



安徽财贸战线上的红旗

中共安徽省委财贸部办公室編
安徽人民出版社

目 录

政治挂帅，思想先行，太和县商业工作全面跃进·····	(1)
副食品收購工作的一面紅旗·····	(8)
——霍丘县的副食品收購工作	
不断跃进的光輝旗帜——蕪湖市百貨商店·····	(15)
服务周到的巧姑娘·····	22
——蚌埠市第二百貨商店的巧姑娘小組	
人人称贊的蕪湖市同庆樓菜館·····	(28)
是收購員、宣传員、又是技术員·····	(33)
——記在菸叶收購工作中的田青龙同志	
商业战綫上的尖兵——許明霞·····	(39)
热爱养猪工作的邵炳多同志·····	(44)
凌素珍待客如亲人·····	(49)
割魚女工方华秀同志·····	(53)
吳如金万里买馬記·····	(57)
不褪色的紅旗——肖县赵庄粮站·····	(62)
群众热爱的粮店——合肥市西市区第四粮油店·····	(71)
模范粮食保管員——王子恒同志·····	(77)
大胆想，大胆干，不夺紅旗非好汉·····	(82)
——程柱邦同志大搞技术革新	

战斗中的英雄，建設中的模范……………(88)

——肥无为县粮油分站組长张本义同志

坚持政治挂帅，大搞群众运动的霍丘財政工作……………(92)

促进生产，培植财源的肖县稅收工作……………(98)

稅收工作的一面紅旗——蚌埠市稅务局……………(105)

促进生产的能手，組織收入的标兵……………(111)

——休宁县稅务局的倪光輝同志

围绕中心，服务生产，歙县金融工作滿堂紅……………(116)

农村金融战綫上的光荣战士——程学良同志……………(121)

政治挂帅 思想先行

太和县商业工作全面跃进

安徽省太和县商业部門，在党委领导下，出色地完成了1958年的各項任务，1959年又提前44天超額完成了上半年的購銷和工业生产任务，被評为省級紅旗单位；第三季度的农副产品購进任务，又提前11天超額完成。

1958年大跃进的实践，全县商业职工进一步認識到“生产是基础，生产决定着分配和消費”的道理，大大加强了生产观点。今年他們抽調了三百多名干部，深入到人民公社和生产队，了解貨源情况，协助社、队制訂副业生产规划，合理安排劳力，帮助解决生产中的技术改革、产品銷售、經營管理和資金等問題，从而大大促进了公社多种經濟的全面发展，扩大了商品生产，增加了社員收入，一至八月社員个人的副业收入平均为80.5元，比去年同期的47.2元增加了33.3元。公社商品生产的迅速发展，又为商业部門順利开展收購奠定了良好的物質基础。一至九月中旬，全县采購实績为11,140,130元，完成了一至三季度計劃任务的123.07%，其中农副产品收購完成計劃的118.23%，收購品种較去年同期增加了一百六十余种。

太和县商业部門，还根据市場需要，面向生产，大力挖掘地方貨源，协助解决原材料的供应，选送样品，及时反映和參

与研究消費者意見，来积极地支持地方工业生产的发展。一至八月分，包銷地方工业产品总值达2,731,736元，較去年同期增加五十一·一五倍，产品品种也由1958年的三百余种，增加到2,250种，大大增加了市場物資的供应。同时，商业部門还自办了10个加工厂，生产了許多市場迫切需要的小商品，其中有些产品如煤油灯罩等，不但滿足了本县市場需要，而且調出一部分支援了外地。

太和县商业部門，千方百計地組織农业生产資料的供应。除了积极組織外地貨源外，又通过典型示范，在全县范围内，掀起了协助公社大搞土化肥、土农药的生产运动，到1959年10月，共帮助人民公社建立土化肥厂840个，土农药厂98个，生产土化肥419,005担，土农药4,851担。为了解决小型农具及提水工具的供应問題，商业部門还帮助公社，組織了鉄、木工二千四百八十余人，制造和整修了小农具七十多万件，并从收購的废鉄中，挑拣出小农具二十七万多件，加工整修后，供应市場，支持了公社生产的需要。

