

中共聊城县商业局党组

关于开展向模范营业员魏广锦同志学习活动的通知

各公司、厂：

现将专年模范营业员魏广锦同志的先进事迹印发给你们。几年来魏广锦同志在各级党组织的培养教育下，刻苦学习马列毛主席著作，树立了革命人生观，政治思想觉悟有很大提高。她热爱本职工作，一心为着“四化”，在新长征的征途上，不断迈出新的步伐。参加工作以后，连年被评为先进工作者，多次出席地、县局先进代表会议，团地委在七八年树为“专年标兵”，七九年树为“新长征突击手”，八〇年被省厅命名为“全省商业先进工作者”。魏广锦同志为“四化”建设做出了优异成绩。

局党组认为，魏广锦同志在平凡的工作岗位上，做出了不平凡的事迹，是我县商业战线的优秀模范营业员，为广大干部职工树立了榜样，她那种“愿把青春献四化，全心全意为人民的精神”很值得学习。为此，党组决定立即在全系统内开展一个学习魏广锦同志的活动，学模范，树新风，争上游，见行动，把商业工作搞得更好。学习魏广锦同志，主要从以下四个方面：一是学习她刻苦学习马列毛主席著作，不断改造自己的世界观，把青春献给四化，献给社会主义商业的崇高思想境界；二是学习她对工作满腔热情，待同志温暖如春，关心顾客胜似亲人的全心全意为人民服务的高尚品德；三是学习她对工作认真负责，精益求精，苦练过硬本领，勇攀高峰的革命精神；四是学习她脚踏实地埋头苦干，争分夺秒，不计时间，不计报酬的忘我劳动态度。在学习方法上，各单位都要组织干部职工学习、宣传县局印

~ / ~

17

发的模范营业员魏广锦同志的先进事迹，人人要联系自己，对照先进找差距，订学习计划，订追赶措施，做到人人学，个个赶，一齐争当魏广锦式的营业员。通过学习，使我们的服务态度来个大转变，服务质量来个大提高，把我县城市市场搞得更加繁荣活跃，为“四化”建设做出更大的贡献，以优异的成绩迎接祖国三十一周年。

一九八〇年九月五日

争分夺秒干四化 一颗红心为人民

——记付食公司第五门市下营业员魏广锦同志——

魏广锦同志是我县付食公司第五门市下专年营业员，自一九七五年参加工作以来，在党、团组织培养和同志们帮助下，她刻苦学习马列毛主席著作，特别是近年来，认真学习了党的三中、四中、五中全会精神，使她的政治思想觉悟有了很大提高，决心把自己的青春献给四化建设，她兢兢业业，勤勤恳恳，争分夺秒，努力工作，全心全意为人民服务，在新长征的征途上不断迈出新的步伐，在平凡的岗位上创出了不平凡的事迹。四年来，多次被评为先进工作者，出席了地、县局先进代表会议，七八年被团地委树为“专年标兵”，七九年被树为“新长征突击手”，并被团县委评为优秀团员，八〇年被省商业厅评为“全省先进工作者”。魏广锦同志为我县广大商业职工和专年树立了一个学习的榜样。

愿把青春献四化

前进道路是有曲折的。广锦同志当营业员也并非一帆风顺，当她刚到付食公司当营业员时，思想曾出现过波折，认为自己是个小专年，站柜台侍候人丢人，感到没有前途，没出息，工作中怕见到熟人，每逢拉货，不是背了走，就是绕小边，或者让别人拉车，自己在后面跟着，看到同学就低下头，装着没看见，总觉得当营业员低人三分，因此，一度不安心自己的工作，服务态度不好，工作起来思想不集中，差错不断出现。公司领导 and 门市下主任发现了她的思想问题后，对她进行了耐心细致的帮助教育，引导她学习毛主席全心全意为人民服务的教导，学习雷锋同志的革命精神，学习全国劳动模范张象贵同志“心有一团火，温暖工农兵”的先进事迹，使她受到极大鼓舞和教育，提高了觉悟，端正了认识，逐渐认识到，革命工作只有分工不同，没有贵贱之分，商业是国民经济的

