



放手發展 供銷合作社



中南軍政委員會合作事業管理局編

中南人民出版社出版
新華書店中南總分店發行

放手發展供銷合作社

中南軍政委員會 編
合作事業管理局

中南人民出版社出版
新華書店中南總分店發行

526

5431

146

特 印 號

書號： 0596

放手生產供銷合作社

編 者	中 南 軍 政 委 員 會
出 版	中 南 人 民 大 學 社
	(漢口黃興路21號)
發 行	各 書 店 中 南 總 分 店
印 刷	志 新 印 書 館
	(漢口大夾街291號)

1-16,000(8)

定價(甲2) 1,200元

一九五一年七月初版

編者的話

斯大林說：『……使千百萬農戶在合作制各方面普遍合作化，把散漫農戶團結在社會主義工業周圍，在農民中間，起初是在農產品銷售方面和農戶所需要的城市製造品供給方面，然後是在農業生產方面培植集體制原則。……是提高農村幸福的唯一道路，是使廣大農民羣衆免除貧窮破產的唯一手段。』（列寧主義問題）

目前我們中南區已有六千多萬人口的地區完成土地改革，農民在擺脫封建的土地所有制以後，生產力提高了，購買力也提高了。迫切要求銷售農產品，和供給生產與生活所需要的工業品，爲此，我們中南區的黨政領導方面，就適時的、正確的、堅定的、提出了在土改地區放手的、大量的、積極的、迅速的、發展供銷合作社的方針，以適應農民的這一個迫切要求。各省市必須堅決貫徹這一個放手發展的方針，保證完成並爭取超過今年中南區發展社員二十萬人的重大政治任務與經濟任務。在農村供銷合作社的組織形式方面，更指出：『以區爲單位在集鎮上組織大基層合作社』，以便發揮『四多一少』與『集中領導』的好處。

這本小冊子所輯的幾個文件，是我們當前工作的指針，不僅是合作系統的工作同志應該組織學習，就是黨、政、羣衆團體、及國營經濟部門的工作同志，都必須學習。因爲合作社工作，不單純是合作社工作同志的事，而是黨政領導的重要任務之一。祇有黨政機關對合作社工作加強領導，羣衆團體和有關部門對合作社工作加強配合與協助，才能順利地達成任務。

目 錄

- 一、中南軍政委員會關於在土地改革地區放手發展供銷合作社與
適應農民急迫推銷土產要求的指示……………(一)
- 二、中共中央中南局爲保證完成發展供銷合作社任務對各級黨委
發出的通知……………(六)
- 三、中南軍政委員會鄧子恢副主席在中南第二屆合作局長會議上的報告……………(七)
- 四、打破顧慮放手發展供銷合作社(『長江日報』社論)……………(二〇)

中南軍政委員會關於在土地改革地區放手

發展供銷合作社與適應農民急迫推銷土產要求的指示

在土地改革之後，爲了適應農民迫切的生產要求與供銷要求。應放手的、大量的、積極的、迅速的、發展農村供銷合作社。從而使我們和農民更加密切聯繫起來，并引導農民與國家的經濟措施緊緊的結合起來。爲此，特作如下指示：

一、在土地改革之後，農民首要的，迫切的要求是推銷土特產山貨，其次要求是購買生產資料和生活資料；並儘可能的減除其中間剝削。如湖南農民在去今兩年內就自發的組織了一五〇〇多個合作社，又如河南農民有向縣長『攔馬請願』要求組織合作社的事例。就充分說明農民的這種要求，是異常迫切的。

再從我們團結農民，領導農民的三個步驟（首先土地改革，其次生產與供銷，再次供給機器組織集體生產）上來看，在土地改革之後，我們就應迅速的、充分的解決

農民的生產要求和供銷要求。

在農村中的舊商業網已有很大的削弱，對農民的供銷要求遠遠不能滿足，即使有一部份商業網的存在，其與農民的合理供銷要求，也是相矛盾的。

因此，我們當前發展合作社的方針，就應該是積極的、迅速的、放手的、大量的發展方針。

但有些領導同志當前存在着怕『發展快了，幹部會產生行政命令的作風，形成強迫組織合作社』，『組織起來，沒有幹部掌握，出了亂子』，『合作社發展的多了，業務趕不上，形成垮台』，『合作社發展大了，管理不好，產生貪污』，『合作社發展大了，影響私商』等等的思想顧慮。我們認為所顧慮的問題是存在的，但是可以解決的。因為今天組織合作社既是農民羣衆的迫切要求，只要有我們的領導，加上農民的發動，就可以克服發展中的一切困難，如不下決心迅速建立合作社，農民就會不滿，就會自發的組織合作社，領導上就會陷於被動，困難就更多。

