

怎樣辦合作社

薛暮橋等著

財政經濟叢書

新華書店發行

書 經 濟 財

怎 樣 辦 合 作 社

薛 暮 橋 等 著

新 華 書 店 發 行

1949

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，也將在貧僱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，過去合作社會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人，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。

第三，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來管理市集，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尙未充分發展，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，代替全組紡婦買棉賣線，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爲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。卽於分紅時號召社員卽以所得紅利入股。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？這件事情不能機械規定，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。後一問題更爲重要，應當仔細研究。茲以紡織生產合作爲例，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，先按市價獲得貸款。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

生活保證，使能安心工作。一種是不脫離生產的職員（如無專職的理事和小組長等），臨時幫忙的人數就不妨多一點。兩種職員都有分紅權利，分紅多少按其服務多少決定。最好由職員自己檢討各人工作情形，就在檢討會中民主決定各人分紅數額，這樣對於負責工作的職員是一個極大的鼓勵。

（五）公積金和公益金；盈利中是不是要抽出一部份的公積金和公益金呢？原則是上有此需要。但在合作社初辦起來時候，如果盈利太少可以不抽，以免社員分紅太少，妨礙合作社的發展。但如合作社盈利很多，資金分紅已在月利百分之十以上，即應說服社員從盈利中抽出百分之十的公積金，可能時再抽出百分之十的公益金。公積金的作用，是在合作社因特殊原因虧本時候，仍可以用公積金來貼補，不致缺乏資金影響營業。公積金愈多，合作社的基礎便愈鞏固。公益金是用作社員公共事業，如教育，衛生，救濟，以至各種社會公益事業。在合作社辦有成效，已經深得社員信仰時候，應當教育社員逐漸減少資金分紅，多抽些公益金舉辦社員公共事業及社會公益事業。

總之我們在分紅辦法中應貫徹着勞資兩利和獎勵生產勞動的精神，特別強調合作社為羣衆服務並為羣衆解決困難。我們必須在工作進展中時時教育社員，使他們自覺的推動着合作社向這個方向發展。

四 合作社的組織領導問題

在鄉村中創辦合作社一般應以村爲單位，應把村社作爲合作社的基本組織。聯合許多村莊，（或以區爲單位），組織大合作社容易脫離羣衆，亦非農民所能自己管理。過去若干大合作社名義上是民辦，實際上是官辦；它們就是能爲羣衆服務，也不過是政府對羣衆的「恩賜」，并非依靠羣衆自己解決困難。反之，一個村莊中間組織若干小合作社（或者一個變工組組織一個合作社）也不適當；因爲這樣資金過份分數，無力解決羣衆生產上和生活中的困難。如怕村合作社不能夠與每一個社員保持經常聯系，則可按照生產的便利劃分生產小組（如紡織小組，打油小組，運鹽小組，以至農業變工組等），或在村社之下再設小型合作社，使合作社與社員更密切地結合起來。

單有村合作社仍不能把困難問題完全解決，因爲村合作社資金仍然太小，力量仍然不大，不能單獨調劑原料，運銷產品，市價漲落更非村社所能單獨控制。所以在村合作社已經普遍建立，且已相當鞏固時候，應當考慮建立聯合社的組織。這種聯合社的組織同樣應在村社業務發展，自己感到有此需要時才幫助他們建立起來。

不應當用強迫命令或包辦代替方法來建立聯合社。在聯合社還沒有建立起來以前，可由生產推進社，合作指導所或政府公營商店暫時代替聯合社的工作。根據過去經驗，聯合社的組織可以採取下列過程：

一 中心合作社。同一地區若干村合作社聯合起來，經常召開聯席會議，交換工作經驗，共同解決工作中的困難，並推舉一個村合作社為中心合作社，執行它們所決定的共同業務，（如聯合採購原料，運銷產品等）。這種中心合作社可以担负聯合社的部份工作；但因沒有專門的組織，固定的資金，中心合作社的本身還是一個村合作社，很難照顧其他村社所遇到的困難，所以這還只是聯合社的初步形式。

二 區聯合社或各種專門業務的聯合社。區聯合社是若干村社的聯合組織，由各村社投資入股（也可吸收個人投資），并由各村社推派代表，組織代表大會，作為聯合社的最高領導機關。聯合社的任務，是幫助村社解決各種業務上的困難，舉辦各種共同業務，（如聯合採購原料，運銷產品等）。及一個村社無力舉辦的事業（如辦醫藥合作社等），總之它是「合作社的合作社」。因為它有專門的組織和固定的資金，所以比中心合作社易於完成上述任務。聯合社可以是地域性的組織，如區聯合社，將來還可能在區聯合社以上建立縣聯合社。也可以是業務性的組織，如土產山菓運銷聯合社，專營某一專門業務。

三 用公營機構來代替聯合社的工作。在羣衆生產尙無基礎，且因羣衆尙未發動很難建立村合作社的新解放區，爲着迅速發展羣衆生產，也可以用一種公營機構來代替聯合社的工作，如臨沂的「生產推進社」。各地經驗證明用這種機構來發展羣衆生產很有效果，比較通過村合作社發展羣衆生產收效更快。但到羣衆生產相當發展時候，則應指導羣衆建立村合作社（如在城市則可按照業務建立小合作社）。公營機構可與村合作社聯系，通過村合作社領導生產羣衆。到村合作社普遍發展且已相當鞏固時候，更可吸收他們投資入股，使這公營機構逐漸轉變而爲公私結合的合作社的聯合組織。

合作社的組織原則是「民辦公助」，所謂民辦是爲羣衆服務，并由羣衆自己經營，所謂公助，是由政府給以方針上和業務上的指導幫助，使其掌握正確方針，助其解決業務上的各種困難。一方面要反對包辦代替，或使合作社爲政府服務而不是爲羣衆服務；另一方面也要反對只有民辦而無公助，任其自生自滅，或任投機分子操縱達其自私目的。民辦公助必須作到公私結合，即使公營經濟與合作社經濟相結合，使羣衆生產與政府的經濟建設計劃相結合。在羣衆尙未發動的新解放區，政府的指導幫助更在發展羣衆生產中起特別重要的作用。

最後應當注意的是：爲使合作社能適應羣衆要求，掌握正確方針方向，我們必

須檢查合作社的領導成份，建立社員的民主管理制度，以保證基本羣衆在合作社中的領導地位。幫助基本羣衆出身的合作社幹部學習管理合作社的業務知識，改造其它階層（主要是小商人）出身的合作社幹部，使他們真正能爲羣衆服務。吸收基本羣衆（特別是僱貧農）參加合作社，并健全社員對合作社的民主管理制度，這樣才能保證合作社與基本羣衆的利益相結合，因而鞏固發展起來。

山東合作事業的回顧與瞻望

薛暮橋

一 發展經過及目前狀況

山東省的合作事業已有了五六年的光榮歷史。戰前梁漱溟先生的鄉村建設研究院雖然也曾創辦了許多合作社，但被敵人的砲火一掃而光，并未留下一點痕跡。一九四〇年八月山東全省行政機構（戰時工作推行委員會）成立，合作事業便在它的領導之下開始發展，到一九四二年全省已經有一千多個合作社。但這時期由於羣衆尙未發動起來，我們合作事業亦無明確方針，大多數合作社是用攤派股金方式組織起來的，它在羣衆中間沒有信仰。大多數合作社並不是由羣衆自己組織，而由我們幹部包辦。這些合作社是不會鞏固的，一經敵偽「掃蕩」便紛紛垮台；或者開始就是有名無實，從來沒有結賬分紅。到一九四三年初，這一千多個合作社大部份已垮台，或者名存實亡，并在羣衆中間留下一個很不好的印象。

一九四三年起我們接受過去失敗經驗，停止大量發展，採取「組織一個，鞏固

一個」，「培養典型，創造經驗」的穩紮穩打方法。我們特別強調合作社的基本方針是為羣衆服務，應以扶助羣衆生產為其中心工作。并與這時期的緊急任務發展紡織生產密切結合。通過合作社來扶助羣衆紡織手工業的發展。同時提倡民辦公助，反對包辦公辦。經過一兩年的努力，我們培養了幾個真正能為羣衆服務的模範合作社，使一部份合作社已能接受扶助羣衆生產（主要的是紡織生產）這一正確方針。這樣合作社在羣衆中的信仰開始建立起來，漸由鞏固趨向發展。到一九四四年全省又已經有二千多個合作社。這些合作社大多是由羣衆自己組織、自己管理的，它與羣衆生活已經密切結合起來。

這時期的合作事業雖然已有顯著進步，但因羣衆尚未真正發動，大多數的合作幹部依然缺乏經驗，因此真正健全的還只佔少數。特別是合作社的領導成份，成爲當時一個嚴重問題。有些合作社是由小地主發起組織的，他們組織合作社的目的，大部份僅在表示自己參加「抗戰」，而非真心來爲羣衆服務。這樣的合作社大多數是有名無實，不起多大作用。有些合作社是由小商人發起組織的，他們組織合作社的目的，大部份是在騙取政府貸款，利用合作社的招牌經營投機貿易，對於扶助羣衆生產也是不感興趣。有些合作社雖然是由基本羣衆組織起來並負領導責任，但因他們缺乏業務知識，不善經營，以致折本垮台。因此大多數合作社仍然是在風雨飄

搖之中，此仆彼起拚扎前進。

一九四四年後經過幾次鬥爭，多數中心根據地的羣衆開始發動起來，這時合作事業也就跟着堅實發展，合作社的方針方向是更加明確了，許多合作幹部已經積累一些業務知識，能夠通過合作社長會議交流經驗，表揚模範，指導各合作社向着扶助羣衆生產的正確方向前進。合作社的領導成份也有部份經過改造，有些基本羣衆能夠運用民主方式監督合作社的業務經營，且有管理合作社的初步經驗，並有若干小地主小商人出身的社幹在政府的獎勵和羣衆的監督下，也知道爲羣衆服務，認識只有扶助羣衆生產，才能求得合作社的發展和自己的光榮前途。事實證明羣衆的抬領翻身，及其高度生產熱情，是發展合作事業的最重要的保證。到敵人投降後的一九四五年底全省已經有四七九〇個合作社，社員一百萬人，資金五千六百萬，在這一年中間大體上已增加一倍。

一九四六年初我們要求今後合作社再大量發展，除掉紡織以外，再要扶助其它各種農村副業，發展運銷業務，試辦信用業務，組織區聯合社，並建立生產推進社或合作指導所，來解決各合作社業務上的困難。上半年的和平局面雖僅曇花一現，但使合作社的發展獲得一個良好機會，新解放區合作事業也在這時蓬勃發展，去年六月底的統計全省已經有八三九四個合作社，社員二百七十萬人，資金一萬萬元。由

於合作社的發展過分迅速，領導上就顯得更加薄弱，特別是在新解放區。因此這八千多個合作社中，大概仍有半數以上是不健全不鞏固，甚至有有名無實的，造成今後發展中的一大困難。

下半年因緊張戰爭環境，邊沿地區合作組織遭受嚴重摧殘，有些不健全不鞏固的合作社也在緊張的戰爭情況中消沉了，或者陷於停滯狀態。但一部份合作社仍能鞏固發展，有些地區（例如濱北）仍在土地改革中間產生許多新合作社。根據最近（一九四七年一月）五十八個縣的統計，我們總共有七三三三個合作社，社員一百九十萬人，資金四萬萬二千五百萬元。有些地區不但普遍發展村社，且已建立了區聯合社。如魯中沂山區就有八個區聯合社——歷史最久的宿山區聯合社已有六十五個村社。濱海區已經有七個區聯合社和二十二個中心社，有二十一一個合作社的資金超過一百萬元（像莒南十字路永利合作社半年中資金就從九萬元發展到五百萬元）。

合作事業的發展同樣表現於其業務經營方面，它已成為組織農村各種生產事業之一龐大力量。像碑廓的聚豐合作社和日照的利民合作社均在空白地區發展紡織生產，現在聚豐已經發展紡車三千餘輛，六百餘張布機。利民在城關就發展紡車二千餘輛，共有四五個區三十六村羣衆在它扶助之下從事紡織生產。海陽濟元漁民合作

社幫助一千四百餘戶流民恢復生產，改善生活。廣饒廣濟醫藥合作社爲全縣人民治病，今年上半年就治癒一萬二千餘人。在合作社的獎勵扶助下，全省紡織生產已全部自給。最近統計全省已經有二百五十萬輛紡車，五十二萬張布機，去年共織大布（一碼寬，四十碼長）五百萬疋，單單紡織收益就能養活五百萬人，約佔全省人口六分之一。

