

財政貿易部門 種“試驗田”的經驗

中共吉林省委財貿部編

吉林人民出版社

324.107
808

內 容 提 要

这本小册子介绍了財貿部門領導干部建立“試驗田”的經驗，这些經驗的主要內容說明，在財貿部門各級領導干部中，广泛推行种“試驗田”的方法，不仅是走又紅又專的道路，而且是樹立政治觀點、生产觀點、群众觀點的根本方法，如长春市百貨公司与嘉美制罐厂互种“試驗田”搞好工商协作的經驗；还有种养猪“試驗田”的經驗等都說明了这一点。

財政貿易部門种“試驗田”的經驗 中共吉林省委財貿部編

吉林人民出版社出版 (長春市北京大街) 吉林省书刊出版业营业許可證出字第1号

長春新生印刷厂印刷 吉林省新华書店发行

开本：787×1092 1/32 印張：1 字数：22,000 印数：4,000册

1958年8月第1版 1958年8月第1版第1次印刷

統一書号：40091·29

定价 (5)：0.09元

PDG

目 次

- 一、长春市百貨公司与嘉美制罐厂互种“試驗田”的經驗……………（ 1 ）
- 二、中共长春市食品公司总支
种养猪“試驗田”的經驗……………（ 9 ）
- 三、种上“試驗田”工作大改观……………（ 16 ）
- 四、我建立“試驗田”的几点体会……………（ 22 ）
- 五、蛟河县商业局领导干部建立了“試驗田”……………（ 27 ）

一、长春市百貨公司与嘉美制罐厂 互种“試驗田”的經驗

中共吉林省委批語：工商關係不夠協調在我省不少地方是長期存在而又總是解決不好的問題，扯皮吵架、糾纏不清，影響團結，造成工作上很大損失。長春市百貨公司與嘉美制罐廠在整風的基礎上，以共產主義的精神實行了工商互种“試驗田”，對解決工商關係提出了一個好的辦法。工商之間的矛盾是人民內部的矛盾，是在根本利益一致的基礎上的矛盾。發展生產，滿足人民需要，本來是工商雙方的共同任務，但由於所處的崗位不同，考慮問題的角度也有所不同，因而不免會發生一些矛盾。解決這種矛盾的辦法有二種：一種是單純依靠上級決定或由有關部門平衡解決；一種是依靠羣衆，發揚共產主義精神，主動互相協作。長春市百貨公司和嘉美制罐廠就是採用後一種辦法，通過互种“試驗田”，使領導幹部、工人、店員直接見面；使生產者與消費者直接見面；使幹部、工人、店員在勞動實踐中受到了深刻的教育，進一步了解到互相之間的情況和存在的困難。這就有效地克服了只從局部出發的本位主義思想，增強了全局觀點、生產觀點和羣衆觀點，為解決工商矛盾打下了思想基礎。

這種互种“試驗田”的方法和它“試驗田”一樣，是使職工達到又紅又專的一個方法。採取這種方法不僅可以使幹部熟悉本部門的業務知識，而且還可以熟悉了解有關方

面的業務知識，做到既通商，又通工，這對提高和改進工作是具有重大意義的。

經過互種“試驗田”，產、供、銷三見面，互相了解後，雙方規劃見面，使之銜接，并用協作合同固定下來，相互推動，共同躍進，也是一條好經驗，它打破了在本部門關門作計劃的方法，而代之以羣衆路線制定計劃的方法，因而這種計劃必然是先進的切合實際的，成為羣衆自己的行動計劃。

省委認為：工商互種“試驗田”的方法，是在整風提高了職工思想覺悟基礎上產生的，而“試驗田”的實行反過來又進一步的提高了職工的覺悟。這種方法，不僅應該在全省工商部門普遍推廣，而且可以在其他部門推廣（例如醫院與醫葯商店），使全省部門之間協作關係顯著改進，出現一個互相學習、互相幫助、共同躍進的新局面。

