



財貿戰綫紅旗手

中共吉林省委財貿部辦公室編

吉林人民出版社

財貿戰綫紅旗手

中共吉林省委財貿部辦公室編

吉林人民出版社

1960·長春

內 容 簡 介

本書收集了吉林省財貿戰線上被評為全國和省、市標兵人物的九名同志的先進事跡。其中有忠於黨、忠於人民服務事業，一貫受到群眾愛戴而馳名全國的長春飯店服務員潘志魁；有不怕困難，全心全意服務於農村供銷事業的黃仕吉；還有處處為群眾著想，被群眾稱為“毛主席培養出來的好閨女”青年標兵和省人民代表王雪亭等等。他們都是黨的好兒女，是青年學習的好榜樣。

財貿戰線紅旗手

中共吉林省委財貿部辦公室編

吉林人民出版社出版 (長春市北京大街) 吉林書刊刊印營業許可證出字第1號

長春新華印刷廠印刷

吉林省新華書店發行

開本：787×1092 1/32 印張：1 1/2 字數：27,000 印數：1—3,500冊

1960年2月第1版 1960年2月第1版第1次印刷

統一書號：3091·74

定價(5)：0.11元

前 言

吉林省財貿戰綫上的广大职工，在党的正确领导下，在社会主义建設总路綫的光輝照耀下，政治覺悟和业务水平有了显著的提高，在广泛深入地開展以增产节約为內容的紅旗竞赛运动中，涌现出了許多先进模范人物，創造出了相当丰富的工作經驗。这对实现一九五九年財貿工作繼續跃进，起了巨大的推动作用。为了更好地推广先进經驗，在全省財貿系統繼續深入开展比先进、学先进、赶先进、帮落后的紅旗竞赛运动，我們將一部分先进人物的先进事迹汇编成冊，供全省財貿职工学习参考。这些先进人物，尽管工作崗位不同，模范事迹不同，但他們却有着一种共同特点，就是：听党的話，党指向哪里就奔向哪里，对革命事业有高度的責任感，刻苦鑽研，虛心学习，不怕困难，具有敢想、敢说、敢干的共产主义风格。正是由于具有这一特点，他們才获得了“先进”的光荣称号。

我們热切地希望，通过这本小冊子的出版，能够引起全省財貿职工特别是领导干部的重視，在实际工作中，注意树立标兵、总结經驗和推广經驗、抓两头带中間、以便普遍提高，培养出更多的先进模范人物，推动明年財貿工作更大的跃进。

中共吉林省委財貿部办公室

1959年11月1日

目 次

飲食服务业的标兵潘志魁.....	(1)
模范厨师刘崗.....	(6)
全心全意服务于农村供銷事业的黃仕吉.....	(9)
永远做一个紅色的售貨員.....	(15)
一个热爱商业工作的营业組长.....	(18)
处处为群众着想处处为国家精打細算.....	(21)
群众爱戴的模范收購員姜兰春.....	(25)
千辛万苦为林区儲戶服务.....	(31)
記賬十六万七千五百笔无差錯.....	(35)

飲食服务业的标兵潘志魁

吉林省长春市長春飯店中餐部有一个服务员，他整天总是那样亲切、热情、周到而有礼貌地接待着各种不同性格和爱好的来往客人。由于他工作一贯埋头苦干，勤勤恳恳，以店为家，連續七年被評为吉林省和長春市的先进工作者、被选为吉林省第一个五年計劃劳动模范、出席全国青年社会主义建設积极分子代表大会和全国先进生产者代表大会，他还两次见过我們伟大的領袖毛主席。工农业生产大跃进以来，为了更好地为顧客服务，他又不断地改进和提高了自己的工作，取得了很大的成績，受到顧客的热烈贊揚。这位年輕的共产党员，就是我們熟悉的潘志魁。

