



# 大力推銷土產 活躍城鄉經濟

中南人民出版社出版

大力推銷土產  
活躍城鄉經濟

中南人民出版社出版

書號：(中)0622

**大力推銷土產活躍城鄉經濟**

---

編者 中南人民出版社  
編輯部

出版者 中南人民出版社  
(漢口黃興路21號)

發行者 紅華書店中南總分店

印刷者 中信印刷廠  
(漢口打銅街八號)

---

1—4,000

一九五一年十一月初版

定價(甲)4.600元

## 編者的話

推銷土產，是今年財政經濟工作中極端重要的工作。『人民日報』在四月十日的社論中明確地指出：『推銷土產，不僅是一個發展經濟的重要環節，而且也是有關千百萬人民利益的政治問題。』就中南地區而言，土特產在農民收入的總值中，一般達到百分之三十以上，在有些地方，甚至達到百分之五十；今秋，本區土地改革可以大部完成，農民生產情緒將大為提高。因此，大力推銷土產、活躍城鄉經濟，就尤其應當受到重視。本書編輯了有關中南土特產推銷的重要論述，其中有對於政策的闡釋，也有情況的研究和經驗的報導，可供各地執行工作時的參考。

## 目 錄

|                     |       |             |      |
|---------------------|-------|-------------|------|
| 大力推銷土產              | ..... | 本民日報「社論」    | (一)  |
| 大力推銷土產，是活躍城鄉經濟的中心環節 | ..... | 「長江日報」社論    | (六)  |
| 活躍城鄉物資交流            | ..... | 「長江日報」社論    | (三)  |
| 加強合作社組織土產山貨購銷工作     | ..... | 「長江日報」社論    | (八)  |
| 對於中南區第一屆土產產銷會議的幾點希望 | ..... | 中南貿易部部長曾傳六  | (二四) |
| 工商界必須爲土特產交流作進一步的努力  | ..... | 王光遠         | (二九) |
| 召開土特產展覽會是推銷土產的有效辦法  | ..... | 何世庸         | (三四) |
| 通力打開土產銷路            | ..... | 河南省商業廳廳長李友三 | (四三) |
| 有計劃地恢復各種廟會，擴大近地物資交流 | ..... | 石容          | (四四) |

河南土產的規格問題.....黎路(五)

加強土產購銷，活躍城鄉經濟.....「湖北日報」社論(三)

關於土產購銷問題.....湖北省商業廳廳長劉濟康(六七)

湖北省推銷土產工作中的幾個問題.....「湖北日報」(三)

爲進一步打開土特產內外銷路而奮鬥.....湖南省商業廳廳長徐明(七)

全面開展土產特產交流運動.....湖南省商業廳廳長王化民(八)

目前城鄉物資交流中的幾個問題.....湖南省商業廳經理處(九)

大家來經營豐饒的江西土特產.....江西省商業廳廳長趙發生(九)

江西國營商店搞活城鄉交流的幾個成功經驗.....中南貿易部副部長陳國(一〇)

改進土產規格是打開銷路的重要關鍵.....江西省商業廳計劃科(一〇)

論開展全國物資大交流.....「南方日報」社論(一一)

爲進一步展開城鄉物資交流大力推銷土產而奮鬥.....廣東省商業廳廳長朱竟之(一二)

廣西土產產銷會議的收穫.....孫祖年(一三)

## 大力推銷土產

「人民日報」社論

推銷土產，是一九五一年財政經濟工作中一個極端重要的工作。因為土產分佈廣，種類雜，數量多，在全部農民收入中佔很大比重。單據華北地區不完全統計，華北全區土產，除商品糧和棉花、烤菸葉、花生等經濟作物外，總值約合七十億斤原糧，約佔華北糧食總產量的四分之一。自去冬以來，經國營貿易機關、合作社和羣衆努力推銷的結果，華北全部土產已銷出百分之七十左右，約合原糧近五億斤，超過了一九五零年華北全部的公糧數目。其他各大行政區的土產數量也很大。這些土產如能全部推銷出去，對人民生活的改善，將起重大作用。照華北的材料，如果把土產全部推銷出去，就可抵銷農民全部農業稅的負擔，還另外有一些收入。這當然是一件大事。推銷土產的作用，不僅可以增加人民收入，充實人民經濟力量，而且還有如下的重要意義：

