

中华人民共和国成立初期 邓子恢对发展供销合作社的思考

李学桃

[摘要] 中华人民共和国成立初期,邓子恢基于减轻农村“中间剥削”、推动农业生产发展以及巩固工农联盟与促进工业化,对“为什么要发展供销合作社”进行了深入思考。此后,又对“如何发展供销合作社”以及发展供销合作社要坚持群众路线、要处理好与国营商业以及与私营商业的关系提出系列看法。这些思考,体现出邓子恢对中国农民务实秉性与农村问题进入新阶段的深刻认识,丰富了中国共产党人探索供销合作社理论以及向社会主义过渡理论的科学内涵,具有重要理论价值与现实意义。

[关键词] 邓子恢; 供销合作社; 中间剥削; 农业发展; 工业化

邓子恢作为“党内有名的农民运动和农村工作专家”,^①“为探索我国社会主义农业的发展道路倾注了毕生精力”。^②他早年留学海外,“专攻数、理、化”。^③回国后“改学从商”,^④“将近9个年头”的“经商生活,使他有充分的机会和时间,熟悉农村经济与商业状况”。^⑤20世纪30年代初,在闽西革命根据地大力发展商品流通领域的合作社,针对“商人的购买怠工以致物价高贵,金融停滞,群众痛苦尚不能彻底解除”问题,提出“合作社的组织是目前闽西群众最急切的需要”。^⑥中华人民共和国成立后,在领导中南区经济恢复与发展中,强调“要使中南六省都搞活,必须搞到农村中去,就要组织供销合作社”,并在武汉为中华全国合作总社负责人程子华主持会议,“研究发展供销合作社的工作”。^⑦此后,又继续围绕供销合作社问题进行深入思考。学术界对邓子恢研究成果丰硕,但主要聚焦于其

李学桃,历史学博士,武汉大学马克思主义学院副教授(武汉:430072)。本文系教育部人文社会科学研究青年项目“供销合作社在新中国社会主义改造中的历史作用研究”(17YJC710042)和武汉大学人文社会科学青年学术团队项目“中国特色社会主义政治经济学学术话语体系建设”(413100035)的研究成果。

①毛泽东、刘少奇评价邓子恢语,参见李家祥《邓子恢经济思想研究》,西宁:青海人民出版社,1993年,第1页。

②杨尚昆:《〈邓子恢文集〉、〈邓子恢传〉、〈回忆邓子恢〉序》,《党史研究与教学》1996年第5期。

③《邓子恢传》编辑委员会:《邓子恢传》,北京:人民出版社,2006年,第18页。

④邓子恢:《邓子恢自述》,北京:人民出版社,2007年,第3页。

⑤《邓子恢传》编辑委员会:《邓子恢传》,第21页。

⑥邓子恢:《合作社条例(1930年5月)》,《邓子恢文集》,北京:人民出版社,2006年,第28页。

⑦李雪峰、杜润生等:《邓子恢同志在中南的卓越贡献》,《回忆邓子恢》编辑委员会:《回忆邓子恢》,北京:人民出版社,2006年,第267页。

对农业合作化的探索,鲜有涉及其对供销合作社的思考,这为本文写作预留了空间。^①

一、为什么要发展供销合作社

邓子恢对供销合作社的思考是从为什么要发展供销合作社入手的。在他看来,供销合作社作为“劳动人民集体经营、避免中间剥削的一种经济组织”,“属于半社会主义性质的经济成分”,^②“它的基本任务是通过供销工作,组织几万万个体农民与国营工商业相结合,帮助他们发展生产、改善生活,从而巩固工农联盟,为国家工业化准备好市场、原料和政治基础”。^③发展供销合作社,主要有三个方面的原因:一是减轻乃至消除农村商业资本的“中间剥削”;二是促进农业生产发展;三是巩固工农联盟与促进工业化。

(一) 减轻商业资本的“中间剥削”

旧中国农村商人大多“不忠实于农民,欺骗农民,在农民面前尽可能地买贱卖贵,因而使农民在他们面前进行了完全不等价的交换,农民吃亏很大,也就损害了农民的生产事业”。^④邓子恢作为“我党早期财政工作的创始人之一”,^⑤“对商业比较内行”,^⑥对农民所受“中间剥削”早有深刻认识,并一直在探索如何消除这一剥削。在1929年中共闽西第一次代表大会上,他指出“商业资本垄断市场,高抬外来物价,抑低土产价格,农民以多量农产品换取少量的工业品,这亦是很大的剥削”;^⑦号召“各级政府工作,应针对群众要求,为群众解除痛苦,在目前应努力帮助群众建立合作社之组织”。^⑧后来在领导淮北革命根据地经济建设时仍然强调,要“整理与发展合作社”以“减轻封建剥削”。^⑨

