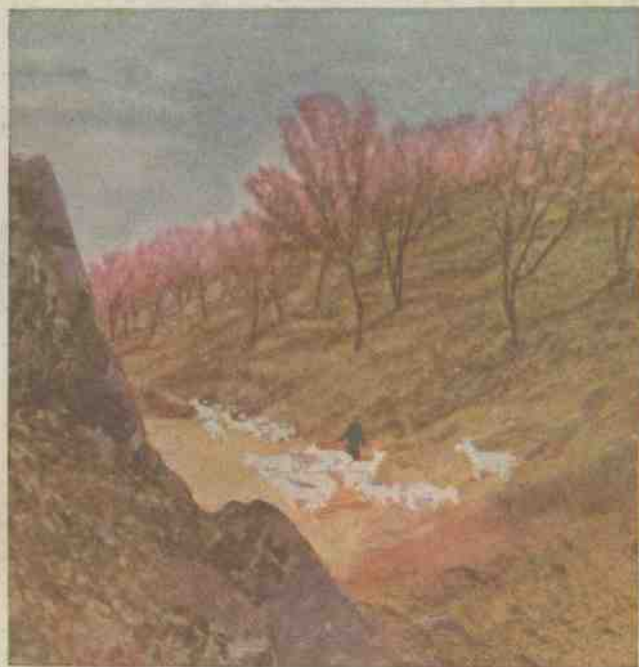




帮助穷山变乐园

——丰仪店供销社促进山区生产建设经验介绍

丁 萍 作
山 东 人 民 出 版 社

帮助穷山变乐园

——丰仪店供销社促进山区生产建设经验介绍

丁 萍 作

山东人民出版社

一九五八年·济南

帮助穷山变乐园

丁 萍作

*

山东人民出版社出版 (济南经9路普利大街)
山东省书刊出版业营业登记证出001号

山东新华印刷厂印刷 山东省新华书店发行

*

书号: 2384

开本787×1092毫米 1/32·印张 5/8·字数 12,000

1958年11月第1版 1958年11月第1次印刷

印数: 1—2,100

统一书号: T4699·180

定 价: (5) 0.07 元

目 录

“松毛国”的路子窄.....	1
找到了出路.....	4
高山探宝.....	9
向一切有专长的人学习.....	10
荒山薄岭遍地金.....	12
向“千斤县”和“花果山”前进.....	16

丰仪店在黄县城东南黄城阳山下，周围有四十八个自然村，二十九处农业生产合作社，居民二万七千六百七十三名。两年前，这里还是一个比较贫瘠的山区，现在贫困的面貌正发生着急剧的变化，向着丰衣足食幸福美满的生活迈进。到过丰仪店的人们，都知道当地居民对丰仪店供销社是十分爱戴的。群众说：有共产党的领导，有供销社这个后勤部，我们有决心在三五年内把“松毛国”变为“花果山”。群众为什么对丰仪店供销社的期望这么大呢？供销社的同志们究竟怎么赢得了群众的爱戴呢？

“松毛国”的路子窄

丰仪店是周围这个山区的物资集散点。供销社就设在丰仪店。丰仪店周围，丘陵连绵，交通不便。当地每人平均不足二亩地，而且土薄石厚，产量很低。解放前，由于地主、敌伪政权的反动统治和蹂躏，农田被破坏了，大批山林被砍伐了。群众被生活所迫，背乡离井外出逃荒。慕院村一百三十多户居民，常年外出逃荒的就有四十多户。当地群众的生活来源，除了从瘠薄的土地上获得点粮食外，主要是依靠起早带晚上山砍松木柴，运到黄县城换点粮油食盐糊口。大多数的群众是半年糠菜半年粮，一家人一床破棉被，常年不穿鞋袜。这就是

“松毛国”这个辛酸称号的由来。

解放后，羣众在共产党和人民政府的领导下，打垮了地主阶级的反动统治，翻了身。一九五四年，当地基本上实现了农业合作化。几年来，当地的生产有了很大的发展，羣众的生活也有了相当的改善，糠菜驱肚子的生活一去不复返了。但因山区的多种经济没有开发利用，较大的山区建设和农业改革尚未大规模的进行，山区的贫困面貌也就难以根本改变。一九五六年，当地的粮食生产，还不能自给自足，仍需要国家供应一百多万斤口粮。社会购买力很低，全年每人平均只有二十七元。

