

中共聊城縣商業局委員會  
關於增產節約運動的安排意見

根據縣委會議精神，當前黨政部門（包括糖業烟酒公司試點）已開始學習中共中央關於目前農村工作中若干問題的決定，其餘部門仍大搞增產節約運動，我們商業系統前段的改善經營管理運動，通過學習上級指示，發動職工揭發問題，組織整改，已獲得一定收效。總起來看，賠錢單位逐步減少，費用水平較前下降，商品損耗大大降低。初步落實了全年、分季指標，提高了服務質量，建立了一些規章制度，職工的政治思想面貌有所改觀。具體成績已有總結。但仍存有一些問題，主要是：為職工的社會主義教育這條綱貫徹的還不夠系統，不深透；對“發展經濟，保障供給”的總方針貫徹的不夠深透有力；單位之間運動發展的不平衡；揭發的問題還有很多未得到解決，有些改進措施在某些單位推廣的不廣泛，抓的不死；部分單位還有畏難壓頭情緒，部分單位認為改的差不多了，產生了自滿情緒；很多需要建立的制度還沒有健全巩固起來。這些都需要進一步深入的通過運動加以解決。為此，對下步運動提出以下意見：

一、通過總結檢查前段運動情況，進一步教育職工，深入開展增產節約運動。

二、第二季度改善經營管理運動已取得了一定成績，各單位正在系統地總結，評比先進單位和先進工作者，應認真地把這些点滴先進事跡和先進經驗系統地歸納起來。總結的重點是：

1.以先進單位為重點的：(1)搞三個變化，即：一是運動前後的思想認識變化，表現在幾個方面；二是整風前後執行政策的變化，過去支援工農生產不明確，走了邪門歪道，現在執行政策的效果；三是學、比、趕、幫效果的變化，同行業找差距出現的效果。(2)算透三筆帳，即：

2  
一是浪费損失的帳。損失多少錢、物，以实际进行教育；二是整改成績的帳，扭轉政治上的影响和經濟收效；三是学、比、赶、帮的帳，通过同行业找差距出現的先进事跡和成果。在時間的安排上計劃一个星期。

2. 在总结先进单位的基础上，认真总结先进人的事跡，其重点是：(1)通过总结先进事跡划清两个界限，一是社会主义和资本主义的两种經營方針，两种性质，两种經營方式，两种經營路線，两种經營作风，表現在各个方面；二是学、比、赶、帮按照多快好省的总路線爭先进和安居乐业，不求有功但求无过，安于現状，不求进取或千居中游的界綫。时间計劃一个星期。

3. 以上兩項总结用半月左右的时间，包括党团員在內，以及真正出身成分好，一贯工作积极負責的先进工作者进行一次訓練骨干，提高他們的阶级思想觉悟，在此基础上认真地把市場形势讓他們加以分析，使他們真正認為适应大好形势的需要，适应新形势的发展，自觉地修訂购、銷、調、存，以及降低成本，提高质量，減少費用的計劃，开展一个大張旗鼓的超定額或提前完成計劃的运动为目的。

4. 要求通过这次群众性的总结和訓練骨干，必須达到：(1)把各单位和先进工作者的点滴經驗认真地总结，把群众发动起来，不准馬虎了草从事；(2)各单位和先进工作者的先进經驗，在本系統普遍推开，借此开展一个学、比、赶、帮的新高潮；(3)訓練的骨干支部一定审查，不要过多，一般占总人数的 20—30% 左右，让这些骨干扎根串連，分期分批，象滾雪球一样，逐步扩大，不要一轰而起，这是我們会议的主要依靠力量；(4)制訂超額計劃，必須按照“发展經濟，保障供給”，以及面向农村，支援工农业生产的方針，实事求是，要有根据，要有措施，防止不解决問題的形式主义。

