

怎样經營 耕畜与管理耕畜市場

財政經濟出版社

怎样經營耕畜与管理耕畜市場

中华全國供銷合作总社生产資料第二总管理局編著

財政經濟出版社

1957年·北京

怎样經營耕畜与管理耕畜市場

中华全国供銷合作总社
生产資料第二总管理局編著

*

財政經濟出版社出版

(北京西总布胡同7号)

北京市書刊出版業營業許可証出字第80号

中華書局上海印刷厂印刷 新華書店总經售

*

787×1092 1/32 • 1 3/4 印張2插頁 • 37,000字

1957年2月第1版

1957年2月上海第1次印刷

印数: 1—4,500 定价: (7) 0.26 元

統一書号: 4005.263 57. 1. 京型

前 言

在全国农业基本上实现合作化以后，农业生产合作社对耕畜的需要就更为迫切了。因此，供销合作社在耕畜的流通范围内的任务，就更为重要了。

为了帮助县和基层供销合作社的干部在耕畜流通范围内管好耕畜市场，做好调剂工作，我们根据各地供销合作社的有关资料编写成这个小册子。

这本小册子共分为三章。第一章讲述耕畜在我国农业生产上的重要性和产销情况。第二章与第三章分别介绍经营耕畜及市场管理中的经验和做法。

供销合作社管理耕畜的工作是从1954年开始的，经验还很不足，在工作中很多方面也还缺乏详细总结，加以编写能力所限和材料搜集的不足，在内容和文字方面可能缺点很多。由于目前有关论述耕畜在流通范围的材料很少或没有，我们特编写这个小册子供管理此项业务的同志们参考，希望读者提出修正和补充的意见。

目 录

前言	3
第一章 耕畜在我国农业生产上的重要性及其产销情况	5
第一節 耕畜是农业生产上的动力	5
第二節 我国耕畜的产销情况	7
第三節 供销社在耕畜流转方面的任务	11
第二章 耕畜的经营与管理	12
第一節 采购耕畜——组织货源	12
第二節 怎样鉴定耕畜的质量	17
第三節 做好耕畜运输工作	30
第四節 怎样销售耕畜	42
第三章 耕畜市场的管理	47
第一節 耕畜市场的作用和今后的变化趋势	47
第二節 管理耕畜市场的任务和办法	50
第三節 耕畜价格	54

第一章 耕畜在我国农业生产上的 重要性及其产销情况

第一节 耕畜是农业生产上的动力

农民說“牛是庄稼宝，种田不可少。”这說明耕畜在农业生产战线上是不可缺少的重要动力。

我們知道农业是国民經济中的重要部門之一。我們的国家正在向着社会主义的工业国前进中，要發展工业，就必须相应地發展农业。因为没有农业的相应發展，工业化就不可能实现。保证农业增产的条件很多，其中很重要的一个条件，是要有足够的畜力。在目前我国农业还不能机械化和电气化的时候，耕畜是农业生产上的主要动力。同时它也是肥料的重要来源。

耕畜在农业上的地位，虽如此重要，但由于过去反动集团的長期統治和战争的影响，使耕畜遭受到巨大的損失。到1949年全国解放的初期，我国耕畜呈現着空前未有的衰落現象。如以1949年和1937年比較，其中馬減少24%、馱減少6%、騾減少60%、黃牛減少10%、水牛減少18%，耕畜的品質也普遍退化。

解放以后，由于党和人民政府的正确領導、大力扶持和全体农牧民的努力，我国的耕畜有显著的發展，并超过了战前的最高水平。

在我国發展国民經济的第一个五年計劃中，也明确指出：

保护和繁殖耕畜，無論对于發展农業生产、發展輕工業、滿足人民的生活需要，增加农民牧民收入都有着重大的意义。并規定了增殖牲畜的具体任务：其中在5年内：馬从613万匹，增加到834万匹；牛从5,660万头，增加到7,361万头；騾子从164万头，增加到197万头；馱从1,181万头，增加到1,395万头……^①

在1956年中共中央政治局提出的1956—1967年全国农業發展綱要的第8条也提出發展畜牧業。保护和繁殖牛、馬、馱、騾……特別注意保护母畜和幼畜……的問題。

从上所述，我們可以見到党和政府是多么重視耕畜的發展。但是，还有些同志对耕畜在农業生产上的重要作用認識不足，認為耕畜很快的就可以被机械化代替了。有的地区發生了濫杀耕牛、馱的現象。特別是有些农業生产合作社和农民在对待耕畜的問題上存在着一定的盲目性。認為老牛、弱牛和体格小的牛，力量小，拉不动新式农具。認為牛犢在2、3年内不能干活、飼养不合算，放鬆了繁殖幼畜，以致造成不少耕畜相繼瘦弱死亡。