丰仪店供销社，是在一九五一年，由当时的联村社合并而成的。建社的时候，只有资金八千元，有职工三十一人。在资金少任务大的困难情况下，他们在中共区委的领导下，为农业生产，为羣众的需要，作了许多出色的工作，获得了羣众的拥护，也得到过党委的鼓励与表扬。但是随着业务的发展，他们感到供应一些生产资料和日用必需品赚钱少，“不过瘾”。于是他们就在人员多开支大，资金少的借口下，大搞赚利润多的买卖，离开了扩大购销业务，支援生产，供应人民需要，进行合理利润积累的正确道路。如，化学肥料对促进农业生产有极重大的意义，农民迫切需要，但他们却认为数量大，占用资金多，周转慢，赚钱少，不积极组织供应。当地市场化肥很缺，农民买不到，私商趁机从外地套购运来，抬价、掺假剥削欺騙羣众。食盐，红、白糖及羣众迫切需要的小百杂货，他们认为太零碎，经营起来太麻烦，也不积极经营。姑娘们买不到发卡子，病人吃不到糖，有时羣众连食盐也吃不上。羣众到私商那

里买一斤糖，往往比牌价高出一二角錢。更严重的是，私商操縱市場，大肆兴风作浪，进行投机倒把，甚至有的提出要挤垮供銷社。私商把貨攤摆在供銷社的門口，大声叫卖，兜售，破坏供銷商业的信誉。在农副产品的採購上，他們也是拣利多的干，如全力以赴的經營粮油的代購和暢銷水果。而对农民迫切需要出售的大宗“风落”（即风吹落的）柿子、梨等（每年都有），他們却借口容易烂，不易保管，不易运输，拒不收購。因此，几年来，当地的“风落”水果，銷不了，吃不了，只有眼看着烂掉，浪費很大，农民很有意見。

一九五五年，上級把粮食、油料的代購业务划归粮食部門自己办理以后，該社的业务曾經发生了不少的困难。代購手續費收入減少了，业务經營減少了，干部的思想也有了不少的波动，認為：“大的交出去，我們怎么办？”該社的領導同志明知道干部思想不安，經營困难，不仅沒及时研究解决，反而埋怨說上級不支持基层社。另一方面，他們却認為：“去了粮油还有大梨！”（当地梨的产量很大，收益很多）沒有从业务上打譜。一九五六年秋，因行政区划的变动，把集中产大梨的一个乡划給别的区以后，該社的問題就更突出了，从上到下的人員思想很紧张。突出的是干部思想更加混乱：有人三番五次的提出要求“坚决改行”不干採購业务，理由是：“大的业务交了，光剩下些破烂（即废品收購业务），不改行还能等着餓死！”有的长期逾假不归，不工作。有的公开提出：“在这里沒事干还不如回家生产！”採購人員思想混乱，銷貨人員也是如此。他們一致的看法是：採購业务沒了，今后您（採購人員）就得靠俺（銷貨人員）养活了！”干部之間不團結，工作

中的差錯層出不窮，在羣眾中造成了很不好的影響。在這種情況下，社里的領導同志不是堅決站起來，尋找一條正確的道路，反而主張收攤子。理由是：“七萬元的資金叫五十七名幹部吃光了怎麼向社員交代？”因此就把採購站的人員調出來參加門市銷貨（只有六人，調出來了四人），不干採購業務了。採購業務一停頓，羣眾的土產、廢品賣不掉，就更加對供銷社不滿，社里的業務更加萎縮了。當時，有些羣眾當面指責供銷社說：“誰說供銷社是為社員服務的？我們的土產、廢品賣不掉，您這是為誰服務？真是有名無實！”在這個時期，黨委曾多次指示他們要面向生產，面向羣眾，從中找一條新的出路。但他們對黨委的指示，也沒有研究貫徹，以致混亂局面存在了一個較長的時期。

