

# 抗战时期陕甘宁边区公营商业的构成与经营

陈志杰

---

**内容提要** 由政府直接经营的边区公营商业数量不多但能力比较强，在承担政府要求的保障供给、稳定市场等方面起关键作用。各“机关商业”形式多样、经营灵活，在担负各机关、学校、部队物资和财政供给的任务中贡献极大。皖南事变之后，公营商业由供给型转为经营型，虽然在实际运作中存在不少问题，但其经营方式、手段得以进一步丰富，也获得了可观的经济效益，客观上为克服经济、财政困难发挥了更大的作用。

**关键词** 陕甘宁边区 公营商业 内部结构 经营管理

---

在整个抗日战争时期，陕甘宁边区的公营商业在稳定边区经济形势、保障供给、促进商业发展和繁荣方面起到了关键作用。了解和分析公营商业在特殊经济政治情景下的特殊内部构成及实际经营状况，有助于我们了解中国共产党人克服严重经济困难的主要经济政策，也有助于我们更好地把握中国共产党新民主主义经济思想的脉络和公有经济发展的规律。

## 一 陕甘宁边区公营商业的构成

以经营的主体来划分，陕甘宁边区公营商业有大公营商业和小公营商业两类，前者由政府直接经营，后者由机关、学校、部队等事业单位经营。

## (一) 政府经营的公营商业

政府经营的公营商业由边区政府提供启动资金，并由边区政府设立专门机构(先后为贸易局、物资局等)领导管辖和组织经营。边区政府成立不久，在1937年10月1日成立的边区银行下设了贸易局，后改称“陕甘宁边区合作总社”，归建设厅领导，1938年初并入边区银行开办的光华商店，1941年2月恢复贸易局建制仍归边区银行领导，1942年转归边区财政厅领导。1943年2月贸易局与禁烟督察局(建于1941年底)合并成立物资局，总部设在延安，到1944年物资局又改称总贸易公司，直到1945年撤消。贸易局、贸易公司虽然长期隶属于边区银行，但它既是公营商业的领导机关，又是政府经营的公营商业的实际载体。为了加强边区的贸易管理，1942年9月还成立了贸易委员会，该委员会也对各类公营商业实行贸易业务上的领导。

边区政府经营的公营商业在抗战时期主要有光华商店、盐业公司、土产公司、南昌公司、永昌公司等。

1938年4月1日，由贸易局主持改组而成立的合作总社和边区银行所属的光华书店合并而成的光华商店，是陕甘宁边区第一家公营商店，同时它也是边区银行的直属商业部门。到1940年11月，它所设立的经营商业的机构主要有：延安光华商店总店、定边分店、盐池分店、曲子分店、庆阳分店、绥德分店、甘泉分店、张家口分店，另设有1个过载栈、4个农产品贩卖处、2个运输队、2个货栈。<sup>①</sup> 光华商店的主要任务被规定为：搜集与运销土产出口，换入必需品以满足生产与市场需要；稳定外汇、平抑物价；帮助公私商业及合作消费社发展；在保证完成供给任务之外，可兼作一般商

<sup>①</sup> 陕西边区财政经济史编写组、陕西档案馆：《抗日战争时期陕甘宁边区财政经济史料摘编》（以下简称《摘编》）第4编，陕西人民出版社1981年版，第187页。

业经营。在由银行经营的5年中,光华商店是边区银行从事商业经营的重点单位,其经营的成绩在公营商业中一直很突出。1939年,光华商店的业务资金由5万元法币增至50万元法币,全年贸易总额达1000万元法币。1940年,资金又增至120万元法币,全年进出口总额达2000万元法币。<sup>①</sup>在其成立初期,以积累资金为其经营的主要目的,并负有“保证机关物品供应”的任务。其后,由于边区财政经济部对边区经济实行统一领导,加重了光华商店提供保证机关需要的物资的任务。到1941年,当边区物价金融极不稳定之际,其业务方针从赢利明确地转为调剂市场、保证商业流通、刺激工商业发展,光华商店在大部分时间内实际成为政府贸易政策的执行机关,其地位在所有公商中无可替代。

