

共产主义思想大放光芒

# 商业战线上的尖兵

河北省商业厅 編

河北人民出版社



共产主义思想大放光芒  
商业战线上的尖兵  
河北省商业厅 编

★

河北人民出版社出版（保定市裕华东路）  
河北省书刊营业许可证第三号  
河北人民印刷厂印刷  
新华书店河北分店发行

★

1958年8月第一版 1958年8月第一次印  
787×1092 $\frac{1}{32}$ ·2 $\frac{1}{4}$ 印张·33,000字  
印数：1——20,000册 定价：(5)0.17元  
统一书号：T 7086·110

EL  
H37

## 前 言

我省商业、服务行业的广大职工，经过偉大的整风运动，精神面貌大为改观，社会主义觉悟空前提高：懂得了为谁劳动、为谁服务，树立了较为明确的生产观点、群众观点，政治观点。因而商业、服务行业同其他劳动战线一样掀起了全面大跃进。广大职工在党的领导下，以冲天的革命干劲，千方百计地为生产服务、为群众服务，有力地促进了工农业生产高潮的发展，密切了党与群众的关系。在大跃进中涌现出许许多多先进人物和模范事迹。这些先进人物和模范事迹充分地反映了河北省商业战线上生动活潑的情景。

这本书所記述的虽然仅仅是大跃进中少数人物的事迹，但每一个商业、服务行业的职工，都可以从中吸取力量，在自己的思想和工作中尽快地插红旗。就是对于其他战线上的广大职工来讲，读了这本书，也会收到很大效益。

由于时间紧迫和写作水平有限，不妥之处，尚希读者指正。

編 者

1958年6月

## 目 錄

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 开发山区，发展多种經濟的干将尤岐彬 .....             | 1  |
| 又紅又专的王煥卿 .....                      | 12 |
| 康澤如支持生产，方便群众 .....                  | 26 |
| 刘日恒敢想、敢干創造日澆百亩地的<br>自动抽水机 .....     | 30 |
| 范純走动背粪筐，携带农具串村又串乡 .....             | 34 |
| 刘淑英跋山涉水送貨下乡，打破陈規，<br>創造七項先进經驗 ..... | 39 |
| 我們的道路海闊天空 .....                     | 46 |
| 热心为群众服务的張惠梯 .....                   | 57 |
| 苏义卿九十天收到 五十八条<br>表揚意見 .....         | 64 |

## 开发山区，发展多种經濟的 干将尤岐彬

“山沟多，山沟长，垒了阶子千万方；盖羊圈，修学堂，男男女女是一样；冬煤火，夏蚊帳，妇女穿上花衣裳，村东去喂猪，村西把兔养，你喂蚕，我采桑，愉快的劳动多舒暢。”这一段顺口溜，是行唐县九口子乡等八十多个山庄的群众，为他們美滿的理想、勤劳的生产、愉快的生活，最近才自編自唱出来的。提起“最近”这个字眼来，里边有一段引人听聞的故事，唱这出戏的主角是口头基层供銷社的主任尤岐彬同志。

### 广开思路和“四十大”发展

一九五七年十月份，中央公布了全国农业发展綱要（修正草案）以后，大大鼓舞了广大农民的生产热情。行唐县委和全国各地一样提出了“兴修水利，大量发展养猪，保証粮棉增产，彻底改变大自然的宏偉规划”。这对負有六个乡包括八十七个山

庄，占全县50%以上面积，发展生产、繁荣农村经济的口头供销社来说，任务是多么艰巨呀！尤岐彬同志就是这个供销社的主任。这一新的发展规划，多么兴奋人心呀！可是供销社如何适应这一新形势的发展，使他又为起难来。这里百十个村庄，群山环抱，沟河纵横，在七八万亩耕地中，有90%是山坡梯田和海岸沙滩。解放前由于旧的生产关系束缚，群众无力驯山治水，每年一到夏季，暴洪成灾，水土流失，粮食产量仅能自给50%左右，广大劳动人民一直过着饥寒交迫的生活。解放后，尤其是农业合作化以后，全区人民在党的领导下，辛勤劳动，积极生产，人们的生产和生活有了很大的发展和提高。现在，这乡党委提出了明年要修建水库三百多个，开新渠五百条，粮食亩产达到五百斤，全县在一万多头猪只的基础上，要发展到二十万头……。但供销社如何服务于这一发展规划？如果还是象过去那样按步就班的搞供销，就必然要落到新形势发展的后面，那就要犯政治上和经济上的错误。可是又如何当好这一发展规划的促进派呢？他一直为这些问题想得头痛。有时同党支部书记及其他副主任扯起来，都说这是个新问题。有时他一个

