

北京商业战线上 的先进标兵

中共北京市委财贸政治部编

北京商业战线上的先进标兵

中共北京市委財貿政治部編

北 京 出 版 社

1965年

北京商业战线上的先进标兵

中共北京市委财贸政治部编

北京出版社出版（北京东单西裱糊胡同甲51号）北京市书刊出版业营业许可证出字第095号

北京东单印刷厂印刷 北京市新华书店发行

开本：787×1092 1/32·印张：3 $\frac{5}{16}$ ·字数：65,000

1965年10月第1版 1965年10月第1次印刷 印数：1—192,000册

统一书号：3071·197

定价：(4) 0.32元

(内部发行)

我們應該好好向他們學習

“几年来，商业战线上涌现出大批先进单位和先进工作者，……他们中间有为了建设社会主义新农村，长期坚持背篋送货上山，支持生产发展，关心群众生活的房山县黄山店‘背篋商店’；有一贯认真执行党和国家的政策，不断改善经营管理，提高了服务质量和服务水平的天桥百货商场；有模范地为零售商店服务，合理地组织商品流通的阜成门水产批发部；有不断提高服务质量，尽量方便群众，深受居民欢迎和赞扬的阜成门南顺城街第二粮店；有根据群众需要，增加花色品种，改进服务方法，做好清洁卫生工作的隆福寺小吃店；有不断提高产品质量，热情为顾客服务，方便群众的前门服装缝紉社；有由先进变落后，加强了政治思想工作，又由落后变先进的护国寺副食商场；有活学活用毛主席著作，不断地改造思想、改进工作，工作做出显著成绩的大柵栏自行车商店会计施德文同志；有认真读毛主席的书，听毛主席的话，坚决按照毛主席的指示办事，勤勤恳恳，不辞辛苦为居民服务，坚决勇敢地同资产阶级的歪风邪气进行斗争的北礼士路新华副食商店的售货组长谢炳琴同志。类似这样的先进单位和先进工作者还很多，就不一一列举了。全市商业战线上的先进集体和先进工作者，在商业工作中，发挥了骨干作用、带头作用和桥

梁作用，带动了全市商业工作不断前进。全市各行业的广大职工，应该好好向他们学习。”

——摘自万里副市长一九六五年九月七日
在北京市第五届人民代表大会第二次
会议上《关于北京市商业工作的报告》

目 录

介绍“背篓商店”：

支持生产，便利群众，为建设社会主义新农村贡

献一分力量 王硯香 (1)

介绍天桥百貨商場：

不断提高服务质量，改善服务态度，全心全意为

人民服务 崔广成 (13)

介绍阜成門水产批发部：

改革批发工作，更好地为人民服务 任廷保 (24)

介绍南順城街第二粮店：

听毛主席的话，全心全意为人民服务 刘福全 (34)

介绍隆福寺小吃店：

面向广大劳动人民，搞好小吃经营 侯万生 (43)

介绍前門服装縫紉社：

努力办好縫紉合作社，更好地为人民生活服务

务 馬潤勤 (51)

介绍护国寺副食商場：

不忘阶级斗争，不忘党的政策，全心全意

为人民服务 閻錫林 (61)

学毛主席著作首先要用来改造自己的思想

..... 大柵栏自行車商店會計 施德文 (70)

毛泽东思想是我做人的根本

..... 北礼土路副食商店售貨員 謝炳琴 (85)

支持生产，便利群众， 为建设社会主义新农村 贡献一分力量

房山县周口店供销社黄山店分銷店負責人 王硯香

我們分銷店是黄山店公社范围内唯一的一家商店，全店六个人。我們几年来背簍上山，又收购、又供应，群众給我們取个名字叫“背簍商店”。

黄山店公社是个山区，东西长三十里，南北宽十几里，全公社五百四十多户，两千八百多人，分散居住在五十多个地方，离分銷店近的三、四里，远的二十来里。山道难行，交通不便，过去群众买卖东西比較困难。几年来，我們在党和上級社的领导下，經常背簍上山，收售結合，在支持生产、便利群众方面做了一些我們應該做的工作。

(一)

