



商业工作的一面紅旗

介紹行唐縣口頭供銷社支持山区生產發展多种經濟的經驗

王杰平 編著

河北人民出版社

內 容 提 要

本書內容，是介紹行唐縣口頭供銷社，在學習以“百項節約”聞名全省的張三營供銷社的運動中，創出的支持山區生產、發展多種經濟的更全面的“四十大”發展的輝煌成績和經驗。書中具體地敘述了在制訂和實現“四十大”的過程中，黨支部是怎樣實行集體領導和充分發揮戰鬥堡壘作用的。介紹了他們從生產出發、為生產服務的新的經營作風。同時也介紹了他們在工作中依靠群眾，遇事和群眾商量的群眾路綫的工作方法。最後還介紹他們為了創造更大奇蹟，更好的為群眾服務而又提出的“新四十大”的具體規劃。

商業工作的一面紅旗
介紹行唐縣口頭供銷社支持山區生產
發展多種經濟的經驗

王杰平 編著

★

河北人民出版社出版（保定市裕華路）
河北省書刊營業許可證第三號
張家口日報社印刷廠印刷
新華書店河北分店發行

★

1958年8月第一版 1958年8月第一次印刷
787×1092 1/32 • 1冊 印張 • 29,000字
印數：1—1,000冊 定價：(5) 0.11元
統一書號：T4086 • 58

E61

W222

前 言

口头供销社，在支持山区发展多种经济中，打破了商业工作单纯一卖一买的旧圈子，創造了商业搞生产规划，发展山区农业、林业、牧业、工业、副业等多种经济的經驗，这是一个革命的創举，它給商业工作提出了一个新的活动方向。商业工作不但要通过购销业务支持生产，还必须积极組織生产和参与生产，口头社的作法既大大提高了农民的收入获得群众的真诚爱护，又扩大了经营增加了积累，所以它不仅是山区商业工作的一面紅旗，也是全省商业工作的一面紅旗。

口头供销社，所以在商业工作上創出这样令人欣羨的成績，主要經驗是：

一、听党的話，把商业工作置于党的绝对领导与监督之下。他們把党的每項中心任务，即视为商业部門的中心任务，千方百計的通过自己业务去保証实现。他們經常向乡党委汇报工作請示問題，因而能得到乡党委的支持，在企业內部也充分發揮了企业支部的集体领导的作用，一切重大問題，都經過支部研究討論，并先在党内貫徹，充分發揮了支部的堡垒作用，从而有力的保証了各項工作的完成。

二、以整风为綱，政治挂帅，以虛带实。他們在执行每項工作中思想不通就辯，思想通了就干，經過鳴放辯論，破除了保守，解放了思想，进一步明确了三大观点，鼓舞了广大职工的革命干劲，因此在他們面前，沒有克服不了的困难。

三、发动群众，依靠群众，走群众路綫的方法，他們的

整个工作中都贯彻了遇事和群众商量，从群众中来，又到群众中去的群众路线的工作方法，“四十大”的提出就是根据党的要求，经过深入群众了解生产情况和群众生产要求提出的，也正是因为有了群众基础，所以在执行中就成了广大群众的自觉行动。

全省商业工作的人员，应当向口头供销社学习，不仅要学习他们突破固有商业工作范围，大搞多种经济的经验，而且更重要的是学习他们听党的话，加强政治思想工作和群众路线等各种经验，以便把口头的这面红旗，插遍全省，使全省商业工作在生产大跃进中创造更大的奇迹。

河北省副省长 馬 力

1958年7月22日

目 录

过去和現在的鮮明对照·····	1
“四十大”的由来·····	4
宏偉的规划，美好的远景·····	7
統一思想，排除困难·····	9
从生产出发，为生产服务·····	11
全党动员，全民动手·····	21
政治工作上前綫，方法灵活又多样·····	23
抓两头带中間，领导干部带头干·····	27
辛勤之花結出丰硕之果·····	29
高举紅旗，乘胜前进·····	33

过去和現在的鮮明对照

口头位于行唐县的西北部，距县城六十华里，西依部河，东靠孔雀山脚，是行唐县山区土特产品的集散地，也是平原和山区来往的交通要道。

口头供销社经济区的面积达三百七十四平方公里，占全县总面积的百分之五十六，有六个乡，一百二十八个自然村，八十七个行政村，八十一个农业社，六千五百八十户，二万六千一百人，占全县总人口的百分之十一·四。