人呆在屋里想得出神，但一两个月的時間，还是沒想出甚么更多的門路来。

到十二月份，省里召开了山区商业工作會議。尤岐彬同志在会上听了馬力副省长“关于大力发展和繁荣山区經濟”的报告，听到亮甲台供銷社主任郑連玉同志“四探都山，开发山区資源，为当地群众发展生产、提高生活，开辟了广闊的道路”的經驗介紹，象連发的炮弹，轟炸开两个月来压在他心头的石山。他越听越帶勁，越想心眼里跳动得越厉害：亮甲台供銷社是个山区社，我們口头供銷社也是个山区社；人家能办到的，我們为什么办不到呢？郑連玉同志是个轉业軍人，我也是个轉业軍人，人家是一个基层社主任，我也是个基层社主任，他能作到，我为什么作不到呢？想到这里，他又喜又恨，恨：自己和人家一样的是人，人家創出了奇迹，自己长期却象傻子一样沒有开开窍；他喜的是：参加这次會議，受到了极大的鼓舞和启示，找到了促进农业生产发展的方向，学到許多經驗，心里亮堂了。會議沒散，他再也憋不住了，兴奋的找到省社的領導同志，衷恳地說：“我們口头供銷社落后了，这次郑連玉同志給我們走出了道路，回

去后我一定学习郑連玉四探都山的精神，使口头供销社变成第二个亮甲台。”会一散，他連最后一頓飯也沒顧得吃好，夹起小文件包就走了。

尤岐彬同志回到社里后，簡要的将会議的情况向党支部書記和其他两位副主任作了汇报，当天晚上就召集全社干部大会，他比从前任何一次會議勁头都大，講話的声音特別宏亮，除傳達了馬力副省长的报告和介紹亮甲台供销社开发山区多种經濟的經驗外，还向大家介紹了他在會議期間的感受和想法。經党支部研究，組織大家学习有关山区建設的文件，結合本地区和本社的具体情况，端正認識，明确观点，奠定了发展多种經濟，促进农业生产，保証实现党委提出发展规划。

全社职工一致表示：“坚决走亮甲台的道路，一定使穷山恶水改头換面”，信心百倍，干劲十足的情况下，具体到这里的地区情况，如何組織发动群众，开发那些多种經濟，搞多少？怎样搞？一連串的問題又摆上来了。就在这时（一九五八年一月二日）行唐县委召开了三級干部會議。尤岐彬同志認為这是个多面联系，掌握綫索，确定发展門路的好机会。因为他参加会沒帶被子，晚上睡覺时，就

与上庄村支書任爱同志鑽了一个被窩，有意識的扯起如何发展山区多种經濟的問題。任爱同志說：

“他們村里适合养猪。”第二晚上，他又同西彩庄农业社主任鑽了一个被窩，了解到这个村里适合养馬、养羊、养鷄。因为各村、社的干部过去就都和尤歧彬同志打过交道，往来很熟，會議开了十天，他有意識的一晚上换一个睡覺的地方，十个晚上和十个庄的干部漫談，使他初步了解到那些地区适合发展什么，开始掌握了群众的生产条件和要求。會議一有空隙，他就和县委財貿部长、县社主任汇报了解到的情况，研究发展意見，临散会的时候，綜合出开展养猪、牲畜、羊、兔、鷄、鴨、魚、蜂的八养，并向县委作了汇报，得到領導上的大力支持。

他回到社里以后，馬上組織了十名干部，分別串村到戶，通过座談、訪問和幫助农业社作生产规划，进一步了解到土产品、牲畜和家禽的生产情况，在摸清底碼的基础上，本着靠山吃山，靠水吃水的精神，将原来的八养又增加了养蚕、养鵝，拟訂出“十大养”的发展规划草案。随着召开社員代表大会，作了討論补充修改。并且在这次代表大会

上，根据代表們提的发展养蚕必須先栽桑和不仅很快坡适合种植苹果、葡萄、花椒树等意見，又，材，就地培植果树、葡萄、瓜蒌、核桃、桑树、花柳席、果干子、黄花菜、药材、苜蓿“十大培植”。有“十大加工大养”、“十大培植”的发展规划，尤岐彬省的“四思路更广了，发展多种经济的目标越来越多，二連三的也越来越足了。工作稍有点空隙，他总是反脚想：“县委提出的农业发展规划”，“郑連都山和亲自行程三千里，终于为开发出来的岐彬同志源找到广阔销路的勇气、干劲”，“发展多的是能亲济，决不能满足于已有的十大养和十大培植說干就干，“……”。特别是当他想到专区财经会议上，上蒙古，干部在报告中提出：“发展多种经济，供銷畜家禽的証做到由培植到生产，由生产到推銷，能加，买不回加工，能利用的就利用，全部包下来，一杆尤岐彬同志底”的要求，更使他增强了繼續找多种发展採購。可决心。秦台、崔庄等几个村境内云母、石灰觉得当前藏量很大，几年来，这里的农民当副业开采，重。“十一定的收入。向地下要宝，多找些开采的門来？除了也是一宗很大的发展嗎？找到了門窍，立即动手，給经过社内研究，深入調查，依靠和发动群众关，就由