臨沂生產推進社的成功，表示我們合作工作正在提高一步，跑上一個新的發展階段。臨沂生產推進社創辦於前年十月，當時城關無業遊民，約佔三分之二，生活毫無辦法，我們創辦推進社來扶助羣衆生產，發展合作事業。經過一年餘的努力，它已在城關發展了四千餘輛紡車，吸收數千婦女參加羊毛紡織，去年秋冬共結毛襪七十八萬雙，它在城關組織了二十九個各種性質的合作社，社員三千五百餘人。它在城北岔河區幫助四千餘張布機恢復生產，組織了七個職工合作社，社員一千餘人，並組織了五十四個村的職工會。它在城南傅家莊扶助羣衆鐵業密業生產，協助他們每日推銷四十萬元成品。它又召開濱濤魯中魯南三地區的聯合運銷會議，組織各合作社實行聯合運銷，在臨沂生產推進社及濱海合作推進社的幫助下，各合作社合資在海口設立了一個聯合運銷站，便利土產運銷。

我們的合作事業雖已有了這些成績，但是還有許多缺點。幾年來的業務發展實

漸太軟，遠超過我主觀領導力量。由於領導上的鬆懈，以致於在迅速發展中間不能及時鞏固起來。至今仍有許多合作社是不健全。不鞏固的，如不好好整理便會自然淘汰。有些合作社在發展中間迷失方向，不注意於扶助羣衆生產（區聯合社不注意於扶助村社），仍有單純營利觀點。由於組織領導上的薄弱，去年我們紡織生產在數量上雖有大量發展，但在質量上却反見降落，粗製濫造已經成爲相當嚴重現象。我們對於各合作社業務上的幫助也很不夠。生產推進社的組織還是太不普遍，距離工作需要還是很遠，今後必須更明確地掌握方針方向，加強業務領導，使我們的合作事業繼續發展。

二 今後發展方向

今後合作事業應當繼續堅持扶助羣衆生產這一基本方針。爲着把我們的工作更加提高一步，特再明確提出今後發展方向：

第一、在業務方面，仍應當以生產爲主（繼續發展紡織生產，扶助各種手工業和農村副業，並與農業生產密切配合），其次是要發展供銷運輸業務，試辦信用業務，它如消費，醫藥等類業務，亦可根據羣衆需要適當發展。茲把這些業務分述如

下：
一 繼續發展紡織生產，我們的合作事業仍以扶助羣衆紡織生產爲其首要工作，今年我們仍應當以大力扶助紡織，要求做到平均每二家有一輛紡車，每十家有一張織機。應當特別注意發展空白地區，如在魯南和濱海南部，應用大力發展紡織生產。在紡織生產已發展的地區，則應提高線和布的質量，採用商標辦法推銷好線好布。在產蠶絲或羊毛的地區（如沂山區、濱北、膠東）且應發展繅絲紡毛絲織毛織生產，少輸出原料，多輸出成品。經營方式仍應當以扶助羣衆生產爲主；但在一定條件之下亦可試辦小型工廠（仍應當與羣衆生產結合）。

二 組織各種手工業和農村副業，因時因地選擇不同的發展對象。如在冬季組織打油軋棉，春夏編結蓆衣草蓆草笠涼鞋，秋冬編結毛衣毛襪，這是因時而異。膠東組織製粉，渤海組織淋硝，沿海組織打魚晒鹽，礦區組織羣衆開採煤礦金礦，這是因地而異。應當普遍提倡的有鐵木工合作社，幫助羣衆製造工具農具。它如養豬養鷄等類農村副業，亦可通過合作社來普遍提倡。

三 繼續發展供銷運輸業務，組織聯合運銷機構。發展供銷是發展生產之一重要保證，同時又能夠使羣衆從運輸中獲得巨大收益。去年山東農民從運鹽運油運煤運棉中所得運輸收益，多至數十萬萬元。但發展運輸必須建立運銷站和聯合運銷

網，單靠村社和區聯合社是無力完成這一巨大組織任務的。今後必須統盤等劃，在各交通要道及海陸運輸中心建立運銷機構，保證各種農產特產和手工業品在省內外暢銷，使這些貨物的生產能夠繼續發展。

四 試辦信用業務。去年我們即已提出試辦信用業務，但因機械限制利率，使這工作未能獲得多少成就，亦未創造多少經驗。但調劑農村金融，使它靈活周轉，也是發展農業生產，尤其是發展各種農村副業之一重要保證。今後我們銀行貸款應當逐漸通過合作社來貸放，同時適當提高存放利率，試驗實物存放和分紅等類辦法，扶助合作社信用業務的發展。

五 繼續發展醫藥合作，試辦教育合作，以及其它社會福利事業。去年許多大合作社紛紛兼營醫藥業務，這已成爲農村衛生事業之一最重要的組成部份，今後仍應繼續發展。去年小學改行民辦公助，個別村社開始試辦教育合作，這亦值得獎勵。其它各種社會福利事業，亦可根據羣衆需要開始試辦。

最後農村合作社應特別注意扶助農業生產，解決農業生產中的各種困難。在這方面主要工作計有：（1）採辦農具肥料（如豆餅等）；（2）運銷農產；（3）經理農貸；（4）調劑耕牛；（5）利用變工組的剩餘勞力經營各種副業。至於組織勞動互助，當然是件更重要的工作；各合作社亦應儘可能的予以協助（如交換工

業，收發工糧等）。

第二、在組織領導方面。今後仍應普遍發展村社，鞏固村社；並在村社已發展的地區組織區聯合社。根據過去經驗，村社是農村合作社的基本組織；但村社資金有限，無力單獨完成供銷調劑任務，就連區聯合社也不能把這個任務澈底完成，所以必須建立更高級的業務聯系機關，如生產推進社、聯合運銷站等，來解決各合作社業務上的一切困難。茲將各級組織分述如下：

一、繼續發展村社，鞏固村社。在合作社已普遍發展地區，應以鞏固為主，掌握方針方向。改善業務經營，密切合作社與社員間的聯系（組織社員生產小組或小型合作社，及社員對於合作社的民主管理），健全合作社的各種制度。在未普遍發展地區，仍應繼續發展。老解放區要求做到每五個村有一個合作社，新解放區要求做到每十個村有一個合作社，並在全省範圍創造出三百個到五百個模範合作社來，在城市和較大集市可按業務性質建立各種合作社，在一定的條件下且可試辦小型合作社（如鐵木工合作社）。

二、在合作社已普遍發展地區繼續建立區聯合社（不一定以區為範圍），或各種業務的聯合社，由於諸葛區聯社的成功，去年我們開始提倡在合作事業較發展的地區，成立中心社和聯合社等組織，一年來已獲得相當大的成績。為保證聯合社的

繼續發展，我們應把聯合社與村社間的關係更加明確起來。聯合社主要任務是在扶助在它領導下的許多合作社的健全發展，解決它們業務經營上的各種困難。過去有些聯合社限制所屬各合作社的業務經營，不讓它們自由營業。在糾正這偏向後，有些聯合社又不以主要力量扶助所屬各合作社，關着大門自己生產。這兩種相反的偏向都會阻礙聯合社的健全發展，必須迅速糾正。

三、生產推進社是合作組織的更高級的業務聯系機關；在工作薄弱地區，它又是扶助生產合作事業之一有力的推動機。山東解放區的羣衆經過幾年經營已能自己管理村社，有些地區已能自己管理區聯合社，但要自己組織和管理縣以上的聯合機構還有相當困難。所以我們除用民辦公助方式發展村社和區聯合社以外，又用公私結合方式創辦生產推進社及聯合運銷站等。推進社雖然是個公營經濟機構，但其在務是在扶助民營生產事業，扶助村社以至聯合社等。通過這種公私結合方式，使羣衆生產事業和民辦公助的各級合作組織能夠更速地發展。

在工合山東辦事處成立以後，我們還可以把工合這種組織形式，與生產推進社的舊有組織形式結合起來。工合山東辦事處的主要任務是（1）扶助各種工業生產；（2）扶助各種合作組織；（3）改進生產技術；（4）組織供銷；（5）調劑金融。這與生產推進社的任務基本是一致的。工合山東辦事處所設立的事務所，

指導站，都可以與生產推進社結合，照顧全面而又有重點地佈置各種機構，規定具體任務，使我們的合作組織走向更高發展階段。

附記：這篇東西是去年一月寫的，在去年一年中，山東黃河以南地區普遍遭遇嚴重戰爭，大部份合作社被戰爭所摧毀了。只有濱海區和膠東的東海區因受戰爭影響較小，還可能把大部份合作社保留下來，濱海部份地區仍有發展，渤海黃河以北地區原來合作社就很少，由於土改工作沒有搞好，去年合作社亦沒有顯著發展。魯中魯南濱海各地，在緊張的戰爭中，有許多合作社兼管民站，解決參戰民伙吃飯住宿的困難。有許多合作社隨着村幹抗屬流亡，它們繼續扶助流亡難民生產，女的幫助部隊做布鞋打毛襪，男的運輸油鹽等日用品供給前線部隊，平抑戰區物價。這些活動不但對戰爭幫助很大，且使萬餘難民完全依靠了自己的生產和運輸而維持了自己的生活，不需要政府救濟，這種為戰爭為羣衆服務的精神也是值得提倡的。

（一九四八年一月）

太行合作會議總結

八月十三日李主任一清在合作會議上的報告

會議已經結束。經過二十天的研究討論，有很大收穫，明確了一些問題，也解決了一些問題。但是由於參加會議的都是縣社、總社的同志，對自己經營的事業比較更熟習一些，追根究底，比較透澈，深刻的研究村社的經驗，就稍有些生疏。其次大家覺得解決組織領導問題比較迫切，對業務問題，注意不十分夠。由於這樣兩個原因，再加上領導方面會前準備不夠，會中鑽研不夠，未能及時了解情況，集中意見，抓緊環節，組織討論，也使得會議開的不夠十分完滿。我就大家討論的問題，分四部份來談：第一、半年來合作社的發展，第二、當前經濟情況的特點和合作社的方向路線，第三、組織領導問題，第四、全力服務於渡荒。

一、半年來合作社的發展

從去年羣英會到今年合作會議，半年多的時間，合作社在村社社員資金方

面，都有很大發展。根據二十九個縣的統計，村社現有五、三七〇個，比去年增加百分之三十九點一。社員現有九二二、三五〇人，比去年增加百分之三十九點六。資金現有一、九七六、八二〇、〇〇〇元，比去年增加百分之二百五十八。迅速發展的原因，一方面由於農民翻身以後，不但要求勞力組織起來，經營還家的土地，而且要求把零散的資金組織起來，能發揮更大的作用。另一方面，資金發展比村社和社員快。這裏說明一個問題，村社和社員增加了，當然資金也就增加。但是這半年來物價上漲比較快。糧價漲四倍多，花價漲一倍多，布價也上漲了。由於物價上漲而資金增多，實際並不等於真正的資金積累。其次一般說合作社已經成為羣衆所熟悉的一種羣衆經濟組織，而且有羣衆基礎，爲羣衆所愛戴、所擁護。但是它的資金，在整個國民經濟中，現在還是很薄弱、很微小的一點，連縣區聯社在內，還不到三十萬萬元。假使完全用來買布，僅僅能買一百五十萬斤，佔羣衆剩餘土布五分之一。所以想用合作資金統治包辦完全解決國民經濟中的問題，是一種空想，根本不可能。但是合作社的資金在國民經濟中的作用，不同於公私經營，如果運用的正確，對羣衆的生產和資本，可以起直接的組織作用，能發揚很大的力量。此外，還應當認識合作社發展中所產生的一些問題（主要是反攻以後解放的區域）。新區合作社有兩種不同的發展道路：一種是服務於翻身運動，服務於生產運動，目的明

確，走了羣衆路線，在翻身運動中，調劑鬥爭果實，滿足羣衆需要，在生產運動中解決牲畜農具問題。一種是成立合作社有很大盲目性，幹部有迎頭趕上老區的思想。只從形式上數量上打圈子，沒有在翻身運動和生產運動中，和羣衆切身利益具體結合起來。因此老區走過的彎路，在新區有不少地方又重覆了一次。如單純的商業路線；鋪張浪費，有的地方開銀爐，有的地方開飯館，「海味俱全，諸品名茶，」這些「合作社」爲「吃嘴蛇」大開方便之門，羣衆當然不歡迎。有些地方有系統，各色各樣的人都開「合作社」趕時髦。民兵、婦女、兒童、老漢……等等各色俱全，竟有九種之多，混亂現象，令人頭痛。有的把鬥爭對象的舖子，掛一個「合作社」招牌，搖身一變，就成了合作社，不給羣衆分果實，只給分股票，所以一個縣裏的同志這樣說：「合作社要說有，村村都有，要說沒有，村村都沒有。」這說明合作社沒有在羣衆中扎了根，而且是脫離羣衆的。統制思想也還嚴重的存在着，賠了錢就來一次起款的事也還是有的。這樣的合作社，就自然而然成了鬥爭地主的藏身之所。我們應當看到許許多多的經驗，也應當看到還有不好的方面，必須發動羣衆加以改造，使合作社扎根於羣衆之中。

