

財政貿易工作叢書之四

鳥俊出山深

——發展土特產，提高收購技術

中共湖北省委財貿部編



湖北人民出版社

光學工業——照相技術

中國科學院重慶實驗所

重慶：重慶印刷廠（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

（重慶新大街332號）

目 录

全省各县的土特产收购工作都应该向红安县学习.....	1
种土特产试验田是发展土特产、提高收购技术的好办法.....	6
人人学技术，个个成内行.....	11
平凡的劳动，光荣的业绩	
——记应山县李店分馆店的优秀收购员詹继华.....	15

全省各县的土特产收購工作 都应该向紅安县学习

1957年，紅安县在农业生产方面获得了样样丰收、社社增产的成績，以后县委为了加速山区社会主义建設，提早赶上平原地区，提出了1958年粮食、油料双千斤的规划，随后又提出了十年规划三年完成，三年实现十二化的口号，并且要求1958年乡乡办工厂，以促进地方工业化和农业现代化。

要实现这些任务，一个需要解决的困难问题是資金从哪里来。通过全县范围的广泛討論，终于找到了办法，即除了动员农村現有資金和各方面支援外，决定从发动群众挖掘山区生产潜力、扩大土产廢品的收購工作着手。县委很重視这个办法，专门对县、区、乡、社干部作了广播报告，并提出战斗任务和短期間的战斗口号：

艰苦战斗十五天，暴风雷雨不停战。

同心协力办工业，大力收購土特产。

异乎寻常来努力，半月战果赛去年。

只要乡乡办工厂，哪怕农业不加番。

县委的广播大会是4月15日夜中广播的，经过15天的苦战，4月份土特产的收購額就达47.8万元，比1957年4个月的收購額翻一番。其中廢品額的金額比去年上升7.75倍。通过挖掘土特产还发现了两个石棉矿和石英，还找出了銅矿和其他各

种小矿石共38种。这不仅为国家增多了工业原料，而且也使群众增加了收入。这样，农民就真正体会到扩大土特产的收购是利国利民的，他们怀着感激的心情歌颂道：

扩大收购土特产，好似一箭射三雕：促进乡乡办工业；支援农业向前跃；社、户收入都增加。全县人民都欢笑。

关键在于领导

挖掘土产占用劳力很大，特别是红安县劳力又不足，全县耕种面积50余万亩，而劳力只10万多，平均每个劳力负担5亩。1958年又要做到千担肥料千斤粮，积肥送肥任务大，而且还有几个中型水库又未完工，如果在劳力上安排不妥当，就会影响农业的生产。县委很重视县局关于这一情况的汇报，及时采取了统一安排劳动力的措施，向全县进行广播，于是各区委指导组都作了统一安排，城关指导组水利已经完工，积肥生产都提前完成，他们就从每个生产队中抽出一个人，全区共抽出790人，专门上山生产土产。指导组长耿良如同志还亲自召开了财经乡长会，并将任务具体分到乡社，每乡指定一个乡长专门领导这项工作。两道乡总支书记张文杰同志亲自安排红苏三社70个家大口阔的农户，利用四个阴雨天上山挖葛根，总共用劳力日350个，生产出的产值为1170元，平均每个劳力收入4元多。

各区都同样根据本区的特点对劳力进行了安排，如永河水利工程任务大，每个生产队有两个全劳力在家，其余全部上了水库，这个区就发动老幼，特别是老年妇女，利用早晚时间出售废品。从广播后，这个区的废品出售工作特别活跃，收购量比上月上升4倍以上。党委因地制宜地统一安排劳动力，既能使挖掘土产和出售废品的工作顺利进行，同时也不致影响农业

生产，还扩大了农民的副业收入。

广泛动员社会力量

县委大力支持，区委统一安排劳力，这还不等于收购工作就是百事大吉了。商业部门还必须组织大批力量，深入各地具体组织这个工作。可是要使收购工作在全县普遍开展，光商业部门哪有这么多干部呢？经请示县委后，县委就将财贸部门干部统一组织起来，按区分工负责。永佳河指导组就从供销社、税所、粮食、食品、银行共抽了7个干部，分乡包干。各部门下去后，除土产废品收购包干完成，并要切实做好自己本部门工作。这样就增强了领导力量，保证了任务的完成。

