

北京财贸战线上的 28面红旗

中共北京市委财贸部編



北京財貿战线上的28面紅旗
中共北京市委財貿部編

*

工人出版社出版（北京東四條市大街）
北京市書刊出版業營業許可證出字第019号
工人出版社印刷厂印刷 新华書店

*

开本：787×1092 1/32
字數：117,000字 印張：5 8/16 印數：1—10,4
1958年10月北京第1版
1958年10月北京第1次印刷

*

統一書号：3007·300

定 价：0.35元

編 者 的 話

随着工农业生产大跃进，首都財貿战綫以天桥百貨商場和米市大街副食品商店为尖兵，掀起了大跃进的高潮。千方百計支持生产，想尽办法便利群众，已成为全体財貿职工一致行动，先进人物和先进事迹層出不穷。在今年七、八月間全市大檢查、大評比中，評出紅旗單位二十八个，先进單位五百三十五个，先进工作者八百四十三人。这些先进單位和先进工作者，为全市財貿战綫各方面的工作，树立了榜样，促进着全面地跃进再跃进。

現把二十八个紅旗單位的主要事迹和經驗編印成冊，以便互相學習，取長补短，共同提高。讓紅旗越举越高，越飘越紅，越插越多，插遍首都財貿战綫。

1958年8月25日

目 录

商业战线上的第一面红旗(天桥百货商场)	1
服务质量大提高,“三参一改”搞得 好 (米市大街副食品商店)	12
参加生产了解需要,上山下乡大购大销 (上岸乡中心商店)	19
首创“六无一快”,大破手抬肩扛 (马连道仓库)	28
一马当先破陈规,便利储户大跃进 (人民银行新街口西大街储蓄所)	36
理发业大跃进的尖兵(国营三里河理发馆)	42
密切批零协作,支援零售跃进(东門倉百貨批發部) ...	48
女职工大显身手,零售店办得很好 (护国寺妇女商店)	52
旅客之家(公私合营三元客店)	57
全心全意支持生产,千方百计便利群众 (大兴区采育乡供销社)	62
主动与工业协作,设法给零售便利 (北京纺织品采购供应站)	69
打破“条件论”,促进煤增产(煤建公司門头溝批發站) ...	73
协助农业社增产蔬菜,便利零售店供应市场 (蔬菜公司天桥菜站)	78
爱护粮食如珍宝,完满实现“四无”倉 (西便門粮食仓库)	85

依靠职工,改造私方人员,办好合营企业	
(公私合营金天成百货商店)	92
做好税收工作,促进生产,增加积累	
(西城区税务分局)	98
銀行、企业一条心,促进生产省資金	
(人民銀行丰台区办事处)	103
六年无霉粮,一心为群众	
(朝阳区东坝粮店)	109
积极推广存粮經驗,全乡粮倉做到“四无”	
(周口店区长沟乡中心粮站)	116
粮店居民,魚水相帮(宮門口粮店)	120
首破买貨排队現象,居民群众皆大欢喜	
(海淀区供銷社北蜂窝門市部)	125
身淨精神爽,顧客喜洋洋(国营西柳树井浴池)	130
讓顧客感到亲切,吃得滿意(兴升飯館)	135
多方着手改善經營,精打細算由賠到賺	
(宣武区公私合营第一煤柴厂)	142
大夫、医藥齐下乡,帮助群众搞医疗	
(丰台区公私合营国藥店)	147
积极挖掘出口貨源(畜产公司楊衣股)	154
大力集資办儲蓄,支持农村工农业	
(人民銀行大兴区青云店营业所)	158
面向生产,开展保險(保險公司西城办事处)	163
附: 乘風破浪,跃进再跃进	
——北京日报1958年8月26日社論	168

商业战线上的第一面红旗

——天桥百货商场——

天桥百货商场是在伟大的整风运动中实现跃进的。它是首都财贸战线大跃进的先行者，给财贸工作的思想、业务双跃进树立了榜样。

(一)

