

編者的話

這一小冊子介紹了五個基層手工業生產合作社成長和壯大的情況，以及經營管理方面的經驗。幾年來，這些社在黨的領導和人民政府的扶持下，在各級供銷合作社的積極組織和推動下，已初步取得了一些成績，顯示了組織起來的優越性。

從這些手工業生產合作社的發展過程中，我們可以看出，要辦好手工業生產合作社，必須逐步改變生產關係，改變生產資料所有制；必須與國營商業和供銷合作社建立密切的產銷關係，實行以加工、訂貨、包銷合同爲主的計劃生產；必須以搞好生產爲中心，改進技術，改進勞動組織，提高勞動生產率，提高產品質量，降低生產成本，並逐步擴大公共積累，擴大再生產。

但手工業種類繁多，情況複雜，這裏介紹的各社的具體做法和一些經驗，僅供各地參考。

目 錄

鹽城縣尙莊農具生產合作社是怎樣鞏固和發展的·····	中華全國合作社聯合總社華東區辦事處生產處(一)
合肥市愛國鐵器生產合作社·····	中華全國合作社聯合總社華東區辦事處生產處(二七)
上海市鐵床車具生產合作社·····	陳啓明 張長鴻(二五)
新勝紅爐生產合作社的成長·····	劉健行 高光鎧 和 翼(三四)
溫州算盤生產合作社改進了生產打開了銷路·····	浙江省溫州市合作總社(四〇)

鹽城縣尙莊農具生產合作社是怎樣鞏固和發展的

中華全國合作社聯合總社華東區辦事處生產處

一 概 況

江蘇省鹽城縣尙莊農具生產合作社，是在開展農村愛國增產運動，政府提出加強爲農業生產服務的號召下，由供銷合作社具體支持和幫助，於一九五一年底組織起來的。開始組織時只有木業八人，後來相繼增加了鐵業和竹業，到一九五三年該社已成爲一個鐵、木、竹各業俱全的農具生產合作社了。目前有社員二十七人（鐵業八人、木業十三人、竹業一人、社幹部五人）。一九五四年春爲了迎接春耕生產，供應農民大量農具，經縣社同意該社臨時僱工二十三人（其中一部分人，已準備吸收爲社員）。鐵業有十一台紅爐，木業分爲兩個小組。生產工具全部公有。該社共有資金一億五千多萬元，其中流動資金一億四千多萬元，固定資金一千二百多萬元。到一九五三年底，生產總值達三億二千餘萬元，產品達一百種以上。此外，在生產上，還有佔很大比重的修舊工作。根

據季節性的特點，該社在春夏兩季是全力製造和修理農具，秋冬兩季兼做一些傢具。

二 產銷結合

尙莊農具生產合作社的鞏固和發展，主要由於有了一個良好的產銷結合關係。該社從組織起來的第一天起，就與供銷合作社訂立了密切的產銷合同，通過供銷合作社有組織地把農具銷售給農民。一九五二年該社與八個供銷合作社訂立了全年產銷合同，銷售農具九千餘萬元，佔該社全年銷貨總額的百分之七十三點七，一九五三年該社又與九個供銷合作社訂立了全年產銷合同，銷售農具一億二千八百餘萬元，佔該社全年銷貨總額的百分之五十五；一九五四年該社已與七個供銷合作社訂立了全年產銷合同，銷售農具三億六千萬餘元，預計約佔該社全年銷貨總額的百分之九十四左右。

