

一个商店的 社会主义竞赛

中國商業工会沈陽市委員会 編著



工 人 出 版 社

一个商店的社会主义競賽

中國商業工会沈陽市委員会 編著

工 人 出 版 社

1956年·北京

一个商店的社会主义競賽
中國商業工会沈陽市委员会 編著

★

工人出版社出版（北京西便門大街30號）

北京市書刊出版業營業許可証出字第009號

工人日報社印刷廠印刷 新華書店發行

★

開本：787×1092 1/32

字數：28,000字 印張：1 4/16 印數：1—32,000

1956年7月北京第1版

1956年7月北京第1次印刷

★

統一書號：3007·88

定價：（7）0.13元

內 容 提 要

本書用生动的事实介紹了沈陽市百貨公司第二商店开展社会主义競賽的經驗。介紹了他們發動群众討論國家計劃，制訂競賽保證条件，从多方面進行思想教育的做法；介紹了他們在競賽中，大力推廣先進經驗，实行文明經商，周到地为顧客户服务，加速商品流轉过程等方面的做法和經驗。还介紹了他們根据商業工作的特点，开展合理化建議运动、組織群众業務（生產）會議、組織先進帮助落后、帮助群众实现競賽保證条件和總結評比中的經驗。

目 錄

一个先進的百貨商店·····	1
在討論國家計劃的时候·····	5
讓大家学会先進經驗·····	10
重視群众的每一項建議·····	21
开好群众業務會議·····	27
看誰走在前面了·····	30
組織先進帮助落后·····	33
給优秀的以獎勵·····	36

一个先進的百貨商店

沈陽市百貨公司第二商店是沈陽的一家大型商店，它在市內最繁華的商業中心——中央大街。这个商店一共有4層樓，在明淨的店堂里，陈設着1万多种商品，300多个營業員每天为兩万多城鄉人民服务。

人們一走進这个商店，立刻就有一种清新的感觉。这里陈設着祖國各地的商品，顯示出我們偉大祖國的富庶和繁榮。店堂里打扫得非常干淨，布置得非常美丽。營業員随着季節的变换，不断地陈設出新的衣料和貨物。如果是在春天，在淺色的春衣的后面，就襯托着初春的景色，使人自然引起換季的感觉。不管是玻璃櫥里的花府綢襯衫、泡泡紗的女衣、色彩鮮艷的連衣裙、五顏六色的綢布呢絨、兒童玩具和童裝、各种顏色的紗絹和鞋袜，还是各种样式的点心食品、奶油蛋糕、水果糖食、火腿香腸以及祖國各地的物產，都陈設得井井有条，別有風致。

店內的營業員們总是梳洗得干干淨淨，穿得整整齐齐，耐心地接待着每一个顧客。不管是工人、農民还是家庭妇女、机关干部，不管是年輕的姑娘还是白髮的老人，都可以在这里買到称心的东西，怀着滿意的心情离开商店。

但是，在1954年春季以前，这个商店的情况却不是这样。那时，商店里搞得很髒，商品一堆一堆的，陈設得很难看。營業員的态度也很不好。商店的營業時間和一般机关的办公時間差不多。早上10点开門，晚上7点关門，职工們很难有時間進店，也

很难買到滿意的東西。因此，顧客提了許多批評營業員的意見。那時，營業員對商業工作也缺乏認識，感到這項工作沒有什麼前途，工作也不安心。

為什麼第二商店後來能有這樣大的進步呢？這中間有一段曲折的經過。

原來，沈陽市百貨公司第二商店在1950年2月剛成立的時候，只是一個很小的商店。規模很小，營業面積只有1層樓的 $\frac{1}{2}$ ，經銷的商品只有700多種，營業員也只有20多人。隨著人民需要的增長，到1951年底，營業面積就由1層樓擴大到4層樓，商品增加到4,000多種，人員增加到200多人，並且建立了黨、工會、青年團的組織，經過“鎮壓反革命”、“三反”、“五反”等運動，提高了職工的社會主義覺悟，並開始開展了勞動競賽。但是那時，大家對商店中如何開展勞動競賽的認識卻是不夠明確的。突擊性很大，領導作風也不深入，缺少具體的辦法。雖然對完成銷售計劃起了不小作用，但未和改進企業管理相結合。對於勞動競賽的領導，也缺乏統一的步驟和方法。為了單純地追求銷售數字，在1953年曾發生過盲目進貨、大量積壓、服務質量很差的現象。

