

聊城县委出局

县百货公司组织工业下乡大会战情况报告

表局。

我县百货公司通过学习毛主席著作，学习解放年，学习大庆经验，大大激发了全体职工的革命干劲。在此基础上，他们为了更好地为生产，为基层，为群众服务，于三月上旬组织了一次工业下乡大会战。参加会战第一线的代表人员来自各个岗位，有经理、股长，也有批发员、营业员和警卫员。他们都是业务熟练，热心为基层服务的转兵猛将。这次会战从三月五日到三十一日共进行了27天，结果取得了克服畏难情绪，密切与基层联系，疏通商品渠道，超额完成计划等4项工作上的大胜利。为进一步开展工业下乡打下了极为有利的工作基础。会战中的一些主要情况，简报如下。

1. 会战前的情况

该公司一季度进货计划111.3万元，销售计划144.5万元，到二月底完成进货90.5万元，估计计划的81.2%，完成销售102.5万元，估计计划的70.9%，从整个业务情况分析，由于货源充足，完成进货计划问题不大，但三月作旺季，要完成全季度30%的销售计划困难不小。任领导上几次召开会议安谈，大家对完成计划信心不足。主要理由有五。①有效库存加未进货源，加计划外采购，加地方产品，全部计算上销售数，还差4.6万元才仅能完成计划。②去年以来多数职工松了一口气，存有歇工思想。③供销社资金紧张不敢进货。④供销社有60%的人员来县集训，没有人开展销售。⑤今年该计划比去年同期实绩还大18.6万元，感到计划死头。

看来，完成销售计划的危险严重地威胁着百货公司。

2. 依靠群众，克服畏难情绪，发动了销售计划歼灭战

上述存在的问题，引起了县局和公司领导的极度重视。经过深入地分析研究，指出了计划完成不好的主要原因。过去的工作作几存有一般化的毛病。同时，在

按之批发为零售服务的观点上不够有力。更肯定了完成销售计划是公司完成计划的关键问题，但是，如何才能完成销售计划，这是一个困难重重的大硬仗，是知难而退，还是迎着困难打上去，这两条道路决定着全体职工除革命干劲，也决定着领导干部是否敢打斗争的决心。这时候，主席以措词，大度的榜样，鼓舞了全体职工的干劲，他们选择了一条道路，打上去，歼灭它。

三月五日，在支局召开的会议上，公司召开了全体职工会议，领导上，根据很多职工存有畏难情绪这一点，决定从三方面进行战役发动。

首先，要解决思想上的畏难情绪，反复讲解了客观存在的不利因素，经过我们的主观努力，是可以把不利变有利的，以激发群众的干劲。

其次，摆出货源上的有利条件，大讲工业向下乡对支援农业生产的重要意义，使其心中有数，观点正确。

其三，把计划完成情况向全体职工亮家底，以利行突击中心，解决疑难矛盾。

开始了动员工作以后，同志们对比着过去的工作情况，针对上述五个不利因素，展开了热烈讨论，一致认为，货源不足是我们还没挖出潜力，供销社人手不足，资金紧张才是我们开展销售，满足群众需要的好机会。计划大，不光是聊城，我们的大，人家也不小，不能叫计划压倒人，人一定要压倒计划。

在疏通思想，摆明情况以后，职工们情绪非常高涨，一致表示，要鼓足干劲，力争上游，坚决拿下销售计划这一关。支报各出发时，各单位各门市部也打破了抽弱不抽强的本位主义思想，出现了一个争大计划，争抽转兵强将的新局面，好多门市部首先接受了四个区62100元的销售任务，这样本单位最难的营业员——先进工作者陈振胡同志，派到了战线第一线，三方主任王德祥，主动要求到任务最大的决镇区去推销，这时候，领导上按照划片包干的办法，立即下达了两条工作任务。

① 切实贯彻批发为零售服务的方针，疏通官商渠道。

② 超額完成42.5万元的請貨計劃。

為了正確了各區的請貨總額分別統計，既算門市部總額，又算批發請貨額，誰請誰誰，單項記載，宣傳是請貨大會戰的開端，也加強了進貨工作的領導。总的要求，三月外貨源爭取中間全部調入，以支援會戰第一線。透過自上到下，從思想到行動的一系列發動工作，就揭開了工業品下年大會戰的序幕。

3. 會戰結果，獲得兩項工作大勝利

一、超額完成了請貨計劃。會戰一開始，鬥爭的焦點就表現支請貨計劃上。因為完全區區完成季度計劃的關鍵，根據季度計劃只完成了70.9%這一情況，便馬上把主要重點放在農村，15個區擔負了百分之七十以上的請貨任務。由於思想工作發動的較為深透，各路會戰災滿懷信心地奔向會戰第一線。經過4天的艱苦工作，柴集鎮、石佛區就傳來了一個捷報，他們一次就請貨10100元，緊接着河城、蔣店屯、北楊架等區也紛紛回報了戰果，這几个區先共請出37000多元，董佃平同志在河城一次就請出肥足150箱。結果，上旬的請貨先完成了149740元佔月計劃的34.03%。但由於進度不平衡，中旬的請貨只完成了125312元較中旬又回降了14%。發現這一問題後，公司領導決定立即抽回各路人員進行正訓，交流經驗。經過兩天的正訓後，部隊人員作了調正，立刻又掀起了第二次請貨高潮。結果，下旬的請貨進度又較中旬猛增58%，而完成了216661元。至此，1季度各項指標已全部超額完成。

