

目 录

一	为什么要调查研究.....	1
二	供销社要调查研究些什么.....	5
三	调查的方法和步骤（上）.....	9
四	调查的方法和步骤（中）.....	12
五	调查的方法和步骤（下）.....	17
六	如何分析研究材料.....	19
七	如何把调查研究材料运用到实际工作中去.....	26

一 为什么要调查研究

调查研究是克服
主观主义与官僚
主义的好办法

毛主席曾再三地告诉我们：“没有调查就没有发言权”。这句话是有很深刻的意义的。

因为不调查，就不能了解实际情况，一个人不了解情况，自然发表不出好的意见。如果硬要发言，便只能讲些空话，或者讲的牛头不对马嘴。如果叫这样的人去做事情，就等于叫瞎猫去捉老鼠，是做不出成绩的。

有许多人问：如果我们不调查，只要脑子里想得周到一些，是不是也能把事情办好呢？应该肯定的说，这是不可能的。因为世界上任何一件事情的发生与发展，都有它自己的规律，我们能不能做出成绩来，就要看我们的想法与做法是不是切合实际，是否符合这件事情的发展规律。如果我们所想的与所做的不符合实际情况，那末，即使主观愿望很好，设想得很“完美”，工作得很辛苦，还是做不出成绩的，甚至还要把好事办成坏事。我们决不能抱这样的心思，即指望脑子里想的一套恰巧和客观情况相一致。在实际工作中，象瞎猫碰上死老鼠的事情，几乎是不可能有的。

所以，要想使主观想法符合客观情况，要想把一件事情办好，只有脚踏实地做好调查工作，预先把和这件事情有关

的情况了解清楚，并进行分析研究，然后才有可能。这个道理对任何一个部門与任何一項工作都是适合的。

在我們国家內，共产党与人民政府要領導全体人民建設社会主义，它的一切活动是符合人民的根本利益的。但是，它在每一时期的各項政策与措施，仍不能不考虑当时的客观条件，經過反复的調查与研究，才能加以确定。否則，离开了实际，这些措施与政策，不仅不能得到良好的效果，甚至因此脫离了群众，犯了錯誤，在政治上、經濟上造成損失，在实际工作中这样的教訓是很多的。

一个做群众工作的人，如果不調查研究，不了解群众的思想覺悟与要求，必然要盲目地发号施令，結果不仅不能发动群众，而且还会脫离群众。

一个領導机关或領導工作人員，如果不調查研究，不了解下层情况，就不能发现工作中存在的問題，也就不能正确地加以解决。这样的領導机关或領導者必然是官僚主义的。

一个审判員，如果不調查研究，就要乱判案子，結果一定是冤枉好人，放掉坏人。

一个生产的企业单位，如果不調查研究，生产出来的产品就不一定适合社会需要，不是太多，就是太少，或者品种、規格、質量不符合要求，結果产品銷不出去，反过来就影响生产。

由此可见，調查研究是一个克服主观主义与官僚主义的好办法。这也是調查研究工作的一般意义。

調查研究對
供銷合作社
工作的意義

供銷合作社是社会主义性質的商业，它的任务是为生产和消費服务，特别是为农业生产与农民生活需要服务。它的工作做得好或是不好，主要的标准是看它为生产为消費服务得怎样。因此，供銷社必須了解农业社和农民在生产上和消費上的情况与要求，进行一系列的調查研究工作。

如果調查研究工作做得好，能及时地精确地了解农民在生产上和生活中的情况与需要，就可以訂出切合实际的供銷计划，正确地采取各項措施，保証业务活动正常的进行。这样，就可以促进农副业生产的发展，更好地改善群众的生活。同时，供銷社本身，也可以避免或减少物質上資金上与人力上的損失与浪費，增加正当的利潤，以更多的資金支援国家工业化。

