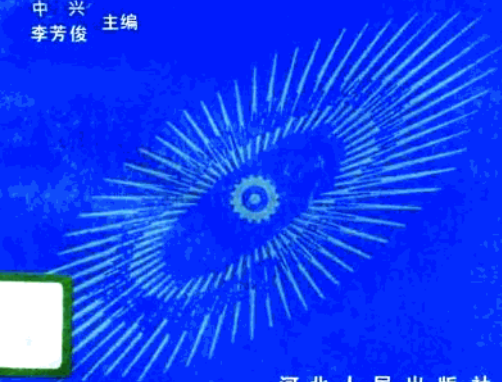


冀商群星

河北商业战线先进人物

中兴
李芳俊 主编



河北人民出版社

推廣群眾經驗，
正確導向，輕重治市，
城規范政策，優質
服務。

束廣智題
一九八〇年

深化改革 打通
五湖四海 生產和人
民生活服務

文英 青

序

商业是国民经济的组成部分，对国民经济发展起着重要作用。在社会主义制度下，国营商业在商品流通中居于主导地位。国营商业企业干部、职工的经营活动和劳务活动，一方面体现着商品同货币的交换关系，同时也体现着党、国家同广大人民群众的关系。因此，国营商业企业的干部、职工搞好供应，做好服务工作，把党的温暖送到广大人民群众的心里，这是党和国家加强同人民群众血肉联系的一个重要方面，也是社会主义商业企业干部、职工义不容辞的任务和光荣的责任。

建国40年来，我省的社会主义商业在支持生产，引导生产，保证城乡供应，稳定市场物价，以及为国家积累资金等方面，做出了积极的贡献，发挥了主渠道作用，密切了党同人民群众的联系。党的十一届三中全会以来，我省的社会主义商业企业同其他行业一样，进行了一系列改革，商业战线的广大干部、职工，在党的十一届三中全会精神指引下，解放思想，改革了计划体制和经营管理体制。诸如扩大企业自主权，实行利改税和经理（厂长）任期目标责任制、承包经营责任制等等。改革使我省的商业企业焕发了勃勃生机，改革促进了国营商业的发展，使我省的国营商业企业提高了经济效益。实践证明，国营商业企业同其他行业一样，不进行改革是没有出路的。只有改革，才能发展。

还应当指出，改革使个体商业、集体商业也得以迅速发展，从而打破了过去国营商业一统天下、独家经营的局面，

形成了以国营商业为主体，多种经济形式并存和互相竞争的局面。在这种形势下，国营商业企业要想在激烈的竞争中站稳脚跟，不断发展，就必须充分发挥自己的优势，努力提高服务质量，继续深化改革。要深化改革，就应当研究在新形势下如何始终保证国营商业的主体地位，充分发挥国营商业的主渠道作用，使我们商业系统的队伍、思想和工作适应新形势的变化，努力建设有中国特色的社会主义商业。在改革中，国营商业应当在国家计划的指导下，自觉地运用价值规律，积极参与市场调节，进一步搞活流通，促进国民经济的发展。

我们欣喜地看到，这些年来改革造就了一批人才，这些人才又推动了改革的发展。《冀商群星》这本书中所写的这些“星”，就是我省商业战线在改革过程中涌现出来的先进模范人物，他们有的锐意改革，大胆开拓，做出了可喜的成绩；有的善于经营，完善管理，使原来落后的企业改变了面貌；有的在三尺柜台上不图名利，勤勤恳恳地为顾客服务，把党的温暖送到了群众心上……他们的事迹是感人的，他们的精神是可贵的。尽管他们还不是十全十美的，但他们毕竟是我省广大商业干部、职工的杰出代表，是全省商业系统广大干部、职工学习的榜样。希望这本集子的出版，能够进一步促进我省商业改革的发展，提高我省商业企业的经营管理水平，使国营商业广大干部、职工在他们的启迪下，更好地为全省人民的生产和生活服务。