盐业公司成立于1942年9月,归贸易局领导,成立此公司的主要动因是边区特别重要的物资——食盐的外销失去控制,造成大量盐民自由出售尤其是外销。食盐的外销不能统一控制,一方面使逃税漏税现象严重,由于食盐出口占了边区外贸出口总量的90%,政府财政因走私而遭到严重损失;另一方面边区内控食盐减少,影响了内部市场的稳定,特别是食盐这一富足产品的价格在边区市场上持续上涨,带动了其他商品价格的上涨,危害到人民群众的生活。盐业公司成立的主要任务就是千方百计团结公私盐店,团结盐脚(产销盐个体户),对外实行盐业统销,同时稳定边区内盐价,最终做到通过盐业经营,换取边区所必需的物资。1944年之前,盐业公司只有陇东、关中、县3个分公司和一批直属总公司的支公司,分布相对狭窄,许多地方的盐业运销出现控制盲点。自1944年4月召开各公司经理联席会议之后,加强了组织结构,把张村驿直属公司划归县分公司指挥,临镇支公司改为分公司并

<sup>①</sup> 《摘编》第4编,第188页。

辖安河、固临、延安各处点。安定支公司改为分公司，直辖张家畔到河口之线。<sup>①</sup> 延安 4 个栈原属总公司，6 月份改成由分公司领导。绥德分区原有当地招股而成立的盐业公司，但与政府领导的盐业公司无任何关系，1944 年 5 月被正式接受为盐业公司的分公司。这样，盐业公司拥有了 7 个分公司，公司下属各分公司设立业务和行政两个部门，由正副经理负责，组织构成至此基本健全。

土产公司是 1942 年底由物资局领导而成立的股份有限公司性质的公司。土产公司是对边区土特产如羊绒、土纱、土布、肥皂、毛皮、麻油、青油、油籽等进行统购统销的专门公司，设有关中、陇东、定边、延安、县、固延等分公司，其组织机构为三级制：在延安设立总公司，由 1 名经理全权负责，下设秘书室和稽核室，并设营业、会计、保管各科，设置秘书主任、科长、科员若干人；在边区各经济据点设分公司，由经理、副经理各 1 人在总公司指导下领导工作；在进出要口设支公司，它是直接经营的基层组织，实行经理负责制，其业务受分公司指导。

在延安市有一个领导公营商店的联合会，但由于是非政府性组织，始终无法将公营商业统一起来从事经营，为此，物资局召集延安市几个大过载栈于 1943 年 10 月 16 日合股成立了南昌公司。从此，南昌公司实际上成为延安地区公营商业的主要业务领导机构。该公司下设有安塞、绥德、甘谷驿等分公司和一批门市部、过载行等十几个经营单位，200 多名工作人员。公司除了设有总经理、副总经理之外，还下设营业、会计、土产、运输 4 个科。<sup>②</sup>

警备区是边区的纺织业中心，在这里，纺织用的土机子、纺车、手拉机相当普遍，但生产的原料即洋纱、棉花等则完全要依赖进

① 《摘编》第 4 编，第 204 页。

② 《摘编》第 4 编，第 227 页。

口。而事实上,由于受到外商封锁,这些原料进入时多时少,加之棉花等产品夏冬季节滞销,而春秋季节涨销,个别商人又投机囤积,河南过来的“三八”、“四八”土布也冲击市场,使生产者的生产和销售工作无法按部就班地进行。为了有计划地供给原料、推销成品,1942年5月,政府在警备区成立了“永昌土布产销有限公司”。在当年年底之前,该公司专门从事土布经营,其他营业一概不作,有效地稳定了原料供给和产品销售。此后,根据边区经济及市场的变化,永昌公司也兼营部分其他商品。其内部组织主要为:股东大会、董事会、常务董事、经理、会计、出纳、营业各科。

## (二) 机关、学校、部队经营的公营商业(简称“机关商业”)

自1939年起步的各机关、学校、部队经营的商业基本都是从合作社开始的,到1940年上半年边区范围内就已有30个合作社和食堂,资金达到6万余元,其中大的1万元,小的只不过数百元。<sup>①</sup>在这段时期内,机关商业主要的目的是为了供给机关、学校、部队的一般日用品,营业活动主要是从绥德、定边、县贩卖百货,特别贩卖机关、部队、学校急需的布匹、纸张、文具、火柴、棉花等物品。此后,由于遭到经济封锁,外援又断绝,边区财政状况十分困难,机关、学校、甚至部队的供给处于半中断状态,机关商业如边区政府商业一样,其主要功能转为力争财政的完全自给。机关、学校利用他们原有的本小利微的合作社、小商店和小货摊,加以扩大,增加资金,补充人员,加入商会,正式经营商业,特别将大部用于做可在短期内获取大利的生意。鉴于机关商业各自为政的活动影响了物价和金融局势,1941年下半年起,对机关、学校、部队的商业进行改造,即将商业完全企业化,一方面整顿原有商店,组织公营商店联合会,将经营纳入法令、政策和统一领导的轨道;另一

