



商 業 仁 旗

商業仁旗

中華人民共和國商業部編

中 冊

(內 部 讀 物)

人 民 出 版 社

一九五九年·北京

人民出版社出版 各地新华书店(内部)发行

1959年3月出版

印数 00,001—15,000 统一书号 4001·269

定价(五) 0.91元

目 录

农副土特产品和废品采购类

开发山区资源,繁荣山区经济……………河北省商业厅 (3)

发展多种经济,建设富饶的新山区……………河北省商业厅 (7)

大闹五台山,穷山变宝山……………山西省商业厅 (15)

“八要、十养、四种、一进军”,支援农业生产

大跃进……………青海省湟中县商业局 (20)

棉花采购工作中的一面红旗……………江苏省商业厅 (25)

采用“四自”方法大力收购烟叶的经验……………辽宁省凤城县商业局烤烟厂 (35)

婺源绿茶生产采购双跃进……………江西省婺源县商业局 (38)

大搞技术革命,提高茶叶品质……………安徽省祁门县商业局 (41)

参加生产、促进生产,超额完成收购任务……………浙江省缙云县商业局 (44)

大办“卫星”厂,政治、生产两丰收……………福建省商业厅 (50)

依靠群众,搞好产品质量……………福建省福安茶厂 (54)

初制分级红茶赶上国际水平……………湖南省商业厅整理 (57)

充分利用野生植物,支持工农业生产……………四川省绵阳专区商业局 (61)

东梁供销社开发山区发展多种经济的

经验……………中共阜新蒙古族自治县财贸部 (63)

平利县商业局是怎样为生产服务的……………陕西省商业厅 (67)

争上游,占鳌头,采购工作大跃进……………湖北省南漳县商业局 (71)

我们是这样组织农业社开展多种经营的……………内蒙古自治区宁城县商业局 (74)

变穷为富，变秃山为花果山	山东省黄县商业局	(80)
——黄县丰仪店供销社支援山区发展多种经济的经验		
利用山区资源，繁荣山区经济	中共康县县委财贸部	(85)
黄平县商业工作是怎样跃进的	贵州省黄平县商业局	(89)
促进穷杆沟变为富饶乡	黑龙江省肇东县李家供销社	(93)
组织群众，依靠群众，采集加工野生油料	山西省武乡县商业局	(99)
全面开展野生植物利用的经验	中共溧阳县委 财贸部部长鲍仰东	(105)
开发山区，培植货源，扩大购销	广东省广宁县商业局	(112)
党委领导，发动群众，大收土副产品	内蒙古自治区 卓资县商业局	(117)
废物利用，美化家庭	广东省新会县商业局	(121)
为国家创造财富，为群众增加收入	河北省商业厅	(126)
结合除四害运动大收废品美化家庭	陕西省商业厅	(130)
扩大废品回收利用的经验	湖北省沔阳县商业局	(134)
牡丹江市废品收购工作的经验	黑龙江省牡丹江市 废品收购站	(139)
因陋就简，勤俭办厂，扩大废品 加工利用	河南省洛阳市商业局农副产品经营处	(142)
全党动员，全民动手，大搞废品收购	青海省大通县商业局	(146)

生产资料类

积极参加和支持技术革命，作好生产

资料供应	河南省长葛县商业局	(151)
通过大购大销促进生产发展保证供应	黑龙江省齐齐哈尔市 工业器材批发站	(156)
我们是如何协作各方支持生产的	天津市五金生产 资料采购供应站	(163)
从生产出发，工商协作，亲如一家	山西省大同市 工业器材公司	(177)
组织地方货源的经验	河南省唐河县商业局	(182)

上海化工第二批发部是怎样千方百计

- 組織貨源支持生产的 ……中共上海市黄浦区委財貿部 (187)
- 全面支援农村电气化的經驗 ……黑龙江省依安县商业局 (198)
- 依靠群众,自力更生,大搞土化肥土农藥 ……江 西 省
南康县商业局 (197)
- 大搞海杂肥支援农业生产 ……福建省霞浦县商业局 (201)
- 我們是怎样推广磷矿粉的 ……贵州省江口县第二商业局 (209)
- 依靠群众,土农藥遍地开花 ……湖北省洪湖县商业局 (216)
- 改进工作方法,充分发动群众 ……四川省重庆市商业局 (219)

