

中華全國供銷合作總社
生產資料第一總管理局編著

農村供銷合作社 怎樣做好新式 農具供應工作

財政經濟出版社

**农村供销社怎样做好
新式农具供应工作**

中华全国供销社总社
生产资料第一总局编著

財政經濟出版社出版

(北京西总布胡同7号)

北京市书刊出版业营业登记证出字第60号

中华书局上海印刷厂印刷 新华书店总经售

787×1092 1/32·1 1/2 印张·32,000字

1957年2月第1版

1957年2月上第1次印刷

印数: 1—10,000 定价: (7) 0.15元

统一书号: 4005.267 57 2. 京型

農村供銷合作社怎樣做好 新式農具供應工作

中華全國供銷合作總社
生產資料第一總管理局編著

財政經濟出版社

1957年·北京

目 录

寫在前面	3
为什么要积极推广新式农具	5
有关部门密切协作是做好新式农具工作的重要关键	7
怎样准确地制定新式农具供应计划	10
用甚么方式銷售新式农具	13
怎样通过合同形式供应新式农具	15
正确地解决农業社購買新式农具資金不足的困难	18
配合农業部門大力开展技术傳授工作	20
訓練兩头耕牛拉犁的好办法	23
双輪双鐮犁走小路改裝的方法	24

附录

一、几种新式农具的一般介紹	26
(一)双輪双鐮犁	26
(二)双輪單鐮犁	27
(三)圓盤耙	27
(四)釘齿耙	28
(五)十行条播机和十二行条播机	28
(六)三齿輕便耘鋤	29
(七)搖臂收割机	30
二、几种新式农具的保养方法	30
(一)双輪双(單)鐮犁的保养	30

(二)圓盤耙和釘齒耙的保养·····	31
(三)播种机的保养·····	32
(四)搖臂收割机的保养·····	33
(五)新式步犁的保养·····	35
(六)三齿輕便耘鋤的保养·····	85
三、几种新式农具的主要零件表·····	37
(一)カ戸—20 中型双輪双鋒犁主要零件表·····	37
(二)カカ—28 中型双輪單鋒犁主要配換件表·····	40
(三)2—タカカ—1.8 調节式釘齒耙主要零件表·····	43
(四)イク—0.6 三齿輕便耘鋤主要零件表·····	45

寫在前面

推广新式农具，是初步改革农业技术，提高农业生产 and 促进农业合作社巩固与提高的一个重要措施。做好新式农具的供应，是我们供销合作社貫徹为农业生产服务的重要任务之一。

編写这本小册子的目的，是为了帮助县供销社和基層供销社把新式农具供应工作做得更好，所以在內容上着重于思想認識、供应方式和工作中一些具体問題的解决，以适应实际工作上的需要。

由于我們写作能力有限，加以材料不够充分和時間倉促，因此，还远不能滿足讀者的要求；書中不合适的地方，也在所难免。尚希从事新式农具工作的同志們，特別是县社和基層供销社的同志們，多多提出宝贵的意見，以便再版时改进。

編 者

1956年9月

为什么要积极推广新式农具

据历史资料的记载,早在春秋时代,我国就发明了用犁耕地的方法。到了汉朝的时候,又有了“耨犁”制的发明,这就是现在播种用的旧式耨的原始雏形。现在我们农村里所用的旧式木犁,和那个时候的犁在形状、构造等方面大致是相同的。

从汉朝到解放前,在这两千多年以来,我国的农具简直没有什么改进。广大农民就一直被落后的生产工具束缚着。为什么农业生产工具这样落后呢?这是因为历代帝王、封建地主乃至国民党反动派对我国广大劳动人民,在政治上和经济上统治与压迫的结果。像农具这样的问题,那是他们根本不去注意的事情。

解放后,我们的党和人民政府是极其重视农具工作的,一方面注意了大量增补旧式农具,另一方面又积极推广新式农具。也就从这个时候起,各地供销社先后展开了新式农具的供应工作。

现在简要地谈谈为什么要推广新式农具。

首先必须了解,在我国还不能大量生产拖拉机和汽油以前,只能在农业合作化的基础上,稳步积极地推广新式农具。但有些农村工作干部和农业生产合作社干部幻想“一步登天”,终日等待拖拉机,瞧不起新式农具。这些同志对我国实现农业集体化和农业机械化的方针和步骤的认识是模糊的。毛主席的“关于农业合作化问题”的报告中指示我们:“在第一第二个五年计划时期内,农村中的改革将还是以社会改革为主,技术改革为辅;大型的农业机器必定有所增加,但还是不很多。”毛主席还指出:“中国只有在社会经济制度方面彻底地完成社会主义改造,又在