在1955年3月3日国务院全体會議第6次會議通过的“国务院关于春耕生产的決議”中已明确指出“在相当長的时期內，农業生产主要还是靠牲畜和畜力农具，任何輕視牲畜和畜力农具的观点都是不实际的，不利于發展农業生产的，都是錯誤的。”^② 即使在国家工業化与农業机械化实现以后，在許多方面和許多地区仍然需要畜力。目前，在苏联虽然有了大批的拖拉机等农業机器和火車、汽車等交通工具，但是根据莫

① 參見中华人民共和国發展国民經济的第一个五年計劃(1953—1957)，人民出版社1955年版，第88頁。

② 載1955年3月4日“人民日报”。

斯科省雷門區1950年的調查，田間工作由馬拉的仍占21.4%，農村運輸工作由馬拉的更達到75%以上。由此可見有些人認為農業機械化了以後，養牲畜沒有用處的想法是不對的。在目前農業合作化以後，要求種好地，實行精耕細作多打糧食，沒有足夠的牲畜是辦不到的。任何輕視耕畜的作用，都是沒有道理的。

第二節 我國耕畜的產銷情況

由於我國自然環境和耕畜生活習性的關係，我國耕畜的分布是極不平衡的。

牛的習性是須要供給秣草或好草與水，所以多分布在氣候較為溫濕的地帶。其中黃牛數量最多，遍佈全國。產區分布在貴州山岳區，河南、安徽平原區，內蒙草原區和東北地區。河南南陽黃牛產量多，質量也高；山東魯西南及陝西關中黃牛的質量高，但產量很少。由於牦牛能耐高寒，所以在海拔3千公尺以上的青、藏和蒙古的高原地區多有飼養。水牛多分布在華中和華南的水稻產區里。

馬的習性較牛能適應乾燥，能在沙漠草原中生長，在分布上形成了3個主要的產馬區，就是：邊疆的高原牧區，新疆、內蒙、青海等省區；北方的農業區，黑龍江、吉林等省，以及西南山岳區，貴州、雲南、四川等省。其他各省產馬數量很少。

