

更好地为 生产和消费者服务

陕西省商业厅 編
陕西省供销社

陕西人民出版社

更好地为生產和消費者服务

——陕西省商貿、供銷系統先進工作者介紹

陝西省商業廳編
陝西省供銷合作社

陝西人民出版社

一九五六年·西安

更好地为生产和消费者服务

——陕西省商贸、供销系统先进工作者介绍

陕西省商业厅 编
陕西省供销合作社

*

陕西人民出版社出版（西安北大街一〇九号）

西安市书刊出版业营业许可证出字第〇〇一號

陕西省财政厅印刷厂印刷 新华书店陕西分店发行

*

787×1092 1/32 • 1 1/2 印张 • 35,750字

一九五六年八月第一版

一九五六年十一月第一次印刷

印数：1—3,000 定价：(5)一角四分

统一书号：T4094·11

目 錄

關心羣衆需要的先進商業工作者

（杜仲康……………工 長（1）

出色的貿易公司經理張振鰲同志……任 風（5）

幾年來沒有出過差錯事故的儲運員

（楊世傑……………張金山（8）

由一個家庭婦女變成模範營業員的

（滿桂蓮……………武 玲（10）

推銷組的榜樣……………工 長（13）

——西安市百貨公司日用百貨第一批發部推銷組介紹

在團結友愛中成長的一個先進單位…小 平（16）

——記西安市木材公司青年模範收貨組

創造「五全」工作法的營業員

康茂德……………孚 海（20）

光榮是艱苦的勞動換來的……………小 平（22）

——記先進工作者李炳南的模範事迹

石油運輸工作中的一個出色辦事員…秀 羣（25）

——介紹商貿系統先進工作者王家駒

王金忠收購生豬……………蕭 平（28）

積極為羣眾生產和生活服務的數

水鎮供銷社……………士 平 (30)

熱心幫助農民使用新式

農具的孫思學……………趙錦中 (33)

吃苦在先，享福在後……………康增輝 (35)

——記供銷社的收購員郭虎生

熱愛工作就能做出成績……………吳鳳聲 (37)

創造自動量油器減少商品損耗的

張致才……………若 谷 (40)

受社員羣眾贊揚的供銷社主任

李生茂……………呂 明 (43)

農村姑娘魚素清是怎樣成為模範

營業員的……………趙錦中 (46)

我是怎樣作採購工作的……………馬克健 (50)

為農民着想的採購員趙明輝……………工 長 (53)

關心羣衆需要的先進商業工作者杜仲康

工 長

1954年11月某一天上午，西安市百貨公司日用百貨第一批發部推銷組組長杜仲康從供應科回來，思想上開始了鬥爭。

事情是这样的：

9月間，公司里第一批棉膠鞋約3,000多打運到西安後，很快就銷售一空。某工程局隧道隊、某伐木廠以及各地供銷社的採購員們，還接二連三地來找推銷組，要求繼續供應。但是，當他幾次向市公司供應科要求進貨時，因供應科有關同志有「怕積壓，不怕脫銷」的思想，卻沒有支持他積極組織進貨。怎麼辦？不管吧！這正是天寒地凍的時節，能眼看着工人們在緊張的勞動中穿不上這樣既适于工作又能禦寒的棉膠鞋嗎？一幅激動人心的畫面立刻浮現在他的眼前：在寶成鐵路的隧道里，在秦嶺伐木廠的工地上，工人們正在寒風砭骨的嚴冬季節中，在埋沒了腳趾的積雪淤泥中，緊張地勞動着。他想起黨的教導：滿足工人們的需要是商業工作者光榮的責任。

在這種思想支配下，他就與推銷組組員們商議，出外組織推銷。當天吃午飯時，推銷組組員們陸續回來了，組員們都說棉膠鞋需要很多，某工程局需要600多打，西安市各供

銷社總共需要1,000多打，其他一些單位的需要還沒有估計進去，再進貨2,000多打完全可以銷出。至于季節，組員們算了下時間，認為从东北运鞋到西安有9天時間就可以運到，正是數九寒天最需要的時期。因此，他們一致支持杜仲康的意見，寫了正式報告給供应科，并直接向公司葛經理彙報了情况，由于葛經理的支持，供应科終于又向东北要了2,000多打棉膠鞋。12月的一天，大雪紛飛，北風呼嘯，2,000多打棉膠鞋終于運到了西安，当天大部分貨就被顧主提走了。這時，杜仲康想起工人們將穿上暖和的棉膠鞋時，內心的兴奋無法抑止。

