

36 29

聊 城 县 商 业 局

关于下达一九六五年一季度工作总结提綱

(5)商办字第 1 号

各公司、厂、店：

一季度即将过去，为了使我们的工作不断得到总结，有所改进，有所提高，以便鼓起更大的革命干劲作好二季度商业工作。要求各公司、厂、店要对一季度工作进行一次总结，务于四月五号前报县局。总的要求，要重点突出，不要面面俱到，集中总结几条经验，文字不要太长。为此，各单位要确定专人，搜集材料，召集座谈会，着手总结。为使于各单位总结，拟定以下提纲作参考。

一、一季度各项计划指标执行情况的分析，完成和未完成的主要原因？

二、你单位在支援工农业生产上，采取了那些措施，取得了那些成绩，有那些经验？

三、如何进一步改善的经营管理，在减少环节、降低费用、降低损耗、点滴节约等方面又采取了那些措施，效果如何？当前还存在那些问题？

四、在城市市场面貌上有那些改观，服务质量有那些改进，特别是如何克服的资本主义经营作风，树立社会主义的经营思想，具体表现。

五、如何加强的政治思想工作，克服埋头业务不问政治的偏向？在广大职工中如何活学活用毛主席著作？解决了那些问题，怎样抓的活思想，通过抓活思想促进业务开展的典型实例。

六、转变领导作风，参加劳动、蹲点调查的情况。解决了几个关键性的问题。

在总结以上成绩的同时，也要根据一分为二的观点，检查一下工作中的问题和缺点，找出前进的方向。

1965年3月24日



37 } 0

聊城市商业局拟稿纸

签发:

核稿:

打印 道章 3.24

主办单位和拟稿人:

于心太

事由: 不处一为复... 总结提调

附件:

发送机关: 各公司. 5. 查

打字:

校对:

发文: 商办字第 1 号 年 月 日 封发

裝 訂 綫

聊城县委商业局

关于下达一九六五年一季度工作总结提纲

(65)商办1号

各公司、厂、店：

一季度即将过去，为了使我们的工作不断得到总结、有的改进，有的提高，以便掀起更大的革命干劲做好二季度商业工作。要求各公司、厂、店对一季度工作进行一次总结，并于四月五号报县委商业局。总的要求，要实事求是，不要面、身到，集中总结几条经验，文字不要太长。为此，各单位要指定专人，搜集材料，召开座谈会着手总结。为便于各单位总结，拟定以下提纲供参考。

一、一季度各项计划指标执行情况的分析，~~查出~~完成和未完成的主要原因？

二、你单位在支援农业生产上，采取了哪些措施，取得了哪些成绩，有哪些经验？

三、如何进行进一步的运营管理，在减少环节、降低费用、降低损耗、丰满节约等方面又采取了哪些措施，

效果如何？当前还有在哪些问题。

四. 在城市市场面貌上有那些改观，服务质量有那些改进，特别是如何克服的资本主义^{经营}作风，树立社会主义经营的思想，具体表现。

五. 如何加强的政治思想工作，克服认识业务不问政治的偏向：在十大^二中如何活学活用毛主席著作？解决了那些问题，怎样抓活思想，通过抓活思想促进业务开展的典型实例。

六. 转变服务态度，参加劳动蹲点调查的情况。解决了几个关键性的问题。

在总结以上成绩的同时，也要根据一分为二的观点，检查一下^二作中的问题和缺点，找出前进的方向。

1965.3.25号

40
33

聊 城 县 商 业 局

关于一九六五年第一季度工作总结报告（草稿）

第一季度的商业工作，在党、政的正确领导下，随着工农业生产高潮的来临，围绕着生产中心，以阶级斗争为纲，把突出政治工作，落实“四个第一”放在一切工作的首位，积极开展了购销业务，支援了生产，改善了经营管理。一季度各项计划指标基本上完成。全季购进323.3万元，占计划的113.31%，为去年同期的95.62%。销售完成337.9万元，占计划的95.89%，为去年同期的89.68%。利润完成111139元，占计划的84.93%，为去年同期的29.76%。费用水平6.09%，比计划降低0.75%，比去年同期降低0.25%。资金周转0.62次，比计划加快0.06次，比去年同期加快0.01次。

