

山区信用社的好榜样

吴朝恩 陈大椿 编写

湖北人民出版社

山区信用社的好榜样

吴朝恩 陈大椿 编写

湖北人民出版社出版 (武汉解放大道332号)

武汉市书刊出版业营业许可证新出字第1号

新华书店武汉发行所发行

武汉市国营武汉印刷厂印刷

787×1092 $\frac{1}{32}$ 开· $\frac{5}{9}$ 印张·8,000字

1958年6月第1版

1958年6月第1次印刷

印数: 1-10,000

统一书号: T4106·100

定 价: (5) 0.06元



一到枣阳县新集乡，只要提到信用合作社，这里的农民就会告诉你：“信用社是我们的小银行呀！”接着，他们就会把信用合作社的主任——聶大叔怎样发放贷款，帮助他们解决生产和生活困难的事情，象讲故事似地向你说个不停。如果你碰到一个农业社的干部，他还会告诉你：农业社年年增产，增产的经验总结起来有三条：第一条是党的领导，第二条是农业合作化的优越性，第三条是信用合作社的贷款支持。信用合作社在这个乡里有很高的威信。尽管新集乡是枣阳县的一个大山区，周围有180多里，交通不便利，但是他们还是做到了户户存款。1957年底信用合作社的存款余额达到了112 304元，群众说：“有钱存到小银行，就象放在保险库里一样。”新集乡信用合作社就是这样以群众的资金解决了群众自己

的困难，真正起到了組織資金，調劑有無的作用。

新集鄉信用合作社是怎樣解決了農業社生產上的困難，解決了農民群眾生產和生活上的困難，取得大家的擁護的呢？

“搖錢樹，聚寶盆”

發放貸款支持農業社發展生產、解決社員生活困難，是信用合作社的基本任務之一。新集鄉信用合作社的同志們，就是用這個基本任務作為他們的行動口號，主任聶青山和會計是一直按照着這個精神辦事的。就拿勝利第五農業社來說，從1955年到1957年的3年中，先後14次向信用合作社貸款7900元。勝利第五農業社的295戶社員中，3年來也有263戶先後向信用社貸款7647元。群眾說：“信用社哪來的這多錢？真是搖錢樹，聚寶盆，”能夠給我們解決困難。

在1956年的春新生產季節，勝利第五農業社缺肥料和農具。這個社因為組織起來還不到

一年，底子薄，沒有錢添补迫切需要的肥料和农具。“长嘴的要吃，生根的要肥”，田里沒有肥料，苗子长得又黄又瘦，眼看丰产計劃就要落空，干部、社員們都在着急。一天，信用社主任聶青山到社里来，看見主任陈明玉正在那里发愁，聶青山問“陈主任想啥心事”，边說边指着那些又黄又瘦的苗子說：“秧肥一半谷，象这样的苗子咋能实现丰产計劃呢？”陈主任点了点头，把社里缺錢买肥料和农具的情况告訴了聶大叔。聶大叔听了連忙說：“有办法，不用着急，信用社就是要支持农业社发展生产，你算算看，一共要多少錢？”两人一盘算，共需550元。聶大叔說：“走，我們一块到信用社去办手續借款。”胜利第五农业社向信用社借到550元，买足了肥料和农具，田里上了厚厚的一层追肥。真是“什么葫蘆鋸什么瓢”，上了追肥，苗子就长得大不相同了，秋天真正实现了丰产計劃。丰收时，陈明玉主任对社員們說：“大家想想，我們社里今年能够丰收增产，这同信用社貸款支持分得开嗎？”