當時的積壓現象是很驚人的。庫存的女子游泳褲根據沈陽當時的情況，可以賣幾十年；夏季里進了兩萬多斤吉豆糕，到9月份還存9,000多斤；加工了許多建國麻紗被，整個夏天只賣了3條。商品串號、損壞現象也很嚴重。食品部的蛋糕點心經常被耗子吃掉，霉壞了100斤餅乾和10條香煙。罐頭、茶葉也都發現了大量變質的現象；陳設的服裝有的已經褪色。營業員常和顧客吵架，經常背對着顧客，不理不睬。所有這些都暴露出了這個商店在開展勞動競賽中的嚴重缺點。

1953年，第二商店學習了蘇聯先進經驗，實行了連帶上班

制，根据顧客需要改变了營業時間，改進了劳动組織。后来，党、行政、工会和青年团的干部又学习了五三工厂的工作經驗，明确了組織劳动競賽是全党的事業，是党、行政、工会、青年团共同的責任，在党的統一領導下，改進了劳动競賽的領導工作，作了明确的分工。党支部統一領導劳动競賽，并具体負責政治思想領導，組織和動員黨員在競賽中起模范帶头作用；督促行政、工会、青年团貫徹党的政策和決議，并檢查执行情况。行政保證按年、按季、按月提出全店和小組的商品流轉計劃、財務計劃、技術組織措施計劃，提出銷售、庫存、費用、利潤、劳动效率的指标，保證及时供应商品和用品，有領導有計劃地推廣先進經驗；做好競賽中的統計資料，主持競賽的評比和獎勵。工会負責發動职工積極參加劳动競賽，組織职工討論計劃、制訂保證条件、組織群众業務（生產）會議和推廣先進經驗，帮助职工實現競賽保證条件。青年团主要負責組織和動員團員、青工执行党的決議，响应工会的号召，教育團員在競賽中，帶头學習業務技術和先進經驗，帶动青工共同前進。

五三厂的經驗帮助他們明确了劳动競賽的方向和目的，但如何把工厂中的經驗具体运用到商店中來，解决商業工作中的具体問題，他們却又碰到了困难。

1954年，第二商店学习了秋林公司、哈爾濱鐵路管理局职工生活供应处的經驗，明确了在商業工作中，开展劳动競賽的具体做法。

秋林公司的先進經驗，是以文明經商，周到地为顧客服务为指導思想的。秋林公司的商品非常齐全，并且随时注意根据人民需要增加新的商品。秋林公司对嚴格降低商品銷售費用、加速商品的流轉、提高劳动效率和完成財務計劃非常重视。并通过劳动競賽，把这些內容貫徹到每一个职工的实际行動中去。

第二商店根据秋林公司的經驗，针对商業工作的特点，开展了劳动競賽。办法是：由各个小組和个人訂出競賽保證条件，保證全面完成和超額完成全店的商品流轉計劃。已經实行班組經濟核算制的營業小組，要保證实现銷售計劃、商品流轉速度（庫存定額）、劳动效率（工作量）、費用、利潤等 5 項指标。沒有实行班組經濟核算制的小組，要保證实现銷售計劃、商品流轉速度、費用等 3 項指标。并根据季節的变化，調整商品的品种。这样，就使他們的工作大大提高了一步，把劳动競賽引向了新的階段。并在开展劳动競賽的同时，学会了文明經商，做到了周到地为顧客服务，注意了滿足人民的需要，做好了清潔衛生工作和保管工作。結果，不但商店的營業額有顯著增加，完成了各項商品流轉計劃的指标，而且正确地貫徹了党的商業政策，在穩定市場的物价、巩固工農联盟和擴大城鄉物資交流等方面，起到了社会主义商業应起的作用。

營業員的服务态度和作風，也有了很大轉變，營業員們一般都能主动为顧客服务，使顧客買到滿意的商品。这主要是因为他們的思想起了很大的变化。經過党和工会的教育，他們認識到商業工作是社会主义建設中不可缺少的事業，是直接关系到生產和人民生活的事业，做一个商業工作者，也是十分光荣的。1955年9月，由于开展了“优秀售貨員”和“优秀售貨組”的競賽，工会和行政在競賽中，特別重視了充分發动群众和大力推廣群众創造的先進經驗；由于顧客在商店中買到了自己所需要的商品向營業員表示感謝，營業員的覺悟就得到了進一步的提高，对自己的工作有了不少新認識。他們已不只是从道理上認識到商業工作的光荣和重要，而且从实际工作中对自己的職業感到了兴趣，樹立了長远的事業心。

