

80

75

聊 城 县 商 业 局

关于一九六五年下半年大练基本功的规划

为了使广大职工人人做一个又红又专的商业工作者，象解放军那样人人都有一套过硬的本领，从而进一步提高服务质量，更好地为生产和人民生活服务，因此，我局所属单位，在一九六五年，必须在突出政治，落实“四个第一”，大兴“三八作风”，大抓毛主席著作学习的基础上，掀起一个大练基本功的热潮，争取在今年以内，使广大职工的业务水平、操作计算技术水平普遍提高一步，出现一批过硬的技术能手和业务精通熟练者，以便适应新形势下社会主义商业工作的需要。

一、当前基本功的基础：

我县共有商业职工 880 人，其中有营业员（包括服务员）400 人，采购员 12 人，保管员 21 人，物价员 9 人，汇货员 18 人，统计员 9 人，会计员 65 人。从这七大员调查情况来看，多数人是文化水平低，业务不熟练，操作不过硬，商品不熟悉。仅据营业员的统计，400 人当中就有 114 人是文盲，他们只能售货，不会开发票；商品知识精通的 94 人，基本熟悉的 210 人，不熟悉的 96 人；操作技术熟练的 114 人，基本熟练的 217 人，不熟练的 69 人；计算技术，会加减乘除法的 103 人，会加减乘的 97 人，会加减的 81 人，不会的 19 人。由于职工基本功不过硬，给工作带来不少的问题，工作效率低，差错多，服务质量不高。例如出售的商品称尺不准、算帐时间长、操作慢，群众有意见。古楼商店棉布组有一位营业员，今年三月份给一位顾客量 3.3 米毛料，但到缝纫社剪裁时，发现少 0.5 寸。顾客来找后，除短少部份退款外，并向顾客道了歉。有的营业员卖塑料布，因为算帐慢，怕顾客拥挤，就裁成七尺一块，不卖零尺，给消费者造成很大不便。也

76 81

有的營業員不懂商品知識，被顧客問的面紅耳赤，感到為難。所以，不少營業員對基本功不過硬的反映是：“操作不熟練，忙的滿頭汗，服務不周到，羣眾有意見。”

根據以上情況，如何迅速地、全面地掀起一個大練基本功的熱潮，這不僅是商業企業的一項重要基礎工作，而且是實現革命化向又紅又專方向發展的一項重要措施；這不僅是工作的需要，而且是廣大職工的迫切要求。

二、大練基本功的要求：

總的要求：各行各業都應從現有水平出發，本着先易後難，先簡後繁，立竿見影，逐步提高的原則，迅速地掀起一個生手趕熟手，老手幫新手，熟手精益求精的練功高潮，爭取在一九六五年底，要有50%的職工達到四過硬。即：商品知識過硬、操作技術過硬、業務本領過硬、計算技術過硬。對七大員練功的要求是：

營業員（包括服務員）：在商品知識方面，要熟悉主管商品的品名、單價、規格、質量、性能、產地，以及使用和保管方法。飲食業的服務員還要熟悉菜譜、吃法、配料、營養知識；在操作技術方面，熟練地掌握售貨和服務過程中的各種操作技術和手續，要求過稱、丈量、包包、捆扎、遞送、端拿等都要做到迅速準確；在計算技術方面，在第三季度營業員都要學會打算盤，起碼要會加減法，年底全部學會乘除法。並要學會心算，做到小帳用心算，大帳用算盤。

採購員：要求精通業務本領，下半年要達到：①主管採購的主要商品，知質量用途和產銷規律，知適合季節，知購銷需要；②熟悉商品流向和調運路線，正確選擇運具，使商品運輸以最短的時間，走最短的路線，花最省的費用；③會核算，熟悉進銷差率、各項費用開支和各種商

品的賠賺。

保管員：①精通所管商品的保管、养护知识，懂得商品的性能、特点、有效存放時間、保管办法；②收發貨迅速准确，不出差錯；③学会科学的管理商品，商品保管要卡片化，並能掌握商品銷售規律，促进业务的开展。

食品公司的驗級人員，要在現有水平的基础上，提高过把和过照技术，达到快、准。

物价員：在业务知识方面要熟五差（进銷、地区、批零、季节、质量），知一律（物价变化規律）和熟知上級的各项物价方針政策。在計算技术方面，要求所有的物价員在下半年都能达到盘算能手的标准。

