以致某些地方仍會缺貨，但這是工作上的問題，是可以克服的，不能與過去根本物資缺乏的情形，相提並論，今天要乾乾淨淨去掉這些顧慮的思想，不要存有經驗主義的想法。（2）物價必漲，存貨比存錢好，待價而沽的老一套思想。今天應該有所改變。今年的物價我看可以相對的穩，理由上面已經講過。（3）低價限買搭配出售的辦法，和怕貨架子賣空了，不好看的思想，必須克服。前者是不合經濟原則的，後者由於我們今天有物資力量。只要我們在分撥計劃上運輸上能夠糾正過去的缺點，調度靈活，早有準備，不等貨物沒有了才來着急，賣光了的事情，就很少可能會發生，就是偶然發生，也不會有大害處。（4）代辦思想：如果有這種想法，布紗、食鹽、糧食都是代財政部或銀行推銷的，只賺幾個錢手續費，做得不大起勁，那就大錯特錯，因為這些都是大宗貨物，是回籠的主要手段，不管是自己經營的，或是代銷的，我們應當把它肯定為自己的推銷的任務，回籠貨幣的任務。上述這些思想如果不去掉，對放手推銷，積極推銷是有障礙的。以上這些思想的根源是經驗主義作怪。因為過去一貫是物資缺乏，物價不斷上漲，這種經驗，已深入每個同志的腦筋。當然過去在領導部門是有缺點的。如低價政策的失敗，情況的傳達與任務的指示，不具體不及時，從到會同志發言中看出來，物資分配與調整無計劃或計劃不週密，或不及時，這次哈市缺布，而東興、毛皮公司及



松江存布，沒有及時調整。但下面的毛病也相當的嚴重，必須從上到下，從下到上，上下雙方都深刻的自我檢討，把病源檢查正確，才能對症下藥，達到治療目的。這些問題，從去年下半年到現在，實際上存在着兩種不同的看法與做法，去年十一月間我會指出要反對三不怕的思想（不怕資金多、不怕存貨多、不怕商店多），因為這些如果超過了適當地限度，就不合乎商業利潤計算的原則。老商場的話——貨如輪轉，這是做生意的道理。我們不要把商店看做倉庫，放手推銷，積極推銷，這是今後最中心的工作任務。

乙、完成回籠貨幣任務：放手推銷的目的，是要完成貨幣回籠任務，要回到銀行的金庫才算回籠。必須建立金庫制度，各公司每日收入現款，俱要入金庫，各公司需用現款，要提出預算，經商業部批准給以支票，另向銀行支取，過去在貨幣使用上，太隨便了，現在改為這樣辦，你們都覺得有困難，但如果還照過去的辦法，聽由你們自由的開支，則上面的整個困難，就無法解決，因此只好要局部服從整體。這個月總會計局就要成立，一切現金收支，都要按計劃、按制度辦理，不論那個部門都是一樣。出售物資除必須的交換外，以收取現金為原則。但經過總會計局，批准轉賬者，還須轉賬，不要以回籠任務為藉口硬要現金。同時要反對藉口回籠任務，硬把工業急需材料，或前綫急需的物資留做商品不肯撥付，必須掌握照顧大局的原則。

丙、今年的物價政策是把主要生活必需品的物價，以去年十一月為基點一百，全年平均總指數不超過百分之二百，即不能超過一倍，力爭做到不超過百分之一六〇（即漲價百分之六十），在目前一般的要把物價暫時穩定在現在的水平上。這樣提法對不對？做到做不到？請大家討論：以去年十一月物價為基數作為一百，到二月份的幾種主要物品的物價指數，據銀行統計為百分之一四二，三月份物價下降了現在大約只在百分之一百三十多一點，如果現在能穩住，直到九月底可能漲的不多，還可能不漲，其全年指數也不超過百分之二百。道理已在前面說過。問題是要大家為此而奮鬥。除了稅務、專賣、公債等回籠辦法，由各部門分工負責外，同志們必須按照商業部規定，推銷貨物，回籠貨幣的任務，百分之百的完成，這樣的物價就有保證了。

今年許多條件都比去年好，與去年有着根本的不同。這一點必須研究與分析清楚。我所說穩住現在的物價水平，不是說工農產品價格都不變，剪刀差應有改變。一般的說剪刀差是縮小，不是消滅。怎麼變？大體上布與糧的比價還要變。去年十一月特別着重這個問題，那時糧價過低，布價過高，如果那時不主動提高糧價壓低布價，這次平津解放後，東北糧布價的變動，就會更波動。今後糧與布比價，擬定每噸糧比解放布三疋到四疋，瀋陽與南滿為四疋，北滿約為三疋或三疋多。具體辦法，商業部另行規定。

在這裡順便說說拉物價的方法，因為過去和現在都有所爭論的。遇到物價上漲，經過研究之後，認為應該而且可能拉下來的時候，怎樣拉？從市價拉下來？還是從主觀預定的低價拉？我的意見應從市價拉下來，例如：假定解放布以每疋一百六十萬元為適當，而市價已到了二百二十萬元，就從二百二十萬元去拋售，放手拋售，首先把他穩住二百二十萬元，價錢跌了，然後落到二百一十萬元，逐漸落到預定的一百六十萬元，如果一百六十萬元還售不出去，在沒有重新研究決定變更預定價格之前，基本上我們還要穩住一百六十萬元，不能無條件的隨便再降。這種辦法絕不能解釋為跟市價跑。因為（一）他有預定的價格目標。（二）雖然由市價開始拋售，但一經開始之後，就放手拋售，把它穩住，而不是天天跟市價跑。（三）最後要拉到預定的價格為止。但事先必須慎重考慮，要有足夠的物資力量，拋售以後，要放手要堅決幹下去。反之如果從預定的低價去拉，就會產生下列的缺點。（一）拋售的物資，未能發揮其最高的回籠效能。（二）不能趁機打擊



投機者。(三)萬一物價拉不下來，則賠了夫人又折兵。

物價問題的處理，要使原則與實踐相結合，從實事求是出發，否則就會左右偏差，會吃虧。經過三翻四復研究之後，物價政策決定了，就要堅決貫徹下去，當然絕不會一帆風順，毫無波折的，必須反對盲目樂觀情緒，而要兢兢業業，防止偏差，尤其要經常了解情況研究與反映情況，修正錯誤與缺點。

### (三) 如何保證任務的完成

甲、物價鬥爭像打仗一樣，決定之後，就要貫徹下去；反對「無政府無組織無紀律的行爲」，堅決執行指示，服從統一指揮，步調一致。當然根據不同情況，不同地方（如南滿和北滿）應該有不同的價格，但都由商業部統一規定各地價格同時工作，不要各自爲政。如果在執行過程情況有了變化，可以向上反映，必須經過批准後，才許修改。

乙、改進作風，真正作到商業化（如營業時間、態度、貨真價實）企業化，但不是把自己部門化成獨立國一樣，而是整個國家的企業化，要精密核算其成本與利潤和如何作法有利，不要把商店看做機關。以後不論報告與指示，俱要具體及時，計劃運銷要週密，上下關係要密切，要互相信賴，互相支持。反對鋪張浪費，用不着像私商那樣修飾門面，因為我們是國家商店，就是門面差一點，群眾也知道。我們應該提倡兢兢業業，反對自滿，反對盲目樂觀；要有獎有罰，奉公守法，有成績者獎，貪污腐化不負責任者罰。要把業務學習和政治學習相結合，主要是要精通業務，幾年來的物價政策，因私商投機破壞行爲做鬥爭的經驗，要總結起來，對於自己學習與教育幹部，都是寶貴的教材。

丙、與私商的投機破壞行爲做鬥爭。對私商要團結又要鬥爭（統一戰綫）保護工商業政策，我們必須遵守。我們也必須團結工商業家同我們一塊，以便共同打倒國內的反革命勢力和帝國主義勢力，並迅速的恢復和發展生產。但單就做生意方面來說：要與私商做鬥爭；我們要拋售，他們也要拋售，我們要管制市場，他們要投機搗把，我們要穩定物價，他們要波動物價，這實質上就是階級鬥爭，立場要站穩，不能左右偏。我們力量與私商力量對比如何？必須相信自己力量是佔着大大的優勢，但同時對自己工作的弱點要有足夠的估計。並要時時刻刻謹慎小心的防備投機搗把者採用游擊式對我們射擊與破壞。要給投機者以政治的（如去年底到哈爾濱及合盛）經濟的打擊，對破壞行爲者，依法處罰（如瀋陽加工業，糧食裡，豆油裡濻假）對於私商一切妨礙我們執行任務的行爲，都要堅決的與他們鬥爭，當然不是要消滅他，如果偏左也是錯誤的。我們不要完全靠政治力量，採取許多統制辦法來統制他，基本上要依靠經濟力量來進行鬥爭。大的（如對外貿易、食鹽運銷）統制之外，一般的應允許商業自由，對於投機搗把囤積居奇者則取締之。只要有了正確的商業政策、物價政策，掌握了主動權，就能在市場上起領導的主動作用，能夠防止或制止一切投機或破壞行爲。

丁、幫助建立群眾供銷合作社使他成爲國家商店的支柱，這與改善人民的生活和私商鬥爭推銷貨物，回籠貨幣穩定物價等，都有密切關係，發展合作社，使它與國營商店結合起來，減少城市商業作用，避免商人中間剝削，逐漸減少商人投機搗把的機會。這是根本解決的辦法，因此國家商店有義務幫助合作社。





## 國營百貨公司的任務

——王副部長在東北百貨公司經理聯席會上的報告——

### 一、經濟建設是東北全黨壓倒一切的任務：

東北完全解放，全國正要完全解放。東北全黨的任務是發動人民進行新民主主義經濟建設，以支援全國的解放戰爭，爭取解放全中國。同時要用一萬二千幹部下鄉搞土改那股勁去進行這複雜細密艱苦困難，同時是壓倒一切的經濟建設的任務，發展國營經濟（特別是工業）與合作社經濟發展。這樣才能有效地而不是空談地支援全國，改善人民生活。

### 二、商業部門的任務：

1 採購國家需要的糧食工業原料、農民副產品以供給工業生產外必需要發展工業。

2 推銷工業成品滿足城鄉工農群衆的生產需要，生活需要，收回貨幣，平穩物價，週轉國家建設的資金。

3 與私商各種破壞行爲進行鬥爭，以保護國家經濟計劃的順利完成。

這以上任務的實現，必須抓住基本一環，便是在積極發展國營商業的商品流通中去把勞動群衆組織起來，組織到合作社裡來，主要是去發動組織、幫助廣大農民供銷合作社與職工的消費合作社。因爲只有緊緊依靠群衆，依靠勞動群衆並把他們組織起來，以上的任務才能勝利完成，國家經濟建設才能按計劃完成，我們的經濟才能更有計劃性，計劃性是我們新民主主義經濟與資本主義經濟根本不同之一，也是我們最優越的特點之一。所以又可說商業部的基本任務是發展國營商業，發達廣泛的群衆合作社。更具體而顯明地說：商業部要向農民換回農產物、副產物，向工人收回貨幣，向商人破壞行爲進行鬥爭，並引導其私人工商業向正確的方向前進，在這一過程中把勞動人民從經濟上組織起來，把私人經濟組織起來與國營經濟結成整體。

### 三、國營百貨公司的任務：

在商業部門總任務之下，國營百貨公司的任務是：積極供應勞動群衆特別是工人生活物資的需要，收回貨幣執行價格政策，發展群衆性合作社與一些私商的破壞行爲進行鬥爭。

### 四、積極供應勞動群衆需要、深入與製定推銷計劃：

1 不深入研究勞動群衆的需要，不去積極設法儘可能地滿足其需要是不對的。有東西不賣把百貨公司當倉庫，反正東西沒有短少，這種想法是不對的。因爲不設法解決勞動群衆需要，就必然會影響其生活與生產。不把生產出來的東西賣出去，那必然也會使生產停滯起來，當然更談不到擴大再生產與生產發展，所以說那種想法是錯誤的，因爲那會破壞了我們整個建設計劃。歷史上長期戰爭，物質困難環境所造成某些相當嚴重的保守思想，今天應該是根據今後新的形勢來加以更正與克服了！

2 我們的主要對象是誰？是工人和農民就是勞動群衆，他們人數最多，是生產大軍，是最需要解決問題的，幾年來的貿易工作着重於向農民來收購國家需要的物資，就是向農民來交換。今天新的情況下，顯得對工人方面問題解決就差的太多！我們不少百貨公司是設在一般市民區，而在主要工廠區、礦山區，那裡廣大工人群衆最需要幫助他們解決問題，恰恰我們注意不夠，應該說這是很不對的。這個缺點必須立即克服，和工會商量從優秀的職工中抽出可靠的人來，在這些區域開辦國營商店，要求在五月底前，在主要國營工廠區的國營商店都能一般建設起國營商店來

，靠着工人（公教人員在內）和農民我們積極的幫他們解決問題，這才能使我們的計畫的實現得到保證。

3 深入研究群眾需要，是我們製定推銷政策計畫的基本出發點，群眾的要求是複雜的，今後日益複雜起來。因為革命就是要勞動人民有豐裕的與文化的生活。對群眾需要，那種粗枝大葉簡單馬虎的看法是不合實際的。我們必須深入調查，系統而經常研究群眾需要什麼？（品種）什麼樣的（質量標準）多少（數量）？什麼時候要（時間）？在什麼地方要（地點）？什麼價才相宜（價格）？群眾購買的能力（購買力）？

沒有這些材料的調查研究統計是會主觀主義的，會損害人民利益的。我們許多損害是從這一方面而來。沒有連系群眾深入群眾的作用，沒有深入不倦的調查研究，不去依靠群眾（群眾組織）這些材料是不能了解得實際的，百貨公司工作人員從上到下必須都要經常、每天賣貨接觸群眾中注意這一條，這是我們確定政策、製定計畫的基本出發點。

#### 4 推銷計畫：

不是根據倉庫現存來訂推銷，而是根據群眾需要與國家力量等來訂計畫。群眾需要而自己沒有的應設法去解決，國家需要出賣的應該研究與群眾的需要相結合設法推銷。

今天不可能設想群眾一切商品都能由我們來解決，這不僅是國家不能完全掌握這樣種類繁多商品的緣故，更因為有私商存在。國營商店與合作社的任務應該是經過逐年累月來增高自己在整個商品流通額裡的比重，這一比例數越大，便是標誌着新民主主義經濟發展越大。生產的越快，便是標誌着新民主主義經濟發展的越快。推銷計畫必須包括着這樣的一種精神就是：與私商擁有同樣的商品中，國營商業要爭取市場，要爭取群眾。不是減少自己供應的責任，恰是要相反要依據一定的條件，來擴大自己的推銷。我們要深刻了解這是一個鬥爭問題，是我們的新民主主義經濟究竟向那裡前進的問題。

#### 5 用什麼方法推銷：

地區不同，條件不同，主要方法不同，一般說來對有組織的群眾儘量經過合作社來推銷，就是批發給合作社，或請合作社代賣，同時不放鬆零售，要注意在零售中要促進勞動群眾組織到合作社中來，要注意如何不被投機破壞份子所利用。

#### 五、價格政策：

1 根據葉部長的報告，大家已很了解：東北已沒有集中作戰開支最大用錢最多的野戰大軍，全東北連成一片這與以前幾年根本不同，加上去年不是災荒而是豐收等條件，我們今年現款支付可能更有計畫。若是能積極組織從各方面回籠貨幣，那麼今後是有條件使物價平穩的，這一條與以往幾年有基本不同，因之我們的方針是平穩物價！

必須積極組織貨幣回籠為平穩物價而奮鬥，因為物價平穩對建設中的東北人民利益是很大的，對物資的囤積思想是不對的，怕賣了吃虧（不是不合理的賣）是不對的，賣不了不怕是不對的。

2 物價指數是關連到發行狀況這一因素的，除此以外物物之間的比例又是一定時間供求關係的反映，他有其客觀規律，我們應仔細研究其客觀規律，加以正確地引導，以符合於戰爭利益，生產利益，勞動人民的利益，這就是物價政策的基本出發點。離開客觀情況作不通，一味地任其自流必然會造成損害。在總的爭取平穩這一方針之下，還要仔細研究主要物資適當比價，以發展我們的工農業建設，商業要配合各方面進行這一工作的系統研究，目前商業部所規定的幾種物價基本標準，便是根據一定材料研究的部份結果，今後要開展這一研究，使其更全面些，更實際



些，更系統些，以達到發展什麼、限制什麼的目的。這一價格政策的規定，是我們黨與政府和人民間最重要的關係之一。各地應展開研究提出種種的材料，要求在今年之內作出來近五十種主要物資比價的系統說明，這一說明中說是反映了歷史的與今天的生產與消費的、本區與外區的、政策方向的材料。

3 總的物價變動不是某一個小地區所能解決得了的。因之各地必須在商業部（根據財經委員會的決定）統一佈置指揮之下，去掌握依據基本物價規定，根據當地市場具體情況有步驟地經常去調整，主要物資必須有計劃配備到一定地點，否則不能應付，不同的物資要有不同的重點，鹽要按人口普遍配置，糧食則重點大城市及缺糧區，紗布要經常配備到大城市，季節性來到時要分散得更廣些，堅決貫徹反對糧食的封鎖。地區間的差價依據不同的商品要有所不同，專賣性的物資差額中，以使其無利圖為原則，其他則按正常流通給與一定程度的利潤。煤炭是全區三個中心點統一三個地區的價格，以距煤礦近的地方賺錢、遠的賠些錢來賣，這是抽肥補瘦，不然有地區的工業便不能獲得動力，同時不同的煤種也不易全盤合理使用。各省依據商業部總的規定基本標準，規定省內主要地點基本標準。

4 今天的條件下，廣泛地組織起群眾的合作社來，才能使物價平穩的方針得到保證，沒有嚴密廣泛的分配組織，必然是會給投機商人以若干空隙。有了基本物價標準後，各地應隨時注意克服波動，超過標準則放手出賣，不要限制數量，而價格則從高處賣起，使其下落以打擊投機商人。低價公賣不能解決問題反給投機者以發財機會，這必須要各地都按此執行，同時動作。不然仍會幫助投機。如哈市賣麵，瀋陽沒大量運來賣、吉林未大量賣，結果哈市頂不住，瀋陽賣糧遼寧不賣，結果便宜了私商。

#### 六、回籠貨幣：

整個回籠計劃，財經委員會已有通盤佈置，商業部門應擔負的任務，是整個回籠計劃中主要的部份。商業部所負擔的回籠任務絕大部分要由百貨公司來負擔。

回籠任務的完成，是各級百貨公司主要任務完成的表現，也可以說是各種任務集中的表現。因為只有密切聯繫群眾，積極推銷了貨物，切實地去依靠合作社，正確的執行物價政策，向商人破壞行為進行適當而有效的鬥爭，內部有很好的組織建設，充分發揮國家物資的作用，與資金的使用，這一回籠任務才能順利實現。

回籠任務之所以重要，因為他表現出推銷了生產品，解決了群眾的需要，他使物價平穩成為可能，使建設資金能週轉，使擴大再生產成為可能。國營商業在整個商品流通中比重的反映，所謂回籠任務是指着出售了商品收回了貨幣，交國家金庫才算完成任務，至於在一個商店裡一手收回，一手又放出這不算任務的完成。各級百貨公司應千方百計設法使物資多銷售，現款少支出，使更多的貨幣回到國家金庫。在這方面的成績要互相比賽！我們要鼓勵在這一方面的創造與這方面優越的成績，切實執行賣貨報告、收款報告制度，嚴格遵守現金入庫制度，這是嚴格的紀律，必須切實檢查遵守，責成各省廳市局負完全責任。

#### 七、保護私人工商業與一些私商的破壞行為進行鬥爭

1 保護工商業者合法經營不受侵犯，並不是說我們允許誰來破壞我們新民主主義的經濟，新民主主義的商業，主要是發展國營商業與合作社供銷消費事業。方向是用持久的群眾經濟的（結合一定必要的行政管理）工作來擴大我們的市場，去向私商爭取群眾，方向的基本問題是究竟由國家給合作社來領導群眾呢？還是把群眾交給商人去剝削；是向着社會主義前途來前進呢？還是



向着資本主義後退呢？當然是前者而不是後者。因為只有前者才是有計劃的分配，是整個計劃經濟中不可缺少的部份，是走向遠大前途的道路。而後者則是縮減新民主主義經濟的，那是會使小生產自發生長到舊資本主義的道路。是緊緊的依靠着廣大勞動人民組織起來逐漸實現有計劃的合理分配呢？還是一直依靠私商來進行盲目的市場交易呢？這是一個根本方向問題。

2 對私商不警惕，對工農合作事業不夠熱心，有的還放縱私商，依靠私商，這是我們商業部門存在的一些偏向，不廣泛地組織起勞動群眾的分配組織，便無力去與破壞行為鬥爭；不與破壞行為進行正確的鬥爭，便不容易連系群眾、組織群眾。我們要隨時擴大我們在商品流通額裡的比重，這是我們發展國營商業、合作社商業的主要標誌之一。