今年我區的發展任務，根據中南二屆合作會議的討論經審查決定今年內全區發展社員二千萬人。計河南六五〇萬人，湖北三五〇萬人，湖南三五〇萬人，江西三七〇萬人，廣東二〇〇萬人，廣西六〇萬人，武漢二〇萬人，廣州二〇萬人，各省市應依照放手發展的方針與精神，保證完成此發展任務，並努力爭取超過。不應再有任何猶疑而影響任務的完成。

二、根據華東與我區河南、湖南最近時期集鎮組社的經驗，證明集鎮組社有『四多一少』（社員多、股金多、業務多、收益多、開支少）與『集中領導』的好處。但經我們初步考慮，如把此集鎮組社的方針，再提高到以『區為單位在集鎮上組織大基層社』的方針，更能發揮此『四多一少』與『集中領導』的好處，但以『區為單位在集鎮上組織大基層社』可能產生的困難是：社員的民主管理不便與購買不便。解決此困難的辦法可以採用：（1）大基層社的理監事，可把各鄉的主要幹部或農民領袖選進一個來，同時，在小集鎮上（包括管理幾個鄉）成立理監事分會；以便利社員實行民主管理。（2）在各小集鎮上可設分店，供應周圍鄉村社員的供銷，同時，還可在較遠的鄉村內，設立不脫離生產的購銷小組，或由總社或分店派出貨郎擔流動下鄉，以便利農民的供銷。

如能用這些具體方法，解決了民主管理與購銷便利問題，我們考慮，在土地改革劃成小區後，每區約有三萬左右的人口參加合作社的約為一萬五千人左右，這樣一個較大的基層社，加上一個區級幹部，或相當強的幹部來領導，是可能做過的。希各地按照具體情況，研究實施。

三、在經營業務方針上，除應肯定上級社為下級社服務，基層社為社員服務之外。各上級社必須明確發揮各下級社經營業務上獨立自主，搞好業務的積極性。任何大包大攬的包辦思想與作法，都是不對的；因為今天農村經濟這樣的分散、廣闊、複

難；再加上我們合作社社員日益增加擴大；完全由各上級社，大包大攬的去包辦所有的業務，是絕不可以的。相反的，定會妨害了下級社的自動性與積極性，而影響了我們爲廣大社員的即時服務；也就可能影響了我們的組織發展。

因而，各上級社對各下級社，在幾種主要業務上以幫助支持是應當的，必須的，但更主要的，還必須在更多的業務上，發揮下級社獨立自主的，積極的去經營。

四、爲了保證完成此發展任務，各級政府就應拿出一定的精力，指定一定負責幹部，對當前存在的一切困難問題，加以解決。當前準備發展中最大困難的問題，就是增派骨幹、建立機構與國營優待及資金上的必要支援。克服此困難的基本方針，固然，應當是依靠羣衆解決；但在當前各地初創時期，各級政府應該加以大力的支持與幫助。對縣、專、省合作社機構的骨幹幹部，各級政府應速予調配補充，即使幹部最困難的專、縣、也應調配一兩個有相當鍛鍊可以勝任的幹部來擔任負責的職務。至於國營優待上，縣社以上資金籌撥上，開始建立機構時幹部供給上，訓練幹部經費上，過去各級政府均曾負責解決了一部份，現存之困難，尙需盡力予以支持，除由中南財委繼續幫助解決一部份外，希各級政府責成各級財委，就地加以具體解決。

在專、縣合作機構建立上，我們要求於今年六、七月間，河南、湖北、湖南、江西四省應全部建立起來。廣東、廣西應建立起三分之二來。

這樣，我們的發展方針與任務，才有了可靠的保證。

五、爲了加強各級政府今後對合作工作的領導與保證今年發展任務的確實完成；特提出如下意見：（1）把此指示的放手發展方針與發展任務，在六月底或七月初傳達佈置到專署、縣府。（2）在每一季度內，你們應把合作社工作作一檢查總結，並作爲向我們會報的內容之一。（3）各級合作社的工作經驗，各級政府應予介紹推廣。

