

172700



在商业战线上

第二輯



508
(6)
56031
T2K2

中国商业工会上海市委员会办公室編

上海人民出版社

在 商 业 战 綫 上

• 第 二 輯 •

中国商业工会上海市委员会办公室編

上 海 人 民 出 版 社

1958年

在商業戰綫上

·第二輯·

中國商業工會上海市委員會辦公室編

*

上海人民出版社出版

(上海紹興路54號)

上海市書刊出版業營業許可証出001號

上海土山灣印刷廠印刷 新華書店上海發行所發行

*

開本787×1092 公厘 1/32 印張 3/4 字數12,000

1958年6月第1版

1958年6月第1次印刷

印數1—10,000

統一書號：T 7074·186

定 價：(5) 0.07 元

封面設計：徐學成

序

这一輯里写的是两个經營生产資料的商店的營業員。这两个營業員和第一輯里的六个營業員不同，他們天天接触的顧客不是广大的消費者，而是工厂企业的採購員。他們和工业生产有着密切的关系，天天从他們手中要供应工业生产部門大批的原材料。

怎样来对待生产資料的經營工作呢？这里，有着两种完全不同的看法和做法。一种是：我們有什么，就卖什么；有多少，就卖多少；卖完了，就拉倒。另一种是：你要什么，我就供应什么；要多少，就供应多少；卖完了，也要千方百計的想办法，努力做到滿足顧客的需要。这两种看法和做法，哪一种对呢？很清楚，大家都可以看到，第一种是消极的、被动的，第二种才是正确的。

为什么第一种是消极的、被动的呢？因为这些同志只看到商业部門自己的工作，而沒有看到工业部門的工作。一句話，就是还没有弄清楚自己的工作和工业生产的关系，沒有弄清楚商业工作必須为生产服务的道理。

其实，經營生产資料工作对工业生产决不是消极的、被动的因素，只要工作做得好，就能够成为推动生产、促进生产、支

持生产发展的积极因素。从这一輯的两个营业员的事迹中，就清清楚楚的证明了这一点，他們真正成为生产的支持者，生产发展的促进派。这种事情在商业部門是很多的，只是他們作得更自觉，成績更为突出一些罢了。他們是先进营业员中的代表，大家應該向他們学习。

向他們学习什么呢？首先應該学习他們千方百計为生产服务的思想，把生产上的困难当作自己的困难，誠誠懇懇，不辭辛勞，不怕困难，帮助工业部門解决問題。其次，應該学习他們那种勤学苦鑽，頑強学习，鑽研业务的精神，提高本領，更好的为生产事业服务。

“在商业战綫上”已經出了两輯了，我們打算再出下去，希望讀者們多多提供意見，以改善我們的工作。

中国商业工会上海市委员会办公室

1958年6月3日

目 录

序

青年优秀商业工作者楊仕林……………蔡承謨 (1)

千方百计为生产服务的营业员陈立鈞……………柳 青 (11)

青年优秀商业工作者楊仕林

蔡承讓

几年来,上海市五金机械公司鋼鐵商店營業員楊仕林,不論白天黑夜,刮风下雨,到处奔波,千方百计为工厂企业寻找急需的原料,多少次生产上的关键問題,都在楊仕林的热情帮助下解决了。許多熟悉楊仕林的顧客嘴边常常挂着一句話:“有困难找楊仕林去。”

这个只有25岁的年輕營業員,为什么会得到顧客这样大的信任呢,顧客有困难为什么要去找他呢?为了回答这个問題,讓我來說几个故事:

一个秋末的下午,振华油漆厂的采購員匆匆忙忙跑到鋼鐵商店来,因为他們工厂里熬油用的鍋子坏了好多只,急需一批进口貨紫銅板去修理掉換。他們为了找寻这种原料,曾向上級申請分配、登过报纸征求、寻找过代用門路、还派人到天津采購过,但都沒有买到。

这个厂的采購員最后就来到鋼鐵商店,找楊仕林想想办法。这种貨鋼鐵商店也长久沒有供应了。楊仕林看到这个采購員焦急的情緒,也为他着急,但沒有貨怎么办呢?开始,他动脑筋建議用鉄板鍍銅代用,因鉄板的导电率差,沒有成功。接