在春耕繁忙的季节里，只靠从农业生产中抽出的劳力来搞土产废品，力量总是有限的，还必须从各方面动员力量。永佳河指导组就把学校这支力量动员起来了。这个地区有一所中学，7个乡小，还有一部分社办小学，学生有6000多人，120多个教师，经过指导组研究，配合学校勤工俭学，利用星期天、星期六下午，或者一星期抽一天从事土产生产。仅张店小学在4月份中就订合同生产土产2560元。桃花小学采用这种作法，最少的一天收入2角，多的收入8角，学校、家长都很喜欢。这种做法不仅解决了当前劳动力不足的困难，增加了学校的收入，而且重要的是对学生进行了劳动教育，培育了学生的劳动观点。目前各地都采用了这种办法，为全县提供了4万多个劳动力。

打破保守思想，才能扩大收购

土产废品的收购工作，已在大部地区轰轰烈烈开展起来。但是也有一些区、乡干部，认为土产废品的油水不大，解决不

了什么問題；有些社干部也認為，群众的思想难发动，要把銅、錫、鉛等物資收起来是不容易的。正因为干部存在着保守思想，所以这些地方的土产廢品的收購工作成績很小。这时候，县领导同志便亲自深入下层，运用先进地区的事例来带动后进。县干部帮助翹台乡总支書記阮观清，抓好农业生产，又安排好副业生产。原来，这个乡规划办工厂一个，农业投資 35 000 元；可是，全乡只有可用資金 4 000 元，其余的没有办法解决。該乡金星一社主任說：“泰山压住了頂，困难太大。”但是，經過大力开展副业生产后，不到 10 天時間，全乡出售土产廢品 38 000 元；不但解决了办工厂的資金，而且还增加了农业投資。当时，县里便在这一片召开現場會議，通过現場參觀，那些認為土产廢品油水不大的人开始解放了思想，扩大了眼界。永河区一个乡长，參觀联华社后，很受感动，写了一張大字报：

土产廢品潜力大，支援生产要有它。

我为什么沒有动，先进思想不如他。

亡羊补牢未为晚，再过三天比上下。

为了提高群众对出售廢品的認識，动员群众尽量地把廢品卖出来，县商业局对土产廢品进行了广泛的宣傳；通过宣傳，群众真正了解出售廢品的意义后，就有很多人把存放多年的銅、錫、鉛器皿，都拿出来卖了；还有許多人，把香爐、烛台也卖了。新建社一个孤老，当他把用过 40 多年的香爐卖给供销社后，群众送了一張大字报表揚他。第二天，他又把敬神的烛台也卖了，并說：“我誠心敬神四十年，还是不如合作社靠得住。”

当群众正在出售廢品的时候，供销社馬上又送来瓷瓦灯台、面盆、水壶等东西，便于群众除旧换新。

为了获得更大的成績，获得更大的胜利，紅安县商业局的党支部向省的和专区的领导机关提出了庄严而豪迈的宣誓，誓

言是：

超风越电向前赶，千方百計除万难。
披星戴月千三載，和平建設爭榮顏。
八步合成一步走，人人炼成紅又专。

种土特产試驗田是发展土特产、 提高收購技术的好办法

一店一亩地，品种一百七；
全县一百亩，力爭都种齐。
勤耕勤鋤草，肥料不可少；
专人负责管，样样保丰产。
人人搞試驗，个个紅又专；
百收不出差，处处受人夸。

这是鄖县商业部門1958年种土产試驗田的规划。自开始种試驗田以来，鄖县的土产收購工作不断地在向前迈进。可是，他們并不满足于現有的成績，他們有更大的决心，进一步把試驗田搞好，爭取收購工作再来一个大跃进。但是，試驗田的方法，并不是一开始就能运用得好，而是經過一番艰苦的摸索过程的。

早在1956年春天，县委就号召群众发展山区多种經濟，改善山区人民生活。为了使群众生产的东西能卖出去，县委又指示供銷社开展大購大銷运动。可是供銷社收購的东西并不多，就拿藥材來說，全县产几百种，而供銷社实际收購的，不过30多种。这究竟是个什么原因呢？問題就开始提到供銷社的工作日程上来了。

