

聊 城 县 商 业 局

关于学习解放军、大庆經驗实现革命化的汇报

自学习解放军和大庆的經驗以来，尤其是学习了县委孔书记传达的省四级干部会议精神，在全体商业职工中，迅速掀起了一个大学毛主席著作、大学人民解放军和大庆、大学先进部門的高潮，人人向革命化进军，比学赶帮运动蓬勃地开展了起来，迅速地促进了以提高服务质量，降低費用为中心的改善经营管理运动，因而，一季度工作基本上取得了政治上、业务上双丰收。

一、学习毛主席著作，学习解放军，学习大庆，狠抓了政治思想工作，开始出现了全心全意为人民服务助人为乐生动活泼的新局面。

(一) 掀起了学习毛主席著作的新高潮。用毛主席的思想改造了我们的思想和作风，改进了商业工作。从当前学习情况看，已初步形成了一个自觉学习热潮。我局現已由开始学习的10个小组，54人，已迅速发展发展到41个组，554人（不包括外出人员）。职工共购买了毛主席的著作1047册。职工已自觉地组成了21个早晨学习的小组。参加的人员从局长到炊事员、从青年到老年，連不识字的职工也积极地学习。坚持了早上学、晚上学、业务空隙学，不少的职工做到了“毛主席的著作随身带，一有时间学起来”。罐头厂工人耿守严等几个同志，在星期六晚上和星期日，他们在寝室里读毛主席著作，边读边写心得。糖业烟酒公司张秀珍同志，每日晚上十点回家以后，本已很累了，但还学习毛主席著作一个小时，她说：“飯可以不吃，觉可以不睡，但主席著作不能不学。”食品公司50多岁的老职工张歧立，眼花了，但为学好毛主席著作，专门买了一付老花鏡。又如該公司的炊事员张士仁，虽不识字，但也每天拿着“为人民服务”和“紀念白求恩”这两篇文章，叫人祕股的同志念着他听。

在学习的方法上，坚持了带着問題学，活学活用，急用先学，立竿

79
見影的方法。根据商业部門的情况，在股长以上的干部中，重点学习了“关心群众生活，注意工作方法”和“集中优势兵力，各个歼灭敌人”一文；在一般干部职工中，遇到困难的时候，就学习“愚公移山”，有的职工不安心商业工作，就学习“紀念白求恩”和“为人民服务”，有些同志自由主义生活散漫，就学习“反对自由主义”一文。

由于我們坚持了带着問題学，活学活用，就促进了商业工作的开展。通过近一段的学习，突出地解决了以下几个問題：

1. 通过学习“紀念白求恩”和“为人民服务”两篇文章，使职工进一步树立了革命的人生观。解决了一些职工认为当营业员“低人一等”等錯誤认识，安心了商业工作。据统计，原来不安心商业工作的23人，通过学习以上两篇文章，提高了思想，热爱了商业工作。百货公司一零門市部有个营业员，是化工学院的学生，长期以来认为当营业员不光荣，通过学习这两篇文章，树立了革命人生观，他說：“工作沒有高低貴賤之分，只要是有利于人民的都是光荣的事业。”因此，工作积极了，作风艰苦了。他为了滿足郊区消費者需要，常主动地到各机关送貨。在4月分，他冒着大雨，踏泥带水，跑了10余里路給拖拉机站去送貨，回来后他說：“虽累点，但觉得痛快。”

2. 通过学习毛主席著作，特别是学习“愚公移山”这篇文章，解决了工作中的畏难压头情緒，增强了干劲，克服了困难，发揚了革命精神。如儲运站在今年初，不少职工认为“車破牲畜老，又沒貨源，月月賠钱，早晚脫不了散伙”，思想曾一度混乱，大車出勤率不高。就在这畏难压头的时候，組織全体职工学习了“愚公移山”这篇文章，經過討論，增强了全体职工克服困难的信心，民主制訂了多装、快运、保安全的竞赛，晴天抓突击运输，雨天抓保养牲畜，修理車具，人人不閒。因此，一季度不仅消灭了几年以来賠钱的局面，而且30多头牲畜普遍增膘，还盈利1026元，这是过来几年来办不到的事。职工学了这篇文章

后，干劲倍增，浑身是劲。张秀珍学了这篇文章后，主动检讨了过去女同志拉货很少，干劲不够大，从学习了这篇文章后，只要门市部上去拉货，没有一次不抢着去的。百货公司一零门市部李增祥同志，在雨天到百货公司去拉货，路滑难行，上崖时掉到了水沟里，几次推都没推上来。他说：“这虽然艰苦些，但这是为了人民的事业。”情绪非常高涨。

3.通过学习“关心群众生活，注意工作方法”一文，各公司都把职工的生活问题提到了议事日程上来，党支部亲自抓。他们进行了两访（访问病号、访问家属），做到了四帮助（帮助安排生活，帮助料理家务，帮助解决困难，帮助料理婚丧）。

在食堂工作上，做到了“政治进食堂，经理下伙房”，各公司经理都亲自抓了食堂工作，进行了民主管理伙食，达到了花钱少吃的好的要求，每个职工每月伙食最多不超过13元，比过去降低2—5元。在饭菜品种的花样上，普遍制订了菜谱，一般都是一周不重样。在吃饭的时间上，做到了什么时候来什么时候吃，对职工鼓舞很大。如百货一零门市部的伙房搞的比较好，职工反映说：“饭菜的花样多了，伙房的服务太周到了，看伙房同志们服务精神，我们也得加劲工作。”

各公司对病号都普遍走访了一次，对病号感动很大，不少的病号病还未痊愈就要求上班。如一零门市部贾振华有病，两天不能起床，百货公司王允志经理就去看望他，一面安慰他，一面给他端饭和买点心，使他很受感动。在访问家属方面，共访问了100多户，一次是生活情况的访问，后来在阴雨连绵期间进行了房屋情况的访问。边访问边帮助解决困难。如饮食服务公司通过访问，了解到职工家属多是城内市民，生活上粮食不足，就帮助解决了40多户生活困难的家属。罐头厂在4月分，冒雨到户访问，对漏房子的家属都作了妥善安排，如发现职工郑玉堂家里的房子漏雨很厉害，随即从厂内借给他一块棚布，晴了天并组织职工帮助他家拉土泥房。职工家属进一步感到在党的领导下的温暖，职

81
工的情緒更加高漲了。

另外，不仅帮助职工解决了生活上的困难，同时对职工生孩子的問題、婆媳关系問題、生病吃藥的問題等等，都帮助进行了解决，而且对职工的婚丧大事也帮助料理。这方面的事例也比较多，如糖业烟酒公司採購員邱宝珍同志出外採購，他的爱人生了孩子，没人照顾，吴凤云股长就帮助他家买了鸡蛋紅糖大米等东西。百貨一零彭秀兰婆媳不睦，主要原因是彭秀兰下班回家后，一看到飯晚了就不滿意，婆婆一看儿媳眼色不好，认为看了孩子，受了累，不落好，也生气。王允志經理了解后，一方面教育秀兰尊敬婆母，一方面到秀兰的家里做她婆母的工作，並向她婆母說：“秀兰工作很好，有你的一分，你也是給公司做工作里。”感动的她婆母說：“以前我光认为秀兰脾气怪，原来她工作忙，以后按时給她做飯。”从此她婆媳之間的关系和睦了，吃飯也及时了，秀兰工作情緒高漲了。飲食服务公司不仅做活人的工作，而且帮助职工料理丧事，今年已办了6起，做到了勤儉办丧。清真飯庄蔣庆庚的父亲死了，按习惯发丧需花很多钱，职工負担不起，該公司經理就到他家里亲自料理，勤儉办丧。聊城飯庄张玉兰的父亲死了，公司除发动职工抬棺外，职工还自觉地給以經濟帮助，解决了她的困难。这不仅对这几位同志感动很大，而且对全体职工也是活的教育，感到了革命家庭无比的温暖。

通过学习“紀念白求恩”，“毫不利己，专门利人”的精神，教育了全体职工，人人办好事已成为广大职工的自觉行动，发揚了捨己为人，助人为乐的共产主义风尚。据学习以来的統計，出現了好人好事七百八十九人次，仅飲食服务公司拾金不昧的达三十五人次，拾到現金二百四十元，布票五十尺，手表一块，鋼笔五支，粮票一百多斤等大小物四十多件，如数交給了失主。第五旅店孙立仁，于4月19日晚，有一个老人和一个小孩，混身把衣服淋透了，孙立仁同志看到后，就主动安排了他們，並將自己的棉袄給那位老人盖，把小孩叫到自己被