但是還必須指出，現有的互種“試驗田”的方法還不完全完善，同時各個部門的情況不同，實行互種“試驗田”的方法也不應該是完全一樣的。各地在學習和推廣這一經驗時，應結合實際情況加以充實和發展，特別是在建立人民羣衆對工廠商店經常性的監督方面，更要加以研究和創造，使我們的工作在人民羣衆監督下不斷得到改進。

1958年7月16日

我們在整風運動中，提高了思想覺悟，加強了整體觀念，克服了本位主義，在此基礎上實行了工商互種“試驗田”，使產、供、銷互相見面，使幹部、工人、店員受到了深刻的實際教育，使工商協作有了新的发展。從而，發展了生產，擴大了貨源，保證了供應。過去我們雙方之間的关系是不够協調的，有些問

題互相埋怨，工厂怨商店不积极推銷，商店怨工厂产品質次价高，不合乎市場需要，对市場需要和生产情况又互不通气，用时靠前，不用靠后，长期得不到解决。如工厂产的27公分的鋁鍋大量积压，而25公分的鋁鍋长期脫銷，有些产品工厂运銷外地，而商店又从外地購回同样商品，造成相向运输，这对生产、对人民消費、对工商双方都是不利的。

在整风运动中，我們对工商关系問題发动职工进行了专题鳴放和专题辯論。經過辯論，提高了职工的思想覺悟，增强了全局观点、生产观点和群众观点，为改善工商关系奠定了思想基础。广大职工在工农业生产大跃进特别是在建設社会主义总路綫的鼓舞下，更加鼓足了干劲，商店提出了千方百計支援工农业生产大跃进的口号，工厂也感到有加强工商协作的必要。但如何协作，尚缺少办法。百貨公司的领导干部在参加营业中与商店人員研究加强工商协作的办法，有的人主张由市长出面主持解决，有的人主张把工业划归商业领导，多数人主张应主动与工厂协商，經過辯論一致同意了第三种意見，决定到过去关系不好的嘉美制罐厂去訪問，协商解决問題。在訪問中書記与書記、經理与厂长、工人与营业员以及双方科室人員都互相进行了交談，做了檢討，交换了市場情况和生产情况。工人代表提出：“保証生产又多又好的产品，以滿足人民的需要”，营业员代表提出：“工厂产什么，我們卖什么，保証把产品全部摆上櫃台，及时反映消費者的意見，坚决做生产的促进派”，問題解决的很順利。經過几次座談后，工厂觉得应直接听听消費者对产品的反映，商店也需要直接接触生产，了解生产需要，借以相互了解情况，增强协作，遂提出互种“試驗田”的办法。

互种“試驗田”的作法是：工厂的主要领导干部、車間主任和工人輪流定期到商店参加营业，推銷本厂产品，与营业员

和广大消費者直接見面，听取意見，作为改进产品质量的依据；商店的主要领导干部和主管推銷該厂产品的营业员、采購員輪流定期到工厂实地参加生产，学习生产知識，参与新产品試制，了解工厂需要，以便更好地为生产服务。与此同时，工商双方的主要领导干部和計劃、供銷人員还定期交换产、銷全面情况，协商解决存在的問題。通过这一方法，使领导干部、工人、店員和消費者都能互相直接見面，使柜台与車間相結合，商店与工厂相結合，共同为发展生产满足人民需要服务。

自四月下旬开始互种“試驗田”以来，時間虽然很短，效果却很显著。

通过互种“試驗田”，工厂的干部和工人，直接听到了消費者对产品质量很多有益的批評意見，对他們教育很大，推动了技术革新运动，提高了产品质量，增加了新产品。如工厂党委書記在商店售貨时，很多顧客要买小飯盒，拿了几次都嫌大，最后有的不买，有的买了小菜盒代用。原来因为开展勤工俭学运动后，学生参加劳动，需要带飯盒，这种小型飯盒恰好是工厂不生产的。为这件事，党委書記回去后与工人立即研究試制，不到一个月就生产了一万个，随产随卖，很受欢迎。工人在售貨中听到有的顧客批評，該厂产品样子不好、不光亮、不好使、不如上海貨好，要买上海貨不买該厂产品。当他們解释时，有的顧客把上海貨和該厂产品當場比較，确实相差不少，并說“不怕不識貨就怕貨比貨”，弄的工人面紅耳赤，无言答对，很受感动。有的說：“过去只管完成任务，总認為质量还差不多，商业部門提意見是故意挑毛病，到柜台一看一听，才知道不好是事实”表示今后要决心改进产品质量。此外，他們还听到了顧客对产品质量許多其他的批評。諸如：“氧化飯盒色澤深淺不均”、“鍋頂疙疸不坚固”、“牛奶鍋把易坏”、“只有大号鋁鍋沒

