



北京市农业生产跃进丛书

蔬菜产销结合的经验

北京市农林水利局編

北京出版社

北京市農業生产躍進叢書

蔬菜产銷結合的經驗

北京市农林水利局編

北京出版社

一九五八年

丰台区紅旗农業社怎样做好 蔬菜产銷結合的？

(一) 丰台区紅旗社是个靠近城区的蔬菜社。解放以来在党和人民政府的领导关怀下，蔬菜生产逐年發展，菜田面积不断扩大，栽培技术逐步提高，蔬菜的产量和质量也因此不断提高，供应首都的蔬菜也逐年增加。1957年入冬以来，經過了农村社会主义大辯論以后，社員們的社会主义觉悟空前高涨，生产干劲十足，在农業生产的全面躍进的形势下，紅旗社的蔬菜生产也大大地向前躍进。全体社員，为了組織1958年的蔬菜生产大躍进，从1957年冬天起就开始猛干，在冰天雪地里，挖井修渠，开辟水源，变旱地为水地，把低产的旱地改为三大季水地，把窪碱地改为稻田，基本上实现了全部农田的水利化。在水利設備方面，1958年新打电井3眼，添置电动抽水机12台，增加鍋駝机、煤气机、柴油机等12台，讓灌溉动力逐步走上电气化、机械化，以提高劳动效率，适应大生产的要求。并充分地利用城市污水灌地肥田，污水利用面积由原来的1,000亩扩大到1,800亩。全社的菜地由原来的1,792亩扩大到2,334亩，新开的400亩三大季水澆地也种一茬到兩茬的大路菜。蔬菜的播种面积由1957年的3,728亩增長到6,330亩，增加68%。老菜地的每亩复种茬数达到2.89茬。

菜田的复种指数达到289%。由于菜地增長的快，复种指数提高的多，再加上广泛地采取了先进增产技术，全社全年的蔬菜总产量将达到4,500万斤，比1957年增長1倍左右。1958年春耕开始以后，全社的劳动力显得很紧张，特别在三、四月份里，春季蔬菜要下种，要栽，新开的水浇地和稻田需要平整，陽畦、風障的蔬菜又到收获季节，哪項活茬也不能耽誤，在这紧要关头，社員除了提高出勤率以外，还采取了早下地、晚收工、少歇息、搞夜战等办法来解决劳力不足的困难，保证蔬菜生产的正常进行，妇女社員們白天修溝平整土地干一天，夜里还要捆貨，西鉄匠营大队的第一生产队，28个妇女白天干一天活，夜里还创收芹菜9,000多斤，这样既保证了生产，又保证了对城市蔬菜的供应。

（二）紅旗社怎样进行蔬菜排开播种、分期上市呢？

郊区的蔬菜生产受气候的限制很大，一年里能够在露地生長蔬菜的日子只有八个月，有些蔬菜，一错过季节就長不好，所以都得赶着季节下种，什么节气該种什么菜，大家就一齐种，到收获的季节也就赶到一齐，这样市場上就自然形成有旺季，有淡季，上市不均衡，种菜的收益不稳定，吃菜的也紧张，产銷之間有矛盾。紅旗社在1956年夏季蔬菜上市情况是：6月份上市54万斤，7月份就猛長到460万斤，增多了7倍半，到了八月又下降到105万斤，像这样冷一股子、热一股子的上市，給蔬菜市場带来很大困难，旺季的时候，菜上得多，市場發生蔬菜积压，但到了淡季，市上菜少，供应不足。从农業社的生产来看更不利，1956年紅旗社因为沒排开生产，各項活茬都挤到一塊兒干，劳动力排不开队，有一部

分西紅柿苗不能及时栽到地里，在苗畦里就开花結果了，有一小部分西紅柿連一遍也沒有鋤就摘貨了，綁蔓不及时，个别的只綁一次蔓，管理这样粗，产量也就很低，到了收获季节，說熟都熟，熟了就得摘收，往市上送，要不然就得爛在地里。生产队里的各个組都搶着要往市上送貨，这时候車也不够用，收下来的菜干着急送不到市場上去，又赶上1956年雨勤，爛菜很多，光西紅柿爛了就有30多万斤，損失很大，社員們看了都心疼，有意見。