三尺柜台，商业职工是工人阶级的一份子，三尺柜台虽小，却连着千家万户，拿拿递递虽平凡，但和四化建设紧密相连。从此，她爱上了自己的工作，下决心一辈子商业，并写下了“愿把青春献四化，全心全意为人民”的誓言。她是这样想的，也是这样做的。几年来，她用自己的行动，谱写了为人民服务的崭新篇章，从一个普通的营业员成长为全省商业先进工作者，受到了人民的赞扬。

全心全意为人民

“三尺柜台有限，为人民服务无限”。魏广锦同志思想一转变，就把自己极大的工作热情和干劲，投入了无限的为人民服务之中。当时她在付食六下工作，她主动给领导写了决心书，给团支下写了思想汇报，还向同志们提出挑战，决心把工作一起搞上去。付食六下靠近饭店，老鼠特别多，一个晚上曾吃掉、咬坏十二合饼干、三十合藕粉、还有奶粉、代乳粉、糕点等商品，她看到后很心痛，出于对国家财产的爱护，她主动和本店职工连庭杰同志，利用中午休息时间，翻仓倒货，下药灭鼠，虽然天气又闷又热，累的满头大汗，但她想到这是办的对人民有益的事，感到很愉快。后来为了搞好门市下卫生，在不影响营业的情况下她和门市下同志们苦战十多天，将柜台粉刷一遍，从院内打扫出二十多车垃圾，使门市下焕然一新。平时在工作中，她总是脏活累活抢着干，样样工作跑在前，不计报酬加班加点，一心大干四化，受到同志的赞扬。

门市下是为人民服务的前沿阵地，当一名营业员就应全心全意为人民服务，这是社会主义营业员的天职。魏广锦同志经常以全国劳模特级营业员张象贵同志为榜样，不断努力改进和提高服务工作，她经常说“我们营业员是四化的后勤兵，为顾客服务好，就是为四化建设贡献力量，所以，她对顾客始终是百问不烦，百拿不厌，热情相待，

使顾客高兴而来，满忌而去。但是万事开头难，一开始和顾客先打招呼，特别是和老年顾客先打招呼，感到别扭，不好意思。有一次她主动问一位女顾客：“同志你买么啊？”，这位顾客一时没有领会她的忌思，以为她是和熟人打招呼，先是楞了一下，随后脱口说：“你认错人了，俺不认识你。”说完扭头就走，走时又看了她两眼。还有一次，一位老年男同志，拿着二分钱，进门就说：“快点！拿合火柴。”她主动迎上去说：“同志你买什么啊？俺这里还有口酥里，你要不要？”，这位男同志不高兴地说：“~~买~~什么，快点！拿合火柴！到点了”。两次热情接待，两次碰钉子，使她很扫兴。她想，好心反而不得好果，这是为什么呢？领导和同志热情鼓励她，后来她又到百货大楼学习开展“四声”活动的经验，认识到不是顾客不好，而是自己太机械了，服务工作也要讲科学、讲艺术。她总结了以往的经验教训，虚心象老同志学习，注意观察顾客心里活动，服务工作越做越好。一次一个男同志要给广人买一个山楂多的苹果钁头，小魏搬出一箱钁头让他挑了一遍，他也没有选中一个，这时顾客很难为情，买吧没有一个称心的，不买吧挑了这么大半天，又不好张口，广锦看出了顾客的心理，就主动说：“同志，不要紧你到别的商店看看有没有”，忌动的这位顾客连声说：“太麻烦您了！”今年春节时，一位男顾客，要买几瓶汽水回家，让他帮助挑选，她先后挑了十多种汽水，这位顾客也不知买那种好，当时其他买东西的顾客齐乱喊，而这位顾客还要给他再挑，因为没带提兜，还要求给捆好，这时广锦也很着急，可一想到服务员的职责，就继续为他挑选，至到他满忌为止，并给他捆扎好，临走时这位顾客很满忌，一再道谢，就连等着买东西的顾客也都投来赞许的目光。还有一次，晚上八点多了，有两位顾客因看电影还没吃上晚饭，在门市下上买了半斤饼干充饥，她看到干吃饼干很难咽下，就给顾客倒了几杯开水，简单一事使二位顾客很受忌动，临走