有中小号鋁鍋”、“氧化制品太少”、“牛奶鍋长期脫銷”、“鋁制品的零件坏了沒处买”……等。使他們体会到商店是产品最好的鉴定所，顧客是产品的最好鉴定員，必須不断地听取和研究顧客的意見^②，才能找到改进产品质量、增加新产品規格的方向；同时，只有不断的鑽研技术，改进产品质量，才能满足人民日益增长的需要。工厂的干部和工人已經体会到和消費者見面的好处，經常三三兩兩地到商店征求意见，听取消費者的反映，一有时間就想到商店去打听打听，到商店購貨时，也要先到出卖本厂产品的柜台了解情况，借以研究改进本厂产品，在工厂职工中，一个入入鑽研技术，人人关心改进产品质量的新风气已經形成。在这种情况下，工厂根据市場的需要和現在生产中存在的問題，提出了产品多样化，并要增加氧化产品。計劃由現在生产的7种产品到年底以前增加到39种产品。在质量上提出了一年內跨天津赶上海的奋斗目标。职工情緒高涨，仅两个月的時間，已經試制成功9种新产品，如牛奶鍋过去2年沒有試制成功，現在7天就試制成功了。顧客对产品的其他意見如牛奶鍋把不坚固，氧化飯盒色澤深淺不均匀等，均得到了改进。与此同时，还与化工部門协作，鋁制品的著色試制成功，这是鋁制品的一項重大改革。事实証明，通过試驗田，使生产者与消費者直接見面，是推动技术革新，提高产品质量的一个重要动力。

通过互种“試驗田”，不仅使商店人員增加了商品知識提高了业务水平，更重要地是具体地了解了工厂的需要，从而进一步發揮了商业支持生产、促进生产发展的作用。商店人員参加工厂生产后，感到学到了很多本領，今后宣传解释商品有了資本，有利于扩大推銷。如有的营业員过去把鋼精制品、鋁制品、輕鉄制品說成是三种东西，并向顧客解释，鋼精的最好，鋁的次之，輕鉄的最差。現在才知道，原来是一种东西的三种不同叫

法。当了很久营业员，連商品名称都叫錯了，感到很慚愧。有的营业员看到产品生产之不易和工人对产品的爱护，划上一条紋就算为副品，深深地受到了感动，觉得自己过去不爱护商品，不会保管商品，致造成商品残損。这些都使他們認識到过去自己是不够一个名符其实的营业员的。現在所有参与工厂劳动的营业员不仅懂得了商品的性能、用途和使用方法，而且熟悉了生产过程和学会了简单的修理，感到受益很大。甚至有的說“上工厂10天，胜于上学1年”。他們从实践中体会到只有做到通工、通商才能成为一个全能的营业员。商店人員从参加生产过程中具体地了解到工厂的需要，及时帮助解决。如发现工厂缺少原料，商店主动与有关供应原料的商店联系給予解决了。发现工厂产品积压，影响資金周轉，商店与省内外各地商业部門联系，在上海、天津一級批发站設立了专业櫃台，把公司在外地的采購員兼作工厂的推銷員，在全省三季度百貨平衡會議上介紹了該厂的产品情况，仅在这次會議上，就推銷了20万元的产品，超过工厂一季度在省內推銷額的一倍。由于大力推銷的結果，現已打开銷路，产品由积压变为不足。消除了工厂怕原料不足和产品积压的顧慮，使工厂大力进行生产，因而5月份工厂生产超过計劃18%。商店人員在参加生产过程中，随时把消費者对产品的意見反映給工厂，并积极支持和参与工厂研究改进产品质量和新产品的試制工作，还搜集了上海、天津及国外进口的17种新样品，供工厂参考。由于商店参与了新产品的研究和試制工作，因而对宣传和推銷新产品特別积极。在試銷过程中，不加商业利潤，以打开銷路。这样，使工厂的生产发展了，商店的貨源也随着扩大了。今年工厂的生产总值比原訂計劃超过13%，比去年提高一倍，商店的进貨計劃比原訂計劃增加10倍，从該厂进的鋁制品由去年占商店鋁制品进貨总

