

商业如何支援 农业生产大跃进

中共中央財政貿易工作部办公厅編

人 民 出 版 社



前 言

編入这本小册子的几篇文章是从各地的报告中选出来的。这些文章着重介绍了基层商店在党的领导下，如何通过自己的商业活动去支援农业生产大跃进的經驗。这些經驗虽然可能不够完整、全面的地方，但是都有一定的参考价值，值得向从事基层商业工作的同志推荐。在选編时，我們对原文在文字上曾作了若干修改。

中共中央財政貿易工作部办公厅

一九五八年九月三日

目 录

前言

高举总路綫的紅旗,全力支持农业生产大跃进

..... 河南省安阳县崔家桥供銷社 (1)

促进农副业生产,为实现“三化”筹集資金

..... 中共黑龙江省委財貿部工作組 (15)

支持山区生产,发展多种經濟

..... 河北省行唐县口头供銷社主任 尤岐彬 (20)

开办工厂,充分利用山区資源 中共云南省委財貿部 (33)

泗港供銷社是如何为农业生产服务的

..... 中共江苏省江阴县委財貿部 (37)

千方百計支援实现千斤县 中共山东省寿张县委財貿部 (45)

攻破技术关,打开万宝山 中共湖北省委財貿部 (49)

高举总路綫的紅旗,全力支持 农业生产大跃进

河南省安阳县崔家桥供銷社

安阳县崔家桥供銷社业务区共有两个乡,41个农业社,这里地势低洼,十年九淹。解放以来,群众生活虽有改善,但由于常年多灾,还没有从根本上摆脱貧困的威胁。1957年10月間,中央公布全国农业发展纲要修正草案后,大大鼓舞了农民的生产热情。在党委的领导下,两个乡农民鼓起了革命干劲,提出了豪迈的改造大自然的规划:1958年新开中、小型水渠93条,排涝渠21条,修建小型水庫15个,打砖井、土井310眼;每亩土地上万斤粗肥;粮食亩产达到565斤,比1957年增产235斤;棉花亩产皮棉71.6斤,比1957年增产31斤。这个规划迅速变成了广大群众的行动,半个月后,农村中掀起了以兴修农田水利和积肥运动为中心的生产建設高潮。

一、开展大購大銷,积极支援生产

保守思想 一再碰壁

农村中的生产建設高潮,必然为商业工作带来高潮;农业生产建設的跃进,也必然促进商业工作的跃进。但是,崔家桥供銷社由于領導上存在着右傾保守思想,对农村生产大跃进的新形势認識不足。1957年11月初,在全县四級干部会上,社区的41个农业社經過初步规划,要求供銷社供应化肥36万斤,尿罐

4,610个，茅缸3,000个，以及其它生产资料。但是，当时参加会议的领导干部认为供销社建社8年多，总共只不过卖了百十个尿罐，农业社提出那么多的要求是“吹大气”，因而一方面勉强与农业社签订了供货合同，另一方面却只和县社签订了两千个尿罐进货合同，而且实际进货只有300个。去年12月上旬，乡党委召开农业社长会议，发动农民立即掀起水利建设和积肥运动高潮。会后农业社立即要求供应尿罐2,000个，供销社进的300个尿罐马上被5个农业社买光了，进的700个茅缸，货未到社，就被4个农业社从车站上抢着买走了。农业社干部不满意地说：“供销社光会放空炮。”

四次普查 思想跃进

这两次教训有力的教育了领导干部，开始打破了部分职工的右倾保守思想。为了了解农业社和社员的需要，扭转被动局面，供销社从1957年12月下旬至1958年元月上旬，组织干部对社区的41个农业社连续进行了4次普查，基本上摸清了农业社的需要。根据普查，从去冬到今年夏收前，共需要水利建设物资和生产资料42种，总值达36万5千多元。通过调查，摸清需要，更加明确了领导思想，因而在普查的过程中，本着能办的坚决办到的精神，积极和农业社签订了37份麦收前6个月的供应合同，总值26万6千多元，占普查农业社需要总额的73.1%。

但是，农业社提出的这种史无前例的庞大需要，虽然使领导干部看到了农村生产建设高潮的巨大规模，又一次批判了右倾保守思想，但在干部中仍然存在着各种不同的看法。有些人仍然不相信农业社的需要是事实。仓库保管员张风存说：“尿罐要6千多，我看卖4千多个也不少，干部还有先进、落后，农业社那