技术方面，在一切能够使用机器操作的部門和地方，通通使用机器操作，才能使社会經濟面貌全部改观。由于我国的經濟条件，技术改革的时间，比較社会改革的时间，会要長一些。估計在全国范围内，基本上完成农業方面的技术改革，大概需要4个至5个五年計劃，即20年至25年的时间。”

从毛主席的指示里，我們應該理解，要在我国农村普遍使用拖拉机，不是一下子能够办到的事情。所以任何輕視推广新式农具的思想都是不对的。

那么，推广新式农具究竟有什么意义和哪些好处？簡單地說来，推广新式农具是我国当前初步实行农業技术改革，提高农業生产和巩固农業合作化的一个重要措施。毛主席在“关于农業合作化問題”的报告里，把推广新式农具当做是巩固合作社和保証增产的必不可少的条件之一。因此，推广新式农具的意义是非常重大的。但也必須特別注意到在相当長的时期內，旧式农具在农業生产中还占很重要的地位，所以对旧式农具的供应仍不能有絲毫的忽視。

推广和使用新式农具的好处，主要有以下几点：(1)可以增加农作物的單位面积产量，以支援国家工業化；(2)能够增加农民的实际收入，以促进农業社更加巩固，和进一步巩固工农联盟；(3)耕作效率高，并能減輕农民的劳力；(4)使用新式农具能逐步改变原有的耕作制度和耕作習慣，給今后实现农業机械化准备条件。

我們供銷社担負了新式农具供应工作任务，这个任务是艰巨的，也是光荣的。我們必須在各級党、政领导下，和有關部門协作，兢兢業業，戒驕戒燥，積極地做好新式农具供应工作，不断总结工作經驗和改进工作上的缺点，以完成党和国家所交給我們的任务。

有關部門密切協作是做好新式農具 工作的重要關鍵

新式農具的生產、推廣、供應、修配和貸款，牽涉到工業、農業、供銷合作、手工業、銀行等有關部門的工作。因此，必須明確各部門的分工和責任。1955年全國第二次農具會議對各有關部門的分工和責任作了明確的規定，這就是：

農業部門負責新式農具推廣計劃及組織、宣傳、推廣和技術傳授等工作；

工業部門根據推廣計劃編制生產計劃，組織生產，並保證產品的規格質量；

供銷社根據推廣計劃和農業社的需要，負責編制供應計劃和調運、銷售、保管等工作；

手工業生產社負責編制修配計劃，組織修配和零件供應工作；

銀行根據需要及時發放農業貸款及辦理結算事宜。

雖然各部門有了這些分工的規定，但必須在當地黨政統一領導下，密切協作，這是做好新式農具工作的重要關鍵之一。

為什麼要強調明確分工和密切協作呢？前面已說到，新式農具工作是牽涉到幾個部門的事情，如果一個鏈環脫了節，就會給工作帶來損失。比如供應不及時，往往造成“雨後送傘”、貽誤農業生產需要。又如技術傳授工作未做好，必然使農民買了新式農具不會用或用不好。再如貸款、修配和零件供應跟不上，也會

影响到农民的購買和使用。所以这项工作光靠供销社的力量是绝对做不好的。經驗証明，在各省、各县以及各区，哪里分工明确，协作密切，哪里的新式农具工作就有成績。反之，哪里部門之間的协作不好，哪里的工作就停滯不前。

怎样和有关部門密切协作呢？下列一些具体做法，可以供作参考：

1. 有关部門組織新式农具推广机构。辽宁省昌圖县設置了新式农具工作委員会，其組織成員是：除县委生产合作部、农林水利局、县供销社、县銀行、手工業生产联社以外，并邀請計統科、財政科、运输站等部門参加。选出了以县委生产合作部部长、农林水利局局長为正、副主任，下設办公室，配备專职干部二人，負責檢查执行情况、交流經驗、解决存在的問題。这样做的好处是：新式农具推广、供应、技术傳授、銀行貸款、修配和运输等工作，能达到步調一致；利于工作的推动，發現問題，及时解决。

2. 根据分工原則，进行細致的分工和明确責任。过去，有些地区由于分工不明和責任划分不清，致使工作形成自流狀況。表現在：农業、供销合作、手工業、銀行等部門对应担負的工作不主动，遇到問題，相互推諉；新式农具的推广、技术傳授、修配和貸款等工作沒有全盤計劃与安排，使新式农具工作不能順利地开展等等。因此，必須根据既定的分工原則，来进行具体分工，明确农業、供销合作、手工業、銀行等有关部門在新式农具推广工作上应尽的職責。切切实实地把工作做得又多、又快、又好。

