

107308

本館

為了我們切身的事業

商業戰線上的新人新事

(6)
3081

288

前 言

幾年來，商業部門廣大職工在黨和行政的正確領導下，在為生產為消費者服務、穩定市場物價、對私營商業進行社會主義改造、改善經營管理以及為國家積累資金等方面取得了一定成績，出現了不少先進人物和先進事跡。我們選擇了其中一部分人的一部分事跡，組織了一些愛好寫作的同志，編寫成了這本書。

商業工作的意義和它所起的作用，應該說還不是為所有社會人士包括商業工作者在內所充分理解和認識的。有些人往往把商業工作看得很平凡，認為只是“買進賣出，沒啥重要”的事情，甚至還有人對商業工作人員的勞動不夠尊重；部分商業人員本身也存在不同程度的輕商思想。他們沒有認識到，商業是國民經濟中的一個組成部分，“作為聯繫生產和消費、工業生產和農業生產的紐帶，不僅担负着滿足居民生活需要和一部分生產需要的任務，担负着為國家積累資金的任務，而且也担负着促進工農業生產發展的任務。”（周恩來：“關於發展國民經濟的第二個五年計劃的建議的報告”）從這本書中所介紹的十幾個營業員、採購員、保管員、送貨員等的動人事跡中可以看出，商業工作並不是像某些人所想像的那樣平凡簡單，他們的工作直接或間接地關係到每一個人。許多優秀商

業工作者为了滿足消費者需要和支援生產建設，有的披星戴月、跋山涉水，赶到草原塞外去組織貨源；有的頑強鑽研業務，刻苦學習技術，周到地为顧客户服务；有的开动腦筋，百折不撓，改進工作方法，提高工作效率。他們受到了党和國家給予的榮譽及人民的贊揚。但是，我們过去很少把优秀商業工作者的先進事迹介紹給廣大讀者，不僅使許多人不了解商業工作，而且也使不少商業工作者看不到學習的榜樣。尼·伏尔科夫在“我們切身的事業”的“致中國讀者”中所說：“要想培养在商業部門中工作的青年具有一种对自己工作的責任感，和一种以自己崇高的工作为自豪的情感，那就需要生动而明确地表揚在他們日常生活和工作中所涌現出來的优秀人物。”我們編輯這本書的主要目的也就在这里。

由于農業合作化和工業建設的迅速發展，人民購買力的增長，商業工作的任务將更加繁重。“商業工作的巨大的任务，要求全國的商業工作人員進一步学会做生意。”（刘少奇：“中國共產党中央委員會向第八次全國代表大會的政治報告”）通过这本小冊子的介紹，希望能使更多的人关心和支持商業工作，并促使商業工作者進一步認識本身工作的意义和当前担負的重大任务，更加熱愛商業工作，在增產節約運動中學習先進，赶上先進，涌現出更多的优秀商業工作者。

上海市第一商業局政治部

1956年12月

目 錄

为了讓紅星放光芒	王婉云(2)
一盒半脫脂奶粉	方 卡(5)
“爭取做一个青年商品小專家”的倡議人	庄新儒(10) 蔡承謨
优秀的倉庫保管員	沈之鷹(16)
商業战綫上的优秀工程师	姜浪萍(19)
老店員陸仕福	倪章生(22)
一个普通的煤球送貨員	張華潯(25)
“双边”养鴨	章越崧(27)
謝謝您，帮助我們解决了生產上的問題	陈曾耀(30)
陈三疇和“營業保管責任制”	陈忻远(33)
他像水閘和探照灯一样	王正筆(34) 徐栋樑
一个出色的化驗員	庄正云(38)
組織紙張貨源的能手	陶承銓(41)
三年不出差錯的保管員	徐國昌(43)
时时关心業務的李隆銘	达应琥(45)
青年店員高渭清向科学進軍	庄新儒(48)