能一般齐！”为了使全体干部正确認識到农村的新形势，党支部和理事会在反复普查的基础上，繼續組織全体干部进行了3次学习，开展大鳴、大放、大辯論。通过鳴放辯論，使思想先进的干部由原先占干部总数的20%扩大到96%，思想落后的干部由占52%降低为4%。大家一致認識到今年农业生产建設有四大特点：（1）普遍；（2）規模大；（3）运动猛；（4）劲头足。从而給供銷社在物資供应方面带来了“要的多，要的好，要的紧，要的新，要的全”的五大变化。这一新的变化，已經打破了以往的購銷規律，不再是“易購难銷”而是“易銷难購”了。

两条战綫 服务生产

在統一思想認識的基础上，今年1月初党支部和理事会又組織全体干部开展“三对比”（新旧社会对比，与解放前对比，与农业社和社員对比）的教育，进一步激发了干部的积极性。在理事会“提前40天完成第一季度生产資料供应計劃”的战斗口号的鼓舞下，全体干部鼓起了革命干劲。全社分为采購和服务生产高潮两条战綫，建立了服务生产高潮物資供应办公室，抽出36名干部分別組成聯絡、采購、送貨3个突击組。組与組，人与人訂出了計劃和保証条件，开展竞赛。采購組提出“八仙过海，各显其能，不获全胜，决不收兵。”“为了四、五、八，累死也不怕。”聯絡組提出“腿跑断，牙磨烂，管叫送貨組紧紧干。”送貨組也提出“不分昼夜干，送貨要当先，腿肿脚磨烂，为的越江南，舍身我死了，不讓群众过荒年。”“肩膀磨破，工前送貨，昼夜不分，为的今春。”“只要聯絡好，披星戴月要送到。”就这样，在全社干部中掀起了工作大跃进，为农业生产服务的高潮。

四路出发 大找貨源

由5名业务熟悉、工作能力較强的干部組成的采購組，四路出发，动脑筋，創造出4种办法积极寻找貨源：（1）深入产地，摸清产量，对照当地需要，計算余缺，进行采購。例如采購員何胜維分配到采購抬筐600个，荆笆160付的采購任务后，即到河北省卫县閻卜集去采購，第一次沒进了貨，第二次即采取先深入到3个手工业生产組摸清了产量和当地群众需要，然后跟当地供銷社及县土产部說明产銷情况，取得了支持，購回了抬筐400个，荆笆100付。随后又到临漳县購进抬筐200个，荆笆60付，完成了任务。（2）深入产地供銷社，帮助开展业务，摸清情况，找到貨源。例如采購員郭文清到內黃县高堤采購荆貨，摸清手工业产銷有余后，就帮助当地供銷社門市經營和下乡送了两次貨，該社主任感动地說：“沒多有少，决不能叫你空手回去。”随即协助他購到粪筐260个，荆笆100付和荆条1,500斤。（3）深入生产单位，取得联系。例如采購員李永瑞为了及时購回茅缸，供应农业社积肥需要，就直接到鹤壁市崔村沟缸窑組織进貨。但窑內生产出来的三等缸只有300个，不能滿足需要，于是他想了个办法，与缸窑簽訂了定購、定量不定时的合同，并商定用电话联系，直接发貨的办法，現已購进了1,100多个。（4）和当地手工业社訂立合同，加工訂貨。他們和当地6个手工业社簽訂了加工合同，总值19,200元，到今年1月底就實現了2万多元，占原訂合同总值的105.9%。由于采購組的集体努力，仅从今年1月1日至2月10日就从国营公司購进了各种物资11万多元，从供銷社系統購进6万多元，从地方手工业購进2万多元。并且采取直綫运输的办法，先后182次向农业社直綫运去化肥、茅缸、尿

