



商业工作怎样大跃进

0022

福建人民出版社



目 錄

商業工作一定能躍進（“人民日報”社論）……………（1）

天橋百貨商場躍進經驗……………（6）

（附：天橋百貨商場服務公約）

天橋百貨商場是這樣

大躍進的……………北京百貨公司崇文門市部經理 張 恆（14）

我們是這樣學習“天橋”

經驗的……………中共北京市西單百貨商場總支委員會（21）

向工農學習革命干劲，工作大大躍進了一步…新華社記者（27）

北蜂窩門市部這樣消滅了排隊現象…新華社記者 周定舫（30）

宝山花開……………宋景龍（33）

幫助山區人民打開

寶藏……………中共遼寧省錦州地委財貿部工作組（52）

入虎穴、擒虎子……………武漢市商業局（58）

跨上“一條龍”，乘風破浪

向前沖！……………武漢市商業局副局長 張正祺（65）

商業工作要隨着工農業生產

一同躍進……………湖北省商業廳副廳長 劉書智（70）

商業工作一定能躍進

(“人民日報”社論)

在這不平常的春天里，社會主義建設的各個戰線上捷報頻傳。本報已經連續報道了和評論了農業戰線上、工業戰線上、文教戰線上的一浪又一浪的生產建設高潮和除四害講衛生的全民運動。人們期待着而且也深信商業戰線上的同志們一定會迎頭趕上。果然不出所料，最近上海、杭州、天津等城市的商業部門的積極分子先後舉行了誓師大會，表示了配合工農業生產建設高潮、爭取商業工作大躍進的決心。最近，北京市的商業工作者，在天橋百貨商場和米市大街副食品商店大胆打破陳規、實行商業工作大改革的帶動下，也掀起了一个商業工作大躍進的高潮。他們敲鑼打鼓，互下戰表，交相評比，一个新的群众運動正在形成。事實回答了商業工作能否躍進的問題。

我們的商業工作，幾年來在組織城鄉物資交流、為工農業生產建設服務方面，在供應人民生活必需品為消費者服務方面，在穩定市場、為國家積累資金方面，都獲得了巨大的成績；商業部門的廣大職工是辛勤積極的。但是，不可否認，我們的商業工作中仍然存在許多缺點有待克服。特別是在生產資料所有制的社會主義革命完成以後，使商業工作適應一日千里的社會主義建設的需要，更是一個迫切的繁重的任務。黨中央提出的全國農業發展綱要、在15年或者更多一點的時間內在鋼鐵和其他重要工業產品

的產量方面赶上或者超过英國、多快好省的勤儉办企業的方針，都要求商業工作來一个大躍進。我們的商業工作的潛力是很大的，只要充分發揮群眾的積極性，商業工作是一定能夠躍進的。北京天橋百貨商場職工同志們的革命行動，就是商業工作在經營管理上躍進的一個榜樣。它對於促進全國商業工作的大躍進，有着重大的意義。

商業部門機構龐大臃腫、人員過多，以及同這種情況相聯系的勞動效率低、浪費大等等，好久以來，就是公認的急待解決的問題，但是一直沒有得到徹底的妥善的解決。北京天橋百貨商場採取了革命的措施，把原有職工人數減少45%，減下來的人參加農業生產，留下來的人不僅負擔起原來的全部工作，而且還要積極改進工作，使每人每天的賣錢額平均比去年提高62%。應該指出，大力減少商業部門的人員，不僅對於充分發揮職工的工作積極性，提高勞動效率，改善企業的經營管理有極大的好處，而且也是勤儉办企業的要求。如果全國所有國營商業部門都能夠象北京天橋百貨商場那樣減少人員45%，那末全國大約可減少100萬商業人員以上，以每人每年開支600元計算，就可為國家節省6億元。如果把這批人力和資金投入工農業生產，對於加速我國的社會主義建設將發生多么大的作用！

