

通俗小丛书

基层供销社的好榜样

中共新洲县委财贸部编写

湖北人民出版社

基層供銷社的好榜樣
中共新洲縣委財貿部編寫

湖北人民出版社出版（武漢解放大道332號）

武漢市書刊出版業營業許可證新出字第1號

新华書店武漢發行所發行
武漢市國營武漢印刷廠印刷

787×1092紙 $\frac{1}{32}$ 開· $\frac{5}{8}$ 印張·7,000字

1958年9月第1版

1958年9月第1次印刷

印數：1—1,500

統一書號：T4106·125

新洲县三店供销社，是一个出色的基层供销社。1957年，这个基层供销社充分地发挥了商业部门的作用，为支援农业生产作出了惊人的事迹，取得省、县先进单位的荣誉称号。他们经历了怎样的道路才获得这个光荣称号的呢？

工作方向不明，乱子也多了

以前，为生产服务这个方针，在这个基层社的领导和工作人員思想上，是很不明确的。在领导上存在着“三千三不干”的思想：就是有利的干，没有利的不干；大的干，小的不干；便利的干，复杂的不干。1956年和1957年的上半年，这个地区群众对新式农具和农械等生产资料，很不习惯，农民购买回去的新式农具，不是搁起来了，就是来供销社扯皮

退貨。这个时期經營生产資料，是积压的时候多，亏本的时候多，扯皮的时候多。由于他們有“三千三不干”的思想，看到了这些問題不是积极找原因，加以解决，而是采取消极經營的办法。他們对生产資料員的配备，都是用些雇員和工作能力較差的；同时，領導同志对生产資料工作也很少过問，相反的，生活資料却分工給支部書記和第一主任領導。會計組長黃仲先說：“經營生产資料是我們过去找亏本原因的后門，年終結算的时候，要是亏了本，唯一的原因就是經營了生产資料，是它也是它，不是它也是它”。

領導同志的这些观点和行动，給职工的印象是很深的，有一个时期，很大一部分生产資料員和收購員鬧工作情緒，不愿意搞生产資料的供应和农副产品的收購工作。他們作了一个順口溜：“前世未修到，今世搞生产資料，热头碰冷卵，到处把空子鑽，工作累过死，領導还不重視。”特別是送貨下乡：送近的不送远的，你推我，我推你，沒有人想去。生产資料員黃柏

青，对送货很不满意，说：“回家养几笼蜂子舒服得多，何苦在这里受折磨呢？”在职工中还存在着“三讲三不讲，两爱两不爱”的作风。三讲三不讲，就是讲正规，不讲便利群众；讲享受，不讲艰苦深入；讲安逸，不讲劳动。两爱两不爱，就是爱简单的工作，不爱复杂的工作；爱干净的工作，不爱肮脏的工作。这种作风群众当然是不满意，1957年第一季度，群众向县报连续写过三次稿子，批评他们的服务态度和经营作风，但他们都无动于衷。

三店基层社这些问题，应该说由于工作方向不明确，而出现的一些乱子。

思想转折点

县报转去一篇一篇的群众批评稿，反映了职工不良的作风和消极情绪，这才使支部书记感到头痛。但是他们并没有找到出问题的原因，他们说：“生产资料积压，只怪群众不习惯；双铧犁搁起来了，只怪当地不适用。”群众写了他们关门太早，休息时间不卖货的批评稿时，

他們說：“省里實行三八制，縣里也有上下班，我們到了休息時間不賣貨，這没有什么不合理的。”正在這個時候，1957年3月份，縣里派了工作組到這個基層社整頓企業。在整頓中，黨內開展了黨在企業中的作用的討論；在職工中，開展了生產資料為什麼積壓；雙鐮犁是不是不適用；應不應該送貨等問題的辯論。在辯論中，全社職工受到一次生動的群眾觀點和生產觀點的教育。過去一向不愛送貨的黃新成，通過辯論後，在會上檢討說：“過去認為送貨是個丑事，現在我認識到送貨是最光榮的事情，今後只要時間允許，我保證一天送兩次。”在辯論中，領導同志“三千三不干”的思想，也受到了教育。支部書記謝文光，由於在辯論中找到了雙鐮犁所以成為“攔犁”的原因，在辯論的第二天，就和潘糖分店經理到潘糖一社，把攔了很久，農民叫死犁的雙鐮犁，進行了試驗。由於他們刻苦鑽研，來自下水田試驗，在一個星期內，把這個分店所供應範圍內的12部“攔犁”，全部變成活犁了。這次試驗成功後，全區