接待顧客如亲人

每当顧客走进餐厅的时候，潘志魁总是面带笑容地迎上去打招呼、讓坐、倒茶……，然后分別不同顧客的不同需要，介紹不同的飯菜。顧客是南方人，他就介紹一些甜性食品；顧客是北方人，他就介紹一些咸性食品；顧客是老年人，他就介紹一些松软、清淡的食品；顧客是青年人，他就介紹一些清脆的食品……。总而言之，他能够体貼顧客的心理，帮助顧客选择适口的飯菜。一天，一位老大娘領着女儿到飯店吃飯，这位老大娘无意之中要了一个炸肉段，潘志魁想：老大娘牙口不好怎

能吃这脆硬的东西呢？便向老大娘介绍了松软适口的滑溜里脊。母女俩吃完后，老大娘满意地说：“这菜可太遂心啦”。并让女儿写了一封表扬信。

为了让顾客吃得舒适愉快，潘志魁在餐厅内是一步不停的，一会儿走近这张桌，一会儿又到那张桌，问凉问热，真可说是腿勤、嘴勤、手勤。菜凉了给回勺，酒凉了就重烫。不论顾客是工人、农民、机关干部、作家或学者，无不招待如亲人。今年春季一天午后，一位农民拿着自带的鲢鲢在餐厅就茶水吃，潘志魁要给他拿到厨房去蒸热，这位农民百般谢绝，潘志魁就到厨房给弄碗汤送来，这位农民临走时，一再致谢，并感动地说：“新社会对咱们农民这样好，在旧社会咱们连这大楼也不敢进呀！”

六月里的一天傍晚，有一位电车工人在中餐厅吃饭时，突然昏迷呕吐，不能走路了，潘志魁就将他背上电车，一直送到家，他的母亲感激地说：“新社会有你这样的好服务员，得感谢毛主席呀”。

千方百计便利顾客

潘志魁为顾客服务是全心全意的，他把顾客的舒适愉快，看成是自己的幸福，处处为顾客创造方便条件，“宁肯自己麻烦千遍，也不让顾客稍感不便”。饭店卖果酒通常是成瓶出售，但是有许多顾客喝不完一瓶，他就打开瓶零杯售。小菜种类很多，顾客听名不见物选择不准，他就把各种小菜用大盘端到顾客眼前，让顾客亲自选择可心的菜。不仅如此，就是有些特殊需要，也尽力使顾客得到满足。如有一天来了一位带病的老大爷要吃粥，通常中午是不准备粥的，于是潘志魁就亲自给盛一

小碗飯，現給老大爺熬了一碗粥，滿足了他的要求。那怕自己解決不了的事，他也絕不放过。如帶小孩的婦女來吃飯，被孩子鬧的好飯好菜也吃的不舒服，他就請領導批准，在餐厅长設了小孩床。旅客吃飯要趕車次，需要保證時間，他就建議專門成立旅客餐廳，優先供應。因此許多顧客在這裡用餐都有如同在家的感覺，一位旅客在贈送的彩鏡上寫道：“躍進之花开滿園，到此食宿無何難，招待如親真溫暖，服務周到不虛傳”。

虛心學習刻苦鑽研

要為顧客服務得好，對潘志魁說來，並不是沒有困難的。他在一九五二年剛到飯店時，有許多菜名不熟悉，對各界顧客的要求不了解，又缺少接待顧客的實際經驗，也曾不止一次受到顧客的批評。但黨對他的關懷和教育，使他樹立了堅強的革命事業心和為顧客服務的責任感，他沒有向困難低頭，認真地學習他所需要的一切。為了掌握不同顧客的要求，他不論是見到南方人、北方人、關內人或是關外人，總是誠懇的請教，問他們喜歡吃什麼飯菜，什麼樣口味的。向老廚師請教各種菜的做法和吃法。同時，他從實際工作中不斷地琢磨，那位顧客為什麼要吃這種菜，那位顧客為什麼吃得不滿意，從中總結經驗教訓，日積月累地豐富自己的服務知識。幾年來，他積極地學習，提高了文化水平，從書、報上學習了許多理論知識和先進經驗，使他全面地掌握了服務本領。現在每當顧客走進餐廳以後，他只要搭上幾句話，就基本上能夠了解顧客喜歡吃什麼；幾位顧客坐在一起，也能分別出誰是主人誰是客人。為了把這些實際經驗，用到每個服務員的工作中去，他同老服務員們一起編著了“怎樣做一個服務員”的小冊子，為提高廣大服務員

