

怎樣辦合作社

薛暮橋等 著

財政經濟叢書

新華書店發行

財政經濟叢書

怎樣辦合作社

薛暮橋等著

新華書店發行

1949

怎樣辦合作社

著者 薛暮橋

出版者 新華書店

發行者 新華書店

一九四九年八月印行

華中豫（通）1—5000

前言

現在人民解放軍全面的軍事進攻繼續勝利的時候，各解放區土地改革正在深入展開着，在土地改革完成之時，農業勞動互助與合作事業，也將在貧雇農領導與鞏固地團結中農的原則之下，迅速發展，晉冀魯豫與山東解放區是合作社工作較有基礎並較有經驗的地區，現就兩地區合作社工作總結文件中選擇數篇，以供其他地區參考；關於合作社工作，有許多問題值得研究，現在所選的文件，只是手頭所有的一部份，其他資料，有待於以後的搜集。

編者 一九四八·一·二二·

目 錄

前言

一、怎樣辦合作社·····	薛暮橋(一)
二、山東合作事業的回顧與瞻望·····	薛暮橋(一八)
三、太行合作會議總結·····	李一清(二九)
四、太行區百日紡織運動總結·····	(四八)
五、開展信用合作中的幾個問題·····	鄧肇祥(六四)

怎樣辦合作社

什麼是合作社

合作社是一種羣衆性的經濟組織，它在不同的社會中產生着不同的作用，在資本主義先進各國，合作社是資本主義的裝飾品和補充物，金融集團往往通過它來控制小生產者，在社會主義國家蘇聯，合作社組織千萬小農經濟使它成爲社會主義農業（集體農場），它是社會主義經濟之一重要構成部份。在中國，過去合作社曾成爲帝國主義和地主高利貸者的俘虜，被他們利用了來控制中國農業和手工業生產，剝削中國農民和手工業者。而在新民主主義的各解放區，它就在民主政府的扶助和廣大羣衆的擁護下，成爲一種新的經濟形式。這種經濟形式的主要特徵約有下列三點：

一 合作社是爲羣衆服務的經濟組織，它的主要任務是扶助羣衆生產，這是合作社的最主要的特點。合作社與資本主義工廠商店的區別是在：後者的唯一目的是

要賺錢，而前者則以「爲羣衆服務」爲其最主要的目的。過去有些合作社把賺錢分紅當作主要的甚至唯一的目的，這個方針是完全錯誤的，這樣它就與一般工廠商店並無質量上的區別。當然，合作社也要賺錢，尤其是在開始發展時候，能夠賺錢往往成爲合作社的成功與失敗之一重要關鍵。但我們主觀上應認識，賺錢不是合作社的主要目的：它的主要目的應當是爲羣衆服務，是爲羣衆解決生產上和生活中的困難。如果合作社真正能爲羣衆服務，它就一定受到羣衆的擁護，就是少賺些錢也不致於妨礙合作社的發展。

過去有些合作社爲要賺錢，往往完全脫離羣衆需要，去經營與羣衆生活漠不相關的投機買賣，甚至爲要多賺錢而剝削羣衆。如有些紡織合作社把工資壓低，社員紡織成爲強迫攤派。有些消費合作社把物價提高，壟斷市場妨礙自由貿易。這樣的合作社必然與羣衆對立起來，沒有發展前途。反之，有些合作社能隨時隨地根據羣衆需要，幫助羣衆解決困難。如發展紡織生產，組織羣衆打油運鹽，羣衆需要農具時候採購農具，羣衆出售糧食時候運銷糧食，事無大小，只要是羣衆的要求，它就盡力去辦。這樣的合作社必然受到羣衆的擁護，它的發展是不成問題的。

二 合作社是資金與勞力的結合，資金所有者與生產勞動者均爲合作社的主體，均有分紅權利。資本主義經濟是以資本家爲主體，資金可以按股分紅，勞動者

除獲得工資以外，一般的是並無分紅權利。社會主義經濟是以勞動者為主體，資金已歸公有，全部收益均按勞動分配，沒有資金分紅。我們的合作社與以資本家為主體的資本主義經濟不同，同時又不同於社會主義經濟，它還是建築在私有財產基礎上的經濟組織。因為資金仍歸私有，所以資金和勞動都要按股分紅。在合作農場中，因為土地私有，所以所得收穫一方面按土地分紅；一方面按勞動分紅。