邓子恢“始终坚持创造性指导农村工作”,^⑩并“根据自己长期从事农民运动的经验,十分注意把握斗争时机和每一斗争阶段工作重心的转移”。^⑪随着土改逐步完成,他认为农民问题已进入到如何减除“中间剥削”的新阶段。“土改后,封建地租剥削、苛捐杂税虽没有了,但商业资本的中间剥削和高利贷的剥削,却还存在”;并且,“这种商业资本剥削和高利贷剥削,在某种程度上不亚于封建地租的剥削”。^⑫以中南区为例,“旧的商业网垮了,新的商业网还没有完整地建立起来”,“农民没有自己的商业组织,吃亏很大”,“土特产销不出去,要买的也买不到手”,“要受残酷的中间剥削”;因此,“合

^①学术界对邓子恢探索农业合作化的研究起步早,如高峻《毛泽东与邓子恢关于农业合作化思想的分歧及其原因》,《中国社会经济史研究》1995年第3期;杨基龙等《邓子恢农业合作化思想的形成》,《当代中国史研究》1996年第4期。相关专著也大多聚焦其农业生产合作化主张与实践,参见李家祥《邓子恢经济思想研究》,西宁:青海人民出版社,1993年;蒋伯英《邓子恢与中国农村变革》,福州:福建人民出版社,2004年。近来有学者探讨了邓子恢对农村阶级认识的演变,参见高原《邓子恢与中国革命中的农村阶级问题》,《中国乡村研究》2015年卷;也有学者分时期梳理了其农村变革理论的发展轨迹,参见蒋伯英《邓子恢关于农村变革理论的历史轨迹》,《中国社会科学报》2019年8月27日,等等。

^②邓子恢:《论国家贸易部门的任务(1949年9月)》,《邓子恢文集》,第222页。

^③邓子恢:《关于供销合作社几个基本问题(1953年4月9日)》,《邓子恢文集》,第312页。

^④刘少奇:《论合作社问题(初稿)(1951年9月29日)》,中共中央文献研究室、中华全国供销合作总社《刘少奇论合作社经济》,北京:中国财政经济出版社,1987年,第135页。

^⑤谢胜坤《邓老永远活在我们心中》,《回忆邓子恢》,第93页。

^⑥曾志《回忆与邓子恢同志三度共事》,《回忆邓子恢》,第80页。

^⑦邓子恢:《中共闽西第一次代表大会土地问题决议案(1929年7月)》,蒋伯英《邓子恢闽西文稿(1916—1956)》,北京:中共党史出版社,2016年,第81页。

^⑧邓子恢:《关于当前苏维埃工作问题(1929年11月2日)》,《邓子恢闽西文稿(1916—1956)》,第153页。

^⑨邓子恢:《淮北区党委关于春耕生产运动的补充指示(1944年3月25日)》,北京新四军暨华中抗日根据地研究会淮北区、江苏省泗洪县新四军历史研究会编《邓子恢淮北文稿》,北京:人民出版社,2009年,第543—544页。

^⑩姜春云:《在纪念邓子恢同志诞辰一百周年座谈会上的讲话(1996年8月16日)》,《人民日报》,1996年8月17日。

^⑪蒋伯英《邓子恢传》,上海:上海人民出版社,1986年,第278页。

^⑫邓子恢:《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第272页。

作社,在农村是为农民所迫切需要的”,“只有组织合作社,剪除中间剥削,才能保障生活”。^①

(二) 促进农业生产发展

基于对“农村工作已开始进入了一个新的时期”这一认识,邓子恢“从长远、战略的高度提出了整个农村经济工作的两个中心任务:即不断增加农产品产量,不断增加农民收入。”^②同时,又深刻认识到,“发展贸易合作,加速城乡物资的流转,对农村生产是很重要的”,^③因而主张发展供销合作社,促进农业生产发展。