——重庆五金交电站做好采購工作的經驗

- 做好生产資料供应,支援农业生产 ……浙江省新登县商业局 (224)
- 服务生产 支援跃进 ……内蒙古自治区通辽县商业局 (229)
- 不断革新的鋼鉄商店 ……中共上海市閘北区委財貿部 (231)
- 土法綜合利用煤炭 ……河南省許昌市煤炭供应站 (237)
- 八天实现土机械化 ……陕西省商业厅 (241)
- 用五十一元錢办起的一个废油加工厂 ……陕西省商业厅 (247)
- 多方着手改善經營,精打細算由賠到賺 ……北京市財貿
評比办公室 (250)
- 装车不用抬筐,入庫不用人扛,实现木制

机械化 ……河南省新乡市煤建公司 (254)

草炭出三宝——石油、沼气和肥料 ……黑龙江省商业厅煤建处 (259)

——黑龙江省勃利县大搞草炭炼油的經驗

六年如一日,跃进再跃进 ……中共旅大市煤建公司总支委员会 (262)

副 食 品 类

- 商水县生猪生产在八个月內增加了五倍 ……河 南 省
商水县商业局 (273)
- 养猪战綫上的一面紅旗 ……中共札县县委 (278)
- 通过購銷活动,促进生猪生产 ……广东省普宁县商业局
副 食 品 經 营 部 (282)

- 一个不断跃进的国营商业牧场……………内蒙古自治区商业厅 (287)
- 解决饲料问题的重要途径 ……内蒙古自治区包头市食品公司 (293)
- 繁殖蚯蚓大量养鸡……………安徽省合肥种鸡场 (297)
- 养兔、加工、贸易“一条龙” ……甘肃省临夏自治州商业局 (299)
- 苦战一昼夜收购生猪三千五百头……………江西省赣县商业局 (301)
- 服务质量大提高,“三参一改”搞得好的……………北京市财贸评比办公室 (303)
- 肉食零售店跃进中的尖兵……………湖南省商业厅整理 (309)
- 护国寺妇女商店办得出色……………北京市财贸评比办公室 (312)
- 购销调存齐跃进的蛋品批发部……………上海市食品公司 (317)
- 副食品经营管理上的重大改革……………福建省南平专署商业局 (323)
- 从根本上解决了佳木斯的蔬菜问题……………黑龙江省佳木斯市蔬菜站 (327)
- 解决蔬菜供应的根本问题是就近

- 发展生产……………甘肃省兰州市人民委员会 (332)
- 重庆市蔬菜自给自足的經驗……………四川省重庆市商业局 (338)
- 发展生产,满足蔬菜供应……………福建省厦门市商业局 (343)
- 发展蔬菜生产的促进派——塘桥

- 蔬菜批发站……………上海市蔬菜果品公司 (348)
- 密切产销关系,大力促进蔬菜

- 生产发展……………中共旅大市蔬菜水果公司总支委员会 (353)
- 苹果收购工作大改进……………辽宁省盖平县商业局 (359)
- 开展群众性水果加工业务,促进生产
- 大发展……………山西省商业厅 (364)

西安市糕点公司第五门市部

- 是怎样跃进的……………陕西省商业厅 (368)
- 代购与代销相结合,扩大烟酒推销的经验……………黑龙江省阿城县商业局 (373)
- 三十九个月未霉变一支卷烟……………河南省开封市第二商业局 (376)

**农副土特产品和
废品采购类**



开发山区資源，繁荣山区經濟

河北省商业厅

編者按：河北省青龙县亮甲台基层供銷社在党的领导下，以“三大观点”为指导思想，通过購銷业务，开发山区資源，支援山区建設的經驗，很值得推广。

青龙县亮甲台基层供銷社，是河北省商业部門向山区进军，开发山区經濟的第一面紅旗，对全省商业部門通过購銷业务支持生产，支持山区建設起了很大的推动作用。

群众的願望，党委的指示

亮甲台乡位于青龙县都山脚下，群山环抱，土地瘠薄，交通不便，全乡四十七个自然村，九百二十四戶，四千二百九十人，是个貧困的山区。特别是在日伪和国民党反动派統治时期，当地人民更惨遭“集家并村”和“三光政策”的迫害，这一带形成了“无人区”。解放后，在党的领导下，人民重建家园，分得了土地，生活虽有所改善，但由于物質基础差，穷根扎的深，人民生活还很困难。1956年农业合作化以后，全乡人民为了爭取农业大丰收，生产积极性空前高涨，但由于降霜过早，眼看即要收割的庄稼冻死了三分之二，社員生产情緒低落，严重影响着群众生活和农业社的巩固。为了弥补灾荒的损失，乡党委决定发动群众生产自救，开展副业生产，并由供銷社大力收購副业产品，支持群众渡过灾荒。