## 二、继续深入系統地进行社会主义教育。

3

加深社会主义教育这条綱，是提高职工思想，調动职工积极性，做好一切工作的动力。社会主义教育仍以十中全会公报和毛主席提出的阶级和阶级斗争、形势、矛盾为主，必須找出具体的阶级和阶级斗争的实例来教育群众：(1)认真地开展新旧社会回忆对比，事前培养好典型，现身說法，发动老职工特别是过渡职工开展新旧社会回忆对比，如政治方面的提高，經濟生活的改善等（生、老、病、死、困难救济、劳动时间、奖金等）。也可回忆四史，促使进一步认识旧社会的苦，现在的幸福；(2)开展新老作风回忆对比，树立老八路的艰苦作风，组织老干部回忆当年对敌斗争的艰苦，回忆革命过程中的艰苦，对比现在的生活情况，提高觉悟。教育后代和新干部；(3)学习大公报登的商业和服务行业是否低人一等的有关材料，給商业职工的十封信和六篇社論等有关文件，以提高广大职工的政治觉悟；(4)确定专人负责。这是支部书记和人事干部日常工作的重要内容，切实抓上去。负责搜集学习材料，掌握学习思想和动态，总结交流經驗。

计划十天到半月的时间，要求达到：(1)经过教育，把党、团组织进一步活跃起来，成为运动中的核心，巩固发展这次运动的成果；(2)使所有的党团积极分子认识到对过去的官僚主义、分散主义、铺张浪费严重性。这次改善經營管理糾正錯誤的意义，目的是說服教育，接受教训，洗手洗澡，輕装上阵，团结一致。使积极分子明确这次改善經營管理的方向。使所有的积极分子，过去有缺点錯誤，相信政策，放下包袱，自我批评，消除顾虑；(3)认清形势，站稳立场，克服困难，积极工作，向雷锋同志学习。

### 三、大抓整改，进一步揭发鳴放改善經營管理的高潮。

前段揭发的问题共668条，除容易改的外，下余的这些問題又是涉及的面广，难以解决的问题，为此必须抓紧时间，把这些問題分类

排队，梳成辫子，逐条落实，解决沒有解决的問題和改进出現的新問題，集中力量进行整改，掀起一个整改高潮。

1. 大整大改。領導干部、老职工、专业人員三結合的办法，組織整改小組，这样作好处是：既能避免主觀主義及不符合实际，又能發揚了民主，走群众路線，調动群众的积极性。

2. 对鳴放的意見掌握整改的原則是：先关键后一般，先急后缓，先内后外，先易后难，先领导机关、领导干部，后一般群众。

3. 抓思想，反复地讲明政策，属于官僚主义和“五风”造成管理不善發生的浪费損失，由领导同志承担责任，作检討，表示态度，今后决心改正；属于多吃多占和請客送礼，只要自我检討，洗手不干，不作处理，以达到解除顾虑，放下包袱，积极工作。

与整改与貫彻企业条例相結合，认真学习改善經營管理100条，结合自己的具体业务，进行边学边改边建。

在整改提高思想的基础上，进一步放手发动群众，掀起一个大鳴大放，揭发經營环节上的大量浪费現象和对官僚主义、分散主义所造成的损失。作法是：首先引导反浪费的意义，发动所有群众，继续深入地开展比先进找差距，分析原因，揭开浪费的盖子。其次领导引火燒身，深入地开展鳴放高潮，形式多种多样，主要形式是大字报的方法，好处是声勢大，提的尖銳，針針見血，促进领导整改。計劃10—15天，要求达到：(1)解决思想顾虑，相信政策，检討缺点，放下包袱，使所有骨干分子團結一致，向那些坏人坏事作斗争；(2)提高阶级觉悟，树立勤俭办企业的新风尚，克服困难，鼓足干劲，掀起一个赶先进争上游的热潮。

