

商業和工農業生產的關係，是經濟建設中一個極其重要的問題。在當前我國社會主義建設時期，商業工作必須正確處理與農業、工業的關係，才能發揮其應有的作用。本書根據馬列主義、毛澤東思想，結合我國商業工作的實際，對商業與農業、工業的關係問題，作了系統的論述。全書共分五章，第一章論商業的性質和地位，第二章論商業與農業的關係，第三章論商業與工業的關係，第四章論商業與消費者的關係，第五章論商業工作的方針和任務。本書可供商業工作者參考，也可供有關部門的領導幹部參考。

商業和工農業生產的關係

庄次彭、陳震、苗欣榮編寫

1958年11月第1次印刷

1—13,019冊 28,000字

統一書號：4011·237

定價(6)：0.10元

商业和工农业生产的关系

一 为生产服务、为群众服务是 社会主义商业的特征

社会主义商业是社会主义社会商品交换的形式。在社会主义制度下，由于存在有商品生产，所以必须保留商业。社会主义商业，作为交换机构，需要不断改善经营和管理状况，以便准备条件，过渡到未来的共产主义的分配机构。

生产关系决定交换关系，社会主义商业的性质和社会主义生产关系的性质是一致的。社会主义商业体现着社会主义的生产关系：(1)商业作为城乡结合的形式，体现着社会主义生产关系范围内的两种所有制之间的关系；(2)商业作为在经济上联结各个企业的纽带，体现着社会主义各个企业之间的协作关系；(3)商业作为实现按劳分配的形式，体现着摆脱了剥削的劳动者同社会主义国家、个人同集体之间的关系。

社会主义商业以生产资料社会主义公有制为基础，它从根本上消灭了剥削和商业危机。积极主动地为生产的发展和人民的消费服务，成为社会主义商业的根本特征。

商业通过购销活动为生产和消费服务，这是由商业在再生产过程中的地位本身所决定的。再生产过程包含有四个因素，即生产、分配、交换、消费。一般说来，人们生产出各种各样的物质资料是为了满足自己的需要，因此，任何生产归根到底都是为消费服务的。所以说，物质资料的生产是消费的起点，是消费的必要

前提。如果說，生产是产品运动的起点，那末，消費就是它的終点，它的完成，因为人們不是为生产而生产，而是为消費而生产的，正是由于人們不断地把生产出来的物質資料消費了，才使生产能够不断地进行下去。在产品从生产到消費的整个运动过程中，分配和交換是联接生产和消費的中間环节。就是說，生产出的产品只有在人們之間进行分配以后，才能进入消費，而在商品經濟的条件下，产品的分配要通过交換才能最終地进入消費，达到产品运动的終点。这种情况就决定了商业作为生产和消費之間的媒介，作为組織商品交換的經濟部門，其最基本的使命和作用，就在于联結生产和消費，为生产和消費服务。它一方面把生产部門所生产出来的产品帶給消費者，滿足消費者的需要；另一方面，又把消費者的需求帶給生产，保証生产的重新开始和不断扩大。这就表明，商业要为生产和消費服务的使命和作用，是由商业存在本身所产生，由它处于再生产过程的一个必要阶段的地位所决定的。

为生产和消費服务，这是商业最一般的作用，当然，不同性質的商业在实现上述作用时是有根本区别的。比如在資本主义社会，生产資料是資本家私人的財產，資本家經營商业的直接目的就是賺錢，所以他們根本不关心商业如何为生产和人民生活服务，資本家所关心的是錢袋，只是为了賺取更多的利潤，才促使資本家去改善自己的經營。在資本主义社会中，还由于生产和流通都处在無政府状态，生产和消費之間存在有对抗性的矛盾，这便使作为生产和消費的中間环节的商业，虽然同生产和消費有着密切联系，但却不能有計劃的協調起来，并使資本主义經濟生活中的矛盾更加尖銳和复杂。

社会主义商业則与此完全不同。社会主义商业是建立在生产資料公有制基础上的，在这里是無产階級和其他劳动人民自

已掌握着政权和国家的經濟命脉，在这种条件下，他們既不会用生产資料去剝削別人，也决不会再去忍受別人的剝削，所以社会主义商业，这种在劳动人民当家作主的社会里組織起来的商业，是历史上从来没有过的商业，它是完全为了劳动者的利益而組織經營的。因而，正是这种社会主义商业第一次把自己經營的目的同商业应为生产和消費服务的根本作用結合起来，再加上这里的国民經济是有計劃地发展的，而且克服了經濟生活中的对抗性矛盾，这便使商业同生产和消費能够有計劃地配合起来，从而积极地为生产的发展和人民的消費服务。

