

蘇聯商業先進工作者

31
58

遼寧人民出版社

內 容 提 要

本書的十二篇文章，是從“蘇維埃貿易”報上選擇下來的。內容是介紹蘇聯食品雜貨、鮮果蔬菜、服裝靴鞋、玻璃瓷器以及農村商業等先進工作者（包括營業員、小組長、主任、經理等），如何發揮社會主義勞動熱情和以社會主義服務態度為社會主義商業服務的先進事蹟。這些生動而深刻的事蹟，可供我國廣大商業工作者作為範例來學習。

蘇聯商業先進工作者

☆

遼寧人民出版社編輯、出版（瀋陽市馬路灣）

瀋陽市書刊出版業營業許可證文出字第—號

瀋陽新華印刷廠印刷 新華書店瀋陽發行所發行

編號：4250·787×1092 紙張：16張·34,000字

一九五五年五月第一版 一九五五年五月第一次印刷

印數：1—10,075 定價：一角三分

蘇聯商業先進工作者

目 錄

模範職工的力量·····	米 亞 琴 尼 考 夫 (3)
我們商店的人們·····	瓦 洛 夫 (6)
售貨台的老營業員·····	莫 洛 考 舍 爾 (12)
三十年以來·····	華 西 列 夫 (15)
我們商店的先進工作人員 ·····	庫布拉諾夫斯基 (19)
不要辜負顧客的信任·····	別 契 尼 考 娃 (23)
我們怎樣提高了貿易服務水平·····	波 波 夫 (27)
社會主義競賽加強了我們的力量·····	庫 圖 佐 夫 (31)
創造性的勞動結果·····	柯 莫 洛 夫 (34)
老商品鑑定員發明的方法·····	謝 莫 亞 契 金 (38)
* * *	
一個農村百貨商店·····	希 洛 科 夫 (42)
農村商店主任·····	巴 辛 柯 夫 (46)

模範職工的力量

米亞琴尼考夫

切爾諾夫是莫斯科一百二十號麵包點心商店的經理(這個商店設在首都一條最熱鬧的阿爾巴特大街上),他每天一定要親自去打開店門,還要很親切地接待來買東西的頭一位顧客。然後他就到處巡行並仔細地觀察營業員的工作情況。老經理聽見顧客的稱讚很感愉快,若是看到顧客因為不用排隊付款,以及不用排隊買東西而表示滿意時,就更加愉快了。

切爾諾夫日常的習慣,大部分的時間都花費在營業間裏面,只有臨時的特殊工作,才會破壞他的習慣。他很討厭辦公室的電話找他說話,他在去接電話的時候,就好像撞離了崗位似的。

領導出售麵包點心商店的工作,大概都需要具備哪些特殊長處呢?有的人認為從麵包工廠、麵包房和糖果點心廠送到這裏來的全是一些製成品。但是,這僅是出於想像而已。實際上麵包點心商店經理的工作並不是如此簡單的。

這裏就是我們的切爾諾夫的小辦公室,經理正在那裏仔細地審查提貨單。提貨單是很多的,但是必須把每張提貨單都要搞清楚,以便了解到商店今天收到了那些商品,對下面的情況逐漸明瞭起來。第五麵包工廠把小麥麵包的訂貨完全交足了,並從第六麵包工廠收到了全部的訂貨。但是有些奶油小麵包都烤焦了。商店附近的麵包房違背了合同的義務,切爾諾夫先給它打電話,隨後再親自到麵包房去,不達到目的是不肯罷休的。他決不容許商店有實際脫銷的現象!

當着經理看到今天商店的商品已經保證够賣，一切都安排妥當的時候，他便繼續準備明天的工作。切爾諾夫打開日曆，並着手計算起來。根據每天的需要量相應地擬定訂貨單。如果是節日的話，還必須加訂大奶油蛋糕和各種奶油點心。經理很了解夏天時候麵包乾和大小麵包圈的需要量是要增加的，冬天時候茶點麵包、長麵包和法式麵包的需要量是要增加的。

切爾諾夫聘請了經驗豐富的貿易工作人員蒂托娃和格里波夫做他的助手。他們在一起商定明天的訂貨單。所有細小的地方都考慮到了，不讓缺乏任何一種麵包點心。現在一定要使訂貨全部交足。當發生了任何問題的時候，經理馬上就和麵包工廠，以及麪包房交涉，不到訂貨交足，絕不算完。