如果供銷合作社不进行調查研究，或者調查研究工作做得不好，因而不了解农民在生产上和生活中的情况与要求，或者了解得不确实不及时，就不能制訂切合实际的供銷计划，不能正确地处理各項問題(确定价格、安排商业网等等)，并正常地进行供銷业务活动，以致产生各种各样的不良后果。比如：(1)群众需要的商品进少了，或者沒有进来，市場上就要发生脫銷。如果脫銷的商品是农业生产資料，会直接耽誤农业生产；如果是生活資料，会影响农民的生活；如果脫銷的是国家需要推銷的商品，就要影响工业資金的周轉，影响到国家工业化。(2)有的商品进得太多了，或者不适合群众需要，就会形成积压。积压的时间久了，商品要变質或

霉烂，造成損失。同时，資金积压得多了，要購进其他为群众所需要的商品就有困难，反过来又影响到群众的需要。(3) 群众要求出售的农副产品不能及时收購与推銷，会影响农副业生产資金的周轉与农民生活的提高，下一次群众就不愿意生产或减少生产，国家出口与工业生产及城市工矿区人民需要这些东西，就得不到滿足。(4) 在确定价格、購銷方式、安排商业网等問題上发生偏差，同样要影响工农业的生产与群众生活，影响城乡关系和工农联盟。

在供銷合作社系統中，过去由于缺乏調查研究，而在政治上經濟上造成的損失是很大的，教訓也是很深刻的。

在当前情况下
加强調查研究
工作的必要性

我国正处在向社会主义过渡的时期中，全国人民在共产党与人民政府的领导下，正在进行着翻天覆地的偉大事业，不仅是大踏步地进行工业建設与发展农业生产，而且把資本主义工商业改造为社会主义工商业，把个体农业与手工业改造为集体的农业与手工业，并已取得了决定性的胜利。这就是說，当前客观情况的变化很大。这些情况的变化，都直接或间接地影响到供銷合作社的业务活动。因此，供銷社更要加强調查研究工作，否則工作就要落后于形势的发展，不能适应新的情况，而陷于被动，以至要犯錯誤。过去几年来，我們已經有深刻的教訓，例如1954年的时候，一部分农民由个体經營改变为集体經營后，某些旧农具不适用了，要求供应新式农具（如打稻机、双輪双鐮犁、新式步犁等），但当时有的供銷社事先沒有調查，不了解这种情况的变化，不是沒有

准备这方面的物资，就是准备得不够，于是就供应不上，因而影响了农业社生产的提高。1955年下半年，许多地区实现了农业合作化，农业社按工计分，生产又很忙，劳动力不足，农民白天不愿意上街，对日常食用物品与另星土产，要求就近购销。但供销社对这些情况了解得不够，对另售网与采购网没有及时作相应的调整，因而影响到购销计划更好地完成。最近，全国已基本实现了农业高级合作化，并且开放了国家领导下的自由市场，允许一部分小土产、手工业品与工业品自由交易与自由选购，这些变化，必然影响到供销社的业务。所以，在新情况面前，切实做好调查研究工作，就更加显得特别重要了。

二 供销社要调查研究些什么

調查研究的 兩個方面

总的說，供销社需要調查的情况有两个方面，一个是本身情况的調查，另一个是社会調查。

供销社的本身情况，包括組織情况、供应与采购情况、财务情况与经营管理情况，等等。了解这些情况，主要通过内部統計的方法，有各种规定的表报，有时也要进行专门的检查。农村中由供销社負責进行社会主义改造的私营商业的情况，也应该包括在这一方面。

至于社会調查，它的范围很广。供销社不可能也不

需要对所有的社会情况进行调查研究，只要調查和本身工作有关的情况就可以了。供銷合作社的工作虽然和許多方面都有直接或間接的关系，但它的主要服务对象是农民，和农民的經濟生活关系最大，而且这方面的情况十分复杂，不容易掌握。因此，供銷社調查研究的主要对象，应该是有关农村經濟方面的情况。因为供銷社进行商业活动，并有領導农村市場的責任，因此也需要經常調查农村市場上的有关情况。下面就着重講社会調查方面的問題。

