

论手工业供销生产合作社

—关于一种过渡性的经济形式的初步研究—

胡 瑞 樑 著

科 学 出 版 社

內 容 簡 介

本书对于我国手工业社会主义改造的重要經濟形式之一，手工业供銷生产合作社进行了理論的探討。說明了过渡时期积极发展手工业生产和对手工业社会主义改造的必要和可能，手工业供銷生产合作社的性質和內部經濟关系，手工业由个体經濟轉变为社会主义合作經濟的必然过程，手工业社会主义改造的伟大成就和党同国家領導的决定性作用。可供研究和总结我国手工业社会主义改造的参考。

目 录

第一章	緒論.....	(1)
第二章	合作社供銷經營的三種方式.....	(9)
第三章	社員戶自銷和合作社統一供銷.....	(22)
第四章	調整社員戶同合作社之間的利潤分配.....	(32)
第五章	由个体生产到集体生产的必要.....	(60)
第六章	消除僱傭关系和实现生产資料公有化.....	(66)
第七章	集体生产小組的产生及其作用.....	(79)
第八章	社会历史前提和党同国家的领导.....	(95)

第一章 緒 論

手工业供銷生产合作社，是对个体手工业进行社会主义改造的形式之一，是半社会主义性质的过渡的合作經濟。

逐步完成对手工业的社会主义改造，是我国过渡时期党和国家的总任务的一个組成部分。我国手工业，据1954年統計，約有从业人数二千万人，其中，独立的个体手工业者約八百万人，农民兼营商品性的手工业生产的二百万人。手工业的行业很多，产品多种多样；既有制造性的行业，也有修理服务性行业；既有生产資料又有生活資料，还有工艺美术品。手工业生产对于滿足国内市場需要、支援农业生产以及供应出口物資，起着一定的重要作用，而手工业中的若干修理服务行业和某些工艺美术品制造业，更是现代工业在长期內所不能代替。但是，手工业的絕大部分是以私有制和个人劳动为基础的，从事小商品生产的个体經濟。个体手工业的經營規模狭小，劳动生产率低下，扩大再生产能力薄弱，生产和銷售都存在困难。这就表明，个体經濟的生产关系，束縛了生产力的发展。同时手工业者的个体經濟又极不稳定，如果听其自流发展，又必然产生資本主义，造成絕大多数手工业劳动者貧困和破产。因此，在充分發揮手工业生产在国民經济中的积极作用的同时，又必須对手工业进行社会主义的改造；引导个体手工业者摆脫資本主义的道路而走向社会主义的道路。

对手工业的社会主义改造，“一般地是采取合作化的形式”^①，而不是也不能用粗暴剝夺的方法；因为那会把手工业劳动者抛向

① “对于手工业、漁业、盐业和运输业的社会主义改造，一般地是采取合作化的形式。”（刘少奇：“中国共产党中央委员会向第八次全国代表大会的政治报告”，見“中国共产党第八次全国代表大会文献”，中共中央办公厅編，人民出版社1957年版，第20頁）

工人階級敵人的隊伍。根據我國的實踐經驗，手工業的合作化，主要的有手工業供銷小組，供銷生產合作社和生產合作社等經濟形式。

我國以工人階級為領導的人民民主專政也即無產階級專政政權的建立，強大的社會主義國營經濟的產生及其在國民經濟中的迅速發展，黨對手工業的關懷和領導，為個體手工業者通過合作化走向社會主義开辟了道路。個體手工業者是勞動者，作為勞動者，他們傾向於工人階級。他們為了克服生產和銷售上的種種困難，為了擺脫不穩定的、貧苦的生活，願意在社會主義國營經濟領導下，走合作化的道路。而我國社會主義建設和社會主義改造事業的不斷獲得偉大勝利，也推動著手工業合作化運動的開展，加強了個體手工業者走社會主義道路的信心。