窩里睡，感動的老人找別人寫了表揚信。廿里舖有一位林老大爺，到食品門市部來買鮮豬心治病，雖然他們門市部上不經營，但仍冒着大風跑了十餘里路在倉庫里給這位老大爺買來了豬心。百貨公司新華商場百貨門市部馬桂芳到堂邑下鄉匯貨時，發現一位災民在路上發高燒，隨即將這位病人送到了旅店內，並為其請了醫生，還給他抓了藥。

我局學習毛主席著作所以能夠迅速開展起來，形成高潮，並收到了立竿見影的效果，主要是：

(一)加強了學習毛主席著作的領導，商業局黨委和公司黨支部，都成立了學習領導小組，認真進行了發動，做到了領導帶頭，黨團員帶頭，先進工作者帶頭。為了學習深透，縣局吸收各公司參加建立了七人的中心學習小組，每星期集中學習四小時，以後在各公司進行輔導，也起了很大作用。

妥善安排了職工學習時間，根據商業部門的特點，除了減少會議外，堅持了早上學、晚上學和業餘空隙學。提倡了解放軍廖初江擠時間學的九點辦法（早起點、晚睡點、多看點、少玩點、勤想點、遇見師傅就問點、總結收穫及時點、加緊工作擠出時間多學點），解決了工作和學習的矛盾，使學習順利地開展了起來。

(二)活學活用大慶的經驗，發揚了“三老”、“四嚴”和“四個一樣”的好作風。各公司、廠、站都根據本單位的情況進行了學習，邊學邊議，邊行動，也收到了很好的效果。如罐頭廠學習大慶以後，民主討論制定了四不交接和糕點四不裝箱崗位責任制。四不交接是：衛生不好不交接，工具短少及損壞不交接，原材料不符不交接，爐溫不正常不交接。四不裝箱是：缺邊少角的、色澤不均勻的、衛生不合格的、不涼好的，並堅決貫徹執行。如糕點車間王令文，有一次李振江廠長從農村回來，叫工人把缺邊少角的糕點殘品裝上箱，王令文同志堅決不裝，他說：“這是我們學習大慶經驗民主制定的制度。”這時李廠長說他吹毛求疵

，但他还是坚持不装，并把废品送到了車間办公室。該厂由于坚持了这项制度，糕点的質量有很大提高，废品由原来每班5斤現減少到2斤。食品公司学习了大庆后，肉食加工厂訂立了五不出厂（商品不經檢驗、生肉帶毛、熟肉帶骨、色澤不好、有味變質不出厂），保證了肉食的質量，特別是鮮猪肉，基本杜絕了猪毛。倉庫訂立了裝箱、驗級兩項責任制度，即上調鮮蛋发现散黃、靠黃、血圈、老黑，由檢驗技術人員負責；凡是裂紋、格窩、流清、空皮等外傷，由裝箱人員負責。实行这两項制度以后，鮮蛋的損耗由1.45%下降到1.05%。儲運站过去不少的馬車工人不說真話，有的牲畜在外拉貨用一天的時間說兩天，費用也常以少報多，因此該站提出了要突出学习“三老”作风。通过学习，都主动进行了檢查，都表示达到“三老”的要求。如許月发赶車由寿張回来，一不小心在路上翻了車，把馬砸倒了，差点造成事故，在过去回来就不說了，这次回来主动向領導回報作了檢討，大家主动接受教訓。百貨、糖業烟酒、飲食等零售服務行業，都結合大庆油田的“四个一样”，在服務態度上搞了“六个一样”，即：熟人和生人、干部和群眾、买多买少、成交或不成交、挑选次數多和少一样，进一步提高了服務質量，在40个門市部中已有半数达到了这个要求。如付食七部，經過专区、县各公司几十次的大檢查，始終一个样，尤其是張秀珍，都称她的服務態度不变样。一零門市部也有很大转变，棉布組魯秀琴的服務態度过去很差，不断和顧客鬧意見，現在群眾也称她百挑不煩，百拿不厭。有一次顧客找她买布，从东头挑到西头，連挑了六次沒买，秀琴还是很高兴地帮助这位顧客挑选，这位顧客說真跟上“祥字號”买卖了。

(三)抓活的思想，做人的工作。在我們的作法上：

1. 領導干部深入基层，通过站柜台了解职工的思想情况，做到了“上班看眼色，工作看情緒，說話听声音，談心知情况，訪家知家情”。要从职工一些微不足到的小事情上观察其思想，掌握变化規律。如飲食

服务公司朱正法經理，到东风池参加劳动时，发现工人石金声近段工作面带愁容，工作消沉，就和他談心，了解了情况，並派人到他家“訪家知實情”，进一步弄清了原因，主要是石金声过来花钱多，不顧家，生活困难，他爱人要上东北。据此，公司就做了两方面的工作，对其爱人进行夫妻和睦的教育，对石金声进行了勤儉持家的教育，並帮助他安排生活，除他生活外，每月給家20元，公司並給解决了些实际困难，两个人的关系和睦了，石金声原写的退职申請书当领导面前撕碎了，后又写了为人民服务的决心书，情緒高漲了。

2.抓两头，即抓先进的和后进的。对先进的主要是防止驕傲自滿，不断召开了先进人物座談会，用二分法教育了他們，不断前进。对后进的人物重点进行帮助，及时表揚他們的微小进步，对症下药，解决思想問題，因而使很多后进人物开始转变了。据統計，鬧情緒，工作落后的有21人現在工作积极了。如百貨公司文具三部高宗玉，調到那个单位那个单位不要，有的同志會說过“就是打到毛主席那里，也不能要她”，工作迟到早退。通过“三摆”工作，对她的微小进步及时表揚，現在也开始积极了起来，积极学习毛主席著作，主动拉車送貨，也不再迟到了。不少的同志說：“鉄树也开了花。”

3.以党团员为骨干，人人做思想工作，在政治上互相教育，在經濟上互相帮助，形成了一支和睦团结，互相帮助的商业队伍。如百貨一零門市部，以党团员为骨干，互相做人的工作。如李增祥下农村汇貨，家中急需30元钱，高金凤知道后，就主动将自己的30元钱先給了他家的来人。营业员王森茂才結了婚，生活困难，共产党员魯秀琴就将自己的鍋、风箱等借給王森茂用。賈振华有了病，爱人来看他时，他的小孩又生了疹子，共产党员馬桂芳就将賈振华的爱人和孩子叫到她家，买了20个煤球，还給她买了蜂蜜，高金凤送去了香油。王凤英的母亲腿伤了，小组长葛祖昌每天都抽空去看看，感动的王凤英的母亲流了淚。

85

总之，由于狠抓了职工的政治思想工作，职工的精神面貌和思想面貌发生了新的变化，初步形成了一支亲密无间、生动活泼的商业队伍。

二、在政治思想觉悟提高的基础上，开展了以“五好”企业、“六好”职工为内容的比学赶帮运动，促进了改善经营管理运动的开展。

1.在学毛主席著作，提高思想的基础上，通过对比，找出差距，制定了规划。现在已有43个单位，350多人订出了比学赶帮规划。如百货公司已赶上全专区水平，要争取达到全省先进水平。食品公司通过找差距，认为生猪经营环节不如文登，鲜蛋损耗不如巨野，在64年要赶文登学巨野。糖业烟酒公司张秀珍，通过和临清张淑勤比，服务态度还不如临清的张淑勤，因此，她制订了24条革命化规划，并在制订规划的基础上，开展对口对手竞赛，形成了你追我赶的新局面。不少的门市部偷学偷看，如百货公司开始是二零行动好，其他百货零售部商品陈列不如二零好，三清商品不如二零处理快，干劲不如二零大。新华商场百货门市部和一零门市部见到二零赶了上来，都立即动手，大搞商品陈列，突击三清商品处理，大抓晴天雨天的送货，很快地赶上了二零。

2.在评比检查过程中，通过“五好”企业、“六好”职工评比竞赛，县局树立了一个公司、两个科股、三个柜组、四个门市部、十个标兵人的旗帜。各公司也都树立了本单位的标兵。如糖业烟酒公司提出了方便群众、服务态度学七部、学张秀珍，灵活销货方法学十部，商品陈列卫生学六部，爱护国家财产，节约一厘钱学习梁月堂和王学柱。

3.积极组织了本地区和外地区的先进经验。我们有计划地先后到外地参观学习五次，均取得了很好效果。百货公司两次到济南学习了商品陈列，回来后以新华商场百货门市部为试点，搞起了57个立体模型，67个立体口号，3个花瓶，1个模型手表。新华商场搞起之后，迅速推广到各门市部，商品陈列美观大方。馒头厂到青岛学习了120多种糕点糖菓的新品种，组织工人现场表演，使糕点车间12个工人都学会