整风以前，这个商场的情况并不很好，领导干部有官僚主义和主观主义作风，不善于依靠群众，特别是不善于依靠老店员办好企业；政治思想工作薄弱，有些领导干部埋头搞业务，有忽视政治思想工作的倾向，以致经营管理方面的落后状况长期不能改变。整风运动中，在党的领导下，通过大鸣大放、大整大改、大辩论，抓紧了政治思想工作，认真整改，领导作风有了显著改进，干部和群众的关系密切起来，职工群众的社会主义觉悟也大大提高，树立了敢想、敢说、敢做的共产主义风格，于是在今年二月份提出了改革商业工作的倡议，打破了束缚职工积极性的陈规，取得了政治思想上和经营管理上的跃进。随着全市“学天桥，赶天桥”运动的开展，特别是党中央提出的建设社会主义总路线的鼓舞，天桥商场的职工和干部更加鼓足了干劲，根据多快好省的方针，在不断提高思想觉悟的基础上，推动着经

营管理的跃进再跃进。这个商場的跃进，主要表现在以下几个方面：

一、改善了服务态度，提高了服务质量。

职工经过鸣放和整改，进行了“为谁劳动”的学习，批判了做售货员“没出息”的错误认识，领会了对国家负责和对人民负责的一致性，树立了全心全意为顾客服务的思想；在这个基础上，他们制订和认真地实现了九项服务公约。同时领导又采取组织实际学习、互相观摩等措施和树立先进、帮助落后的办法，使每个职工都改进了服务态度，热情诚恳地接待顾客。为了从多方面便利顾客，他们增添了花色品种，降低了零售起点，实行了敞开售货和夜间售货，并开展了函售业务。他们这种一切为顾客着想、千方百计便利顾客的新作风，改变了过去售货员和顾客的关系，受到了顾客的普遍赞扬。石家庄一位顾客函购一顶运动帽，商场没有经营这种商品，售货员就在休假日跑了好几家帽店才找到寄去，顾客随即来信致谢。实行夜间售货后，有一次，南苑农场的一位工人，半夜一点钟送病人回来，自行车前轴坏了，售货员不仅给他选择了合适的前轴，还帮助他安装好。这位工人第二天来信说：“由于你们的帮助，我很快到了家，没有影响第二天上班生产。”他们服务态度的周到，甚至感动得一位哑吧顾客也在意见簿上“说了话”。

二、压缩了资金，加速了资金周转，提高了劳动效率，减少了人员，降低了费用，完成了上缴利润，提高了管理水平，超额完成了各项倡议指标。

在资金使用上，克服了财大气粗、心中无数、盲目进货的缺点，实现了勤进勤销，及时处理过多库存和滞背商品，把进、销、存权力下放到小组等办法。在增加了一千二百多

种商品的情况下,而资金已由三十二万元压缩到十六万元,比倡议上提的二十万元还减少了四万元;资金周转由五十六天加速到二十六天。在提高劳动效率方面,经过职工讨论,改变了两班倒,实行了一班顶到底,调整了劳动组织,安排了作息时间,从而以五十五人担当了过去一百零一人的工作,人员减少了45%,并保证了每个售货员有充分的休息时间。1958年第二季度,每人每天的平均卖钱额由1957年的八十四元提高到一百五十八元,比倡议中提的一百三十六元还超过二十二元。售货差错率大大下降,1957年第一季度为万分之零点二五,1958年同期只有万分之零点零七。费用水平也由倡议中提的4.5%下降到2.21%。人员减少之后,繁杂的手续制度对售货员和会计员的压力很大,学习新乡市商业会计金额核算制经验后,实行了以卡片代账,由过去二百一十五本账改为九张卡片,从进货到销货的手续由四十道减为十五道,会计员由五人减为一人。