實現對個體手工業的社會主義改造，引導手工業者把個體經濟改變為社會主義合作社的集體經濟，解放生產力，走向社會主義的幸福生活，這不是一件簡單的事。這要求手工業者根本地放棄私有制和改變在此基礎上長期習慣的生產和生活方式。為了使手工業者能夠在自己的實際體驗中提高社會主義覺悟，自願放棄私有制；為了更好地利用手工業者在個體生產和經營中的優良經驗；為了使手工業者能不斷增加生產和不怎麼感到生活方式變化過於突然；總之：為了使手工業者順利地自覺自願走向生產合作社，黨和國家提出了對手工業社會主義改造的“積極領導，穩步前進”的方針，採取了從組織供銷或生產入手，實行生產改造的方法及由小到大的、由低級到高級的改造步驟和與之相適應的上述種種為手工業者易於了解和接受的經濟形式。

手工業供銷生產合作社，就是引導個體手工業者走向生產合作社的一種重要的過渡的經濟形式^②。

② “我們的經驗已經證明，不論在農業、手工業或者資本主義工商業的社會主義改造過程中，都可以有過渡的形式，而採用靈活的，多樣的過渡形式又是完全必要的。”（劉少奇：“關於中華人民共和國憲法草案的報告”，見“中華人民共和國第一屆全國人民代表大會第一次會議彙編”，人民出版社 1956 年版，第 58 頁）

自然,这不是說一切手工业者,在他們走向合作化的过程中,毫无例外的都必須經過供銷生产合作社这样一个形式。我們沒有这个意思,事实也并非如此。手工业經濟有不同的类型,有从事制造、独立經營的手工业,有作为副业的城市家庭妇女和农家兼营的商品性生产的手工业,还有流动修理服务性的手工业。手工业的行业更加的复杂,各种手工业者的經濟条件和阶级成份的差别也是很大的。因此,不能設想在社会主义改造中,一切手工业者所经历的具体过程和合作組織的形式必須是一律的、雷同的。例如,在走合作化道路的手工业劳动者当中^③,就有下列不同情形:手工业帮工(絕大多数解放初是失业的手工业帮工),他們走上合作化,一开始組織的便是集体生产、按劳分配和生产資料公有的生产合作社。另一些經濟条件較差,过去一般地要依賴包买主而生产的手工业者,他們則經過一段手工业供銷小組的过渡后,多数的也直接地就轉为生产合作社。还有一些服务性行业的手工业者,特别是流动服务性行业的手艺人;一些作为副业生产的城市家庭手工业者,这两种手工业劳动者,他們組織起来后,在合作組織的管理下,在一定期間,却仍然可以甚至有必要保持各自盈亏的分散經營或分散生产。而农村手工业者,一般地又都参加农业生产合作社,成为农业社的副业生产者。仅仅这样的一类手工业者,这些手工业者独立地經營商品生产,一般的有个舖面,全家大小参加劳动,或僱佣三几个帮工学徒协助生产。这类“連家舖”式的独立經營的个体手工业者,他們走向合作化,通过供銷生产合作社这个过渡形式,是有好处的^④。这也就是說,对于这一类独立經營小商品生产的个体手工业的社会主义改造,供銷生产合作社这一組織形式,是具有一般

③ 除走合作化道路外,还有个別手工业行业(如火柴、捲煙、新薪、搪瓷、金笔等),从业人数很少,又和同行业的机器工业协作关系非常密切,因而有的被直接吸收到国营企业,有的則随同私营工业参加公私合营。

④ “对那些連家舖的家属参加劳动較多的手工业者,对有些产品零星、品种多变、主要又是自产自銷的手工业者,是不容易而且也不應該驟然統一經營、集中生产,在这样的情形下,組織供銷生产社是适宜的。”(傅石霞:“我国的手工业社会主义改造”,中国青年出版社1956年版,第35頁)

妥当性意义的。同时，由于独立經營小商品生产的手工业者的个体經濟是我国手工业中的主要构成部分和手工业經濟的典型形态，所以，就更显示了供銷生产合作社这个过渡形式在手工业社会主义改造中的重要作用。天津市手工业合作社联合社在一份“关于供銷生产合作社过渡工作的总结和体会”中说：“事实证明，凡是从供銷生产合作社过渡的生产合作社，一般都比直接建立的生产合作社制度健全；社员的觉悟较高，干部的管理水平也较强。这就充分证明，党中央确定供銷生产合作社这个組織形式的英明和正确”。