第二商店在改進劳动競賽領導工作的同时，也注意了 in 發

展生產的基礎上改進職工的物質文化生活。

按照規定：行政提出基本工資的 1 % 作為福利基金，工會提出了工會會費的 20 % 作為會員困難補助費；並在職工中組織互助會，解決會員的臨時困難。生活長期困難的職工，另由行政補助。對體弱多病的職工，也根據病況作了適當的照顧，或是分配他們做較輕的工作，或是讓他們有適當休息。這些工作，對提高職工的社會主義覺悟和鞏固勞動熱情，都起了一定作用。

第二商店根據職工的需要和企業的条件，設置了浴池、日間托兒所、理髮室、業余休養室各一處。為了開展職工的文化體育活動，還設了體育場和文娛室，使職工能在緊張的勞動後，有愉快的文化休息；並通過文化娛樂活動，對職工進行共產主義教育。

幾年來，第二商店的進步是很顯著的，經驗也是豐富的。他們能夠取得這樣的成績，主要是學習了蘇聯和我國的先進經驗，針對商業工作的特點，開展了社會主義競賽。他們在學習蘇聯先進經驗方面，學習了“連帶上班制”、“三員結合記賬法”、“小組營業責任制”等先進經驗，在經營管理上有很大改進。他們在實際工作中，創造了“卡片售貨法”、“進、銷、存貨平衡表”、“零售價商品卡片賬”以及“劉淑珍小組工作經驗”等先進經驗。這些實際工作經驗和他們優良的管理工作制度方面的幾種主要的經驗，已在全國普遍推廣。

在討論國家計劃的時候

1955年3月底，雪化冰消，第二商店的統計計劃股提出了第二季度的銷售計劃和4月份的月進度計劃草案。接着，商店經理便召開了一次行政會議，出席的人除了行政各部門的負責人

部外，还有党、工会和青年团的负责同志。在这次会议上，讨论月进度计划草案、确定初步的计划指标。会后，又召开了营业小组长联席会议，确定4月份的月进度计划。在营业小组长联席会议上，经理对4月份的计划指标作了说明，特别指出4月是人民衣着换季的时候，许多人都要准备春衣，有的家庭还要准备春夏季的日用品，市场的营业额可能有很大增加，这是完成销售计划的有利方面。同时，也指出，完成销售计划，目前也存在着许多障碍，最大的障碍就是商品的品种准备得不够，特别是春夏季的商品准备得不够。对职工群众中存在着的不敢进货的保守思想进行了批判。指出扩大商品品种，从多方面满足人民生活生活的需要，是完成销售计划的关键问题。经理的报告，对职工群众有很大启发，服装、五金电料、体育运动、日用化粧品和其他营业组都讨论了经理的报告和4月份的月进度计划草案，都增加了原订指标和扩大了商品品种，正式订出4月份的月进度计划。计划统计股便把各营业组的月进度计划彙总油印好，分发给各个营业小组。

月进度计划发到各营业小组后，就进行小组酝酿。由营业组长传达组长联席会议的精神，请大家准备意见，在正式讨论月进度计划时，提出建议，解决工作中的关键问题。与此同时，党支部召开了支部大会，讨论保证完成第二季度计划和4月份月进度计划的问题。在支部大会上，商店经理又作了报告，分析了3月份执行计划的情况，提出4月份的计划。对职工中存在着的保守思想进行了批评，指出有的营业组单纯地怕货物积压，不敢增加商品品种，以致许多商品脱销，造成不能满足人民需要的现象，因此销售计划也完成得不好。他说明4月份是人民衣服换季的季節，需要供应的货物很多，商店的营业组和职能股的职工对这种情况，却缺乏认识。为了满足人民生活和生活上的新要