調查研究的
具体内容

对于供銷合作社來說，具体的調查研究內容，通常有以下几种情况：

(1) 农业与副业的生产情况与上市情况(包括生产及上市的品种、数量与時間)。农业与副业的生产是一个最基本的問題，因为它对农副业产品的交換及农民的購買力与消費需要，起着决定性的作用。就供銷社來說，調查这种情况的目的，一方面是为了安排採購計劃，另方面作为計算农民購買力的依据。

(2) 农村購買力，包括：居民購買力，其中又分农民的購買力与农村其他居民(如手工业者、商业人員、教員、机关与企业工作人員等等)的購買力；农村机关团体的集体購買力；“国家在农村中的投資(如兴修水利、开矿等等)与举办文化教育事业的开支等。其中农民的購買力是主要的。調查这一情况的目的，是为了确定每个时期內社会另售額有多大，并編制供銷合作社的另售計劃。

(3) 农业合作社与农村居民(主要是农民)对商品的

需要情况，包括需要商品的品种、数量、花色、规格以及时间。用它作为制订具体的品种计划与进货计划的依据。

(4) 各种农副业产品的生产成本，物物比价（如和粮食比价）及历史价格情况。用它作为确定价格的根据。

此外，对农民在购销方式上的要求，各种商品的流转方向等问题，也需要进行调查研究，为业务活动提供参考。

我们调查与研究以上的問題，可能是历史情况或当前的情况，也可能是預計的（即将来的）情况。例如，对于农副业的生产情况与上市情况，有时不能等到这些产品收获或生产出来以后才去调查，必須事先作好调查研究，否則农村购买力就不能及时計算出来，无法編制计划与及早安排采购与供应工作。要是等到农民把产品拿到市場来卖时，才去做调查工作，時間就太晚了，工作就很被动，因此需要預先进行計算。但这种預計不是沒有根据的空想或乱猜，而是要根据农业社的生产计划，或作物生长情况及其他各种因素来分析研究的。

因此，我們要切实的了解以上的情况，就不能不把各种直接或間接的因素，都包括在调查研究范围以内。一般說，和农村經濟有关的，有以下几个方面的問題：

(1) 农业生产合作社的組織形式与內部的各种制度。农业社組織形式的大小，影响到基层供销社的組織形式与商业网的設置問題。农业社的分配制度，直接关系到社員的购买力与购买時間，有的农业社实行預分，购买力就早点出現，否則，時間就要晚一些。初級农业社改为高級农业社后，社

員完全按勞取酬，因此在一個時期內，占社員中多數的貧農與下中農，收入增加的幅度比較大，那些適合他們需要的商品銷售量也增長得更快些。尤其重要的是農業生產組織上的改變，必然促使農業生產經營上發生變化。如集體經營後，能使用大型農具，也有條件進行一些基本建設，比如興修小型的水利工程、開墾荒地、改良土壤等等，在組織副業生產上也有許多比個體經營有利的條件（一般說，規模大一些，組織鞏固一些，制度健全一些，有利條件也更多一些），因而對推銷產品與供應商品提出許多新的要求。

（2）農業耕作制度與耕作方法。這和作物的產量與收穫時間有很大關係，同時也會引起對各種供應商品（特別是農業生產資料）的數量、品種、規格與時間需要上的變化。如在江南地區，單季稻改為雙季稻後，早稻種植面積增加了，單位面積的生產量提高了，而晚稻收穫時間又推遲了一些，因而農民的收入提高，購銷時間有了變化，需要的肥料數量增加。又如水稻的耕作方法，由稀植改為密植後，農具的規格要求就和過去不同了。

（3）黨與國家對農村的各項政策與措施。黨與國家對農村的每項政策與措施，會引起農業生產上與農民購銷方面的反應，而且各項政策與措施的貫徹程度不同，也會出現各種不同的效果。如在糧食實行統購統銷政策的過程中，出現了很多新的情況，開始時，群眾對國家的政策還不很明了，有些顧慮，因此糧食與糧食复制品的銷售量很大，其他商品就少買了一些，等到“三定”政策貫徹以後，群眾情緒穩定下來了，