(一)由於農民出售了土產，增加了收入，購買力就提高了，因而擴大了工業品市場。北京去年十二月份十八個行業工業品銷售總值，較十一月份增加了百分之二十二。山西去冬有二五零億元的工業品銷入農村。唐山專區三十四個村統計，去冬三個月內增加牲口二三零頭，新添農具

一九五六件。河北棉農修葺房屋、穿花布、用熱水瓶者一天比一天多了。成安縣魏四村四百戶人家，平均一戶買兩個手電，四戶買一輛腳踏車。隨着物資交流的發展，各個城鎮工商業的戶數、資金，都有顯著增加。各地商業網亦開始恢復和建立。山西國營貿易機構在一九五零年增加了三倍，六個專區私商增加五七二七戶；邯鄲去年下半年九個行業增加了行棧一五一戶，資金七億餘元。工業產品，特別是輕工業產品，已感供不應求。這說明中國工業品的國內市場有無限廣闊的國地。

(二)由於國內市場的開闢和擴大，打破了美帝國主義者對我國某些出口物資的封鎖。有些原來外銷的土產，現在可以內銷了。例如桃仁，過去有不少的一部份銷售美國，今年一月間，山西派出推銷小組向國內各地推銷，僅在上海、武漢兩地就銷出了十萬多斤。因此，那些認為美國封鎖我們，土產便沒有銷路的看法，顯然是錯誤的。

(三)增加了國家稅收。物資交流的頻繁，和工商業的恢復與發展，加以抗美援朝政治教育的結果，提高了各界人民的政治覺悟，大家踴躍納稅，國家各項稅收都完成了任務，因而有力地支持了國家鉅大的財政需要。

推銷土產的工作，現在已受到城鄉各階層人民一致的歡迎。各階層人民因土產的交流而對人民政府更加擁護。不僅農民羣衆皆大歡喜，許多私商在推銷土產中賺了錢，他們說：『跟着人民政府走，準沒有錯。』這說明推銷土產，不僅是一個發展經濟的重要環節，而且也是有關千百萬人民利益的政治問題。各地領導機關必須善於掌握這樣一個重要的工作環節。

這一重要工作，許多地區雖然已經注意，但並不是已經被全國各地領導機關所普遍重視。推銷土產的工作，在全國的發展還是不平衡的。有的地區已作出了很大成績，有的才正在着手，有的至今尚未注意。我們希望已經作出成績的地區，要切戒自滿，要更系統地大規模地組織土產推銷工作，要着重為滯銷的土產找銷路，並使推銷工作經常化起來。凡重視不夠或尚未重視土產工作的地區，應立即加以重視，並採取有效辦法，積極地加以推銷。

為了解決土產推銷問題，應採取一系列辦法。開好各級各區的土產會議或土產代表會議，是完成推銷土產任務的重要關鍵。要想開好土產會議或土產代表會議，事先必須有適當準備，會中必須有貿易部門、合作社、土產公司、出口公司、銀行、稅務局、交通部門和工商聯合會、市集委員會、交易所、貨棧各方面的負責幹部以及各行業的私商代表、各類土產生產者的代表參加，並須首長負責，親自主持，講清推銷土產的重要性和國家獎勵經營土產的政策，克服某些幹部輕視商業的錯誤觀點，消除私商的各種顧慮，統一各方的認識，組織推銷的力量和步調。同時必須發動與會代表相互間充分介紹和研究土產的產、運、銷、規格、價格、季節性，和過去現在物資交流的路線等情況，定出推銷計劃，想出推銷辦法。如恢復和建立新舊商業網；建立貨棧；動員組織私商下鄉經營土產；建立和發展供銷社，使之真正成為經營土產的主要力量；推廣貿易合同制；組織城市與鄉村、地區與地區（如山西與河北，華北與華南，關內與關外）之間的物資交流；建立商情通報；加強運輸工作，除國家交通部門應有計劃地調整火車、輪船和汽車的運輸力量外，地方黨政領導機關還應積極建立推銷土產的運輸公司、聯營公司，發展運輸網，組織人畜