#### 四、开展比、学、赶、帮的“五好”劳动竞赛运动。

开展竞赛运动，是調动广大职工积极性完成各项任务的重要方法。根据各单位开展竞赛的情况，为使店、部之間和个人之間真正做到比有

对手，学有榜样，赶有目标，帮有措施，需抓好以下三方面的工作：

1. 树标兵，立榜样，明确学比赶帮的方向。当前突出地抓好转变经营作风，改善服务态度，支援工农业、支援市场生产和经营，促进农业的超产一、二、三成运动。这条始终不能忽视，这是深入企业开展改善经营管理好坏的标准，今后大家要介绍这条的经験。

2. 制定“五好”竞赛条件，单位的按省规定执行，根据专局的八项五好条件，可发动职工进行一次讨论、修订、补充。讨论的过程也是一次政治思想发动的过程。八项的条件是：

售货员：(1)政治思想好，热心为顾客服务；(2)完成计划执行政策好；(3)经手的钱、货、票帐清楚，不营私舞弊；(4)货真价实，称平提满尺码足。不出售有害人体健康的商品；(5)积极熟悉业务技术和提高知识，当好顾客的参谋。

保管员：(1)政治思想好，爱护国家财产；(2)商品出入库验收认真，手续清楚，帐、卡、货相符；(3)做到六无（无霉烂、无残损、无丢失、短少损失、无虫蚀鼠咬、无差错事故）、一快（商品出入库快）；(4)商品不超耗；(5)熟悉商品性能、特点，作好养护。

会计员：(1)记帐及时，帐目清楚，手续完备；(2)按规定严格把好开支口子；(3)如实反映企业经营成果，不弄虚作假；(4)合理使用资金；(5)按规定时间认真清查盘点财产。

统计员：(1)作好调查研究，按规定及时编报各种计划；(2)定期报表做到准确齐全，及时上报；(3)如实反映情况，不弄虚作假；(4)及时分析统计资料，当好领导参谋；(5)积累和保管好计划统计资料。

物价员：(1)认真贯彻执行价格政策；(2)新进商品及时核价、定价，下达执行；(3)按规定调价及时；(4)不错记，错核、错调；(5)价格变动前做好保密，保管好物价资料。

6

生产工人：(1)不断提高劳动效率；(2)降低成本；(3)保证质量；(4)保证安全卫生；(5)完成个人生产计划。

汇货员：(1)深入基社调查研究，当好公司耳目；(2)帮助基社进、销货，起到参谋作用；(3)密切国合关系好；(4)监督执行政策好；(5)遵守制度好。

运输工人：(1)政治思想好；(2)完成吨公里计划好；(3)爱护牲口、车辆好；(4)保证人畜安全，不发生事故；(5)按规定减少费用开支。

上述工种条件，各单位要制定具体指标，有可比性，以便于检查。

3.切实实行定额管理。定额管理是任务到组、到人，责任具体，调动职工积极性的重要措施，也是全面完成各项指标的基础，是衡量一个基层单位实现计划要求的尺子。分别行业、批发、零售、加工、饮食服务，都必须根据不同特点，建立定额管理制度。

(一) 批发环节：定人员与工作量，定进货、定销货、定资金、定费用、定利润。

(二) 零售环节：定人员与工作量，定销货、定资金、定费用、定经营品种、定利润。

(三) 饮食业：定人员与工作量，定经营额、定毛利、定费用、定利润。

(四) 照象业：定人员与工作量，定经营额、定成本、定费用、定质量、定利润。

(五) 旅店业：定人员与工作量，定服务项目、定收入、定费用、定利润。

(六) 食品加工厂：定人员、定质量、定产量、定消耗、定成本、定利润。

以上计划，十天左右，要求通过“五好”竞赛，提高思想，明确方

向，按照政策，遵照制度，开展一个以“五好”为内容的学、比、赶、帮，鼓干劲争上游的新高潮。

### 五、干部参加劳动。

各单位都开始重视了干部参加劳动。凡是领导干部蹲点参加劳动的单位效果就好。当前对蹲点、干部参加劳动需要解决以下问题：(1)通过学习文件，领会参加劳动的意义，做出计划，适当安排，解决业务与劳动的矛盾；(2)领导干部带头参加劳动，当服务员，送货下乡，结合调查研究，通过参加劳动了解各个环节中的经验与问题。也可以到农村参加劳动，了解群众的购、销情况，解决群众的需要；(3)及时地进行总结经验，提高认识，树立方向，按照中央的要求，做出参加劳动的规划，按时评比。