了制做技术，現已增加10余个新品种。同时还学习了冰糕快速包装技术，推广后由每人日包2千支提高到4千支。飲食服务公司派人到济南学习了成本核算、薄利广銷的做法，使20多种飯菜降低了价格，聊城飯庄5角钱可以給客人加工十大碗干粮，人民飯庄客人3角钱能吃一頓飯，从而經營开始上升。据人民飯庄的統計，上升10%以上。糖业烟酒公司学习了花平的柜台計銷，已有5个門市部推广，达到日清日結，手續清楚，不出差錯。

在学习本地区先进經驗上，主要学习了粮食局提高服务质量、方便群众供应的做法。如糖业烟酒公司，請了米市街粮店主任介紹了先进經驗，公司随即开展了向“五保”戶送貨，門市上建立了記功簿、缺貨簿，服务质量显著提高。

在县局系統內部，認真推广了本单位的一些点滴經驗，如一零政治思想工作經驗，糖业烟酒公司张秀珍改善服务态度經驗，出納員庄永秀为基层服务的經驗，一零門市部办好食堂的經驗，聊城飯庄節約費用以煤代柴的經驗，用煤打厚餅比用木柴節約3倍。

4组织开展了大練基本功，掀起了一个人人練、白天練、晚上練，新手学老手，老手精益求精大練基本功的热潮，因而，操作迅速，計量准确。张瑞祥砍肉一刀准，汪克堂算帳一口清，魯英华水餃一手成，李增祥的快速量布法等。这些老手除自己苦練外，还都帶了几个新手。新手也开始熟練了操作，提高了技术。据統計，有110多人学会了一两项技术。糖业烟酒公司營業員刘凤菊不会打算盘，現在一个多月的時間学会了加減乘法，工作效率提高了一倍，全公司已有8人学会打算盘，12个人能用12开的紙包起一斤糖，食品公司有20人学会了驗蛋或装箱的技术，适应了旺季需要。如申保模已学会鮮蛋装箱，每天可装十五到二十箱，並合乎規格要求。百貨一零文具組營業員万秀芝，大練快速查紙法，已由每分鐘查30张提高到100张。棉布組魯秀琴，由每

87
分鐘量布30尺提高到60尺。我們在大練基本功的作法上：

(1) 开展崗位練兵，干什么的練什么，缺什么的学什么，边学、边練、边用。如糖业烟酒公司，根据有些新營業員操作不熟練，就以門市部为单位，大練了算帳、包包、称称、捆捆、找零等操作技术。

(2) 能者为师，以师带徒，包教包学。这是在进行社会主义教育和共产主义教育基础上进行的，克服了保守思想，已有40多名老师或能手包教了120名新手。如罐头厂工人袁本剛拜侯尚义为师，双方协议，在三季度学会或教会苏貨点心配料操作。

(3) 組織技术表演，測驗观摩。通过測驗，找出差距，促进大練基本功的开展。如糖业烟酒公司已进行了两次称、包、算、找操作表演。第一次測驗后，全公司就由原来10余練功迅速发展到了70多人，第二次測驗超过了一次效果（第一次4种商品包、称、算、找四道工序最快5分10秒，第二次仅2分2秒）。

三、领导转变作风，狠抓基层，为基层服务。

为了适应工作的需要，转变领导作风，实现革命化，通过学习大庆，领导走出了办公室，深入到基层，蹲点抓面，指导工作。我們整个力量的安排上，分了两个班，一班抓面，一班抓点，有一个局亲自在百货一零門市部抓基层整頓，具体运用了十店的先进經驗，效果很好。为了面向基层，服务基层，县局有计划的精簡了会议和表报，減少了基层負担。我們掌握了四不开会（可开可不开的、能用电话或下去传达的、可以合并的、沒有充分准备的），因此，会议大大減少。自学习大庆以来，我局仅召开了一次全体职工会，四次經理会，会议比过去減少了一倍。对所有非法报表，一分沒有保留。县局局长和各科室人員，做到了政治工作到基层，了解情况到基层，参加劳动到基层，解决问题到基层。在干部参加劳动上，坚持了五下去（盘点下去、忙时下去、节日下去、集日下去、星期天下去）。共有行政管理人員129人，参加劳动的

101人，共劳动1755个劳动日，每人平均17天，县局两个局长平均20天。通过参加劳动，不仅支持了业务，而且发现和解决了不少问题。如县局为摸清后进单位的思想情况，就深入到聊城饭庄参加劳动，发现了还有职工存有单纯商业观点，菜的价格高，愿卖贵的不愿卖贱的，就进一步教育树立三大观点，调整了饭菜价格，并组织饮食服务公司到济南学习了面向群众服务的经验。再如王希连局长，3月初深入百货公司劳动，发现有的同志对完成一季度计划失去信心，就帮助公司排了完成计划的三个关键人，一抓进，二抓下乡推销，组织15人下农村汇货，三抓三清商品大推销，结果超额完成了一季度计划。

各个公司的科股也都转变了作风，做到了四到基层（交款、结账、送货、做人的工作、了解情况）。如糖业烟酒公司出纳员庄永秀，每天上门市部收款一次，不管是风天雨天，始终没有间断。食品公司会计股，做到了结账到基层，由一旬报账一次改为一月一次（旬报用电话），减轻了基层负担。另外，百货、付食，对供销社进货做到四优先（优先调拨、开单、下放、起货），并帮助供销社调剂积压1万多元。如堂邑的大号球鞋，张炉的鱼网线等。

四、开展了以提高服务质量、降低费用为中心的改善经营管理运动

• 学习毛主席著作、解放军和大庆经验，大大提高了政治思想觉悟，把广大职工的革命干劲鼓到了改善经营管理上去，鼓到了服务生产上去，因而全面均衡地完成了一季度计划。购进完成了272.8万元，占计划的124.4%，比去年同期上升32.23%，销售完成321.2万元，占计划的171.7%，比去年同期扩大3.3倍，费用率实际为5.61%，比计划下降1.08%，比去年同期下降1.92%，资金周转1.2次，比计划加快0.22次，比去年同期加快0.74次。所以取得以上效果，除了加强政治思想工作外，在经营管理上主要抓了以下几条：

1. 大抓了服务质量，转变了服务态度，扩大了业务。一季度以来，在方便群众上，突出地抓了以下几点：

(1) 降低了65种商品的零售起点，如烟卖支，酒卖两，点心卖块，糖精论钱，针卖个等，既方便了群众，又扩大了业务。付食一部烟卖零支后，烟的经营上升40%以上。

(2) 开展了代办业务。旅店业开展了十大代办，即：代购车票、代购电影票、戏票、邮票，代送信、代赁车子、代缝补、代办长途电话、代请医生、代叫饭菜。仅聊城旅馆，一季度来代办电话160次，代购电影票720张，代送信85次，代叫饭菜680人次，代购车票96次，代请医生18次，代缝衣服31人次。食品公司肉食门市部开展了五个代办（代切肉丝肉片、水饺馅、代蹬皮去骨），一季度来已代办100多人次，群众反映很好。

(3) 开展送货服务上门。各个门市部普遍掀起了五送（机关、学校、医院、工厂、家属院）和赶集串街活动。一季度以来，共组织流动车25辆，货挑18个，提篮的73人。共送货赶集4470人次，经营206850元，扩大了业务，活跃了市场，方便了群众。在送货中并做到了晴天送、雨天送、风天送，如百货一零，4月分下雨天仅送雨衣200身，胶鞋139双，雨伞121把。

由于在服务质量上进一步方便了群众，受到了消费者的欢迎。一季度以来，群众送金笔一支，镜匾三块，表扬信二十六封，表扬意见一千七百三十二条。

2. 集中力量，在经营上打歼灭战，组织工业品下乡，大抓三清商品处理。百货公司组织了55人，设了10个专业摊，每个门市部都有专柜，人人有推销任务。因此，推销三清商品效果较好。共推销60070元，比去年同期扩大一倍。

3. 通过学习李先念付总理在全国商业会议上改善经营管理的指示，

广大职工克勤克俭之风进一步发扬。如饮食服务公司，职工自己动手自搬自运、自拆自洗。一季度共拆洗被褥1363床，洗被单、枕巾3837件，拉煤13万斤，拉水4831車，节约开支1721元。百货公司商场門市部需新打货台30个，需款7200元，但该公司首先利用旧有的，结果只打了18个，花款2300元，节省4900元。食品公司各食品组发扬了勤俭的好作风，上来一車蛋，回去一車烟（奖售的），一季度来职工自运商品12万斤，其中赶猪3850头。