*

*

*

供銷生产合作社，有的是由手工业供銷小组过渡而来的，也有以若干供銷小组为基础，再吸收“单干”户建立的，在实践中，更多的场合则是由个体手工业者的直接参加组成的。因此，我们也以后者作为分析和讨论的对象。

个体手工业者，只是在较小的范围内能够自产自销，而大多数场合，则要依赖国营商业、合作社商业或私营商业推销产品、供应原料和借贷资金。其中，不免要受私营商业的剥削。同时，由于个体經濟基础薄弱和资金不足，不能作季节性的储备，因此只能随买、随做和随卖；淡季产品销售不了，便停工歇业，旺季有了销路，但限于生产规模，不能扩大生产，又只好加班加点，粗制滥造。产销的困难及季节性影响，使个体手工业长期的处于停滞、技术落后和生产极不正常的状况。希望在国营經濟领导下，共同克服供銷困难，争取正常的稳定的生产和共同走向社会主义的幸福生活，这就是个体手工业者乐于参加供銷生产合作社的直接的目的和动机。

个体手工业者参加供銷生产合作社，要按入社者缴纳入社费和股金。这里，值得一提的是那些受雇于个体手工业小业主的帮工和学徒，他们随着小业主一同入社了，他们的股金缴纳问题。这一层在实践中做法是不一致的。有的由帮工学徒自己缴纳，有的帮工学徒交一半，小业主代其交一半，一般的则多是全部由小业主无偿地代为缴纳。对供銷生产合作社，不論是独立經營的个体手工业者、个体手工业小业主还是手工业帮工和学徒，也不論是家长

还是个体手工业者的家属,只要入社了,就一律的都是社員。他們平等地尽社員的义务和享受社員的权利。他們共同民主选出供銷生产合作社的领导机构,这个机构在上級社的领导下,根据党和国家的政策法令,管理合作社的經營和生产。社員对合作社的平等地位以及对合作社事务的民主管理,說明了,在这里他們之間产生了一种新的互相合作的同志关系。

供銷生产合作社建立后,首先是开展供銷方面的合作,也即由供銷生产合作社經營社員的供銷业务;之后再由供銷合作逐渐发展到生产合作,也即实现合作社的集体生产。但不論是从事供銷經營活动还是从事产品生产活动,一方面必須同社会主义国营經濟建立密切的联系,取得国营經濟的领导和扶助;另一方面又必須有一定数額的資金,为合作社所运用。供銷生产合作社运用的資金,首先是社員的入社費和股金,随后还有合作社在生产和經營中获得的赢利(公共积累)。这是合作社的自有資金,即合作社集体所有的公共财产。合作社的公共财产,是它的經濟活动的基础,也是合作社社会主义关系的物质基础。其次,供銷生产合作社一般地还运用向国家銀行貸款。在实践中,国家銀行的貸款以及在貸款中所發揮的业务指导作用和优待,对于供銷生产合作社的发展和巩固,起着重要的作用。特別在建設初期,尤其是如此。

个体手工业者組織起来后全面开展供銷合作和部分发展的生产合作;在供銷和生产方面同社会主义全民所有制的国营經濟的密切联系;合作社建立起来的公共财产;建立的对供銷生产合作社的社員的平等互助关系及社員根据党和国家的政策对合作社的民主管理;这些,便是供銷生产合作社的社会主义因素。这些社会主义因素,也正是决定供銷生产合作社經營方針和发展趋向的基本的主导的因素。这是一方面。

但是另一方面,个体手工业者入社时,供銷生产合作社并不立即要求他們放棄原有的以戶为单位的分散个体生产和經營,而仅仅是在此基础上开始供銷方面的合作。这样,在供銷生产合作社下,社員們就仍然保留着他們的一家一戶的分散生产。在这种一