在整个經濟生活中，生产永远是基本的、决定性的因素，生产的发展决定着商业的发展，所以商业活动必須从生产出发，全力支持生产，明确認識商业和生产的關係，在經營中加强生产观点。

我們承認生产的决定作用，决不能因此而把商业活动看作消极的被动的因素，它对生产也有反作用，它能积极地影响生产，促进或延緩生产的发展。恩格斯說过：“生产归根到底是决定性的东西。但是，产品貿易一旦离开真正生产而分立起来，它就会循着自己本身的运动方向运行，这一运动一般是由生产运动所支配，但是在个别部分和在这个总的隶属以內，它毕竟还是循着这个新因素的本性所固有的規律进行的。这个运动有其自己的各个阶段，并且它也对生产运动发生反作用。”（“致康·施米特”）恩格斯所提出的这一原理，对于社会主义商业來說也是适用的。

在我国，社会主义商业对于促进生产的发展起了很大的作用。在我国社会主义改造基本完成以前，社会主义商业主要是通过自己的业务活动为社会主义改造事业服务。国营商业利用加工、訂貨、統購、包銷等办法切断私商和資本主义工业的联系，限

制资本主义生产的破坏性，有力地促进了利用、限制和改造资本主义工商业的政策实现。农村供销合作社在购销方面把农民组织起来，切断私商和农民之间的联系，使农民和社会主义商业建立起联系，这不仅有效地推动了农村私商的改造，而且有助于培养农民的集体主义思想，促进生产合作化的发展。社会主义商业推动了非社会主义经济的社会主义改造，有助于摧毁私有制的生产关系，壮大社会主义的经济力量，这便最充分地促进了生产的发展和维护了群众的利益。在我国进入有计划经济建设时期以后，社会主义商业便进一步在很多方面直接为促进和扶植生产的发展服务。社会主义商业对生产的积极作用虽然表现在很多方面，但这些作用主要是通过商业部门本身所特有的运动规律——购销活动来进行的。

我国社会主义商业促进和扶植生产的作用表现在哪里呢？

我国社会主义商业对于支持和促进我国工业化的发展具有重大的意义。我们知道，为要使工业生产能够正常进行和不断发展，就必须对工业生产部门供应原料、收购成品。在我国，工业所需原料有一部分是通过企业内部调拨而不通过商业，但其中的相当大的部分仍要依靠商业来供应。很明显，即使有关部门生产了大量工业所必需的原料，但商业部门没有或没有及时地把它收购和集中起来供应工业，那末工业生产的正常进行和发展便成为不可能。特别在目前工业生产大跃进的新形势下，工业原料总的说是供应不足，这就更加重了商业对工业原料供应的任务，如果工业原料不能及时供应，势必会造成某些工业减少生产或停工待料直接影响到大跃进。这便要求商业部门深刻認識通过供应原料来支持生产的重大任务，积极地千方百计地为工业寻找原料，大力组织收购，及时供应生产部门，以保证工业生产順利发展。

由于再生产包括产品从生产到消费的整个过程，所以为要使工业生产正常进行和不断发展，除了供应原料以外，还必须保证工业产品获得广阔的销路，否则，成品推销不出去，工业生产部门收不回所必需的资金，再生产过程便会中断。商业部门为要把推销成品的工作做好，就应该经常关心消费者的需求爱好及其变化规律，以便为工业品开辟日益扩大的销路。在目前工农业生产大跃进的新形势下，成品推销方面的特点是：生产资料供应不足，生活资料供应有余。适应于这种情况，商业部门除了大力组织生产资料的货源，以满足有关单位的需要外，必须加强生活资料的推销工作，特别是大力推销地方工业的产品，来支持生产的发展。

国营对外贸易通过组织生产资料的进口，对我国工业化事业的发展也有重要作用。为了实现工业化和工业的技术革命，就需要大量现代化的机器设备，而我国原有的工业基础比较薄弱，有些重要的机器设备国内暂时还不能自己制造，须要从国外购买。为要购回这些机器装备，我们必须动员和集中大量物资，组织出口。在我国工业还比较薄弱的条件下，农副产品在出口物资中还占相当大的比重，因而商业部门对农副产品的收购是一项有重大意义的工作。商业部门要更广泛更大量地为出口找货源，把分散在农村而又可以出口的农副产品、废品都收集起来组织出口。