二 當前經濟情況的特點與合作社的方向路線

戰爭、土改、災荒是當前經濟情況的三個特點。一年來大規模的自衛戰爭，消耗很大，取之於己，爲數有限，取之於敵，以豫北戰役而論，繳獲糧食尙不足開支百分之五，因而取之於民還是主要的、大量的。人民負擔較之抗戰期間任何一年爲重，比上年加重了三分之一，有的達到了總收入百分之二五，這樣就大大削弱了人民的再生產的能力和購買力。其次人民的負擔能力已達到最高限度，但是還不能完全解決戰爭的供應，財政上依然是入不敷出。財政上的困難，對發展經濟是個大壓力，首先影響物價的穩定。再則由於戰爭形勢，有些需要出口的東西，打破了歷史上的習慣和季節性。

經過土地改革，農民得到了土地，土地分散了。經過挖內瓢，城市提款，資金分散了。邢台市過去私人資本佔五分之四，公營合作佔五分之一，現在翻了個過，公營合作佔五分之四，私人佔五分之一。因而市場的吞吐量是較前減縮。過去講究厚成、積存幾年貨，現在則現買現賣，很難做到積存貨物，積累資本，機關生產更是現過現。得到土地的農民現在還是第一個年頭，生產上還沒有翻過身來，經濟上

還很脆弱，如何保證他們既得的利益，是一個大問題。他們第一個要求，土地還家能經營好，保得住發家致富。第二個要求，給剩餘勞力找出路（有勞力、缺資本）。一般說他們購買力很小。

由於災荒，形成糧食與手工業副業產品的剪刀差額。半年來糧價上漲四倍多，而布價則上漲不到一倍，「穀貴傷工」。許多工廠作坊被迫收攤，被迫關門。副業也陷於萎縮狀態，過去手工業副業的繁榮景象，暫時受到打擊。因而勞動力顯得過剩，「災荒勞力多」，如何找出路，確實是一個問題。

由於戰爭、土改、災荒，人民的購買力減低了，市場的吞吐量縮小了，因而物資顯得相對過剩。實際上並不是我們的物資太多了，我們的物資還很少，問題的關鍵在於適應今天的形勢，如何維持和提高人民的購買力，和如何為物資找銷路。這兩個問題又恰恰不好解決，甚至在一定時期、一定條件下不可能解決，這就是我們的困難。合作社必須依據這些客觀形勢和羣衆要求，確定發展方向和經營路線。

什麼是合作社的發展方向呢？合作社的發展曾經過三個不同的階段：開始成立時，單純搞商業，以營利為目的，投機取巧，結果垮了台。四五年後搞副業手工業，沒有自覺的和農業結合起來，還有重副輕農，荒了土地，追逐副業利潤的現象。這一問題，小型社是解決了的，但是大社沒有解決。去年羣英會後，大社也開

始找到了農副業結合，勞資結合的方向，這一方向使產、運、銷銜接，有了新的進步和發展，資金適應羣衆需要，週轉靈活，信用工作逐漸在某些地區普及與提高。在解決農業生產農民剩餘勞力生產品運銷上，能適應農民的生產條件與生產要求從事經營：第一方面在農業生產上，運用自己的資金，幫助翻身農民解決牲口、農具、肥料、水利問題；第二方面在解決剩餘勞力上，運用自己的資金，幫助翻身農民，爲剩餘勞力找出路，使勞力與資本結合，從事於副業手工業生產，由過去由資本變資本、單純計算利潤的做法，轉變爲組織羣衆生產，由勞力變資本；第三方面爲生產品找出路；使農村經濟週轉潤滑。在大生產運動中，必須增產糧食，積蓄糧食，耕三餘一，糧食必須是一個主要計算標誌。糧食有了富裕，才能經得起災荒的考驗，手工業副業才能在災荒中不受打擊或少受打擊。從我們生產運動發展的歷史看，有兩個部份，兩種組織，一種是農業部份，互相組；一種是手工業副業部份，合作社。這兩種組織在村裏差不多是平行發展的，小型社已經碰了頭，統一起來了，大社也開始碰了頭，有的也統一起來了。不過分工還是有的，合作社主要是直接組織副業手工業生產，要服從農業爲主的方針，要服從於農業生產，和農業密切結合起來。

其次，合作社的經營路線怎樣是正確的呢？在經營方面有兩條不同的路線：一

條是依靠羣衆生產要求，組織羣衆經營的路線；一條是脫離羣衆自己單獨經營的路線。合作社的任務，應該是幫助翻身農民生產發家，單純從自己經營的事業上計算利潤的做法，恰恰把缺乏資本的翻身農民劃在了圈外。農民對這一種合作社，不感覺是自己的經濟組織，而感覺和一般的商店並沒有多大差別。在經驗上也證明，凡是組織羣衆搞生產，能適應羣衆的生產要求和生產條件，以勞力爲主結合資本活動，能因時因地制宜，只有賺錢不會賠錢。小型社是羣衆創造的最好的組織形式，應予以發揚。經驗也證明，凡是合作社自己擺很多攤子的，就搭上了包袱。攤子越多，包袱越大，時時刻刻計算生意的盈虧，而不時時刻刻爲羣衆打算。各級合作社也就無法做到互助互利而陷於「上交爭利，而社危矣」的狀態。也有不安心於農村，只想進大城市，做大買賣。也有自己想包辦解決羣衆生產上的問題，結果造成與羣衆爭利，或者把資本壓起來，週轉不靈，形成半身不遂。爲什麼會有這樣的現象呢？第一、縣、區聯社是自上而下成立的，不是根據羣衆的經濟要求，沒有羣衆基礎，沒有找到服務於羣衆的道路，以爲徵收資金、營利分紅，就是服務的也有。以爲開工廠造農具或販運農具就是服務。究竟服務於誰，怎樣服法，是糊塗思想。第二、因爲有單獨經營的營利思想，在用人上有商人，有能寫會算的地主富農出身的人，成份複雜，區聯社和新區村社最爲嚴重。那些人佔了統治地位，就自然而然

走向單純爲資本服務的富農經營路線，不正確的經營路線。應根據羣衆要求經濟情況，迅速澈底轉變，轉變應有自上而下的決心，與自下而上的發動羣衆相結合。有些地方，羣衆把村社在城鎮的攤子都收了，是正確的。有些同志覺得「親自動手」把油、鹽、醬、醋的攤子都擺起來還可以，這確實不是羣衆路線的經營辦法。當然我們也不是說轉變經營路線，就是把所有的攤子都收起來，主要應明確爲翻身羣衆服務的觀點，對於有倡導意義的和羣衆不能經營的業務，合作社可以自己經營。在羣衆方面要教育其轉變看大利不看小利的思想，財富和資本需要一點一滴的長期積累。合作社方面，要轉變恩賜觀點和主觀爲羣衆服務的盲目性。單純從貴買賤賣方面着想，並不能滿足羣衆的經濟要求，主要關鍵在於根據羣衆需要，組織羣衆生產發家。邊沿區能進行土地改革，肯定亦能進行生產，不應僅僅限於輸出，須適應門爭形勢，與開展游擊戰爭相結合，依靠羣衆，放手在發展合作社組織生產方面創造經驗。

有了正確的發展方向和經營路線，還有幾個問題，需要明確認識與恰當解決。

第一、爲羣衆服務？還是爲社員服務？土地改革運動後，合作社的社員成份，有了很大的變化，翻身農民的數量逐漸增加，因而爲社員爲羣衆的矛盾，日漸縮小。但是兩者還不是完全一致，矛盾還沒有全部解決。有的主張應強調爲羣衆服

務，否則翻身農民不會擁護。有的主張應強調為社員服務，必須保證一定的利潤，否則社員會抽股。怎樣才適當呢？必須採取兩面照顧，兩利原則，合作社才能得到發展。用一部份人的資本完全為另一部份服務，不合理也行不通。具體辦法，擴大社員面，不限制股金數量，不限制入股時間，不限制入股的東西，不但貨幣實物可以入股，勞力也可以入股，這樣就可以吸收有勞力缺資本的翻身農民成為社員。更重要的採取勞力與資本結合，勞資分紅，勞資兩利的做法，這樣矛盾就可以解決。

第二、資金使用應當集中還是應當分散？由於分散的農村，生產分散。消費分散，在合作社初期發展的時期，生產品不多，需要資本，就應當分散。在生產發展的時期，物資需要週轉流通，適當的集中一部份資金，服務於運銷是必要的。在有專業的地區，如煤鐵、草帽辮等，也需要集中一部份資本，集中經營。總之，資本的集中與分散，應以生產發展狀況、經濟條件與羣衆需要為標準，進行適當的集中與適當分散。盲目的、絕對的集中與分散都是不對的。集中只爲了自己經營便利，或從自己經營事業的利潤着想，也是不對的。在資金活動上，集中有入股存款兩種形式，分散有投資貸款兩種形式。要按不同地區、不同時間、不同條件下的羣衆需要，從信用社方面調劑週轉。

第三、生產盲目性與銷路問題。我們的生產，是在小農經濟的基礎上，由下至

上分散發展起來的，公營部份佔極其微小的比重。而且市場狹小，吞吐量不大，一物稍缺，其價驟漲，一物稍多，其價驟跌，更加以交通不便。貨物來路去路都很短。由於這些原因，在生產發展的初期，做到有計劃的生產，是不可能的。現在已經有了這樣一種經驗：一種生產，在剛發展的時期，利潤很大，發展到一定程度還有利可圖，再發展一步，就銷路停滯，無利可圖，甚至虧本垮台。羣衆有了這樣的要求，如何把生產組織起來，能正常的發展。同時在盲目的發展中，對了解情況，具體計算有一些進步，開始在一個村或一個區的範圍內，自下而上的注意克服盲目性，有些區有計劃的整頓生產。「村村都搞，樣樣俱全」的村本位在開始轉變。我們還不能做到完全的計劃生產，但是應當向這一方面努力。政府應有明確的政策，確定提倡什麼，限制什麼，縣區聯社應在發展生產中，起組織作用，兩者能結合的好，盲目性可逐漸減少。生產品的銷售，不能單靠市場自發的調劑，必須有組織的向外活動，找出路。提高質量，減低成本，是擴大銷路的決定條件，這樣就須注意技術的提高，工資的調整、交通運輸的改進。還應當認識各種不同的生產品，應有不同的發展目標。特產的商品價值大，可以比較大量的發展，一般日用品，在一定地區應以自給爲目的，當然也不是家家自給，村村自給。消費品的生產，應有一定的限制，否則會發生生產品相對過剩，而使生產受到影響。現在普遍存在着一種思

趨，一提發展生產，就只注意量的增加，對質的提高認識不夠，克服盲目性。需要轉變這一種思想。

第四、三種經濟的關係。根據今天的經濟條件和經濟情況，公、私合作經營三者缺一不可。有的同志以為合作社發展的地區，公、私經營都可以不要，有的同志以為發展私營是策略意識，都是不妥當的。他們的理由，以為私營是中間剝削，不如合作社進步，不認識我們的生產是分散的，運銷也必須是分散的，私商、尤其是成千成萬的小商人，在流通週轉過程上作用很大，正當的營利，也是允許的。小商用自己的很小的資本，有時還用勞力親自動手營業，利潤不大，生活也不十分有保障，應幫助團結。對被鬥爭地主化形的小商，又當別論。合作社發展的地區，公營應幫助合作社代替公營經營之任務。如信用合作發展的地區，縣聯社可以成立信用部，代替縣銀行之信用工作。至於業務來往應是兩願兩利，合作社應轉變公家應當吃虧，向公家抓一把的思想；公營應轉變利用合作社的思想，對合作社不應僅僅像和一般私商來往一樣，須注意指導合作社的業務經營，幫助其發展，一切非羣衆路線的做法，對發展國民經濟都是有害的。公營合作在市鎮都想起領導和核心作用，應積極參加商聯會，改造現在的商聯會。商聯會不應有上下級領導關係，隱藏的封建地主，鬥爭對象，應堅決清洗。合作社在市場站在商聯會之外，或想運用一些特

