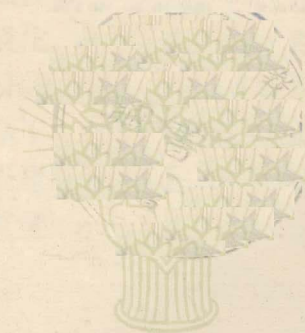


供销社怎样为 农业生产服务

池边萋編



河北人民出版社

河北省書刊出版業營業許可証第三号

書号：547 16千字 19頁

31×43 32開 印張：1 $\frac{1}{4}$

供銷社怎样为農業生產服务

池边葵 編

河北人民出版社出版
(保定市西大街一一八号)

保定人民印刷厂印刷
(保定市東門外路北)

新華書店河北分店發行

1956年4月第一版 定价一角三分

1956年4月第一次印刷

1—20,000册

目 錄

一、供銷社为農業生產服务的重要意义	1
二、供銷社怎样为農業生產服务	5
(一) 加强生產資料的供应工作	5
(二) 在國营商業領導下，作好物資供应 工作	19
(三) 加强農副產品收購，支援國家 工業化，促進農業擴大再生產	23
(四) 根据新的情况，全面规划商業網	30
三、在党的領導下，加强政治思想領導， 全面反对資產階級思想，改進工作作風， 提高工作質量	33

一、供銷社为農業生產服务的重要意义

自从一九五五年秋季我省坚决貫徹执行了毛主席“关于農業合作化問題”的报告，和中央七届六中全会的決議以后，我省廣大農村迅速出現了从來沒有过的農業社会主义改造的高潮，到一九五六年二月我們河北省已經完成了全社会主义的農業合作化。

在農業合作化迅速發展的影响下，在党和政府的正確領導下，我省又出現了資本主义工商業、手工業和运输業的社会主义改造的高潮，預計到一九五六年四月，手工業、运输業的合作化就可以全部实现。这就完全可以說明我省社会主义改造已經取得了有决定意义的勝利。同时，我們已經或將要把全部農業、手工業的个体所有制变为社会主义的集体所有制。使我省農民內个体生產走上集体生產的道路，也就永远擺脫了貧困走上幸福富裕的道路。

随着農業合作化的高潮，激發了廣大農民的生產積極性，在我省又出現了農業生產运动的高潮，特別是在公布了一九五六年到一九六

七年全國農業發展綱要（草案）四十條以後，更加鼓舞了廣大農民增產熱情和信心，這會使農業生產大大發展，不僅將要使我國農村的面貌改觀，而且還要為我國工業提供充足的糧食和原料，促進工業大大地發展。工業發展了，就奠定了改造整個國民經濟的基礎，加速實現農業機械化和電器化，把我國農業提高到最先進的水平。

農業合作化以後，給商業提出了更大的任務。商業，特別是供銷合作社商業，一方面要把國家的工業品——不論是生產資料和生活資料——及時供給農民，滿足他們生產和生活的需要；另一方面又要把農產品——糧食、原料以及其它土特產品——及時供給工業，保證工業的需要。通過一供一銷的商業工作，也是鞏固工農聯盟的一個很重要的環節。因此，今天的商品生產和商業工作的意義當然也就跟從前不同了。這些新的情況，就產生了新的要求，就改變着商業的內容和方法。

我們知道，目前在農村中還有四種貿易形式：（1）國營貿易；（2）合作社貿易；（3）私營貿易；（4）農民貿易。需要說明：國營貿易和合

合作社貿易將是我們國家唯一的貿易形式，私營貿易是要進行改造的，農民貿易將要隨着農業合作化和合作社貿易網的普及而逐漸減少。這是市場發展的必然趨勢。

在這種新的情況下，市場的貿易方式大體可以分四種：

(1) 集體貿易：這種貿易方式將要成為基本的貿易方式；(2) 集市貿易：雖然目前農村經濟情況起了很大變化，但是中心集鎮仍然還是農村的經濟和文化中心。因此，這也還是主要的貿易方式；(3) 流動貿易；(4) 農民貿易。

為什麼在農村會有這四種貿易方式呢？因為農業生產合作社的主要農產品要集體出賣，大宗生產資料與生活資料又要集體購買，而社員在購買日常用品時又要求方便節省時間，因為他們參加集體勞動是按勞取酬的，如果過多到遠地購買，就要浪費勞動力，影響收入。所以農村貿易形式就要適應農民對商業的新的要求。

