

【历史记载】

帮助农民发展商品生产

中山县古镇供销社为此采取三项措施

(《南方日报》1982年11月22日第1版 张跃良)

新华社编者按：目前我国广大农民发展商品生产的积极性越来越高。农村商业部门正在采取切实有力的措施，保护农民的这种积极性，促进农村商品经济的发展。古镇供销社采用行之有效的作（做）法，在流通领域把农民组织起来，同农民结成一种松散的经济组合，这样就把产销紧密结合起来，从而避免了商品生产上的盲目性。

据新华社广州十一月二十一日电 广东省中山县古镇供销社为支持农民发展商品生产，帮助农民做了三件事：一是义务为农民提供市场行情；二是与农民签订收购合同，建立固定的购销关系；三是帮助农民推销计划外产品，疏通流通渠道。通过这三件事，促进了农村商品经济的发展，供销社的生意也做活了。

农村实行生产责任制以后，农民发展商品经济的积极性很高，但商品生产要受价值规律的制约，必须准确地掌握市场行情。古镇供销社主动加强了市场调查。他们同一些大中城市和出口部门建立了联系，设立专职商情人员，分析省内外和港澳市场农副产品销售趋势，预测行情，然后，召开大队干部会或

张贴海报、通过广播，向生产者提供市场信息。

市场预测要搞准，才能取得农民信任。古镇供销社在这方面下了苦功夫。去秋台风季节，供销社根据历来台风过后港澳市场严重缺菜的情况，组织农民在台风到来之前种下 500 亩小白菜。由于农民没有这种种植习惯，又怕卖不出去。供销社提出：下种量增大一倍；如果种植失败，种子、肥料由供销社包赔。结果这批小白菜种植成功，25 天就上市，成为台风后港澳市场第一批鲜菜，农民收入近 10 万元，国家也得到相应的利益。

同农民签订收购合同，建立固定的购销关系，是古镇供销社支持商品生产的又一条措施。农民发展商品生产后常常怕销不出去。去年冬季，古镇供销社试行同生产农户直接订合同的办法，向 3000 多户种蘑菇的农民发放了“合同卡”。发卡以后，蘑菇种植户都按时向供销社交售产品，保证了供销社收购任务的完成，农民的收入也有了保障。

对于收购时间短促的蔬菜生产，古镇供销社采用了更为灵活简便的办法。供销社根据市场需要，提出各种蔬菜收购的数量和时间，用海报公布。现在，这个供销社向城市和港澳市场供应的蔬菜，做到了均衡上市，四季常青。

古镇供销社为了支持农民发展商品生产，还积极开展代销业务。

古镇供销社全心全意支持农业生产，既促进了农村商品经济的发展，增加了农民收入，又保证供销社连续三年完成了购销计划。