粮食销售量就减少一些，多买点其他商品。又如国家对一部分农产品实行预购或发放贷款，于是农民在作物没有收获以前，就有钱买东西。党号召农业社开展多种经营后，副业产品增加，不仅要求供销社推销的产品多了，而且要求供应许多副业生产需要的工具、原料、种子等等。近来，各地开放了国家领导下的自由市场，一部分小土产允许自由买卖，刺激了农民对这些东西的生产，上市量也增加了，供销社的采购计划、采购方式以及经营管理等方面，都要作相应的改变。

(4) 自然灾害及其他事先预计不到的影响。

三 調查的方法和步驟(上)

調查的方法是一个很重要的問題。

如果調查方法不好，就无法取得材料，或者取得的材料不真实、不完整，而調查材料不真实或不完整就无法得出正确的結論。

全面調查与
典型調查

全面調查也叫普查，对于一个供销社來說，就是把它所属范围以内的某种情况进行全面的了解。例如，全面調查一个区的实际稻谷生产量，就要了解每个农业生产合作社与个体农民的稻谷产量，以后把它綜合起来。通常，我們了解主要作物的种植面积或重要牲畜的飼养数量等情况，都是采用这种办法的，供销社的統計表报也属于全面調查。这样調

查所取得的材料是最完整也是最精确的，但是由于調查的面很广，費的力气很大，需要的时间长，所以不可能任何問題都进行全面調查，而代之以典型調查。所謂典型調查，就是選擇一部分有代表性的单位（如一部分农业社或农户）进行調查了解，以后从这些典型单位的情况中，推算出全面的或总体的情况。通常，預計农产品的生产量，了解农民对一般商品品种、数量、質量、規格与时间的需要，农副业产品的成本購銷方式的要求等等，都是采用这种方法的。但典型調查材料是否能精确地反映全面的情况，首先要看典型单位是否選擇得恰当，是不是真正能代表总体的情况。如果選擇的单位沒有代表性，或者只能代表少数的情况，那末根据这种材料来推算全面情况，就要发生偏差，如果是計算購買力，就有偏高或偏低的危險。在实际工作中，我們时常发现有的供銷社，由于調查时沒有注意到这个問題，因而把少数群众特殊的情况看成是一般的情况，造成了工作上的錯誤。例如，調查群众需要情况时，選擇的典型戶是經濟情况比較好的农民，需要一些高級消費品，却認為这是当前大多数农民的需要，結果进来一大批这样的商品，积压了很长的时间沒有銷出去。也有的調查了几戶購買力增长得很快的农户，根据他們的增長幅度，推算全面購買力，結果訂出的銷售計劃是无法實現的。

那末，怎样選擇有代表性的单位，使典型調查材料比較精确地反映全面情况呢？

第一，選擇的調查单位尽可能多几个，因而代表性也就

大一些。由于客观情况很复杂，一个单位或少数几个单位的情况，往往不能说明全面的情况。多调查几个单位，就能把情况反映得完整一些。

第二，选择的调查单位，必须包括各个类型的代表。在一个总体里面，往往有各种不同类型的单位，如在一个地区范围内，有各种不同类型的农业社。有的是老社，有的是新社；有的是相当巩固的，有的还不很巩固；有的规模大，有的规模小；因而它们的各种农作物的产量、公共积累、社员收入及对商品的需要等等情况，也有所不同。所以，我们选择典型单位时，就不能光选老的或巩固的农业社，也不能光选新的或不很巩固的农业社，而应该各种类型都有。同时，还要尽可能调查清楚各种类型在总体中的比例，即老的或巩固的农业社共有多少，新的或不很巩固的农业社有多少。