的工作，做出了貢獻。

熱心教徒帶動全組

比較熟悉的顧客每到中餐部用餐時，總是希望得到潘志魁的招待。這對潘志魁說來，是個莫大的鼓舞。但他自己想：“一個人的力量是有限的，把大家發動起來，對黨和人民的貢獻不是更大嗎？”因此他把培養新職工和幫助服務質量較差的服务員，看成是自己義不容辭的責任，起早貪黑的和大家交談思想，研究技術。中餐組三十二名服務員中，有二十名是一九五八年新就業的職工家屬，他們中有些人認為当服務員“低氣”，如孫桂芝說：“當這個女招待，回家鄰居都笑話”，工作不安心。因此，潘志魁就經常給大家講自己服務工作的體驗和新舊社會不同的社會地位。組織大家學習北京飯店青年服務員李文華的服務經驗，閱讀“把一切獻給黨”的小說，提高他們的思想認識，樹立職業光榮感。同時，幫助他們學習技術，經常給講解服務基本知識，大家領會不深刻，就實行表演，如果發現誰的姿勢不標準，就馬上停下來糾正。到目前為止，已有六名新參加工作的女服務員，在他的幫助下，達到了思想先進、業務熟練，由過去每人照顧三張桌，現在能夠照顧六張桌的顧客，其中張恩香、孫桂芝兩人還在長春市的服務技術表演選拔會上被評為服務能手。因而小組的服務質量很快地提高了，普遍受到顧客的贊揚，今年一至八月份收到的表揚信件，達兩萬一千多件。各項計劃指標，月月超額完成，已成為全店最先進的一個小組。

听毛主席的话勇往直前

党对他的培养，人民给他的荣誉，永远地鼓舞着他，给了他无穷无尽的力量。在继续跃进的一九五九年里，他不仅巩固了已有的成绩，而且作出了许多新的成绩。但他丝毫不满足，他经常对同志说：“我对党的贡献，比起党对我的培养实在是太小了”。他把毛主席“虚心使人进步，骄傲使人落后”的教导，牢牢地记在脑子里。所以他始终如一地虚心学习，刻苦钻研，对任何困难都是无所畏惧的。现在他为了进一步提高全组的服务质量和密切与广大顾客的关系，正在研究编著一本“顾客心理体验”的小册子。并在组内推广农村青年李家硕学习哲学的经验，他们小组也学习了“矛盾论”，并特别要求能运用到实际工作中去。在党的八届八中全会的伟大号召鼓舞下，他又一次地修订了跃进计划，决心以新的成就迎接一九六〇年元旦。

模範廚師劉崗

每當人們在食堂吃到味美可口的飯菜的時候，不能不想到站在灶旁忍受火烤烟熏、終日汗流浹背的廚師們。他們的勞動雖然是平凡的，然而，却是革命事業不可缺少的一部分。在這平凡的崗位上，有許許多人却創造出動人的事跡。長春飯店的廚師劉崗就是其中的一個。

一九五一年一月，劉崗參加工作不久，忽然得了肚子疼的病，自己沒錢治，又怕象舊社會那樣，有了病就被辭退，所以沒敢聲張。肚子越疼越厲害，在炕上直打滾，他愛人干着急，想不出辦法。這時候飯店經理陳世純和一位同志進了屋，問清情況，立即把他攙起來，背到醫院，診察結果是闌尾炎，當天動了手術。