杜仲康關心羣众生產与生活的服务精神是貫穿在每一件工作上的。

1953年的一天，推銷組組員們彙報說許多工地都買不到工作手套和墊肩，影响工作。杜仲康想：虽然这种貨咱們沒有經營过，市場上也沒有成品，但只要工作上需要，我們就应当加工經營。他找到了样品，交給副組長杜聚敏去找原西北區百貨公司加工組联系加工。誰料加工組的同志說：加工这些小东西，要找帆布，还要找加工廠，加工組人力顧不过来。杜仲康想这些虽然是小东西，但是隨着今后有計劃經濟建設的開始，需要量一定会大大增加，推銷組必須經營，不能等待。經過杜聚敏的努力，終于从原中華全國供銷合作總社西安采購供应站和西安市花紗布公司找到了帆布，并找着了加工廠——西安市生產教養院。一切办妥当后，杜聚敏就去找區公司加工組，要他們正式办加工手續，但區公司加工組是对西安市百貨公司業務科負責的，因此，必須市公司業務

科簽署負責，區公司才能辦手續。找業務科，業務科又認為推銷組沒有和顧主簽訂合同，怕加工后落空，不予簽署。找顧主研究訂立合同，顧主却又認為沒有價錢，不願訂合同。這一連串「釘子」使有些組員喪了氣，認為耽誤了推銷，費力不討好。但杜仲康並沒有灰心，他一想到工地上工人同志們的肩膀磨紅了，手上起泡了，就覺得自己這一點困難算不得什麼，在他的鼓舞下，杜聚敏重新去找加工廠核算價格，組員韓建華去找尋顧主，組員武一泉專門和顧主研究訂立合同，這樣不知費了多少手續終於加工出了第一批工作手套和墊肩。由於經營了這些新商品，以後許多工程單位都找他們建立了供應關係，並委托他們加工了工作服、帳篷與行軍床等許多新商品，有力地支援了工業建設，也開展了批發業務。據1956年元月份統計，這些商品已佔到全批發部銷售總額的35%以上。

為消費者服務的熱情，不僅激勵着杜仲康不斷的改進經營業務，也激勵着他進一步考慮改進商品的生產和品種問題。

1953年夏季的一天，杜仲康正在自己的辦公室里，某地供銷社的採購員來找他，一進門就大發脾氣說：「你的推銷員賣給我襪子時，答應可由我自由挑選顏色，但營業員却硬要給搭配，不願多給我肉色襪子，你們太不講信用了。」杜仲康幫他解決了這個問題。但是，一個問題又鑽入了他的思想。根據過去營業中的體會，人們一般在夏季愛穿淺顏色如肉色、白色等的襪子，冬天愛穿深顏色如豆沙、咖啡等色的襪子。但是，工廠在染色時，却不論春夏秋冬，一律按一定比

例染色，而且深的多，淺的少，如一箱襪子中，有30%是豆沙，只有15%是肉色。这样就使各地零售部門積压了大批深色襪子，凍結了大批資金，淺色襪子却供不應求，影响了商品流轉。杜仲康想：这个生產上的不合理現象，不但給商業部門帶來了很多困難，并且影响了消費者的需要。他就立即向領導上建議，要求上海採購站向西安調運了3,000打肉色襪子，解决了零售部門的供应問題。他又建議生產部門按照季節不同改变了襪子的染色比例，襪子的銷售情况便大为好轉了。

杜仲康不僅把連系羣眾，為羣眾服务的思想貫穿在自己的業務中，而且把这种思想貫穿在自己的領導工作中，影响了他周圍的同志。1954年初，推銷組的杜聚敏認為商業工作沒前途，同時看見別人参加了党，自己却進步不大，一度情緒波動，想調工作。杜仲康便主動接近杜聚敏，向他說明商業工作的重要意义，并表揚了他的優點，对他的缺點适当進行了批評，安定了杜的情緒，再經過杜聚敏自己的努力，终于在1955年光榮地加入了中國共產党。杜聚敏入党后，杜仲康又啓發他在推銷組會議上用「回憶往事」的方式，說明自己思想轉變的过程，教育了全組組員。1956年初杜仲康領導了西安市解放路百貨商店后，發現針織組組長趙維升領導方法簡單生硬，他便啓發趙維升应如何去了解同志們的思想生活，应如何用表揚与批評相結合的办法，对症下药帮助每个同志。趙維升接受了他这个意見后，就改变了領導方法。杜仲康同志就是这样用党的政策和作風帮助許多同志变成了优秀的商業工作者。