騾的主要產區在華北、東北和內蒙地區，其中以山西、陝西、河南所產的騾體格大質量高，關中的騾著名全國。東北、內蒙所產的騾體格較小。

驢的分布，大約和騾的分布相一致，東北、華北、西北各省最多；華東、中南最少。最多的省為東北三省、河北，其次是山西、河南等省。

除了我国的耕畜分布不平衡、数量不足以外，質量低的耕畜比重也太大。据 1955 年統計現有耕畜中的馬騾只占 10% 左右。

根据以上情况，說明我国当前耕畜的特点是：数量不多，質量差，分布不平衡。因此就不能适应农業生产發展及新式畜力农具推广的需要。

由于耕畜分布的不平衡，为了滿足农、牧民的需求，每年都有大量的地区間的耕畜余缺調剂。据 1953 年的重点統計估算，全国地区間耕畜余缺調剂約有 240 余万头。

耕畜的流轉規律大体是：

一、貴州牛流向云南、广西、四川等省。据貴州省社資料过去每年流向外省的耕牛約 15 万头左右；馬流向广西，通过广西轉流他省。

二、河南、安徽牛多流向山东、河北、江苏、山西等省。据河南、安徽省供銷社材料，1954 年流出約在 10 万头。

三、黑龍江、吉林馬多流向辽宁、河北、山东、山西及河南。

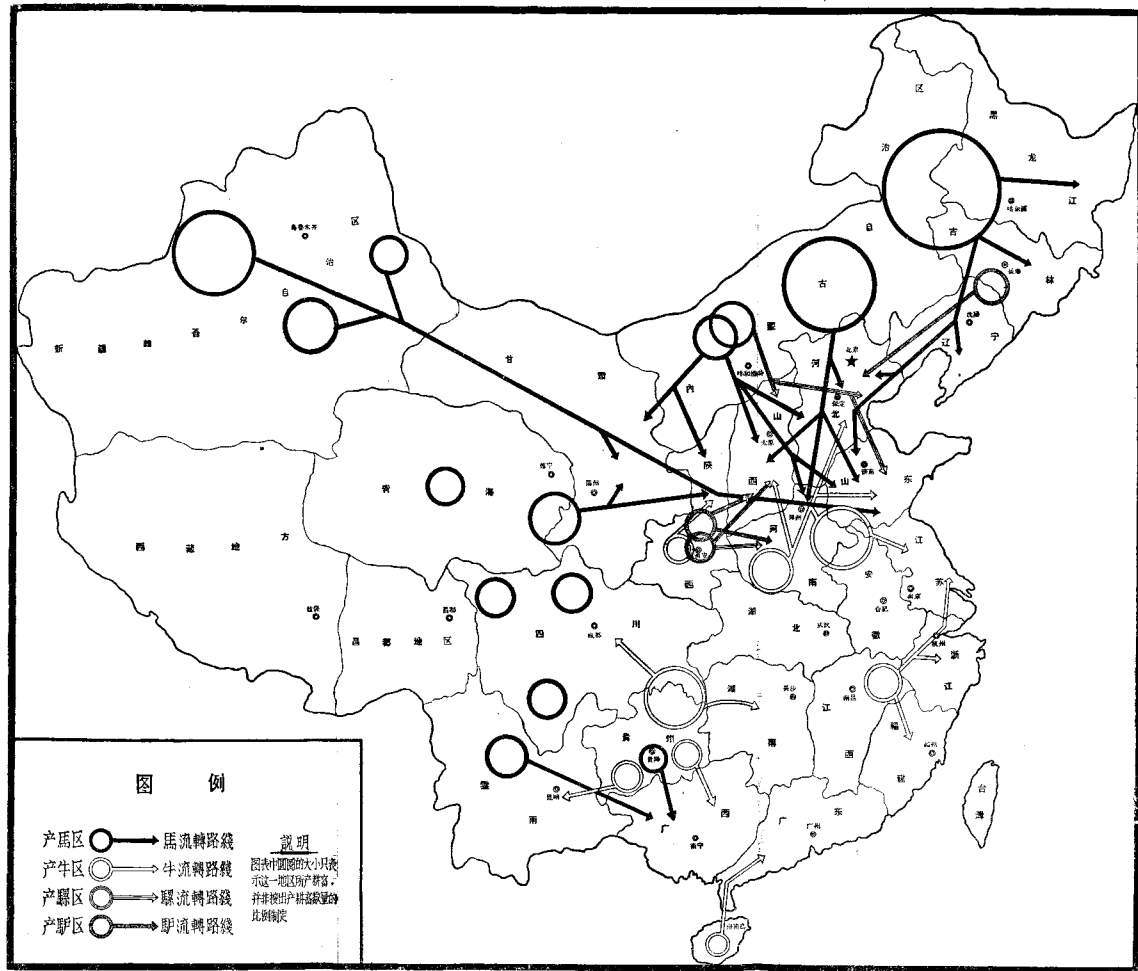
四、內蒙馬流往河北、山西、山东、陝西、甘肅、安徽。每年外流約在 1 万匹到 1 万 5 千匹。內蒙牛少量流向河北及山西北部。

五、青海、甘肅馬少量流往陝西、河南。

六、新疆馬，以往因交通不便，未向他省进行过調剂。1956 年山东、甘肅試行引进 2,200 余匹，今后铁路通行后，每年可有 1 万 5 千匹到 2 万匹馬調剂到河南、安徽、江苏、陝西、山西等省。

农業合作化以后，由于大农具的不断増加，地区間耕畜調剂尤其是大耕畜的調剂已成为农業生产上的迫切需要。

耕畜产銷流轉示意图



第三节 供銷合作社在耕畜流轉方面的任务

根据前两节的介绍,要解决我国耕畜问题的根本办法,是保护現有耕畜,提高品質,增多头数,做好調剂工作。

从供銷合作社在耕畜流轉方面的任务來說,主要是要做好耕畜余缺調剂和市場管理工作。其具体任务:

一、在当地党、政的統一领导下,統一安排牲畜市場,做好对耕畜牙紀、畜販、牛行等的社会主义改造,并要与此相适应地办好服务性的業務;

二、掌握耕畜价格,通过价格指导,刺激耕畜繁殖、調剂,保持耕畜价格的稳定;

