

324.7

好带头人

中国商业出版社

K824.7

3
2

13 D/6/11

商业红旗丛书

好带头人

中国商业出版社



A768749

60

商业红旗丛书

好 带 头 人

中国商业出版社出版发行
北京市昌平县印刷厂印刷

787×1092毫米 1/32 2印张 43千字
1982年2月第1版 1982年2月北京第1次印刷
印数：1—5,000册
统一书号：4237·051 定价：0.20元

目 录

前言	(1)
老李的公休日	(4)
话送到了点子上	(5)
进货看行情	(8)
自制松花蛋	(9)
“货叫人点头自来”	(12)
自行车与学习	(14)
“欢迎顾客光临”	(15)
从心里往外甜	(17)
除夕之夜送菜忙	(19)
“这一片归我管”	(22)
萝卜快了要洗泥	(24)
不是为了一张奖状	(25)
糖葫芦的制法改变了	(28)
“闻过则喜的好书记”	(30)
“咱们按原则办事”	(31)
半小时与十五分钟	(33)
满怀激情育新苗	(34)
全国新长征突击手	(36)
老李与小周	(39)
王志广换房	(41)
老王住房震塌以后	(43)

206号又回来了.....	(46)
从“好不了”到“好多了”.....	(49)
调皮鬼当上了组长.....	(52)
张玉龙重任组长.....	(54)
为着焦急的顾客.....	(57)
跟车取下货.....	(58)
夜送配药羊肝.....	(59)

前 言

提起北新桥菜市场，一个个美好的印象，就会从人们的记忆中接踵而来。

炎热的夏季，冷饮货源不足。这个菜市场首次用奶粉代替鲜奶，试制成功杏仁豆腐、杨梅豆腐、冷咖啡、玻璃粉等消暑解渴、促进食欲的传统冷食品。每日顾客盈门，成为北京最早恢复前店后厂的商店之一。

松花蛋，以它特有的味道和营养赢得了顾客。然而，北京只有“北新桥”一家生产，市场上供不应求。一九七九年六月，他们在全市打响了代客加工松花蛋的第一炮。这个头一带，北京各大菜市场和许多副食店纷纷搞了起来。

蔬菜淡季，群众买菜困难。一九七七年，他们率先实行了定户存篮售货办法，解决了双职工的吃菜问题。

几年来，他们的卫生工作誉满全市，在副食行业中首屈一指。顾客反映，买“北新桥”的商品，我们放心。

.....

别的商店没做的，他们带头做了；别的商店做不到的，他们做到了。说起北新桥菜市场的这些事，人们不禁联想起菜市场的带头人，全国商业劳动模范——李晓东同志。

李晓东，今年四十七岁，他是一九六一年初担任北新桥菜市场党支部书记的。二十个春秋，他目睹和经历了这里的一切变化。十年浩劫中，很多服务项目被取消了，前店后厂被扣上小生产和资本主义自发势力的帽子，菜市场自产自销

的杏仁豆腐、元宵、糖葫芦、冷热饮等从市场上消失了，服务质量也降低了。“四人帮”粉碎后，他感到，这些年欠下的帐太多了，要实现四化，不能平平稳稳，也不能总跟在别人后边，只有解放思想，加倍努力，才能为现代化的商业闯出一条路子。

拿菜市场搞加工来说，他考虑的是如何实现家务劳动社会化，让人们把更多的精力和时间用到四化上。前几年，北京还没有什么商店搞加工，有的同志担心搞起来后，出了名，骑虎难下；有的同志怕抽人搞加工劳人费事，影响柜台销售。老李说：“只要对四化有利，群众欢迎，我们就大胆干，出了问题我兜着。”说干就干，他们克服了很多困难，先后增添了盘菜专柜；利用职工食堂搞起了熟肉加工；把蔬菜洗净搞好出售；恢复了冷食店的前店后厂；扩大了盘菜经营；增添了肉丁炸酱、三鲜馅等几十个加工品种。

群众说老李办事看得远，拿得准，胆子大，敢拍板，是一位以身作则，敢于为四化打头阵的好领导。确实如此，职工早晨六点半上班，他提前一个小时就来了。晚上，他总是最后一个离开场子。有时到外边开几天会，他每天早晨都先到商店干上一阵子，然后再去开会。散了会，不管时间多晚，他都要回场看看。西瓜、蔬菜旺季，他吃住在菜市场，白天和大家一起劳动，夜里和大家一起卸车。节假日他很少休息，每年都要放弃公休几十天。

老李除了以身作则，带头实干外，还积极做好群众的思想工作。有的青年不安心工作，他耐心帮助教育；有的犯过错误、有业务专长的职工，他本着朝前看的精神，积极落实政策，大胆提拔使用；有的职工思想认识有反复，他不厌其