### 六、加强运动的领导。

根据柯老提出要在这次运动中，通过阶级和阶级斗争的教育和增产节约运动达到几个丰收，即：思想丰收、政治丰收、经济丰收、工作丰收的要求，结合各单位情况，认真研究，加强领导，在支部的统一领导下，认真执行党委统一领导下的经理或厂长分工负责制，坚持岗位责任制。

1. 加强党、团、工会组织的领导，各项工作必须在党、团组织内先行一步，发挥各个组织作用，按期过组织生活，开展批评与自我批评，及时掌握思想变化，解决思想中的问题，对积极分子定期召开会议（一般一月一次为宜），有事和他们商量，培养树立先进单位和先进人物，带动整个工作的开展，并及时总结本单位的点滴先进经验，积极学习外地经验，把先进经验必须推广铺开。

2. 加强调查研究，领导干部固定重点，股长以上的领导干部，最低每月拿出十天的时间到门市蹲点参加劳动。每季召开一次消费者代表会

議，听取群众的意見和要求，及时轉变作风，改进供应方法。领导干部每月最低拿出三天的时间，深入农村基层社作一下調查。

3.抓評比檢查，各单位根据具体情况，最少每月一次評比檢查，發現問題及時解決。

《轉变作风，減少五多，不开无准备的会议》

1963年8月3日

1. 简洁 2. 纲要 3. 深入 4. 干净 加强 5. 加强党的领导 坚持实事求是，勇于探索

印 201: 8.33. 關於修改社規的逐步的措抑方案。

裝訂綫

4

~~五個方面~~

根据孙基会会议精神，当市党政部门（包括计委）成立以来开始学习中央中央关于农村工作中若干问题的决定，其余各部门仍大张旗鼓地进行改革。我行高举革除陈规陋习的改革经营责任制，通过多级领导，发动职工，振奋人心，理论认识上取得一定成效。在此期间，各项规章制度不断减少，费用水平较前下降，商品核算大大降低，初步在新的一年以后推行，提高了服务质量，适应了一些规章制度，略作修改后在原有基础上修改，修改后的有遗漏，修改后还有一些问题，对职工的社会主义教育还不够系统，不够透彻；对发展经济，保障人民的合法权益的小问题深感有力；单位之间运动竞赛的逐年举行，搞活动的还有组织来解决，有些改革措施在某些单位执行的不广泛，如有的子项，工作成绩还有差距和不足之处，改革必须改与老子主义相矛盾，从而需要建立新的制度逐步健全收入机制，逐步完善进一步深入改革运动加以解决。为此对下一步运动提出以下几点：

一、通过总结市局各项工作，进一步教育职工深入开展技术革命运动。

二、本年度改革经营责任制已取得了一定成绩，但存在系统性差，评比先进单位和先进单位工作者应予以表彰，把先进经验和先进经验系统地贯彻下来，在每一个星期的时间内，总结经验，以先进单位为榜样，搞好技术革新，评一定运动前没有达到的组织变化，表现在以下几个方面：1. 改变旧的抵制改革的变化，过去支援计划生产小明明确起了积极作用在抵制改革的政策上，学习好，效果好。

該處見中行記一卷

变化，会削弱或增强通风的效果。②通风技术的风速大小、风向及风源的选择，对通风效果有影响。通风量的多少，对通风的影响和通风效果，~~通风量~~<sup>根据</sup>通风时间的长短，通过制订合理的通风计划，先起了领导和指挥，在时间与操作上计划一个周期。~~通风~~