三、調查农業社对耕畜的需要,掌握产銷情况和流轉規律,采取組織或經營的方式做好耕畜調剂工作。

四、协助有关部門做好稅收、种畜、飼料、飼草及医疗藥品的供应工作。

第二章 耕畜的經營与管理

第一节 採購耕畜——組織貨源

前章已經講过,我国的耕畜分布狀況是不够平衡的,經營耕畜的目的,正是針對这种情况,通过調剂地区間的余缺有無,来刺激耕畜繁殖和服务农業生产。

採購工作是組織貨源的一个具体过程,在耕畜經營中占着很重要的地位。因此,在採購前需要做好周密的組織准备工作。需要哪些准备工作呢?在貨源組織上都适用哪些採購方式呢?我們就来分別地談一談。

一、做好各項准备工作

1. 做好农牧民需要的調查研究工作,掌握住农牧民耕畜余缺的真实情况和購銷要求,是把貨源組織合理、避免經濟損失的重要环节。

研究銷区需要:在缺少耕畜的銷区,要着重了解群众都需要什么样的耕畜、要多少、在什么时候要以及农民的購買力怎样等。从已往各地对农民需要的調查情况来看,在品种、规格、質量、价格、時間等要求上,都有其不同的特点。如河北省农民購買耕畜的旺季是春初和秋前秋后;平川地区的农民就喜欢要夏天不怕热、干活好等的河南牛。山区和半山区的农民就喜欢要口齿小、毛色好、干活有勁、價錢便宜,既适合驮垛、碾磨,又适合耕地使用的驢;黑龍江省农民需要大批耕畜的季节是在8、9、10月,因为省内小麥种植面积約占耕地的20%,这些

麥田又多分布在缺馬县，麥收后农民有錢購買，同時农民在这个时候买馬除了供農業生产上使用外，秋后和冬季还要上山拉木头；广东揭陽县农民，在农曆7—11月就需要絞蔗牛（以甘蔗作糖時，用牛拉大碾軋碎，需要体大有力的牛），12月至次年3月就需要耕田牛，3月后是养牛苗的季节就需要买牛苗。总之，农民对耕畜的要求，是与經濟基础、生产季节、地理条件和耕畜的習性特点分不开的。我們了解群众需要时必须抓住这些方面。農業合作化后，農業生产合作社要求耕畜的質量高了，季节也集中了，購買也成批了，应特別注意这些变化。

摸清产区供应能力：产地供銷合作社要經常不断地了解和掌握牧民需求，当地有多少耕畜，繁殖成長情况怎样，分布情况如何，流轉規律和运输条件怎样，农牧民每年要求出卖多少，在什么時間卖，其具体規格、質量、習性、大体价格如何，都是研究的内容。其中供应能力要掌握的切实，如該外运而不外运，牧区耕畜积压，則影响牧民对繁殖耕畜的情緒；如外运过多对牧民也是不利的。

研究历年經營耕畜的資料：在了解农牧民要求的基础上，还要注意研究历年經營耕畜的資料。在銷区要注意研究历年引进了多少耕畜和价格幅度。在产区要注意研究历年銷出了多少耕畜，都輸送到那些地方去。研究这些历史資料对正确地制定耕畜調剂计划和开展調剂工作有重要的参考价值。

怎样調查需要呢？必須深入农、牧業生产合作社具体地进行調查。農業合作化后，耕畜餵养集中了并經過了全面統籌安排，这就給調查工作提供了有利条件。

2. 做好耕畜流轉計劃：

在充分調查研究群众需要的基础上，正确編制耕畜流轉計劃。

計劃的編制內容，銷地要根據需要的品種、數量、規格、質量、時間，分別列清由何地購入；產地要根據能調出的數量、品種、規格、質量、時間，分別提出銷售地區。

計劃的編制單位，要從縣供銷合作社做起，自下而上逐級上報，經逐級審查銜接平衡。基層供銷合作社是執行計劃的單位，一般地不單編制計劃，但必須協助縣供銷合作社做好群眾需要的調查研究工作和採購與銷售工作。

耕畜的歷史流轉規律非常複雜，上述流轉計劃的平衡銜接亦只能是主要產區的購銷計劃，因此，未列入省、縣間計劃調劑的省、縣，也要按照歷史流轉規律和群眾實際需要積極地展開地區間的調劑，相互支援。

二、組織貨源時應注意的事項

1. 照顧產銷地區的需要與可能，做到雙方有利。農牧業合作化以來，對壯大耕畜的需要突增，貨源顯示不足，銷區都要體格大的，因此，產區、銷區必須都從客觀實際出發，產區應盡量賣大的，因產區的任務就是養小賣大，這也是產區牧民的實際要求，銷區完全要大的就有困難，也應該要些適于耕作使用的小體格壯畜，照顧到雙方的實際需要與可能，使產銷兩地均有利，把地區間耕畜調劑活躍起來。