烦，从生活上关心，从政治上鼓励；对于生活中有实际困难的职工，他与党支部成员一起，尽力帮助解决，解除后顾之忧，使他们能够安心工作。

老李文化不高，党的十一届三中全会以后，他深深感到，为四化打头阵，要有科学的态度。因此，他积极参加经济理论和业务知识学习，努力掌握科学的管理方法，摸索做买卖的一些规律。近两年来，他对企业的计划管理、财务管理、劳动管理、物价管理、经济核算等有了进一步了解，并能运用到实际工作中。

老李从实践中还体会到，为四化打头阵，必须有坚强的领导班子，这个班子能否拧成一股劲把企业搞好，关键在于第一把手的民主作风和工作方法。身为党支部书记的李晓东，在支部内，注意尊重其他同志的意见，从不搞一言堂，重要问题都要经过集体讨论决定。他还注意抓党员的模范带头作用，发挥共青团、工会等群众组织的积极作用。在党员的带动下和群众组织配合下，北新桥菜市场的供应服务工作和其他工作都有了很大进步。一九七七年以来，北新桥菜市场先后被评为市计划生育先进单位，该场糖果组被评为全国三八红旗集体，青年职工王明芳被评为全国新长征突击手。

职工们都说，老李是商店的好带头人。他的模范事迹在广大职工中传颂着……

老李的公休日

一个电话把老李从大肉组叫回了办公室。他在围裙上擦擦沾满油垢的双手，抓起了话筒，原来电话是爱人打来的。还没容他问什么事，对方连珠炮似地说开了：“嘿，你听着，家里有急事，马上回来！”末了又添了一句：“路上骑车小心点，别慌里慌张的。”说完，电话砰地挂上了。

老李一阵疑惑，早晨从家出来时，平平安安的，莫非出事了？他心里顿时象十五个吊桶打水——七上八下。同志们催他快回去看看。老李摘下围裙，骑上车就走了。

到了家，爱人正迎在门口。老李喘着粗气问：“什么事啊？”爱人扑哧一笑：“你进屋瞧呗！”老李忙进屋，一眼看见一个二十多岁的小伙子，仔细一端详，原来是哈尔滨的外甥来了。外甥小时候到过北京，这次是出差，住两天就回去。今天想出去玩玩，可又不认识路。于是舅妈想了个主意，一个电话把老李诓回来了。老李想，外甥十几年没来了，按理说应该带他出去玩玩，可熙熙攘攘的顾客又浮现在他的眼前：今天是星期日，柜台前挤满了顾客，尤其是肉组，尽管加了一台磅秤，可还是排上了队。刚才临走时，一个青年售货员把自己替下来。这么忙，他能象平常那样代顾客剔排骨，劈猪头吗？“三不绞”、“四不卖”的卫生制度能坚持吗？他越想越恨不得马上返回菜市场。

他给外甥倒上水，问了问家里情况，又出去买了张北京交通图，然后指着地图对外甥说：“上午你先去故宫看看，出

北门坐一〇九路无轨……”爱人听见了，从厨房跑进屋里，手指老李，打断了他的话：“好哇，你，你不带外甥出去？”

老李笑着说：“别急嘛，场子里现在正忙，我……”

“你甭老说忙，什么时候也没听你说过清闲，今天是你公休，你就得带他去！”爱人下了命令。

老李知道，爱人嘴硬，心里可不是那样。这些年来，她给了自己多大的支持啊！于是，他央求说：“得了，老伙计，下不为例。”

爱人又唠叨起来：“快半年了，你统共没休息两天半，上上星期天，本来约好去百货大楼给孩子买东西，结果你没去；上星期天，你又说场子有事，把两张好戏票都废了。这回说什么也不依你了。”

老李接着磨蹭说：“这么办吧，中午我回来怎么样？唉，你还得支持我呀！”

外甥也在一旁说：“让舅舅去吧，我自己行。”

爱人看看外甥，又看看老李，开始动摇了。老李趁热打铁：“下了班，我带外甥去天安门。另外——”他故意拉长了声音：“晚上我给你带来你最喜欢吃的酱牛肉，咱们和外甥喝两杯。”

爱人嘴一撇“真拿你没办法！”

老李一看爱人通了，赶紧下了楼，推上车，冲楼上挥挥手：“晚上见！”

话说到了点子上

办公桌上放着菜市场一季度的财会报表，李晓东聚精会

神地细看着每个组的经营成果。他看完一遍，用笔在糖果组的下面重重地划了一道线，然后站起来，踱着脚步，自言自语地说：“其他小组都开门红，唯有糖果组上升幅度不大，问题在哪儿呢？”他沉思了一会儿，从抽屉里取出上年同期的报表，对照着又看了一遍，接着拿来一把算盘，劈哩啪啦地算起来……