<sup>①</sup> 《摘编》第4编,第242页。

方面扩大营业范围, 进行多样营业。机关商业由此获得较前更大规模更规范的发展。1941年, 延安、绥德、定边一带机关、学校设立的大小商店多达60余家(不含部队开办经营的), 1942年仅绥德一处就有真正商业性的公营商店26家, 延安42家, 到1944年6月发展到67家, 增长59%。<sup>①</sup>从数量和资金上看, 机关一直是“机关商业”经营中的主体, 边区管辖的各地方机关几乎都从事“小公”性质的商业。边区政府系统的机关商店是机关商业的主力之一, 在1943年共有27个, 如保安处下属的营业性质的鸿太号、安太号、光大商店、大同店等, 投资总额达到215万元; 如办公厅开办的供给总店、公益栈、协太永等以供给为主、营业为辅的机关商店, 发展规模也不小; 还有如保育院经营的大兴号等知名度很高。虽然学校开办的商店数量很可观, 但是其个体规模都比较小, 尤其在资金数量、经营项目及范围方面相对弱些, 比较著名的有永裕大、荣誉商店、食品店等。

部队经营的商业同样也有发展, 1943年其开办的工厂作坊89处, 商店74处。<sup>②</sup>部队经营的商业的最主要目标是直接解决本单位及地方人民群众的生活需求, 特殊情况下才兼作一般商业经营。1937年, 留守部队中的三五九旅经过改编后, 开赴崞县一带作战, 由于此时太原已失守, 商人因躲避战乱几乎全部逃散, 城市货物无法外运到农村, 而百姓又不敢外出买货, 致使基本的日用品如油、盐几近断绝。在这种情况下, 经老百姓的请求, 部队开办了合作社, 抽调牲口到宁武等地驮运食盐, 解决了乡村人民群众吃盐、油这桩大事。1938年5月, 合作社人员随同部队转移到晋察冀地

<sup>①</sup> 陈绍闻、郭庠林:《中国近代经济简史》, 上海人民出版社1983年版, 第315页。

<sup>②</sup> 张扬:《陕甘宁边区是怎样“休养民力”的》, 财政部财政科学研究所编:《抗日根据地的财政经济》, 中国财政经济出版社1987年版, 第96页。

区,到达灵邱后,遇到了同样困难,于是合作社人员运用向商人赊欠等办法将布匹、文具、纸张、香皂等生活日用品及其原料运到灵邱东河南镇设店销售,再将经营中得到的利润投入到货物的采办之中,不仅满足了灵邱一带老百姓的生活需求,而且也为部队弥补了经费空缺。直到1939年9月奉命担负晋陕河防,合作社才结束了自己的使命。三五九旅在这9个月的经营中,实际得利达9400元。1940年1月,恢复了的合作社转移到绥德南关营业,改“军民合作社”为“大光商店”,成为克服部队经济困难的营利性商店,在多方筹措经费的基础上,以绥德为中心,在绥德、米脂、葭县、吴堡、清涧、安定、延川、延长等地设立了10个分店,经营一年后,获得利润298万多元,除去补助部队的98万多元之外,尚余200万元作为商店的营业资金。

总的来看,陕甘宁边区内公营商业的布局尚算得上比较合理、周到,特别是机关商店数量多、分布广,比较便于机关、部队、学校的物资供给,也为边区民众购买生活用品提供了方便,同时,为边区范围商业的发展、繁荣并进而带动工农业生产产品的供给和实现建构了基本平台。

## 二 陕甘宁边区公营商业的经营情况

边区公营商业起步的政治、经济、社会背景比较特殊,其内部经营的各个方面都不同于其他历史时期的公营商业。

### (一) 边区公营商业的经营目标和经营方针

边区政府制定的贸易总政策是:“对内自由,对外管理”。对内自由,即鼓励和支持边区内部的一切贸易活动,在不违反政府法令的前提下,在确保公商主导地位的同时,边区的所有成员均可从事商业贸易,也鼓励私营通过合法的渠道获得发展;对外管理,即对