口头境内群山环抱，山巒起伏，沟河縱橫，高山海拔八百余公尺，耕地仅有八万一千八百六十亩，且百分之九十是山坡梯田和河岸沙滩。全区农产品主要是玉米、谷子、小麦和一部分花生、棉花；土特产品盛产紅枣、花椒、柿子，黑枣、药材、荆条等，是革命的老根据地，党的领导坚强，群众觉悟较高，富有勤劳朴实的高尚品德，和荆編、燒灰、酿酒等技术。但是，在解放前，由于旧的生产关系的束縛，群众无力馴山治水，改造自然，因而每年暴洪成灾，水土流失严重，苗荒地廢，粮食产量只能自給百分之五十左右，山上的土特产品不能充分利用和大量开发，故有“春旱、秋澇”

“十多十少”（即劣地多、好地少，旱地多、水地少，种植多、收获少，閑地多、点种少，荒山多、林带少，牧場多、牛羊少，矿产多、开采少，水源多、利用少，果树多、产品少，药材多、采集少）的說法。因此，人民一直过着衣不蔽体，食不果腹的飢寒交迫的生活。

解放以后，特别是农业合作化实现以后，在党和人民政

府的领导下，生产力得到了解放，广大农民辛勤劳动，积极生产，使生产、生活有了很大发展与提高。

口头供销社自一九四九年建立以来，随着农村经济基础的变化和革命形势的发展，社所经营的业务，也由小到大，由简到繁地逐年发展和壮大着。从一桶煤油、两箱火柴、三袋食盐的一个小摊子，发展到了有十四个供应单位，三个收购单位，职工干部七十六人，资金十万三千五百六十五元的一个先进的供销社了。据八年来的统计，共供应了群众各种生产、生活资料总值达三百五十七万二千二百三十二元，收购和推销给农民的各种产品总值达三百零五万五千二百六十四元，通过购销业务活动，对支持工农业生产、改善人民生活、鼓舞广大群众建设社会主义热情起了积极的作用。一九五七年，经过整顿党的基层组织，实行了党委集体领导下的主任负责制，配备了专职支部书记，加强了党对企业的领导之后，干部作风有所改进，经营管理有很大改善，职工的主人翁思想大大加强，发挥了工作积极性和创造性。特别是经过整风和社会主义教育运动，划清了社会主义与资本主义两条道路的思想界限，反掉了“三风、五气”，冲破了右倾保守，解放了思想，彻底批判和纠正了职工干部中，脱离政治，脱离生产，不关心群众的片面业务观点。进而树立了鲜明的政治观点、生产观点、群众观点和共产主义思想，打破了商业工作的陈规旧习，一切从生产出发，为群众利益着想。根据山区生产建设的特点和群众要求，创造出“十大养”

“十大培植”“十大加工”“十大开采”（以下简称“四十大”）的“四十大”发展规划，并在短短几个月的实践中取得了显著的成就。为商业工作面向生产，深入群众，密切结合中心工作，全力支持工农业生产大跃进提出了一个前进方

向，树立了一个光辉榜样，由一个一般单位，一跃而为一个先进单位。

这个社的主要特点是：（1）树立了坚强的三大观点和共产主义精神，因地制宜，全面发展多种经济，千方百计的支持生产，增加群众收入，凡是对生产、对群众有利的就大干特干。（2）支持生产，由培植到生产，由防疫到治疗，由生产到推销，由采购到供应、技术、生产、加工、收购全面负责，一包到底。（3）听党的话，政治挂帅，创造性的贯彻执行党的路线政策和党委的指示，用政治思想工作的红线贯穿在全部经济活动之中，鼓舞群众不断前进。（4）全体职工干部敢想敢为，说干就干，大刀阔斧，干劲充沛，志气昂扬，有大无畏的独创精神。在过去根本料想不到的，现在在别人不敢想或办不到的事，在他们这里都变成了现实。例如这个地区过去根本没有的东西象南方的毛竹、荷兰牛、苏联种马等，现在都有了。（5）“四十大”面广面大，“大”是生产，条条通生产，通政治。