殊權力，而不是在經濟政策、經濟工作方面，起模範作用、組織作用，一定使自己陷於孤立，改造市場的工作將無法進行。

三 組織領導問題

第一、一元化領導問題，同志們反映，過去黨委對合作工作重視不夠，這是事實。但重視不夠，是一定階段工作發展中必然的現象。一年來全力領導貫徹土改運動，對其他工作忽視放鬆是不可避免的，如果平均使用力量，樣樣都去搞好，一定會響影土改的領導。這就叫做輕重倒置，不抓中心環節，結果各種工作也不可能搞好。這一類教訓在歷史上很多。當然不論任何時期，在政治上、生活上，如果有照顧不到的地方，應當檢查改正。在土改完成以後，進入大生產運動時期，還不及時重視合作工作，就是錯誤的，不看歷史發展的階段，只一般的批評，也不妥當。同時我們對經濟工作的經驗，還很幼稚，還沒學會、學好，需要今後努力創造。希圖一下把經濟工作領導好，安排好，也是不可能的。重要在於全黨學習經濟工作，創造經驗，組織解決，並不是主要的、唯一的。對領導檢查，一定要結合對自己檢查，首先要檢查羣衆路線的作法，唯有這樣，問題才能恰當解決。

在中心工作與系統工作方面，有兩種不同的作法，一種是認識兩者的關聯，捲入中心工作中，根據羣衆的需要和要求，使系統工作服務於中心工作。這樣不是向中心工作鬧獨立性，而是加強中心工作，也不是認爲中心系統絕對矛盾，在中心工作中不可能進行系統工作。如參加土改，調劑果實分配，羣衆擁護，合作社因而建立起來，一種是以爲中心與系統無關，參加中心工作，就等於放棄系統工作，因而任何時期都強調系統，但是系統工作始終做不起來，這是脫離羣衆的，領導上則不注意在中心工作中組織系統工作，使其成爲中心工作的一部份，而服務於中心工作。經驗證明，只要領導上注意，中心與系統的矛盾，是可以解決的。

各種經濟工作，應如何組織起來，現還缺乏成熟經驗。但是互相矛盾，相互抵消力量的狀況，應當迅速轉變。有一條，經濟工作必須加強經營一面，從經營上服務於羣衆，一定要做出成績來。土地改革運動中，羣衆要求果實——分配土地，積累資本，這樣就需要在生產交換過程中，建立強有力的經營機構。

第二、系統領導問題，也就是各級合作社的關係問題。過去上下關係，相互關係都是不正常的。一種是各不相關，獨立發展，一種是互相排擠，上下爭利，村社對小型社，甚至強制開羣衆大會，簡單的提出：「小型社是自私自利的，不是不是？」大家說：「是。」「應當合併於村社，大家說對不對？」「對。」就這樣把

小型社吞併了。這是一種違反羣衆利益的極其惡劣的行爲。這些混亂現象，急需要整頓。爲了統一步調互助互利，下面要求領導，上面需要領導，把過去的指導關係改爲領導關係是可以的。但是必須遵守兩條，一條建立領導，必須與發動羣衆自下而上的改造合作社聯系起來。上面需要領導，不能認爲是要權，可以指揮一切。下面要求領導，不能認爲是要錢，一切依靠上級。上下都要面向羣衆，受羣衆監督，把合作經營組織起來，能更好的發展更好的服務於羣衆。一條是各級資金應當是獨立的，服務於其活動範圍的羣衆與社員，不能統一調動，原來資金統一的不受此限制。

村社直接組織生產，對小型社應幫助扶植，絕不能吞併，其任務有三：1、推銷成品，供給原料。2、調劑資金。3、指導計劃生產，克服盲目性。縣區聯社應是合作社的合作社，它的社員是村社而不是個人，一切個人與機關資金，在不妨礙爲村社爲羣衆服務的原則下，可以保留，地方財政在兩利的原則下可以運用。但不能爲解決地方財政的任務所拖累。縣、區聯社應以自己資金的調度週轉，服務於生產過程與交換過程，使全部經濟的各個角落都活躍起來。自己經營部份亦應以服務於羣衆着想，凡是羣衆能經營的，應放手讓羣衆經營，一切想自己包辦或只從自己的利潤打算，一定與民爭利，不爲羣衆所擁護。

合作社是一種經濟組織，是羣衆性的經濟組織，應面向農村，從經濟方面組織羣衆生產，不應當有行政權力，運用行政力量。不應當同於公營經營的作法。在社務與業務方面，不應當截然劃分階段，開始以社務爲主，以後以業務爲主的作法，並不妥當。一開展就應該注意加強業務，從經營方面爲羣衆服務，社務工作應着重了解羣衆要求，爲發展業務建立廣泛的羣衆基礎。區聯社應注意建立經濟中心或以經濟區爲活動範圍，這樣便於把分散的經濟活動組織起來。村經濟發展到一定的程度，是會突破村的範圍，要求集中經營與貨物集散地的。當然在合作運動開展的初期，爲了各種力量的組織配合，以行政區爲中心，組織區聯社是可以的。幹部待遇應爲薪水制，合作社應逐漸走向企業化，避免機關化。企業化了賺薪水的幹部依然是幹部，一切政治權利都應予以保障，八年抗戰的光榮絕對不能抹煞。把合作社幹部當做一般工商業者看待是錯誤的，能對合作社幹部予以適當的照顧，他們才能安心工作，今後應當培養一批熟習合作業務的堅強的幹部，這是發展合作經營的重要關鍵。

第三、整頓組織，首先下決心擠封建，把隱藏在合作社的鬥爭對象全部清洗出去。需要轉變兩種思想，一種以爲鬥爭對象有技術能寫會算，合作社離不開他們；一種以爲鬥爭對象會做買賣能賺錢。不要只看眼前，他們和農民有深仇大恨，不會

一心，會利用地位，爲非做惡，撥弄是非，而且會出亂子，有些地方攬款投敵。合作社經改造後，必須拿到全心全意爲羣衆服務的幹部手裏，必須由土改中的羣衆領袖來掌握，這一領導權問題，必須認真負責解決。其次要肅清鋪張浪費，嚴格精簡，有不少合作社脫離生產人員很多，派頭很大，常常爲本身收支打算多，爲羣衆服務打算少，結果不爲羣衆所擁護，而爲羣衆所反對，有「大幹部小社員」之說。經改進後，合作社一定要企業化，不能成爲合作機關，凡是羣衆能經營的事業，一定組織羣衆搞，不親自動手，一切人員一定要參加生產。有些村莊因爲實行了這一條，人員大大減少了。在作坊經營上，應實行勞資合作，經驗證明，凡是實行勞資合作的，效率比工資制提高了三分之一，在節約方面也做得好。

在整頓組織方面，不但新區應大力進行，老區也不能絲毫忽視。應發動羣衆審查、羣衆改造。凡是羣衆覺得不需要的組織應一律停辦，不中用的幹部一律撤職，包括縣區聯社在內，都不能例外。而且縣區聯社，首先以身作則，聽取羣衆意見，進行改造。

第四、負擔政策。發展合作社是一定時期的歷史任務，政府的政策是肯定的獎勵與扶持，主要表現在負擔的減免上，大量低利貸款上，公營經營的扶植上。今天的合作社還在幼年時期，發展還不普遍，力量還不大。而且遭受戰爭與災荒所給的

困難，在處於危機狀態。在組織羣衆生產中間，尤其百日紡織運動，曾經付出了許多資本，費了許多精力，有這樣三個條件，所以不應該負擔。但是還應該分別審查，審查的標準：總的應當是有羣衆基礎，爲羣衆服務，具體爲以下三項：1、凡是組織生產的，都不應該負擔。凡是經營商業，單純以營利爲目的，都應該負擔。2、組織羣衆生產，應面向羣衆，有一定的活動範圍。凡是縣區村社不出縣區村的，不應該負擔，出縣區村的，都應該負擔。3、合作社經營的工廠作坊，凡是帶有倡導性的羣衆不能舉辦的，都不應該負擔，凡是單純以營利爲目的的，都應該負擔。真正爲羣衆爲生產服務的合作社，私營工商業者會通過其不負擔。如果還有意見，那就應當說明，合作社受優待是政府堅定不移的政策，那些合作社應當負擔，那些合作社不應當負擔，應由羣衆審查通過批准，縣聯社協助政府領導進行。凡是審查不合格的合作社，應宣佈取消其合作社的名義。

四 全力服務於渡荒

在嚴重的災荒情況下，不論災區，半災區，非災區，合作社所經營的副業手工業，都碰到了困難，遭受了一些挫折。因此目前不是發展時期，要用最大努力，戰

勝困難，求得能站住腳。這就必須和羣衆緊密結合起來，全力服務於渡荒。渡荒中必須首先幫助翻身農民能轉過身來。

如何能維持羣衆的購買力是首先應當解決的問題，有紡織基礎的地區，發展紡織渡荒，還是最重要的一項。要注意質量的提高，利潤則較平年爲低。運輸只能求得賺出人和牲口的吃喝，爭取把牲口保存下來。要修築道路，組織起火小店，儘量做到少開支多收入。山貨能做食品的完全保存下來，做爲渡荒食用，能出口的儘量組織輸出，換回糧食。紡織、運輸、山貨能解決了，就可維持羣衆的渡荒購買力。合作社還是調劑糧食，有出有入，這樣可以保持糧價，不至暴漲。如果，不是調劑，而是屯積，反而會使糧價暴漲，對渡荒不利。

在節約方面，根據最近的經驗，由信用合作社組織儲蓄，最爲有效。羣衆間的糧食調劑，不能採取鬥爭方式，有剩餘糧食的人家，經過節約的儲蓄可存放合作社。由合作社按照兩面保證，兩利的原則，組織餘糧戶製定節約儲蓄的計劃，缺糧戶製定生產貸糧的計劃，這樣就可保證定期歸還。在市場方面應開展反蔣美貨運動，有組織有計劃的清查蔣美貨，肅清蔣美貨，並須堅持貫徹，要把市場騰出來，發展土貨，真正做到獨立自主。

在渡荒中要發揚農民的互助互利，必須打破封鎖糧食的本位傾向。

合作社在一年來的大發展時期，已經打下了基礎，在災荒中要澈底整頓。經過災荒的鍛鍊，要更加健壯起來。爲此，必須轉變經營方式，大量精簡，一切以便利組織羣衆生產渡荒爲依據。誰轉變得澈底，誰轉變得快，誰就少受損失。唯有能適時轉變，才能發揮爲羣衆服務的力量，才能打下將來再發展的基礎。我們的口號是：「改造合作社渡過災荒」，並「經過渡荒，改造合作社」。要走關心羣衆依靠羣衆的羣衆路線，發揚四二、四三年渡荒英雄爲羣衆服務的積極性和創造精神。

（一九四七年）

太行區百日紡織運動總結

一 運動的發展

紡織運動，是在自衛戰爭接近反攻，同時遭受到嚴重的財經困難而提出的。八年抗戰，一年多的自衛戰爭，由於戰爭的破壞與財力物力的支付，生產水平與生活水平大大降低了。因之克服困難保障戰爭供給，絕不能過重的增加人民負擔，必須發展經濟來解決這一問題。

運動的提出，正當土地改革運動走向深入的填補階段，羣衆獲得了土地，第一次站在自己的土地上當主人，要求再生產，要求發家致富，並願盡自己的一切力量，支援戰爭，打倒小蔣打老蔣。

運動的提出，是在多年來沒有解決，現在開始摸到了一些發展經濟保證供給的經驗，而兩者的矛盾，尙未完全解決，保證供給是迫切的任務，發展經濟是長期的建設。歷史上常常因爲遠水不能解近渴，而放鬆了發展經濟。太行區根據具體情

况，計算家當，肯定而明確了發展經濟的方向，號召開展百日紡織運動，根據不同地區提出不同方針：老紡織區主要是紡織增加收入，達到耕三餘一，新紡織區主要是爭取穿衣自給，減少糧食支付。老紡織區羣衆提出：翻身拔窮根，紡織安富根，「一個機子十畝田」。新紡織區羣衆提出：「吃了挨凍，穿了挨餓，賣糧買布穿，越過越困難」等等……。結合填補的思想動員，解除了部份羣衆怕發家被鬥，怕負擔、交公等思想障礙。經過「三八節」，提出婦女勞動翻身提高地位，思想動員更深入了一步，紡織運動在全區才廣泛開起展來。運動中也提出了不少新的問題：