边区外贸实行统一管理, 主要物质统购统销, 以确保改变严重入超的状况, 改善财政, 并稳定边区的内部市场。这一方针在皖南事变以后执行得特别坚决。

在这一贸易总政策指导下, 边区公营商业的具体经营目标以及与此相联系的具体经营方针在两个不同时期各有不同的内容。

从 1937 年 9 月边区政府建立到皖南事变这段时期, 由于有国民政府的经济资助, 边区未建立独立的货币体系, 边区公营商业既无财政任务也无金融任务, “发展经济, 保障供给, 是我们的经济工作和财政工作的总方针”<sup>①</sup>, 完成公用物品的供给任务是公营商业的主要职责。这期间特别是前期, 由于边区内的经济极端落后, 商业经济很不发达, 市场主要有延安市、绥德市、定边市, 这三大市场的商户总数也不过一二百户, 大部分资本为几百元至几千元, 经营范围和营业额极少<sup>②</sup>, 军民的生活必需品多半依靠国民党统治区运入。据统计, 仅棉、布两项, 每年便需进口总值 8478.3 万元, 即使苏区自行生产全部布匹, 一年也需从国统区输入棉布 430 余万匹。<sup>③</sup> 此时依靠规模较小的机关商业和为数不多的政府公营商业的经营去推动外贸(指与国统区的贸易)、争取外汇、从国统区购买生产生活资料以满足边区生产与市场需求成为边区公营商业的主要方针。根据边区生产消费情况“将自己有余的土产——盐、皮毛、药材运出去换进自给不足的棉花、棉布、棉纱、纸张、文具, 以保证机关需要”<sup>④</sup>, 同时兼作一般商业的经营是各公营商业的经营模式。

① 《毛泽东选集》第 3 卷, 人民出版社 1991 年版, 第 891 页。

② 黄静波:《抗日战争时期陕甘宁边区的财政建设》, 西北五省区编纂领导小组、中央档案馆编《陕甘宁边区抗日民主根据地》回忆录卷, 中共党史资料出版社 1990 年版, 第 246 页。

③ 张文杰:《纪念朱理治文集》, 河南人民出版社 1993 年版, 第 198 页。

④ 《摘编》第 4 编, 第 190 页。

式。其中,政府经营的商业在保证机关物品供给方面任务更重、更明确些。盐业公司之所以对外统销食盐,就是为了防止外销食盐自流,保证能把食盐运出去换回边区必需物资,以保障边区内部的物资供应。为了防止统销政策引发边区内部市场某些物资缺乏,公营商业遵守政府的指示,增加了统销之后的推销额,稳定了区内盐价。

皖南事变以后,边区公营商业普遍由供给型转为经营型。1940年9月起国民政府停发了八路军每月60万元的军饷,国统区的物资尤其是布、棉、纸、药、电讯器材、粮等生活日用品一律禁止流入边区。<sup>①</sup>并扣压给予边区的国际救援款,使边区的经济状况迅速恶化。皖南事变之后,国民党政府不但断绝了对我抗日武装的军饷供给,而且进一步从军事、经济上加紧封锁陕甘宁边区,加之发生了严重的自然灾害,边区经济很快陷入极端困难的境地。为了克服困难,1941年1月28日陕甘宁边区政府决定禁止法币流通,发行边币1000多万元<sup>②</sup>,很快使边币上升为本位币,实行独立的边币体系,建立了独立的流通市场。此时的公营商业多数仍具有供给的任务,仅1943年一年内,为了满足党政机关的供给需要,根据地进口货物就达44.55亿元,出口33.8亿元多。<sup>③</sup>这些货物都是具有供给性质的必需物质,如工业制成品、粮食、棉花等。但是,公营商业经营的重点明显转为通过商业赢利提供更多的财政支持,即通过市场营业性运作获得发展已成为公营商业的主要经营方针。特别是中共中央发动全体军民开展大生产运动之后,

<sup>①</sup> 黄静波:《抗日战争时期陕甘宁边区的财政建设》,西北五省区编纂领导小组、中央档案馆编《陕甘宁边区抗日民主根据地》回忆录卷,中共党史资料出版社1990年版,第251页。