时给留下了表扬意见。还有一次，新华剧院的一位同志到门市下买烟咀，因当时盘点货不能买，顾客态度有点不好，于是小魏同志问清了顾客的住址姓名，利用下班的时间拿了六个烟咀送到了他家里，让他挑一个，感动的这位顾客说：“您真是送货到家了！”临走把她送出很远。她除了在柜台上服好务，还经常在业余时间或节假日，把付食品送到工厂、学校、家属院、医院病房，受到了群众的表扬，先后收到了七百锦旗，有的表扬仗上说她是“一棵红心为人民，服务态度暖如春”。

当新长征突击手

“一花独放不是春，百花盛开春满园”。一人先进单枪独马，大家努力才能排山倒海。广锦同志从工作的实践中认识到，要想把工作搞好了，必须把大家都带动起来。七九年春天领导上把她调到付食五下工作，根据这个店里专年较多的特点，在她思想上产生了一个成立专年突击小组的想法，她想只要把专年组织起来，就象火车头一样会带动门市下的全个工作。她的想法得到了领导和同志们的支持，于去年六月份她负责成立了一个由四个团员，一个专年组成的五人小组。小组成立后，先制定了学习、出勤、技术练兵、卫生、废品管理、义务劳动、服务态度等方面的计划和制度，并建立了几个制度表格，两个学习专栏，每周学习两次，每次两个小时，一次理论课，一次业务技术课。为了满足同志们的需要，她用自己的钱在书店买了一部份业务书籍和专年读物，又在邮局订了六、七份刊物，在门市下办起了小型图书室，活跃了专年生活，有力的促进了专年的思想进步和业务技术的提高，增强专年职工大干四化的自觉性，使小组成为门市下的一支骨干力量，迅速改变了门市下面貌。专年小组首先抓了大练基本功，后来又不断迈进。他们根据每个专年的爱好，按照省厅的要求标准，

每人先按一个项目练习，达到了一门传多门通，开展称帐、称称包包、扣儿，学商品知识的比宿活动，方法是：班中干，业余练、集中学，分散练，能者为师，互教互学，有的吃着饭也练，睡下觉也背，尤其是广锦同志，平时自己练，到小组活动时再帮助别人练，不会的地方就向老同志请教，练习捆扎汽瓶经常被瓶盖扎破三、四边血口子，但她从没有泄过气叫过苦。经过努力练习，他们的操作技术都有了很大提高，七九年底在公司六个项目考核中，小组内二人得了全能第一和第二名，取得单项前三名的有三人，在局选拔尖子比宿中，公司六个项目中有专年小组的五项，多数同志做到了既准又快地熟背商品知识。广锦同志还练习了公司没有规定的“一口清”这个项目，以前顾客买二、三样商品就得用称盘称，现在达到了连买二十个品种不用称盘，对150多种商品知识倒背如流。

为了提高服务质量，专年小组把服务质量列为重点，在广锦同志带动下，经常研究总结顾客的心理活动，摸索规律，做到根据不同情况不同对待，提高了服务水平，受到了群众的赞扬。急着上班的顾客来买东西，直接朝他们所要的商品走来，这时热情的应一声拿给他就行了，在人多情况下也要先接待这样的顾客，买东西看病的顾客往往好在馓头、糕点上，可以主动介绍大方、便宜病人爱吃的品种；闲玩逛门市下的顾客，他们无目的，这也看，那也问，要做到耐心介绍回答，不着急，不冷淡，老年人手脚不便，耳目不听使唤，动作缓慢，说起话来俗话多，要做到回答清楚，耐心接待；小孩买东西好忘事有的还偷拿着钱买东西，要细问问，帮助点好钱货，临走时要多交待几句。