首先,供销合作社收购农副产品直接改善了农民经济状况,激发生产积极性,提升其再生产能力。农民“生产出来的东西,部分供自己消费,一部分就要把它出卖再换回他所需要的东西,供销合作社把帮助他出卖这些东西,他才高兴生产,因此没有供销合作社或供销合作社不好,就会使农业生产发生困难”。^④农产品滞销,农民“副业收入就少了,购买力就低了,生活也很难改善,也就会影响其再生产能力,影响农业生产”。^⑤其次,供销合作社大力供应生产资料,促进了农业生存发展。邓子恢提出,要将“供应农民生产资料,为农民发展农业生产要当作我们合作社的头等任务”,“供销合作社特别要帮助农民解决生产资料”,“生产工具不增加,牲口不增加,光靠农民的积极性是不成的”。^⑥再次,供销合作社增强了农业生产的计划性。农民作为小生产者“容易产生盲目性”,这“会使农民吃亏”,也会使“一部分农民遭到破产,一部分农民走上资本主义道路”,因此“要有计划的去发展生产”;供销合作社通过与农民订立结合合同、预购合同等“逐步推广与农民的合同关系”,是“把千百万个个体经济、个体农民、个体手工业吸引到国家计划经济的轨道中来的重要方法之一”。^⑦

(三) 巩固工农联盟并促进国家工业化发展

发展供销合作社,还是基于巩固工农联盟需要。邓子恢指出,第一、减除农民遭受的商业剥削,进一步巩固了工农联盟。“替农民解决了土地问题之后,接着就替农民剪除中间剥削”;“农民参加革命就是为了实际利益,我们要继续不断地帮助农民,以满足农民的要求,才能巩固工农联盟”。^⑧第二、供销合作社“一方面收购了农副产品解决了农民的推销问题,收购了工业原料和出口物资,另一方面替国家推销了大量工业品,供应了农民的生产生活资料,从供销工作中团结了大部分农民,巩固了工农联盟”。^⑨第三、供销合作社“通过预购合同、供应合同和结合合同等等形式,逐渐增加农、副产品收购的计划性和工业品、手工业品供应的计划性,把农业生产和农村市场逐步纳入国家计划经济的轨道”;^⑩“在实现农业集体化以前,在大多数农民还停留在个体经济以前,通过供销合作社,在畅通商品流转过程中,把广大农民吸引到国家计划经济轨道中来,这是巩固工农联盟当前的重要环节”。^⑪

发展供销合作社,更是基于促进国家工业化考量。“逐步实现社会主义工业化,是决定国家命运

① 邓子恢:《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第274页。

② 刘江:《缅怀邓子恢同志,做好农业工作》,《人民日报》1996年8月29日。

③ 邓子恢:《农村工作的基本任务和中心环节(1953年4月23日)》,《邓子恢文集》,第337页。

④ 《邓老同志关于合作社工作报告(1953年5月5日)》,湖北省档案局藏,案卷档号:SZ1-02-0118-019。

⑤ 邓子恢:《农村工作的基本任务和中心环节(1953年4月23日)》,《邓子恢文集》,第338页。

⑥ 《邓老同志关于合作社工作报告(1953年5月5日)》,湖北省档案局藏,案卷档号:SZ1-02-0118-019。

⑦ 邓子恢:《农村工作的基本任务和中心环节(1953年4月23日)》,《邓子恢文集》,第338页。

⑧ 邓子恢:《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第272页。

⑨ 邓子恢:《邓老同志关于合作社工作报告(1953年5月5日)》,湖北省档案局藏,案卷档号:SZ1-02-0118-019。

⑩ 邓子恢:《中国共产党中央委员会代表邓子恢向中华全国合作社第一次代表大会的祝词》,《人民日报》1954年7月21日。

⑪ 邓子恢:《关于供销合作社的几个基本问题(1953年4月9日)》,《邓子恢文集》,第312页。

和前途的”。^①“我们要通过供销合作社来为农业生产服务,以达到发展生产改善人民生活提高农民购买力,……,扩大产品销售市场和工业原料”。^②邓子恢强调,“只有商业旺盛,城乡、内外畅通,工业品就可以下乡,农副土特产品就可以外销,城乡经济就可以活跃起来,就可以直接达到工农产品剪刀差缩小,农民收入增加;城市就业门路多起来,失业现象就会减少;税收增收,财政困难就可以缓解;这些也就是为工业发展铺平道路”。^③

二、如何发展供销合作社

(一) “制定好发展计划”、“从县里着手”“搭架子”

如何建立供销合作社?邓子恢认为首要制定计划。“各省市应该发展多少基层合作社,多少社员,多少股金,以及业务上要做什么,怎样做法,都要很好地订一个计划”;计划制定“要慎重仔细”,“不要订得太高了,也不要订得太低了,计划一经订定出来,就要切实执行”;制定之后,“可以按照工作计划的要求调配干部,搭起架子,推动工作”,并且业务发展也要有计划,“谁按计划完成百分之百,谁的工作超过计划,谁没有完成计划,都可以把计划作为检查工作的标准”。^④