商業工作中的規章制度，許多是正確的，但有些已經過時，有一些甚至限制了職工群眾的社會主義積極性。例如：從1956年下半年起，在商業企業里試行8小時工作制，就是不完全符合於我國商業的實際情況的。因為在商業系統內，職工的勞動強度是很不一致的，有的季節忙，有的季節閑；有的地區忙，有的地區閑；有的企業忙，有的企業閑；甚至在一個部門的一天工作

中，也是有的时候忙，有的时候閑，其間相差很大，所以一律实行 8 小时工作制，反而限制了职工的劳动積極性，使他們感到“有勁沒有地方使”，影响了他們对于社会主义建設不能做出更多的貢獻。天桥百貨商場和米市大街副食品商店的职工同志們突破这种不合理的工时制度，改行从開門營業到關門停止營業一班頂到底的办法，營業忙的时候大家上櫃，營業不多的时候 少数人上櫃，其余的人就可以休息或者學習。他們还特別強調在减少人員、調整工时的情况下，保證把工作做得更好，这是符合共產主义原則的革新。他們充分顯示了國家的主人翁的精神。这正是商業职工思想上大躍進的表現，正是商業职工高度的社会主义覺悟的表現。当然，职工群众的这种革命積極性，也要跟企業領導人对职工的关怀密切地結合起來。这就是說，企業領導人必須時刻注意保护职工的身体健康，实行新的工时制度以后，要善于根据劳动忙閑的差別合理調配劳动力，保證职工有必要的休息時間和學習時間。

加速資金周轉，節約費用开支，是商業部門改善經營管理的關鍵，也是貫徹反对浪費、勤儉建國方針的主要方法。天桥百貨商場和米市大街副食品商店的經驗說明，商業部門中在加速資金周轉和節約費用开支方面，還有很大的潛力。全國一切商業企業都應該在反浪費和增產節約的运动中，实事求是地制定各自加速資金周轉、節約費用开支、改進經營管理等方面的奋斗目标，并努力向先進單位看齐。当然，在这同时，也必須防止任何不顧生產、企圖片面壓縮庫存的想法和做法。在批發商業部門，更應該注意配合工業生產的大躍進，保持必要的庫存。因为如果不在積極推銷的同时積極進貨，以適應工農業增產和消費者的多种多样

的需要，不考慮穩定市場物價和物資儲備的需要，只算小賬，不算大賬，那也是有害的。但是無論零售商業和批發商業，都應該在合乎政策要求的條件下盡最大努力加速資金周轉、節約費用開支，為國家節省更多的錢，積累更多的建設資金，這是所有商業工作人員的光榮的任務。

北京天橋百貨商場還有一項特別值得重視的倡議，這就是提高商業工作的服務質量，樹立使顧客滿意的新風氣。他們訂定的服務公約，很值得大家一看，很值得所有商業部門的職工學習。也許有人會認為，在他們訂立的服務公約中有些同資本主義商業的經營方法相同，是我們社會主義商業所不足取的。這些同志不了解，我們社會主義商業，應該吸收資本主義商業中一切有用的經驗。在對待顧客的服務態度問題上也是這樣。大家知道，資本主義商業經營的目的是為了替資本家賺錢。為了達到這一目的，資本主義商業採取了各種各樣的欺騙消費者、剝削職工的办法，這種經營思想和作風當然是同社會主義商業的性質不相容的。但是，我們也應該看到，資本家為了多賺錢，也採用了許多適合消費者的經營方法，積累了許多對社會主義商業也有用處的業務經驗。例如：許多舊商店很熟悉顧客的要求，根據不同的需要組織進貨，盡量做到品種齊全、花色多樣；他們對於季節的變化 and 社會風尚非常敏感，不同地區的商店經營的商品，適合不同地區的消費者的需要。這些，對我們都是有用的經驗，其中有一些也正是國營商業所十分缺乏的。為什麼資本主義商業能夠做到的這些有利於消費者的事情，我們社會主義商業工作者不能做到呢？難道我們對消費者的服務不是應該做得更好嗎？我們認為，我們的商業工作者完全應該而且完全可能在對待顧客的服務質量上來一