五、通过中心带动业务。为了确保今年农业丰收，根据县委指示，对我局所包的4个生产队，认真地组织了春耕生产，加强了麦田管理，突击了抢种，开展了农业上的比学赶帮运动。公社组织检查评比时，我局所包的4个队有3个是一类队，一个是二类队。与此同时，还以生产为中心，结合带动了业务工作。

1.通过基点队，进行了调查研究工作，指导了业务的开展。为了做好工业品的供应工作，在基点队调查了解了麦前社员群众的购买力和动向，通过重点户的调查发现，了解麦前群众的购买力为4.76元，其动向主要用于购买小农具、付食品和针织品。据此，我们在安排业务上，就掌握了压缩一般商品的进货，扩大了针棉织品和高价纸烟的进货，大力处理三清商品，基本上适应了农村市场上的需要，搞好了业务工作。再如在鲜蛋收购上，在重点队调查了解了鸡的产蛋率，由于气候的影响，今年天气较冷，鸡的产蛋时间推迟，我们在收购上达到了心中有数，就把鲜蛋收购力量重点安排在二季度。此外，还根据有的群众反映养猪赔钱，进行了生猪生产成本的调查，通过调查进一步宣传了养猪积肥的好处。

2.通过基点队，发展了养猪，为收购培植了货源。今年春季，猪肉货源比较紧张，当地不能满足，我们为了争取下半年自给，通过基点队大力发展了养猪，一方面向社员进行养猪好处的宣传，另一方面配合兽

91
医站对所有生猪普遍进行了防疫注射，避免了疫情的发展。因此，在今年春天饲料比较缺的情况下，生猪不仅没有减少，而且有所发展。

一季度工作的几点体会：

1. 在工作中必须依靠群众，贯彻党委领导下的经理负责制，实行政治、业务、生活三大民主管理，才能把工作搞好，离开这三大民主就不会搞好，政策不能很好地贯彻，业务上的重大问题就解决不好，职工的积极性就调动不起来。

2. 认真学习毛主席著作，用毛主席的思想改造我们的思想和作风是做好商业工作的根本关键，是解决一切问题的钥匙，那里活学活用了毛主席著作，那里工作就蓬勃发展。

3. 学习解放军加强政治思想工作的经验，贯彻“四个第一”，调动人的积极性，是一切工作的保证和前提，我们一季度的计划指标所以超额完成，主要是政治工作的结果。不把500多名商业职工调动起来，要想搞好工作是万不可能的。

4. 领导必须转变作风，深入基层，蹲点抓面，服务基层。一季度以来，通过蹲点我们深深地体会到，只有深入下层才能调查研究，摸清情况，才能不犯官僚主义，才能取得第一手资料指导工作。

但是，我们一季度工作中，也存有缺点和问题，必须要继续学习，认真加以解决，使我们的工作更加革命化。

1964年5月22日

聊城县商业局

关于学习解放军大庆经验实现革命化的汇报

自从学习解放军和大庆的经验以来，尤其是学习了毛主席著作的四级干部会议精神，在全县商业职工中迅速掀起了一个学毛主席著作、学人民解放军和大庆、学先进单位的高潮，人人向革命化进军，比学赶帮运动蓬勃的开展了起来。因而 ~~一~~ 一季度工作，基本上取得了政治业务双丰收。

（高潮的是毛主席著作的学习为中心的）

毛主席著作，
一、学习解放军，狠抓了政治思想工作。在政治思想工作 ~~中~~，开始呈现出 ^{生动活泼} 的新局面。

全心全意为人民服务
（一）、掀起了学毛主席著作的新高潮。用主席的思想，改造了我们的思想和作风，改进了商业工作。从当前学习情况看，已初步形成了一个自觉学习热潮。我局现已有开始学习的10个小组，54人，已迅速发展达到41个组，554人（不包括外委人员），职工购买了毛主席著作1047册。 ~~从学习热情看，十分高涨~~ 自觉的形成了21个早起学习的小组。参加的人员从局长到 ~~业务员~~ ^{炊事人员}，从青年到老年， ~~甚至~~ ^连 不识字的职工也积极的学。坚持了早上学，晚上学，业务空暇学， ~~业余时间学~~，不少的职工做到了毛主席著作随身带。

49个125

一有时间学习来。~~在业余时间~~和头厂工人耿守严，在星期六晚上和星期日，~~大家都去看电影~~，他们在寝室里读毛主席著作，边读边写心得。东北烟酒公司时存珍同志，~~每日~~晚上十时回家以后，本~~身~~已经很累了，但^学还是毛主席著作一个小时~~不~~，她说：“饭可以不吃，觉可以不睡，但毛主席著作不能不学”，食品公司50岁的老职工时淑文，眼花了~~不~~。但为学巧毛主席著作，电灯厂买了一付老花镜。又该公司的炊事员时大仁，是个干部，他每天拿着“为人民服务”和“纪念白求恩”这两篇文章，叫人秘密的念给他听。

在学习的方法上，坚持了带着问题学，活学活用，急用先学，立杆见影的方法。根据~~我们~~商业部门的情况，在股长以上的干部中，~~为时动队，时动队和提高干部学~~重点是学习“关心群众生活，注意工作方法”和“集中优势兵力，各个歼灭敌人”一文，在一般干部中，达到困难的时候，就学习“愚公移山”，有的职工不安心商业工作，就学习“纪念白求恩”和“为人民服务”，在开整评比的时候，有些同志~~自由主义~~，就学习“反对自由主义”一文。

由于我们坚持了带着问题学，活学活用，~~因此~~就促进了商

业工作的开展。通过近一段的学习，突出的解决了以下几个问题：

1. 通过学习纪念白求恩^他和为人民服务^他这两篇文章，使职工进一步树立了正确的人生观。~~认识到商业工作是整个社会主义建设的一部分，~~
~~是神圣的。~~解决了一些~~职工~~认为当营业员~~是~~“低人一等”等错误
 观念，安心了商业工作。据统计，原来不生心商业工作的23人，通过
 学习以上两篇文章，提高了思想，热爱了商业工作。百货公司一另的干部
~~孙永泰~~，是化二学院的学员，长期以来认为：~~营业员是~~^苦~~苦~~^{无光}~~的~~
 通过学习这两篇文章^他认识到“工作没有高低贵贱之分，只要是有益于
 人民的都是光荣的事业”，因此，工作积极^{作风扎实}，~~认真负责~~。他为了保
~~证工作质量~~^{保证工作质量}，常站立的机器美观送。
 雨天他~~和~~^他人~~一起~~^{一起}冒雨，踏泥水，奔跑了十余里给
 拖拉机~~送~~^把雨衣。回来^他说：~~虽然累，但心里痛快。~~

2. 通过学习毛泽东著作，特别是学习愚公移山^他这篇文章，解决了工
 作中的畏难死灰情绪，增强了干劲，克服了困难，发扬了革命精神。如
 昆甸任电站，在今年初，不少职工认为车破骡子老，又没^月维修，早晚安
 不了^{产量}，思想曾一度混乱，大车出勤率不高。就在这危^月畏难死灰的时候
 ，任电站，组织全体职工学习了愚公移山^他这篇文章，^{经过讨论}坚定了全体职工
 克服困难的信心，^{民主制定}了~~修~~了^修方案，快速保安全的克复，晴天抓紧检修

装 訂 线

保着
抓佳...
输，雨天...
30次...
仅滴水了...
几斤...
而...
几斤...
而...

的争。眼。写了这篇文章后，不但信嘴，混...
这篇文章后，主要探讨了过去社会...
不但...
...

从学习这篇文章后，只是...
的。有...
...

难行...
几次...
...

3. 通过学习...
生活问题...
...

进行...
帮助...
...

在伙食...
管理...
...

钱...
在饭菜...
...

装
訂
綫

...