家一戶的小天地內，我們看到：生產資料是屬於個體手工業者私有的。多半住宅便是作坊，又是商店。有的全家大小共同勞動，有的還有幫工學徒協助生產，輕微地占有手工業幫工的剩餘勞動。由此可見，雖然是入社了，社員們在一家一戶的形式下各自擁有的經濟，基本上仍不外是以生產資料私有為基礎的個體經濟。這種小私有的個體經濟，便是供銷生產合作社的非社會主義因素。只要社員以戶為單位經營的個體經濟沒有得到根本的改造，那末，在供銷生產合作社內，小生產的自發資本主義傾向便有它的客觀基礎。而小生產的自發資本主義傾向，顯然的，是與合作社的社會主義趨向直接的相背離、相對立的傾向。

由於個體手工業者同他們僱傭的幫工學徒都入了社，因此，對供銷生產合作社說，他們便同是社員，共同管理合作社的公共經濟和經營活動。但另一方面，又由於沒有改變社員以戶為單位的個體經濟，因此，在戶內，既仍有業主同幫工學徒之別，在戶與戶之間，也仍以各自獨立經營個體經濟的私有者而相互對待。如果說，手工業者入社後同為社員，反映了他們之為勞動者的關係，那末，入社後仍然以各自獨立經營個體經濟的所有者相互對待，反映的則是他們之為小私有者的關係。而在供銷生產合作社下，基於勞動者的關係也即同為社員，是入社後個體手工業者（還有幫工和學徒）之間的基本的主導的關係。由供銷合作開始逐步向生產合作發展的合作社集體經濟，入社後沒有立即改變的一家一戶各自分散進行生產和經營的個體經濟，不是別的，都是屬於供銷生產合作社的以前為個體手工業者，現在是社員，既為社員，同時又是小私有者的同一成員也即社員的經濟；不過，前者是全體社員的集體所有，後者是各個社員的個人私有；前者是供銷生產合作社經濟中的領導的成分，後者是被領導的成分。供銷生產合作社內沒有立即改變的社員一家一戶各自分散進行生產和經營的單位，在其作為私有個體經濟而與供銷生產合作社集體經濟對待的限度內，我們稱之為社員戶。反之，供銷生產合作社，在其作為社員的集體經濟的單位而與社員戶個體經濟對待的限度內，以下，我們一般地則簡

称之为合作社。

这样说来,可見,供銷生产合作社既存在合作社公有的集体經濟,又存在社員小私有的个体經濟;既有社会主义因素,又有非社会主义因素。这說明,供銷生产合作社正是一个二重性的半社会主义的过渡的經濟形式。

从一方面看,合作社經濟同社員戶經濟在供銷生产合作社內是相互依賴、相互联系和統一的。供銷生产合作社是由社員的供銷合作逐漸发展到生产合作的过渡性的經濟形式,是在党领导下手工业者自己的經濟組織。合作社利益和社員利益是根本一致的。沒有社員在分散个体生产基础上的供銷合作,也就沒有合作社的供銷經營和建立不了合作社的集体經濟。反之倘若不是共同組織在供銷生产合作社內,不是由于合作社集体地經營着社員的供銷业务,那手工业者的个体經濟,也不会变成社員戶經濟,即不成为供銷合作社經濟的一个构成方面。而社員戶經濟和合作社利益的根本一致性,則又正是社員戶經濟同合作社經濟相互联系构成統一的供銷生产合作社这个过渡的經濟形式的基础。对于在供銷生产合作社条件下的合作社經濟同社員戶經濟的这种統一性,我們是必須有清楚的認識的,否則,便不能理解,供銷生产合作社为什么能不断發揮手工业劳动者的积极性,克服困难,增進生产;不能理解,在供銷生产合作社的发展过程中,社員戶經濟也即手工业者的个体經濟何以能向着合作社的集体經濟逐步的轉化;不能理解,合作社的集体經濟是怎样的产生和壮大的;也不能理解,个体手工业者为什么会乐于自愿的放棄私有制而走向生产合作社。但是,再从另一方面来看,合作社經濟同社員戶經濟又是对立的,因为前者是集体經濟,后者是个体經濟。集体經濟同个体經濟毕竟是性質上根本不同的两种經濟。在供銷生产合作社內,集体經濟同个体經濟的对立性,并取得了特定的表現形态,这就是:作为集体經濟代表的合作社是一个独立的核算盈亏的經濟单位;作为个体經濟的代表的社員戶又各自是一个独立核算盈亏的經濟单位;合作社同社員戶各以独立的核算盈亏的經濟单位,在供銷生产合作社內相