3 但這方面任何簡單、草率、急燥行政命令而不靠艱苦持久的群眾工作，不進行學習複雜巧妙的鬥爭，亦是不能完成任務的。要善於學習，善於依靠群眾，要善於使自己的隊伍整齊、堅強，任何無政府無紀律，任何脫離群眾放鬆警惕，都會造成以破壞者可乘之機。

4 工商管理：目的是在於了解掌握和私人工商業引導其走上正確方向，反對其破壞行為的那一方面，不是一切統制起來，也不是放任自流。

要具體的分析工業與商業，要具體的分析各種行業，不同的行業有不同的具體態度。

我們在工商管理方面，要進行下列三個問題的調查：

① 一般分開業、停業、轉業的登記，資金營業的登記，這是了解其整個發展趨勢與動態的。

② 私人工商業（行商、座商）的活動之典型調查，這是具體了解我們政策實施對於工商業的影響和應怎樣去引導其正確發展又應怎樣與其破壞方面進行鬥爭，應該進行一工廠、一商店、一小市、一小販、一行商之系統調查研究。

③ 商品流通額的調查統計，這是為的了解國營商業、合作社商業在全部商業中（商品流通額）比重多大？變化如何的。如何調查方法還未想好，可以與稅局結合與鐵路局結合去研究。

要求在第二年度內基本上完成工商業一般登記。至於典型調查應該積累若干材料，由商業部商業廳（局）指定對策進行調查，整理出來，至於商品流通額的調查，要求在秋前在幾個大城市摸出些方法來，冬季要求在全區進行。

#### 5 貫徹內地貿易自由，反對封鎖

內地貿易自由，可以使城鄉物資交流，發展工農業生產，內地間的相互封鎖，必然會造成物價在地區間的嚴重的不平衡，反倒刺激物價上漲；一九四七年冬到一九四八年春，便是明顯的證明，災區糧價突出，糧食去不了，影響到產糧區高漲，反過來又影響到災區更高漲。這樣的高漲結果，更促其農民賣糧的觀望心裡和市民爭購心裡。

國家掌握不了的生產品，這不可能一切包辦，因之需要群眾自由流通，國家能全部掌握了的生產品，更不需要封鎖。

靠封鎖來解決局部地區物價平穩的要求，這是辦不到的。因為今天全東北總的物價，不是任何一個地區的問題，而是一個整個問題。

#### 6 市場管理

目的在於掌握交易情況，便於組織起來。同時也免去漏稅及搗亂。這種組織應該便於群眾的買賣，而不能妨害群眾的買賣。市場上限定價格是不對的，也是作不通的。限制的不合實際就發生黑市，結果等於不限制。物價的平穩不是依靠限價與行政強迫，而是依靠國家經濟力量的作用的發揮引導。



## 易副部長在東北百貨公司經理聯席會議上的報告

### 壹、國營商店的特點：

(一)我們的國營商店是無產階級領導的，是新民主主義國家的國營商業，其特點是為廣大工農群眾服務的，不是剝削壓迫工農群眾，而是扶助他們發展生產，發展經濟，改善人民生活。因此他與舊中國國民黨所謂的國營商店，是根本上不同，有本質上的區別，他是資產階級所領導的專為剝削廣大工農群眾，是為着帝國主義官僚資本家而服務的。不是為着廣大工農群眾的利益。其次它與英美帝國主義國家的所謂國營商業也有根本上的區別，他們也是為了資產階級的利益來剝削廣大工農群眾的。再次與蘇聯社會主義國家的國營商業有其共同點和不同點，共同點都是無產階級領導的，為工農群眾服務的，不同點是處的社會環境不同，他們今天是處在社會主義的社會環境，而我們是處在新民主主義的社會環境，這點今天也有區別，這是第一個特點。

(二)我們的國營商店是新民主主義經濟體系中的組成部份之一。因此，我們的國營商業是有整體性統一性的。我們必須要反對有些人存在着這種局部觀點，本位主義的思想和作法，他不與國家整個的經濟建設相結合，不了解整體性和統一性，不了解在發展人民經濟與國家經濟中國營商業起着促進生產與分配物資運銷物資的重要作用。同時他也不了解要與真正群眾性的合作社相結合。因此我們要求他要了解國家的整個工農業生產情況，了解交通運輸，銀行發行，財政供給等情況，了解人民生產和人民生活需要情況，要與真正群眾性的合作社緊密的結合在一起，要起着促進生產發展與分配生產物資的調劑作用，與整個新民主主義國家的經濟建設工作結成整體，這是第二個特點。

(三)我們國營商店是處在新民主主義的社會環境之中，不僅有國營經濟，合作經濟，並且還存在着私人資本主義的經濟。(封建官僚資本主義經濟例外)因此在社會環境確定了國營商店的另一任務，是要與私商主要是與投機搗把、囤積居奇的私商作鬥爭，東北局指出今天東北存在的階級矛盾主要是什麼呢？封建勢力被打垮，土地平分了，地主與農民的矛盾不存在，今天東北主要的階級矛盾是資產階級與無產階級的矛盾，所以階級矛盾的存在，必定有階級鬥爭的，這是第三個特點。

以上這三點是國營商業工作今天主要的特點，希望大家要有明確的認識，這是個原則問題，是否對，還希望大家多討論。

### 貳、目前國營商店幾個主要的組織建設問題：

我們今年國營商店的組織任務是什麼呢？按着目前的實際情況和需要，應該是繼續發展與健全我們的組織建設工作，保證新情況下新任務的完成。在這個任務底下，提出目前幾個主要的組織建設問題。

(一)健全與建立國家商業網：根據目前材料的統計，全東北百分之八十的縣城有了國營商店的組織。營業單位(商店、門市、營業所)各省合計共有三百六十五個，哈爾濱、瀋陽兩市直接經營的有七十八個，委託的經營所有一百九十四個共計六百三十七個(臨時收購糧食的糧棧除外)。根據以上的情況，數量上是不少了，質量上就很不够！有的才開始建立，有的建立不久，工作不健全，組織不完備，幹部質量低，與群眾連系很差，比較健全的具有規模的僅在各省省會和直



屬市領導的幾個大城市而已。這種估計大體差不多。根據這樣一個組織情況，如何負擔和完成葉部長昨日告訴我們的本年度國營商店的方針和任務——放手推銷物資，收回貨幣，相對的穩定物價。也就是說一方面大量供給人民特別是工農群眾的生活與生產必需品，同時也就是拿回票子，平穩物價。因此，國營商店的任務是很大的，在組織方面，應該繼續發展和健全起來。如何發展呢？發展到什麼程度呢？在討論葉部長報告中，有的同志提到，商業網到什麼程度？現在我們來講一下這個問題。第一，要求在今年內要做到一般縣城要有國營商店，內分百貨和糧食（土產）兩個部份，已有的應該健全機構，工作方面要求要比較健全。不僅有門市零售，同時還要有批發，其批發對象是真正群眾性的供銷合作社，如果沒有此機構的地方又需要建立的應建立。第二，要求在主要的工礦區建立國營商店，它的任務是通過（支持）合作社供給職工人員的生活必需品，收回貨幣，並幫助職工合作社的發展。各主要工礦區如何建立，由各地商業部門負責去研究執行，這是一件馬上要辦的事。第三，要求在一萬人口以上的集鎮成立營業所，作為國營商店最基層的組織，國營商店網到這樣程度，他也要與群眾性的合作社很好的結合。

（二）加強領導部門的領導，健全領導機構：第一要求成立東北百貨總公司，統一百貨公司的業務和計劃，在統一的計劃內去主動的分撥、調劑、加工、運輸等工作。更好的貫徹百貨公司的方針和任務。把過去的不統一的、缺少計劃的、不及時的缺點改正。第二，要求各省（市）百貨公司要建立和健全社會服務部，專門辦理公營企業、省（市）百貨公司之間的代買代賣事項，以及加強互相間的聯系。以免省與省之間到處設攤子的現象。第三，要求各省（市）廳（局）及商業部直屬總公司成立計劃工作部門，各縣各省公司指定專人負責作計劃工作。其任務製訂計劃，審查計劃、檢查計劃的執行情況，研究某些專門問題以便計劃及時和統一，計劃部門並要結合各有關部門精確的去研究人民的生產及消費情況，他生產什麼？消費什麼？總的品種，數量、規格、什麼時間、地點、要多少？以作製訂計劃的根據，配合國家的經濟力量（工業、農業生產，交通運輸等計劃），省應研究全省，縣應研究全縣。要有正確的計劃，如果沒有組織機構執行，就會落空的。第四，要求建立各省（市）廳（局）的運輸組織機構，在運輸會議上，陳雲同志指示，商業部要建立運輸部門的組織，如果運輸搞不好也會妨礙工作，影響物資供給，各省也應該了解各省各種運輸能力交通情況。如大車、輪船、汽車、火車等，運輸時間，運輸地點，保管倉庫，要訂出食鹽的運輸計劃。東北總的有糧食運輸公司，各省呢？有的有了運輸科，有的還沒有，有的應健全，沒有的應建立。第五，要建立幾個中心城市的商情網（如瀋陽、長春、哈爾濱）以它為中心了解附近地區的物價情況，隨時的向商業部報告，但情報要有系統、真實、可靠、要迅速、除電話聯絡外，必要時可發電報報告。商業部經常綜合這些情報，出版商情通報，把主要情況向各地聯系，交換商情指導物價。對幾個主要地點可以改成電報通報。

（三）加強幹部教育，大量培養與提拔幹部，有了任務，有了機構，同時還要有人，人還必須會做，對任務才能有保證。

第一，目前幹部的情況，商業部系統除瀋陽市、熱河、內蒙外，所有人員，初步統計二萬六千餘人，如果加上瀋陽市、熱河內蒙估計數共有三萬餘人，在這些人員中幹部佔百分之五十七（職員在內）工人佔百分之二十五，勤雜人員佔百分之十二，部隊佔百分之五，其次，黨員在各種人員中所佔比例：幹部中黨員佔百分之十，工人佔百分之零點七，勤雜人員佔百分之一點二，部隊佔百分之六。再次看看幹部質量，我們的幹部絕大部份是『八一五』以後陸續參加的，新的青年知識份子做這一門工作都沒有什麼經驗的，同時在我們工作機關裡，往往形成忙閑不均的現象



，除其他原因外，一般的說，幹部能力不高，水準差，業務不熟，不能擔任一面工作這也是事實。再其次根據目前總的形勢和任務，東北必須要調大批幹部入關，開展新區工作，商業部門也必須要調的，如遼北省三個廳長調走二個，九個科長調走七個，吉林省廳長調走一個，科長調走二個，縣局長調走九個，其他省同樣調走不少，數字未統計。

第二，根據上述幹部的情況和我們新的任務來看，我們當前的幹部工作方針是什麼呢？毫無疑問的加強現有幹部的教育，大量培養與提拔新的幹部，並且培養一批骨幹份子。其次如何去培養其方法是依靠各省自己辦輪流訓練班，在工作中帶徒弟，開工作總結研究會議等辦法。各省去年在培養幹部工作中，是有成績的，經驗也很多，執行了商業部門培養了二千幹部的號召，各省應該根據過去的經驗去總結一下，提高一步。

第三，我們也必須注意整頓組織，整頓現有機關的工作人員，並清洗那些不稱職的、貪污腐化的投機份子。

第四，除各省培養外，商業本部已成立了商業專門學校，學生一千二百人，其目的要求培養一批新的專門商業工作幹部，時間預定一年。

第五，根據上面情況來看，黨員數量是很少的，特別在工人中間的黨員數量最少，僅佔百分之零點七，這應引起特別注意。今後我們應該在幹部、工人、部隊、勤雜人員中吸收一批優秀份子到我們黨裡來，加強黨的工作。究竟發展多少，各省和當地黨委研究確定，商業部直屬機關由幹部處和總支部研究確定。

(四)改進思想，改進作風，我們在思想上還存在着若干的毛病與缺點，主要表現有以下幾種：

第一，對私商看法問題，我們還存在着有不正確的思想，一種是麻痺思想，不認識我們今天與私商還存在着有階級矛盾，因此，有的人認為保護工商業政策，是無條件的保護，因此，對市場不加管理，對破壞行為的私商也不作鬥爭，採取放任自流的态度。還有的人過分誇大私商力量，一種可怕的心理，這些都是不對的：是一種右的偏向。另外一種人認為投機搗把，無商不好，不分黑白，在市場上不讓其存在，在現階段來說是左的偏向。這些思想和看法，都是不正確的。我們對私商應該有正確的看法和態度，工和商要有區別，正當的商人與奸商要有區別，要有分析的態度，不要混攪不清，一概而論，如果是正當商人，不投機搗把，不作破壞工作，遵守政府法令，我們應該加以保護，如果是投機搗把，發橫財，破壞人民經濟建設，不遵守政府法令，我們應堅決的反對和鬥爭。

第二，對物資的看法問題，我們要堅決克服這種『怕』沒有物資，不敢放手拋售物資的思想。我們過去爲了直接供給戰爭的需要，曾經發生過物資困難，這是一方面。另一方面在調劑與分配物資工作上不够適當也是事實。今天我們要認識情況改變了，過去是供給軍隊直接戰爭，而今天軍隊進關了，戰爭離遠了，生產發展，交通恢復了，各方面的工作有了改進，這種新的情況我們必須有足够的認識，如果還是存在這種『怕』沒有物資的思想，他就會與我們的放手拋售物資的方針相抵觸，這叫做經驗主義。如果這種思想不克服，是不可能完成我們國營商店拋售物資收回貨幣，平穩物價的任務。因此，怕沒有物資的顧慮應該打消。樹立新的看法，如果我們今後在分撥調劑物資上有缺點時，可以大膽的提出意見，只要提的合理、適當、行得通，我們一定採納的。

第三，克服工作中的盲目性和無計劃的工作作風，強調計劃性，加強調查研究瞭解周圍工作



情況，建立精密計算的統計工作，過去的材料，有的是不全面，不及時，游擊主義，主觀主義的辦法，要克服這種辦法與作風，才能與新情況新任務相適合。

第四，克服工作中無組織無紀律的作風。它表現在對上不報告，不請示，打埋伏，調動不服從（如去年三萬噸糧食的問題），指示，制度不執行或執行的不徹底，這都是集中統一的障礙；用過去農村的游擊環境的手工業的方式，今天不適應了，因為今天是大城市國家規模，所以要強調集中與統一，要採取老老實實的態度，思想一致，行動一致，執行統一的工作計劃和制度，才能與整個國家經濟工作相配合。

第五，克服和平享樂，貪污腐化，對工作不負責的現象：有了大城市不願在鄉下工作，到了城市要住好房子，要坐汽車，要老婆，強調個人生活，忽視工作，這都是不對的。其次對工作不負責任及貪污腐化的表現，如運糧糧少，運布布短，丟錢丟貨，時常發生，據孫廳長談：吉林省半年統計貪污損失合計達二億。嫩江趙廳長報告半年來貪污損失案達八十餘件，約計二億左右。這次會計處在車站卸車不注意，一車鹽酸加里爆炸，遭受不應有的損失。我想其他單位也會有這些現象發生，不過程度不同而已，這種嚴重的貪污浪費對革命財產不負責任，任憑其損失的現象，必須立即糾正，不能任其發展下去，我們應特別注意，克服這種不負責任的作風，加強愛護革命財產的教育，並嚴格的檢查與執行紀律。

第六，要克服這種不安於工作，不安於業務，鬧地位的思想，不了解國營商業工作在整個國家經濟建設中的重要作用和地位，如果僅有生產工作，沒有分配工作，成品無法推銷，結果影響生產，如果人民所需要的必需品，沒有國營商店去分配，結果影響人民生活，因此國營商店，溝通城鄉物資的交流，扶助生產，調劑人民生活的必需品，這件事情是多麼重要，多麼光榮，問題不在於工作崗位大小，而是在於我們的工作效果如何，對人民負責的態度如何，只要我們的工作任務做好了完成了，在人民面前就有高尚的地位，我們要反對那種對國營商業工作看不起觀點，空談地位的思想，這是不對的。

#### （五）建立與健全幾個主要的工作制度：

##### 第一，工作報告制度：

（1）各級直屬行政部門要建立綜合性的工作報告，縣對省，省對商業部每月每季，年終等都要報告，過去的報告，不經常，不及時，不切實，有的不全面，應當改正。

（2）經營部門的業務報告，如縣公司應按時向省公司作報告，省公司應集全省向商業部東北一級總公司做報告，規定每月，每季，年終，分別報告各系統，互相了解情況，研究問題，解決問題，交流經驗，這是非常重要的事情。

（3）一般資料性的臨時的和專門的問題表報，需要那種材料就要研究那種問題，必須重視這項工作，上級機關有權利要，下級機關有義務執行。

##### 第二，經濟制度：

（1）要建立成本的計算制度，國營商店也是國家的企業部門，建立成本計算制度，才合經濟原則。成本計算的方法一般是以進貨價格加上運費、滯費及損耗。利潤的計算方法，不應單從票額看，而應從物價的總指數測量之，不但要計算成本利潤，更重要的是要計算資金週轉速度，提倡「薄利多轉」的方針，並要力求節省商品的開支，損耗等費用，減低成本，防止浪費。

（2）建立與健全金庫制度與預決算制度：一切現款交金庫，以達到國家對於現款有計劃分配的目的，支持財政，保證經濟建設的需要，各地國營商店必須遵照辦法執行，其詳細辦法另公



佈。

第三，實行獎懲制度：爲了提高工作效率，改進工作，在工作人員之中，必須賞罰嚴明，不僅有罰，而且有獎，因此特提出獎勵辦法：

(1) 獎勵金的來源，各單位可抽出一部份業務費做爲獎勵金。

(2) 每季度完了，實行獎勵，全體人員（包括經理及勤雜人員）必須參加評定，選出工作模範，在這些模範工作者中，根據工作成績，思想意識，分別表揚和獎勵。

(3) 懲罰辦法，由各單位擬具方案，呈請本部批准施行。

(4) 休假制度：

1 各級行政部門按政委會規定辦法執行之。

2 各級業務部門（經營部門）規定每週星期一下午休假，禮拜不休假。

(5) 統一頒發各種人員的工作守則：

1 店員（營業員）的工作守則。

2 保管人員的工作守則。

3 會計人員的工作守則。

4 出納人員的工作守則。

5 採買人員的工作守則。

已經擬了個底子，大家討論通過施行。

……第一，我們的有些國營貿易機關相當長期地沒有明確認識自己領導市場的重大責任，並放棄了自己的責任，沒有深刻了解，市場的劇烈波動對於整個國民經濟的危害性。第二，它們對商業資本的本質特別是它的投機活動的破壞性也認識不足。在臨清事件中，它們對私人商業資本的投機活動既未認真防範，也未設法制止，終至推動並幫助它們進行了投機破壞活動。第三，是不少的國營貿易工作人員還很不懂得商業，很不懂得經濟活動和市場發展的規律。因此，在臨清事件中，許多貿易工作人員所採取的步驟，就充滿了各式各樣的盲目的和魯莽的錯誤。他們是如此輕率，以至簡直沒有估計到，由於他們的許多盲目的魯莽的活動，市場供求和物價將要發生什麼嚴重的變動，以及這個變動對於千百萬人民和人民的政府將要產生什麼嚴重的結果。第四，尤其主要的，這次事件是經濟工作中長期存在的各自爲政，無集中統一領導，無政府無紀律狀態必然要產生的惡果。如果兩區步調完全統一，不要互相搶購，則臨清事件是完全可以避免的。所有這些就告訴了我們：雖然新民主主義國家的國營貿易機關，擁有一切必要的條件，如雄厚的資本，便利的國家信貸，優先的交通條件，靈通的商業情報等，但是如果沒有或不執行正確的政策，即『不善於運用它們』時，仍然不能達到國營貿易的目的，終至會被私人資本主義打敗，並斷送新民主主義經濟的前途的。

——新華社社論臨清事件與國營商業



## 易副部長在東北百貨公司

### 經理聯席會議上的總結報告

會開了十一天，大家所提的問題很多，有些問題在陳葉王和我的報告中已經講過了。有些問題還需要與有關部門商討才能解決，剩下的幾個問題，我來講一下：

一、對會議的看法：此次會議中確定了新情況下國營商業店新的方針和任務，有些同志對新的情況新任務有不同的看法，會議上經過討論，思想上得到解決，認識一致了。同時也總結和交流了過去百貨工作經驗，這是大會的主要收穫。

其次大會是有缺點的，同志們所提出的若干具體問題還未完全解決，如對私商的管理問題，在認識上大家一致了，但還缺乏一個具體辦法。會議原定二月份開，因搬家等遲到現在，這樣對計劃第二季度工作時間上不及時。同時在事務工作上也有缺點，有時吃冷飯住的房子也很冷等。

#### 二、國營商店組織領導問題：

(1) 同志們提出：『今後商業部門的工作都應該經過省政府，省政府應對商業部負責，商業廳不直接向商業部負責』這個問題，基本上遵照政委會決定，商業部門是政府的組成部份，一方面是地方領導一元化，另一方面是下級服從上級，政府掌握方針政策，確定任務，但在資金調撥，會計上是垂直系統，各省市廳局還應直接向商業部負責。