新很大，特别是百荣一另门市部的伙房搞的比较好，眼=反映说：“这样

多了，服务大不同了，~~为~~伙房的服务精神，也得加劲工作。

~~和~~各公司对病号都普遍走访了一次，对

病号感动很大，不少的病号，病^已近痊愈就要求上班，如一另门市部

贾振华有病，两天就能起床，百荣公司主任就出去看望他，一面生

慰他，一面给他端饭和买点心，使他很受感动。在访问家属方面，^{最近在天雨连降期间}

~~进行了两次访问~~，共访问了100多户，一次是生活情况的访问，一次是

~~病号~~家属情况的访问，~~共~~边访问、边帮助解决困难。

~~如~~伙房服务公司通过访问，了解职工、家属~~是~~

城内市民，生活^{缺少}上粮食不足，就帮助40多户生活~~困难~~的家属，~~共~~

~~部~~厂在四月份~~大雨的时候~~，冒雨到户访问，对漏

房子的家属都作了登记安排，如发现职工郑玉莹家里的房子漏的很厉害

害，随即从厂内借给她^一块~~棚布~~，晴了天^在给她~~职工~~帮助他家拉

去泥^{进一}房^党，~~职工~~家属~~感到~~温暖，职工的情绪更加高涨了。

~~本~~厂~~不仅~~做到了~~职工~~生活~~困难~~的问题~~帮助~~

~~解决~~出孩子的问题，~~婆媳~~关系~~问题~~，~~柴米油盐~~

~~困难~~问题，~~家中~~心~~交~~的问题，~~生病~~吃药的问题等，都帮助^{进行}

装
訂
线

而且对职工的婚嫁大事帮助料理。

3. ~~解决~~解决，这方面的事例也比较多：如新业烟酒公司采购员邱保珍同志

在外采购，他的爱人生了孩子，~~和股~~^{进托伙}吴风云股长就帮助他家买了鸡蛋²²新

大米为月子~~吃的~~^{吃的}东西，百炼一男勤存其婆媳不能，无家原因勤存其下概回家后

一看做~~饭~~^{晚饭}就~~做~~^打，婆：一看儿媳妇脸色不好，以为看了孩子受了

累，不落好，王队长~~经~~^理一方面教育勤存其婆媳，一方面

勤存其的家，做地婆母的工作，~~送功~~^{送功}，曾向他婆母说：“存其工

收很勤，有收的一份，您也是给公司做工果”，感动的他婆母却

说：“以前我总认为存其脾气怪，原来他心眼好，以后慢慢给他做饭”

从此，他婆母之间的关系和睦了，吃饭也及好了，存其心眼好，

领导信公司不仅信任人的工作，而且~~那~~^那比~~比~~^比工~~料~~^料更~~更~~^更，今年

已办了6起，4起叫了勤俭办股，消息更广泛，存其度^度的文收和了，接可

慢来管着很交钱，职工累地不起，这家公司能收就到他家来^来和

理，勤俭办股^办工^工料^料更^更，公司除发^发工^工料^料外，

职工还自觉地给以经济帮助，解决了他的困难。这不但

对这位很感动很大，而对全体职工是^活的教育，感到了革命家庭

无比的温暖。

4. 通过学习“纪念白求恩”，~~白求恩不远万里来中国~~，毫不利己，
 专门利人的精神，教育了全体职工，~~人人办好事~~^{人人办好事}为广大职
 工的自觉行动，~~发扬了拾金不昧~~^{发扬了拾金不昧}的共产主义新风尚。据学习
 以来的统计，出现了好人好事 789 人次，仅旅客服务公司拾金不昧的
^{布票 50 人，手绢 11 件，车票 5 只，粮票 100 多斤，书大的}
 达 35 人次，拾到现金 240 元，现物 40 多种，如数交给了失主，服务公司
^{旅行}
~~第二旅~~^旅 张主任，于 4 月 19 日晚，~~在井坑北边~~^{在井坑北边} 一个老人和一个小孩
~~来看病~~^{来看病}，~~浑身把衣服淋透了~~^{浑身把衣服淋透了}。张主任检查完后，就主动安排了他
 们，~~把他两人的衣服用 3 半枝的时间烤干~~，并将自己的棉袄给那位
 老人盖，把小孩叫到自己被窝里睡。感动的小孩在被窝里流眼泪。
 老人找别人写了表扬信。~~在井坑北边~~，井坑铺有一位林老大爷
^{到平品}
~~门市部~~^{门市部} 买 ~~鞋~~^鞋 鞋痛心治病，~~门市部~~^{门市部} 有意地他十分感谢 ~~门市部~~^{门市部}
^县
~~他们~~^{他们} 门市部不经营，仍冒着 ~~大~~^大 风险跑了十余 ~~里~~^里 给这位老大爷
 买来 ~~一双~~^{一双} 鞋。南溪公司新 ~~由~~^由 商切面 ~~门市部~~^{门市部} 马桂芳，到 ~~门市部~~^{门市部}
 下乡汇报时，发现一位农民在路上发高烧，随即将这位病人送到了
 旅社内，并为其请了医生，送给他抓了药。

装
訂
线

加强了学习毛主席著作的报导，商店局党委和公司党支部，都
组织了学习报导小组，并且进行了发动，组织了报导组长、党小组长、党
员小组长。加强了学习深度，商店局和各公司都加进了建立了工人
的中心学习小组，先在副业中学习四小时，以后在各公司进行辅导
也起了很大作用。

为了进一步学习问题，根据商店局的经验，除开^了除
开会议外，坚持了早上学晚上学和学学实际学，提倡了^了除
初二休息时间学的九条^{办法}（早起学、晚睡学、麦角学、少玩学、勤想学
、遇事师傅就问学、总结时来及时学、加学时间的休息时间学等）同时
了^了除和学习的^了除，使学习顺利地开展了起来。

(二) 活学活用是保证经验，发现和“三态”“四平”和“四一”^{公司}
的经验。^{公司}都根据本单位的情况，~~进行了~~进行了
进行了学习，也学也议，也行的。也收到了良好的效果。如做头
学习大战以后，民主经验到是~~了~~^了不交接~~和~~^和不交接~~每位是化~~
制。①不交接是：已交不好不交接，②若材料及报件坏，不交接，原材料不交
交接，^{也不交接}知道不正常交接^也不交接^也：~~不交接~~是：^也不交接^也：~~不交接~~
的已是不合格，不凉凉的)。’^也是法^也是^也执行，如^也是^也是^也是^也是^也是^也是

凉日凉的) 意见使最 的执行子 却并不很西班在交接时 作出士女
 与批号上乳子一个绿豆粒大的小高 定物了物能 着的上一批的批号可
 地方插了班 又并不就单同物了 含义, 有一次葛依记厂女小教村来子

知通耐子 不装箱的度 非叫以把 各的并不装 箱 但云令女心老
 他记色花就的 否大在能 以议定 制友 缺 少 印 盖 实 践 品
 坚持不装 这时葛厂女说他吹毛求疵, 但他还是坚持不装, 并把产

成品送到车间办公室。 该厂由于坚持了这项制度, 产品的数量有很
 大提高, 成品率 ~~并不低~~, 机器的寿命大大延长, 工人没有短斤

短斤, 有一次并不单同没有把 物, 物跟有人, 成子整, 一天不找物子。

食品公司学习了大庆后, 内蒙 0102 厂 到 5 厂 5 厂 (商品不经检验,
 失肉批毛、熟肉水腐、色泽不均, 有味变质 01 厂), 保证了肉食的
 质量, 特别是 ~~猪肉~~ 猪肉, 其中把住了端毛 ~~猪肉~~ 猪肉。 它牌订立了 ~~猪肉~~ 猪肉 ^{数箱等级}

, 即上朝鲜度发现散黄、靠黄、虫圈 ~~黑~~ 黑 ^{检查} 检查 ~~人员~~ 人员负责, 凡是散黄、
 格高、流黄、虫皮等 0 外仿由 0 装箱人员负责。实行这项制度以后鲜
 蛋的日损耗有 1.45%, 下降到 1.05%, ~~损耗~~ 损耗, 任意站, 安

的旁子 3 元 2 元, 这在不叶的马车人, 不說真話, 有的物需在外

挖货用一天的时间说两天, 景田也常以少报多, 因此该站成立了家宴学习小组
 作风。通过学习, 群众也进行了检查, 都表示达到三老的标准。 叶 0 行 日 发 运 单 由 春 14

回来，一不小心在路^上翻了车，把马^摔了^{一下}，~~把马摔了~~，在过^去回^来就不^说了，这次回来^后主动^向领导^回报^收了^根查[，]百^荣·^村业^调查[，]饮食^等另^他服^务行^业，都^结合^大庆^油田^的四^个一^样，在服^务态^度上^提了^五个^一样，即：熟^人和^生人、干^部和^群众、^笑脸^大和^小、^以交^与不^交、挑^选次^收查^和少^一个^样。进^一步^提高^了服^务质^量，已^在40^个市^部中^已有^半数^达到^了这^个要^求。如^付合^义部^经过^吉正^县各^公司^几十^次的^大根^查始^终一^个样，尤^其是^以有^珍部^称她^的服^务态^度“^不变^样”。另^一市^部也^有很^大转^变，棉^纺组^路有^琴过^去~~和~~^很多^一百^多根^一样，不^断和^群众^接触[，]现^在群^众也^称她^百挑^不烦[，]有^一次^一位^和她^吵嘴^的一^个女^工，^来她^地买^布，从^东挑^到西^头，连^挑了^六次^没挑^好，^看来^还是^很高^兴的^挑选[，]这^位女^工说^真跟^上神^字了[，]只^差了^一点[，]