我們分銷店，从走出柜台，背簍上山，到形成制度，坚持下来，經過了几次思想斗争。

一九五八年我們黄山店公社掀起了生产建設高潮，社員們要改变山区的落后面貌，热火朝天地兴修水利，沒有多少功夫下山到分銷店买东西。正在这个时候，上級号召我們上山

下乡，支持生产，便利群众。我們分銷店該怎么办呢？当时我提出，是不是把商品送到山上去，店里的同志們議論紛紛。有人說：“这个办法在別的地方兴許行得通，黄山店山連山，看来不太远，一走大半天，送貨上山得增加多少人力？”有人說：“平原地区可以使用流动售貨車，我們这里得背簍，天天爬山誰受得了哇！”还有人担心地說：“如果送貨上山，多嚮能完成购銷任务？”討論了几个晚上，意見也沒有一致起来。問題在哪儿呢？我想我是分銷店的負責人，應該想办法，應該带头干。第二天，我就背上了一个装满商品的背簍上山了，来到长流水生产大队。社員們見了非常欢迎，不到两个小时，商品就差不多全卖完了。生产队的支部書記对我說：“同志！你背来的一簍商品，頂得上給我們送来了多少工啊！”社員們也一再說：“以后还要常来呀！”我看到送貨上山有这么大作用，决心回去动员大家輪流上山送貨。从这以后，分銷店就开始背簍上山送貨了。

背簍上山比站柜台确实是累，不久有的同志就动搖了。个別人說，背点价錢高的商品，比如背上几匹布走一趟卖几百元，还值得；要是尽背油、盐、酱、醋，价錢低、分量重，費劲不小，卖錢不多，不值得。但是多数职工不同意这种意見，大家說：社会主义商业不能光从賺錢多少来考虑，大买卖要做，小买卖也应该做，只要是对生产有利，对群众有利，哪怕是一分錢的买卖也是有意义的。油、盐、酱、醋，正是家家户户天天需要的东西，要送首先就要送这些东西。

这一年冬天，有一天下了一场小雪。早晨店里两个职工在院里一边扫雪，一边念叨：“今天不能背簍上山了吧？”有一

个职工說：“看吧！叫去就去。”我听到以后，心里就琢磨：要是在这点困难面前就退了下来，背篓上山怎么能坚持下去呢！再說，下雪天社員不能出工，正是挑选商品的好机会，特别是山区妇女們买点东西总喜欢和家里人商量商量，这就更应该照旧送貨上山。我就对他們說：“今天下雪，門市上的事情也不少，你們俩在門市上照应一下吧，今天我一个人上山就行啦。”我背上一篓装满花布和日用百货等挑选性强的商品，按时去四馬沟了。从此，一年四季大家都坚持按着四条路綫，每周送貨三、四次。群众說，现在炕头变成了柜台，真是方便！

七年来，商店里人員虽然几次变动，送貨的背篓我們却一直也沒有放下。上山送貨的銷貨額，每年大約占分銷店全年銷貨額的百分之十左右。除黃山店本村以外，每年收购的鸡、兔、鸡蛋、药材等零星农副产品和废品，大約百分之八十是我們从山上背下来的。今年上級領導到我們商店来蹲点劳动，为了減輕我們的劳动强度，进一步滿足群众的需要，給我們添置了一头毛驴。这样人背、驴驮，上山送貨就更勤了。

我們分銷店的职工逐漸認識到，背篓送貨事情虽小，但它是生产需要的，是人民需要的，也是革命需要的。几年来，我們深刻地体会到，背篓上山，接触了广大社員群众，使我們看到了、听到了呆在分銷店很难知道的一些群众生产、生活情况，增强了同貧下中农的階級感情。这样就推动了我們的工作，也改造了我們的思想和作风。

(二)

黃山店公社山多地少，平均每人只有九分地，地力又薄，

粮食不能自給，我們坚决支持群众与天奋战，誓夺粮食丰产的願望，抓住时机，提前准备貨源，及时地把农具、农药等生产資料送到生产第一綫去。

去年春天的一个晚上，四馬沟生产大队的會計給我們打来个电话，說他們要趁墒搶种，急需三副套股，他們人手不够，問我們能不能給送一趟。当时店里只剩下两个人，又不是到四馬沟送貨的日子。但是我們考虑，山区无霜期短，种庄稼宜早不宜迟，缺套股就要影响播种，就馬上答应了他們的要求。第二天起五更来回十六里把套股送到生产队。回来的时候，我們分銷店还没有開門营业。