国家要稳定，社会要稳定，这是当前全国全省各条战线的根本任务。但是要知道，经济的稳定是社会稳定的基础，市场稳定又是经济稳定的重要标志。而稳定市场的关键是发挥国营商业的主渠道作用。没有多种渠道则市场不活，没

有主渠道的作用则市场不稳，这是我国多年改革实践证明了的事实，群众天天离不开的几件事，柴、米、油、盐、酱、醋、菜，包括吃的、穿的、用的，处处离不开商业。因此，希望广大商业职工继续发扬奉献精神，努力实践为人民服务的宗旨，积极开拓进取，不断深化改革。特别是在当前市场疲软效益下降的情况下，一定要振奋起精神，象“冀商群星”那样，用改革开放的精神规范自己，把全省商业工作水平再提高一步，这是我所期望的。

洪毅

1990年10月

目 录

一身正气走四方

——记沧州市糖烟酒公司采购员王增盛…… (1)

模范局长马谦祥

——记广平县商业局局长马谦祥…… (8)

“建华”人的代表

——记石家庄市贸易公司(建华百货大楼)

总经理王进贤…… (16)

三尺柜台奉献歌

——记莱城市百货公司售货员张秀英…… (22)

平凡的岗位 平凡的人

——记唐山市饮食服务公司汽车站理发厅

理发员魏国兴…… (28)

改革之路在他脚下拓宽

——记迁西县商业局局长李恩泽…… (32)

卖菜女状元

——记宣化南门口蔬菜副食商店经理

段淑君…… (38)

柜台十春秋

——记张家口市宣化百货大楼一级售货员

王玉萍…… (45)

柜台三尺情无限

——记怀安县百货公司兴华商场营业员

梁月仙…… (52)

“屠夫经理”创业记

- 记南皮县食品公司经理刁志宏……………(59)

美之歌

- 记全国五一劳动奖章获得者、省劳模、

邢台市牡丹美容厅经理路俊英……………(65)

“四连冠”的带头人

- 记南宫市商业局局长刘范民……………(70)

有胆有识的弄潮儿

- 记邯郸市服务公司总经理王致学……………(78)

开拓者的足迹

- 记承德商业机械公司刘勇的

先进事迹……………(86)

巾帼劳模王成兰

- 记全国青年新长征突击手、全国三八红

旗手王成兰……………(92)

闪光的足迹

- 记保定地区糖烟酒公司经理史寿杰……………(98)

碧血丹心写春秋

- 记全国商业劳动模范、衡水地区商业局

汽车队队长盛建维……………(104)

给企业插上腾飞的翅膀

- 记秦皇岛市百货站经理韩树仁……………(111)

改革者的足迹

- 记昌黎县纺织品批发公司经理

张向东……………(116)

“老商业”的新奉献

- 记霸州市第三百货公司经理冯树林……(122)
- 诚招天下客
 - 记邯郸饭店经理刘汉廷……(127)
- 新一代管理者
 - 记廊坊市安次区百货公司经理
王悦平……(132)
- “老字号”的新主人
 - 记涿州市万寿堂饭庄经理任义峰……(140)
- 时刻想着为顾客
 - 记石家庄市食品公司解放路肉食部经理
许恒素……(146)
- 探索、创新、前进
 - 记石家庄市百货采购供应批发站总经理
李汝森……(150)
- 八十一番灾难尽
 - 记赞皇县工艺品公司经理张建素……(156)
- 食品行业举旗人
 - 记元氏县食品公司经理吴振录……(164)
- 奉献的楷模
 - 记唐山市饮食服务公司副经理
朱汉福……(171)
- 敢闯新路的人
 - 记唐山市五金化工批发公司经理
张连华……(175)
- “好风凭借力 送我上青云”
 - 记沧州市纺织站经理王福祥……(180)

老“商业通”新传

——记沧州市糖烟酒公司经理赵金海……………(187)

鞠躬尽瘁为商业

——记涿鹿县食品厂厂长李吉寿……………(195)

“不待扬鞭自奋蹄”

——记黄骅市百货公司采购员安汝淳……………(202)