至于建立供销合作社的具体办法,邓子恢提出“从县里着手”“搭架子”。“县是各种工作的基础”,“第一步就把县的架子搭起来”;在经济落后、干部缺乏地区,“可用筹备委员会的形式,请有关合作的机关、团体负责人做委员,使之共同负责计划并推进一县的合作社工作”,县社建立后,“就可向区、乡、村展开工作,突破一点,扩至全面”。^⑤不同地区基层社的建立也不同,“华北、东北按集镇建社,现在又在以乡建社”,“在中南地区是按区建社”,并且上级社“要去帮助基层社、县社培养独立经营的能力”,在业务上县社、基层社“经营地方工业和手工业品及上级社分配下来的采购任务和小土产”,上级社经营“外销和大城市工业品及下级社不能经营的东西”。^⑥总之,“省联社和全国总社必须加强对县联社和基层社的组织领导和业务领导,并且在业务经营上尽可能地帮助县联社和基层社”。^⑦

(二) “一挤二挖三培养”充实干部队伍

建立供销合作社,“要搭架子展开工作,就得有干部”。^⑧但是,中华人民共和国成立初期干部严重不足,邓子恢在中南地区工作时就遇到“干部又少,摊子不易摆开”的困境。^⑨供销合作社亦是如此,以湖北省为例,至1951年8月,全省供销合作社“有干部1544人,基社干部2210人,正在训练共828人”,“50个县建立业务机构,平均每县40人,共2千人”;不仅数量少,而且“85%是新干部”,“在政治业务水平上不高,还有个别干部工作作风不好,贪污、投机等行为”。^⑩

①邓子恢《论中国农业社会主义改造(1953年11月2、3日)》,《邓子恢自述》,第195页。

②《邓老同志关于合作社工作报告(1953年5月5日)》,湖北省档案局藏,案卷档号:SZ1-02-0118-019。

③《邓子恢传》编辑委员会《邓子恢传》,第389页。

④邓子恢《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第275页。

⑤邓子恢《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第274-275页。

⑥《邓老同志关于合作社工作报告(1953年5月5日)》,湖北省档案局藏,案卷档号:SZ1-02-0118-019。

⑦邓子恢《中国共产党中央委员会代表邓子恢向中华全国合作社第一次代表大会的祝词》,《人民日报》1954年7月21日。

⑧邓子恢《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第275页。

⑨《邓子恢委员关于华中中南工作情况的报告(1949年12月2日在中央人民政府委员会第四次会议上)》,湖北省档案局藏,案卷档号:GM6-1-009-002-0002。

⑩《杨局长在第二届专市合作科长联席会议的总结报告(1951年8月9日)》,湖北省档案局藏,案卷档号:SZ76-01-0089-001。

针对供销合作社干部不足问题,邓子恢认为“只要把工作展开了,自然可在工作中培养干部”,并且提出“一挤二挖三培养”的办法。在他看来,一个合作社至少要有三种人才:一个会做群众工作的,一个会办业务的,一个会记账的。“贸易干部有些业务经验,群团和土改干部有些群众工作经验”,因此“挤”和“挖”主要是指从“贸易部门”、“工会、农会、妇联等群众团体”“挤挖些干部做合作社工作”,“土改干部,也可以转移一部分办合作社”;而所谓“培养”,就是“业务训练”,对从各方面抽调的干部“给以相当的合作业务训练”,训练“二三星期就可以”,“教几项必需的知识就行”,“主要的作用就是叫他们见见面,实际上转到合作社工作岗位上来”。^①

(三) 以业务促发展“自成一个经营体系”

邓子恢很早就认识到,“要使群众加入合作社,的确得到利益,才能更加鼓起群众的信心与兴趣而促成合作社的发展”。^② 针对供销合作社如何发展壮大这一具体问题,他提出以业务促发展的办法。“有了一部分社员,收集了一部分股金,就开始经营业务,不必等到万事俱全后才开始营业”,关键是要让群众得到实惠,进而使其主动入社。“群众是最现实的”,他们“主要的要求是能买便宜东西,有便宜东西买就会参加合作社”,“一见到合作社不是说空话的,……,没有入社的自然会踊跃入社,没有缴股的也自然踊跃缴股”。^③