、水車等总值65,000多元的物資，不但为农业社組織生产大跃
准备了雄厚的物資基础，而且还省工1,198个，节约运费1,487

千方百計 聯絡买主

由12个干部組成的聯絡組，为了保証送貨組有計劃、有目
地下乡送貨，他們也采取了3种办法，和农业社进行聯絡：
1)“三深入”，即深入到农业社、生产队、生产組，与农业社的水
、积肥、付业、农业組长取得联系，制定具体要貨計劃，然后交
农业社管理委员会审批購置。(2)建立无人聯絡站，就是在每
农业社、生产联队挂上要貨登記本，每天檢查一次，按照要求
行送貨。(3)利用电话与农业社經常进行联系，随要随送。这
种办法效果很好，仅1月上旬，采取这些办法就与农业社聯絡
87次，了解到农业社需要的生产資料、生活資料总值43,900
元，随即通知送貨組进行送貨，使农业社感到方便及时，深为
滿意。

下乡送貨 昼夜不停

由集鎮上19名營業員組成的送貨組，采取了白天堅持門市
營，夜間送貨，集日集中門市，背集下乡展覽、送貨的方式。仅
1月1日到2月10日的40天当中，他們就下乡展覽46次，
貨11,400多元；夜間送貨96次，銷貨16,400多元。他們編了
一首快板：“千軍万馬改自然，运送武器最当先，不怕要求品种
，千方百計要支援。白天門市搞經營，夜間送貨工地前，一股
的供应好，要把河水翻上山。”有一次聯絡組通知說：“楊辛庄
业社因为改造廁所，需要20个茅缸，以便第二天組織全乡參

觀推广。”为了保証全乡按时參觀，供銷社主任亲自帶領干部星夜从安阳市运回大缸 20 个，冒着严寒，往返 70 里，直接送到了农业社。虽然天阴、路黑、寒风刺骨，但送貨組为生产高潮服务的劲头很足，当深夜 3 点鐘把缸送到后，农业社的社干部、社員感动的說：“这些干部真是人民的好长工。”由于送貨組忘我的艰苦劳动，不但获得了群众的好评，甚至隆化村的兒童也編了一首称赞供銷社的歌：“天上月亮明光光，供銷社业务下了乡，为啥夜間来送貨，为的咱們生产建設忙。”

由于采購、聯絡、送貨三路大軍的艰苦努力，开展了大找、大購、大銷，使大批的水利器材和积肥工具源源不断的运到农村，有力地支援了农田水利建設和积肥运动的开展。崔家桥乡的水利工程在 2 月間就已經完工，除万亩沙滩外，全乡 91% 的耕地提前实现了水利化，并积肥 24 万大車。王宁乡 11,000 亩旱田变水田的规划也实现了 10,400 亩。自古以来沒有一眼井的韓陵山，仅用了一个半月的時間，人們就以豪迈的劳动，打成了 32 眼机井，創造了历史上空前未有的奇迹。同时，在支援生产建設的过程中，供銷社以 47 天的時間完成生产資料供应 120,900 多元，占第一季度计划的 72.8%，一馬当先，提前 43 天超額完成了第一季度生产資料供应计划。

二、以生产資料为主，組織商业工作全面大跃进

十项措施 全面跃进

生产資料供应工作跃进了，可是生活資料供应，土副产品采購等各項工作却远远落在后边，有些干部有“生产資料是高潮，咱是低潮，这是規律”的看法。这种不相适应的情况，反映出供銷社在領導思想上和工作指导上都缺乏明确的全面跃进的觀

点。因此，随着运动的发展，解决这种不相适应的状况，迅速組織起全面跃进，已經是摆在供销社面前的一项严重任务。不解决这个问题，就不能完全适应农业生产大跃进的需要。为了解决这个问题，供销社党支部和理事会在1月底全面检查了计划完成情况，进一步認識到在农业生产大跃进的形势下，各项工作都能跃进。在此基础上，提出“农业大跃进，給生产資料供应工作带来大跃进，别的部門能不能跃进，如何跃进”的題目，組織干部又一次的展开了辯論。經過辯論，原来認為本部門不能跃进的，也認為能够跃进了，統一了思想認識。在提高思想認識的基础上，党支部和理事会向全体干部提出了9个干劲（昼夜不停的干，风餐露宿的干，冷热不怕的干，打破常规的干，創造性的干，踏踏实实的干，持久不懈的干，綜合性的干，拚命的干），以及“又多，又快，又好，又省，又周到，又适用”，“人人跃进，全面跃进”的战斗口号。同时采取了10項措施：（1）抓计划，做到队队有计划，店店有计划，人人有计划，句句有计划，天天有任务，日日有检查，五日一督促，十日一总结，一日一评比；（2）培养先进，組織到先进单位开会交流經驗，实地参观学习；（3）每10天出一次“比比谁的计划完成好”的图表，印发一次工作简报，及时交流战报，传番經驗；（4）利用通报、快报表扬先进，批評后进；（5）竞赛，向先进工作者贈送光荣画；（6）奖給先进单位流动紅旗；（7）用光荣榜表扬先进；（8）編印漫画通訊，表扬先进人物、先进事迹；（9）推广經驗計分，作为年終评比材料；（10）組織干部学习有关政治文件。开展“超过任务，越过时间，跃过魯山”“比先进，学先进，赶先进”的全面竞赛。