明天的供應工作已經安排得差不多了，現在再沒有誰阻攔切爾諾夫到營業間去了。但是就在這個時候又有送貨汽車開來商店，蒂托娃副經理爲了第十六麵包工廠送來商品的質量問題而爭論起來，切爾諾夫就拿起幾個長麵包檢查一下，鑑定它們全都變樣，而且是空心的。麵包工廠開頭否認切爾諾夫對這些麵包所下的鑑定。後來却說：送去的長麵包爲數不多，值不得因此傷了和氣。但是切爾諾夫所作的鑑定却完全是爲了顧客的利益。質量低劣的麵包最後還是全被退給供應者去了。

切爾諾夫總好想到商店許多的人員，認爲工作上的許多成就，全是他們取得的。

經理述說：“顧客對我們這裏營業員的工作差不多沒有什麼意見了，但也有時候和某位顧客發生‘爭論’。例如，昨天我們查得這種情況。顧客請求更換變硬的麵包。營業員不但沒有答應顧客的合理要求，反而無禮貌地回答：‘不喜歡就不用買’”。

這個營業員是新來的，他還不了解我們的制度。但是在第一次生產會議上他已經受到了具體的教育，大概他一輩子都不

會忘記的。這個營業員並且檢討了自己的錯誤。

切爾諾夫說：“我們可能有些時候把變硬的麵包賣給顧客，但是營業員的回答是無論什麼時候，我們決不把變硬的麵包賣給顧客。”

今天大家批評了這個營業員的錯誤，明天就必須告訴他如何更好地向顧客介紹新式麵包點心，後天應當問他哪些商品最合乎顧客的需要，這就是所謂“五分鐘碰頭會”的每日議程。切爾諾夫在售貨台工作已整整五十年了。他情願把自己豐富的經驗傳授給青年人。他以前的學生，目前領導着大型麵包點心商店的有五十多人。現在來商店進行生產實習的有貿易藝徒學校學生二十名，切爾諾夫十分注意他們的工作作風：本來，這些青年營業員接受他所交給的，正是生平第一次的商店“生活經驗”。商店經理深刻了解到，他對青年人的命運負有多麼重大的責任。

切爾諾夫在商店中的工作，沒有比緊密團結全體人員做得更好的了。直到目前，他管理這個全體人員工作的商店已經有十年了。切爾諾夫在勞動上和複雜工作上都依靠着所有營業員、收款員和工人等優秀人員。

一百二十號麵包點心商店全體人員參加了競賽運動。切爾諾夫和職工會地方委員會一起監視社會主義競賽運動的進程。商店裏全體人員寫下了個人的義務，雖然並沒有按照社會主義公約所規定的標準來寫，但是却反映在每個人的具體工作上面。整個義務的中心就是提高為顧客服務的水平。營業員、收款員和工人同樣都負有愛護交給他們的工具、工作服，以及節約電力的責任。營業員們要為裝飾售貨台，要為美觀而醒目地陳列商品和運來新式麵包點心而進行工作競賽。大家都把自己的義務，提高了，並急不可待地等着社會主義競賽的總結。

麵包點心商店工作人員除了在本店進行競賽以外，還和附

近一百二十六號商店進行競賽。兩個商店的代表定期開會，彼此仔細地檢查義務履行的情況，並充分地交流經驗。

一百二十號麵包點心商店做好方糖和砂糖定量分裝的工作。該商店就成為附近商店學習的好榜樣了。一百二十六號商店的一位營業員在短期內便學會了使用收款機的工作。同時一百二十號商店也有若干營業員表示了願學會使用收款機的工作。

如此，兩個商店的全體人員在彼此不斷地交流一切寶貴的和先進的經驗時候，便都在工作上達到了更高的指標。

一百二十號麵包點心商店是年年月月的超額完成着商品流轉計劃，不斷地提繳巨額的利潤，並以對顧客服務周到而名滿全區。

一百二十號麵包點心商店的全體人員，在靈巧地陳列商品的時候，和在營業間、售貨台、補助房舍打掃清潔的時候，總是喜笑顏開的。由於全體人員在工作中的緊密團結，以及領導者切爾諾夫的不倦勞動，因而取得了這些成就。