<sup>②</sup> 黄静波:《抗日战争时期陕甘宁边区的财政建设》,同上书,第252页。

<sup>③</sup> 陈绍闻、郭庠林:《中国近代经济简史》,上海人民出版社1983年版,第315页。

决定以工商业为主要经营方向,农业则放到辅助地位<sup>①</sup>,公营经济进入一个蓬勃发展的新阶段。这一阶段中,由于依靠商业获利来解决很大部分的供给问题成为当务之急,许多单位以平均 70%—80% 的经济投入到商业之中,使公营商店的数量和规模空前扩大。延安 1938 年只有商店 90 家,1943 年增加到 473 家。<sup>②</sup> 在发展中,无论是政府还是机关商业的境况都大大改善,各单位各部门财政上的困难在商业扩展中得以顺利克服。如政府经营的南昌公司 1943 年 10 月至 12 月短短两个多月就获得净利 1.68 亿元<sup>③</sup>;中央直属财经处及各机关学校,在 1941 年上半年的经营中,“依靠一百一十三名员工、二十九万六千八百元的资金、大小二十个商店,共获利二十五万六千元,供给了各机关学校日常经费的 48%”<sup>④</sup>;著名的保育院下的小公商业“大兴号”,1943 年投资 24.5 万多元,供给全院 430 人的需求,超过财厅规定的标准,每人每月可吃肉大秤 3 斤几两,馍 12 次,到 8 月底就盈利近 177.8 万元<sup>⑤</sup>;即使部队生产中的资金也有至少 1/4 来源于商业赢利。其中特产销售为公营商业解决财政问题的主要经营内容,据统计,特产收入占财政收入的比重,1942 年为 40%,1943 年为 40.82%,1944 年为 26.63%,1945 年为 40.07%。<sup>⑥</sup> 除此之外,公营商业还承担稳定金融、调节市场、促进流通、刺激工农业发展的职责。1941 年 5 月 28 日的贸易局局务会要求光华商店必须把稳定市场和金融的责任承担起

① 《摘编》第 4 编,第 243 页。

② 郑佩权:《简明近代中国经济史》,北京师范大学出版社 1992 年版,第 414 页。

③ 《摘编》第 4 编,第 232 页。

④ 《摘编》第 4 编,第 244 页。

⑤ 《摘编》第 4 编,第 253 页。

⑥ 陕西边区财政经济史编写组、陕西档案馆:《抗日战争时期陕甘宁边区财政经济史料摘编》第 6 编,陕西人民出版社 1981 年版,第 426—427 页。

来,1942年成立了以光华商店为中心的“公营商店联合会”,在贸易局领导下开展了“平价”运动,各公营商店都以低于市场10%至20%的价格售货,稳定了市场价格,理顺了流通渠道。盐业公司1943年上半年就组织出盐1558万多斤,总值边币3亿元,大大抵消了外汇逆差,使边区处于出超。公营商店还用大量收购土特产的方式给农业生产以大力支持,1945年仅贸易公司绥德分公司就收购了土布7万多丈,绒毛4.5万斤,毛皮5万多张,粮食1.4万多石,增加了农民收入,促进了农副业生产。<sup>①</sup>这一时期的公营商业既有巨大资本,又有高度的组织能力,所负的责任更重,其在经济领域的地位也获得了显著提升。

## (二) 边区公营商业周转资金的来源

第一,政府提供。由于政府将商业首先看作为物资供给和调剂的必要手段,政府商业的启动资金多由边区政府供给,政府还视情况借予一定资金帮助其经营周转。光华商店单独启动经营时,由边区政府从八路军饷款中抽出5万元法币来流转,1939年由于业务量加重,又从军饷中拿出50万元法币帮助周转,使光华商店在当年的流转总数(即买入与卖出之总和)高达1000万元法币。1940年为了保证党政军各单位生产自给不足部分的必需品,资金又增加到120万元法币,使光华商店全年流转数达到2000万元法币。<sup>②</sup> 物资局拨出1000万元作为周转金给予南昌公司启动之用,不计利息,甚至也未订明周转期限。<sup>③</sup> 机关商业开办及运营过程中,其主管部门一般亦给予一定数量的资金用于启动。如边区办