个大躍進。

北京天橋百貨商場和米市大街副食品商店的工作所以能夠有這樣一个大躍進，基本原因是領導上做好了政治思想工作。政治思想工作是一切工作的靈魂和生命綫，這从天橋百貨商場和米市大街副食品商店的經驗中，又一次得到了証明。北京天橋百貨商場的工作改變是從整風運動開始的。領導上放手發動群眾大鳴大放，接着依靠老店員和先進的年青店員，共同研究解決整改中重大問題，然後發動群眾辯論，充分啓發職工的社會主義覺悟，終於作出了一系列的改革。天橋百貨商場和米市大街副食品商店的經驗証明，群眾的力量和智慧是無窮無盡的。只要領導上堅定地相信和依靠他們，十分重視對他們進行政治思想教育，啓發他們的社會主義覺悟，就可以使許多過去被認為辦不到的事情都可以辦到，使許多過去想都不敢想的事情在今天也可以實現。所有原來政治思想工作薄弱的單位，都應該採取天橋百貨商場的做法，在自己所在的單位中認真地補上一課，這是實現大躍進的關鍵。

北京天橋百貨商場和米市大街副食品商店是目前商業戰綫大躍進中的先行者。他們的具體作法不一定完全適用於其他商業單位，但是他們的創造性的革命精神，則是所有商業單位毫無例外地應當學習的。商業部和全國商業工會已經發出了聯合通知，積極地支持先進的典型，號召商業系統的職工們向北京天橋百貨商場職工們的革命氣概學習。事實上，目前北京市許多商業單位正掀起一個學先進、比先進的熱潮，展開了一個大躍進的革命競賽，有些單位甚至已經在某些方面趕上並且超過了這兩個單位。這是一個十分可喜的現象。我們希望全國各地的商業工作的職工同志們都來參加這個競賽的行列，大家都來做促進派，使我們的

商業戰綫能夠同農業戰綫和工業戰綫一樣來一個大躍進，促進我國偉大的社會主義建設事業。

（原載1958年2月14日“人民日報”）

天 橋 百 貨 商 場 躍 進 經 驗

新 華 社 記 者

如何突破落后、打破陳規、促使商業工作大躍進？北京市天橋百貨商場的基本經驗是：在整風運動的基礎上，通過具體的政治思想工作，放手發動群眾去找出和解決經營業務上的關鍵問題。

前些時候，這個商店在給全市商業職工的倡議書中，根據本單位的具体情况，曾提出了以下四項奋斗目标：一、克服人多事少的現象，減少45%的職工，把他們調出來支援農業生產；二、突破對商業不適用的8小時工作制度，改“一天兩班輪流上班制”為“一天一班頂到底”；三、吸收商業傳統中“勤進快銷、以銷定進、逐層負責”的辦法，節約資金37%，使資金周轉率由去年的6.37次加速到11次；四、按照所制訂的服務公約，提高服務質量，商場的領導人半天參加售貨，每個售貨員在本年內都成為熟悉全商場商品的全能售貨員。這四條充滿社會主義精神的創造性的倡議，其精神不但為社會主義商業的職工們提出了一個榜樣，而且為我國的商業工作打開了躍進的大門。

放手發動羣眾經營管理大有改進

在整風運動以前，正象我國各地的很多商店一樣，這個商場

在工作上存在的主要問題是：人浮于事；服務態度不好；經營管理不善；而歸根到底則是政治思想工作很為薄弱，職工中的社會主義正氣得不到充分的發揚。在整風運動中，經過大鳴大放，這些問題就明顯地被揭發出來。這個商場根據“先揀芝麻，後抱西瓜”的精神，在整改中首先集中力量解決了一批立即能夠和應該解決的問題，從而提高了職工的社會主義積極性。隨後就進一步從職工意見最多的問題之一——緊縮一半管理幹部入手，開始處理有關改進商場工作的重大問題。