“女强人”谱“奋斗歌”

——记邢台市饮食公司天桥饭店郑玉香……………(206)

老骥伏枥

——记邢台地区商业局老司机计守勤安全行

车三十二年……………(213)

百舸争流勇当先

——记永年县商业局南沿村批发站经理

李聚梅……………(220)

“我当经理是为干点事业”

——记省商业企业优秀经理肖永军……………(230)

小店新风

——记保定市糖业烟酒公司裕中商店主任

魏素英……………(237)

孙金生的“售货经”

——记望都县综合商场售货员孙金生……………(242)

“技娴色香味，推陈贵出新”

——记国家特一级厨师承德御膳房经理

孙晓春……………(246)

为伊消得人憔悴

——记邢台市酶制剂厂厂长李保增……………(252)

创业者的歌

- 记宣化饭店经理杜理堂…………… (258)
- 一个厨师的追求
- 记石家庄燕风楼烤鸭店副经理、
特一级厨师王占元…………… (266)
- 霍群生和行唐县食品公司
- 记行唐县食品公司前任经理霍群生… (274)
- 奋斗者的足迹
- 记唐山市路北区车站路批零综合商场
经理王金声…………… (280)
- 一片丹心在“沧冷”
- 记沧州市冷饮厂厂长三连宝…………… (288)
- “醋状元”张林
- 记石家庄市副食一厂厂长张林…………… (296)
- 理发馆里的“活雷锋”
- 记无极县饮食服务公司理发员
刘志卿…………… (303)
- 烹饪状元
- 记青县宴宾楼特级厨师王振铎…………… (308)
- 探索者的足迹
- 记沧县百货公司经理马祥松…………… (313)
- 有这样一位总经理
- 记唐山百货大楼总经理田国庭…………… (319)
- 后记…………… (326)

一身正气走四方

——记沧州市糖烟酒公司采购员王增盛

一提起采购员，人们立刻会想到商品交换中的那股不正之风：拉关系，走后门，请客送礼，吃吃喝喝，行贿索贿……。这股不正之风往往吞噬掉人们的党性、道德情操，腐蚀人们的灵魂。但这里介绍的采购员，20多年来，购回的货物难以数计，却没有请过客，没有送过礼；他足迹遍及全国，却没有坐过软卧，没有租过轿车；他常年四处奔波，却没有下过饭馆，没有住过单间；他工资不高，负担很重，却没有拖欠过一分公款，没要过一次补助。他身上充满着艰苦奋斗的革命精神和高尚的道德情操。

他，就是沧州市糖烟酒公司的采购员王增盛同志。

五十七岁的王增盛，购回的紧俏商品最多，但都不是靠烟酒铺路，金钱搭桥，完成采购任务最好，这似乎是个谜。然而，谜底却出奇地简单，那就是靠对人民高度负责的责任心，靠吃苦耐劳的革命精神。

1971年，王增盛到河南采购饼干，一连几天，跑了几处，厂家都因“本地生产状况不好，无力外销”回绝了。王增盛相信这是实情，在那动乱的日子里，有哪个厂生产状况好呢？但是，沧州儿童急需饼干啊！怎么办？他打定主意，去饼干厂“顶岗上班”，哪儿有活，他就在哪儿干，哪儿活

累他就往哪儿奔。开始，厂里没人理他，可是一连十几天下来，人们看到他照样拚命干，厂里忍不下去了，他们找到领导说：“人家老王帮咱干为了啥？还不是为了群众吗？咱们猫猫腰，使把劲，也得让老王带着饼干回去！”结果，王增盛真的带着两万斤饼干回来了。

精诚所至，金石为开。王增盛的“汗水换货”法还真灵。他在四川内江，十几天的义务“临时工”当下来，20万斤红糖便迅速发回来了；在湖南常德，他给人家甘当勤快的“收购员”，3万元的桔子成交了；在云南一家烟厂，他又不怕苦累地当“义务工”，结果提前拿到了订购的纸烟……