着，又想用鉛板代替，因鉛板的使用壽命短，又不適用。後來，他又想以小尺寸的紫銅板焊接起來代用，但因焊接的地方遇到高溫容易爆裂，有引起油漆燃燒的危險，又是不行。

看來代用是不行了，他就另想別的法子，寫信託駐在外地的進貨人員向五金系統的兄弟公司找找看，又無下文。以後，每天凡是有關工廠來向他買貨時，他總要問一聲：“同志，你們那裏有沒有多餘的紫銅板？”一個個的顧客都搖頭作答，這些辦法又都失敗了。他又利用電話或休息時間東打聽，西打聽，也沒有找到線索。

時間過得真快，這樣一個周轉，三個多月就過去了，振華油漆廠鍋子損壞的情況也一天天的嚴重起來。找不到，難道就算了嗎？他想：“我們不替工廠解決，叫工廠去找誰呢？”“難道被困難吓倒嗎？”“不，這樣大的上海，又有那麼多的工廠從我手上買過這種貨，不相信一張紫銅板也不多餘”，他暗暗發誓：“為了支援生產，跑斷了腿也要把它找到。”

他回憶起中華造船廠曾經用過這種貨，这天晚上，他翻來覆去的睡不着，把希望寄托在這個廠里。第二天一清早，他就高高兴兴地趕到廠里去，那位姓俞的採購員和他是老相識，還沒等楊仕林的話說完，馬上坦白的告訴他說：“貨還有，不過要征得上級領導部門的同意。”楊仕林就急忙跑去聯繫，但是經辦同志却搖搖頭回答：“不能給你，我們自己將來還要用。”

“現在振華油漆廠快要停工了，你們的紫銅板却放在倉庫里睡覺，不如拿出來支援他們，發揮物資的作用。”不管楊仕林怎樣耐心解釋，對方仍堅持不同意，但他沒有泄氣，一次，二

次，三次……，爭取着、等待着，誰知這位經辦同志反而不耐煩起來，譏諷着說：“楊同志，振華廠給你多少好處，要你這樣跑來跑去，真是吃飽飯多管閑事。”

“這不是為了個人好處，更不是多管閑事，而是為了社會主義建設啊！”

“你的精神實在好，但是要我們讓出紫銅板來，那可辦不到。”

上面這番話，楊仕林倒並不計較。他心裡想的是既然這個部門不肯讓出來，那末如何再另外想辦法去找到紫銅板的問題。他想：“我是一個共產黨員，一定要克服困難，支援工業建設。”楊仕林決心要當商業戰綫上的促進派。

在這些日子裡，他幾乎日日夜夜到處想辦法。

一個冬天的早晨，從外灘開往浦東的市輪渡上，有一個高高瘦瘦的年輕人，操着無錫口音與另一個人談論着“等船靠岸，走哪一條路到滬東造船廠去”。這兩個人就是楊仕林和振華廠的採購員。不一會兒，兩人就出現在滬東造船廠，這個廠里有一位科長和採購員，與楊仕林的關係特別親密，當楊仕林說明來意以後，廠里馬上打開倉庫，幫他們找出了這種貨色，但僅够修理一只鍋爐之用。

數量雖然很少，却給楊仕林很大的鼓勵，好像在眼前顯出一片光明：在我們的社會中，本位主義的人，到底是少數，互相協作、互相幫助，是一種共產主義的風格，是我們新社會的新風氣，有困難一定能够得到別人的支持。這給了楊仕林一股巨大力量，從此，不論大廠、小廠，不管路遠、路近，不論白天

黑夜，不論刮風下雨，他都去“寻宝”。最后終於在华通开关厂找到了紫銅板，帮助振华厂修理了七只鍋爐，生产关键問題解决了，楊仕林的臉上才露出了笑容。

要找楊仕林帮助解决原材料的人是陆續不断的，有一次鐵道部通訊工厂采購員来找楊仕林，因为这个厂的电鍍車間扩建，需要紫銅元80公尺，不然，就会影响电器、土木、暖气設備等主要基本建設工程，这个厂的采購員跑遍了北京、天津、沈阳等城市，都沒有找到。