互对待,发生經濟联系。所以,合作社同社員戶的并立,也正是供銷生产合作社經濟的二重性的具体化或具体表現。如果我們对合作社經濟同社員戶經濟的对立面有任何的忽視,那就不能正确地認識供銷生产合作社的二重性及供銷生产合作社內社員戶小生产的自发資本主义傾向同合作社的社会主义傾向之間的严重斗争——这种斗争,正反映了資本主义同社会主义两条道路的斗争,从而,不能認真地、坚决地、迅速地把个体經濟改造为集体經濟。如果眞的这样,很明白,那就要犯政治的錯誤。

合作社集体經濟同社員戶个体經濟——供銷生产合作社經濟的領導成分与被領導成分的关系,是供銷生产合作社的主要的基本的經濟关系。除这之外,供銷生产合作社的經濟关系,还有以各自独立經營个体經濟相互对待的社員戶彼此的关系,社員戶内小业主同帮工学徒的关系。同时,由于小商品生产的个体經濟和供銷生产合作社經濟,并不是不依賴周围社会經濟条件的独立的經濟形式,因此其发展变化,必然地为过渡时期整个社会經濟的发展变化所影响和約制。首先,工人階級的政党共产党同实即无产阶级專政的人民民主国家的正确領導,具有决定的意义;其次,必須同社会主义全民所有的国营經濟密切联系,并接受国营經濟的領導;再次,还有資本主义經濟的存在及其变化的影响;等等。分析研究过渡时期社会經濟条件的影响和約制下,以合作社和社員戶的关系为中心的供銷生产合作社的各种經濟关系的內在联系及其发展趋势,說明供銷生产合作社的性質和历史作用,个体手工业經濟在供銷生产合作社形式下随着社員生产发展和觉悟提高逐漸轉变为社会主义生产合作的集体經濟的具体过程,便是本文的基本任务。然則任务究竟完成得如何,这就期待于讀者的指正了。

第二章 合作社供銷經營的三種方式

供銷生產合作社建立初，由於仍然保持着以戶為單位的分散生產，因此在生產領域中，開頭，我們是看不出有什麼顯著變化的；也就是說，基本上仍不外是個體經濟。變化首先發生於流通領域，發生於供銷方面，這就是社員為了克服困難，發展生產在以戶為單位的分散個體生產基礎上，開始了產品推銷和原料採購方面的合作。

在供銷生產合作社的領導下，社員們在分散個體生產基礎上開展的供銷合作，構成合作社的集体的供銷經營。

這樣，供銷生產合作社的統一的經濟活動過程——從商品生產到商品流通的整個過程——就被分割為由兩個屬於同一成員，但在性質上根本不同的經濟單位分別進行：擁有個體經濟社員戶分散地從事商品的生產，以公有經濟為基礎的合作社集体的經營商品推銷。供銷生產合作社這個過渡的經濟形式，一方面既以上述的分割為必要的條件，而另一方面又以二者的結合為必然的基礎。這也就是說，如果沒有合作社供銷同社員戶生產的結合，也就沒有供銷生產合作社的統一的經濟活動；如果全部經濟活動不被分割為兩個性質對立的經濟單位分別完成，也即是不是以分割為條件的結合，那就不是什麼供銷生產合作社的過渡的經濟。在供銷生產合作社下，社員戶的個體生產不能沒有合作社的供銷經營，因為，唯有合作社的供銷經營發展了，才能克服供銷困難，增進社員生產。同樣，合作社的供銷經營也不能離開社員戶的個體生產，因為唯有在社員生產不斷增長的基礎上，合作社的供銷經營才能得到繼續不斷的擴大。由此可見，社員戶的分散個體生產同合作社的集体供銷經營的對立和統一，不是別的，正是供銷生產合作社這個過渡性的經濟形式的基本的特徵。