直接領導這個商場的崇文區百貨門市部經理和黨支書張恒，是個轉業革命軍人，對於商業工作並不“內行”，但他相信群眾的多數。他從群眾所揭發出來的千頭萬緒、複雜萬端的千百個問題中看到了一个可以依靠的力量：在舊社會受過剝削、壓迫，但在商業經營上積有很多經驗的老店員。這些老店員在大鳴大放中，對領導的批評雖然是尖銳的，但都是關於如何改進工作、改進領導作風的建設性的意見。而對於右派分子的反動言論一開始就很憤慨。這個情況啓示黨組織和張恒首先着重在老店員中做工作。老店員告訴張恒說：經營門市生意的傳統方法，在進貨方面是勤進少進，銷多少，陸續進多少，快銷勤進，並且把進貨的權力交給售貨員。這樣既可省費用，省庫房，少出殘次品，又可以量銷為進。而現在商場的情況是怎樣呢？進貨的不管銷貨，銷貨的不知庫存；五月就購進冬季商品，辦一套事要費兩套資金，庫存多少上下心中無數；而現有的 6,000 多種商品絕不是少數領導幹部所能管好。老店員建議領導上把進貨權力下放給售貨小組，以便量銷為進，減少不合理的商品積壓，加速資金的流轉。老店員們對 8 小時的工作制和售貨員的服務態度問題，也都提出了尖銳的批

評和具體的建議。老店員們的這一席話，打開了張恒的茅塞。經過黨支部的分析研究，肯定了老店員的意見，提出了具體的工作步驟，決定以老店員為核心力量，發動商場的全體職工、就經營管理上的三大問題——壓縮資金、改善服務態度、減少人員問題，一個接着一個的進行了討論，並且一面討論一面就行動起來。

壓縮庫存、加速資金流轉的工作是在去年10月開始進行的。經過廣大職工群眾的分析研究，在增加品種、滿足顧客需要的前提下，根據門市營業的特點，庫存已由去年10月以前的314,000元壓縮到現在的19萬元。按照職工們的建議，他們除採用與其他商店換貨、托銷和擺攤推銷等辦法處理了價值12萬元的積壓過多的商品外，主要採用了三種辦法：一、改變一次多進的做法為以銷定進，按照商品的流動規律，確定進貨的數量和時速。例如寶珠牌襪過去一次進貨100打，夠賣4個月，現在改為一次進貨五打，六天即可周轉一次。二、按照季節轉變，逐漸減少過了季的商品，逐漸增加下一季所需要的商品，改變過去季節性已過再進貨和半年前即儲購“季節商品”的做法。三、把進貨、庫存的權力交給售貨小組組員直接掌握。要進什麼貨，要進多少，組員商量，組長決定，領導審核。經過這番改革，經營的情況就發生了極大的變化。售貨員成為自己所經售的商品的主人，責任心加強了，品種增加了，但不合理的庫存基本消滅了，因而資金的流轉大大加速了。現在每個售貨組長都知道他所經售的各種商品的庫存數量，有些組長並且開始掌握了各種商品的進銷規律。由於不合理的庫存減少，一般商品也都可以直入貨場，不需再進倉庫了。有些儲存較多必須進庫的商品，也由各售貨組分別保管，倉

庫的四个管理員因此也節省下來了。

改进服务态度顧客同声称贊

接着就解决服务态度的問題。过去有些售貨員对待顧客很冷淡，对顧客挑选商品表現不耐煩，如顧客觉得鞋大，售貨員就回答：“大了穿着舒服”，如嫌鞋小，就回答“小了穿着跟脚”。有个售貨員嫌顧客挑选商品麻煩，顧客解釋說：“我花钱当然要求買称心的东西。”这位售貨員就說：“你有錢，有錢買个前門樓子去！”因此售貨員与顧客吵架頂嘴的事不断發生，有时还鬧到派出所去解决糾紛。

