

財 貨 工 作 經 驗 叢 書

黑 龍 江 省 商 業 工 作 先 進 經 驗

(四)

黑 龍 江 省 商 業 廳 編

黑 龍 江 人 民 出 版 社

財貿工作經驗叢書
黑龍江省商業工作先進經驗
(四)

黑龍江省商業廳 編

黑龍江人民出版社出版 (哈爾濱道裡森林街副14號) 黑龍江省書刊出版業營業許可證 001號

軍事工程学院印刷厂印刷 新华書店黑龍江分店發行

開本787×1092公厘 $\frac{1}{32}$ · 印張2 $\frac{15}{16}$ · 字數70,000 · 印數1—8,000

1958年8月哈爾濱第1版 1958年8月哈爾濱第1次印刷

總號: 517

統一書號: T 4093 · 98 定價: (5) 二角二分



編 者 的 話

近两年来,我省商业工作同志創造与积累了不少好的經驗;特別是在大跃进声中,由于广大商业职工的社会主义觉悟大大提高,充分发挥了革命干劲,从而在各方面又湧現了許多先进的工作方法与經驗。为了推广这些先进經驗,我們选編了在今年三月召开的黑龙江省商业先进工作者代表大会上和大跃进中的部分先进經驗,按照經驗的性質,大体上分为政治工作、採購、批发、零售和勤儉办企业等五部分,分訂五册出版。

目前正处在万馬奔騰的大跃进高潮中,技术革命和文化革命已經到来了。在党的正确领导下,广大职工的革命热情日益高漲,商业工作面貌日新月异,各种先进經驗将会不断地湧現出来。这里收集的經驗,現在看来是比较先进的,但經過一个时期以后,可能就不是先进的了;有些經驗的内容,現在看来还不十分完整,經過一个时期以后,将会逐漸的完整起来。因此,希望各地商业工作同志,在学习与推行这些經驗的时候,要注意結合本地和本单位的实际情况,灵活运用,并在运用中不断地加以充实和丰富。

此外,本書在編写当中,由于我們的水平所限,不妥之处在所难免,希望同志們批評指正。

黑龙江省商业厅

1958年5月20日

目 錄

哈尔滨市第一百貨商店是怎样推行營業員

服务公約的…………… 哈尔滨市百貨公司 (1)

哈尔滨市第七百貨商店制服、日用雜品組实行

柜台商品金額核算的作法…………… 哈尔滨市百貨公司 (12)

哈尔滨市第七百貨商店和第四服装生产合作社

实行量体售布法的經驗…………… 哈尔滨市百貨公司 (24)

我們是怎样跃进到“天桥”的

…………… 哈尔滨市妇女儿童商店 (78)

鶴崗市第三百貨商店建立地区商店物質供应

羣众監督委員會的工作經驗…………… 鶴崗市商业局 (83)

齐齐哈尔市公私合营車增利百貨商店扩大日用小百

貨經營和改进服务方法的經驗… 齐齐哈尔市商业局 (91)

哈尔滨市第一百貨商店是怎样推行 營業員服务公約的

哈爾濱市百貨公司

編者按：哈爾濱市百貨公司第一商店針對整風運動中職工和消費者揭發服務質量上存在的問題，在黨的領導下，學習了長春營業員服務標準的經驗，結合商店具體情況，制定了三項九條服務公約，進行了許多思想和組織工作，因而在很短時間內，出現了群眾性的改進服務態度的熱潮。

這個商店制定和推行服務公約的特點是：以整風運動為綱，發揮各組織作用，領導親自動手，組織專題辯論，進行了深刻的思想教育，掀起了學先進、比先進、趕先進的競賽高潮，因而保證實現了服務質量大躍進，為零售商店推行北京天橋商場經驗提供一些有效的方法，值得各地學習。