太和县商业部門，認真貫徹了党的“勤俭办企业”的方針，使經營管理有了显著的改善。1959年以来，他們在全县范围内，开展了一个人人節約，事事節約的运动，仅职工自己动手装卸、搬运貨物一項，即为国家節約費用开支二万八千三百余元。一至八月分，創造、改制和推广了先进工具449項，全县倉庫基本上做到了“六无一快”，在运输方面，全县实现了商品直运化。由于經營管理的改善，一至八月分的管理費用水平，由去年同期占經營总額的14.55%，下降为8.44%，下降幅度为42%，節約开支893,282元；利潤实績为1,080,700元，較去年同期增长143.8%；职工的平均劳动效率較去年同期提高72%。

太和县商业工作获得全面大跃进的主要經驗是：

一、坚决依靠党委领导，围绕党的中心工作，进行业务活动。

该县商业部門每开展一項重大工作，都事先向党委請示，事后汇报，使党委及时了解商业工作的情况，和各个时期业务活动的中心内容，及时指示。同时，在每个时期，还紧紧地围绕党的中心工作，积极开展購銷活动，把商业工作与党委的中心工作，紧密地結合起来。这样，既支援了中心工作，又完成了本身业务，例如，春节前，党委提出讓群众过好公社化后的第一个春节，商业部門就开展了副食品的突击收購和調运。春耕春种和夏收夏种期間，商业部門就积极組織生产資料的供应，大力幫助人民公社发展土化肥、土农药生产，并組織一千六百余人开展送貨下乡和登門收購。麦收前，党委指示在抓生产的同时，要安排好社員生活，商业部門就大力开展了农副产品和废品的收購工作，增加社員收入，总之，商业部門在完成各个时期的中心工作中，發揮了重大作用，各項工作也都是在党委的密切领导下，在群众的大力支持中进行的。

二、从生产入手，扩大貨源。

工农业生产的跃进，必須有商业部門的大力支持；商业工作的跃进，也必須以工农业生产的发展为基础。商业部門参加生产的干部，既是商业的收購員，又是公社、生产大队的副业生产技术指导員，不离本行。他們在参加生产中，抓住了广泛宣传，摸底排队，算賬规划，安排劳力，传授技术，解决种苗、設備，簽訂产銷合同等七个方面，大力幫助了人民公社和生

产队开展“十种”（棉、菸、麻、蓖麻、向日葵、瓜、蔬菜、药材、甜菜、生姜）、“十一养”（猪、羊、鸡、鸭、鹅、奶牛、奶羊、兔、蜂、鱼、蚕）、“十二栽”（黄花菜、菓树、香椿、桑树、蘆葦、荆条、菱角、大蒜、藕、水浮蓮、甘蔗、蒲子）、“三編”（席、蒲包、草帽辦）、“一捞”（鱼虾）的多种經濟生产运动。在发展多种經濟的过程中，还在党委的领导下，抓住不同时期的关键問題，会同农业技术指导部門，掌握重点，加以突破，做出范例。同时又召开現場會議采取“以点带面”的方法，加以推广。为了推广先进技术和繁殖良种，商业部門不仅建立了示范性的生产基地，帮助公社搞生产基地，同时，还配合农业指导部門，帮助公社訓練了养蚕技术人員1,270人，編草帽辦人員2,054名，生猪催肥人員236名，成为促进发展生产中的一支重要突击力量。

为了支持和促进地方工业的发展，商业部門又把外地采購員調回一部分，轉为地方产品的包銷員，以加强与地方工业生产部門的联系，协助解决原料設備等問題。并根据市場情况及消費者需要，帮助組織安排和指导生产，經常召开工商协作會議，交換意見，簽訂包銷合同。这样，既促进了地方工业生产发展，又保証商业部門能及时地把地方貨源收購上来。