(三) 根治的思想，做人的工作。开始把思想~~一收做到柜台~~、~~合党~~和~~那一家~~。在我们的做法上：

1. 领导干部深入基层通过站柜台了解职工的思想情况，做到了：“上班看眼色、工作看情绪、说话听声音、谈心知情况、家访知实情”。由^{主要}从^一些^微不^足道^的小^事上，观^察其^思想，掌^握其^变化^规律。如^饮食^服务^公司^朱正^发经^理，到^东风^池参^加劳^动时，发^现工^人石^生声^建段

回京后工作情况

~~工作更有干劲~~，就和他谈心了解情况，~~原来他的爱人叫她上北京，和~~
~~领导同志就和他谈心，思想波动不大，与不脱了关系~~ 情况在

是派人到他家“访家知实情”，他进一步弄清了原因，主要是石金生过来
花销多，不顾家，他爱人^{生活困难 她承担不起}才到上海去。据此，公司就做了两方面的做
，对失爱人进行夫妻和睦的教育，对石金生进行了勤俭持家的教育，并帮

助他安排生活，除他生活外，每月给家20元，公司并帮助解决了^{这些实际困难} ~~一帮伙成~~

问题，两个人的关系和睦了，石金生^号的退职申请书当领导面前撕
后又写了为人民服务的决心书，~~随领导走了。~~
碎了。~~如之谓也~~

2. 抓两头。即抓先进的和落后的。对先进的主要是防止骄傲自

满，不断召开了先进人物座谈会，用二分法教育了他们，不断前进。对
不及时表扬他们的微小进步，总想一下解决思想问题
落后的人物要来进行帮助，帮助的办法采取了~~包教一包二教一包三教~~

对包的办法，一包就是领导直接帮助，如食品公司，~~包教一包二教一包三教~~
落后人物，一包就是先进人物帮助，通过先进人物的模范行动去影响

先进人物，~~包教一包二教一包三教~~，~~包教一包二教一包三教~~，~~包教一包二教一包三教~~
包教一包二教一包三教，~~包教一包二教一包三教~~，~~包教一包二教一包三教~~

包教一包二教一包三教，~~包教一包二教一包三教~~，~~包教一包二教一包三教~~
包教一包二教一包三教，~~包教一包二教一包三教~~，~~包教一包二教一包三教~~

装
訂



据统计有感情者 ~~20人~~ 落后的 21人, 积极工作

~~如使... 也是想... 如百袋... 高~~
宗玉, 谈到那个单位那个单位不要, 有的同志曾说: "就是 ~~到~~ 到毛那

那里, 也不能坐地", 工作感到早退, ~~反映是... 通过~~ 积极学毛 ~~是... 毛~~
三摆工作, 对她的微小进步及时表扬, 现在也 ^指 积极了起来, 主动

拉车送袋, 也不由迟到了。不少的同志说: "铁树也开了花"。又如脚嫩

嫩光的脚办脚, ^{和... 脚} 过来 ~~脚不平, 有的吃... 有病~~

在毛中威信很低, 他也感到 ~~压力~~ 压力很大, 工作一直抬不起头来。消

息, ~~根据... 经理~~ 和公司朱经理和他进行了谈话, 指出了他的 ~~错误~~ 缺点,

还指明了前途, 只要好好的干, 这是一个好机会。从此, 以后, 工作积极

起来了, ~~偷吃... 说...~~ 学表示学当 "大姑娘", 他现在一人能看

三书看并炉, 一天打厚并 60个, 提高 ~~效~~ 效。

3. 以党团员为骨干, 人人做思想工作, 工作 ~~形成~~ 思想工作

~~互相教育~~ 互相教育 ~~互相~~ 互相教育 ~~群众~~ 群众教育 ~~群众~~ 群众教育 ~~群众~~ 群众教育 ~~群众~~ 群众教育

门市部, 以党团员为骨干, 互相做 ~~人~~ 的工作, 如查岗祥下农村记筒

家中急需 30元钱, 高金凤知道后, 就主动将自己的 30元钱 ^先 给了他家的

来人, 营业员王森民, 才结了婚, 生活困难, 共青团员路书琴就将自

己的锅、几箱着借给王森民用, 宽振华有了病, 爱人来看他时 ~~他~~

的小孩生了珍珍，共产党员马桂芳就将家极少的爱人和孩子叫到地家，给她买了20个煤球，还给她~~买了~~^{买了}衣服，高金凤~~送了~~，送去了香油。

王凤英的白~~母~~腿伤了，小组收高木昌每天都~~都~~都抽空看看她，感动~~的~~她王凤英的白~~母~~流了泪。

总之，由于~~给了~~给了10.2的~~的~~的~~是~~是~~在~~在~~叫~~叫，10.2的精神面貌和思想~~已经~~已经~~是~~是~~了~~了~~的~~的~~喜~~喜~~乐~~乐，~~和~~和~~形~~形~~成~~成~~了~~了~~一~~一~~个~~个~~就~~就~~容~~容~~无~~无~~向~~向~~先~~先~~母~~母~~的~~的~~信~~信~~念~~念~~的~~的~~高~~高~~地~~地~~升~~升~~级~~级。

装
訂
线

二. 在以上思想觉悟提高的基础上, 开展互比互学企业办如:

2. 在互学互比学学都运动, 促进了改组经营改造运动的开展。

1. 在大力宣传的基础上, 提高思想的基础上, 通过对比, 找出差距

制定了规划。现在已有434单位, 350条小计云云对比, 也都规划。

明确, 如百货公司已赶上全省的水平, 国营争取达到全国先进水平。食

品公司通过找差距, ~~有两~~ ^{语言}不如, 失销经营环节不如文管, 鲜蛋损耗

不如巨野, 在大田里赶上文管学巨野。付家公司以新珍通足和临清以

淑勤比, 服务态度还不如临清的以淑勤, ~~和比~~ ^因 ~~比~~ ^她制定24条革命规

划规划。在制定规划的基础上 ~~是~~ ^是开展对手对手评比, 形成

你追我赶的新局面, 不少的门市部偷学偷看, 如百货公司开始是二另

行动 ^{其他百货店} ~~好~~ ^{如二另好} 商品陈列, 三清商品处理不如二另快, 干劲

不如二另大, 新华商场百货门市部和一另的门市部 ^{是二另} ~~有~~ ^{是二另} 赶上上来, 都立

即动手大搞商品陈列, 突击三清处理, 大抓晴天雨天的送货, 很快

的赶上二另。

检查过程中 ~~通过五好~~ ^{包生} ~~包生~~ ^{包生} ~~包生~~ ^{包生} ~~包生~~ ^{包生}

2. 在评比的基础上 ~~开展~~ ^{开展} ~~开展~~ ^{开展} ~~开展~~ ^{开展}

是向科言3 公司 ~~一个~~ ^{二个} 科股 ~~四个~~ ^{二个} 门市部 ~~十个~~ ^{二个} 标头人。各公司也都掀起了评

三 组

的 组

单位的标头。如新业烟酒公司提出了方便群众服务态度学七部学吃青岭，另设销路办法学十部，商品陈列学大部，爱护国家财产，日节约一厘钱学习课，^有党和无学校。

3 积极跟进了本地和外地地区的先进经验。~~在本地地区主要学习了~~
~~济南在昌男地的经验~~，我们有计划的先后到外地参观学习5次，均

收到了很^好效果。百货公司在济南^初次学习了商品陈列，回来后以新华商场百货门市部为试点，搞起了57个立体模型，67个立体口号，三个宣传瓶，一个模型^初表。新华商场搞起之后，迅速推广到各^初门市部，~~商品陈列出现新~~
~~三化~~
~~六化~~
~~七化~~
~~八化~~
~~九化~~
~~十化~~
~~十一化~~
~~十二化~~
~~十三化~~
~~十四化~~
~~十五化~~
~~十六化~~
~~十七化~~
~~十八化~~
~~十九化~~
~~二十化~~
~~二十一化~~
~~二十二化~~
~~二十三化~~
~~二十四化~~
~~二十五化~~
~~二十六化~~
~~二十七化~~
~~二十八化~~
~~二十九化~~
~~三十化~~
~~三十一化~~
~~三十二化~~
~~三十三化~~
~~三十四化~~
~~三十五化~~
~~三十六化~~
~~三十七化~~
~~三十八化~~
~~三十九化~~
~~四十化~~
~~四十一化~~
~~四十二化~~
~~四十三化~~
~~四十四化~~
~~四十五化~~
~~四十六化~~
~~四十七化~~
~~四十八化~~
~~四十九化~~
~~五十化~~
~~五十一化~~
~~五十二化~~
~~五十三化~~
~~五十四化~~
~~五十五化~~
~~五十六化~~
~~五十七化~~
~~五十八化~~
~~五十九化~~
~~六十化~~
~~六十一化~~
~~六十二化~~
~~六十三化~~
~~六十四化~~
~~六十五化~~
~~六十六化~~
~~六十七化~~
~~六十八化~~
~~六十九化~~
~~七十化~~
~~七十一化~~
~~七十二化~~
~~七十三化~~
~~七十四化~~
~~七十五化~~
~~七十六化~~
~~七十七化~~
~~七十八化~~
~~七十九化~~
~~八十化~~
~~八十一化~~
~~八十二化~~
~~八十三化~~
~~八十四化~~
~~八十五化~~
~~八十六化~~
~~八十七化~~
~~八十八化~~
~~八十九化~~
~~九十化~~
~~九十一化~~
~~九十二化~~
~~九十三化~~
~~九十四化~~
~~九十五化~~
~~九十六化~~
~~九十七化~~
~~九十八化~~
~~九十九化~~
~~一百化~~