*

*

*

供銷生产合作社的集体供銷經營，大体的可分为下列三种方式：一，組織社員戶联购联銷，为社員戶代购代銷和統一对外承攬加工訂貨；二，通过买卖形式向社員戶收购产品和供銷原料；三，合作社对社員戶进行包銷、訂貨和加工。这三种經營方式，我們可以把它看作合作社供銷經營发展的三个不同阶段。但也不尽然，就是說，又可以是合作社供銷經營同时运用的不同方式。

由于供銷生产合作社的供銷經營，实际上不外是社員的供銷方面的合作，因此，合作社經營的三种方式，其实际也就是社員供銷合作的三种表现形式。这一点很重要。因为，正是这个緣故，虽然从表面上看供銷生产合作社的活动仅仅是或者主要是（下面我們會說到供銷生产合作社也有它的集体生产）从事供銷經營，但我們决不能因此便把供銷生产合作社看成一般的商业机构，此其一。其次，可以区别于供銷生产合作社当作一个独立經營整体而同各类企业及直接消費者之間发生交易关系的形式。例如，就供銷生产合作社說，有自产自銷和承受加工、訂貨、包购、包銷等形式。因为，我們明确了这里所說的合作社供銷經營方式，仅仅指的是供銷生产合作社內的合作社同社員戶发生經濟关系的形式。但必須指出，在供銷生产合作社內，在一切經濟活动中，合作社同社員戶的关系，原是领导与被领导的关系。因此，經營的三种方式，也就是合作社通过供銷經營具体领导社員戶的三种經濟形式。

組織社員戶联购联銷，为社員戶代购代銷和統一对外承攬加工訂貨，是供銷生产合作社經營的第一种方式。在这种供銷經營方式下，合作社本身，既不购买，也不售卖，只不过在社員戶的购买和售卖中充当类似商业經紀人的角色而发生作用。換句話來說，在这里，合作社仅仅是通过組織工作把社員戶的产品集中起来，在本地或向外埠推銷；或者仅仅是組織社員戶共同向外埠或在本地采购原料。这种情形，說明了合作社在这样的經營活动中处的是供銷組織者的地位，且仅以組織供銷来领导社員戶。不仅生产什么、生产多少由社員戶直接掌握，就是卖什么买什么、卖多少买多少、在什么时候卖和什么时候买，也直接的为社員戶生产所限制。

合作社所处的这种地位和它同社員戶的这种关系，是和这种經營方式下，供銷生产合作社的全部經濟活动基本上仍然建立在社員戶个体經濟活动的基础上这个事实分不开的。或者說，前者正是后者的必然表現。試看一看在从商品的生产到流通的經濟活动过程中，無論表現在原料、半制品，在制品形态上，在待售买的商品形态上以及在售卖后的貨幣形态上，几乎全部資金都是由社員戶所垫支，属于社員所私有。而合作社，除了垫支为数极少由摊收手續費形式立即又可收回的流通費用外，这种經營方式下，也就无須再垫支其他經營資金了。联购联銷、代购代銷和統一承攬加工訂貨这种經營方式，是供銷生产合作社刚成立，合作社尚缺乏經營經驗，与各方面的业务联系又沒有完全建立，以及資金短缺的条件下采用的。可以說是合作社供銷經營方式的初級形式。虽然如此，但我們必須肯定，这种經營方式由于可以同国营經濟較好的建立业务联系以解决产銷困难；可以使社員戶零星产品集中起来，作較大批的交易，克服社員生产的零碎性同成批性大量性的市場需要之間的矛盾^①；可以突破各戶“单干”时資金短缺的限制，共同把产品运往外地銷售和向外埠采购原料；可以避免商业資本的中間剝削；可以节省流通費用；最后，还可以使社員在合作社組織經營中，彼此获得了解。因此，这种經營方式，对解决社員的产銷困难和为合作社的經營建立基础，是起了一定的作用的。