三、向技术革命、文化革命进军,售货员基本上实现了“多面手”。

改革商业工作的倡议提出以后,服务质量有很大提高,但是由于售货员的业务水平还不够高,不能进一步更好地为顾客服务。因此,全体职工热情地开展了“精一、兼四、作五员”的“多面手”运动。他们提出了“商品是教材,货场是课堂,人人是教员,个个是学员”和“拜师傅、学经验,勤问、勤学、苦钻研,找材料、挤时间,达到多面手售货员”的行动口号。经过三个月的苦学苦练,采取了随卖随学、召开商品技术研究会、向老店员和同行学习、向工厂和顾客请教等办法,一部分售货员已能精通商品,一部分学会了基本的商品知识,有的还学会了卖什么就会修什么。在开展技术革命

的同时,向文化进军也有了初步收获。成立了业余中学,提出了“不怕多,不怕难,八年的课程一年半学完”的战斗口号;此外,还建立了三个文化研究班,利用业余时间研究功课。

四、实现了“两参一改”。

现在商场已经没有专职的管理干部,管理干部全部参加了售货;并且将“五权”(资金使用、残品处理、财产损失、费用开支、劳动力调配)下放到小组,在小组内实行“八员”(人事管理、财务计划、进货、推销、服务态度检查、物价和差错、卫生和商品陈列、总务)分工负责制,每个职工都参与了企业的管理。老职工曹凯亨表示:“过去也是当家作主,但总有个依赖领导的思想,现在一切事都交给我们了,一定要干出个样儿来。”五金电料小组在五权下放以后,进一步研究了顾客需要和调剂了库存,在不增加资金的情况下,一个月就增加了日用电料一百九十多种,便利了消费者,增加了营业额。

(二)

天桥百货商场的跃进,是这个商场党组织在一年多的整风和社会主义教育运动中,进行了一系列政治思想工作的成果。党组织坚决地贯彻了党中央关于开展整风运动的指示,充分发挥了党政工团的组织作用,依靠群众,解决了干部和职工思想上和企业经营管理中的主要问题。他们的经验主要有以下几点:

一、坚决贯彻边整边改的精神,并首先抓住解决领导作风这个环节。这是充分调动群众的关键。

1957年八月下旬,这个商场在崇文区百货门市部党支

部领导下(百貨門市部与商場住同院,商場屬門市部领导),开始了整風运动。开始鳴放时,群众有三怕:一怕說錯了当成右派;二怕批評了领导将来受到打击;三怕“提了白提,领导上还是不改”。党組織针对这些思想,反复地講明道理,表明态度,有的领导干部主动檢查了自己思想作風問題。这时,群众的意見虽然增多,但还多是細小問題。有的职工半信半疑地說:“也許能改,提提試試。”党組織認識到解除群众的顧慮;只是表明态度还不行,必須抓紧整改,用实际行动来表明领导干部徹底改进工作的决心。在鳴放第二天就解决四十多个問題,七天之內解决了二百七十二个問題,許多長期沒有解决的問題都解决了。如布匹組柜台破旧扎手問題,过去多次反映沒有解决,这次很快得到解决。这种实际行动,鼓舞了职工群众的情緒,群众揭發的問題尖銳和深刻了。特别是对领导干部脱离群众、不深入实际的工作作風,提出了很多批評。群众批評干部有三多三少:相信自己多,相信群众少;主觀多、客觀少;对群众态度生硬多,耐心和藹少。門市部党支部綜合研究了有关领导作風方面的意見,立即制訂了改进领导作風的方案,門市部精簡了52%的管理人員,下放到基層参加售貨,留下的管理人員实行了每周参加半天售貨的制度。这样,就带动了商場的領導人員改进了作風。商場原来有两个專职的行政負責人,現在改为兼職的管理人員,每天参加售貨。門市部党支部,还有准备地召开了五次职工代表会,每次会上都有計劃有重点地解决了問題,并在第三次代表会上决定把代表会固定为制度。这对职工也是極大的鼓舞。职工群众反映說:“这一下可以更好地当家作主了。”

