



中共陝西省委財貿部編
陝西人民出版社

財貿战线上的战斗堡垒

为了总结和推广我省财贸系统党的基层组织工作的跃进经验，我们编辑了“财贸战线上的战斗堡垒”这个小册子，供基层党组织和职工同志们阅读参考。

当前财贸系统党的基层组织的主要任务是：大力加强职工的共产主义教育，在工农业生产不断大跃进的基础上，领导企业大力开展旺季购销工作，支援钢铁生产，使基层财贸工作适应我省人民公社化的新形势。希望全省财贸系统党的基层组织在这个新的形势和新的任务面前，力争新跃进，总结出更多更好的新经验，将我省财贸工作向前大大推进一步。

中共陕西省委财贸部

一九五八年十月十日

目 錄

划片协作 互相促进 全面推动

党的基层組織工作·····	(1)
一个在大跃进中的战斗堡垒·····	(5)
处处为群众着想·····	(13)
中共雒南县灵口中心商店支部	
是怎样领导企业为农业生产服务的·····	(21)
我們是怎样組織各个部門搞好协作关系的·····	(27)
千方百计为生产 促进企业大跃进·····	(33)
我們是怎样领导扫盲运动的·····	(41)
我們是怎样领导企业为农业生产服务的·····	(49)
政治領先 “五无”提前实现·····	(56)
王曲供销社是怎样轉变为先进單位的·····	(63)
我們是怎样全力支援生产大跃进的·····	(70)
明确方向 发动群众 掀起工作大跃进·····	(77)
我們是怎样领导粮食工作大跃进的·····	(82)
只有以服务生产为中心 路才越走越寬·····	(88)

划片协作 互相促进

全面推动党的基层组织工作

中共盩厔县委财贸部

盩厔县财贸系统共有党员二百零八名，占职工总人数的百分之二十。党的支部二十六个，其中县级五个，区、乡级二十一个。国营十九个，合营七个。商业系统十八个，粮食系统六个，税局、银行系统各一个。目前除银行营业所、税务所、一个粮站和一个公私合营商店，因条件暂不具备，尚未成立党的支部外，其他单位均先后成立了党的支部。这些支部在大跃进以来，一般地都担负了对企业实行统一领导的任务，确实起到了战斗堡垒的作用。例如，粮食部门在不到半月时间，就能夠以四十四种新发明、仿造，使仓库工作实现了土机械化，就是因为粮食局支部的具体领导下，领导全体职工解放了思想，破除了迷信，掀起了一个声势浩大的技术革新高潮。陝柏中心商店，今年上半年之所以比去年突出地完成了各项计划，同样也是因为党支部加强了对商店的具体领导。

在开始一个时期，县委对财贸系统党的支部，主要是通过财贸部巡视员、区、乡党委、培养重点以及定期召开支部书记座谈会等形式，对党的支部进行具体领导的。这些办法对推动党的支部工作的进一步开展，都起了极其重要的作用，今后我们仍将继续采用。但是，随着支部的不断增多，

加之分布面又广，任务也越来越重，为了更好地全面领导党的基层組織工作，经过大家反复討論研究，我們又將全县的二十六个支部，按照地区分布情况，划分为五个协作小組，定期召开协作會議，討論当前工作，交流工作經驗，研究解决問題。这个划片协作、互相促进的形式，虽然我們現在还处于摸索阶段，但从半年来的实践結果来看，已經初步証明了这是一种指导党的基层組織开展工作的方法。其好处主要有：

1. 可以集思广益，交流經驗。在协作組的會議上，有經驗談經驗，有問題談問題；遇到問題，群策群力，大家研究解决；遇到經驗，分析辯論，进行发展推广。如此循环，点滴的經驗就可以不断地丰富、完整起来。如終南鎮中心商店支部，过去对领导工会、共青团缺少办法，經尚村供銷社支部介紹了这方面的經驗以后，就很快地抓起了工会、共青团組織，使其在企业內迅速活跃起来。比如該店在大跃进以来，由于工会組織了鼓动檢查組，坚持了旬檢查、月評比、季獎勵的制度，使运动一浪推一浪，职工干劲始終飽滿；共青团发动青年成立了突击組，專門突击薄弱环节，三年未动的死仓库，突击一晝夜翻了身。支部書記王积善同志說的好：