供銷社接受了这个任务；但面对深山当地又无副业基础的

情况，搞什么副业？如何搞？开始毫无头绪。起初他们提出了收購废品和旧存物资的办法，帮助群众解决灾荒困难。经过同群众商量，群众认为这个办法可以，但解决问题不大。有的提出：“要解决这么大问题，除非把都山上的东西变成钱”。这个意见，群众都很同意，对该社主任郑连玉也是一个很大的启示。他向乡党委反映了群众的意见，乡党委认为：“这是从生产入手，渡过灾荒的根本办法，要想变贫因为富裕，也必须打开都山”。乡党委的指示，使供销社进一步明确了生产观点，以郑连玉为首的供销社全体干部一致表示：“坚决在党委领导下，帮助群众开发都山，向都山大进军”。

鼓足干劲，四探都山

亮甲台供销社在支持和组织群众开发都山的过程中，遇到了不少困难。由于他们有坚强的群众观点和艰苦奋斗战胜一切困难的干劲，处处依靠党委的领导，处处依靠群众，发动群众走群众路线，困难一个一个地被克服了，取得了一个又一个的胜利，出色地完成了乡党委交给他们的任务。

都山又高又大，常年积雪，平常很少有人进山。人们虽然知道都山有无穷无尽的财富，究竟产什么，哪里产，产量多大，谁也不清楚。为了摸清山上的宝藏，郑连玉和党政干部，一连四上都山。他们在山上住宿，渴了喝泉水，饿了啃干粮，晚上睡山洞，不怕风雪严寒，不怕豺狼虎豹，几天时间，行程七百里，几乎走遍了亮甲台周围的半个都山，发现了过去人们从来不知道的偏蒿、莢花、石犀、独活等四十七种药材和产量很大的山货、木材等三十多种土产资源，并采回样品进行展览。群众一看，乐的连嘴都闭不上。有人说：“果然名不虚传，都山真是宝山”。这些丰富的资

源，給全乡人民发展副业生产开辟了广闊的道路。

組織劳动队伍，向都山大进军

都山的資源基本摸清以后，全乡人民生产情緒高涨，在乡党委的领导下，供銷社与农业社密切結合，根据以农业为主，全面发展和不影响封山育林的原則，制訂了开发都山的规划，具体安排了劳动力，有組織地进行生产。供銷社把各种山貨样品陈列出来，向群众講清产地、用途、生产季节、規格質量、采集方法，或讓社員帶样品进山，照样生产，使生产技术完全为群众掌握起来，保證了产品的規格質量。在生产的組織上，采取农副业密切結合，制訂小段落生产规划，包工包产，分配到生产队和組；供銷社按照生产計劃，制定收購計劃。搞副业生产的收入人人有份，解决社員的日常消費需要；搞农业生产的收入，全队合理分配，每人又能分到口粮，因而更加刺激了社員的生产积极性。全乡組織了十八个生产队，一千多名男女社員参加的一支生产大軍，开进了都山。每天天不亮，許多人就打着电筒、灯籠結队上山，六十多岁的老太太也上山割条子，改变了都山过去荒凉僻靜的景象。

行程三千里，打开产品銷路

、副业生产初步开展起来了；但这些产品当时在附近地区大部分是滞銷的。为了給产品打开銷路，郑連玉亲自帶着样品，到东北各地，走一处打听一处，到一家打听一家，奔走了四个大城市，行程三千多里，终于找到了銷路，訂妥了价值两三万元的銷售合同。經過这次找銷路，与生产单位見了面，不仅解决了当前的銷路問題，而且为长远銷路打下了基础。郑連玉为各种山貨找到銷路后，看到沈阳下了大雪，馬上想到有些社員还没有穿上

