

新中国成立初期供销合作社 对农民日常生活的影响

张晓玲

摘要：新中国成立初期，为满足农民流通需要，新政权大力发展供销合作社。供销合作社对农民日常生活有着深远影响，它不仅便利了农村商业流通，促进了农村经济发展，而且把农村经济逐渐纳入计划经济体制下。在供销合作社运行过程中，它对于农民日常生活既有积极影响，也有消极影响。

关键词：新中国成立初期；供销合作社；农民；影响

中图分类号：K271 **文献标识码：**A **文章编号：**1006-2335(2014)01-0055-05

新中国成立以前，中国共产党就在一些地方建立了旨在使农村贸易社会主义化的供销合作社。新中国成立初期，全国的供销合作社获得了快速发展。这不仅对稳定物价，开展城乡物资交流，促进农业生产的恢复和发展及农民经济的上升起到了一定的积极作用，而且把农村市场逐渐纳入社会主义的计划经济体制下。1954年，全国基层合作社已发展到约3万个，共组成2000多个县联合社，供销合作社社员数有1.55亿。^[1]到1955年，合作社和国有公司一起至少已经掌握了农村市场零售商业的半数。^{[2](P127)}基层市场上的店主和行商们在极大的程度上依赖社会主义商业提供货源。^[3]目前，学术界关于供销合作社的研究主要集中在对供销合作社理论和性质的宏观探讨上，^①而关于供销合作社对于农民日常生活的影响研究则关注较少。鉴于此，本文拟梳理相关资料，对新中国成立初期供销合作社对农民日常生活的影响做一探讨。

一、供销合作社对农民日常生活的积极影响

供销合作社建立和出现的最初目的是为农民服务，为农民办事。即“第一，把他们多余的生

产品推销出去，并且在价格上不使他们吃亏；第二，供应他们所需要的生产资料，并且在价格、质量和供应的时间上都不使他们吃亏；第三，供应他们所需要的生活资料，同样在价格、质量、时间上都不使他们吃亏，能较市价便宜一点。”^{[4](P223)}“减除中间剥削，是合作社的基本目的。”^{[5](P16)}供销合作社的建立主要是为农村经济的恢复、发展和解决农民生产生活中的产、供、销困难而服务的。由于供销社提供的商品质优价廉，切实为农民服务，遂很快占领了农村大部分市场，为推动农民经济的发展起到了积极作用。

在湖北，1953年供销社供应额占农民全部购买额的45%，1954年增加到66.18%，绝对值比1953年增加47.03%。供应农民的生产资料，1953年的供应额占供销社的生产、生活资料总额的15.35%，1954年增加到15.94%，绝对值比1953年增加52.66%，而生活资料供应额比1953年增加46%。在收购方面，1953年收购额占农民全部出售总额的32.33%，1954年因粮食移交国营，但收购额仍占农民全部出售总额的30.12%，绝对值只降低0.91%。收购的副业

张晓玲，女，经济学博士，内蒙古财经大学经济学院讲师，研究方向为中华人民共和国经济史。

产品比 1953 年增加 7%。谷城县粟谷社 1954 年收购的药材比 1953 年增加 364.59%，收购的木耳增加 153.41%。不少群众很拥护供销合作社，如孝感县太子乡农民说：“供应及时，价格合理，质量可靠，秤平尺足，老少无欺。”麻城县四山乡的农民说：“过去私商用一杯茶，一支烟的假殷勤，换去了大斗小秤，现在有了合作社，谁还去找他。”^{[6](P104)}

在湖南，1952 年供销社的生产资料供应占供应总额的 8.63%，生活资料占 91.37%。1953 年生产资料供应占供应总额的 17.15%，数量比 1952 年增加 3.5 倍；生活资料占 82.85%，数量比 1952 年增加 0.85 倍。1954 年生产资料供应占供应总额的 22.92%，数量亦比 1953 年增加 1.46 倍，生活资料占 77.08%，数量比 1953 年增加 0.42 倍。^{[6](P133)}

在江西，1954 年供销社供应农民生产、生活资料 241523 元，占农民购买生产生活资料总额的 62.13%，比 1953 年增加 66.52%。供销社推销农民主要农副产品 153070 元，占 1954 年农民出售农副产品总额的 24.83%，比 1953 年上升 130.14%。1954 年农民向私商购买生产生活资料占购买总额的 24.29%，比 1953 年下降 41.39%。农民向私商出售农副产品占出售总额的 16.32%，比 1953 年下降了 44.35%。^{[6](P179)}

在广西，据 133 户的典型调查，1954 年向供销社购买生产、生活资料的总额占农民购买总额的 55.78%，比 1953 年增加 93%。农民向私商购买生产、生活资料仅占农民购买总额的 24%，比 1953 年下降了 28.5%。^{[6](P313)}