为推广这个社的经验，省商业厅、供销社曾在口头召开了全省的现场会议，口头社的经验和事迹，受到了各地与会代表的普遍重视，纷纷用大字报、顺口溜、赠锦旗、座谈会、大会发言等形式赞扬了他们的首创精神和模范事迹。其中有一首“歌颂口头”这样写道：

千里开会来口头，	心中深深受感动，
首建奇功真英明，	规划实现占先锋。
政治挂帅去出征，	三大观点贯彻通，
领导思想大解放，	四十生产立战功。
种畜样样大改良，	满山鸡兔牛羊羊。
多种矿藏去开采，	废品加工万事通。

十大培植是远景，	改变康乐新山村，
千辛万苦为生产，	同志各个当英雄。
書記代头紅又专，	主任指揮賽孔明，
会統參謀是韓信，	工作处处立头功。
老年立志当黃忠，	壯年英雄學武松，
青年个个是悟空，	妇女都是穆桂英。
鮮艳之花全省开，	千山万水參觀来，
花香果实蜜又甜，	多彩經濟說不完。
决心来此找良种，	定把法宝帶回去，
宝貴經驗苦心学，	口头鮮花再度开。

“四十天”的由来

为了把口头建成一个繁荣、幸福的新山区，在总路綫的光輝照耀下，县委根据“八大”二次會議的精神提出了全面发展山区生产，改变大自然的豪迈战斗规划：苦战二年改变面貌，大战一年全区修建大、小型水庫三百三十二个；新开水渠五百条；粮食亩产达到五百斤（比去年增加二百斤）；养猪二十万口（比去年增加十八万四千五百口）；养羊每社达到三百五十只（比去年增加二百只），向着“十大化”进军（水利化、机械化、山区梯田化、水地园田化、劣地良田化、优种化、高产化、电气化、山荒沙荒都綠化、車輪胶輪化）。在这个农业大跃进的新形势下，口头供銷社如何来适应这一新形势的发展的需要，当时在思想上还不明确。社主任尤岐彬同志出席了省山区商业工作会议，在会上听了馬力副省长的报告，明确了商业部門为政治服务、为生产服务、为群众服务的三大观点，同时，青龙县亮甲台基层社主任郑

連玉同志在会上介紹的“四探都山”的經驗，对他有很大启发，他想：“亮甲台供銷社在山区，我們口头供銷社也在山区，人家能办到的，我們为什么沒办到呢？”“郑連玉是黨員，我也是黨員，他是个基层社主任，我也是个基层社主任，他是轉业軍人，我也是轉业軍人，他能作到，我为什么作不到呢？”想到这里，既痛苦，又高兴，痛苦的是自己作的工作还太少；高兴的是，在这次會議上受到了新的启示和鼓舞，有了方向，心里亮堂了。

走亮甲台的道路——从生产出发开展业务的方向明确了，可是，口头社終非亮甲台社，业务范围要比亮甲台社大十多倍，具体条件不一样，究竟发展那些多种經濟？怎样搞？搞多少？底碼不清。今年一月二日尤岐彬参加了县委召开的三級干部會議。會議期間，每天晚上都跟本区的乡、村干部同住，晚上跟誰住在一起，就向誰請教，請人家出些发展山区生产的主意。头一天晚上跟上庄村支部書記任愛住在一起。临睡前，有意識地問任愛：“你說咱山里穷，可咱能不能搞上几大生产，讓山里也富起来呢？”任愛說：“当然可以，我們村就很适宜养猪。”这句话給了尤岐彬一个新启示：要使山区由穷变富，就得先搞上几个“养”。第二天晚上，尤岐彬又跟西彩庄支部書記赵經堂住在一起，赵經堂說他們村可以养馬、养羊、养鷄。會議开了十天，尤岐彬就利用这十天晚上時間征求了十个乡、社干部的意見，初步摸到了一些开展多种經濟的門路，归納起来一共有八养：养猪、养牲畜、养羊、养兔、养鷄、养鴨、养魚、养蜂。尤岐彬向县委汇报了这“八养”的意見，县委非常支持。