售貨員的服务态度不好，主要是由于領導上存在官僚主义和缺乏政治思想工作。在一旦改变了这种情况以后，情况就完全兩样了。在整風中，領導上一面听取了群众的意見，一面改進作風，經理、股長也都走出办公室，并且和售貨員談心，一起研究改進服务态度的办法。領導上这种作法，大大鼓舞了售貨員的積極性，他們都說：“領導上有决心改，咱們有缺点为什么改不了？”这样，服务态度不好的問題，就由售貨員自己提出來了。他們从報紙上看到長春百貨商店改善服务态度的經驗，就以赶先進的精神，學習这个經驗。在討論中，大部分人都觉得这个經驗好，但也有些人認為“这不过是为了避免顧客的批評，学不學没什么。”有人說：“業務忙的时候，要跟每个顧客打招呼，貨不到話到，我看这是廢話！咱們忙不过來时，顧客不是也看見嗎？”有的說：“跟顧客道別，那是旧商人作風，咱們用不着學这一套。”針對这些思想問題，領導上就在职工中進行了售貨員怎样更好地为人民服务的教育，从根本上講清新社会售貨員同顧

客的关系。在这同时，又集中了售貨員特別是老售貨員的意見，吸收了老店員接待顧客傳統經驗中的有益成分，共同研究制定了九項服務公約。

服務公約使所有的售貨員有了一個行動的準則，售貨員的服務態度開始轉變了，可是也有一些人還沒有完全轉變。馬世鴻責任心不強，櫃台里明明擺着的商品，他竟告訴顧客說“沒有”，這時別的售貨員就批評他這種作法不對，領導上也沒有採取簡單批評的辦法，而是耐心地教育他加強責任心，和藹接待顧客。馬世鴻轉變了。過了不久他就受到了顧客的表揚。以後，他們又辯論了勞動紀律問題，批判了“售貨員低人一等”“干不干反正到時也拿錢”等錯誤思想。

經過這一系列的政治思想工作，售貨員的服務態度就根本改變了，整個商場出現了新的氣象。童裝組賣童衣的時候，給孩子量了又量，生怕孩子穿上不合適。布匹組不但熱心地幫助顧客挑布，而且替顧客精打細算，節約布票和錢。一向服務態度很不好的鐘表組售貨員梁才，也來了一個大轉變。他冒着大風，在休息時間給顧客送貨，還跑到顧客家里去修鐘，感動得顧客登門向他道謝。商場里不再聽到售貨員和顧客吵架的聲音，派出所的同志奇怪地問：“你們怎麼老也不找我們啦？”街坊老太太滿意地稱贊：“天橋百貨商場可真變樣兒了，買完東西心里真痛快！”這個商場的服務態度，成了全市商店的榜樣，前來參觀學習的兄弟商店的售貨員絡繹不絕。

打破作息陳規實行一班頂到底

人們的思想是指導人們的行動的。人們的思想水平提高了，

反映在工作上，它就總想突破那陳旧的、不再與新形勢相適應的一些束縛。天橋百貨商場的職工正是這樣。現在，他們不但對那種少做事、怕麻煩或者只顧個人不顧國家的行為能夠立即嗅出它是錯誤的，而且直接地覺察到商店內很多規章制度和計劃指標落後了。首當其衝的就是1956年開始實行的不適合商業工作的“八小時工作制”，以及由此帶來的人浮於事的現象。很多職工激動地說：人家是跑步向前，咱們是原地踏步，不能再這樣下去了！老售貨員李順考說：“商場應該作到資金少、人員少、勞動效率高、上繳利潤多。我建議我們要突破八小時，要減少人員！”全體職工一致表示：要跟農民比干劲。農民披星戴月興水利，店員的工作也要從早到晚一班頂！他們說，店員的工作名義上雖為八小時，但由於有時忙，有時閑，實際勞動時間常常只有四、五小時，這和工人、農民的革命干劲比較起來，太不相稱了。他們要求把兩班制改為一班頂到底，把多余的人員調送到國家需要的地方去，到農村參加農業生產。在2月2日晚上全體職工開大會討論以後，申請到農村去的志願書，象雪片似地飛到辦公室。11時散的會，大家還不肯回家睡覺，爭着寫大字報。不一會，花花綠綠的、洋溢着革命熱情的大字報就貼了滿牆。共產黨員、共青團員帶頭申請到農村去，有的還提出攜帶家屬到農村去落戶。