一季度，我县商业工作突出地抓了以下几点：

一、突出政治工作，落实“四个第一”。初步扭转了重业务轻政治的偏向，以政治带业务，促进了各项工作的蓬勃开展。

二、在商业系统内，进一步掀起了一个学习毛主席著作的热潮。学习的组数由原来的22个小组发展到51个，人数由363人发展到711人，比原来增加了195%，占现有人数的80.03%。通过学习，改造了职工的思想，改进了商业工作。实践证明，那个单位坚持学习毛主席著作，那里的工作就有声色，面貌就会迅速改观。糖业烟酒公司第七门市部，现有七个人都参加了学习，人人都记了笔记，最多的张秀珍记了50多篇。在学习上达到了两不倒：业务忙挤不倒，文化低难不倒。因而，这个单位服务质量有了进一步提高，商品陈列整齐美观，服务灵活方便，加强了对偏远机关工厂的送货，增设

了夜間售貨窗，开展了大做“一分钱生意”的活动，名酒零打，花糖卖块，紙烟卖支，因此这个单位一直保持着先进的光荣称号。百貨公司第一零售門市部，通过学习毛主席著作，提高了服务质量，掀起了大练基本功的高潮。如营业员王长海，过来是門市部上的“老难题”，經常和顧客吵嘴打架。自从学习了《为人民服务》、《紀念白求恩》等文章后，服务态度有了很大的转变。有一次，一位顧客挑水瓶，連挑了11个，都是热心地帮助挑选。他自己說：“读了毛主席的著作，治了我的‘神精病’。”在练基本功上，这个門市部通过学习《愚公移山》等文章，练得热火朝天，操作、計算技术大大提高。該部共有47个人，原来算盘不会乘法的有10人，現在只剩了5人；原来不会除法的有29人，現在也只落了5人；原来会乘除法的，現在更加熟練了。量布的技术普遍提高了34.4%。王凤英原来每分鐘量布30尺，現在达到71尺。对职工來說，通过学习毛主席著作，改造了思想，安心了工作。好人好事到处出現。付食七部营业员张秀兰才从沈阳調来，以前是个工人，来到以后認為当营业员小三輩，又脏又累，曾和她爱人鬧了几天，要求不干这一行。后来經過学习《为人民服务》、《紀念白求恩》等文章，认识到了革命工作沒有高低貴賤之分，当营业员也是有利于人民的事业，安心了自己的工作，工作积极性很高，对同志很热情，主动給同志們晒被子。聊城旅館服务员、六十八岁的老职工张玉衡，通过学习毛主席著作，把方便送給顧客，把困难留給自己。有一天晚上，夜里下一点，东阿的一位顧客，叫馬金波，胃疼得很厉害，臉色发黃，他就毫不犹豫地拉着他一夜跑了三个医院，自己花了4角5分钱，給顧客看了病，解除了病人的痛苦，感动得顧客給玉衡同志磕了一个头。

35
(4)

2.抓活的思想，及实发现和解决现实工作中的思想问题，调动职工的积极性。实践证明，把这个思想工作的突破口抓好，精神就可以变物质，工作就能立竿见影。医药商店的职工，过来不少职工存有骄傲自满、故步自封的思想，认为是分公司的底子，工作比各县里强，领导之间有矛盾，工作上不去。针对这些思想，一方面派了人去冠县医药公司参观商品保管工作，打开了职工长期保守的眼界，解决了右倾保守思想；另一方面，组织干部职工学习了毛主席著作，特别是《反对自由主义》一文，解决了领导之间的矛盾，职工干劲倍增，上下一条心，搞好工作，物价、会计、批发、保管、门市工作就立见成效，4000多种商品达到了卡片化，实现了日清日结帐实帐相符，商品陈列焕然一新，仓库普遍实行了商品调牌，每种商品一看调牌就知道价格和库存数量。门市部自己动手打了货架，实行了商品倾斜陈列法，顾客一目了然，并增添了50多个品种，门市经营不断上升。元月分销售500元，二月分扩大到900元，三月分扩大到1500元。全公司也超额完成了计划。食品公司的职工，对改善经营管理长期存有畏难情绪，认为不赔钱是办不到的事情，特别是领导落后于形势。县局王局长就抓住这个活思想，在食品组长会议上，讲形势，算货源，算收购，挖潜力，揭开了赔钱的迷，增强了职工扭转亏损的信心。加上学习了《愚公移山》和人民日报《以革命精神做好一九六五年的商业工作》的社论，职工情绪就更高涨了，上下拧成一股绳，开展比学赶帮运动，因而结出了经济之果，扭转了亏损。一季度原计划亏损39000元，结果盈利395元。此外，加强了政治鼓动工作，建立了黑板报，好人好事及时表扬。百货一零门市部还实行了日记事旬评比的制度，大大调动了职工积极性。