初有男学习了20多种糕点糖果的新品种，~~由~~^{表演}
~~组织~~^{表演}
~~工人~~^{表演}
~~现场~~^{表演}
~~学~~^{表演}
~~习~~^{表演}
~~了~~^{表演}
~~糕~~^{表演}
~~点~~^{表演}
~~糖~~^{表演}
~~果~~^{表演}
~~的~~^{表演}
~~新~~^{表演}
~~品~~^{表演}
~~种~~^{表演}
~~，~~^{表演}
~~使~~^{表演}
~~12~~^{表演}
~~个~~^{表演}
~~工~~^{表演}
~~人~~^{表演}
~~部~~^{表演}
~~学~~^{表演}
~~习~~^{表演}
~~了~~^{表演}
~~已~~^{表演}
~~增~~^{表演}
~~加~~^{表演}
~~10~~^{表演}
~~多~~^{表演}
~~种~~^{表演}
~~新~~^{表演}
~~品~~^{表演}
~~种~~^{表演}
~~，~~^{表演}
~~学~~^{表演}
~~习~~^{表演}
~~了~~^{表演}
~~糕~~^{表演}
~~点~~^{表演}
~~糖~~^{表演}
~~果~~^{表演}
~~的~~^{表演}
~~快~~^{表演}
~~速~~^{表演}
~~包~~^{表演}
~~装~~^{表演}
~~技~~^{表演}
~~术~~^{表演}
~~。~~^{表演}

后，推广后由每人日食2斤友已提高到4000次，^成
到济南学习了核算核算、薄利广销的做法，使20多种糕点降低价格，聊城糕点5角钱可以给人加2十大碗干菜，人民饭店着人三毛钱能吃一顿日饭，从而经营已开始上界，根据人民饭店的统计增产10%以上，新业烟酒公司学习了花平的柜台推销，已有5个门市部推广，达到日清日结，手账清楚，不云差错。

~~抄写原文~~

在学习本地包上，主要学习了米包局 ~~为便于群众从快率的做法~~
 法。如材料地煤油公司 ~~为便于群众从快率的做法~~ ^{介绍} 先进经验，公
 司随即开展了向 ~~用户~~ ^送 送，门市上并建立了 ~~登记~~ 登记簿。意见簿。缺货
 簿，服务质量 ~~明显提高~~ ^{显著}。

在局内 ~~部~~ ^部 部认真贯彻了本单位的一些规章制度，如一男政治
 思想工作系统，材料地煤油公司 ~~为便于群众从快率的做法~~ 永存为基层服务的
 系统，一男门市部 ~~的~~ ^的 系统，~~的~~ ^的 系统，~~的~~ ^的 系统，每
 天 ~~打~~ ^打 打 ~~的~~ ^的 的。

4. 他知识丰富了本队基本功，掀起了一个人人练、白天练、晚上练、新
 手学老手，老手精益求精练基本功的 ~~高~~ ^高 高潮。因而操作迅速、计量准
 确。马端祥砍肉一刀准，注重质量统一口径，鲁英华米饭手
 成，~~李俊祥砍肉一刀准，注重质量统一口径，鲁英华米饭手成~~
 此外，还都出了几个新手。新手也开始熟练了操作，提高了技术
 据统计有10多人学会一两项技术。材料地煤油公司鲁英华刘凤菊，
 不会打菜盘，现在一个多月的时间学会了加碱水法。效率提高了一倍
 全公司已有人学会打菜盘，12月1日用十二井的碱色起一斤新，食品公
 司有20多人学会了盛蛋或蒸箱的技术。这体现了群众热情。如申保模、于会群

^装箱为箱，每天可打^装15箱至20箱，^{文县化}符合规格要求，百袋一另世常世角万有
 是大练快速查纸法，已有每分钟查30张，^{抄布位}提高到100张，路在袋中每
 分钟量取30尺，提高到60尺。我们在大练基本功的收获有：

(1) 分散岗位练头，干什么的练什么，缺什么的学什么，~~什么什么~~

~~教育 和 是 讲 台， 而 是 教 师， 边 学 边 练 边 用。 如 烟 叶 烟 调，~~
 根据有^新些高世角就~~本~~练子操作不熟练，就大练了^{以 内 市 部 为 单 位}黄²包²图²找²另
 号操作技术，~~什么什么什么什么什么~~就大练的^包包^包
~~包已学会加碱法和两位一乘加法~~ ~~此法与上法 烟叶 烟叶~~

(2) 师傅为师，以师带徒，^{这是 在 进 行 社 会 主 义 教 育 和 无 产 党 教 育 基 础 上 进 行 的， 克 服 了 单}色友色学，已有^包包如名名老师或能手色友了120各新手。如红头厂工人教本刚拜唐侯高义为师，双方协
~~议，在三季度学会或友会办像臭心配料操作。~~

(3) 组织技术教演，测跟、观摩。通过测跟，^{包 色 算 找 操 作}找示找距，促
 进大练基本功的开展。如新世烟调公司进行了两次^已测跟教演。第
 一次测跟后，全公司就有你来10余人练功，迅速发效到70多人，第
 二次^{比 较}~~测跟~~超过了一次效果(第一次4种烟包色图包^{包 色 算 找}找^{包 色 算 找}包^{包 色 算 找}最快5分10
 秒，第二次^{2 分}仅^{2 分}2 秒)。

三、领导转变作风，扎根基层，为基层服务。

装

訂

綫

包色算找

为了适应工作的需要，转变领导作风，实现作风革命化，通过学习
大庆，领导~~转变~~走了办公室，深入到基层，蹲头抓面，指导工作。我

们整个力量的安排上，分了两个班，~~一班在机关，一班在~~
~~机关，一班在~~，一班抓面，一班抓头，~~有一个~~
~~局长亲自~~

抓在百崇，另由干部~~组成~~抓基层整顿~~整顿~~，~~现已初步~~
~~取得~~一些效果。~~局~~为了面向基层服务基层，

县局~~有计划~~的精减了会议和报表，减轻了基层负担，~~在~~
~~开会~~（可开可不开的，能用电话或下去~~传达~~的，可以合并的，没有

充分准备的），因此会议大大减少，~~学习~~学习大庆以来，我局
仅召开了一次全局性会议，4次经理会，会议比过去减少了一倍。对

的有非法报表，一份没有保留。县局局长和各种~~领导~~的人，做到了
~~深入基层~~政治下到基层，了解情况到基层，参加劳动到基层，

解决问题到基层。在干部参加劳动~~中~~安排了五下去（离队下去、忙时下
去，节日下去、星期天下去）。~~局~~共有政行管理人员129人，参加

劳动的101人，共劳动1755个劳动日，每人平均~~17~~17天，县局两个局长平
均20天。通过参加劳动不仅支持了业务，而且发现和解决了~~问题~~

问题。如县局~~为~~摸清后进单位的思想情况，~~局~~就深入脚

到了改革经营管理上去，鼓励了服务生产上去，鼓励了服务数量上去，因而全面均衡的完成了一季度计划。购进完成272.8万元，占计划的124.4% 比去年同期上升32.23% 销售完成321.2万元，占计划的113.11% 比去年同期上升4.7% 利润完成35.8万元 占计划的171.7% 比去年同期扩大3.3倍，费用率实际5.61%，比计划下降1.08%，比去年同期下降1.92%，资金周转1.2次，比计划加快0.22次，比去年同期加快0.74次。

本，已将一季度计划的未完成的部分，甲组。一季度购进为200.9万元为去年同期的109% 销售计划277.7万元，为去年同期的135.5% 利润为14.5元，为去年同期的390%，费用率7.1%，比去年同期下降0.5% 资金周转一次，比去年同期加快0.5次。一季度的所以取得较好的经济效

所以取得以上效果
除了加强政治思想，工作外，在经营管理上采取了以下几条

1. 扩大了服务数量，转变了服务态度，扩大了业务。一季度以来，在方便群众上，突出的抓了以下几条：

① 降低了65种商品的另售起数，如煤炭支、油灰刀、菜心菜叶、粉精论钱，~~...~~ 针对个，鼓励买只等。既方便了群众又扩大了业务，付食一部煤炭另支后^{煤的}经营上升40%以上。

② 开展了代办业务。旅店也开展了十大代办。即代^解票、代^解...