（吳季嶺譯自一九五四年七月三日“蘇維埃實業”報）

我們商店的人們

莫斯科食品公司第三商店經理 扎洛夫

我們商店的工作人員有二百多人，他們都很熟悉糖果點心部小組長、老營業員斯密爾諾娃，同時斯密爾諾娃也認識許多顧客。大家都很尊重她以忠實和高度覺悟的態度對待工作，並且

很重視她的偉大創造精神。

斯密爾諾娃小組工作的售貨台是相當的小，全部共有十一平方公尺。在這樣小的地方，怎麼把現在所有二百種的水果糖、奶油糖、巧克力糖、餅乾和大小奶油蛋糕擺放得好呢？

斯密爾諾娃和糖果點心部主任、共產黨員羅基奧諾娃共同找到了解決的方法。售貨台按照他們創造性的發明加以根本的改裝。假如由營業員站的那一面（即售貨台的裏面——譯者註）去看售貨台，它就好像帶抽屜的寫字台似的，共計裝有一百八十個大小各式的抽屜。每個抽屜裏面都盛放着某些糖果點心，全部的抽屜可裝一噸半左右的商品。最暢銷的糖果點心全放在售貨台中間靠營業員頂近的大抽屜裏面。爲了擺放巧克力糖片和巧克力糖棒，還安裝了橫形的窄抽屜。大小奶油蛋糕都擺在溫度低的地方。

乍一看來，這麼多的抽屜好像很難處理似的。但是，實際上對工作來說，却很方便。營業員在學會每種糖果點心擺放的方法之後，現在他們就一點都不費事，既快速而又有條理地爲顧客服務了。在售貨台後面走道上看不到堆積的貨箱和麻袋，工作起來很是自由方便。

糖果點心部櫥窗的裝飾工作是富有趣味和業務技術的。糖果點心擺在售貨台上弧形玻璃罩櫃匣裏面的梯式架子上。這種方法能够精緻和明顯地陳列商品。

從前都用笨重的大盆子陳列糖果點心。這些盆子要佔去很多的地方，同時盆子裏面的糖果點心擺得樣子也不大美觀。現在把不包紙的水果糖裝在燈籠形的小玻璃罐子裏。水果糖盛在玻璃罐子裏不僅是美觀，而且也不會變質，因爲它是和外面的空氣隔絕了。這些玻璃罐子擺得很便於顧客選購。奶油糖擺在橢圓形的小盆子裏，巧克力糖片和巧克力糖棒擺在櫥窗的中間，大

小奶油蛋糕都擺在巧克力糖的右邊。把盛各種巧克力糖和其他糖果餅乾的花紙盒子堆成寶塔形擺在營業員的背後，以及擺在靠牆貨櫃架子上面。

斯密爾諾娃提出了許多寶貴的建議。糖果點心部共有兩個售貨台：一個是賣糖果點心的，另一個是賣食品雜貨的。食品雜貨營業員的工作較為空閒。他們在有空的時候，本來可以幫助售賣糖果點心的，但是由於缺乏售賣糖果點心的業務知識，從來沒有賣過這些商品而感覺困難。

糖果點心部根據斯密爾諾娃建議的辦法，進行了學習。向每位營業員提出下面的任務：掌握第二種專業技能，學會賣食品雜貨和糖果點心的業務。大家由於克服了困難，便堅決而頑強地學好了業務知識。沒有多久，該部任何一位營業員，在必要時都能夠代替其他一位營業員工作了。很短時期就表現出來了許多成績。顧客在糖果點心售貨台得到快速的服務，該部商品流轉額也增加了。

爲了更明瞭起見，舉出若干數字來說明一下。

五月份食品雜貨售貨台女營業員斯切巴諾娃同志僅完成了計劃的百分之七十八，西查娃同志僅完成了計劃的百分之七十三和列昂諾娃同志僅完成了計劃的百分之七十二。六月份的情況也是這樣。同時糖果點心售貨台女營業員却不斷地超額完成計劃的任務。

但是在學習終了以後，情況就有了根本的變化。十月份女營業員斯切巴諾娃、西查娃和列昂諾娃三位同志在掌握新的專業技能之後，就完成了計劃的百分之一百十七到百分之一百十九。他們不僅能夠賣食品雜貨，而且還能夠順利地幫助售賣糖果點心的同志們了。