第三，有特殊情况的单位，不能列为典型调查的对象。

先进情况的
专门调查

把一般的典型的现象和个别的突出的现象区别开来，这是很重要的。但不能因此丢开一切突出的与个别的现象，一概不去调查，那样也是不对的。因为个别的突出的东西，往往就是先进的东西，而且事情总是发展的，今天看来还是突出的、个别的与先进的现象，经过一个时期，就会成为一般的与典型的了，因此，就有必要对先进的情况进行专题调查。这种调查的意义，^①在于了解事物的发展趋势，看苗头，使我们的工作（特别是领导）有预见性，否则，就有可能落在客观情况的后面，工作不能主动。

經常調查與
臨時調查

由于客觀情況是不斷變化的，因此調查必須經常化，決不能調查一次就萬事大吉，如農業生產與群眾購買力等問題，都需要經常的進行調查。經常調查可以定期（一年、半年或一季），也可以不定期。

但有些事先預計不到的情況，或者在一定時期內變化不很大的問題，不需要經常調查，可以臨時組織調查，例如自然災害帶來的影響，某些商品的流轉規律等等。

四 調查的方法和步驟（中）

調查的形式
是多样化的

調查的形式是否恰當，對調查的效果有一定的影響。但是調查範圍有大有小，問題有簡單有複雜，性質各不相同，要求也有高有低，因此調查的形式不是單一的，即使了解同樣一個問題，可以通過這種形式進行調查，也可以通過那種形式進行調查。我們說某種形式好或不好，主要是考慮通過這種形式能不能最好地達到調查目的，是否便利群眾與調查者本身。有人以為調查有一定的形式，起碼要有一套調查表格，把被調查者召集起來開個會、宣傳動員一番，否則就不叫調查，這就弄錯了。

通常，供銷合作社向農村群眾作調查有以下几种形式：

（1）發調查表格給調查單位，由他們自己填寫調查內

容。这种調查形式，适用于調查那些內容比較簡單而了解的情况要全面的問題，如調查某些小土产的产量，群众需要大型商品的数量等等。至于那些內容复杂的，或者容易引起被調查者顧虑的問題，就不适宜用这种形式进行調查，因为被調查者填表有困难，或者不能反映真实的情况。

(2) 通过面談，进行个别訪問。这种形式，調查者可以根据自己的需要（或預先拟好的調查提綱）提出問題，容易把問題弄清楚，达到調查的目的，而且因为深入到被調查者的家庭，也可以从其家庭成員方面获得补充情况，特别是家庭开支与衣食上的事情，往往是妇女清楚一些。所以凡是比較复杂的問題，如調查典型購買力、群众需要等，大都适用这种办法。

(3) 建立固定典型戶的收支日記。这就是由供銷合作社選擇若干有代表性的农户，每戶发給一本收支日記本，將他們每日家庭的收支情况，比如买进商品的品种、規格、数量及来源都記上（或者簡單一点），定期（一个月或半个月）幫助他們結算一次。这样，就可以了解群众的購買力和对商品需要的具体情况。这种調查形式的好处是能够有系統地与全面地反映情况，容易看出群众需要的发展与变化，但選擇的典型戶觉悟程度要比較高些，起碼在思想上没有什么顧虑，而且有簡單的記帳能力。

(4) 結合各农业社制訂生产計劃与分配方案，进行調查。农业社拟訂农副业生产計劃时，就要对每个时期的生产問題进行研究，提出生产指标，同时也提出購銷方面的

要求，因此，供銷社干部可以抓住这个机会，一面帮助它們制訂計劃，一面了解有关情况。同样，拟訂分配方案时，也可以了解农业社与社員的收入情况。調查的单位，可以固定几个有代表性的农业社，和它們建立經常的联系。

