

# 支援生产大跃进的后勤部

——黄岩县供销社工作大跃进介绍



浙江人民出版社

## 支援生产大躍進的后勤部

——黃岩县供銷合作社工作大跃进介紹

浙江省商业廳編

✽

浙江人民出版社出版

杭州武林路万石里

浙江省书刊出版业营业許可証出字第001号

地方国营杭州印刷厂印刷·新华書店浙江分店发行

✽

开本787×1092耗 1/82 印張1 字数 24,000

1958年6月第一版

1958年6月第一次印刷

印数：1—5,082

統一書号：T3103·140

定 价：（5）九分



## 序 言

1957年黃岩縣供銷社在各級黨委領導下，在支援農業實現八百斤縣的工作中，真正起到了生產後勤部的作用，因而被評為1957年度縣級先進單位。

黃岩縣供銷社的各項工作是全面躍進的、出色的。這個社的全體工作人員堅決執行了黨委的指示，改變了工作作風，干劲很大。我們認為他們的工作有四個基本特點：

一、有明確的政治觀點。黃岩縣供銷社一貫重視政治思想工作，以政治工作為動力，鼓勵幹部，教育幹部，明確政治方向，完成各項任務。在生產大躍進的形勢下，他們為克服保守思想，推動職工趕上形勢要求所做的思想工作也是比較細緻的，這是他們的工作所以開展得有声有色的基本保證。

二、有明確的生產觀點。為生產服務，是黃岩縣供銷社各項工作的基本指導思想。由於服務方向明確，因而在生產資料供應工作中，創造性地提出了備貨不過四個關，做到抓季節、搶時間，千方百計，排除萬難，不誤農時地組織物資供應，保證生產需要。

三、有明確的群眾觀點。他們處處想到群眾，為群眾打算，把群眾的利益放在第一位，因而，他們各項工作的進行，每一業務活動的開展，都能有廣泛的群眾基礎。

四、有明確的協作觀點。農業生產的大躍進，必須要有其他部門的支持；各部門也只有積極為農業生產大躍進服務，才能使本部門的工作蓬勃地開展起來。黃岩縣供銷社的工作實踐證明了這一點。他們十分重視和各部門協作，因而本身的業務發展得很快，取得了很大的成績。

我們認為，黃岩縣供銷社的工作和經驗是值得重視的。雖然如他們自己所說，工作中還有不少的缺點，有待他們在繼續前進中去克服，但在當前學先進、比先進、趕先進的社會主義建設高潮中，把他們總結的經驗發表出來，供商業部門的同志參考，還是很有好處的。

中國共產黨黃岩縣委員會

1958年6月

## 目 录

序言.....	中国共产党黄岩县委员会
千方百计，支援生产大跃进 .....	( 1 )
在新形势面前——深入调查研究——一切为了前线——走在 生产季节的前面——四出寻找货源——就地取材挖“宝”—— 处处便利农民——促进技术革新——跃进，再跃进！	
經驗介紹 .....	( 10 )
(一) 政治挂帅，为生产服务.....	( 10 )
(二) 依靠党的领导，做好党的助手.....	( 14 )
(三) 建立党支部统一领导下的分工负责制.....	( 17 )
(四) 配合技术革命，推广新式农具.....	( 18 )
(五) 配合有关部门，做好农村动力机器设备的综合利用和 统一管理工作.....	( 22 )
(六) 支援地方工业和手工业，搞好协作关系.....	( 25 )
(七) 帮助农业社解决资金困难.....	( 28 )

## 千方百計，支援生产大跃进

黄岩县1957年全县的粮食单位面积的平均产量是八百另九斤，提前十年达到了全国农业发展纲要（修正草案）规定的指标。在1957年巨大成就的基础上，现在全县人民正以冲天干劲，掀起新的生产高潮，为在1958年实现千斤县，在三年内把黄岩建设成为农业机械化、电气化、肥料化学化的新黄岩而斗争。生产的大跃进，推动着一切事业也在大跃进。作为担负着支援生产大跃进任务的后勤部，黄岩县供销社的工作，也就在这种形势下，迈开了不断跃进的步伐，为供销社的工作做出了榜样。