力，各種車船，疏濬內河、航道，和整修車馬大道，並幫助羣衆成立運輸合作社等。如條件可能，在這種土產會議或土產代表會議上，還可發動代表互相訂定書面的貿易協議，或簽定貿易合同；並設法建立持久的貿易關係。對這種會議的領導必須充分發揚民主，以便發動大家推銷土產的積極性。

大力推銷土產，只做了土產工作的一個方面。各地領導機關必須要有計劃地有分別地指導土產的生產。凡是銷路好的土產，應告訴羣衆提高質量，改進規格，降低成本，擴大生產；凡是暫無銷路，但改善規格後可以找到銷路的，應告訴羣衆，改善規格，斟酌銷路情況，適當地進行生產；凡是暫時有銷路，將來沒有前途的，應告訴羣衆，不要再繼續擴大生產；凡是現在將來均無銷路的，應告訴羣衆停產轉業。總之，要提倡有計劃地生產，力戒盲目生產。此外，還應勸告農民，不要把土產價格訂得過高，過高了便賣不出去。應該首先採取薄利廣銷的方針，只要打開了銷路，貨品有了信譽，價格自會逐漸高起來的。

推銷土產工作開展之後，各地必須同時考慮到由於土地改革完成、農業豐收以及物價穩定等，農民對於工業品的需求增加，工業品的供應漸見不足的情況，並且要預先設法予以解決。對於工業品不足的問題，如果不及早注意，逐步地求得解決，城鄉交流仍將有停滯的危險，工農業產品剪刀差將會更加擴大，這將引起農民極大的困難和不满。解決這一問題的方法，在於有計劃地放手發展地方工業，其中主要是輕工業；同時有計劃地發展廣大農民所迫切需要的手工業。根據河北省材料、農民所用的工業品，百分之二十是城市工業品，百分之八十是手工業品，這一個

特點，將來是會起變化的，但估計短期還不會改變。各地應該看到這種情況，除增加機器工業日用品的生產外，還須有計劃地增加手工業品的產量。

（一九五一年四月十日）

## 大力推銷土產，是活躍城鄉經濟的中心環節

「長江日報」社論

中南軍政委員會及中南財經委員會決定召開中南區土產產銷會議、舉辦土產展覽會及組織區內外土產銷路考察團等工作。前此，中南貿易部曾發佈了關於開展城鄉內外物資交流的指示。一切這些措施，都是爲了弄清土產產銷情況，積極打開土產銷路，以達到進一步發展城鄉內外物資交流及繁榮經濟的目的。

根據一九五〇年全國及我中南財經工作經驗，組織土產的暢流是目前活躍全國經濟的中心環節。特別是我中南區土產豐饒，佔國民經濟比重很大。僅據初步估計，全區土產特產總值即約佔農民總收入的三分之一，各省如湖南僅桐油、苧麻等三十七種土產即相當於全年稻穀總值的百分之四十三，湖北棉產、山貨及手工業品總值約佔農業總收入百分之五十左右，而且這些產品都具有高度的商品性，在國內外市場，均享有很高的信譽。去年我中南土產外銷價值，即使全區農業總人口平均每人增加約二十斤大米的收入，加上內銷數字，其比重當更爲增大。毫無疑問，土產銷售是農民購買力的主要源泉，土產銷售的結果，必然會帶來農村市場容量的擴大，其對於城市