邓子恢还指出,供销合作社要“自成一个经营系统”。具体而言,要“按自己业务需要与各地物资流通情况,建立自己的批发站,并允许它直接与各地国营工矿订货”;在系统内部,基层社直接向县级社等上级社订货,强化层级之间业务联系,上级社“则根据县、区社需要,予以协助”,实现“基层社为社员服务,上级社为下级社服务”。^④ 邓子恢这一思考,科学回答了刘少奇早前提出的上级社与基层社的关系问题。刘少奇曾提出,基层社与上级社要“密切联系”“使上下形成整体”,两者“如何联系得好,应研究出一套制度来”。^⑤ 并且,邓子恢这一思考也经受住了实践检验。在他的领导下,“1950年初建立起全中南区的省市县地县供销合作社系统”。^⑥ 至1954年7月,全国性的供销合作社系统也建立起来,“形成了一个遍布全国各地的新型贸易网”。^⑦

三、发展供销合作社要注意的问题

(一) 要坚持群众路线

坚持群众路线,是发展供销合作社要注意的第一个重要问题。邓子恢强调,“合作社是群众性的组织,办合作社一定要走群众路线”。^⑧ 这一主张继承了毛泽东论合作社的基本观点,毛泽东曾指出,合作社“就是为群众服务,这就是处处要想到群众,为群众打算,把群众的利益放在第一位”。^⑨ 并且,这也是邓子恢长期从事革命与建设工作的真切体会。他后来在中共“八大”的发言中总结说,“我们党在三十多年的农民运动中”“积累了丰富的经验”,“其中最重要的,我认为有以下三点:第一,必

① 邓子恢:《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第275-278页。

② 邓子恢:《发展粮食合作社,巩固苏区经济(1932年8月30日)》,《邓子恢文集》,第42页。

③ 邓子恢:《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第275-276页。

④ 邓子恢:《关于供销合作社的几个基本问题(1953年4月9日)》,《邓子恢文集》,第315页。

⑤ 刘少奇:《合作社业务的若干问题(1950年8月15日)》,中共中央文献研究室、中华全国供销合作总社《刘少奇论合作社经济》,第93页。

⑥ 李雪峰、杜润生等:《邓子恢同志在中南的卓越贡献》,《回忆邓子恢》编辑委员会《回忆邓子恢》,第267页。

⑦ 中华全国供销合作社《中华全国合作社第一次代表大会重要文件》,北京:财政经济出版社,1955年,第9页。

⑧ 邓子恢:《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第277页。

⑨ 毛泽东:《论合作社(1943年10月)》,杨德寿编《中国供销合作社史料选编》(第2辑),北京:中国财政经济出版社,1990年,第333页。

须坚决代表农民的根本利益,又必须善于适应农民当前的切身利益要求;……;第三、必须自始至终坚持群众路线的工作方法”。^①

发展供销合作社,为什么要坚持群众路线?邓子恢与刘少奇后来所提出的“社员就是合作社的‘老板’”观点高度一致,^②他指出,“合作社的老板在下面,不在上面,社员群众就是合作社的老板,伙计做事不听老板的话,一定垮台”;并且,作为“工农群众组织”,“必须根据群众的需要经营业务”,否则“他们只要不同你做买卖,你就垮了”,因而“不听取社员的意见”“一定行不通”。^③那么,又该如何坚持群众路线?邓子恢认为,一是“要能与群众打成一片”,“生活要群众化”,“言语要通俗化”,如“业务”可说成“生意”、“会计”可以称“账务”,“土俗些,群众易懂,又何必不通俗呢?”二是要研究群众的消费需求与消费习惯,不能“在六月天里买皮袍子”,也不能“群众要粤盐你买浙盐,群众要浙盐而你买粤盐”。^④

(二) 要处理好与国营商业的关系

“各级联合社与国营贸易机关如何分工,是很重要的问题”。^⑤邓子恢认为,首先,供销合作社必须服从国营贸易的领导。它作为国营贸易公司的“推销网、采购网”,“是国营经济在农村中的有力助手和支柱”。^⑥因此,在价格政策上,“价格一经国家决定,就要执行”;在业务上,“要服从国营计划领导,同时一定要完成国家的收购任务”,并“帮助国家推销工业品和积压的东西”。^⑦其次,国营贸易公司“应把推广合作社,扶助合作社,当作自己的重要任务”。^⑧要将“国家的需要与合作社的可能结合起来,合作社不可能,就不能硬性分配任务”。^⑨并且“好好地指导下,务必大力帮助合作社,莫抱本位主义或赚钱思想”。^⑩再次,两者“要有明确的分工”,“国营管城市,合作社管农村”:“在十万人以下的城市或五万人口以上的城市供应业务交国营,农村国营移交给合作社”。^⑪