尙莊農具生產合作社與供銷合作社所以能做好產銷結合，主要是由於領導重視和注意了以下幾個問題：

一、尙莊農具生產合作社和基層供銷合作社明確了為農業生產服務的方針，糾正了合作社幹部對於做好產銷結合的若干錯誤思想。開始有些基層供銷合作社幹部認為農具

複雜、瑣碎、麻煩，是落後的「玩藝」，利潤又小，沒有搞頭。尙莊農具生產合作社的某些社員對於生產農具的重要意義認識不足，產品有粗製濫造的現象。黨委及縣社了解到這些情況後，根據爲農業生產服務的方針，及時對基層供銷合作社、生產合作社的幹部深入地進行了耐心的教育；區委在全區基層供銷合作社、生產合作社主任會議上，縣社在全縣基層供銷合作社主任會議上，都反覆指出：「供銷合作社與農具生產合作社密切產銷結合，支援農業生產，是供銷合作社的基本任務。」縣社王主任對基層供銷合作社主任說：「到基層供銷合作社檢查工作，首先就是檢查經營農具的情況。」縣社並規定經營農具作爲基層供銷合作社勞動競賽的主要指標之一。縣社對生產合作社的幹部也及時地進行了生產農具的重要意義的教育，並向生產合作社提出了保證按時完成生產農具任務的要求。通過上述一系列的思想教育工作和具體措施，提高了基層供銷合作社對於經營農具、生產合作社對於生產農具的積極性。貫徹總路線教育以後，基層供銷合作社、生產合作社進一步地明確了產銷結合不僅是它們本身的業務要求，而且是實現對手工業社會主義改造的重要門徑之一，認識到了爲農業生產服務的積極意義和產銷結合的重要性。

二、劃分產銷結合範圍。從一九五三年開始，縣社根據生產合作社的生產能力和羣

衆的需要，把全縣五個農具生產合作社和五十三個基層供銷合作社劃分爲五個產銷結合範圍。尙莊農具生產合作社在一九五三年結合的範圍有九個基層供銷合作社，今年縮小爲七個基層供銷合作社。這個做法，使產銷結合的對象固定起來，產銷結合更有了保證。

三、加強調查研究工作。農具的特點是：品種繁多、規格複雜，並因地區和季節的不同，農民使用的農具也不同。爲了適應農民對農具的需要，切實有效地執行產銷合同，尙莊農具生產合作社和基層供銷合作社採用了下列幾種調查的方法：

第一，全面調查。供銷合作社發出表格，通過行政小組進行調查，掌握所屬範圍內農民需要農具的情況。

第二，典型村調查。供銷合作社選擇水田、旱田等不同地區的典型村進行調查，然後根據典型村的調查材料，推算所屬範圍內農民需要農具的情況。

第三，典型互助組調查。該區大部分基層供銷合作社採用典型試辦的方法，與互助組訂立季度結合合同，通過這種合同關係，基層供銷合作社掌握了互助組每季需要農具的情況，然後根據這些材料，推算所屬範圍內農民需要農具的情況。

第四，掌握大型農具的數量，估計添補農具零件的情況。例如調查農民現有水車的

數量，根據農民的經驗，估計每台水車應添補車骨和車板的數量，算出所屬範圍內農民需要添補車骨和車板的總數量。

第五，基層供銷合作社結合整社，廣泛徵求農民對農具的意見。

第六，尙莊農具生產合作社的社員參加供銷合作社的社員代表大會和區委召開的互助組長會議，聽取農民對農具的意見。

第七，開老農座談會，虛心向老農學習，當老農的小學生。尙莊農具生產合作社已先後開過老農座談會三次。

第八，尙莊農具生產合作社主任和社員挑着農具和收音機下鄉訪問，農民「一面聽洋戲，一面看農具」，很自然地提出對農具的意見和要求。

第九，櫃台鑑定。尙莊農具生產合作社在門市部放着農具意見簿，農民有意見售貨員就寫下來。

以上的調查研究方法，第一至第五，主要是基層供銷合作社進行的（採用第三、四種方法結合進行的較多），第六至第九，主要是生產合作社進行的。

在調查中農民十分熱情地提出對農具的意見，有些農民說：「多提意見才能買到好

農具」。該社通過調查研究，吸收了農民的意見，因此在改進農具的規格質量上有了依據。例如該社做鐮刀，曾先後向農民徵求過四次意見，作了四次改進。第一次徵求意見時，農民說：「鐮刀笨重、難磨、不快」；第二次農民說：「這樣是輕快了，但刀身太直」；第三次農民說：「刀尖應像魚尾形」；第四次問農民，農民說：「刀肉應向上翹」。就是這樣，經過一次又一次的改進，農具的規格質量得到不斷的提高。