1957年紅旗社接受了这个教訓，改进了种植方法，根据国家計劃的要求，采取了排开播种，分期上市的措施，想各种办法躲开市場的旺季，堵生产的淡季。这样做的結果，收到了很大效果，拿1956年和1957年的6、7、8三个月的蔬菜上市量来比較：1957年6月份上市量是86万斤，比1956年同时多上市60%，1957年7月份上市量是383万斤，比1956年同期减少了17%；1957年8月份的上市量是254万斤，比1956年同期增加了1.4倍。由于减少了七月份旺季的蔬菜上市量，增加了六月份和八月份淡季的上市量，給市場銷售和社的生产上都帶來很大的好处：首先保証市民能吃到新鮮的蔬菜；第二，市場上和农業社沒有發生积压、爛菜的事情，减少了很大損失，連最愛爛的茄子、西紅柿都沒有爛，因此社員們都滿意；第三，在生产上劳动力和大車都排开队了，各种活茬都能及时完成，产量也普遍增加了，上市菜的質量也比以前有所提高；第四，由于生产搞的好，沒有爛菜的損失，蔬菜的价格也平穩，所以1957年紅旗社的收益比以前有了增加，單算增种八、九月份上市的快熟菜就多收入兩万四千多塊錢。經過这么

一年的摸索，社員們都認識到排開播種、分期上市的好處。

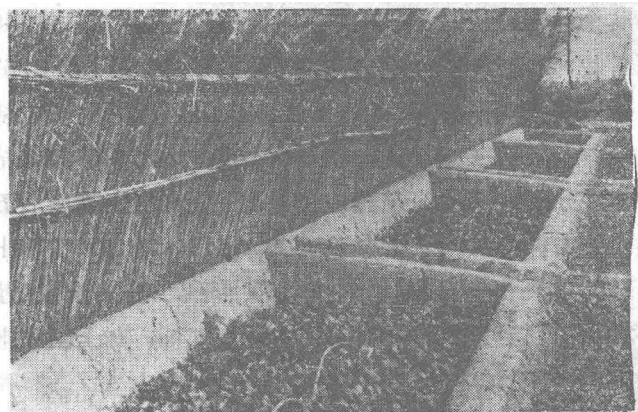
但是，事情並不是那樣順當，在1957年剛開始推廣排開播種的時候，大部分社員的思想上都存在着怕改變種法以後會造成減少茬口，怕減產影響收入的顧慮，都想往前搶，怕往後錯開。一部分上了年歲的老社員認為種一輩子菜啦，年年這麼種，要改變種法行不通，不按節氣種一定會減產。一部分富裕中農，滿腦袋資本主義思想，認為排開種不如少種，少種不少賣錢，富裕中農樊之榮說：“要種加茬小貨也行，得先講好價，保證一斤賣三分錢，才能種呢！”當時的隊幹部們也有各式各樣的思想顧慮：一是排開種以後，晚茄子、晚西紅柿正趕上雨季開花座果，產量沒把握，伏天種帶葉的菜，一場熱雨就許全爛了，保不住收成；耽心蔬菜市場的價格，怕減少收入完成不了“三包”的計劃指標，降低社員收入，影響隊里的生產積極性。也有的是怕麻煩，排開種以後要分幾次下種，分幾次分苗，分幾次栽，管理上太零碎，評工記分太麻煩，一塊地里活茬太零碎，茬口不好安排，怕倒不開茬口，活茬複雜了派工也費事。社管理委員會分析了這些思想情況以後，認為能不能推行排開播種的關鍵在於打通隊幹部和社員群眾的思想，在鄉黨委的領導下，首先召開了几次幹部會和技術員會，用1956年沒有排開種植造成爛菜、減產、減少收入的事實，說明排開播種對首都的蔬菜供應，對生產的好處。打通了隊幹部思想之後，又廣泛地組織社員們進行討論，同時對資本主義思想也進行了批判。思想顧慮解除了，認識提高了，排開播種也就推動起來了。