专年小组还是大搞节约的积极分子，他们千方百计，扩大货源，完成计划，节省开支。今年春节业务较忙，有些货进不来，她们就主动找车帮门市下上进货，解决门市下上的急需。平时突击小组处处注意节约，

之四化建设，门市部的包装纸，以前随便拿用，后来经广锦同志提议，制订了制度，谁用一张包装纸交二分钱，广锦同志带头执行。从这以后，每月可节约包装纸半领多，对废旧包装用品，小组带头积存处理，变废为宝，就连装红粉很脏的烂塑料代，她们也都洗净后每斤三角卖给了收购站，去年全年废品收入了700多元，今年上半年又收入了540多元。门市部开会学习缺凳子，小组同志们牺牲两、三个下午业余时间，利用废箱子板订了几个小凳子，做到了不花钱也办事。夏季为了搞好门市卫生，需增添沙门，要买得花几十元，专年小组为了节约开支，突击了四、五个晚上用废塑料编了一个，没花一分钱。门市部打扫卫生、粉刷营业室时，小组的同志一直干到深夜四点多，弄得满身白粉子，一身汗水，但嘴里还唱着快乐的歌声。门市部的公被子、蚊帐都是小组专年拆洗，值班被子不足，广锦同志主动拿出自己的布票买被里做被子，解决了值班的困难。

在平时工作中，专年小组不怕苦和累，不计时间、报酬带头大干，一心扑在四化建设上。魏广锦同志说：“四化不是等出来的，而是干出来的，干四化就要争分夺秒，一分钟也不能耽误”。因此他们不断加班加点，叫搬运队拉一车货得付一两元钱，他们就坚持自己拉货，有时门市部上忙不过来他们就搞义务突击。据不完全统计，七九年小组共加班170多天，每人平均34天，尤其广锦同志，从七七年六月份以来，除祖母去世时休息过一个班外，再没休过班，三年来为国家贡献了150多个星期天，额外又加了70多天工作，每逢节日忙得天天长到店里上连班，有时忙得连饭也顾不得吃，同志们说她是个“铁姑娘”。

魏广锦同志虽然在新长征的征途上，迈出了新的步伐，但她並

印发 15013 24

21 8.21

中宣部城市商业局简报

关于开展向模范营业员魏广瑞同志学习活动的通知

各公司、厂：

现将 ^{事迹} 模范营业员魏广瑞同志的先进事迹印发给你们。魏广瑞同志 ~~几年来~~ 在加强商业知识的培养教育下，~~由于她刻苦学习马列毛主席著作~~，树立了革命人生观，~~思想觉悟~~，^{思想} 觉悟有很大提高。她热爱本职工作，一心为着四化，在新长征的道路上，不断作出新的贡献。参加工作以来，连年被评为先进工作者，多次出席地、县局先进代表会议，团地委在七八年树为“青年标兵”，七八年树为“新长征突击手”，八〇年被评为全国商业先进工作者。她为四化建设做出了优异的成绩。