三、狠抓收購，掌握貨源，保証市場供应。

太和县商业工作所以能够一直打主动仗，基本經驗之一是狠抓收購。收購中，他們在貫徹“多收、快收，收好、收足”的方針下，全面开花、大小都抓。具体做法是：（1）广泛深入宣传收購农副土产废品的意义和購銷政策，使群众在自覺的基础上，出售农副土产废品。他們根据不同时期的业务中心，利用到队展覽，在村头、路口張貼大字报、宣传画、印发牌价表、演唱

宣传、會議講解、开座談会等多种多样的形式，使四十余万人受到了宣传教育。党的購銷政策的宣传基本上做到了家喻戶曉。(2)在县委的支持下，大力发动供銷部、供銷店、合作商店、小商小販及机关、学校、农村的食堂等社会力量，全面开展代購。一至八月分，代購額占采購总值的32.96%。同时，还結合送貨下乡，广泛开展了登門收購。一至八月分，送貨下乡，登門收購达365,466人次，送貨額为607,440元，占銷售总额的37.71%，收購各种土副产品及废品总额5,375,683元，占收購总额的77.73%，以每个劳动日銷售50元計算，共可节省农村劳动日229,202个。(3)密切部門联系，开展共产主义大协作。在党委統一领导下，財貿系統各部門擰成一股繩，財貿干部下去工作时，采取“不分你我他，出去一把抓，各記一笔賬，回来再分家”的方法，互相支援，推动部門工作共同跃进。一至八月分，銀行、粮食、財政部門，代商业部門收購的农副产品总值即达319,333元。(4)全面安排，分段突击。方法是：抓住中心工作的空隙，依靠党委发动全党、全民动手，根据貨源情况，层层布置任务，限期突击完成，商业部門分片督促，組織分片集中，边收边运，一气呵成。用这种方法效果很好。一至八月分，全县先后发动了三十二万五千人次，組織了17次大突击，每次突击收購任务倍增。如四月底，只完成上半年农副产品采購計劃的68.46%，五月分搞了四次大突击后，就提前44天超額完成了上半年的收購任务。

为使运输工作和收購相适应，商业部門，还特別重視安排短途运输。在运力較紧张的情况下，除了帮助公社組織短途运输力量外，商业部門还采取自搬、自运、自装卸等办法，組織調运，仅上半年，商业部門自搬自运的商品即达4,758吨。

四、大搞羣众运动，广泛深入地开展紅旗竞赛。

太和县商业部門在紅旗竞赛运动中的具体做法是：(1)抓思想，造声势，鼓干劲。首先是不斷反对右傾保守思想。如在开展技术革新中，部分人認為“革新到頂了”；大收大購中有人說：“貨源紧张，跃进不了”。針對这些思想，在党委领导下，采取教(加强正面教育)、学(組織学习)、看(組織看先进、看典型)、辯(开展辯論)等方法，及时地对职工进行教育，在提高觉悟統一思想的基础上，进一步造声势，鼓干劲。1959年一至九月，县商业局先后召开了三十四次電話會議，九次供銷处主任会，两次現場会，以及四次千人以上的职工誓师大会。通过这些會議，講形势，提要求，布置战斗任务，提出战斗口号，鼓舞职工干劲，掀起竞赛高潮。并利用工作簡报、賀信、賀电等形式，及时公布战果，鼓励先进，带动落后，传播先进經驗，进行鼓动，使广大职工更加意气风发，斗志昂揚，使运动轟轟烈烈向前发展。(2)长計劃，短安排，任务到人，段段突击。为了使全体职工方向明确，除按季按月层层分配任务外，每五日分配一次分段任务，組織一次突击。并将任务分配到人，实行划片包干，突击后，及时进行检查評比。(3)抓評比、立标兵树立旗帜。方法是：五天一小查，一月一小評，一季一大評。月、季評比时，首先組織大检查，通过检查，达到互相了解，便于評比，促进和推动工作。为了做出样子，推动全面，县商业局还掌握重点，培养先进典型，通过参观，現場会等方式，及时推广先进經驗，掀起学先进、赶先进、超先进的热潮；对于落后单位，則采取經驗送上門的方法，重点帮助，有了一些成績，及时予以表揚，促使其迅速改变落后面貌。(4)成立專門組織，加强对运动的