會計員：在业务本領方面，要熟悉各项會計制度，会分析报表指导业务，会商品的經營核算；在計算技术方面，算盘的熟練程度达到技术能手的标准；在操作技术方面，記帳、造表、制单据要过得硬，記帳清晰，迅速准确。

統計員：在业务知识方面，要熟悉統計制度，会分析报表，会調查研究；在計算技术方面，也要达到技术能手的标准；操作技术，造表迅速准确，不出差錯，並学会繪制各种图表。

匯貨員：①熟悉商品知识（同營業員）；②会調查研究，能掌握农村市场銷变化規律；③熟悉县公司庫存家底和基层社商品庫存情况；④熟悉匯貨的工作方法，有一套丰富的业务知识。

食品收購員：熟悉当地猪、羊和家禽的生产情况，懂得各种猪、羊、禽的产地、特点、飼养方法；②收購估驗准确，对驗猪的要求在等級差內估驗和实际出肉率上下不超过一斤。对活羊估驗和实际出肉率每支羊上下不差一斤。③具有生猪、活羊、家禽檢疫防疫知识，並能鑑別猪瘟、

猪丹毒、猪肺炎和家禽的传染病，能給猪打針，懂得一般疾病的治疗方法。

以上要求，可作为公司制訂规划的参考，致于具体要求，各公司要具体制定。

三、練功的方法：

要本着干什么練什么，缺什么学什么的原則去練，达到学以致用。其方法有：

1. 崗位練兵。这是大練基本功的一項主要形式。要以營業室当課堂，以商品当教材，互教互学，以能者为师，以师帶徒，包教包学。並且提倡班前班后練一手，營業不忙学一招的办法进行練功。

2. 讲课輔導。对多数人要求解决的技术問題，如商品知识、算盘等，可以固定或聘請专人，利用业余时间集中上課，一人讲大家听。

3. 参观学习。主要是結合比学赶帮运动組織职工到同行业的先进单位 and 先进人跟班学习，学习先进技术和經驗。下半年計劃各零售单位的營業員，要分期分批到烟酒公司第七部和新华百貨商場跟班学习张秀珍和于桂兰，学习她們的先进思想、良好的售貨方法、高尚的服务风格。既練思想又練本領。各单位也要組織学习本单位的技术能手，由点到面，全面开花。

4. 組織表演，定时測驗。为了調动广大职工練功的积极性，县局計劃每季举行一次技术表演賽。各公司每月要进行一次基本功的測驗，門市部（柜、組）要半月一次，並张榜公布。

四、如何組織練功。

1. 練基本功首先要練思想。思想問題不解决，政治不掛帅，目的不明确，基本功也練不好。因此，各单位必須首先摸清职工練基本功

的思想底子，根据存在的思想問題，向职工反复大讲練基本功的重要意义，使职工人人都懂得，做一个真正的革命者，光有一颗紅心还不行，还必须要有一为人民服务的过硬本領，从而明确为革命練功的目的。同时要针对职工的思想，要反复学习《为人民服务》、《紀念白求恩》、《愚公移山》、《論人民民主专政》等文章，用主席的思想来解决練基本功的各种思想阻力，以树立高度为人民服务的思想和坚强的毅力和决心。要象解放軍那样，用頑强的革命意志，苦練基本功，迅速掀起一个大練基本功的高潮。

2. 广大职工練基本功的积极性調动起来之后，为了使練基本功有明确的方向和目标，从下到上，人人、組組、部部、店店都要制定具体練功规划，既要有全年的練功計劃，又要有短安排。一个阶段主攻一个目标，一項一項地学，一項一項地練。每月要檢查一次规划实现情况，修改一次練基本功的計劃，使之不断提高，不断前进。同时，为使职工的业务技术水平精益求精，各单位可試行技术等級标准，如技术員、技术能手、技师等（县局搞了一个单项标准草案附后），以促进职工大練基本功的开展。

3. 大練基本功要和比学赶帮紧密結合起来，当同比学赶帮运动的一項重要內容。要及时培养树立标兵，各单位最少都要有2—3名練基本功的尖子，組織全体职工学习他們。同时对練基本功的积极分子，要及时加以表揚，对先进經驗要及时传播，組織推广。在工作評比的时候，要把練基本功作为評比的一項重要內容，基本功練的如何，应当成为对每个职工进行考核的重要标准之一。县局計劃在三季度末和年終搞两次技术能手評比表演大会，凡达到标准的，要发給“技师”、“能手”執照，以資鼓励。