电影票、戏票、邮票、代送信、代赁车马、代赁利、代办收进电话、代请医生、代叫饭票、代收报纸等。一季度来代办电话160次、代叫电影票720张、代送信85次、代叫饭票680人次、代叫车票96次、代请医生18次、代赁车马31人次。食品公司内各部门开展了五个代办（代切肉丝、肉片、水饺、馄饨、代踏皮、去骨），^{一季度}自开办以来已代办100多人次，群众反映很好。

③ 开展送货上门服务。各个门市部普遍掀起了五送（机关学校、医院、工厂、家属院）和赶集串街活动。一季度以来，共组织流动车25辆、货批18个，提货的73人。共送货赶集、4470人次，送货206850元，打大小业务，活跃了市场，方便了群众。在送货中，^{要做到：}晴天送，雨天送，雪天送，如百袋一另^{4月份}，雨天仅送的衣200身，胶鞋139双，雨伞121把。

由于在服务数量上，进一步方便了群众，受到了消费者的欢迎。一季度以来，群众送金章一枚、锦旗三块、表扬信26封、表扬意见1732条。

④ 集中力量在经营上巧~~干~~^找取钱。2个店下，另一个是三清商品处理，百货公司组织355人，设310个专柜，每个门市部有专柜，人人有推销任务，因此推销三清商品效果较好，共推销60070元，比去年同期扩大一倍多。

裝訂線

3. 通过学习高先念付总理在全国商业会议上关于经营管理的指示。

广大职工干劲充沛之况进一步发扬。如饮食服务公司，职工自己动手

自搬自运 自折自洗，一季度共折洗被褥 1363 床，洗床单、枕巾 3837 件
拉煤 13 万，拉水 483 车

节约开支 721 元，百货公司 ~~新~~商功 ~~西~~门市部需新打碟台 30 个，
~~需款~~ 7200 元，但该公司 ~~拟~~首先利用旧有的，结果只打了 18 个花了 2300

元，尚有 4900 元。~~对啤酒公司仓库，开展“零物”精神，~~ ~~一鼓作气~~

~~有意识地用物换物，~~ ~~增加收入 330 元。~~ 饮食公司各食品组发

行了双勤俭的好作风，上来一车蛋，回去一车煤（奖励的）一季度来，职工

自运商品 12 万元，其中超销 3850 头。

(六) 开展卫生绿化，~~各局各单位共植~~ 植材 2730 棵，院内修路 ^肥

铺了卵石路，美化花草 5 棵。

五

① 通过 ~~各局~~ 支援农业，~~是~~ ~~中心~~ 林动业务

响受群众的欢迎。因此我们商业部门不经营生产资料，但千方百计的
 挖坑了肥料，调了畜力和人力支援了基建队。在春耕播种最忙
 的时候和调了牛头牲畜，帮助三个生产队突击播种，同时计划
 最近调去一部分人员帮助生产。为确保农业丰收，我局各个部门
 开展了院落七、挖粪水坑 组织肥料，现在已支援基建队肥料 12

五. 通过中心~~业务~~^{世动}

~~通过中心业务~~。为了~~使我局所包的几个队一起~~，^{对包内包外4个队}
 队，确保今年农业的丰收，根据县委的指示，~~认真的组织春~~
 耕生产，加强了春田管理，突击了播种，开展了农业上的比学赶
 帮运动。~~由于包内包外几个队~~ ~~最大~~ 公社组织评比，
 我局所包的四个队，其中有三个队是一类，一个队是二类。与
 此同时，又以生产为中心，结合机动了业务二队。

1. 通过~~基~~^基队，进行了调查研究二队，指导了业务的开展。

为了做好二队的工作二队，前在基队调查了解了春节前社员群众
 的购买力和动向，通过重点户的调查了解，了解春节前社员的购买
 力为4.76元，其动向主要是用于购买小孩玩具和针棉织品，因
 此，我们在安排业务上，就掌握了压缩一般商品的进货，扩大

了^棉针线和高怕纸炮的进谈，大力处理三清商品，~~这样快~~，基本上适应了农村市场的需要，搞好了业务。由如~~在~~鲜蛋收购上，~~进入~~ ~~来鲜蛋收购是谈一为三清~~ ~~因~~ ~~在~~ ~~支~~ ~~队~~ 调查了解了鸡的产蛋率，由于气候的影响，今年天气较冷，鸡的产蛋时间推迟，我们在收购上达到了心中有数。就把鲜蛋收购力量在美庄排九调整。此外还根据有的群众反映养猪赔钱的反映，进行了母猪生产成本的调查，~~通过调查，~~ ~~并不赔钱~~，~~群众养猪的积极性很大，~~ ~~积极向群众~~ ~~进行了宣传。~~

2. 通过基层队，发展了养猪，为收购培^植了基础。今年春季，母猪因体弱的情况比较严重，~~地不能满足~~，~~结果~~ ~~一~~ ~~被~~ ~~做~~ ~~出~~ ~~不~~ ~~能~~ ~~完~~ ~~成~~。我们为了争取下半年^中自给，通过基层队，~~大~~ ~~力~~ ~~发~~ ~~展~~ ~~了~~ ~~养~~ ~~猪~~，一方面向社员进行养猪好处的宣传，另一方面配合~~防疫~~ ~~站~~ ~~对~~ ~~社~~ ~~员~~ ~~有~~ ~~生~~ ~~猪~~ ~~者~~ ~~给~~ ~~予~~ ~~一~~ ~~次~~ ~~防~~ ~~疫~~ ~~注~~ ~~射~~，避免了疫情的发~~展~~ ~~（~~ ~~防~~ ~~疫~~ ~~站~~ ~~对~~ ~~日~~ ~~常~~ ~~打~~ ~~的~~ ~~防~~ ~~疫~~ ~~注~~ ~~射~~ ~~工~~ ~~作~~ ~~分~~ ~~别~~ ~~，~~ ~~因~~ ~~此~~，在今年春天，饲料比较缺的情况下，生猪不仅没有减少，而且有发展。

~~大~~ ~~开~~ ~~展~~ ~~了~~ ~~生~~ ~~缘~~ ~~化~~，~~我~~ ~~向~~ ~~各~~ ~~单~~ ~~位~~ ~~共~~ ~~植~~ ~~材~~ ~~2730~~ ~~棵~~，~~院~~ ~~内~~ ~~自~~ ~~己~~ ~~的~~ ~~利~~ ~~用~~ ~~地~~ ~~辟~~ ~~了~~ ~~各~~ ~~地~~，~~铺~~ ~~了~~ ~~养~~ ~~猪~~ ~~神~~ ~~草~~ ~~150~~ ~~棵~~，~~草~~ ~~木~~ ~~材~~ ~~40~~ ~~株~~。

装 訂 线

一季度工作的几点体会：

1. 在工作中，必须依靠群众，贯彻党委领导下的经理负责制，实行政治、业务、生活三大民主管理，才能把工作搞好。离开这三大民主就不全搞得好，政策不能很好的贯彻，业务上的重大问题就解决不好，职工的积极性就调动不起来。

2. 认真学习毛主席著作，用毛主席的思想改造我们的思想和工作。这是搞好南业工作~~是~~根本关键，是解决一切问题的钥匙，~~在~~错误的思想，~~照到那里那里就~~，那里就用了毛主席著作，那里工作就动起来。

3. 学习解放军加强政治思想工作，^{提高}贯彻四个第一，调动人的积极性，是一切工作的保证和前提。~~没有好~~我们一季度的所以~~计划~~如指标超额完成，主要是政治工作的结果。不把80多名南业职工调动起来，想把工作搞得好是不可能的。

4. ^{领导}转变作风，~~转变作风~~深入基层，~~深入基层~~，^{服务基层}，~~服务基层~~。一季度的以来，^{通过实践}我们的深刻的体会到，只有深入下层，才能调查研究，摸清情况，才能不犯官僚主义，才能取得第一手资料指导工作。

但是我们的季度工作中，也有些缺点和问题，今后要加以认识，加以改进，使我们的工作更加革命化。

24 x 17 = 408

装 訂 綫