商业对于供应原料、组织出口以支援工业化方面具有一定的作用，但同时必须看到，商业的上述作用是有一定限度的，它不能超出现有生产力所达到的程度。因而，在这方面根本的问题还在于发展生产，只有生产发展了，产品更丰富了，才能从根本上解决原料供应问题，并保证对外贸易的巨大发展。

商业通过自己的供销活动，还为国家工业化积累着大量资

金。在这方面商业的作用是多方面的，如商业利潤、稅收以及降低流通費用，都可为国家积累資金，特别是随着生产发展、流通扩大、經營管理水平提高，就可以开辟財源、节省开支、降低流通費用，从而增加国家积累。比如在第一个五年計劃期間，仅商业利潤一項就为国家积累了70—80亿元。

商业不仅通过購銷业务促进工业生产的发展，而且可以从各方面影响、促进工业品的改进。随着工农业生产的发展，人民購買力的提高，消費者对日用工业品的需求不仅在数量上日益增加，在質量的要求上也在逐漸提高。商业作为生产和消費的媒介，同生产部門和广大消費者都有着密切和广泛的联系，它們就便于通过反映消費者的需求和爱好，来积极地影响工业生产，促使工业部門不断改善自己的产品。商业部門的任务，就在于和工业生产部門拧成一股勁，想尽一切办法，促进工业生产不断发展不断完善，使我国工业化事业沿着一条健康的、产品质量不断提高的道路发展。

商业不仅通过流通領域的业务活动对工业生产的发展发挥积极的作用，而且还可以直接建立一些工业企业来促进工业的发展。

但是，商业办工业应当限于和商业直接有关的企业，如农副业产品加工工业等。商业系統所建立的农副产品的加工工业，是商业上採購、供应、儲运中不可缺少的重要环节，有些商品，特别是鮮活商品，如不及时加工就会死掉腐爛變質廢棄，有些不經加工就不能銷售和出口，不能供工业生产利用，因此，沒有加工，就会影响商业部門不敢大胆收購，不能儲存以調剂生产淡旺季对市場的供应，并从而打击农副业生产。这表明，加工企业对于商业活动來說极其重要，依靠它才能解决季节性的生产和收購同常年供应的矛盾。显然，这类加工企业作为商业活动必不可少的环

节，是会長期存在下去的。

我們要建設社会主义，不仅要有工业的发展，要实现工业化，而且要有农业的发展，要实现农业的机械化电气化。商业在推动农业生产的发展上，也同样起着重大的作用。

我国农村已經实现了合作化——建立在公有制基础上的农业制度，解放了农业生产力，为农业生产力的发展創造了空前未有的有利条件。广大农民群众在农业发展四十条綱要和社会主义建設总路綫的鼓舞之下，掀起了农业生产大躍进的新高潮，各地农村都在鼓足干劲，力爭上游，为爭高产而提出了实现水利化、电气化、机械化的迫切要求。

在农业生产大躍进的新形势下，农民对商业部門提出的要求首先是供应生产資料。在目前，农村对生产資料的要求，不仅数量大，而且品种質量也有很大变化。例如湖北蕪春县生产資料的供应較去年(1957年)增加了7倍，占商业全部銷售量的52%，1957年只占13.25%，而化肥等于过去八年的2倍还多；又如黑龙江尚志县葦河鎮商业部門，1958年供应指标为175万元，比去年提高41%，其中生产資料为27万元，提高2倍，生活資料为148万元，提高15%。在1957年秋天农业生产大躍进以前，农村感到兴趣的生产資料是洋釘、鉄絲、棕繩、洋鋤、罗筐用来搞水利建設，而1958年感到兴趣的則是农业机械和农业原料加工設備方面的大农具，如运输車輛、提水工具、化学肥料、电动机、鍋駝机、打谷机、碾米机、飼料加工机、薯类加工机了。根据这种情况，商业部門必須千方百計地組織貨源，以滿足农村对生产資料的需要，支持农业水利化电气化机械化的要求。