杜仲康同志这样勤勤懇懇地为人民服务，具备了共產黨員条件，因而在1953年光荣地参加了中國共產党。几年來，杜仲康和他領導的推銷組，在党的領導下作出了不少成績，也得到了應得的榮譽。他所領導的推銷組曾連續受獎11次，被称为「模範推銷組」。杜仲康同志在工作中也曾經發生过一些缺點，主要是1954年初曾一度表現驕傲自滿。但經過党的教育和帮助，杜仲康同志及時地糾正了缺點。这种坚决克服缺點的精神正是一个先進工作者所必須具备的品質。于是他的工作有了更多的成績。因之，1955年出席了全國青年社会主义建設積極分子大会，1956年被选为商貿系統的先進工作者。

(1956年4月26日陝西日報)

出色的貿易公司經理張振鰲同志

任 風

漢中貿易分公司經理張振鰲同志領導全公司人員，从1953年起，每年都全面超額完成了購、銷和上繳利潤計劃。曾先后多次受到上級的物質獎勵和通報表揚，1956年又光荣的被选为全省商貿系統先進工作者。

刻苦鑽研業務重視調查研究

虛心學習，刻苦鑽研是張振鰲同志的工作特點。在1955年四、五月間公司業務科計劃購進10万把扇子，他在批審計

划時沒把握，便去訪問了漢中市一些規模較大的商行，并向工商聯一些有經驗的委員去請教，經過一番訪問了解，当他掌握到过去私商一年要經營几十万把扇子的時候，他便將竹扇進貨計劃增大为30万把。入夏以后，該公司从四川陸續購回的30万把扇子，很快就全部供应出去了。陝南各地，盛產核桃，經營核桃，也是該公司主要業務之一。但核桃从9月上市以后，收購季節只有兩個多月，經過加工成桃仁后，赶12月前后就要供应市場和出口。長時期來，由于核桃加工完全靠人力，經常因加工不及，不僅影响國家出口計劃和國內市場的供应及公司業務計劃的按時完成，而且由于核桃積压过久，常常也会發霉變質，造成國家的損失。为了解决这一關鍵問題，他和倉庫保管員陈釗同志經過半年多努力，在1954年6月份創造出了一架核桃加工机，提高了工作效率43倍，这对降低成本、節約商品流轉費用、保證計劃的及時完成起了一定作用。

支持和采納合理化建議

張振鰲同志对羣众中的合理化建議，一貫熱情支持或采納。1955年下半年有一天，城固貿易公司張永祿同志提出他們原籍山西，每百斤豆子可加工27到30多斤粉条，可是分公司加工的粉条，平均还不到22斤，并建議分公司進行一次試制。張振鰲同志研究了这件合理化建議后，当即派出工作組到城固加工單位去試制。結果每百斤胡豆出粉率平均由22斤提高到27斤1兩，最高的有達到32斤4兩粉条的。試制成功以后，該公司一面及時对加工單位的工人進行了物質獎勵，一

面以25斤半的新的定額与加工單位簽訂了加工合同。根据該公司1955年四季度的統計，由于采納了這一項合理化建議，适当提高了加工定額，即為國家增產了24,000多斤粉条。如果按照該公司全年的加工任务來計算，根据新的加工定額，今后每年即可為國家增產十八、九万斤粉条，給國家節約粮食（專指胡豆）70多万斤。

处处为羣众着想

听取消費者的意見，及時向党、政領導彙報，是張振鰲同志在实际工作中摸索出來的一項重要經驗。在漢中專區，由于國营公司沒有經營木炭業務，歷年來，每當入冬，木炭价格即猛烈上漲，当地羣众反映說：公家把啥都管好了，單丟下木炭这件事不管太不好。同時，宝成路工地和当地的機關、學校也紛紛建議貿易公司組織供应木炭。張振鰲同志及時把羣众的意見反映給党、政領導，从1955年第四季度起，即根据上級指示，及時指示所屬組織收購供应。截至1956年一季度，該公司先后即向宝成路工地和漢中專區各地羣众供应了木炭300多万斤。羣众一致反映說：公家供应木炭太好了，往年冬天每百斤木炭經常从5元多上漲到十四、五元，有時还買不到，如今公家供应木炭，从此再也不怕奸商搗鬼了。

