

把 厂管商业办得更好

中国财政经济出版社



把厂管商业办得更好

商业部基层商业局 编

中国财政经济出版社

把厂管商业办得更好

商业部基层商业局 编

(限国内发行)

★

中国财政经济出版社出版

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

北京印刷二厂印刷

★

787×1092毫米 32开本 1.5印张 28,000字
1978年6月第1版 1978年6月北京第1次印刷

印数：1—13,000

统一书号：4166·080 定价：0.12元

内 容 简 介

为适应社会主义革命和社会主义建设事业发展的需要，在党的领导下，一些新兴工矿区创办了厂管商店、粮店和服务业(统称厂管商业)。这类厂管商业，在为厂矿生产建设服务、为职工生活服务方面起了积极作用。这本小册子选编的六篇文章，介绍了各地比较好的典型经验，供有关单位和同志参考。

目 录

前进中的厂管商业

.....大庆商业局（1）

把厂管商业办得更好

.....河北省邯郸市财贸办公室商管处（8）

依靠厂矿办好厂管商业

.....四川省渡口市商业局（18）

矿管商业好处多

.....山西省中条山矿区商业综合公司（24）

加强对厂管商业的领导

.....贵州省绥阳县商业局（33）

建立生产基地 做到蔬菜自给

.....湖北省向阳仪器厂（37）

前进中的厂管商业

大庆商业局

在毛主席的革命路线指引下，十七年来，大庆油田坚持以阶级斗争为纲，贯彻执行鞍钢宪法，已经建成了一个重要的石油工业基地。同时，遵照毛主席光辉的《五·七指示》和周总理提出的“工农结合，城乡结合，有利生产，方便生活”的方针。在近两千平方公里的油田上，分散建设了二百二十多个镇、村、居民点，初步形成了一个社会主义新型矿区。

大庆油田在前进，大庆商业也在不断发展。到一九七七年，全区商业系统已有十二个专业公司、二百三十八个商业网点、八千四百多名工作人员。在较大的三个工农镇，设有各种批发、零售和饮食、服务网点。在六十个工农中心村，都有经营百货、副食品的综合性商店，有的还设有饮食、服务网点。在一百六十四个居民点，都设有分销店，群众日常生活必需品一般都能就近买到。初步形成了集中与分散相结合的，有利生产，方便生活的商业、服务网，担负着全区数十万居民的商品供应任务。

办厂管商业是搞好工矿商业的新途径

大庆油田是政企合一的单位。这里的工、农、商、学、兵、政、党，都由大庆党委统一领导。这里的居民主要是大庆的职工和家属。在这样一个新兴矿区，商业采取怎样的形

式较好？我们经过了一段摸索过程。

一九六〇年春，石油会战刚开始，油田上只有三个小商店，远远满足不了石油工人的需要。广大商业职工在上级党委领导下，面对帝修反的反华逆流，顶着刘少奇刮起的“下马”黑风，努力学习毛主席著作，坚持独立自主，自力更生，艰苦奋斗，勤俭建国的方针，学习铁人王进喜同志“有条件要上，没有条件创造条件也要上”的革命精神，自己动手，因陋就简，搭帐篷，盖“干打垒”，又办起了几个商店。同时还挑担、背篓，送货到井队、工地，流动服务。尽管作了很大努力，但由于会战一下子在方圆百里的荒原上摆开，仍然满足不了工人的生活需要。有些指挥部不得不在假日开上汽车，送工人到几十里外的商店买东西。面对这种情况，各指挥部也曾自办过职工消费合作社，但由于资金、商品的限制，只能起个小卖部的作用。我们也采取过厂矿负责修建商业网点，商店仍由上级商业部门领导管理的办法，但由于上级商业部门离店较远，领导管理很不方便，工作中的一些问题不能及时解决，仍然不能适应矿区需要。

后来，我们遵照毛主席关于“象武钢这样的大型企业，……除工业外，农、商、学、兵都要有一点”的教导和光辉的《五·七指示》，总结了前一段的经验教训，从一九六九年初开始，除十二个专业公司、各类批发机构和三个较大的工农镇的零售网点仍由商业部门直接领导外，所有工农中心村和居民点的零售网点，全部下放给各指挥部管理，实行了厂管商业。目前全区厂管商业已经发展到八十六个网点，三千二百六十名工作人员，占到全区商业网点人员总数的百分之四十一左

右,全年销售额四千万元,占全区总销售额的百分之三十一。

实践证明,办厂管商业是搞好工矿商业的一条新的途径,它不仅有利于多快好省地发展商业网点,使商业工作基本上适应了油田建设的需要;而且有利于加强厂矿党委的统一领导,使商业工作能够更好地为油田建设服务。