3.关心职工生活。各单位领导，普遍开展了家属走访工作，鼓午

43 } 6

了职工。

二、圍繞党的中心，从“发展經濟，保障供給”的总方針出发，大力支援了工农业生产。突出的抓了三點：首先，积极組織了生产資料的供应。交电商店通过深入农村調查，及早准备了鉄絲 8 8 7 1 1 斤，元釘 4 4 5 8 8 斤，並及时下放供应农村鉄絲 3 万斤，元釘 2.5 万斤，支援了春季生产。同时，該公司还通过处理“三清”，将适应农村需要的物資，优先供应了农村。計有鉄銑 4 0 0 0 张，小胶輪內胎 3 0 0 0 多条，刨刃 2 万块，油石 2 5 0 0 块等，很受农民欢迎。

其二，从生产出发，扶持貧下中农养猪，通过购銷业务，促进了付食品生产的发展。食品公司为了支援貧下中农养猪，全县十一个食品組都选择了一个生产队搞发展养猪的样板田，帮助貧下中农发展养猪。在梁水鎮、沙鎮、于集等四个食品組喂养了 1 1 头良种公母猪，繁殖良种和开展配种活动。为扶持灾区貧下中农养猪，簽訂了 2 6 7 份予付飼料合同，予付飼料 6 6 7 5 斤，解决了貧下中农养猪飼料不足的困难。同时配合防疫站，集訓了食品組的十一名收购人員，人人学会了給猪打針，配合防疫部門，給 1 2 0 0 0 头猪普打了防疫針，並对貧下中农困难戶实行了免費防疫注射。在抓生产的同时，还改进了生猪收购方法，严格执行了价格政策，大練了估驗基本功，实行了批批試宰和民主評級。对确实压級的，为挽回影响，进行了登門退款。如斗虎屯区李庄一个社員，出售的猪被压了級，食品組的同志就登門道歉，退补了猪款 2.8 元，感动得当地羣众說：“还是共产党领导的好，买卖东西我們也放心。”因此，促进了生猪的收购。一季度收购 3 9 9 4 头，占計划的 9 9.8 5 %，比去年同期增加 2 0.0 4 %。

在鮮蛋收购上，根据今年旺季来得早、来得猛的特点，及早安排了收购。集中力量打好灭战，公司抽出 2 0 人深入食品第一綫，帮助开展

收购，因而收购计划完成比较好。一季度收购7.92万斤，占计划的532.66%，比去年同期扩大3.6倍。其三，面向农村，大力组织了工业品下乡。具体采取了四项措施：一是抓调查研究，各公司都派强有力的干部深入农村了解了群众需要，访问了贫下中农，根据群众需要，大力组织进货。如糖业烟酒公司，对伊拉克枣过去不敢进，但通过了解贫下中农，伊拉克枣很受群众欢迎，就组织购进10万多斤，结果畅销农村。百货公司通过柜台调查、五员会议和汇货员农村调查，也及时摸清了群众需要，增补了521个品种达4万多元的进货，满足了群众需要。二是继续派汇货员下乡。全县共组织28名汇货员，经常深入农村，带样品带货下乡，帮助基层社开展业务，组织进货。仅在春节前元月份，就马车送货、地排车送货达247个品种，2万多元。三是加强了小商品经营。百货公司采取了“四专”的措施，即专人、专计划、专批发、专柜组。增加了品种，扩大了经营。一季度计划经营2万元，实际完成37000元，超原计划的85%。四是继续改进了批发工作，贯彻了城乡都需要的工业品优先供应农村的方针。百货公司还实行了“批仓合一”办公，方便了基层社进货。