80 85

4. 要加强这项工作的领导，确定专人去抓，县局除一局长负责外，由办公室和业务科具体抓。各公司也要有一名经理挂帅，具体由人秘股、业务股负责。各门市部、仓库除门市主任、股长负责组织外，要带头参加练基本功，並要妥善安排好练基本功的时间，见缝插针，挤空插针，有空就练，做到学习、业务、练功互相结合，互相促进。同时要做好练基本功的组织工作，如教材、辅导员的選擇等，以保证练基本功顺利的开展。

1965年6月17日



脚城县商业局

6. 15.

关于一九六五年^{下中}大练基本功的规划

为了使广大职工^{人人}做一个又红又专的营业员，像
 解放军^{那样}有^一过硬的本领，^更更巧的为生产和为人
 民生活服务，我局^的各单位，在一九六五年，必须在突出
 政治，落实^{四个}第一，^先先立着^{学习}学习的基础上，
 掀起一个大练基本功^学学^会会的热潮，争取在今年
 以内，使广大职工的业务水平^提提^高高一步，
 呈现^一批过硬的技术能手和^业业^务务能手，以便适应新形势
 下社会主义商业^工工^作作的需要。为此特制定以下规划：

一、^基基^本本^功功^的的^基基^础础：

我县共有商业职工 530 人，其中有营业员（包括服务员）400 人，采购员 12 人，保管员 21 人，物管员 9 人，记账员 18 人，统计员 9 人，会计员 65 人。从这次大角来调查情况来看，^来来^基基^础础^是是^比比^较较^差差的，^实实^际际^的的^表表^现现^是是^文文^化化^水水^平平^低低，^业业^务务^不不^熟熟^练练，^操操^作作^不不^过过^硬硬，^商商^品品^不不^熟熟^练练。

根据营业员的统计，400 人当中就有 114 人是^大大^角角^来来^调调^查查^的的^人人，^不不^会会

开发单；商品知识精通的 94 人，基本熟^悉的 210 人，不熟^悉的 96 人；操作技术熟练的 114 人，基本熟练的 217 人，不熟练的 69 人；计算技术，会加减乘除的 103 人，会加减乘的 97 人，会加减的 81 人，不会的 119 人。由于职工基本功底不过硬，就给工作带来不少的问题，工作效率低，差错多，服务质量不高。例如出售的商品标尺不准，算帐时间长，操作慢，群众有意见。古楼商店营业员^{杨印山有一信}反映：今年三月给一位顾客量 3.3 米毛料，但到缝边裁剪时，发现少 0.5 寸，顾客来找后，除短少部份退款外，并向顾客道了歉。有的营业员量料布，因为~~不会~~算帐慢，就将量料布截成 7 尺^{左右}，不^是另尺，给消费者造成很大不便。也有的营业员不懂商品知识，被顾客问的面~~面~~而赤，感到为难。尤其在业务忙的时候，因操作慢，群众等候过久也有意见。营业员^{反映}：“操作不熟练，忙得满头汗，服务不周到，群众有意见”。

根据以上~~情况~~情况，如何迅速的全面的掀起一个苦练基本功的热潮，这不仅是商业企业的一项重要基础。

装
訂
綫

收，而且是实现革命化向又红又专方向发展的一项重要措施；这不仅是一时的需要，而且是广大职工的迫切要求。

二、大练基本功的要求：

总的要求：各行各业都应从现有水平出发，本着先易后难，先简后繁，立杆见影，逐步提高的原则，迅速的掀起一个 ~~新~~ ^{刻苦钻研} 手起熟手、熟手精益求精的练功高潮，争取在一九六五年底，要有50%的职工达到四过硬。即商品知识过硬，操作技术过硬，业务熟练过硬，计算技术过硬。并要求在三季度末，各行各业都涌现出一批 ~~技术能手~~ ^{标兵}，为下半年大练基本功树立样板。 ~~在~~ ^在 大练基本功的要求是：

营业员（包括服务员）：在商品知识方面，要熟悉主管商品的品名、单价、规格、质量、性能、产地以及 ~~一些主要商品的品种和配件~~，了解主管商品的一般用途、使用 ~~和保管~~ ^{方法} 知识。饮食业的服务员还要熟悉 ~~菜肴~~ ^{菜肴} 谱、吃法、配料、营养知识；在操作技术方面，熟练的掌握售票和服务过程中的各种操作技术和手续。要求过