四、堅持互利原則。（一）掌握合理的價格。一九五二年規定訂貨價格低於市價百分之五，訂貨價格跟市場跑。這樣，雙方爭執很多，旺季訂貨價格太高，供銷合作社不滿意，淡季訂貨價格太低，生產合作社不滿意。當時生產合作社在淡季一把鐮刀就要虧本五百元。一九五三年雙方規定「稍低於市場價格，但必須保證都有合理的利潤。」並規定淡旺季價格一致。一九五四年實行民主議價，由生產合作社公開成本，通過與供銷合作社協商，確定以生產合作社的產品成本加百分之十二至二十的毛利為零售價（淡旺季適當調節），給供銷合作社百分之六的優待（車板已改為百分之八），如果原料的價格有漲落時，農具的零售價格則按照縣社的「物價旬刊」的價格加以增減。利潤分配的比列，是根據「生產者多、經營者少、適當照顧農民利益」的原則確定的。該社農具的零

售價格一般低於市價百分之十左右。例如：鐵釘市價每斤四千元，該社每斤售價三千六百元；車板市價每片四百元，該社每片售價三百六十元；鐵釵市價每把二千八百元，該社每把售價一千八百元。淡旺季的差價，自由市場的規律是：「旺季亂抬價，淡季亂壓價」，而該社不管是淡季旺季，都能保持合理的價格。這對穩定農具市場價格起了很大的作用，這也是打開銷路和保證產銷結合重要條件之一。（二）供銷合作社在年初預付百分之十五的定金給生產合作社（規定下半年交貨時由供銷合作社分期扣除），解決了該社在資金週轉上的困難。（三）供銷合作社為該社收購廢鐵。一九五三年由供銷合作社代收的廢鐵達八、九千斤，佔該社全年用鐵量的三分之一，貫徹了「就地取材」的方針，這不但幫助該社解決了缺乏原料的困難，而且因為廢鐵價格便宜降低了農具的成本，例如釘耙，用上海買來的鐵製造，每把的成本要一萬九千元，用廢鐵製造，每把的成本只要一萬三千元，產品質量不比用新鐵製造的差。

五、保證規格、質量和按期交貨。該社為了保證產品的規格和質量，堅決執行包退包換的制度，主要農具並標明記號，如產品規格不合，質量不好，該社則負責調換，因此該社在農民中建立了很高的威信。

該社爲了保證按期交貨，採取了以下三項措施：（一）加強原料採購工作，從一九五三年第四季起該社便派了兩個幹部到東台、上海、杭州等地採購木材。（二）該社在社員大會上宣佈產銷結合合同，使社員明確生產任務，並在社內開展勞動競賽，發揮社員生產的積極性和創造性。（三）制訂旺季和淡季生產計劃，使旺季淡季的生產有計劃地進行。

六、爲適應農民需要和產銷要求，適當組織勞動力下鄉修舊。該社社員下鄉修舊，普遍受到農民的歡迎。因爲：（一）社員的技術好；農民說：該社修理農具「又快、又好、又省料。」（二）工資合理，個體的木匠做半天工也要算一天的工資，而該社社員做半天工就算半天工資。（三）社員幹活能做到早叫早到，晚叫晚到，及時滿足農民在生產中的迫切要求。胡榮餘互助組的組員說：「我們早上要用水車，社員天沒有亮就來修理，真是太好了。」一九五三年該社爲農民修理的水車共有幾百台。

三 建立制度

尙莊農具生產合作社自從一九五二年整社以後，逐步建立了各種制度，加強了生產管理。

一、工資制度。該社在發揚民主管理的基礎上，根據產品種類、操作規程和修理舊農具等不同業務，建立了切實可行的工資制度。該社在工資制度問題上曾走過彎路。一九五三年初，社幹部爲了要求工資制度「更科學化」，規定天天評分，並把注意衛生、思想情況等也訂入評分條件之中；社員天天評分，搞得昏頭昏腦，而且因評分條件太廣泛，太籠統，一評分就吵架。自從明確了技術水平和勞動態度是評分的基本條件後，才改變了評分辦法。現將該社幾種主要工資制度介紹如下：

第一，單獨作業的產品，如木楸、泥折子等，實行「計件工資制」。辦法是先由社員民主討論，確定每件的工資單價後，再計件算工資。由於各種產品的工資單價確定得比較合理，可以按照社員特長實行分工，宜做啥就做啥，因此社員間沒有發生過爭做某些產品的現象。