額的 20%，今年增加到 80%。事實證明，商店人員到工廠種“試驗田”，不僅是解決商業人員又紅又專的一個方法，而且是支持生產、促進生產發展的一個很好的方法。

通過互種“試驗田”，使雙方互相了解情況，了解彼此的困難，從而增強了共產主義精神。在未實行互種“試驗田”以前，雙方之間，由於缺乏整體觀念，只算小賬不算大賬，有些問題經常扯皮。在工廠方面：對完成生產任務和生產計劃十分注意，但對改進產品質量和增加新產品注意很差，願生產大宗的、產值大的產品，不願生產零星的、產值小的，但為人民迫切需要的產品。在商店方面：由於生產觀點不強，存有單純利潤觀點，對滯銷商品不是積極設法打開銷路，促進其提高產品質量，而是消極地不進貨。這些錯誤觀點，不僅在整風運動中受到了徹底的批判，而且在互種試驗田中，更使他們有了進一步的體會，認識到對方的許多困難，多是由於自己的本位主義所造成的。因之打開了過去考慮問題時的狹小的圈子，增強了互相協作精神，主動地提出互相支援、互相解決困難的具體辦法。工廠方面：對商店由於運輸保管過程中造成的殘缺變色的鋁制品一律退回工廠，重新加工修理，這樣使殘品變成了好貨，解決了商店由於商品變質所造成的減價損失；工廠試制新產品要與商店協商，並為商店培養技術人員；市場所需的鋁制品零件由工廠供給商店銷售。在商店方面：擔負全部產品的推銷，除本市需要外的多餘產品，商店負責與各地批發站協作推銷。凡工廠能滿足市場需要的鋁制品，商店即不從外地進貨。對次品按質論價一律包銷。工廠所需的原材料，有關商店也與工廠協商做了安排。商店定期向工廠反映市場情況，積極提出改進產品質量的建議，對新產品在試銷期間，不加商業利潤。

為了鞏固雙方的協作關係，為了使雙方今後長期進行協作

有保證，雙方領導幹部舉行了規劃見面的座談會，全面地交換了雙方情況，工廠介紹了今年的產品品種、規格、質量和新產品試制規劃。商店介紹了市場情況和今年的購、銷、存計劃。經過協商，對原料供應、產品推銷、新產品試制等問題都做了具體研究，使雙方規劃相銜接。同時本着“一切從發展生產、滿足人民需要出發”的精神，簽訂了協作合同。這一合同已和雙方的工會、共青團組織及廣大職工見了面，立即得到了廣大職工的積極贊同和支持，雙方職工還提出了共同攜手，力爭上游，開展了比生產、比推銷的雙比競賽、看誰執行合同快、執行合同好，雙方職工還以互相訪問、座談、送喜報、貼大字報等形式互相促進，推動競賽。如工廠試制新產品成功後，工廠職工馬上敲鑼打鼓向商店送禮，商店職工也到工廠慶賀，雙方職工親如一家，貫徹協作合同，已經有了廣泛的群眾基礎。