第一個問題是原料工具與技術問題。羣衆組織起來，領導上加以幫助解決了這一問題，新紡織區合作社會盡了最大努力購買原料，組織木匠製造工具，開辦紡織訓練班，培養紡織婦女。老紡織區有了羣衆性的創造，以工具、原料、資金、技術入股，組織小型互助社，組織起來解決自己的困難，僅黎城三個區、平順三個區，羣衆自己組織了這樣的小型社有三百多個。全區發展的狀況，紡織婦女增至七〇四、六一〇人，佔婦女勞力百分之七十四（去年十七個縣統計二八〇、〇〇〇人，佔婦女勞力百分之七十二），紡車原有四五五、三〇〇輛，新增一三〇、三九〇輛（內有加速輪四萬輛），共五八五、六九〇輛；原有各種織機一一三、三六五架，新增一七、五一六架（手拉梭機七、九一七架），共一三〇、八八一架。在分散的

農村經濟條件下，這是一個很大的變化，也就是說，從紡織的動力看，我太行五百萬人口中，有七十萬紡織婦女，近六十萬輛紡車和十三萬架織布機。在分散落後的農村經濟中，增加了這樣一支生產大軍，在農村經濟的生產力上，是一個新的發展。

第二個問題是紡織運動開始，正當土改深入填補階段不久，又遇到了緊張的參戰勤勞與迫切的春耕工作，使解決戰爭生產矛盾中，又加上紡織，羣衆以飽滿的生產熱情，集中自己的智慧，發展了生產與戰勤相結合，組織了婦女、兒童輔助勞力，投入生產，如林縣大莊村，男人去參戰時，紡織互助變爲農業互助組，寨底婦女紡織小組，把地主婦女叫到組裏鬥爭，各組輪流鬥，搞出好多內貨，只銀器首飾就有十餘斤，涉縣寺子岩婦女把紡花車搬到糞場，幫助裝糞，輔助勞力佔着生產勞力的重要位置，起了主要勞力作用，因之提高了勞動效率，而且能在百忙中，擠出時間堅持紡織。在老區真正做到了戰爭、春耕、紡織三不悞，如武安張喜貴提出三件要事：參戰羣運生產必須完成，那一樣也不能丟開，這是組織起來生產，對生產力發展的一種考驗，也是翻身農婦，打破了幾千年封建枷鎖後的、生產潛力更高度的發揮。

第三個問題是銷路問題。過去山地是平原主要銷售土布的市場，如一、五分區

土布之銷山西，冀南土布之行銷山地。現山地逐漸普遍開展了紡織，一部份自給或全部自給了。使一、五分區的土布銷路遇到困難。貿易公司、各地合作社，曾經拿出很大一部份力量，組織推銷與內地調劑，羣衆也組織自己力量，如經過小型互助社，直接到缺布區推銷，保持了土布的一定利潤。但生產量的提高，給我們提出新的問題，紡織發展不平衡，老紡織區產品在缺布區市場上如何調劑？全區達到自給有餘，又如何向外區推銷？其中主要問題：在於生產擴大了，各地自給，因而市場相對縮小了，產運銷如何結合，成爲迫切需要解決的問題。生產量增加了，銷路減少了，如何提高質量、減低成本、保證利潤，做到商品化，也成爲急待解決的問題。

第四個問題，是羣衆在翻身之後，以主人姿態從事生產，但缺乏資本需要扶植，中農要求再生產，但顧慮較多，封建地主被鬥爭後，不敢不生產。在紡織運動中，羣衆在不少地方已經改造了組織，以翻身羣衆爲骨幹，在資本與技術扶持之下，積極生產鼓勵了中農，管制與監視了地主的破壞活動，如三分區有在紡織中以貧僱爲骨幹管制地主的經驗，一分區的經驗是最老實的農民婦女、能虛心教人也能虛心學習技術，成爲紡織中的骨幹，在紡織當中貫徹階級路線，鞏固組織提出了新的經驗。相反的從完成任務出發，沒有階級觀點，只着重技術，把地主婦女同樣看

成骨幹，則生產力與紡織的鞏固提高受到限制，甚至遭到破壞。

在發展上，紡織無基礎區，如二分區紡織婦女較去年增加百分之一百四十。有些地區從老年到小孩，從紡婦到全家，以至小學生和殘廢者都捲入了這一運動。使運動具備一個新的特點，就是羣衆性的生產運動，羣衆性的發展經濟。在緊張的支援前綫，深入填補，緊張春耕中，羣衆在以積極的生產熱情，在百忙中貫徹了百日紡織運動，這是羣衆偉大的自覺的生產運動。因之在七十——八十天中，全區完成土布六、七四六、〇〇〇斤，線一、〇七五、〇〇〇斤，以三斤線折二斤布計，共布七、四六二、〇〇〇斤，完成原計劃百分之七十四（縣以上機關學校工廠團體未計算在內）。運動獲得了以下基本成績：

春季紡織解決了全區軍民春季換季而有餘，加上冬季的紡織，將能解決全年的穿衣而有餘。依一分區報告：織布三五〇萬斤，除自穿與現存外，百紡以來，經公營商店與合作社共吸收了六〇萬斤，羣衆自己推銷，還佔很大數（沒統計）。至於個別村的統計，如黎城潞堡村紡織收入佔農業收入百分之二十七點三。新紡織區如二、三分區，也有大部人口穿上了自織的或買到本區土布。在羣衆減少以糧換布的支付上，雖無整個統計材料，但從穿布的平均數量，以每人全年二斤計，五口之家年需十斤布，需以二〇〇斤米來支付，也就是說：需二畝到三畝地的產量。而在穿

布自給後，支付上也可減少數十萬萬元。國民經濟收入上增加如此一筆收入，減少如此一大筆支付，增加了羣衆翻身後的生產能力，提高了對戰爭的支援能力，這樣來估計對支援自衛戰爭的作用是很大的。從此看出發展經濟，保障供給的方向就是：正確的估計羣衆組織起來的生產能力，進一步依靠羣衆發展經濟。

二 幾個問題的基本總結

一、思想發動：思想發動是爲了引導羣衆思想自覺，積極從事生產，其中必須解決三個問題：爲誰生產？誰來生產？怎樣生產？

爲誰生產呢？答覆是爲羣衆自己，而不是爲了其他，從紡織運動看，紡織使羣衆獲得利益，提高了支援戰爭的能力，提高了羣衆再生產能力與購買能力，使生產面貌與羣衆生活改觀；從以上看出來，爲羣衆自己與爲支援戰爭，是密切結合着，三分區一些村，動員時提出「翻身後應做啥？」「紡織到底爲誰？」經過計算佈置，羣衆情緒提高後，有任務觀點，一些同志單拿支援戰爭與完成任務來動員羣衆是錯誤的。本來支援戰爭也是羣衆的要求，但一與其迫切要求脫節，羣衆反倒對紡織運動冷淡起來，內邱動員時「努力紡織支援前線」，羣衆以爲織官布，因而以多報

少。壺關徐家後村分配了四千二百斤任務，羣衆以為隊伍擴大，叫織宣布，開始表現不積極，又有一些同志，誇大了羣衆怕鬥爭的思想顧慮，忽略了羣衆本質的生產發家要求。凡在解決羣衆瘡痍戶思想上打圈子的，就走了彎路。根據三分區經驗，這些主要是老中農的思想顧慮，從實際政策執行中也容易說通這些人。

誰來生產呢？答覆是羣衆自己動手。羣衆在明確了為誰生產之後，會自己來串通學習紡織，串通組織起來，如和順青城不會紡織，凡婦女其娘家會紡織的，都派回去學技術。林縣太平莊從四十二個村幹部串通到全村，特別是幹部先串通自己家的婦女先帶頭。有些同志為一些翻身後羣衆「吃鬥爭飯」吃喝浪費的現象所障礙，看不見羣衆自己動手生產的思想本質，因之錯誤的估計了羣衆的生產能力，事實上好吃懶做不是貧苦農民的願望，如：林縣太平莊翻身婦女楊永屏原來很懶，吃掉鬥爭果實，紡織中經過改造，當了紡織互助組長。一些同志只從完成任務的要求出發，不管階級成份，只看技術高低來組織其紡織。只看聰明伶俐來動員其學習，而忽略了基本羣衆的生產潛力，以為沒有那些技術高明聰明伶俐的地主富農婦女的參加，就完不成紡織任務，看輕了那些「拙手笨腳」老實的貧僱婦女，不去幫助那些沒有生產資本而有家庭小孩拖累的貧僱婦女生產，這是錯誤的。非羣衆路線的。

一、三分區的經驗證明：貧僱農婦女能做為紡織的骨幹而堅持貫徹紡織，能給中農

帶頭，能監督地主婦女參加生產，能監視地主婦女破壞活動，最老實的貧苦婦女最能虛心學習技術幫助別人，涉縣嶺後新翻身戶王勇老婆，領導紡織組有好幾年了，很鞏固，村幹部不民主不扶植，小組依然堅持下去。至於羣衆的高利潤思想，在明確了自己勞動創造自己生活之後，問題是不難解決的，少勞動多賺錢不是基本羣衆的思想本質。

怎樣生產呢？羣衆自己動手生產，絕不像地主自私自利剝削別人，自己發家，別人受罪。基本羣衆看重自己的勞動所得，也看重別人的勞動所得，自己要發家，也願自己的階級弟兄發家，有些人說：農民自私，但這和地主有本質上的不同，在這種思想基礎上，他們要求發揮其勞力到最大限度，而絕不消極怠工，因為生產的成果是他們自己與階級弟兄的，是屬於他們所親手創造的，新社會的。武安紡織中，原來中農婦女能說能幹，翻身運動後貧僱婦女代替其領導地位，堅持貫徹生產，所以組織起來生產的路線就為羣衆所接受，就成為羣衆性的生產路線，組織起來就要求改造工具、提高技術。總之，是要提高生產力。

三個問題的解決，必須在領導上首先相信羣衆的生產能力，明確生產要求是羣衆生產思想的積極一面，而且是主要的一面；落後的一面，如怕發家，怕鬥爭，怕交公，怕負擔等，是極其次要的一面。從發揚積極面中克服落後面，運動便迅速

開展。羣衆有些經驗，領導也有些經驗。如各地運動中黑板報紡織快板，抓住模範及時表揚。其次，必須相信羣衆懂得從生產中澈底解放自己，絕不能把思想動員，看成是自上而下的領導上的任務，只要善於集中羣衆的經驗，用計算的方法，啓發羣衆，一指點羣衆就懂得，羣衆很容易走向自覺。今年普遍用算賬發家，從穿衣上想想過去，比比現在，引起紡織自覺。涉縣王金莊最老實農何存沙，過去穿不上衣服，今年紡織一家人穿上新衣服，她公公說：「往年穿不上說命窮，今年變了命。」這是羣衆翻身後階級覺悟基礎上的生產自覺，忽略了這一歷史發展過程就要犯錯誤。再次是在思想動員中，必須聯系解決紡織中的具體困難，如原料、工具、資本、時間等問題。

羣衆積極的紡織以後，生產力大大增加，極容易產生生產上的盲目性，領導上必須掌握分散的生產情況，羣衆需要與市場需要，由羣衆討論確定他們的生產方向與生產計劃。

二、紡織組織中的問題：翻身運動後，翻身婦女開始以主人資格，出現在紡織運動的生產戰線上，但是舊社會所給她們的封建思想束縛，覺悟不夠的婦女，還存在有好人觀點、情面、憐憫，已經在某些地方的翻身運動中當了地主的防空洞。因之在紡織運動中必須注意地主婦女的拉攏破壞，必須注意在紡織運動中走階級路。

線，幫助翻身農民婦女的生產資本，樹立其領導骨幹，鼓勵中農婦女的生產熱情，監視地主婦女的拉攏破壞，應當看做這是一個長期的生產運動與生產組織中的階級鬥爭。解決在生產過程中這些千絲萬縷的與地主的關係，徹底摧毀舊的生產關係，在每個角落裏的糾纏，才能發揮生產力到最高限度。

今年紡織組織，主要有三種形式：第一種，是小型紡織合作社，資金、原料、工具均可入股，勞力資金結合，勞資按一定比例分紅，一般是勞多資少，勞力再按活計工按工分紅，這是紡織互助組的一個發展，這種組織能更廣泛的吸收游資與婦女參加，組織勞力變資金，組織游資為勞力服務，這是其第一個優點。其次，它能發揮每個婦女的特長，各專一技，儘量發揮其創造性以提高質量。因為是勞力分紅較多，而技術高者分紅更多，這樣也刺激了質量的提高與產量的增加。再次，其組織形式靈活，分散勞動能與農民家庭生活結合，紡織零活兩不悞，也可織布自穿，織自己的布記欠工，適合農民要求，為羣衆所歡迎，其中主要環節為勞資結合民主評活合理分紅，這是老紡織區組織的一個新發展。第二種形式是紡織互助組，這在羣衆生產組織發展較差處，這樣的形式較多，其生產方法主要以織布機為中心，規定了紡織過程中各種雜活折工數，互相變工。基本為解決會紡不會織的困難，以達穿布自給。今年在變工上有新的發展，不但在數量上的等價，而且注意了質量上的等價，