### 在新形势面前

随着工农业生产的大跃进，商业工作也必须来个大跃进，这是社会主义建设发展的客观要求，也是商业工作发展的客观规律。但是，这不等于说，随着生产跃进高潮的到来，商业工作就能自发地跃进。在黄岩，当全国农业发展纲要（修正草案）公布后，随着县委提出提前实现千斤县的奋斗目标，轰轰烈烈的生产高潮，很快就在全县范围内开始形成了。生产的跃进高潮，使供销社的同志受到极大鼓舞，大家也感到供销社的任务将更加艰巨、繁重。但是，究竟怎样才能适应这种新的形势要求呢？当前的新形势，究竟带来了怎样巨大的变化呢？不少同志却一时没有看清楚，思想上和具体做法上都还是一套老经验、老眼光。如当紧张的秋收冬种即将过去时，有些同志就习惯地产生了松懈情绪；有的同志被调到生产资料部门，就认为是领导对他不信任，让他去休息。这种看不到形势变化的右倾保守思想，在制订购销计划

时，表现得更加明显：不少人既怕扩大了计划没有地方组织货源，也怕扩大后有了货没有地方销。如全清供销社，对兴修水利要用的泥斗，开始竟一只也不要；十一月间，县社根据县委关于发动群众养猪的指示，提出采购小猪问题时，好些区社都说眼前的小猪正滞销，翻着旧本子算过时账，不但不敢提出向外采购计划，还一再要求把本地小猪外调一部分。

### 深入调查研究

很明显，只知道高潮来了，而看不到高潮给各方面带来的巨大变化，就不能跟着农业生产一起跃进，满足生产高潮提出的各种要求。怎么办呢？除了召开各种会议，学习当前的形势和任务，从上到下地批判右倾保守思想外，黄岩供销社的同志们知道，最有效的办法还是深入实际，看一看在生产大跃进形势下，农民的要求究竟有些什么样的变化？于是，他们就根据县委提出的任务和要求，组织大家深入到农业社中去调查。果然，和实际一接触，保守思想就连连碰壁了。本来不要一只泥斗的全清供销社，在腰塘一个乡调查以后，就急需一千只。为了怕向外地采购耽擱时间过久要误生产，就结果连夜派出五个干部去砍木材，发动了二十个工人，赶制了十五个昼夜，才赶上需要；本来要求外调一千只小猪的院桥供销社，根据农民的实际需要再算了一下账，发现不仅没有多，而且还差三千只，就赶紧到外地去采购。经过在平原、沿海、山区、半山区四十四四个农业社的调查后，同志们的头脑就完全开窍了。大家都看到生产高潮给供销社带来的艰巨任务，在生产资料方面，光是商品肥料这一项，全年就需要供应六百多万斤骨粉和大量的化肥、饼肥、渔肥；各式农具以及其他生产资料如抽水机、农药、药械等等，也远非往年的情况可以相比。另外，许多过去没有搞过的东西，群众也要求供应，如随着养猪事业的发展，为了解决饲料不足，不少农业社就要求供应高

产量的焦藕、水浮蓮等种子，要求供应加工飼料的新机器，还要求供应品种优良的鷄、鴨、毛兔等家禽家畜。

从实际調查中，大家还发现了一个突出的問題：由于“一早百早、十早九好”，赶季节、搶时间已經成为跃进高潮中爭取丰收增产的重要关键，供应季节也不能象往年那样了，特别是空前規模的兴修水利运动，对于工具和材料的需要，更是急如星火。

总之，通过調查，大家亲眼看到一切都变了，生产的規模，生产的季节，要买的东西，买的时间……全变了，原来的所謂淡季再不存在了，慢慢騰騰、小手小脚的一套老章程，再也不行了。