“集体研究智慧大，人人献計賽孔明，不怕工作没办法”。

2. 可以互相促进，共同跃进。协作組所屬支部，相距較近，业务类似，情况熟悉，可比性大，互相一比，先进、落后两头就被抓起来了。学先进、比先进、赶先进的浪潮容易形成。今年四月，陞柏、广济协作組，采取了一听（听支書彙报）、二查（查材料、記錄）、三問（問党团员、群众、领导）、四比（比条件、领导、方法、成績）的方法，经过互

相參觀，現場座談，肯定成績，指出缺點，提出了改進方法和努力方向。如廣濟商店支部過去工作無計劃，重點不明確，通過參觀，學習了陞柏中心商店支部“抓重點，統全盤，季有安排，月有重點”的工作方法後，很快由三類支部上升為二類支部。

3. 可以互相幫助，共同提高。焦鎮中心商店支部書記剛到職，糧站、合營商店支部新成立，對支部如何領導企業感到無處下手，但經協作組組織大家學習了強伯重同志關於“在商貿企業中如何貫徹黨的集體領導和個人負責相結合的領導制度”（省財貿企業支部書記訓練班講稿）一文後，使大家進一步明確了支部的任務和工作方法。在協作組成立之後，老支部幫助新支部，新支部向老支部學習，就很快形成風氣。城關國藥、雜貨商店等支部，就是在城關中心商店支部的具體幫助下，迅速地開展了工作。

4. 促進了單位間的密切協作。各單位的工作，過去是互不了解，各搞一套，費人費力，收效不大。現在通過支部協作組，互相了解工作重心，單位之間的協作也好解決。如今年正當小麥防蟲緊張時期，農業社購買藥粉資金不足，勞力缺乏；陞柏中心商店賣出的藥粉收不回現款；糧站想發定金却感人力不足，經支部協作組研究後，問題迎刃而解。商店、糧站、銀行三家配合起來了，中心商店送藥粉，糧站發定金，銀行辦手續。這樣做的結果是：中心商店及時收回了藥粉款，糧站按時發放了定金，銀行節省了資金，給農業社騰出了勞力，消滅了蟲害，支援了生產。

5. 便於黨委對支部的領導。過去要一個一個支部去檢查

工作，了解情况，給党委增加了許多事务。現在只抓几个瓣子，就可以推动全盤工作。有了問題，不但能够及时发现，而且一般在协作組上都可以解决。这样，党委就能够騰出更多的时间去深入重点和考虑重大問題。

怎样才能使支部协作組發揮更大的作用呢？我們的体会是：

1. 召集人积极主动 召集人在每次开会前要作充分准备，并經常主动地了解各支部的工作情况和經驗，組織大家互相学习，交流經驗，研究解决問題，并将組内情况及时向上級党委反映。

2. 抓住关键問題 协作組所討論的問題，应当是当前各支部普遍存在和急需解决的問題。因为这些問題现实、具体，各个人在工作中都会碰到，对指导当前工作和提高領導水平有现实意义。

3. 開展鳴放辯論 开始，一些同志認為大家都是支部書記，在协作組會議上客客气气，各談一套，互不联系，是非不清，对大家帮助不大。于是我們便及时扭轉了这种情况，发动大家进行鳴放辯論，結果收效很好。