第二天，陳經理又和工會、青年團的負責同志去看望他。他拉住陳經理的手說：“你是我救命的恩人啊！我一輩子也忘不了。”陳經理忙解釋說：“不是我，是黨救了你，是黨讓我們這樣照顧你。”听完陳經理的話，他被感動得兩行熱淚奪眶而出，引起了對往事的回憶。他從十五歲入飯館學徒，天天起早貪黑，挨打受罵。老板為了多掙錢，少開支，爐灶冒烟也不修理，使很多工友得了喘息病。一向被人看不起的“廚子”，如今卻受到這樣的關懷！他看着陳經理，顫抖地說：“我一定記住黨，今後工作一定對得起黨”。

八年來，劉崗埋頭苦干，早來晚走，愛店如家，事事走在前，從未缺過勤。在黨的教育下，他明白了新社會的每項工作

都是革命事业不可缺少的一部分，劳动没有贵贱之分，只是分工的不同。由于他思想觉悟不断提高，工作作得很出色，被选为市的劳动模范、市人民代表大会代表、省劳动模范。一九五三年十二月光荣地参加了中国共产党。

一九五四年六月刘崗第一个报名参加了第一汽车制造厂工地服务组。到工地一看，连个屋子都没有，有的人泄气了，说：“怎么成立食堂呢？”刘崗坚定地說：“我們有两只手，没有房子可以盖！”在他的带动下，用木板、蓆子盖起了棚子，工地食堂很快开业了。但是，水和菜都成了問題。在城里，自来水管子就在身旁，可是这里不但没有自来水，棚子附近连个井也没有。工地附近没有副食品商店，也没有流动菜車。这些困难并没有吓住他，他从很远的地方往食堂担水、背菜，白天没工夫收拾菜，他就晚上干。有些年轻人一看刘师傅这样干，很受感动，說：“我們为什么不能干呢？”由于大家的努力，食堂的面貌一天天改变，飯菜种类越来越多，受到工人們的热烈称赞。第一汽车制造厂建成的时候，他們在庆祝大会上受到了表扬。厂长說：“建成第一汽车制造厂，也有国营食堂同志的功劳。”他們每个人都获得一枚紀念章。

一九五八年由于各項建設事业的大跃进，給飯店带来更加繁重的任务。当时，由于手工操作，效率低，顧客到飯店用飯的时候，等待時間很长。为了解决这个問題，党提出大力开展技术革新和技术革命的号召。刘崗和几位老厨师研究过这件事，有人說：“自古以来上灶的就凭两只手……”。刘崗想，不改革技术和工具，怎能提高服务质量、滿足群众需要呢？下决心要琢磨琢磨。有一天，他看到攪冰糕用的机器，心里想，如果用它攪餃子餡不是省很多劲嗎？他把这个想法向党支部作了汇报。在党支部的支持下，进行了試制。由于他刻苦鑽研，攪餡

机终于試驗成功了。用这种机器能提高工作效率三倍，并且攪得均匀。

刘崗試制成功的攪馅机，象一把鑰匙，打开了技术革新和技术革命的大門，使許多人解放了思想。飯店里迅速地掀起了技术革新高潮。馒头机、洗衣机、切肉机、淘米机……一个接着一个的出現。

飲食业有这样一句話：“众口难調”。其实这是一种消极論調，飯菜應該适合人們的口味。刘崗虽然有二十年的經驗了，但是他并不滿足，为了把飯菜做得适合人們的口味，他虛心地向別人請教，研究顧客的不同需要。經過他苦心鑽研，在飯店的菜譜上，增加了扒熊掌、香酥鷄、烤鴨、魚香肉、砂鍋二元等两百多种菜。他还研究出以素代葷等一百五十多种菜。仅豆腐的做法就有一百多种。他做的菜，受到顧客的好評。