为了讓紅星放光芒

王婉云

1954年7月，当宏伟、富丽的中苏友好大厦正在積極建造时，大厦建設委员会的採購人員來到中國百貨公司上海市公司批發部，要訂購做紅五角星的紅玻璃。他們需要的紅玻璃，要能經得住攝氏100度以上的高热，又能經得住攝氏零度以下的嚴寒。这可难坏了市百貨公司批發部的职工們。他們說：“这样的玻璃，我們連看都沒有看到过。”批發部沒有这种玻璃出售，照理可以回絕大厦的採購人員，請他們到別处去想办法找找看。但是，負責和採購人員联系的玻璃組青年推銷員朱宜忠心里想：“我們是專門經營玻璃業務的單位，我們要是不能幫助他們解決問題，他們还能去找誰呢？”于是他表示願意幫助他們完成这个採購任务。

这种連影子都沒有見到过的紅玻璃往哪里去找呢？朱宜忠苦思焦慮起來。忽然他想起过去在教堂里常看到有紅的、綠的玻璃，商店里不也有紅玻璃的灯罩、台灯嗎？那么可以肯定是有生產紅玻璃的工厂了。朱宜忠花了三天多工夫，挨家挨戶的跑遍了本市大小二十多家玻璃店去搜集現有的各种紅玻璃样品，又花了很多時間把样品整理好，送到大厦建設委员会給他們看是否能用。可是，这些玻璃都只有二三公厘厚，太

薄了，同時在顏色上不是太深就是太淺，總之，沒有一種是合乎要求的。

現有的紅玻璃都不行，只有特地設法生產這種特殊的紅玻璃了。找誰生產呢？朱宜忠和大廈建設委員會的同志們在一起，整天東奔西跑，到處尋找能夠生產這種玻璃的廠家。終於他們在長寧路上找到了一家過去生產過裝在自行車後面的小紅燈和港務局的信號燈上用的紅玻璃的工廠。朱宜忠興奮地把要訂購紅玻璃的事告訴廠老板，希望這個廠能大胆試制這種急需的紅玻璃。老板一聽，任務這樣急，對玻璃的要求又這麼高，而且要製成這個立體的五角星須用100片平面紅玻璃拼起來才行，因此認為這個任務難以接受。他對朱宜忠他們說：“過去廠里雖然生產過紅玻璃，但像這種紅玻璃可從來沒有生產過，況且，我們廠小，又是手工業生產，要製出這樣的玻璃，不僅原料買不到，而且資金、設備方面也都成問題……”一面說，一面還不住的搖着腦袋，表示沒法接受這筆交易。朱宜忠心想：困難是肯定有的，但應該鼓勵他大胆嘗試，要不然這顆紅星就不能及時升起啦！他馬上親切的對老板說：“這些困難，我們一定想辦法幫助你克服。沒有原料，我們可以去和化工原料公司聯系解決，至於資金不夠，我們請人民銀行貸款給你。這是件很光榮的政治任務，你們試試看吧！”

回到公司，朱宜忠帶了公函往化工原料公司接洽解決了原料供應的問題，隨後又和人民銀行聯系，結果銀行同意撥給這個廠3000元貸款。

雖然原料和資金問題得到了解決，但是朱宜忠還是很不

放心。如果这个厂万一完不成任务怎么办呢？他觉得应该依靠厂里的工会组织，把工人发动起来，同时也要依靠技术人员。于是他就主动地去找这个厂的工会主席和工程师，请他们发动职工和督促资方以保证任务的顺利完成。同时他还帮助他们组织成立了一个技术研究小组，来专门研究如何把红玻璃早日试制成功。

红玻璃的试制工作一次接着一次地失败了。一连试了32次，可是不是颜色不对，就是不能耐寒或耐热。老板的顾虑随着一次次的失败而加重，工人们的信心也没有开始时那么强了。这时朱宜忠就及时和工会主席、工程师商量，一方面找失败的原因，一方面鼓励工人继续试制。这样直到第33次，才制出了合乎要求的红玻璃。