商业部門在大力組織生产資料供应的同时，也不能放松对生活資料的供应。在农业生产大躍进的形势下，固然說农村購買力增長的部分更多地投在生产方面，但隨着农民收入的增加，对

生活資料的需求仍然有所增長，特別是隨着商業工作的改進，創造了便利農民購買的新形式，都必然會增加農村對生活資料的需求。上面所舉葦河鎮的材料已說明了這一點。河北省1958年上半年的情況也是很好的證明，這期間生產資料供應量比去年同期增長153%，而生活資料也增長了4%，特別是農村掀起了文化革命的高潮，對文具紙張、衛生醫藥和體育用品的需要量會隨着文化革命的發展而顯著增加，如北京市今年原計劃供應蒼蠅拍10萬打，但截止到上半年已供應了20萬打。

農村為實現水利化、電氣化、機械化，要購買大量生產資料，這就需要巨額資金，商業部門在幫助農業社籌集資金方面也起着重大作用。

商業幫助農業社籌集資金的主要辦法是幫助農業社找生產門路，大力收購農副產品、廢品，幫助開發礦產資源。如葦河鎮商業部門為了幫助農業社籌集資金，今年的採購計劃指標保證完成44萬元，力爭52萬元，口號是“沒有的叫它有，少的叫它多，生產慢的叫它快，受自然條件限制的用人工培育，野生野長的變為家種家養”。為保證實現上述採購指標，要求具體做到八養（養豬、羊、牛、馬、家禽、兔、蜂、蛤蟆），十種（種草莓、平貝、山葡萄、五味子、元蘑、木耳、葷子、筍條、果樹、葵瓜籽），六要（向山野要藥材；向野生動物要毛、皮、肉、活鹿、活貂、活水獺；向野籽、野果要油、酒；向野生植物要棉；向森林要小農工具材料；向河水要漁、蛤蟆、蛤蜊），一進軍（向廢品大進軍）。通過上述的生產門路實現採購計劃以後，就能為八個農業社的農業機械化和十二個農業社的農副產品加工機械化解決資金問題。又如河北省行唐縣口頭供銷社在1958年年初為了支援山區發展多種經濟，提出了“四十大”的發展規劃，四十大包括十大養、十大培植、十大加工、十大開采，以上四項到1958年底共可為農業社和農民增加收入754萬

元，平均每人收入243元，有力地支持了农业电气化、机械化事业。又如四川省三台县共有耕地140多万亩，每亩投资17元，共需2,400多万元，即可实现机械化，该县单是通过利用野生植物的利用（利用来制人造棉、造酒、做淀粉），一年收入就是1,000多万元，二年就能筹集机械化所需资金。上面所举各例，商业部门帮助农业社筹集资金的具体措施尽管有差别，但有一点是相同的，即它们都是通过找生产门路繁荣经济来筹集资金。在这里又一次证明生产在整个经济生活中的决定性作用，财政状况取决于生产发展水平，只有生产发展了，财源才能扩大，商业部门的购销业务才能得到发展。因此，商业部门在帮助农业社筹集资金的过程中，必须从生产着手，把帮助农业社开发农副业生产，作为增加财源筹集资金的最根本的途径。

为要帮助农业社筹集资金支持农业生产的发展，商业部门必须十分积极地组织收购和推销。这就要求千方百计地找资源、挖潜力、制定合理价格、建立便利群众的收购制度，依靠群众，把零星的产品和无用的废品都收集起来。在这里，制定合理价格、制定方便的出售条件是收购工作成败的关键。因为我国有很多小产品自给性和商品性界限并不明显，如果出售方便，价格合理，农民就会把自给品变成商品，否则商品也会变成自给品；对于废品也是如此，如果在价格、收购工作方面处理得当，就会把废品收购上来，变无用为有用，否则就废弃于地，真正成为废品。

商业为农业生产服务还有一个重要方面，即帮助农业社进行规划。帮助规划，商业部门有许多便利条件，商业的点多、腿长、和多方面有经济联系有协作关系、了解市场需求和产供销情况，所有这些，都便于用来和农业社协作，帮助它们因地制宜开展自己的农副业生产，作出长远发展规划。在制定和执行规划的