領導上引火燒身的决心和大刀闊斧地改进作風,职工

反映很好。他們說：“過去幾次精簡，越減越多，這次領導上是下決心了。”很多職工看到領導幹部參加售貨以後，都說現在領導幹部和過去不一樣了。這樣就進一步密切了領導與群眾的關係，進一步鼓舞了群眾鳴放和整改的積極性。很多職工不僅繼續揭發了領導幹部的主觀主義、官僚主義作風，揭發了經營管理中的很多損失、浪費問題，而且互相間也展開了批評和揭發。他們說：“領導改了，我們也要改。”迅速地掀起了群眾性的鳴放高潮。就在這個時候，商場中一個壞分子（女售貨員），趁機拉攏落後群眾攻擊積極分子趙維新（女售貨員，團分支書記），污蔑趙捏造事實向黨支部彙報情況，並貼出幾張大字報要趙向她交代。在幾次鳴放會上，偽裝一副假象，哭哭啼啼，說什麼“黨支部壓得我幾年也抬不起頭來”，說什麼“國民黨厲害，老百姓不敢說話，現在我也不敢講話”。由於群眾是非界限不清和覺悟不高，加以她捏造事實和偽裝一副可憐像，當時有部分人被欺騙，對一些積極分子和黨組織表示不滿。這種情況立即引起了黨支部的注意，經過研究，認為如不抓緊解決這個問題，不僅不能給壞分子應有打擊，樹立正氣，教育全體職工，整改也不能順利進行，決定組織大辯論。經過八次的大辯論，擺出了事實，揭穿了她捏造事實、播弄是非、耍兩面手法的丑惡面目，暴露了她對舊社會留戀、對新社會不滿的本質。打掉了歪風，樹立了正氣，廣大群眾思想上划清了是非界限。很多職工說：“經過辯論，我的眼睛擦亮了。”這樣就把廣大職工群眾緊緊地團結在黨的周圍，為進一步整改和反浪費運動中解決企業中的重大問題，打下了群眾基礎。

二、在職工中明確服務觀點，堅定地樹立起“我為人人，人為人我”的思想，認真改善服務態度，提高服務質量。

。

服务态度不好，是过去天桥商場最重要的問題。在整風以前，虽然也訂过服务公約，开展过“服务态度优良月”，但还常常受到顧客的批評，有时甚至和顧客吵到派出所去。关键是部分职工的服务观点不明确，对社会主义商业的作用和地位有許多不正确的看法。商場党組織，在整風运动的鳴放、整改阶段，特别是在执行新的九項服务公約当中，开展了“为谁劳动”的辯論，認真解决服务观点問題。整風开始后，群众觉悟虽然有所提高，但是还有些人認為商业工作是“低三下四”“沒有出息”，对执行服务公約还有抵触情緒。有的說改善服务态度，只是“为了免得顧客批評”，看不到良好服务态度的積極意义；有的認為“业务忙时跟每个顧客打招呼，不能拿貨，光說話也还是廢話”。这些人对实现公約缺乏信心。有的則認為“和顧客道別是旧商人作風，咱們用不着这一套”。針對这些情况，就組織职工專門討論了新社会售貨員同顧客的关系問題和改善服务态度的意义問題。經過反复討論，澄清了售貨員是低下劳动的糊塗認識，批判了錯誤态度，大家树立了热心为顾客服务的思想，認識到为顾客服务就是为人民服务的具体表現，商业工作是建設社会主义的一个重要部分。这时候，領導上特別注意了抓两头的工作方法，工会在党的领导下，及时宣傳認真执行服务公約而受到顧客書面表揚的事例，并評选出模范地执行服务公約的售貨員。职工比先进的干劲鼓起来了，很多人有了“人家能受表揚，自己也要爭取”的决心。对服务态度最不好的，領導上耐心地进行教育帮助。如售貨員梁材，熟悉业务，有能力有技术，但有較严重的輕商思想，工作态度不好，过去經常受到顧客的批評。他曾对急于取表的顧客生硬地說：“听你的还是听我的，到这兒来就得听我的！”顧客买表时，他先