邓子恢这一思考极具理论价值,周恩来后来在全国财经会议总结讲话中着重强调供销合作社与国营贸易的关系。“国家商业的领导机关应对合作社加强业务上的领导,划分彼此间的经营范围,并给予便利,使其成为国营商业的有力助手,以建立与广大农民和手工业者的密切联系。合作社亦应尊重国家商业领导机关在业务上的领导地位而不应与之对立”。^⑫

(三) 要处理好与私营商业的关系

发展供销合作社还必须注意的一个重要问题,是要处理好与私营商业的关系。在旧中国,合作社作为“工农阶级抵抗私人资本剥削的经济组织”,与私营商业是对立的。^⑬但是,在中华人民共和国

① 邓子恢《在社会主义基础上进一步巩固工农联盟》,《人民日报》1956年9月23日。

② 刘少奇:《关于合作社问题的决议(草案)(1951年9月)》,中共中央文献研究室、中华全国供销合作总社《刘少奇论合作社经济》,第131页。

③ 邓子恢:《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第277页。

④ 邓子恢:《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第277页。

⑤ 刘少奇:《合作社业务的若干问题(1950年8月15日)》,中共中央文献研究室、中华全国供销合作总社《刘少奇论合作社经济》,第91页。

⑥ 邓子恢:《中国共产党中央委员会代表邓子恢向中华全国合作社第一次代表大会的祝词》,《人民日报》1954年7月21日。

⑦ 《邓老同志关于合作社工作报告(1953年5月5日)》,湖北省档案局藏,案卷档号:SZ1-02-0118-019。

⑧ 邓子恢:《论国家贸易部门的任务(1949年9月)》,《邓子恢文集》,第222页。

⑨ 《邓老同志关于合作社工作报告(1953年5月5日)》,湖北省档案局藏,案卷档号:SZ1-02-0118-019。

⑩ 邓子恢:《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第276页。

⑪ 《邓老同志关于合作社工作报告(1953年5月5日)》,湖北省档案局藏,案卷档号:SZ1-02-0118-019。

⑫ 周恩来《关于财政、税收、商业、粮食、银行等项工作今后的方针任务(1953年8月11日)》,中共中央文献研究室、中央档案馆《建国以来周恩来文稿》(第九册),北京:中央文献出版社,2018年,第61-62页。

⑬ 邓子恢:《目前各级财政部门的中心工作(1932年9月13日)》,《邓子恢文集》,第46页。

成立初期,邓子恢强调供销合作社与私营商业“应该分工合作”,“应让一切有益于国计民生的私商发展,不要过早过苛限制”。^①这与毛泽东有关私营商业的思考高度一致。毛泽东在1950年4月的一份批语中指出,“应限制和排挤的是那些不利于国计民生的工商业”,“而不是正当的有利于国计民生的工商业,对这些工商业当它们困难时应给以扶助使之发展”,与私营工商业“应当划分阵地,即划分经营范围”,“不要垄断一切”。^②

邓子恢认识到私营商业对国民经济的恢复与发展具有重要作用,一再强调“对私人资本的作用要有正确的估计,过早过严地限制私人资本发展,那便是错误的”;“切实保证”私商“交易自由”,“严防不必要的统制”。^③他也鼓励私商守法经营,与国营商业、供销合作社共同促进国民经济恢复与发展,“在整个国民经济中私营工商业仍有其地位和前途,私营工商业者不应悲观失望。必须认识到,做好物资交流工作,自己既能获得利润。同时也是自己为人民服务的具体道路”。^④

四、余论

邓子恢对供销合作社的探索,有着较为清晰的演进轨迹。上世纪20年代末30年代初,他在闽西革命根据地创办合作社,拟就颁布《合作社条例》等,是其探索商品流通领域的合作组织之肇始,可以作为其探索供销合作社的发端。中华人民共和国成立前夕,在对华中地区工商贸易问题的思考中,提出“在农村则应组织一揽子的农民合作社,包括消费合作社、信贷合作与供销合作三种性质在内”,^⑤标志着他正式开始思考供销合作社问题。中华人民共和国成立后,他以领导中南区农村经济恢复与发展为契机,进而全面、系统思考供销合作社创办与发展问题。1954年中华全国合作社第一次代表大会召开,以此为标志,新中国供销合作社事业正式走上正轨,加之1955年全国农业合作化高潮出现,邓子恢作为中央农村工作部部长,对农村经济关注的重心也就放在了农业合作化的思考。但他一直心系农村供销合作社发展,1961年4、5月,在福建进行农村调查时,针对供销合作社与国营商业合并后出现的系列问题,仍然强调“在公社以下和县一级把供销社重新建设建立起来”。^⑥