向商业战线上，魏广瑞同志 ^{在平凡的岗位上做出了不平凡的事迹} ~~的事迹比较突出~~，她

她是商业战线的优秀模范营业员，为十大商业战线上的

榜样

树立了 ~~一面旗帜~~，她那种“把青春献给祖国，全心全意为人民”的精神很值得学习。为此，党化决定，立即在全系统内开展一个学习魏广祚同志的活动，学模范、树新风，争上游、先行动，把高士叫作样的贯彻。学习魏广祚同志主要从以下四个方面，一是学习她对党学习马列、毛泽东著作，不断改造自己的世界观，把青春献给祖国，献给社会主义事业的 ~~热爱~~ ^{热爱社会主义}；二是学习她对工作一丝不苟，待人热情如春，真心实意似亲人的全心全意和为人民服务的 ~~精神~~ ^{高尚品质}；三是学习她对工作精益求精，苦练过硬本领的 ~~革命~~ ^{钻研} 精神；四是学习她脚踏实地、埋头苦干，争分夺秒，不计时间报酬 ~~忘我~~ ^{忘我} 劳动态度。在学习方法上，各单位 ~~都~~ ^都 向他 ~~学习~~ ^{学习}，学习 ~~他~~ ^他 的模范事迹与魏广祚同志的 ~~事迹~~ ^{事迹}，人人争当 ~~先进~~ ^{先进} 自己，对照先进找差距。订计划，~~并~~ ^并 迅速付诸 ~~实施~~ ^{实施}。

做到人人学，个个行，^一争当社会主义的带头人，
 通过学，使我以新的态度来个大转变，认真学习
 来个大提高，把知识城^市和市场的更加繁荣活跃，
 为“四个”建设做好更大的贡献，以优异的成绩
 迎接党的十二大。

1980. 10. 29

山东省聊城县付食品公司

270

争个夺秒干四化 一颗红心为人民

——记付食品公司第五门市部营业员魏广锦同志——

魏广锦同志是我县付食品公司第五门市部青年营业员，自一九七五年参加工作以来，在党团组织~~的~~培养和同志们的帮助下，她刻苦学习马列主义毛泽东思想，特别是近年来认真学习了党的三中、四中、五中全会精神，使她的政治思想觉悟有很大提高，决心把自己的青春献给“四化”建设，她^{兢兢}业业，勤勤恳恳，争分夺秒，努力工作，全心全意为人民服务，在成长道路上不断迈出坚实步伐。在平凡的岗位上创造了不平凡的事迹。四年中，多次被评为先进工作者，光荣地当选为县局先进代表会议。八八年被团地委树为“青年标兵”，七九年^被树为“成长成才标兵”，并被团县委评为优秀团员，八〇年被省商业厅评为全省先进工作者。为全县广大商业职工和青年树立了一个学习的榜样。

魏广锦记

愿把青春献四化

山东省聊城县付食品公司

21
28

前进道路是有曲折的。广锦同志当营业员也并非一帆风顺，当她刚到付食品公司当营业员时，思想上曾出现过波折，认为自己是个青年，站柜台伺候人太人，志气没前途没出息，工作中怕见到熟人，每逢拉货，不是^掉走背了^去就是绕小道，或者让别人拉车。自己在后面跟着，看到同学就低下头，装着没看见，^竟觉得矮人三分，因此，一没不安心自己的工作，服务态度也不好，^干起来思想不集中。差错不断出现。公司领导和门市部主任发现了她的思想问题后，对她进行了耐心细致地帮助教育，引导她学习毛泽东全心全意为人民服务的教导，学习雷锋同志的奉献精神，学习全国劳动模范^王秉贵同志“心有一团火，温暖工友”的先进事迹，使她受到极大鼓舞和教育，提高了觉悟，端正了认识，逐渐认识到，商业工作只有分工不同，没有^贵贱之分，商业是国民经济的重要部门，商业职工是社会主义的^一员，三尺柜台虽小，却连着千家万户，拿工资虽平凡，^但和人民生活建设紧密相连。从此，她爱上了自己的工作，下定决心干一辈子商业，并写下了：愿把

山东省聊城县付食品公司

青春献四化，全心全意为人民”的誓言。她见这样想的，也见这样~~做~~做的。几年来，她用自己的实际行动，写下了为人民服务的^{许多}光辉一页，从一个普通的营业员成为全省商业先进工作者，受到了人民的赞扬。