經濟的影響是非常迅速和巨大的。去年三月間市場虛假購買力消失，四、五兩月工商業曾深處困境，但一到秋季，當工商業還在繼續緊縮經營的時候，農村的購買單源源而來，於是一牽百動，各個城市也就普遍繁榮起來，其具體表現是工商業開業戶逐月增多，失業人數日漸減少，國家稅收也有顯著增加。而其主要原因之一則是國家有計劃地投放貨幣，開展了土產購銷工作，使農民的購買力有所提高。

根據去年中南區經驗，在活躍城鄉經濟促進物資交流上，土產購銷工作已充分顯露出它在當前扶持工農業生產中的巨大作用。

首先是初步解決了農民的需要，繁榮了農村經濟。如廣東以聯營、聯購、押匯等方式，組織帶動私商購銷雞竹、松香、桂皮、生絲等大宗土產，即初步改變了農村經濟面貌。西江祿步，在土產銷路未打開以前，農民生活困難，人民幣不流通，自收購桂皮以後，農民生活獲得解決，且使人民幣代替港幣佔領了市場。廣東順德因生絲生產恢復，農民生活大獲改善，並在端午節時，歡欣鼓舞，舉行慶祝，為十餘年所未有。其他各省土產、特產地區，亦均有類似情況。

其次是扶植了工業，增加了工業生產。如江西收購景德鎮瓷器以後，即改變了以往瓷器滯銷與停工失業情況，維持了客戶的生產，解決了工人的生活。湖南扶植礬石、石膏，打開了銷路，也增加了生產。該省安化產茶四九年不過兩三萬擔，五〇年即增加到十萬擔。且使茶葉品質提高，降低了茶廠製造成本。

第三是結合了救災，扶持了城鄉勞動羣衆生產度荒。如湖南在醴陵、瀏陽、平江、邵陽等地

收購土布、雨傘、草蓆、摺扇等，河南收購大批土布，均解決了廣大災民生活，使他們能夠順利度過春荒。

由於中南全區今年大部地區即將完成土地改革，農民在獲得土地與解除所受的封建剝削以後，對於生產資料、生活資料需要，必然大形增加，與此相應的是農民對於土產山貨的銷售要求也必然提高，以便換得必需品，因此土產的推銷任務也必然大大超過去年。而同時爲了粉碎美帝的經濟封鎖，也必須爲豐饒的土產開拓更廣大的銷路。今天我們推銷土產已具有許多有利條件，如已經有着穩定的金融物價；有着全國空前統一的局面和日益發展的交通運輸事業；我們和蘇聯及人民民主國家的貿易已在日益增加；我們公私貿易在對資本主義國家的經濟鬥爭中的組織和團結亦更形鞏固。特別是去年各地在推銷土產方面，已獲得一些經驗，如江西南豐橋即在全國範圍內開展了銷路；廣東松香改良品質以後，不僅開闢了內銷，消滅了過去美貨侵佔市場的局面，而且還開始了對蘇聯及人民民主國家的輸出；江西景德鎮瓷器大量遠銷西北新疆等地；這些都是商品銷售歷史情況的偉大改變。他如湖南在華北推銷了紙傘、紙扇、礬石，在西北推銷了紙傘、土紙土布，在浙江推銷了石膏，在四川推銷了鹹魚，在上海推銷了菸葉、蓮子和扣坯；河南開闢了南陽絲綢、石綿及洛陽硫磺的出路；江西計劃經營的土紙、菸葉、草蓆都能做到隨貨隨賣等，都具體地說明了今天要求進一步開展土產的內銷，不僅是必須的，而且也是完全可能實現的。

爲此，中南貿易部發展城鄉內外交流的指示及中南軍政委員會決定召開土產產銷會議及舉辦土產展覽會以及其他一系列的工作，其總的精神即在運用一切力量和方法，繼續爲土產打開銷

路，因為祇要土產有了銷路，就可以帶動其他經濟工作。爲了把土產購銷工作提高一步，我們認爲各級貿易部門除了大力注意掌握土產購銷這一中心環節，並堅決貫徹中南貿易部指示的精神以外，還須進一步掌握下述幾個關鍵問題：