此外，还通过认识工农业生产的新形势，扭转了轻视地方工业产品的思想。百货公司抽出2人专抓地方产品生产和收购，一季度收购地方产品139200元，比去年同期增加收购179.6%，促进了地方工作生产的发展。

3.提高服务质量，改善经营管理。

在提高服务质量方面，以阶级斗争为纲，狠抓了两种经营思想和两种经营作风的斗争。通过发动群众开展揭发，在我县商业系统揭出了十种资本主义经营思想的表现。在此基层上分析危害，划清界限，基本杀住了资本主义的经营劣风，克服了少称短两、重大轻小、不愿

45

政策单纯买卖、衣帽取人等资本主义思想，树立了社会主义思想，在经营上出现了一个买卖公平、货真价实、态度和藹、方便群众的新气象。如在少称短两方面，开始第一次检查，抽查了27个国、合門市部，57份商品，份量不足的就占90%。后来通过召开一系列会议，进行分析、批判和教育，並設立了公平称、尺和檢修了度量衡，很快就扭转了少称短两的现象。第二次县局组织抽查就达到了90%以上的准确。再如在经营方面，各公司都采取了不少方便群众的措施，把生意做活。食品公司門市部增加了白条鸡、生下貨、鮮魚等商品。並开展了三个代办：代加工切餡、代攪肉餡、代找药材等。飲食服务公司飲食业增加了长期以来不能解决的散子、糟魚等20多个品种。各个飯店普遍降低了飯菜起点，增加了小菜和代加工項目。旅店业为为方便群众，改变了先交款后住店的做法。池塘职工走出營業室，送票到机关。付食七部大做一分钱的生意，烟卖支，酒卖两，糖卖块，糕点分品种，海身卖个等，方便了群众。

在改善经营管理方面，重点抓了减少环节，降低費用，扭转亏损。突出抓了食品公司和东风池两个亏损单位，已全部扭转。突出抓了四条：一是扩大自购，减少外調，一季度原計劃从外地調进100头，但經過充分挖掘当地潛力，大力收购，只調进40头，减少外調960头。每头猪当地收购比外調减少損失20.27元，960头就减少損失19421元。二是活猪上調改为組店掛勾，上調白条。采取这个办法，减少了二道环节，每头猪节约10天喂养費和减少了5%損耗，上調一头白条猪比上調一头活猪节约5.66元。全季上調白条630头，就节约开支3566元。三是大抓飼养环节，使現有庫存生豬普遍增膘。去年一季度庫存生豬減膘13000斤，而今年庫存生豬，由于实行了崗位責任制，加强了喂养管理，就增膘9407

46 39

斤，增加收入4045元。四是发扬了“一厘钱”的精神，职工开展了自搬自运达5万多斤，节约运费288元。同时注意了猪、羊小付产品的收集处理，每头猪收入204元，比64年多收入0.58元。本赛季加工厂共杀1834头，就多收入1027元。同时狠抓了三清和有问题的商品的处理。交电商店在省五金公司帮助下，通过清仓排队，发动群众打歼灭战，组织20多人，上自经理下至炊事员，采取外地推销、下乡推销、专门市部推销、赶集推销、串工厂推销等办法，掀起了一个你追我赶的推销高潮。一季度共处理三青商品达116237元，收回残值23433元，质次价高老产品38445元，收回残值1737元，使死物变活财，支援了工农业生产。

领导转变了作风，深入下层蹲点劳动，及时摸清了下层情况，正确指导了工作的开展。县局和各公司领导，在一季度分别抓了七个点，参加劳动，摸索经验。如专、县局工作组，在百货一零门市部搞了整顿零售企业的点，已初步总结了抓活思想、练基本功和劳逸结合三项经验。付食公司白盛堂经理深入付食第七门市部搞点，组织职工学习了毛主席著作，提高了服务质量。