职工家属是厂管商业人员的重要来源

我们厂管商业的人员,除了由厂矿企业和商业部门调配一部分职工作为骨干外,很大一部分来自职工家属。

大庆家属在社会主义革命和社会主义建设中是一支重要力量。会战一开始,大庆党委就组织广大家属批判那种“工人进厂,家属进城”的旧观念,把她们组织起来参加生产劳动,参加工业、农业和商业工作,走毛主席指引的五七道路。这些职工家属,十几年来,积极生产粮食,种菜喂猪,取得了可喜的成绩。目前基本上做到了全区夏秋菜自给,五万名家属连续十二年不吃国家商品粮。同时,还以家属为主,办起了几百个中小型轻工、化工和副食品加工厂;有许多人参加了商业、服务工作。不少厂管商店的指导员、主任、会计、出纳、采购员是由家属担任的。

家属参加商业工作,同参加其他行业劳动一样,由家属管理站统一管理,不列入国家编制,不属于国家职工,劳动报酬实行评工计分。商业部门按规定的日工资标准,逐月把每人应领工资付给家属管理站,管理站把各行各业的收入汇总统一核算,统一确定工分值,按劳分配。每人可以按月预支一部分生活费,年终决算。

参加商业工作的家属，要经过群众评议，由家属管理站推荐政治觉悟高、有文化、身体好、家务负担少的人担任。他们的政治待遇与商店职工一样。具备条件的同样可以吸收入党、入团，可以提拔担任商店的领导工作。

家属参加商业和其它各条战线劳动，是同旧的传统观念实行彻底决裂的一场革命。它把广大家属从家庭小天地中解放出来，学习马列主义、毛泽东思想，参加社会工作，变消费者为生生产者，成为社会主义建设中的一支生力军。

依靠工人监督管理是办好厂管商业的重要措施

厂管商业的人员来自企业的工人和家属，还要不要工人群众监督管理呢？开始，我们思想不够明确。后来，工人群众对商店工作提出了一些意见，使我们意识到，厂管商业的人员虽然来自企业的工人和家属，但是由于他们是从事商品供应工作，而这项工作又关系到每一个工人和家属的切身利益，需要经常听取群众意见，接受工人群众的监督。这是党的群众路线在厂矿商业中的体现。几年来，我们配合指挥部党委注意抓了这项工作。有些厂管商店在指挥部党委的领导下，成立了以老工人为主体的，由干部和商店职工、家属参加的工人监督管理委员会。“监管会”在指挥部党委的领导下，协助商店党支部抓路线，抓政治思想工作，监督商店坚持社会主义方向，执行党的方针政策，反映群众的意见和要求，帮助商店不断改进服务工作。商店定期向“监管会”汇报工作，听取批评和意见；有的还采取召开调查会、座谈会和送货走访等方法，经常征求工人、家属对商店的意见和要

求，认真加以解决。

在工人群众的监督下，厂管商店进一步端正了为工农业生产、为人民生活服务的方向，提高了服务水平。有的商店在“监管会”的帮助下，建立了“四不”和“六个一样”制度。“四不”是：好、少、新的商品不争买，凭证限量的商品不多买，不走后门，不泄露商业情报。“六个一样”是：接待顾客的态度买与不买一样，大小业务一样，营业开始与结束时一样，忙时闲时一样，大人小孩一样，买商品与调换商品一样。

厂管商店在搞好店内服务工作的同时，还适应石油矿区点多、面广、战线长、发展快等特点，发扬大庆工人的革命传统和大庆商业的“铁脚板”精神，坚持做到野外施工队伍打到哪里，商业就服务到那里。对居民点的商品供应工作开展了“三包、六知、六到家”活动，即：店包片，组包栋（委），人包户；知住址，知人口，知姓名，知收入，知军烈属，知特殊困难户；对到店里买商品有困难的送到家，节日供应的商品送到家，体积笨重的商品预约订货送到家，婴儿吃的饼干和糖送到家，病人需要的商品送到家，特殊需要的商品送到家。不断提高服务质量，受到职工家属的好评。

加强党的领导是办好厂管商业的关键

厂管商业不是职工消费合作社，也不是厂矿自筹资金的厂办商业，我们把它叫作商办厂管。它是社会主义全民所有制的国营商业，由工商双方共同筹建，双重领导，以厂矿领导为主。商业用房由厂矿统一修建，运输工具和大型设备由

厂矿负责提供，人员也主要由厂矿调配；商品和流动资金由商业部门供给，利润通过商业部门上缴。

各指挥部党委遵照毛主席“我们是革命战争的领导者、组织者，我们又是群众生活的领导者、组织者。组织革命战争，改良群众生活，这是我们的两大任务”的教导，批判了工厂管商店是“额外负担”的错误思想，把厂管商店作为自己企业的一个组成部分；商业部门也批判了“厂管、厂管，撒手不管”的错误思想，把厂管商店作为自己的基层单位。双方共同加强了领导。政治思想、理论学习、党团生活、人事管理、基建、运输、经营管理，都以指挥部党委领导为主。商业部门除配合指挥部党委做好商店人员的政治思想工作外，重点放在加强贯彻党的方针政策、分配货源、管理价格、财务核算方面的监督检查和必要的帮助指导。

