

自來水
會計科
注意保存

賈之良
中
9

聊城县商业局

聊城县供销社

关于组织工业品下乡和做好春节物资供应

工作的意见(草稿)

(一)

一九六三年，在县委、人委的领导下，在国合紧密协作和广大职工的共同努力下，认真贯彻执行了“发展经济、保障供给”的总方针，和城乡都需要的商品优先供应农村的原则，大力组织了工业品的下乡工作，今年以来供应农村工业品的品种、数量、质量好于去年，对满足广大人民的生产、生活需要，促进农村产品收购，活跃城乡物资交流，巩固工农联盟等方面都起了重要的作用。

目前我县农村市场呈现了一片活跃局面，整个农村旺季市场的形势是：农村产品收购增加，货币投放集中，农村购买力扩大，工业品可供量扩大，价格继续稳定，市场更为繁荣。根据调查的资料分析，当前农村市场有以下特点：第一、今年粮食和经济作物获得了较好收成，多种经济有了较快的发展，生产队和社员在交售农村产品以后现金收入增多，购买力扩大。据统计全县农村产品收购投放约为5399000元，比去年有很大增加，其中棉花405万斤，比去年增加近300万斤，乌桕为268万斤，比去年增加70万斤。九至十二月份全县付业纯收入约为200万元，每人平均五元左右；第二、由于生产队决分时间晚，旺季市场预计持续的时间长，今年生产队决分一般在十二月底进行完毕，农村购买力大部分集中在一、二月份才能实现，农村市场的趋势是十一月小旺、十二月大旺、春节前后更旺；第三、农民对于商品的选择性大大增强，要求品种全，花样多、质量好、价格便宜；第四、计划供应和凭证凭票供应的品种减少，敞开供应的物资增多，十二月份发放了布票和清理兑现了农村产品奖售票证，

农民对棉布、針織品、食糖、香烟、煤油、火柴、食盐等物资的购买量将大大增加。上述几个方面的因素构成了农村市场的大旺季，对此必须有充分的认识，只有认真了市场的新形势才能适应客观要求，使工作处于主动。

春节将临，从现在算起仅有一个多月的时间，春节是城乡传统性的节日，尤其是农村有較长的历史习惯，今年在农业生产获得丰收的情况下，广大农民迫切要求能够买到丰富多彩的年货，过好年，这就给我们进行年货的供应带来了艰巨繁重的任务，这一工作做的好坏，关系到党和群众的关系，关系到工农关系和城乡关系，因此只能做好，不能做坏。

从上述情况表明，不论旺季市场和春节物资供应都要求我们认清形势、抓紧时间，努力做好工作，来适应形势的要求，但从当前实际情况来看，还存有不少的问题，主要表现在：

一、部分单位对做好工业品下乡的重要意义认识不足，有的公司和經理部对工业品、特别是小商品备货不充裕，供应工作不够积极，对如何扩大在农村的工业品销售市场缺乏主动，忽视对广大农村的市场安排，有的区社认为抓好生产资料供应才是支援农业，生活资料抓不好无关重要，在一些批发和零售单位存在着四怕：怕进货多了，积压亏本；怕进了新货，销不了旧货；怕经营小百货，费力很大，卖钱额很少；怕经营多了，盘点困难、经营麻烦。由于存在着上述思想障碍，造成批发部门经营品种少，区社驻地更少，乡点奇缺不正常现象，发生了人为的脱销。

二、对做好春节物资供应的重要性认识不够，较普遍的存在着麻痹思想，认为时间还早，晚不了，有的认为今年计划供应的物资不多，分配任务不重，尤其农村农业人口没有安排定量供应的付食品，在这种情况下，如何想办法自力更生组织些货源，来满足群众