全心全意为人民

“三尺柜台有限，为人民服务无限”。魏个锦同志思想一转变，^就就把自己最大的工作热情干劲，投入到为人民服务的事业中。当时她在同年六月工作，她主动给领导写了决心书，给团友写了思想汇报，还向同志们提出挑战，决心一起把工作拉上去。同年六月靠近饭店，老鼠特别多。一晚上曾吃^掉咬坏十二合饼干、三十合藕粉、还有奶粉、代乳粉、糕点等食品，她看到后很心疼，出于对国家财产的爱护。她主动和本店职工连连杰同志，利用中午休息时间，翻包倒袋，下药灭鼠，虽然天气又闷又热，累的满头大汗，但她想到这是办^的对人民有益的事，感到很高兴。后来为了搞好门市卫生，在不影响营业的情况下，她和门市部的同志们

山东省聊城县付食品公司

23
30

苦战拾每天将墙壁粉刷一遍，从院内打扫云二十多车垃圾，便门和公厕，以焕然一新。平时在工作中，她^先是脏活累活抢着干，样样工作跑在前，不计报酬，加班加点，一心大干四化，受到同志们的称赞。

门市部是为民服务的窗口，作为一名营业员就应全心全意为顾客服务，这是社会主义营业员的天职。魏先锋同志经常以全国劳模特级营业员陈秉贵同志为榜样，不断努力改进和提高自己的服务工作，她经常说：我的营业员是四化建设的^{无缺力量}，为顾客服务，就是为四化建设^{始终}服务。所以，她对顾客^{始终}是百问不厌，^{4.3, 百拿不懈}热情招待，使顾客兴而来，满意而去。但是万事开头难，一开始和顾客打招呼，特别是和老年顾客打招呼，总别扭扭，不好意思，有一次她主动^问一位女顾客：同志，买什^么呀？^{一时没听清她的意思，以为她是老年熟人打招呼，先提提}这一问，把这位顾客^问愣了，说：你认错人了，俺不认识你。^{随后}扭头就走，走时又看了她两眼。还有一次，一位老年男同志，拿着二毛钱，进门就说：快桌！拿盒火柴。她主动迎上去，说：同志你买什^么呀？俺这里还有口酥哩，你要不要？

山东省聊城市付食品公司

“一教独放不是春，百教齐放春满园”。——人先进单枪独了。

大家努力才能柳山剑海。王锦同志，从工作实践中认识到

要想把工作搞好，必须把大家都带动起来。一九年^初她^到社把地^调到^即工作，根据^团青年特点，^为了^使工作^更好，^在她^思想^上年^轻同志^一个^青年^宗主^小组^的想^法，她想^以在^团组^组织^起来，就象^火车^不一^样，会^带动^整个^部门^的工作。她^的想^法，得到^了徐^学平^同志^的支持，于^女年^六月^份，成^立了^一个^由四^名团员，^一个^青年^五人^小组。

小组成立后，先制定了学、出勤、技术练兵、卫生、废品管理

义务劳动、服务态度等项目的计划和制度，并建^立了几^个制度^表格。

两个^学习^专栏，^她的^每周^学习^两次，^每次^两个^半时，^一次^理论^课，^一次^业务^技术^课。为了^满足^同志^的需^要，她^用自^己的^钱在^书店^买了^一些^业务^书籍^和青^年读^物，^又在^邮局^订了^六、^七份^刊物，^这样^办起^了十^型图书^室，^这缺^了青^年团^的刊^物，^有力^地促^进了^青年^的思^想进^步和^业务^技术^的提^高，^增强^了大^干的^自觉^性，^使她^成为^团组^的骨^干，^这速^速改^变了^团组^的面貌。

有力也促进了青年的思想进步和业务技术的提高，增强了大干的自觉性，使她成为团组的骨干力量，迅速改变了团组的面貌。

刊物，^这样^办起^了十^型图书^室，^这缺^了青^年团^的刊^物，^有力^地促^进了^青年^的思^想进^步和^业务^技术^的提^高，^增强^了大^干的^自觉^性，^使她^成为^团组^的骨^干，^这速^速改^变了^团组^的面貌。

