

互助合作叢書

東九家供銷合作社

馬 奇 編寫



河 北 人 民 出 版 社

526
7140

河北省書刊出版業營業許可證第三號

書號: 408 15,096字 12頁

31×43 32開 印張: 4

東九家供銷合作社

馬奇編寫

河北人民出版社出版
(保定市西大街一一八號)

河北人民印刷廠印刷
(保定市南關史莊街四七號)

新華書店河北分店發行

1955年3月第一版 定價一角

1955年3月第一次印刷

1—3,500冊

目 錄

努力支持農業增產·····	二
從多方面滿足羣衆需要·····	六
積極組織地方貨源·····	九
開展直綫運輸降低成本·····	一三
訂立「預購合同」和「結合合同」·····	一五
掌握原料收購副業產品·····	一七
促進生產 供銷、信用三社的結合·····	一九
認真貫徹民主辦社方針·····	二〇

河北省沙河縣東九家村供銷合作社，是一九四六年成立起來的，到現在有九年的歷史了。

東九家村剛成立供銷合作社的時候，只有三百九十七個社員，四萬二千元（冀南鈔票）的股金，經營着火柴、煤油、鹼面、旱煙和紙煙五種商品。直到一九五〇年，社員才發展到一千八百八十六人，股金一千六百多萬元。由於農民生產生活的需要不斷增長，這種資金少、活動範圍小的情況，已不能滿足社員羣衆的要求了。他們按着上級社「以集鎮或大村建立聯村社」的方針，於一九五一年先後與洛陽、北俎等九個村，合併為東九家聯村供銷合作社。

一九五〇年，東九家一帶村莊遭受了嚴重的水災，黨和政府號召：供銷社要通過供銷業務，扶助災民開展生產自救，渡過災荒。東九家聯村供銷社，剛剛整頓了組織，就擔負起這一艱鉅的任務，開展了供銷業務。首先，根據當地的副業基礎，組織災民紡織。開始時雖碰到了不少困難，但在黨和政府的領導與支持下，幫助了羣衆學會紡織技術，供應羣衆紡車、布機等生產工具和棉花等原料，並幫助羣衆推銷了三千多斤土線和一千二百多疋土布，使羣衆獲利達九萬三千多斤粗糧。副業生產搞起來了，全村羣衆不光能夠維持眼前生活，很多人家還有了積餘，給第二年春耕生產打下了基

礎。在這個過程中，該社還認真貫徹了民主辦社的方針，使社員羣衆相信供銷社是為社員的生產、生活服務的，從而紛紛要求入社。幾年來，東九家供銷合作社在組織上、業務上都有了很大的發展，已成為羣衆經濟活動的中心。到一九五四年，已擁有六千四百八十四名社員，佔社區人口的百分之五十四（除了不夠入社條件的人以外，基本上已達到全民入社）；股金增至一億九千六百九十五萬元，較一九五〇年增加了十二倍；商品種類已增至一千多種。為了進一步滿足社員羣衆的需要，更好地為社員羣衆服務，還增設了百貨、農具、醫藥門市部和一個收購站、兩個分銷店、六個代銷員，社幹部也增添到二十一人。

九年來，東九家供銷合作社根據不同季節的羣衆需要，適時地供應了社員羣衆多種多樣的生產品、生活資料，推銷了羣衆出產的棉花、小麥和葦蓆等農副業產品，有力地支持了農業生產，完成和超額完成了業務經營計劃，因而受到羣衆的熱烈擁護。曾數次得到沙河縣合作社聯合社的獎勵。一九五二年的增產節約競賽運動中，又光榮地被評為全省模範社之一。

努力支持農業增產

一九五三年的春天，東九家供銷合作社為了支持羣衆春耕生產，保證農業增產任務的實現，供銷社提出供應肥料是當前緊急工作，全體幹部展開了工作競賽。

打通幹部思想，開展宣傳教育

開頭，社裡有些幹部思想上存在着「春耕播種季節已到，誰還有空拉肥料」「有錢的早買了，沒錢的宣傳也是白搭」等等思想問題。領導上根據中共沙河縣委會突擊播種的指示，針對幹部思想上存在的問題，向大家作了解釋，還強調提出：「只有及時地把生產資料供給社員羣衆，才能支持羣衆按時播種；只有幫助農民把所有可以投入生產的資金及時投入生產，增加產量才有保證。」

