

# 農村供銷合作社講話

中華全國供銷合作總社  
東北區辦事處編寫

遼寧人民出版社

PDG

## 前言

爲了幫助供銷合作社幹部，特別是基層供銷合作社幹部的學習，我們編寫了這本書，供作學習上的參考。

對農業進行社會主義改造，是黨在過渡時期總路綫的一個重要組成部分，而供銷合作社在這重要組成部分中，肩負的任務是艱鉅的、光榮的。爲了更好地完成這一任務，除須要踏踏實實地進行工作而外，還須要從道理上明確認識供銷合作社的方針、任務，以至於各種業務工作的正確做法。我們試圖在這一方面，結合實際工作做一些通俗的講解。但是，由於我們水平的限制，其中難免有不妥和錯誤之處，希同志們及時提出意見指正。

## 目錄

|   |                                      |    |
|---|--------------------------------------|----|
| 一 | 供銷合作社的性質·····                        | 二  |
| 二 | 供銷合作社在過渡時期的基本任務·····                 | 六  |
| 三 | 供銷合作社的業務經營範圍·····                    | 三  |
| 四 | 改善經營管理，逐步貫徹經濟核算制·····                | 一九 |
| 五 | 推行合同制·····                           | 四〇 |
| 六 | 通過供銷業務實行民主管理·····                    | 四九 |
| 七 | 正確認識供銷合作社和國營商業、生產合作、信用合作及手工業的關係····· | 五三 |
| 八 | 供銷合作社幹部的教育工作·····                    | 五八 |

在過渡時期中，供銷合作社是農村合作化的三種形式之一。從中華人民共和國成立以來，我國的供銷合作社，在黨、政府和國營經濟的領導、扶助和全體供銷合作社幹部的努力下，已經有了空前的發展。就以東北區來說，到一九五三年末，已有基層供銷合作社七千六百一十六個，社員二千一百七十四萬人，而零售總額已佔農村流通總額的百分之七十五點五。四年來，它通過自己的供銷業務，溝通了城鄉物資交流，扶助了農業生產，促進了農業的社會主義改造，並已成為用集體主義精神組織農民羣衆的經濟活動，向農民羣衆進行集體主義教育的學校。

在目前，由於商業剝削、糧食囤積和高利貸活動是農村資本主義因素的主要的活動方式，所以供銷合作社就有更大的責任，在國營經濟領導下，幫助農民羣衆逐漸擺脫這些剝削，幫助國家完成收購糧食及其他農產品的任務，努力供應農村以必要的生產資料和生活資料，為農業生產服務，從而促進農業生產互助合作的發展。

農村供銷合作社所以要擔負起這樣光榮而艱鉅的任務，這是由它的性質和作用所決定的。

## 一 供銷合作社的性質

在我們國家裏的供銷合作社，是社會主義性質的經濟。爲什麼它是社會主義性質的經濟呢？要回答這個問題，首先得從合作社的本質上來加以研究。

看合作社的性質，主要是看它所處的社會經濟制度，它本身的生產方式、生產組織和經營方針。在資本主義國家裏，也有合作社，但是那裏的合作社都是資本主義性質的。爲什麼呢？首先，在資本主義社會裏，佔領導地位的是資產階級，所以合作社是在資產階級政權管理下工作的，它不得不服從資本主義市場的一切規律；其次，它的資金來源主要是股金，但這些股金是私人的，誰錢多誰就可以多入。而在資本主義社會裏，真正有錢的當然還是資本家，勞動人民因爲處在被剝削的地位，肚子還吃不飽，哪有錢加入合作社；即使是千辛萬苦的省點錢出來入股，但也因爲股金少，管不到合作社的事。還很重要的一點，就是它的資金週轉，常常依靠資本家的銀行來維持，它的活動也就要受資本家銀行的支配；再就是要看一看它的經營方針，它的經營方針是什麼呢？就是拚命的想多掙錢。它掙錢的方法有兩種：一種是從工人身上剝削。例如工業資本家，爲要把他們的商品很快推銷出去，他們就把從工人身上剝削來的剩餘價值，分一部分給商業資本家，使商業資本家有利可得，願意替工業資本家推銷商品。合作社在銷售工業資本家的商品時，就剝削了工人的一部分剩餘價值。另一種是從農民身上榨取。它用壓價收購和高價出售農產品的方法，來剝削農民，賺取利潤。除此