所以的自觉性，使她成为团组的骨干力量，迅速改变了团组的面貌。

山东省聊城市付食品公司

新姐

她

首先抓了大练基本功。向又红又专迈进。新姐根据
 新时期的要求。按照有目的、有计划、每个人先按单一个项目
 学习。达到一口精、一口通，再展、再练。除公余。她还学能知识
 比高比市。方法具、功中干、业余练。集中学、分散练。能者为师。
 互教互学。有的吃着饭也练。睡下觉也背。尤其是许锦同志。平时
 的练，刘小姐练时帮助别人练。不会的地方就向老同志
 请教。学习捆扎九年。经常手被捆盖破三、四道血口子。

但她也从没懈怠过。叫过苦。通过努力练习。她的技术都有了
 很大提高。已九年。在局公开项目考核中。小姐内得三金
 第一和第二名。并取得单项前三名。有人，在局选拔来弘高中。

在公开项目中有青年小姐的五项，多数同志做到了即练即练。
 超借能知识。工作同志还学习了公司没有规定的一口精即
 项目，以前除买西三个品种还用年盘。练习心她

不仅达到了重量二十斤品种不用年盘。她还
 对150多种商品知识。对女同志

为了提高服务质量。新姐、薛小姐把服务质量列为重点。
 在许锦同志帮助下。经常研究总结顾客心理活动。摸索规律。

山东省聊城县付食品公司

门部的气装纸。以前随便拿用。后来经^{了解}~~组织~~在~~门部~~

订了制度。谁用一张气装纸交二角钱。薛同志带头执行。

从这以后。每月可节约气装事经费。对废旧气装用品。小组

带头积攒处理。被~~为~~^经就连装红~~的~~^的塑料~~的~~^的时代

被~~为~~。此外也都先净后每斤三角卖给收购站。去年全年

废品收入9700多。今年上半又收~~入~~5400多。门部学习~~不~~缺

橙子。~~小组~~小组同志公牺牲雨。三个下午的业余时间。

利用废箱子板~~了~~几个小橙。做到不~~出~~^神也办。夏季

为了搞好门部卫生。需增添沙门。得~~出~~^好几十元。薛小组

为节约开支。~~主动~~^高用废塑料~~用~~^用。五~~元~~^元止~~了~~^了。偏~~了~~^了一个~~的~~^的

门部。没~~花~~^花一个钱。门部打扫卫生。新刷~~的~~^的营业室时。小组同志

他一直干到夜里下四点多。弄的满身白粉。一身汗水。但咀

里总是唱着快乐的歌声。门部的公被子。蚊帐。都是小组

薛同志。值班被子不足。薛同志主动拿出自己的布票

买~~了~~^做被子。解决了值班困难。

在平日工作中。薛小组不怕苦。不怕累。不计报酬。不计时间

山东省聊城市付食品公司

徐广福同志说：四化不是等出来的，而是干出来的。干四化就

带头大干。一心扑到四化建设上，不断加劲加炭。~~叫搬运~~

队拉一车货要付一两元钱。他们就坚持自己起货。有时部门

忙不过来他们就接义务农工。~~并用猪粪擦地。设计推台图样~~

据不完全统计，七九年全组共加班170多小时，每人平均34天。

尤其广福同志，从七九年六月以来，除祖母去世时休过一个礼拜

外，~~没有~~休息过一天。三年来，为国家贡献了150多个星期天。

另外，又加了70多个小时的班。每逢节假日时，她天天赶到厂里^上加班。

有时忙得连饭也顾不上吃。同志们说她像个“铁姑娘”。

广福同志，虽然在气象长征的道路上，迈出了新的

一步，但她并不自满，决心再接再厉，继续前进。她在正刻

苦学商业~~理论~~书籍，^{钻研}提高业务水平，^{用知识指导实践，做好工作}造访家~~长~~开了帮。~~要~~

把本职工作干得更好，为四化建设做出更大贡献。~~把自己~~

~~的青春年华献给伟大的社会主义建设事业。~~

80年8月

第 页

字字句句都... 一分一秒也不... 耽误... 因此... 他的...