經過大家討論想出具體辦法，全體幹部才進一步認識到這一工作的重要和緊迫，覺得過去有些看法是不對頭的，應當積極行動起來，克服困難，把肥料供應到農民手中。

這時，就有很多幹部要求下鄉包乾工作，紛紛自領任務，展開供肥工作競賽。大家提出：「保證羣衆籽種夠、肥料足、農具全」。住社的幹部也提出做好社內工作的保證。還制訂了「競賽任務完成統計表」做為檢查執行情況的依據。

幹部下鄉做供肥工作的第一步，就是深入羣衆了解情況。如有重點地了解農業生產合作社、互助組，了解能代表一般的富餘、中等、貧困的三類戶，從他們現有的勞力、畜力、種地等情況，看已準備了多少雜肥或細肥，應計劃上多少底肥和追肥，有沒有經濟來源，以此推算出全村所需購肥的戶數和斤數，以便在供應肥料時能夠使幹

部心中有數。

在宣傳教育工作中，社幹部還注意了介紹真人實事。如在開始發動羣衆購肥時，有些社員羣衆對使細肥還存在着顧慮，他們說：「使豆餅越使地越硬，可不如大糞好」「芝麻餅勁頭短，像露水一樣」；還有的說：「種花不使花籽皮，種豆子不使豆餅，種啥使啥莊稼不容易長。」還有一些人存有「等待貸肥」的思想。下鄉幹部首先向農民宣傳各種肥料的效能和使用方法，並拿陳村趙培合理施肥增產糧食的典型實例作了介紹，批判有錢不買單等貸肥的錯誤想法，北俎村的羣衆都自動拿出錢來買肥料，僅四月十八日一天，就賣了九千八百斤豆餅，和一萬七千八百五十斤棉籽餅，掀起了農民購肥熱潮。

在解除羣衆顧慮方面，幹部們採取了結合羣衆切身利益幫助羣衆算細賬的方式，說明把死財變活物，多往地裡投資的好處。東九家村社員薛連，本來肥料準備的不足，可是捨不得賣東西，供銷社主任黃致愛就結合他本身的利益，幫助他算了「是地裡增產合算，還是你守着這點東西合算」的細賬，他自己也琢磨着：地裡增了產，比這點東西要值錢多。這時才賣了一疋土布和二十斤棉花，再加上過去存的錢，便從社裡買了四百斤肥料，高高興興地拉回家去。

簡化購肥手續，解決羣衆困難

隨着供肥工作的開展，為進一步便利羣衆購買肥料，供銷社改進了供肥方法，簡化了手續。春耕播種時，家家戶戶都很忙，供銷社售貨員就帶着「肥料發貨票」挨門串戶，隨動員好隨收款隨辦理手續，農民就可以拿票到社裡或供肥站去取。

在拉肥料時，供銷社一方面組織農業生產合作社、互助組或由羣衆自由結組到供肥站集體去拉，一方面先在村裡預售，收購後開實物收據，再根據預售的品種和數量，由供肥站送肥下鄉，直接運到各村各戶。在一天內，南廠村四十五戶就訂購豆餅、棉籽餅一萬二千八百七十五斤。第二天，就由供肥站把肥料運到村裡，按戶過了秤，光這一次就給羣衆節省了四十個人力和四十四個畜力。農民張英祥感激地說：「錯了供銷社，誰能在大春天正忙時把肥料給咱們送到家呀！」

在供肥工作中，各部門密切配合，是做好工作的重要方法。如東九家供銷合作社和銀行取得密切配合，並注意供應與收購工作的結合，如社幹部在東馬莊供肥時，積極協助銀行辦理貸款，結合着推銷了兩萬三千多斤肥料。為具體幫助羣衆解決資金困難，供銷社在五天中，就收購羣衆葦席兩千五百三十七領，棉花七千一百六十六斤，杏五百斤，雞蛋四百零一斤，增加了社員向土地投資的力量。如供銷社在大村一天收購了社員羣衆的一萬零二百斤菸葉以後，緊接着羣衆就買去五千二百五十斤肥料。