第一，開好土產產銷會議及土產展覽會，掌握情況並擴大宣傳。根據察哈爾縣召開土產會議的經驗，通過這樣的會議，可以集中情況和經驗，進一步組織公私力量，訂定產銷合同，開始解決銷路問題。最近河南省也通過土產會議初步明確了土產產銷情況，指出了土產產銷應該努力的方向，爲今年土產產銷工作建立了良好的開始，各省市還未召開會議的，希望能接受這些經驗，充分動員及組織力量，使會議能夠集中比較可靠的情況，提出切合實際的意見和辦法。至於土產展覽會則是擴大土產購銷影響的良好方法，應該與土產產銷會議及土產考察團工作結合起來，根據已經掌握了的情況，組織公私力量，對於產品的基本情況及有無發展前途等問題，作些必要的與明確的解釋說明，以收宣傳教育及交流經驗的作用。

第二，要善於組織各種商業力量，發揮國營商業的領導作用與帶頭作用，防止包辦思想及放任自流的思想，以及競銷競購現象的發生，目前各地農村供銷社均以推銷山貨土產爲其業務重點，國營貿易部門應與密切聯繫並在業務上予以指導扶持。但是今天合作社的基礎還很薄弱，除了應該大量發展與吸收資金，團結和組織私商力量也有重要的意義。各地商業資金轉入土產經營的很多，公私資金組織聯營運銷土產的也不少，這是好的現象。但是私商實力一般不強，而我們過去對私商的領導還是一般的號召多，深入地幫助少。今後應有計劃有步驟地深入各行業，幫助

私商解決困難，並通過具體商品的產銷過程，尋求改進提高的方法。對於爲土產打開銷路的經營，國營貿易更要起帶頭作用，以資示範領導，待局面打開以後，又要善於在這個方面引導私商經營，發揮其積極性，擴大土產運銷資金。此外還須大力研究土產產銷情況，向農民宣傳解釋，使土產生產與運銷結合，減少盲目性，積極打開土產銷路，並逐步做到『以銷定產』和『以銷定購』的方針。

第三，要更好地掌握與執行價格政策，特別是地區差價及季節差價，關係土產交流很大，更須合理掌握。我們的價格政策，是要照顧生產、運銷、消費三方面的利益，但今天如何打開土產銷路是土產貿易的中心一環，而通過價格政策更可以實現國家對於具體土產、特產生產的領導。爲此，在價格掌握上，要根據各種產品具體產銷情況釐訂，不能無區別地對待。同時，要反對不從工農業生產長遠利益着想的片面羣衆觀點與價格上的平均主義思想，當前已有某些土產品產銷地區間價格平衡或甚至發生倒掛現象，更亟須大力糾正。另外，土產的季節性較大，掌握季節性才能有對價格的預見性，過去這方面做得較差，須要選擇主要的土產品進行有系統的研究，根據一定時期的情況和規律，訂出合理的差價，以克服過去盲目定價或盲目跟隨市價起落的偏向。

最後，各級政府應注意加強城鄉互助，保證貿易自由，使土產貨暢其流。中南軍政委員會發佈的春耕生產十大政策中，已指出『近來土產跌價，農民吃虧，主要是由於美帝封鎖，但土改區限制商旅往來，也有影響。現在土產出口已有起色，價格日升。必須加強城鄉互助，保證貿易自由，往來方便，使城市商人能下鄉採購，土產順利暢銷。一切妨礙商業往來如路條、檢查來往行

人等辦法必須禁止。在土改中要確實保護工商業，如油坊、粉坊、磨坊、軋花機等應予保護，應沒收者也不可分散破壞，致妨礙土產加工，減少土產外銷，這不僅爲了工商業，而且也爲了農民的利益。」這是各級政府必須貫徹施行的。

(一九五一年三月十二日)