在山西，1954 年供销社在城乡交流中所占的比重为 74.5%，其中，生产资料供应占生产资料供应总额的 71.8%，生活资料占 74.9%。^{[6](P18)}

由上述资料不难看出，新中国成立初期供销合作社供给生活资料多，而供给生产资料少，“有些地方甚至根本不注意生产资料的供应”。^{[5](P26)} 对于这些问题，供销社负责人很快注意到，并逐渐加大生产资料的供应。各地历年供销产品类型比例变化亦说明这一点。总体来讲，供

销社在逐渐代替私商的过程中，在稳定物价，支持农民生产，解决他们的生产、生活困难方面起到了积极作用。他们为农民提供一些质优价廉的生产生活用品，为农民收入的增长和经济水平的提高起到了应有的作用。因为合作社必须忠实于农民，诚心诚意地为农民办事，“这是合作社一切业务经营和一切工作一时一刻也不能忘记的直接目的”。“赚取利润就不能作为合作社唯一的或主要的目的，而只能作为一个附带的目的，或者只是作为办好合作社的若干必要条件之一。”^{[4](P228)} 于是，供销社在农民生产、生活中的地位迅速提升，逐渐垄断了农村大部分市场，而私商的地位则日渐削弱，逐渐退出农村市场。农村市场迅速地变成了社会主义性质的市场。

二、供销合作社对农民日常生活的消极影响

1953 年过渡时期总路线提出后，农村社会主义改造的步伐不断加快。供销合作社运行的目的也逐渐由满足农民日常生活需要向引导农民走上计划经济的更高目的过渡。私商要么被排挤或歇业，要么被加入国营企业或供销合作社。农村原有的传统集市市场的功能逐渐消退，农村市场正在被庞大的官方机构所吸纳。国家试图用统一计划来代替自由市场机制，切断农民经济与市场的联系。弊端不断出现，深刻地影响着农民的生产生活。1954 年，由于供销社零售前进过快，对私商的排挤又多，私商被排挤后，整个农村市场的零售点迅速减少，市场萧条，而供销社由于人力不足，经验不多，对整个市场的供应难以承包，导致有的商品供应不上，造成农民购买排队的状况。特别是对一些次要的、零星的或易于霉烂的产品，没能及时地组织收购和推销，以至于出现有些产品“产区无人要，销地买不到”的现象，^[7]甚至农民必须“为买盒烟或打一二两酒而进城”的现象，这是“把主要注意力投入合作商店组织的结果”^{[2](P129)}。供销社对农民的消极影响具体主要表现在以下几方面：

(一) 供应不合农民需要，商品严重积压或脱销

供销社内部自上而下的调拨、分配制度,不能使基层单位按照农民的实际需要来组织货源。许多小宗商品,由于花色样式多,规格、质量、成熟时间都不一致,但供销社对这些产品往往是以统一价格,好坏一起收,销售时也没有品质差价和季节差价,这不仅导致供销社的大量商品积压,而且严重影响农民和手工业者的生产积极性。此外,供销社强调计划性,而农民的需要是经常变化的,这更加重了商品积压或脱销的程度。

如山西阳高县下深井社,1955年前半年曾积压各种物资达4218元,占该社总金额9269元的45.5%。兴县王家庄社购买的卡叽、绸缎之类的商品长期难销,1955年中秋节前买来的福州月饼每斤贵至1.04元,只卖了8斤,其余全部积压。而群众要的5架玉米脱粒机、1张新式步犁,一无所有。^{[6](P17)}

湖北孝感县花园区积压商品占全部流动资金的15%。如8角一尺的康乐呢,9.95元一个的长城热水瓶,农民反映“这些好东西,我们只能瞧一下”。1955年调进硫酸铵75686斤,只卖35536斤。当阳县慈化区疋头部库存达4万元以上,相当于半年的销售量。1955年元月,一次买杂糖30多箱,结果变质,损失481元。谷城盛康社张明分店有卖了3年还卖不出去的农具67件。麻城县白泉社积压过磷酸钙值6319元,经理邬燕飞说:“不适合我们这里,我们有什么办法。”^{[6](P104)}

湖南长沙县黄花区社1954年购买的卫生衣大批积压,估计还可卖一年半,积压的灯盏3年也卖不完,饼干、红枣、荔枝、榨菜等商品因长期积压,霉烂变质,结果只好以7、8、9折出售,损失约8000元至10000元。沅陵县凉水井区社1955年积压的几项主要商品价值282元。其中,加工扮桶12只,比当地的老式扮桶横直小2、3寸,比新式的更小,社员反映:“新不新,老不老,宁愿多花点钱自己做。”因而社员需要的买不到,供销社则形成积压。而当地农民迫切需要的犁头,因区社没有组织加工,造成脱销。^{[6](P134)}