找到了出路

一九五六年冬，正當他們進行收攤子的時候，中共黃縣縣委提出“爭取在一九五七年全縣成為糧食豐產縣！”縣委指示：全縣所有部門都要為“豐產縣”安排自己的工作。縣供銷社召開了基層社主任會議，在會議上提出：通過大購大銷業務支援農業生產，滿足羣眾需要。在會上，嚴厲批評了丰儀店供銷社收縮採購工作的錯誤作法。這次會議，就象撥雲見日一樣，幫助了丰儀店供銷社的領導同志，從錯誤的經營思想中解放出來，明確了供銷商業的正確經營方向。

該社副主任孔鳴九同志，參加縣社會議回來以後，就向黨內外全體人員傳達了縣委的號召，和縣社提出的擴大採購，積

極組織供应业务，以支援农业生产的指示。在全体人員中，圍繞供銷商业如何支援农业生产，和过去为什么沒积极支援农业生产等問題，进行了大辯論。这是一次極尖銳的思想斗争。职工同志不仅尖銳的批評了社的領導上过去的錯誤經營思想，也提出了今后工作的方向和措施。會議进行了三天，直到把所有的問題辯論完，得出了結論以后才結束。辯論中很明显的出現了两种思想的斗争。採購站負責人王春台同志說：“大的业务交了，光剩些破烂，还要我們大力收購什么？山上除了松毛还是松毛。收購一大堆废品，也不值一瓶子醋錢。”也有的說：“废品只能越收越少，不能越收越多，还叫我們大量收購什么？”供应股長說：“生产資料大部分是上級統一分配，只能給多少卖多少，沒法扩大。”并說：“农民生活很低，購買力有限，进多了，也得积压起来。”但以孔鳴九、楊守全为首的很多同志，不同意这种意見。他們說：“县社有化肥，我們不积极进货，农民买不到，私商趁机抬价掺假剝削欺騙羣众，这能說农民不需要化肥嗎？”“为什么别的供銷社能自力更生扩大生产資料的供应，我們就不行？”“土产废品的潛力多大，調查过沒有？”“試問不扩大採購，不扩大供应，供銷商业怎么为生产服务？”經過辯論，一些反对大銷大購的同志，承認了自己看法的錯誤。社里的四位主任，都自动的向羣众检查了自己的錯誤經營思想。連原来坚决主张收攤子的王春台同志，也明确了採購业务还大的很，表示反对收攤子，要求加强採購工作。大家的思想解放了。

方向明确了，办法也就多了。

首先，他們大胆的改革陈旧規章，彻底轉变作风，过去他

們在一个独立核算单位內，机械的建立了各种規章制度，分工过細，牽掣很多。如管进貨的不管銷貨，銷貨員不管物价，采購員不管运输，購銷业务之間，业务工作与行政管理之間，界限划的太死，不仅造成手續繁瑣，办事迟緩，还浪費了大批的人力物力，尤其不适应农村特点，影响羣众購銷，引起羣众的不滿。羣众反映：“供銷社是羣众办的，可是有点官气！”针对这个情况，他們采取了“購銷結合”的办法，每个門市部都实行有买有卖。在业务分工上，采取了：“一杆子插到底”的办法，就是从进到銷整个过程的各个环节，都由一个人管起来。在經營作风上是“送貨上門，一切为了方便羣众”。如大批的生产資料的供应，过去是由供銷社与农业社簽訂合同，由农业社自己起运。他們改成“送貨到村，送貨到田”以后，就节省了农业社的一部分劳动力。对一些供求不足市場比較紧张的物資的供应，他們由过去的机械挨号排队，改成“送貨到門，按实际需要供应”，因而消灭了排队現象，保證了实需。如后曲家一位女社員，过去长期买不到大麻，只得赤脚上山干活。采用了送貨上門，按实际需要供应的办法使这位女社員买到大麻以后，她高兴的說：“还是这个办法好，省得用的买不着，不急用的买了存起来。”羣众反映：“有买有卖真方便，不用单跑丰仪店！”