这种商品是有計劃分配的，按照規定，不能随便卖給他。楊仕林看到这个采購員那副焦急的神情，心想：一个采購員跑遍南北，辛辛苦苦的奔波，寻找原料，是为了电鍍車間早日扩建完工。采購任务完不成，生产势必受到影响，按照規定，虽不能随便供应，可是我們总不能袖手不管。想呀想呀，他就向顧客建議以鋁板代用。这位采購員是个內行，一听说以鋁板代用，馬上問：

“楊同志，鋁板的尺寸既不够长，又不够厚，除非焊接好了以后，再实行代用，而且又找不到代为加工的地方，能不能請你帮助找一个焊接加工的工厂呢？”当采購員提出了这一个迫切要求时，楊仕林一听有希望，立刻高兴的設法找到焊接加工的工厂，采購員又打了一个电话，和厂里商量是否行得通。

这样的代用方法，經過該厂技术科研究，可以代用的回音很快就来了。但問題是鋼鐵商店供应不出这种特殊規格的鋁板，怎么办呢？原来商店里进貨和銷貨两个部門一向有“船帮水，水帮船”的关系，楊仕林記得艺光鋼精厂有貨，就找进貨

員帮忙，到該厂去找寻这种原料，进貨員一听，馬上行动，代为联系，終于設法找到了鋁板。采購員和楊仕林告別时，热情地握住老楊的手說：“同志，你这种为生产服务的精神太好了，謝謝你們热情的帮助！”

这里再講一个帮助新中华剪刀厂解决困难的故事。这个工厂为了增添設備，扩建变电所，所有其他各种原材料早已購齐，独缺二分半厚的紫銅板，假使再买不到，将严重的影响生产。采購員为了这件事大伤脑筋，最后找到楊仕林，才算有了一个希望。其实，商店里的这种貨早已沒有了，楊仕林到底有什么办法呢？当他研究了产品的用途和性能后，就介紹他們把两块七厘半厚的紫銅板折叠起来使用。

說实在話，折叠使用究竟是否行得通，楊仕林本来也沒有把握。要搞代用，总会碰到困难的，这对楊仕林来講，已經习惯了，他認為要做好工作必須克服困难。果然，新中华厂的試驗結果来了：折叠使用，由于电流通过时負荷不一，有引起燃烧的危险。这是一个技术性的困难，真是說起来容易，做起来难。

怎么办呢？楊仕林思考着，忽然間他想到了党的教导：“工人的智慧是伟大的，无穷无尽的，應該依靠工人克服困难。”于是他就去和工人、技术人員一起研究，在工人的启发下，他提出：折叠使用时，两端用釘鉚牢，中間隔开一定的距离，来防止膨胀和燃烧。工人和技术人員認為这样做有些道理，經過試驗，結果良好。楊仕林看到新中华厂的生产关键問題解决了，紧张的心情才平靜下来。

· 类似这样为生产服务的事例，真是举不胜举。

正因为这样，所以人们都很信任他，有困难就去找他商量。而楊仕林呢，他也将替工厂解决困难当作自己的任务，当作自己工作的乐趣。工厂有困难，他同采购員一样的焦急；困难解决了，他也同采购員同样的感到莫大的快乐和安慰。他在不断解决困难的过程中，看到了自己工作的意义。商业工作决不是單純的买卖，也决不是被动的，通过自己的工作，确实可以促进生产的发展。他就是这样将自己的工作同国家經濟建設联系了起来。这样的人，总是乐观的，精神焕发的，生气勃勃的，对自己的工作有着深厚的感情的。

但这还不够，还需要熟悉和精通本行业务，懂得生产。楊仕林就是一个这样的榜样。年輕小伙子，要做到这一点，行嗎？行的！

楊仕林原来对本行业务也是一个外行。道路虽然是崎岖的，但是对一个有志气的人来说，这些困难都可以不在話下，楊仕林在熟悉业务上，也有一段曲折的故事，他至今还牢牢記在心上呢！

