

財貿工作經驗叢書

黑龍江省 商業工作先進經驗

(二)

黑龍江省商業廳編

黑龍江人民出版社

內 容 提 要

這本書共五篇文章，介紹了齊齊哈爾工業器材公司、哈爾濱文化用品批發站和寧安縣百貨批發站等單位，在設法開辟貨源，修改商品設計圖紙，加強產銷協作和擴大商品經營等採購工作方面的經驗，可供商業職工特別是商業採購人員學習參考。

(財貿工作經驗叢書)

黑龍江省商業工作先進經驗

(二)

黑龍江省商業廳 編

黑龍江人民出版社出版 (哈爾濱道里區林街副14號) 黑龍江省書刊出版業營業許可證001號

地方國營建設印刷廠印刷 新華書店黑龍江分店發行

開本 787×1092 公厘 $\frac{1}{32}$ · 印張 $\frac{7}{8}$ · 字數20,000 · 印數1—6,800

1958年7月哈爾濱第1版 1958年7月哈爾濱第1次印刷

總號: 462

統一書號: T4093·89 定價: (5)一角



編 者 的 話

近兩年來，我省商業工作同志創造與積累了不少好的經驗；特別是在大躍進聲中，由於廣大商業職工的社會主義覺悟大大提高，充分發揮了革命幹勁，從而在各方面又湧現了許多先進的工作方法與經驗。為了推廣這些先進經驗，我們選編了在今年三月召開的黑龍江省商業先進工作者代表大會上和大躍進中的部分先進經驗，按照經驗的性質，大體上分為政治工作、採購、批發、零售和勤儉辦企業等五部分，分訂五冊出版。

目前正處在萬馬奔騰的大躍進高潮中，技術革命和文化革命已經到來了。在黨的正確領導下，廣大職工的革命熱情日益高漲，商業工作面貌日新月異，各種先進經驗將會不斷地湧現出來。這裡收集的經驗，現在看來是比較先進的，但經過一個時期以後，可能就不是先進的了；有些經驗的內容，現在看來還不十分完整，經過一個時期以後，將會逐漸的完整起來。因此，希望各地商業工作同志，在學習與推行這些經驗的時候，要注意結合本地和本單位的實際情況，靈活運用，並在運用中不斷地加以充實和豐富。

此外，本書在編寫當中，由於我們的水平所限，不妥之處在所難免，希望同志們批評指正。

黑龍江省商業廳

1958年5月20日

目 录

我們是怎样建立貨源基地

全力組織供应的……………齐齐哈尔工业器材公司（1）

我們是怎样修改商品設計圖紙

和節約原材料的……………哈尔滨工业器材批发站（11）

我站密切產銷关系促进工業

生產的几点做法……………哈尔滨文化用品批发站（16）

我站搞好產銷协作和試制新

產品的几点做法……………哈尔滨針織品批发站（19）

宁安縣批發商店擴大五金商品經營

支援兴修農田水利的經驗……………工业器材处（23）

我們是怎样建立貨源基地全力組織供应的

編者按：齐 齐哈尔工业器材 公司的职工們，在党的領導下，經過整风和双反运动，突破了各种保守思想和陈規陋章的束縛，提高了觉悟，解放了思想，提出了先进的跃进指标，采取了許多带有普遍意义的创造性的措施。具体表現在，他們創造了从培植生产入手，建立貨源基地，全力組織供应的經驗。这项經驗給商业部門促进生产开辟了一条道路，不仅具有很大的經濟意义，而且具有很大的政治意义。

采取从生产入手，培养貨源的办法呢？还是采取从分配入手，消极控制供应的办法呢？这是商业經營上两条不同的道路。当然，我們應該采取前一种办法，而不應該采取后一种办法。齐 齐哈尔工业器材公司打破旧的經營办法，主动扩大农业实现机械化、水利化、电力化和化肥化所需要的生产經營种类；由安排生产轉为积极主动地参与规划生产；开展一站多业活动；組織职工跟班学徒；主动組織厂际协作等措施，都是促进工农生产，提高商业工作的革命性措施。齐 齐哈尔工业器材公司的职工能够做到的，其他有关商业部門也一定能够做到。因此，各地商业部門可以結合本單位和本地的具体情况，認真地学习这个經驗，并且不断地加以充实和发展。