栽桑和，不仅很快就提出了“十大开采”，并且根据  
見，又材，就地加工，物尽其用的原則，又提出了：  
、花棚席、果干酿酒、百草加工猪飼料、云母軋石  
”。有“十大加工”。就这样，发展山区多种經濟，  
尤岐彬省的“四十大发展”，如同雨后的春笋一  
来越多，二連三的在这里迅速发展起来。

总是反

### 脚踏实地，干在前面

“郑連

出来的，岐彬同志不仅能想、能說，善于組織群众，  
发展多的是能亲自动手，事事带头。“十大养”确  
大培植說干就干，立即組織十五名采購員南下江  
會議上，上蒙古，东到东北，西去山西，四面八方去  
，供銷畜家禽的优良品种。同志們提出了：“春节  
，能加，买不回牲畜不回头”的口号，东奔西征出  
，一杆尤岐彬同志因为出席专区扩大財經會議，未  
种发展采購。可是他在會議期間，越听领导同志的  
、石灰觉得当前千方百计支持农业生产大发展的任  
上开采，重。“十大养”有了规划，如何更快更好的  
采的門来？除了积极組織发动群众力量以外，还必  
，立即动手，給大家作出样子来。會議結束，他没  
动群众关，就由石家庄搭上火車，去良种兔大发展

的晉县。当天买到五百多只安格拉兔，他十分周到的照顧着五百多只良种兔回社。由于深夜刺骨的寒风，找不到搬运工人，他想，搬也得把它搬回去，絕不能讓国家财产受損失。恰巧遇县社刘主任从专区开会回来，深更半夜，协助他一筐一筐的很快将五百多只良种兔搬到轉运站。

一路一路的采購員，押运着买回的牛呀、羊呀、鷄呀、兔呀……，都凱旋归来。到的早的离春节只剩两三天，晚的就是除夕。这些牲畜怎么办？大家提出：“春节不休加勁干，一員还要頂三員”的口号，就在旧历大年初一这天，天剛亮，尤岐彬同志帶領着二十多名干部，担着五十多只良种兔，打着鑼鼓象老乡們过去“拜节”一样，到水泉村，一面送兔，傳授养兔技术，一面向这个村的群众学习养羊經驗。同时，还抬着澳洲黑鷄进行实物宣傳。該乡党委書記和农业社主任，听到这个消息后，急忙帶着男女老乡們迎出了一里多地，不少老乡摆出茶水、紅枣、花生等特产，热情招待，干部群众欢呼一团。同志們都感到这个旧历年节，过的新鮮、有趣味，干劲更足了。第二天接着又送兔、送羊，来到彩家庄、秦台等农业社，大受农民群众的

欢迎。在他的带动下，完全打破了“歇节”的老习惯，同志们一股干劲，很快就把“十大养”的优良品种，散发到适合饲养的农业社，迅速发展了起来。

### 善于发现问题，及时果断处理

組織和依靠群众，发展多种經濟，不能只管发动工作和組織購銷，还必须为群众、为生产負責到底。这是尤歧彬同志早就奠定的一条坚定不移的信念。“十大养”的良种，很快分布在各个农业社，喂养起来了。但一些远地来的牲畜，供銷社的干部和社員們还都缺乏喂养經驗，不多天，就出現了死兔現象。八九块钱买一对长毛兔，这对农民來說，是多么心痛呀！有的群众抱着病兔或提着死兔，找到供銷社，問怎么办？社里的干部都为这个问题发愁，更換吧，一对兔就这么多錢，不是三只五只的，不換吧，就会挫折群众养兔的积极性。尤歧彬同志早就打定了的主意，和大家商量說：“为生产負責到底就在这种場合，要具体体现我們的生产观点和群众观点。”大家一致表示：从发展生产，鼓舞群众发展多种喂养的积极性出发。社里决定一