主席 林 彪

一九五一年六月十四日

中共中央中南局爲保證完成

發展供銷合作社任務對各級黨委發出的通知

華南分局、各省（市）委並各級黨委：

中南軍政委員會於六月十四日發佈了『關於在土地改革地區放手發展供銷合作社以適應農民急迫推銷土產要求的指示』。中共中央中南局認爲軍政委員會的這個指示是適時的，正確的，可能做到的。今年發展兩千萬人爲社員，大力解決農民迫切的供銷要求，這是一個極其重大而必須完成的任務，各級黨委應即時傳達，普遍動員，配備負責幹部，加強指導，保證這個任務的勝利完成。

中共中央中南局

（一九五一年六月十八日『長江日報』）

中南軍政委員會鄧子恢副主席

在中南第二屆合作局長會議上的報告

這次合作會議在李一清主任與武光清副主任主持下開了十餘天，一般問題大體解決了，解決得也很好，現在我想着重講三個問題：

一、是關於合作社發展問題。我認為要採取積極的大量的迅速的發展方針，而不應該採取消極的、縮手縮腳的、緩慢發展的方針。固然我們中南區的合作社是從無到有，從小到大的，現在全區已發展了三千三百多個社，二百九十幾萬社員，這是有成績的。但如拿這個成績與羣衆運動相比較，則我們的工作還大大落後於實際的需要。大家知道，我們中南區到四月底爲止，已有六千五百萬人口地區完成了土地改革，三千萬人口地區進行過減租退押，這就是說將近有一萬萬農民已經發動起來。特別在土地改革區，農村面貌已經起了基本變化，在那裏地主階級已經打倒，農民已從

封建制度束縛下解放出來，因而農民生產力與購買力已經顯著提高了。生產力提高，就增加了推銷土產山貨的需要，購買力提高，就增加了購買日常生活必需品的需要。農村中買賣需要量增加，但經營買賣的舊商業網却因進行土地改革而相對減弱或縮小，因此便形成目前農村中土產滯銷跌價與生活必需品難買、漲價的現象，從而擴大了農產品與工業品不等價交換的剪刀差。這對農民是一種很大的剝削，因而也就是土地改革之後農民的主要困難，如不採取適當辦法幫助農民解決這種困難，讓農民遭受這種日益擴大的剪刀差的剝削，以致在土地改革中發展起來的農民生產力與購買力再受頓挫，那不僅有礙工農聯盟的鞏固，而且對整個國家財政經濟也是極端不利的。因此積極的迅速的大量發展供銷合作社，通過合作社與貿易公司為農民推銷土產，供應日用必需品，從而減輕中間剝削，縮小剪刀差，就成為農村土地改革後頭等重要的工作。

這是從適應農民需要來說的，從國家經濟方面來說也需要如此。譬如今年因棉花供應不足，全國紗廠停工一個半月，在停工期間工人工資由花紗布公司負責發給百分之七十五，這對國家是一種很大損失，是否完全沒有棉花呢？棉花是有的，問題在於合作社發展不善，而貿易公司收購太小，不能深入農村，棉農與棉商又乘此囤積居奇，因而不能完成棉花收購計劃。如果合作社普遍發展，棉農把棉花賣給合作社或賒給合作社，再轉到貿易公司手裏，那末我們的紗廠可能不需要停工，因此為整個