由于干部思想的跃进和领导方法的跃进，从而使各个工作岗位上的干部都找到了跃进的門径，迅速形成了各项工作全面

跃进的新局面。

扩大采购 利用废品

土副产品采购门市部的干部原先认为“废铜废铁，社员早就卖完了，叫咱采购个啥？”在辩论中，共产党员郭顺卿等人批判他们说：“高村农业社牲口草有 10 万多斤要推销没人管，有些灾社缺草又无处买，你们光看见废铜、废铁，别的就看不见。”经过大家辩论，帮助他们擦去了思想上的灰尘，发挥了干劲。他们首先组织干部分成 5 个调查组，深入农业社进行调查，摸清了每户群众平均存破布、废铜锡等约值 17 元。他们从这里进一步认识到废品不是没啥搞头，而是大有搞头。随即根据群众怕卖废品露富，怕不值钱，嫌丢人，嫌不方便等思想顾虑，提出了十二收：“打破常规的收，下乡流动收，定点定时收，挨门挨户收，活的不死就收，鲜的不烂也收，大小多少都收，翻山越岭的收，发动群众大收，利用小商贩收，委托供销社代收，一切能用的东西全收。”并且采取了四项措施，（1）对群众进行工业化的教育；（2）宣传以铜铁换机器的重要意义；（3）算个人收入帐，广泛宣传；（4）算由少可以积多帐。通过教育，解除了顾虑，形成了出售废品的高潮，每日平均收购额由过去的 269 元上升到 1,550 元，激增 4 倍多。他们在曹马村就收购了 2,800 多元。该村徐凤英一人卖出废铁 215 斤，将卖得的钱全部投入社内。高村农业社采取收购结合供应的方法，一天收废铁、废铜等 17 种，总值 1,154 元，当时就买回喷雾器、双铧犁、水车、赛力散等 10 种生产资料，总值 1,187 元，解决了生产投资困难，使党委、农业社、群众、供销社四满意。

农村中改革农具的高潮掀起来后，农业社迫切要求供销社

时供应各种农具另件，但供销社准备的另件数量少，品种不多，国家工业部门一时难以全部解决。土副产品采购门市部的同志就想了一个窍门，从收购的废品堆中找出了轮盘 23 个，练子 1 个，飞轮 17 个，铁棍 1,400 斤，罗丝 5,000 多个，还有其它另件共 14,700 多件，总值仅 280 多元。这样，解决了农业社改良农具的需要，改革了脚踏、水打式水车 201 部，手摇式水车 126 部，脚踏式水车 7 部，双铧犁 87 部，手摇磨 9 盘，脚踏磨 3 盘，并且节省了 700 多元的投资。后来农业社从安阳市购买一套轮盘，化了 47 元，从废品中选一套只用 3 角 5 分钱就够了，使废品不废，既支援了生产，又节约了国家财富。

生活资料 快马赶上

生活资料门市部的干部原先也认为不能跃进，他们说：“布匹按规定数量供应，总不能越过规定跃进。”全面竞赛掀起后，他们进行了分工：一部分人坚持门市经营，一部分人深入农业社了解要求，终于找到了跃进的门径。营业员王希停到曲庄农业社，发现该社规定社员积尿肥 4 担，顶一个劳动日。社员因眼前得不到收入，积极性不高，王希停就帮助农业社研究，改为 1 担尿换 4 两食盐，社与社员都合适。农业社当天就买了 500 斤盐。接着爱丁、东升等 7 个农业社也学习曲庄社的办法，由供销社从安阳市直接拨给食盐 12,000 多斤，既推动了积肥运动，农业社社员又很满意。