4. 現場參觀評比 这个方法生动活潑，具体现实，有說服力，并且容易发现先进，树立标兵，促进作用很大。

5. 經常檢查总结 檢查总结的目的是，及时发现問題，吸取經驗教訓，糾正偏差，提高領導，使支部能够有預見地工作。

6. 定期召开會議 會議定期，就便于安排工作和做好准备，保証把會議开好。

一个在大跃进中的战斗堡垒

中共华阴县委财贸部

华阴夫水供销社是华阳县一个最大的基层社。全社设有门市部、分銷店二十三个，共有职工七十六人，担负着夫水、兴建两个乡的購銷任务。从一九五二年起，該社曾先后十六次被評为县、省和全国的先进單位，获得了有关领导部門授予獎狀、錦旗和紀念品四十三件，一貫保持着先进單位的光荣称号。經過整风、“双反”运动，特別是在总路綫的光輝照耀下和工农业生产飞跃发展的新形势下，职工群众的思想面貌大大改变，共产主义精神空前高漲，并进一步認識到树立“三大观点”的重要意义，認識到生产是經濟工作的根本。現在不論是领导干部或是职工群众，行政管理人員或是业务人員，生产資料部門或是百杂、飲食部門，都能夠通过本身业务，以实际行动主动地支援和促进农业生产大跃进。比如：当乡党委向全乡人民提出了“亩产皮棉一百五，粮食总产加一翻”的豪迈口号以后，該社职工就立即掀起了一个“每人每日千斤肥”的搜肥运动，仅八月八日到三十日統計，共搜肥一百二十三万多斤，每亩麦田以加施底肥两千斤計，共可加施小麦六百一十五亩，預計可以增产粮食三万六千多斤。为了帮助农业社解决化肥、农药不足的困难，該社除自建土化肥、飼养等七个厂外，并根据全党动手、全民办工业的方针，帮助农业社建立土化肥和土农药厂一百五十五个。在去年

兴修农田水利运动中，該社职工一般地都做到了深入現場，和群众一道，拉滑繩、推水車，亲自参加战斗，了解物資需要，及时組織供应。台头分銷店在了解到台联社急需各种水利工具、器材一百七十余件，又一千六百三十八斤的情况后，当即派人出外組織，連夜把器材送到工地，群众很受感动。如說：“我們跃进，你們比我們还跃进”。在收購方面，不仅是积极組織生产，打开銷路，全部收購，而且是只要有利生产，賠錢也購。如今年三月发现“七一”农业社畜力、資金发生困难时，便立即帮助該社推銷积压神香（冷貨）四百四十三捆，总值达二千四百三十六元，使該社及时买回牲畜三头，化肥九千多斤，給小麦追肥四百五十余亩，共增产小麦二万七千多斤。为了給农民节省出更多的劳动時間，职工群众送貨下乡的热潮更为高漲。白天送，晚上送，平原送，山区也送。他們的口号是：“人离柜台貨离架，鼓足干劲把乡下，头頂月亮当电灯，小风小雨不收兵，只要群众槽句話，我們再苦也不怕，各种貨物齐帶全，支援生产最为先”。据今年一至六月分統計，送貨下乡共一千八百四十五人次，較去年同期提高百分之二百三十六，金額达七万一千三百六十七元，占总零售額的百分之十九·一，較去年同期增加百分之一百零二。其中夜間送貨三百五十二人次，金額达八千四百一十二元。仅送貨下乡一項，半年內即可为群众节省劳动日两万多个。如果用这些勞力去兴修水利，共可打井四百多眼，等于夫水、兴建两乡去年水利运动以来完成打井数字的一倍半还多。营业员自从参观了西安“南一”門市部以后，服务态度轉变的更是惊人。如有一个老乡到該社百貨門市部

購買雨鞋，經過多次挑選後，發現腳上沾有污泥，于時轉身想走，營業員王引弟同志便主動打水讓老乡洗了腳，幫助挑選了一双最合適的雨鞋。老乡對營業員這種全心全意為人民服務的態度，一再點頭稱謝，並激動地說：“這才是黨真正教育出來的好幹部”。橫陣農業社有個婦女，很早因被舊商欺哄，受到丈夫多次責備，她發誓一輩子再不上街買貨了。今年五月，這個婦女第一次來到了供銷社的門市部，原本只是試購一種商品，後經營業員的熱情接待和幫助挑選後，結果購買了四、五種，回去後丈夫認為物美價廉，滿意稱好。這個婦女為了答謝營業員這種熱情誠懇的服從態度，在第二天走親戚時，曾特地送來飽子、水果給營業員吃，以表謝意。

