

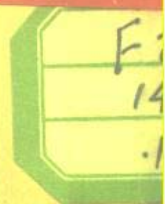
71/14
編室研教際實與織組底作工社作合費消

合作社貿易組織 與實際參考資料

〔一〕

中國人民大學

一九五四年四月二十七日



合作社會貿易組織
與實際參考資料

〔一〕

編輯者

★ ★ ★
中國人民大學消費合作社
工作底組織與實際教研室

出版者

中國人民大學

印刷者

★ ★ ★
中國人民大學印廠

一九五四年十二月十七日初版

編者的語

目前在我校各教研室都普遍開展了各門科學的研究。但是，科學研究工作的一個重要前提，首先要有足夠的和可靠的資料。這本書的材料是我們從報紙雜誌上搜集攙而編成的。我們編這本書的目的，是爲了科學研究者找材料方便，免得東找西翻。書的內容包括中國合作社各個方面；其中有關政府對合作社的政策、法令，報紙上的社論，合作社部門的報告、決議，以及合作社的動態和蘇聯消費合作社的介紹等等。此外，需要說明的：就是隨着人民合作事業的發展和時間的轉移，許多材料都有其時間性；因此，祇能供參考，不能完全作爲科學研究的依據。希科學研究者鑒諒！

一九五一年四月二十日

目 錄

辦好合作社.....	一
全國合作社工作情況報告.....	五
中央合作事業管理局關於整社中幾個應注意問題的意見.....	一三
東北合作總社關於各級聯社業務經營中幾個問題的決定.....	一五
東北整頓合作社工作中的幾個問題.....	一九
中央人民政府貿易部、全國合作社聯合總社關於對合作社社員實行配售的聯合決定.....	二九
全國合作社聯合總社關於實行配售的決定.....	三一
一九五一年第一季度供銷業務的方針與計劃.....	三四
關於國家銀行扶助合作社的決定.....	四五
關於統一全國國營貿易實施辦法的決定.....	四七
開展批發業務，貫徹物價政策.....	五二
加速商品推銷工作.....	五五
克服人為障礙暢通城鄉物資交流.....	六〇

新的城鄉關係在阿城·····	六五
華北地區的物資交流工作·····	七二
關於統一國家公糧收支、保管、調度的決定·····	七九
關於修建倉庫的一些具體問題·····	八四
把糧食儲運工作再提高一步·····	九一
現階段的蘇聯消費合作社·····	九七

辦好合作社

北京市供銷合作總社在全國合作社工作者會議以後，積極整頓業務，檢查工作，已經作出了成績，取得了經驗，創造了一套可行的辦法。這是十分可喜的，值得全國各地合作社工作者的學習與參考。

北京市的合作社也和各地合作社一樣，曾經有過資本主義思想。它的主要表現，就在於不想盡辦法爲社員服務，而競競業業地追逐利潤。在這種錯誤思想支配之下的合作社及其幹部，往往企圖『一面服務，一面賺錢』；或者『先賺錢，後服務』；或者是『貨物保本，自力更生』。他們甚至於認爲合作社要實行經濟核算，就是爲了多賺錢，不是爲了使社員獲得更廉價的商品。因此，他們強調應向非社員進行交易，強調供銷有利可圖的商品，強調國營企業對合作社的優待，而不積極地去組織社員自己的力量，不去加強成本核算來爲社員服務。這種錯誤的思想和作法，曾使合作社工作走了許多彎路。

全國合作社工作者會議召開之後，北京市供銷合作總社結合整風運動，進行了關於合作社的政策和業務的學習，檢查了工作，批判了上述錯誤思想，強調合作社必須爲社員服務，要盡一切可能去滿足社員的需要，使社員獲得更廉價的商品。經驗證明，整頓合作社工作應從業務上着手，具體採取各種有效的措