及時批評表揚，鞏固競賽成果

在競賽運動當中，社裡領導上重視了獎懲分明。當第一階段任務完成時，就把下鄉幹部召回，開展一次評模發獎大會。評模條件是：（一）比完成任務多少；（二）比工作方法和創造經驗；（三）比手續清楚健全；（四）比與本職工作的結合。在評比當中，把第一階段的工作也進行了全面的總結和檢查，肯定既得成績，找出工作中的缺點，推動競賽運動繼續前進。

由於該社幹部的努力，從四月十六日到二十一日，僅這五天當中，就供給社員羣衆一萬七千五百斤棉籽、四百一十二斤高粱和豆種、一百零五件犁鏵和鋤板等農具，還有三架新式步犁，一百四十一個水車斗。特別是幫助缺肥戶解決了很大困難，五天中供給社員羣衆豆餅五萬五千五百九十三斤，另外還有棉籽仁餅和骨粉等各種肥料，共達十二萬七千七百八十七斤。還預售了各種肥料達五萬四千五百五十斤，給實現一九五三年農業增產創造了條件。

從多方面滿足羣衆需要

東九家供銷合作社在滿足社員需要方面，是有過幾次失敗教訓的；但從教訓中也使得工作有了提高和改進。

根據羣衆需要，制訂供應計劃

東九家供銷合作社建立不久，由於經營的商品範圍小，幹部還缺乏業務知識，採購商品時不是按社員需要辦事，而是幾個社幹部主觀估計一下，因此，在業務經營中發生了不少盲目現象。一九四八年買的八十張鋤板，因為樣式不適合羣衆使用習慣，只賣了二、三十張，其餘全部積壓下了。一九五三年買的三百個竹筴，也是因規格不合適賣不出去。羣衆反映：「供銷社買的東西不對心！」從這幾次失敗的教訓中，東九家供銷社懂得了只有依靠羣衆，和社員羣衆商量，才能滿足羣衆需要。

開始調查羣衆需要時，也碰到過困難，不知從哪裡下手，後來經過幹部互相研究，和社員、羣衆的支持，才開始根據各個不同的季節，實行訂貨單，統計羣衆所需要的商品，或在每季初由社裡召開一次理事、社員代表會，聽取代表們的反映和要求。有了這些可靠的統計材料，再加上供銷社幾年來的體驗，就可以制訂出較為實際的業務計劃，然後再去採購商品。這樣，就大大地克服了經營上的盲目性，如一九五二年根據訂貨單的統計，購回鐮刀一百三十張，木鋤三十張，鋤頭八十個，全部賣給了羣衆，羣衆滿意地說：「要什麼有什麼，這才如意哩！」但這僅能滿足季節需要，還不能滿足臨時需要，因此，他們又在門市部設立櫃台商品登記簿，對羣衆臨時需要的商品也進行了解，使社員、羣衆可以隨時把自己所需要的商品寫在登記簿上（不會寫

的由售貨員代寫)。供銷社就根據登記簿所反映的意見，再統計羣衆訂貨，就去採購商品。如一九五三年根據登記簿的意見，購回各種菜籽三十多斤，很快就賣光了。西馬莊農業生產合作社社員說：「供銷社和咱們成了一家人了，要啥也不費難，一說就給辦來了。」

另外，他們還結合帶貨下鄉，送貨上門，以及和羣衆閒談中了解社員羣衆的需要；並有重點地個別訪問農業勞動模範和訪問婦女，了解她們的要求，提供各種生產資料的供應依據。

改善經營技術，提高工作效率

過去，東九家供銷社商品的設置沒有次序，售貨員在經營中東找西抓，結果作不了多少工作，倒整天忙忙碌碌。比如一九五二年以前聯村社門市部三個售貨員，每天總是忙到夜晚十點多鐘，但是從經營額上看，平均每天不過一百多萬元，浪費了人力和時間，增大了供銷社的開支。隨着業務擴大和商品種類的增多，這種經營方法已經不能適應新的要求了。因此，在一九五二年實行「撥貨計價實物負責制」的基礎上，發揮了全體幹部的創造性，首先按商品性質和種類把門市部所經營的商品分為百貨、布疋、油鹽雜貨和文具四大類，售貨員也明確分工，各負其責。他們還注意到把羣衆日常需要，順銷或賣的快的商品陳列到離售貨員近的地方，滯銷或銷的慢的商品離售貨