### 一切为了前綫

在深入調查研究，明确生产大跃进給供銷工作提出的要求的基础上，各社都三番再次的修訂了全年購銷計劃。就全县来說，生产資料的購銷計劃比原計劃增加了百分之一百一十一，比上一年增加了一倍半左右。所有同志，現在都有了明确的具体的奋斗目标。把不断跃进的农业生产比作是前綫，称自己的供銷社工作为后勤部，响亮地提出：“一切为了前綫！”保証“生产需要什么，供銷社就供应什么。”要做到这一点，比从認識上明确这一点更不容易，需要克服更多的困难。但是，困难沒有吓倒他們，而都被他們迎上去勇敢地克服了。如当全县兴修水利进入高潮时，发现水泥不够了，眼看十多万民工即將停工待料，县委給供銷社提出一个紧急任务：“水泥，一定要搞到，工程，一定不能停掉。”任务急如星火，一时到哪里去搞水泥呢？往外采購，即使馬上找到貨源，运输还要时间，也不能保証不停工待料。怎么办呢？向县委去訴說困难嗎？当然不能。出路只有从沒有办法当中去想出办法。于是立即动員，发动大家动腦筋，分析各有关方面的情况，

终于找到一个办法：向駐在附近的部队、汽車站，以及溫嶺、临海等县内外十多个单位暫借基本建設用的水泥。接着就連夜派出大批干部，分头到各个单位去联系、調运，把水泥及时运到工地，实践了“一切为了前线”的諾言。

### 走在生产季節的前面

农业生产有强烈的季节性，赶季节、搶时间，是保証农业丰收增产的重要关键。为了保証生产資料供应及时，赶上生产提早季节的要求，黃岩县供銷社提出“时间就是粮食”的战斗口号，要求春耕备貨不过惊蟄关、夏收夏种备貨不过夏至关、秋收冬种备貨不过秋分关、冬至备貨不过立冬关。当时冬种正將开始，县委号召在冬种中推行綠肥套作，把原来每亩三斤的草子播种量增加到六斤。根据这个要求，全县共需供应草子种一百十六万斤，瘠草子田所需要的牛骨粉也增加到二百四十万斤，而上級社分配下来的草子仅有十六万斤，牛骨粉只有四十万斤，只够一个另头数；再加草子种又是屬於二类統一收購物資，骨粉的貨源远在东北，一时要采購这样大的数量，的确是相当困难的，特别是时间紧迫，离霜降已經沒有几天，任务显然是极端艰巨的。能否完成呢？有些同志缺乏信心，埋怨县委这个計劃有些“冒进”，沒有照顧供銷社采購工作中的困难，可是大多数同志却相信党委提出的計劃决不会沒有根据，并意識到这正是对供銷社能否支援生产大跃进的实际考驗，应当排除万难，發揮出工作中最大的积极性，寻找貨源。于是县社毅然决定：一定要实现党委提出来的任务。并指出：在一項新的艰巨任务面前，有困难是必然的。但革命事业，就是要我們去办許多前人从未做过，并被認为做不到的事情。如解放前水稻每亩只有三百来斤，現在我們已經达到八百斤，还要实现一千斤。这在过去也是从未有过的，而我們办到了。这一启发，激起同志们坚决完成任务的信心。在提高大家的信心以后，



县社立即組成了一支突击队，分兩路出发：一路去宁波、江苏等地採購草子种，一路去东北採購骨粉。到了十月半前后，草子种採購到了，但是，由于事前沒有計劃，在上海的三十六万斤草子种，又发生了运输困难，而時間离霜降已經只有九天。採購員十分焦急。后来他想到有困难，党委定会帮助解决，就去請中共上海局协助，中共上海局办公室指定由太仓等四艘大輪船帮助赶运，这样，运输問題就解决了。在这同时，去东北採購骨粉的郑人良同志，也遇到很多困难。他在山东碰上黄河鬧大水，只好繞道趁船日夜赶路，身体因受累发燒，为了赶季节，仍日夜奔波，终于在霜降前三天將骨粉赶运到黃岩。