刘崗对待徒弟又严厉又耐心，不論做啥，他都叫徒弟亲自做，自己在旁边指导。有一次，他的徒弟于金閣沒請示他，自己做了一份菜，忘了“挂漿”，刘崗发现了，批評了于金閣：“不会做就應該先問問，这象話嗎！”于金閣紅着臉，低下了头。刘崗一看徒弟要哭了，后悔自己說的話太过分了，于是讓于金閣重做一份，他在旁边指导。于金閣把菜做好以后，他取出一块尝了尝，讓服务員把菜給顧客送去，他右手一揚，搭在于金閣的肩膀上，說：“小伙子真行，你这回做的菜很好。”說完便哈哈大笑起来。于金閣感到师傅非常亲切，也高兴起来。几年以来，刘崗培养出十八名厨师，其中有两名达到三級厨师的标准。

全心全意服务于农村供销社 事业的黄仕吉

共产党员黄仕吉（朝鲜族）是吉林省延边朝鲜族自治州园艺人民公社供销社主任。自从一九四七年被群众选为供销社主任后，他就下定了决心，献身于党的经济工作。十三年来，在党的培养教育下，他紧紧依靠广大职工群众，由一个普通农民，变为党的模范干部，成为群众的知心人，在平凡的岗位上，取得了显著的成就，历年来一直被评省和自治州的模范供销社主任。他代表着全体职工先后参加过全国先进生产者代表会议、全国供销社合作社系统第一次先进工作者代表会议和全国农业先进单位代表会议。所以他所领导的供销社，成为工农业生产中名副其实的“后勤部”，连年被选为省和自治州的模范供销社。在一九五八年大跃进的年代里，黄仕吉领导着全体职工，在支援人民公社发展各种经营和改善经营管理降低费用等方面，又取得了显著的成就。他取得这些成就的原因，主要是由于以下几个方面。

响应党委的号召一心为生产

黄仕吉在工作中，最关心的就是如何促进生产发展。他领导着供销社的全体职工，在支持生产发展上，所做的工作是不少的。一九五八年春，为了认真贯彻郊区为城市服务的方针，

市委决定园艺人民公社的中心任务，是发展饲养业，大搞多种经营和蔬菜生产。根据党委规划，今年要养猪两千二百头，比去年增加一点四倍；养鸡五万只，比去年增加十四点七倍；鱼从无到有，要发展一百万尾，同时，还要大量发展蔬菜生产。这一任务是很艰巨的。在完成这一任务中，党委对供销部的期望很大，要求供销部要充分发挥生产后勤部的作用。并指定黄仕吉（公社党委委员）具体负责完成这一工作。黄仕吉在这样艰巨任务面前，表现了一个共产党人的坚定性格。他想：“任何一项工作都有困难，只要自己能够藐视困难，多想办法，依靠党和群众，就没有克服不了的困难和完不成的任务”。

养五万只鸡必须有一万多平方公尺的鸡舍，凭两只空手哪能弄到这么多的鸡舍呢？有些人动摇了，说“养五万只根本办不到”。黄仕吉却不这么想，他想到有伟大的党，有伟大的人民公社，有广大的农民群众，那怕养的再多也能办到。于是，他就整天的找老农和公社干部商量如何解决鸡舍的问题。一天，他来到光明管理区找饲养员老韩商量，准备给这个管理区四千只小鸡，问他用什么地方作鸡舍。老韩告诉他，只要利用旧粮仓和空房子就够用了。这个办法给了黄仕吉很大的启示。于是把所有不能用的粮仓和空房子都利用起来了。由于小鸡发展得很快，鸡舍问题还是不能全解决，黄仕吉便把农民手中的旧木材收上来，供各管理区用土办法盖简易鸡舍。但是盖鸡舍的铁钉又成了问题，黄仕吉就在供销部发动职工，深入厂矿，把收购来的铁丝加工为铁钉。起初加工是用锤子砸，效率很低，黄仕吉就跑到延吉市废品加工厂，找人研究制造制钉机的办法。结果共同制成了简易制钉机。生产效率提高了五倍。一共制造了五千多斤铁钉，把鸡舍全盖好了。