工、商雙方互種“試驗田”，所以能夠取得上述效果，主要在於工廠人員直接與消費者見了面，增強了群眾觀點；商店人員直接參與生產，增強了生產觀點，特別是有了工人和店員的參加，使改進產品質量、改善供銷業務，密切工商聯系有了群眾基礎。我們認為工商互種試驗田是一個成功的經驗。現在百貨公司已與60個工廠、手工業社推行了這個經驗，效果良好。但由於互種“試驗田”還是剛剛開始，現在還在摸索進行，作法也不完備，特別是建立人民群眾對工廠、商店的經常監督，還有待於今後的發展。雖然如此，但我們相信，只要思想對頭，方法正確，有廣大職工群眾的支持這些問題都是不難解決的。

中共長春百貨公司委員會

中共長春嘉美制罐廠委員會

二、中共长春市食品公司总支 种养猪“試驗田”的經驗

自从中央指示各部門普遍推行农业种“試驗田”的方法之后，中共长春市食品公司总支即召开了公司党、政、工、青負責人會議，进行了研究，組織大家学习了中央的指示。經過反复討論，根据多数人的意見，党总支确定搞养猪“試驗田”。因为养猪恰是干部不熟悉、缺少业务知識的薄弱环节；又是公司內工人最多的一个重要組成部分。因此，从1958年3月份开始，以党总支書記为首，率領党群领导干部深入到所屬食品第一倉庫，与倉庫的领导干部共种养猪“試驗田”。經過3个月的时间，取得了很大成績。使领导干部普遍受到了深刻地教育，体会到种“試驗田”确是克服领导干部官僚主义和长期脫离实际的最好方法；是走又紅又专的唯一道路。他們的經驗主要有以下几方面：

种“試驗田”要政治挂帅，虛实并举

养猪，对于公司的领导干部來說，本来是一項新的艰巨的工作，缺少經驗。但是，在搞“試驗田”的初期，却有一部分领导干部認為养猪沒啥大“學問”，只要能干、不嫌脏就行。因此，他們对搞养猪“試驗田”是抱着“胸有成竹”和“一鳴惊人”的想法。在这样思想的支配下，一开始他們就确定包干一个飼养組，由庫內撥出300头猪作为試驗猪，一切都自己干，

采取干部輪換制的方法进行飼养，其中虽然有少数人对养猪稍微懂一点，但对飼养几百头猪还是生平第一次，因此开始的第一天搞“試驗田”的同志就出了一些笑話。如一个学生出身的同志，叫猪吃食不叫“拉！拉！拉！”，而是象喊人似的“来！来！来！”，惹得别人大笑；有的人挑水被压得歪歪咧咧；有的把猪食当成猪粪，等等。这些都給了养猪工人很不好的影响。工人背后議論說：“这些人还能养好猪嗎？”到3月末检斤时，“試驗田”的猪不仅沒增肥，相反平均每头每天减斤二两半。这就更引起了工人的議論和不满，有的工人說：“我早就說过，他們（指試驗組）不会搞好的，看！垮了吧。”有的說：“领导同志有这个工夫搞搞政治思想工作多好，真是浪費時間耽誤事。”这时試驗組同志的情緒也受到了很大的影响，有的人喪失信心，要求收兵，認為搞养猪“試驗田”是白費事，得不偿失，如果搞別的早見功效了。如工会主席后悔地說：“不如搞选蛋‘試驗田’了。”党总支与倉庫支部針对这种情况进行了研究，認為“試驗田”就此“不了了之”不仅对工人影响不好，而且对干部本身也达不到鍛炼的目的。于是召开了試驗組全体人員的座談会，一方面向大家說明了“不了了之”的后果和严重性，一方面发动大家找原因、挖病根。經過座談，大家一致認為“試驗田”失敗原因有三：一是大家既不懂飼养技术，又沒有依靠工人群众，孤立地进行了試驗，这是失敗的主要原因；二是分給“試驗田”的猪多是体質瘦弱和有底火的猪，必須經過一个时期才能增肥，难以立見功效；三是試驗組只是單純进行了試驗，沒能及时总结工作，找出經驗教訓。查找失敗原因的过程，也是提高干部思想認識的过程。原因找出以后，再加上党总支的鼓励，大家一致表示决心：要从失敗中吸取教訓，一定把“試驗田”坚持搞下去，并且保証搞出成績来，扭轉对工人的不良影响。信心有