正式生产时，在设备上发生了困难。如果按照生产需要增添大磨板、大钢板等工具，需要1万元的费用。后来经过朱宜忠和工程师共同研究决定以旧的铁板代替钢板使用，这样一来只要1500元就够了。

在玻璃厂全体人员的努力下，在朱宜忠的协助下，该厂终于按期完成了红玻璃的生产任务。

当这颗宝石般的红五角星在大厦的鎏金塔顶上闪闪发光的时候，朱宜忠感到从未有过的愉快。后来，大厦建设委员会还特地写了一封感谢信给市百货公司，感谢他们对大厦建设工程的有力支持。

一盒半脫脂奶粉

方 卡

1956年5月4日，上海市食品公司第一商店的營業員張慧英在北京參加全國先進生產者代表會議已是第五天了。她連日在會議上集中注意力听報告、記筆記，到了晚上，已經感到有点疲勞。好在北方的夜晚，虽是初夏季節，还是很涼爽。她躺在招待所的床上正要朦朧入睡，忽然听到一个声音：

“張慧英同志，睡了嗎？你有一封信。”

“我？”

張慧英立即抬起身來，心里正奇怪：“在北京，怎么会有我的信呢？”一边把信接過來，先看了看郵戳，是上海寄來的。拆開信皮，抽出信箋，頭上几行这样寫着：

“敬愛的張慧英同志：

父親年老患病……”

張慧英覺得身上一陣熱，腦子里頓時出現了她父親的影子，心不由別別地跳起來。她再看了看信尾的具名：“蘇敏”，這名字陌生得很。原來這是一封由商店工會轉來的消費者的來信。她繼續看下去。

“……害的是高血壓心臟病和動脈硬化症，根據醫生的指示，需要經常食用脫脂的牛奶或奶粉。我為了購買這種脫脂奶粉，花了几天時間，几乎走遍了上海的食品商

店和藥房，結果無法買到，所以特地寫信要求您替我想想办法……”

張慧英接連把信看了兩遍，她覺得顧客這樣迫切地要求自己解決問題，自己無論如何應該盡一切可能替顧客想辦法。她已經忘了正是夜里應該睡覺的時候了，跑到隔壁房間里，向幾個同去的上海代表打聽脫脂奶粉的特點。張慧英本來還想找熟悉北京市場的同志們打聽，但這時候他們都已經睡了，只好作罷，可是她的腦子里一直不能安靜下來。

第二天，在開會前，她向北京市代表們問明了那些街道上有些什麼食品商店。會議一結束，回到招待所吃完飯，馬上拉了幾個同志到市區去。從二里溝站跳上公共汽車，過了半個多小時，在東安市場下車。東安市場的食品商店有很多家，但是都沒有脫脂奶粉出售。再到西單跑了許多家也買不到，到王府井大街問了二十幾家，都說沒有。跑的路也真不少了，她身上已經出了許多汗，兩只腿又酸又痛。陪她同去的同志幾次催她回去，但是張慧英不聽。因為她想起自己在昨天夜里，接到蘇敏的信誤會是自己父親生病那時的焦急的心情，体会到蘇敏一定也是非常着急。她想：“他把唯一的希望寄托在我的身上，我無論如何要盡自己的力量去想辦法。”

最后在百貨大樓看見了一種半脫脂奶粉。她覺得眼睛一亮，一邊揩汗一邊指指櫃台里的奶粉向售貨員說：

“同志，像這種奶粉全脫脂的有嗎？”

“沒有。買半脫脂的也是一樣啊，這兩種的性質差不多。”售貨員和氣地回答。

“全脫脂的为什么沒有?”

“因为吃了之后容易肚子瀉,所以停止生產了。”

“那么,”張慧英說。“动脉硬化症的病人,吃这半脫脂的奶粉可以嗎?”

“可以。”售貨員肯定地說。

“同志,要对病人負責啊!”

售貨員笑起來了:

“負責,可以吃。”

張慧英又要求說:

“同志,我还想再到別的地方去買買看,如果買不到全脫脂的我就來買,你給我留一盒可以嗎?”