在党的正确領導下，齐 齐哈尔市和嫩江地区工農業生产大躍进迅速形成了高潮。齐市地方工業生产总值比1957年躍进一倍以上，五年躍进7.5倍，農村三年实现机械化、水利化和电力化。作为担负地区生产資料供应任务的工业器材公司，在工農業生产大躍进的新形势下，深深感到任务的重大，各方面都在促

进他們前进。在整風运动中，我公司广大职工政治热情空前高涨，貼出了21,000多張大字报，揭發了許多关于生产观点、政治观点和群众观点不强的思想和事实。比如，組織商品不对路，爭賣好貨，不乐意安排地方工業生产，經營管理不善，財產損失嚴重等現象，特别是領導上較为嚴重的存在着“三風、五气”。在整改中我公司領導上認真研究了职工的意見，决心引火燒身，發揮大家的力量，改进工作，并且針对着揭發的問題和思想認識，領導职工集中辯論了如何促进生产和搞好供应等关键性的問題，批判了錯誤思想。并召开了全体职工躍进比武大会，通过比武掀起了人与人、組与組、店与店之間猛攻保守的高潮，除查条件、攻指标、互相促进外，职工对进貨中的保守思想，开展了猛烈进攻。职工們热火朝天地行动起來了，各項工作出現了新的气象。但是，促进生产的門路是什么？多購多銷怎么体现？这在开始时还不明确。在这种情况下，該公司及时遵照党的指示，依靠职工，發动职工制訂躍进规划，并且边规划边行动，打破常規，改进工作，逐漸地摸出了一些促进生产發展的門路。

下工厂、下农村实地調查生产，了解需要，看生产跃進劲头，不断克服保守思想，提高了跃進指标

我公司制訂的躍进规划是經過了一段曲折过程的。开始就碰到了两种主要思想障碍，一是認為地方工業產品質量次，价格高，样子老，交貨不及时，不大愿意擴大地方工業產品收購；二是工業躍进產量大大增加了，可是賣給誰呢？对这个問題的認識很不清楚。同时公司領導干部对工農業生产躍进的形势，給工業器材公司到底帶來了多大任务，心中也沒底。例如，公司第二次提出銷售躍进规划指标僅是3,000,000元。但在行政會議上討論时，却發生了爭論，有些人認為根本完不成，理由是：現在計劃完成不好，有些商品貨源不足，虽然農業需要一些机器，但是統配

部管物資不歸咱們經營。有些新品種就是農業需要，地方能不能生產也是問題。有的領導幹部對市場需要容量表示懷疑，認為現在庫存大，積壓多，收購起來積壓怎麼辦？黨總支委員會分析了這些思想情況之後，認為要制訂真正的躍進規劃，首先必須充分發動群眾，掃除各種保守思想，增強三個觀點，才有思想基礎。因此，在整改中發動職工從檢查為工農業生產服務的思想入手，有目的地引導職工辯論了如何為生產服務問題，批判了不願從當地進貨等怕積壓的思想，批判了有啥賣啥，不顧市場需要的單純買賣觀點，進一步樹立了生產觀點。例如，我們認為當地生產的膠木開關200,000個不好，要從上海進貨，經過辯論之後，認識到了這種作法是不對的，就決定在當地生產。