(2) 倉庫建設工作很重要，因倉庫建設不夠，使糧食遭到損失，過去雖然提出了，強調過，但各地因經費困難建設不夠，同時新解放區也缺少倉庫，這一條今後加在組織建設裡。

(3) 關於國營商業網，我們提出一般縣城、主要工礦區及一萬人口以上的集鎮設國營商店，經過討論後，都認為需要，但有的省提出幹部缺少，完不成任務，今天仍強調提出，首先在主要工礦區要設立起來，回籠票子，解決工人生活需要，並與私商作鬥爭。一般集鎮的國營商店，如果力量不夠時可以緩辦。幹部缺少必須加緊培養。

(4) 各縣組織還是工商科，照着政委會決定執行，幹部任免、調動等問題，仍然經過組織部門。和民政部門

#### 三、貨幣回籠問題：

(1) 拿物資換糧食不算貨幣回籠，只有把票子交到金庫，才算回籠，這一點應該明確。

(2) 在金庫制度上，有的人提出給國家代銷物資的票子，一定交回來；但地方資金可以自己週轉，不交金庫，這是不對的。今後各省地方的資金統一由商業部掌握，一切推銷物資的現款，必須回籠，必須交庫。各地業務經費(包括生活商品的開支和加工，採購等)等開支可能作出計劃，經商業部批准，然後憑支票支付，具體辦法以後命令公布，如不交庫，以違犯財政紀律論處。

#### 四、私商管理：

工業和商業要分開，如果是群眾需要的對發展國民經濟有利的工業，國家力量又不可能達到，我們可以扶助它，投機商業和正當的商業也要分開，正當的合法的不是投機搗把的商業，我們今天不反對，但投機搗把，破壞政策法令的，我們堅決與他們作鬥爭，因為這是階級矛盾和階級鬥爭問題。



### 五、物資問題：

(1) 我們解決群眾需要的主要物資是有的，但不是樣樣俱全的。因為我們還沒有那樣大的力量和可能，今後各省要自己多想辦法組織加工、加染、互相調劑。

(2) 加強運輸組織工作，有了物資以後，最重要的是把物資擺開，否則物資不及時，對供給人民需要與物價，貨幣回籠都有影響，過去有些物資商業部分配的不及時，有缺點，今後要多想辦法，克服運輸中的困難，這次大家要擬定一個包括地點，時間、數量的運輸執行計劃出來。

(3) 物價平穩的方針是確定了，全年的總指數以去年十一月物價為頂點上昇不能超過 200%，爭取不到 160%，要徹底執行，必須掌握和研究市場情況，配備自己的力量，調動物資要及時靈活，積極推銷並加強對私商管理工作。

(4) 去年三萬噸存糧問題：報告不確實，打埋伏，這是完全不對的。至於南滿飢荒，餓死人，基本的原因，是國民黨統治時造成災荒的結果，糧食運輸工作在當時情況下，也有某些困難，今後我們應該服從調動，報告確實，不打埋伏。

六、合作社問題：因這裡有很多問題，需要很好研究它，所以今天不能解決，只講幾點：

(1) 合作社的資金、貸款問題，這是銀行的業務，財政委員會是否委託商業部辦理，還沒決定。

(2) 國營商店扶助合作社基本辦法：

甲、買貨有優先權，可以批給他。

乙、價格上按公定價優待百分比，花紗布百分之三，糧食百分之五，食鹽百分之七。

丙、可以與它訂貨，如購糧、收土產等，但必須互相守信用。

丁、在政策上，工作業務上幫助它，給它建立會計制度等。

七、對商業部的領導上、作風上、分撥物資、掌握物價上等工作，大家提了許多意見是很好，我們必須研究，作為今後領導上改進工作的參考。

最後會議開完了，方針任務確定了，大家如何去開始工作呢？第一要肯定我們的任務，第二要認識在完成任務之中一定會遇到某些工作上的困難，第三要堅決克服困難去完成新的任務，我們必須採取群策群力的辦法，發動群眾，組織群眾力量，總結經驗，創造辦法，並分別先後緩急，有重點的佈置工作，大家團結一致，互相尊重，互相批評，互相監督，互相學習，互相交流經驗，為完成新的任務而鬥爭。

×

×

×

×

×

×

×

×

×



## 國營商店與合作社的結合問題

——董處長在東北百貨公司經理會議上的發言——

合作社和國營商店應當有着密切的關係，就是說：合作社得到國營商店積極的幫助，業務才能很好的發展，國營商店有了合作社的幫助，貿易工作才能普遍的展開，以下分幾個問題來講。

### 甲、國營商店幫助合作社發展是政治任務

有許多的私人商店，有的資本很雄厚，也有許多的小販，國家商店經過他們推銷貨物，收買土產，不是很現實嗎？爲什麼還必須與合作社結合呢？今天東北要大量的普遍的組織農村供銷合作社，其意義何在呢？

(1) 團結小生產者，成爲公私經濟橋樑，發展新民主主義經濟，走向社會主義社會——廣大農村千千萬萬的小生產者，他們需要生活資料與生產資料，他們有很多的農產品與副業產品需要出售，是最廣泛的貿易對象，這裡就產生一個很大的問題，就是這些小生產者買東西和賣東西，要經過誰的手呢？經過私商的手，就要受到私商的剝削，經過國營商店的手，不但避免中間剝削，避免走向舊資本主義的道路，而且發展了國家經濟與合作經濟走向社會主義社會，所以這是對千千萬萬小生產者經濟領導權的問題，是有關社會發展的兩條道路問題。

農村供銷合作社，是團結與領導千千萬萬小生產者經濟與國家經濟密切結合的橋樑。

我們黨所依靠的力量，是工人階級，和它所領導的工農聯盟，我們發展合作社，合作社組織和領導小生產者經濟與國家經濟密切的結合，就是在經濟戰綫上擴大和鞏固工農聯盟，所以合作社工作就是工農聯盟的組織工作的一部份。

(2) 與國家經濟結合，施行計劃經濟——計劃經濟是新民主主義經濟基本特點之一，生產要有計劃，消費要有計劃，對外貿易要有計劃，但是一切計劃，必須有群眾基礎，散漫的小農經濟是施行計劃經濟的困難，合作社是千千萬萬小生產者由個體經濟走向集體經濟的組織者，他能將千千萬萬的小生產者，在供銷上，生產上組織起來，在國家經濟領導之下，幫助國家施行計劃經濟，成爲國家計劃經濟的群眾基礎。

(3) 在國家商店領導之下，與投機商人作鬥爭——我們現在要保護私人工商業，但對投機搞把，囤積居奇，破壞新民主主義經濟建設的奸商，一定要作堅決的鬥爭，從去冬購糧和賣麵兩個事實看出有些私商——是在經常的找我們的空子搞鬼。今後這種搞鬼和鬥爭會更多起來。

與私商破壞行爲作鬥爭，固然需要政治力量的配合，但主要的是經濟力量，我們要能普遍的建立起供銷合作社，團結在國營商店的周圍，就是與私商鬥爭勝利的保證，國營商店應把合作社看成是自己與私商鬥爭的有力和忠實的盟友。

有一個同志講「他在某地組織了一個合作社後，私商業務受到影響，不知是發展合作社對，是照顧私商對？我的答覆是：「老百姓被剝削是『痛苦』，我們的任務是在於最後消滅剝削，那個地方合作社組織起來之後，那個地方的私商剝削行爲，就去掉了」。

(4) 減少中間剝削，保護群眾利益，發展生產，改善群眾生活——農民生活之所以過不好，主要的是受地租，高利貸，苛捐雜稅的剝削，和貪官污吏土豪劣紳的敲詐勒索，這個問題，在解放區已經解決了。其次是買賣東西要受中間剝削，又因爲被剝削所造成的貧困，無力生產，付出



了不應該支出的支出。減少了應該收入的收入；這個問題，現在還沒有完全解決，需要合作社來解決這個問題。

合作社能在供銷上減少中間剝削，保護群眾利益，更能用組織資助運銷等辦法，推動農民副業生產。就是說合作社能減少農民的支出，增加農民的收入。支出的減少，收入的增加，就是農民生活的改善。

(5) 農民思想意識的改造——散漫的，落後的，廣大的小生產者，經過合作社的組織，和集體的經濟活動，由個體觀念，逐漸的養成集體觀念，是新社會主人翁必要的條件。

所以國家商店幫助合作社，不只是爲了本身業務的發展，其更重要的意義是政治任務。東北局確定我們商業部門要把幫助合作社發展看成是基本任務之一，道理就在這裡。

乙、國營商店幫助合作社發展，是工作的需要，要依靠群眾合作社。

國營商店爲誰服務呢？誰都知道是爲勞動人民服務的。怎樣爲勞動人民服務呢？只有依靠勞動人民。勞動人民是私商的剝削對象，不能依靠私商爲勞動人民服務。工人的職工合作社，農民的供銷合作社，是勞動人民自己的經濟組織。爲勞動人民服務的國家商店，售貨和收買土產，主要的對象，應該是合作社，經過合作社買賣貨物，才能够達到真正的普遍的爲勞動人民服務的目的。在各位經理的彙報中，都講到與合作社的交易狀況，雖然現在合作社還不多，交易額比例數還不大，但這種思想和精神是正確的。今後國營商店對合作社貿易額的比例和比較，是國營商店方針政策成敗表現的重要部份。國營商店不能遍佈於廣大的農村，與廣大的個體農民交換東西，主要的是批發。合作社除省、縣、區各級聯合社外，每個行政村都要組織一個供銷合作社，成爲合作社網，這個合作社網與各大中小城市的國營商店網結合起來，就構成新民主主義社會的貿易網，這個貿易網是國家經濟與小生產者經濟結合的鞏固陣線，是任何私人經濟所不能沖破的，是私人資本主義無限制發展園地的封鎖。

有了它，國家要收買糧食，就可以召開合作社會議，研究品種、數量、標準、價格之後，與合作社分頭訂立合同。購糧工作就可以保證完成，再不需要另設機構增加幹部，千人萬馬的忙個不可開交，收買各種土產品也是如此。

有了它，公營商店要推銷貨物時，也可以召開合作社會議。各合作社調查統計了應需的貨物，公營商店批發給合作社，由合作社分配零售，既能保證國家的貨物不受中間的剝削，直接分配到勞動人民的手裡，供給他們的需要，又易於掌握物價政策，更能保證售貨計劃的完成，和節省幹部減少經費。

遍佈於農村和城市千千萬萬的合作社，就是公營商店的代辦所，或貿易站。所以國營商店要想把及時的供給群眾需要推出貨物，回籠票子，掌握價格政策，平穩物價，收買工業原料，幫助工業發展，收買土產，幫助副業發展，收買糧食等工作作好，必須很好的培植自己的助手——合作社。所以國營商店與合作社是爲勞動人民經濟服務分工合作的兩種的組織。如果說國家商店是正規軍，那末合作社就是人民武裝的基干部隊了。

私人擾亂金融，破壞物價政策，破壞正常的供求關係，是給我們國家商店經常的困難。各位經理也想出了一些鬥爭的辦法，但最基本的辦法是普遍的發展合作社，普遍的組織起合作社來，這些問題就都不成問題了。這是根本解決問題的辦法。

丙、合作社需要國營商店的幫助

國家經濟已佔統治地位的東北，布疋、食鹽、煤炭等必需品生產機關，都掌握在國家手裡，



群眾的必需品，合作社必須向公營商店採購糧食、工業原料、毛皮、山貨等農產品和副產品，只有國家需要，或代為出口才有出路，合作社銷售群眾這些東西，也只有向公營商店銷售，這種形勢會隨着國家經濟不斷的發展而日益增加。所以合作社得到國營商店的扶持幫助，合作社就會發展起來；否則合作社就很難發展。有很多國營商店扶持幫助了合作社，合作社得到了發展的許多事實中，就可以證明這點。

一般的合作社的資金，都遠遠的不够業務的需要。可以舉例說明：如有一百五十戶的行政村，百分之百的參加合作社，每戶入股十萬圓（往多了說）則全社資金為一千五百萬元。一百五十戶的村，按每戶四人計算當有六百人，每人一季只換單衣一件，平均用布六尺約合十萬元，則全村為六千萬元。合作社的資金祇合布價的四分之一，更不用說油、鹽、醬、醋，農具、子種、馬草、馬料了。工人的職工合作社，更不會有大量的股金。所以合作社必須有國營商店的大力幫助才能發展。

有人說，合作社發展多了，有了系統，會與國家經濟對抗，現在已發生這種現象。我以為今天佔統治地位的國家經濟，使合作社買賣東西都必須依靠國家，合作社不能與國家經濟對抗，同時也沒有理由與國家經濟對抗。這種觀點是極端有害的，這是沒有體會國家經濟與合作經濟，像以上所講的那種不可分離的關係。至於現在個別地區發生這種現象，應當仔細研究其原因，如有的因為公營企業部門，對合作社有過剋扣行為；有的因為合作社領導思想不純，片面的營利觀點；有的本質上就是冒名的合作社……應當根據不同原因，分別處理。

合作社應當服從國營商業政策和領導，並且也只有如此，才能正常發展，但國營商業對合作社應當體貼照顧，而不是比管制私商還嚴重到處限制。

#### （一）國營商店如何幫助合作社

國營商店對合作社的幫助，應採取積極主動的態度，有計劃的進行。如現在各合作社都在幫助農民準備春耕工作（商業部已有通知），國營商店就應該召集各合作社理事主任會議，調查統計他們所缺的犁、鋤、繩套等所需農具，油、鹽，布疋、火油、火柴等必需品及種子、肥料、豆餅等。為他們準備這些東西，每一個季節，都應該主動的這樣作。

國營商店對合作社，要有工作上的幫助。幫助其計劃業務，計算成本，建立賬簿，隨時通知行情，在政策上領導。

國營商店對合作社，要有資金上的幫助。合作社——尤其是工人的職工合作社，資金經常的不够業務要求，前已講過，需要國家商店給予幫助。幫助的辦法：一種是必要時可以賒貨，定期結賬還款，但在物價波動未基本停止前，應按物資計算，不能按貨幣計算，使國家吃虧。一種是定貨幫助，就是先交貨或款，訂購合作社的糧食或各種副產，訂立合同，在合同上詳載品類、數量、質量、價格、交貨時間、地區等。

國營商店對合作社購貨，要給予優先權及價格上的優待。吉林報告中說：「貨物少了，不賣給商人，批發給合作社」這是幫助合作社的很好辦法。合作社在國營商店批發貨物時，價格要低於私商。我們要認識到「國營商店對合作社價格的優待，就是對私商鬥爭的力量」今後總賬房給我們之物資，按實物折價計算。對合作社購貨應如何優待，請考慮！最好在此次會議中能討論出一個具體方案，以便統一執行。

通過合作社調查研究各地土產，積極尋找出路，用公平價格收買，幫助推銷。其目的不在賺錢，而在發展生產，增加國家財富。







## 命 令 規 章

東北行政委員會 東北銀行 聯合命令 聯字第一號  
商 業 部 民國廿八年四月四日

奉行政委員會命令建財字第七號為頒佈機關及公營企業現金管理辦法內開：「為有計劃的供應物資及減少現金流通，特製定現金管理辦法，並以四月一日起開始實行，此辦法係重要的財政紀律之一，望各部門嚴格遵行」根據此辦法，按銀行、商業部所屬各省市縣及各級分支行公司之具體業務擬定具體規定，希接到後在幹部中深刻研究討論，貫徹這一命令的實現，並切實遵照執行，違者嚴懲。 此令！

附規定於後

總 經 理	曹 菊 如
副 經 理	王 企 之
	申 玉 潔
部 長	葉 季 壯
副 部 長	王 興 讓
	易 秀 湘

東北銀行 所屬省市縣分支行及省(市)廳(局)縣及各級公司現金管理規定  
商 業 部

- 一、商業部為貫徹統一掌握資財，集中力量，機動使用，堅決執行收回貨幣計劃，在所屬各級公司之一切現款收入，必須無條件交存銀行，各地東北銀行有監督商業部各級業務部門，每日收入現款是否交完，及向商業部反映之義務。
- 二、當地無銀行機構者，須將此款按日交解商業廳，由商業廳換取手續，並即存入銀行。
- 三、每日收入之現款數字(推銷及代售市場)，必須即日分別用電話電報，報告給商業廳(局)、商業部之商業處會計科，及當地之東北銀行，商業部根據報告即作為交給銀行的統計材料。
- 四、商業部所屬各級公司在銀行每日對外營業停止後所賣出之貨款，可於第二日存繳，在銀行往來賬上註明幾月幾日收入並與第二日收入貨幣分清以求當日收入額與繳款額相符而便稽核。
- 五、銀行放假及星期日所賣之款，在次日存入銀行。
- 六、商業部所屬各級公司，應於當地東北銀行設立代銷貨款活存戶頭，凡收入之款項，因當時不易分清其類別，均暫存入本戶頭內，但當晚即須結清，翌晨用撥款委託書，通知銀行將推銷部份解至商業部，商業部於總行直屬支行，設立活存戶頭。
- 七、各級公司於撥款時應填製五聯報告書提交銀行(格式如附表)
  - 1 撥款收據—各級公司存查
  - 2 撥款報告書(甲)—由各級公司送交商業廳存查
  - 3 撥款報告書(乙)—由各級公司直寄商業部然後商業部和省(市)在月底結算並換取收據
  - 4 撥款通知書—銀行用做解款報告的附件，送交直屬支行。
  - 5 撥款委託書—銀行用做撥款代傳票



No. \_\_\_\_\_ 撥款收據  
 今收到 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日現款業經轉存商業部無訛  
 此致 \_\_\_\_\_ 台照

本幣 \_\_\_\_\_

中華民國 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日

東北銀行 行

此聯作為繳款機關存根

No. \_\_\_\_\_ 撥款報告書(甲)  
 今收到 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日現款經 \_\_\_\_\_ 繳納業經轉存商業部無訛 此致  
 \_\_\_\_\_ 台照

本幣 \_\_\_\_\_

中華民國 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日

東北銀行 行

此聯交商業廳

本日現款收入總額	
內代銷款	

No. \_\_\_\_\_ 撥款報告書(乙)  
 今收到 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日現款經 \_\_\_\_\_ 繳納業經轉存商業部無訛 此致  
 \_\_\_\_\_ 台照

本幣 \_\_\_\_\_

中華民國 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日

東北銀行 行

此聯直寄商業部

本日現款收入總額	
內代銷款	

21

No. \_\_\_\_\_ 撥款通知書

月 \_\_\_\_\_ 日現款經 \_\_\_\_\_ 繳納以票解

# \_\_\_\_\_ 轉存商業部託此致

東北銀行直屬支行台照

本幣 \_\_\_\_\_

¥ \_\_\_\_\_

中華民國 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日

東北銀行 行

此聯由收款行隨同解款報告寄送直屬支行作傳票附件

No. \_\_\_\_\_ 撥款委託書

前於 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日交納存款應由敝戶付出轉存商

業部為盼 此致 \_\_\_\_\_ 賬號 \_\_\_\_\_ 科目 \_\_\_\_\_

東北銀行 行台照

本幣 \_\_\_\_\_

¥ \_\_\_\_\_

中華民國 \_\_\_\_\_ 年 \_\_\_\_\_ 月 \_\_\_\_\_ 日

委託機關

經理 \_\_\_\_\_ 營業科(股)長 \_\_\_\_\_ 記賬員 \_\_\_\_\_

此聯為分支行處自身活期存款科目代傳票



八、各地東北銀行接到撥款委託書後，應即辦理解款手續，當時辦完，不得積壓，各地均直接解至直屬支行。

九、各級公司在銀行之存款及解款，均須按照銀行業務章程辦理。

十、商業部向各省撥支本身開支費經營費及臨時費時均以票解為原則，如有必須利用電解情形時，其電報費應由商業部負擔。

十一、凡屬於推銷部份之存款，銀行不支付利息，代銷部份可按存款章程付與利息。

十二、各級公司接到東北銀行經總會計局轉商業部之撥支款項(如開支費，經營費等)通知時應即將收據寄商業部。

十三、商業部在直屬支行所存之推銷貨款，可根據各級公司的撥款報告書(乙)每五大與銀行對賬一次。然後將所存之款，撥繳總會計，此外商業部不能隨意支取。

十四、各省市在接到急於採購(糧食土產與其他商品)指示，首先提出計劃需款數量經批准後，另行支撥辦理，若確係需款緊急，且批示尚未及時發下時，可在一定範圍內，向當地銀行要求短期借款其辦法應按照銀行業務規定辦理。

十五、代辦各公營企業及小單位之物品，其貨款存於代銷貨款活存戶頭內，廳局各級公司有權動用和支配。

十六、一切現金解至商業部後，各省市縣除本身開支費，經營費及臨時費支出外，各省縣之營業稅等項到繳納期限時，由各單位提呈商業部轉呈財委會批示，由總會計局通知銀行統一撥付。

