

142
169

认清形势·振奋精神·安排好旺季市场
努力完成和超额完成全年各项经济指标

——狄亚民同志在全县商业系统骨干会议上的讲话
(一九八三年十月八日)

同志们：

我们这次会议，是在旺季市场到来的情况下召开的。主要任务是贯彻落实地区商业局会议精神和县局关于安排好旺季市场的意见。会上有十三名同志发了言，回顾了本单位1—9月份的工作情况，交流了经验；就当前如何安排好旺季市场，做出了很好的打划。这次会议，大家一致认为是一次关键性的会议，必将对安排好旺季市场，确保全年各项指标的完成起重大作用。

为了最大限度地调动广大干部职工的积极性，抓住当前有利时机，努力扩大购销，完成或超额完成全年各项经济指标，就目前主要工作讲四点意见：

一、总结工作找差距，增强完成全年计划的紧迫感。

今年以来，在十二大精神指引下，通过贯彻全国商业工作会议精神，调动了广大职工群众的积极性，从而使我县商业工作取得了一定成绩。全系统年购进计划2950万元，1—8月份实际完成1735.8万元，占年度计划的59.2%，占同期的94.8%；销售年度计划3380万元，实际完成2000万元，占年度计划的59.2%，占同期的96.5%；利润计划39万元，实际完成45万元，占年度计划的115.4%，占同期的272.7%；

170
费用率为6.72, 占去年同期的105.4%; 资金周转3.34次, 比同期的3.53次减少了0.19次。前段各单位积极推行了经营承包责任制, 大力组织购销活动, 围绕扩大经济效益, 采取了一些有利措施, 积累了很多经验, 归纳起来主要有以下四点。

一是在多业态开放式的情况下, 积极发挥国营商业的主导、职能作用, 努力扩大购销, 基本上满足了市场供应。

二是不断加强市场预测, 在多种经济成份并存的情况下, 立足竞争, 改进经营方式, 狠抓了第一季度, 实现了开门红, 为完成各项计划指标打下了良好的基础。

三是全百实行了经营承包责任制, 调动了职工的积极性, 七月中旬又对各单位进行了全百考核, 从而经济效益有很大提高。

四是不断加强和改善企业管理, 盈利单位经济效益显著变化, 亏损企业有的扭亏增盈, 有的亏损比同期大幅度减少。如百货大楼, 在竞争中注意市场变化, 积极发挥国营商业的主导作用, 各项指标稳步上升, 利润比去年同期增加11.3万元。付食品公司在多种经济成份并存的情况下, 积极组织外采, 实现利润10.8万元, 比去年同期增加2.4万元。饮食服务公司实现利润13.2万元, 较去年同期增加8.24%。食品公司, 由于积极组织鲜蛋收购, 大力开展议价业务, 比去年同期减亏6.8万元。馒头厂, 由于建立健全了各项规章制度, 实现了扭亏增盈, 比去年同期多盈利6.3万元。疏牙公司, 比去年同期减亏1.4万元, 并决心从9月份实现扭亏增盈。综合公司也做了大量的工作。

总之, 前段成绩是基本的, 但也存在一些问题, 有的单位经济效益不高, 计划完成的不平衡。完成计划较好的单位, 也要分析本

171

单位的情况，充分认识流通领域的新变化。商业下最近明确指出，国营商业批发经营要占70%。因此，工业品单位，要根据这个精神，落实购进的具体措施。完成计划较差的单位也不要畏难发愁缺乏信心，要全百分析一下存在的主要问题及其原因，看到当前的有利因素，要抓住当前这个难得的黄金季节，坚定信心，加大措施，奋起直追，力争全百完成全年计划。

今年由于多种原因，在全地区商业系统完成的经济效益很不理想，我们聊城县在全地区来讲还是比较不错的，为了扭转被动局面，弥补差距，地区商业局寄予我县很大的希望，勉励我们要乘胜前进，做好各项工作。我们的决心是：努力实际利润65万元（年计划59万元），力争比计划翻一番。如果按65万元计标的话，到年底我们的任务还有20万元，只要大家认清形势，加倍努力，实现翻番是可能的。能否实现这一任务，这是对我们每一个党员、干部、团员和职工的严峻考验。