的节日需要缺乏主动，因而当前正个春节物资的调运、加工都很迟缓和，如果抓不紧很容易被动。

三、在国合关系上看，一年来国合^{关系}有很大改善，兄友弟恭的关系正在发展，但当前还存在着一些枝节问题，有的公司和经理部对支持区社不够，有些畅销商品库存不公开，分配不尽合理。有的区社对公司和经理部尊重不够，向批发部门反映市场需要情况不够主动，偏面的认为批发部门好货不卖。盲目的赴外地采购，这些问题给我们的工作带来了很大危害，主要表现：(一)有些商品分配不尽合理，不能全面安排城乡市场，就会影响对农业生产的支援和城乡关系；(二)国合双方计划不够衔接，某些商品采购重叠，造成人为的积压；(三)有些商品进货不及时，造成二级批发站有货，县级批发部门无货，三级批发站有货，区社脱销，区社有货，乡点脱销等，不仅不能满足群众需要，而且影响批、零单位的计划完成；(四)不利城乡市场的安排，影响商品的正常流通。产生上述问题的原因，主要是县局、县社联系不够，缺乏定期研究，有些问题处理不够及时，应负主要责任。当然有的公司、经理部、区社也存有本位主义，缺乏同心协力组织市场，总之大家要共同接受教训，迅速加以改进。

(二)

根据上级有关指示，结合我县的实际情况，现就工业品下乡，春节物资供应工作，分别提出以下意见：

一、大力组织工业品的下乡，千方百计满足农民的购买要求，搞好这一工作的关键，是进一步教育广大职工正确认识旺季市场形势和做好工业品下乡，对促进工业生产的发展，支援农业生产，促进国民经济的进一步好转，巩固工农联盟等重大政治意义和经济意义，彻底扭转重大宗轻零星的偏向，除去解决思想认识问题以外，在具体工作中必须抓好以下各点：

1. 积极組織貨源，是当前組織工业品下乡的關鍵，充分發揮批發部門蓄水池的作用，各公司、經理部應該根据当前市場的实际需要，参照历年来經營商品目录，对照一下当前的庫存，對於庫存不足和脫銷的品种要积极充实，在組織貨源上要抓好計劃內和計劃外的两个方面，在主要商品还不足的情况下，要特別加强小商品的采购和銷售。

2. 抓紧充实零售单位的庫存，增加花色品种，根据城乡都需要的商品，优先供应农村的方針，批發部門要按規定的分配比例尽多的分配农村市場急需的一些商品，各区社要教育干部，进一步肃清怕积压不怕脫銷的思想影响，克服认为有毛不算秃，有旧不进新的单纯經營观点，要从满足人民生活需要出发，积极組織進貨，在進貨上必須以三級批發站为主，尽力做到批發有貨，零售有貨，對於县批發部門沒有或不能滿足的商品，应主动建议批發部門組織采购，如果批發部門确实解决不了，經過批准可以外地采购，切实防止舍近求远，盲目采购的現象发生。

批發部門应进一步推行計劃分配和選購制度，除去若干紧张物資按比例分配以外，凡是貨源充足的，要公开庫存組織零售单位選購，但不允許冷热搭配，也不允許藉口計劃分配不公开庫存，不論計劃分配的和選購的商品数量都要公开，互相監督，防止本位主义。

在批發部門和零售单位都要推行商品必备目录和庫存定額管理制度，这是衡量积压和脫銷的最好标誌，基社門市部、乡点要从元月份开始逐步鋪开，目前可先行試点。

3. 大力組織工业品的銷售，在充实零售单位庫存的基础上，要充分利用过去行之有效的下乡送貨，收供結合，小型物資交流，集市大摆摊等銷貨形式，把农村市場活跃起来。各区社要随着棉花收购任务的基本結束，要把領導精力和干部力量轉移到供应方面来，凡是从供应单位抽出做棉花的人員要逐步归队。同时为解决零售单位人員不足，

13 185 13.