十七、各省市縣每月編造本身開支費(供給性質範圍內)及經營費(裝卸、包裝、保管、運輸等項)預算，縣公司呈商業部審核，由商業廳初審批示以利工作，省廳然後再將初審批示理由及意見呈商業部最後批示。

十八、臨時費(修建開辦)縣公司提出，由省提出意見呈商業部，經商業部批准，若急於需要，可由商業部電示，一般的以行文請示審批。

十九、各省應按商業部統一計劃，受商業部委託進行必要之加工，其加工費現金部份按計劃另撥。

二十、批給各省市縣之預算款(每月一次一齊撥完)由各省在東北銀行省分行另立活存戶頭，按計劃有權動用和支配，但亦須十日總結一次，將存款數字報商業部便於了解各該單位現金情況。

二十一、如以上各種已批款項，在月底未用完時，應事先編造開支概算呈商業部給轉下月開支之用。

二十二、以上規定表格需按規定日期內容填造和呈送，決不能拖延和遲悞。

二十三、以上各項規定各省(廳)市(局)各級公司必須堅決貫徹執行，倘有故違負責人與主管會計應受處罰，情節嚴重者，送司法機關法辦。

二十四、本規定自民國三十八年四月一日起實行。

## 東北行政委員會商業部規定各種人員守則

### 一、店員守則

#### 一、遵守工作時間：

(1) 不遲到，不早退，不藉故延誤時間。

(2) 要做到：工作時間不脫離崗位，不隨便談天，不接待私客，如有要公暫離工作，必須託靠專人，以免顧主找不到貨主。

(3) 工作時間不准看書，看報或亂寫，亂畫，不得伏在欄櫃睡覺，不准東張西望，不准吸煙。

二、工作時間態度要嚴肅，精神飽滿，有朝氣，辦事要認真。

對顧主尤其工人、農民，不管買與不買，態度要謙遜，和顏悅色，答覆要平心靜氣，耐心誠懇，真正做到忠厚老練模範的公務員。

#### 三、作風要正派，手續要清白：

(1) 不受人利誘，不受人欺騙，不收賄賂，不講情面，遵守制度，按規定辦事。

(2) 不貪污，不腐化，不得假公濟私，不洩露秘密(資金，價格，存貨等)不投機取巧，要養成大公無私，廉潔奉公，忠實樸素的工作作風。

四、包裹商品，一定要顧主當面檢點，交與顧主。並必須看清取貨單上的品種、數量與記號。

五、貨櫃、貨架必須陳列整齊，經常保持不亂。貨櫃、貨架應打掃乾淨，玻璃清潔，勿使貨物粘上塵土，有碍觀瞻。

#### 六、店員要精通商品性質：

(1) 必須熟記品名、長短、輕重、質量、價格、用途和性能。

(2) 同時要了解商品保管的季節性(風化、水濕、凍結、乾燥、虫吃、鼠咬、霉爛等)不應有的損失。

(3) 動作要機動、敏捷、冷靜、觀察要沉着，應付顧主不要手忙腳亂，造成丟失。

#### 七、嚴密手續制度

開票、付貨、收款、結帳要精密審查，核算，注意數字正確性，以免多付少收、少付多收、錯付錯收、丟票、錯票、改票或者款、貨數不符等，每日要作銷貨日報表，如有長短時，應即時報告上級處理。

八、不得擅自改變價格，不准私自賒欠，標價顯明，繕寫清楚。

九、應盡一切努力成爲遵守制度的模範和推銷商品的能手。

十、營業員要虛心聽取各界顧客的反映，特別是基本群衆對我們的意見與要求及批評並及時向上級反映。如有時不慎觸怒顧主應婉言道歉，或顧主自相吵鬧時，營業員在不防工作，可給以解勸，否則立即報告上級處理之。

十一、營業員要及時掌握商品數字，銷存多少？應預先計劃準備妥善，避免隨賣、隨搬、就誤時間現象。同時在百貨管理上便於清點。

十二、營業員在付貨時應注意：



- (1) 首先要看月、日、是否當日售貨票。
  - (2) 注意是否有出納組、股公章或私章及其他暗記。
  - (3) 要注意售貨票上的貨物單價和總金額的數字是否相符。
  - (4) 以上檢查完了再看售貨票上的品名及數量多少？再照數付貨爲此免受損失。
- 十三、度量衡應準確，不准不足付人，亦不准多付與人。

## 二、採購員守則

### 一、關於採購人員應具備的條件：

- (1) 採購人員必須政治堅定品質端正，作風優良，堅苦樸素，認真負責，思想純潔，手續清白。
- (2) 社會經驗豐富，精通商品性能，能識別貨物真假，明瞭季節，熟悉價格，善於計算。
- (3) 有計劃性、研究性、靈活性、語言伶俐、善於交際，並能冷靜的觀察問題。
- (4) 熟識各地民情、風俗、生活習慣。

### 二、對採購員的幾點意見：

- (1) 採購人員在外邊長了，消息不靈通，容易造成採購工作的盲目性，在外邊長期不得到教育與學習，容易造成政治上的落後性，生活上的散漫性與腐化墮落，因此應經常輪訓。
- (2) 資本週轉的快慢，解決人民需要，價格之高低，是否獲得群眾之滿意？這與採購人員也有很大的關係，現在與將來應注意培養採購人員，其方法特別是帶徒弟爲最快。
- (3) 採購人員經常在外，常經粗風暴雨，特別帶時間性的任務，晝夜不眠，較一般辛苦，因此應從優待遇，以發揮其應有的積極性。

### 三、採購人員守則：

- (1) 堅決執行採購計劃，按時完成任務。
- (2) 採購計劃應有「中心對象」，根據「應時季節」，「合乎需要」反對盲目無計劃的收購。提倡快買快賣，薄利多售的新思想。
- (3) 採購人員，必須了解物質，鑑別貨色，慎重的檢查，假貨壞貨，同時應與上級取得行情的密切聯繫（電報電話通信等聯繫），以免發生不應有的損失。
- (4) 採購人員，必須精密計算成本經常了解民情、風俗、習慣、各地生活水平，銷貨情況，應隨時提出採購意見，供上級參考，反對主觀的無計劃無紀律的行動。
- (5) 採購人員必須有本單位的介紹信與當地商業部門取得連系，並應遵守政策法令，如需要的物資與當地有所抵觸時，須向上級報告，雙方取得同意，進行協商調劑合理解決，反對只顧自己不管他人各自爲政的本位主義。
- (6) 採購人員採購貨物時，必須先經當地商業部門同意，不得搶購影響物價暴漲，或壓低物價，造成物價波動，除向國營、公營、企業工廠、商店採購外（在必要時可在私營工廠商店但須經上級批准），不准通過「跑街的」或「私商販」經紀人等，除去中間剝削，以免受不應有之損失。
- (7) 採購人員不准動用公款或作私人買賣，以及假公濟私向他人賒欠物品、借款、有損名譽行爲，或「倒把翻個」「索取回扣」「報酬賄賂」「摻假變價」「辦用禁品」「包庇走私」等變象貪污違法行爲。
- (8) 掌握運輸工具，（火車、汽車、大車、船）熟悉運輸情況和手續。否則會延遲時間，錯

過季節之需要，同時在運輸中要有專人負責防止偷盜、損壞、風、雪、雨、水、火等危險。

(9) 採購人員住宿時盡量在國營機關招待所、企業工廠、商店、合作社等處；不得已時住私營工廠商店，避免住旅館、客棧，嚴禁住妓女院，大吃大喝，嫖賭吸大煙等惡劣行爲，不洩漏秘密(資金、價格、庫存貨等)。

(10) 採購物資應按規定之發車手續(商業部會計處規定的手續)並有公私印鑑爲證，以利審核、報銷，絕對避免私作單據、發票。

(11) 照章納稅，辦理納稅手續，成爲遵守稅收政策的模範。

### 三、保管員守則

- 1 建立倉庫簿記，清查庫存，貨物，分別進行登記。
  - 2 貨物出入庫時，應製出入庫票，必經上級批准方爲有效，不得擅自收發貨物。
  - 3 建立表報制(日存、旬存、月存)按時報告上級。貨物存放過久或損失、損傷、損壞、霉爛、長短、變質等情，應迅速提出意見，呈報上級聽從處理。
  - 4 貨物出入庫時應細密檢查，分清長短，寬窄、大小、輕重、色別、好壞、包件多少，反對粗枝大葉沒有「準確性」否則不准出入庫。
  - 5 凡貨物出入庫時，危險品或怕碰傷之貨物，應先告訴工人小心輕放，以免受損，同時應分別入庫(如火柴、汽油、煤油、棉花、肥皂與茶葉、酒，總之食品與用品互相影響變質者應分庫存放)。
  - 6 嚴密禁止任何人在庫內外吸煙或烤火取暖。
  - 7 禁止無關係人入庫參觀，貨物出庫時令其在庫門等取，不得入內。工人搬運時進出應詳細檢查以防意外(如壞份子偷盜，放時間性之炸藥或美製之燃燒料)。
  - 8 保管員嚴守秘密，倉庫所存貨物種類、數目等情，不得告訴無關之人。
  - 9 庫門鑰匙不得轉借他人，保護倉庫之安全(防火、防水、防盜、防潮、防熱、檢查電線)
- 應勤看、勤整、勤檢查，亮晒是否有霉爛、虫蝕、鼠咬、損傷、損壞等情。
- 10 保管員不得假公濟私，拉攏私人感情，多付貨，付好貨，虧公利私。
  - 11 保管人不得大秤進小秤出，大尺進小尺出，大斗進小斗出，應查考秤、尺、斗是否合乎標準，有無障礙，應該公平合理，秤平斗滿，不准採取各種方式變象貪污等行爲。更不准以壞的換好的，以次的換強的，以窄的換寬的，以擴大貨真價實政治影響。
  - 12 保管人不准假借公家名義向他人賒欠物品，或指貨借貸。更不准借出貨物等違法行爲。
  - 13 保管員應精通貨物性質，學習保管經驗，熟知季節，應有計劃調劑庫內存放物資的位置，及擺放的方法，使其整齊有秩序便於出庫。
  - 14 保管員在調動時，應交清手續，照帳點清，逐件交給接收人，並辦理交接手續雙方蓋章，首長簽字後才能卸脫責任，反對手續不周，互不負責之現象。
  - 15 保管員不保管空數，不保管條子，如遇轉帳，應註明地點，以免存貨不知在何處。
  - 16 保管員不准給私人保管商品，如遇買妥未取者，或留一部份，可與存貨移開書明，以免日久忘記出錯。



## 四、出納員守則

- 1 一切收付款項，必須規定接着有各級負責人的批示方得收付。
- 2 細心、耐心、沉着避免「多付少收，少付多收」的現象，假若有錯，發覺後應迅速解釋返還與索取之，否則應立刻報告上級，聽從處理，不得隱瞞不報。
- 3 出納人員不得有任何欺騙行為，不得「化假票」之違法行為，更不得將款借給別人或私自使用之行為。
- 4 忠於職務不出錯，精於業務鑑別假票，點收要準確迅速。
- 5 在收款時應注意「假票、雜票、粘錯票」特別是發現假票時，應看對象細心追究其來源，確係工農被騙應耐心解釋，加蓋作廢戳記，如遇大批假票即刻報告上級處理。
- 6 在付款時發現假票出納員應負責補數。
- 7 現金收付依傳票履行之，如急需付款無會計手續者，必須有上級指示，然後才能付出。
- 8 出納會計應遵守分清之職責不得替換。
- 9 每日將收付之各種票子，應分別大小、種類，親手整理包札，並加蓋私章，以備有錯時便於追查責任。
- 10 在收款時以東北幣為本位，其他鈔票不經指示不得接收。
- 11 在收付款時要有製票員、覆核員之私章，本着傳票的數字詳細審閱核對無訛再行收付之。
- 12 在收付款時，先查大數而後進行清點無訛方准辦理手續。
- 13 出納人員應保守庫存秘密，不得轉告無關之人。
- 14 庫存鑰匙不得移借他人，也不准同別人觀瞧金庫對碼，不得告訴別人，並按時呈請上級更改更重要之鑰匙，應妥善保存。
- 15 不得少收不報，愛面子、怕批評自己墊上，多收入私囊或放置別處待少收補上等行為。
- 16 不准隨便塗抹單據傳票，自用公私印章留意保存，如有遺失呈報上級作廢另行更換，蓋印要清，有錯好看出是誰。
- 17 收入破票由收款人粘補，在收破票時要根據東北銀行之規定，「能入能出」為原則不得只要新票不要破票。
- 18 出納員不准任意脫離崗位，防止丟失，如有錯時即刻找出原因，不得人家下班自己也不管了。
- 19 出納員對群眾要和氣，並能接受群眾意見，改進工作。
- 20 經常保持室內衛生清潔，並能節省包札繩紙捲。
- 21 出納員每日工作完了結帳、對帳、清點庫存，作庫存報告表，款帳不符時即刻呈報上級，庫存不得掛條子，不存私款，不准私自借出公款。

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆  
 ☆ 各 地 彙 報 摘 要 ☆  
 ☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

## ≡≡≡ 瀋陽市百貨公司彙報摘要 ≡≡≡

### 一、經營情況

瀋陽現有百貨分公司四個，一個烟草公司，職工人員一四〇〇餘名，瀋陽與哈爾濱情況不同，因此除扶助生產繁榮經濟，調劑物資解決民需等基本的方針任務相同外，其經營方法是有些不同的，商業局特別強調的確定了公司的服務性質，我們的服務對象是市內各機關、學校、工廠工人及外縣貿易機關，所以我們的基本經營方向是：（一）百貨公司本身的服務性。（二）分散專業經營與統一領導。由于這一基本經營方向，所以我們把四個分公司的任務分工為：第一分公司主要以紗布為主。①為國家銷售紗布。②掌握市場上的紗布價格。③掌握與分配棉織品的加工。第二分公司—以日用雜品辦公用具為主。①為機關學校團體等供售辦公用具及日用品。②扶助各機關的供銷合作社。③負責百貨公司全部日用雜品的加工。④維持門市需要把日用雜品推銷給市民。第三分公司是專門經營五金、油類、協助工廠採買機械器材工業原料及部份的幫助推銷成品，即等于工廠服務部。第四分公司是專門為鐵西區工人家屬解決日常生活必需品而服務。

瀋陽與東北其他城市不同，是東北的工業中心，政治中心，而目前也是東北主要貨物集散地之一，它地區大、人多、機關、工廠、學校多、工作複雜，如果不分散專業經營一攬子的公司形式很難使工作做好，因此特別強調百貨公司之為機關、工廠職工及外地貿易機關服務和分散專業經營之經營方向，我們執行這個經營方向的三個月過程中有以下幾點體會：

1 如果我們的經營方向不明確規定服務精神並在工作中貫徹下去的話，那麼我們的物資來源會增加困難，正因為我們貫徹了商業局指給我們的正確經營方法，所以我們的大部份物資都能較順利的從各地貿易機關和工廠弄來。

我們採取了交流物資和不以單純為賺錢的觀點，用信用委託代購、代銷與低價賣貨等交換物資之辦法來解決了物資的來源，因此大連、安東、營口、撫順、本溪、唐山、秦皇島及本地的一些機關、工廠都願意來找我們為他們代購、代銷，或包銷他們的物資和工廠成品。

2 分散專業經營有幾點好處。業務專門化，容易使工作開展，容易總結經驗。如第一分公司在紗布銷售量上，每天從幾個億到百餘億最高時每天銷過紗一〇，〇〇〇捆，布一，三〇〇餘疋，如果是樣樣都搞，必然是首尾不顧，價格也難掌握，情況也不能專門了解，有時犯錯誤也不知道。第三分公司以一百餘億之資金，做了四百億之買賣能主動的專門與他們公司業務有關之工廠礦山發生關係，協助其採購原料推銷成品，既賺了錢又為工廠部份的解決了問題，貫徹了為他們服務之精神。第二公司現在正在開始建立專門為機關供應日用品辦公用具服務之機構，由於時間還短資金物資力量也不充足，成績還不明顯，但我認為如果根據這辦法繼續搞下去是有三個好處的。



①減少中間商人對機關辦公費之剝削，能為機關學校節省下巨大的開支。

②可以使很多游資不到市場上去。

③使百貨公司與機關在消費過程結合起來。

第四分公司現在僅解決了一部份工人生活必需品，因工人現在之購買力不高，故工作做得還不多，但將來由于工業的發展，這分公司的業務，也是有很大前途。

因此只要這樣繼續做下去，就可以慢慢的貫徹我們之服務方針，從四個月來的營業情況看，我們的資金週轉額快並且也積累了資金，商業部撥給我的六五〇億的現金和貨物，而我們現在週轉額快到二，〇〇〇個億之多，這增加的資金週轉額的物資都是我們為各地用信用、委託等弄來的，其中大部是五金工業原料，雜品和西藥佔八〇〇個億，這些東西大部都是從大連、安東、營口、唐山和本地工廠來的，這首先是我們能掌握着為各地貿易機關及本市工廠學校服務的方針之結果。因此在幹部思想中清除了囤積思想，只要是有貨，只要這貨是直接賣給工廠、機關生產或消費自用的，那麼不管今後能否買回來，我們都能掌握住服務精神賣給他們為他們解決問題。其次是專門經營的原因，因為這樣各公司自己能負責專心搞自己的貨物，自己專心研究專門業務，研究如何使自己的資金增加。

再其次是我們沒有單純等待上級撥給思想，我們知道貨物除紗布外，其他日用品、西藥、五金等國家掌握很少，所以在這方面，自己多想了些辦法。

我們的缺點是專門面對海外，而對內地土產上的聯系是不夠的，所以我們在這方面還要加強。

④分散專門經營，同時要特別注意加強統一領導，要緊緊的掌握着統一的採購計劃，統一加工計劃，在資金花用上，要適當的管理絕對防止調不動資金、調不動物資、各公司自己隨便無計劃的亂採購、亂加工、亂使用資金的各自為政現象。

## 二、春節後紗布價格百貨公司掌握失策及其原因

①掌握物價方面：當紗布價猛漲的當時，我們會作初步的討論，大家雖知道今後紗布有漲無落（根據天津物價及東北各城市的情況）我們公司牌價亦應提價，但提價的方式有兩方面：第一是隨市價慢慢提上去，第二是猛提上去，免得商人從中鑽空子。在這兩個提價方式中，我們沒有作決定，因為要慢提價一定給商人一個大的便宜，要猛然提上去，又怕犯錯誤。東北以瀋陽為經濟中心，如把物價搞亂，定會影響整個東北經濟的動態。當時朱局長去天津，我們只得請求商業部作決定，到底是猛提價抑或是慢提價，結果商業部沒有一個明確的指示。於是我們採取了慢提價，看市場的情況而作決定。

②慢提紗布價所得的結果：當本市紗布在漲風中，天津價格亦在漲，一般商販看到此種情形作存心急，向本公司大量採購棉紗，最高紀錄：百貨第一分公司一天會拋出一萬捆紗，總計在這一二月裡共拋出有三萬捆洋紗。猛提價與慢提價平均每捆紗少賣到二十萬元，則十萬捆無形中損失六十個億，這說明了國家損失了二百個億，同時大大的便宜了商販（其中亦有一小部份利益為工廠家得去）的投機事業。

③掌握失策原因：

- 1 我們的業務經驗不夠，處理問題討論不深刻，不夠大膽。
- 2 調查物價情況及漲落原因不及時，了解各地情況很慢。而且不全面。
- 3 怕犯錯誤而沒有作決定，徵求上級的意見，又沒有明確的指示。

4 失迷路途，不知道紗布價格與那個作比較，還是糧食抑或是黃金呢？

④春節前與二月黃金價格最高時，紗與金價之比；

1 春節前夕每兩黃金可換二〇白羊紗七·四捆。

2 二月二十六日每兩黃金即可換二〇白羊紗十一捆。

### 三、對商業部的意見

①希望今后商業部要統一的掌握物價與各地有密切的聯絡，使得物價的漲落步調一致，免去商販的投機鑽空子。

②上級提款時，應該考慮到下級的困難，如頭年商業部提款，我們爲了完成給我們的任務，而到銀行出七分利借款八〇餘億。

③今后關於紗布價格應該與糧食對比，還是與金銀對比，或者是按其他物價平均價格對比。在地區上應該看那個地方爲標誌希上級指示。

\*

\*

\*

## 哈爾濱百貨公司彙報片斷

應當有個「嚴防意外」的思想

因爲我們都是新學做經濟工作，由於知識經驗的缺乏，往往有些極重要的問題，我們沒有估計到（真正的意外不算這裡所說的只是指那些有經驗的人可以及早預見的問題），以致於使我們的計劃落了空，應隨時準備按實際情形重新考慮自己的計劃。計劃工作或佈置工作的時候，應當明確弄清楚，那些是十分可靠的，那些是行動的綱領，那些是思想的準備。