過去有些合作社只有資金分紅，沒有勞動分紅，甚至為使資金多分紅利，而損害勞動者的利益（減低工資），這與合作社的基本精神是不符合的。應當爭取勞動分紅，盡可能地保護生產勞動者的利益。但在今天這樣貧困的農村中，由於資金缺乏，集股非常困難，對於投資者的利益也應適當保護。過去有些合作社規定資金只給利息，不分紅利，這樣也會增加集股困難，妨礙合作社的發展。所以開始時候還應保證資金多分一點紅利，到合作社相當發展，人民對於合作社已有高度信仰時候，然後逐漸減少資金分紅比例。

三 合作社是從個體經濟發展到集體經濟的橋樑，它使分散和落後的小生產逐漸的集體化。小農業和小手工業由於它的分散性、落後性、必然成為貧困和痛苦的淵藪。解決這個問題是有兩條道路：或者是建立資本家大經濟來摧毀這些小農業和小手工業，這就是舊民主主義的道路。或者是用合作社來組織小農業和小手工業，

使它逐漸向着集體經濟發展，這就是新民主主義的道路。後一條道路的具體表現，就是農業中的集體勞動，和生產運輸等各種形式的合作社。所以合作社不是撇開了舊有的小生產而另外建立起來，而是建立在舊有的小生產的基礎之上（即個體經濟基礎之上），把它逐漸提高，這又是合作社與資本主義經濟不同的地方。

過去有些合作社雖然知道幫助羣衆生產，但沒有把羣衆生產組織起來，把它提高一步，如有些紡織合作社僅僅成爲向政府和公營商店貸款購棉的經手機關，把貸款和所購棉花分給羣衆以外，並未組織生產，仍由羣衆分散經營。這樣的合作社是完全依靠貸款和棉花專賣來支持的，一旦貸款和棉花專賣停止，它就立即瓦解。反之，也有部份同志採用都市大經營的方式，來辦大商店，大工廠，而不把主要的力量去幫助羣衆生產。或在一開始就建立合作工廠，進行集體生產，這與現階段的一般情況還是不相適應。今天我們可能普遍提倡的，還不是十足的集體經濟；而是個體經濟的初步的集體化。如建立在個體經濟基礎上的農業集體勞動，和仍以家庭小手工業爲基礎的生產合作社的組織。

最後還應重複指出，合作社是羣衆性的經濟組織，並非官辦機關。過去機關部隊投資開設商店和政府所設貿易統制機關不能冒用合作社的名稱；同樣，組織羣衆性的合作社肅清管理市集，統制物資，代行政府稅收職權。也是不妥當的辦法。合作

社應當是羣衆自己的組織，應當用民主的方式由羣衆自己來管理。政府和羣衆團體對於合作社應指導，扶助；但不能用命令來干涉合作社的業務，或委派合作社的職員，更不應用強迫攤派方式來集股組織合作社。過去許多地區採用強迫命令、包辦代替的方式來組織合作社，不但招致嚴重失敗，而且使今天合作社的發展增加許多困難，這一個失敗的經驗是必須牢牢記住的。

二 合作社的業務和經營方式

新民主主義合作社的主要業務，就是組織生產，組織合作社的時候一般應以生產合作社爲中心。其次是組織運輸、信用以及消費等類業務。近來許多合作社的發展已經超過單純經濟範圍，而擴張到羣衆生活的其它部門，如醫藥、教育以至社會公益事業等等，成爲解決鄉村人民生產上和生活中的各種困難的總的服務機關。中國農村中的分業分工尚未充分發展，因此我們的合作社一般多應當是綜合性的；不論什麼業務，只要羣衆有此需要，我們便應舉辦（但在開始創辦時，亦不應經營過多的業務，以致複雜龐大，不易掌握）。合作社應隨時注意羣衆有何困難，助其設法解決。

首先來講生產合作社，現在各地所舉辦的生產合作社組織，按其發展程度來講，大體上有下列幾種方式：

第一種是生產小組，如紡線小組，打油小組，這是生產合作社的最簡單的方式。紡線小組是由幾個紡線婦女集合起來，推舉一個組長，代替全組紡線買棉賣線，或向公家領棉交線支取工資。這種小組沒有共同資金，亦無盈利分紅，僅在各人所得收益中間提出一小部份來作組長報酬。打油小組是由幾個打油農民結合起來，有的出生米，有的出勞力（或者平出生米，平出勞力），所得收益按股分配。這種小組亦無固定的資金和經常的組織，而是臨時性的結合，故其範圍多很狹小（通常是在十人以內），與後述合作工廠顯然不同。