去年夏天，长流水生产大队有七十亩谷子发生了粘虫，这种虫子对谷子的危害很大，如果不及时灭虫，两三天的时间，就能把谷子吃剩下一个光杆。生产队头天晚上打电话告訴了我們，第二天一清早社員还没有下地，我們就赶了十二里路把六六六粉、噴霧器、噴粉器送去了。这一天接連着又送了三次农药，使生产队迅速地消灭了虫害。秋收时，这些谷子地每亩产量达到了三百多斤，社員說：“这要在解放前，我們不用說吃小米，連草也看不見了，还是社会主义好啊！”

淩瀝水生产队过去用水很困难。一九六三年春天，在国家帮助下，解决了引水下山的问题。有了水，社員們希望也象平原一样种点韭菜。我們知道以后，就到周口店基层社和县供銷社生产資料經理部去找韭菜籽。他們都没有存貨。我們又打电话問附近一些基层供銷社和分銷店，也没有找到。我們考虑种韭菜是山区人民多年的願望，过去沒有条件不能实现，現在这个生产队有了条件，决不能讓他們失望，于是又串生产

队去找。从黄山店公社一直串到二、三十里以外的周口店、城关等公社，一共串了二十多个生产队，终于给涑漚水生产队找来了韭菜籽。

今年六月間的一天早晨，公社广播站发出了有雷陣雨的天气預报。售貨員白金海听到广播以后，馬上想起一件事：分銷店在供应苦席时，黄山店第三生产队的队长說：“不下雨就不买了，可以节省些費用开支。”現在要下雨了，这个队麦場上还没有苦席呢，他連忙和蔞子水分銷店联系暂时調剂十片苦席。我們把苦席送到生产队，及时把麦場苦盖好了。不大一会大雨下来，避免了澆場的損失。

为了帮助群众尽快改变山区面貌，我們主动地为生产队出主意、当參謀，帮助生产队因地制宜地发展多种經營，增加收入。黄山店公社柿子、核桃、梨等干鮮果品很多。这些果品的收入，約占公社总收入的三分之一。对果品生产，群众非常关心，公社領導也十分重視。我們想，党和群众关心和重視的事情，就是我們應該关心和重視的事情。所以我們把支援当地果品生产，当作一項重要的任务。几年来，我們一直把果树管理所需要的手鋸、剪枝的剪子、噴霧器零件、农药等生产資料提前备齐，一旦需要就及时送貨到队。有一次我們去葫芦棚生产队送貨，下午回来的时候，看到下寺生产队的一棵核桃树有虫吃的花叶，我們仔細一看，树上长了毛毛虫。回到分銷店就一边用電話告訴下寺生产队，一边准备了八十斤六六六粉，当天晚上就送去了，使生产队及时扑灭了虫害。我們分銷店經常存着一部分农药，什么时候要，什么时候送，群众反映过去是虫子等药，現在是药等虫子了。由于生产队加强了果

樹管理，黃山店公社干鮮果品產量，已由公社化以前一九五七年的八十萬斤，增加到一九六四年的一百九十萬斤。

去年柿子丰收，生產隊因為勞力緊張，不願意編筐包裝往出送，大多數是散裝。這樣做，一是損傷大，城市人民吃不上好果品，再是生產隊少賣錢，收入減少。我們幫助生產隊算了這筆帳，便建議生產隊安排好勞力，自己編果筐。結果一共編了果筐兩千多個，不僅保證了柿子的質量，生產隊還增加了三千四百多元的收入。

今年上半年我們積極組織野生藥材的生產。售貨員白金海下鄉每到一個村，都要搞一些藥材苗子做標本，向社員宣傳質量要求、採採技術、生產意義等。社員群眾特別是牛羊倌、小學生都利用生產、學習空隙的時間採採藥材。到六月底，我們已收購十六種藥材近一千斤，比去年同期增加四倍多，社員增加收入一千多元，每戶平均近兩元。

現在黃山店山區面貌正在迅速改變。農副業生產不斷發展，群眾生活不斷改善。過去當地糧食不夠吃，每年由國家供應糧食三十多萬斤；去年糧食市產達到了四百六十一斤，有五個生產隊實現了自給。我們分銷店的業務也越來越擴大了，今年上半年商品零售額比去年同期增加百分之二十九，農副產品收購額增加了一倍多。

(三)