經過民主評定，紡好壞線織好壞布均有不同的等價，對提高質量也有推動作用。第三種形式是小型工廠，新紡織區多由合作社出資本、製工具、買原料，聘技師來集中婦女訓練紡織，合作社賠墊了一些資本，強制婦女集中引起羣衆反對。這種做法有失敗的教訓，相反的合作社組織羣衆購買工具、聘請技師分散去教，或組織婦女自教自學，爲羣衆所歡迎。老紡織區也多由合作社出資本成立小型工廠，把落後的技術集中起來，把爲羣衆所歡迎的紡織組抽垮，不顧農民家庭生活的特點，與家庭生活矛盾，把紡織婦女集中起來施行集中的生產，採用工資制或工資之外分紅。在土布銷路不暢情況下，工廠場了台，甚至還賺不出廠中會計、管理人員的生活開支，而且羣衆反對，甚至鬧得青年婦女家庭不睦。這種組織形式，除去集中做技術上的創造試驗之外，一般說沒有什麼優點，而集中的技術試驗也絕不能是經常的經營。這種工廠今年都經過改造成爲勞資結合的，或爲工資制，而不強調集中生產了。

三、改造工具提高技術：在組織起來的基礎上，羣衆自然的要求增加數量提高質量，也就是要改造工具提高技術，但羣衆有思想上保守的一面，需用典型試驗幹部帶頭展覽競賽，以實際效果來教育羣衆，如平順之上五井集中四輛舊紡車與七輛加速輪，以同等技術競賽一天，平均產量，加速輪較舊紡車快一倍半。黎城一個村

從總結紡織中，計算四種新式工具紡、絡、漿、梳等，經過百日紡織省工一千二百個，可織一千七百日布，實際效果推動了新工具如手拉梭機、加速輪紡車、絡線、梳線機的推廣，改造了舊工具，如冀西與平鄉、襄垣改造土機為平機，在這種情況下，羣衆更進一步的創造新工具，如水力壓彈紡花、加弦加輪紡車、自造鋼綑等，組織起來使用新工具，提高技術，又進而創造新工具提高技術，工具與技術發展，一般經過是這樣過程。

爲什麼在羣衆自覺生產組織起來生產的條件下技術會迅速的提高呢？這是由於今天技術是爲羣衆服務，羣衆願意大胆的創造，廣泛的推廣，技術已經不是舊封建社會少數地主資產階級所得而私的東西，幾年來強調從尊師愛徒上來解決技術問題，今天已突破了這一經驗，在羣衆翻身後自覺的生產基礎，找見了新的經驗。

四、運銷問題：在新的生產關係中，生產力大部提高的新的情況下，羣衆生產都在走向自給，市場土布的交流數量就逐漸縮減，也有的過去爲外來布的交流市場，現在變爲本地布市場。如冀西布過去盛銷於平昔和，而平昔和一帶以及山上其他縣份土布生產逐漸增加，當然冀西土布銷路就會減少，如不顧及羣衆的需要，產運銷脫節，生產與市場脫節，就會使生產受到打擊。但在今天土布生產，還不是生產過剩問題，而是如何產運銷結合，按羣衆需要組織土布在內地的調劑並積極向外找銷

路，因此公營商店必須與合作社密切結合，了解各地羣衆生產情況與需要數量，市場土布吞吐量等，來達到產運銷結合之目的。土布經營者必須明確爲農民生產服務，爲市場服務，所謂「裕國便民」、「商民兩利」，必須薄利廣銷，這是達到「裕國便民」、「商民兩利」的重要途徑。經驗證明：凡是公營商店、合作社、私營商店、機關生產採取了這種經營方法的，資本週轉快，看利雖低賺錢不少，相反的厚利包銷統制市場，大批囤積，壓住資本週轉不靈，運銷不了羣衆的生產品，自己也獲利有限，因爲這種做法不適合今天分散的農村生產，也不適合於今天吞吐量較小的市場。

除組織產運銷結合之外，還必須注意以下幾個問題：首先應了解今天我們的土布生產都要求自給，但還不能完全自給，需要按不同的自然條件與生產基礎，做到一定的社會分工。有些地區如潞城婦女有編草帽辮的習慣，磁縣婦女搓燈捻、編捆碗草繩，利大而銷路也有保證，就應該發揚這些特長，發展這種副業，但是沒有紡織的生產基礎，在這裏就不應強調發展紡織。這種社會分工，對提高生產技術、各專一長也有好處。其次必須提高土布質量，應該指出今年的紡織在大部地區是注意了量的發展，對質的提高注意不够，勻、密、韌、一定寬的面（一尺三寸以上），應該是最底的要求，必須樹立商品觀點，與市場競爭觀點，只要質量上能提高，組

織向外區找銷路也比較容易。

組織生產中的運銷問題，還未引起各地領導同志十分注意，今後必須注意掌握這一環節。

五、領導問題：紡織運動的三個環節是思想發動、組織起來、組織運銷。掌握三個環節，必須首先明確領導生產的羣衆觀點，相信羣衆的生產自覺性，相信羣衆的生產能力創造能力。農民要求從生產中鞏固翻身成果，要求從生產中創造自己的新生活。這種要求有時是潛在的，不明顯的，必須從其切身經驗中啓發其自覺。在其自覺基礎之上，可以創出偉大的成績，發展成爲一個羣衆性的生產運動，是羣衆自己的事。經驗證明：凡啓發了羣衆生產自覺，從點的運動發展成爲面的運動，運動便以廣泛的規模開展起來，廣泛的組織起來。如昔陽黃龍山，正月間合作社開兩期訓練班，學會了十八個人，成爲帶頭人，各自碰夥組織了十八個生產組，帶徒弟到處貸種籽。和順普訓三千婦女，回村互相串通，運動迅速開展。黎城在運動中湧現出三千五百多積極分子。在工具的推廣上，羣衆組織了大大小小羣衆性的展覽會，在總結紡織中，羣衆組織評選英雄模範，以及表模賀功大會等等。這些都是羣衆自覺的行動。從此可見羣衆性的問題，不能由任何領導者來主觀上的創造，相反的命令生產、強制組織、厚利包銷，都有慘痛的失敗教訓。

其次必須研究掌握副業的特點，紡織是副業而又是個體經濟分散生產中的副業，如果說其他副業還允許抽農閑時間，集中搞個作坊，而紡織婦女却不能脫離家庭去集中生產，家庭零活做飯、推碾磨、照顧小孩。還得做農業上的輔助勞力，這就決定了紡織絕不能脫離農民的家庭生活，必須做到紡織、零活兩不悞，但另一方面羣衆又要求組織起來生產，因此不能強調集中勞動，但又必須組織起來，在基本上分散勞動的情況下，如何發揮每個紡織婦女在自己家庭中，辦了繁雜的家庭瑣事之外，積極從事紡織而又發揮其勞動效率到最高限度，這是必須掌握的問題。已有的經驗是分散的生產集中領導，經常檢查評獎，同時還必須注意解決紡織與家庭零活、輔助農業的矛盾。有些地方將其全家組織起來、各盡其能、家庭分工，一致實行家庭分紅，是值得進一步研究的問題。

再次是加強紡織一元化領導，如涉縣黎城、成立紡織委員會，集中黨政民經濟部門力量，推動紡織運動，解決其中具體困難，把紡織與中心工作結合起來，收獲就大。某些紡織有基礎區，沒有注意從一元化領導上加強對紡織運動的領導，收效就小。

今年百日紡織運動顯然獲得一些成績，但還存在有不少的困難，不少的問題，需要今後運動中逐一加以解決，才能使這一生產繼續鞏固和提高。

三 對今後開展紡織運動的意見

太行區經過百日紡織運動的開展，在紡織上起了很大變化，從地區上看，發展的相當普遍；從供銷上看，逐漸改變了舊日的關係；從紡織能力看，已空前的提高，紡織已成爲農村副業的主要部份，特別是在目前生產渡荒中，佔着很重要的地位。但當前存在着嚴重問題，我們的土布質量低劣，銷路不暢，特別是華北各個解放區，都在要求穿布自給、發展紡織的情況下，今後的努力方向應該是保證軍民穿布自給、提高技術、爭取土布商品化。在紡織有基礎地區除自給外，主要爲了市場生產、減低成本、提高質量、薄利廣銷；在新發展紡織區，應充分發揮其原有副業生產特長，紡織主要爲了穿布自給，但也必須提高質量，這就必須克服本位思想，樹立全區觀點。

（一九四七年）

開展信用合作中的幾個問題

——摘錄鄧肇祥經理九月十九日

在分支行經理擴幹會上報告第二部份——

一 農村金融特點、變化、及發展趨勢

一 在半封建制度之下，小農經濟的農村資金是分散而零星的，加之地主的土地與高利貸剝削，農民的勞力為逐日生活所束縛，勞動的目的是「吃了喝了是賺頭」，不能夠變成資金而投入再生產，所以農民是貧困的；所謂農村金融活動，只不過是地主對農民的剝削過程而已。正由於此，所以農村資金一方面又集中到地主的地窖和城市商業上去（抗戰後商業資本也轉向地窖）。抗戰時期減租減息政策實行後，地主剝削減輕，農民勞力本可變為資金，但戰爭破壞大，戰時負擔重，仍只能「弄幾個算幾個」。「吟吃緊就幹啥」，投入生產，則是無計劃無組織的，生產資金還是分散、零星、死滯。

二 土改後這種形勢起了變化，首先資金有了兩大來源：第一是勞力大解放，有

了土地，勞力不為逐日消費束縛，可以創造資金，並經再生產擴大資金，所以勞力就是資金。第二是農民從地主手裏奪回血汗賬，資金由集中到新分散。第三是農民分到日常用具及衣物冷貨很多，這些東西不一定適用或暫時不用，經過市場或合作社加以調劑，可物盡其用，「死物變活錢」。如林縣大南山，沙河北掌等兼營社的股金存款，「死物」成爲主要來源。

在新分散中，又同時開始新集中。在減租減息時期，是小新分散小新集中，土改後更快些，新集中表現在合作社的開展上，截至五月份，全區五千四百九十一個村單位社，組織起來的資金即達二十萬萬三千零九百七十七萬七千七百七十一元。另外小型合作社的資金，雖無精確統計，約與此數相差不大。新集中的過程，同時是發展生產的過程，是農民的需要。這種由舊集中——剝削農民，到新集中——農民發家的變化，是農村金融的大革命。

三 信用社產生以前，農村金融是在三條平行道路上活動的：一條是農民互相間的小額暫借，這不能解決生產問題，只能部份的救急；一條是合作社不自覺的存放款、投資、貸實、暫墊，但隨幹部羣衆觀點強弱而強弱，未作爲自覺業務，不經常不普遍；一條是國家銀行直接發放的生產貸款，不能作到貸還及時，隨收隨放。這三種活動，雖均起到一定作用，但互不照顧，互不聯系，因而一方面資金浪費；一

方面週轉不靈，盲目性很大，與勞力組織起來、農副業貫徹全年的情況不相適應，不能滿足羣衆需要。

信用社發展以來，特別是近半年六百一十三個信用社的組成，全區大部合作社信用業務的增加與提高，用存款與集股方式進一步組織了羣衆游資。同時國家銀行貸款通過合作社與信用社發放，把國家貸款。合作社貸款與私資，扭到了一起，在合作社道路上進行較有計劃的活動，使分散的資金作用加大，大大減少了農村金融的盲目性，呈現了活潑氣象。

四 總之，今後勞力變資金，資金組織起來，建立農民自己的金融機構——農民銀行，以農民銀行爲主，把國家、合作、私人三種資金結合爲一體，以擴大生產，積累資金，是農村金融的新趨勢。這種任務就必須信用社擔任，有人說：「有小型社就可不要信用社」，是不對的。