由于大水供銷社堅持貫徹了為生產服務的业务方針，想盡各種辦法支援農業生產，因而鄉黨委在總結今年小麥平均畝產比去年提高百分之四十七的經驗時，對供銷社的有力支援曾給以很高評價。不僅鄉黨委是如此，農業社也是如此，如去年十一月全鄉召開興修水利慶功大會時，台聯農業社的代表曾不至一次的要求大會給台頭分銷店對水利運動的大力支援記功。隨着服務態度的轉變，社、群關係和干、群關係也相應的發生了變化。現在，群眾對供銷社的幹部不再是冷眼相待和不給飯吃，而是到處歡迎，主動問吃問喝，積極幫助開展業務。那麼，一切從生產出發，大力支援和促進生產，是不是會影響到供銷社的业务呢？大水供銷社的經驗已經給我們明確的回答了這一問題：它們不但沒有因支援生產和促進生產影響業務，反而保證了各項業務指標的超額完成。如今年上半年該社零售計劃完成百分之一百一十一，較去年同期

提高百分之三十五·五；收購計劃基本完成，較去年同期提高百分之三十三；費用率較原計劃降低百分之二十一·四四，較去年同期降低百分之三十一·七八；資金周轉由去年的八十三天加快到六十五天；利潤計劃完成百分之二百零二，比去年同期提高百分之四十八·一八。

夫水供銷社在大躍進中之所以能取得這樣大的成效，首先是由於黨的整風、“雙反”運動的廣泛深入開展和社會主義建設總路綫對職工群眾鼓舞的結果。但還有一個極其重要的因素，這就是夫水供銷社黨支部深入細緻地在職工群眾中進行了思想政治工作，能夠依靠和發動全體職工群眾的結果。

夫水供銷社黨支部究竟是怎樣做好思想政治工作的呢？取得了那些重要經驗呢？

（一）一切實行政治掛帥，事事經過辯論

一年來，夫水供銷社黨支部在領導經濟工作中深刻地體會到：只要一切實行政治掛帥，事事經過辯論，就會調動一切積極因素，使正氣壓倒邪氣，出現一個人人干劲沖天，個個力爭上游的生龍活虎的工作局面。例如，在農業生產大躍進中，當農民群眾日以繼夜地行進着忘我的勞動的時候，黨、團員和積極分子就自動要求開展夜市，取消機械執行八小時工作制，與此相反，有少數後進同志則認為他們是給領導“表功”、“顯能”，說什麼“不符合中央規定”等等。黨支部分析了這種思想的主要根源是：對當前的躍進形勢認識不清，思想沒有解放，革命干劲不足。於是便組織全體職工，在進一步認清形勢和解放思想的基礎上，辯論了為誰工

作，为誰服务，以及在大跃进中应抱什么态度等問題，从而鼓足了职工的革命干劲，打破了八小时工作制。他們的口号是：“早来早供应，晚来不放空，跟月亮赛跑，和星星作伴，不怕吃苦，不嫌麻煩，全心全力支援生产”。就是在这种情况下，“三风”、“五气”一扫而光，支書、主任走出办公室，和职工一道上山下乡，跃进疾速，捷报頻傳，工作面貌大为改观。

（二）一个高潮接一个高潮；大搞羣众运动

夫水供銷社党支部在领导經濟工作中所取得的一条最基本的經驗是：根据党在各个时期的政治运动、中心工作，以及社內存在的突出問題，及时向职工群众提出明确响亮的口号，一个高潮接一个高潮，一年之內至少掀起六、七个高潮。这样做的結果是：人人精神振奋，个个斗志昂揚，节节胜利，不断前进。比如，去年第四季度，当乡党委提出开展兴修农田水利运动以后，該社党支部除立即向职工群众提出了“干劲要鼓足，貨源准备齐，千方百计支援农田水利”的行动口号外，并发动职工群众迅速地掀起了一个支援农田水利的竞赛高潮。繼这个高潮之后，党支部又突出地抓了大搞“双反”扫“五气”，学“天桥”超“宋埠”，全力支援夏收等三个运动。現在，实现“六好”商店，保証粮棉增产的运动，正在如火如荼，热熾开展。