第二種是生產合作社（如紡織合作社等），這是目前最流行的一種方式。參加這種生產合作的多係家庭手工業者，他們參加合作社後仍然獨立生產，但靠合作社來幫助他們採購原料，推銷產品，解決生產中的各種困難。一般紡織合作社的社員多向合作社領棉交線（紡工），領線交布（織工），支取紡織工資，這樣他們可以不致於因缺乏資金，使其生產停頓。這種合作社有固定的資金和經常的組織，所得盈利一部份按資金分紅，一部份按勞動（生產數量）分紅，比較前面一種方式更加完備。但仍保持家庭手工業的方式，故能適合今天生產條件，它是一種建立在個體

經濟（家庭手工業）基礎上的集體經營。

第三種是合作工廠，這種合作工廠中的工人都是合作社的社員，所以同時就是合作社（合作工廠）的主人。工人不但可以憑其勞動獲得工資，而且可以社員資格，分得合作社的盈利（一部份按資金分紅，一部份按勞動分紅）。這種合作工廠已經廢除家庭手工業的方式，實行集體生產，是生產合作社的最高發展階段。但與今天生產條件（手工生產）不相適合，還不宜於廣泛提倡。

其次是供銷運輸合作社，信用合作社，和消費合作社等。由於鄉村交通困難，所以組織運輸也就成為今天人民經濟生活中的一個重要問題，如農具的採購和山貨土產的運銷，便對生產發展有着重大影響。合作社應組織羣衆運輸，貿易機關亦應扶助運銷合作事業，組織合作社的聯合運銷。

信用合作社過去不很發達，只有漁、鹽民合作社於春季貸糧貸款，是以信用合作爲其主要業務，今後合作社應辦理銀行貸款，吸收農村游資供給生產資金，信用合作漸佔重要地位。

消費合作社在過去某些地區曾經成爲合作社的主要業務，但因今天農民所需生活資料大多還是自給自足，消費合作社在農村中還不能單獨發展，只能成爲生產合作社的兼營業務。

最後是醫藥合作，教育合作，以及各種社會服務，社會救濟工作。山東許多地區已有醫藥合作社的組織，由合作社請醫生，開藥舖，幫助羣衆治病，深受羣衆歡迎。有些村莊募集教育基金，存入合作社，以其紅利創辦小學，這也可以提倡。在去年大規模的自衛戰爭中，有些合作社組織羣衆供應前線需要，而達到了支援戰爭和救濟難民的雙重目的，這種爲戰爭服務爲羣衆服務的精神也應大大提倡。

總之，我們今天的合作社應以組織生產爲中心（在農村中，合作社更應當與農業生產結合起來，所以農具購買，農產運銷等等也應成爲合作社的重要業務），圍繞這個中心再去兼營其他各種業務，成爲綜合性的合作社。不但上述各種業務都可經營，而且還可以在上述各種業務以外多多創造。當然並不是把一切業務一下子就舉辦起來，而是從簡單到複雜，根據羣衆需要一一舉辦。只要羣衆生產和生活上有困難，合作社就應當想法替他們去解決。至於解決辦法，可由羣衆自己商量。許多事實證明羣衆自己商量出來的辦法，往往比較某些幹部主觀想出來的辦法高明萬倍。

三 集股問題和分紅問題

在合作社的創辦和經營過程中，我們所遇到的困難問題很多。現在只能提出兩個較重要的問題——集股問題和分紅問題——來討論，介紹各地已獲得的一些寶貴經驗。

首先關於集股問題，延安南區合作社曾介紹許多辦法，山東各地的合作社也多已經採用。即在以貨幣入股以外，還有：

甲：以實物入股。如用棉花來參加紡織合作社，用花生米來參加打油合作社。爲着獎勵實物入股。有時可把物價稍稍提高。

乙：以勞力入股。如爲合作社紡線，織布，打油，運鹽，即以所得工資之一部份作爲股金。此項工資有時也可酌量提高。如某合作社開辦木匠舖，自製紡車織機，所用木料人工幾乎全由社員供給，這樣不但社員獲利很多，所製成的紡車織機，又比市上所售價廉物美。