糖果组柜台，一溜儿站着七、八个职工，外边只有三两个顾客，大部分人闲站在那里。柜台靠东边陈列着香烟和水果糖，西边陈列着小食品，每样商品都摆点，但每样都不丰满，还有好几十种商品在库房里“睡觉”。老李在一个月前已向组里提过人员窝工和商品拥挤的问题，但没有引起足够的注意。这个季度任务完成得不理想，组长和售货员的心里也很着急。

这天老李参加了糖果组的班后会，大伙你一言，我一语地议论着寻找计划完成不好的原因。老李兜里装着上午算出来的一笔帐，默默地听着同志们的发言。

“过去好烟好酒多，今年少了一多半，卖不出钱来。”

“货源少了，可任务倒加了，是完不成任务。”

“要货没货，要地方没地方，英雄无用武之地。”

老李一边听一边琢磨，大家谈的都是事实，也有一定道理，但考虑不利因素多，考虑积极因素少。要引导大家想办法，鼓起大伙的信心。想到这儿，他微微一笑说：“任务完成得不太好，大家都很着急，咱们不要忙于摆困难，我给大家出个题目怎么样？”同志们都凝神注视着老李，只见他不慌不忙地从兜里掏出笔记本，翻开以后，扫了一眼上面记的密密麻麻的数字，随后说：“做买卖，就得讲经济效果，就得常算经济帐，不懂算帐或算出糊涂帐，都做不好买卖。”

所以，咱们先共同算几笔帐。”一听说要算帐，老职工抄起了算盘，青年职工拿起了笔和纸。

老李问道：“去年你们几个人，今年几个人？”

组长杨静回答说：“去年六个人，今年十个人。”

老李又问：“去年同期卖多少钱，今年卖多少钱？”

核算员小陆张口而出：“去年卖十八万九千元，今年十九万八千元，上升了百分之四。”

“烟酒货源是少了一些，其他货源怎么样呢？”

“糖果和小食品货源充足，品种也多了。”

老李说：“对呀！今年上半年与去年同期相比，人员增加了百分之四十，销售额上升了百分之四，说明今年的劳动效率比去年降低了。从人员方面讲，是有潜力可挖的。从商品来看，不少货源比过去多了。帐不算不清，现在这儿笔帐算出来，问题也找到一些了，大伙开动脑筋，谈谈怎么完成任务吧！”

老职工朱颜福象早有准备似地说：“咱们现在是人多货挤，要是能调整一下货位，货就码开了，人也站开了，我看中间糕点组的三个货架，光陈列饼干，太可惜了，要是改成小食品专柜，小食品就丰满了。”这个建议就象油锅里撒了一把盐，顿时劈劈叭叭地爆开了：“对，这样库房有什么，柜台有什么，顾客也方便了。”

“人也站开了，哈哈，这回咱可有用武之地了。”李晓东当即表示支持，“这个建议很好，明天就开会研究，让糕点组支持你们的工作。”

老李话虽不多，但都说到了点子上。大家静静地思考着，一个个计策和方案在头脑中酝酿着。

第二天，全组职工都动员起来了，新建立的小食品专柜，从几分钱一袋的米花、糖豆，到二、三角一盒的酥糖，从磁盘里的各种果脯到瓶装的各种罐头，把柜台、货架点缀得琳琅满目，丰满美观。糖果组腾出的两个玻璃柜，充实了水果糖、奶糖和粽子糖，为糖果打开了销路。

四月份终了，核算组小陆向全组汇报一个月的经营成果：小组各项经济指标都超额完成了任务，并达到了历史同期最好水平。

进货看行情

“北新桥菜市场卖栗羊羹了。”这个消息象插上了翅膀，很快传遍了北新桥地区。栗羊羹是用栗子面、淀粉和糖加工制成的，吃起来香甜可口。可惜，这种商品在北京市场上已经断档很长时间了。提起这次进货，还得从李晓东下天津说起。

今年春天，各单位纷纷派人到外地采购商品，广开货源门路。为了了解市场情况，掌握行情，老李亲自到了天津。他知道，做买卖要善于抓住时机，特别是到外地采购，对每宗生意，既要胆子大，又要拿得准，如果盲目购进，就可能影响单位的利润和资金周转。下了火车以后，他到天津市场上足一通转，记下了哪些商品天津有，而北京没有。当他看到市场上有栗羊羹时，就暗自盘算起来：栗羊羹这种小商品深受顾客欢迎，特别是小朋友，很喜欢吃，目前北京还没有几家经营……打定主意后，他来到天津长城食品厂。