了，干劲也就足了，于是又重整旗鼓，首先，聘请了庫內有三、四年飼养經驗的工人曹德順作試驗組的組長。其次，建立了試驗組內的必要工作制度，加强了政治思想工作，总支在短短三个月的試驗中，就召开了六次試驗組的批評与自我批評會議，对在工作中不爱护工具、迟到早退和避重就輕的現象，及时地进行了批評和个别帮助，并且在試驗組全体同志中，展开了比干劲、比鑽研、比虛心、比自覺的竞赛。从而使参加“試驗田”的同志一直都是精神饱满干劲十足的坚持工作。通过这些事实，食品公司党总支深刻地体会到，在种“試驗田”中，必須以政治挂帅，貫徹“虛实并举”的精神，以政治带业务，以虛带实，否則“試驗田”是不会成功的。

依靠老工人是搞好“試驗田”的保証

依靠工人群众，特别是依靠老工人是搞好“試驗田”的保証。食品公司党总支在开始搞“試驗田”时，也沒有注意到这一点，因此，在下去的头一个月中，一切都是自己干，准备搞出經驗好讓工人学习，自己包一个飼养組与工人唱“对台戏”，結果是适得其反“試驗田”失敗了。但自从聘请老工人曹德順作試驗組長后，試驗組的工作便有了很大的起色，不仅与工人的关系逐渐密切起来了，而且还解决了飼养工作上的一些具体問題。試驗組在老工人的指导下，研究了節約猪圈垫草的問題。全庫共有160个猪圈，經常飼养猪的头数在六千头左右，每个猪圈隔二三天就得換一次草，每年冬季仅給猪圈垫草一項开支就需三万元。試驗組对这个問題从多方面加以了解，找出了原因，他們認為如果能不讓猪把粪尿撒在草上，即可延长草的使用時間，而这就得先掌握猪撒便的規律。于是經過六、七天的

觀察，他們又發現豬撒便的規律是：早晨和吃完食後撒便多，平時少。按此規律，試驗組每早都將豬趕出草地讓豬把便撒在外邊，每吃完食不立即將豬圈起來，待豬撒完便後再圈起來，這樣一來，不僅對豬增肥有好处，而且豬鋪的草可由二、三天延長使用到六、七天換一次，特別是換下來的草雖被豬鋪碎，但還是乾的，沒有糞尿窩子，還可以作別的用。當時算了一下賬，如果全庫都這樣做，每年即可給國家節省費用一萬五千元。因此倉庫黨支部與行政決定在全庫推廣這一做法。

試驗組第一炮打響之後，同志們的信心更高了，便與工人組長研究，決心再搞搞增肥問題，於是就從試用代用飼料作起，拌飼料時，將原喂的精飼料豆餅比重由每頭每天喂一斤半降到半斤，用糠粃、豆腐渣、粳皮代替做成混合飼料，經試驗證明，不僅每斤飼料費由原一角九分降到一角二分，而且豬還愛吃增了肥。試驗組的豬比其他組的豬每頭每天多增肥二錢（試驗組每頭每天增肥二兩二，其他組最高的才增肥二兩），但仍未達到公司規定的每頭每天增肥八兩的躍進指標。怎麼辦呢？這時正值大公報介紹了廣東省鶴山縣用牛糞作飼料喂豬增肥的消息，試驗組決定試一試，但少數工人對這一經驗抱有懷疑的態度，認為“從古到今也未聽說過用牛糞喂豬”，怕豬不能吃。後來，經試驗組同志與工人組長反復研究，又找了一些牛糞喂豬增肥根據和辦法，結果確定先試試看，當即由組內又撥出四二頭豬作為試用牛糞做飼料的豬，黨總支書記與倉庫支部書記親自參加飼養。具體方法是將牛糞進行蒸煮，去掉腥臭味和糠質後，與少量的糠粃、豆餅混在一起拌成粥狀。最初喂時豬有些不吃，兩、三天後，豬吃習慣了並且每頓用量也開始增加，喂到十天時，進行一次檢斤，每頭豬平均每頭每天增肥四兩半，喂到一個月檢斤結果，平均每頭每天增肥一斤一兩九，比公司提出的八兩增肥指