集镇上搞生活资料的跃进开始了，直接促进了农村分销店跃进。辛庄分销店由于商品陈列不好，群众不愿意到分销店买货，因而计划常常完不成。1 月 21 日，辛庄分销店干部在杨主任带领下，到曹马分销店参观学习商品陈列，回去后，就利用

两个晚上整修門市部，改进商品陈列。群众一見門市部变了样，高兴的說：“黑窑洞变成了百貨公司。”来买貨的也多起来了，甚至連別社区的群众也到这里买貨了。馬村分銷店营业員何富新、石魁元，1月15日去曹馬分銷店参加先进地区战地會議时，楊主任分配了15,000元的銷貨任务，两个人都沒有信心完成。1月上旬計劃2,000元，只完成1,100多元。第二次石魁元到曹馬开会，一見計劃完成图表上本店指标比別的分銷店低得多，刺激很大。回来后，两个人就分了工，一个管門市，一个管下乡，互相挑战应战，結果一句計劃2,000元，完成2,026元。随后又繼續努力，使銷貨額逐旬上升，总計45天完成15,200多元，提前5天超额完成了計劃。事实粉碎了生活資料不能跃进的右傾論点。

三、开展技术革新运动，插手生产

解放思想 改革技术

全面竞赛热潮，也冲破了职工对技术改革的神秘观点，解放了思想，掀起了技术改革的高潮。原先，职工群众不敢改革技术，較普遍的存在着六怕思想：(1)多数有經驗的老工人，認為自己是老把手，一輩子沒出啥錯，怕試驗不成功丢人；(2)怕工具改进了增加工作量；(3)怕試驗不成功追查責任；(4)怕化錢；(5)怕試驗弄坏工具，耽誤生产，减少收入；(6)怕試驗成功了，帮助别人，自己吃亏。全面竞赛热潮掀起后，党支部和理事会在思想教育和經济支持等方面采取了一系列的措施，解放了职工思想，大家什么也不怕了，搞試驗創造的积极性大大高涨，新的創造不断出現。只两个多月的時間，就創造与改装成功跃进人力軋花車、剝絨車、跃进打花柜、手搖磨、萝卜英做醋等13种先进工具和新

产品，大大提高了生产效率，节约了开支。副食品加工组老工人苗发奎用萝卜英试着做醋，结果成功，每斤萝卜英出醋 21 斤，质量一般良好，每斤成本由 6 分钱降低到 3 分，并且给国家节约粮食 380 斤。棉花采购站发动工人改进人力剥绒车，努力提高剥绒量，每百斤棉籽剥绒由 1 斤半提高到 7 斤 12 两，今春加工棉籽 53 万斤，就增产短绒 3 万多斤。轧花工人樊进学和管理员赵凤台两个人连续苦战 20 多天，对人力轧花车进行了四次改进，七大改装，创造了跃进轧花车，使每辆车日产量由过去的 240 斤（籽棉）提高到 853 斤，提高效率 2.55 倍。继轧花车改装后，又对打花柜进行了三次改进，也由原来日产 4 千斤上升到 2 万斤，提高效率 4 倍，因而有效的解决了今年加工任务大与劳力、工具不足的矛盾。今年供销社加工籽棉任务为 974 万斤，比去年增加 2.3 倍，轧花车和打花柜都不够用，经过改装后，轧花车一辆顶三辆，打花柜一部顶三部用，不但不用增加，就现有的全部改装后，还可以提前完成加工任务。这样既解决了轧花车不足的困难，又可节约 500 来个劳动力，投入农业生产，减少了农村劳力不足的困难。

建立四厂 大挖肥源

经营生产资料的职工，在一马当先，首先跃进以后，也觉得生产资料农业社买得不少了，不好再跃进了，干劲有些松懈下来。全面跃进的局面形成后，土副产品采购、生活资料、生产加工等部门都跃进上来了，他们感到快要落后了，因此就开会研究。经过检查计划，清理仓库，对照农业社需要，发现农业社在实现了水利化后，迫切地要求解决肥料问题。供销社虽然已经供应了大批尿罐、茅缸等积肥工具，和一部分化学肥料，但仍不能解