二 信用社的組成成份與性質

誰需要資金呢？農民都需要，特別是翻身農民，也就是貧雇農和手工業勞動者最需要。他們有了土地，也得了一部資金，但還缺乏耕牛、工具、原料（包括肥料

種籽等）和日常用具，他們生產發家的積極性最高，怕鬥爭的顧慮很少，他們又是參加勞力組織的骨幹，沒有資金是不行的。

怎樣解決呢？國家銀行當然應該而且必須幫助，但依靠農民自己組織自己的金融機構是基本的。而且農民有「組織起來力量大」的經驗和信心，而且他有勞力，勞力可以變資金，並擴大與積累資金。有人說：「農村特別是翻身農民，只要求貸款而沒款入股和存款，信用社不可能組織」。這是不了解農村資金來源和脫離生產的純資本經營觀點、城市觀點的說法，是錯誤的。

由以上看，信用合作社，應該是以翻身農民為領導，團結中農的農民的機構，根據經驗也是如此。如：贊皇大西道，邢台羊范兩個村合作社社員成份統計：在五百六十三個社員中，貧農一百零八個，中農三百五十八個，地主、富農七十三個，商人六個，機關外村十八個。從資金上看，貧農佔百分之六點四八，中農佔六十一點二四，地主、富農十六點一四，商人佔零點三二，機關外村十三點七八，其他二點二八（以上一九四六年統計）。

信用合作社是企業性質呢？還是資金互助性質呢？就是說是以銀錢業利潤為目的的呢？還是「集小資為大資」、「勞力變資金」、「死物變活錢」、「大家辦大家便」，以扶持生產為目的呢？經驗證明，羣衆是「資金互助」為目的的。有人說：

「目前錢業利潤低於商業利潤，不好辦」，這是以錢賺錢的富農或商人的要求，農民間或有此要求，但不是他的積極面，只要以貸款生產獲利更大的事實說明，這個要求就不存在。

那麼，貸款是否主要的解決翻身農民問題？中農是否要照顧？非社員的貧僱是否要貸款呢？肯定的說解決翻身農民問題是主要的，非社員的翻身農民也應貸款。就是說貸款對象應是「困難中的困難人」，普遍照顧是中農路線（只是指貸款重點而言，不是中農絕對不應貸款，能作到不失重點且「大家集股大家用」更好）。中農社員與不貸款的社員利潤，得以下邊三種辦法照顧之：（1）幫助貧僱勞力變資金，擴大社員面；（2）信用社成爲混合業務社的一部份，統一分紅；（3）存放款利息不能過低。

總之，一切具體業務問題，必須服從翻身農民的生產要求，服從於資金互助的方面。

三 信用合作的利息問題

信用社的利息，現在不是階級剝削，因爲土改後，社員成份中沒有了地主和封建

富農。而且他不是企業是互助性質，所以利息的實質，已成為勞資合作中的資方分紅。小型社的資方分紅，一般大大高於信用合作社的利息，以目前較普遍的小型社六個月百分之百的利潤看，每月月息則為百分之一六。當然投資分紅和貸款利息是有區別的，若投資分紅，賠了本也得分担，貸款利息是只賺不賠；但投資生產可以錢變貨，資金受物價上漲的影響不大，而貸款則易受物價上漲影響，吃貨幣貶值的虧。由於物價漲落不穩，所以利息提高到小型社利潤標標是不可能；又由於戰時物價基本上是上漲的，所以利息低了又難於照顧資方利潤。其中關係複雜，值得繼續研究。就目前經驗來說，確定利息所依據的原則有四：

一 階級關係，與信用社的性質。即誰得誰的利息，利息的目的。

二 農村手工業與副業的利潤率。

三 當地生產條件、用途、借貸習慣。

四 羣衆自願。

目前五個分區十二個村信用社（部）羣衆規定的利息是：

存款：活存——月息一分五——二分五——三分五——五分，平均三分一厘

多，即日息一厘多。定存——日息一分五——三分五——四分——四分五。平均三

分三厘七毫。

放款：農副業——二分——三分五——四分——五分——六分，平均月息四分一厘。商業——月息四分——五分——六分——八分——一角，平均六分六厘。

由此可知，羣衆的利息高於銀行利息，這種自然的利率是比較合理的。

根據以上情況，除依照二項所提照顧中農社員利潤三項辦法外，目前來說只能依照一、三、四、三個原則，由羣衆討論決定。

國家銀行利息政策，亦應依照信用合作社發展的需要而有所改變，今天的問題是應獎勵農村信用活動。因之，銀行利息應有三種規定：一種是由合作社及信用社發放的貸款，應一律以二分的優待利息計算，便於發展合作社的信用業務；一種是直接發放的貸款，應與合作社及信用社利息一致，以免打擊合作社與信用社；一種是災區難民貸款，應規定低利。

四 信用社的經營路線與經營業務

合作社的方向。就是信用社的方向，合作社的經營路線，就是信用社的經營路線。所以一般合作社「入股抽股自願、定期分紅、民主管理」三個原則，信用社也是適用的，合作社組織生產的經營路線，信用社也是一樣的，所不同者只是業務重。

歸來同。在兼營社說，這只是合作社的內部分工問題。根據經驗：

一、生產過程就是資金活動過程。也就是勞資結合過程，信用活動與組織生產的關係，必須密切一致，長治關村「組織生產發放貸款，檢查貸款吸收存款，加速週轉擴大生產，收回貸款組織純利擴大股金」的辦法，使全村資金有計劃的積累，生產有計劃的擴大，黎城臺北「集體運輸，集體存款，誰用誰取，防止浪費」的辦法，博愛漢高城「生產節約攢谷堆兒」的辦法，以及涉縣共和鄉等村組織勞力入股；壺關黃山組織勞力，勞資結合，進行煤業生產，給工人墊資金，解決夏季堆煤困難；百尺組織鐵業全生產過程，給礦廠、方爐、條爐、成貨爐墊資金，發行統一工票，代銷成貨，按月分紅。以平衡各爐利潤，消滅各爐矛盾的辦法，都使信用活動建立在勞力生產的基礎上，發展了生產。

二、合作社生產、運輸、信用、消費，在經營上有密切聯系。沙河、林縣等地「死物變活錢」，「有錢買沒錢貨」，各部資金在服從於羣衆生產原則下，專資獨營或臨時劃定信用資金，互相調劑週轉，使羣衆生產方便，合作資金週轉靈活。

組織資金，除以上提出外，組織零錢與待用資金非常重要。為適合羣衆存取隨便及利潤的要求，股存結合，「股變存存變股」，「活存梯息」，「借還隨便」，是羣衆所歡迎的。

羣三、武鄉下合等社給羣衆「轉貸」、「照話」、「作保」，補救了已資金不足
的缺點；黎城停河舖小型社分担信用社保證金，都支持了信用社信用。這都是值
得發揚的經驗。

現在還部份的存在着一種純資本活動的經營路線，就是說，不組織生產，看不
起農村的零星資金，更看不起「死物」和勞力，把城市銀錢業的觀點作法拿到農村
來，終日在資本多少，利潤大小，存放手續上打圈子，擴股存款是向羣衆死要錢，
發放貸款則「姜太公釣魚，願來者上鈎」，這種路線是錯誤的。

具體業務及做法

一、存款：主要是活存梯息，股存結合，保證存取隨便。爲達此目的，應幫
助存款戶訂生產節約計劃，並幫助實行其計劃，經過計劃，擴大存款額，延長存款
期，並把活存實質上變爲定存。另外，必須與小型社建立往來透支關係，互相支

援。二、放款：用途上農副業爲主，戰勤、婚喪、醫藥等臨時急需均可，應期短週
轉快。借還隨便。作法上也要幫助貸戶訂生產節約計劃，經過計劃，縮短貸款期

期限保證信用。

三、投資：主要扶持小型社，同時，在小型社自願下可與放款結合，到期分紅不到期取利。

四、存實貨實：應存實貨實利息實。可代理義倉。現物價不穩，應按需要經營，不能盲目進行。

五、工票兌現：主要在於補救勞力互助中定期算賬工資遲得的不足。

六、銀行委托業務：兌換破爛票大票，辨認真假幣。

五、信用合作社與銀行關係

信用社不管獨營與兼營，均不能向合作社與合作運動鬧獨立性，他是合作經濟的一部份，是羣衆金融組織，銀行只以國家銀行責任，給以扶助支援，以同業關係加強聯系研究業務，指揮活動。只要不違背私人銀錢業管理辦法，不能以權利管制，也不能在銀行領導下自立系統。在合作社條件成熟與下層的村信用社鞏固與普遍時，縣聯社即可成立信用部，支行即算完成了組織農民銀行的光榮任務。

附註：此文有若干處字句的修改，與原文稍有不同。

濱海合作推進社上半年總結

基本經驗是要能在情況變化下適當轉變自己的業務，依靠羣衆，以扶持農業生產爲主，才能堅持鞏固。

濱海合作推進社頃總結上半年扶持人民生產，經營運輸，和供銷等合作工作。在生產救災總任務下，半年內其組織災難胞及一般人民運棉花、黃烟、蔴共九十八萬斤，共支運費北海幣（下同）七萬萬五百六十四萬餘元；另又組織運蓆衣、布疋等，人民獲運費一千九百五十七萬餘元。爲扶持竹庭（原贛榆縣改名）、莒南（新設縣）、臨沂等縣人民副業生產，又以五千五百萬元收購蓆衣、葦竿、草鞋共四萬一千餘件。莒南歡町溝第七處鐵工社，在推進社四百萬元貸款扶持下，共鑄鑄、X、犁、X、鋤、鐮刀等四、四八七件；日照碑廊社，亦調神農具一、八三〇件運往日照、莒南、莒縣、竹庭等縣推銷，供給農民需要。僅日照縣巨峯等六個區，此時期內，即紡織一萬五千餘斤，織大小布六、七七疋，彈花十七萬三千餘斤及組織人民運輸等，人民共獲利四萬萬一千餘萬元。碑廊社紡織事業更有發展；坊戶由一千五百名增至二千零五十名，織機由九十張增至一千餘張，人民共獲利八

千一百餘萬元。

但半年來各地合作社，在春荒和物價上漲、盈利驟減及工資過高等情況下，多半走上消沉、疲塌，甚至垮台。如竹庭原有合作社一〇四處，現已垮了五分之三。某縣四四五處亦垮了二〇七處；全區百分之八十的織機亦趨停頓狀態。其主要原因：（一）過去合作社多由公家扶持發展，因此，依賴公家思想比較嚴重，而依靠羣衆的思想沒有樹立起來。在目前公家不能大量扶持的情況下，各社遇到困難就到處叫苦，不與社員羣衆來研究辦法，解決困難。過去合作社以紡織爲主是對的，但因今年災荒嚴重，羣衆購買力降低，再加物價上漲，因此各合紡織虧本，致布疋推銷不出去，使織機普遍停頓或減少，影響合作社繼續營業。如紡織基礎較好的莒南朱家窪子和邱官莊兩村，原有織機二十四張，現停頓的有十四張，半動不動的有十張；原有三九〇輛紡車，現轉動的只有三十九輛。由此可見其他一般地區的停頓狀態。（二）合作社不根據環境變化和市場需要來轉變作風和業務；在物價高漲，經營範圍縮小情況下，各社仍樣樣都搞，而又非人民所需要。同時，各社仍保持原有的人員，開支很大，結果，資金逐漸吃光，合作社漸趨消沉。以後，領導上雖提出應以扶持農業爲主，在組織推動農業生產空隙中來組織多樣的副業生產，但各社不知怎麼轉法，有些認爲紡織吃不開了，就把紡織一脚踢開，不少合作社不經調查研

究，無計劃買來大批農具，又推銷不出去，使合作社消沉。(三)單純的救濟觀念，過高的提高和保證人民副業生產的利潤、工資，成品超出市場價格，致使合作社賠本垮台。今春領導上曾不合理的規定工資標準，如紡線規定一等線工資八至十斤糧、三等五至六斤糧，而當時一斤綫工資市價只有四斤糧食左右。莒南壯剋區陳家老窩合作社，因為保證規定的打油利潤，每秤(一百斤)蘇子便賠三萬元。日照巨峯勝利合作社，區幹部叫拿出公積公益金一千二百餘萬元救災，引起職工社員不滿。(四)領導上提出停止投機貿易後，各社就把調劑市場穩定物價的正常貿易錯誤認為是投機買賣而不敢做。大大縮小了合作社的業務。如坪上棉花比碑廓賤，坪上社就不敢買棉花和成條花去碑廓集銷售；永利社收購了掃帚，以自己大車運往魯中換回鋤犁等農具，亦認為是投機貿易不敢上報。(五)部份合作社因抽股除賬借錢過多，資金無法週轉而趨停滯垮台。今春各機關清理資財時，機關抽的很多；一般社員看到物價上漲，合作社不賺錢甚至賠本，亦紛紛抽股。但有些村幹却不抽股，目的是便于自己借錢除賬，有些社且成了村政府及幹部的支伙舖，如日照利山油社，五六天內就除出二三百萬元。莒南邱官莊社有資金九十萬元，全村二百餘戶，即有一百六十戶除借合作社資金達一百萬元。