一季度虽然取得以上成绩，但还存在一些问题，突出的是政治思想工作还不够，“四个第一”还没全面落实，学习毛主席著作单位之间还不平衡；有的单位领导上，作突出政治工作还不习惯，意义认识不足；作风上调查研究不够，蹲点还蹲的不死，没有真正蹲下来。

聊城縣
1965年4月23日
商业局

打印送呈 47 40
4.22

聊城县商业局

关于一九六五年第一季度工作总结报告(草稿)

一季度的商业工作，在党政的正确领导下，随着农业生产高潮的来临，围绕着我党中心，以阶级斗争为纲，^把突出政治工作落实“四个第一”放在一切工作的首位，积极开展购销业务，支援农业生产，改进了经营管理。一季度的各项计划指标基本上完成。全季购进323.3万元，佔计划的113.31%，为去年同期同期的95.62%，销售完成337.9万元，佔计划的95.89%，为去年同期同期的89.65%，利润完成111.39元，佔计划的84.93%，为去年同期同期的 %，费用率6.09%，比计划降低 %，比去年同期 %，资金周转次，比计划次，比去年同期次。

一季度我县商业工作突出的抓了以下几项：

一、~~加强~~^{突出}政治工作，落实“四个第一”。~~突出政治~~初步扭转了商业单纯政治的偏向，以政治批业务，促进各项工作的蓬勃开展。

一、在商业系统内进一步掀起了一个学习毛主席著作

的热潮。学习的组织由原来的22个小组发展到51个，人
 数由363人发展到711人，比原来增加了195%，佔现有入
 数的80.03%。通过学习，改造了职工的思想，改进了商业
 工作。实践证明，那个单位坚持四学习毛主席著作，那
 里的工作就有声色，面貌就会迅速改观。粮食烟酒公司
 第17门市部，现有4个人都自觉地参加了学习，人人都记了
 笔记，最多的张有珍记了50多篇。在学习上达到了两不
 例，出勤率两不例，文化低两不例。因而这个单位服务
 质量有了进一步提高，商品陈的整齐美观，服务人员语言
 便，加强了传达机关、工厂的送信，增设了夜间售菜窗，
 开展了^{大做}一分钱生意的活计，香烟为打，糕点心粉买外，
 还^买烟^钱，因此这个单位一直保持着先进的光荣称号。
 百货公司第一零售门市部，通过学习毛主席著作，提高
 了服务质量，掀起了大练基本功的高潮。^如营业员之长
 海，原来是门市部上的老难题，经常和顾客吵嘴打架，
 自从学习了《为人民服务》《纪念白求恩》两文章后，服
 务态度有了很大的转变，有一次一位顾客挑水缸，连挑

3 11 个队都是热心的帮助挑送。他自已也说：“读了毛主席的著作，^{在教条主义}给了我精神”。在练卷布功上，这个厂支部通过学习总论，^{该部只有47个人}技术大大提高，原来不会承法的有10人，现在只剩下5人，原来不会除法的有29人，现在也只剩下5人，原来会承除法的，现在更加熟练了。量布的技术普遍提高了34.4%的效率，毛尺原来每分钟量布30尺，现在达到71尺。对职工来说通过学习毛主席著作，改造了思想，安心工作，好人好事到处出现。付食厂部营业员张春才从~~东北~~满阳调来，以前是个工人，来到以后就为营业员^{又脏又累}，曾和他爱人谈了几次要求不干这一行，后来经过学习《为人民服务》《纪念白求恩》等文章，认识到革命工作没有高低贵贱之分，营业员角也是有利于人民的事业，是心自的^{自的}工作，工作积极性很高，对同志很热情，主动给同志们晒被子。脚踏车^{服务}角68岁的老职工张玉衡，通过学习毛主席著作，把方便送给^{确实}困难，把困难留给自已。有一天晚上，夜里甲一美，东