組織力量下廠、下鄉進行了實地調查。由經理、計劃科、商店和農村廠礦聯格員組織了地方工業生產和農村需要兩個調查組，於一月中旬和二月中旬開始進行了調查，摸生產情況和需要的情况。在工業生產調查方面，我公司採取了工商領導幹部見面，深入工廠車間了解訪問的辦法，經過一個多月的時間，基本上掌握了20多個生產單位的生產能力、躍進指標、產品質量、價格等情況，同時也深入了解了工人生產勁頭。如齊市天興衡器廠，過去生產台秤因為質量次價格高，工商雙方經常扯皮。這次深入工廠車間了解，該廠不僅產品數量躍進了，而且質量也大大提高了，趕上上海出口產品的標準，公差由過去二萬分之一提高到五萬分之一，該廠增加的六台機床台秤中很多部件由手工製造改為機器製造。又如刃具社過去生產的鑿子、斧子因為質量不好，地區銷售不暢，躍進後，鑿子質量趕上維坊的質量，斧子趕上鞍山雙王牌的質量，而且價格平均降低16.5%。事實證明了工業部門不僅是數量躍進，而且質量、價格也同時躍進了。這就有力地掃除了我公司部分人員對地方工業產品的老印象。加工員關繼忠說：“真了不起，工業勁頭真足，這才叫躍進”。在農村

調查方面，調查了11個縣社，採取了分片包干，點面結合，單項商品調查等方法，基本上掌握了農村需要情況，初步摸清了嫩江地區基建、防洪壩及水庫415處，河壩51個，各種閘門49個，為實現機械化、水利化和電力化，農村需要的品種多了，時間逼近了，如原來安排地區供應輪胎7,000套，這次調查後，僅掌握的就需要14,000套，大車鋼板、軸承、車軸等需要也隨之增加。為了實現機械化，需要拖拉機1,072台，鍋駝機、煤氣機、水泵、電氣機等增長的數量也很驚人。經過調查大家認識到了公司供應計劃有些保守，很多品種都小於社會需要很遠，有很多商品農村需要，我們還沒有經營。與此同時，各商店由經理出馬，帶領營業員組成二個郊區供應隊，到郊區一方面訪問推銷，了解需要，另一方面看看農民的生產勁頭，白天參觀，晚間辯論，討論躍進指標。

我公司在工農業生產大躍進的鞭策下，經過深入工廠、農村進行了調查研究，不僅基本上弄清了地區市場變化和需要情況，更重要的是開闊了眼界，活躍了思想。由於突破了右傾保守思想。不僅教育了領導，而且也教育了職工，進一步堅定了為工農業生產服務的思想，感到促進生產滿足農業機械化、電力化，供應地方工業需要的任務大大加重了，干劲更足了。如郊區推銷員提出：“不怕路遠天寒，不怕雨水連綿，變成郊區採購員，保證送貨到田間”。經過不斷克服保守思想，重新開展了自下而上的大辯論，互相促進，找根據算需要帳、算生產帳、找辦法，並經過多次大小會議研究，和邊規劃、邊落實、邊行動的結果，1958年供應計劃為51,000,000元，較原計劃提高一倍，爭取達到76,000,000元；收購計劃70,000,000元，較原計劃提高2.5倍，其中收購地方工業產品為44,000,000元，較原計劃提高16倍。

同生产部門密切协作，出謀划策， 共同规划，建立貨源基地

工農業生產大躍進的新形勢，要求我公司必須多收購，多供應，以便和工農業生產一同躍進，這是首要的任務。但是，經過農村調查和工業生產調查的對照，市場需要商品和生產產品還有不夠協調的情況，有的不足，有的多余。比如，農村需要機械動力、電力設備等20多種商品，有的安排了生產，有的生產不足或根本沒有生產；當時國營、地方國營工業和手工業社等20多個生產部門躍進規劃的92個品種中，就有膠木制品、木制品、陶瓷制品、車軸等30多個品種產大於銷，或因某些原因而滯銷，在這種情況下，我公司抓住了生產規劃，本着保證工業加倍躍進，從促使產品符合農業機械化、電力化、水利化的需要，和滿足市場需要出發，採取了如下幾個辦法：

（一）大胆革新，打破經營範圍，增加生產資料的經營。我公司向市黨政領導機關彙報了農村需要情況，建議地區國營工廠利用生產余力，擴大農業機械和電力設備的生產，以便為市場服務，並且主動提出需要計劃和採取包下來的辦法。在取得黨的支持和各廠的支援下，安排了柴油機1,000台，變壓器1,500台，水泵1,300台，發電機、電動機等317台，大車軸承50,000套，以及煤氣機、拖車等總值14,000,000元。