國家財政經濟打算，也要求合作社採取積極迅速大量發展的方針。

還有一個更重要的問題，就是土地改革之後，我們農村經濟發展的方向問題，是走向私人資本主義，還是組織起來走向社會主義呢？這個問題，在我們許多同志腦子裏可能還沒有想到，但事實很明顯，在土地改革完成地區，這個問題實際上已經產生了，農民是個體生產者，是私人農家經濟，是喜歡私有財產制度的，我們國家的土地制度也允許農民土地私有，允許借貸自由、僱傭自由與買賣自由，并鼓勵農民發家致富。因此在土地改革之後，農村生產是依照資本主義方式向前發展的，這是必然的現象，我們不害怕這種發展，并歡迎這種發展。我們的土地改革正是爲了開闢這種資本主義發展的道路，正是利用農民發家致富的私有觀念去發展農村生產力，因而提高農村購買力，替國家工業化創造了市場，這是一種好現象不是壞現象。但應該知道，這種資本主義生產發展中也產生了商業資本與高利貸的過分剝削，目前某些地區的糧食漲價與棉是囤積棉花待價而沽的現象，就是這種象徵。如此下去就有一部份人仍然要趨於破產，而逐漸形成農民依賴少數資本及少數資本控制農村的狀態。這對我們經濟發展是極端不利的。爲防止這種現象之發展，主要辦法就是要走毛主席所提示的組織起來的路線，通過合作社、互助組，把農民組織起來。在國營銀行與貿易公司領導與支持下，減輕對私人資本的依靠，減輕中間剝削，減輕高利剝削，使廣大農民依靠自己集體的力量，依靠國營銀行與貿易公司的支持，能與私人資本和高利貸作鬥爭，這

就是廣大農民特別是中、貧、雇農在土地改革後的共同利益，也就是土地改革後農村經濟避免走向資本主義而爭取走向社會主義發展的基本道路。目前中南區有六千五百萬人口地區完成了土地改革，秋後大部地區亦將繼續進行土地改革，因此如不採取積極迅速大量發展合作社的方針，不僅違背了國家與農民當前的經濟需要，而且也違背了中國農村經濟發展的正確方向。

從上述三種理由，說明了我們必須採取積極迅速大量發展的方針，尤其在已經土地改革的地區必須普遍發展，減租退押地區則採取重點發展的方針。照今天情況來看，全區發展社員計劃至少應發展到二千萬人，爭取達到三千萬人，就這樣還未到土地改革區人口之半數。所以這種計劃必須定下來，這個決心今天必須下定，不能再猶豫，首先要你們辦合作社的同志下決心，以後再去向各級黨組織和政府負責人說清楚，幫助他們下決心。據說大家對放手發展還有顧慮，這種顧慮是不必要的，分析大家顧慮，不外下列五方面：

第一，怕亂：怕因發展太快，會犯強迫命令的偏差，搞亂了難整理。我認為這是不必怕的。因為現在的情況與當時的華北情況不同，全國解放了，社會秩序穩定了；同時組織合作社是農民自己的迫切要求，你不叫他們組織，他們還自動組織起來要你批准。像湖南的農民就自動地組織起一千五百多個『野生合作社』來了。因此，強迫命令可能就比較少了。強迫命令一般是在羣衆沒有這種要求，或超出羣衆要求，而又

硬要完成上級任務的情況下產生的，即使不免有搞亂的，整理也不難，因此這個顧慮可以不必必要。

第二，怕貪污：今天農村已經過土地改革或剿匪反惡霸退租退押鬥爭，羣衆覺悟提高了，地主惡霸倒下去了，全區已有近一萬萬羣衆發動起來了！羣衆個個眼睛看着他！『他吃了要吐出來』！怕什麼？固然，貪污分子是難免的，但不能因怕貪污就不敢放手做事，對貪污只要加以防止就得了。不要因噎而廢食。

第三，怕沒有幹部，怕爲壞分子所掌握：幹部是那裏來的？不是天上掉下來的，是從羣衆中來的，有羣衆就會有幹部。在土地改革，抗美援朝，鎮壓反革命三大運動中，羣衆發動起來了，優秀分子容易湧現出來，不良分子也容易暴露，只要善於從羣衆中培養幹部，吸收幹部，就可辦好合作社，就可以避免爲壞分子所掌握。再具體一點說，行政幹部，可以從當地土地改革幹部中抽一批。業務幹部，可以從當地成千成萬的店員中找出路，此外小商販、小手工業者、及農民中懂得做買賣的，也可以吸收一部份。總之只要我們的事業是合乎羣衆要求的，就不怕沒有幹部，問題在於我們放手去吸收他們，在工作過程中加以考驗與訓練，再大膽去提拔他們，這就是幹部的主要來源。我們南下時，貿易和銀行幹部也不過幾百人，現在不是發展到十幾萬人了嗎？這是合作社解決幹部問題的最好榜樣。

第四，怕業務趕不上：怕上級合作社的資金少，組織弱，業務差，基層合作社發