丙：分紅入股。即於分紅時號召社員即以所得紅利入股，往往收效很大。但這樣只能增加股金，不能增加社員。爲着增加社員，可給非社員以勞動分紅權利，而以紅利入股。

丁：吸收羣衆反貪污鬥爭的果實，作爲合作社的資金。但此項資金應當首先分給私人，然後動員入股，不應不經各人同意採取集體入股方法。過去經驗證明這種

集體入股方法，最便利於村幹部的把持和貪污鬥爭果實。只有分給私人分散入股，大家對於合作社才格外關心。

集股問題還有一個重要經驗，就是保證入股和退股的自由。羣衆不但可以隨時入股，而且遇有急需隨時可以退股，這樣更能鼓勵羣衆把他們的閒散資金，全部送到合作社來。只要合作社辦得好，在羣衆中有信仰，自由退股不但不愁資金減少，而且會使資金更加增多。但自由退股目的仍是爲着爭取大量入股，而非獎勵退股，給退股者以過多的利益也是不必要的。

政府給合作社的貸款數額應有限制，一般不應超過合作社的股金，以免依賴政府貸款不求自力更生（股金所佔比例愈小，每股所分紅利愈多，這樣反會妨礙合作社的發展）。貸款時期應有限制，一般是半年或一年，期滿收回（在這期間經過幾次分紅，已有機會發展股金），另貸給新成立的合作社。貸款應由合作社集中使用，用以組織生產；不應當把貸款分貸給各社員，使合作社僅僅成爲貸款的經手機關，而放棄了它組織生產的重要任務。

其次，關於分紅問題，這個問題內容相當複雜，分五部份來研究：

（一）生產分紅；在生產合作社中所得紅利。究竟資金應分百分之幾？勞動應分百分之幾？這件事不能機械規定，一方面應當按各種生產性質而有差別；需要

多量資金和少數勞動的生產，資金應當多分一點；需要少數資金和多量勞動的生產，勞動應當多分一點。另一方面，又應當按工資的高低而有差別。如果工資很高，資金就應多分紅，如果工資很低，勞動就應多分紅。後一問題更為重要，應當仔細研究。茲以紡織生產合作為例，選擇兩種類型，求其利弊得失以供參攷：

第一種類型是工資較高，紡工織工收入較多，而合作社的盈利較少。爲着保證資金能夠分得相當多的紅利，因此分紅比例，資金分紅多於勞動分紅。它的好處是因爲工資較高，能夠吸收紡工織工來爲合作社生產，並充分照顧了紡工織工的利益。缺點是因爲勞動分紅很少，幾乎微不足道，所以紡工織工對於合作社的盈虧毫不關心，單純要求提高工資。同時由於盈利不多，合作社的發展較慢。

第二種類型是工資較低，紡工織工收入較少，而合作社的盈利較多。爲着保護勞動者的利益，因此分紅比例，勞動分紅與資金分紅約略相等。它的好處是分紅多，紡工織工對於合作社的盈虧特別關心，與合作社的關係特別密切。缺點是如果工資低到一般市價以下，紡工織工便不願意爲合作社生產，且可能與合作社相對立，尤其是合作社初成立，紡工織工還沒有體驗到分紅利益的時候，更易發生這種現象。

(二)消費分紅：消費合作社的分紅辦法，應當一部份按資金分紅，一部份按

購買數量分紅（社員每次購貨均應登記，結賬時按購貨總金額去分紅）。究竟資金分紅應佔多少，消費分紅應佔多少，也難機械規定。如果合作社的東西按市價出售，盈利很多，消費分紅便應多分一點。如果合作社的東西廉價出售，盈利很少，資金分紅便應多分一點。有些消費合作社感到消費分紅算賬太麻煩，將其貨物廉價售於社員，或給社員優待折扣，不再按照消費分紅。社員因在購貨時候已經享受利益，故亦感到滿意。

（三）運銷分紅；運銷合作社的分紅辦法，是一部份按資金分紅，一部份按出售數量分紅。社員將其各種產品（例如糧食棉花山菓土產）交給合作社運銷時，先按市價獲得貨款。合作社將這些產品運至遠處爭取高價出售，所得盈利，一部份按資金分紅，一部份按社員出售產品多少比例分配。有些合作社在收買社員產品時候提高價格（高於市價），這樣社員在他出售產品時候就已獲得利益，所得盈利可以大部份為資金分紅，小部份為運銷分紅。

（四）職員分紅問題：合作社的職員報酬，最好一面維持最低生活，一面給以分紅權利。現在大多數合作社是從盈利中提出百分之十至二十作為職員獎金，使他們自己的利益與合作社的利益結合起來。為着減省合作社的開支，職員最好分為二種。一種是脫離生產或半脫離生產的職員，人數愈少愈好。應由社中給以最低限度