加強政治思想教育，改善服務態度，是提高服務質量的一個重要方面；認真地組織職工加強商品、業務學習，提高政策水平和售貨技術，熟悉商品知識也是提高服務質量不可忽視的方面，兩者必須緊密結合，才能全面提高服務質量，希望各地在推行中加以注意。

幾年來，由於進行了社會主義思想教育；組織模範營業員舉辦售貨技術、服務態度表演；制定服務公約；開展優良服務質量運動月等，使營業員的思想覺悟有了很大提高，商店的服務質量有了改善。但是，過去由於領導上對營業員誠懇為顧客服務的思想教育不夠經常，對職工耐心、和藹、有禮貌地接待顧客缺乏具體要求。因此，營業員感到沒有明確的努力方向，沒有衡量尺

度。因而許多營業員周到為顧客服務的思想不強，服務質量提高的慢。較普遍地領存在着單純“賣貨”的思想，在售貨中顧客要啥拿啥，不主動、不熱情，個別營業員還和顧客吵架，因而未能做到使顧客高興而來，滿意而去。

自從商店開展整風運動以來，經過大鳴大放，和對服務質量的專題辯論，職工的政治覺悟空前高漲，通過大字報，座談等形式，職工共提出關於服務質量方面的意見159條，迫切要求提高服務質量，轉變服務態度。人民羣眾對商店服務質量不高也提出了許多批評。領導上根據人民羣眾的意見和職工在鳴放中對提高服務質量的要求，組織職工開展了以三好、二多、一少為中心內容的社會主義勞動競賽，學習了長春市第二百貨商店執行服務標準的經驗，結合商店具體情況，經過反復研究，羣眾醞釀討論，制定了三項九條服務公約，成為營業員自己提高服務質量轉變服務態度的努力目標。廣大營業員學先進、比先進、趕先進的勁頭高漲，提出了“學蘇聯、趕北京”的口號，要在一季度末趕上北京的服務水平。小組和個人紛紛訂出躍進計劃和保證。組與組、個人與個人之間普遍地開展了以提高服務質量為中心的學先進、比先進、趕先進的競賽運動，並分別向全市同業小組提出了挑應戰。商店服務態度呈現出空前所未有的新氣象，服務質量躍進了一大步。

推行服務公約的主要作法是：

（一）整風為綱：學習經驗、猛趕先進、制定公約

經過整風，暴露了商店服務質量上存在很多問題，商店為了虛心接受人民羣眾的意見，和職工改進服務態度、提高服務質量的迫切要求。根據黨提出的“邊整邊改”的方針，以整風運動為綱，制訂了以提高服務質量為主要內容的競賽方案，認真學習了長春市第二百貨商店執行營業員服務標準的經驗，檢查了商店

在服務質量上存在的問題，結合商店具體情況，有領導地制訂了三項九條服務公約。

三項九條服務公約就是制訂的具體售貨、服務方法，用公約的形式固定下來，作為營業員在售貨過程中大家共同遵守的服務規則；也是一定期限衡量服務質量的尺度。公約的內容條理，要求明確，方法具體，切實可行。

三項九條服務公約

第一項：主動迎接顧客，耐心答對顧客的需求和詢問。

第一條，當顧客站到櫃台前時，要主動迎上去詢問顧客的要求。當顧客表示要看商品時，要立即拿出一種商品給顧客看（不要先說價格）。用因人制宜的稱呼，對老年人可稱呼老大爺、老大娘、老太太，對青年男女的顧客可稱同志，對小孩可稱小同學、小朋友、小弟弟、小妹妹等，要和藹地溫和地問顧客要看什麼或買什麼。當顧客來到櫃台前時，不論正在和任何人談工作和接洽工作都要立即停止，馬上迎上去先接待顧客。在接待顧客中不能和內部人談工作和接洽工作，有事等圓滿的答完顧客後再辦。當顧客沿着櫃台緩慢的走動參觀商品時要以歡迎的態度跟着移動，不要站在那裡若无其事。