組織了交流，90部“攔犁”，都下了水田。從此農民提高了犁田效率，供銷社再也沒有農民來扯皮退雙鐮犁的事了。在這些事實面前，他們再

也不說双鐮犁在当地不适用了。通过辯論和工作組的帮助,使职工明确了方向,使领导同志清醒了头脑,找出了前段出问题的根本原因,主要是:生产观点不明确,领导作风不深入。

思想問題解决了,方向明确了,他們就采取了有效措施,重振旗鼓的大踏步前进。他們采取了划片包干,以点管面的领导方法,克服了以往一般化的领导;由党支部書記負責生产資料工作的领导,并調整了不称职的生产資料員;貫徹了领导与职工三同(同吃,同工作,同住),提倡领导带头送貨,带头推广生产資料……。从这时起,三店基层供銷社为农业生产服务进入了一个新的阶段。

雨后送伞变雪里送炭

整顿企业以前,他們送貨只送主要品种,不送零碎品种;只送生活資料,不送生产資料。农民在貨担上买了主要品种,零碎品种还是要上街去买;买了生活資料,还是要上街去买生产資料。送貨的累死,农民上街的时间还是沒

有减少。农民给送货下乡的取了个名字，叫“雨后送伞”。整顿企业以后，他们改变了送货方法，既送主要品种，又送零碎品种；既送生活资料，又送生产资料，千方百计的便利群众购买。6月份，幸福乡一社和二社秧棵都在发黄，迫切需要肥料，可是当时社里忙着抗旱，还没有考虑到这个头上来。他们发现问题以后，就主动的找社主任研究，第二天给社里送去了3 000斤肥料，并来自帮合作社把肥料下到田里去了。农民感激的很，把以往嫌供销社收购价低了，准备运往别地去卖的2 600斤竹子，卖给了供销社。农业社社主任说：“你们真是雪里送炭。”

只要是群众需要的商品，他们就是遇到天大的困难，也要想办法供应。1957年兴修水利时，全区需要200多根碓棍。但供销社没有碓棍供应，这就影响了兴修水利工作的顺利进行。当时供应碓棍有两个困难：一个是沒有木料；一个是沒有木匠做。怎么办呢？他们组织了5个支部到各个农业社去收购旧木料；木料找到

后，他们自己
 己买上锯和
 斧头，自己
 当木匠来做
 礅棍。经过
 5 昼夜的战
 斗，终于做
 出了 200 多
 根礅棍，送
 上工地供
 应，使兴修
 水利工程顺
 利地进行。



他们曾
 农村劳力
 遭到乡干
 没有泄气
 。养猪、
 向不大，可
 还要一些
 展起来。怎
 出了一个
 众着眼”
 丁一样，
 时有很大一
 的劳力可

关心群众生活，注意工作

1957 年，农业社由于忙于抗
 业没有很好的安排。当时，农民他们就利
 遍向社里要借支，吵救济。这样当时也
 民抗旱和生产的积极性有很大
 看到老婆
 助农业社解决这些问题，这是三竿是个很



他們曾組織農民挖藥材，搞運輸，農村勞力緊張，副業不但沒有開辦，還遭到鄉幹部反對。這次搞副業失敗了，沒有泄氣，又繼續組織農民養豬、養兔、養蜂等副業對農民來說，不大，可是它不能徹底解決目前問題，還要一些投資，因而副業還是沒發展起來。怎麼辦呢？黨支部分析了情況，提出了一個原則，就是：“必須從生產隊群眾着眼”來開展副業。這個原則就像太陽一樣，照耀着他們前進。他們找到有很大一部分不能參加生產的農民，他們的勞力可以利用；同時風雨天，農民還有很大一部分空閒時間可以利用。黨支部注意工作，這樣的副業，把這一部分力量利用起來，合作社由於忙於搞副業，解決了農民生活困難，又不影響生產。當時，農民就利用小孩撿破布、廢紙，挖野菜，吵救濟。這些當時也解決了農民一些困難。積極性有很大提高，看到老婆婆和小孩削釣魚竿，並解決問題，這是釣魚竿是個很好的副業的時候，他們

又积极的帮助农民开展这行副业。困难又来了，釣魚竿的銷路很小，开展这行副业有困难。怎么办呢？从这时起，採購组长杜紹祥就象关心自己的亲人一样，关心着釣魚竿的銷路。平时不管是从邻县或者是外省来的同志，只要是搞商业工作的，杜紹祥总要和人家东談西扯的交流些业务情况。这一次，哈尔滨有个同志路过三店，因天气晚了，就在三店借歇。这个消息被杜紹祥知道以后，就去找人家交流业务情况。就这次与哈尔滨的同志挂上了勾，釣魚竿的銷路找着了，从此削釣魚竿这项副业开展开了。

这个基层社的全体职工，千方百計的想尽方法，帮助农民开展副业，解决了农民的具体困难，促进了农民抗旱、生产的积极性。用联盟四社一队的例子，可以說明这个问题。这个队共51戶人家，全年农业收入20 076元，副业收入8 500元，占农业收入42%。社員增加这些收入，沒有耽誤社里一个劳动力，都是利用老弱殘廢和农民在落雪下雨的空隙时间里开展的。