供銷社是勞動群眾的經濟組織，是對小農經濟進行改造的三種形式之一。農業生產和農村中的經濟工作以及其它許多工作，都和供銷

社有密切的聯系。因此，供銷社工作搞得好壞，就直接或間接的影響農業生產的發展，當然也要影響工業的發展。

為使供銷業務完全適應農業生產的需要，我們就要更進一步地貫徹執行供銷社在過渡時期的三個基本任務：“第一、通過供銷業務，開展城鄉物資交流，為農業生產服務，以支援國家工業化，並鞏固工農聯盟；第二、根據國家計劃和價格政策，通過有計劃的供銷業務和合同制度，引導小農經濟和個體手工業逐步納入國家計劃的軌道，並促進其社會主義的改造；第三、在國家商業機關的領導下，擴大有組織的商品流轉，領導農村市場，逐步實行對農村私商的改造，並代替資本主義商業在農村中的陣地，逐步切斷農民與城市資本主義的聯系。”

當然，在貫徹執行上述三個基本任務時，是須要特別注意當時當地新的情況和新的工作任務，使之有機地結合進行。

二、供銷社怎样为農業生產服务

(一) 加强生產資料的供应工作

做好生產資料供应工作，对保証農業增產和巩固農業社有很大的作用。这是供銷社的一件重大的經濟工作也是極其嚴肅的政治任务。

現在農民对生產資料的要求是：“数量增大，品种增多，質量提高，時間提前”。供銷社要滿足農民的要求，也只有滿足了農民的上列要求，才算做好了生產資料的供应工作。

怎样滿足農民的要求呢？

一、做好新式農具的供应工作。新式農具对提高農業生產有着决定性的作用，農民也要求積極購買。供銷社要把新式農具的經營放在头等重要地位。在最近兩年內，要特別做好双鐮犁的推廣工作。其次，对收割机、播种机、圓盤耙、各式脫粒机、鍋駝机、水利工具，也要推廣和經營，以適應農業生產的需要。在推廣新式農具的过程中，要抓住三个主要環節：1、根据農業需要和國家的可能做好全面規劃：如

在几年內，推廣什么，推廣多少，要达到怎樣的程度，做出長遠的和分年的計劃，采取有效措施逐步實現； 2、做好技術傳授和宣傳教育工作：如張北縣一九五五年完成了九百七十六部雙鐮犁的推廣任務，他們傳授技術的方法是：甲、廣泛訓練、層層傳授。在縣委召集的三級幹部會上除布置任務外，還作了宣傳，傳授了技術，接着又組織二十四個技術幹部，去各區訓練農業社長、技術員、青年團宣傳委員等共一千一百四十九人，他們都學會了使用和裝卸雙鐮犁的技術；乙、用實習的方法傳授技術。四區組織了四十個農民，實習一天就學會掌握了；丙、廣泛組織農民參觀。三區艾毫溝，利用中午休息時間，組織了一百來個農民參觀了雙鐮犁耕作。他們看到實際效果以後，提高了認識，七個農業社第二天就買了七部雙鐮犁。老農民韓世福說：“我一定叫我們社買一部，再賣賣我的老力氣，使使新式農具。”丁、用算細帳的方法向農民進行宣傳，在宣傳中以農民的實際經驗來教育農民是最有效的方法。康保縣忠義鄉紅光農業社，在一九五四年九月購買了一部雙鐮犁。為試驗犁的好處，當

年，就在質量相同的五十三畝地里，用雙鐮犁耕了十二畝，用七吋步犁耕了十一畝，用木犁耕了三十畝。第二年，都種上苳麥，每畝都下十斤子，上一千七百斤土肥，夏天都鋤了兩遍，結果長了三種庄稼：雙鐮犁耕的地，每畝打八十三斤；七吋步犁耕的地，每畝打七十斤；舊木犁耕的地，每畝打六十一斤。3、建立修配網，加強零件供應工作。修配網是由手工業社（組）組織起來的，可是目前手工業還不能製造較大的零件，供銷社就要加強零件的供應。為了保證農民隨時買到需要的零件，就要事先準備一批最易損壞的零件，不要等着農民來買再去進貨，那就誤事了。