第二條，在業務繁忙，顧客擁擠的情況下接待顧客時，應主動和藹地說：“請您等一會兒”、做到人不到話先到，不要不理睬，免得使顧客等的不耐煩。能先拿的盡量先拿給顧客看（但心中要有數注意混亂丟失），當顧客詢問的不是本組所經營的商品時或已售完的商品，要先向顧客說明免得使顧客空等。

第三條，耐心答對顧客的詢問。如顧客詢問售貨部位時，不要態度冷淡和只簡單的說：“在那邊”“在這邊”“在外邊”“在里边”“在樓上”“在樓下”，要熱情的詳細說明所詢問的售貨部位如顧客所要買的商品不屬於我們經營的商品也要尽可能的告訴

那个行业或什么地方可买到。

第二項：誠懇、耐心地宣傳解釋商品，仔細幫助顧客挑選，並做好經濟宣傳工作，決不能簡單從事怕麻煩。

第一條，當顧客示意要買商品時，要根據不同的對象，介紹對路商品，並實事求是的解釋商品的規格質量性能、特點等。

第二條，在顧客挑選商品時，不要怕麻煩要仔細幫助顧客挑選，特別是顧客挑選商品猶豫不決時要當顧客的參謀。在幫助顧客挑選商品時要用對比的方法說明商品的優缺點。如這個次一點，價格便宜，這個雖然貴一點，但耐久。“說明好壞原因，不要光說好”或“不好”。不要因顧客挑的多，表現出不耐煩的情緒，或去招待別的顧客，放下不管。應該說：“买东西要隨心，你慢慢的挑，不適合我們再給你拿。”當顧客挑了很多仍表示不隨心時。應該說：“不要緊，挑不好，下次再買你心中就有數了”或“下次有合適的你再買”給予顧客安慰。當顧客挑選商品猶豫不決時，應根據不同的對象和心里，結合我們的售貨經驗，向顧客介紹或推薦某一種合適的商品，如青年婦女要介紹美觀流行的；老年人要介紹經濟耐用的，起到顧客的參謀作用。但不能強讓顧客依照你自己的理想买东西。尤其是在顧客尚未叫你開票，先挑選商品時，不要說：你先去交款吧，回來再挑免得引起顧客的煩感。

第三條，當某些商品供不應求時，不論屬於商品暫時缺貨或計劃供應與平衡供應物資，都要詳細的說明原因，做好經濟宣傳工作。在可能的範圍內，盡量介紹和推薦同等質量或類似商品代替，不要只說：沒有。如顧客詢問某種商品何時能來，應根據實際情況，實事求是的答復，不要冷淡的說：“不知道”。確實沒有把握的也應該說明來貨時間不一定，請你常來看看。對限量出售的商品，要解釋說服，如說請你先買×斤或×件用着，等用完再來買。不要有“大權在我”的派頭，用“不行”或者這

是制度規定等生硬的說法。

第三項：關心顧客，對顧客負責，並以很禮貌的態度結束交易過程。

第一條，交易公道，為顧客負責，並做到靈活續貨，當顧客交款後付貨時，在量尺、約秤、收款、包裝付貨要準確、迅速。決不短尺少秤、缺數或以次頂好付給顧客，並要有禮貌地交給顧客，不要一扔即妥的表現。同時要介紹連帶性的商品做得靈活續貨。

第二條，應當包裝的要仔細的給予包裝，不應包裝的態度和蘊的說明原因，同時要說明使用和保管方法以及攜帶方法，免得使顧客造成不應有的損失。

第三條，在交易結束時要做到靈活的告別（再見，不要別的啦，您走啦，有時閑來參觀，要因人制宜，不要死板教條）。

為了使服務公約切實可行，服務公約的條文起草後，首先由商店黨、政、工、團領導先做細致的研究，然後再組織營業組長以上幹部進行討論，最後交給全體營業員進行廣泛的討論，補充和修改。制訂服務公約時應充分地考慮到現有水平。為使服務公約建立在既先進而又切實可行的基礎上，是本著由簡到繁，由易到難，日臻完善，逐漸提高的原則，在服務實踐中逐漸充實起來的。