江西丰城县爱国、上高县新华、浮梁县蓝田、九江县石门等乡的区社均有完不成与农业社、互助组签订的供应石灰、化肥、竹篾农具等合同的现象,贻误了生产。1955年春,丰城爱国乡区社经营桐油,春缺秋来,不适合农时,只有卖给农民点灯。1955年春季采购了一批毛竹,因贻误了修理农具的季节,损失240多元。再如纺绸、鱼肝油、补脑汁等因不适合群众需要,一直积压着销不出去。^{[6](P179)}

在河南,1955年全省的生产资料准备总额,有旧币1898亿元是积压的商品(水车、虫药),占总额的26.5%。旧式小件农具准备得还很不够,而且在已掌握的小件农具中有不少数量还不适合农民要求。^{[8](P680)}由于许多商品经常脱销,又不能满足农民的需求,河南遂平县农民需要“跑20来里路才能买到东西”^{[8](P729)}。安阳县白璧乡的李世民反映说:“俺借着吃盐已经三天了,忙着整理棉花,现在老抽不出空去赶集。”^{[8](P719)}

(二)强迫摊派生产资料

由于国家计划与农民需要的不完全一致,许多地方强制推销商品,摊派生产资料,不仅严重影响农民的生产生活,还加重农民的负担。

山西定襄县1952年秋在全县布置推销水车290部、步犁150张、细肥236万斤的任务。结果有200部水车、220张步犁没有推销出去,积压资金6亿元,已经推销出去的步犁也坐了“禁闭”。阳曲县前阳坡村只有120亩平地,本来只有一、二张步犁就够用了,结果给群众摊派了十张。^[9]崞县二区区委会干部丁汉保,强迫与南街村长订推广步犁的协议,因该村长未与农民商谈,不愿订立协议,丁汉保便指责说:“不贷步犁就是在生产战线上不积极”,将村长留难三天。南街村群众知道此事,很不满意地说:不要因咱不贷步犁让村长受难。结果派人贷回27张犁,但这些犁大部未用。阳曲阳兴镇供销社主任王二旦,按县里提出的“水车化”的口号,也来了个“水车化”,结果在一个沟推销了45部水车,一部也没用。群众反映说:“二旦为了当模范,水车闹下一河滩,二百多万元的‘黑驴子’白花了

钱!”忻县二十里铺,则按有牲畜户摊派。每个有驴户出旧币三万元,有牛户出旧币四万二千元,无牲畜户即按劳动力强弱摊派。把生产资料分配到群众手里,就强迫要款。定襄横山村农民王有槐,因还不起生产资料款,被迫卖地八亩。复兴村农民张吉和被迫卖房五间。因此,很多农民十分不满,把供销社看成“债主”,有的村群众就不敢见供销社的干部。定襄芳兰村村长,1952年带头购买了70万元的生产资料,全家六口人,只打下六大石粮食,因还不起生产资料款,又从信用社贷款20万元,全家生活也受到影响。^[9]

(三)供应商品价格高

商品由供销社和国营公司统一收购后,由于经营环节多、费用大,导致供应商品价格提高,使农民的利益受损,影响农民生活。

以河北省为例,怀来县经营的苦杏仁,1955年以前,是由县社经营,直接交出口公司,专区供销社只提取0.5%的组织费用。到1956年,改为专、县两级经营,由基层社代购。这样改变后,商品却仍是由县社仓库验质后,直接交出口公司。通过专区供销社这一环节的结果,使每担杏仁的差价,由原四元五角,增到八元二角,其中的间接费用,也由原来的一元八角二分,增至三元六角七分。^{[8](P686)}

又如陕西省的土产、干鲜果等商品,在本省内,从采购到供应,一般要经过产地基层社代购、县社经营、省社经营、销地的县社批发、基层社零售等4、5个环节。供应出口的商品,也要经过基层社代购、县社经营、省社经营等三道环节,流通费用很高。^{[8](P686)}

再如湖北省沔阳县(今仙桃市)的西流河供销社,该区位于长江通顺河支流,与武汉市相距168华里,木船可以全年通行。西流河供销社历年来都是直接向武汉进货,两天就可到达,转运既方便,运费也比较低(每吨货物运费5元2角3分)。后来,根据行政区划改变了进货关系,西流河供销社改向沔阳城关各个国营公司进货。结果,不仅运输里程拉长230多里,周转时间也长了(货物从汉口经仙桃,再到西流河,需要10

天左右)。每一吨货物的运输费用比从武汉购进多付35元,提高5倍多。这个供销社全年进货1500吨左右,仅运费一项,就要多付5万元。^[10]