领导。县商业局在党委领导，成立紅旗运动委员会，下設办公室，专人办公；各乡商业分銷处，都成立紅旗运动领导小组；县局领导干部划片包干，各乡也实行层层包干，层层建立責任制，进行具体的帮助，加强领导，从而有力地保证了紅旗竞赛运动的深入开展。

副食品收購工作的一面紅旗

——霍丘縣的副食品收購工作

霍丘縣副食品收購工作做的很出色。1958年被評為全省商業系統的紅旗單位，1959年在去年大躍進的基礎上又取得了繼續躍進的成績。到9月底止，全縣收購生豬46,204頭，完成一至九月分生豬收購計劃的100.5%；收購家禽271,400只，比1958年同期實績增加42.8%；收購鮮魚125萬斤，比去年同期實績增加八點六一倍；鮮蛋收購2,805,000斤，收購量在全省領先，再一次的獲得了省商業廳的紅旗獎勵，並被評為全省財貿系統的紅旗單位。這個縣在副食品收購工作上所以能夠躍進再躍進，主要經驗有如下幾點：

一、堅決依靠黨委領導，不斷地和各種右傾保守思想進行鬥爭。

霍丘縣委對副食品收購工作非常重視，九個月來，縣委曾召開了九次公社黨委書記會議和十九次電話會議，專門布置收購任務；各級黨委負責同志親自掌握收購進度、檢查評比，把副食品收購工作列為主要工作之一。

霍丘县商业部門，紧紧地依靠党委的领导，加强政治思想工作，不断地向右傾保守思想进行斗争。在副食品收購工作中，曾經遇到一些右傾保守思想和畏难情緒，归結起来，大致有两种：一种是認為1958年生猪收多了，1959年肥猪、老母鷄和鷄蛋都很少；另一种是，強調困难怕鮮活商品死亡、怕亏本，不积极收購。1959年二月分全县只收購生猪2,543头，比去年同期下降55.1%。当时县商业局根据县委指示，对上述这些右傾保守思想、松劲畏难情緒采取了一破（破右傾保守思想）、二摸（摸社会商品生产产量，摸干群思想）結合检查的方法，在全县范围内开展了一次反对右傾保守思想的大辯論。在澄清思想、統一認識以后，副食品的收購立即掀起高潮。三月分，收購的生猪达6,051头，比二月分实績上升一点四倍；收購鮮蛋5,801担，比二月分实績上升二点八七倍，超額完成了一季度生猪鮮蛋任务。这些巨大的成績教育了干部，鼓起了干劲。与此同时，在群众中又广泛开展了勤儉持家、勤儉办社、增加生产、厉行節約的宣传教育工作，动员社員和生产队积极出售副食品，从而保证了收購量节节上升。

二、从促進生产入手，大力培植貨源。

全县到九月底止，飼养生猪达到381,436头，平均每戶2.117头，比年初結存数增加二点一六倍；家禽飼养量达到443万只，平均每戶24.6只，比年初結存数增加四点二七倍。为了促进生猪、家禽飼养的大发展，县商业局在党委领导下，紧密配合农业部門，千方百計地帮助公社发展家禽家畜生产。

1. 县商业局成立生猪生产收購办公室，分銷处成立小組，配合农业部門帮助公社、生产队规划生猪生产，研究措施。办公室和小組每月开一次碰头会，交談貨源情况，做到心中有数。

今年第二季度末，經過調查摸底，了解到全县 190,265 头厩存生猪中，除公母小猪外，尚有現成肥猪或三季度可以成肥猪 25,000 头，根据国家需要和可能出售的商品量，下达了第三季度的收購任务。这样，就克服了过去对生猪成肥情况心中无数的現象，从而保证了三季度收購計劃的超額完成。