二、做好肥料、化肥、農藥的供應工作。在生產高潮中，廣大農民需要各種肥料和農藥。但是，這些貨源還不夠充足，供銷社要根據貨源力量，合理供應，重點使用，特別是保證用在最需要地方去。為保證重點使用，首先要有全面觀點，克服本位主義，服從上級的統一計劃和統一分配。其次，要對農民進行教育，使農民根據國家力量來安排生產。為保證合理供應，要通過合同計劃供應，建立必要的

取貨手續。供銷社還要認真貫徹執行：“以農家肥為主，商品肥為輔”的方針。大力組織雜肥，擴大肥料供應。新肥源的潛力很大，在農村和城市中有大量的糞便、鷄糞、鴿子糞，垃圾、皮渣等。要發動廣大農民積極尋找和開辟肥源。但因為雜肥品種多、分散、價值低、運費較高，供銷社在經營中要減少環節，或是組織農民直接購買，克服怕賠錢、怕麻煩的思想，認真調查研究，掌握情況，總結經驗，積極經營，滿足農民需要，為農業生產服務。

另外，基層社還要積極尋找顆粒肥料的原料——草炭。在上級社統一領導下，建立顆粒肥料制造廠，這是擴大肥料的重要來源之一。

三、做好小農具的供應工作。

現在各地小農具的生產量是不少的，但是有些地方產品質量還不高，供應不夠及時，這不僅影響對農民的供應，而且還造成了積壓。目前農民對小農具的需要情況也發生了變化：新式農具增多，某些小農具（如舊式犁），要大量減少以至淘汰；有些需要量還要增加的，如隨著水利和積肥運動的開展，鉄鍬、鎬頭、筐子等農具的供應量就要增加；手工業普遍下

鄉修補農具，供銷社直接經營的數量，也要發生變化。因此，供銷社在供應上，要適應這些變化。要更進一步貫徹執行“就地取材，就地供應”的方針。首先要經營當地產品，大力扶助當地手工業的生產，為供銷社開辟不斷的貨源，及時而合理的滿足當地農民的需要；在當地產品不足供應時，要有計劃的經營外地產品，或是有計劃地向外地銷售當地的剩餘產品。不願意經營當地產品，盲目從外地進貨的思想和行為，是一種資本主義經營思想。手工業和供銷社雙方面要加強全面觀點，協同一致地為農業生產服務。在手工業普遍下鄉的新情況下，基層社怎樣加強與手工業的聯繫呢？現在把我省懷安縣的方法介紹一下可供參考。懷安縣北頭百戶供銷社自從和手工業社平衡產銷計劃簽訂主要產品的合同以後，手工業社輪流到就地去生產；把農民需要的農具先打個樣，讓農民鑒定合格，再繼續製造，做到了完全合乎農民的要求；修理農具和一些零活，手工業社負責直接經營。懷安縣左衛供銷社採取了一種便利農民購買的方法：農民要購買什麼農具，到供銷社開個條，再到鉄爐上去取貨。既

作到了完全合乎農民要求，又減去供銷社進貨的一層手續。為解決農民缺錢的困難，供銷社跟農民訂上“結合合同”，一面銷售農具，一面收購土特產品。

為了適應情況變化和促進提高產品質量，訂合同的方法，最好是訂全年協議，訂分季合同，分批驗收貨品。合同上必須明確規定產品規格標準，監督生產，嚴格驗收；次品由手工業重新加工，不叫殘次品進入市場。在基層社不能完全解決貨源與銷路問題時，由縣社按照季節需要，召開有手工業參加的交流會，平衡全縣的產銷計劃，交流貨源。

此外，還要重視建築器材的供應。

農村中隨着生產方式的改變和農民生活水平的提高，必然要越來越多地進行基本建設。

農業社要逐步建設集體用的倉庫，牲畜棚，新式農具場棚，公共福利場所，電話，廣播網等，社員也要修建或修補房屋，這都需要大批木料、磚瓦和其它建築器材。因此，經營建築器材是供銷社的一項重大業務。供銷社必須了解和熟悉這些建築器材的種類、性能、價格等情況，作好這項業務。