不懂技术，真假难分

当时，供销社有许多干部不懂技术，对技术性较大的土产和药材，鉴别不清是真的还是假的。因此不敢大胆收购。另外还有一些人，不关心群众疼痒，怕麻烦，不愿意多收。县社虽然采取过办技术训练班、派技术员下乡等等措施，但效果并不很大，经常发生错收乱收和品质规格不对头的现象。有一次五峰收购部把紫草当荆芥，野葡萄当五味子，老龙须当胆草，胆草当细辛，沙参当桔梗，一共收错了37种，损失达11300元。有的时候，群众生产了，供销社不收购，严重地打击了群众的生产积极性。鲍夹一个农民，有一次拿5斤真白芨到供销社出售，收购员认不得是真货，说啥也不收，这个农民十分生气，当场就把白芨倒掉了。也有些土产原来是群众乐意生产的，但是因为供销社这不收、那不要，或者错收乱收，张冠李戴，结果群众便不想再搞土产了，免得徒劳往返，得不偿失。如建春社有个姓苏的社员，家里有五棵乌梅，产量要值27元，但他从来没有采摘过，年年都糟踏了。

另一方面，群众中懂得技术的也不多。许多有用的东西都因为不认识而没有生产；在生产中也经常搞错。有的农民把价值很高的补药天麻当红薯吃了，有的农民把毛石花当岩白菜挖，浪费很多劳动力。十埝、大埝、鲍夹等地群众不懂乌梅生产技术，乌梅还没有成熟就摘下来了，结果产品不合规格，损失很大。

从宣传到展览

技术问题，一天比一天显得突出，已经影响到土产的生产。因此，必须采取有效措施，提高干部和群众的技术水平。但是，

对于解决土产技术问题，从县到区都还没有成熟的经验，只好大家都来摸索。

采取什么办法能够使群众知道供销社收些什么？当时，县社、区社只考虑到要对群众多讲解，多用文字宣传。实践证明，这样作，有一定的效果。但是，经过宣传后，群众只知道品名，而不认识实物。黄龙区观帝东湾的群众对干部说：“耳听是虚，眼见是实，你们是不是可以拿个样子给我们看，让我们照葫芦画瓢？”供销社便采纳了这个意见，挑选了天麻、红根、南星等59种土产，一面在门市部展览，一面带到农村宣传，果然收效很好。没有多久，这个门市部里每天的收购额便由50多元上升到120元。县社发现这个经验后，组织了全县的分销店到黄龙参观，于是样品展览遍及全县。

活苗展览比较好

样品展览虽然比口头宣传好，但是许多品种仍然收不上。刘洞是出产药材的地方，而供销社收购的只有几种。啥原因呢？经过了解，关键问题还是群众不认识药苗。通过样品展览，群众虽然认到了药苗的根，但认得了根不等于认得了苗，许多群众仍然不会挖药材。收购员黄纯汉同志想到，如果把活苗摆在门市部，让群众认识清楚，不是也就会挖活苗了吗？于是他便请药农采集一些活苗，用盆子和碗栽上，放在门市部供群众参观。这样作，效果很好，原来只认得根不认得苗的人，观摩活苗后，也认得苗了。因此，挖药的人一天比一天增多，这个点收购的品种也一天比一天扩大。原来收购的药材不过7种，活苗展览后，增加到117种，每日平均收购额也由1581元增加到3600元。活苗展览的事，很快就哄动了全县供销社。

还是种試驗田解決問題

事物总是发展的。经过一段时期的实践，发现了活苗展覽也有許多缺点。比方說，活苗沒有专人管理，它的許多特性仍然无人懂得。活苗展覽的时间久了，便死的死，枯的枯。更重要的是广大干部沒有参加培植，对土产的性能仍然不大熟悉。五峰培植的64种活苗都死了，南化栽的玉竹也一株未活。技术这个难题，又摆到供銷社的面前。