称、丈量、包~~包~~、捆扎、递送、编拿等都要做到迅速准确；在计算技术方面，在第三季度营业员都要学会打算盘，起码要学会加减法，~~下半年~~^{全部学}会乘法。还要学会心算，做到小帐用心算，大帐用算盘。

采购员：要求精通业务本领，下半年要达到的：①无管采购的主要商品，知质量用途，知产销规律，知季节，知购销需要；②熟悉商品流向和调运路线，正确选择运具，使商品运输以最短的时间，走最短的路线，花最省的费用；③会核算，熟悉进销差率和各项费用开支和各类商品的赔赚。

保管员：①精通所管商品的保管~~保养~~^并知识，懂得商品的性能、特点、存放^{有效}时间、保管办法；②收发算迅速准确，不出差错；③学会科学的管理商品，商品保管要卡片化，并能掌握商品销售规律，促进业务的开展

~~将科学的商品管理的核~~，实行半托收，商品存放达到
井井有条，一目了然。食品公司的验收人员，要在现有水
平的基础上，提高尺把和尺照技术，达到快准。

物估员：在业务知识方面，要~~达到~~熟五差（进销、
地区、季节、节量）^知一律（物估变化规律）和熟知
上级的各项物估的方针政策。在计算技术方面，要求所
有的物估员在下半年都能达到笔算能手的标准。

会计员：在业务知识方面要熟习各项会计制度，
会分析报表指导业务，会日商品的核算核算；在计算技
术方面，算盘的熟练^{程度}达到技术能手的标准；在操
作技术方面，记帐、造表、制单等要过硬，记帐清晰，
迅速准确。

统计员：在业务知识方面，要熟习统计制度，会分
析报表，会调查研究；在计算技术方面，也要达到技
术能手的标准；操作技术，造表迅速、准确、不出差错
并能绘制各种图表。

信贷员：①熟习商品知识（经营业务）；②会调查研

究，能掌握农村市场购销变化规律；③熟悉县公司库存
 家和基层社商品库存情况；④熟悉汇兑的工作方法，
 有一手~~业务~~^{业务知识}。

收购人员：①熟悉当地~~各种~~猪羊和家禽的生产情况，
 懂得各~~种~~猪羊、禽的产地、特点、饲养的方法；②收购
 估验准确，对收购的要求在等级表内估验和实际出肉率
 上下不超过一斤。对~~猪~~羊估验和实际出肉每只羊上下不差一斤

；③具有生猪、活羊、家禽检疫防疫知识，并能鉴别猪瘟、
 猪丹毒、猪肺疫和家禽的传染病，能给猪打针，懂得一
 般疾病的治疗办法。

以上要求，可作为公司制定规划的参考，至于具体
 要求，各公司要具体~~制定~~^{制定}。

三、~~是~~^是工作的方法：

要本着干什么，练什么，缺什么，学什么的原则去练，
 达到学以致用。其方法有：

1. 岗位练兵。这是大练基本功的一项主要形式。
 要以营业员为对象，以商品为教材，互教互学，~~或者以~~^{以营业员为对象，以}

师以级，~~党的命令~~，已教已学。~~也可~~提倡班前班后练一手，营业不忙学一招的办法来练~~的~~。

2. 辅导讲课。对复杂人要求解决的技术问题，如商品知识，奖金等，~~可以~~以解者为师，利用~~业务不忙的时间~~业余时间集中上课，一人讲，大家听。

3. 参观学习。主要是结合比学赶帮运动组织职工到同行业的先进单位 and 先进人跟班学习，学习先进技术和经验。下半年计划各零售单位的营业员，要分期分批到~~天津~~义部和新华商场跟班学习~~的~~程序和于程定，学习他们的先进思想~~和~~经营方法，~~既学思想又学本领~~。各单位也要组织学习本单位的技术能手，由点到面，全面开花。

4. 组织表演，定时测验。为了~~调动~~广大职工~~的~~积极性，县局计划每月举行一次技术表演赛。各公司每月要进行一次基本功的测验，门市部~~(柜)~~组~~(组)~~要半月一次。及时榜公仰。