然而合作社供銷經營的这种方式存在着缺点，也是明显的。联购联銷和代购代銷不外是彼此独立进行生产的社員的购买和推銷活动的簡單結合。这种結合，是不免受到社員戶生产的分散性、零碎性及盲目性的直接限制的。比方，合作社社員的經濟力量有厚有薄，技艺有高有低，生产周期有长有短，产品质量有优有劣，規格

① “在商品生产极少发展之下，小生产只限于在当地小市場上出卖成品，有时甚至直接卖到消費者手中。这是商品生产发展的低級阶段，这种生产同手工业殆难分开。随着市場扩大，这种小的零散的出卖（这是与小的零散的生产完全一致的）就成为不可能。在大市場上，出售应当是大宗的，整批的。所以，生产底細小性質同大宗的整批出售之必然性，就处于不可調和的矛盾之中。”（列宁：“俄国資本主义的发展”，人民出版社1953年版，第320頁）

是各式各样，原料需要又多少不一，这些：都会直接地反映在联购联销或代购代销和对外统一承揽加工订货上，成为组织工作中的困难，阻碍着合作社供销业务的开展，从而，不能充分发挥合作社的集体经营力量和发展合作社的集体经济。而没有这种发展，合作社也就不能为社员更多的解决供销困难，使他们迅速走上正常生产。所以，除为社员户对外统一承揽加工订货，以后变成合作社自己的对外承揽加工订货外^②，联购联销和代购代销的经营方式，无论对合作社说，或对社员户说，都不是一种理想的经营方式而仅仅是一种适合建社初期情况的过渡的经营方式；随着供销生产合作社的发展，它很快地也就被第二种供销经营方式所代替。

合作社供销经营的第二种方式，是通过买卖形式收购社员户的产品和供应它们所需的原料。在这里，合作社所处的地位和发挥的作用，更确切的說，合作社同社员户之间的相互关系，同第一种经营方式下是大有不同的了。现在，合作社不是仅仅起着类似经纪人的作用，直接地依附于社员户购买和售卖，而是自己以购买者和售卖者的姿态出现于社员户之前；成为与社员户进行交易的对手，向社员户购买和售卖。这样，合作社同社员户之间的经济关系，便表现为双方之间的买卖的活动；合作社同社员户各以买者或卖者而相互对待，合作社以自己的购买和售卖，来完成社员户的售卖与购买，并通过买卖活动，进行对社员户的領導。在这里，象第一种经营方式下，合作社直接的受生产限制的情形，已不复存在了。买什么，卖什么，买多少，卖多少，什么时候买和什么时候卖，主要的取决于合作社了。合作社的业务活动，也即供销经营，已经变得相对独立化了，能够发挥更大的作用了。

自然，从一方面說，合作社的供销经营仍然以社员户的分散个

② 本文中所谓合作社组织社员户对外统一承揽加工订货同合作社对社员户进行加工订货是两回事。后者是供销生产合作社同社员户之间的经济往来。前者合作社只作为组织者或中介人，实际上是社员户同加工订货部门之间的经济往来。但当合作社的供销经营逐渐展开以后，合作社便把对外承揽的加工订货，以合作社名义再转而向社员户进行加工订货。这一转变使合作社在供销经营中取得了较大的主动性，同时也使合作社能較快的增加公共积累。

体生产为它的基础；离开了社員戶的生产，也就不可能有所謂合作社的供銷經營。因为，合作社的經營，原不过是为了解决社員的供銷困难，促进社員生产的发展。但从另一方面說，当我们注意到作为合作社交易的手的社員戶，曾經是而現在仍沒有多大改变的是一些分散的、孤立的对市場和商业依賴性很大的小生产时，又注意到合作社的供銷經營是建立在公有經濟基础上的集体的活动和同強大的社会主义国营經濟相联系并能够取得它的扶助的活动时，那末，在合作社同社員戶的买卖活动中，合作社所处地位和发挥作用的重要意义，是决不能小看的。相反，可以进一步說，在这場合，合作社正是由于有了上述情形所規定重要地位和作用，象下面我們要看到的那样，合作社能够通过它的供銷經營活动，以逐步发展手工业生产，不断提高社員的社会主义觉悟，发揚手工业劳动者的合作化积极性，促进社員戶个体經濟的改造，把社員由供銷合作逐步引导到生产合作，即过渡到社会主义的生产合作社。