要想把排開播種、分期上市的措施執行的好，在制定生

产计划时把这个措施也安排在计划里，先由管理委员会提出播种和茬口安排的计划，交到各生产队，让社员讨论，然后再定下来，在“三包”合同上也具体订出不同播种期的不同产量和产值，解决了队干部怕完不成“三包”的顾虑。

排开播种、分期上市的具体办法大体如下：

第一、发展阳畦风障栽培，增产早春蔬菜，增加三、四月份蔬菜市场淡季的供应量。红旗社在阳畦和风障生产上有经验，阳畦加盖玻璃的“烤小货”在三月上、中旬（惊蛰前后）上市，不加盖玻璃的冷盖小货在四月上、中旬（清明前后）



阳畦小油菜

上市，风障栽培的根茬菠菜在三月下旬（春分）开始上市，“白籼色小货”也在四月底五月初上市。这些种蔬菜上市的时间正是市场缺菜的季节。红旗社为了增加早春蔬菜的供应，把阳畦发展到13,545个，比上一年度增加22%，又增加了“二槽子”阳畦2,400个，充分利用蒲席，还增加稻草苫子8,000多块，让风障蔬菜也提早上市。从1958年三、四月份的上市量来

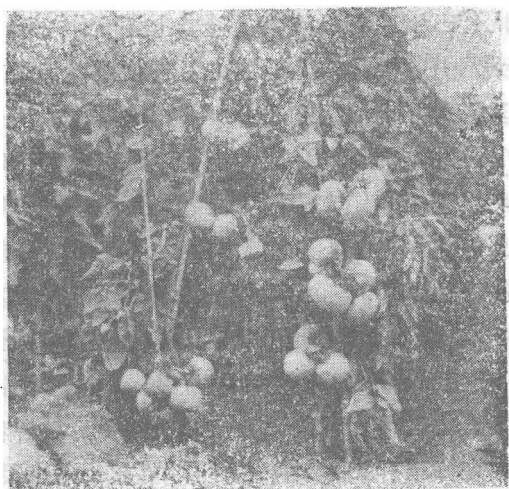
看，两个月共上市183万斤，比1957年同期上市量增加52万斤，約增加40%。因为風障增多，露地生产的小貨就能排开播种，所以露地小貨也沒有發生收获集中的現象。

第二、对旺季上市的菜进行排开播种：紅旗社在夏季上市量最大的蔬菜是西紅柿、茄子、黃瓜、冬瓜。其他菜的上市量都比較小，也很少發生积压的現象。因此，排开种植的蔬菜主要是这四种。这四种蔬菜当中最主要的又是西紅柿最多，例如，1956年7月份上市总量460万斤当中，西紅柿占三分之二，1956年共种西紅柿548亩，除陽畦烤盖西紅柿100亩以外，其余的448亩都是露地小架西紅柿，全在立春前后播种，谷雨后栽，到七月份集中收获，因此造成了积压腐爛。1957年把小架西紅柿减少到250亩，增加了露地晚熟插杆西紅柿40亩，晚熟大架西紅柿70亩，加上早上市的陽畦烤盖西紅柿共为五茬，分別在大雪、大寒、立春前、立春后、清明后五个时期分开播种，这样就减少了旺季上市量，增加了淡季上市量。1958年又有些改进，全年分七次播种，春季还是五茬，另外增加了夏至、小暑兩次播种的秋西紅柿，加上温室兩茬共为九茬，作到每个月都有西紅柿上市。