（5）召开各种座談会。这就是邀請一部分了解某些情况或有代表性的人物，大家进行座談一个問題或几个問題（座談問題不宜太多）。如邀請有經驗的农民座談某种作物的預計产量；請有关商販座談某些商品的历史价格与流轉情况或群众需要情况；請有代表性的农户、农业社干部以至供銷社的理、监事与社員代表，座談农业社或社員的收入与商品需要情况等等。这种形式的好处，是被調查者可以互相启发，互相补充，互相糾正情况，他們之間一致的意見，往往就是大多数群众的真正要求与实际情况，因此适合了解一些个别調查所不能明确的問題。但通过这种調查形式，一般只能了解某些問題的概括情况与总的趋势，要想取得一个系統的或确切的具体材料，特别是数字材料是有困难的。

（6）实地調查。如到田間計算某种作物的单位产量，到土产生长的地方去了解它的产量与質量等。通过这种形式取得的材料，精确性比較大，但只能抽一部分样子来調查，要进行全面調查就有困难。

（7）开商品展覽会。这就是把各种供应的商品陈列出来，請群众来參觀。群众看了商品以后，就可以具体地提出那些商品是他們所需要的，需要量有多大；那些商品他們不需要，什么原因；那些商品需要改进規格、質量与变换花色

等等。供銷社工作人員把這些意見記下來，就是很好的調查材料。這種形式的好處是可以啟發群眾提意見，不會有任何顧慮，而且參觀者有各個階層的人物，如年老的、年輕的、男子、婦女，他們的要求能代表各方面的要求（供銷社工作人員要注意到發表意見的是什麼樣的人，以及屬於什麼階層），所以反映的情況也比較全面，同時還可以附帶進行商品宣傳。但這種形式象座談會一樣，不能統計需要的數量。

（8）營業員每日和群眾接觸，可以隨時了解群眾需要的是什麼樣的東西，如果群眾需要的商品供銷社沒有儲備，則可以記下來，下一次進貨時就有數了。這種做法不僅也有商品展覽會那樣的好處，而且可以和日常營業結合起來，不需要另外組織力量。

（9）供銷社及其他各類商業（包括國營商業、公私合營商店、合作商店、小商販）的供應與採購業務統計報表，也反映了群眾每個時期的全面需要情況與銷售額。

（10）此外，供銷合作社可向各有關部門搜集其他現成的調查材料，如黨委與行政部門的農業生產計劃，農副業生產情況的調查，國營商業部門的有關調查材料，銀行關於每一時期的匯款（包括匯入與匯出）數字，貨幣投放與回籠情況，機關、企業與學校的工資，以及各項建設投資等等。

調 查 的
步 驟

凡組織專門力量，深入到農村中或向市場上作直接調查，一般要經過以下幾個步驟。

（1）調查的准备工作。和其他工作一樣，在進行調查

之前要做好准备工作。准备工作做得好，則能够有条不紊地进行調查，不走或少走弯路，因而可以縮短調查的时间，提高調查材料的質量。比如說，我們要調查农村購買力，准备工作还没有做好，就去訪問典型戶，結果問了这一点，忘了那一点，化的时间不少，取得的材料不完整，于是一次又一次的去問，使农民感到麻煩，也会引起顧慮。調查的准备工作包括那些方面呢？

第一，要明确調查的目的，即弄清調查这个情况作什么用。明确了目的以后，才可以圍繞一个中心，搜集有关情况。否則目的不明确，調查就失去中心，結果虽然材料搜集了一大堆，真正有用的却很少，甚至沒有。

第二，确定調查的范围与調查的单位。如調查購買力，要事先确定調查范围，比如是全区的或一个乡的，水稻区或是山区，選擇那几个典型农业社或农户。

第三，拟定調查提綱。提綱中包括調查些什么問題，有那些指标、各种表格与說明，以至調查的方法与應該注意些什么問題。

第四，确定調查时间与大体的工作进度。

第五，組織力量，并根据每个人的特点进行适当分工，必要时还应学习調查的有关文件（包括調查表格在內）。

（2）向調查单位进行調查。調查前应向調查对象說明来意，进行必要的解釋与教育，以消除他們的思想顧慮。

（3）把調查的原始記錄，进行一次初步整理，发现含糊不清与有疑問的地方，应进行复查核对，以求材料的确