过程中,商业可以帮助农业社解决不少困难,有效地推动农业社的发展。上面所举葦河鎮、口头的情况都是一些典型事例。

商业部門帮助农业社规划不仅能够有力地推动农业生产特别是山区多种經济的发展,对于商业工作本身的发展和改善也具有深远的意义。随着农业生产的发展、产量的增长,为商业收購、推銷业务的扩展創造了物質基础,同时,商业部門还可以通过帮助农业社做规划,了解农业社在一定时期內出售什么、需求什么以及出售多少、需求多少,从而有计划地組織收購和供应,使农业生产和需要同国家的購銷計劃密切結合起来,加强商业工作的計劃性,密切商业部門和农业部門的关系,双方拧成一股勁,共同躍进。

在农业生产大躍进的新条件下,农村开始感到劳动力不足,如何节约农业劳动力并把妇女从家务劳动中解放出来投入生产,成为一个迫切需要解决的问题。农业社为解决这个矛盾办理了托兒所、食堂、粮食加工厂、縫紉部等服务性机构,这便又給商业部門提出了新的任务,商业部門不仅要适应于农村生活方式的改变,根据这种集体組織所提出的需求去組織供应,还必须大力支持这些新的机构的建立,对它們所需要的技术、物资,如縫紉机、打草鞋机、小鋼磨、粮食加工设备等,尽量帮助解决。这样,便能帮助农业社解决劳动力的不足,給农业生产进一步大躍进准备了必要条件。

总之,商业作为生产与消費的中間环节,为工农业生产服务是多方面的,我国社会主义商业就是这样一支积极的力量,它通过自己的購銷业务有力地推动着我国工农业生产的大躍进。

商业工作和工农业生产有着密切的联系,所以为要把商业工作作好,必須在商业实践活动中加强生产观点。有人認為,商业部門只有办工业才是体现生产观点。这是不正确的。象上面所分

析过的商业的主要职能既然是在流通领域，那末商业工作的生产观点主要地只能体现在购销业务方面，商业通过购销业务，同工农业生产搞好协作，促进工农业生产的发展，这便是最大的生产观点。因此，社会主义商业必须不断扩大和改善自己的购销业务，把大购大销作为自己的根本方针。因为只有大购大销，才能支持工农业生产继续大跃进；只有工农业生产继续大跃进，商业才能大购大销，并且更加大购大销。

可是，有些商业工作人员却不了解这一点，他们既怕生产的多，又怕生产的少，生产少了就叫脱销，束手无策，生产多了又怕积压，因而对大购大销的方针发生动摇，不积极主动地大购大销。大跃进的形势对某些商品首先是生产资料的需求大大增长，生产暂时跟不上，造成供应的困难，如果一味采取消极态度、惜售、不积极想法组织供应，就会挫折劳动者生产的积极性，限制工农业生产的大跃进。因而，党一贯地反对这种促退派的作法，而提了“发展生产，保证供应”的根本方针，这是一个积极促进的方针，在这一方针指导下，商业部门千方百计地支持生产，参与生产，协助生产部门挖潜力，找资金，促进生产迅速扩大；生产部门一时来不及生产而商业部门又有条件生产的，就应积极组织生产，使没有的商品叫它有，少的叫它多，这样，就能在发展生产的基础上使供应逐步缓和下来，解决产供销的矛盾，确立产供销之间新的平衡，继续推动工农业生产的大跃进。

商品多了，就怕积压，不敢大量收购，这也是怀疑大购大销方针的一种表现。其实，在我国，从总的情况说，是不会发生商品过剩的问题的，恩格斯在一百多年就曾指出过：在彻底消灭私有制后，“超出社会最低需要的生产过剩，不但不会引起灾难，而且将保证满足一切公民的需要，同时将创造出满足这种新需要的手段”。特别我国是一个又穷又白的大国，随着生产的发展，技术

革命、文化革命的實現和居民收入的增多，我國市場的容量會大大增加，所以一般說來，在我國是會發生什麼商品的積壓的。所以問題不在於某種商品在一定時期生產的較多，而在於商業部門面對這種情況應採取什麼態度和措施。從支持生產的觀點出發，即使商品一時過多，商業部門也不應持消極態度，而應積極地開辟用途，擴大銷路；或加工保管，或協助改制其他商品；如果個別產品經過積極推銷實在不能適合市場需要，則應該主動協同生產部門，重新安排生產。