#### 四出尋找貨源

“只要貨源找得到，万水千山不辞勞”。这是黃岩供銷社同志在組織貨源工作方面的豪言壯語，也是他們工作的实际写照。为了挖掘貨源，及时供应，黃岩县供銷社的採購員，不問寒冬酷暑，也不管风霜雨雪，跑遍了省內各县，并到全国各地去採購。这方面的动人事迹，也是难以說尽的。如为了适应普遍推广双鐮犁的需要，陈方卿同志到河南去採購耕牛良种。他赶到秦川、荊阳，听說貨源已經沒有，榆林另有一种秦川牛，品种也很好，就馬上赶往榆林。一到榆林，听当地人說这种牛在密县，他便赶往密县。到了密县一打听，才知道真正的产地是高家堡，离密县还有九十多里路，中間隔着一片大沙漠，既无車，也沒路迹，他就沿着長城向东跑。当时正是三月天气，北方气候还很冷，走到下午，又突然遇上大风，飞沙走石，对面不見人，方向也难以辨别，口渴得喉嚨发燒，肚子餓得兩眼发花，他还是坚持前进，直到天黑，才到达高家堡，採購到十五头秦川牛，还訂了一千只細毛羊的採購合同，学习了細毛羊的飼养管理經驗。又如採購員蔡启玉，为了採購桂圆等副食品，保証农忙季节和春节供应，他跑遍了广

东、广西兩省的主要产区，都找不到貨源，原来听說广西的边疆，还有些分散零星的貨源，便深入到边疆的偏僻山区，終于采購到桂圓二百多担，木耳、荔枝等三万多斤。

### 就地取材挖“宝”

上面举的例子，只是說明了黃岩县供銷社的同志为了支援生产，曾经历了許多艰难困苦，他們工作中的每一成就，都是想尽一切办法，克服种种困难的結果。如果从这些例子里，我們把他們組織貨源工作的特点，看作只是能够到处跑，那就把事情看偏了。黃岩县供銷社不仅到外地采購物資，而且更注重挖掘地方貨源。他們提出了“上山挖金，下海撈銀，平地取宝，就地取材”的口号，認定这是解决貨源的主要办法。如为了解决兴修水利和制造农具用的鋼鉄材料，他們曾动腦筋，找窍门，从打过仗的一江山島等附近海中撈了大量炮弹廢鋼鉄。最近，他們为了保証实现千斤县的肥料需要，还組織了三次跨海探“宝”，派人去东鷄島、半边山島等荒島勘探、挖掘肥料。他們歷經千辛万苦，不少人在船上被震盪得嘔吐暈倒，吃不下飯，也毫无畏难退却情緒，一直坚持前进，終于探到几千万斤肥源。現在正由县人委組成“开垦海島肥源指揮部”，从各部門抽調了一百多人前往海島采肥，对推动农业生产跃进起了很大作用。再如全清供銷社为了控制漁肥，在沿海島嶼建造石仓，創造了“竹管輸瀘法”等等。都說明黃岩供銷社在利用和組織地方肥源的工作上，是做得很出色的。

### 处处便利農民

黃岩县供銷社的同志們十分注意节省农民的劳动力。为了从各方面便利农民，有利生产，他們提出了“哪里要就哪里有”，“山区送貨到山岙、沿海送貨下海島、平原送貨到村庄”等口号，組織人送貨下乡。从去冬以来，全县每天平均送貨下乡的有

二千余人，在热火朝天的水利工地上，在紧张繁忙的山村里，在渔船密布的海岛上，到处都有供销社同志的足迹。他们送货的方式也是多种多样的，大宗的商品象肥料、大型农具、草子种等，根据交通条件，采取直达运输的办法，直运农业社；某些使用很急的商品，如浸种、治虫用的农器械，水利工程上用的水泥、毛竹、扁担等；供销社同志就采取白天营业，晚上送货，带发票下乡，随交货随结账。如洪家供销社，曾经在三天内把七千多斤小苏打和西力生送到全区五十四个农业社，并教会农民使用。海门供销社利用晚上的时间共送了一万多担的春箕到水利工地。对生活用品，全县供销社系统普遍采取了夜交流、送货下乡、串门供应、增设临时供应点、流动供应组、早晚另售店等十大销货措施。去年冬天，三甲供销社的同志并曾在零下五度的低温下，三更半夜冒着冰凍把棉絮送到缺被的农民家里，农民感激得流下泪来。群众为了赞扬供销社同志的这种服务精神，编了几句顺口溜：“干部、小商贩，一个背、一个担，送货上门人人欢”。