1季度進貨計劃1112萬元，實際完成143.6萬元佔計劃的128.61%

請貨 " 144.5萬元 " " 151.6萬元 " " 104.98%

利潤 " 7.3 " " " 7.85 " " " 109.1%

費用 " 5.05% 計 7.3萬元，實際4.2% 計 6.368萬元比計劃降低9.314元

資金週轉計劃0.78次 實際週轉0.84次比計劃加快0.6次計8天。

這樣，經過全體職工20多天的頑強戰鬥，取得了超額完成計劃的大勝利。

二、密切同台关系。台货负利巨社谈，通过三帮入手（帮销、帮进、帮调剂）

，大打了工业品下乡。他们帮一项工作就是亲自帮助供销社拒台，通过拒台就直接摸清了老扁各台单位所需各种奇货种类。他们的台货办法主要有三种方式。

① 帮销。负责阿城巨社的陈振胡台志，在帮助门市劳动中，发现农业队对某些手工业品的新品知识不熟练，就当场作了售货方法表演。当时有个农民想买塑料枕头，但怕不结实而犹予不决。农业队也不敢肯定是否坚固，振胡台志看到这一情况，就当场作了试折，他把塑料枕头放在地下，自己站到上面叫周围的人看：是否坚固。经这一试折，彻底扫除了群众顾虑，当场就销出了4个。阿城棉厂有个工人想买毛巾，因布票解决不了，振胡台志就主动介绍了该社长期积压的儿童浴巾，他说：“这种大毛巾3元3角1块，每块可改制洗脸用的小毛巾3条，价格不高，又不收布票，质量比一般毛巾耐用。”经这一动员，立即受到好评，当场就销出了4块。这一工作方法不仅受到农民的欢迎，同时也受到巨社台志们的欢迎。在振胡台志的具体帮助下，该巨通过商品排队，两次就进货12700多元。振胡台志回聊城时，巨社领导亲切的对他说：“老陈，希望你今后多来串几趟。”

② 帮进。负责北杨寨巨社的唐允禄台志，到该社谈就深入文厚坐谈库存情况，上门市赶来帮助售货，通过查库存找缺货，及时摸清了64种缺货品种，向巨社领导提出了进货建议，主动帮助来县进货。这一意见得到巨社领导台志的注意，他为了使上下互通情况，又请来了1名巨社营业员来文厚参观。结果，该巨进货61种金额12993元。负责祥发屯巨社的周洪斌台志，在帮助巨社赶集时，深入赶集，看衣架台台，调查群众需要，发现该巨缝衣针供不应求，并及时向巨社提出了补货意见。这一意见受到巨社领导的极大欢迎，并及时派人来县进缝衣针5筒总值500多元。从而满足了该巨小商品不足的要求。

③ 帮调剂。在帮助巨社开展销货，奇货品种的同时，台货负们还主动帮助各

互相调剂缺乏商品，烤烟队积压没网线200来斤，两年多来积压库存销不出去，会货员丁聚的同志就主动跑到阳谷安寨镇队和青头生子队，帮助其销售105斤。该队存本甚多，而县公司一名脱销，他们就进行了互相调剂，结果双方都满足市场供应需要。

经过采取这些办法，大力工业品下乡，不仅进一步密切了口台关系，也初步疏通了小商品渠道，满足了农村市场需要，为今后开展工业品下乡创造了有利条件。

4. 几点体会

① 经过一季度奋战销货员，我们深刻地体会到，只有深入学习毛主席思想，坚定地站起敢于斗争，敢于胜利的革命化作风，才能把毛主席思想和实际工作结合起来，就会克服困难，胜利地完成任务。

② 这次工业品下乡大会战的胜利，不仅教育了领导，更重要的是锻炼了全体职工干部，使他们在这次大会战的复杂斗争中，增强了不怕困难，坚决顽强的工作作风。

③ 开展业务，必须坚决贯彻批发为多，零售的方针，不能在那儿指手画脚，而是脚踏实地地帮助有关单位解决具体问题，只有这样，才能取得有关单位信任，密切口台关系，推动业务的开展。

④ 看洋气，就要抓洋根，就要一直抓到底，就要及时鼓励，壮大声势，以事实证明任务的顺利完成。

以上是我们在这次组织工业品下乡大会战的一些主要情况，如有不妥，请领导指正。

1964年4月6日