施。

爲了使合作社能够切實爲社員服務，首先要精簡業務集中資金。北京市供銷合作總社在這一方面所採取的辦法是取消了門市零售和市場批發，因而節省了六十五個幹部來加強採購、運輸和經濟核算的工作。他們所供銷的商品從原來的一千零三十一種減至七百種，最近還要減少二百種，以便集中有限的資金去經營社員的主要必需品的供銷業務。經過這一轉變之後，對於非社員的交易額由七月份的百分之二十四減爲十月份的百分之四·三。而且，這一部分主要的是處理舊存的冷貨及對機關部隊的部分供給。因爲盡力解決了社員的需要，使銷貨總額大爲增加，其價值由七月份的一百一十八億元增至十月份的一百五十三億元，增加了百分之二八·四。這就說明了精簡業務集中資金的重大意義。

根據社員的需要，主動地有計劃地實行定時、定量、定質、定價（比較廉價）配售必需品，並收購農民社員的農副產品，應該成爲合作社業務經營的基本方針。北京市供銷合作總社曾有重點地調查了社員的購買力和社員所需要的商品的種類及數量，訂出業務經營計劃，然後按照計劃進行採購，實行配售。這樣，社員滿意了，貨物暢銷了，資金週轉也加快了。在這個業務經營的方針下，通過基層合作社，配售幾種主要的商品，供給社員，最爲社員所歡迎與擁護。

但是，要使社員滿意地得到廉價的必需品，合作社就必須到產地採購，直接向工廠、礦山定貨，自己加工，精打細算，盡力降低成本，直接向產地和生產者採購貨物，就可以避免或減少中間的剝削，使社員獲得廉價的商品。北京市供銷合作總社從產地採購來的大米、鮮菓、鹽等類商品賣給社員，較市價便宜了百分之一五至二五，就是明顯的例證。但是，各地合作社要到外區採購貨物，事先應由上級加以組織，

按照全國合作總社的規定，有計劃地採購，以免發生混亂，形成搶購。這一點是十分重要的。直接向工廠、礦山定貨，也有同樣的作用。比如向國營企業公司所屬礦廠訂立供應合同，就可以保證商品的來源和價廉物美。合作社自己加工的作用也是這樣，因為凡是自己加工的貨品，都可以比市場上的批發價便宜許多。一個地區的合作總社只要有了具體的銷貨計劃，那末，在運輸上也就有條件得到很大便利。貨物運到車站就可以由各基層的合作社直接取走，大大節省了運輸費、倉庫費和不必要的損耗。北京市供銷合作社的經驗已經充分證明，實行這些辦法，認真地精打細算，並在國營經濟的扶助之下，合作社售給社員的幾種主要商品，都可以比市價便宜許多，合作社的業務就會得到廣大社員的支持，而蒸蒸日上。

正確掌握價格政策也是合作社業務上的一個關鍵問題。合作社計算價格的原則是原價加運費、利息、傷耗、包裝、折舊、印花稅再加最高不超過百分之二的利潤。這就是它對基層社的批發價格。北京市供銷合作社總社執行這個價格政策，已有顯著成效。它在北京市工廠中的定貨，一律由各基層合作社直接去取，不加利潤或僅加很低的利息。它規定基層社的毛利最高不得超過百分之七。由總社批發的商品，各基層社必須按總社規定的價格出售，不許提高，也不許降低。這就防止了個別合作社不顧社員利益的惟利是圖思想，也保證了正當合理的利潤。

採取了上述各項措施，認真整頓了合作社業務，使社員得到了實際利益之後，社員立即感到加入合作社的好處。社員對合作社關心了，對合作社的要求也就會多起來了。個別社員對合作社即便還有不正確的批評或要求，也會立刻遭到其他社員的反駁。在這種情況下，只要領導上抓緊在社內展開民主運動，召開理事會、代表會或社員大會，檢查業務方針和幹部作風，制訂各種制度，合作社就會進一步鞏固起來。北

京市供銷合作總社正是因爲這樣做了，使得社員中原來要退股的，現在不退了；已經退了的又重新回來要求入社；入股不交錢的『名譽社員』也主動地交清了股金；非社員也積極要求入社了。北京郊區合作社在十月下旬的十幾天中：就增加了百分之六·一的社員和百分之五·四的股金。各地合作社應該重視這些經驗，努力貫徹全國合作會議的精神，積極整頓自己的業務，掌握正確的方針，把合作社辦好。