白泉分銷店認真地研究了这个情况，发现問題在于干部不熟悉土产技术；而要熟悉土特产技术，干部就必须亲自参加培植。因此，他們与农业社協商，由干部和群众共同培植土产試驗田，农业社出地，供銷社出种籽。种植土产的主要过程，如下种、育苗、保苗、采摘、加工、炮制等，均由分銷店經理和收購人員亲自掌握，老藥农参加技术指导，做到从懂得到个个都会做。为了便利群众觀摩，在試驗品种的旁边插上木牌，牌上标明产品的官名、土名、生长地方、成熟季节和用途。同时，注明管理試驗品种的人的姓名，以明确責任。在群众觀摩时，由技术員一一講解。这样，群众感到易学易懂，干部感到比受訓練、听講課都实际些、深刻些。于是一个长期未解决的难题，开始被解决了。

試驗田的花朵开遍全县

县社在全县推广了白泉分店的經驗。目前，已有73个分銷店（全县89个）种了試驗田47亩。試驗品种由20种到172种。家苧麻、野苧麻、茶叶、生漆、桔子、天麻、生地等品种都被列为試驗的重点。有些野生植物，通过試驗获取經驗后，将逐步变为家生，以扩大生产。

自干部种土产試驗田以后，土产生产和經營的情况开始发生了根本的变化。供銷社絕大部分干部过去都分辨不清真貨假貨，通过种試驗田后，一般都能懂得土产藥材的生长条件、栽培方法、成熟季节，以及采摘技术等性能。过去經常錯收乱收的五峰区社，最近大半年来，只收錯了2种。过去对土产生产一窍不通的會計余忠，通过試驗，学会了65种土产技术。有些干部感动地說：过去是县里訓、区里学，但是，只知道理論，沒实际生产知識，学了也不能頂事。現在是理論和实际一齐学，再不当外行了。群众通过实地学习，生产技术也提高了，錯挖錯摘的現象大为减少。許多东西，过去因为群众不認識而沒去培植，現在群众也开始培植它們了。如远志这种产品，原来梅鋪的群众不認識，生产很少，观摩試驗田后，生产了3900斤，比1956年增加了几十倍。供銷社也因此扩大了土产和藥材的採購。1956年春，供銷社只收購30多种藥材，現在已經增加到200多种。收購額也扩大到216878元，比1953年增加了37倍。同时，也增加了农民的收入。大埧双平社一个队，仅1957年挖藥材的收入，就达1720元，每戶平均收入46元5角。經驗証明，培植土特产試驗田，是发展土特产、提高收購技术的一个好办法。

人人学技术，个个成内行

长坪是南漳县的一个大山区，出产多种多样的土特产和藥材，有着发展多种經營的良好条件。但是，由于以往群众不懂土产的生产技术，所以多种經營开展得不好。1957年，为了突破这一关，区供銷合作社想尽了一切办法，广泛地进行了土产技术的傳授和宣傳，使土产生产有了很大的开展。

深刻的教訓

1956年，长坪供銷合作社只有2个人初步懂得一点关于土产的品质规格和生产季节，大部分干部連土产品种也辨别不清，收購中常常出現張冠李戴的現象。例如有的把母猪奶当成烏藥收，鷄爪連当成射干收；收的拐枣未出壳，刁鞘沒有眼等。因此，干部畏首畏尾，不敢大胆收購，无形中造成重供应、輕收購和重大輕小的思想。干部不懂技术，也就不能向群众傳授技术和指导群众生产，以致造成盲目生产，部分产品不合规格的情况。如群众生产出了200斤独活、600多斤續断和700多根材巴，因为不合规格，不能收購，群众意見很大，大大影响了群众的生产积极性。五星社委王光耀很不滿意地說：“共产党說話不算話，叫我們生产了，又不收購。”針对着这种情况，党支部就发动群众討論“如何改进土产收購工作”；經過討論后，一致認為要学习技术，向技术进軍。

领导带头鑽技术

为了使干部鑽研业务、学习技术，党支部响亮地提出了“人人学技术，个个成内行”的号召。支部書記曹远富同志，以身作则，首先带头学习。他深入到农业社里去找老农和藥农拜师学艺，和农民一同劳动，一同生产。由于他虚心学习，刻苦鑽研，已經由連一种土产也不認識的外行，变成了懂規格、懂性能、懂生产季节、会培植整裝130多种土产的内行。不仅供銷社的领导同志，就是区委書記、区长、乡长也带头学习。現在，他們也学会了30—40种土产、藥材的培植和整裝技术。