（二）根據需要，從生產入手，培植貨源基地。我公司從了解生產情況中發現生產發卡、五眼、銅扣的小五金社，如果增加一些生產設備，可以生產元釘、秋皮釘、木螺絲和各種機械螺絲等市場經常供不應求的商品。農業機械化和工業遍地開花之後，對這些商品的需要量將大大增加，針對這個情況，我們從規劃生產入手，協助該社固定了生產螺絲釘類產品的任務。為了幫助解決設備和技術上的困難，我公司還派專人協同該社主任、技術

人員、工人去天津、上海、青島等地先進工廠學習生產技術，並採購了12台機床。經過這樣一系列的辦法後，現在元釘、木螺絲已投入生產。

(三)包下產值，協商品種。為解決一些產大於銷的矛盾，對一些中小型工廠，改變了過去訂貨以數量為主產值不穩定的辦法，採取了包下產值的辦法。在充分利用設備、原料和在技術條件可能的情况下，經過協商，並在保證總產值的前提下，改變了適銷商品。如第二鐵業生產社躍進規劃年產值為220,000元，原計劃生產車串軸3,000根，由於不帶滾珠而滯銷，經過共同協商，利用已有原料設備，改產農村急需的大鎬22,000把，螺絲和代帽螺絲等產品90余噸，總產值達320,000元，超過了該社躍進產值的44%；旋木生產社原計劃年產木台150,000個，木槽板700,000個，但由於銷路窄，公司庫存又大，安排生產有困難，經過共同規劃，改為生產鎬把、鍬把等7種商品，總產值超過了原躍進產值12.5%。

對於這些中小型工業採取包產值協商品種的方法，可以根據市場需要調正生產品種，但必須在利用設備和在技術沒有困難的條件下進行。

對於一些暫時產大於銷，但是銷路前途廣闊，易于保管的產品，採取既包下產品，也包下產值的辦法。市刃具社年產錯刀137,000把，地區僅能銷80,000把，暫時雖然多了，但是質量合適，全部包了下來；又如小五金生產社原安排年產400,000個插肖，因質量不好而滯銷，經過共同研究，改按上海產品樣式生產，產量增加到700,000個。

(四)共同規劃，生產新產品。為了增加農業機械動力的生產，我公司主動向工業部門提供市場需要情況，主動幫助一切能夠生產農業機械的工廠規劃生產新產品。春光機械廠開始作計劃時，只能生產大鍋、螺絲帽，或與國營工廠協作生產某些部件

等，經過共同規劃，改為生產蒸汽拖拉機，簽訂了120台拖拉機合同。齊市文教廠，過去僅生產各種文具用品，經了解能夠生產廣播喇叭，計劃生產7,000個試銷，經過共同規劃，簽訂了200,000個的合同。

(五)加工員分廠包干，駐廠採購，車間驗收，跟班學徒。為了徹底轉變過去不關心工業，需要啥收啥，對消費者不關心，有啥賣啥的單純買賣觀點，和進一步加強與生產部門的協作，我們實行了加工員按生產性質，分廠包干，駐廠採購，車間驗收，跟班學徒的辦法。從產銷銜接，加工訂貨，幫助解決困難，熟悉生產過程，質量驗收，一直到交貨為止，都由加工員負責。這樣作，使加工員增強了責任心，能夠經常反映用戶對產品的要求，學會生產知識，為消費者負責，為生產負責，因而受到了工業部門的歡迎。如加工員關繼忠準備駐在天興衡器廠，該廠聽說之後，人還未去，就把下車間工作的工作服、手套準備好了。