售貨員答应了,張慧英才欣喜地和几个同志回去。

張慧英在公共汽車上想起招待所附近的甘家口,最近新开了一家合作社,就下了車也去看了看。那里的售貨員說,全脫脂的奶粉現在确实是買不到了。張慧英这才死了心。6日下午开完了会,她到王府井百貨大樓把一盒半脫脂奶粉買來。

全國先進生產者代表會議結束了,但張慧英还要参加商業部召开的商業系統先進生產者會議。这个會議要到18日才能結束,为了能使奶粉早点送到顧客的手里,她轉托一个就要回上海的人,把奶粉帶給上海食品公司第一商店的工会主席張根祥。另外又寫了一封信給苏敏,告訴他奶粉已經帶出,可以向商店工会張同志那里去拿;如果需要,在18日以前寫信到北京,还可以代買。

到了18日，蘇敏沒有來信。張慧英在會議結束以後，也就乘火車回上海了。第一商店工會主席張根祥到車站去接她。她一下火車就問：

“蘇敏的奶粉拿去了吧？”

“奶粉？”張根祥奇怪地說：“什麼奶粉？”

原來張慧英托別人帶的信和奶粉，張根祥並沒有收到。張慧英心里非常着急，嘴里說：“誤事了，誤事了。”一边走一边把這事的經過告訴了張根祥。一到商店，她立即打電話找那個帶奶粉的人，結果沒有找到。後來她叫她弟弟按了地址去找，也沒有找到。張慧英心里很急，急的倒不是墊下的錢收不回，而是買這一盒奶粉可不容易。最後，她雖然托人找到了把奶粉要回來，但總覺得對這顧客很抱歉。

輪到公休那天，她帶了這盒奶粉，隨手又把蘇敏的來信和北京買來的一對小白瓷的和平鴿也揣在衣袋里，坐三輪車到蘇敏家里去。

蘇敏住在永興路187號。見面後，張慧英先給自己介紹了一下，蘇敏和他的爸爸媽媽知道張慧英送奶粉來了，頓時樂得連話也講不出來，全家人只是用感激的眼光看着張慧英。蘇敏的耳朵有點失靈，講話的聲音也很低，但看得出他很激動。他對張慧英說：

“謝謝你，謝謝你，你接到一個普通的消費者的來信，立刻把它看成重要的事情，你這種關懷顧客的精神真太好了。”

蘇敏的媽媽指着兒子抱歉地說：

“我是一再叫他不要寫信，張同志平常工作很忙的。他說

没有办法当中只有这一个办法，張同志会替我們想办法的。后来收到你北京寄來的信，我們真……”

“我能做到的，應該做。”張慧英說着轉向苏敏問：“你父親的病好点了吧？”

苏敏把張慧英領到靠里面的那張床前：

“这是我的爸爸，他也老盼你能來。”

苏敏的爸爸躺在在床上，年紀七十歲左右。張慧英走近床前，不知怎么的，就好像是自己的父親躺在床上似的，心里有說不出的激动。

“已經拖延了几天了。”張慧英想說几句抱歉或者安慰这个老人的話，可是又覺得喉嚨口被什么东西堵住了似的……

臨走的时候，張慧英和苏敏母子就像成了一家人，她从衣袋里掏出紙盒，送到苏敏面前：

“这是我从北京帶回來的，送給你們。”

苏敏接過來掀开盖子，拿出一对雪白的瓷制鴿子，紅嘴巴，黃腳爪，玲瓏精巧，像是个活的。苏敏笑了。

苏敏的媽媽一定要替張慧英叫車子，張慧英拍拍衣袋撒了个謊：

“我有月季票。”

苏敏的媽媽等張慧英出了弄堂，一直到看不見她了，才回到屋里去。

“爭取做一個青年商品 小專家”的倡議人

庄新儒 蔡承謨

造船廠、造紙廠、儀器廠、電機廠等生產單位的採購人員到上海市五金機械公司來購買有色金屬器材，都喜欢找營業員楊仕林。顧客意見簿上時常出現楊仕林的名字，有的說他態度和善，有的說他服務周到。