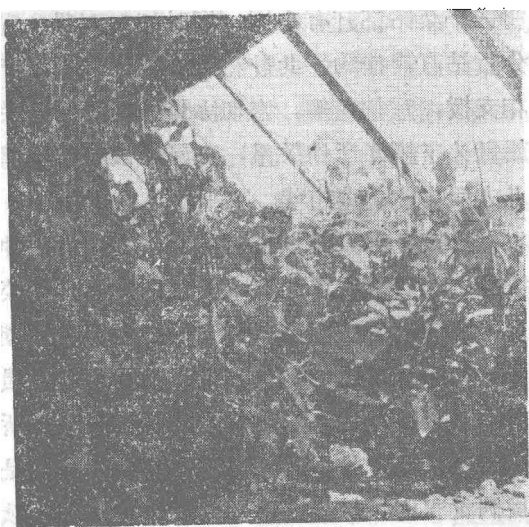
茄子、黃瓜、冬瓜采取不同品种方法的排开种植，茄子采用电灯泡茄子、長茄子、老来黑茄子三个品种；黃瓜采用刺瓜、鞭瓜、截头瓜、秋瓜四个品种，又分烤、盖、片地三种栽培方式；冬瓜采用了柿餅、高樁、蹲子、青皮等四个品种。因为不同品种的成熟早晚不同，所以能够分期上市，陸續供应。

第三、利用加茬、間作的方式，增种快熟蔬菜，解决八、

九月份蔬菜市場的淡季不足。春季片地栽种的洋葱、大蒜、洋白菜、苤藍等收获較早，七月初就得收完，陽畦蓋貨也很早收完，这几种茬口，离种秋菜还有一个月的時間，利用这个空当兒，赶种一茬快熟的小油菜、小白菜、莧菜等，七月上、中旬播种，八月上、中旬上市。另外，秋菜壟寬，每壟中間可以間作一行快熟菜。紅旗社習慣的种夾壟菜，就是在一个畦里种四到五壟版白菜或雪里紅，再在行間



大架西紅柿



溫室西紅柿

間作三到四行小油菜，畦埂上還間作一壠小蘿卜，七月下旬到八月初播種，八月底九月初收穫，每畝地多收 1,300—1,500 斤小油菜和 1,200 多把小蘿卜。壠作的大白菜、白蘿卜、芹菜的行間也能種小貨，所有秋菜的畦埂上都間種小蘿卜。利用間作方法增產快熟蔬菜時，要管理及時，並要及時收穫，這樣保證不影響秋菜的生長。1957年紅旗社利用這個方法增種了800多畝，收穫了120多萬斤快熟蔬菜。

(三) 紅旗社和蔬菜市場怎樣結合呢？

紅旗社的蔬菜生產特點是：種類多，品種多，栽培方式多。全社現有蔬菜52種，94個品種，按各種菜的不同栽培方式來算就有200多樣，因此，單靠一兩個菜站是推銷不出去的，必須從多方面挂鉤才行。這個社和廣安門、天橋、阜成門三個菜站都訂有合同，同時還和西單、宣武、崇文等三個分貨站直線挂鉤，共計和六個單位建立了產銷關係。由於互相支援，互相諒解，密切協作，蔬菜產銷關係搞的很好。紅旗社為了搞好產銷關係，更好地供應市場需要，他們從下列幾方面支援蔬菜市場。

1. 按照國家計劃進行生產：紅旗社的種植計劃是根據國家計劃的要求制定的，政府要求發展什麼菜，社里就多種什麼，在計劃的基礎上實行了排開播種、分期上市的办法。

2. 服從市場的需要和市場的調撥：社員們都認識到支援市場、服從市場的需要，就是為首都服務，所以只要是市場上提出要求來，社里就想辦法來完成，特別是節日的供應，社員們更積極，每到“五·一”、“十·一”和中秋節，市場需菜多的時間，社里就想辦法大量收穫蔬菜，及時供應市場。1957年

春冷，“五·一”节前各社風障蔬菜下来的很少，紅旗社的冷蓋小蘿卜，在这个时候，大批地送上市場，在节日前把15万把小蘿卜分送到全市七个大市場。1957年中秋节的时候，为了满足市場的要求，社員們連夜捆貨。西鉄匠营第二、第五两个生产队的社員在夜里挂起汽灯干活，整干了一通宵，大車送了一夜零半天，这两个队一夜的工夫就往市場上送菜6—7万斤。