阿的一位顾客叫马金波，~~他~~胃痛的很厉害，脸色发黄，他就毫不犹豫的扶起着他，³一径跑了三个医院，自己花了四毛五分钱，给顾客看了病，解除了病人的痛苦，感谢的顾客给王衡同志磕了一个头。

总之，抓活的思想，及时发现和解决现实，工作中思想问题，~~扭转~~动眼²的积极性和实践证明，把这个思想²工作的突破口抓巧，精神就可以变物质，工作就能在平凡中见新。医药公司的眼²，^{过来}不少眼²存有骄傲自满，固步自封的思想，认为是分公司的领导，^比各自逞强，领导之间意见不一统一间有矛盾，工作不上去。针对这些思想，一方面派人去冠县医药公司参观现场商品保管，作，打开了眼²长期保守的^眼界，解决了右倾保守，另一方面组织^御眼²学习了毛主席著作，特别是《反对自由主义》一文，解决了领导之间的矛盾，眼²干劲倍增，上下一条心，^巧抓巧工作，物价、会计、批发、保管、门市工作就在平凡中见新，^{商品}700多种达到了卡片化，实现了按日清日结帐实帐实相符，商品陈旧的焕然一新，^{仓库}普遍实行了商品挂牌，

由种商品一看吊牌就知道价格和库存数量。门市部自己
 的手打3张架，~~和~~实行了商品倾斜新的法，顾客一看自
 然，并增添了50多个品种，^{门市}经营不断上升，元月销售500
 元，二月份扩大到900元，三月份扩大到1500元。分公司也
 超额完成了计划。食品公司的职工，对改善经营管理
 长期存有危难情绪，认为不赔钱是办不到的事情，特别
 是领导落后于形势。县局^局长就抓住这个指导思想，在食
 品组长会议上，讲形势，算货况，算收账，挖潜力，揭
 开了赔钱的迷，增强了职工扭转亏换的信心，如县学习
 了《愚公移山》和人民日报“以革命精神做好一九六五
 年的商业工作”的社论，~~群众~~就职工情绪就更高涨了，
 上下拧成一股绳，开展比学赶帮运动，因而结束了经济
 之累，扭转了亏换，一季度原计划亏换3900元，结果盈
 利395元。此外加强了政治鼓动工作，建立了黑板报，好
 人的事迹及时表相，^{表扬}一方门市部还实行了日记事自评比的
 的制度，大大调动了职工积极性。

3. 关心职工生活，各单位只领导，普遍开展了家属

有他，另一方面了解他的家是济南，家属户口长期没办
 下来，生活安排有困难，就亲自赴济南为他办理了家属
 迁转手续，解决了他的思想问题，生产立刻变了样，
 当地田厂长表示：“我过去很对不起领导，今后一定勤
 工作，感谢领导对我的关怀。”

此外各公司还普遍定立了开展家属走访工作，
 建立了黑板报，及时教相了好人好事，有的一另还建立了
 日记簿，自评比等政治工作前后，加强宣传鼓动工作，
 调动了职工积极性，好人好事不断涌现，服务质量进
 一步提高，掀起了一个学先进立功的热潮。

二围绕党的中心，从^{经济}发展^中，保障供给的总方
 针出发，大力支援了农业生产。突出的抓了三头：首
 先积极组织了^{生产}资料的供应，工业器材商店通过深入
 农村调查，及时准备了铁锅~~44588斤~~，^{98711斤} 88711斤，^{98711斤}
 44588斤，并及时下放供应农村铁锅3万斤，^{98711斤} 98711斤
 支援了春耕生产，同时该公司还通过处理三清，将适应
 农村需要的物资，优先供应了农村，即有铁锅^小4000件，^小