其次，人人都参加业务，人人都参加企业管理。业务扩大以后，人員不足，是一个很突出的問題。为了解决这个問題，他們采取了“人人都参加业务”的办法，把行政管理人員，都分配到各个业务环节上去参加实际业务工作。这样，劳动組織就更加合理，忙閑不均的現象克服了。如过去下乡送貨、下乡收

購的只是些業務人員，經過改革以後，會計人員、計劃統計人員、秘書、人事、總務幹部，甚至炊事員，也都參加業務管購銷，把行政工作帶到業務部門去作。在最初改革的時候，有些人思想不通，怕干不了，怕弄出錯誤沒人負責。針對這個問題，他們除了加強政治思想教育，從思想上說服，強調行政工作必須為業務工作服務以外，還發動職工學技術，學業務，開展互教互學，在很短的時間內，大家基本上熟悉了業務。對實際工作中所出現的一些新的矛盾，他們是大胆打破舊的建立新的。如他們提出，干什么工作有什么權力，負什么責任。把權力下放，不但問題解決了，還使一些行政管理人員可以分身，能夠深入業務工作，深入羣眾。那里工作最忙，那里就是主任、經理的辦公室，也是會計、計劃人員的辦公室。實際上是每個人都向着全面業務發展，業務員成了“多面手”，人人是業務員，又是企業行政管理人員。女記帳員張淑玲，是一個熟練的記賬員，也是一個廢品收購員和整理廢品的能手，同時，她還能利用“魔術”，生動活潑的向羣眾宣傳供銷商業為生產服務的道理，成為一個宣傳鼓動的能手。女業務員劉連英，不僅是一個好業務員，她還能推上三百多斤重的小車給農業社送貨，成為一個優秀的運輸員。職工同志普遍反映社里有“三多”，即學習的業務技術多，懂得道理多，干的工作多。有人把現在與過去作了對比：過去好比算盤珠，撥一撥動一動；現在是插翅虎，連飛帶扑！

第三，領導幹部放下架子，深入羣眾，與職工同甘苦，同勞動，親手作調查研究。過去他們四位主任，各管一門業務，習慣於坐辦公室听回報指揮工作，分工等於分家，購銷之間，

行政管理与业务活动之间的关系不密切。負責人很少下乡下門市部。职工同志反映：“主任是門市一站，轉眼不見。”因此，許多重大問題不能及时发觉和解决，对农业社的迫切需要了解的不深不透，对职工同志的思想情况也不熟悉。經過大辯論以后，領導同志接受了羣众的批評：下乡，下門市部，深入羣众，他們經常下乡給农业社送貨，經常到門市部当采購員，銷貨員那里忙，他們就到那里去。同时，他們还通过下乡、下門市部，有意識的进行了調查研究，解决了工作中的重大問題。如过去只是籠統的知道农业社需要些什么生产資料，但对需要多少？需要什么样的？供应多少才能滿足？农业社采購生产資料資金有无困难？这些困难从哪里解决？等等，一系列的重大問題不大了解。如下刘家农业社，提出在一九五七年內購买三部水車。但經過他們深入摸底，并帮助农业社算了細賬，結果又增購了三十五部，共三十八部。孔鳴九同志回忆他作調查研究工作時說：“領導干部不放下架子深入羣众，深入实际，了解羣众生产上生活上的迫切需要，就把握不住自己的供銷业务，更談不上应当怎样扩大購銷业务和扩大多少的問題了。”

他們在同职工共同劳动中及时的发现与表揚了先进人物，传播了先进思想、先进經驗。这就能鼓励先进的更先进，使先进带动与帮助落后的赶上先进。如原来对扩大購銷业务不通，而主张收攤子不干的王春台同志，在先进人物的帮助下很快轉变过来，并成了先进人物。采購站中过去主张“回家不干”的同志，有的也都变成了先进工作者。职工同志們異口同声的說：“我們的主任，既是領導者，又是我們的业务員，还是娛樂場所的积极分子。”正由于領導者以普通劳动者的姿态出