三級干部會議結束后，口头供銷社便組織了十名干部，結合着水利建設和积肥运动，逐村串戶去找农民訪問，座談和

帮助农业社作生产规划，进一步了解了土产品和牲畜、家禽的生产情况，并广泛宣传了山区人民由穷变富的道路。如在西彩庄农业社调查中，了解到该村过去就有一些副业基础，人们把它编成顺口溜：

桃三、杏四、梨五年， 枣树当年就还钱。

养羊养马许多年， 下驹喂养有经验。

毛柴、药材收入大， 零花钱还是靠鸡蛋。

经过帮助农业社搞规划，算大账，大大鼓舞了社员们的生产情绪，同时为供销社制定全面规划，提供了大量材料。在摸清底码的基础上，本着靠山吃山，靠水吃水，能养啥就养啥，大小一齐搞，实干苦干全面开花的精神，作出了一个发展“十大养”（养牲畜、猪、羊、兔、鸡、鸭、蚕、鱼、蜂、蝎子）的规划草案，为使规划更加切实可靠，为群众所掌握，召开了社员代表大会，发动社员代表敞开思想，对供销社的工作大胆提意见。根据代表们的意见，把“十大养”的规划草案作了三次修改和补充。但还不能满足群众的要求，如有的社员代表说：“咱们这山区，多年来就有栽果木树的习惯，从抗日战争以来好多果树生产没有发展，要是再发展些果木树该多好啊！”于是，又组织社员代表讨论了一个下午。口头社把大家的意见归纳了一下，搞成了“十大培植”（培植果树、葡萄、瓜、枣、核桃、花椒、蘆葦、药材、桑树、黄花、苜蓿等）的规划。从“十大养”“十大培植”的提出来看，体现了山区人民对山区建设的愿望，但也提出了一个共同的问题：资金不足怎么办？大家的眼睛都望看尤岐彬，显然是要供销社想办法。尤岐彬说：“建设山区是全民的任务，解决资金也必须依靠群众，供销社可以跳出商业圈子，和广大群众一起解决资金不足……。”他的话提醒了

大家，为了解决資金困难，大家研究討論，提出了“十大加工”（廢品制成品、荊条編筐籃、土葯制成药、葦子編席、百草加工猪飼料、云母軋石粉、山草造纸、柿枣制醋、野生油料榨油、果干酿酒），和“十大开采（开采云母、石綿、石灰石、石英、煤、鉄、銅、重晶石、鋼玉石和水晶）。通过加工所获得的利潤和工資，解决了“十大养”、“十大培植”所需用的資金。

从此口头供銷社在支持山区群众开展多种經濟方面，有了較全面的规划。而且經過群众深入討論取得农业社和党委的同意，把“十大养”“十大培植”“十大加工”“十大开采”合而为一定名为“四十大”发展。“四十大”发展规划就这样誕生了。

宏偉的规划，美好的远景

“四十大”提出来以后，如何組織群众实现，每“大”究竟发展多少？何时达到什么指标等一系列的問題又摆在面前，口头供銷社为使各項工作有机結合，有方向、有計劃、有节奏地进行，决定首先制定“四十大”发展的具体规划。經過深入摸底和算賬（即政治賬）、算基础賬（即历史賬）、算现实賬、算未来賬等工作，制定了一九五八年到一九六二年全面的、詳細的“四十大”发展规划。这个规划的内容有工业、手工业，也有农林牧、副业。因此，人們把“四十大”发展规划，誉为“建設山区的指路标”是商业工作上的一个革命創举，是山区商业工作的典范。下边是口头社提出的规划指标：