3. 上市蔬菜实行社內調剂品种的办法：为了减少市場間的調撥，保持蔬菜的新鮮，紅旗社每天送各市場的菜，先在社內进行調剂品种，因为社里各大队的耕作習慣不同，生产蔬菜的种类也不一样，比如春季的小貨，西鉄匠营大队的小蘿卜多，右安門大队的小白菜多，花园大队的蒿子杆多，哪个队的菜下来，要送到一个菜站上去也銷不了，可是另外一些品种又缺貨，不能滿足市場需要，这样就要增加市場間的調撥，造成蔬菜的質量下降。紅旗社根据这种情况，实行了各大队推銷員每天碰头研究調撥的品种、数量和調撥地点等，例如，西鉄匠营大队和阜成門菜站、西單分貨站兩处挂鉤，这个队的小蘿卜多，两个單位銷不了，可是其他單位又缺貨，社里就主动地把多余的小蘿卜調到天桥、广安門和其他分貨站，这样就解决了阜成門菜站和西單分貨站銷不了、其他菜站又缺少这个品种的問題，减少市場間的蔬菜周轉。另外，紅旗社給各区分貨站送貨时一般都給搭配开品种，一車貨送兩種以上的蔬菜，便于市場的推銷、供应。

4. 提高蔬菜上市質量。为了保証上市蔬菜的新鮮，不揉伤，不压爛，一律裝筐。貨裝車后，立即上市。对于蔬菜的整修洗捆方面，注意質量，推銷員和隊長負責檢查，不够質

量的就及时糾正，并采取批評、扣分等办法。

为了搞好产銷关系，保証从生产上支持市場，紅旗社專門抽出一个副主任負責蔬菜产銷工作，掌握生产計劃和銷售执行情况，經常檢查和掌握推銷員的工作，同时，給推銷員調撥車輛的权力，建立推銷員每日中午碰头会的制度。推銷員都按照市場要求及时作好上市計劃，了解市場銷售情况，及时反映市場对农業社的要求，同时掌握生長情况，及时組織貨源，真正做到嘴勤、手勤、腿勤，密切了市場与农業社的关系。此外，对社員群众也經常进行搞好产銷关系的宣傳教育，鼓舞社員搞好蔬菜生产，提高上市質量。蔬菜市場为了做好产銷結合，也積極地从多方面支持农業社的生产。

第一、正确地执行蔬菜的統購包銷政策，鼓舞了社員的生产積極性，农業社生产出来的菜再也不愁沒銷路了，都能安心搞好生产，对巩固农業社起到很大的作用。由于蔬菜价格比較稳定，保証了农業社的合理收入。有时市場上貨多，积压下了，就積極扩大推銷，并且想了很多办法，像加工、腌制、貯藏等，不讓农民受到一点損失。

第二、組織产銷直綫挂鈎的办法，保証了上市蔬菜的質量，不仅市民吃菜新鮮，还减少了农業社送菜的时间，解决了运输車輛不足的困难，节省了人力。

第三、積極协助农業社發展蔬菜生产，从各方面来支援生产，1957年紅旗社發展陽畦生产时，遇到資金不足，蔬菜公司先給預購定金5万5千元，解决了添置蒲席2,000塊、玻璃440箱的資金問題。为了便利农業社送菜，市場上都添置了一套菜筐，减少了倒菜筐的时间，节省了农業社的一部分开支。

海淀区四季青农业社的

蔬菜产销结合

海淀区东冉村乡四季青农业生产合作社是一个以生产蔬菜为主的农业社。自从全面合作化以来，社的蔬菜生产年年发展，菜田面积逐年增加，蔬菜产量年年提高：1953年全社全年共生产蔬菜2,400多万斤，1954年增长到3,600多万斤，1956年实现了全面合作化，蔬菜生产飞跃发展，全社全年的蔬菜总产量一年当中增加一倍，共6,000多万斤，1957年增到8,000多万斤。1958年，农业生产全面大跃进，四季青农业社的蔬菜生产也不例外，而且是一马当先，跃进再跃进。为了实现蔬菜生产的大跃进，1957年冬天，在严寒的冬季，全体社员日以继夜地大搞农田水利，苦战六十天，全社农田实现了水利化，增加新菜田2,500亩，全社的菜田面积共计8,500亩（耕地面积），1958年，全社的菜田种植面积将要发展到14,400亩（复种面积），蔬菜总产量要达到一亿一千多万斤，可以供应首都50万居民的全年吃菜需要。此外，冬季的温室蔬菜生产也有发展，温室将要增加到1,214间。可以在严冬里也有新鲜菜供应首都市民食用。