### 促进技术革新

一年多来，黄岩县供销社同志又用行动证明了自己是技术革新当中的促进派。1957年当全省刮起一阵歪风，双铧犁普遍发生退货的时候，黄岩县供销社的同志仍然一往直前，推广双铧犁。他们在工作中碰到了很多困难，但没有被困难吓倒，想尽一切方法来克服困难。在遇到有些牛拉不动犁的困难时，县社蔡副主任就曾和犁手们研究，将前犁头从犁梁外移入梁内，增加犁的重复，减轻拉力，使两头中等牛能拉动双铧犁。由于他们对待新的农具或技术的推广，总是抱着满腔热情，想尽一切办法去帮助解决推广中遇到的种种困难，所以在1957年的风浪中，黄岩不但没有发生普遍退犁的现象，而且坚定了农民使用双铧犁的信心。1957年春耕中，全县实际使用的双铧犁有九百多部，比1956年多

了三百部。由于双铧犁耕得深，可以提高土地吸肥力，一般能够比用木犁耕的土地增产百分之十，以此推算，1957年由于使用双铧犁，全县就增加了粮食产量二百八十万斤。今年全台州专区首批调到的一千五百部双铧犁，黄岩县供销社一下就要去了一千三百部，而且只在三天工夫内，就发动农业社全部买去了。在打稻机等其他新式农具以及抽水机等推广工作上，成绩也很大。现在全县已推广了打稻机三千五百部，抽水机四百五十六台。

黄岩县供销社不只是推销新式农具，还积极担负起教会农民使用新式农具的任务，全县共开办了五百另七次训练班，训练了双铧犁手五千四百人。他们采取调剂、租赁、收购等办法，帮助农业社解决了新式农具牛力不足的困难。由于新式农具的技术都比较复杂，农民不会修理，他们就组织抽水机站、自行车行、铁器社、碾米厂等单位的技工，进行了一系列新式农具使用前后的检查修配等工作。供销社还积极配合有关部门在全县建立了二个半机械化乡，十五个半机械化生产社、二百二十二个半机械化生产队，摸索出一套适应使用新式农具的管理制度。

由于有些新式农具已广泛使用和每个农民都从亲手使用中看到它们的无比优越性，现在在黄岩农村里流传着这样一些歌谣：

“打稻机快如飞，又轻又快省力气，稻谷打得又干净，每亩多收几十斤”；“提起双轮双铧犁，大家听了笑嘻嘻，田格耕得深又平，每亩增产几十斤”；“过去六月太阳似火烧，农民脚底车起泡，如今有了抽水机，不怕天旱和水涝”。

### 躍進，再躍進！

黄岩县供销社的工作是出色的，党委和群众都很满意，一致称赞他们为农业生产服务的思想明确，工作主动、深入，能够紧密配合中心，供应及时，处处为群众着想。因此，随着生产的奔腾发展，供销社的购销业务、内部的经营管理也不断跃进。1957

年全县供销社系统的采购总额达到三十一万七千六百元，完成了计划的百分之一百一十一·二四，比1956年增加了百分之六十·九；供应另售总额达到八百五十二万元，完成计划的百分之一百零六·五一，其中生产资料供应总额三百四十四万元，完成计划的百分之一百二十六·二二，比1956年增加百分之二十·二六。全县每人每年工作定额高达三万二千四百四十五元，费用损耗也显著降低，上缴利润有了显著增加。

现在全县已形成一个以保证实现千斤县，争取达到亩产一千二百斤的农业生产大跃进的新高潮。在大跃进的新阶段，黄岩县供销社的同志曾经几次批判右倾保守思想，最后订出了1958年的规划，其中供应给农业社的生产资料约三倍于1957年的供应实绩，达到一千二百六十二万元，占到供应总数的百分之五十四·九八。1958年他们决心要在支援农业大跃进中做出更大的成绩，积极支援实现耕田双铧犁和改良犁化，灌溉抽水机化，打稻打稻机化，耘田圆棍耙化，支持全县大办地方工业，并大搞土杂肥和地方饲料，为支援生产进行更艰巨的战斗。