為了使實現服務公約成為廣大營業員的自覺行動，把推行服務公約作為增產節約勞動競賽的主要內容之一。首先召開職工大會，在會議上領導以批評與自我批評的精神檢查和分析了，在服務質量上存在的問題，講清實現公約的意義，提出實現服務公約的措施，並對個別同志認為“推不推沒啥”，“執行服務公約有困難”的思想做了解釋。其次組織全體營業員進一步學習與討論服務公約的內容和實現的措施。會後各營業小組都根據本組實際情況，制訂了實現服務公約的具體方法，列為競賽保

証条件。

执行服务公約，要进一步加強劳动紀律，除了規定評比上光荣台时要考虑服务紀律如何外，还建立了四項服务紀律：①在上班前帶好服务号章；②工作时不集堆說笑；③工作時間不看書报；④工作時間不脱离崗位。由工会組長担任考查員，設有服务紀律考查簿，随时记录及时帮助。

（二）摸清思想 分析原因，深入宣傳，消除障碍

自从1957年10月分执行服务公約以来，到11月末虽然已有一些营业員实现了服务公約，上了光荣台，但总的看来，行动还是迟緩，收效不大。经过檢查分析，发现有个別职工認為向顧客宣傳解釋商品是“欺騙顧客，伤天害理”，还有的認為推行服务公約是“教条主义”。这些思想問題的存在引起了領導上的注意，便召开行政、工会組長以上干部會議，并用深入重点，个别談話等方法，广泛蒐集了执行服务公約中的思想情况。归納起来主要是对社会主义商业，是为人民生产生活服务与旧社会商业有本質的不同認識不清，就是为人民羣众服务的思想不强，羣众观点差，具体表現有五种：①認為推行服务公約，特別是“道別”是教条主义，認為在苏联能行通，我們不习惯“道別”；②大多数認為主动迎接顧客做好宣傳解釋还可以，但道別不能做，③在食品、文办、杂品等組有些营业員認為他們所經營的商品太简单、零星，沒啥可解釋的；④有些职工認為小学生、小孩向他們解釋他們也不懂，道別也不能領会意义；⑤有少数的营业員說：“服务公約并不难，但是我沒有那股勤和誠懇周到的为顧客服务的先进思想，我不打算实现”。

针对上述思想，採取了如下几个措施：

（1）在掀起业务高潮動員大会上，对五种思想进行了适当的批判，举出实现服务公約的典型事例，用事实証实上述思想認

識和顧慮是沒有根據的。同時明確指出：實現服務公約，必須樹立堅強為人民服務的先進思想，要有信心，有志氣虛心學習實現服務公約的經驗，趕上先進水平。

(2) 組織職工進行辯論，為使辯論有中心，徹底解決思想問題，以“宣傳解釋是不是欺騙顧客、傷天害理”，“執行服務公約是不是教條主義”為辯論中心，以整風鳴放小組為單位，展開大鳴、大放、大爭。辯論的結果是：全體營業員提高了認識，明確了社會主義商業與資本主義有本質的不同，對顧客宣傳解釋商品也有本質的區別，社會主義商業實事求是的向顧客宣傳解釋商品不僅不是“欺騙顧客”，而是關心顧客，對顧客負責的具體表現，也是每個營業員應盡的職責，三項九條服務公約就是社會主義商業周到為消費者服務的重要表現，完全符合商店實際情況。可以使營業員對提高服務質量有所遵循，促使商店迅速提高服務質量，更好的為消費者服務，進一步密切商店與廣大消費者的聯繫。