在目前的商業工作人員中，除了既怕生產得多又怕生產得少的大購大銷的錯誤觀點以外，還有一種由於片面強調辦工業而忽視購銷工作的錯誤作法。他們錯誤地認為商業部門只有辦工業才是體現生產觀點，從而就忽視了購銷工作，結果生產發展了，市場也迫切需要，但由於收購工作沒有跟上，供應不足的緊張狀態依然沒有消除。最近一個時期豬肉的供應不能滿足市場的需要，收購工作沒有作好是一個重要原因。這個事實有力地從反面證明大購大銷方針的正確性，證明只有大購大銷才能支持生產，並更好地為群眾服務。

大購大銷，這是社會主義商業所特有的方針，它表明社會主義商業和資本主義商業之間的根本區別，表明社會主義商業具有的無比優越性。社會主義商業所以能夠積極支持生產，實行大購大銷的方針，這標誌着在社會主義制度下，商業和工農業生產之間的關係方面所發生的根本變化，在這裡，工業、農業和商業之間雖然也有分工，承擔着不同的任務，但由於它們都以公有制為基礎，公有制把它們聯合起來，團結起來，使它們承擔起為社會主義建設和人民利益服務的共同任務，因而在它們之間必然建立起真誠的互助協作關係。特別是在我國經過整風和總路綫的學習以後，思想獲得解放，各個部門批判和克服了本位主義、

單純业务观点和資本主义經營作风，树立了“我为人人，人人为我”的共产主义风格，这使商业和工农业生产的关系更加密切，它們之間的互助协作关系获得进一步的巩固和发展。只是在这种关系下，商业和工农业生产才具有建設社会主义的共同使命，才为商业提出了积极支持工农业生产的首要任务，因而，只是在这种关系下，商业部門才能大力貫徹大購大銷的方針，和工农业生产拧成一股勁，以促进工农业生产不断发展。在資本主义条件下，商业和工农业生产部門虽然也有联系，但由于資本家进行經營的目的是获得利潤，它們之間存在有严重的利害冲突，自然談不到真正的互助与协作。資本主义商业的購銷业务既然以利潤为轉移，当利潤多的时候它可以大力購銷，当經營不利的时候，它就会紧縮自己的业务，因而，以私有制为基础的資本主义商业是不可能实行大購大銷的方針，不可能积极支持工农业生产的。

大購大銷的方針能够有力地支持生产的发展，同时生产的发展，提供更丰富的产品，就可以更好地滿足消費者的需要，因此，商业为生产和为消費者服务是統一的。商业工作为了消費者的利益也必須积极支持生产的发展。

社会主义商业的根本特点不仅表現在它和工农业生产的关系上，而且也表現在它和广大消費者的关系上。社会主义商业既然是建立在公有制基础上的，劳动人民自己組織起来的商业，那末，它就必然要以城乡劳动者服务作为自己神聖的职責。下面就来談一談商业为群众服务的問題。

在我国社会主义制度下，个人消費品作为商品在市場上流通，要得到它們，就必須在市場上購買，这就决定了商业成为对个人消費品实行按劳动分配的必要形式，成为滿足劳动者日益增長的需要的需要的重要方法。当然，居民的生活水平的高低（在物价

稳定的条件下)要以其貨幣收入的多少为依据,可是,居民物質福利水平是高是低,还在于他实际买到多少商品以及是否能买到自己所喜爱的商品。可以設想,在現阶段,尽管居民手中有大量貨幣,但沒有商业或者商业組織得不好,他們实际上不能及时地从社会产品中取得自己应得的份額,便不能很好地滿足个人消費的需要,便不能最終地实现按劳分配原則。因而,商业工作对于人民的生活有着直接的影响。

商业工作要保証六亿人民的供应問題,是經濟工作,又是最广泛的群众工作,所以在商业实践中加强群众观点极为重要。在商业工作中加强群众观点,主要包括两个方面:一方面,商业活动要从六亿人民出发,作好对六亿人民的服务;另一方面,必須发动和依靠商业职工和广大群众把商业工作作好。上述两个方面是密切联系着的,商业部門为要作好对六亿人民的服务就必须发动和依靠群众来办商业,不断提高自己的服务質量;同时,商业工作人員只有时时从六亿人民出发,为六亿人民的利益着想,以此为动力,才能不断改善經營,放手地发动和依靠群众,使商业工作不断躍进。