未开展副业前,这个队没有房子住的5户,超支32户,经常要救济的28户,生产是死气沉沉。开展副业以后,做了两栋新房子,修理了3栋旧房子,没有房子住的户都有房子住了。现在除了8户孤老还要救济外,其余救济户、超支户都没有了。1957年各项预购款都投入了生产,队里没有向社预支一文钱。社员陈少恒,全家老小7口人,只靠他一个人劳动,孩子老婆经常生病,虽然政府总在救济,但生活还是上月愁下月。开展副业以后,他增加了120元的副业收入,不仅解决了生活上的困难,而且还做了一间新房子、4套新衣服,再也不要政府救济了。他作了首顺口溜说:“生产有了劲,衣服换了新,油盐送上了门,不能忘了供销社的恩。”

抓住一环,突破一关

为生产服务,不仅要思想明确,而且要方法对头。三店基层供销社在树立为生产服务的思想以后,就紧紧的抓住计划,突破保守这一中心环节。他们是怎样抓住计划、突破保守

的呢？他們把制訂計劃直到實現計劃的過程，當作調查研究的過程，同時也是與保守思想作鬥爭的過程。他們採取三種形式進行調查：一種是四季需要調查，每個分店在供應範圍內，找出1—2個有代表性的農業社，建立典型調查關係，每季前60天進行一次調查；另一種是季節變化調查，每季前根據季前調查的情況，再進行一次調查，看生產和群眾的需要，跟季前調查的是否相符；再一種是根據縣委每個時期的工作中心進行調查。1957年縣委提出的棉花除蟲、抗旱保收、興修水利……，他們都進行了調查。通過調查，不斷的批判了保守思想，克服了工作上的片面性。在開始作四季度顆粒肥料計劃時，他們認為群眾對顆粒肥不習慣，只計劃9萬斤；以後通過調查，與原來看法完全相反：幾年來農村地皮土和陳土肥都刮光了，餅肥又供不應求，當時解決肥料缺乏的唯一辦法是顆粒肥。於是修改了原預計的計劃，由原計劃9萬斤，修改為140萬斤，比原計劃擴大15倍。由於他們克服了工作上的片面性，各項

供应物资准备得早、足、当。1957年全县脱销的竹锄头杆、毛铁、架笼、竹壶水瓶、棕绳、手推车等商品，他们保证了供应。群众给了个名叫：“有求必应”，意思是说这个基层供销社要么事有么事，不误农时，有求必应。在水利供应上，工程指挥部给他们送了个：“想尽千方百计，支援水利建设”的锦旗。

供销社是农业生产的有力助手

1957年，三店基层供销社的职工确实为农业生产服务想了办法，得到了当地农民的好评。当农民不懂双铧犁的技术时，他们组织了40多个干部，到全区每个角落进行了技术传授，并以典型试验、现场交流的办法，消灭了120部搁犁。在棉花除虫季节里，他们先后组织80多人到全区各社检查和修理了喷雾器，使农民在防虫期间不致受到影响。当农民缺乏耕牛时，他们除在本区组织耕牛调剂所，调剂了耕牛2350头外，还派两个干部组织领导了60个农民，到外县去找耕牛门路，前后共买回800

多头。买回的耕牛不但不要农民一个手续费，而且还先垫了买牛现款。当农民缺乏肥料时，他们除了组织商品肥料供应外，还开展职工工业余积杂肥运动，还长期派出4个生产资料员，帮助农业社制造颗粒肥，以解决肥料不足的困难。他们全年帮助农业社制造颗粒肥26 000担，积杂肥是31 000担，共计可以肥地6 000亩。



这一年他们作的事情是很多的，而且价值也是很惊人的：全年帮助农业社制造的颗粒肥和积的杂肥可以减少社员开支35 000元；修理喷雾器1464

架，减少社員开支300元，修理农具86件，减少社員开支50元；送貨下乡6 200人次，减少社員上街時間，节约劳动日37 200个，可以增加社員收入3万元；給农民送整批的肥料25万斤，减少社員上街時間1 250个劳动日，增加社員收入1万元。根据全年不完全的計算，共計增加社員收入75 600元。这笔增加社員收入的金額，如果用来买大米，可以买大米89万斤，可供29 600多人吃一个月。这些都給农民在生产上很大的鼓舞。农民歌颂說：

天皇皇，地皇皇，

供銷社是我們最亲爱的娘。

既关心我們的吃，又关心我們的穿，

吃、穿、用、动，处处为我們着想，

供銷社真比亲娘还强。

样样超額

全体职工从早到晚，从年头到年尾，經過寒天冷冻，冰天雪地的送貨和千方百計的为生产服务的結果，促进了农民战胜了1957年的各