以外，還要看一看它利潤分配的方法。它的利潤，雖也由社員來支配，但它是怎樣分配的呢？一般是這樣：除社員股金按銀行利息分紅外，其餘按社員購買貨物的多少來分紅，這就是說，誰買的貨物多，誰就分得多。能多買貨物的當然只有資產階級，而不是勞動人民。這些就決定了，資本主義制度下的合作社，是資本主義性質的。

為什麼我國的供銷合作社是社會主義性質的呢？這可以從以下幾個方面來說明：

第一，從供銷合作社由誰領導來看。我國供銷合作社的一切活動，是在工人階級領導的政權下進行的，是在國營商業的業務領導下進行的，是在國家銀行資金支持下進行的。這就決定了，我國的供銷合作社，不是站在資本主義方面，促進資本主義發展，而是站在社會主義方面，促進社會主義經濟的發展。它的一切活動的目的，是爲了發展生產，保證需要，是受社會主義經濟法則所支配的。

第二，從供銷合作社的組織和所有制來看。我國的供銷合作社，是勞動人民自己的商業組織，它不是隨便什麼人都可以入社的，凡是地主、富農、資產階級以及被剝奪公民權利的人，都不能入社。除去以上的人，凡承認社章，够上社章上規定年齡的勞動人民，都可以申請入社當社員。由此可見，我國的供銷合作社是不讓資產階級參加的，這就是社會主義商業的特徵。至於供銷合作社的資金，除國家銀行貸款而外，是由社員入社費、股金和供銷合作社的積累組成的。供銷合作社的一切財產，是全體社員集體所有的，這正是社會主義性質的經濟。有的人說：「供銷合作社允許自由退股，就不是社會主義了。」其實允許自由退股，並不影響集體所有制這一性質，因爲供銷合作社的資金，一方面是私有的，在社員退社時當

然要退給他；但另一方面又是集體所有，當社員把錢加入合作社後，他自己已無權支配它，而是由供銷合作社按全體社員利益來支配。再說，允許自由退股，正說明供銷合作社是勞動人民自願聯合的商業組織。

第三，從供銷合作社的經營方針來看。我國的供銷合作社，不是以營利爲目的，而是爲農業生產和農民生活需要服務的。從爲農業生產服務來說，它通過供應農民生產資料，來促進農業的發展，通過幫助農民推銷糧食、土副產品和工業原料，來支持社會主義工業化的進行。從爲農民生活需要服務來說，它把大量工業品運到農村中去，滿足農民生活上的需要。

另外，它在商業政策上、價格上都服從國家的規定。同時，它和國營商業站在一起，和投機商的抬價、殺價、爭購等非法活動作鬥爭，所以它是國營商業的有力助手。吉林省永吉縣西陽村供銷合作社的業務活動就是一個例子。一九五一年，西陽等村連遭三次雹災、一次水災，供銷合作社就及時供應了四千多斤種子，補種了一百二十垧災地，秋後全部豐收。同年秋天，供銷合作社發現投機商以低價買青，大米市價一千六百元，他們只給七百元。供銷合作社爲和投機商作鬥爭，便用預購方法，先付一半現款，秋後按國家收購價格作價，共收稻子等四萬多斤。另外，供銷合作社還採用「供銷小組」、「業餘小賣店」和「下鄉送貨」等方式，滿足社員羣衆的供銷需要。因此社員都感動地說：「毛主席共產黨領導辦了這樣的合作社，我們一輩子也不能忘掉啊！」