四季青农业社的蔬菜生产发展，并不是一帆风顺的，虽

然發展的比較快，但其中也有不少波折周轉。在發展蔬菜生产中的头一个大問題是社員們怕蔬菜生产多了賣不出，社員收入受影响。有些社員一听说發展蔬菜生产，就說：“种多不如种少，种少不如种好！”老实說，一句話，就是怕种多了賣不出去，多了不值錢，价碼低，收益少，甚至要亏本，事实上，社員們思想顧慮不是沒有根据的，在北京的蔬菜市場上流行着这样的一句話“快馬赶不上青菜行！”这就是說，当菜多的时候，价格一变再变，一低再低，吃亏的是农民，因此，农民們說“种多不如种少，种少不如种好！”1952年秋天的大白蘿卜，各地都种多了些，在收获季节，大蘿卜一下子涌到市場，結果市場上銷售不出去，發生积压，价格又低。当然，四季青社的蘿卜也不能例外，沒有別的办法，賣不出存起来，結果發生了損失。

另一方面是，在过去，农民生产蔬菜沒有計劃，多是赶行市，看市場，因此盲目生产，哪样菜的价碼好种哪样，价碼低就少种或不种，对成本高、技术复杂、容易鬧灾的菜少种，成本低、技术管理方便的菜多种，年年如是。因此，茄子、西紅柿等熟貨种的多，黃瓜、春小菜就种的少。合作化之后，生产都要有个計劃，發展蔬菜当然也要有个計劃，但是社員們怕發展蔬菜生产受計劃的限制，尤其是社里实行了“三包”（包工、包产、包开支）之后，有些社員、干部怕按計劃生产完不成“三包”指标，因此，对發展蔬菜生产畏首畏尾。1957年的春小菜、菠菜、小油菜、小白菜等，就是在这种思想指使下，比1956年还少种了60亩（1956年共种春小菜等203亩，1957年降到143亩），沒有完成計劃要求，市場供应

緊張，社里的收入減少了。這兩種思想是發展蔬菜上的大問題，必須想辦法解決才行，怎麼辦呢？四季青農業社針對這種情況採取了下邊的兩種辦法：

1. 跟蔬菜經營部門訂立推銷合同，保證及時推銷。從1953年起，四季青社就和菜蔬公司訂立了扁豆的代銷合同，雖然那年扁豆豐收，但卻沒有受盤，全部收穫的扁豆都按時賣出去了，價碼不壞。1954年又進一步訂立了“收購包銷”的合同，而且這個合同一直維持到現在，根據這個合同，菜一收下來就送到菜站，菜站全部收購下來，統一推銷，這麼一來，社員們沒有啥意見了，而且說：“以後咱們就管生產，再也不怕菜賣不出去了！”因而，生產多了賣不出的顧慮打消了，放心大膽地發展菜田。

2. 針對着社員的顧慮，對於市場需要而群眾又不願意種的菜，在“三包”定產時，定的產值低些，工分定的高些，用這種辦法來刺激鼓舞社員們的生產積極性，這樣生產可以按國家計劃要求進行，社員們也比較放心。這麼一來，有些菜發展的比較快，像小蘿卜，每畝的“三包”產值由1957年的150元降到120元，小白菜由1957年的120元降到80元，這麼一來，只這兩項的播種面積1958年就比1957年增多了300多畝，上市量由1957年的175萬斤增長到1958年的300多萬斤。對於成本大、要鬧毛病的黃瓜，由每畝用工54個的定額改為每畝用工65個，北高莊、東冉村兩個站，1958年一下子就比1957年增加了90畝。為了克服蔬菜生產的盲目性，社里規定實播菜田的面積不得超過原計劃的20%。