過去我公司對地方生產單位的態度是：你生產的東西適合需要我就收購，不適合市場需要就不收購，市場缺少到外地去進貨，而不是針對市場需要主動同生產部門規劃產品。從最近幾個月與工業部門共同規劃生產的過程中，我們認識到，商業部門為了供應市場需要是採取從生產入手，培養貨源的辦法呢？還是採取從分配入手，消極控制供應的辦法呢？這是商業工作上兩條不同的道路，也是兩個對立的經營方針。過去我公司採取了從消極分配入手的辦法，1957年4季度省里分配元釘250噸，齊市及嫩江地區需要量很大，但我公司只局限於這個數字範圍安排供應。第一次給各縣分配130噸，留了120噸作機動。一方面造成各縣供應緊張，另一方面地方生產潛力未得到挖掘。這次安排生產的經驗證明，如果多作一些工作，齊市不但可能生產元釘，而且也能生產元釘機，只要有原料還可以大大發展元釘生產。由此可知，從生產入手，培植地方生產基地，是擴大貨源的根

出路。

这一个阶段对促进地方生产虽做了一些工作，^{元金}只是遇到什么问题，才帮助解决什么问题，还没有一员、^購划，有些新品种还没有发现，还没有安排，如新机械^購员^計產元釘机，电机社能生产紫銅綫，陶瓷厂能生产硫酸^購倒^計現在才知道。可見地方工业生产潜力是很大的，而时^購作的还远远不够。

收購厂矿建設单位超儲物資和余材下料^購 是增加原材料的一个重要源泉^計

工業器材商品生产的增加，带来了一个问题，就是^計料也大大地增加了，特别是農田水利需要的原材料，比^購高十几倍，这样就更顯出挖掘原料的重要。但是，如何^計决原料来源呢？除了依靠國家調撥外，我公司找到了一^購就是積極从厂矿建設单位挖掘超儲物資和余材下料，^計厂之間交流調剂，以有剂无，以緩剂急。一^購季度共收購^計和余材下料579吨，除了供应生产单位外，还支援兴修^購吨。

发动大家互相支援，是收購潜在物資的重要方面。^購厂，一方面調查需要推銷產品，另一方面帮助調剂積压^計購潜在物資。駐沈陽采購員罗春芳同志，协助灵山机械^購長年積压的罗絲帽300吨，元釘120吨，边材下料（可做^計600吨，为了解决齐市元釘原料及水利建設材料不足，又^購該厂超產盤元5吨，解决了小五金生产社的原料困难。市^計厂庫存有方鉄36吨，因生产任务变更不用了，經過講明情^購該厂同意下調剂給机鉄社，生产了洋鎚22,000把，供应了^計利的需要。互相支援的另一种方法，是積極供应厂矿需^購同时收購厂矿的呆材廢料。我公司供应了車輛厂元釘20

的大型板边870余吨，用这部分边材从四平小五一些工作，元釘。

还没有一、農村聯絡員、採購員、營業員和市場調查員，都如新生機員。他們利用工作的方便，售貨的机会，調查了生產硫酸銨儲存情况，进行收購。有的調查員在富拉尔基的，而时，收購了盤元12吨，副經理楊樹春去富拉尔基安，从基建銀行了解到各厂庫存超儲物資的老帳，即購了200,000元的原材料。由此可見，收購潜在物資材料下料不足和充实商品來源有多么重要的作用。

京泉

题，就地作好工农业生产大躍進的物資供应

材料，非地方生產和組織進貨的目的，是为了作好工業、農業，如實需要的供应，起到党領導下的工農業生產大躍進到了“一”作用。在整風和双反运动中，經過深入檢查和批下料，“一”的思想以后，进一步認識到為生產、為需要服务，收購業生產的重大意义，广大职工对擴大推銷作好供应援兴情前高涨，我公司模范厂礦聯絡員刘錦章同志提出一

厂礦聯絡員、推銷員、工厂採購員、挖掘潜在物資員、方面。的倡議，現在有不少职工學習刘錦章，扭轉了“守貨賡压售方法。从各方面便利顧客購買商品。現在各商店机送貨到車間、送貨到工地，已經成为普遍的銷售方法做企業單位用戶普遍感到滿意。不論是聯絡員，或是營業，電話以后，不論時間早晚，風雨不悞，只要是工厂農村，即送到。4月5日郊区大民屯鄉，農民不分晝夜兴修明情急需鉄鍬400把、元釘3箱、洋鎚380把，午后7点半買立了就立即將貨送到工地。鄉長滿意地說：“你們真是支援需要送貨到家。”4月4日晚上8点，龍江縣人民委員會20需丈繩133根，派人來採購，但商店无存貨，就当时与倉