3. 以农業生产为中心，組織新式农具联合檢查小組。1955年秋季河北張北县党、政部門抽出400多名干部，組成了一支強大的秋季下乡工作队，一面推动农業生产工作，一面宣傳和推銷双鐮犁。与此同时，县农牧局和县供销社并抽出30多名农具技

术干部,分成九个小組深入区、乡負責技术傳授工作。这对当时新式农具的推广起了很大的推动作用。

此外,有些地区还联合召开新式农具工作座談会,总结經驗教訓,并取得党政的支持,結合农業生产布置新式农具工作。今春辽宁省昌圖县在召开的区长、站長、乡長、社長以及有关部門的三級干部会上,对新式农具作了具体安排。为了使春耕生产工作全面开展起来,县委把大力發揮新式农具作用,列为增产粮食十大技术措施之一。这种作法收效更大。

怎样准确地制定新式农具供应计划

要准确地制定新式农具供应计划，首先必须把保守思想反掉。有些供销社的干部对农业合作化所引起的农村需要变化认识不透，仍然“小手小脚”，不敢放手经营新式农具。有的错误地认为，经营新式农具既麻烦，又不赚钱，因而在思想上和作法上有消极情绪。这样，往往把新式农具供应计划订得过小，不能适应农业社的实际需要。

但同时也要防止盲目从事，必须实事求是，多方面研究客观的可能性。毛主席教导我们：“不可以超越客观情况所许可的条件去计划自己的行动，不要勉强地去做那些实在做不到的事情。”①

为什么我们的新式农具供应计划往往订的不准确呢？最主要的原因，就是缺乏周密的调查研究，对一个县、一个区（乡）范围内的农业社究竟需要啥样的新式农具，需要多少，什么时候要，什么型号适合什么地形土质，有无购买资金和农具手等等，我们是心中无数的。因此，要把新式农具的进货计划和供应计划编制得准确，就必须把当地农业社所提出的实际需要的新式农具品种、数量、规格、型号、质量和时间，以之作为制定进货计划、供应计划的主要依据。除此之外，为了研究农业社所提出的

① 中共中央办公厅编：“中国农村的社会主义高潮”，人民出版社1956年版，上册，第4页。

需要并且使供应计划更好地符合客观情况，还要做好以下各项调查研究工作：

第一，调查新式农具使用的真实情况。摸清各不同品种的新式农具的使用情况以后，再分析使用率高、使用率低和没有使用的原因，并总结使用好和使用不好的经验教训。这是编制计划的重要依据。因为推广新式农具的目的是为了全部使用起来，充分发挥效能，增加农民收益。如果不问使用，不问效果，那么推广新式农具就没有什么意义了。

第二，调查农村原有新式农具分布情况，并区别哪些农具为农业社欢迎，收益如何；哪些农具虽然农民欢迎，但还存在某些问题需要解决；哪些农具虽可使用，而问题很多；哪些农具根本不能使用。然后根据当地地形和土壤条件看适合推广哪些新式农具。了解全县（或全区）有多少平原地、丘陵地、山地和旱田、水田以及什么田地、土质适合推广哪些农具，已推广了多少，还需要再推广多少。

第三，当地农业社已有多少新式农具手，能实际操作的有多少。农业部门还计划训练多少，技术力量能否适应新式农具的推广。

第四，各种耕畜种类、数量和质，畜力条件如何。

第五，农业社有无购买新式农具的资金或可能的资金来源（如农业贷款等）。

第六，旧式农具在当前和今后相当长的时期内的重要作用，分析哪些旧式农具将逐步为新式农具所代替；哪些还不能或根本不能代替。

此外，当地有无机耕（拖拉机代耕），面积多少以及耕作季节等等，也都是在制定计划时应充分考虑到的因素。

把主观需要和客观可能研究分析以后，就能够做到较全面

地观察农业社真正的实际需要,不致于盲目地编制计划了。

在新式农具的推广步骤上,不应当操之过急。1956年全国双轮双铧犁推广计划就出现了贪多贪快的毛病,这是值得今后引为教训的。当然那种缩手缩脚的作法也是不对的。具体推广步骤,必须根据中共中央政治局提出的1956年到1967年全国农业发展纲要(草案)第11条指出的精神,即从1956年开始,在3年至5年内完成双(单)铧犁推广任务,并相应地推广播种机、中耕器、收割机、脱粒机等。各地应根据当地具体情况与需要,作出新式农具推广规划。这个规划的内容要包括:主要新式农具(双轮双铧犁等)的饱和数量,计划依据;各年计划推广品种、数量;采取的措施等等。