糖果點心部工作人員已經注意到，顧客很不願意買“紅十

月”製糖廠所造的“春光”牌奶油糖和“蝴蝶”牌奶油糖。其原因發生在商標紙上面，商標紙的色澤黯淡，很不招人喜歡。

在該部的生產會議上決定了請求製糖廠改換奶油糖的商標紙。生產者接受了我們營業員的意見。現在“紅十月”製糖廠出品的“春光”牌和“蝴蝶”牌奶油糖，都改用嶄新的美麗花紙包裹起來。因此，這種奶油糖的銷路便大大地增加了。

我們這裏售賣的食品雜貨也和許多其他商店一樣，都把它定量分裝起來。但是也有許多時候，顧客要買二百到三百公分的砂糖。糖果點心部食品雜貨櫃台工作人員，經常備有零售的砂糖。該售貨台接受顧客的建議兼售小麵包圈、麵包乾、小薑餅和東方式糖食。斯密爾諾娃小組的寶貴經驗曾在商店職工會的大會上討論過，該組的成就足夠獲得“優秀服務小組”的光榮稱號。

商店工作人員由於展開社會主義競賽運動，就更提高了他們勞動的積極性。食品部人員時刻考慮這些問題：怎樣更好地為顧客服務，用什麼方法來提高貿易服務水平。老營業員考斯金是另一種典型的模範，他善於這樣地為顧客服務，使得顧客很少有不買東西就離去的。

食品部很少利用割切火腿的器具和其他割切的器具，青年團員葉拉格娜注意到該部全體人員都在關心着這個問題。現在，當着顧客多的時候，售貨台便發售成盤切好的火腿、香腸和排骨。由於這樣做的結果，使營業員的勞動成為更具有生產性，並加速了發貨過程。

在補助房舍裏，充分地實行準備切塊和切片的鹹鮭魚和鮮鮭魚。根據該部的訂貨從魚品貿易公司總管理局莫斯科辦事處倉庫把大批定量分裝的魚子醬和鮭魚子罐頭運來商店。現在顧客可以買到五十、一百和二百五十公分定量分裝的魚子。

牛奶美食品售貨台的營業員服務得也很周到。伏爾考夫管

運着這個售貨台。他做賣牛奶品的工作到現在已經有五十年了，他能精確地檢查牛奶的質量。伏爾考夫能向顧客提供關於牛奶品的內行建議。在該部總是能買到最新鮮的牛奶品的。按照顧客和商店冰箱管理人員的約定，每天可以供應一百和二百公分定量分裝的鮮奶油。最近時期的鮮奶油銷售量幾乎增加了一倍。該部採納了共產黨員、老營業員考特爾亞洛娃提出來的關於雞蛋預先定量分裝的建議。但是普通的紙袋實際上是太柔軟了，因而分裝的結果不够令人滿意，現在已經換用較堅固的紙袋了。

食品部工作人員不斷仔細地檢查進貨的質量，他們不容許銷售不合規格的商品。某一次有四千罐巧克力煉乳運來商店，罐頭上貼的招牌紙已經髒污不堪，罐頭上面並且掛有一層油垢。這批貨物就退給供應者了。肉類油脂貿易公司總管理局莫斯科辦事處當被處罰二千四百盧布。

我們的商店是設在首都一條最熱鬧的大街上。商店裏經常擁許多顧客，可是營業間的面積很感窄小。有什麼法子才能把它擴充呢？食品部副主任、黨組織的書記考茲洛夫提出的建議就幫助解決了這個問題。他提供意見把靠牆的笨重貨櫥改裝為輕巧靈便的貨櫥，並利用窗戶台來陳列商品。商店在改裝之後，營業間的面積就多出來六十公尺（當係平方公尺——譯者註）。營業間變得較以前寬大了，售貨台也增加了三處。因此，商店的顧客容納量就增加到一千五百人了。

從前食品部和酒水鮮果部都設在很不方便的地方。商品要用手從地下室拉上來，再放在特製的手推車裏經過全營業間才能送到該部售貨台去。冰箱機械師西年也夫建議在每部裝設一具從補助房舍直接供貨到售貨台的升降機。實行這個建議以後，就收到了很大的效果。

商店的黨組織是先進的和新的事物的倡導者，它鼓勵先進工作者的創造精神，並把他們的經驗變為全體人員的財富。目前在商店中展開了學會第二種專業技能的運動。約有三十位營業員不斷學會和本行相近的各種專業技能。共產黨員和非黨員在提高貿易服務水平上都在向具體的範例學習着。