員遠點，這樣又方便又美觀。後來又在每種商品上標明價格，克服了對某些新來商品現問現看的困難，節省了時間。售貨員還利用業餘和工作空閒時間，把鹼面、糖等商品，包成小包，減少了忙時人員少忙不過來的困難。此外，幹部們還隨時互相研究，克服工作中的缺點，這樣的結果，便利了羣衆購買，提高了工作效率。一九五三年百貨門市部只二人售貨，經營着七百多種商品，每天銷貨額為二百多萬元。

自從實行「實物負責制」以後，各個分銷店也克服了經營中的拖拉現象，做到勤取、勤供、勤銷。洛陽分銷店一九五二年四個人平均一天賣五十多萬元，一九五三年兩個人平均一天賣一百多萬元。

此外，每個售貨員還經常向羣衆宣傳供銷社來了什麼新商品，它的效能和價格，使社員羣衆可以隨時買到自己需要的東西。

積極組織地方貨源

為着配合國家建設和適應人民日益增長的需要，東九家供銷合作社積極地組織了地方貨源。從一九五四年開始，供銷社和當地的鐵業、木業、紙業和油業等四種行業，通過合同形式發生了業務關係。

該社在組織地方貨源中，主要採取了以下幾種方式。

第一，是供銷社和手工業生產社、生產小組，通過合同形式進行訂貨。這就是：供銷社根據農民需要和經營計劃，提出商品名稱、規格、質量、數量和價格，與手工業生產社或生產小組，共同協議後用合同形式固定下來；同時，在合同上也明確規定交貨時間、地點和罰約。該社與手工業生產者發生關係時，用這種方式是比較普遍的。

第二，對無力採購原料和由國家統一掌握原料的手工業生產小組、個體手工業生產者，供銷社就通過供應原料、收購產品的方式，和他們訂立「產銷」合同。如收購鐵匠的帶礮鐮刀頭和瓦釘等手工業產品，就是這樣做的。

第三，是以加工方式進行的。如本社經營的油布，就是自己拿出的五福布和桐油，交給邢台小手工業者加工的。加工後按合同規定的規格、質量交出成品，供銷社便依據原協議付給加工手續費。這種方式他們採取的比較少。

第四，對有時參加農業生產、季節性較大的手工業生產者，就採取臨時採購的方式來進行。如經營的手工業產品竹篩子，就是臨時採購手工業者的。供應社員羣衆的草紙、毛頭紙，也都是根據季節性的需要，臨時採購手工業生產合作社的產品，這些都沒有訂立合同。

截至一九五四年六月底統計，通過各種不同方式，共採購了手工業產品十八種，總值為三千九百三十七萬元。其中有生產資料十三種，共四千二百九十五件，此外還有五種是生活資料。

東九家供銷合作社，在與手工業生產合作社、手工業生產組和個體手工業生產者開展業務當中，得到以下幾點體會：

在訂立合同時，必須把產品的質量、規格、數量和交貨日期等具體條件，詳細地訂在合同上，不這樣就不可能保證質量和交貨時間，也就不能適合羣衆的需要。比如開始和邢台鐵業生產小組訂立的鋤鉤五十個，當時只注意了每個的重量，沒具體規定什麼規格，結果在出售時因為鋤棒太長安不到底，社員羣衆都不要，等重新加工後已錯過了供應季節。

還必須注意產品的驗收工作。手工業者是勞動者，又是私有者，是小商品生產的所有者和出賣者，因此在生產過程中，往往會發生偷工減料和粗製濫造的現象。在一九五三年和百泉木業個體手工業生產者訂的木鋤頭，合同規定為八寸五寬，可是在交貨時，就有一半是七寸五寬，偷工減料違反了合同。從此以後，供銷社就在每次交貨前，便派業務員前去驗收；在檢查合同執行情況的同時，還檢查產品質量。這樣，一般地均保證了產品規格和質量。

過去受着自由市場支配的個體手工業者，養成了投機取巧的不良習慣，在製造產品中，為多得一點利潤往往中途撕毀合同。如和張寬村木匠訂的鐮把二百根，到交貨期只送來八十根，經過進一步追究，才知道他把做好的產品每把多賣二百元偷着賣到市場上，還藉口「訂貨太多，只好各處都少分點」來搪塞。