2、在苏维埃单位的基础上，认为无产阶级先进人物是多数，甚或绝大部分无产阶级先进分子是先进人物，一定社会主义和资本主义的而执行党方针、而执行路线、而执行党的表现机~~都~~14个方面的。~~党~~  
~~商业与资本主义~~商~~业与资本主义~~而执行路线、而执行作风。一定要以快，要接~~之~~快好有计划地前进和完成任务，不求有功但求无过，安于现状，不求进取或半途而废的长远计划。一个时期。

~~三~~ 年月在龙江时间包括兵团机关内及其它单位成立时的活动

极反问训练水平，提高了他们的阶级觉悟程度。在此基础上认真地分析市场形势，他们加一小步，使他们喜出望外。为适应大好形势的需要，适应新形势的发展，自觉地修订营销计划；对计划，开展一下大讨论，把底线提前，完成计划的运动目标。

4. 安求通过这次群众性的大练机训练骨干，把在群众和先进单位工作者的崇高经验，补充到部队，逐步地积累起来，不致于忘了革命。④此中单个的先进经验，在革

系统掌握并开展一个至两个训练项目。③训练的

肖平支了一支笔，我接过笔来，想写点什么，但又觉得自己的字太难看，就放下笔，对他说：“你先休息一下吧，我再写。”他摇摇头说：“不，你写吧，我等你写完再走。”

走过的。②制訂你敵計劃，以便了求速奪取有利地位，有指揮之益處。總統以及各面打仗支援之策，  
施，得此下解，准測勝形勢矣。

2. 进行深入系统的职业社会议教育

11

加注社会主义教育总纲，走捷径的职工调幼职工积极性。①好  
一切工作计划，仍以主席提出的阶级和阵营斗争为先，必须找其  
阶级性质和阶级斗争的革命的教育作品。②个人与社会发展相  
社会回忆对以后培养好典型，现身说法，落实物品。③开展  
新风尚风纪评比活动，林立夫“政治优良奖”。  
过度的开展新风尚社会大评，回忆对以后政治气氛高涨，经济  
生活的改善，生、死、病、死，困难救助，劳动时间、奖金等)进行保  
持一新，从今以后社会的苦，从今以后幸福。④开展新风尚风纪评比  
标兵“政治优良作风”，继续发扬回忆对新评价的双优  
奖。回忆革命过程中的艰苦，对以后在新的时代，提高党性  
教育认识，和新水平。⑤通过大公报登广告和服务中心，走好人民  
一节的有关材料。给商业部门的十封信和文稿社论，有关文件、  
稿件和文章，以推广大城市的建设经验，⑥不向诗人负责，  
连诗都写进私人的《鲁中常》小报里面去，切忌如此。负责搜  
集学习材料，掌握群众思想动态，宣传文化阵地。

计划十天半、半月的时间，安排如下：①、通过教育、提高、回忆过去的一幕，唱红歌，成为运动中的核心，巩固发展红色革命成果。2、探讨教育的爱国主义和阶级斗争教育，这次改当经营策划师，将宣传工作以阶段，通过对本阶段主义斗争的性质、影响、重要性化，克服教育、接收教育，谈好保障、动员上阵、团结战斗、解除敌兵、执行极左明哨通知改革教育的方向，以改教育为根本的红极子，过去有~~生~~关系~~领导~~的~~为~~相改改革放下包袱、前线打仗。1月1号~~破例~~，2、认识形势，克服困难，积极工作，推向雷场。~~立功立德~~。

王大抓正改进一系指发，鸣放派史经常损坏以至坏。

可另搞发泄沟共668条，~~也~~<sup>每年</sup>已改除亮节段以外，下  
游的鱼量如过去深及水面又难以解决，因为从此以后捕  
捉困难，把这里的小数加以疏成较大而深的蓄水，解决泛滥解  
决问题和改进行政机构，集中力量进行建设，做一个建设  
高潮。