<sup>①</sup> 陈绍闻、郭庠林:《中国近代经济简史》,上海人民出版社1983年版,第316页。

<sup>②</sup> 商业部商业经济研究所编:《革命根据地商业回忆录》,中国商业出版社1984年版,第8页。

<sup>③</sup> 《摘编》第4编,第227页。

公厅所设的生产委员会到 1943 年 6 月底就给所属的供给总店投资 61 万元, 在此前后, 总店还在物资局欠了 216 万多元的实物。又如三五九旅 1941 年需扩大经营商业, 除原有的 9 万元资金外, 又从财政厅发给该旅的 45 万元生产资金中提取 25 万元, 去开办合作社分店<sup>①</sup>, 使其商业活动得以维系下去。

第二, 吸纳股金。即以比较可观的分红作为条件, 向其他公营商业单位、向民间特别是私商吸取资金。物资局领导下的南昌公司在 1943 年底至 1944 年初, 股金总数是 7400 多万元, 多数是来自大生栈、晋绥行、晋丰行、大成永等公营商业单位。到 1944 年上半年, 股金又迅速增加两倍半, 其主要原因是南昌公司根据物资局指示, 提出股东可以按股金每月预支 10% 的红利。<sup>②</sup> 一定程度刺激了民间投资的热情。公营商业尤其是机关商业为了吸取民间股金做了很多工作, 取得了一定效果。如盐业公司 1944 年上半年就吸收入股了骡子 140 余头、大车 22 辆。合股之后有些商店就完全由老百姓商人出资、出人进行经营的, 如边区医院营业处、行政学院大公药房等; 也有老百姓商人出大部分资本经营的, 如协太永、卫生处等。但是由于当时边区商业运作风险仍然比较大, 在无厚利可图的情况下, 私商入股的数量一般不大。比如, 永昌公司 1942 年计划吸取股金 300 万元, 由于商人均不愿加入, 最终只借得地方士绅 2 万多元<sup>③</sup>, 与期望和预计的结果相差很远。

第三, 银行信货。向银行贷款是一条正常途径, 延安较大的一家股份制商行裕顺通 1941 年上半年就得到银行放款 5 万元。<sup>④</sup>

---

① 《摘编》第 4 编, 第 269 页。

② 《摘编》第 4 编, 第 228 页。

③ 《摘编》第 4 编, 第 241 页。

④ 张文杰:《纪念朱理治文集》,河南人民出版社 1993 年版,第 268 页。

贸易局与光华商店的分支机构光华盐店同期就得到银行放款280万元。<sup>①</sup>仅1944、1945两年，边区银行的贷款和投资总数就达275亿元。<sup>②</sup>然而，由于需要借贷的商业部门很多，这一总数实际并不算多。由于资金短缺和收贷困难等原因，从银行获得贷款的难度实际上也比较大，永昌公司1942年计划借银行贷款200万元，几经努力只在西北银行借得15万元<sup>③</sup>，与其经营所需相比，无异于杯水车薪。

### (三) 边区公营商业的经营方式

商业领导机关除了利用旧有集市、庙会等传统形式外，还多次主办物资交流会，延安成立了“物品交易所”专营批发交易，生产者预先登记产品种类、价格、出售数量，然后由交易所掌握行情，整批成交，活跃了商品流通。

各公营商业的具体营业方式主要有两种：商店商业和流动走水生意。

当时的商店经营与现今的商店经营在操作方式上很相近，即运用商店的经营资金在边区内外购买有市场的货物，供给予政府机关或销售给国统区及边区内的老百姓，获取部分营业利润。其经营地点与方向相对固定，但经营成本及经营所需资金对比其创造的利润来说相对较多。公营商店从其经营方式上可以分为机关内部办供给商店或供销合作社、内外兼营的商店、对外营业为主的商店和门市部等诸种类型。不少商店的营业操作规范、标准。如光华商店不仅准点上下班，而且随时公布营业内容和价格，工作人员亦统一着装，内部分工也比较明确。流动走水生意即利用本机