求，適應商店營業的新情況，行政決定開展四對照工作。即開展本店與其他商店、本店與批發部、本店與倉庫、本店與私營商店的貨物品種的對照，用具體的事實批判職工中存在着的保守思想，擴大商品品種。接着支部書記作了報告，分析了4月份計劃中的特點，指出實現計劃的關鍵問題和解決問題的可能性。指出開展四對照工作，是一項深入細緻的工作，對擴大商品品種、完成計劃具有重大作用。號召全體黨員在四對照工作中起積極作用，進一步學習秋林公司經營管理的經驗，根據人民的需要和營業的發展趨勢增加新品種。黨員們圍繞着支部書記和經理的報告展開了討論，對行政和支部的工作進行批評，提出實現4月份的作業計劃的保證和積極的建議。因事先作了準備，發言非常熱烈。大會通過了保證實現4月份計劃的決議和具體措施，並指定了負責執行的人和實現措施的日期。會後，黨員對完成計劃更具有熱情和信心，他們分頭去和群眾交談，解除群眾中的思想顧慮和收集反映，隨時向支部和黨小組長彙報。群眾的認識提高以後，進貨局面就與前不同了，商店的商品新增加了536種，其中有213種適合於春季需要，對實現4月份的計劃起了重要作用。

工會和青年團的組織也分別抓緊時間傳達了黨支部大會的精神，繼續對群眾進行思想工作，把群眾的熱情引向社會主義競賽的高潮。工會通過工會小組長聯席會議傳達支部大會的精神，工會小組長在小組長聯席會議以後，就分別召開小組積極分子會議，由行政組長、互助組長、黨員、團員、積極分子參加，討論實現營業小組月作業計劃的辦法，做好小組討論計劃的準備工作，在小組內交換進行四對照工作的意見，並提出有關的建議和意見，交工會考慮。然後召開工會小組會議，向群眾傳達黨支部大會、工會小組長聯席會議的精神，傳達4月份的計劃，指出組內

的關鍵問題，動員大家打破保守思想，挖掘潛力，認真進行四對照工作，增加本組的商品品種和擴大銷售量。傳達以後，並不馬上進行討論，而是由各個組員在會後分別交換意見，進行醞釀，並通過積極分子，了解群眾的思想情況，隨時向黨支部和工會彙報。在各個營業組都傳達了支部大會的精神和計劃以後，工會再召開全店的職工大會，動員大家深入討論國家計劃。前面的這些工作，都是為了給討論國家計劃做好準備工作。在全體職工大會上，經理作了報告，報告的內容，除了和支部大會相同外，還針對在醞釀過程中產生的思想問題，進行分析批判。並提出實現計劃指標的具體措施。然後由各營業小組認真進行討論。五金電料組就是討論得最熱烈的小組之一。這個小組是第二商店的先進小組，組長劉淑珍是優秀的營業員。在小組討論會上，總結和檢查了上月營業工作的缺點，對本月的計劃指標進行討論。在討論中，各專責組和營業員批判了保守思想，提高了全組的銷售指標。原來，行政上下達的銷售指標是155,000元，小組原訂競賽保證條件的銷售指標是153,000元，在小組討論會上經過算細賬、分析具體情況以後，便改為158,000元，超過了行政原定的指標。後來證明，他們修訂後的銷售數字是切合實際的。他們制訂競賽保證條件的程序是不完全相同的。有的是先訂小組的競賽保證條件，再根據小組的競賽保證條件，訂出個人的保證條件；有的是先訂出個人的競賽保證條件，再訂出小組的競賽保證條件。但不管採取哪一個方式，都要在小組會上進行討論，補充和修改。

他們在討論計劃指標時，對主要品種的指標抓得很緊，對一般的商品作大略的估計。

電動機專責組是五金電料組的重點，他們深入細緻地討論了它的銷售指標。原來這個組訂的保證條件是銷售價值45,000

元的貨物。小組討論會上，大家分析电动机是時銷品，很受大家的歡迎；目前也有足夠的貨源，可以保證供應；上月組內採用了一項合理化建議，增加了銷售量，本月還可繼續採用。這樣一來，电动机專責組自己也覺得訂得太保守了，就實事求是地提高了數字，改為55,000元。經過這樣的細致分析，五金專責組也由5萬元提高到65,000元。車輪組因怕別人說有保守思想，在訂競賽保證條件時，就盲目地加大數字，訂了4萬元，經過討論，才實事求是地改為2萬元。燈泡組的銷售量大致上切合實際，沒有改動。