事情是这样的：楊仕林自从 1954 年 11 月进入国营上海市五金机械公司以后，心里立刻发生了一个根本的变化，过去在私营店做生意，受够了老板的剥削与压迫，现在进入国营公司，同志之間有了平等的地位，领导一再教导：要好好的为生产服务。这一点，在楊仕林脑子里留下了深刻的印象，可是当他初上柜台当营业員的日子里，并不如他理想那么順利，有一次，老顧客铁道部通訊工厂采购員要买六角黃銅元。

“什么黃銅元？請等一下”，楊仕林的神色有些慌張。說實在話，楊仕林連黃銅元的影子都沒有見過，也弄不清倉庫有沒有這種貨色，就埋了頭拼命翻貨卡，翻了半天，仍舊稀里糊塗，心里越急，越是翻不到。這一下可把這位採購員等的惱火了，他毫不客氣地說：

“阿弟，你到底懂不懂業務，不懂先學習學習再上櫃台！”

幸亏營業員徐美銓在旁，連忙上前打了一個招呼，才替他辦妥成交手續，幫助他解了圍。

顧客臨走時，還指着楊仕林說：“阿弟，你看看老徐多快，你为啥這樣慢！要好好的下點功夫學習學習才行。”

顧客這一番話，楊仕林句句聽在心里，一面點着頭，認為顧客說的有道理。

類似這樣的事情，在楊仕林身上發生過不止一次。又有一回，顧客要買“18號鋁皮”，他翻了翻貨卡，一看沒有，就隨口說是賣光了。

“沒有？”顧客两只閃閃發光的眼睛望着楊仕林，殷切的希望他能幫助解決。這時坐在對面的營業員眼見這種情況，馬上指着帳卡對他說：這兩種規格和18號不相上下，可以代用。楊仕林聽了羞答答的漲紅了臉，再把這番話告訴顧客，才解決了問題。由于他業務不熟悉，就不能很好為生產服務，顧客見到他就頭痛，說他糊里糊塗，顧客的責難也越來越多。有時他坐在櫃台上連頭都不敢抬起來。楊仕林在這個時候，他的心長遠不能平靜下來，幾乎在工作、吃飯、走路、睡覺的時候，都在想着：“為什麼顧客的心情這樣焦急呢？”他一面問自己，一面

思索着：“对，生产上等原料不是和烧飯等米一样嗎？为什么老徐的工作那么快，他不是也从不懂到懂的嗎？当一个营业员，如果不精通业务，要想为生产服务，岂不是一句空話，相反还要影响生产，这样的人，怎么配得上当商业战线上的尖兵呢？党不是經常教导我們不应向困难低头，而要去克服困难嗎？”他一遍又一遍的責問着自己。

其实，这也很难責怪楊仕林，他原是一个私营五金店的店員，过去只是做些撈撈元釘、秤秤鉛絲那样的工作，进了国营公司以后，一下子要他經管几百种銅材商品，怎么能够一下子都搞懂呢？到了这个时候，才使他深深感受到自己缺少的是什麼，怎样才能迎头赶上去。他看到許多同志熟悉业务，也是从不懂到懂，从不熟悉到熟悉，心想：“別人能够做的，我为什么不能做呢？”俗語說得好：“只要功夫深，鉄杵磨成針。”从此，楊仕林就下決心开始勤學苦練起来，像一本小字典一样的“五金手冊”已成为楊仕林形影不离的好朋友。清早、中午、夜晚，同志們有的在看書、下棋，有的参加文娱体育活动，他却呆在一个靜靜的角落里，从口袋里拿出“五金手冊”翻来翻去的細細地閱讀，一步一步来研究各种商品的規格、性能、用途。有时还朗讀出声音来。不管怎样难讀难学，日子久了，到底慢慢的熟悉了各种銅材的商品知識。

楊仕林把周圍的人都作为自己的老师看待，几乎每个人都去請教过，挨到他輪班休息的时候，他就不声不响的搬来一张凳子，坐在老同志的旁边，默默地学习他們是怎样接待顧客和介紹商品的。