领导带头学技术，对全体干部是一个很大的教育和鼓舞，很快地在群众中掀起了一个学习技术的高潮。有的深入到农业社去，有的在工作中学习，互相交流，互相研究。經過了几个月的苦鑽，大部分干部都掌握了一定的土产技术知識。現在，会培植、会整裝、会鉴别規格、会識別性能、会掌握生产季节的“五会”干部已有19人，就連1956年才参加工作的白宗安同志，也能認識100多种土特产品。

讓技术在群众中生根开花

在干部初步掌握技术后，就必须大力地向群众宣傳和傳授技术，使广大群众也能掌握土产的生产和整裝技术。为此，在全区設立了5个展覽摊，93个流动展覽牌，53个路途展覽牌，共展出120多个品种。通过展覽，向农民介紹土产的培植方法及如何进行采摘、整裝等。为了使群众認識藥材的活苗，便于上山采摘，特培植了3块藥园，有43种活苗，先后組織了社員、社干到藥园中參觀了23次。展覽时，每个品名都写有学名、土名、价格、規格等；对容易混淆的品种，都用真假实物对比；

对规格要求严格的，就摆出好坏样品，同时展览。另外，为了启发农业社对土特产生生产的积极性，还广泛地宣传生产土产对农业生产的好处，帮助他们算增加收入账。一年来，共组织黑板报、石板报、门板报、大字报、传单、漫画等共2519张(块)，通过广播、座谈、演讲等办法宣传达259次。

除了宣传展览外，区社还组织了42个药农当师傅，采取边讲、边看、边教、边学的方法，向农民传授技术。如区社经理郭国兴在先锋农业社组织了3个药农带着几个徒弟深入到长沟、黄盖等大山区，采用尝、看、闻、比的方法学习，使原来不懂的农民，很快地就认识80多种药材和土产。

通过以上方法，使全区70%左右的人都能认识40—50种土产。标湖农业社262户，会生产土产、药材的已经有202户。该社1957年仅药材和土产的收入即达25000余元。不仅一般群众会，而且学校教员和学生也会。标湖小学250名师生，有170人会挖土产和药材，去年下半年利用课余时间生产了250斤药材，卖了50多元，解决了笔、墨、纸的开支。

土特产生大发展

技术基本解决后，就着手组织群众进一步发展生产，扩大品种，挖掘土产的潜在力量。山上究竟出产什么？产量到底多大？必须首先普查资源，然后才能规划和组织生产。他们一方面组织力量上山收集土产，勘察、探索土产的品种，另一方面，召集老农座谈过去土特产的生产情况。调查时，都深入到冷水河、白鱼河、长马岭、扇子岩等山深、人稀的偏僻地区，通过探索，新发现野苧麻、绞麻、娃娃圈麻、红根等土产和满山遍野的药材，以及砍伐不完的森林，烧不完的木炭原料。通过几次老农座谈会，发现以往群众习惯于生产唐麻、桐麻、构皮、

山茶葉和鷄毛、狗皮、松鼠皮等；但目前都不生產了，因為群眾不知道這是供銷社收購的商品。

通過以上方法，共增加了100多種土特產的新品種，若能把這些土特產都開發出來，預計可增加1000多萬元的收入。為了解決群眾怕生產出來供銷社不收購的思想顧慮，區社就與農業社簽訂了收購合同。全年共簽訂了390份合同，計有281個品種，金額31萬元。合同簽訂後，還加強指導工作，組織和幫助群眾生產。他們這樣作，受到群眾的歡迎和稱贊。英雄農業社社員黃元明生產了10種藥材，賣了96元，蓋了一間新房子，感動地說：“不是共產黨捉住手教，我怎能蓋這間新房子！”

現在，區社又計劃把一部分土特產由野生變為家生。為了取得經驗，已在新陽、標湖等5個農業社進行重點試驗。目前，這5個社已培植土產、藥材40多個品種，預計今年可收入1500元，到1962年可以收入24萬元。

由於土產技術在群眾中生了根，土特產生產有了很大的發展，因之供銷社的收購品種由214種很快就增加到301種，今年已經為農民增加了56200元的收入。