第四，從供銷合作社的利潤分配來看。上面說過，供銷合作社不是以營利爲目的的，但也不能賠錢辦供銷合作社。那末它的利潤是從哪裏來的呢？除了代國家收購和推銷產品中，

國家付給一定的報酬外，主要是靠擴大商品流轉額，改善經營管理，加速資金週轉和節約商品流轉費用，不斷擴大供銷業務等方面達到的。合作社的利潤，除向國家繳付稅款而外，主要是做爲公積金（佔百分之五十），其餘是公益金（約百分之五）、獎勵金（約百分之五）、建設基金（百分之十）、教育基金（百分之十），分紅只佔百分之二十（但分紅額不得超過股金的一半）。分紅的目的，是鼓勵社員的互助合作積極性，密切社員和供銷合作社的聯系，使社員更加關心供銷合作社，這和資本主義性質合作社的分紅是不同的。從這裏也可以看到，我國供銷合作社的利潤，絕大部分用在增加合作社積累和社員們的公共福利事業方面，而社員分紅的比例是很小的，這正是社會主義合作社的特徵。

第五，從供銷合作社的管理制度來看。我國供銷合作社的管理是民主的，不論入股多少，社員的權利是相等的。凡是有關供銷合作社的重大問題，都需要經過社員代表大會或社員大會來決定。平時，則由社員代表大會或社員大會選出的理事會，負責供銷合作社的日常工作。

從以上幾個方面來看，充分說明我們的供銷合作社，是社會主義性質的經濟。

辦好我國社會主義性質的供銷合作社，是有很多有利條件的。它可以得到國營商業批發價格上的許多優待，又可以得到銀行、運輸部門等在貸款和運輸上的許多方便。只要全體合作社工作者，在黨和政府領導下，更加積極工作、努力學習黨在過渡時期的總路綫，以及供銷合作社的政策和業務，就一定可以把供銷合作社切實辦好。



## 二 供銷合作社在過渡時期的基本任務

中華全國合作社第一次代表大會，根據黨在過渡時期的總路線和總任務，確定了供銷合作社在過渡時期的基本任務。這樣，就為我國供銷合作社的今後工作，指出了明確的方向。

在過渡時期，供銷合作社的基本任務是什麼呢？

第一，通過供銷業務，開展城鄉物資交流為農業生產服務，以支援國家工業化，並鞏固工農聯盟。

這一基本任務的中心，就是供銷合作社要為農業生產服務。為什麼供銷合作社要為農業生產服務呢？這是因為，農村供銷合作社是廣大農民的集體經濟組織，它的社員主要是勞動農民，它的工作是在農村進行的，而農村的基本任務，就是開展以互助合作為中心的農業增產運動，所以農村供銷合作社必須為農業生產服務。為農業生產服務重不重要呢？肯定是重要的。因為我國自一九五三年開始，已經進入有計劃的經濟建設時期，它的中心是發展工業，特別是重工業，只有這樣，才能實現國家的社會主義工業化，才符合全國人民的最高利益。但是，發展工業，決不能孤立地進行，它首先要與農業的配合。因為工業的發展是離不開農業的，許多工業，特別是紡織工業和食品工業的原料，都是由農業供給的；工業和城市人口需要的糧食、油料和副食品，也是由農業供給的；目前國家進口的機器，也大部分

需要拿農產品去交換；同時，工業品的市場，也主要是在農村。由此可見，農業的發展，必須和工業的發展相適應。否則，工業發展了，農業跟不上，工業的發展就會受到阻礙，人民生活水平日益提高的需要，也就無法得到滿足。這樣就會打亂國家的有計劃的經濟建設，影響工農聯盟的鞏固。

那麼，供銷合作社怎樣為農業生產服務呢？主要是做好自己的供銷業務，發展城鄉物資交流。這就是說，要深入了解社員羣衆的需要，做好供應和推銷工作。

首先，要做好農副土產品的推銷工作。大家知道，農民生產的東西，主要是糧食、工業原料和當地出產的土副產品。幫助農民把這些東西推銷出去，農民就可以安心的發展農業生產，並有力量來擴大農業再生產，使農副土產品的生產不斷發展和提高。同時，還能增加農民的收入，幫助農民改善生活。做好農副土產品的推銷工作，對發展城鄉物資交流來說，也有重要的作用，因為供銷合作社把農副土產品送到城市，工業上就可以得到所需要的糧食、工業原料和油料等，對外貿易就可以得到必要的出口物資。同時，幫助農民把農副土產品推銷出去，農民就有了購買力，也就擴大了工業品在農村的市場。由此可見，做好推銷工作，就是為農業生產服務最實際的行動，也是支援國家工業化最實際的行動。黑龍江省拜泉縣中心村供銷合作社的推銷工作，就是一個例子。供銷合作社在秋收時，及時下鄉收購糧食，三天內收上糧食一萬零六百斤，賣出一千多尺布。這一事實說明，做好推銷工作，對工業化就是個有力支援。