作好对城乡劳动者的服务,这是商业部門一項經常的任务。社会主义商业以公有制为基础,它为了生产的发展和劳动人民的利益,而进行着有計劃的經營,所以,正是社会主义商业能够把生产和人民消費有意識有組織地配合起来,使自己在适合于生产发展和广大消費者需要的情况下有計劃地发展,进行最合理的經營,从而能够最好地为城乡劳动者服务。資本主义商业既然以利潤为經營的目的,它千方百計地对消費者进行掠夺,再加上資本主义所固有的生产和消費之間对抗性矛盾,必然要遭遇到商品銷售不出去的商业危机的襲击,造成大量浪費,所有这些都决定了資本主义商业和消費者之間有着不可克服的矛盾,資

本主义商业是根本不关心消費者的利益的。

商业部門为要作好对城乡消費者的服务，必須根据消費者的需要和爱好組織供应，及时滿足他們的需要，为了做到这一点，就必须經常研究消費者的需求及其变化的規律，以保証商品銷路、供应及时。商业部門为要更好地为群众服务，还必须不斷提高自己的工作質量，改善自己的經營，以便不断减少消費者的負担。这便要求商业部門在商业工作和商业建設中坚决貫徹多快好省的社会主义建設总路綫：商品的購銷要多，資金周轉要快，工作和服务質量要好，費用开支要省。这样，就能节省消費者的开支和時間，使他們感到方便。

在我国社会主义改造基本完成以后，在社会主义商业的领导下，曾經根据有利于工农业生产的发展和便利城乡消費者的原則，有計劃地調整了城乡商业网。商业网的調整，不仅便利了广大消費者，同时，也有效地促进了商业部門購銷业务的发展。

在全国大躍进的形势下，商业部門經過整风，服务質量有了飞躍的提高。1958年初北京市天桥百貨商場对自己的工作进行了比較系統的改革，接着在全国商业系統中掀起了一个以全面改革商业工作为中心的“学天桥、赶天桥”的运动。归結起来，天桥商場改革商业工作的主要内容有以下几个方面：(1)改进服务态度，經過整风，在售貨員中批判和克服了輕商和其他个人主义思想，明确了自己工作的意义，在此基础上自觉地訂立了服务公約，改进了服务态度，从而比較完滿地解决了商店和顧客之間的矛盾；(2)从业人員大大减少，工作作得更多更好，从原来的101人中减去了46人，即减少45%，同时，从过去的兩班工作制改为“一班頂到底”，工作質、量都有所提高；(3)既保証經營的花色品种齐全，又能加速資金周轉，节省开支，这是長期不能解決的問題，这次得到了解決。这个商場有6千多种商品过去只靠兩個股

長來掌握進貨，現在經過整風，發動了群眾，改由售貨小組直接進貨，勤進貨、快銷貨，結果在品種未減少、不會引起脫銷的情況下，壓縮了庫存，流動資金大大減少。

“學天橋、趕天橋”的運動在全國商業系統中迅速地開展起來，由於廣大職工鼓足了革命干劲，動腦子想辦法，對“天橋”的經驗有了進一步的豐富和發展。各地的商業組織為了便利消費者，採取了很多新的措施，廣大的商業工作人員對顧客的服務態度也有了極大的改善。商業工作人員服務態度的顯著改善，是社會主義生產關係下人們的利益一致的表現，是與人與人之間共產主義協作關係的反映，是商業工作人員政治上、思想上社會主義革命勝利的結果。在這裡也充分表現出社會主義商業的優越性。

實際上，在商業系統發起的“學天橋、趕天橋”運動大大地超出了商業工作的範圍，而成為改進工作和提高服務質量的廣泛口號，造成深遠的影響。

商業工作的大躍進是在充分發動群眾和依靠群眾的條件下形成的。在商業工作大躍進中所出現的“三參一改”——幹部參加勞動，職工參加管理，群眾參加監督；改革規章制度——是商業工作中的重大改革，這一改革就是在商業工作中充分貫徹群眾路線的結果。在商業部門實行“三參一改”不僅調整了企業內部領導和職工之間的關係，鼓勵職工的勞動積極性，而且還會改善商店和廣大消費者之間的關係，使商業工作得到群眾的支持和監督，並根據群眾的需要不斷改善自己的經營。

在黨的領導下，商業工作中的群眾路線獲得了不斷的發展，最近在有些地區出現了城市居民和農業社、人民公社舉办的商業形式。街道居民代銷店和農業社、人民公社的供銷部是共產主義分配組織的萌芽，這種形式不僅便利群眾，而且節省人力和開