譬如說二月二十五日從哈市財政部辦事處撥給哈百兩萬疋布，結果當天給了四百疋，後來經過交涉只領到一千三百疋。這裡不能怨上級，也不能怨別人。在佈置工作的時候應當做善後的打算，應當做萬一情況不利時的打算，應當把完不成計劃，應當把允而不能實現的可能（當然不是故意的言）而無信做第一的準備。

極應加強各級的聯繫

我們往往不及時的詳知上級的意圖，結果吃了大虧，下級又往往不能及時的詳知我們的意圖，結果也吃了大虧。原因就是上下的聯繫不密切，不能掌握和貫徹上級的意圖，思想老一套，不開展，死板不靈活，往往因小失大。我們不能及時詳知上級的底，鬥爭迷失方向；我們檢查下級不及時結果下級老想省小錢，老怕私商賺小錢，反而使物價高漲上去，反而使投機商賺了大錢。如果我們若不是老想讓我們自己的工廠加工，若不是老想節省運搬費（願將整火車的糧食直接撥給加工業）若不是爭執加工費的多少上，而有足夠數量的高糧米和苞米面能大量拋入市場的話，則二月哈市的高糧米和苞米面的波動很可以早兩天拉下的（當然瀋市及南滿糧價太貴和南滿有人在哈市收購細糧等都會影響哈市糧價，但只要在北滿糧價還沒有普遍漲起來之前，大量拋售，是可以早些拉下去的）。因此，必須要加強各級的聯繫，應當不怕花電報費和火車錢；要有專人負責聯繫，務使上下能更好的了解。深入分析反覆研究考慮，並根據我們的力量，確定工作任務和計劃。



### 大城市裡最底限度的國營商店網

- (一)糧食、油鹽、燃料、紗布、花、百貨的批發總店和零售的門市部。
- (二)在決定某種主要商品價格的市場上進行貿易，佔領市場，掌握物價的專門營業單位。
- (三)信託總公司及分公司，專門招待一切大公、小公、在該地買貨或賣貨或採購辦公用具者等工作人員一切貿易行為需得信託公司的允許和證明，但信託公司決不犯本位主義。
- (四)商業公司專門將各種經紀人或各類行業，集合在一起，進行交易類似各種程度不同的交易所。
- (五)有專門招待農村合作社買和賣的單位。
- (六)有幫助本城工業進行生產的單位。
- (七)招待私商的代理店。
- (八)足夠的倉庫、貨棧、堆房、運輸公司等。
- (九)各種真正的職工群眾合作社。

### 應當強調爭取掌握整個商品流轉過程

國營商店網應盡量的爭取掌握整個商品流轉過程，中間一點也不經過私商的手。整個流轉過程都經過國營商店網的貿易額，佔一切公私貿易總額的百分之幾，是測驗國家貿易網最要緊的尺度，先應統計流轉過程的一段，經過國家貿易網的佔百分之幾，完全經過私商的佔百分之幾。如果國家貿易網的貿易額，都是批發，那直接消費者仍不免吃私商的虧。如果國家貿易網只做從私商手裡買來再零售出去的工作；那仍然會使消費者出更多的錢的，國家貿易網應盡量佔有生產力和生產品，也應盡量佔有購買力和消費者。

### 不要過低估計了私商的力量

在殖民地半殖民地的民族資本裡的商業資本（結合金融資本）它的活動及其活動的破壞性，大於工業資本。他們集中在大城市裡，他們經過代理店，經紀人，經常找我們的空子帶動別人，掀起波動。他們具有密切的社會關係，商業往來，具有豐富的投機經驗，他們的資金總和很雄厚，有空子就鑽。他們與鄉村裡的行商、小販、貨郎不同，在穩定價格上，在佔領市場上，在努力為國家賺錢上，在努力為人民謀利益上，在努力擴大社會主義經濟貿易成份上，在掌握整個商品流轉上，我們和他們展開激烈的鬥爭，如果對他們麻痺，將會防害國家和人民的各種經濟建設。

### 我們辦事不科學

我們的調查、統計、老是落在事實的後面，趕不上客觀的需要，對處理的問題幫助不大，對情況的了解不深刻、不具體、不及時、缺乏深入的分析，把處理問題放在籠統的概念上。只要在保守秘密上和精密計算深入分析上做得好，哈市二月裡的高糧和苞米的波動可以不發生。在哈市二月紗布波動裡，也可以看出來，我們統計工作不科學、彙報得不及時，所以沒有引起上級的注意及時的撥付物資。

### 紗布價格主要應和糧食比不和金銀比

金銀價格應停留在不私自流往解放區以外的水平上；但比起紗布來，紗布的價格就顯得太低了。現在只有兩個辦法：(1)紗布價和糧價同時按比例提高(2)不提高糧價，紗布仍與糧食比，不會與金銀比。兩另外還一個辦法，就是不提高糧價而提高紗價。紗布主要是自己生產的，是用糧食換來的，是與農民的關係最密切的，影響農民生活最重要的商品之一；所以紗布的價格應與糧食比，不應與金銀比，但在大城市的出售價，紗布可以提高，在鄉村裡的換糧價，紗布可以低

(在城市裡對職工合作社社員的一定數量的直接消費用的價格亦可以低)。

扶助合作社不要吝嗇，但應及早防止偏向

鄉村農民的合作社，即使是供銷合作社，也應比其他的合作社更重要一些。在發展合作社的初期，應從各方面使用各種方法，使合作社得到實物利潤，給社員謀得各種利益。但應逐漸使合作社為國家貿易機關的有力供銷者，與國營商店緊密結合得為國家貿易網，應逐漸使群眾把自己剩餘的資金，全部拿出來，不浪費，能幫助其他群眾進行生產，節省零星購買或出賣的損失。

對合作社的扶植，是讓合作社能壯大起來，不要流於救濟，不應停於被特殊優待，不應使社員捉兩個蛤蟆入了一股以後，就能得到很多很多各種形式的利益，以致於社員產生一種社員和非社員從合作社裡得來的利益差不多，股多的社員和股少的社員得的利益差不多，社員得的利益多少，並不按其節省程度入股程度和其股金的性質，並不按其對別的群眾的幫助的大小，並不按其對自己的國家的貢獻的大小，而只憑自己是貧農或是中農入了一股，只憑國家從多方面以多種形式給與的利益，這是不對的，使社員產生了享受的心情，有了一股就夠了的心情。合作社依靠貸款，貸貨，免稅或輕稅運輸或運費的優待，買和賣價格上的優待等等而得實物利潤，這只是初期的扶助，希望的是合作社的壯大，如果長期依靠這個就錯了。

應當依靠社員的增多和普遍，應當依靠基本群眾把其剩餘的一切都全部拿來入股，應當依靠其對基本群眾對社員的謀利益，增加生產上，應當依靠其善於組織互助，善於經營業務上，應當依靠其能動員一切可能動員的人力、財力進行對基本群眾的幫助，對生產的幫助，對國家的幫助上，必需要使合作社是幫助國家的力量。而不應當使合作社停留在永遠需要國家的力量去幫助的階段上。國家沒有力量去開無數的供給商店，只要群眾真普遍的發動起來，群眾合作社却有力量給他自己的國家和政權以極有力的支援。

## 黑龍江省百貨公司彙報摘要

### 一 制度方面

省屬共十六個縣，共商場四十四個，有的縣三——五個(如海倫、克山、綏化、拜泉等)一般的縣有三——三個(如青崗、蘭西、明水、泰安、綏稜、望奎等)，小縣則僅一個(如德都、通北、鐵驢等)。這些商場多着重購糧而設，對供給民需上，因物資來源不十分充足，沒作到及時與圓滿。前年省財政統一後，各縣府經營之商場都交給我們，這對各商場不論在經營方式上，各種手續制度上(營業、會計、總務)，都是各有一套的，其主要特點是很分散的。這樣在人力上，開支上都存在着不合理的現象，為集中領導，統一開支，今年施行了統一制度：①商品統一分撥②商品由縣公司統一保管③經費由縣公司統一開支④現金由縣公司集中保管，這樣的好處是在於①商品及現款縣公司可以根據整個情況靈活運用，克服此多彼少的現象②節省人力，將強化縣公司會計、總務、管庫人員統計表報便利，節省資材便於檢查③開支統一後節省經費、傢具、備品、縣公司調劑使用④由於商品統一保管各商場則不設會計賬簿謹設保管賬即可(商場等於縣公司



門市部)。各商場將每日賣出商品作一商品賣出明細表，同時將賣貨款交縣公司，由縣公司下商品賬這樣節省了很多賬簿。

## 二 部份直接收款制

鑑於老鄉在商場買雜品，開票交款在老鄉思想上不習慣，感覺麻煩；因此只要是私人商店有的東西，雖然我們比較便宜點，往往老鄉因手續麻煩，不到我們那去買。固屬商品推銷多少不完全決定於手續制度之複雜與否，而決定於價格問題；但零星雜品底確在推銷時手續簡單與否，有相當影響的。因此我們在北安商場試行部份直接收款制；化粧品部，雜品部，鞋帽襪部，將這些商品定價交給賣貨員（個人負責制），老鄉來買時直接收款，用複寫開兩聯賣貨票給買主一份，存一份作為晚上統計的根據，同時作出賣貨日計表，一同交給收款處，這樣作本身並未減去複雜性。但底確減去老鄉的麻煩，在這很短的試驗中老鄉頗為滿意。但大批貨物及減量東西（如布疋、食鹽、白糖、洋油等），仍照以前制度收款，這樣作在物價平穩時，估計還不能出什麼差錯。但在物價波動頻繁時，並在店員業務技術水平低的情況下，是否普遍施行，尚在逐漸試驗中。

## 三 物價政策的掌握與施行低價的失敗

我們的物價除有的東西如食鹽、煤油根據商業部規定價格售出外，其他基本上是以哈市物價作標準，由省統一規定未有批發價與零售價之分，爭取穩定的方針。如由四七年九月間開始買糧起到四八年三月十五日止，將近半年，我們堅持了穩定各縣都是根據省規定的統一價格來執行，因此在我們省說，很小波動，很小差別。

### 1 低價政策的失敗

但為爭取市場的平穩，曾脫離了市場，未照顧工農，盲目採取低壓政策賣貨，如去年春出賣的油、鹽、米等，一般的都低於市價百分之二十上下，結果買的人異常擁擠，不得不按次序先後排隊候買。這樣是對於小商人及沒有正業市民給以投機搗把的機會，不但不能穩定市價反而造成群眾心裡的不安。

### 2 對物價問題的意見

物價應由商業部統一規定（如食鹽、煤、石油等之辦法），不可任其自流，造成各地相差懸殊，致使私商投機，以至於演成物價波動，南北滿應當物價統一，可以根據運費多少，稍有出入，不可差之過多。

但統一規定物價必需有足够的物資條件，及有關機關的充分的密切連系與調撥手續等才能作到，否則就是空的。如規定我們的石油賣九千元一斤，結果很快賣完，領不下來，馬上私商就賣到二萬到三萬元一斤。若物資不足或沒有十分把握時，以我們的經驗，應當給省一原則，不可規定太死。物資充分與否我們還不了解，謹提意見。

## 四 宣傳方面

為了宣傳公營商場的物價起見，各商場門前及要路口設一廣告宣傳牌，宣傳物價及新到貨物，以及張貼漫畫，標語吸引群眾，藉以對推銷貨物有好處，同時自然提高了老鄉對商場的認識。

## 五 培養教育幹部問題

一 會計函授學習：為解決缺乏會計人員的困難，使主任以上人員了解會計基礎知識，以後更好的領導，我們在去年四月展開了廣泛的在職的會計函授學習，根據商業部會計制度教材用函授方式進行教學。這一工作對所屬人員會計技術普遍的提高了一步，一部人從記帳進而能掌握一個小單位的會計工作。但主任以上的幹部學習收穫未達到要求，並且有學習很差的另外對這工

作未進行總結，今年準備繼續進行。

2 營業訓練班：為交流經濟改進工作，我們舉辦了營業訓練班，抽調各商場營業人員，以開會方式進行學習。在這一學習裡研究了一部份手續制度。在這次以後，營業工作底確有了進步在各種表報的統一和及時也大部作到並改進了制度。

3 總務訓練班：統一節約開支，將各單位開支統一於縣公司，一些具體辦法這次訓練對我省經費開支的統一和預決算制度的執行上是起了作用（雖然規定的辦法並不完全行得通，但較前仍是進了一步）。

4 統調員訓練班：抽調各縣統調人員，交流經濟草擬了統調員應該知道的三十三件事，把現有統調員提高了一步。

## 大連棉產品及價格介紹

價格以關東幣為單位，與東北幣 1:180

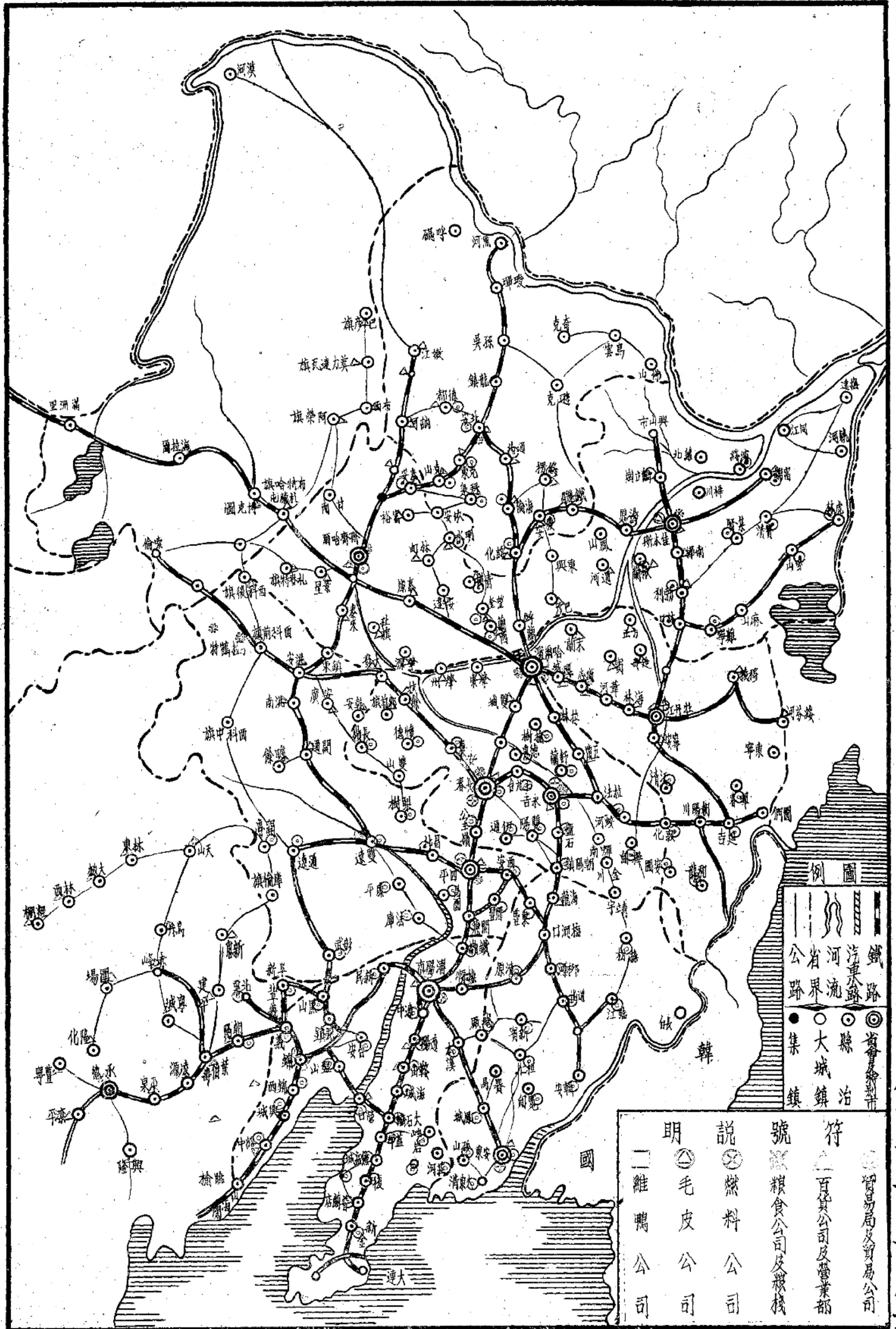
品名	種類與規格	單位	價格	品名	種類與規格	單位	價格
儉儉條布	灰地黑條寬24吋	米	450	建華呢	青灰地藍條寬26吋	米	750
自由條布	青地灰藍條寬25吋	米	480	幸福呢	雪青紫藍條寬27吋	米	830
	紅地紫綠條寬24吋	米	510	提花織	青灰地藍條寬28吋	米	1,000
	寬24吋	米	490	洋服織	青灰地藍條寬26吋	米	840
和平條布	黑紅地藍條寬24吋	米	750	芬芳呢	紫地黃灰條寬26吋	米	790
體育條布	寬25吋	米	510	國慶呢	雪青地紅花寬26吋	米	770
團結條布	紅黃條寬25吋	米	630	金錢呢	紫地黃綠條寬25吋	米	830
進步條布	藍地青條寬24吋	米	450	棋範呢	青灰黃白條寬26吋	米	790
明新條布	灰地藍條26吋	米	580	提花賞格呢	黑地紫黃條寬26吋	米	710
灰條布	藍地青紅條24吋	米	480	提花鎖線呢	綠灰條寬26吋	米	850
16股條布	青地藍紅條27吋	米	590	提花社會呢	紫地綠布寬26吋	米	870
深灰條布	灰地青條26吋	米	440	青粗布	.9斤寬30吋	米	850
金星條布	雜色條27吋	米	770	海昌藍	.9斤寬30吋	米	950
淺灰條布	雜色條25吋	米	570	方格呢	雜色條.26吋	米	720
提花特代格布	紫地青藍寬26吋	米	810	虹瑞呢	紫地青白條27吋	米	720
醒世格布	黑灰藍格寬28吋	米	970	經建呢	青灰地藍條27吋	米	960
畚芳格布	青地紅黃格27吋	米	770	鳳尾呢	雜色條26吋	米	740
小紅格布	雜色條24吋	米	450	勝利呢	深淺灰地藍條28吋	米	880
新民呢	灰地青藍條寬26吋	米	710	棉呢	它地青藍條.26吋	米	780
鳳尾布	雜色條直紋.寬35吋	米	700	洋服織	青地紫灰條.26吋	米	690
	紅條斜紋寬33吋	米	750	合股布	青地它藍條.25吋		770
解放呢	雜色條寬26吋	米	730	青雲呢	雜色條.25吋	米	810
群衆呢	藍地黃條寬25吋	米	770				

(摘自關東貿易局行情五十一期)



# 東北國營商店分佈圖

中華民國三十八年三月五日



圖例

——	鐵路
——	省界
——	河流
——	公路
●	集鎮
○	大城鎮
◎	縣治
◎	省會

◎	貿易局及貿易公司
△	百貨公司及營業部
◎	號 糧食公司及糧棧
◎	說 燃料公司
△	明 毛皮公司
◎	二維鴨公司

東北行政委員會商業部商業處製





# 全東北各省市百貨公司(商店)單位統計表

東北行政委員會商業部

單位：萬圓

省 市 別	單位數量	工作人員數	平均每日 銷貨金額	備 考
松 江 省	39	855	64,500	①人員數缺一個單位②金額內缺五個單位。
合 江 省	17	365	103,000	金額內缺三個單位。
黑 龍 江 省	57	1,021	200,340	金額內缺十五個單位。
嫩 江 省	43	832	89,700	金額內齊齊哈爾市貿易公司剛成立未計在內。
吉 林 省	55	696	217,400	①人員數內缺八個單位②金額內缺四個單位。
遼 西 省	24	527	59,000	金額內缺四個單位，另一個在籌備中。
內 蒙 古	12	165	32,000	八個單位金額人數
熱 河 省	17	374	32,000	人員與金額為十個單位
遼 北 省	27	1,506		金額未統計。
安 東 省	21	1,208	125,300	金額內缺八個單位。
遼 寧 省	13	232		①人數只算兩縣②金額未統計。
瀋 陽 市	5	458		金額未統計。
長 春 市	9	187	33,000	金額只一個單位。
哈 爾 濱 市	5	752	200,200	
合 計	337	9,178	831,140	