十大养面积广，样样都要大发展：

养猪养羊六十万，牲口发展达一万，
 鷄鵝鴨子三九万，家兔繁殖二十万，
 魚三百(万尾)蜂一万(窩)，还有养蚕整五百(合)。
 十大培植是基础，样样都要培植全：
 果树葡萄千四五(万棵)，瓜篋种植七千棵，
 花椒核桃三十万(棵)，桑树黄花二百一(万棵)，
 药材完成六百亩，蘆葦苜蓿四千三(亩)。
 山区资源潜力大，加工生产要大搞；
 小型工业大发展，乡乡社社办工厂。
 供销社建厂二百七，化肥农药等厂都建立，
 眼前利用土办法，逐步实现机械化。
 因陋就简把厂建，精打细算来生产，
 工厂靠近原料地，尽量设立综合厂。
 废品加工成品用，产值要达三百万(斤)，
 荆条编筐篮二十万(个)，葦子编席八万片，
 土药制成药十万整(斤)，百草加饲料六百万(斤)，
 云母石轧粉一千五(万斤)，山草造纸二百五(万斤)，
 干鲜果制醋酿酒百二万(斤)，野生物榨油整六万(斤)。
 十大开采样样全，开发山区大资源，
 群策群力把山探，要向荒山要宝藏，
 开采产品八千八(百万斤)，支持工农大生产，
 富国家来利人民，建设祖国有保障。
 供销业务大发展，购销总值达二千七(百万)。

上述规划指标，充分表现了该社职工干部为实现工作大跃进的气壮山河的革命干劲和首创精神。这个规划实现后，
 将给全区人民增加财富六千五百零一万四千七百三十元，比
 一九五七年增加百分之五十二点七，每人平均收入二千三百

元，到那时山区的面貌将根本改观，把貧困的山区建設成为进步、繁荣、康乐、幸福的社会主义新山区。

統一思想，排除困难

“四十大”发展规划的制定，并非一帆风顺的，遇到的思想障碍是很多的。首先遇到的是商业工作，在国民經济全面高涨，工农业生产大跃进的新情况下，跳出單純的經商的圈子，从生产出发，为生产服务呢？还是單純的作“买卖”？对这两条不同性質的方針、路綫和工农业生产大跃进的新形势給商业工作带来的新任务，并不是为全社职工所清楚了解的。当社主任尤岐彬向全体职工干部传达了省山区商业會議精神和亮甲台的經驗以后，在全体职工干部中引起了强烈的反映。职工李紹景說：“商业工作的本分是購銷、存、調、賺，沒法領導群众生产”。王瑞其說：“領導生产不是供銷社的事，是党政和农林部門的事”。副主任严洛务說：

“亮甲台只有一个都山，經濟范围小，好組織領導，我們口头面积广闊，群山环抱，沟川无数，很难摸底规划”。还有的說：“郑連玉不过是个老村干部，肯卖力气，没什么可学的等等”。

党支部为在全体职工干部中树立起坚强的三大观点，于是分別召开了支委会、党团員会、理事会等一系列的會議，反复向全体职工进行了商业工作必須听党的話，必須从生产出发教育，号召大家破陈規，除旧制，开展学习郑連玉赶上亮甲台的运动。深入貫徹了发展山区多种經濟的偉大意义，同时针对上述思想提出：（一）供銷社如何为国家建設，为群众服务？（二）商业与农业的关系？（三）供銷社

应不应该帮助农业社发展多种经济，增加社员收入？（四）山上是否有财宝，山多是否能探完？（五）亮甲台的经验在哪里？郑连玉能作到的，我们为什么作不到等五个题目，在全体职工干部中开展大鸣大放、大争大辩。在辩论中，首先注意了培养与发挥积极分子的作用，并有意識的树立对立面，使职工干部敢于敞开思想，說心里話。其次，对認識模糊的人耐心帮助，使他們端正思想，提高認識。同时派出干部深入农业社，讓社員群众对供销社的工作提意見，帮助供销社整风。经过职工大鸣大放和外出訪問，来自干部职工和群众中的意見达七千三百一十五条，集中地批評了领导上的保守思想和经营上的资本主义观点。許多职工用具体事实，說明了农业与商业的关系。如收購紅枣屢年完不成任务的原因，就是只知买，不知組織群众生产。通过辯論，职工干部的思想明确了，認識到：商业工作，必須适应新形势发展，与工农业生产一同跃进，促进生产的发展；只有生产发展了，才能改变山区面貌，提高人民生活、扩大購銷业务；过去开展購銷业务，三天能跑遍全区百十个村庄，現在上山探宝，开发資源，帮助群众发展多种经济，也可以走遍全区山头、沟、川。只要肯干、苦鑽，什么事情都能办到；要走亮甲台的道路，学习郑連玉坚强的政治观点、生产观点、群众观点；一切要从全区广大群众的利益出发，帮助群众开发山区经济，使全区一百二十八个山村，个个都变成幸福的社会主义乐园。这场辯論在职工干部的思想深处引起了很大变化。如王瑞其說：“我真糊涂，总認為义务配种、~~傳授~~授技术、医疗管理等不拿錢，可是社的干部都是吃的吃、拿的拿（指工資），这样下去就会把合作社吃光了。我現在才算清了大賬，沒有生产就沒有业务，也就沒有供销社的工作。”广大职