今年只有八十多天了，时间紧，任务重，已经到了刻不容缓的时候了。各单位都要把计划一句一句、一天一天落实到柜台和个人。让每个干部职工确实从思想上紧张起来，增强完成全年计划的紧迫感。

二、认清形势，抓住有利时机，打好旺季市场这一仗。

从现在到春节是市场的购销旺季，货币投放多，购买力大幅度上升，城乡人民特别是农民购买商品比较集中。鉴于这些情况，安排好旺季市场，对促进生产，满足人民生活需要，回笼货币稳定市场都有重要意义。

首先，下半年是货币集中的投放季节，货币投放增加的主要因

172

素是棉花。今年棉花虽然遭受灾害，由于种植面积比去年增加，总产仍比去年有所增加。再就是由于棉花收购加价办法改为随收购随兑现，今年收购投放的货币必将多于去年。另外下分企业职工调查工资。因此，社会购买力大幅度增长，从目前看，农民购买投向正在发展段化，由原来的生产资料逐步转向生活资料。过去的“老三件”正在向现在的家用电器“新六件”中高档商品发展。随着轻纺工业进一步调查，花色品种不断增加，适销对路商品日益增多。因此，今年秋后的旺季市场将比去年更旺。

其次，要充分认识到我们商业下门的主要任务就是沟通工农关系，繁荣稳定市场，满足人民生产、生活需要，为国家提供积累。今年旺季市场货币投放多，购买力增长幅度大，要不惜一切安排好旺季市场。如果这项工作做不好，群众手里拿不到称心如意的商品甚至脱销断路，那我们就无法向党交待，更谈不上完成计划。所以，我们要站在对市场负责，对人民负责的角度上，充分发挥主导作用，大力开展购销活动，满足市场需要，为消费者服务，为四化建设积累资金。主要应抓以下几项工作

(一) 积极组织适销对路商品，满足市场供应。根据市场需要情况，第四季度我们系统安排了进货计划1214.2万元，现已购进了457.9万元，还有756.3万元的缺口。为此，我们要横下一条心，集中精力，集中领导，集中力量，安排好旺季市场，不失时机的组织货源，狠抓适销对路商品，做到适时进货，旺季进货。

1. 对已经签订合同而尚未进来的货，要抓紧组织力量，摧拔调运，尽快拿进来，及时投入市场，尽快和消费者见面。现在市场旺

季已经到来，销货额一句比一句、一天比一天增加，要抓住当前有利时机。

2. 抓好计划外商品采购。要积极参加省内外召开的商品展销会，补货会、交流会，看样进货，按需进货，广开门路，开辟新的流通领域。凡是当地站有的货，要就地组织进货，不要舍近求远。

3. 各单位要认真调查研究购买力投向变化及商品销售趋势，要抓紧进行商品排队。国家反复强调以计划为主，要求国营企业主拒边批发经营比重占70%，当地没有的货源，要采取多种拒边进货，做到看得准，抓得住，购进来，销出去，避免满天飞，减少盲目性。要把完成计划的重点放在大路商品上，紧俏商品要抓“快”，高档商品要抓“新”，大路商品要抓“全”。

4. 按照上级要求，每百人以上企业要配备3-5名采购员，组织精干有力的采购力量，组织他们不断研究市场行情，掌握市场变化规律，本着购得进、销得出的原则，抢在季节前头。

(二) 千方百计扩大推销，确保经济效益这个中心。今年旺季市场的特点是旺季比去年更旺更早，商品销路大。因此，我们要把扩大推销的重点放在大路商品上，另外要及时处理“冷”、“背”商品，采取多种形式，想方设法努力扩大销售。

1. 当前，有条件的单位要迅速组织好两支行商队伍，在搞好店内经营的基础上，一要大力开展到厂、到家、到机关的服务活动，二要组织人力、物力大力开展赶集、下乡的商品重点放在城市滞销、农村畅销的商品上。