其次，供應工作也是不能忽視的，做好這一工作，也能直接推動農業生產的發展。供銷合

作社的供應工作，主要是生產資料和生活資料的供應。大家知道，當前農村的基本任務，就是開展以互助合作為中心的農業增產運動。那末供銷合作社怎樣幫助農民增產呢？基本方法，就是做好農具、肥料和農藥等的供應工作，滿足農民發展生產的需要。生產資料供應做好了，就會促進農業生產的發展，農業生產發展了，農民的購買力也就會提高，工業品在農村的市場就會擴大，供銷合作社的業務，也就會隨之而擴大。做好生活資料的供應，也能推動農業生產的發展，支援國家的社會主義工業化。因為農民沒有生活資料就不能生活，也就要影響生產；我們工廠日夜生產的工業品，如果賣不出去，也就不能擴大再生產。所以做好生活資料供應工作，一方面可以刺激農民的生產積極性，滿足農民日益增長的物質和文化需要，另一方面可以擴大工業品的推銷，保證工業擴大再生產。又例如在農忙時，組織下鄉送貨，就會節省農民勞動力，並使農民更加安心生產。像熱河省三十一個供銷合作社的統計，在農忙時下鄉送貨四十八次，給農民節省人工一千二百五十七個，畜力五百三十一個。用這些人力、畜力投入生產，就可以大大提高生產。

由此可見，供銷合作社通過自己的供銷業務，發展城鄉物資交流，就能促進農業發展，支援國家工業化，鞏固工農聯盟。

第二，根據國家計劃和價格政策，通過合同制度和有計劃的供銷業務，引導小農經濟和個體手工業逐步納入國家計劃的軌道，並促進其社會主義改造。

這一基本任務的中心，就是供銷合作社要促進農業和手工業的社會主義改造。大家知道，個體農民和手工業是小商品經濟，這種經濟是分散的落後的，一家一戶就是一個生產單

位。他們生產的東西，不是根據國家和人民需要來決定，而是盲目地受着市場價格的支配。這也就是說，他們除了根據自己需要來安排生產外，市場上什麼東西最缺，什麼東西價錢高，他們就生產什麼東西。而且他們生產的東西是很少的，不能滿足國家工業化的需要。同時，這種經濟是不穩定的，它時刻的向兩極分化，結果是少數人成為剝削者，多數人貧困下去。爲了適應國家工業化的需要，保證我國建成社會主義，就必須對這種經濟進行社會主義改造，把這種落後的個體生產，改變爲先進的集體的社會主義生產。供銷合作社就是要通過自己的業務，促進農業和手工業的社會主義改造。

那末供銷合作社怎樣完成這一基本任務呢？

首先，要做好計劃收購和計劃供應工作。計劃收購和計劃供應，是過渡時期的一項重要政策。它的目的：是要使某些產品的生產和分配，逐步納入國家計劃軌道，消滅對這些產品的投機。例如：國家對糧食和油料等農產品實行計劃收購和計劃供應，就可以使國家掌握所需要的糧食和油料等農產品，就可以滿足工業化和人民的需要；就可以使農民不受或少受投機私商的中間剝削，割斷他們和城市資本主義的聯系，促進農業的社會主義改造。農村的計劃收購和計劃供應，主要靠供銷合作社來進行。因此，供銷合作社集中力量做好這一工作，就能起到促進農業社會主義改造的作用。

其次，要切实推行「預購合同」和「結合合同」。「預購合同」是國家委託供銷合作社辦的，「結合合同」是供銷合作社在國家計劃指導下自己辦的。通過這兩種合同制，就可以逐步把小農經濟納入國家計劃軌道，讓農民根據國家計劃來進行生產，克服生產中的盲目