我們這裏在為顧客服務的工作上還存在着不少的缺點。但是我們正在努力消除這些缺點。

女營業員魯尼娜對待顧客沒有禮貌。在糖果點心部生產會議上對她的工作作風加以嚴肅的批判。黨委會委派女共產黨員考特爾亞洛娃在該部內召開了關於提高貿易服務水平的座談會，女共產黨員什絲切麗考娃並深入了解了魯尼娜的工作情況。這樣便取得了良好的效果。

還有一個這樣的情況。一位顧客請女營業員阿布洛西莫娃賣給他一塊外面不帶紅皮的奶酪。但是她以不禮貌的態度拒絕了顧客的請求。阿布洛西莫娃的錯誤行為，很快地就在全體人員中間傳播開了。黨委會利用這個事實來闡明營業員的工作問題。商店的工作人員都批判了阿布洛西莫娃的工作作風，並且她自己承認了錯誤。

最近期間，商店全體人員在工作上取得了許多新的成就。第三季度商品流轉計劃完成了百分之一百零六點七，流通費用也降低了，並獲得了超計劃贏利四萬盧布。不久以前，根據一九五四年全蘇社會主義競賽運動第三季度總結，我們商店全體人員得到全蘇工會中央理事會和蘇聯貿易部的流動紅旗和一等獎金。商店十月份的計劃任務已經超額完成了。我們商店的人們在十一月間正勝利地勞動着。

最高的獎賞給我們帶來重大的責任。它要求商店全體工作人員頑強地勞動着。我們必須再接再厲地為充分滿足顧客的需

要和提高貿易服務水平而鬥爭。

(吳季績譯自一九五四年十二月二日“蘇維埃實業”報)

售貨台的老營業員

莫洛考舍爾

我們在莫斯科市列寧斯克百貨商店，認識了做玻璃瓷器貿易工作五十年的營業員葉弗列莫夫。

在售貨台幹了半輩子了！我們看見這位把一生獻給貿易事業的冷靜的白髮老人，我們很羨慕他把玻璃器皿和瓷器擺在售貨台上的那種熟練和敏捷的手法，並且我們就想到他在勞動生活中積累起來的非常豐富的經驗和知識。

……一位顧客請他把大的玻璃花瓶拿下來看一下，葉弗列莫夫便很小心地把花瓶從貨櫃子上拿下來，放在顧客面前的金屬架子上。他用左手抓著瓶底，在電燈光下面輕輕地和慢慢地把花瓶旋轉著。

“請您細看一下花瓶稜面的磨工，”他向顧客建議說，“這是甲特考夫斯克工廠的出品。該廠是以精工琢磨寶石出名的！”

葉弗列莫夫詳細說明了花瓶的質量，最出名的工廠牌號，以及本國工廠所產玻璃器皿的特殊優點。

“現在請聽聽，這是多麼清脆的聲音！”他用一根小棍敲著花瓶說，“您聽見了麼？這裏面含有很多的鉛質。這個花瓶是非常堅固的。”

葉弗列莫夫把發票開好，順便把花瓶送到付貨處去。全部工作大概是做完了吧？不是的，他又向顧客建議在家庭中如何照料花瓶，把它擺在房間的什麼地方最為合適，在分別的時候，

還請求顧客常來商店買東西。

最近幾年來，已有二十個人學會了葉弗列莫夫的本行業務。在許多商店中都能夠碰到他的學生。他把自己的經驗，一手兒都沒有留，全傳授給學生們了。葉弗列莫夫的最後三個女學生，目前正和他一個售貨台工作着。

“首先你們要學習的，”葉弗列莫夫向青年們說，“應該知道，多數顧客到我們這裏來並沒有一定的目標，而是隨便選購一些所需要的東西，例如：成套的食具、大花瓶、茶具、長花瓶等。所以我們必須熟悉自己的商品，才能夠立刻找出哪種商品是顧客所需要的……。”

下面就是葉弗列莫夫實際表現出的，必須怎樣為顧客服務。

“您是要整套的茶具麼？”他向來到售貨台前女顧客問道，“是自己用，還是送禮用呢？”

“是送禮用的。”

但是，這對葉弗列莫夫來說僅是第一步工作。他和顧客談起來了，打聽是送什麼禮品（結婚禮品、生日禮品、搬家禮品等），是送給青年人，還是送給老年人，預備用多少錢來買禮品。