（1956年4月20日陝西日報，插題是編者加的）

幾年來沒有出過差錯事故的儲運員

楊 世 傑

張 金 山

楊世傑同志自一九五一年參加革命時起，一直就在寶雞貿易支公司搞儲運工作。

一九五一年他初到寶雞貿易支公司的時候，就擔任起了託運國家物資的工作，辦理向漢中、甘肅、四川、青海、新疆二百九十多個單位的物資託運。這項工作是非常繁重複雜的，如果有一點兒不細心的話，就會造成錯運錯發和迂迴運輸商品，浪費國家運輸力量，加大流通費用，影響市場正常的物資供應。但是，楊世傑同志在黨的教育下積極努力，刻苦鑽研，終於克服了困難，做好了這一工作。他對於每一張票單總是仔細地清點和登記，貨到后又進行詳細的查對，所以在幾年來，他經手辦理的1500多種託運手續中，從沒有發生過差錯事故。

託運工作中裝汽車是一個最複雜的工作，而且最容易發生多裝或少裝的現象，但是由於他能夠經常的和同志們密切的聯繫，了解商品的體積和重量，有計劃地配好貨物，把體積大小插開，配夠所裝的噸位，再向運輸部門要車裝運，這樣不但避免了虧噸和多裝的混亂情況，而且还縮短了裝車時間。

楊世傑同志對人民的一點一滴的財產都是非常愛護的。他對每次卸貨后掉下來的貨渣都一一的揀了起來。1955年一年僅僅五桔子、木耳、杏仁三種商品就揀拾了一百多斤，使國

家少受了一百多元的損失。

因为工作的需要，1955年組織上又把他調到倉庫里做保管工作。當時倉庫的一切設備是非常差的，大部分商品都存放在露天，商品的堆放也十分零亂，特別是商品的品種和數量也弄不清楚，所以在發運工作中常常出錯。楊世傑同志看到這種情況之後，心中特別的焦急。他想，這都是由於貨位不熟，家底摸不清所造成的。為了避免發生問題，他首先對倉庫全部貨物進行了摸底。新來的商品進庫時，他都要詢問清楚是什麼商品，從那里來，運到那里去，有多少數量，急運還是緩運，並一一記錄起來。同時又建立了商品標牌，把商品品名，商品數量，進庫時間，出庫時間，出庫數量，結存數量都清楚的註明。從此以後，不論什麼時候，如果你要問他什麼商品在那里放着，還有多少，他就會馬上清楚地回答你。

楊世傑同志保管的商品大部分都堆放在露天貨場里，在日晒、風吹、雨淋的情況下最容易霉爛變質。他為了改變這種情況，經領導同意搭蓋了布棚，專放零星的貨物。對新來的商品按先、後、緩、急，選擇適當的地方堆放。緩運的大宗商品放在偏僻的地方，防止影響急運貨物發運。急運或零星商品就放在布棚里，怕潮溼的商品都用高墊木。他又為了不使雨水浸入貨堆，把商品都堆成背形，使雨水暢流下來。在貨堆兩旁又挖了水溝，使雨水順利流走，這便防止了雨水滲入。當天陰的時候他就早早的把棚布蓋好，下雨下雪後及時清除雪和雨水，天晴後又把棚布拉開晾晒。由於他能在工作中積極鑽研想辦法，保障了物資安全，他所保管的二百多

种商品，从沒有發生过霉爛變質的現象。

几年來楊世傑同志在工作中的辛勤勞動，保障了國家商品的安全。正是由于这些成績，他接連受了好几次獎勵。但是他並不以此为滿足，他說：「我所有的成績都是由于党的培养教育和同志們的幫助而獲得的。过去我做的工作很少，今后我要做更多的工作，决不辜負党对我的期望，爭取做一个优秀的商業工作者」。

由一個家庭妇女变成模范營業員的

滿 桂 蓮

武 玲

一个深冬的夜晚，狂風在怒号，漫天飛舞着雪花，大雪掩沒了道路。在白茫茫的北郊曠野，有几个黑點在慢慢地向前蠕動，黑點在夜色中越來越大，野地上出現了3个人，他們在風雪中邁着艰难的步伐，并且还互相替换拉着一輛架子車，車上裝着500多斤肉。