要組織行政人員 逢集帮忙，下乡送貨。對於行政人員参加业务要搞一些可行的責任制度，不能因为怕出差錯，怕短款而停止干部参加业务劳动。

在組織工业品銷售中，要大力开展宣传，如散发价目表，比价宣传等等，要使新到商品及时让群众知道。

为了扩大工业品的銷售，要求有关公司、經理部要組織力量，到农村帮助基社开展推銷，有計劃的組織物資交流会。

二、認真做好春节物資供应，抓紧平衡貨源，迅速組織加工，調运，做到适时供应。对春节几种主要商品的安排是：

肉食：非农业人口每人供应一斤，农业人口主要依靠自宰分食。

糕点：非农业人口每人供应一斤，农业人口有条件的区社可搞一部分议价的，但在价格上不要过高，在质量上要好，在数量上要严加掌握，防止积压。

粉菜：非农业人口每人供应粉条二两，各区社有条件的也可搞一些议价粉菜，但必須在价格上要低於当地市场价格。

食糖：非农业人口每人供四两，（其中包括少供一斤点心的二两食糖在內）对农业人口沒做安排，可供高价糖。

茶叶：非农业人口每人二两。

干鮮果品：現有貨源的柿餅6万斤，苹果3万斤、栗子11500斤、菱角2万斤、蕪棗13000斤、核桃3500斤、甘蔗2000斤、桔子2000斤、梨2000斤、烏棗3万斤、总的貨源充足，城乡都可以滿足供应，各区社应积极經營。

調料：現有貨源的生姜两万斤、花椒8000斤、大茴香400斤、总的来看除八角、胡椒、木耳貨源因受省外进貨限制外，其余可滿足供应。

飯碗：春节共准备貨源60万个，已調进32万个，貨源充足，只

是在花色品种上还不能满足群众要求。

盆子：共有货源15000个，已调进。

铁锅：共安排一万口，已调进6000口，可以满足供应。

筷子：共有货源4万把，已调进25000把，总的数量可以满足，在花色品种上还不够多。

洋腊：日杂经理部购进5000斤，百货公司购进15000斤，两家加起来共两万斤，可大量推销，抓不紧很有积压的可能。

梅红纸：日杂经理部安排400刀、百货公司安排850刀，两家共备1250刀，可充分保证供应。

头花：日杂站安排3500打，百货公司1500打，可满足供应。

下炮：全县共计划300万头，县社不再插手，由区社就地生产，就地供应，没有条件生产的，区社之间可挂钩调剂。

酱油：农村人口每户按半斤准备，共需5万多斤，各区社可就地取材，自行组织加工。

醋：农村每户按一斤准备，共需10万多斤，做醋所需要的谷糠、破棗、坏瓜子可以就地收购，就地加工。

以上是我們的初步安排，实现以上计划必须抓好三点：

1. 抓好采购调运，凡是春节所需物资要求在古历十二月十日前全部调进，并及时组织下放，随进货，随下放，进完放了，基本上没有较大的库存。

2. 抓紧加工，落实任务，充实加工人员，要求在古历十二月十五号前完成加工任务。属于城里加工，农村供应的商品还要提前。

3. 大力组织供应，为了减轻年关集中供应的压力，有些年货可提早供应，集日多设摊子，将年货要及时与群众见面。

15 187 15.

(三)

旺季工业品下乡和春节物资供应任务繁重，必须加强领导，为此要抓好以下：

1. 进一步加强国合之间的密切协作，继续贯彻批发为零售服务，零售为消费者服务的方针，公司、经理部要帮助供销社开展业务，基社要积极主动的向公司、经理部反映情况，定期衔接好计划，共同把城乡市场安排好。

2. 做好商品分配，这是改善国合关系的主要方面，在商品分配上要建立三项制度：(1)国合之间每季平衡一次计划，凡是公司、经理部有货的基社不准向外地采购；(2)在财办的领导下，建立商品分配小组，由供销社主任、商业局长任正副组长，两个业务科为办事机构，凡公司、经理部调进的畅销商品，一律交分配小组按城乡分配比例进行分配，公司和经理部无权分配；(3)公司和经理部公开库存，允许基社选购。

3. 认真加强春节物资供应工作的领导，区社要有一个主任具体抓，并吸收供应经理、付食加工部，饭店等有关人员参加，建立领导小组，定期研究，及时发现解决问题及时解决。

4. 领导上要认真转变作风，经常深入检查教育职工，提高服务质量，改进服务态度。转变经营作风，想尽办法方便群众。同时加强付食品清洁卫生工作，杜绝食品中毒事故，此外要做好商品保管，保卫工作，保证国家财产安全。

1964年元月5日