他們在討論計劃制訂保證條件的時候，很注意啓發職工提合理化建議和推廣先進經驗，以便超額完成小組計劃。劉淑珍小組在討論完成電料和五金方面的銷售指標時，有的組員提出加強和廠礦企業聯系的制度，採用了這個建議以後，很受廠礦企業的同志們的歡迎，小組營業額有顯著的增加。有一次他們在討論計劃時，分析了商品的性質，覺得小組的主要商品是生產資料，但也夾雜着像汽油爐子這樣的日用品。而買汽油爐的人，却很少到五金電料組來。建議把汽油爐撥給賣日用器皿營業組，因為這種東西和日用器皿的性質、用途相近。調整以後，這種過去長期賣不出的商品，幾天之中就賣了20多個。

在討論計劃制訂競賽保證條件的過程中，加強宣傳教育工作，傳播先進小組、先進人物制訂先進的競賽保證條件的經驗也很重要。如劉淑珍小組在訂出了全月的競賽保證條件以後，工會就介紹了他們深入討論、仔細分析競賽指標的經驗。許多小組都根據他們的經驗重新修改了自己的競賽保證條件。優秀營業員楊均昌主動為顧客服務，提高服務質量，增加銷售量的經驗，也在討論計劃中得到了推廣。這給超額完成全店的生產財務計劃創造了有利條件。

第二商店这种充分發动职工討論計劃，制訂競賽保證条件的做法，对發揮群众的積極性起了很大的作用。

（按：从現在各地开展社会主义競賽，下达和討論國家計劃的經驗來看，只要能真正把群众充分發动起來，大力支持群众的社会主义热情和建議，在討論國家計劃和制訂競賽保證条件的过程中，各个單位根据本身的具体情况，某些會議还可以精簡一些。）

讓大家学会先進經驗

一天的營業時間过去了，在第二商店的店堂里，人們正在圍着看戲劇表演。

表演开始了，几个人扮作營業員。他們和營業的时候一样，做好了一切准备工作，正在等待着顧客的來臨。不一会，一个老鄉來到舞台上，向櫃台走去。營業員馬上和顏悅色地向他打招呼。

“老大爺，冷吧？”

“有絨衣嗎？”老大爺一边走一边回答，不时往四下里看看。

“是您穿的嗎？你看这件合適不合適？”營業員愉快地取出了兩三件絨衣，并給他介紹这种絨衣的特点和价格。

老大爺又說：“有奶孩子的人穿的嗎？”營業員馬上又拿了一件前面开扣的。營業員針對老大爺的情况，給他介紹適合于小孩和青年妇女穿的絨衣和袜子。老大爺心里怪高兴。对他說：“我就是不知道怎样挑选这些东西，現在你都給我挑选好了。”他就又給兒媳妇、小孙子買了袜子和小絨衣。

一位顧客問營業員“棉猴要多少錢一件？”，營業員估計了一下顧客的身材，拿了兩三件棉猴下來，向他介紹衣服的价錢和特

点，說明这是列宁式的棉猴，样式很新颖。天冷时，有帽子；不冷时，可以把帽子取下来当普通棉衣穿。布的质量很好，相当耐穿。顾客听了营业员的介绍，很高兴地买了一件。

接着来了许多顾客，其中有二个青年妇女，看来还有些害羞，营业员看她们的情况，是要买结婚用品。就主动地为她们挑选必要的合适的商品，说明商品的特点和价钱。这两个姑娘看他想得这样周到，非常满意。

顾客越来越多了，但营业员运用了卡片售货法，提高了工作效率，工作中一点也不感到忙乱，对顾客的态度也和气而耐心，顾客都很满意地买到了自己需要的东西。

这场戏刚一演完，就听见大家说舞台上营业员的经验很好，值得学习。但是，不一会，第二出戏又开始上演了。这次表演的情况和刚才的恰好不同。扮营业员的人似乎还有些害羞，显然，他还没有学会他的工作。他不会主动向顾客介绍商品的规格，特点和价格，只会简单地向顾客说“这个好，这个好，你买吧！”“你要买什么东西？买不买这个？”这使顾客很不满意，有的顾客看见营业员这个样子，就干脆离开了，这使他很窘。旁边的观众看了也哄堂大笑。原来，这次表演出来的那些动作正和他们自己的情形一样。