1、大忙大役、役余时间，志願<sup>2</sup>青年人员上街会散和参加各种政治活动小组，这样“三民主义”就无法实现。不实行它，即使又动员发动了人民去参加政治活动，那也是空洞的和抽象的。

2. 对“唯独你”先掌握，以改先系句法。一般、无急缓时，先内后外。

外，先易以次认识，先以顺序机灵欲求了解。一般能训练

3. 抓好立反思的讲明政策，保持高度的主义造成的思想作风不

节发给的浪费损失，由你亲自承擔责任，即付清。君子态度  
今因深心认识，本~~原~~原将改革办法，以后，祈请君速到。此

亲自找来挖土机，不午不休，连续施工。原挖根机师把宣传造势  
其子承认错误，但父亲不午不休，极尽残酷，于是在高处，从上而下，不午不休。

~~大葉酸陰性底紋不清晰。粉板 200g。~~

4. 讲课与贯彻课堂条例相结合，在认真学习贯彻新的课堂管理规定  
100条结合自己课堂实际进行改进，逐步加以改进。

在认识的差不多上，进一步改革和发展理论。要掀起一个大鸣大放

指代化營環節上的大勞資費改和對官主議散小議和無  
私的推進的、社會的反消費主義。反、幼教有形無形資產  
入社會此為找差距，剖析原因，指力改善計畫。其次

原系红火烧身深入的开展鸣放运动，形势十分热烈，连形势走  
大字报、口号，好处是声势大，挺进尖锐，针砭心血，促进你争  
互改，计划 10—15 天，完成目标。①解决知识分子问题，相  
收政策，批评缺点，放下包袱，知识分子有青年团统一战线、爱国民主  
~~对内对外之统一战线，面向敌人。~~ ②换了工作风面貌，~~批评地主阶级剥削压迫知识分子，青年接班人~~  
全心全意的风尚，克服困难，鼓足干劲，掀起一个先进单位的热潮。

### 2. 年产参加劳动。

各车间都开始重视生产与参加劳动，促进你争生产竞赛参加  
劳动的单位效果就好，适时跨过关，生产参加劳动以及解决  
以下问题。①通过学习文件吸收会生产参加劳动的意义，解决生产与劳动  
的方法，②该车间生产任务如何完成，克服困难，制定了结合调查研究。  
通过参加劳动了解各个生产环节半成品、成品生产情况，也不断评  
价生产参加劳动的组织分工、具体情况，解决劳动时间需要。  
③及时沟通生产情况，林立方向，征求你争参加劳动的权利，持  
续生产。

### 3. 加强体质，适当的休息。

阶段和阶级斗争的教育和

根据柯志振方案在区级以上单位通过将九部的~~教育~~训练部的生产  
收入印，对年收入，还你争收，你争半收，工时、年收入要求，结合生产  
情况，认真研究如何处理，在生产过程中，以工时、~~生产~~、~~生产~~或产量  
的多少，~~生产~~，~~生产~~，坚持岗位责任制，坚持岗位责任制。

不违反小企业规章制度

一、加强党的思想组织建设，健全制度，发挥基层组织的作用，按期过组织生活，开展批评与自我批评，依靠林立光  
及对掌握生产要领，解决问题中的问题。

对被极小企业协会领导的  
(一般月一次为宜) 有广泛的指导

先哲郭象和先哲人物，即通过其对郭象的研读，并及时总结郭象化的思想

2. 指引以杜亮，入异性被指為同性以最短時間 - 由 2011 年 6 月  
至 2012 年 6 月，指杜亮由 2011 年 11 月起進行抗爭以恢復公權力。