毛主席在《關心群眾生活，注意工作方法》的文章里說：“要得到群眾的擁護么？要群眾拿出他們的全力放到戰綫上去么？……就得關心群眾的痛癢，就得真心實意地為群眾謀

利益。”山道难走，交通不便，面对着这样的地区条件，我們應該怎样真心实意地为群众服务呢？我們想，艰苦的山路我們不走，群众就得走。我們一个人走一趟，就省得群众十个人、二十个人都走一趟。所以我們經常以“宁肯自己麻煩千遍，不让群众一时为难”的口号来鞭策自己。

一九六一年春天，房山县委号召人、畜、肥三上山，并提出吃粮、看病、买东西、小学生上学四照顾，黄山店有三十五戶社員，积极响应号召，上山定居。为了支持他們上山的积极性，我們尽量从供应方面對他們加以照顾。送酱油、醋等液体商品，我們就让社員事先准备瓶子，在瓶子上貼着写有他們姓名的紙条，空的帶下山来，装滿了送上山去。有时跑上十里八里的山路，只做几毛錢的买卖，也要保证按时供应。搬到鋸齿山上住的一位貧农社員給生产队放羊，想买一口缸，但又沒有時間下山，我們就主动地把一口近百斤的水缸，两个人輪換着背上山去。

今年六月，售貨員白金海到四馬沟村送貨，看到水井的井绳因使用年久而折断了。他想，这个村只有一眼井，沒有井绳，全村二百多人、四十多头大牲口、二百多只羊吃水都会有困难。因此，决心帮助他們解决。第二天正赶上他休假，他沒有回家，便跑到周口店基层社中院分銷店等处去找井绳，最后在天开分銷店找到了十四米油絲绳。第三天起早就往回赶。为了赶上这一天到四馬沟去送貨的同志，尽快地把井绳送去，他沒走平坦的远路，扛着自行車和油絲绳抄近路，爬过一道上下各四里的山岭。回到店里，听說送貨的同志剛走，他又馬上追了出去，終於把油絲绳交給我們去四馬沟送貨的同志。接

着他自己又按时去长流水送货了。

为了更好地为貧下中农服务，我們认真地对待小买卖，无论是上山，还是在門市部，小买卖都是大量的。一会儿一个老太太拿来个鸡蛋换点酱油、醋，一会儿一个小学生拿来几个蝎子（可作药材）换橡皮、鉛笔。我們认真对待各种小买卖，因为它是群众需要的，也是国家需要的。破旧布鞋，在农民手里是废物，收购起来却是造纸的好原料；一个銅錢、一块鉛錫，在农民手里没什么用，收购起来却能支援工业生产；一小綰头发，收购起来积少成多，也是出口的重要物资。零零星星的药材，我們不重視收购起来，就会影响群众搞副业的积极性；收购起来，就能够給人民治病。广大群众，特别是貧下中农是勤儉持家、精打細算过日子的，我們就要为他們做小买卖。一次我們到平塔窑生产队去送货，一个九岁的小学生向奶奶要錢买鉛笔，奶奶身上一时沒錢。我們知道这位老奶奶是貧农，全家八口人，只有一个劳动力，生活不寬裕。我們感到有责任帮助她解决这个问题，就問她有没有什么卖的，她說沒有。后来，我們帮她在院牆上找到了几根羊骨头，几只烂鞋，用这些东西换了鉛笔和橡皮，結果，孩子蹦，大人乐，都很滿意。收购废旧物资，虽然是小买卖，可是今年上半年，我們分銷店就收购了总值达两千六百多元的废旧物资，全公社平均每戶增加近五元的收入。

（四）

几年来，我們注意严格执行党和国家的各項政策，买卖公道，說老实话。黄山店公社生产花椒，花椒收摘的季节性很

强，晾晒得好，籽去得净，质量就好，就能卖到好价钱。一九六二年长流水生产大队交售一百多斤花椒，色泽很好，就是籽多，如果按一级椒收购，国家吃亏，按二级椒收购，生产队和社员都会不满意。我们没有从价钱上去死“卡”，而是兼顾三者利益，把花椒加工，簸出了二十余斤花椒籽，花椒卖了一级价，生产队还把花椒籽分给了社员榨油吃。

今年五月间，我们收购了长流水大队一位社员的一口肥猪，估计毛重一百九十斤上下，出肉一百一十斤左右。因为过去我们没有收过这样的大肥猪，就按三级猪定了价。宰杀以后，实际出肉量比二级猪最高的出肉量还多一点。尽管社员没在场，我们还是按一级猪补给了货款。