棉衣、棉鞋，恐怕影响社員上山生产，于是又到赤峰，买了四百多双大头鞋和三百多件旧棉衣，及时解决了社員的急需。为了大力开发都山，他們主动与附近地区五个供销社联系，采取了“分購联銷，联購分銷，統一核算”的办法，組成小組，以亮甲台供销社为首，联合到外区又給价值五万七千八百多元的产品找到了銷路，推动了兄弟地区的副业生产。

依靠群众，克服运输困难

生产、銷路解决了，急需組織調运。但由于山高路窄，汽車大車不能通行。理事会几次研究，經請示乡党委并与农业社商量結果，認為解决运输問題的唯一办法，就是依靠群众的支持，組織毛驢运输队。他們向群众反复地講清了产品运不出去，不但影响合同信誉，并且影响繼續生产，扭轉了某些人嫌搞运输賺錢少的思想。社員們自动要求帮助供销社运输，很快就組成了一支有二百多头毛驢的运输队。有的山貨体积太大，毛驢不能馱，二百多名群众就自动从山里往外扛，四天時間，就把一万五千多根一丈五尺多长的矿柱扛到了山外。这样，仅从1956年冬到1957年3月份，就运出一百六十多万斤产品，給全乡人民增加了一万八千多元的收入。山区产品的运输問題，在群众的支持下，順利地解决了。

艰苦的劳动，巨大的成果

亮甲台供销社在乡党委的领导下，依靠群众，克服了开发都山的各种困难，取得了巨大成果。从1956年11月到1957年底，組織群众生产了二百五十多种九百五十多万斤山貨和副业产品，使全乡农民收入十八万五千多元，占两年全乡农业收入的

50%，平均每户收入二百多元。社员生活普遍上升，全乡95%的农户有了余钱，有一百五十多户经常在信用社存款一万多元，有二百多户添置了衣服，三十多户把旧房翻盖成新房，有二十多户准备盖瓦房，全乡第一次有了余粮，第一次有了三辆胶皮车。当地群众多少年来的“打开都山，不愁吃穿”的美好愿望终于实现了。由于不断开发了资源，供销社大力开展收购，因之购销业务扩大了四倍，资金积累有了增加。当地人民群众对党的领导和对供销社怀着无限感激的心情，到处唱着这样一段歌谣：“山沟好，山沟好，到处都长大元宝；一天进山转三遍，吃喝穿戴不困难；要问这是咋回事，都因为毛主席领导的好；郑连玉带咱开了山，供销社帮咱挖财宝。”供销社同当地群众结成了血肉不可分的关系，全乡广大群众把供销社的工作看成是自己的事情。供销社收购的产品大堆小垛，分散在各个山庄，既无仓库，又无警卫，但几千名群众都成了他们的义务保管员，不分昼夜地轮流看守，从没发生过丢失、失火事故。农业社的社员还随时向供销社提出进货意见，有的外出时还顺便给供销社采购货物，遇到商品不适合当地需要时，宁可白搭路费，也不给供销社买回。现在的都山人民“季季月月有秋，日日夜夜进钱，生产热火朝天，吃喝穿戴用不完”。人们正以冲天的干劲，在胜利的基础上奋勇前进。

1958年7月

发展多种经济，建设富饶的新山区

河北省商业厅

编者按：河北省行唐县口头镇供销社，为了改变山区经济面

貌，根据本地特点，从发展生产入手，組織群众发展多种经济，先后制訂了“一百二十大”发展规划。这些做法对头，值得各地推广。如果所有山区商业部門都能这样搞起来，全国山区经济面貌，将会加速改观。

行唐县口头供銷社的业务区，群山环绕，沟河縱横，90%以上的土地是山坡梯田和河岸沙滩，經常暴洪成灾，粮食产量仅能自給50%左右。解放后，在党的领导下，生产虽有很大发展，但还没有得到根本改观。1957年12月，河北省在整风胜利的基础上，召开了发展山区生产的會議，推广了青龙县亮甲台供銷社四探都山发展山区经济的經驗，使他們坚定了发展山区经济的信心。全社干部一致表示：“坚决走亮甲台的道路，一定要使穷山恶水改头换面”。根据县委发展山区生产的规划，供銷社通过購銷关系，依靠群众，先后制訂了三个“四十大”规划，并在短短的几个月內，作出了突出的成績。

