



1959

商 業 紅 旗

(綜 合 類)

1959

商業仁旗

綜合類

中華人民共和國商業部編

工人出版社

1960年·北京

(1959年) 商业红旗

综合类

中华人民共和国商业部编

工人出版社出版 (北京东四牌市大街)

北京市图书出版业营业登记证出字第009号

工人出版社印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行 全国新华书店经售

开本：787×1092 1/32

字数：328,000字·印张：14 14/16·印数：1—80,000

1960年2月北京第1版

1960年2月北京第1次印刷

统一书号：3097·319

定 价：1.08 元

序 言

1959年，全国人民继续深入贯彻执行了党的社会主义建设总路线，实现了工农业生产大跃进，提前三年完成了第二个五年计划的主要指标。商业部门在党中央、毛主席和各级党委的正确领导下，紧紧围绕党的中心工作，在扩大商品流通，为生产、为消费服务中，开展了轰轰烈烈的“六好”（促进生产好、执行政策好、完成计划好、经营管理好、服务质量好、向红专进军好）红旗运动。广大职工大大提高了思想觉悟，意气风发，斗志昂扬，掀起了学先进、比先进、赶先进、帮后进的群众运动新高潮，取得了辉煌的成就，创造了相当丰富的经验。这些先进经验，不仅有利于指导和改进今后的商业工作，而且对商业工作持续全面大跃进有着积为重要的意义。

出席1959年全国工业、交通运输、基本建设、财贸方面社会主义建设先进集体和先进生产者代表大会的商业代表，共有五百九十八名。他们都是在波澜壮阔的“六好”红旗运动中涌现出来的先进集体和先进人物。我们根据各省、市、自治区商业厅（局）报来的全国群英大会授与奖旗的先进集体

的先进經驗共二百二十四篇，除个别文字略有修改外，均按原稿編入（一九五九年）商业紅旗。为了便于广大商业职工进行学习，全书分六个单行本出版：綜合类、农产品类、日用工业品类、副食品类、仓储运输类、飲食服务类。这些先进經驗是群众的集体創作，是各个先进集体貫徹执行党的总路綫的产物，是貫徹党的政治观点、生产观点和群众观点的具体表現，应当作为广大商业职工进行学习的讀物。

这一部“商业紅旗”所汇集的材料，是商业部門在国民經济高速度、按比例繼續大跃进中創造和积累的先进經驗。而对1960年，回顾1959年，总结1959年的工作經驗，大張旗鼓地广泛宣傳和結合各地具体情况推广这些先进經驗，对推动1960年商业工作实现繼續大跃进，必将产生巨大的力量。今后商业部門必須在党的领导下，高举总路綫、大跃进、人民公社的紅旗，鼓足干劲，力爭上游，坚持政治挂帅，大搞群众运动，掀起城市、农村、工矿区和少数民族地区商业工作跃进的新的更大高潮，进一步扩大商品流通，支持工农业生产大跃进，促进国民經济高速度地向前发展。