性；就可以擴大供銷合作社的商業陣地，逐步割斷農民和城市資本主義的聯系，限制資本主義自發勢力的活動，促進農業的社會主義改造。吉林省永吉縣二道溝村供銷合作社和薛雲虎互助組訂的「結合合同」，就是一個例子。一九五二年初，供銷合作社通過「結合合同」，爲互助組推銷了二千四百條草袋，共增加七百多萬元收入，解決了春耕生產和生活上的困難。後來，又及時供應了豆餅和硫酸等生產資料，一九五二年水稻產量達到九千五百斤，比一九五一年提高百分之三十五；一九五三年的產量，又比一九五二年提高百分之十二點五。一九五三年，互助組已發展爲農業生產合作社。

再次，根據價格政策，指導農民生產。目前農業生產，基本上還是一家一戶來進行的。他們生產還受着盲目價值法則所支配。因此，國家要通過價格政策，去指導農民生產。這樣就可以克服農業生產的盲目性，避免造成給投機商人鑽空子的機會，從而促進農業的改造。供銷合作社要掌握這個政策，向農民做好宣傳工作，不要讓投機商人鑽了空子。

對手工業的社會主義改造，主要通過加工訂貨、代購代銷和包購經銷等方式扶助其生產，使他們免除私商的中間剝削，使他們感到和供銷合作社結合的好處，以便促進他們組織起來。這一業務可以用合同制把它固定下來。根據東北的經驗：手工業者往往願意訂貨，不願加工。因此，在加工訂貨有條件的地區，應由訂貨轉向加工，逐步地促進對手工業的社會主義改造。

第三，在國營商業機關領導下，擴大有組織的商品流轉，領導農村市場，逐步實現對農村私商的改造，並代替資本主義商業在農村的陣地，逐步切斷農民和城市資本主義的聯系。

這一基本任務的中心，就是供銷合作社要領導農村的初級市場，逐步實現對農村私商的改造。目的也是爲了促進農業的社會主義改造。大家知道，東北地區的供銷合作社，已基本上佔領農村市場，特別是實行了計劃收購和計劃供應以後，更佔了絕對優勢。但限制農村自發資本主義勢力的工作，過去做得還不够，個別投機商人，也還在供銷合作社工作薄弱地區，鑽空子搞投機活動，結果，影響了對農業的社會主義改造。因此，供銷合作社必須加強對農村市場的領導。首先，要注意研究農村初級市場的供求規律，這就是說，要研究初級市場，在什麼季節賣什麼，買什麼，什麼人賣，什麼人買和買賣多少的規律；要全面考慮對初級市場私商的安排，並應防止只顧排擠，不管安排的簡單做法，以便有條件地穩步地擴大有組織的市場，縮小自由市場。其次，要做好對農村私商的改造工作，逐步做到在若干年內，一買一賣都經過供銷合作社。

這兩方面的工作，是互相聯系又互相促進的，擴大有組織的市場，是改造農村私商的物質力量，而逐步改造農村私商，又能擴大有組織的市場。改造農村私商是件複雜工作，當前要做好初級市場的調查工作，開始時要通過典型調查，摸清情況，以便確定工作步驟。

供銷合作社在過渡時期的三個基本任務，是互相聯系而又互相促進的，它的中心環節，是促進以互助合作爲中心的農業增產運動，爲農業生產服務。只有抓住這一環節，才能促進農業發展，從而支援國家工業化；也只有抓住這一環節，才能勝利地代替資本主義商業在農村的陣地。

由此可見，供銷合作社在過渡時期的基本任務是繁重的。爲了完成這個任務，供銷合作

社的幹部，要認真研究農村供銷特點和規律，具體了解社員羣衆的供銷需要，使供銷合作社的全部經濟活動，都適合農村互助合作的需要。

### 三 供銷合作社的業務經營範圍

幾年來，隨着工農業生產的發展，東北地區的供銷合作社，有計劃地增加和擴大了自己的經營業務；特別是在實行了糧食、棉布等統購統銷以後，供銷合作社的業務經營更加複雜了。這就要求供銷合作社在工作質量上提高一步，以適應業務發展的需要。