松江省百貨公司(商店)所屬單位統計表

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣 別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工 作 人員數	營業主要 範 圍	平均每日 銷貨金額	備 考
松江省	百貨公司	哈爾濱市	溫耀中	55	代辦採購		1. 工作人員數有的商店都包括在縣公司內。
阿城縣	〃	阿城縣城內	李向陽		推銷百貨	4,000	
〃	土產公司	〃	楊為仁	52	收購土產		
五常縣	百貨公司	五常縣城內	田希孔			5,000	2. 平均每日銷貨金額為過去數字現可能增多。
〃	百貨商店	山河屯	楊永久	37	推銷百貨		
尚志縣	百貨公司	尚志縣城內	于德隆				3. 工作人員數內包括經理在內。
〃	〃 商店	一面坡	楊雲鵬		〃	5,000	
〃	〃 〃	牙不力	張德林	94	〃		
〃	〃 〃	亮 河	尹文光				
巴彥縣	百貨公司	巴彥縣城內	李 澤			5,000	
〃	〃 商店	興隆鎮	呂 勇	47	〃		
呼蘭縣	百貨公司	呼蘭縣城內	劉 正				
〃	〃 支公司	康金井	尤 生		〃		
〃	〃 〃 〃	白奎堡	吳壽全				
〃	土產公司	呼蘭縣城內	王景隆	76	收購土產	5,500	
〃	百貨支公司	對青山	尤振廷		推銷百貨		
雙城縣	百貨公司	雙城縣城內	宋德銘		〃		
〃	土產公司	〃	高 華		收購土產		
〃	百貨商店	韓家店	徐貴林	128	推銷百貨	5,000	
〃	〃	周 家	張景維		〃		
〃	分銷處	雙城縣城內	戈 震		〃		
拉林縣	百貨公司	拉林 〃	崔雲廷	42	〃	3,000	
延壽縣	〃	延壽 〃	佟隱秋	28	〃	3,000	
方正縣	〃	方正 〃	馬鳳山	25	〃	2,000	
賓 縣	〃	賓縣城內	張俊岫	42	〃	3,000	
木蘭縣	〃	木蘭縣城內	邵春山				
〃	百貨商店	柳石區	張湘林	62	〃	3,000	
〃	〃	東興區	牟振有				
〃	鐵木部	木蘭縣城內	陳哲生		鐵壘木舖		
通河縣	百貨公司	通河縣 〃	劉炳章				
〃	〃 支公司	濃 河	李玉恒	33	推銷百貨	4,000	
牡丹江	百貨公司	牡丹江市內	王 飛	61	〃	6,000	
東寧縣	〃	綏芬河	傅銘芳	10	〃	2,000	
〃	〃	東寧區	孫文藻	8	〃		
海林縣	〃	海 林	劉福祥	18	〃	2,000	
〃	〃	五 林	賀 政		〃		
穆稜縣	〃	八面通	韓殿文	29	〃	3,000	
〃	〃	穆 稜	張東新				
寧安縣	百貨營業所	寧安城內	梁景秀	8	〃	4,000	
合 計	39			855		64,500	



合江省百貨公司(商店)所屬單位統計表

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣 別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工 作 人員數	營 業 主 要 範 圍	平均每日 銷貨金額	備 考
佳木斯市	百貨公司 第一門市部	佳木斯市	張希明	110	百貨、棉紗、呢絨、文具	18,500	
〃	百貨公司 第二門市部	〃	〃	25	〃	7,500	
勃利縣	勃利百貨公司	勃利縣城區	曲若潤	26	棉紗、土產、百貨	13,000	毛皮不在內
樺南縣	樺南商店	樺南湖南區	戰之益	12	棉紗、土產、雜貨	4,000	
〃	依東商店	樺南縣依東區	王立田	8	〃	4,000	
刁翎縣	刁翎商店	刁翎縣城內	李治國	14	棉紗、土產、百貨	5,000	
勃利縣	倭肯商店	勃利縣倭肯區		12	棉紗、土產、雜貨	3,000	
〃	雙河商店	〃 雙河區	吳雲海	18	棉紗、土產、百貨	7,000	
富錦縣	富錦商店	富錦縣城區	王永利	39	〃	8,000	
綏濱縣	綏濱商店	綏濱縣城區	宋春昇	6	〃	2,500	
富錦縣	二龍山商店	富錦縣二龍山區	彭少卿	6	〃	2,000	
集賢縣	集賢商店	集賢縣城區	潘澤生	14	〃	4,500	
依蘭縣	依蘭商店	依蘭縣城區	王懋桂	16	〃	6,000	
湯原縣	湯原商店	湯原縣城區	李則信	22	〃	5,000	
〃	鶴立商店	湯原縣鶴立區	張靜波	11	〃	2,000	
東安縣	東安商店	東安縣城區	李志文	20	〃	3,000	
鷄寧縣	鷄寧商店	鷄寧縣	劉志忠	31	〃	3,000	
林口縣	林口商店	林口縣城區	伍滿文	15	棉紗、土產、百貨、	2,000	
虎林縣	虎林商店	虎林縣城區	師雲杰	15	〃	3,000	
密山縣	密山商店	密山縣城內	孫華飛	10	〃		
鷄西平陽區	〃	平陽鎮	梁世杰	10	〃		
滴 道	商 店	滴道	許慶雲	17	〃		
合 計	22			457		103,000	

黑龍江省百貨公司(商店)所屬單位統計表

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣名	單位名稱	營業地點	經理姓名	工作 人員數	主要營業範圍	平均每日 銷貨金額	備考
黑龍江省	貿易公司	北安街內	西張馬	62			包括駐在所 自37年1月至11月未平均售貨額
龍江省	易公商場	安西街內	文志化	21	布疋, 鹽, 棉, 油	400	
龍江省	第一百貨商場	西崗街內	張馬	20	布疋, 鹽, 棉, 五金	360	
龍江省	第二百貨商場	西崗街內	陶其煥	15	布疋, 鹽, 棉, 五金	250	
龍江省	長崗林商場	長崗街內	陶其煥	13	布疋, 鹽, 棉, 五金	230	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	15	布疋, 鹽, 棉, 五金	230	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	26	布疋, 鹽, 棉, 五金	230	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	34	布疋, 五金, 棉紗, 雜品, 衣料	1,200	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	8	布疋, 五金, 棉紗, 雜品, 衣料	400	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	19	布疋, 食料, 雜品	2,400	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	12	布疋, 食料, 雜品	2,400	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	15	布疋, 食料, 雜品	1,500	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	16	布疋, 食料, 雜品	1,500	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	16	布疋, 食料, 雜品	400	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	9	布疋, 食料, 雜品	400	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	20	布疋, 食料, 雜品	1,300	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	15	布疋, 食料, 雜品	750	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	11	布疋, 食料, 雜品	750	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	20	布疋, 油類, 食料, 雜品	1,100	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	19	布疋, 油類, 食料, 雜品	1,100	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	20	布疋, 食料, 油類, 雜品	2,800	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	29	布疋, 食料, 油類, 雜品	2,800	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	19	布疋, 食料, 雜品等	700	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	15	布疋, 食料, 雜品等	1,300	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	13	五金, 衣, 鹽, 食料	500	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	22	布疋, 食料, 油類, 雜品	1,100	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	19	布疋, 食料, 油類, 雜品	500	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	12	布疋, 雜品, 食料	620	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	15	布疋, 雜品, 食料	620	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	19	布疋, 雜品, 食料	430	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	4	布疋, 雜品, 食料	230	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	4	布疋, 雜品, 食料	380	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	33	布疋, 雜品, 食料	380	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	19	布疋, 服裝, 日用品等	2,500	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	26	布疋, 服裝, 日用品等	1,400	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	24	布疋, 食料, 油脂, 農具	1,800	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	22	布疋, 食料, 油脂, 農具	1,800	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	18	布疋, 食料, 油脂, 農具	1,500	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	17	布疋, 食料, 油脂, 農具	700	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	19	布疋, 食料, 油脂, 農具	700	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	26	布疋, 雜品, 日用品	2,000	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	20	布疋, 雜品, 日用品	1,000	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	8	布疋, 雜品, 日用品	800	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	13	布疋, 雜品, 日用品	900	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	2	布疋, 雜品, 日用品	40	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	24	布疋, 雜品, 日用品	40	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	17	布疋, 花, 紗, 線, 雜貨	1,500	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	15	布疋, 花, 紗, 線, 雜貨	1,300	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	9	布疋, 花, 紗, 線, 雜貨	900	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	6	布疋, 花, 紗, 線, 雜貨	600	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	24	布疋, 花, 紗, 線, 雜貨	600	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	20	布疋, 花, 紗, 線, 雜貨	2,000	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	28	布疋, 花, 紗, 線, 雜貨	2,600	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	15	布疋, 花, 紗, 線, 雜貨	500	
龍江省	第一百貨商場	長崗街內	陶其煥	10	布疋, 花, 紗, 線, 雜貨	350	
合計	57			1,021		41,240	



嫩江省百貨公司(商店)所屬單位統計表

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工作 人員數	營業主要範圍	平均每日 銷貨金額	備 考
嫩江省	貿易公司	齊齊哈爾市新馬路	李慶祥	95	糧食、土產	10,000	以1948年下半季平均銷售金額齊齊哈爾貿易公司最近成立
齊齊哈爾市	百貨公司	齊齊哈爾市新馬路	張經權	78	布疋、百貨	10,000	
林甸縣	林甸商店	林甸南大街	霍世章	24	扶助合作社工業		
乾安縣	乾安商店	乾安城南街	楊國棟	6	百貨、土產	1,000	
訥河縣	訥河第一商店	訥河東大街	王相臣	12	百貨	1,000	
訥河縣	土產部	訥河北大街	王明德	17	百貨	6,000	
訥河縣	拉哈商店	拉哈街	高德明	24	土產	2,000	
訥河縣	老策商店	老策街	劉良	13	百貨、土產	5,000	
大赉縣	大赉商店	大赉城南街	姚金璽	3	布疋、雜貨	1,000	
大赉縣	土產公司	大赉城南街	徐金福	13	布土產、糧食	500	
杜爾伯特旗	泰康商店	杜爾伯特旗泰康區	楊德華	11	糧食、雜貨	1,000	
扶餘縣	扶餘雜貨商店	扶餘東街	張英	19	布疋、雜貨	3,000	
扶餘縣	土產商店	扶餘東街	王增	17	油糧、農具	1,000	
扶餘縣	三岔河雜貨店	三岔河街	王維訓	12	布疋及日用品	1,500	
扶餘縣	土產商店	三岔河街	謝鳳	50	農具、土產	3,000	
開通縣	開通商店	縣城一區建民街	高旭昇	27	百貨、土產	800	
安廣縣	安廣商店	城關區國華街	劉儒芝	22	雜貨	800	
安廣縣	朱家坊商店	朱家坊街	程忠	14	雜貨	2,000	
安廣縣	富拉爾基商店	富拉爾基街	楊山	21	雜貨	3,000	
安廣縣	碾子山商店	碾子山街	金玉華	15	雜貨	1,000	
安廣縣	李三店商店	李三店街	李幹臣	20	雜貨	800	
嫩江縣	嫩江百貨部	嫩江解放街	王金文	17	布疋、雜貨	2,000	
洮安縣	伊拉哈營業部	伊拉哈東站	宋國相	7	布疋、用品	1,000	
洮安縣	洮安商店	洮安十字街北	劉殿選	23	布疋、雜貨	5,000	
洮安縣	榮源第一商店	榮源街	趙德壽	8	布疋	1,000	
洮安縣	第二商店	茂興鎮街	李洪義	6	布疋	800	
洮安縣	第一土產部	榮源街	馬相名	7	土產	1,000	
洮安縣	第二土產部	茂興鎮街	朱殿貴	5	土產	800	
榮東縣	榮東百貨商店	榮東三道街	常忠慶	19	布疋、雜貨	3,000	
榮東縣	土產商店	榮東五道街	王永安	15	布土產、農具	1,000	
扶餘縣	長春嶺綜合部	長春嶺大街	馮喜海	70	百貨、土產	800	
扶餘縣	泰來商店	泰來北街	李墨珠	10	布疋、雜貨	3,000	
扶餘縣	景星商店	景星街	張景春	13	布疋	800	
富祿縣	富祿貿易商店	富祿寧年街	蔡玉林	9	布疋、土產	500	
洮南縣	洮南百貨公司	洮南新北街	李欣人	8	布疋、日用品	3,000	
洮南縣	土產部	洮南新北街	徐吉	10	糧食、農具、土產	2,000	
肇州縣	肇州百貨商店	肇州城內	尹富	10	布疋、雜貨	3,000	
肇州縣	土產商店	肇州城內	王甫	5	土產、農具	800	
安達縣	安達雜貨部	安達正陽大街	張耀光	11	布疋、雜貨、日用品	2,000	
安達縣	土產部	安達正陽六道街	羅連生	13	農具、及土產	1,000	
任民街	任民街雜貨部	任民街	李國海	29	布疋、農具、雜品	1,000	
鎮來縣	鎮來百貨商店	鎮來費縣街	李洪恩	8	土產、糧食、布疋	800	
合計				832		897,000	勤務人員699名 勤雜人員133名

吉林省百貨公司商店所屬單位統計表 (其一)

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣(市)別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工作 人員數	營業主要範圍	平均每日 銷貨金額	備 考
吉林省	百貨公司	吉林省河南街	林雲廷	92	百貨,批發,代賣	25,600	分銷處
吉林省	百貨公司		林雲廷		百貨,布疋等	21,500	
吉林省	貿易公司		閻成義				
蛟河縣	貿易公司	新華街	劉政成	18	百貨,土產,代賣煤油	13,000	
伊通縣	新站貿易公司	新站區	楊清泰	15	〃	4,000	
伊通縣	貿易公司	伊通街	高文學	13	〃	950	
營城縣	貿易公司	營城鎮		7	百貨,土產,煤油	900	
〃	靠山區	靠山區		8	〃	250	
〃	小孤	小孤區		3	〃	300	
〃	樂山	樂山區		7	〃	400	
延吉縣	延吉貿易公司	延吉街	劉蔡臣	11	百貨,食品,肥料	8,500	
圖們市	圖們貿易公司	圖們市	郭匯川	4	百貨,燃料,農具	9,700	
長春縣	長春貿易公司	長春街	張振元	55	百貨,食品,布疋	12,000	
雙陽縣	雙陽	雙陽街	王家永	7	農具,百貨,食品,布	5,000	
〃	劉家店	劉家店鎮	張峰	9	〃	3,000	
〃	新安堡	新安堡鎮	李陰亭	11	〃	4,000	
〃	奢嶺區	奢嶺區鎮	王家永	8	〃	2,000	
德惠縣	貿易公司	德惠街	魏克林		百貨,布疋,煤油,農具	12,000	
德惠縣	百貨公司	民族街	齊子謙	19	百貨,糧穀,土產,煤油	15,000	
〃	興隆貿易公司	興隆區	宋傑民	9	〃	1,500	
〃	五棵樹	五棵樹區	劉斌	20	〃	5,000	
〃	新立區	新立區	王福林	20	〃	5,000	
〃	土橋	土橋區	岳玉貴	10	〃	500	
〃	弓棚子	弓棚子區	郭士林	16	〃	1,000	
〃	八號區	八號區	郭王子	9	〃	500	
〃	秀水	秀水區	梁小光	9	〃	500	
〃	土嶺	土嶺區	陳東昇	11	〃	500	
〃	黑林子	黑林子區	宋福貴	12	〃	1,000	
〃	向陽	向陽區	晏元真	14	〃	1,300	
舒蘭縣	貿易公司	二平街	黃平章	11	〃	5,000	
〃	平安區貿易公司	平安區	鄧雲	9	〃	3,000	
〃	白旗	白旗區	郭宗	9	〃	3,000	
〃	朝陽	朝陽街	劉兆民	7	〃	2,000	
〃	小城子	小城子街	劉永文	7	〃	1,500	
〃	西善街貿易公司	西善街	劉金	9	〃	10,000	



吉林省百貨公司(商店)所屬單位統計表 (其二)

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣(市)別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工作 人員數	營業主要範圍	平均每日 銷貨金額	備考
汪清縣	貿易公司	汪清街	張亭魁		百貨布疋煤油等	7,500	
盤石縣	〃	盤石街	南清極	39	〃 農具〃	4,500	
盤石縣	黑石鎮貿易公司	黑石鎮			〃		
盤石縣	呼蘭鎮貿易公司	呼蘭鎮			〃		
盤石縣	烟筒山貿易公司	烟筒山鎮			〃		
和龍縣	〃	和龍市	朴聖度	7	〃	5,700	
永吉縣	〃	吉林市	林宗連		〃	4,700	
〃	〃	烏拉街		21	〃	400	
〃	〃	雙河鎮		14	〃	300	
〃	〃	岔路河		14	〃	400	
〃	〃	江密皮		12	〃	200	
〃	〃	梯皮		18	〃	400	
〃	〃	梯口		12	〃	350	
九台縣	〃	九台街	韓秀林	7	〃	1,800	
〃	〃	上河灣		7	〃	400	
〃	〃	沐石河		7	〃	300	
〃	〃	其塔木		9	〃	375	
〃	〃	龍家堡		5	〃	295	
龍井縣	〃	龍井街	李南淳	4	〃	3,750	
敦化縣	〃	敦化街	侯伯泉	11	〃	3,800	
敦化縣	貿易分公司	敦化街	劉六端	2	雜品主要食品等	1,200	
〃	貿易公司	官地鎮	崔元雨	11	百貨食品布疋等	300	
額穆鎮	〃	額穆街	張冒	15	〃	750	
沙河沿	〃	沙河沿鎮	任哲罕	6	〃	650	
合計	55			696		217,470	

遼西省百貨公司(商店)所屬單位統計表

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工作 人員數	營業主要範圍	平均每日 銷貨金額	備 考
錦州市	泰華百貨公司	中央大馬路	鄧懷龍	57	領導各單位銷必需品	15,000	籌備中 包括代銷的
〃	〃第一門市部	中央大馬路	梁道公	30	零錄布、糧、雜貨	7,000	
〃	〃第二門市部	城裡東街		15			
〃	〃貨棧	東關福和街	張思發	41	吞吐批發	12,000	
錦西縣	〃商店籌備處	連山正氣街	張雅文	6	油、鹽、糧、布等必需品	1,000	
綏中縣	〃	西大街	馬友良	9	〃	1,200	
興城縣	〃	南四街	李賢志	10	〃	1,200	
義縣	〃商店	清河門東街	張秉倫	20	〃	1,000	
朝陽縣	〃	朝陽十字街	夏永祥	10	油、鹽、糧、布等必需品	2,000	
〃	貿易支公司	〃北街	劉晉華	11	(暫不營業掌握工作結 計數字)		
〃	泰華貨棧	〃	徐慶國	40	批發布疋、雜貨	5,000	
〃	泰華貨油房	大北街	雷景榮	20	出賣豆油、豆餅	4,000	
〃	泰華紡織調劑	北街	呂漢卿	7	交換士布、洋線		
〃	羊山商店	羊山城內	王新勝	15	油、鹽等雜貨	1,000	
北票縣	貿易支公司	興業街	朱承啓	44	吞吐油、糧、物資	3,000	
〃	門市部	大柳樹街	黃桂軒	6	出賣油、糧雜物	500	
義縣	貿易支公司	東街	王愈泰	30	收購糧食棉花		
錦西縣	貿易支公司	車站	許春極	56	收購糧食		
虹螺岬縣	泰華商店	西街	王極	14	收購土產買賣雜貨	1,300	
綏中縣	貿易支公司	城內西街	朱壽昌	38	糧食、布疋、雜貨	1,700	
興城縣	貿易支公司	北街	王雨瑞	43	收購雜貨		
〃	糧鹽貨棧	西街	王品一	16	收購糧食		
沙後所	商	店	陳福生	8	吞吐糧食、花生	1,000	
合計	23			546		59,000	

內蒙古百貨公司(商店)所屬單位統計表

單位：萬元

東北行政委員會商業部

縣別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工作 人員數	營業主要範圍	平均每日 銷貨金額	備 考
內蒙古	百貨公司	烏蘭浩特	潘桂友	42	布疋及日用雜貨	1,000	1.此表工作人 員數為估計各 額因為與直接 沒有故未填 齊
西科前旗	貿易門市部	〃	劉海山	10	布疋	7,000	
西科後旗	〃	察爾森	柳板爾	9	〃	1,000	
西科中旗	〃	高力德	柳板爾	10	〃	1,000	
扎來特旗	〃	音德泉	柳板爾	10	〃	1,000	
突泉縣	〃	突泉	柳板爾	9	〃	1,000	
納文仁盟	百貨公司	札	烏五	35	〃	1,000	
布特哈旗	貿易門市部	〃					
阿榮旗	〃	〃					
莫力達瓦旗	〃	〃					
巴彥旗	〃	〃					
呼倫貝爾盟	百貨公司	海拉爾	蘇吉祥	40	布疋及日用雜貨	1,000	
合計	12			165		32,000	



熱河省百貨公司（商店）所屬單位統計表

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工作 人員數	營業主要範圍	平均每日 銷貨金額	備考
承德	華百貨公司	南營子大街	李曹宋孫盧廉	65	油, 鹽, 布, 糧等日用必需品	8,000	
承德	華百貨公司	中中三中二中	官良傅俊	53	〃	7,000	
承德	華百貨公司	三道	廉羽文	32	〃	3,000	
承德	華百貨公司	三道		56	〃	4,000	包括兩個門市部
承德	華百貨公司	三道		35	〃	4,000	〃
承德	華百貨公司	三道		25	〃	2,000	〃
承德	華百貨公司	三道		28	〃	1,000	〃
承德	華百貨公司	三道		20	〃	1,000	〃
承德	華百貨公司	三道		25	〃	700	包括一個門市部
承德	華百貨公司	三道		35	〃	1,500	門市部
合計	17			374		32,200	