在厂业务室里，开票的同志问老李要多少栗羊羹。他毫不迟疑地说：“四十箱。”食品厂的同志吃了一惊。每箱四百盒，四十箱，就是一万六千盒，他们担心北新桥市场一次进这么多货，卖不出去，于是提醒他说：“要是砸手里，可就坏了。”老李胸有成竹地笑了：“放心吧，八十箱，我还嫌少哩！”果然，这批货投放市场后，人们竞相购买，不到一个星期就卖完了。

北新桥菜市场进货后，没多久，又有些单位也进了，栗羊羹这种稀罕货不稀罕了。于是第二次他们只进了二十箱。这二十箱虽然也卖了，但时间要比第一次长。第三次进多少呢？当主管业务的同志征求老李意见，他沉思了片刻，说顶多二十箱。果然，这二十箱用了近两个月才卖出去。

同志们都说老李有眼光。他谦虚地说：“啥眼光啊，还不是通过学习业务，摸到了点门路。要用科学的方法管理企业，掌握做买卖的规律，咱还差得远哩！”

自制松花蛋

北新桥菜市场第一次试制松花蛋没有成功，做出来的松花蛋又软又涩。试制加工小组里大家七嘴八舌地议论着：

“咱们又不是干这个的，何必带这个头？算了吧。”

“弄这玩艺，劳人费事，还赚不了几个钱。”

“赚不了几个钱倒是小事，做不好，顾客找回来，包赔损失，影响多坏呀。”

……

听到同志们的议论，老李心里翻腾着：试验是二十天前开始的，当初就有人不同意，这次失败，矛盾更加突出了。不搞加工，可以少担风险，但北京只有一家生产，平日市场看不到，逢年过节，顾客一抢而光。如果试验成功，就能缓和市场上松花蛋供不应求的矛盾，所以必须试验下去。劲可鼓而不可泄，一次不行，就搞它两次。想到这里，他微微一笑，扶起了一块切好的松花蛋说：“你们看，蛋虽然发软，但成形了，至于发涩，我们可以从下料上找原因嘛。”大家一听有道理，都不做声了。老李继续给大家鼓劲：“试验本身就孕育着失败和成功两种因素，失败是成功之母，咱们要沉住气，找出失败的原因。人家上海能搞，咱们为什么不行？”他把去上海参观时看到的情况又从头给大伙说了一遍。

一九七九年四月，老李随北京市第二商业局代表团到上海参观学习。他来到三角地菜市场后，看到一位老职工用配制好的泥料包松花蛋，方法挺简单，把鸭蛋放在泥上，两手一揉，用泥包严，再放在稻壳上一滚，只用十几秒钟就加工好了一个。然后让顾客带回家封存保管。老李想到北京鸭蛋上市量逐年增长，而松花蛋却供应紧张，要是也能搞起加工，那该多好啊！老李把操作方法记下来，又请教了老师傅应注意的问题。然后来到办公室，向这个菜市场领导讲明来意，抄下了配料单。回到北京，为了保险起见，决定先试制，后推广。这样开始了第一次试制。

经老李一讲，职工们提出了疑问：“我们就是按上海配方下的料，一点错也没有，为什么失败了呢？”大家陷入了沉思之中。忽然，老李象想起了什么，说：“北京和上海的



顾客从四面八方提篮挎筐赶来加工松花蛋。

气候、水土都不一样，照原方下料，恐怕不行。”同志们听后，顿开茅塞，纷纷说：“有道理！”老李一引，大家的话匣子又打开了。经分析认为，松花蛋发涩，是碱面比例量大所致，发软是封存保管天数不够造成。原因找到后，他们调整了用料比例，开始了第二次试制。

六月初，试验终于成功了。一天清晨，菜市场门前宽敞的便道上清扫得干干净净，正中央竖起一块一人多高的宣传牌，写着：本场新添代客加工松花蛋的服务项目……。这个消息不翼而飞，顾客从四面八方提篮挎筐赶来加工。菜市场门前热闹非凡，加工的顾客排成一条长龙……

“货叫人点头自来”

老李拿起了一张销货报表，目光在一行字码前停住了。怎么熟肉组昨天销售只有二百一十三元？是因为换了组长，还是货源有问题？老李在屋里来回走了几步，看看表，刚刚三点半，四点以后是业务高峰。他穿起工作服，戴上围裙，朝熟肉组走去。

顶班的是两个青年职工。三个刷洗干净的搪瓷盘子里的熟肉加起来不过十几斤，那点可怜的油炸花生米和煮花生零七八落地趴在盘子里，半盘酱牛肉切成了碎肉渣。有的顾客一看，摇摇头，走开了。见此情景，老李心里明白了八九分。他问道：“为什么不多上点货？”一个青年回答，没有多少货了，少上点，凑合撑到下班就行了。老李想，离下班还有四个小时，这点货肯定不够卖。他又问为什么不多进点