决問題。因此，当乡党委提出消灭三类麦的号召后，他們立即响应党的号召，提出“千方百计大支援，帮助农业社过好肥料关，制肥工具自动化，生产肥料加几番，保证全县年产粮食8亿5千万”的战斗口号，抽出8名干部，采取4项办法，帮助农业社普遍建立四厂：养猪厂、颗粒肥料厂、混合肥料厂和人造肥厂，大量开辟肥源：（1）組織5个干部到外地採購小猪280头，供应农业社建立猪厂，进行繁殖。（2）供应原料，共供应大粪10万斤，磷肥179,000斤，化肥18,000斤，骨肥135,000斤。加工颗粒肥料和混合肥料。（3）供应工具，組織干部到河北省邯郸市和安阳市購回鉄絲罗53个，鉄棍315斤，軸承30套，供应农业社解决建立颗粒肥料厂的工具困难。（4）传授技术，帮助农业社将66部制造颗粒肥料机由手搖脚踏改为牲口拉，提高生产效率4.2倍。由于采用了这些办法，在一个多月中就帮助全社区的41个农业社建立颗粒肥料厂72个，人造尿厂367个，混合肥料厂421个，养猪厂37个。生猪由原有922头发展到2,754头，共制造颗粒肥料715万斤，混合肥料1,452万斤，以及猪肥等共2,300万斤。使每亩小麦上粗肥达15,000斤，颗粒肥料40—50斤，施水3次。使全社区的一类小麦迅速由原来的20,689亩扩大到42,500亩，二类小麦由原来的31,037亩縮小为24,815亩，三类小麦由原来17,240亩，縮小为2,100亩，为保证小麦丰收創造了有利条件。

同时，在春播期間，他們还积极供应农业社优良棉种——岱字棉种46万斤，拌种药剂1,300多斤，移苗机28架，支援农业社順利播种棉花48,000多亩，并且达到全苗。

就这样在已經跃进的基础上，生产資料供应工作又繼續向前跃进了。

三大丰收 四个体会

由于竞赛运动的全面开展,使原先先进的更先进了,落后的也赶上了先进,因而保证了购销业务计划提前完成。第一季度只用了47天的时间,就完成购销总额30多万元,占计划的115.7%,其中生产资料完成172.8%,以跃进的速度提前一个半月完成了第一季度计划。第二季度扩大后的计划也提前完成了,这样,就使上半年的购销计划,在5个月中就完成了116%,取得了商业工作的空前大丰收。同时广大农业社员在党的正确领导下,依靠农业社的集体力量和商业工作的经济支持,在实现了水利化以后,也取得了今年小麦空前大丰收。崔家桥乡今年每亩小麦产量平均267斤,比去年增产104斤,比历史上最高产量提高111斤。因此,在农业、商业两大丰收的事实面前,全社干部深受感动,他们从半年来的苦干苦战中深深体会到商业工作的跃进对农业生产有着多么重大的关系。他们从商业工作全面跃进中体会到:第一,必须坚决依靠党委领导,为党的中心工作服务,把党的中心作为商业工作的中心。经常向党委汇报计划、任务、措施和工作效果及存在的问题,取得党委的支持和指示。这样不但能及时了解党委的意图,明确服务生产的观点,而且更重要的是能把商业工作和当地的生产高潮密切的结合起来,实现为生产服务的方针。第二,为了使商业工作不断跃进,必须不断地克服右倾保守思想,首先来个思想大跃进,这就必须经常加强对干部职工的政治思想工作。通过大鸣大放、大辩论的方法,向各个时期的各色各样的保守思想展开斗争。并且通过经常抓思想站队,抓干部特点,建立红专学校,制定红专规划等办法使政治工作经常化,制度化。只有不断地克服右倾保守思想,

才能使各項工作不断前进。不从思想上来个大跃进，要适应农村生产高潮的巨大变化是不可能的。第三，要适应农村生产大跃进这个新形势的需要，不仅要求商业工作坚决依靠党的领导，树立坚强的生产观点，不断地克服右倾保守思想，还必须改变领导方法和工作方法，来个领导方法的大跃进。第四，必须大力培养先进，支持先进，依靠先进带动后进，这是组织全面跃进的基本方法。没有先进人物的带动，要克服落后部门的保守思想，迅速赶上先进，掀起全面跃进也是不可能的。因此供销社全体干部在欢庆农业、商业大丰收时高兴的反映说：“今年不但是农业、商业大丰收，而且是农业、商业、思想三丰收。”

1958年6月