除去採用這兩個方法外，更重要的是經常地批判資本主

义思想，教育广大社員一定要服从国家計劃，要从多方面想办法滿足市場需要，更多更好地为首都服务。

四季青农業社在蔬菜产銷結合上注意的哪几点呢？又从哪些方面努力呢？归納起来有下列四点：

第一、在生产上采取了排开播种，分期收获，均匀上市。

1956年，剛剛轉入大社，社里对这样大規模的蔬菜生产沒有經驗，在蔬菜生产上又沒有按照国家的計劃要求来进行安排，于是形成了說种一齊种，說收一齊收的情况，蔬菜的上市也是冷一陣热一陣，一会多，一会少，品种又單純，因此，积压、腐爛、脱銷現象不断發生。这一年，四、五月份的菜不够卖。六、七月份的菜多得卖不出去，六月份的小萝卜开了花；七月份的黄瓜、西红柿摘不过来，又卖不出，有的就爛在地里逼了肥，但是一到八月份以后，市場上又緊張起来，菜供不上去。經過了这么一年，社里看着这样不行，于是提出了排开播种，分期收获，均匀上市的办法，实行压缩旺季生产，增加淡季供应的措施。根据他們的經驗是：全年里六、七月份的菜最多，二、三、四、五、八、九等六个月的菜大多是供不应求。

1958年，根据菜蔬公司的要求，按照国家計劃，早春的小菜种植面积扩大到800亩，給四、五月份的春菜供应量增加到300万斤，有效地增加了早春蔬菜的供应量。

排开播种的蔬菜有黄瓜、茄子、洋白菜、西红柿、扁豆等五种大路菜。其中以黄瓜的排开播种較好，分三期九茬，每茬头尾都交叉銜接，全年每一个时期都有黄瓜上市。三期是：早、中、晚。九茬是：热盖、冷盖、小架刺瓜、大架刺

瓜、山东刺瓜、鞭瓜、接架瓜、秋瓜、温室黄瓜。上市日期是：热盖黄瓜在四月上旬开始，中旬旺季，下旬末期；冷盖黄瓜在四月下旬上市，五月上、中旬旺期，下旬末期；小架刺瓜是在五月下旬开始上市，六月上中旬旺季，下旬末期；大架瓜在六月上旬开始上市，中下旬旺季，七月上旬末期；山东刺瓜在六月下旬开始上市，七月上、中旬旺季，下旬末期；接架瓜在七月下旬开始上市，八月上、中旬旺季，下旬末期；秋瓜在八月中旬开始上市，下旬和九月上旬是旺季，九月下旬和十月上旬末期。每一个挂口的供应时间是40—45天，旺季占15—20天。秋瓜收了之后，温室的黄瓜就接上来。这样做到了黄瓜的周年供应。从上市情况来看，黄瓜的旺季是在七月上、中旬，主要是大架刺瓜和山东刺瓜。因此，四季青农业社1958年压缩了中熟的黄瓜种植面积，增加了早熟和晚熟的种植面积，错开旺季，象北高庄、东冉村两个站，在1957年种早熟黄瓜41亩，中熟黄瓜89亩，晚熟黄瓜85亩，1958年早熟黄瓜增到83亩，中熟黄瓜压缩到75亩，晚熟黄瓜增到96亩。

第二、保证蔬菜的上市质量。

蔬菜的积压和脱销的根本问题，是蔬菜量的多和少。但是上市的蔬菜质量好坏也有很大关系，质量好的菜到市上好推销，质量差的菜就不好卖，消费者不愿意要。1957年四季青农业社北高庄五队的油菜修理的不好，菜上泥土烂叶，而且捆得太大，一捆就有二十好几斤，送到市场上没有人愿意要。当时市场的价格是每斤1分5厘，由于质量不好，不得不以8厘的低价出售，结果是市场上难销，社里的收入受损失。为