(3) 總結具有代表性的典型經驗進行交流。為了使營業員進一步樹立堅強為人民服務的思想，促進全面實現服務公約。針對幾種不同思想總結了三個不同經驗①針對為樹立忠誠為顧客服務的先進思想和誠懇為顧客服務的作風，總結了省先進工作者趙桂敏是怎樣周到熱情有禮貌接待顧客和普遍做到“道別”的方法；②針對為提高營業員的政治覺悟，總結了老店員朱寶珩的親身體會，做了新舊社會的對比；③針對“愛面子”磨不開“道別”，認為商品簡單靈星沒啥可解釋的，特別是為了解決認為執行服務公約是教條主義的思想，總結了雜品組武桂雲是怎樣克服困難，出色的實現了服務公約，普遍做到了道別的經驗。並召開了實現服務公約經驗交流會，由他（她）們自己在大會上介紹，都舉出許多生動事例，使營業員受到了深刻的教育。

(4) 大會介紹經驗之後，組織實現服務公約的29名營業員

作售貨表演，由全体营业員參加觀摩，进行座談。座談中营业員都根据經驗介紹和实际觀摩檢查了过去的錯誤思想，对比了自己执行服务公約的情况，許多营业員在座談中都一致認為：这种做法給我們上了生动的一課，比講多少次提高服务質量的課都解決問題。因而鼓动了大家認真執行和實現服务公約的信心。

(三)培养典型，摸取經驗，以点帶面，全面跃进

为了树立旗帜，取得經驗，指导全面，党、政、工、团領導干部，具体深入三楼杂品組和一楼針織組，培养了两个典型。培养方法是：先摸清組內人員的思想情况，帮助他們研究实现服务公約的具体方法，并經常深入小組了解执行情况，发现问题及时帮助解决。如帮助針織組营业員研究出用公約的形式，根据三項九条服务公約的内容提出三項保証，請顧客監督。帮助杂品組加強了小組核心力量，建立了营业結束后10—20分鐘小組人員碰头会制度，研究了对服务态度不好的分工帮助的办法，成立了三人宣傳鼓动組。由于小組抓住了思想工作，活跃小組竞赛及加强了宣傳鼓动工作，因而杂品組成为執行服务公約的典范，大家学习的榜样。到十二月中旬全組17名营业員都基本上实现了服务公約。受到書面表揚153次，1958年1月外达261次，每人平均16次。商店及时的把該組实现服务公約的做法和取得的成績，通过會議、大字报、黑板报进行了宣傳和介紹，号召其他組向該組学习。此后，商店就有16个小組都自發地組織营业員到該組觀摩学习，对推动全商店实现服务公約起到了很大的作用。

四、加强領導，开展竞赛，互相促进，实现公約

(1)在党組織的統一领导下，发挥各个組織的作用。

首先是各組織領導干部統一思想認識，转变領導作风，层层

动手，密切配合，加强对竞赛的领导。党总支召开了党员大会，对推行服务公约做出决议，同时向各组织提出要求，号召党员起模范带头作用。在推行中加强了思想领导，经常研究执行服务公约中的问题，指出行动的方向。为了加强对实现服务公约和实现竞赛方案的检查，在党组的统一领导下，层层建立了增产节约检查组，负责全面检查竞赛情况，其中重点是检查执行服务公约的情况。规定商店检查组每月20日左右深入各楼和几个重点小组普遍检查一次。各楼检查组，每月深入所属小组检查二次，各小组的检查组，每周对组内人员执行保证条件检查一次。每次检查中都是有重点的进行，并切实帮助解决竞赛中的困难和问题。

行政和工会在党总支的统一领导下，加强了对实现服务公约的具体组织工作，领导亲自动手，将推行服务公约作为一项重要工作列入工作日程。发挥各级政工组织的作用，调动一切积极因素，促进全面实现服务公约。

为了发挥先进工作者在实现服务公约中的带头作用，于去年十二月分召开了先进工作者大会，号召他们带头实现服务公约，保持先进工作者的光荣称号。会后并做出三项决议：①全体先进工作者到十二月末要带头实现服务公约，每个先进工作者要带动一名营业员实现服务公约；②积极完成国家计划做赛销大宗库存的能手；③认真遵守劳动纪律。