集中群众智慧 制定生产规划

口头供銷社的“四十大”，是在当地党委的领导下，經過整风辯論，树立起“三大观点”的基础上，采取走群众路线的方法制定出来的。开始是在县委召开的三級干部會議上与乡村的支部書記、农业社主任座談，提出“八养”。随后又組織十名干部，串村串戶，找农民訪問座談，了解山区生产門路和群众需要，帮助农业社作生产规划，召开供銷社社員代表大会，发动全体社員代表解放思想，大胆設想，訂出了“十大养、十大培植”。这个规划制定后，缺乏資金，群众又想出加工废品和开采矿石可以取得資金，于是提出了“十大加工、十大开采”，形成了第一个“四十大”规划。每一个“十大”的提出，都得到县委的大力支持，它代表了

广大群众的要求，也是群众智慧的结晶。

“四十大”规划是：

十大养育：猪、羊、牲畜、兔、鸡、鱼、鸭、鹅、蚕、蜂、蝎子；

十大培植：花椒树、桑树、枣树、藕、毛竹、葡萄、药林、苹果、薏米、大麻子；

十大加工：废品加工成品、荆条加工筐篮、土药加工药材、葶子加工藕、百样草加工猪饲料、云母加工碎粉、山草加工土纸、柿子加工醋、野生油料加工油、果子加工酒；

十大开采：石棉、矿石、云母、煤、铁、铁砂、磷石、玻璃石、截锯石、水晶石。

通过“四十大”发展，到1958年底，预计群众收入比1957年增加六倍半，这个山区面貌将发生根本性的变化。

破除常规 为了生产

口头供销社为了迅速实现这个巨大规划，提出了“一年任务半年完成”的口号。他们发挥了高度共产主义精神和冲天干劲，为实现十大养，做到“大购、快调、速供”，1958年上半年在各兄弟地区的大力支援下，采购了大批良种牛、母马、毛驴、母羊、猪、兔、北京鸭、鹅、蜂和鱼苗。春天，农村兴修水利正进入高潮，劳力十分紧张，为了便利群众，供销社干部就送货下乡，把良种及时供应到农业社和群众手里。

大批畜禽送到农业社后，群众缺乏饲养某些动物的经验。兔子患病死亡，有些农民带着死兔，到供销社要求退换。供销社为了坚定群众发展“四十大”的信心，决定算大账，不算小账，除了积极帮助农业社防治兔病外，允许在一定时期内，以死换活，以弱换壮，大大鼓舞了群众养兔积极性。第一批长毛兔很快销

光了，供銷社买回的三万六千只兔子，已由农民飼养繁殖到十一万七千多只。

供銷社供应群众的牲畜，多是从外地購进来的。为了防止疫病死亡，把瘦弱的留下飼养，强壮的卖给农业社，并采取了公开成本民主评价的办法。这样作，取得了群众的信任，增强了群众的国家观念。如由天津購回的二十三头牛，每头成本一百三十五元，当众公开了成本，不加利润。结果群众提出，每头牛加上十元利润，以补偿供銷社以前死兔损失，并当场把牛全部买走。在家禽家畜飼养管理和防治疫病方面，全体职工提出要“三向一下手”，即向兽医学习，向群众学习，向书本学习，亲自下手实习。全社已有三分之一的干部学会了简单的治病技术。每次下乡，他们就背上保健箱，一面搞业务，一面把技术传授给农民。

苦干半年 成绩巨大

经过六个月来的艰苦工作，“四十大”发展规划已经大部实现。

十大养方面：八十一个农业社已经社社有羊群，出现了六个万鸡山，三个万兔沟，两个马群；即将出现万猪乡六个，双千猪社五十个，牧畜群十八个，万羊乡一个，千羊社十二个，双千羊社三个。

十大培植方面：全区已有红枣树五百二十二万棵，完成计划的87%；葡萄五万一千二百棵，完成计划的85.5%；花椒树三千一百七十五万棵，完成计划的63.5%；黄花一百二十五万棵，完成计划的96%；其他均完成计划的60%以上。

十大加工方面：已建起酿酒、制醋、制酱油、造纸、废品加工、葛条打绳、皮革厂、纺织厂、人造纤维、化肥、农药、农具制造等二十个小型工厂，并帮助农业社建立起加工作坊六十四处，生产