遼北省百貨公司（商店）所屬單位統計表

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工作 人員數	營業主要範圍	平均每日 銷貨金額	備考
四黑北	百貨公司	四黑北	劉美閣解明楊	94	百貨購銷		金額無材料不能統計
平山	百貨公司	平山	華文春台	60	〃		
平山	百貨公司	平山	瑞錦明鳳瑞海汝	31	〃		
平山	百貨公司	平山	煥惠文	50	〃		
平山	百貨公司	平山	國洪	35	〃		
平山	百貨公司	平山	凌文鐵	54	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	42	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	68	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	35	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	203	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	114	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	82	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	89	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	22	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	66	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	25	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	39	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	34	百貨購銷		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	63	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	38	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	42	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	42	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	30	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	20	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	61	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	51	〃		
平山	百貨公司	平山	有金學如景	13	〃		
合計	27			1,506			

安東省百貨公司(商店)所屬單位統計表

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工作 人員數	營業主要範圍	平均每日 銷貨金額	備考
安東市	貿易公司 易貨公司 百貨公司 通貿	安東市 撫順 桓仁 寬甸 新通柳 輯安 孤山 長嶺 輝南 撫安	徐行(副) 杜奇 紀林 朱吳于 王孫 王趙 孫 王鄧(副) 趙王 王沙 夏	72	推銷鹽糧	15,000	
			張雪樵	105	推銷百貨	60,000	
			明濤 山範	116	推銷百貨及收購土產	20,000	
			耕秀 文光	20	推銷百貨	10,000	
			文君 志福	40	推銷百貨	3,000	
			文君 志福	45	推銷百貨	3,000	
			文君 志福	220	推銷百貨	5,000	
			文君 志福	30	推銷百貨	1,000	
			文君 志福	30	推銷百貨	1,000	
			文君 志福	70	推銷百貨	400	
			文君 志福	35	推銷百貨	400	
			文君 志福	25	推銷百貨	400	
			文君 志福	20	推銷百貨	5,000	
			文君 志福	15	推銷百貨	1,500	
			文君 志福	120	雜貨、土產		
文君 志福	20	雜貨、土產					
文君 志福	40	雜貨、土產					
文君 志福	30	雜貨、土產					
文君 志福	35	雜貨、土產					
文君 志福	50	雜貨、土產					
合計	21			1,208		125,300	

遼寧省百貨公司(商店)所屬單位統計表

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工作 人員數	營業主要範圍	平均每日 銷貨金額	備考
莊新 復蓋 營海 岫台 盤遼 遼陽 遼寧	貿易公司	河金縣 平縣 岫岩 安山中 市市 市市 市市 市市 市市 市市 市市 市市 市市 市市	宋集雲、姜子正 甄孫宏、世衛王 杜宏、洪克 藏徐禮、周吉 徐禮、周吉 禮華、子 滋光言 樂姜蔡余 三立、黃介 成瑛、蘆光	140名	推銷、採購		
			92名	推銷、採購			
			推銷、採購				
			推銷、採購				
			推銷、採購				
			推銷、採購				
			推銷、採購				
			推銷、採購				
			推銷、採購				
			推銷、採購				
			推銷、採購				
			推銷、採購				
			合計	13			232



瀋陽市百貨公司(商店)所屬單位統計表

地位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工作 人員數	營業主要範圍	平均每日 銷貨金額	備 考
瀋陽市	百貨總公司	瀋陽市中華路	劉 順 聯 副理 范 希 賢		百 貨		
〃	第一分公司	城內中街	范希賢(兼)	130	紗 布		
〃	第二〃	中山路	惠 忠 副理 張 紹 亭	151	日用雜品辦公用具		
〃	第三〃	南京路	甘 龍	90	機械器材工業原料		
〃	第四〃	鐵西光順街	羅 挺	87	工友日常必需品		
合 計	5			458			

長春市百貨公司(商店)所屬單位統計表

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

縣別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工 作 人員數	營業主要範圍	平均每日 銷貨金額	備 考
長 春 市	百貨公司	長春市北平路	袁 宏 副理 王 健 行	187	紗布煤油百貨	33,200	
〃	百貨分公司	〃 大馬路			〃		(正籌設中)
合 計	2			187			

哈爾濱市百貨公司商店所屬單位統計表

單位：萬圓

東北行政委員會商業部

市 別	單位名稱	營業地點	經理姓名	工 作 人員數	營 業 主 要 範 圍	平均每日 銷貨金額	備 考
哈爾濱市	百貨總公司	道裡中國十二道街	劉 鐵 (副) 張 曙 生				
〃	道裡分公司	道裡頭道街	楊 啟 遠 (副) 索 書 文			40,000	
〃	工業服務部	〃	索書文(兼)	752			
〃	道外分公司	道外靖宇三道街	張 雲 (副) 劉 紹 先 (〃) 沈 有 昌			160,000	包括早市部 費額
〃	農村服務社	道外靖宇五道街	張 生 兼(兼)				
合 計	5			752		200,000	

## 安東百貨公司介紹

此材料係商業部派金祝三等同志赴安東百貨公司，經過各種會議及座談等方式了解後的書面報告摘要發表。

—編者—

### 壹、安東百貨公司的一般情況

1 百貨公司屬於市局直接領導，其組織機構如下：

經理室：正、副經理各一、指導員一，統計幹事一、下設五個部：（會計、門市、總務、採運、批發）。各部均有正、副主任，計劃再成立兩個門市部及農村服務部，（過去叫社會服務部，因房小事少，曾停止營業）。一個警衛班（看倉庫），作「點心」、成衣匠各一，連勤雜人員共計一〇五名，一般組織較嚴密，分工較明確。

2 各種制度（略）較健全，故大家情緒高漲，問題較少，工作熱心，生活緊張活潑。

3 百貨公司是去年（一九四八年）九月二十五日正式開始營業，拋出商品之值，現金總計為一七，三八〇，〇三一，八〇〇元，轉賬等例外，每天賣款最多為舊年前十多億，年後平均三、四億，其款為門市部、批發部、約各佔一半上下。門市部又為雜品部與其他各部約佔一半上下。銷貨對象多為商販、機關、團體，門市部多由直接消費者買去（附表一），約供市民等三、四萬

一九四八年度銷售對象比較表

（附表一）

顧主性質	比 率				備 考
	10 月份	11 月份	12 月份	平 均	
機關團體、公營企業	35%	50%	50%	42.9%	
公務人員、學生、工人	10%	20%	30%	16.2%	
合 作 社	0.5%	—	—	0.2%	
私 人 工 商 業	40%	10%	10%	24.3%	
農 民、市 民	14.5%	20%	10%	16.4%	
合 計	100%	100%	100%	100%	

人左右之需要，加上再開的兩個門市部，估計可能解決市民等十幾萬人之需要。安東為工業城市，因此在銷貨對象上係機關、部隊、商販、工廠、合作社、工人、學生、市民（全市合約在三〇萬上下），農民較少，因此在貨的準備上，除布鹽等必需品外，（沒有煤油）農民用的也就較少，故農民說：「百貨公司真好，貨又多、就是沒錢買不起」。這一方向準備春季糾正，辦馬料、豆餅、肥田粉、藥菜虫、膠水襪子、農具、種子、煤油等。

4 資金市局在去年結賬時確定二〇〇個億，實際現存價值五〇〇個億，國家物資在內；因此



在資金之週轉上很難說，原因國家物資需要時出，否則不准動。

5 物資來源，省局撥給74%，由市場採購 1%在公營企業加工 4.5%，在私營工廠加工15%公營商店購入5.5%，（附表二）：

(單位元) 商品來源統計表 (附表二)

來源 類別	省局撥來	自由市場採購	在公營企業加工	在私營工廠加工	公營商店購入	合計
烟 紙	22,661,650,000				936,000,000	23,597,650,000
藥 品	735,198,000				2,927,658,000	3,662,856,000
棉 紗	7,528,766,500		10,000,000		2,903,500,000	10,447,266,500
棉 布	2,800,000,000	349,950,000	4,361,800,000	14,839,421,800		22,351,171,800
件 紙	11,300,100,000					11,300,100,000
砂 糖	436,728,000				121,779,000	558,507,000
白 麵	3,208,450,000				227,534,500	3,435,984,500
豆 餅	1,157,613,550					1,157,613,550
食 鹽	44,300,000,000	204,732,000				44,504,732,000
粗 糧	2,120,544,900	17,640,000	30,945,800			2,169,130,700
色 布				5,970,000,000		5,970,000,000
雜 品	462,115,000	83,891,500	1,200,000,000	350,000,000	532,600,000	2,631,606,500
烟 草	1,390,078,600	630,965,680				2,071,044,280
合 計	98,101,244,550	1,340,179,180	5,602,745,800	21,159,421,800	7,654,071,500	133,858,662,830
百分比	74%	1%	4.5%	1.5%	5.5%	100%

6 四八年公司將收回現金除自用週轉買貨八〇個億外，餘者交回市局。

7 四八年資金佔用比例表，（附表三）資金速度比較表，（附表四）一年來安東市物價比較表。（附表五）

單位：元 一九四八年度資金佔用比例表 (附表三)

品 名	項 別 金 額	資金佔用額	百分比率	備 考
烟	紙	4,529,120,000	18 %	
件	紙	5,001,600,000	2 %	
食	鹽	3,776,234,000	12 %	
砂	糖	647,110,000	3 %	
藥	品	1,936,750,000	7 %	
棉	紗	1,755,916,000	6 %	
棉	布	3,957,630,000	13 %	
雜	品	5,000,000,000	20 %	

四八年度資金週轉速度比較表

(附表四)

數 別	週轉速 度	七月份	八月份	九月份	十月份	十一月份	十二月份	平 均
		件	紙	9	40	10	25	
烟	紙	95	85	80	20	60	40	63
棉	紗		25	50	30	5		25
食	鹽	15	40	100	40	25	5	36
白	糖	6	80	3	1	9	60	26
白	面		90	25	5	6	35	32
烟	草	60		55	70	75	70	66
粗	糧	45	90	30				55
雜	品	20	60	90	45	20	15	41
平	均	44	57	49	29	30	36	41

單位：元

一九四八年度安東市物價比較表

(附表五)

月 別	上 旬			中 旬			下 旬			平 均		
	赤金	棉紗	苞米	赤金	棉紗	苞米	赤金	棉紗	苞米	赤金	棉紗	苞米
1月份	578,000	86,300	774	604,000	98,000	878	624,000	105,800	952	602,000	96,700	857
2 /	595,000	99,750	949	614,000	96,500	937	624,000	116,000	982	511,000	104,000	955
3 /	630,000	135,000	965	814,000	134,500	974	792,700	129,500	1,021	753,000	133,000	985
4 /	893,700	136,600	1,339	1,159,000	173,500	1,685	1,221,000	207,000	1,870	1,092,000	172,000	1,630
5 /	1,222,000	216,000	1,730	1,322,000	228,000	1,650	1,380,000	235,000	1,710	1,310,000	223,000	1,692
6 /	1,548,000	245,000	1,940	1,536,000	253,000	2,927	1,740,000	302,000	3,644	1,604,000	263,000	2,840
7 /	2,300,000	424,000	4,230	272,400	614,000	4,150	3,530,000	810,000	3,987	2,331,000	616,000	4,120
8 /	3,722,000	832,000	3,580	3,743,000	857,000	2,900	3,690,000	1,062,000	2,545	3,710,000	917,000	3,000
9 /	3,750,000	1,243,000	2,400	4,245,000	1,298,000	2,290	5,073,000	1,457,000	2,710	4,355,000	1,399,000	2,467
10 /	4,993,000	1,395,000	2,675	5,103,000	1,928,000	2,725	5,438,000	1,330,000	2,632	5,179,000	1,317,000	2,677
11 /	5,240,000	1,374,000	2,770	4,920,000	1,430,000	2,420	4,780,000	1,100,000	2,110	4,980,000	1,300,000	2,433
12 /	5,174,000	1,100,000	1,070	6,320,000	1,200,000	2,090	8,190,000	1,254,000	2,210	6,560,000	1,185,000	2,090
平均	2,556,000	607,200	2,111	2,761,000	634,000	2,130	3,090,000	675,000	2,190	2,802,000	644,300	2,146

## 貳、具體作法

安東百貨公司基本上供給了廣大群眾需要，在市場上起了主導作用。在公司開業以後，私商普遍蕭條，鴨江商場已成了停滯狀況，安市商場減收30%至50%的樣子，故商販說：「買賣都叫你們幹了，別人連湯都喝不上了」，並反宣傳說：「公司使費大，利潤大，人家賣不賣都行，有飯吃，我們多大餅子錢就賣」，同時在舊年前賣了三十萬斤白麵，老鄉說：「不叫百貨公司的白麵今年連餃子都吃不上了」，諸如此類，枚舉難盡，比如過去在物價漲落上市場也隨之漲落，一般



商販都看公司牌子，牌子不掛，東西要漲，或商品限制少賣，商販也就認為漲價，似乎形成規律。

2 公司在開市前就準備有計劃的開一個十全十美的百貨公司，因此除已有商品外，分頭派人採購，原則是「不要剩回錢就行」；「見啥買啥」「缺啥買啥」，在交通不便時，採買輕便的缺貨、美貨、洋貨、別人搞不來的，賣獨份的思想，裝飾門面，擺貨架子，意思是討大家一聲「好」，對土產認識是當地出的，沒什麼，同時對不要錢的貨（上級機關撥給的），給啥要啥，貨越多越好，總比沒有強。這種作法，顯然同人民服務，供應民需，重點使用資金的基本原則就不大相同了，不過這已經作了檢討，正在糾正或已經糾正了。

3 由於不是從群眾需要進行採購的方針，造成資金凍結，起不到商品的本能，有的趕不上群眾需要，「馬後炮」。比如去年商業部撥二〇〇付汽車帶，因圈口大，鋼邊不能用，壓到現在還未動，計劃大車用或運去哈爾濱，這就失去本來性能與浪費了運費。又如色布，當需要時沒有了（十一月一日至十五日），加工染的不好，群眾不買，再去加工待布來，時機已過，瀋陽解放布也來了，造成布價上漲，據該公司批發部主任談：估計少賣二千疋。又如白麵每月估計銷五萬斤，結果舊年就銷了三〇萬斤，又如白糖每月計劃銷五，〇〇〇斤，結果一天銷了兩萬斤，像這種現象是很多的。

4 物價政策：甲、一般生活必需品「低於市場的零售價」「高於市場的批發價」，對一些非必需品，如貨又好，存的少，來源少，怕賣了買不回來不好看，即等於市價或高於市價（個別的）縮短了批發價與零售價，減低了商販超額利潤、剝削（如棉紗跌價，但布價上昇，奇形發展），這一點現在改變了，另外成疋布與零銷布，原先每疋要賺二、三千元，現在只賺一千元，一疋賺五六尺也幹了，以前每疋不僅要賺錢，而且還要剩幾尺布頭，現在商人也不敢拿把了，這種作法是正確的。

#### 乙、決定價格的根據

1 當公司開始營業時，市場有的東西，根據市價稍低定價，沒有的，根據主觀想像，因此有些東西定低了。有些東西定高了。

2 根據市局的指定價格。

3 有的根據買價加使費，或加工加使費（紗變布每疋七萬元）定價。

4 有的開市時不想賣，就沒有定價（如藥品、電驢子等）擺樣子裝門面。

5 但也有國家物資作價便宜，按規定價（如白砂糖作價一二，〇〇〇元，賣二二，〇〇〇元）。

6 靠營業員之靈敏感覺「一見東西快，可能賤了吧」！「老見東西不動，可能貴了吧」！按營業員互報來定價，特別是東西一快，營業員很快跑來問，怎麼樣？漲價，如肥皂第一天賣的很多，第二天就不賣了，第三天從新定價，第四天就沒人買了。

7 當開支需要款時就賤賣，本來市上不缺紗，結果把紗拋出去了，市場又需要，時間來不及，造成紗的上漲，當不要款時，紗落價，我們也不落。

有一次省局用款，我們來了個經驗主義「一般我們要漲，東西賣的快，我們要落，東西就賣不動了」，本來紗很平穩，我們就高價出售，結果誰也不買，由於決定價格缺乏調查研究，因此在掌握物價之思想不堅定，物品一快認為低了，不動時認為高了，形成左右擺動，造成物價不穩，商販投機，公家吃了很大虧，群眾不滿，比如維他命B原定價三萬元，一見賣的快，一直漲到



二十萬元，最後沒人買才爲止，後來一間合爾濱才三、五萬。春節賣白麵，廣告價與出售價不符，廣告價五二萬，九扣一袋，出售時五七萬，九扣合五四萬，雖然解決了問題，群眾不滿意。

因此證明商品定價，應該多方面調查研究，應從成本計算，提高什麼？減低什麼？發展什麼？看對象誰來買，賣給誰！方針要明確是對的。

5 對商販是敵視的態度，因爲他們投機搗把，鑽空子搗亂市場，過重的剝削消費者，因此，在商品上限制不賣或少賣，政治上宣傳揭發其欺騙性，思想上由於吃了虧，就是小心警惕，注意防止。（總結談話，均是如此），而沒有組織管理誘導和加以利用。

（對合作社重視還差（安東計有十多家沒有經過深入改造的合作社），據談：

甲、互相依靠，市局認爲工商局管，工商局認爲市局管，結果誰也沒有計劃管理。

乙、合作社存在嚴重的利潤觀點，商店性質，投機、搗把現象很多。

丙、不講信用，如去年貿易局叫合作社運銷糧食，解決群眾需要，結果合作社搗了把，直到現在，款未給清，今年春節前代賣白麵八〇〇袋，把麵運走一百袋，公司賣一一，〇〇〇元，合作社賣一五，五〇〇元。因此，思想上對合作社關係疎遠，或者不管，雖上級指示：組織領導發展合作社，商品上有個九八折。但合作社感覺還不如直接從工廠買更便宜，故往來上就更少了。

7 在作法上，利潤觀點，奇貨可居，待貨而沽的思想，過去有過，現在還有，如該公司負責同志檢討說：「漲價比落價快」，思想上是漲價痛快，落價總有些想法，總以爲物價在戰時是有漲無落，什麼待機吧！一時吧！明天會漲吧！市場賤，貨假吧！同時也不知道自己的東西值多少錢？只要快就無止的提價，最後達到無人買爲止，（如維他命等放着不賣，或貴賣西藥佔資金二〇億，好藥總不想賣），大件紙來價較高（結賬給的），二，七〇〇萬，工廠賣二，〇〇〇萬，因此不賣，總之這些思想是吃不開了，因爲交通便利了，物資暢通，只有依靠精密計劃與真正的經營能力才行，否則就不是企業管理，完不成任務，資金週轉慢，這是瀋陽解放深刻的體會。

8 國營商店有的東西到外邊買的原因：

甲、買貨要經很多手續，還要等着，受時間限制。

乙、供不應求，所需者多，但給的少。

丙、不需要者多給，需要者不給或少給，應時貨不給，冷貨多給（如鬧錢批了二百個給了十個）元皮市價七萬，但作價十二萬。

丁、轉賬總以爲不給錢，因此，給次的，或少給價高現款就較好。

戊、在外邊買貨，雖然價高一點，能達到滿意，同時能挑能揀。

其結果總是削弱了國家經濟力量，所以必需建立正確的關係來解決它。

9 國營商店與合作社往來規約

根據一年來與合作社的關係應有如下條件

甲、合作社應保持信用，解決群眾生活及生產需要不準移作他用。

乙、代購，代銷的東西應按時完成，並按時結賬。

丙、合作社購貨，應低於批發價，並有優先權。

丁、實物交換應保持貨真價實，不得藉口討便宜。

戊、互通情報，免得一方吃虧。

己、買賣契約的規定。

（一）雙方討保，合同、契約、應受法律保證。



(2) 雙方保存物資標準樣子，以備代購代銷為證，免得意外事故，同時並書明牌號，質量、數量、尺碼、重量、價格（最高最低者）。

(3) 時間地點要明確，（倉庫、碼頭、自運、船上、車上、包裝、裝卸者扛力等）。

(4) 寫明稅收由誰負責。

(5) 倘有一方失信，必有償付之責。

(6) 其它，雙方議定之契約條件書明避免若干、左右、前後、約計、估計等名詞，要肯定為妥。

### 叁、群眾反應、及發生的問題與處理

1 東西便宜，貨真價實，貨又多使商販不得拿把了，如年關賣豆油，壹個老鄉抱着懷疑的態度問「是否有假」？另一個老太太答覆說：「保險沒假」你買吧！鳳城的小學生，下學後，也跑來買文具品，總之基本上反映好的多，因為給解決了問題，同時有的要求百貨公司多開幾個，靠他們近更便利了，還省化馬車費，有的說，在這買東西貴賤不說，可是放心哩。