最后,还必须再次指出,要准确地制定新式农具供应计划,除了参考农业部门的推广计划外,更重要的是要改变自上而下的分配方法,根据农业社真正的实际需要来办事。山东临淄县采取自下而上的要货方法,即在年、季度开始前,由农业社根据土地面积、作物种类以及资金、技术、畜力等条件,填写要货单,县供销社根据各农业社的要货数量,结合自己掌握的典型材料分析研究,制定新式农具进货、供应计划,经县党、政领导部门同意后,报送省有关部门批准执行。这样就可以使计划可靠,避免自上而下分配任务,以致不切合农业社实际需要的偏向。

用甚么方式銷售新式農具

銷售新式農具，必須採取妥善的方式。1956年，不少地區的基層供銷社在銷售新式農具工作中，發生了強迫農業社購買的現象。湖北省有的地區供銷社規定：“凡是不買新式農具的農業社，就不賣給化學肥料。”江西、湖南、山東、河北等省有些地區採取按任務分配，限期推廣的辦法；還有些地區大量賒銷新式農具。這些作法都是不對的。

究竟用甚么方式銷售新式農具才好呢？我們認為採取“現錢交易，自由買賣”的銷售方式是最妥當的。

所謂現錢交易，就是供銷社賣給農業社（包括農場等單位）的新式農具，一律不作賒銷，必須現錢現貨。賒銷的缺點的確太多：可能造成硬性派貨和引起農業社盲目購買；國家或供銷社遭受利息損失；清算手續麻煩，供銷社收款比較困難。過去有的農民說：“先公糧，後銀行，供銷社的錢不着忙。”同時對農業社來說也是不利的，因為賒銷的結果，必然增加農業社的經濟負擔，減少社員的實際收入等等。所以不應當賒銷。當然，有些農業社在購買資金上確有困難時，可通過銀行貸款，然後再向供銷社購買新式農具。

自由買賣，就是必須根據農業社自願購買的原則。農業社需要多少，就賣給多少；暫時不需要的，就不勉強賣給；確實無法使用的，就絕不強行推銷。總之，要本著實事求是的精神，來推銷新式農具。這樣作的好處是：農業社完全出於自願購買新式

农具，能反映其实际需要，并能防止硬性派货的作法。

那么，既要自由买卖、不准攤派，是不是就可以“等客上門”？这种認識和作法也是不对的。因为新式农具畢竟是一种新东西，在推銷过程中，必須采取十分慎重的說服教育和多点示范的方法。因此，我們供銷社还應該在当地党、政领导下，配合农業等有关部门采取积极推广的态度，防止消极情緒。

要做好新式农具供应工作，我們供銷社經營农具的干部，必須从思想上認識到供应新式农具工作的重要性。人民日报1955年10月7日的社論說得好：“在我国还不能大量生产拖拉机以前，改良农業技术主要依靠新式畜力农具，誰在推广、銷售新式畜力农具方面做了出色的工作，誰就对农業生产作了有益的貢獻。”因此，必須克服某些供銷社那种單純怕积压、怕賠錢的思想。在供应上力求做到不違农时，切实防止貨不对路，貨不对时的偏向，并尽力消除購買手續上的麻煩，要多多采取便利农業社購買的方法。

怎样通过合同形式供应新式农具

农业合作化以后，供销社的业务对象起了新的变化，特别是生产资料的供应，将基本上以农业社为对象，因此，我们供销社更应该有计划地与农业社签订各种形式的合同，通过合同制供应新式农具等生产资料。内蒙古自治区河套行政区有37个基层供销社，在1956年的一个月时间内就和270个农业社签订了275份预售生产资料合同，总值达28万多元，其中包括双铧犁等各种新式农具434部，其他农具2万9千多件，以及耕马、农具等等。这个区的杭锦后旗各基层供销社1956年春库存的100多部双铧犁，通过合同就很快地卖完了，有些农业社还预付了购买新式农具的订金。浙江省汤溪县各基层供销社在今年一至三月份，和农业社共签订了193份预售新式农具的合同，订出双铧犁201部，打稻机122部，玉米脱粒机91具，水田滚耙95个以及双轮手车、耕畜等生产资料。从这些事例可以看出，在合作化的基础上，推行合同制的条件更为成熟和必要了。

根据内蒙、东北、浙江、山东等地的具体做法，目前通过合同供应新式农具等生产资料的形式主要有三种：

1. 结合合同。这是供销社与农业社的一种有来有往的结合形式，把农业社需要购买和出卖的东西，用合同形式固定下来。一方面，供销社按时、按质供应农业社所需要的新式农具、肥料等主要生产资料和某些生活资料；另一方面，农业社按照国家或市场需要，将自己生产的東西（农、副、土、特产品），也按时、按质交