天气逐渐暖和，小鸡越来越多。由于过去没有养鸡的经验，

小雞死了許多。為了這件事，黃仕吉苦惱了好多天。一天，他在新興管理區，看到飼養員老金喂雞的辦法很特別，他把喂雞的白菜用繩子吊起來，小雞一蹦一跳地吃着，這樣就能促使小雞很快發育成長。當別人去參觀雞舍時，他一定要參觀的人先把鞋底消好毒才准進去，更保證了小雞的成活率。黃仕吉覺得這個辦法很好，馬上召開了現場會議，推廣老金的養雞經驗。結果小雞的成活率很快就達到百分之九十五以上。

由於供銷部的大力支持，公社養雞的數量達到了九萬多只，比年初增加了十九倍多，滿足了市場的供應，又保證了供銷部的收蛋計劃。

為了滿足人民對蔬菜日益增長的需要，公社黨委根據上級指示，決定今年蔬菜播種面積比去年應增加一多半，而水澆地要增加五十畝。因此，需要許多的電滾、柴油機、水泵等提水工具，當時全國各地都在大搞水利建設，對於這些物資需用量很大，國家不能一一供應。黃仕吉整天琢磨，結果找到了門路。他想如果把各機關燒鍋爐用的電滾借來，夏天搞灌溉，冬天再還給各機關，豈不是一舉兩得，又能發揮電滾的潛力。他把自己的想法向市委請示，得到市委大力支持，從各機關借了十二台電滾，加上上級支援的一台抽水機，五台柴油機、十二台水泵，使菜地基本實現了電氣化和水利化，蔬菜獲得了豐收。

依靠職工關心職工

黃仕吉善於發動職工、依靠職工來完成每個時期的工作任務，能夠抓住典型的先進事跡，啟發全體職工，推動各項工作的開展。如發現售貨員朴彩玉起早貪黑地工作，超額完成了工作任務的先進事跡以後，他就立刻組織宣傳。工商商店售貨員李順玉

刚从病院休养回来，听到朴彩玉的先进事迹以后，暗地里就和她比赛起来了。一个人担当了三个人的工作，很快就追过了朴彩玉。黄仕吉又把李顺玉追赶朴彩玉的事迹到处传播，激发了全体职工学先进、赶先进的热潮。一天晚間，他从乡下回来走进商店一看，一个职工也没有了，向值宿的同志一打听，才知道他们都参加夜間下乡售貨去了。黄仕吉心里想：“这些同志的干劲真大，这都是党培养教育的結果，有了他們，任何艰巨的工作都能完成”。可是当他想到李顺玉刚从病院回来，身体还没有完全恢复健康时，一种强烈的爱护同志的責任心驅使着他，一刻也不能停留，于是摸着黑就赶了出去。走出不远，望見一堆黑影，在前边水洼地里蠕动，走近一看，正是李顺玉把貨車陷到泥坑里去了，累得滿头大汗也推不出来，黄仕吉就光了脚，跳进泥坑把貨車推了出来，并跟随着他一块儿卖貨去了。当时李顺玉很感动，心想“黄主任关心职工真是无微不至，只有再加一把劲作好工作，才能报答党和领导上对自己的关怀”。从此以后，李顺玉經常清早起来就下乡送貨。在他的带动下，一年来全体职工下乡送貨达六百九十四次，卖錢二万八千多元，同时还收購了价值三千八百多元的农副产品。

今年春天，黄仕吉在省商业厅召开的农村商业紅旗单位座谈会上，听到和龙县德化供銷部組織各商店互相检查評比，推广全面工作开展的經驗。他回到供銷部后，立即进行推广，組織了一次各商店間的互相检查評比，表揚了小营子分銷店营业室的卫生工作和商品陈列美觀的事迹。当天晚間，他躺在炕上就想：“这次評比能够产生什么效果呢？职工們又是怎么想的呢”。他越想越睡不着，已經是深夜了，可是他一轆轤就爬了起来，騎上自行車，一股气跑了十五里地，来到民主分銷店，想看个究竟。到分銷店一看，营业室明灯大亮，售貨員朴彩玉、