工都說：“开展多种經濟，支持农业生产是一举三得。即农民有了錢；扩大了咱的購銷額；充实了工业原料”。“过去一天喊买叫卖，不知道为什么，光知道賺錢，連亏本也找不到原因，原来这里边大有奔头啊！今后必須打破商业陈規旧习，一切为了工农业生产。經營什么，就培植什么生产，参加什么劳动，搞什么試驗田。

思想通了，情緒也就高涨了，职工干部在工作中都表現出了空前未有的革命干劲。他們的口号是：“头可破，血可流、搞不好‘四十大’不罢休”。全体青年党员、共青团員、青年职工联名上書乡党委、团委、党支部，表示要坚决走郑連玉的道路，向荒山秃岭大进军，一定讓穷山恶水改头換面。在他們的带动下，中年人、老年人也紛紛响应，写大字报、决心書表示态度。如張鳳仪要在决心書上提出搞一个万鷄山。王明記、秦惠玲（女）决心当养兔专家。主任尤岐彬要亲自搞一个万羊乡，支部書記姜士珍亲自包搞一个千兔沟，副主任严洛务搞一个万能水庫，赵国琴（女）要当鷄先生。全社充滿了人人有理想，人人敢創造、比先进、学先进、赶先进的新气象。

从生产出发，为生产服务

經过整风和社会主义教育运动，口头供銷社的干部、职工思想上開了一次大革命，肯定了商业工作必須听党的話，从生产出发，为群众服务的方向，树立起坚强的政治观点、生产观点和群众观点及共产主义精神。因而在工作上出現了，勇于創造、敢于革新，一切为生产，处处为群众的新局面。

一、革新創舉，打破陳規。過去在業務經營上，是現錢交易，出門不管，只計小利，不算大賬，只見錢不見政治。現在則是，只要對生產、對群眾有利的事就干，所算的是大賬，是政治賬和生產賬。由採購供應物資到推銷產品，一包到底。在初期經營長毛兔時，因為社幹部和群眾缺乏飼養經驗，賣出不久，就發現了死兔的問題，有的群眾拿着病和死兔到供銷社問怎麼辦。全社幹部為這個問題難住了，更換吧，一對兔就是8元多，死的又不少，這筆錢從哪里開支？不管吧，又會挫折群眾養兔的積極性，經過黨支部研究和全體職工的討論，大家認為無論如何也得從鼓勵群眾養兔的積極性出發。於是決定：一般在賣出後半月之內發生問題的，就以死換活，以弱換壯（其它家禽和牲畜也是如此）。便一面結合獸醫深入農業社進行防疫治療，加強技術學習和傳授，一面進行更換。萬里村兩個六十多歲的老太太合伙買了6只兔，喂了幾天就死了一只，拿着死兔跑來，要求將家的五只退回，經過供銷社耐心解釋，教給飼養辦法，又換給了一只活兔，她們感激地說：“沒想到供銷社竟換給了一只活兔，保證回去后好好養兔”。這樣，雖然死了几百只兔，供銷社賠了些錢，但群眾的養兔積極性大大提高，長毛兔很快銷光了。在其它家禽和牲畜的供應上，只要群眾需要，對生產有利，群眾當時沒錢也讓群眾將東西買走，等有了錢再給。其實由於群眾覺悟的提高，錢很快就給了供銷社，這樣，經營的活生動物很快推銷出去，減少了供銷社喂養的麻煩和購買飼料的開支，一舉三得。

為了千方百計增加生產，因地制宜綜合利用。他們在一個水庫中分為深水養着魚，淺水養着鴨，水皮栽浮蓮、水蘆菜，水邊種老姜、葦子、荸薺，兩岸栽樹木，渠邊種黃花，