当然，这个办法有时也会失效，因为某些人不稀罕他流淌的热汗，而垂涎实惠的“供奉”。

一次，王增盛到一个盛产粉条的地方采购，业务主管人打着哈哈：“沧州的金丝小枣很有名气，是不是……哎？”王增盛以实相告：“那是省里统管的物资。”业务主管人接过话头，面色冷峻地说：“我们的粉条也归省里调拨！”就这样，粉条合同“飞”了。

有人笑他舍不得几斤小枣，倒舍得东奔西跑！他却说：“我宁可跑细了腿，也不能看着少数人仗着手里的那点权力捞好处。我不信哪儿都是这股子歪风挡道。”他用自己的方式与这歪风进行着斗争。老业务关系中止了，就多跑些地方开辟新业务关系。结果，便是在那中止了关系的老业务户附近，又开辟了新业务单位，购进4万斤粉条！

1976年12月，王增盛在湖南某地采购了一批桔子，为了赶在新年前运回沧州，他又急速赶到火车站办理托运手续，谁知货运员张口就要10斤金丝小枣，因为他不答应，便一口

咬定没有车皮。王增盛怀着一腔怒火拖着疲惫的双脚离开了车站。但桔子长期搁置会霉变、腐烂，他心急如焚。

蓦然，他眼前一亮，出现了希望：“对了，陆路不通走水路，把桔子发到武汉，再装火车！”他立刻来了精神，浑身是劲，快步奔向江边办理水运手续去了。

眼望着几万斤桔子装进船舱，王增盛心里涌起一股豪情，不正之风的障碍又被排除了，歪门毕竟挡不住正道啊！

二

还是在1958年，王增盛刚被分配当采购员时，就听到这样的风言风语：采购员经手的是钱财货物，时间长了，难免落一张馋嘴扔了家，或者陷入泥坑进法院，王增盛听后不以为然。他想：刮风下雨作不了主，自个的嘴吃什么，腿往哪儿迈，怎么会管不住？

60年代初，国家面临着严重的经济困难，不少业务员不愿意出差，因为一天的出差补助只够到黑市上买半个烧饼。这个时期，王增盛出差时的主要行装是一个煤油炉和几斤棒子面。每到一地，一下火车，他先到地里拾几捧胡萝卜缨和萝卜叶，进了旅馆就支起炉子熬起来，快熟时再撒上一把棒子面就算熟了饭，喝下两碗就出门采购。

从那以后，20多年来，王增盛始终没放下那个煤油炉，没丢掉那自甘淡泊的好作风。每次出发，临上车他先买下几个馒头、烧饼，在车上充饥；住下，就掏出小煤油炉熬一碗汤……，至今，举世闻名的烤鸭店、蛇餐馆，他从未涉足，饺子馆、包子铺也从没赚过他一分钱！

王增盛工资较低，家庭生活比较困难，省吃俭用，是为

了不要国家的困难补助，这是一方面。更重要的是他为了自觉地抵制贪图安逸、羡慕虚荣的诱惑。

那是王增盛第一次到广州采购货物。旅馆介绍处让他到广州大厦住宿。他一听“大厦”，忙问：“那里挺高级吗？”“高级，外面风景好，里面设备好，住一夜20多元呐！”

“那，还是给我换个低级点的吧！”王增盛着急了。

“为什么？”服务员很奇怪。

“太，太贵啦。”王增盛实话实说。

“没有低级的，不住就算了！”服务员冷冰冰回答后，扭过头去，再也不理他。

他没有生气，也没有再说什么，低头拎起自己的东西，沿着宽阔的马路走下去，一边走，一边打听，直走到中山路，才找到一家小旅馆住进去。那一夜，他挤在热烘烘的大房间里，想到一宿可以给国家节省20来元，心里感到特别踏实，觉睡得格外香甜。

还有一次，他去南宁参加全国性的糖烟酒物资交流会，住进南京饭店，服务员给他开了一个单间，没进房门，他先问房价，一听说一夜6元，忙央求服务员给换一换。服务员给他换了一个两人一间的，他一问房价，还嫌贵，又请服务员再换一换，服务员只好让他住进了四人一间的，并且告诉他再没有更便宜的房间了，他才作罢。