第二，聯合作業的產品，如大鋤、鐮刀、糟桶等，其工資制度是「計件評分制」。每件工資單價經民主確定以後，再由參加該產品勞動的社員民主評定「工分」，按「工分」分配工資。

第三，實行流水作業法的產品，如車轆等，其工資制度是在確定工資單價以後，經

過計算和討論，確定每道工序佔工資單價的百分比，作為每道工序的工資。

第四，修理舊農具的工資，木業與鐵業有區別。木業社員出門修舊，木料由農民自己供給，修舊的工資，根據社員技術水平分為三等：甲等每天一萬三千元，乙等一萬元，丙等九千元；不論甲、乙、丙等，每天抽出百分之六的工資歸合作社，其餘歸社員自己所有。鐵業的修舊工資是按件計算的，原料由合作社供給，修舊工資的百分之六十歸合作社所有，百分之四十歸社員自己所有。

此外在鐵業中，還規定用好鐵與用廢鐵的工資單價不同，因為好鐵幹活快，工資單價便低；廢鐵幹活慢，工資單價便高。例如製釘耙，如果用好鐵，每件工資單價是五千元；如果用廢鐵，每件工資單價是七千元。用好鐵每天一般能打釘耙七把，用廢鐵每天只能打釘耙四把到五把。這樣規定了，用廢鐵製造農具的社員在工資上就不會吃虧，廢鐵也能為社員所樂於利用了。

該社這些工資制度，基本上是符合「按勞取酬」的原則的，因此大大鼓舞了社員的勞動熱情。

二、計劃制度。該社訂生產計劃的辦法是：以產銷合同為主要基礎，參考歷年農具

銷售情況，估計出主要產品年度、季度和月度的品種、數量，然後根據社內勞動力情況確定生產進度；如果勞動力不夠，便呈請上級社批准，暫時僱用一部分工人；如果勞動力有剩餘，就利用剩餘勞動力修理舊農具。淡季的剩餘勞動力，用來做一些臨時性的工作或做準備旺季供應的農具。

其次是根據全社的月度計劃，按照各爐或各人的生產能力和技術條件，通過民主討論，分別訂出各爐或各人的月度計劃。如遇有臨時性的生產任務，則通過社員民主討論，採取星期日停止休息的辦法，或用延長工作時間的辦法來完成。下半年生產任務較少，編制月度計劃有困難，一般只是訂出每週生產計劃，把每週的生產任務安排好，寫在黑板上，使社員對生產做到心中有數，避免忙亂現象。

三、原料收發制度。該社在建立收發制度前，社員都搶大料用，原料浪費很嚴重。

後來改用原料大小好壞分堆搭配和分堆抽籤的辦法後，仍有「大料搶用，小料不用」的現象，最後該社實行了原料收發制度，才貫徹了「大料大用，小料小用」的原則。具體的做法是：社員根據定料標準（主要產品都已有了原材料定額）和自己的生產任務，填好領料單，向保管員領取原料，交產品時如未把全部產品交出，便在領料單上填明未完

成數，將未用完的原材料轉到下次領料單上。用料浪費的，則負責賠償。

四、產品驗收制度。社內成立驗收小組，產品由驗收小組每星期驗收一次。驗收小組驗收時不僅要檢查產品的規格、質量，而且要檢查產品的重量。例如規定八號釘每斤是三十六到三十八根，七號釘每斤是二十八到三十二根，按照規定的標準驗收，社員不能因七號釘的工資高便以八號釘混充七號釘。根據驗收制度，凡產品不符合規格、質量、重量的，驗收小組都拒絕驗收，對於不符規格而能修理的產品交給社員重行修理（不另發工資），廢品則由社員按價賠償。

五、工具保管制度。集體使用的工具，如鐵業的火爐和鐵墩、木業的大鋸等，由各小組輪流管理。個人自用的工具，如木業的斧頭等，由各人自己保管。並規定生產工具的非生產損壞和社員因不慎而遺失生產工具，都由社員按照工具折舊的價格賠償。