中华人民共和国商业部

1960年1月

目 录

序 言

为“万吨矿”而服务

……………中共大同市口泉区同家梁商店支部 1

当好后勤部，一切为了钢 ……………四川省商业厅 29

依靠群众，做好工人新村供应工作的挖

江商店……………中共上海市杨树浦区委财贸部 41

龙門浩商店依靠群众組織好人民經濟

生活的經驗……………四川省商业厅 60

我們是怎样为生产、为消费、为重点建

設服务的 ……………湖北省武汉市两湖零售商店 62

全面跃进的萍乡商业工作……………江西省萍乡县商业局 68

政治挂帅，思想先行，太和县商业工作

全面跃进……………安徽省商业厅 75

从生产入手大搞群众运动

——梁平县商业工作繼續全面跃进……………四川省商业厅 81

做好生产資料供应，发展多种經營，促

进农业生产大发展 ……………湖南省衡山县大浦供销社 91

紅旗愈举愈高，工作越做越好

——胡家供销社取得新成就 ……………四川省商业厅 104

日日夜夜为海防前綫服务

……………福建省晋江县金井商店 111

积极推广新式农具,促进农业技术革新

..... 云南省玉溪县商业局 114

白帝城下花更红.....四川省商业厅 119

一个在大跃进高潮中诞生的妇女商店

..... 北京市西城区商业局 126

高举红旗 继续跃进

——中共阳泉市国营兴隆街商店支部

领导企业全面跃进的經驗.....山西省商业厅 135

大搞群众运动 促进生产 保证供应

.....中共湖北省商业厅百货处支部 145

一个坚强的战斗堡垒

——中共沙市百货站支部工作经验

.....湖北省商业厅 155

我們是如何不断发展,和巩固提商业余

红专教育的.....河南省郑州市巩县鲁庄综合商店 162

我們是怎样依靠群众,为群众服务的

.....辽宁省沈阳市沈河区朱剪炉街商店 176

样样丰收,全面跃进

——怀来县新保安中心商店全面改善经营

管理的經驗.....河北省商业厅 182

依靠群众,办好商店.....四川省商业厅 188

破旧立新 勤俭经营

.....中共济南市自由大街综合商店支部 193

勤俭办企业,十年如一日

.....中共康平县小城子供销社支部 203

勤俭办企业,八年如一日

.....山西省蒲县乔家湾供销社 214

隆化县張三營商店勤儉办企业和支持

农业生产的經驗.....河北省商业厅 222

勤儉办店、改善經營的标兵——礼嘉

商店.....江苏省商业厅 227

商业计划統計工作中的一面紅旗.....湖北省商业厅 234

我們是这样利用土鋼鉄为农业生产

服务的.....广东省兴宁县商业局 240

利用土鋼土鉄制造生产工具支持工

农业生产大发展

.....江西省兴国县商业局生产資料經理部 248

高举土农药生产的紅旗乘胜前进.....湖北省商业厅 254

白手起家,由土到洋,大搞土农药.....四川省商业厅 258

为生产大搞“三土”运动,抓采购发展

多种經營.....湖北省商业厅 265

农商結合,大搞农具农药生产.....四川省商业厅 269

商业工作的一面紅旗

.....广西僑族自治区平南县商业局 274

依靠党的领导,大搞群众运动,实现商

业工作全面跃进.....广东省湛江市商业局 282

大力支持生产,保証市場供应

.....山东省临清市商业局 306

圍繞中心,服务生产,购銷調存齐跃进

.....江西省都昌县商业局 310

依靠党委,协作各方,支援生产大

跃进.....山东省海阳县商业局 317

高举总路綫的紅旗,組織商业工作繼續

跃进.....广东省交鶴县商业局 323

田东县商业工作跃进再跃进

.....广西壮族自治区田东县商业局 335

支持生产, 扩大收购, 保证上调

.....江西省南城县商业局 344

发展多种经济, 扩大购销业务

.....山东省沂源县商业局 349

坚持政治挂帅, 大搞群众运动, 组织商

业工作继续大跃进江西省乐平县商业局 356

江阴县实现商业工作再跃进江苏省商业厅 364

千方百计为农业生产服务

.....中共桐庐县新登供销社支部 371

依靠党委, 服务中心, 全面超额完成购销

计划的上调供销社江苏省商业厅 376

鼓干劲, 争上游, 踏踏实实继续跃进的

葛塘供销社江苏省商业部 382

我们是怎样服务农业生产的

.....河南省安阳市崔家桥综合商店 388

协助公社发展医疗网, 促进生产发展和

牲畜兴旺北京市商业局 395

高举红旗, 不断跃进中共莒南县路阳商店支部 401

农商协作的一面红旗甘肃省商业厅 408

热情为生产服务, 千方百计促进多种经营

大发展中共北京市委财贸部 414

听党的话, 面向生产, 服务生产