工会组织明确规定了各级工会组织的任务，建立了层层汇报制度，并且充分发挥了积极分子作用，因而各级工会组织都主动地加强了执行服务公约的领导和检查工作，及时的解决了竞赛中的思想问题。

共青团在这些方面也发挥了助手作用，各支部都召开了团员大会，发动团员带头实现服务公约，并作出决议。如三支部要求每个团员起突击带头作用，提出学习赵桂敏服务态度的口号。由

于支部抓住思想工作，支委分片包干重点帮助，因而該支部到一月末有92%团员实现了服务公约。四支部组织了实现服务公约跃进突击队，突击队的组成是由团支部提名，经团支部大会讨论同意，对突击队提出具体要求，经常检查实现公约的情况，队里有碰头会，通过突击队带动了营业员实现服务公约。

(2) 建立鉴定营业员实现服务公约的制度。

当营业员普遍行动起来以后，许多营业员不了解自己实现服务公约的程度，缺乏具体实现方法和努力方向，同时商店也缺乏一种经常性的实现服务公约的有效形式。因此，有必要建立如实现服务公约的鉴定制度。鉴定的方法是：以小组为单位（小组人员多者，划为几个小组，每组5—7人），根据服务公约进行群众性的鉴定，每周鉴定一次。鉴定时，将每个人的优缺点都分别记录下来，做为领导检查督促实现服务公约依据。为了便于领导心中有数，掌握实现服务公约情况，及时研究改进措施。鉴定后，由小组领导（政、工、团组长及检查组长按鉴定记录与平时掌握的情况进行分类排队，共分五类：一类是实现了服务公约；二类是基本上实现了服务公约；三类是三项中只实现了二项；四类是只实现了一项；五类是还未行动起来者。通过群众鉴定分类排队，找出好坏原因，研究具体措施，总结实现服务公约的方法，在小组会上进行交流，对行动较差者，小组干部分工包干帮助。在小组内以商品类为单位（2—3人）建立了自愿结合的互助组，以达到互相促进，共同提高的目的。

二月初在各楼建立了请顾客鉴定的制度。作法是：用话板形式写明：为了更好的提高服务质量，做到为顾客服务，请顾客监督鉴定。话板上挂有被鉴定营业员的工作位置、号章、姓名的小牌，设在营业室较明显地方（不要在柜台附近）顾客有意见时，写在意见簿上。每天由各楼各营业小组负责搜集研究顾客的意见，对有缺点的营业员及时提出要求和帮助。

(3)大張旗鼓地進行宣傳鼓動工作，推動全面實現服務公約。

在各樓建立了“優秀服務者光榮台”，設在各樓明顯顧客集中的地方。實現服務公約的營業員上光榮台。為使上光榮台者能切實達到服務公約，起到模範與帶動作用，一個營業員是否全面實現了服務公約，首先要經過小組討論，然後交樓的增產節約檢查組（有黨、团支部書記、工會支會主席，部分行政組長），進行一周的實地審查，進行討論，切實實現三項九條服務公約者寫出大字報，帶上光榮花，並宣傳他（她）們實現服務公約的方法，經過一番宣傳後再上光榮台。對小組提出的經檢查組審查和討論，沒有全面實現服務公約的營業員，及時找其談話，提出存在問題指出改進的方向。

各樓還建立了“躍進比賽台”，樓與樓、組與組、個人與個人之間都選擇了比賽的對象，在提高服務質量方面比誰先實現服務公約，看誰服務水平高，看誰先達到北京的服務水平。將比賽的內容登在躍進比賽台上，由領導掌握，及時公布戰果。

在工作中，充分利用了大字報、黑板報、整風快報、壁報、廣播機等宣傳形式，圍繞推行服務公約各個時期所要解決的問題進行了宣傳。

(4)為了在整個競賽中把提高服務質量的內容突出起來，開展了“優秀服務質量專業賽”，按月進行評比（按小組競賽條件），對實現服務公約人數多、得到顧客書面表揚多，大家公認為優等小組者，發給優秀服務組流動紅旗一面，個人實現服務公約後連續保持三個月者發給優秀服務獎章一枚。