在同一年的春天，胜利第五农业社除了社主任为了没钱买肥料和农具发愁以外，有些社员也为了没钱买口粮渡春荒着急。当时农业社刚组织不久，还没有力量来解决社员的生活困难，大约有40%的社员由于没钱买口粮，出外搞副业，使农业劳动的出勤率大大降低了。象第五队58个劳动力中，就有12个劳动力出外搞副业。弄得社干部无法安排劳动力，使春耕生产陷于被动。信用社知道这种情况后，就主动来发放贷款。第五队得到信用社的贷款439元，解决了社员的生活困难，稳定了生产情绪。第二天这个队出勤的劳动力就增加了8个人。社员李全友一家5口，原来因为生活困难，丢了农业生产不干，成天在外面搞副业，得到信用社的口粮贷款后，安排好了生活，起早摸黑地下田生产，两个劳动力在12天中就做了240多个工分。1956年的春天，信用社在胜利第五农业社发放了2147元口粮贷款，帮助社员们安排了家务，解决了口粮困难，提高了劳动出勤率。秋后决分时，很多社员都增加了收入，如李全

友就分得了現款313元，他欢天喜地地找到信用社主任聶青山說：“聶大叔，信用社真是搖錢樹，聚寶盆，能够給我們解决困难。春天不是信用社貸給我80塊錢，今天我哪会分得这么多錢呢！”他还清了几年来欠信用社的款子120元后，又拿出100元來說：“聶大叔，这笔錢替我存在聚寶盆里吧。”

1958年就要达到当地富裕中农 的生产和收入水平

解放以后，新集乡的农民分得了土地，参加了农业社，90%以上的农民生活有了不同程度的改善和提高。但是也有少数农民由于底子薄、亏累大、人口多、劳力少，虽然經過政府救济、国家銀行和信用社貸款支持，生活上仍然有困难，短时期内很难达到当地富裕中农的生活水平。胜利第一农业社217戶中，就有7戶是这样的。这7戶共有47人，而劳动力只有9个半，平均每一个劳动力大約要养活5口人。几

年以來，信用社先後給他們貸款547元；政府救濟5次，款205元；農業社補助口糧兩次，共37310斤，但是到決算時，還是超支。1956年這7戶就在農業社超支了130元。幹部和群眾對他們的反映是：再救濟、再貸款、再補助，這些人還是扶持不起來的。信用社主任聶青山對這7戶可不是這種看法。他在考慮：想啥辦法能使他們擺脫貧困，把生活提高到當地富裕中農的水平呢？

黨和政府1956年發出了發展生豬的號召。這一下可解開了聶青山心裡的疙瘩。他想，俗話說：“窮不離豬”，就從發展生豬來解決這幾戶的貧困問題吧。再說，養豬又可以積肥，“欄內沒有豬，田里不出谷”，這不是充分地說明了養豬對農業生產的好處嗎？他馬上把自己的想法向支部匯報，在支部的支持和領導下，信用社召開了社務委員會，研究全鄉的養豬問題。會議決定由信用社發放養豬貸款，幫助困難戶開展家庭養豬副業，利用這個辦法來使超支戶變為余資戶。

1956年的麦季，全乡有73戶社員在农业社超支了1 698元，信用社就以这些戶为对象，发放养猪貸款1 617元，帮助他們买了母猪和肉猪共93头。到了年底，这些戶增加了2 210元收入，到1957年麦季时，全乡的超支戶由原来的73戶降到42戶，超支金額由1 968元降到915元。这时信用社又繼續发放养猪貸款1 022元，买回母猪和肉猪共67头，連同上次剩余的猪子在内，1957年底这些戶共增加收入3 132元，超支戶由42戶降到18戶了。信用社两年来的工作証明，从有計劃的貸款帮助社員发展生猪入手，把超支戶变为余資戶是完全可能的。現在，信用社主任聶青山的信心更高了，他說：“在1958年，信用社再加一把勁，就可以把这剩下的18戶也提高到当地富裕中农的生活水平了。”

胜利第一农业社的社員李光弟，全家5口人，只有一个劳动力，由于家大口闊，历年积欠的私債有100多元，又欠信用社的貸款60多元。1956年信用社貸款养猪，秋收分配时，在农