王增盛对自己任什么事都可以将就，对工作却决不马虎。一次，他在河南某地购到了一批粉条，铁路运输手续也办好了，但是，却怎么也找不到把粉条运到火车站的汽车，他急得眼睛冒火，因为时间一长，车皮就会作废。他吃不下，坐

不稳，逢人就问，当打听到有一批到火车站拉煤的空载汽车要路过这里时，王增盛喜出望外，夜间3点钟就来到十字路口“截”汽车来了。王增盛在寒风中满怀希望地翘首张望。到天蒙蒙亮时，一辆卡车真的驶来了，王增盛站到路中心挥手示意，等车一停下，他便恳切地说明情况，央求司机帮忙。司机被王增盛的高度负责精神打动了，三部卡车帮他把三车皮粉条拉到了火车站。

一次，他在湖南常德采购了一批桔子，需要先从水路运往武汉再装火车。办好水运手续后，听说当地社会秩序不太安定，他怕货物有闪失，决定跟船走。船员们很惊奇，因为过去都是货主嫌船慢，自己坐火车先走，到站头再等着。王增盛怕人家疑心，忙笑着说：“北方人，坐坐船过瘾。”在船上，他忍受着晕船的痛苦，不停地帮船员打扫船舱，拖洗船板，有机会就向船员念叨沧州群众多么需要这批桔子。船员们被深深地感动了，一致同意取消例行的中途停船，并加速行驶，三天三夜竟走完了往常需要十来天的路程。

桔子运到武汉以后，还要再等四天才能装上火车。几万斤桔子堆在货场上，就象压在王增盛的心上。因为他知道，“四人帮”刚刚垮台，社会秩序很不安定，桔子堆在货场上，保不定会出什么差错。于是，他整天守在桔子旁边，寸步不离。饿了，让货场的工作人员代买几个馒头、面包。一直到眼见桔子装进车厢，打好封条，才放心地离去。

三

王增盛上有年迈的老母，下有5个紧挨肩的孩子，妻子又体弱多病，前些年他的工资每月只有40多元，生活比较困

难。但是，为了工作，他从不向组织提困难，从没有要过困难补助，自己默默地承受着生活的重负。就这样，年复一年，大女儿的婚礼他顾不上参加，二女儿的对象他顾不上见面，小儿子都七、八岁了，默默地不叫他爸爸，邻居们说他“把自己的家当成了客店。”

王增盛何尝不想为妻子分担家务？何尝不关心孩子的终身大事？何尝不愿在家享受天伦之乐？然而他为了工作，把这些都放弃了。每当孩子不理解他的时候，他总是给孩子们念叨旧社会的苦，回忆党的恩，摆群众生活的需要。这时，一家人就都无言地点点头，心和他贴得更紧了。

那是1975年腊月25日，出差90多天的王增盛风尘仆仆地回来了，70多岁的老母亲见了，稀客似地把他瞅了又瞅，妻子和儿女也都高兴地什么似的。但是他前脚进门，经理后脚就到了。王增盛见经理欲言又止，面有难色，便猜着了几分，爽快地说：“经理，有什么任务，您就说吧！”原来，公司有一批货物急需催办，领导掂量再三，认为只有王增盛能完成任务，这才找了他来。“行！我拾掇拾掇就走！”第二天他就又离家上路了。

1977年夏天，王增盛的妻子心脏病发作，住进医院，他捏着公司拍去的加急电报赶到病床前，默默地在妻子旁边坐下来，给妻子梳头洗脸，端水端饭，三天三夜没有离开，他要用行动来补偿对妻子欠下的“感情债”。但是，妻子刚刚脱离险境，他的心就又飞到了正在联系的货物上，他如实向医生讲明情况后，带足了药物，把妻子拉回家调养，自己却又踏上了旅途。

王增盛出生在沧州市一个贫苦的家庭里，从小受冻挨