現，因而黨羣關係親密無間，領導與被領導者之間融洽一體，絲毫看不出有什麼隔閡和界限。

第四，在學習了全國農業發展綱要，特別是經過整風和學習了黨的建設社會主義的總路線以後，他們的思想更加明确了，干劲更足了。在黨委領導下，依照農業發展綱要規劃的指標和利用山區多種經濟的精神要求，制定了通過購銷業務，扶助生產發展的規劃。規劃中要求：在三五年內通過大購大銷業務，促進農業生產大發展，把缺糧區變成豐產區，把禿山栽滿“搖錢樹”，把窮溝變成“聚寶盆”，堅決幫助“松毛國”變成“花果鄉”。

高山探寶

他們根據在四十八個自然村，二十九處農業社的調查摸底，了解到從一九五七年到一九五八年，需要供應的生產資料總額共計四十萬元，數字相當大。同時，也了解到這些農業社在購買上述生產資料時，資金還有很大的困難。如何擴大採購業務，增加農民收入，完成生產資料的供應計劃，就成了他們在整風中大辯論的新課題。

有些人主張，從幫助農業社貸款中完成生產資料和供應計劃；有人主張給多少錢賣多少貨。但很多同志反對這些意見，認為：“不擴大採購，幫助農業社解決購買生產資料的問題，幫助‘松毛國’變成‘花果鄉’的規劃就會落空。”而且堅決相信，從山上能找到貨源，完成採購計劃。

一九五七年五月的一天，孔鳴九同志帶着小條筐和鐵鎬，

上了黃城阳土口南山。下午就把采集回来的“宝贝”，找人逐项鉴定，结果全部是没有利用价值的野草。这次的失败，又使少数人議論紛紛。有的說：“我說沒有宝，結果还是除了‘松毛’沒有別的。”但孔鳴九同志是一个倔强的人，他相信，高山上一一定有“宝”只是还没有被发现。他既沒有灰心，更沒有泄气。他发动职工找失败的原因，采取了更积极的措施。他們一面深入羣众作調查，一面积极从書本上学习知識。丰仪店有个老中医，多年行医卖药，但从不到外地买药。他的药材是从哪里来的呢？这給了孔鳴九同志一个很大的启发，他决心与老中医袖洪飞交朋友，向他学习。袖老先生帶領他去采集了二十多味中药，还把識別中药的書籍（他的珍藏）贈給孔鳴九同志。這本書就成了他們学习的好教材。县药材公司的徐經理懂中药，孔鳴九同志就向他学习。黃城阳村的姜来老人，了解黃城阳山里的情况，他就登門拜訪，向这位老人請教。这位八十多岁的老人，帶他上了土口南山，采来很多中药，野生纖維植物，野生油料植物。前后四次的查勘証明，这座黃城阳山，确是一座“宝山”。山上出产一百五十多种中药材，有大量的野生纖維植物、野生油料植物和其他可供利用的野生植物；还有大量的金、汞、石棉、硫化、鉄、銅、鉛、錫等矿藏；有一万二千多亩非耕地一点沒有利用。这不仅使上山探宝的人欢欣若狂，断定“滿山是松毛”的人，也哑口无言了。

向一切有专长的人学习

资源大体摸清以后，他們就发动羣众采集。在发动羣众的

过程中，碰到的首要问题是群众不能识别那些是“宝”。他们为了教会群众技术，就展开了学习技术的运动。学习技术是多方面的，首要的办法是向群众学习。老中医袖洪飞，有二十多年养蜂经验的孙清淦，熟悉土壤习性的王永锡，精通培植花椒和果树的慕全顺，慕全金，捉黄狼能手朱二麻子等各行各业的“土专家”，都是他们的“先生”。在学习过程中，由于领导上抓的紧，群众热情支持，职工的学习劲头很足。如杨守全、刘本伦、张淑玲等同志，曾三十六小时不睡觉、不休息，观察蠍子繁殖规律，并用土办法解剖了蠍子，寻找增产的窍门。因此，基本上掌握了养蠍子的技术。采购员张益民同志，白天担负繁重的采购工作，夜里跑出七八里路，向捉黄狼能手朱二麻子学习。他经过苦学苦练，很快掌握了黄狼的生活习性和行动规律，并且还能制造捕捉工具，成了一位捉黄狼的“土专家”。杨守全同志，对饲养家兔有独到的技术，群众说他是“兔子神”。这套技术，也是他向群众学来的。