東九家供銷合作社，通過與手工業生產社訂立各種形式的合同，建立了業務關係之後，接着就幫助個體手工業生產者解決了資金、原料和銷路的困難，幫助他們改進過去「淡季生產停工，旺季粗製濫造」的經營方法。從而逐漸提高了產品質量，擴大了銷路。過去臨洛關出產的鋤面太窄，和供銷社建立合同之後，鋤面寬改成了四寸五，這樣就適合了農民使用習慣，擴大了銷路。同時也促進了個體手工業生產者走合作化的道路。如東馬莊編鐵籠的個體手工業者，由於和供銷社建立業務關係在生產上已不能滿足供銷社的要求，便主動地由一戶擴大到十戶合夥生產。建立業務關係，也促進了手工業生產合作社生產的發展。洛陽村有個鐵木業生產合作社，過去的產品都是拿到市場去賣，後來周圍十幾個基層供銷合作社和它建立了業務關係之後，該社就按着合同規定使生產有了計劃；由於業務的增加，社員已由二十三人增至三十四人，使社進一步得到了發展和鞏固。

由於手工業產品，多是就地取材、就地加工和就地出售，所以它不僅適合羣衆使用習慣，而且價格也比較低廉。左村鐵業生產者給供銷社加工的小把鋤，每把比市場低兩千元，幫助社員羣衆免除了中間剝削。

開展直綫運輸降低成本

東九家的社址就在緊靠着邯石公路的東九家村，北距邢台十八里，西南到沙河縣車站是十二里，雖然社址不在集鎮上，但交通運輸却是比較方便的。

過去，由於業務範圍小，各種商品都先運到社裡，各個分銷店和代銷店再到倉庫來取貨。收購的農副業產品，也都是先集中到社裡再往邢台或沙河車站調運。因為社址在社區範圍的中心，商品的流轉上就存有往返逆流的不合理現象。但當時這個問題並沒有得到解決。

幾年來，由於互助合作運動的發展，農業生產不斷提高，特別是一九五二年，東九家附近村莊，一般的都增產了二、三成，勞動人民的生活水平也隨着生產的發展而不斷地改善。

東九家聯村供銷合作社的業務經營，隨着羣衆生產生活的提高，也在逐漸擴大。一九五一年下半年零售總額為兩億零五百八十四萬元。到一九五二年下半年，零售總額已增到六億二千四百三十二萬元了。好多商品已不是幾斤幾十斤的經營，而是幾百斤或上千斤的經營了。因此，克服商品往返旅行的不合理現象，降低商品流轉費用，就成為改進業務經營的中心問題。東九家供銷合作社緊緊抓住這個環節，開展了直綫

運輸。

一九五二年下半年，供應羣衆的五萬九千五百四十五斤的食鹽，分銷處和代銷店就佔了四萬五千二百七十六斤，都是由沙河車站直接運到各個供應點的。只這一種商品的直線運輸，就節省商品流轉費四十五萬多元，如按減少百分之零點五傷耗計算，就減少損耗二百二十六斤，折款二十四萬多元。

經過開展直線運輸以後，事實證明了它是降低成本、節約運費、改進業務經營的有效方法，引起了全體社幹部的注意。從一九五三年開始，凡是有條件的商品，都採取了有計劃的直線運輸。如在一九五四年的春天，在供應竹竿當中，根據事先的計劃，除一部分運到社址以外，其餘的就直接運到北組分銷店和大村、東馬莊代銷店，這不僅節省了運輸，同時也做到了供應及時。

一九五四年上半年，供應社員羣衆肥料二十一萬三千五百斤，由於羣衆大部分都參加了互助組和農業生產合作社，有了較大運輸能力，供銷社就組織羣衆自己去拉，因而使每斤肥料價格降低了二十五元，共給社員羣衆節省四百五十九萬元，供銷社也減少損耗折款二百多萬元，社員和羣衆都很滿意。

在推銷社員農副業產品當中，也採取了這個辦法。如在北組和洛陽分銷店收購的葦蓆和雞蛋，都是直接運到邢台，交給國營公司和上級社的。

現在，直線運輸已成為該社在供應和推銷業務中的一種主要方法，從而減少商品