庫联系，第二天早晨7点出庫，打好包裝，协助顧客發走了。一商店營業員楊桂茹同志有时在五、六級大風天，背着25公斤重的合金刀头，騎車子到机床一、二厂、省机械厂等厂推銷。商店实行9小时对外營業，平均每日賣錢額增加2,000—4,000元。

帮助各縣批發商店，擴大工業器材商品經營，对作好地区供应有着重要作用。該公司通过農村需要調查，主动地协助各縣作好進貨計劃，擴大經營品种，把農業生產所需要商品及时擺到縣。嫩江、訥河、依安等地經營品种已由过去1,000种增到2,000种，賣錢計劃增加六倍。为了帮助各縣擴大經營，我們采取了同經營單位帶样品下鄉，一面宣傳一面推銷的办法。嫩江縣原來認為砂輪没人要，經過共同帶样品下鄉后，解决了鄉鉄業小組急需的工具，在該鄉一次僅工器商品就賣了200元，解决了農民因无工具而停工的現象。農民感动地說：“你們真帮助我們解决了問題”。

在党政领导下，人人动手，全面跃进

在省、市委財貿會議精神的指導下，認真貫徹了多購、多銷、多積累的方針，抓住了“双反”这条綫，出現了人人反保守，事事反保守，環節之間反保守的高潮，形成了全面躍進的新局面。在購銷業務大躍進的同时，倉儲工作出現了躍進高潮。一倉庫推行了保管員集体验收制，加快了商品入庫，急需者当日与顧主見面，比过去快了5—6天時間，保管員参加裝卸，親自驗收。在汽車拉貨时，歇人不歇車，加快了運輸速度。汽車司机停車后，就参加裝卸，“上車是司机，下車是工人”。警衛人員拿起槍是警衛員，放下槍是清道員。为使庫存殘次變質商品大翻身，反掉了只賣快貨和積壓不管的思想。倉庫主任帶头处理積壓商品。營業員謝信志、楊樹芳等同志，主动在殘次商品中挑出B—4磁瓶900个，經過宣傳賣給广播电台。刘錦章同志帶殘次样品下厂

与技術員見面，將鉸刀20个、油鋼刀140塊賣給了汽車修配厂、五金社等單位。

經過事事反保守，簡化了某些手續制度后，过去从商品入庫到出庫，就需要經過九道关口，最快也得七天時間；現在采取了急需商品到貨后，物价科提前制單估价入庫，四小时就办完了。

我公司虽然在躍进中作了一些工作，但与党的要求、与先进单位比較还相差很远，領導还落后于群众，如何抓住“双反”这条綱，全面推动工作，領導上还認識不够明确。政治思想还落后于形势發展的需要，对职工群众發动的尚不充分。領導干部和职工中的保守思想尚未徹底克服。有些措施沒有个个落实，需要进一步鼓足干劲，采取一切有效措施，实现1958年躍进规划所規定的任务。3月25日召开了指标落实大会，會議上掀起了組組促指标，人人要指标的高潮，从而使指标落实到底，达到季、月、旬、日有指标。为了实现指标完成計劃，增强信心，巩固干劲，4月10日又召开了措施落实大会，会上通过与簽訂了环節联系合同、店际競賽合同和同工种的競賽合同，使公司规划措施全部落实到底，达到人人擴大推銷，人人挖掘貨源，保証实现1958年的躍进规划，为在齐齐哈尔市形成工業器材生產基地，和滿足地区工農業生產对工業器材商品的需要而奋斗。

(齐齐哈尔工业器材公司)

我們是怎样修改商品設計圖紙和節約原材料的

我們公司在增產節約运动中，發揚了职工的集体智慧，以革命創造精神，修改了商品設計圖紙；尋找代替原料試制新產品；挖掘廢旧材料；修复殘次商品；促进了生產，增加了貨源，發揮了物資潜在作用。