就是这样，楊仕林好像被什么东西迷住了一样，一心一意地讀、算、問，連吃飯、睡覺都沒有心思，他不但向自己的同志学习，还时常向顧客請教。

有一次，一个顧客来买紫銅皮，他就問顧客：哪些單位用，派啥用場，大概用多少，是不是經常用……。顧客見他很誠懇，就耐心的詳詳細細地告訴他，他連忙掏出自己的小簿子，一句不漏的記了下來：紫銅皮可以做汽缸床，造船廠和汽車公司都要用它，优点是性韌，不生鏽……。

星期天，同志們有的去工人文化宮，有的三三兩兩的一起去看看電影，有的逛逛公園，有的利用假期處理一些家務事，愉快而又舒適地度過一個假日。而楊仕林呢，他却有一個習慣，乘着休息的機會，到拉絲廠、軋鐵廠，和什麼張師傅、李師傅啦，搞得非常熟悉，有時問長問短；有時干脆一起勞動；有時在廠里耽上一天，弄得滿臉煤灰，襯衫和褲子上都是油漬斑斑的。他說：“下工廠學習生產過程，才真正看清了商品的用途。”只有這樣，為生產服務才有足夠的“資本”。

因而，找楊仕林的顧客也一天一天的多起來了，楊仕林勤學苦鑽的過程，給周圍的同志也留下了深刻的印象。

中共上海市五金機械公司黨總支對楊仕林非常關心，為了支持和培養楊仕林，並指定專人，根據楊仕林日常如何精通業務，懂得生產，為生產服務的工作方法，系統的歸納為：“六個有數”（庫存有數、規格有數、單價有數、用途有數、對象有數、質量有數）；“兩個好”（服務態度好、小組團結好），進一步幫助他提高政治和業務的水平。事後，還特地召開了千、

人大会，推广交流了他的先进經驗，号召业务人員学习他刻苦鑽研，为生产服务的精神。現在，楊仕林的先进經驗，已在上海五金机械公司所屬的各个商店遍地开花了。

楊仕林为生产服务的先进思想，已成为商业部門学习的好榜样。他連續被評为上海市 1955 年劳动模范，1956 年、1957 年先进工作者。1956 年青年团上海市委授予“青年优秀商业工作者”称号。1958 年共青团上海市委还授予他“青年生产突击手”称号。但楊仕林永远也不滿足自己的成績，在比思想、比先进，发揚共产主义精神，实现全面跃进规划，多快好省的建設社会主义的竞赛中，他和小組同志提出要爭取作一个熟悉和精通全商場的商品，当一个全能的营业員。为了学好本領为生产服务，他还虛心向老店員学习，和老店員簽訂互助合同，以达到互相学习，互相帮助，取长补短，共同提高的目的。

千方百計为生产服务的 营业员陈立鈞

柳 青

在永兴拉管厂里，工人们在紧张地焊接电灯管。旁边，站着一个中年人，若有所思地、两眼盯着工人在焊接管子的縫口，他聚精会神，看的是那么認真。这是誰呀？看得那么認真做什么呀？

这个中年人叫做陈立鈞，他是公私合营同記五金店的营业员、上海市1957年先进工作者。說起同記五金店，許多工厂的采購員都知道：这个商店并不大，全店一共只有六个人；可是买卖做的可不小。它經營的是无縫鋼管一类的商品，市內和外地的不少工厂企业，都經常到那里去采購的。

无縫鋼管，許多工厂都很需要，所以供应比較紧张。有时，工厂来采購，但是没有貨。怎么办呢？一个懂得了自己工作意义的人，在他身上就会产生无穷无尽的力量，任何困难都将在他的面前低头。陈立鈞就是这样的人。当他看到采購員买不到鋼管时的焦急情緒，他就会想到，在这些焦急情緒的背后，究竟包含着怎么一些事情：如果他們的无縫鋼管坏了，沒有好的貨色給他們換上，鍋爐就不能使用，工厂就要停工；矿山