經過反復的研究討論，最後決定在全店101人中，減去46人，減少45%；在工作時間的問題上，除對孕婦、體弱和子女多的媽媽分別情況予以照顧外，決定把兩班制改成一班頂到底，在營業不忙的時間內有計劃地輪換下櫃休息，活多的時候一起來干。當領導上批准一部分售貨員參加農業勞動的時候，全體職工歡聲四起，特別是那些被批准到農村去的人，更是歡天喜地。共青團員

顧全茂、張正相三番五次地要求領導上批准他到農村去，當宣布他被批准去農村勞動的時候，他們逢人就說：放下算盤，拿起鋤頭，我要在農村好好勞動，要掙頭等工分！他們還向留在門市部的伙伴們挑戰。

人員減少了，工時調整了，职工們還不滿意。經過反復地算細賬，又提出全年要節約費用3萬元，還要繼續提高服務質量。

在對這些重大問題進行討論的前後，領導幹部按照整風運動的精神，除用實際行動改正自己的缺點和加強了同群眾的聯繫外，黨組織還加強了對工會組織的領導，組長以上幹部都負責對所屬职工進行政治思想工作，並且結合當前的工農業生產大躍進，在全体职工中進行了東風壓倒西風的政治形勢的宣傳和討論。領導幹部改正缺點的榜樣，一系列的政治思想工作，伴隨著經營管理上的三大問題的討論和執行，就進一步鼓舞了廣大职工的社會主義積極性和責任心。

北京天橋百貨商場是我國千萬個商店中的一個商店。這個商店從提高职工思想到商店工作躍進，對於我國商業工作提供了一個良好的範例。星星之火，可以燎原，願這個商店的倡議成為全國商業工作大躍進的起點。

附：天橋百貨商場服務公約

（一）當顧客走近櫃台前的時候，營業員應當主動迎上去打招呼，如說：“同志！您需用點什麼？”或者說：“同志，您看看什麼？”例如鞋組就說：“同志，您看看什麼樣的鞋？”對老年人可以稱呼老大爺、老先生、老大娘、老太太，態度要和藹有禮貌，語氣要親切柔和，不能冷淡不搭理。

或者等顧客來問。

(二) 如果有些顧客是來參觀的，也应当抱歡迎的態度。要眼到、口到、手到。當顧客在櫃台前站着特別注意某種商品的時候，要尽可能拿出來讓他看，並且說明“可以先看看，您以後用得着的時候再來買”，解除顧客的顧慮。

(三) 當顧客表示要買某種商品的時候，要根據不同的對象，馬上把商品拿出來，向他介紹。

(四) 在顧客挑選商品的時候，應當主動誠懇地幫助挑選，實事求是地介紹商品質量，不要夸大優點、不說缺點，要用對比的方法說明優缺點，特別是對殘品，要說明比好的差多少，殘在什麼地方，不要掩蓋。也不要因為顧客挑得多而表現出不耐煩的情緒，應該說：“您慢慢地挑，不合意我再給您拿。”當顧客挑了很多仍舊表示不要的時候，應該說：“這次挑不好，下次有合適的您再買。”當顧客猶豫不決的時候，應當根據不同的對象，結合我們的銷售經驗，向顧客介紹或者推薦某一種合適的商品。