## 經驗介紹

从以上情况中，我們可以看出，黃岩县供銷社的工作是有許多特色的，特別是在支援农业生产大跃进这点上，有着不少值得我們研究、学习的先进东西。下面我們就从几个主要方面来介紹。

### (一) 政治挂帅，为生产服务

黃岩县供銷社在支援农业生产上所以搞得有声有色，首先就是由于广大职工在生产跃进的形势下，提高了政治觉悟，进一步明确了为谁服务的問題，树立了鮮明的生产观点。現在，你如果到黃岩县供銷社去一趟，就会感到那里政治气氛十分濃厚，就会看到張貼在四周的許多振奋人心的豪言壯語，处处洋溢着学先进、比先进、赶先进的革命热潮，人人干劲十足，个个朝气蓬勃。

过去黃岩县供銷社的同志們，对供銷社的性質和任务，虽然也知道一些，但是对于怎样才能很好地为生产、为消費服务，是不很明确的。有的同志常常自觉或不自觉地把供銷社的任务看作是为了賺錢。如有的基层社，曾把动力机械的零件打上百分之四十到百分之一百的厚利卖给农业社，也有的基层社，为了搭銷滞銷商品，宁可把农业社迫切需要的抽水机控制着不卖。很明显，在这些同志的头脑里，首先考虑的是利潤，不是支持农业生产，为群众服务。因此，他們看不到生产大跃进的新形势，仍凭老經驗办事，对新形势带来的巨大变化和蓬勃涌现的新事物，不是熟視

无睹，就是迟迟疑疑。如去年冬季，三甲区供销社要求县社供給三十一台抽水机，县社生产資料站的經理一听要这么多抽水机，不但沒有积极支持，反而大灑冷水，馬上向三甲区社提出一連串質問：农业社有沒有这么多資金？技术有沒有問題？水源条件怎样？批評三甲区社“冒进”，吓得三甲区社的同志不敢再开口。这种情况說明，思想問題不解决，就不可能鼓起全体职工的革命干劲，供销社的工作就无法随着生产的大跃进也来个跃进。于是黃岩县供销社就采取講形势，摆任务，作調查，算細帳等方法，一环扣一环，一步深一步地解决工作人員的思想傾向。

当全国农业发展綱要（修正草案）一公布，縣委提出实现千斤县，轟轟烈烈的生产高潮刚开始形成，黃岩县供销社就从党内到党外，从上到下，大講新形势，学习形势和任务。在講形势时，紧紧結合本县情况，具体地分析和講清新形势下本县农村情况的变化。如在去年十一月間召开的一次基层社支部書記扩大会議上，除了請縣委財貿部楊部長講形势外，还由作过調查研究的新桥区供销社的代表，現身說法，具体介紹农村新形势在他們自己思想上引起的变化和体会。在領導大講形势的同时，組織职工各就自己的体会，来討論当前新形势的特点和自己應該抱什么态度。通过討論，許多同志对照自己原来的思想作了檢查，都感到仿佛是从睡夢中剛剛醒过来，再不迎头赶上，就要掉队，被形势抛开。

趁着大家思想上的这种初步轉交，領導上接着就引导大家討論在当前新形势下供销社的中心任务是什么？應該为誰服务？怎样才能服务得好？通过这些討論，大家开始認識到供销社的主要任务，應該是尽一切力量、想尽一切办法支援生产大跃进。許多同志并联系到过去工作中的情况，深深感到要实现这样的任务，不但要有先进的指标和具体措施，更重要的是必須在思想上树立明确的政治观点、生产观点和群众观点。这样，奋斗的方向明确

了，大家的干劲也就大大提高了，决心“要用支援解放一江山岛的劲头，来支援农业实现千斤县。”