业社还超支了11元。1957年信用社又給他貸款35元买母猪和小猪各一头，8月間母猪生小猪9个，卖了72元，春节时又生小猪10个，卖了82元，連同出售的肉猪50元，一共收入了204元，这一次就彻底改变了历年的超支情况。李光弟除了还清信用社的貸款和一部分私債外，又添买了一些生产工具。薛成运的情况同李光弟差不多，現在也由超支戶变成余資戶了。他說：“我一家人能摆脱贫困，有吃有穿，还有零用錢，除了参加农业合作社的好处外，信用社給我貸款养猪，解决了我的生活困难，我一輩子也忘不了。”他还說：“今后我要用入股、存款和当义务宣傳員来报答信用社。”

替群众作了一件好事

1957年3月間，新集乡脑膜炎流行，傳染很快，全乡先后有2 000多人被感染，群众生命受着严重的威胁。信用社主任聶青山为了这事很着急，他想，全乡有这么多的病人，要是一戶一戶的去貸款，信用社的两个脱产干部怎么也忙

不过来。治病如救火，耽誤了医疗的时间，就是拿人的生命开玩笑。他馬上跑到診所去商量，同診所簽訂了医疗合同，凡是病人經過信用社的社務委員打条子介紹到診所治病，可以不付現款，醫藥費一律記在信用社的賬上，凭条同信用社結算付款。采用了这个办法以后，大大方便了病人，得了腦膜炎可以馬上到診所診治，不必到信用社貸款耽誤時間了。腦膜炎撲天后，根据診所与信用社結賬的統計，全乡医好了2457个病人，信用社垫付醫藥費2897元。“信用社又替我們办了一樁好事，救活了很多人的性命”，全乡到处都可以听到这样的反映。陈华商有一个8岁的女儿也傳染上了腦膜炎，馬上由社務委員介紹到診所記賬治疗，只花了3塊錢就治好了。他逢人就指着女儿說：“这是信用社的娃子呀。”乡支部也稱贊信用社：“这次腦膜炎好凶呀，全乡有40%的人受了傳染，多亏信用社想的办法好，医治及时，才沒有死一个人，也沒有影响生产。”

節約存款成了新風氣

信用社幾年來發放了这么多的貸款，解決了農業社和社員在生產和生活上的困難，錢從哪里來的呢？信用社主任聶青山說：“這叫做組織資金，調劑有無，我們吸收群眾的閑散資金來解決群眾自己的困難。”農民雖然有勤勞節約的優良傳統，可是要把他們的錢集中到信用社來，由信用社統一運用，可不是一件簡單的工作。過去，新集鄉信用社的存款也不太多，而且存款余額有時突然上升又突然下降，很不巩固。去年存款余額穩定了，也基本上達到了戶戶存款。他們是怎樣做到存款大躍進的呢？信用社主任聶青山說：“首先要作好宣傳工作，使群眾了解存款對國家對自己的好處，做到家喻戶曉，人人節約，戶戶存款。”

1957年秋收時，信用社就在鄉支部的領導下，組織了150多人的義務宣傳隊伍，以勤儉辦社、勤儉持家為內容，開展了聲勢浩大的宣傳。他們運用黑板報、廣播筒、大字報、標語

口号、石灰字、快板等10多种不同的形式，并結合大小會議，把“存款自愿、取款自由、为存戶保密”的存款三大原則，以及“有借有还，到期归还”的收貸政策，向群众进行宣傳。为了說明存款和还款对自己的好处，信用社选择了節約与浪費的典型戶，用真人真事現身說法的方法来启发教育群众。如胜利第四农业社的社員李大升在1956年年終決算时，分得現金180元，一家两个人本来够吃有余，但是他們进款以后，揮霍浪費，一点也不知道節約，不到春节这180元就花光了。第二年靠信用社貸款20元买口粮，才算渡过了一个春天。另外一个社員叫李之賢，同李大升的情况剛剛相反，他一家4口人都很節約，1956年年終決算时，虽然只分得現金150元。他怕“錢就手、食就口”，零打碎敲地花光了，就把130元存入信用社，說：“存錢如存粮，来年不飢荒。”第二年春天，正当李大升发愁无錢买米的时候，李之賢却一点也不担心，要用錢时，就到信用社去取自己的存款，生活过得很好。以这两戶显明对比的事实，在