标还超过48.5%。这一事实，消除了一些人的怀疑，并且增加了工人学习外地先进經驗的积极性。工人们兴奋地說：“这可真是奇聞，旧皇历是看不得嘍！”不仅如此，用牛糞作飼料每斤費用又比使用每斤代用飼料費降低10%。初步計算，仅草和料兩項費用每年即可节省13万元，使飼养費可降低47%。

此外，試驗組的同志还学习了老工人的許多飼养猪的經驗，他們又把这些經驗与工人共同研究加以發揮和提高，归納起来是：四勤：（勤挑选、勤观察、勤添食、勤打扫卫生）、三快（拌食快、挑水快、喂的快）、二适应（水的温度适应、飼料乾稀适应）、一准确（喂的时间准确）。由于試驗組認真学习和执行了上述各項經驗，因而在四、五两个月中，沒发生死猪、急宰的現象，达到了不死猪、少急宰的目的。

上述事实証明，依靠了工人群众，特别是老工人，“試驗田”就取得很大成效，学到了許多宝贵的知識，反之即失敗了，这一明显的比較，使参加“試驗田”的全体同志深刻地体会到：在搞“試驗田”中，同样要認真貫徹执行党中央經常教导的依靠群众、走群众路綫的工作方法，特别是要依靠老工人，貫徹党的階級路綫。

“試驗田”要起示范作用

領导干部种“試驗田”許多群众都在暗中注視着，因此，“試驗田”的成功与失敗，能否解决問題，对群众都有很大影响。党总支在搞“試驗田”中逐漸認識到这一点，因而在整个試驗过程中，都是以起示范作用为标志来进行每項工作的。首先，試驗組用实际行动解决了工人常喊的工时不足問題。經過实践証明，不是工时不足而是有余，如挑水可用一小时，喂猪一小时，

打扫卫生一小时，拌食30分鐘，用三時半完全可干完上述工作。工人們背後說：“領導幹部是真能文能武，我們再喊就不對勁了！”，使工人們心服口服的認為過去喊的不對了。其次，^②打扫卫生工作，過去工人們是在農社來起糞時才作一作，沒有作到經常，因而整個庫內的衛生情況是不好的。試驗組便帶頭打破了常規，天天進行打掃、洗刷，真正作到圈內整潔、通風、臭味減少，一直受到倉庫行政的表揚，并讓各飼養組派代表參觀了試驗組，一致認為試驗組的衛生搞的好，有的代表當場表示態度：“回去一定把衛生搞好。”這就有力地推動了全庫衛生工作的開展。除此之外，試驗組在試用代用飼料和牛糞喂豬時，工人都暗地里進行觀察、了解，如試驗組最初的失敗和試用牛糞作飼料的成功，很快的傳到了全庫工人中去。所有這些都說明了領導幹部種“試驗田”不僅要解決長期脫離實際、克服官僚主義、走又紅又專道路的問題，而且“試驗田”也必須要起到它示范的作用，以推動工作的開展。

種“試驗田”要有規劃，要決心大、時間長

種“試驗田”必須有明確地規劃和堅持到底的決心。規劃是目標，決心是實現目標的保證，兩者是不可分割的整體。但由于食品公司領導上最初沒有制訂規劃，採取下去“碰碰”的態度，因此，沒有很好的考慮試驗中的困難，以致走了一些彎路。後來，他們吸取了這個教訓，從實踐中得出這樣一條經驗：領導幹部種“試驗田”在下去之前，必須有明確的目標，並在實踐中不斷修改和完善規劃，這樣就不會出現目標不明，現湊現辦的“亂碰”的現象。如搞增肥等都是以後增加到試驗規劃中的。決心，是實現目標的保證。有了決心，一切困難都能克