說價錢不拿表，总是嫌麻煩，态度冷淡，認為顧客买不起表就不應該看。經過學習討論和领导上的教育帮助，推行服务公約后，工作态度有很大的轉變，冒着大風利用自己的休息時間給顧客送貨，到顧客家里去修理挂鐘。顧客亲自到商場向他道謝。服务态度良好，受到了顧客的尊重，更使售貨員热爱自己工作，进一步巩固了为人民服务的思想。正如梁材所說的：“执行服务公約以后，我尊重顧客，顧客也尊重我，我不再覺得低人一等了。”

三、依靠职工群众，特别是依靠老店員，不断克服领导干部的保守思想，解决企业經營管理中的重大問題。

领导与被领导的关系密切了以后，反浪費、反保守运动迅速地开展起来。在揭發与解决企业重大問題方面，老店員显示了特別重要的作用。整風之前，有些领导干部，沒有把老店員看成是依靠的力量，对他們有不正确的看法。認為老店員旧意識浓厚，思想落后，沒有从他們長期受压迫、受剝削的階級本質去分析問題，也看不到他們在多年劳动中积累起来的宝貴經驗。因此，老店員的積極性不能發揮出来，許多好的經驗也沒有很好地运用。

在鳴放辯論中，老店員的意見尖銳、明确，是非界限鮮明，他們以自己在旧社会的痛苦經歷，有力地駁斥了錯誤言論。在整改中，一些關鍵性問題，几乎全部都是老店員提出的，这些問題，又是依靠职工群众想办法，才得到解决。例如在討論節約資金时，老店員尖銳地批評商場进銷貨工作中存在的問題。他們說：“进貨的不管銷貨，銷貨的不知庫存。庫存多少，上下心中无数，进貨不直接入商場而存入小庫，怎么会不积压呢？”还批評领导說：“你們在进貨工作上管不了，只会盖章，盖不过来就叫別人盖，实际上沒法管，再

添两个股長也解决不了問題。可是你們管不了，也不讓我們管。”他們提出由售貨組直接進貨的辦法，需要什么貨就進什么貨，既不會積壓資金也不會脫銷。他們說：“做生意應該少花錢多做買賣，季節性商品迎季進貨、季中補貨、季末不進。這樣，一套資金就夠了。現在兩套資金做一套的生意，是很大的浪費。”領導上採納了他們的意見，不僅解決進銷環節上的矛盾，還可以節省費用、少出殘品。老店員和積極分子還提出了很多提高勞動效率、合理使用人力、打破陳規的意見。這些意見經過全體人員反復討論和算細賬，就制訂出了躍進指標。他們分析出造成人力浪費的原因是售貨員、採購員、保管員各負專責，互不聯繫，互相脫節，就採取了三員合一的辦法，後來又發展成為“五權”下放，“八員”分工負責制的辦法，所有售貨員同時又是保管員和進貨員……。原來的商品小組劃分過細，為了分清責任，各小組內又分若干小攤，分隔成若干段，各小組就不可能互助協作，人力浪費很大；過去機械執行八小時工作制度和採取兩班倒的辦法，人力浪費也很大。針對這些情況，他們適當并組、拆牆、調整貨位，加強組與組之間的協作，把兩班制改為一班頂到底的辦法，充分發揮每個人的積極性，這樣大大節約了人力。

依靠群眾改進工作實現躍進的過程，也是領導幹部不斷受教育克服保守思想的过程。任何一項改革都有先進與落后的鬥爭。1957年第四季度壓縮庫存時，同樣遇到了各種保守思想的阻撓。當時，有些幹部對批發和零售部門的分工認識不清楚，總認為自己手里掌握一大批貨才放心；有的售貨員還認為進貨時不多要点，不像國營商業的樣子；還有些人認為積壓點滯背貨免不了。因此，開始領導上提出的節約資金指標只二萬五千元，第一次討論，群眾提出可以節

約五万五千元，第二次討論，提出可節約七万二千元。职工群众的智慧冲破了领导干部的保守思想，以后实际節約了八万九千元。商品品种不但沒有减少，还增加了一个五金、交电小組。这种情况同样也反映在精簡人員問題上。領導上开始計劃在全場一百零一人中減去三十五人，滿以为不是保守了，但是一交給群众討論，就被突破了。群众算賬的方法、挖潜力的方法和領導上原来想的大不一样。职工們首先是从研究改变两班制实行一班頂到底，以及調整劳动組織、并組調整貨位等方法着手的。例如化妆品組和搪瓷組不到一千五百种商品，却有十三人，把兩組合并，就可減去六人。