四、做好耕畜的供应工作。

耕畜是現在農業生產的主要動力，在群眾的經濟生活中有着很大作用。但是，隨着新式農具的推廣，農民需要大耕畜的數量越發增加。供銷社就要加強耕畜的供應工作，農業社包不了的耕畜，供銷社要積極包起來，合理調劑大耕畜；配合有關部門嚴禁宰殺耕畜；加強飼草飼料的供應，達到保護耕畜的目的。特別是對幼畜的保護，否則就會破壞牲畜生產，影響到農業生產的發展。

經營耕畜的方法，要根據具體情況確定：能夠就地採購就地供應的，要由基層社組織和帶領農業社直接到市場採購，這種做法的好處是：農民自己採購更合乎要求，價格也會便宜些；也克服了基層社資金不足的困難。需要從外地購進或要向外地銷售的，最好由縣社或省（專）社經營，基層社代購代銷。這樣做，一方面克服了基層社資金力量不足的困難；另一方面也減少了經營層次，降低了成本。可是，上級社要保證基層社有合理利潤，基層社要加強責任心。不論採取哪個經營耕畜的方法，都要加強計劃性。作到購進來就銷出去。不然積

压过久，保管困难，費用增高，耕畜掉膘会造成損失。怎样才能銷的快呢？要有准确的計劃、適合農民需要、供应及时、价格合理。如通过市場，組織耕畜交流，还要加強市場管理，改造耕畜牙紀，穩定耕畜价格。

在做好供应生產資料的同时，还要做到：

一、調查農民的需要。

調查農民对生產資料的需要，是正确編制計劃的可靠基礎，是正确貫徹執行農業生產服務方針的重要方法。

調查的方法，就是重点調查和一般推算相結合。在農業合作化的情況下，采取以下四个方法是切实可行的：

1、調查農業社的生產需要，这种方法已成为基本的方法。供銷社要跟農業社建立經常的联系制度。在供銷社編制年度、季度供应計劃，或是在農業社制定生產計劃时，都要作系統的了解，帮助農業社作出生產資料計劃，介紹貨源情况，把他們的需要跟國家的可能結合起來，然后，訂立“供应合同”或“結合合同”。

2、重点調查農民不同的需要。这个方法

是为了解决生產資料供应中的重大問題，或是要推廣一种先進經驗而采取的。如为了給大量推廣某种新式農具創造經驗，就需要去作重点調查和訪問，征求農民意見，然后總結出經驗來，一方面教育農民；另一方面也取得了推廣全面的經驗。

另外，还要調查山地和平川，經濟作物区和非經濟作物区的需要。例如果樹区，就需要殺虫葯剂、噴霧器、樹剪、樹鋸等；水地、湿地需要化肥等；另外还要估計到其他的特殊需要。

3、研究脱銷与積压的原因和櫃台登記，这是了解農民需要的可靠方法。生產資料脱銷了，自然是供的少；積压了，是供的多，或是質量不好，价格不合理，或是失去了季節性；農民要買，我們沒有，就得增加，我們有，農民不要，就得研究，是農民根本不需要，还是其他原因，要找出缺点，改正缺点，下次作到更合乎農民要求。

4、通过各种會議形式，了解農民需要。如農具展覽会，各級幹部会，劳动模范会，農業社長会，社員代表会，監事会等。

此外，在調查研究中，要特別加強思想性與目的性。把調查研究與當前黨的中心任務和工作中需要解決的迫切問題尽可能地聯繫起來。除了在調查以前，要制訂出計劃和明確要解決什麼中心問題外，對於調查中掌握了的材料，要用馬列主義的立場、觀點和方法分析研究，去偽求真，做出結論，以便解決問題。

最後，供銷社還有一個重要的任務，就是把農民對各種農具的規格質量的意見，集中起來，向生產部門反映，通過商業來指導工業生產。

二、及時供應，不誤農時。

為保證農民按季節生產，不誤農時，供銷社就要在季節前把生產資料準備好，及時供應農民使用。

歷年的經驗告訴我們：最好的方法，就是掌握情況，提前計劃，早進貨，合理儲備。供銷社經營的生產資料，絕大部分都是要從生產部門進貨的。如果，計劃晚或計劃不足，中間再大量追補計劃，生產部門來不及生產，供應不上，就要誤農時。這就是沒有把為農業生產服務的工作做好。如張家口專區所需要的白麻