在介绍商品时，我们也是实事求是。比如卖橘子，顾客总喜欢先打听酸不酸，我们事先尝了的，酸就说酸，决不说是甜的，也决不含糊其词地说：甜酸。今年四月份有一位顾客要为弟弟结婚买两个花碗，她看中了一对碗，我对她说明这一对碗其中有一个有点毛病，可是她非要不可，我们就主动降价卖给了这位顾客。

由于我们的业务技术不过硬，工作中有时发生差错。我们采取严肃认真的态度，有错必改。去年冬天，长流水大队一位社员买去五尺布，是经一个新售货员的手买的，拿回去剪裁衣服，怎么比划也不够，结果一量只有四尺。我们发现这个情况以后，经过调查，证明是少给了人家，就重新给补上了，并向顾客道了歉。

还有一次，外单位的同志到黄山店来参加上山送货，在长流水大队收购了一疙瘩铜丝，有紫铜，有黄铜，回来盘点时发

現都是按黃雜銅付的款，这样就少付給賣主六角多錢，下一次送貨時，我們就主動補了貨款。

我們按照黨和國家的政策，買賣公道，說老實話，取得了群眾對我們的信任和愛戴。每當我們送貨到村，社員們總是問飢問渴。有些社員看到我們背着沉重的背簍，就搶着給我們背。不少社員常常托我們代購商品，說我們看着中意就行。有時我們算錯了帳，少收了貨款，他們就主動送上門來。有一次，縣里組織幹部到我們這裡給漆澀水生產隊送貨。頭一天少收了一把竹篾子錢，第二天社員就給送到了分銷店。還有一位老大娘，買了一瓶醋，我們忘了收錢，就到另一個村去了，回來的時候這位老大娘一直在路旁等着，把醋錢給了才回家。還有一次，有一個社員買了二十多尺布，只收了錢，沒收布票，她走出七、八里路，發現沒給布票，就滿頭大汗的跑回分銷店給了布票，還連連道歉。這些活生生的事實，都鼓舞着我們更好地為人民服務。

(五)

我們分銷店三個女青年，都是新參加工作的初中畢業生，又都是從小生長在城鎮里，體力勞動的鍛煉很不够。剛來的時候，有的同志有些害怕艱苦，工作也不够安心。她們能不能在山區扎下根來，開始時確實是個大問題。可是，黨把她們交給我們這個集體了，一定要把她們帶好！我常和老售貨員們一起開會研究。首先，我們幫助她們提高階級覺悟，同她們一起學習毛主席的《為人民服務》、《紀念白求恩》、《愚公移山》等文章。給她們講山區人民在舊社會的生活苦難；講山區將來

的发展远景。让她们到貧下中农家里訪問，增强她们的阶级感情。告訴她们供销社在建設社会主义山区中所担负的光荣任务。我們带她们上山送貨，开始不让她们背，让她们空身跟着走。然后让她们两个人背一个簍，装的重量慢慢增加，走的路程先近后远，爬的山由低到高。就这样帮助她们练思想，练意志，练身体，练本领。

在生活上，我們注意关心和照顾她们。我們考虑到她们参加工作不久，生活費有限，就把分銷店集体伙食的标准适当地降低了一些，培养她们养成艰苦朴素的习惯。我原来在家里吃飯，为了改进伙食，我也入了伙，和她们一起吃飯。

这三个女青年，现在都是共青团員，她们不仅开始树立了为山区人民服务的思想，而且初步掌握了售貨技术和一般的收购技术。她们可以背着几十斤重的背簍，翻山越岭，上山送貨了。这里，我引用她们写的两段日記。

共青团員李金藏在日記里写道：“我們到葫芦棚去送貨，爬那段陡坡时累得我直喘气，坐下来休息的时候，念起毛主席的語录来。毛主席說：‘我們的同志在困难的时候，要看到成績，要看到光明，要提高我們的勇气。’我又联想到，河南省石板岩供销社的同志說的‘山高不过我們脚板’这句豪言壮語。同时又想到葫芦棚的社員正等着用我們送的盐做菜，用我們的布裁衣。想到这些，全身就有了劲，一口气爬上山去。”

共青团員李玉珍写道：“以前我想，我們背簍送貨上山，带一些油盐酱醋，也知道是人民需要的，但累得很，卖錢不多，觉得不如背百貨布匹，又輕便又卖錢多，工作情緒有些低落。今天晚上我翻开了毛主席写的《关心群众生活，注意工作方法》