这3个人当中有一个剪着短髮的壯实的女同志，她的兩頰凍得通紅，落在頭髮上的雪花結成了一層冰粒。當時已經是夜里九、十點鐘了，她領着兩個男同志东碰西撞地黑摸了十凡里，仍然是沒有找到地方。她想，回去吧，不能。冬訓隊的同志們明天一早就要包餃子，無論如何要在今晚把肉送到。她又繼續走，努力追憶白天來联系時所走过的那些道路。大約又走了五、六里路的样子，終於找到了路。這時她高兴得想跳了起來。她沒有失信，不，是國營公司沒有对顧

主失信。已經睡覺了的管理員被打攪了，但是他並不生氣，他被這個女營業員的服務精神深深地感動了。

這個女營業員就是西安市食品公司副食品第三門市部的滿桂蓮。

幾年以前，滿桂蓮還是華縣菊家村里一家雇農家的媳婦。1950年土地改革開始了，滿桂蓮初步受到階級教育，她積極參加了土地改革運動，同時實際鬥爭又鍛鍊和提高了自己，滿桂蓮光榮地加入了青年團。

1953年，滿桂蓮隨着丈夫來到了西安。那時候她已經是兩個孩子的母親了。她除了料理家務以外，抽空就學習文化和參加街巷的社會工作。1954年5月的一天，區上決定給滿桂蓮介紹工作，她聽到這個消息又高興又害怕，她的心里直嘀咕：我能行嗎？我是個家庭婦女，又沒文化，我能幹什麼呢？不久，她被分配到市食品公司副食品第三門市部當營業員。

在滿桂蓮的眼中，營業員的工作可不簡單，面前擺着各式各樣的商品，有許多都是她過去沒有見過的。就說海參一種吧，就有海參、刺參、海瓜、魚肚等等，吃法和價格都有所不同。另外還有打算盤、稱秤、結帳等她都不會。剛上班的幾天中，就發生了一次短款，包包、稱秤的動作也都很慢。滿桂蓮感到很苦惱，思想負擔很沉重。她想自己過去是個受苦的人，解放後才過了幾天人過的日子，現在又參加了工作，站在為人民服務的崗位上，難道就憑自己這樣的工作水平能繼續工作下去嗎？不行，一定要改變這種狀況。滿桂蓮下決心向老營業員學習，自己刻苦鑽研，她每天趁營業閑

的時間，拿一張紙包些碎磚頭，象包點心那樣，用心地包好，以後又解開，再重新包。就這樣一次又一次的練習。每天早上她起來的很早，就學着打算盤。不到3個月的時間，滿桂蓮學會了用算盤結帳，並且熟悉和掌握了自己所經營的商品。滿桂蓮對營業員工作發生了深厚的興趣。她熱愛自己的工作，對工作的信心和熱情也就更高了。

為了更好地為消費者服務和擴大推銷，1955年各營業單位都展開了出外推銷工作。三門市部的同志們都說滿桂蓮是個好營業員，建議她出外「上門求售」。这下可把她難住了。她想，自己是個家庭婦女，見了人又不會說話，怎麼「上門求售」呢！她有心不去吧，自己也明明知道這樣做不對，終算是勉強答應了。但是走到機關門口又猶豫起來，進去還是不進去？進去吧，不知道該說啥；不進去吧，自己是幹什麼來了。最後還是硬著頭皮進去了。在跑了一天，一點成績也沒有的時候，滿桂蓮灰心喪氣的想不再出去了。可是她又想到，「上門求售」是營業員的一項經常工作，不學會它今後的工作怎麼進行！她又跑去請教一些對「上門求售」工作有經驗的同志，要求他們介紹些工作方法，她出外推銷工作越來越熟悉了。

隨著工作的熟練，滿桂蓮聯系的顧主很多，起初她自己背着貨給顧主送去，但是有些數量大的背不動，就又成了發愁的事。滿桂蓮常想這個問題。有一天，她忽然看到街上有人用三輪車運東西，她高興極了，回去後她也蹬着三輪車給顧主送貨，曾經有一個交通警察干涉過她，這位警察怕她身體不行，出事故。但是，滿桂蓮身體很好，用三輪車送貨不