在半年營業中，有部份合作社已開始轉變，走上正常鞏固的道路。一、與羣衆

商討，解決困難，根據當地情況組織副業生產。如莒南朱家窪子合作社，去年被蔣軍燒光，職員即與羣衆商討，不但把房子蓋起來，且藥坊與鐵匠爐日趨擴大，並集中部份資金組織紡織、結綫衣，解決災戶生活。二、上峪子社根據本社業務精簡人員，由過去二十人二在社吃飯，減至八人，節約了開支，社務仍照常進行。永利社過去每晚二十個燈頭，後減去十個，並不妨礙辦公，每月就節省了六萬元；朱家窪子社，六個職員採取變工耕種，解決了工作與生產矛盾，農忙時留一人看家，兩人趕集，三人經常幹莊稼活，莊稼活緊急時就停止了趕集，採取一日三開門（早晨、中午、傍晚）的辦法，其餘時間全體動手幹活。三、永利社在紡織上，根據市場情況，在有空就幹，賺錢就幹的原則下，提高紡織質量減低成本，織出的布每一大疋才九斤半重，質量很好，比過去少用三斤至四斤線。

總結中最後提出：今後半年內，合作社業務應以扶植農業生產為主；在農業空際中，根據當地情況，組織多樣的副業生產。今後合作社以整理鞏固為主，在「公私兼顧勞資兩利」原則下，開展聯合運輸及提高紡織質量，減低成本。並着重指出各地合作社應參考研究上述轉變實例。（新華社華東八月十六日電）

魯中合作事業及其中幾個問題

李 陸

(一) 關於推進社

魯中區的生產推進社，共有七處縣社及魯中（行署區）總社、紙業社、沂山社（專署區）等，幹部一百三十人，資金兩萬萬元。據魯中總社、沂山社、臨朐社、沂源社、博山社、沂南社六處推進社春季生產救災中供應統計：鏟、×、×、鏹、鋤等各種農具共三萬五千餘具。各種種籽二萬四千餘斤。做鞋原料方面：布亮子八萬四千張，破布、絨等四千一百餘斤，貸出鞋料四千六百餘雙。醫藥方面：供給中藥九千餘斤；西藥六百八十七萬餘元（北幣下同），收購土藥材二萬餘斤；沂源社治療病犬四四五人。沂山社搶救病疫三次，治好八十二人。目前推進社在方針上尚有偏差，沒有站牢自己在整個經濟建設中的工作崗位，不了解應與各業務部門密切結合，而又必須有科學分工。許多推進社都計劃辦工廠：蒙山社計劃用六百餘萬元設紡織廠，沂南社亦曾計劃設紡織廠、肥皂廠、爐廠、木工廠；一般推進社都

藉口市場需要，調劑物資，平抑市價，而單繩跑寶馬。這些都混同於簡單的辦工廠、商店業務，削弱或放棄了扶助羣衆生產的努力。推進社是合作社組織較高級的業務聯系機構，它與合作社間必須建立密切聯系，它的任務是運用組織推動和典型示範方式，來發展合作事業。能否推進各合作社把工作做好，就是考查成績的主要標準。在合作社基礎好的地區，它要通過合作社發展生產。在合作社基礎弱的地區，它要直接發展羣衆生產，逐步組織羣衆勞力、財力、物力到合作社事業中去。它要根據合作社實際需要來決定自己業務，一般以發展和組織羣衆生產爲主，自己經營爲次。因此，一方面，它進行合作社的業務指導，經常收集合作業務材料，管理經驗，創造典型，發揚優點，糾正缺點，幫助合作社幹部在思想工作風氣不斷進步，另一方面，它直接經營的業務，必須具有對合作社業務的指導性。例如：鞋、手、襪、軍需品生產和糧籽農具的供應，合作社不做，它就帶頭經營，合作社願做而能做時，就逐漸出去。爲扶持某些副業，它就應有重點做供銷，爲改進技術，就應經營試驗示範的生產，爲推動醫藥合作，就應設醫藥業務。它應該與各推進社、合作社、貿易機關建立業務聯系，以便按不同季節，來組織合作社力量，共同推銷土產，換回工具原料及生活必需品。

關於合作社

據魯中十一個縣的不完整統計：有合作社一千零六十一處（紡織三百六十三處、油坊一百六十四處、運輸一百六十處、中醫藥六十八處、染坊六十四處、消費四十四處、木業二十三處、粉坊十四處、毛織九處、彈花九處、養牛八處、爐坊四處、紅爐二處、飯店三處、其他七處），資金共五萬萬零九百九十五萬元，另糧食十九萬三千八百八十斤。沂北縣半年結賬統計到今年一月份止，三百四十四處合作社，有股金六千九百廿五萬餘元，獲利兩萬萬九千八百五十餘萬元。沂南岸提醫藥社半年治療病人共二千二百八十二人（中醫在外）。由此可見合作社已累積相當經濟基礎，與羣衆的生產生活發生了密切聯系，合作社已成爲農村經濟中一個重要構成部份。

上半年，在合作事業的政策掌握上有兩種做法：一種做法是推動合作社增加生產救災工作；沂北縣在春耕前召開社長會議，動員供應春耕中的種籽農具，提高了合作社爲羣衆服務的作用。另一個作法是不執行民辦公助的方針，改造合作社工作毫無成績，反用「一脚踢開」辦法對待合作社，合作社生產業務有困難，不去積極

扶植，連某些推進社也撤開合作社，直接找分散的貧僱農搞生產，單純跑買賣搞供應，甚至有任意干涉社務，主觀決定強制取消及分掉合作社的。安邱解散了合作社十五處；沂北縣委在佈置生產工作時提出：「合作社只要救了災，垮了或完全賠清，亦沒有關係。」朱葛區幹在大會上動員分掉古村油坊及秀峪社，均遭羣衆反對。臨沂米宿區社，是經營染坊、紡織、木業、彈花等莊戶買賣的，縣委區委都藉口細小事故，決定要分掉它們救災，正式通告各村，派幹部到各村動員，並在市集上露天宣講；但三十九村中就有三十四村不同意解散，四個村是看到區裏要分就不敢異議。經過這樣一搞，就影響二十四個村社結賬聽候處理，八處已自動分掉，集上綫價由每斤九千元跌到七千元亦沒有人要，羣衆說：「同意取消，但區裏要給我們解決染布、彈花、發花等問題。」沂源縣亦屢次發生佈置分掉合作社的現象，而羣衆則覺得合作社存在一天，多少能解決點問題，分了只有一回，不頂什麼事，以後就沒有希望了。在其他縣區可能還有這種強迫解散合作社的非羣衆路綫行爲。

(三) 幾個問題的商榷

新民主主義合作社的應有標準是：一、處處要想到羣衆，爲羣衆打算，把羣衆

的利益放在第一位。二、要做由個體經濟發展到集體經濟的橋樑，從不斷解決羣衆生產和生活上的問題中，逐漸組織羣衆的財力勞力，發展羣衆集體經營的事業。三、要公私兼顧，勞資兼顧，不採取單純賠本主義，保證有合理的利潤，也不要單純營利觀點，要保證有適當工資及勞動分紅。四、要有民主自願的作風和制度。社員有權選舉或撤換合作社幹部，民主公議社務，社務有毛病，社員有權批評糾正；社員有入社退股自由；社員不閱股金多少，均有平等的選舉權表決權，按期結賬，公佈賬目，按期分紅，按股分紅。由於過去我們不重視合作社，放鬆了政治教育思想領導，沒有把合作社方針路線貫徹下去，就很難找到一個合作社能完全達到此標準的，都多少存在着缺點偏向。特別是去年大呼隆成立的合作社，毛病更多。舉幾個突出的壞典型來說：益都、安邱個別地方有強迫攤派入股的現象，每畝一千五百元，每人一千二百元，安邱鄆山區強制私人染坊小挑商人入社；召忽區西因明村社，村幹包辦，在社內大吃大喝，半年營利八十萬元，開支了五十多萬，喝了一百八十斤酒、十五斤茶葉；莒沂李家社莊殺豬，剩豬肉強攤給羣衆，結賬欠下十六萬元；前一時期沂源縣許多村合作社是村幹部的私有錢櫃，隨便借用或拿來開支村財政。這些毛病，有些是個別村幹做的壞事，有些是某幾件事做得不好，有的部份業務做錯了的，也有些合作社全部都壞的。這些合作社都必須加以整

理和改造。

合作社業務上的幾個問題。

在整理合作社中，必須同時解決業務上的幾個關鍵問題：

一、目前合作社經營生產，必須掌握農村副業的特點，正確決定經營方針，才能普遍的健全發展。例如臨朐的桑皮紙，就是以農業生產為主，利用農閒空隙和下雨時間來造紙，幾個人合資共同出勞力來合作經營，自己有一部份原料，並通過四鄰親友關係代購，有固定小販代銷，不用脫離生產的管理人員，嚴冬不能撈紙時，就拾柴火燒石灰，準備全年使用，因而，桑皮紙的全部價格，現金成本只佔百分之二十，其他都是勞動收入，這是桑皮紙能長期製造的基本原因。然而，我們往往將現有落後的生產技術和工具，勉強湊合成工廠作坊，設一些管理人員，生活待遇不低，開支很大，成本高而成品質量不高，就很難推銷。特別在上半年，我們不從農村實際情況出發，主觀片面的提高副業工資，政府決定結算時，工資高於一般工資三分之一，並一律改爲以糧食支付。每斤線以四個工計算，每工最高二斤四兩，中間二斤二兩，最低一斤十四兩，做鞋工資高於紡織工資，一雙鞋以六個工計，每工工資最高二斤十二兩，中間二斤半，最低二斤四兩；公家運輸高於一般運輸價，更高於農業工資，這不但是增多了公家財政開支，而且是在鼓動農業勞動力轉向副業。

並已引起其他副業工資上漲，影響其經營及物價上漲。同時，由於生產品成本提高，銷路減少，合作社作坊因不斷賠本而不能繼續維持經營。四月份的紡織業，由於布疋銷路狹小，又政府決定提高工資，沂北合作社織一疋布賠本一萬四千八百七十元。因此，合作社停業者二十處。安邱召忽區二十八處紡織社亦停了一半，其他縣關門停業者不少。生產勞動者沒有得多少好處，反而喪失了就業的希望，這一錯誤應該迅速糾正。

二、要讓合作社自由地根據羣衆生產上生活上的需要來經營業務，在不違反政府法規範圍以內，不應加以限制。至目前爲止，我們還是主觀的提倡以什麼業務爲主，指定一種業務給合作社幹，不許經營另一種業務。沂北韓旺區要編蓆的羣衆去紡織；臨朐要燒石灰的去紡織；沂中要淘金的去紡織。這些都是在紡織生產爲主的方針下產生的。既是政府定的業務，就使他們認爲給公家辦，非公家收購成品不可，不再打算在市場上推銷。這種業務指導方針，是違反社會經濟發展法則，也是包辦代替的一種表現。合作社業務內容，不應限於一種生產，可根據不同季節經營多樣性生產。毛主席在幾年前提出十項合作業務：工業、農業、運輸、畜牧、供銷、衛生、信用、教育、植樹、公益等，我們都可根據羣衆覺悟程度及可能條件，有計劃的經營。尤其是爲了克服目前的戰爭創傷和戰勝災荒，合作社應努力參加恢

發展農業生產繁榮農村經濟的工作。一方面發展各種農村副業，給以各方面幫助，如貸款、投資，代買工具原料，代銷生產成品等；另一方面，盡可能經營發展農業生產的業務，如農具製造、修理，供給種籽，移入及培養良種，推廣農業技術改良，保護繁殖牲畜，組織水利建設，除病蟲害等。這樣，合作社就有業務經營發展的寬闊園地了。

三、有計劃發展生產，逐漸克服盲目性。目前農村生產還不可能像蘇聯的五年計劃那般科學精密準確，但亦要盡可能掌握戰時的農村的經濟特點，掌握市場規律，如當地農民的需要，城市及鄰區人民的需要，和政府的需要等，都經常注意研究，來決定生產計劃，才不致生產過多，或完全仰賴公家包辦收購。只要我們能爭取廉價原料，適當調節工資，節省開支，減輕成本，提高質量，以打開市場銷路，則合作社生產經營必能健全地發展起來的。