光知道生产高潮已经到来，供销社的任务是支援生产大跃进，而不深刻了解生产高潮带来的巨大变化，不認識生产大跃进对供销社工作究竟提出一些什么新问题，供销社工作还是无法适应生产大跃进的要求。因此，在講形势、摆任务之后，县社接着組織人深入实际进行調查研究工作，用事实再来说明供销社应如何为生产大跃进服务，进一步使大家的思想跟上形势。結果很見效，在調查中到处碰到的事实，不但使許多同志的右傾保守思想連連碰壁，感到非彻底改变过去的一套不可，同时也使所有同志具体認識到新形势变化的特点，了解到生产大跃进对供销社工作的要求，不但是需要的数量是空前的，而且还要求品种多，質地好，特别是对供应时间和購銷形式的要求，由于赶季节成了农业增产的一大关键，突出地提出了供应工作必須搶時間的問題。这使大家初步摸索到怎样才能使供销社的工作赶上形势要求，跃进有了具体途徑，信心提高了，劲头自然也就更大了。

人的思想是随着工作和客观情况的发展而变化的，当客观情况比較好，工作进行得比較順利时，就容易产生自滿情緒，不能及时发现問題，放松了主观的努力，使工作遭受損失；而当工作碰到困难，环境不順利的时候，就容易产生畏难情緒。因此，黄岩县供销社很注意經常教育职工，促使大家不断提高革命干劲。他們对职工經常进行教育的主要方法是抓先进、帶落后和評比。

黄岩县供销社对于先进事物是非常重視的，那怕是个很小的先进事物，他們都抓牢不放，及时总结，加以推广。例如在农业生产高潮的形势出現后，为了适应农忙需要，三甲区社創造了許多便利群众的銷貨办法，县社就立即帮助总结成“十大銷貨措施”，向全县基层社介紹推广，推动了全县的銷貨工作，大大地节省了农民購物的時間。他們抓先进、帶落后有多种多样的形



式，如：召开現場會議，由先進單位介紹先進經驗和經驗，組織參觀，開展廣泛的群眾性檢查；組織社與社、店與店之間的參觀、訪問；組織實物、圖表展覽等等，這對支持先進，交流經驗，帶動落後，都起了很大作用。例如三甲區社是1957年四季度的先進單位，今年一月間，各項指標也完成得很好，但對於批發計劃却執行得很差，經過前往參觀的代表指出後，努力作了改進，到一季度評比時，又當選為先進單位。對於落後單位，通過這種方法所起的作用也很顯著。很多單位常常在參觀了先進單位後，總是這樣說：“人家能做到，為什麼我們做不到”，一回去後，就鼓起干劲，迎頭趕上。路橋社原來是三類社，支部書記參觀先進社後，感到本社的落後狀況是比較嚴重的，就痛哭流涕，改變作風，深入發動群眾，再加上縣社幫助解決了工作中的主要矛盾，工作很快有了很大轉變，一躍為一類先進社。這類例子很多。從今年一季度起，全县已沒有三類社了。

黃岩縣供銷社的評比工作，是按農業生產季節分四個季度進行的，通常是先由縣社分別提出一、二、三類社的評比條件和標準，向全體職工公布；接着，發動全體職工向黨獻經驗，獻成績，並組織職工大爭、大辯。通過擺經驗、擺貢獻、擺指標、比高低、找原因、找措施，來評比誰先進誰落後，然後授給先進單位獎旗。這種“人人獻計”的評比辦法，不僅能充分發揚民主，而且對群眾教育作用也很大。三甲區社至今還流傳着“獻計評比辦法好，懶漢嬌娘也改造”的佳話。原來這個供銷社過去有這樣兩個職工：一個人愛吃、愛穿，常常借稱生病，不安心工作；另一人工作消沉，光談不做。在一次評比會上，大家都積極向黨獻經驗、獻成績，多的數十條，少的也有十來條，他們兩人卻無計可獻，當場慚愧得面紅耳赤。見到這情況，同志們就對他們進行幫助，兩人思想上受到很大震動，便主動去找領導談話，作了自我檢討，下了改進決心。現在一個已成為出色的女雙鐮犁手，經常