2. 有計劃、有步驟地開辟新貨源。隨着交通運輸條件的改善，農業區對大耕畜的需要迅速增長，牧業區耕畜繁殖率的逐年增長，使在歷史上不曾發生購銷關係的某些地區，今天就可能成為新的重要貨源地。如新疆所產哈薩克種馬，不僅產量多，質量也高，為耕挽馬。以前因交通不便，歷史上不能車運，因蘭新鐵路逐年向新疆伸展，提供了馬匹車運的條件，1956年山東試運2,000匹。但是引進過去沒有引進過的耕畜，必須注意下列事項：(1)掌握耕畜的生活、習性，對使役和

使役区水草气候等的适应性；(2)产地須注意不要認為銷路扩大而盲目提高收購价，产地收購時必須注意銷地价格水平；(3)做好試銷試用、由少到多逐步扩大引进数量和地区，以免因無經驗而造成損失；(4)引进前，銷区要做好飼养、管理、調教、使役的宣傳鼓励工作。

3. 减少經營环节，扩大直运，力求降低流轉費用，使耕畜以最短的路程和時間，由产地运到銷地。在經營环节上，大批的远程的省間調剂，一般适于由产銷兩地的县級經營，省級組織，基層供銷合作社具体执行代买代卖任务。省内地区間的調剂，一般应不超过一个經營环节，能組織农業生产合作社直接到产地采購的，供銷合作社就不插手經營。運輸上要尽可能的做到直綫運輸，在产地起运時，即按銷区各县需要分地編群，从产地一直送到銷地最适宜的卸貨点。产区做到边收、边运；銷区做到边到、边卖，才能最大限度的節約飼养費用。

4. 产銷双方要簽訂合同，合同簽訂后，应遵照合同的規定办事，合同是产、銷方談判的結果，是双方法定的公約，不遵照合同办事，就应負有法律責任。簽訂合同时应注意如下几点：

(1)明白、确切；

(2)有利于双方执行；

(3)应包括数量、品种、規格、价格、交接時間、交接地点、結算办法、疫疾檢驗，及双方相互承擔的責任等項目；

(4)合同应在政府登記，并报双方有关机关备案。

三、几种采購耕畜的方式

采購耕畜的方式是根据产地的具体条件所决定的。耕畜产地大体可划分为牧業区和农業多畜区兩種类型。在这兩種不同类型的产地，都适用有哪些方式，現在分別地談一談。

1. 牧業区：

产地社收購、銷地社供应：即是由产地供銷合作社根据合同收購起来批發給銷地的供銷合作社，由銷地社供应缺畜地区的农業社。

产地社代購、銷地社供应：即是产地供銷合作社接受銷地社委托，以銷地供銷合作社的資金进行收購，分期分批交由銷地接运。产地代購單位抽取一定的手續費（以上必須簽訂代購合同，并按照合同办事）。

产地社收購兼供应：即是由产地供銷社將牧民出賣的耕畜收購起来，調劑到銷区。

2. 农業多畜区：

产地协助銷地採購：这种方式一般是由产地供銷社通过組織工作，吸引农牧民直接把耕畜赶到当地牲畜市場出售，并协助銷地供銷社选择、檢疫、評价，在市場直接採購。

銷地社組織农業社到产地直接採購：这种做法不但在供銷社缺乏經營耕畜經驗的時期是較為普遍采用的一种做法，农業合作化后，由于耕畜的調劑对象逐漸从个体轉为集体，农業生产社买卖耕畜不是一头兩头，而是成批买卖，这样就創造了直接到产地採購的条件。具体做法：由一个农業生产合作社或几个农業生产合作社联合起来，选派有經驗有技术的飼养員，携帶貨款在供銷合作社人員领导下到产地選購。供銷合作社不做經營，積極协助解决各种困难，必要时亦可抽取一定数量的手續費。如果需要供銷合作社墊付一部分資金时，就按照銀行貸款的利率取息，將利息計入耕畜的成本。

这种做法的优点是：买回的耕畜符合农業生产合作社的要求，环节少，費用可能低，又能节省供銷合作社的經營資金，避免盲目經營和积压損失。

但是采用这种組織方式，亦要事先注意到集中在一个季