.....贵州省遵义市南白商店 418

组织短途运输, 积极支持煤炭增产

.....北京市商业局 424

坚持节约用煤..... 河南省开封市商业局 436

发动群众,节约用煤

..... 山东省烟台市煤炭石油建筑器材公司 434

各项工作齐跃进,商店面貌大改观

..... 黑龙江省商业厅 439

大面积放养柞蚕的密山县蚕业指导站

..... 黑龙江省商业厅 447

徐州对外贸易公司出色地完成收购出

口计划..... 江苏省商业厅 454

组织外贸物资收购出口的经验

..... 河南省方城县商业局 459

依靠党委,结合中心,大搞协作,掀起外

贸工作新的跃进高潮..... 四川省商业厅 464

为“万吨矿”而服务

中共大同市口泉区同家梁商店支部

同家梁商店設于山西省大同煤矿的同家梁矿区，位于大同城西約五十里。这个矿区方圓約有二十里，居民分布在口泉河兩岸的平川上，并延伸到山坡上，共有三千三百八十八戶，一万九千三百四十四人，其中同家梁煤矿及其所屬机械厂、炼油厂、副业厂的职工和家屬占 95%，还有一个規模不大的农业生产队（管理区），人口占 3%。全矿每月社会购买力約三十五万元左右，通过商店回收約二十二万元左右，居民的购买力較高，购买時間集中月初，对商品需要数量大，质量高，尤其是用于副食品的比重最大（占三分之一左右），因而我們也必須以作好副食品供应为主兼顧其它。

同家梁商店下設一个商場、三个綜合門市部、两个蔬菜門市部、两个小食堂、两个井下商店、两个井下流动售貨組、三个車馬旅店和理发館、縫紉部、修表店、修自行車店、修鞋店各一个，現有职工一百三十二人，还有划归商店領導的合作商店，有职工六十人。另有家屬代銷店十三个。全矿区每一百个居民中，平均約不到一个商业人員。

在党的社会主义建設总路綫的鼓舞下，在 1958 年大跃进的基础上，商店党支部依靠上級党委的正确領導，进行了广泛而深入的政治思想工作，在不断反右傾、鼓干劲的同时，提出了“千条心、万条心、一心为了一万吨”的响亮

口号，掀起了紅旗競賽的高潮，千方百計做好商品供应和服务工作，有力地支援了同家梁煤矿連續七个月达到“万吨矿”的水平，并全面超额完成了一至九月份的各项任务，购进实绩为一百三十九万三千二百六十六元，完成计划的108.84%；銷售实绩为一百五十三万七千一百六十五元，完成计划的110.58%；資金周轉七点八六次，比计划加速了另点八八次；費用水平为5.74%，比计划降低了0.34%；增产节约了一万四千一百一十九元。

我們的主要作法是：

坚持政治挂帅，树立为“万吨矿” 而服务的思想

上級党委一再指示我們，要坚持政治挂帅，思想先行，这是作好一切工作的保証。我們深切地体会到这一指示是十分正确的，差不多我們每一項工作的比較重大的改进，总是在同右傾保守思想作斗争胜利以后，才能获得的。例如过去商店人員的服务态度不够好，厂矿职工曾提出成百条的意見和批評，他們說：“商店官字号，态度真不好，三問一不应，开口就噙人”。去年，商店参加了区委召开的“学天桥、赶天桥”的誓师大会，大多数职工积极响应天桥百貨商場的革命倡議，提出要在矿区推行天桥的九項服务公約，但也有些人出来反对，他們說：“矿区居民不如城市人文明讲理，累掉脑袋也落不到好”。“卖針織百貨的还好办，卖副食肉菜的除非白送他，总会有意見”。还說：“咱們矿区是独家买卖，职工一下班就来一大伙，忙的拿貨都拿不迭，根本顾不上說客气話”等等。党支部把这些說法归納为“矿区条件特殊論”，曾組織全体职工展开了一場大

辯論。大家首先列举了許多生动的事实，进行了具体分析，攻垮了这种錯誤的論調，以后支部又选定商場楊翠蓮針織小組作为培养重点，由支部書記亲自下去种試驗田。这个組經过領導上与职工的共同努力，經營的品种花色很快地增加了一倍多，每个售貨員都是那么亲切、活潑、自然、熟悉商品，而又处处为顾客着想，变成全商店最引人注目的小組。煤矿工人的表揚意見紛紛而来，他們說：“你們热情的服务，使我們感到社会主义的温暖。”“我們要在生产崗位上，学习你們这种为人民服务的精神。”支部及时提出了“学針織、赶針織，超針織”的行动口号，同时利用职工會議和大学报广泛宣傳針織組售貨員的先进思想，介紹他們的工作方法，組織其他門市部和營業組人員到这个組观摩学习，使全体职工卷入了学先进、赶先进、比先进的高潮。这时連过去曾反对学天橋的售貨員郭义同志也說：“地里种高粱，都往高里长，針織組能行，咱也能行！”以后支部为了把大家高涨起来的服务热情，进一步引导到支援煤矿生产的具体活动中去，根据上級党政关于矿区商店必須大力支援煤炭生产的指示，提出了“一切为了多出炭”的响亮口号。这个口号立即获得商店职工的热烈响应，售貨員胡寬說：“井下工人拼命干，我們不能坐着看，推上小車挑上担，多送吃喝多出炭！”从而大大地加强了井口、明場、車間等生产現場的供应，有力地支援了煤矿生产大跃进。