在天津,一些农民反映:“过去买合作社东西,又便宜又方便,现在(1953年)既不便宜又不方便,没有什么好处,还要我们拿股金,我们不拿。”“合作社不仅不便宜,还要社员证,谁跟你们生这个气……”^{[5](P60)}

供销合作社“一条鞭”的经营方式试图把自然市场体系的联网包括在互相分离的行政单位之中,从而导致中间环节繁琐复杂,费了许多周折和费用。行政中心地和经济中心地结合上的不完整既不是可以避免的,也不是无足轻重的,硬把自然市场体系的联网包括在互相分离的行政单位之中是不可能的。这种把市场系统和行政单位结合起来的做法给中国本来就贫乏的运输和贮藏设备增加了巨大的额外负担。反过来,从供销社对农民农副产品的收购来看,有的农副产品由于收购价格偏低,进一步损害农民的利益。此外,很多农副产品由于找不到销售出路,造成部分农副产品减产,从而使物资交流受阻,影响农民正常需要的满足。

三、结语

纵观20世纪50年代初期中国供销合作社对农民日常生活的作用,我们可以看出,1953年前的供销合作社由于坚持了为农民服务的原则,农民受益较多。合作社与农民的关系也较为融洽,在为农民推销产品、提供生产生活资料、减少私商的盘剥等方面的作用发挥得也最为充分。供销合作社对于推动农业生产的发展和农民生活的改善无疑起了重大作用。供销合作社是国家为服务农民并最终使农民纳入国家计划经济体系而建立的合作经济组织,所以供销社是具有企业性质的。但它又以服务农民为宗旨,所以“赚取利润不是它唯一的或主要的目的”^{[4](P228)},它还要不断满足农民生产生活中的许多需求,把一家一户的农民与市场联系在一起,并使农民不吃亏,至少不吃大亏。这就使供销合作社不仅具有企业特征,更兼有特殊的社会服务性

质。因为“如果没有这个区别,农民就不需要合作社,合作社就办不起来,即使办起来,在农民看来,也就与商人没有多大的区别。”^[4] (P227) 因此,供销合作社的目的和任务就是为了解决农民在流通领域中的困难,为农民生产生活服务的。其初衷和方向是正确的。1953年过渡时期总路线提出后,随着农村社会主义改造步伐的加快和农业集体化过程中急于求快作风的出现,供销合作社的企业功能日渐丧失,导致供销合作社在运行中出现了诸多不符合广大农民意愿的做法,如强迫摊派、商品短缺等。带有行政命令的经营作风不仅给供销社的生产经营带来诸多混乱和打击,更使为农民服务的目的成为空中楼阁,最终把过多的负担转嫁到农民身上。

注释:

如伯云分析了供销合作社的社会主义性质(参见伯云《我国供销合作社的社会主义性质》,《经济研究》1956年第5期);罗重一、苏晓云、李海红等探讨了刘少奇的供销合作社理论(参见罗重一《刍议刘少奇的“供销合作社制度”》,《毛泽东思想研究》2000年第2期;苏晓云《新中国成立前后刘少奇农村供销合作社思想探析》,《广西师范大学学报(哲学社会科学版)》2009年第6期;李海红《建国初期刘少奇的供销合作社理论探究》,《学术交流》2012年第8期);李海红考察了张闻天的供销合作社思想(参见李海红《建国前后张闻天的供销合作社

思想探究》,《学术交流》2013年第7期)。

[参考文献]

- [1] 苏星,杨秋宝. 新中国经济史资料选编[G]. 北京:中共中央党校出版社,2000.
- [2] (美)施坚雅. 中国农村的市场和社会结构[M]. 史建云,等译. 北京:中国社会科学出版社,1998.
- [3] 吴承明. 私营贸易的社会主义改造[J]. 人民中国,1956,(10).
- [4] 中共中央文献研究室. 刘少奇论新中国经济建设[G]. 北京:中央文献出版社,1993.
- [5] 全国供销合作总社. 中国供销合作社史料选编(第一辑)(上)[M]. 北京:中国财政经济出版社,1986.
- [6] 中共中央农村工作部办公室. 八个省土地改革结束后至1954年的农村典型调查[B]. 1958. 山西省档案馆藏,案卷号:21-8-1-2.
- [7] 潘静远. 为什么要开放自由市场[J]. 政治学习,1956,(11).
- [8] 中国社会科学院,中央档案馆. 中华人民共和国经济档案资料选编(商业卷)(1953-1957)[G]. 北京:中国物价出版社,2000.
- [9] 定襄等县强迫摊派生产资料影响群众生产[N]. 人民日报,1953-4-24.
- [10] 改进供销社的进货关系[N]. 人民日报,1963-2-21.

责任编辑:李丽娜