装
訂
綫

輪內胎^{3000多}~~2850~~条，金包印²⁵~~10050~~外，油石2500块等，很受群众

欢迎，图其二。从生产出发，扶持贫下中农养猪。通过期
铜业务，促进了付农产品生产的发展。公司为了支援贫下

中农养猪，图合县^个个食品组都选择一生产队搞发
养猪的样板田，帮助贫下中农发展养猪。在梁水镇、沙

镇、于集等四个食品组喂养了11头良种公母猪，繁殖良
种和开展配种活动。为扶持山区贫下中农养猪，图签订了

267份预付饲料合同，预付饲料6675斤，解决了贫下中农养
猪饲料不足困难。同时配合防疫站，集训了助食品组

的11名收粪人员，人人学会了给^猪打针，图配合防疫部门，给^猪合¹²⁰⁰⁰头^猪
进行了免费防疫注射。在抓生产的同时，还改进了^猪收

粪方法，图严格贯彻执行价格政策，大缺了估账基本功，实
行了批、图试宰和民主评级，对确实无级的，为挽回影

响，进行了登门退款，如斗院屯已宰完一个社员，出售
的猪被无了级，食品组^的同志，就登门道歉退补了^图

猪款2.8元，感动的当地群众说：“还是共产党领导的好，图
因此，促进了生猪的收购，一季度收购3994头，估计
东西我们也放心”。图在^图鲜^图收购上，根据今年旺季来^图得

装
訂
綫

普
通
打
了
防
疫
针

的 99.85%。比去年同期增加 20.04%。在鲜蛋收购上，根据
 今年旺季来得早，来势猛的特点，及早安排了收购，集中
 力量打歼灭战，公司抽出 20 人深入食品第一线，帮助开
 展收购。因而收购量计划完成比较早，一季度收购 2.99 万
 斤，占计划的 532.66%，比去年同期扩大 36 倍。其二、面向农
 村，大力组织了工业日用品下乡。具体采取了四项措施。
 一是抓调查研究，各公司都派强有力干部深入农村了解
 了群众群众，访问了贫下中农，根据群众需要，大力组
 织进货，如沙县烟酒公司^{对伊托克家过去不敢进，但}通过了解贫下中农的需要，伊
 托克很受群众欢迎，~~但过去不敢进~~就组织购进 10 万斤，
 结果畅销农村，百货公司通过柜台调查、五户会议和沉
 浸访农村调查，也及时摸清了群众需要，增补~~了~~^了 521 个品
 种达 4 万多元的进货，满足了群众需要。二是继续派记
 账员下乡，~~从帮助基层社开展业务组织进货。全县共~~
~~组织 28 名记账员，经常深入农村，批样批货下乡，帮助~~
~~基层社开展业务组织进货，仅在春节前九月份，就为~~
~~车送货。地排车送货达 247 个品种，2 万多元；~~ ~~深安路~~ 三是

裝訂綫

加强了小商品经营，百货公司采取了“四管”的措施，即管人、管^{计划}、管批发、管柜组。~~管~~并增加了品种，扩大了经营，一季度计划经营2万元，实际完成37,000元，超额计划的85%；四是继续改进了批发工作，贯彻了~~或~~都需^对先供本县^的工业品优先供应农村的方针。百货公司还实行了“柜包台”办法，方便了基层社进货。

此外，还适应^对农业生产的新形势，扭转了^经忽视地方工业产品的^{思想}。百货公司抽出二人到各^个地方^和收购，一季度收购地方产品13,920元，比去年同期增加收购179.6%，促进了地方工业生产的发^展。

3. 提高服务质量，改善经营管理。

在提高服务质量方面，以^以比级斗争为纲，狠抓了两种经营^{思想}和两种经营作风的斗争。通过^发展群众开^展揭发，在我县商业系统揭发了十种^流资产阶级^{思想}的教^条，在此基础上^进分析危害，划清界线，基本^然扭转了^流资产阶级的经营作风，~~树立了社会主义经营思想~~，^服了^少种^短短日、至大轻小、不顾政策单纯^买、^权帽^取