有一次，一個拿着天津新文文具廠介紹信的採購員來到五金公司有色金屬門市部，楊仕林看過介紹信，就問他：“你要買啥？”

“0.5 厘米的黃銅皮。”

楊仕林一想：文具廠來買黃銅皮大半是制造金筆或鋼筆用的，但却不是這種規格，0.5 厘米是做電筒用的。他又想：也許不是去制造金筆或鋼筆的吧！

“同志，您買這種黃銅皮是做什么用的？”

“做鋼筆零件的。”

對了，楊仕林想：用途是猜對了，規格卻不對，他從遠道趕來，買回去要是不能用，來去運費不說，頂要緊的是要耽誤生產，這可馬虎不得。

楊仕林連忙對他搖手：“做鋼筆零件是用 0.8 厘米和 0.2 厘米的黃銅皮的，買 0.5 厘米的沒有用，一定是弄錯了。”

這個顧客一怔，立刻從皮包里翻出一張採購單子，仔細的

看了一遍，上面寫的和自己講的完全一致。

“不會弄錯的，廠里是要這種規格，您就照數賣給我吧！”

楊仕林看他不敢相信自己的話，腦筋一轉，順手從上裝口袋裏摸出一支鋼筆，比划着講給他听：

“喏，您看，套子上的軋頭是用 0.8 厘米黃銅皮製造的，內圈是用 0.2 厘米黃銅皮製造的，一支鋼筆上就是這兩處用銅，您說要 0.5 厘米的黃銅皮做什麼用？”

听他的口气，完全像个老行家，新文文具廠的採購員有些動搖了，可是還不敢作出最後決定，唯恐萬一不對，回廠會挨批評。

楊仕林看出了顧客的心思，立刻又獻上一個主意：“這樣吧，我介紹您到這裡的幾家鋼筆零件廠去，您問問他們，到底用什麼規格。”

後來，顧客果然按照楊仕林所說的規格買回去了。臨走時，拉住小楊的手，說了許多感激的話。楊仕林呢，倒好像有點不好意思似的，他只覺得是盡了銷貨員應盡的責任。

這個年紀只有 23 歲的小伙子，一個人經管着紫銅管、黃銅皮、青鉛、鋁錠、鋅錠等十多種有色金屬的供應工作。這些商品，規格非常複雜，單單一種銅材的貨卡就裝滿了 4 只卡箱，但是，對於楊仕林說來，熟悉它們就像熟悉自己的手指一樣。

作為一個銷貨員，必須熟悉自己經營的商品，精通本行業務，楊仕林是完全懂得這一點的，也正因为 he 做到了這一點，所以在做生意的時候，才能像打仗一樣，達到“知己知彼，百戰

百勝”的地步。

說起楊仕林熟悉商品、精通業務，還有這麼一段故事。

楊仕林是1954年11月進上海五金機械公司的。剛剛當銷貨員的時候，心裡實在不樂意，他倒不是有什麼輕商思想，而是感到這個工作不合適，干不來。人事科分配他干銷貨員，也不是沒有根據的，因為他是從私營五金店來的，五金飯已吃了五、六年。楊仕林不樂意的理由是：雖然學了幾年五金生意，但是那個私營五金店經營的是建築五金，只學到一些門鎖、插肖、鉸鏈、元釘之類的業務常識，現在要搞什麼銅皮、銅元……過去看都沒有看見過。他知道同來的一個師兄被分配在五金交易所搞物價審核工作，這個工作他還可以勉強來得，和師兄一商量，兩人決定到人事科去說一聲，把工作對調一下。過去在私營五金店里，師兄弟之間隨便掉換做做，也是常有的事。