〔錄自一九五〇年十二月十六日『人民日報』社論〕

全國合作社工作情況報告

——全國合作總社理事孟用潛在

十一月二十七日臨時理事會議上的報告

從全國合作社工作者代表會議到現在已將近四個月，茲將最近這一期間全國合作社的工作情況簡要報告如下：

一

全國合作會議時，關於各地合作社情況的報告是根據三月底的材料整理的。最近彙集各地截至九月底的材料，說明合作社在一九五〇年第二和第三季度續有發展。城市和鄉村的基層社已由三萬八千社增至四萬五千社，增加百分之一八。社員由兩千萬人增加二千五百一十二萬人，增至百分之二十五。東北現有九百八十二萬社員，華北八百二十四萬社員，華東五百五十九萬社員，內蒙、西北、中南各四十至五十萬社員。

社員股金由二千三百九十七億元增至二千七百三十四億元（人民幣，下同），增加百分之一四。截至本年九月，國家及地方政府對合作社撥款共計三千零三十億元。合作社盈餘累積及不返還收入共計二千六百四十三億元。總計以上各項，目前合作社資金總額約計為八千四百零七億元。東北合作社九個月的零售和採購總額共計二萬五千七百四十八億元，其上半年供銷總額已超過一九四九年的一·二倍，相當於國營商業在東北區內全部採購與推銷總額的百分之七四，其中採購額約相當於國營商業採購額的百分之七十八，零售額則相當於國營商業推銷額的百分之七二。華北本年第三季度零售約計為一千七百九十三億元，採購約計為八百三十五億元，其供銷總額共計二千五百八十八億元。其他各區的業務無完整統計。

一一

全國合作會議閉幕後，中央人民政府政務院財政經濟委員會將會議主要結論通報各地財委會，引起了各地對合作社工作的重視。九、十月間，華北、東北、華東、內蒙、西北各大區及省、市合作總社結合着整風，先後召開了各地區的合作會議，中南、西南現在也正在召開會議。各地在會議上都傳達了全國合作會議的主要內容，檢討了過去的工作，強調了集中全力滿足社員需要和上級社為下級社服務的方針，研究和規定了使合作社走上正軌的步驟和辦法，並具體佈置了合作社今年秋冬的業務工作。在新區，如中南，則提出今天必須有重點地，有計劃地採取慎重的步驟開始工作，在有一定的領導及組社幹部條件下，重點試辦，辦好一個頂一個，逐步推動，並為今後合作事業大發展建立必要的基礎。

各地在檢討工作中，一方面說明合作社有發展、有進步、有轉變。另一方面也指出了目前工作的缺點，其中最基本和最主要的就是合作社的業務經營並不完全是從社員出發，而往往忙於門市和自由市場的活動。實際上合作社必須並且可以採取與普通商人完全不同的方針經營業務。因為它有固定的而且是有組織的主顧。這樣就使合作社有可能調查統計社員的需要，能計劃和組織自己的業務。

今天實際決定着合作社性質，決定着合作社與社員之間的關係的是很具體的三個問題，就是商品，利潤與價格。合作社只要從社員出發，根據社員需要進銷貨物，祇要它能精打細算，減少商品流通環節，加速週轉，節約開支，降低損耗，並且在合理的資本積累的基礎上具體規定自己的利潤率，它便可以正確掌握合作社的價格政策，同一商品在同一地區按統一規定的價格配售或收購。這樣就可以使社員得到物質的實惠，顯示出合作社與普通的資本主義的商業經營確實有所不同。