(五) 當顧客選好一種商品的時候，應當問顧客是否還需要別的商品，並且介紹連帶性商品，說明商品的用途和這些商品的相互關係。顧客選定商品以後，當面點清，妥善包裝，並且向顧客說明攜帶、保管、使用等注意事項。最後把應收、實收和應找的錢數向顧客交代清楚。付貨以後，有禮貌地道別。

(六) 在業務繁忙、顧客擁擠等待購貨的時候，應當主動和藹地說“請您等一會”，不要不理睬。要先把商品盡量拿出來給顧客看（但是注意不要混亂丟失），如果顧客詢問

的不是本組所經營的商品或者是已經售完的商品，要先向顧客說明，免得顧客空等。

（七）在顧客購買供應不足的商品或者暫時沒有的商品的時候，應當耐心解釋缺貨的原因，並且介紹同等質量或類似的商品，不要簡單地說“沒有”。顧客詢問某種商品什麼時候來貨，應當根據商品的實際情況，實事求是地答復，不要冷淡地說“不知道”；確實沒有把握的時候，也應當說：

“來貨時間不一定，您可以常來看看。”並且填寫在缺貨登記簿上，留下顧客地址、電話號碼，以便貨到以後通知顧客。

（八）顧客要買的商品，不屬本組，也應當和藹地向顧客說明出售的部位，指出所在地點。

（九）顧客要求退換商品的時候，不要嫌麻煩，要耐心地聽完顧客的理由，屬於不應該退換的商品（如食品），要解釋不能退換的原因，不要生硬地拒絕。如果顧客一再堅持的時候，要請他到辦公室解決。

（原載1958年2月14日“人民日報”）

天橋百貨商場是這樣大躍進的

北京市百貨公司崇文門市部經理 張 恒

天橋百貨商場是北京市百貨公司崇文門市部所屬的一個商場。整風運動以前，這個商場的政治思想工作薄弱，領導上存在着只管業務忽視政治的傾向和主觀主義、官僚主義作風，有事不和群眾商量，領導與群眾之間的關係不密切。通過整改，領導作

風有了改進，群眾的思想覺悟有所提高，揭發出商場經營管理中存在的三個問題：（一）資金占壓多；（二）人浮于事，勞動效率低；（三）售貨員的服務態度不好。我們依靠群眾，集中力量解決了這三個重大問題，促進了商場工作的大躍進。

依靠群眾合理使用了資金

過去，我們是由各小組自行進貨的，全商場到底需要多少資金，从上到下心中無數。在制訂商品流轉計劃時，只是由小組長提出數字，股長會一討論，統計加估計，就算確定了。小組長管進貨却不管庫存，也不認真研究消費者的需要，只憑自己意願採購，認為國營企業有的是錢，多進點沒關係。例如“寶珠”牌綫襪一個月只銷20多打，但組長一次就進一百打；根本不適銷的高貴綫衣進了十幾件，一件也賣不出去。大批商品堆滿倉庫，有的積壓日久，霉壞、變質，造成損失。職工給組長提意見，組長却振振有詞地辯解：“这么多的商品，哪能每一种都是快貨？”於是群眾也就不提意見了，好賣就賣，不好賣就攔着。鳴放中，職工群眾對這種進、銷、存脫節和大量占用資金的情況提出了尖銳的批評，成為天橋百貨商場當時最突出的一個問題。

當時正是秋末，冬季商品迫切需要大量進貨，但庫存占壓的資金已達31萬多元，一時倒不過來，上級公司又不批准增加資金。怎麼辦呢？我們召開了老售貨員座談會，商討改進辦法，他們提出了很多寶貴的意見。黨支部研究了當時的情況和老店員的意見，確定以黨、團員和老店員組成核心力量，並且召開了職工代表會議，把問題擺出來，要群眾研究如何壓縮庫存和合理使用資金。