（三）插旗帜，抓典型，参观評比，开現場会

夫水供銷社党支部，一貫坚持着以台头分銷店为重点，

指導推動全社工作。從一九五六年第二季度起，台頭分銷店在黨支部的培養下，就一直被評為該社的先進單位，成為全社的一面紅旗。現在不管是支部領導或是一般職工，他們都深刻的体会到抓典型的好處，把典型當作推動思想躍進和工作躍進的動力。過去那種嫉妬先進、諷刺先進的歪風邪氣，現在一躍而成為學習先進、超過先進的新風氣。如今年六月，經黨支部組織職工到各分銷店，進行了現場參觀和開會評比以後，大家一致認為台頭店在主動、自覺地為生產服務方面，做出了伏異的成績，並表示要虛心向台頭分銷店學習。他們的決心是：“搬天梯，上華山，騎衛星，駕火箭，定要超過台頭分銷店”。經過參觀典型，開會評比，從而迅速地在全社掀起了一个支援農業生產大躍進的高潮。

（四）領導幹部實行“三同”，黨員事事走在前頭

整風以前，夫水供銷社存在的一个比較突出的問題是：黨的領導幹部工作作風不夠深入，不能完全與群眾同甘共苦。支部書記辦公、睡覺，都不和職工群眾在一起，有時整天坐在辦公室開會，跳不出事務主義的圈子。據統計，最多一個月開過七十多次會，也有一天開過六次的。有些職工想找支部書記談心，去幾次還見不上人。整風中，職工群眾對這種思想作風提出了尖銳的批評。如對支書郭志英同志鳴放的四十八條意見中，屬於領導作風的有四十四條，占百分之九十一以上；起初郭志英同志思想不通，表現苦悶，認為自己吃力不討好。但在黨的教育和群眾的幫助下，經過了一番思想鬥爭，終於下決心轉變了作風。兩年來該社職工雖然送貨

下乡四千零五十九人次，但从来也没有到过三十里以外的边远山区。在今年四月，支部書記、付書記，亲自担着八十多斤的担子，和职工一道到三、五十里以外的双山、葱峪等边远山区，串戶送貨四天，不仅受到山区人民的热烈欢迎，而且对职工群众震动很大。根据近三个月的統計，职工群众上山串戶送貨达五十二人次。現在，支部書記已經把宿舍和办公室搬到生产資料門市部去了，和职工同吃、同住、同工作。从而使党支部对經濟工作的领导更加具体了，对职工群众的思想教育更加生动活潑了，解决問題及时了，事事开会的现象也减少了，每月平均开会次数已經由过去的三、四十次减少到十多次。因而，职工群众說：“支部書記現在是听的清，看的明，解决問題快又灵”。

党员的一举一动，都将会强烈地影响着群众。因此，夫水供銷社党支部在各项运动中，首先注意了依靠党员，并通过党员充分发动了群众。比如在开展夜市以前，部分职工思想不通，有抵触情緒，經支部在党员会上作了动员，反复說明了开展夜市对支援农业生产的重要意义以后，党员張克礼同志首先带头在夜間进行串村送貨，从而带动了全体职工，迅速地开展了夜市。又如党员李文亨同志，在送貨上山的过程中，不怕担子重，不怕路窄滑，吃苦負責，任勞任怨，別人只担八十斤，他担一百四十（斤），別人只捐一部犁，文亨同志担两部，不仅給全体职工做出了榜样，而且給农民群众也留下了极为良好的印象。