但今天在合作社系統內還存在着一種從舊社會帶來的，與這相對立的，不根據社員需要進銷貨物，而單從利潤大小出發的資本主義經營思想和資本主義的經營方式。根據最近檢查工作的結果，不少地區的縣市社都是不根據社員需要採購貨物，而自行開設門市部，忙於市場活動。天津專區各縣社八月份對社員交易最多的是百分之三六，有的縣甚至沒有與社員交易。華北五省二市總社上半年平均毛利率為百分之一四·四，河北省順義、建國、定縣、武安四個縣社的平均毛利率為百分之一四·四。武安毛利率是百分之一八，有幾種商品的毛利則更高，如小麥為百分之三四，桃仁為百分之五二，花椒為百分之四五。這種追逐利潤的情況就嚴重地影響着合作社之間和合作社與社員的關係，形成相互脫節的現象。這種合作社往往是官辦勁大，在幹部思想上也以官辦自居，保存着一套機關化的作風，貪污腐化偷盜賒欠的案件也不斷發生。

這樣經營的結果，就使合作社與私商很少區別，甚至毫無區別。今天要使合作社走上正軌，就必須「集中全力滿足社員需要」，貫徹「上級社爲下級社服務，基層社爲社員服務」的方針，而且必須從思想上和業務上，來解決這一問題。這就是說，合作社必須依靠自己的主顧，調查統計社員的需要，按照一定的計劃經營業務，並在經濟核算的基礎上具體規定合作社的批發零售價格和各級合作社的利潤率。這就是目前使合作社走上正軌，實現民主管理的幾個主要環節。合作社爲社員服務的方針，即是爲羣衆服務的方針。此外，不能有任何其他解釋。

三

目前各地正在進行重點整社，經驗還不多，其中比較成功的是北京市。

北京市總社在檢討了自己的資本主義經營思想之後，堅決取消了門市零售和市場批發，而向社員，集中全力爲基層社服務。零售任務交給基層社去作。八至十月，非社員貿易只佔總銷貨額的百分之四·三，而且主要是對機關部隊的油鹽供應和一部分舊糧食和冷背貨的處理。總社在取消向非社員交易，把工作面向基層社之後，銷貨額不但沒有減少，而且逐月上升，已由一百一十三億增至一百五十三億，增加百分之三十。經營的商品則由一千零三十一種減少到七百種，最近還要減少不必要的種類和牌號太雜的商品二百種。這樣便將資金力量集中到社員必需的主要商品上去，並且節省下來六十五個貿易幹部，加強了採購、運輸和核算部門的工作；同時也密切鞏固了基層社對總社的關係。

在執行這一轉變中，北京市總社所掌握的幾個基本環節是；（一）調查瞭解社員需要，根據社員需要採購貨物，實行幾種主要必需品的有計劃的定量配售。（二）根據每種商品的成本計算表，規定總社對基層社的批發價和零售價；配售物品，價格統一並由總社負責同志親自掌握。（三）具體規定合作社的利潤率，總社純利不超過百分之二，基層社毛利不超過百分之七。（四）根據採購和零售計劃調度資金，根據分配計劃調度運輸。這樣在經營合理化，減少浪費損耗，降低成本和限制利潤率的基礎上具體掌握價格，便使社員確實得到物美價廉的實惠。

這樣北京市總社從天津買煤油，直接調運，不倒倉，一直分配到郊區農村供銷社社員，貨幣七天之內即可回籠，煤油市價每斤八千元，合作社賣六千二，比市價低百分之二二·五。鹽由鹽灘直接進貨，成本每斤八百八十一元，按九百五十元賣給社員，比市價低百分之十五。

實行定量配售之後，社員得到直接利益，想退股的不退了，已經退了股的要求重新入社入了股沒有交股金的『名譽社員』也積極主動的將股金交齊。溝泥河村在配售中補交股金的有二百七十一人。從十月下旬到十一月中旬郊區新增社員四千五百九十八人，佔郊區原有農村供銷合作社社員的百分之六·一。

這一轉變一方面教育了社員，另一方面也教育了合作社的幹部。同時整個工作由於精打細算和計劃性的加強，也向上提高了一大步。我們認為北京市總社在執行這一轉變中所掌握的幾個環節是正確的，是目前提使合作社轉入正軌比較成功的經驗。