此外，為了提高服務質量，實現服務公約，許多小組建立了研究商品知識互助組，用業余時間與營業不忙時研究商品與宣傳解釋方法，研究實現服務公約學習商品知識。

哈尔滨市第七百貨商店制服、日用雜品組

實行櫃台商品金額核算的作法

哈爾濱市百貨公司

編者按： 櫃台金額核算是北京市百貨公司第二門市部大柵欄商場創造的。哈爾濱市第七百貨商店根據這個經驗，並吸取了很多地方有關商品核算的優點，結合商店的具體情況選擇了工作基礎較好的日用雜品和服裝小組試行了商品核算。試行結果證明，金額核算是改革零售商店商品核算的較好的方法，對各地零售商店都有參考意義。希望零售商店結合本單位在商品核算上存在的問題，廣泛地研究各地商品核算經驗，大膽組織試行，進一步摸取經驗把商品核算工作推進一步。

我們哈市第七百貨商店是一個實行獨立核算的單位。共有職工492名，其中營業員360名。設12個售貨小組和一個保管組。商店經營百貨、文化用品、針織品、紡織品、五金交電等7,200餘種商品。57年商品流轉額為867萬元。

制服、日用雜品組是在經理直接領導下的兩個售貨小組。制服組全組13人，其中行政組長1人，下設男服、女服兩個物資負責小組、每個組各六人。日用雜品組共20人，其中行政組長1人（不擔任售貨業務），下分三個物資負責組：日用組（6人）、化粧組（7人）、雜品組（6人）。

在改革前這兩個小組在業務手續上，是實行數量金額核算制和採用三員結合記帳的辦法；在售貨收款手續上除制服組與雜品組的皮件部分採用開票售貨形式外，其餘品種均為一手錢一手貨；每日對外營業時間為12小時，實行兩班搞的串班方法；

在物資責任上是個人負責制，前後班實行全面交接制度，商品全部實行庫場分責管理。

由於實行數量金額核算和個人負責制，在帳簿記載和業務手續等方面都比較複雜；營業員的輔助工作也較繁多。商品從進到銷要登記11次5種不同的帳簿（總帳、商品分類帳、商品明細帳、交接卡、保管帳）營業員在售貨中既要負責接待顧客，又要負責開出庫票，驗收商品，交接班時和晚間結業時還要全面盤點商品，核對售貨小票，作“五日連續銷貨表”，記明細帳、總帳頁等，一般情況下晚間結業需半至一小時之間才能結束，如遇差錯則需延至夜間11點左右。

針對上述問題，於六月間，學習了北京市百第二門市部大柵欄商場，北京市醫藥公司西單門市部及哈爾貿易公司香坊一商店、婦女兒童用品商店等單位的商品核算經驗，結合本商店的具體情況，在制服、日用雜品兩個小組試行了柜台商品金額核算。現將其具體內容作法及收效等分述如下：

金額核算制的作法

（一）改進帳簿組織，簡化商品核算

1. 會計以金額控制營業員與保管員所管的商品。會計在總帳內設“庫存商品”的總帳帳戶。在總帳下設二級商品分類明細帳，按每一營業物資負責小組和每一保管員分戶記載。通過二級帳從金額上控制營業員與保管員所管商品的進銷存總值。

2. 改組倉庫保管帳，用以控制倉庫商品數量。過去倉庫的商品數量，雖然有營業商品明細帳進行控制。但保管員還另設有自己的“保管帳”，這樣不僅在帳簿設置上重複，而且常常發生帳帳不符的現象。

改革中，根據以上問題，並考慮到倉庫分散，部分倉庫離店較遠，倉庫所儲存的商品又多（佔全部庫存的90%）等具體條件，