1958年跃进的结果是：商店职工比較彻底地反掉了“官字号”作风，进一步树立了为政治、为生产、为群众服务的观点。由于支援了厂矿生产，殷勤周到的服务，得到顾客书面表揚三千九百八十五件和各单位贈送的奖状与錦旗三十八面，还有煤矿职工敲鑼打鼓地送来生产喜报十一

次，全年卖錢額比1957年增加了27.39%，組織新入
效率比1957年提高了46.58%。工們的繁

有右傾保守思想的人这次只好认輸，研究开展紅
已經彻底解决。今年年初，口泉区委号召置和商店取
援厂矿生产为中心的“十好五滿意”紅旗竞赛滿意”（三
却被部分商品供不应求这种暂时現象吓住了。1. 貫徹党
信心不足。他們认为售貨員是卖貨的，不是，3. 改善
“泥多了佛太”，沒有充裕的商品就不可能作生产配合厂
为顾客服务，因而在柜台上无精打彩的，有且生陈列
了就歇着。在这部分人中，比較典型的是二月安排好。
組長白玉明，他說：“以前顧客买糕点吃，我們合好生产
水，顧客很高兴；現在糕点供不上，难道顧客各部門
白開水嗎？”支部又把这种思想叫作“見物不見人滿意；
体职工进行了深入的討論，大家普遍認識到这在“千
畏难情緒，而紅旗竞赛不能單純地強調商品的根据煤
要看我們服务质量的高低。在目前部分商品不十职工
下，更需要我們加强宣傳工作，尽量介紹代用品 全居
应合理，把商品用在生产最需要的地方，更殷勤，全
为生产、为群众服务。以后党支部和經理亲自到地矿”
組和大家一块卖貨。他們見顧客一進門，便主动、口到
呼，对于脫銷的商品尽量介紹质量相仿的代用品重量
粉、代乳粉代替煉乳，对于实在无法代替的商品群众
心地加以解釋。仅三天中这个組便得到顧客書面表扬加
五件，其中白玉明本人也得到了十二件，他深为感动，购
“听党的話，听群众的話，天大的困难也不怕！”加
支部又把白玉明小組的轉變作为教材，在全体以
作了广泛的宣傳，使大家信心百倍地投入了紅旗竞赛

二、1.38% 組織新人員帶貨下井供應和訪問，使商業
好認輸，工們的繁重勞動和沖天干劲，并組織老商
区委号召，研究開展紅旗競賽的內容和方法，最后支部
“紅旗競賽滿意”（三通：1. 通政治；2. 通業務；3. 通
象吓住了。1. 貫徹黨和國家的政策法令好；2. 全面的完
的，不是；3. 改善經營管理好；4. 組織貨源就地加工
不可能作；5. 生產配合廠礦好；6. 服務群眾好；7. 共產主義
的，有；8. 生產陳列宣傳好；9. 開展技術文化革命好；
的是二月安排好。七滿意：1. 正確完成國家任務國家
去，我們；2. 配合好生產廠礦滿意；3. 支援好農村公社滿意；
道顧客；4. 各部門滿意；5. 服務周到群眾滿意；6. 作好流
勿不見；7. 滿意；7. 安排好生活職工滿意。）作為紅旗競
搬到這在“千條心、萬條心、一心為了一萬噸”的總口
商品的根據煤礦各個時期的生產任務提出具體的行動口
品不；職工提出“大干三天，突破七千（日產七千噸），
代用品；全局領先”的戰鬥任務以後，商店隨即提出了
重股動，全力支援，苦戰八天，產量空前”的口號，把
自到地礦”同樣作為商店職工的奮鬥目標，由櫃台到井
主動口到井下，掀起了一次又一次地以支援生產、提
品質量為中心的競賽熱潮。僅一至九月份便獲得礦工
品，群眾的書面表揚二萬另四百七十七件，比去年全年
而增加了四倍多，還有廠礦單位贈送的獎狀和錦旗五
又，購進總額比去年同期增加了20.14%，銷售比去年
加了28.92%。