2. 为了促进生猪生产的发展，普遍建立了义务配种站，替生产队和社員飼养的母猪进行义务配种。并配合农业部門在周集、河口、城关召开了三次現場會議，推广了“适龄全配”、“消灭空怀”、“三合粉喂猪縮短孕期”的先进經驗；并采取了二配（双配、重配）、三不配（近亲不配、瘦弱不配、病伤不配）方法，提高了生猪繁殖率。在收購中，他們还采取了以母鷄換公鷄或公鷄換母鷄的办法，把收上来公母种鷄 5,162 只、种蛋 82,000 个，售給生产队和群众。这些措施，有力地促进了家禽家畜的发展。1959 年全县种禽种畜有了很大增长；到 9 月底，由年初的 23,820 头母猪增至 36,738 头，上升 54.2%；公猪由原来 976 头增至 2,310 头，上升 136%；繁殖仔猪 218,400 头；发展家禽 321 万只。

3. 1959 年 3 月分，省委提出公养、私养并举的方針以后，县商业部門認真地加以貫徹执行，通过大宣传，典型示范，調剂仔猪、开展一戶一窩鷄运动等办法，使生产迅速发展。①在党委統一布署下，运用多种形式，在群众中开展了一个大規模的养猪养禽宣传，提出了“副業門路广，禽畜一齐养，細算收入賬，生活改善有保障”、“多养猪多积肥，利国利社利自己”的生动口号，群众养鷄养猪的积极性大大发揚。比如临淮崗公社双合大队第二专业組社員刘金标，一家就孵了五窩鷄，繁殖小鷄 107 只，每人平均达到 21 只。②典型示范，建立基地，大搞試驗田。县商业局在河口、城关等地培养了两个养猪試驗田，大搞青、代飼料利用，总结飼养經驗，先后組織三次觀摩，促进了

大搞青飼料和改进了养猪管理工作。同时，帮助社、队在交通方便、飼料充裕地区建立了438处飼养場，养猪107,020头。③千方百計帮助群众解决仔猪問題。在全县范围内附設禽畜調剂門市部32处，帮助社員調剂了克郎猪、小猪2,783头，并采取以小換大、等价交換的办法，供应社員架子猪、奶猪1,383头。(4)开展一戶一窩鷄运动，大力发动群众发展养鷄生产，办法有三种：一种是由生产队出鷄蛋，社員負責孵化，孵出的幼禽归队，由队付給抱窩期間的母鷄飼料和每只母鷄应生蛋的蛋价款。一种是由队出种蛋，社員孵出幼禽后，采取四六分成或对半分成。第三种是，由商业部門出种蛋，按上述分紅办法委托社員孵化。这样，一窩鷄的群众性生产运动就迅速开展起来了。今年以来，社員孵化的幼禽达二百六十多万只。

全县現有生猪209,643头当中，集体飼养的占52.1%，社員飼养的占47.9%。集体飼养量比年初增加79%，社員飼养量比年初增加71%。集体飼养家禽的比重由年初12.1%，增加到28.2%。

4. 帮助公社大力开展防疫卫生工作。在家禽家畜大发展后，霍丘县商业部門及时注意解决“少死少病多成活”这一重要关键。首先，配合农技部門組織兽医人員在全县范围内进行一次兔化疫苗的注射，并利用长会短訓，观摩、实习等方法，帮助公社、生产队培訓了580名防疫人員。在飼养管理上，普遍推行了“一无、二查、三看、五淨”的飼养管理方法（厩内无恶味，查尿、尿是否干燥发黄，早中晚观察飲食是否正常，仓淨、院淨、槽淨、飼料淨、飲水淨）和“三分、四定”的責任制度（分大小、分强弱、分公母，定員、定額、定繁殖率、定成活率）。由于采取了一系列的防疫措施和加强了飼养管理，因而大大减少了生猪死亡率。去年生猪死亡率为14.2%，今年下降为8.6%。