四

全國合作總社在這一期間所做的工作主要是：（一）解決合作社與國營經濟的關係，（二）從業務上幫助與組織各大行政區之間的物資交換，擬訂一九五〇年全年的和第一季度的計劃。（三）準備建立全國統一的會計制度，財務制度和統一的統計表報制度。茲分述如下：

一、全國合作會議曾指出『爲了使合作社走上正軌並繼續發展，從國家方面取得優待是必要的』，當時在會議上並且提出了國家經濟優待合作社的幾項原則意見。會議之後與貿易部、人民銀行、財政部、鐵道部、郵電部分別商洽的結果如下：（一）與貿易部共同起草了一個『關於國營貿易合作社的關係決定』草案，已送請政務院財政經濟委員會審核。（二）『國家銀行扶助合作社的決定』已由政務院財政經濟委員會公佈施行。另外與人民銀行、農業部共同提出的『關於籌設農業合作銀行的意見』則正由政務院財政經濟委員會審查中。（三）關於合作社納稅辦法，會由稅務總局與中央合作事業管理局共同簽發指示一件，各地合作社反映頗多，現正與稅務總局商洽修訂。（四）鐵路運費、電報及長途電話優待問題則因種種原因，至今尚未解決。

二、在業務方面全國總社正在執行和準備進行以下幾項工作：（一）已與財政部、貿易部簽訂合同，在華北，代徵皮棉五千萬斤，代貿易部收購皮棉三千萬斤的合同尚未正式簽訂，總合同未簽訂，但若千地區國營花紗布公司與當地合作社則已簽訂地方合同，進行收購。（二）已與財政部、貿易部簽訂合同，在

平原、河北、山東、河南代徵花生菓二千六百萬至五千萬斤，代徵花生仁一億五千九百萬至三億二千八百萬斤。(三)組織東北、華北、華東三大行政區合作社的物資交換，自一九五〇年十一月下旬至一九五一年六月底，由東北運銷豆餅十萬噸，大豆十萬噸，紅梁、玉米十萬噸，供給華北、華東，配合一九五一年春耕。同時由華東、華北運銷皮棉二百萬斤、布六十萬疋，換取東北收購的社員餘糧。(四)準備明年第一季度試辦重點配售，在城市選擇若干職工社員為對象，配售糧、煤、鹽，在鄉村選擇重點向若干供銷社社員配售布、煤、鹽等幾種日用品。預計第一季度配售額為二千六百億元，約需週轉資金五百億。這種配售工作對促使合作社走上正軌可能發生很好的作用。(五)在目前農村土產滯銷，而貿易部又不能大量收購的情況下，準備向農村供銷社社員賒購糧食一億斤，棉花一千二百萬斤合二十餘種可以出口的土產，將來由貿易部陸續用實物歸還。貿易部準備用以交換的約計為麵粉五十萬袋、鹽四十八萬擔、煤三十一萬噸、火柴四百萬包、肥皂五百萬塊、碱面六百四十萬斤、糖二百萬斤、布十萬疋。此項賒購交換的業務正在具體磋商中。(六)關於明年度的工作，現已擬訂一個「一九五一年合作社發展初步計劃草案」，預計明年全國基層社可發展至六萬三千一百三十八社，比一九五〇年底增加百分之三一；社員發展至四千六百一十八萬人，增加百分之五五；股金擴大至六千二百四十億元，增加百分之九二；三大區的零售總額七萬零五百零九億元，收購總額七萬八千三百六十六億元，合計一四萬八千八百七十五億元。

三、最近召開了一次全國合作社財務會計會議，在首先清理資金財產的基礎上，準備統一全國合作社的會計和財務制度，同時準備在今年底或明年初召開一次全國統計計劃會議，以便統一全國合作社的統計表報和計劃工作。這都是全國合作總社為貫徹全國合作社工作者代表會議所決定實現統一領導的方針，在

業務和制度方面所必須進行的一些基本工作。

以上就是我們提請全國總社臨時理事會第一次會議審查的工作報告。

〔錄自一九五〇年十二月十六日「人民日報」〕