胜利第四农业社展开了讨论。事实最有说服力，原来对存款和还款不通的人也通了。全社欠款的87户都主动还清了贷款。存款的共有107户，存款6420元。信用社把这个现身说法、算账对比的方法在各个农业社宣传开了以后，家家户户都订了节约计划，10天工夫全乡就完成了收贷任务，存款余额由78967元上升到172340元，存款户由849户增加到1500多户，基本上做到了户户存款。现在，全乡节约存款已经成了一种新的风气。群众都说：“今年我们乡里有三多三少。”三多是：抗旱兴修水利出勤的人多、节约存款户多、买猪户多。三少是：上街赶集的人少、大吃大喝的人少、走亲戚朋友送礼的人少。

存款、取款不出农业社

把群众的资金组织起来，只是开展存款的第一步，“紧跟着来的一个重要问题，是如何做到方便群众、存取及时。如果这个问题不能很好地解决，存户就会把存款全部提走，以后不

再到信用社存款了。特别是在新集乡，山大路远，地广人稀，在这种情况下，不仅存款、取款需要方便，贷款也同样需要方便。新集乡信用社根据山区特点，为了解决存款、取款和贷款的方便，采取了多特多样的服务方法。对零星贷款和存款、取款，采用定时定点、流动服务和主动送款上门的办法。对于群众的紧急需要，信用社给农业社社务要员一条权力，就是提取存款可以根据存单付款。贷款在10元以内的可以先贷款，事后再同信用社结账。对季节性成批的存款和贷款，采取先预约农业社和信用社互相商量的办法，由农业社和生产队的干部代办手续。采取了这些方法以后，存款户和贷款户可以基本上做到在自己的农业社或生产队内办理手续，不必老远跑到信用社去了。1958年的春天，按每年一般的情况来说，正是青黄不接群众需要用钱的时候，存款会逐步下降。可是在新集乡，因为做到了存取方便，存款不仅没有下降，反而上升了。据2月底的统计，信用社的社员个人存款余额由29234元增加

到35 505元，存款戶由826戶增加到1 197戶。春天正是农业生产需要資金的时候，信用社能够組織更多的資金，就为支援1958年的农业生产大跃进提供了物質基础。存戶也反映說：“有錢存到小銀行，比放在自己家里还穩当方便。”

离不开党的領導

新集乡信用社能做出很大的成績，取得群众的拥护，这是乡党支部加強領導的結果。信用社主任聶青山說得对：“信用社如果离开了党的領導，就会一事无成。”

1957年入秋以后，乡支部为了对信用社进一步加强領導，就以副書記余青山、乡长艾行沅、文書姚春兴和信用社的主任、會計共5个人，成立了專門的財經班子，組織了农业社的財經主任、社务委員、生产队长和队會計等107人，領導金乡的信用回籠工作。財經班子采取了分片負責，四統一包的工作方法。支部副書記領導全面財經工作，并負責胜利五社和六社；信用社主任領導全面信用回籠工作，負

責勝利一社和二社；信用社會計逢集在社辦公，冷集到附近的勝利三社和四社流動服務；鄉文書負責勝利七社和八社。四統一包是：研究中心工作時，統一研究信用社的業務；安排中心工作時，統一安排信用社的工作；完成中心工作時，統一完成信用回籠任務；鄉社幹部統一使用，包搞中心又辦理信用社的業務和具體手續。這種四統一包的方法貫徹以後，全鄉人人動手。鄉支部書記王先錫在勝利第二農業社領導糧食征購工作，同時也要做信用回籠工作，他在这个社里和50多戶商量歸還了貸款810元，預約了110戶、存款6200元。鄉支部每次召開中心工作碰頭會或召開電話會時，也要把存款和收貸的進度、各項政策的執行、發動群眾的情況、以及在工作中的成績和問題列為匯報、檢查和布置的內容之一，並及時交流經驗、研究解決存在的問題。1957年鄉支部這樣做了以後，鄉社幹部都稱贊支部領導得好，幹部普遍反映：“今年的財經工作順利好搞，社社有人負責，隊隊有人工作，我們真是越干越