四 顯示了組織起來的優越性

該社成立已將近三年，取得了很大成績，顯示了組織起來的優越性。

第一，提高技術，發展生產。該社組織起來以後，改變了生產關係，實行了按勞取

酬的工資制度，大大地發揮了社員生產的積極性和創造性，社員的生產技術也有顯著的提高。社員樂家富在一九五二年每天只能鑿兩個斛板，一九五三年每天已能鑿六個；社員楊金富過去每天只能做車骨五十個，現在每天已能做一百二十個；社員俞正清從前在老闊店裏做了兩年多，什麼東西都沒有學到，剛入社時，連最簡單的鐵釘也不會打，後來在社員的熱情幫助和鼓勵下，他不僅學會了打鐵釘的技術，而且現在已經會打二十多種農具了。三年以來，該社生產力的增長是非常迅速的，一九五二年生產總值爲一億一千六百多萬元，一九五三年生產總值增加到二億一千多萬元，一九五四年計劃生產的總值將增加到三億八千萬元。一九五三年每個社員的平均產值已超過一千萬元，比當地個體手工業勞動者的產值高百分之四十到一百。這是組織起來比個體生產優越的主要標誌。

第二，建立新的產銷關係，保證了對供銷合作社農具的供應，支援了農業生產，並克服了淡季生產的困難。幾年來該社與供銷合作社密切結合，供應供銷合作社農具達三十餘萬件，有效地支持了農業生產。現在該社就是在淡季內也照常進行生產，手工業在歷史上「旺季忙煞，淡季閒煞」的現象在該社已不存在了。

第三，擴大社會主義積累，提高了社員的物質和文化生活水平。由於生產的發展和

產品銷路的打開，該社公共財產的積累已大為增加。一九五三年該社盈餘已達二千九百餘萬元，一九五四年第一季度盈餘達九百餘萬元。社員的生活也有了相應的改善，一九五二年社員每月的工資是十二萬元到三十萬元，現在已經提高到十八萬元到五十萬元；一九五三年分配勞動返還金，最多的拿到四十七萬元。社員李錫德說：「不用看別的，現在我們人人都穿起人民裝來了。」社員倪長生一九五三年初離社去開鐵店，後來鐵店沒有開成，到私人鐵店去做活，每天只能拿到工資四千元，而且一年裏只做了兩個月的活，生活非常困難，最後不得不要求回社。從這一事例中，社員深刻體會到只有組織起來，才能克服困難，過大家富裕的生活。「寒天臘月混個嘴，三四月裏小賺錢，五月六月不賺錢，一年四季是荒年。」的日子已一去不復返了，現在已經是生產年年高，生活年年好了。

生活的改善，也促使社員迫切要求學習文化。現在社員們每星期抽出兩個晚上的時間讀報，兩個晚上的時間學文化，由識字的社員擔任小先生，互相幫助，共同進步。社員樂家富，過去沒有錢進學校，一個字都不識，經過幾個月的學習，現在已經能識二百多個字了。

第四，社員的社會主義覺悟提高了，他們像愛護自己的家庭一樣地愛護合作社。自從組織起來後，生產關係改變了，社員之間不再有剝削和壓迫，他們不但在生產上和學習上互相幫助，互相關懷，而且在生活上也能互相照顧。社員孫德大，一個近六十歲的人了，過去爲老闆做工，受了一輩子的氣；加入合作社以後，身體稍有些不舒服，大夥兒就跑來問長問短，使他感到合作社就像家庭一樣溫暖。他開始入社時，要：第一不參加會議；第二先不繳納股金，入社試試看。但入社後活的事實教育了他，提高了他的社會主義覺悟，社裏開會了，他馬上就到，股金也很快就繳齊了，他說：「活着一天，就在合作社幹一天。」當地個體手工業勞動者看到了該社組織起來的優越性，都迫切要求入社。該社已成爲引導當地手工業勞動者組織起來的榜樣。

五 存在的問題

該社雖已取得上述成績，但目前還存在若干問題：一、僱工問題。一九五四年的生產任務比一九五三年增加了一倍多，而該社的生產組織上的發展落後於這個要求，依靠現有生產能力，該社是擔負不起這個任務的。因此僱工二十三人，雖是臨時的，但也超