为了办好厂管商店，几年来我们主要解决了三个问题：

一是厂管商业属于国营商业的一个组成部分，必须严格执行财经纪律和国家的统一计划、统一政策、统一价格、统一调拨、统一制度，服从统一的市场管理，在国家计划指导下，从事商业活动。不准挪用资金，不准乱调商品。

二是厂管商业要坚决贯彻“发展经济，保障供给”的财经工作总方针，为工农业生产服务，为人民生活服务，为巩固无产阶级专政服务。凡是油田工农业生产和职工生活需要的吃、穿、用的各种商品，以及必要的副食品加工业、修理业、服务行业等，都要努力兴办，积极经营。特别是要把蔬菜、副食品的供应工作组织好。

三是厂管商业的网点设置和经营范围，要本着有利生

产，方便生活，符合经济核算等原则，由工商双方共同研究，全面规划，合理布局。网点的增撤都要经过一定的批准手续。根据商店供应人口的多少，一般可在中心村设经营针棉织品、百货、布匹、鞋帽、五交化、副食等商品的综合商店；在居民点则设以经营蔬菜、副食品为主，兼营少量日用品的分销店。人员根据任务大小，由指挥部和商业部门协商确定名额，实行定员管理。

把厂管商业办得更好

河北省邯郸市财贸办公室商管处

我们邯郸市的厂管商业，是从一九六九年开始兴办的。几年来，在各级党委领导下，在商业部门和厂矿企业支持下，厂管商业不断发展。在支工、夺矿、保钢，建设社会主义新型工矿区方面，发挥了积极的作用。打倒“四人帮”，思想大解放。厂管商业广大职工意气风发，斗志昂扬，学大庆学大寨，工作又有了新的发展。

一、厂管商业是发展和办好新兴工矿区 商业的一种好形式

建国以来，邯郸市的工农业生产和城市建设发展很快。而真正的大发展，是从一九六九年邯邢基地的大规模建设开始的。在毛主席、党中央的亲切关怀下，基地建设上得很快。七、八年的时间，巍巍太行山上，矿井林立，滔滔滏阳河畔，厂房密布，千军万马战钢铁，百里矿山展宏图，邯郸这个战国时期的名城，又焕发了青春，成为一座崭新的现代化城市了。

城市生产建设的发展，对商业、服务业工作提出了新的要求。目前，全市非农业人口已有七十多万人，仅新建工矿区的人口就增加了十五、六万人。但商业基础薄弱，原来只是三十多万人口一个小城市的底子，几年中发展成七、八十

万人口的一个中等城市，商业、服务设施各方面都不适应。零售、服务人员仅占城市人口的百分之一点六五，商业、服务网点只有六百个左右，基本上都在市内，新建工矿区多数没有网点。而这些工矿区又大部分是在距市区较远的偏僻山区，交通不便，一下子集中起几千、几万名工人、家属，商业、服务业跟不上去，连买包烟、称斤盐都要跑几里路到附近农村供销社去，有的要跑几十里路到县城，有些日用品甚至要跑百十里路到邯郸市去买。每逢假日，许多工人都要为购买生活物资奔波，不能很好休息。平时，也经常有人请假进城买东西，影响抓革命、促生产。因此，把商业、服务业搞上去，把工人生活安排好，成了当时基地建设中的一个很大的问题。

怎样把商业服务业搞上去？开始人们总是习惯于城市那套工作方法，工管工、商管商，靠商业部门到工矿区去设点办店。而商业部门受人力、物力和基建投资的限制，有些工矿区等了一两年，网点还是上不去。针对这种情况，市委组织我们认真学习毛主席光辉的《五·七指示》、视察武钢的指示和有关教导，学习大庆的经验，提高了思想。大家认识到，在远离城镇的山沟里建设工矿区，必须一手抓生产、一手抓生活。建设工矿区商业、服务业，单靠商业部门是很难搞上去的，就是搞上去了，没有厂矿党委的统一领导，也是搞不好的。所以搞厂管商业，势在必行。在统一思想的基础上，一九六九年我们在邯郸钢铁总厂试办了第一个厂管商店。一九七一年十一月，《红旗》杂志发表了北京石油化工总厂筹办和管理商业、服务业的调查报告，进一步肯定了办厂管商

业的方向，我们在试办过程中也取得了一些经验。于是，厂管商业很快就在新兴工矿区铺开了。目前，绝大多数工矿区都有了一个成龙配套的商业服务网，职工、家属一般的生活必需品和必要的服务项目，基本上不出厂（矿）区就能解决。