<sup>①</sup> 张文杰：《纪念朱理治文集》，河南人民出版社1993年版，第209页。

<sup>②</sup> 郑佩权：《简明近代中国经济史》，北京师范大学出版社1992年版，第416页。

<sup>③</sup> 《摘编》第4编，第241页。

关的临时资本或与其他机关合作,到外地买货,然后跨地区销售,即长途贩运,当时称为“跑贸易”或“采办组”,总称“流动生产组”。它的经营方法主要是:下乡采购食油、盐、粮、布、农具及毛皮、中草药、红枣等土特产,然后移到外地出售,也有的运回当地出售。如三五九旅就组织了拥有600多个驮骡的运输队,在延安、绥德、三边沿途开设了10个骡马店,从事长途运盐运货业务。<sup>①</sup>这种商业活动曾扩大到边远地区,甚至深入到敌占区如山西、河南等地。流动走水生意一是为了供给当地需求,二是为了赚取买卖差价。做流动生意赚钱的概率一般比较高,保安处在1943年5—8月间,以283万元做过6次流动生意,贩卖各种土特产,获利多达400匹四八布。<sup>②</sup>法院也曾在1943年2、6、7月中,先后带200多万元到陇东华池做过3次流动生意,购买布匹、洋火、蓝靛、机针、洋钉等商品运回延安销售,获得利润260多万元。<sup>③</sup>一段时间内许多公营商业单位在这方面投入了大量人力、财力,使得这种营业方法尤其在机关商业中十分普遍。据统计,仅1943年前9个月,各单位用于做流动生意的资本就不下1500万元,按实物计算,各经营者全都获利了。<sup>④</sup>

各公营商业单位一律实行企业化管理,自负盈亏,上缴利润较多。从事商业的人员实行分红制或工资制,生活待遇高于机关的供给标准,对外人员还可自制服装,如“西北商店”就允许售货员在营业时间穿长袍短衫。多数单位商业核算比较严格,配备有较高水平的财会人员,商业会计采用借贷记帐方法,每月盘点货物、计

<sup>①</sup> 陈舜卿:《朱德对陕甘宁边区经济建设的杰出贡献》,《陕甘宁边区政府成立五十周年论文选编》,三秦出版社1988年版,第68页。

<sup>②</sup> 《摘编》第4编,第258页。

<sup>③</sup> 《摘编》第4编,第258页。

<sup>④</sup> 《摘编》第4编,第259页。

算收支盈亏、编报资产负债表，每个季度将营业情况报主管单位审批。

#### (四) 边区公营商业经营中存在的问题

公营商业在边区经济生活中起到了其他方面无法替代的特殊作用。但其经营活动中仍然存在着诸多问题，有些问题还比较严重。

其一，经营的组织机构不健全。比如盐业公司，到1943年时还只有陇东、县和关中3个分公司，在分公司所在地又设立了一些直属支公司，二者在经营过程中容易发生冲突，如张家驿支公司与县分公司之间就出现过这种问题。绥德分区由当地招股挂了盐业公司的招牌，却与公司没有任何关系，这种状况到1944年才改变。盐业各分公司以下没有设专门运输指导的干部负责，影响了业务活动。一些盐业分公司与地方党政军的关系不协调，不尊重地方政府的领导和财经分处的指导。在“经济工作一权制”的要求下，对干部人事、组织结构工作没有给予应有的重视。永昌公司组建后，为了将地方影响比较大的人吸收进去以争取更多的地方资金，同时在人事上没有准备，由股东大会推选后又不知谁胜任谁不胜任，于是任命了4个经理，结果梁剑华因信誉太差调回延安，地方商人傅左丞、刘积丞都是大烟鬼，而且利用公司干私活，引起公司员工不满，被迫辞职，另一个经理张哲卿一直不管事，只得由总行派人以副经理之职代行经理职权。这种情况的出现，说明了公营商业的组织工作存在着很大的漏洞，这样很难避免工作中互相牵制、扯皮现象的发生，影响了工作效率。

其二，经营目标不正确。在推动完成边区自给任务、维护边区经济稳定的过程中，公营商业责任特别重大，然而特别在经营方向调整之后有相当一批公营商业单位，不顾整体利益，以赚钱为主要目的，互相之间抢买抢卖，甚至囤积居奇，黑市买卖，哄抬物价，完

全违背公营商业应担负起的稳定市场和金融秩序、促进商品有序流通的经营目标。1941、1942年延安地区的物价发生了严重波动，市场一时十分被动，公营商店没有很好配合政府履行协调市场行为职责是一大原因。一些公营商店派人以货物运往河东换货，再转到关中、陇东卖成法币带回，使法币充斥边区市场，一则造成通货膨胀，再则排挤边币，使之退缩，造成关中边币完全垮台。<sup>①</sup>其中，机关商业在这方面的问题尤其严重。