5. 依靠群众，解决飼料。解决飼料的方法有三：(1)在各級党委领导下，帮助公社、社員安排飼料地44,874亩；(2)发动社員利用田埂、地边、塘沿、堤坡等空閒地种飼料；(3)开展下地不空手，回来一把草的运动。从而，使全县飼料基本上适应了生猪发展需要。

6. 推行合同制度，促进多种經濟大发展。今年一季度，該县商业部門与17个公社，189个生产队签订了总值2,753万元的产銷合同，其中生猪81,000头，家禽95万只，鷄蛋389万斤，鮮魚339万斤。通过产銷合同，使收購任务生根落实。

三、依靠群众，大力开展收購

1. 大宣传、大动員，做到家喻戶曉。他們一方面在收購中运用自身力量进行深入宣传，一方面在全县聘請机关干部、街道居民、生产队长、妇联主任等1,278人为义务宣传員，实现了社社有宣传队，队队有宣传員。这样，使宣传工作基本上做到了一村不丢，一戶不漏。在党委的統一领导下，紧密围绕党的各項中心工作，利用黑板报、土广播、标語、大字报、商品展覽、街头宣传，以及样品，标本上櫥窗上貨担等多种多样的形式，大力宣传出售农副土特产品和废品的重大意义，說明既能支援国家的社会主义建設，又能增加公社和社員收入。

2. 队队有点，收、供結合。为了进一步方便群众，及时地把东西收上来，霍丘县商业部門改变了过去只收不供或只供不收的做法，除原有258个代銷点全面开展收購，53个收購点开展供应业务外，并增加118个代購点，委托2,485个人民公社食堂，230个供銷部，161所学校进行代購，做到队队有点，点点收購。这样，就大大便利了群众，扩大了購銷业务。周集公社花

園生產隊會計反映說：“過去是買賣東西兩頭忙，耽誤生產時間長；現在是隨賣隨買真方便，還是收供結合辦法強。”同時，他們還組織合作商店（組）、小商販964人，聘請基層幹部、小學教師、社員中的黨團員和積極分子1,278人為義務代購員，全面開展代購和幫助收購。1959年以來，代購的雞蛋達725,100斤，占收購總量的26.2%；代購生豬一萬多頭，占收購總量的30%以上。

3.送貨下鄉，舉辦夜市場。在收購中，除廣泛委託代購外，還圍繞春耕生產、夏收夏種、抗旱保苗等中心工作，組織發動70—80%的商業職工和九百多小商販一面深入田間幫助生產、一面開展購銷業務，把日用工業品、小農具送到田頭、送上門，同時又把副食品收購上來。

在天氣炎熱，抗旱緊張的情況下，全面開展了夜市場活動。商業部門通過公社黨委，確定專人負責，約時定點，作好準備，根據產銷合同把任務落實到隊到戶，組織出售，並加強部門協作，一面收購，一面供應。三季度以來，共組織426次夜市場活動，購銷總值達78.6萬元，占同期購銷總值的47.5%。其中收購生豬4,865頭、鮮蛋1,121担、家禽76,711只。

4.開展紅旗競賽，組織檢查評比，在副食品收購中，霍丘商業局採取逐季、逐月、逐旬地把任務分配到組到人，組織了單位與單位、個人與個人的紅旗競賽。他們採取了一周一檢查，一旬一小評，定期公布戰果，從而有力地推動了收購工作的不斷躍進。職工積極性空前高漲，革命干劲直衝雲霄。

在霍丘商業部門的職工中，流行着這樣一首歌謠：

任務分下來，竅門百樣開，

多收豬、快收蛋、土產廢品一齊干！

趕着豬、挑着蛋、走路又把帳來算，

還收多少豬？再收多少蛋？豬蛋送回去，

晚上又來干。

这正是对我商业部門职工热爱党的社会主义事业，全心全意为消費者服务的高尚品質和冲天干劲的眞实写照。