群众的集体智慧給了领导干部很大啓發和教育，使他們进一步認識到只有坚决相信和依靠职工群众，才能切实克服保守思想，改进企业的工作。

领导干部树立了依靠群众的观点，及时克服了保守思想，採納了职工群众大胆革新的建議，企业就出現了不断跃进的局面。职工們說：“现在是领导依靠群众，群众支持领导，干部群众心联心，黃土变成金，大家齐动手，样样都变新。”这就充分証明了，办好商业，同样地要依靠群众，特别是老店員和積極分子，他們是办好社会主义商店的基本力量。依靠老店員的思想，也是商业企业中正确貫徹階級路綫的問題。

四、注意防止和克服自滿情緒，虛心地學習外地和兄弟單位的先进經驗，不断革命，使紅旗越举越高。

天桥商場所以能够不断改进工作，不断跃进，还因为他們在經常的政治思想工作中，自上而下地認真貫徹了“时刻比先进、虛心学先进”的教育，注意防止和克服了自滿情緒。

他們能够正确地認識到，在万馬奔騰的全民跃进形势中，在“学天桥、赶天桥”运动中，只有加倍努力，才能使紅旗越举越高。因此，他們眼界敞闊，鼓足了力爭上游的干劲，虛心地學習了外地和兄弟單位的先进經驗，“取人之長，补己之短”。例如在提出倡議之后，有部分职工就产生了驕傲自滿情緒，認為“工作差不多了”。有的說：“天桥是全国的先进單位，誰也比不上”。有些职工認為“跃进一下就行了，不用再跃了，跃到头了”。还說：“服务态度热誠就行，用不着学什么商品知識了”；“人家卖了一輩子收音机不会修理也行，咱們硬学修理，是瞎胡鬧”。針對这些思想，領導上組織职工到兄弟單位觀摩了“赶天桥”的跃进情况，學習了先进經驗，还組織了“过去成績是怎样取得的”“工作中还存在哪些缺点”“光是主动热情算不算服务質量高”“怎样才能进一步提高服务質量”等問題的辯論。經過辯論，职工群众普遍地檢查了自己的自滿情緒和“差不多”思想，認識到只有戒驕戒躁，永远虛心，才能不断跃进，才是无产階級思想，才能为人民服务得更好。他們就在这种思想基础上，迅速地开展了技术革命、向“多面手”进軍的运动，認真地學習了新乡市商业核算的經驗，在精簡人員以后，很快地解决了賬表手續多的問題，推行了以卡代賬的先进办法，推动着各方面工作的不断改进和提高。

服务質量大提高

“三参一改”搞得好

——米市大街副食品商店——

米市大街商店經營的油盐酱醋、蔬菜魚肉、干鮮水果和糖食糕点等共一千三百多种商品，每月營業額平均九萬元，是一个中型的綜合性副食品商店，直接供应着三万多居民日常生活的需要。

以往在执行銷售任务、降低費用等业务方面虽然有一定成績，也曾受到上級行政领导的表揚，但在整風中深入檢查和职工、街道居民的揭發，暴露出很多經營管理中的严重缺点，主要是为群众服务思想不明确，顧客买貨排队現象長期存在；領導上管事不管人，忽視政治思想工作；劳动組織不合理，人浮于事、分工过細、互相协作差。

整風中区管理处党委会加强了对該商店的領導，建立了党支部，抓紧了思想政治工作，职工覺悟大大提高，掀起了大跃进的高潮，和天桥百貨商場同时向全市商业职工發出了改革商业工作的倡議，并以空前的革命干劲迅速实现了倡議的条件。他們改善了服务态度，密切了和群众的联系，調整了劳动組織，精簡了人員，由五十二人減去十六人，提高了工作效率，每人每天的平均銷貨額由五十七元上升