四. 如何组织~~练~~功。

1. 练基本功首先要练思想。思想问题不解决，~~不明~~确为什么~~要~~练基本功，政治不挂帅，~~基本功也练不好~~。

是有的，是不会开教起来的。^这是功就成为官僚。因此，各单位必须先换清眼，~~这是功的思想底子。~~ ~~认为前清这~~
 是功有以下几种思想，一是有~~一部~~仿效观商业~~的人~~的
 眼，认为干商业~~的人~~是一学就会的~~的人~~，技术简单之
 极，内容还是模棱两可，拟称状；二是有~~一部~~较为熟练的无
 眼~~的人~~，有有自满情绪，有的反映说：“商业干了好多年，技
 术不精但都全，内容还是无一害，成功内容也没先”；三
 是有些老年人和文化人的眼，认为年纪大了，脑子笨
 ，手脚不灵了，内容也学不好。还有的，在业务技术上
 不成进眼，认为技术再高也是个营业员，技术高低一样干
 为营业员等。阻碍着大跃进~~是功的开展~~。根据存在~~的~~思想

~~思想~~，各单位~~必须~~向眼，反复~~大讲~~开展~~是功的~~意义，~~这是本功子~~ ~~只是~~ ~~的~~ ~~需要~~，而是~~眼~~ ~~安~~ ~~晚~~ ~~又~~
~~知~~ ~~又~~ ~~各~~ ~~和~~ ~~单~~ ~~的~~ ~~化~~ ~~的~~ ~~地~~ ~~址~~。一个真正的人
 的~~心~~ ~~是~~ ~~不~~ ~~行~~，还必须要有为人民服务的过硬本领，~~这~~
~~大~~ ~~眼~~ ~~之~~ ~~怪~~ ~~为~~ ~~单~~ ~~的~~ ~~功~~。 ~~以~~ ~~此~~ ~~以~~ ~~此~~
 反复学习“为人民服务”“纪念白求恩”“愚公移山”“论人

装
訂
綫

人民之行政=为文章，林长眠，高度为人民服务的思想和

坚强的毅力^{和决心}，用毛泽东^{思想}思想来解决你在立功的各种思想^{障碍}，^{和决心}高度为人民服务的思想和坚强的毅力和决心，^{思想}像解放前那样，用顽强的思想^{障碍}。这样，一个群众性的人人立功的高潮就革命意志，是你立功，迅速掀起一个大大立功的高潮。会很快的发展起来。

2. 个人大眼，你在立功的积极性调动起来之后，为

了使你在有明确的方向和目标，从下到上，人人、组

组、部部、各各都应有具体立功规划，既要有全年

的^{立功规划}奋斗目标，又要有^{短点规划}眼前的心^{规划}规划。一个段一改一个^{规划}规划，一次规划实现情况

目标，一谈一谈的学，一谈一谈的练，每周总结修改一次

基本的^{立功}立功规划，不断提高，不断前进。今后为使职工的业务

技术水平精益求精，各单位应试行技术等级标准，如技

术员、技术能手、技师等^{(各工种)一个单位标准各不相同}，以便使职工^{自觉的}自觉的大练基本功

功^的的^{规划}规划。

3. 大练基本功要和^和比学赶帮竞赛结合起来，当此比学

赶帮比学的一项重要内容。要及时培养标兵^{标兵}标兵，

各单位^{都有}都要有2-3名立功的尖子，组织全体职工学

习他们，及时对立功的积极分子，要及时加以表扬，

对先进单位及个人及时传播，组织推广。在组织各项工作的评比的时候，要把先进单位的工作作为评比的一个重要因素，先进单位的工作如何，应当成为对每个单位进行考核的重要

标准之一。总的计划在总结评比的时候，力求能以先进单位的先进标准来衡量，要由支给技师“证书”或执照，以资鼓励。

4. 要加强这项工作的领导，确定专人负责，县局除有一局长负责外，由办公室和各科负责人担任，各公司也

要有一名经理担任，具体由人事股、业务股负责。每市

内部、仓库除^{内部主任、股长}领导外，要由该单位参加训练工作。在安排工作时，要排好训练工作的时间，免致冲突，有忙就忙，

做到学习、业务、训练^{有利结合，互相促进。}两不误。总的要做训练工作的组

织工作，如教材的选择、辅导员的安排等，以保证训练工作顺利的开展。

1965. 5. 17号