（五）听乡党委的話，先談中心，后談业务，做好中心，推动业务

夫水供銷社党支部，不仅对乡党委的指示、決議，能够坚决的贯彻执行，而且对社内一切重大問題，也能事先請示，事后报告。如今年八月，当乡党委提出了“皮棉亩产一百五，粮食亩产加一翻”的增产要求以后，該社党支部就立即根据党委要求，提出了十五条奋斗目标。为了把供銷社的业务和中心工作密切結合起来，除支部書記郭志英同志（夫水乡党委常委）經常参加夫水乡党委会議，和配合該乡党委下乡檢查中心工作外，并固定了一名干部，長期住兴建乡工作，及时了解該乡党委对中心工作的部署情况，了解农业生产上对供銷社工作的要求，听取农民对供銷社的意見，以便使供銷社的业务和中心工作結成一体，并为中心工作服务。乡党委在部署防洪、防虫等紧急战斗任务时，供銷社在人力上总是全力以赴。这样既做好了党的中心工作，又保証了供銷社的工作順利完成。前述該社今年以来各項业务指标的超額完成情况，就完全令人信服的說明了这一問題。

处处为群众着想

中共鄞县余下粮管所支部

深刻的教訓

余下粮管所主要担负着工矿区的粮食供应和管理工作。供应对象主要是来自全国各地的工人和他们的家属，每月銷售粮食六十多万斤，供应品种、等级也较为复杂。原来共有职工二十一人，其中党员四人，与附近三个单位组成联合支部。当时，因为政治思想工作薄弱，存在的主要问题是职工与顾客的关系很不协调。有些职工对顾客要求过高，很少宣傳解釋，認為他們光从个人利益出发，不顧国家粮食政策，不講理；有的职工对顾客的合理要求，熟視无睹，認為顧客故意找麻煩；甚至有少数职工与顾客对罵吵阻，更錯誤的是有个別职工还主張把“不講理”的顧客拉到廁所关起来。他們沒有認識到自己的缺点和錯誤，主动檢查和改进服务态度，反而認為粮食工作是粗、重、臟，低人一等，群众不滿，領導批評，两头受气。因此，消极悲觀，想轉行，想回家，不安心工作。这样，不仅会影响工作順利开展，更重要的是給在群众中造成了不良的影响。

党支部于一九五七年九月建立以后，就立即抓住整风之綱，解决企业存在的主要問題。經過反右斗争和“双反”运动，大大提高了职工的政治觉悟，認識了过去和群众关系不好的根源，是受了右派分子的思想影响，更重要的則是为群

众服务的观点没有真正建立起来。因此，职工个个表示以决心改变服务态度，作为跃进的中心内容。

不通就辯 不懺就看

决心表示了，服务态度也有了一些转变，但是，还不彻底。只是把吵架变成质问，把高声变成低声。主要原因是思想不通，認識不一致。如有人認為过去与群众的思想隔阂，还不能很快消除，要改变服务态度，一下还轉不过弯子，不好意思；有的認為粮食是統購統銷物資，反正每个人都离不了，你不找他，他也非朝山上門不可；还有的認為粮食供应和其他物資不同，标准是統一規定的，品种既不能要啥給啥，也不能要多少給多少，改变服务态度不一定能改变群众关系。针对这些情况，我們又領導群众繼續辯論，辯論結果認識到这是由于群众观点不强所致，除对这些問題进行了分析批判之外，由支部書記率領全体职工去西安市“六好”粮店——北大街粮食十九門市部參觀，并訪問他們的供应区，对所有參觀的职工启发很大。比如陪同我們參觀的一位王同志，不論走到那里，大人小孩都是非常亲热的問長問短，有說有笑，一位老太太和我們談話，总是口口声声不离他們老王長老王短，每个參觀的无不十分敬佩和感动。回到旅館，我們便組織討論，談觀感、談体会。有的說，过去服务态度不好，只怪顧客，不檢查自己，實在不該；有的說群众要多少給多少，要啥給啥，認為只有这样才能改变服务态度是錯誤的，还是我們的工作做的不夠；有的还檢討自己和群众吵架、对罵的錯誤。結果大家一致認為：“人家能做好工作，