面結合兽医站深入下去防疫治疗，一面加强技术学习和技术傳授工作，并确定在卖出十五天内，以死換活，以弱換强，不懂喂养管理技术，不能讓群众吃亏。这样做，虽然开始社里賠了錢，但第一批一千多只长毛兔很快就卖光了，同时也大大鼓舞了群众养兔的热情。为了从根本上解决发展“十大养”中的喂养技术、防疫治疗問題，他的倡議被采納后，供銷社举办了兩期短期訓練班；提出了：向兽医学习，向群众学习，向書本学习和亲自下手实习的办法，开头难的問題很快就得到了解决。比如秦台、崔庄等四个村，在开采和加工云母的过程中，遇到的思想問題、劳力分配問題、分紅制度和銷路等問題，在尤岐彬同志的帮助下，都很快的得到了解决。如为了解决这里加工出来云母的銷路問題，及时抽出四名干部分头到北京、天津、杭州等地签订远銷合同，有力地支持了生产的发展。秦台联村社今年計劃开采云母二百五十万斤，由于困难得到及时解决，信心倍增，群众把云母坑看成是搖錢树，到四月底就开采了五十五万多斤，他們为超額完成全年开采計劃，換两台鍋驼机提出的口号是：

“农业、副业同发展，粮谷堆滿仓，云母、石灰

堆成山，明年鍋駝机隆隆响，多年的山沟换新装。”

### 鮮艳的花朵丰硕的果实

在当地党委的統一领导下，伴随着农业生产的大发展，多种副业生产“四十大”也轟轟烈烈地发展起来了。一九五八年“四十大”的发展和同时兴办一百五十座小型工业，将給当地群众增加九百零二万多元的收入，每人平均三百四十七元，要比一九五七年增加六点五倍。这对促进生产的发展和提高人民的生活来说，是多么可喜的事情呀！因此，这里的人们为了加速建設美好的社会主义祖国，人人都在紧张愉快的劳动，到处都可以听到优美动人的山歌。从范家庄村八十八岁的張二姐自編自唱：

“突破披綠装，山沟变兎坊，虽說石头硬，决心赛如鋼，厂子建成后，要把万兎养”的一首山歌中，就可以想象到这里的人们是多么愉快地劳动着。但这并没使尤歧彬和他的伙伴们因此自滿而稍为松懈下来，而是更加信心百倍，为了早日建成社会主义，勇往直前的向共产主义迈进。永远当促进派，还必须有个远大的规划。口头基层供销社在党支部

書記姜士珍和尤岐彬同志的直接領導下，本着積極促進“四十大”生產的發展，搞好山區多種經濟建設的精神，提前擬訂了第二個五年計劃期間的發展規劃。在這五年間要為國家創造六千五百萬元的財富，到一九六二年要保證這裡的人民的副業收入較一九五七年增加五十二點七倍。尤岐彬同志說：

“報請上級黨委批准我們的發展規劃後，我們要搶乘‘飛機’，爭取坐上‘衛星’，不僅要更多的發揮鑽研創造精神，而且要積極學習各方面的先進經驗，把內因和外因緊密地拧在一起，堅決在黨委的統一領導下，沿着總路線的道路，一股勁的干下去。”

## 又紅又專的王煥卿

隆化縣張三營供銷社，兩年來，一貫堅持着勤儉建國、勤儉辦企業的方針，從支部書記、主任到運輸員、炊事員普遍樹立了人人勤儉、事事勤儉、時時勤儉、處處勤儉的優良風氣，作到了增產節約運動群眾化、全面化、經常化。這不僅推動了以發展生產為主的供銷業務，而且突出地創造出“百項節約”的模範事迹，受到了各方面的贊揚。當地群

众說他們是：“人人搞節約，处处挖財宝；垃圾当金銀，廢品变瑪瑙。不浪費半文錢，不糟蹋一泡尿。人人克勤克儉，不怕艰苦风暴。”的确他們从垃圾箱里拣一节几寸长的繩头，从粪堆上拣起手指头大的一块块廢骨，两年来給国家節約了七千五百二十九元的財富。

中共河北省委給承德地委，关于張三营供銷社百項節約的总结报告的批示中說：“……張三营基层供銷社的职工同志們，革命的干劲十足，兢兢业业，刻苦鑽研，在平凡的崗位上，作出了不平凡的事业，堪称全省的榜样。特別值得注意的是：張三营基层供銷社創造了一套成功的党在企业部門如何做好政治工作和組織工作的經驗。他們的經驗充分的証明了思想和政治是統帥，是灵魂，忽視或放松政治思想工作，就不能做好經濟工作和技术工作。張三营供銷社節約运动的过程，是先进思想和落后思想斗争的过程；由于支部及时掌握了职工的各种思想情况，及时采取各种方法，解决了矛盾，端正了方向，保证了运动不断发展。支部書記王煥卿同志，作到了政治与經濟的統一，既懂政治，又懂业务，并且采取群众路線，抓两头带中間的工作方