表演结束了。营业员们从实际表演中学习到了先进经验，也受到了教育和启发。

上述的这种戏剧表演，并不是一般的娱乐晚会，也不是节日的艺术表演，而是推广秋林公司先进经验的表演会，它只是他们学习先进经验的一种形式。几年来，他们都把推广先进经验当作完成国家计划的主要方法。他们在发动职工讨论计划，订出保证条件以后，就积极进行推广先进经验的工作，帮助职工实现竞赛保证条件。大家知道，有许多先进经验都是从第二商店首

先推廣的，他們的先進經驗，也有幾種在全國普遍推廣。

但是他們推廣先進經驗的工作，也不是一開始就做得很好的，最初，也曾走過一段彎路。

1952年以前，他們推廣先進經驗的工作不夠深入，缺乏計劃，大多是臨時轟一陣，轟過以後，就不再有人過問。在推廣先進經驗的過程中，黨、行政、工會和青年團的工作也很少配合。因此，有些先進經驗推而不廣，就是推廣了也沒有訂出必要的制度來巩固。所以時起時落，雷大雨小，作用不大。

1953年初，他們改變了大轟大播的做法，進行了深入細緻的工作。在推廣先進經驗的過程中，他們初步摸出了一套規律，有計劃有步驟地去做。

首先是檢查工作，根據黨的方針政策和上級的指示，找出當前工作中的薄弱環節和關鍵問題，總結經驗教訓。

起初，商店每天要上午10點鐘才開門營業，晚上7點鐘就關門休息。營業時間和機關差不多，顧客們，特別是機關和企業里的職工感到很不方便。早上，商店還沒有開門，顧客就在門前排隊等；晚上到點了，顧客已經進了門要買東西，也不肯賣。有的營業員甚至因此常和顧客吵嘴。顧客給營業員提了不少意見，但改進不大。

營業時間短，但營業員的工作時間卻很長。每人工作八九小時以後，還要花二三小時清賬，職工的文化休息和學習時間也無法保證。營業時間忙閑不均。有時顧客很多，忙不過來，照顧不了，串賬、串貨、錯賬和丟錢的事時常發生。但有時營業員卻很閑，呆在櫃台里無事可做。而在同一時間，也有彼忙此閑或此忙彼閑的現象。

營業員的服務質量也很低，常常不善于恰當地為顧客介紹商品，有的營業員缺乏必要的業務知識，對商品的質量規格懂得

很少。有的營業員對顧客態度生硬，顧客多挑選幾樣貨物，他就表現出不耐煩的神情。

當時，會計財務工作也很落后，營業時間結束了，結賬往往要花一兩個鐘頭。賬貨不符的現象時常發生。

銷售、進貨、庫存的統計數字也往往不正確，不是進貨不夠造成脫銷，就是進貨太多，造成積壓。

“是到了改變這種狀況的時候了。”人們都渴望地說。

黨、行政、工會、青年團，針對這些問題，進行了檢查。找出勞動組織和營業時間不合理；會計財務工作落后，物質責任不清；政治工作薄弱，服務質量差等關鍵問題。經過研究，決定有計劃有步驟地推廣連帶上班制、小組營業責任制、三員結合記賬法、三面定額制等20多種先進經驗來解決這些問題，把勞動競賽和經營管理工作提高一步。推廣先進經驗的計劃草案由行政制訂，經黨、行政、工會、青年團的幹部聯席會議討論通過。在下達商品流轉計劃的同時，也下達推廣先進經驗的計劃，把它作為實現生產財務計劃的有力措施。推廣先進經驗的計劃訂得很具體詳細，不但訂出了推廣先進經驗的項目，還要規定負責推廣和督促檢查的人、推行的時間和應當達到的效果。

在推廣先進經驗的具體工作中，各個組織也作了分工。他們的分工是這樣的：黨主要負責政治思想領導工作，解決推廣先進經驗中的思想障礙，組織和督促黨、團員在推廣先進經驗中起帶頭作用。行政負責擬訂每季、每月推廣先進經驗的具體步驟，對推廣先進經驗中發生的問題進行研究，並解決組織技術設備上的困難。工會負責推廣先進經驗中的具體工作，比如：組織職工學習先進經驗，解決推廣先進經驗中的具體困難，幫助職工解決學習先進經驗過程中碰到的問題。

為了延長營業時間，滿足顧客的需要，他們推行了連帶上班