以上情況可以看出：正由於我們堅持了政治掛帥，
丟掉右傾畏難情緒，樹立起為“萬噸礦”而服務的生產

观点，因而才能有效地組織商店各項工作的跃进，才能有力地支援了厂矿生产大跃进。对于如何反掉右傾保守思想，我們取采的办法是“一辯、二钻、三干”：首先通过辯論，从理論上对右傾錯誤思想加以反駁；然后領導深入營業組，钻到实际工作中去分析研究，并与职工群众的努力緊密結合起来，在工作中創造出成績，树立起典型，最后提出响亮的口号，指导群众，大干特干，掀起全面跃进。

处处节省工人時間

煤矿工人为了多出煤，時間对他们是非常宝贵的，真是“分秒必爭”。因此我們商店首先千方百計設法使工人买东西少跑腿、不排队，节省出更多的時間，从事生产或休息。

过去矿区居民为买点东西跑腿和排队的現象很严重，主要原因：一是居住比較分散，最远的居民点距商店約十里，而我們由于人力和其他条件的限制，不可能設置太多的門市部；二是气笛一响，工人換班，門市部一下涌进大批顧客，形成拥挤排队，特別是商店来了一些緊張商品，或遇到节日、假日和工人发薪日的时候，往往摆起了“长蛇陣”；三是工人是三班制，我們只能一班頂，工人必須赶湊我們的營業時間来买东西。有人說矿区商店有“三忙三閑”，即一年之內节日、假日忙平日閑，一月之內月初忙月末閑（工人月初发薪），一日之內工人換班时忙平时閑。

这种情况使工人感到很不方便，要求改善，当工人投入緊張的夺煤大战以后，这个要求更加迫切。商店职工在“三通、十好、七滿意”的紅旗競賽的推动下，總結了过去的經驗，并在新的情况下加以不断地改进和发展，最后采取了“三增、三定、三流动、三訪問”的办法，全面地改善了

供应工作。

所謂“三增”，即在商业网的設置上，增加家屬代銷店、业余和井口小卖部、临时供应点。我們在距离門市部較远的居民点，選擇老实可靠、識數会算、积极肯干、家庭生活比較困难的煤矿职工家屬担任商店代銷員，代卖盐、醋、醋、茶、糕点、紙烟、酒及一部分日用百貨。为了避免发生差錯事故，代銷店的經營品种不能太多，一般要看距离門市部的远近，远的經營品种可以多一些，近的可少一些，如距离商店十多里的白土窑代銷店便經營着五十多种商品，近的只經營着二、三十种。設置代銷店可以說是“一举三得”：首先减少了居民跑腿和等待的时间，差不多一出門就能买到东西，而且都是邻居熟人，不必受營業時間的限制。正如工人家屬張秀英說的：“有了家屬代銷店，菜下了鍋現买醋油也慢不了事！”二是商店不必增加人員和設備，便減輕了供应工作的压力；三是代銷員可以得到卖錢額 3 % 的手續費，每月最多的可得三十几元，最少的也有十几元，增加了生活收入。

我們还選擇了两个位于居民中心点和交通要道的門市部，增設了两个业余小卖部，又在出煤的井口增設了一个井口小卖部。每个小卖部，只有一个售貨員，經營着矿工最喜爱的糕点、瓜果、汽水、烟酒等四、五十种副食品。业余小卖部的營業時間只在清晨和夜晚，正好与門市部的營業時間銜接起来，大門关了，小門开了，等于把門市部的營業時間延长了一倍，工人从早晨六点钟到夜晚十二点钟都能买到东西。井口小卖部每天早、午、晚营业三次，什么时候工人换班，它就什么时候营业。这些小卖部很受工人欢迎，他們說：“規模不大，办事不少，随到随买，真