合作社在这第二种經營下所处地位和所起作用的变化，是同它在供銷經營活动中垫支了自己的資金密切相关的；或者說，正是以这一事实为必要的前提。我們說过，在第一种經營方式下，供銷生产合作社的全部經濟活动，基本上是由社員戶私人垫支資金进行的。在那里，合作社自己几乎无須垫支資金，但現在，当合作社以买者和卖者的身份出現于社員戶前的时候，如果合作社不垫支一笔資金，那就不可能有它的供銷經營活动。因为，如果自己沒有掌握一定的資金，它既无法进行任何购买，从而，也就无法进行任何售卖。而无法购买和售卖也就根本談不到有对社員戶买卖的这种經營方式。再則，为了經營供銷，合作社垫支的資金还必须有一部分不絕地經常保持在貨幣形态上，另一部分又不絕地經常保持在商品形态上，才能連續不断地购买和售卖，才能扩展它的供銷經營业务。由此可見，貨幣資金同商品資金乃是对社員戶买卖的經營方式下的合作社垫支資金采取的基本形态；也即是說，这笔垫支資金是充当一种同生产資金对立的在商品流通范围内尽机能的流通資金而出現的。这样一来，在对社員戶买卖的經營方式下，供銷

生产合作社的从生产到流通的整个经济活动，便变成了一方面由社員墊支生产資金从事产品生产，另一方面由合作社墊支流通資金进行供銷經營。换言之，既建立在私人資金的运动上，又建立在公有資金的运动上，建立在两种性質不同的資金交替运动上。

由联购联銷、代购代銷轉变为对社員戶进行买卖后，使合作社在供銷中的集体經營作用，得到充分的發揮，使社員的生产同合作社的供銷經營的发展，向前跨进了一个大步。第一，合作社墊支了一笔資金——合作社自有的資金，或合作社运用国家銀行的貸款都是一样，来从事供銷經營，来向社員戶购买和售卖，于是社員戶待售卖的产品，便能够得到及时的銷售，即得以及时的轉化为貨币；同时社員戶也可以及时的买到所需原料，即待购买的貨币可以及时的轉化为生产資料。这样，社員戶墊支資金周轉中所需的流通時間是大大的縮短了，在其他情形不变的場合，社員戶的再生产过程也就加速了。第二，流通時間的縮短，社員戶墊支資金在生产过程和在流通过程中分配的比例，也要相应的发生变化。这就是說，当流通時間縮短之后，社員戶墊支的流通資金也可以相应的減少。要是社員戶墊支資金的總額仍然一样，則因为流通資金的相对減少，引起了生产資金的相对增大，从而可以扩大生产規模和增加产品产量。第三，合作社由于專門的从事供銷經營，更容易树立信譽，观察市場变化情况，积累工作經驗，并根据国家計劃的要求和对市場的了解，通过对社員戶的供应和收购来指导社員戶生产，減少其盲目性，使产品能够較可靠的适应社会需要。第四，合作社还可以尽可能地运用一切經濟力量和根据社員戶的生产特点，进行必要的季节儲备——包括产品和原料的儲备——以使社員尽快地摆脱季节性生产的困难。第五，合作社能够更主动地按照国营企业、合作社企业的要求，发展和巩固它同国营企业、合作社企业的业务联系。第六，进一步地使社員摆脱了商业資本的控制和剝削，从而也在較大程度上隔离了社員戶同自由市場和私营商业的联系。第七，在促进社員生产增长的同时，也相应地扩大和发展了合作社自己的供銷經營业务，并通过自己业务經營的发展和扩大