其三，经营作风不端正。经营中的本位主义、官僚主义现象比较普遍，一些公营商业单位为了本部门利益，在实际经营中，经常违反政府有关部门的规定，进行不规范操作，甚至有违法经营行为。比如，张村驿采取大秤进小秤出等恶习，对百姓进行盘剥，引起了军民不满，一度声名狼藉。食盐统销政策始终未能不折不扣地贯彻执行，原因之一是走私比较猖獗，而一些公营商店竟然也参与其中。政府多次发文明令禁止如纸烟、洋布等非必需品的进口，并将这些商品的入口税提高到15%，但是许多公营商店贪图高利，直接或间接地参与到走私之中，如凉水岩公司就曾公然组织人员到绥德贩卖大烟，严重损坏了公营商店的形象。走私现象在东三县与县表现得更加严重。有些公营商店即使有赢利也是先考虑本单位的利益，对上级隐瞒生产利润，偷税漏税，并无限期拖欠国家银行的贷金，客观上影响了金融市场的稳定。有些公营商店为了在某地区统制一种货物，大量高价吃入，欠债过多，又将货物贱卖，赔了夫人又折兵。有些公营商店内部关系紧张，单位与单位之间、同一单位的不同职工之间经常性地出现不团结现象。经营中官僚主义时常抬头，把商店当作衙门，一天办公五六个小时，还一周休息一天，即使经营状况再差也不愿加班。更有甚者，将顾客

---

<sup>①</sup> 张文杰：《纪念朱理治文集》，河南人民出版社1993年版，第216页。

当上级,态度生硬甚至恶劣,盐业公司等单位还曾发生过数起店员殴打群众的事件,造成了极坏的影响。

其四,干部素质不平衡、经营水平不高。许多公营商店的干部对公营商店的功能、宗旨认识不到位,遵守政府的经营纪律、法令的自觉性不够,这主要是因为对商业工作一线的干部缺乏系统、严格的考评制度,不称职的干部不能立即被撤换,公营商业干部队伍的整体素质不能得到提高。比如有些干部多卖少报,增加自收自支的额度,甚至将商业利润装入自己的腰包。一些领导者不学习不思考,脑筋僵化,无法把握商业行情,使商店经营路子狭窄,甚至遭受重大损失。如陇东的盐以前卖不出去,大量外送是对的,但后来一天卖出10万斤仍继续盲目外送,造成当地存盐脱销,盐价剧烈波动,并带动了市场的全面震荡。再如收购土产以创造外汇是政府的政策,但收购什么收购多少完全取决于销路,1943年光华商店收购了当地土染料“蓝”1万斤,结果由于价廉而质优的洋染料大量涌入,造成土染料的积压,损失惨重。1944年上半年,不少公营商店还收购了许多坏布、假酒、失效电池<sup>①</sup>,遭受了巨大损失,甚至有一些商店因此无法经营下去。

此外,公营商店在经营中还存在财务制度有漏洞、浪费比较严重、工作效益不高、内部管理制度不健全、商店布局和经营内容再三重复等方面的问题。

对于公营商业中出现的这些问题,中共中央和边区政府及时进行了纠正,采取的具体措施有:把所有公营商店集中到一个机关领导,实行领导一元化,力戒分散中的自由主义;精兵简政,实行缩编,包括在一些单位核定干部编制,提高工作效率;建立严格预决

<sup>①</sup> 1944年12月陈云在西北局高级干部会议上的讲话,《党的文献》1997年第3期,第27—28页。

算的财政制度,实行统筹统支,不允许帐外帐,防止贪污腐败现象发生;建立规章,提出公营商店群众化口号,杜绝商店衙门化,使其真正服务于斗争事业和人民群众的生产和生活;采取“少而精”的政策,并小商店为大商店,以便集中资本经营。这些措施尽管比较零碎,也并未覆盖到所有的公营商业部门,但它体现了中共中央和边区政府对商业工作的高度重视,也取得了明显的效果。

(作者陈志杰,1964年生,南通师范学院法政系副教授)

(责任编辑:李仲明)

## 《日侵时期新马华人受害调查》

2004年3月江苏人民出版社出版了由张连红主编、孙建成调查、柯冰蓉策划的《日侵时期新马华人受害调查》,47.5万字。该书通过孙建成调查、搜集的560余份新马华人在日本侵略亚洲战争期间受害的资料,揭露和控诉了日军侵略新加坡和马来亚半岛的野蛮罪行。其中屠杀受害调查210余份,建筑“死亡铁路”受害调查120余份,军票受害调查220余份。