他们除了向群众学习以外，还办了一个“试验田”。这个试验田里，栽培了各种希奇的中药材，有各种野生纤维植物和野生油料植物，有各种瓜果；还养了家兔（良种）、羊、蜂、蠍子等。他们一面向群众学习，一面把学来的技术，在试验田内实验。实验成功了，就总结出经验，向群众传授，再当群众的“先生”。因此，群众和职工把这个试验田称为“万宝园”。

在学习技术的过程中，他们还得到了群众的大力支持和关怀。化山农业社，主动派出培植花椒和果树的“土专家”慕全顺、慕全金，给他们当“先生”，一直耐心的把技术教会。民

建农业社的支部書記，每次开社員大会就在会上講：“誰有什么技术不要保守，教給供銷社，他們幫助我們发展生产……”并主动划出五亩地作为試驗田，送肥料，送种子，請供銷社的同志們去試驗。

他們学会技术以后，就普遍向羣众传授技术。如他們帮助农民姜聰学会了識別中藥的技术，結果姜聰一年光挖中藥材就收入三十多元。小学生姜祥春也学会了挖中藥。至于养兔，收集野生纖維植物，野生油料植物，絕大部分农业社的社員，在他們帮助下都学会了。挖中藥、养蜂、养蠟子等技术，各农业社也都学会了。

他們就是这样先当羣众的“学生”，又当羣众的“先生”。現有的四十七名职工中，人人都会养兔、养蠟、养土元和养蜂，收集野生纖維植物及野生油料植物，更是很平常的事。人人都会識別五种以上的矿石，識別一百到一百五十种中藥材。更可贵的是，他們在向羣众学习，又向羣众传授技术，发动羣众收集經濟作物，及組織收購过程中，与羣众建立了亲密的友誼和情感，达到了人人是业务員，又是宣传員的要求，在羣众中深深的扎了根。民建农业社党支部書記說：“供銷社的同志三天不来，我就得去。他們幫我們打譜搞生产，門道多；每次下乡，都是給我們送‘錢’。”有的社用“供銷、农业两社一条心，能把黃土变成金”這句話，来形容供銷社与农业社的亲密关系。

荒山薄岭遍地金

为了完成採購任务，促进农副业及多种經濟的全面发展，

他們突出的抓住了培养貨源这个中心环节，并采取了一系列的措施。

首先，向各个农业社及社員，大力宣传利用非耕地种植瓜、菜、苜蓿、中藥材，和大量养鷄、养鴨、养羊、养兔、养猪、养土元，以及打黃狼子、挖中藥等对国家，对个人，对农业社的好处。并說明这些作物等，除少数的以外，絕大多数可以家家养，人人养，社社养，成本低，收益快。說明如能很好的利用非耕地大量种植瓜类、蔬菜、苜蓿，大量饲养家畜的飼料就沒困难，还能大量积肥。因此很易为农业社和社員接受。如民建农业社缺乏农业生产資金，供销社帮助他們算細賬，利用一部分非耕地种瓜、菜、油料作物，全年收入二万七千元，解决了資金不足的困难。小学生姜祥春，利用課余時間挖中藥，全年收入十八元，繳納学杂費后还有余。少数人对养蠟、养蜂、打黃狼子，思想有顧慮，經過他們以真人真事現身說法的教育后，轉變了認識，也大胆的干起来了。

其次，帮助农业社制定发展多种經濟的规划。在制定规划中，采取长远利益和当前利益、集体利益和个人利益、集体經營和社員个人經營相結合的办法。如封山造林、养魚、种蓮、种蒲、栽蘆葦、养蜂、养蠟等規模大、投資多、社員个人无力經營的，就主要由农业社經營。养家禽、挖中藥、采集野生纖維植物及野生油料植物，种植瓜、菜、苜蓿、小油料等，投資少，經營分散的，由社員經營为主。不論当前的规划，当年的规划，都抓住了中心环节，以带动全面，紧密結合起来。如培植树苗，是封山造林栽植果树的中心环节。他們就帮助农业社发动社員，用自力更生的办法，大量培植树苗。如化山农业