可是，沒有想到事情完全沒有那樣簡單，人事科不同意他們掉換工作。楊仕林別了一肚子不痛快，怎麼辦呢？這時，他想到自己是一個青年團員，組織上不是常常教導團員不應向困難低頭，而應該去克服困難嗎？現在剛剛踏進國營企業，怎麼就能為工作不合自己胃口而鬧起情緒來呢？這一晚上，他想起了許多事情，想起了剛做學徒時受老板壓迫的痛苦日子，想起了解放後看到別人進國營企業，自己羨慕的心情……最後，下定決心要好好干下去。

在初上櫃台做銷貨員的日子里，有兩件事情，楊仕林直到現在還是牢牢地記在心里。

鐵道部通訊工廠採購員王同志是五金公司的老顧客，這

天他來買六角黃銅元，楊仕林上去把這筆生意接了下來。可是他一接到手里心就慌了，自己還不知道這個六角黃銅元是什麼樣子，也不知道倉庫有沒有這種貨色，沒有辦法，只好拚命去翻貨卡，翻了半天，還是翻不到，這一下可把王同志等惱了，拉開了嗓門大喊：

“阿弟，你到底懂不懂？不懂先學習學習再上櫃台嘛！”

銷貨員徐關銓連忙過來打招呼，很快的替他辦妥成交手續，這才解了圍。

王同志離開櫃台時，還連連對楊仕林說：“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。”

還有一次，新安電機廠採購員徐同志來買磷銅皮，楊仕林看見他來，馬上立起來打招呼，不料徐同志淡淡地說：“我不找你，找你也不解決問題。”

別的銷貨員都很忙，手上沒有空，徐同志只得仍舊回來找楊仕林。

楊仕林結結巴巴的問明了規格，手忙腳亂地張羅了一陣，总算給他開好了申購單，做成了一筆交易。

徐同志前腳踏出大門，楊仕林發覺又出了毛病，搞了半天，鬼知道搞錯了單價，少算了800多元。楊仕林急得像熱鍋上的螞蟻似的，一會兒抓抓頭皮，一會兒敲敲腦袋，虧得別人提醒了一句，才拿起電話听筒，打了一個電話給徐同志。

電話里傳來了震耳的气忿的聲音：“你怎么做工作的，搞了半天還搞錯，曉得你做不出好事來……告訴你，我們購貨只能打一張支票，多少由你負責……”拍的一聲，電話掛斷了。

这件事又請徐关銳出馬交涉，才將貨款补來。

這兩件事情使楊仕林難过了好多天，坐在櫃台上，頭都不敢抬起來。他一遍又一遍地責問自己：名义上是一个銷貨員，实际上什么都不懂，顧客看見就頭痛，不但不能為生產服務，相反的影響了生產，这样的人，怎么配得上称为商業戰綫上的尖兵啊！

到了这个时候，楊仕林才深深感覺到自己缺少的是什麼，怎样才能迎頭趕上去。他看到老同志業務那么熟練，也是从不懂到懂的，天下沒有学不会的事，只要有决心，有恒心。

从此，像一本小字典那样大的“五金手册”，变成了楊仕林形影不离的好朋友。清晨、中午、晚上，只要有空，他就从口袋里拿出来仔細的閱讀，有时竟然朗朗的讀出了声音，不管怎样難讀，日子久了，到底給他慢慢的熟悉了五金商品知識。

楊仕林把周圍的老同志都看作老师，差不多个个都請教过。挨到他輪班休息的时候，他就不声不响搬來一張凳子，坐在老同志旁边，默默地觀察他們是怎样接待顧客和介紹商品的，一一記在心上。

許多人都覺得楊仕林好像被一种什么东西迷住了，看他專心一意地讀、算、問，連吃飯、睡覺都沒有心思。他不但向自己的同志請教，還向顧客請教。

有一個人來買紫銅皮，話還沒有說完，就引起了楊仕林的興趣，接連提出了一大堆問題：做什么用的，那些單位用，大概用多少，是不是經常用……。旁人听着他倆的談話，还以为楊仕林是顧客呢！