就供銷合作社的性質來說，主要經營以下幾種業務：

一、推銷社員羣衆的農業、副業和土產品。大家知道：農民的購買力，主要是靠出賣農產品、副業產品和當地的土產品來實現的。如果這些產品賣不出去，農民就沒有錢購買生產資料和生活資料，這樣農業生產就不能擴大，農民生活就不能改善。同時，隨着國家工業化事業的發展，國家對糧食、棉花、油料作物和其他工業原料的需要也逐漸增加。如果這些產品的推銷工作做得不好，對國家的工業建設也有很大影響。因此，供銷合作社幫助農民推銷農副土產品，是自己的主要業務之一。

但是，許多合作社的幹部，還不完全懂得這個簡單的道理，因而在業務活動中，重供應輕推銷的現象，還相當普遍地存在。這種情況，今後必須注意克服。

那末怎樣才能做好推銷工作呢？

(一)經常深入農業生產合作社、互助組和農民中，進行產銷情況的調查研究工作。要調查農民生產什麼，什麼季節生產和生產多少等。把這些情況掌握之後，在滿足農民推銷要求和國家需要的基礎上，再根據內外市場銷售情況，製訂出切合實際的收購計劃。以避免推銷工作的盲目性，影響合作社業務的擴大。

(二)根據國家需要，指導農民生產。目前，有許多產品滿足不了社會上的需要，而有些產品的銷路，暫時還不很大。因此，供銷合作社對某些產品的生產和銷售情況，要通過自己的供銷業務，分別進行指導。凡是銷路好的農副土產品，應組織農民積極生產，並要幫助他們提高質量，改進規格，降低成本；凡是暫時無銷路的，將來有銷路的，應根據銷路情況，告訴農民適當進行生產；凡是現在和將來均無銷路的，應勸告農民不要再繼續生產。總之，要提倡有計劃的生產，克服盲目生產。在指導生產上，可以通過黑板報、廣播筒、寫信等形式來進行。同時還可以根據具體情況，事先和農業生產合作社、互助組、副業小組等簽訂小型推銷合同。這樣供銷合作社便可以把握地掌握需要的產品，同時農民的产品銷路，也有了保證。

(三)正確掌握價格，貫徹生產者有利、運輸者有利、消費者有利的原則。凡是國家有牌價的產品，都要按牌價執行，但遇有牌價和市價脫節時，要主動地和國營商業聯系，提供情況，以便及時更正。至於供銷合作社自營的小宗產品，國家又沒有規定牌價時，一定要根據具體情況，訂出合理的價格，要防止片面羣衆觀點、盲目提高價格、或單純盈利觀點、壓價收購的做法。同時，要勸告農民不要把產品價格訂的過高，過高了便賣不出去。供銷合作社要



根據「薄利廣銷」的政策，加強經營管理，特別是加強收購、保管、運輸三個基本環節的經營管理。在收購工作方面，要認真學習技術，創造和推廣各種收購先進經驗，以進一步提高驗質水平，正確掌握質量標準。過去在收購當中，由於供銷合作社的幹部不懂技術，沒有正確掌握質量標準，因而出了些毛病和偏差。今後除要做到驗質合理而外，還要貫徹「好貨好價」、「壞貨壞價」的合理評級評價的政策，做到供銷合作社和農民互不吃虧。同時，對有些社員的摻假使水行為，要積極進行教育。在保管方面，要注意研究各種農副土產品的特點，分別進行保管。要經常注意檢查容易發霉、怕潮、怕熱的產品，以便及時翻晒和透風。在運輸方面，要按照產品的特點，改進包裝。採用「直綫運輸」，減少運輸開支和產品損耗。並應做到勤收、快運，不積壓產品，以加速資金週轉。

（四）克服那種重大宗輕小宗的收購思想，積極改進經營方式。在收購農副產品工作中，不僅大宗要抓住，也要注意小宗的。過去有的認為小宗的土副產品「價值不大」，「費勁不少，得利還少」。認為不好經營的有天上飛的（野雞），地上跑的（皮張），水裏生的（魚）。因此不願積極經營這些產品。今後必須改變這種情況，積極改進經營方式，推廣「送貨到門，就地收購」的先進經驗，把收購工作做好。

至於國家委託合作社收購的產品（糧食、工業原料和出口物資等），必須積極去完成。因為國家的收購計劃，是根據國民經濟的需要製訂的，如果完不成，就影響國家的經濟建設。

## 二、供應農民需要的生產資料和生活資料。