邓子恢对供销合作社的探索,也具有极其鲜明的特点。首先,上述思考折射出他对中国农民务实秉性的深刻认识。如强调通过实际利益吸引农民入社,通过发展业务壮大合作社;再如针对农民喜欢自由贸易的特点,主张供销合作社要与正当、合法经营的私营商业保持合作,“我们的基本方针,是发展公营,推广合作,扶助私营”。^⑦排挤、打压私营商业,“是破坏与农民的关系,因为农民是喜欢自由贸易的”。^⑧其次,邓子恢上述思考还体现出他对中国农村经济发展问题的深刻认识。在发展阶段上,他认为“农民要求解决问题,有三个阶段的不同,我们帮助农民也应当解决三种不同的问题”——“第一迫切要求的,是推翻封建势力的压迫,解决土地问题”;“第二阶段的问题,是要从商业上去剪除农民所受的中间剥削”;“第三阶段的问题,是大量供给耕种机器、化学肥料和各种科学生产

①邓子恢《邓子恢同志在中南局城市工作会议上的总结报告(1951年5月28日)》,湖北省档案局藏,案卷档号:ZNA1017,第28页。

②毛泽东《在全国统战会议工商组讨论会的一份发言记录稿上的批语(1950年4月)》,《建国以来毛泽东文稿》(第1册),北京:中央文献出版社,1987年,第292-294页。

③邓子恢《邓子恢同志在中南局城市工作会议上的总结报告(1951年5月28日)》,湖北省档案局藏,案卷档号:ZNA1017,第25、28-29页。

④邓子恢《国营、合作与私营分工合作,开展物资交流(1952年7月10日)》,《邓子恢文集》,第309页。

⑤邓子恢《论国家贸易部门的任务(1949年9月)》,《邓子恢文集》,第222页。

⑥邓子恢《关于龙岩调查(1961年6月25日)》,《邓子恢文集》,第503页。

⑦《邓子恢传》编辑委员会《邓子恢传》,第390页。

⑧邓子恢《邓老同志关于合作社工作报告(1953年5月5日)》,湖北省档案局藏,案卷档号:SZ1-02-0118-019。

技术,使农业机械化、集体化”。^① 土地改革完成后,农村经济发展亟需解决“第二阶段的问题”,故而发展供销合作社减除“中间剥削”。在发展方式上,他主张从商品贸易领域着手,“仅靠工业,缓不济急”,“只要商业兴旺,城乡内外畅通,经济就可以活跃起来”。^② 供销合作社使城乡物资交流畅通,促进农村经济恢复与发展,不仅巩固新生政权的政治基础,也为工业化奠定基础。

邓子恢上述思考还具有重要的理论价值。首先,这些思考与毛泽东、刘少奇对发展供销合作社所提出的指导原则高度一致,是对中国共产党人探索与发展供销合作社的理论的丰富与发展。在中华人民共和国成立初期,毛泽东主要是从宏观原则如合作社性质、合作社要坚持群众路线等方面对发展供销合作社进行理论指导,如他曾指出,“农村里一切明白道理的人都应当积极加入带有社会主义萌芽性质的互助组,加入半社会主义的生产合作社和供销合作社”,^③强调其的“半社会主义性质”。刘少奇“在中央分管全国合作总社的工作”,负责“研究、指导供销合作社的建设和发展问题”^④,“对发展我国合作社的重要性、必要性从理论上作了深刻阐述,系统地提出我国合作社的路线、方针、政策以及应采取的步骤和方法”,^⑤如供销合作社的“基本任务”,他将其归结为“使社员避免中间剥削”。^⑥ 邓子恢遵循了毛泽东与刘少奇有关供销合作社的理论,在对供销合作社性质、目的、任务等方面的理论阐述上与其高度一致,并且又将对供销合作社的思考深入、具体到诸如从县着手“搭架子”、通过开展业务培训合作社干部等实践层面。这显然与其在中华人民共和国成立初期先后担任中南区军政委员会副主席与中央农村工作部部长,直接领导与擘划农村经济恢复与发展工作密切相关。此外,需特别指出的是,邓子恢上述思考还丰富与发展了中国共产党人探索向社会主义过渡的理论。他“在中南还设想过,农民经过土地改革之后,要经一个供销合作阶段,然后进入集体化”。^⑦ 这一思考与列宁的社会主义过渡理论相吻合,“列宁曾认为类似这种体制的农产品供销合作社,可以作为组织农民进入社会主义的适宜形式”。^⑧