装
訂
綫

5649

人尊贵的社会主义思想，树立了社会主义思想，在经营上体现了一个买卖公平，货真价实，态度和蔼，方便群众的新气象。

如在北京方面，开始第一次检查，抽查了27个单位，门布即57份商品，份量不足的就佔90%，后来

通过召开一系列的会议，进行分析判^知教育，就在设立了公平秤，尺和检修的度量衡，很快的就扭转了少称~~短~~短称

的现象，第二次县局组织抽查就达到了90%以上的特^准

角如在北京经营方面，各公司都采取了不少方便群众的措施，把生意做活，食品公司门布即增加了白菜，胡萝卜

下货，鲜果多商品。~~玉米~~并取^村三个代办代加切肉、代加肉、代加肉等，饮食业增加了长期以来未解决的馒头、~~米~~糕^{糕类等20多个}品种，各

个饭馆普遍降低了饭菜起头，增加了小菜和代烟^池项目，饭店业为方便群众改变了原先伙店伙食的做法，^池进行了

广泛票的机关，付伙食部大做一分钱的生意，方便群众，做到了晚^池、油、菜、粉、米、~~油、菜、粉、米、~~粗粮等品种，油身数个等。

在改善经营管理方面，重点抓了减少环节，降低^池扭亏为盈。突出抓了食品公司和东风池两个亏损^池单位。已全部扭转^池亏损。突出抓了^池增加^池效益。食品公司在改善经营管理

中突出抓了四条，一是扩大自给，减少外调，一季度原

计划从外地调进 1000 头，但经过充分挖掘当地潜力，大力
 收购，只调进 40 头，减少外调 960 头，每头^猪当地收比外调
 减少损失 20.3 元，960 头就减少损失 19428 元，~~是合时林木~~
~~新鲜蛋自购，一季度自购 16826 斤，就节约饲料费~~
~~112 元，二是活猪上纲，改为活猪挂白，上纲白条。~~采取
 这个办法，减少二道工序，^{每头猪}节约 30 天饲养费和减少 3%
 损耗，上纲一头白条猪比上纲一条活猪节约 5.66 元，全
 季上纲白条 630 头，就节约开支 3566 元，三是大批饲养环节
 ，发现~~猪存栏~~中~~猪~~普遍增膘。去年一季度~~存栏~~中~~猪~~减
 膘 13000 斤，而今年~~存栏~~中~~猪~~增膘 9407 斤。增加收入 4045 元
 。~~由于实行岗位责任制，加强了饲养管理就~~
 四是发扬了一分钱的精神，取 2 斤~~猪~~为自搬自运达 5 万
 多斤，节约运费 288 元，合时注意了猪羊小付产品的搜集
 处理，每头猪收入 2.04 元，比 64 年每头收入 0.58 元，本^{加 25}季共
 杀 1834 头，就^多收入 1027 元。由于~~实行的~~这四个环节，
~~合时~~~~做了~~通知有问题的处理。
~~缺心司就有~~有~~问题~~。与器材公司，大批有~~问题~~商品
~~的~~。在~~有~~五金公司帮助下，通过清仓排队，发动
~~群众~~，^{打破天}采取~~普通~~销和~~专业~~相结合的方法，~~用~~

装
訂
綫

组织20多人，由经理、下支炊事员，采取外地推销、下乡推销、各门市部推销。起

起一个头理热潮，一季度共处理三清商品共11623元，收回残债2343元，

回收高价无产品38445元，收回残债17377元，使死物变活财，支援了农业生产。

4. 领导转变了作风，深入下层，蹲点劳动。及时摸

清下层情况，正确指导了工作的开展。各局和各公司在二季度

分别组织了7个队，搞样板队，参加劳动，摸索经验。如时

是在各门市部搞为整顿零售企业的队，已初步总结了

政治思想、经济工作和劳动总结三项经验。付食公司

白瓷瓷碗队深入第一门市部搞队，组织职工学习了毛主席著作，提高了服务质量。

一季度虽然取得以上成绩，但还存在一些问题。

突出的是政治思想工作还不够，四个第一还没有全面落实

，学习毛主席著作与单位之间还不平衡；有的单位领导

士突出抓政治工作还不习惯，意义认识不足，作风上

有研究不够，蹲点及蹲的不死，还没有真正蹲下来。

1965.4.23

集推銷員、串戶推銷等辦法，掀起了一个你追我赶的推銷高潮

裝訂綫