(一) 复查和修改商品設計圖紙

在开展这项工作的时候，很多人对商業部門修改商品設計，節約鋼材，發揮物資潛力的意義認識不清，有的人認為：“這是技術性問題，高不可攀”。有的人認為：“這是生產部門的事，我們無能為力”。一年來通過加強思想教育，舉辦展覽會，互相交流經驗等，發揮了全體職工的積極性和創造精神，修改了 42 種 249 個規格的商品設計圖紙，節約原料達到 30% 左右，為國家節約了 1,100 噸鋼鐵原材料。

過去，五金商品絕大部分是沿襲着資本主義企業設計的圖紙進行生產，資本家為了多得利潤，許多商品的設計不夠合理。特別是按體重計算產品價值，不僅浪費了原材料，也提高了商品價格。1956 年公司與某些工程安裝部門簽訂了一些生鐵管件合同，產品設計都是採用蘇聯的先進設計圖紙，較國內產品又薄又短。經過營業員、進貨員、技術員的共同研究，是按着物理性能合理改薄管壁，不但影響產品質量，相反的經過塗瀝青後，提高了抗腐性能，延長了使用年限。根據這一新的發現和參照蘇聯設計資料，在保證商品質量，不影響使用價值的原則下，以用料多、需要大的商品為重點，1957 年開始從具體商品上研究，“以厚改薄”、“高改矮”、“大改小”、“寬改窄”的辦法，修改原設計不合理的商品圖紙，與工廠結合試制生產，取得了很大的成績。比如，“生鐵管子”過去長度是 183 公厘，厚度 10 公厘，經修改後縮短長度各為 170 公厘，厚度改為 5 公厘，每個節約原料 1 公斤，平均降低了原料使用量 25%。又如，短管經過兩次修改達到 1,060 公厘長，4 公厘厚，較原來縮短 10 公厘長，3 公厘厚，每根重量由原來 12 公斤減輕到 7.2 公斤，節約原料 4.5 公斤。在复查修改圖紙中，發現其他商品也有浪費現象，也進行了修改。如縮小了水門空隙，每個節約原料 15% 左右。法蘭盤在工廠生產圖省

事,有的用旧模型,有的改内徑不改外徑,不僅浪費原料,用戶意見很大,修改了設計圖紙后,每个比原重量降低了4%左右,合頁亦由原來的60公厘寬改為50公厘,每付節約原料0.012公斤。由原計劃制70,000付原料,制出了80,000付成品。消火机銅制水缸过去是14公厘厚,使用起來很笨重,用戶亦感不便,經過進貨員研究,改成7公厘厚,使用效果很好,每个即節約了7公斤銅材。又如插肖过去底板寬23公厘,改為21公厘;杆直徑过去是10公厘,改為9公厘,僅此一項商品年銷按1,000,000个計算,即可節約原材料46吨左右。

一年來修改設計后的商品,均保證了質量,經過工程部門與用戶使用,反映良好,許多安裝工人說:“既輕便,又耐久”。同时由于減少了原材料使用量,生產成本降低5—25%,受到了用戶與工程安裝部門的歡迎。

修改商品設計圖紙工作,必須廣泛地發動群眾,以技術員為主,徵求有經驗的進貨員、營業員共同研究,採取與工業部門協作,和工廠密切配合,才能開展起這項工作。起初試制修改商品設計時,有些工廠存在着怕降低產量,怕廢品率高,怕賠錢等思想,不愿接受任務。我們即進一步與工廠協商,詳細說明過去設計方面的缺點和浪費,講清按蘇聯圖紙設計的好處,以及節約鋼材對國家經濟建設的重大意義,從而消除了某些工廠的顧慮和保守思想。在生產過程中公司負責技術指導,經常派技術員深入車間與工人共同研究產品設計圖紙,幫助解決生產技術中的具體困難,促使修改商品設計工作獲得了成功。同時為了與工廠密切配合,將過去的加工關係,改為訂貨關係。將過去計量回收成品,改為計件計量按圖紙收貨。並與工廠規定了按設計圖紙生產和節約原料的獎勵辦法,提高了工廠和工人的生產積極性。