李光遠  
頤和園記

卷八

2、加注空调毛细充液管，以之与膨胀水箱连接，最远距离不宜超过10米。

行市蹲点参加劳动，由苏南、改消费者座谈会，听取群众意见和要求及时调整作风改善领导方法。今年4月和最近年出之头的时间深入农村基层社作下调查。

④. 孕育期叶枯萎，每年每株根据具体情况酌量少施月一次钾肥在茎、基部的及叶鞘处。

4. 增加参数，将复杂情况减少到，不升火机前的会话。

# 中共鄭州局局委員會

~~4.242~~

## ⑨开展以字达标口，弘扬劳动光荣运动。

开展竞赛运动，范围要广大的，积极性极化高，成为各项生产竞赛的前奏。根据各单级开展竞赛的情况，为队伍、车间和个人之间互相评比，此有对手，要有榜样，要有目标，要有持续，需抓好以下三方面的工作。

1. 树榜样、立榜样、明确方向，<sup>智力</sup>通过奖励的直接方法，<sup>思想</sup>支援市场化的经营，促进企业在一二三成进步，逐步<sup>高度</sup>地将企业办起来，走进入企业的改革经营，贯彻好新的标准，<sup>个人</sup>逐步地起来的竞争。

2. 制定好“竞赛条件”，单位的接着有放之执行标准，制订出“竞赛条件”和“劳动竞赛一次计划、试行补充、修改的过程办法、修改后实施，<sup>时间</sup>定期。“竞赛计划”。

参赛者：①政治思想好，热心为顾客服务；②竞赛计划执行效果好；③经济核算、生、产、工、料、电、水、汽、油、煤等，不投机作弊；④参赛项目，操作技术高，尺寸不足，不虚夸有高人情，促销的商品；⑤积极掌握生产技术和高深知识，高效率者优先。

参赛者：①政治思想好，善于归集原材料；②商品出入库了结吸收认真，手续清楚，快、准、快相衔接；③品种、款式（丰富多样，无残次，无余料，颗粒均匀，大小合适，无杂质），一快（商品出入库快）；④商品不积压，⑤熟悉商品性能，操作熟练。

会计员：①记帐及时，帐目清楚，审核准确；②按收付款把好开支关，③诚实反映企业的经营情况，严肃工作态度，④会记帐用资金，⑤按时做好时间的清算和盈亏对帐。

统计员：①作好销售研究，按计划及时编制生产计划。②定期报表，以保证准确无误及时效性，③负责反映情况和异常现象，④及时了解库存资料、当好领导参谋，⑤根据情况修改生产计划资料。

物价员：①认真贯彻执行价格改革政策，②制定商品即时核价办法，下述执行，③按计划调节物价，④了解已销货，多销的，⑤价格变动时随时掌握，保管物价资料。

生产工人：①不断推广劳动效率，②降低成本，③保证质量，④保证安全卫生，⑤完成个人生产计划。

会计员：①深入车间了解研究，搞好公司账户，②帮助车间建立核算制度，降低成本，③密切经济关系，④健全管理制度，改革好福利制度。

运输队：①路况好，②完成吨公里计划好，③零部件品种齐全，④保证不漏气不发生事故，⑤按计划减少费用开支。

上进工作条件：为车间安排好生产指标，有计划地、以便检查进度。

3、切实执行之规章制度。严格执行财务制度，报销凭证，要填写清晰，做到积极执行之各项措施，如定额工时制度及操作规程的考核，定期第一个季度单位完成计划完成情况如下表：计划：万元，实际：万元，12月份财务部必须抓紧不放松，提高经济效益。

1、批发环节：认真执行制度，之进货、之销售、之资金、之费用、之利润、之利潤。

2、零售环节：之人员分工明确，之销售、之资金、之费用、之利润率、之经营品种等。

利润。

17

3. 零年生，之人员之工作，之经营故，之毛利，之费用，之利润。
4. 生产生，之人员之工作，之经营故，之成本，之费用，之生产，之利润。
5. 销售生，之人员之工作，之服务以日，之收入，之费用，之利润。
6. 以年加7%，之人员，之生产，之销售，之成本，之利润。  
以上计划十次左右，若未达过去好光景，明示方向，按此改善，  
<sup>修正</sup>制度，而计划为内高，于此时期，故平均于元月10日引期。

年会一