几年的实践证明，依靠厂矿办厂管商业，是发展和办好新兴工矿区商业的一个好办法。它有很多好处。比如，基本建设由厂矿负责，那里需要设点，就在那里建店，统筹规划，统一建设；有的发动群众自己动手，因陋就简，不要花多少钱就把网点建起来了；商业人员由厂矿调配，根据需要，抽调一部分职工，选拔一部分家属，很快就配起来了；运力由厂矿提供，货车可以随要随派，还可以大量利用捎脚运输。这样办店，有利于厂矿党委的统一领导，使商店能够更好地坚持社会主义方向，为工矿建设服务，为工人生活服务，成为厂矿党委组织工人经济生活的有力助手。

二、厂管商业也是国营商业

厂管商业是全民所有制的商业和全民所有制的工业合办的商业，是国营商业的一种形式。但在实际工作中怎样把它办成名副其实的国营商业，也是有斗争的。我们主要碰到了两个问题，一个是如何坚持厂管商业的全民所有制性质，一个是如何使厂管商业真正担负起国营商业的任务。

基地建设之初，一些厂矿企业，为了安排职工生活，临时拿出一部分福利金，开上汽车到外地去拉生活物资。以后逐渐形成固定的组织。这就是有些厂管商店的前身。这样的商店，资金是厂矿的福利金，货源渠道是山南海北，自行

采购，搞到什么算什么，这不仅不能保障职工生活需要，而且助长了资本主义自发势力。针对这些问题，我们对厂管商业进行了整顿。明确厂管商业是全民所有制的国营商业。不同的是，由工商双方共同筹建，共同管理。房屋、设备、运力由厂矿提供，人员主要由厂矿调配；商品和流动资金由商业部门供给，利润通过商业部门上缴。由厂矿和商业部门双重领导，以厂矿领导为主。是厂矿企业的组成部分，也是商业部门的基层单位。决不能把厂管商业办成厂矿自筹资金的“福利事业”，也不能办成家属五·七大队的集体所有制企业。已经由厂矿和五·七大队投资的，资金坚决退还。厂管商业要和国营商业一样，严格执行国家的统一计划，统一政策，统一价格，统一调拨，统一制度，服从统一的市场管理。严格执行财经纪律，不准动用商品，不准挪用资金，不准摊派费用，不准违法套购，不准自行到农村或外地采购农副产品和未经许可的三类商品，按照正常的流通渠道从事商业活动。

这个问题解决了，又出现了究竟要办一个什么样商店的问题。商业部门有的同志怕厂管商业办大了办多了挤了市内供应，有时卡货源、卡资金，总想把商店限制在“小卖部”的水平上。厂矿部门也有人想借搞厂管商业多搞点紧缺商品，想把商店办成“特需部”。所以在一段时间内，厂管商业发展缓慢，工商矛盾也比较多。一九七四年商业部召开了部分省、区厂管商业经验交流会，我们学习了各地的先进经验，提高了思想，开阔了眼界，进一步明确了厂管商业是发展和办好工矿商业的一种好形式。它要和国营商业一样，要认真

执行党的商业工作方针政策，全面做好工矿区的供应服务工作。决不能把厂管商业办成“小卖部”或者“特需部”，而应当办成工矿区生产建设和工人生活的“后勤部”。

三、厂管商业要把工矿区需要的各种商业、 服务行业都逐步兴办起来

厂管商业需要经营那些业务，在建设“城乡结合，工农结合，有利生产，方便生活”的社会主义新型工矿区方面，应当发挥什么作用？我们也是逐步认识的。开始，许多厂矿商店只是经营少量的生活必需品，远远满足不了工人、家属生活的需要，许多行业都是空白点。计划市场有空白点，自由市场就去“填补”。结果形成厂矿商店卖工业品，自由市场卖农产品，主要是蔬菜、猪肉、鸡蛋、水果，有时候也有日用杂品。自由市场交易范围越来越大，商品越来越多，价格越来越高。不仅有农民自产自销，而且有二道贩子非法长途贩运商品，进行投机倒把。这些事实说明，市场是资产阶级和无产阶级争夺的一个重要阵地，社会主义不去占领，资本主义就必然去占领。对于工人的生活需要，我们商店不去组织，不仅影响工人生活，影响抓革命、促生产，而且给资本主义以可乘之机。通过学习毛主席关于阶级和阶级斗争的一系列教导，学习党的商业工作的方针政策，我们对这些问题认识得更清楚了。一些商店，首先是符山铁矿商店，提出了“凡是工人群众生活需要的，我们都要管起来”的口号。他们只有六十多人，仅占常住人口的百分之一，但他们坚持小型多样，先后搞起了百货、副食品、蔬菜、肉食、粮店、饭店、土