邓子恢这些思考对新中国初期经济恢复以及供销合作社发展产生了重大影响。从中南区经济恢复情况来看,至1950年国庆时,整个中南地区“城乡关系已有极大改善,工农业产品的交换已纳入正轨”。^⑨ 这与邓子恢“在中南局成立之初,一上来就抓调整工商业”直接相关,诚如后来有评价说,中南地区“经济生活所以恢复较快,这和邓子恢抓经济抓在商业这个点子上,大有关系”。^⑩ 再就供销合作社发展来看,以湖北省为例,“1949年有基层社60个、职工250人”,“地市县尚未建立合作社领导机构”;到1951年,“县以上社发展到46个,基层社961个”,“入股社员发展到441万多人”;再到1952年,入股社员“增到746多万”,“基本上达到了户户入社”。^⑪ 就全国范围来看,“在邓子恢的倡导下,供销合作社组织有了较大的发展,到1954年秋,全国已有2500个县联合社,在农村设立了11.8万多个零售店,2万多个流动售货组,农民许多卖的和买的,已经不经过私商,而是经过供销合作社”。^⑫

① 邓子恢《在农村组织合作社(1950年12月6日)》,《邓子恢文集》,第271-272页。

② 杜润生《杜润生自述:中国农村体制变革重大决策纪实》,北京:人民出版社,2005年,第4页。

③ 毛泽东《对中央关于统购粮的宣传要点稿的修改(1953年10月31日)》,《建国以来毛泽东文稿》(第4册),北京:中央文献出版社,1990年,第379页。

④ 李新芝、谭晓萍主编《刘少奇纪事1898—1969》(下),北京:中央文献出版社,2011年,第604页。

⑤ 《刘少奇与新中国建设》编辑组编《刘少奇与新中国建设》,北京:中央文献出版社,1994年,第34页。

⑥ 刘少奇《合作社的地位与作用(1948年12月25日)》,中共中央文献研究室、中华全国供销合作总社《刘少奇论合作社经济》,第24页。

⑦ 《邓子恢传》编辑委员会《邓子恢传》,第512页。

⑧ 杜润生《是非功过,自有历史评说》,《回忆邓子恢》编辑委员会《回忆邓子恢》,第54-55页。

⑨ 邓子恢《中南一年回顾》,《人民日报》1950年10月1日。

⑩ 《邓子恢传》编辑委员会《邓子恢传》,第441-442页。

⑪ 湖北省供销合作社联合社编《湖北省供销合作社志》,内部发行,1988年,第42页。

⑫ 《邓子恢传》编辑委员会《邓子恢传》,第513页。

邓子恢对供销合作社上述思考中的个别内容无疑已经烙上历史的印痕,但其中有关对供销合作社发展的一些原则性思考,比如发展供销合作社要坚持群众路线、发展供销合作社能够巩固工农联盟等内容,对新时代探索供销合作社深化改革路径,以在加快推进农业农村现代化、巩固党在农村执政基础方面发挥重大作用,仍极具借鉴意义。

(责任编辑:张 开)

Deng Zihui's Thought on Supply and Marketing Cooperatives in the Early Years of People's Republic of China

LI Xuetao

Abstract: In the early years of the People's Republic of China, Deng Zihui explored the reason why China had to develop the rural supply and marketing cooperatives, aiming to reduce the intermediate exploitation in rural areas, promote the development of agricultural production, consolidate the alliance between workers and farmers, and promote industrialization. After that, he put forward a series of views on how to develop supply and marketing cooperatives, arguing that when building the supply and marketing cooperatives, we must adhere to the mass line and appropriately handle their relationship with state-owned commerce and private commerce. These thoughts reflect Deng's deep understanding of the pragmatic nature of Chinese farmers and China's entry into a new stage of rural problems, and enrich the scientific connotation of the CPC's exploration of the theory of supply and marketing cooperatives and the theory of socialist transition, thus having important theoretical value and practical significance.

Keywords: Deng Zihui; supply and marketing cooperatives; intermediate exploitation; agricultural development; industrialization

About the author: LI Xuetao, PhD in History, is Associate Professor at School of Marxism, Wuhan University(Wuhan 430072) .