他得到回答之後，便挑選合乎顧客需要的禮品，並把整套茶具的各種樣品擺在售貨台的玻璃台面上。他同時並沒有忘記說明瓷器上面花彩是手工繪製的還是翻製的。假如顧客看中自己所喜歡的別樣東西，請他把它擺在售貨台上時，那末葉弗列莫夫一定要拿出來兩三種相似的商品。“這是為請您比較一下！”他說。好讓顧客相信所挑選的東西是最好的……。

葉弗列莫夫由於熟悉佈置餐桌和茶桌的藝術，就向顧客提出了許多內行的建議，並幫助挑選各種器皿。在什麼地方才能學得玻璃瓷器部營業員所最需要的這種知識呢？葉弗列莫夫在業餘時間特地去訪問首都各餐廳的經驗豐富的工作人員，請教

關於如何更好地佈置餐桌和把它擺設得更加美觀的方法。於是，現在他有把握地向購好茶具的顧客介紹各種花瓶和擺刀叉的小架子，並且告訴顧客在這兒可以買到這些食具。

玻璃瓷器部的商品在夜晚並不收藏起來，以免過多地搬動，可能使貴重的玻璃器皿遭到損壞。乍一看來，這個特點是在於減輕營業員的勞動也就是減少營業員的麻煩。但實際上並不是這樣。貨櫃和櫥窗的商品上面灰塵很多，每天需要仔細地擦拭幾十件器皿。這種細緻的工作對青年營業員來說，不是太合適的。葉弗列莫夫注意到這一點，就提出建議：

“我們不僅要擦拭灰塵，而且在每次擦拭時都要稍為改變一下櫥窗的裝飾和商品的陳列。”

這個業務性的建議傳到玻璃瓷器部之後，便促進了營業員們對待這種日常工作的創造性，同時還想到這一點，如何更好地陳列商品來吸引顧客的注意。這個建議已經實行了，商店把收拾商品和裝飾該部櫥窗的工作委託給葉弗列莫夫來做，可是在商店人員編制中並不包括裝飾員。他做這件事完全是出於自己的熱愛，同時他在工作中表現出來精細的鑑別力和熟練的技巧，把玻璃器皿擺在光綫最好的地方，並按照玻璃的顏色來選配陳列。當他的雙手照料這個工作時候，無意中就把有彩畫的茶具陳列得很使人喜愛，或者把扇形的點心水果小盤陳列得極其美觀。

在不久以前，商店進行了一次修理。當輪到玻璃瓷器部修理時，該部主任杜德金曾對葉弗列莫夫說：

“必須趁這個機會把售貨台重新改裝一下。”

杜德金也和葉弗列莫夫一樣，都是經營玻璃瓷器的老手。他做售賣玻璃瓷器的工作已顯二十五年了。

根據建議並作出決定：商店所有各部貨櫃和售貨台中間的

距離普通都不超過六十到七十公分。這樣寬度的距離在玻璃瓷器部中，便時常發生商品損壞的事情。該部的寬度一定要九十公分，以便營業員能够毫無顧慮地面對貨櫃蹲下去或旋轉身子。這樣也就考慮到售貨台下面的貨櫃子一定要高而不要寬。

修建工人接受了這個和其他許多建議，在這個部門中器皿的破壞率便驟然地減少了。

*

*

*

五十年來做了多少工作！葉弗列莫夫使多少人得到快樂，多少優良器皿經他靈巧的雙手送給消費者！

現在，當我們翻開百貨商店歷史光榮的一頁，看到那位在售貨台忠誠老實地工作了半生的營業員的微笑面孔時，以及讀到關於他的事業成就時，便一定要說：勞動生活是有多麼美好呀！

（吳季鎮譯自一九五四年十一月二日“蘇聯埃貿易”報）

三十 年 以 來

葉西列夫

一位穿着雪白色衣服的顧客，沿着營業間走着。平常日這裏的顧客總是很多。原來它是這樣一個商店……。每天都有成千上萬的莫斯科市民到這個第一“食品商店”來購買食品和參觀。

有一位姑娘拿着許多購買的物品，急急忙忙從商店往外走，但是，這位姑娘突然好像想起甚麼事情似的放慢了腳步向杜金說道：

“杜金您好！我們學習快要結束了。我希望到你們商店來實習。”

杜金說道：“在我們商店進行實習是非常忙的。您還是到小