2 不好的反映主要的態度不好，手續慢，問答不耐心，看貨嫌麻煩，討厭開票制，還有上下班，一但人多還得站隊，買貨交款，實在不自由，不方便，另一方面有些物資在價格政策上起決定作用的不能隨市升降，群眾也不滿，（如：賣黑面價未掌握好，開始賣七百元一斤，群眾排隊買，價漲一千元一斤，馬上散了一大半，井子村群眾買布一問價比市價高就不高興的走了，有的說瀋陽解放了，東西為什麼還不賤，狗皮帽子賣完了，農民說為什麼不多準備些，反映沒有靴粒，沒有破爛，淨是有錢人用的，旅客說買你們的東西還得站隊，趕不上火車，機關人員買貨總想多拿些比一比，但不合公司規定，並說，革命同志還偷你的嗎？群眾看貨三次不買，營業員就不叫看了說「都一樣」有的說，買一點東西也得開個票實在不好，（如買一個針一〇〇元售貨票也是一〇〇元等於白給一個針，現已糾正小東西叫營業員自收。

### 3 發生問題及處理

甲、一般的多付少收，少付多收現象大小較多，但誰錯誰負責，多收了待找，少收或多付自己包賠，現在這種現象也較少了。

乙、服料部在十二月廿十日三個人湊在一起應付顧主，丟了十一米零八的一塊編織呢，計值二七〇萬元，小組長李奎英，大會警告記大過一次，副組長楊東海記小過一次。

丙、五金部董治國十二月一日出賣開表二塊，按半月以前價格開票共少賣六萬元，三個月當中損壞大玻璃兩塊，（小的不算）價值十五萬元，再如：藥品部工人鬧意見開錯票付錯貨，打碎藥瓶共計出錯五次，損失達四〇萬元，以上均給予檢討與批評。

### 四、安東百貨公司的優點

#### 1 政治教育與業務教育相結合

甲、一般同志過去的思想對貿易工作感到「恥辱」總不如政治，軍事偉大，因此說，招待、大才小用、下賤、沒前途，不是革命工作等，公司剛開市時，一般好奇心過去沒有見過這樣多的東西工作尚好，以後情緒低落，病號增加，鑽空子買便宜東西，因此表現各有不同。

#### 乙、轉變過程

經過了勝利座談會，時事坐談會，東北解放鼓舞大家，又經過劉監委，根據不同的思想連續作報告許多人說：「好似說我一樣」也得到初步的轉變，繼續開展了批評與自我批評，發揚了正氣，克服了邪氣，要求調換工作的也安了心，會議不發言有話不敢說，工作偷懶，講怪話，發牢



騷，裝病，脫離崗位，隱瞞缺點，也敢大胆批評與發言，又公開了黨公議了，黨員團員，這對大家又是一個教育（過去對黨員，抱一種神聖的嫉妬的看法）同時在每月發薪經過評分，也鼓勵其批評了大家。

祝捷及過年開展了文化娛樂工作，扭秧歌，演劇平素寫壁報等發現了積極份子，教育了落后份子，過年沒想家的。特別是行政上每日總結發揚好的批評壞的獎勵模範也使大家積極起來了。

由於以上的政治學習與工作的聯系，檢討，使業務提高了一步，思想認識也提高了一步，生活緊張情緒高漲，保證了工作少出錯，故單純的業務學習，沒有政治的保證，不會把工作作好。

## 2 政治宣傳與商品宣傳相結合

百貨公司不僅在物價上，一般生活必需品低於市場之零售價，照顧了廣大群眾之需要，擴大了政治影響，而且也耐心的解織了商品的數量與質量，比如貨真價實，不摻假使水，不抽馮割頭、秤尺公平，同時還揭露了商販的投機搗把，要謊等醜惡現象。

在商品的陳列上發動各部提出一個名堂，（如用商品，提蔣匪的軍事危機、繳獲勝利品，假和平，前幕與後幕、也獲得了廣大群眾的好評）。

## 3 月終總結報告經常

百貨公司自九月開市以來每月均有一份月終總結完整無缺。

總結工作回憶檢討了過去，發現了長處與短處，便利了發揚與克服，找到了發展的方向，增加了對問題認識的深刻性，並能推進工作，同時這個總結也批評與鼓勵大家前進，從總結中提高了自己鍛練了自己能力，特別最主要的能獲得上級之指示，故百貨公司工作進展快就在於此。

最好應該作到普遍發動廣大群眾檢查與檢討，（包括店職員）這就是業務學習最後得出結論使大家再貫徹下去，成為大家行動之指針。

## 五、點滴經驗

1 經驗主義吃不開了，比如過去用款，價提高「賣的快」，現在不在了，（滬易解放後，又用款，棉紗市價一二〇萬，掛牌賣，一三〇萬，結果未動，一奇貨可居，待貨而沽的思想，也要行不通過去買缺貨，好貨，別人買不來的貨，賣獨份東西看賣的多就想漲價，到外邊買貨，抓住貨就行，不從本地需要出發，結果形成資金凍結不能週轉，變形囤積，因為現在交通便利了，消息靈通了，物資流通了，與過去某些地方封鎖限制相反，今後老一套經驗只有碰釘子，只有依靠精密計劃，真正的經營能力企營管理才行。

2 有些物資（非必需品我們不能掌握的）應該隨行就市不應古板，市價高我價低造成投機，我價高（不應高）市價低造成長期囤積群眾不滿。

3 拋紗穩定布價生劾慢或不起作用，（因經加工階段）但紗漲拋布也不對，影響生產。

4 縮短批發價與零售價是正確的

甲、減低了商販超額的中間剝削與拿把要謊。

乙、物價會平抑與平穩。

丙、商品直接零售到消費者的手裡。

## 5 幾種商品價格之漲跌

歷來經驗是紗布、赤金、糧食三種物資價格在市場上是相互呼應的，有一種漲落即影響其他漲落，但在十一月，十二月就不同了，如赤金兩個月內漲了一倍，但棉紗反而跌了40%糧食屹然不動，證明地區擴大，物資豐富，人心穩定，赤金漲不影響民生。



在九月至十一月十五日前後，紗布波浪式上漲，原因正逢冬季銷布，從此以後，東北全部解放，全國形勢也起了巨大變化，故其他解放區紗布源源流通，歷來囤紗布之商人也轉變方式，一般都換了靈活商品與現金，準備對外貿易，囤積無路，祇有靠異地運銷，調節有無，取得差額利潤。

另外交通便利也對物價平衡有關係的，故今後奇貨可居，待價而沽的思想是錯誤的。

6 平抑物價的方法，物價下跌就收買，上漲就平，（拋貨存錢，存錢拋貨）所以有些人說貿易公司可真不是爲了賺錢。

7 對內部人員買東西應堅決不移的照賣價，以免平均主義思想，發生變象貪污，領導者不應犯尾巴主義，無原則遷就，如牛皮帶、鋼筆、破手錶、照來價賣，造成貪圖小利，互相借錢，除賬開的風氣不好。

8 採購人員應經常調換

採購員在外邊長了，消息不靈通、內部不熟習，造成採購工作的盲目性，同時長期得不到教育與學習，造成政治上的落後性，生活上的散漫性與腐化墮落性，但應注意培養此種人才，其辦法帶徒弟爲最快

9 奸商投機的辦法

安東永興茂棉紗轉移倉庫，紗販說「貿易公司收紗啦」紗馬上就漲價，他們跟着就拋紗市場紗多了，賣不了他們又向回收「結果兩頭賺錢」。

## 大會籌備工作的檢討

### 大會秘書處

全東北百貨公司經理第一次聯席會議，已於三月十八日圓滿的閉幕了。

這個會議的召開，是經過了一個比較長期的準備工作；（將近二個月）作到了有計劃，有組織，從本年一月起，就計劃在二月下旬召開這樣一個大會，一月十四日就給各省市發下通知，請各省市搜集材料，總結與計劃工作。（並附有報告提綱）還派出三個小組，到安東、吉林、遼南各地，去檢查執行的情況與索取材料。並組織了籌備委員會籌備大會事宜、首先約請首長準備專題報告，起草各種人員守則、金庫制度、設計與繪製圖表、佈置會場、並編造大會預決算等。才使這次大會、有計劃、有佈置的、在緊張、莊嚴的氣氛中召開了，並且開得很成功。

這一籌備工作，所以能有它的成就是有條件的：首先各位首長重視這個大會，特別是易部長親自領導這個工作，加以商業處具體負責動手整劃，（如各種統計圖表樣式、佈置會場、設計標語、規定代表須知籌製紀念冊等）使得籌備工作，順利的進行，解決了很多的問題，其次是更加重要的，蔣光東同志和他那裡將近二十多人員的參加，更使得大會的籌備工作，加強了新的力量。有了這二個有力的條件，加以參加籌備工作人員的熱情努力搭夜班，就使得我們完成了大會的組織，計劃與佈置工作。

在大會的進程中，整理材料的及時，是個新的特點。我們在各省市代表彙報工作完了後，就把發言全文整理打印出來是很好的，這也是各省代表和我們記錄同志共同努力的結果。

但我們事先準備材料的統計工作，是沒有達到原來目的，使我們參加統計工作的同志白搭了夜班，徒勞無獲。（但不能抹煞了他們的工作精神）使我們去年的全面數字，無法統計。

檢討起來，有以下三個原因：

1 要材料，雖然發下去提綱，並力求具體，但沒有發下統一規定的表格式樣，（譬如品種、單位與時期），各省報來數字中單位、品類、時期不一致，無法統計。同時也沒有要求各省要以省為單位把各縣材料統計起來。

2 我們統計制度沒基礎，內容也不充實，以致臨時要材料，各地統計困難。

3 各單位對此次大會材料的準備上，也沒有做到精密、確實、沒有充分反映出各地的工作成果。沒有詳細研究用什麼表格和方式才能把材料報告得充分、細緻、全面。但主要的是商業部佈置工作不具體所致。

其次為了便於各省廳的領導工作，電請各省廳長趕來出席這次大會，但沒有吸收各廳長參加主席團工作，加強會議的核心領導。

代表們的伙食管理的不好，雖然超過了預算，但仍發生飯『冷』和『吃不飽』的現象。

以上這些問題的產生，由於在大會期間（十二天）我們沒有細緻的檢查與檢討，使這些問題發生而又延續下來，這是不應該的。如果我們秘書處能抓緊，並每天或幾天開個檢討會，這些問題當時能解決和糾正，使代表們也更能愉快些、滿意些，對大會就更有好處。但是我們沒有這樣作，是值得檢討的。

商業部今後召集這樣的大會，還很多，為了使今後的會議，在組織工作上能改進，除上面檢討的經驗外特提出下面幾點意見：

一、要材料一定要規定出表格式樣，內容要一致（單位、品種、時期）才好整理和統計。某些項目的概念還需加以特別說明。

二、出席人員及列席人員要有出席證，特別在大報告的時候臨時參加的，也要經過主席團許可並發給證明，以保證大會的嚴密性。並且每次大會，都要簽到，以便掌握人數。

三、為了有系統的掌握大會進程，處理日常問題，主席團下應設秘書長一人。

四、記錄要設四個人。分班記錄，頂好上下午各一班以便整理材料。

★—————★  
 物 價 統 計  
 ★—————★





主要城市二月份主要物品平均價格表

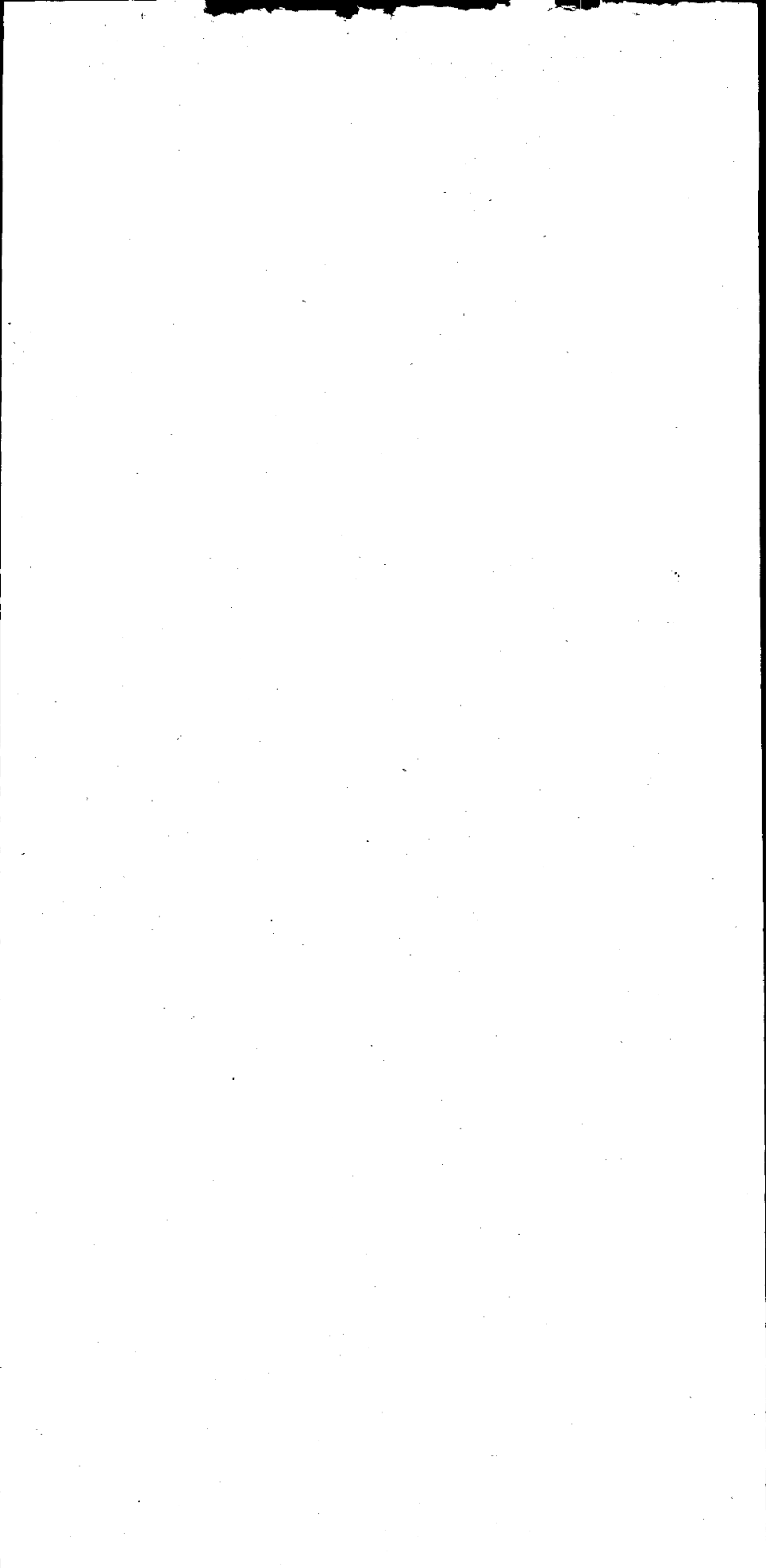
單位：圓

品名	地區		瀋陽	哈爾濱	齊齊哈爾	北安	佳木斯	牡丹江	吉林	長春	四平	通化	烏蘭特	安東	營口	香舖店	
	單位	單位															
本高小色大大豆	斤	西米	13,097	10,800	8,604	7,612	7,500	10,667	11,087	10,991	14,500	19,467	9,249	20,300	16,686	-	
		米	4,181	3,220	2,603	2,171	2,479	2,907	2,848	2,642	3,050	2,231	2,681	3,100	3,418	3,644	
		米	4,661	3,270	2,913	1,794	2,296	3,839	2,916	2,673	3,750	3,013	2,767	4,380	4,757	4,171	
		豆	2,584	1,930	1,688	1,499	1,527	2,205	2,195	1,911	2,750	1,855	2,352	2,640	3,215	3,394	
		豆	3,146	2,040	2,278	1,292	1,232	2,128	2,196	2,004	2,625	1,958	2,262	-	3,514	2,950	
大豆	斤	7,640	5,930	6,396	6,018	4,296	4,250	4,250	5,122	5,407	7,500	5,969	-	8,507	7,306		
餅	斤	1,838	1,370	-	1,082	1,183	1,543	1,495	1,251	1,251	-	1,242	-	-	1,972	1,997	
猪肉	斤	肉	21,226	16,300	12,000	10,000	10,000	12,333	13,000	16,119	14,500	17,867	9,320	23,100	26,317	29,097	
		蛋	19,827	16,500	11,792	8,000	11,750	13,333	15,738	14,875	13,500	14,933	8,000	18,000	17,748	17,555	
		豆	2,810	2,000	2,101	2,250	1,561	2,463	2,475	2,379	2,450	2,989	1,842	2,570	2,838	2,446	
		糖	5,881	1,180	1,000	762	967	1,111	1,395	3,400	2,650	1,160	685	2,300	-	4,400	
		油	32,506	34,300	-	30,668	24,869	31,517	38,351	32,250	27,110	17,000	15,279	13,500	18,600	35,564	31,429
魚	斤	19,277	15,700	12,922	12,655	10,292	12,440	16,114	15,363	17,000	4,913	2,726	3,530	21,262	18,231		
粒	斤	4,542	4,590	4,563	4,625	4,204	5,342	4,823	5,708	5,750	-	-	-	3,560	2,137		
中16土白青藍	斤	花	43,095	58,400	65,964	58,302	72,042	55,957	69,590	66,082	56,500	56,472	64,250	53,000	33,733	45,000	
		紗	1,208,510	1,347,000	-	-	-	358,750	1,433,571	1,508,643	1,556,019	1,450,000	1,556,019	-	1,259,000	1,387,167	1,650,000
		布	-	95,700	91,030	-	-	103,778	98,143	94,832	100,000	-	-	75,000	-	-	-
		布	1,459,520	1,382,000	1,379	1,143	1,469,583	1,590,000	1,517,976	1,527,440	-	-	1,633,148	17,020	-	-	1,679,376
		布	-	918,000	1,175,297	11,294	1,073,750	980,964	980,964	36,157	47,333	52,500	24,457	27,730	24,450	-	-
布	斤	30,524	30,300	29,431	28,214	27,042	30,351	30,351	47,333	52,500	24,457	27,730	24,450	-	-		
布	斤	33,735	45,600	37,611	38,264	40,250	41,067	41,384	42,595	42,000	34,126	-	29,500	26,453	32,361		
傾木煤	噸	山	533	307,000	306,666	313,333	313,333	293,333	319,319	315,476	355,000	252,500	260,000	306,000	-	593,667	
		煤	876	371	266	341	225	265	316	384	750	-	-	300	313	318	
		油	33,363	28,900	-	-	15,208	-	-	20,256	-	25,991	-	-	-	-	28,542
牛羊毛元狐	斤	皮	23,673	45,000	-	39,329	27,375	-	50,222	41,875	27,500	-	28,458	15,800	-	32,571	
		毛	45,357	75,000	-	-	68,958	50,000	71,667	55,000	20,000	-	70,000	-	-	-	
		皮	10,041	9,600	-	-	12,708	-	-	15,500	6,000	-	13,282	-	-	-	
		元	166,250	224,000	-	186,667	200,000	200,000	177,202	183,369	-	140,000	-	-	-	-	
		狐	200,000	203,000	-	153,500	150,000	150,000	-	200,000	-	150,000	-	-	-	-	
紅洗白黃白大	包	頭	7,408	5,830	5,820	7,222	5,104	7,038	5,826	6,458	8,500	7,256	5,846	5,450	6,698	5,589	
		火	13,833	8,180	7,786	9,756	7,229	9,417	6,139	7,470	5,750	9,220	-	8,000	14,492	15,081	
		肥	4,725	4,990	5,262	4,842	4,208	4,733	4,107	4,262	5,500	4,000	5,400	-	-	-	
		紙	13,556,570	14,623,000	13,452,625	13,645,837	12,416,667	13,296,107	15,470,837	12,283,681	12,066,667	12,066,667	11,244,444	13,020,000	12,960,000	11,862,861	
		物	82,079	81,700	-	55,000	74,375	82,917	77,708	98,167	85,000	77,241	-	-	74,300	-	
圓	132,048	140,000	130,315	123,981	105,260	116,249	94,417	127,548	128,000	116,119	110,958	127,000	131,382	110,487			











第十六期貿易正誤表

頁次	項 別	誤 印	訂 此
14	第五行第24字	商業店新的法針	商店新的方針
29	第七行第22字	撥給我的	撥給我們的
31	第三六行第8字	兩另外	另外
32	第五行第24字	結合得爲	結合成爲
43	遼北省百貨公司(商店)所屬單位 統計表內法庫縣公司經理姓名	汝 耕	馬 汝 耕
45	瀋陽市百貨公司(商店)所屬單位 統計表	地位：萬圓	單位：萬圓
"	哈爾濱市百貨公司(商店)所屬單 位統計表農村服務社經理姓名	張 生 兼	張 曙 生
47	附表二)在私營工廠加工百分比	1.5%	15%
48	附表五)五月份平均苞米	1,692	1,690
"	" 十月份中旬棉紗	1,928,000	1,228,000
51	第六行第33字	名 辭	名 詞
52	第十行第13字	解 織	解 釋
"	第二三行第28字	一奇貨可居	) 奇貨可居