2. 认真搞好商品排队，在“两清”的基础上，对有问题的商品要抓紧处理，要搭棚设摊，大造声势，积极推销。削价商品要本着

174

摆得住。销得出的则进行处理，尽量减少损失，对一些滞销商品要发动群众，定人、定时、定额采取联销计酬的办法，鼓励职工积极推销。

3. 开展“三、六、九”，提前跨入八四年的活动。各门市部和较大柜组都要插标，报名排队，掀起竞亩热潮，看谁能早日跨入八四年。局党组准备对提前跨入八四年九十天的柜组、门市部授锦旗发贺仗；对提前六十天的发饼框进行鼓励；对提前三十天的上光荣榜、通报表扬。

4. 较大门市部，要设顾客监督台，由柜组长佩带证章轮流值日，维持正常的营业秩序，解答顾客提出的问题，解决顾客与营业员之间的购销矛盾。

5. 积极提倡挂牌服务，接受顾客的监督。要严格遵守省厅制定的“缺一补一，内下罚十”的规定，维护消费者的切身利益。要大力开展优质服务活动，增加花色品种，增添服务项目，改善服务态度。饮食、食品行业要严格执行“食品卫生法”，增强对人民健康负责的责任心，提高国营商业在人民群众中的信誉。

6. 搞好“三食”经营。生猪经营，要贯彻中央1号文件和省厅23号文件精神，在保证城市人口供应的前提下，放手大搞议购议销，满足市场供应。

蔬菜重点要做好冬季大白菜的收购和供应准备工作，同时要增加经营品种，扩大销售。

商办工业的潜力很大，生产加工企业要在现有的条件下，大胆革新，提高产品质量，增加花色品种和产量，创优质产品，提高地产品的竞争能力。饮食业要增加花色品种，发展名吃，设专业小店。

(三) 严格财会制度，集中资金，确保安排好旺季市场。

1. 加速资金周转，节约利息开支。各单位要把加速资金周转、降低费用作为增加利润的重点来抓，一要把好进货关，防止造成新的积压，二要积极处理积压商品，增加有效库存，三要收回干部职工欠款和外欠货款，及时结算到期货款。要严格财会制度，集中资金，确保全年各项指标的完成。

2. 严肃财务纪律，坚决按制度办事，最大限度的压缩行政开支。按要求，局行政经费压缩20%，企业经费压缩10%。要本着这个精神，各单位必须严格审核手续，堵塞漏洞，禁止用流动资金搞建设，不准乱摊费用，乱挤成本，要把社会集团购买力压缩到最低限度，并针对本单位的情况，制订出增收节支的具体措施。

三、抓好企业整顿，提高企业管理水平。

企业整顿，是中央的部署，是中央的一项重大决策，也是提高企业管理水平和效益的根本途径。企业整顿究竟如何搞，中央、省委都有明确的指示和具体的文件。八月份县局对去年整顿的两个企业进行了验收，根据专局的安排，下半年我县食品、纺织、罐头厂三个单位被列入第二批整顿的重点。百货大楼、麦芽公司虽然进行了整顿，并验收合格，但是并不是没有问题，这两个单位要严格对照标准，本着缺什么补什么的原则，把所缺的或者搞得不好的项目补上，进一步提高企业管理水平，努力向六好企业迈进。列入下半年整顿的三个企业，根据整顿的内容，要立即进行自我整顿，不要等、借。其他没有列入整顿的企业，可以走“自学成才”的迈路。总之，企业整顿事关大局，我们一定要把这项工作抓紧抓好，通过整顿，提高两个效益，促进全年计划的完成，做好各项工作。

四、加强领导

第四季度是黄金季节，各单位要切实加强领导。

1.各单位领导要把主要精力放在抓好旺季市场和提高经济效益这个中心上来，其他工作都要围绕这个中心，服务这个中心。领导班子要拿出百分之八十的时间抓业务。各单位要广泛发动，积极动员，使广大干部职工认清形势，振奋精神，坚定完成计划的信心和决心。

2.抓好指标落实。各单位要把计划指标层层落实，做到旬旬有计划，天天有进度，今天欠的帐，明天想法要补上，要一环扣一环，环环扣紧。

3.要做好政治思想工作。要以学习《邓小平文选》和打击刑事犯罪活动对职工做好政治思想工作，进而促进思想、制度、纪律的改进。要积极开展以共产主义教育为核心的“五讲四美三热爱”活动，促进销售。在活动中要掀起竞赛热潮，切实搞好检查评比，把每一个干部职工在第四季度的表现，作为年终评比的重要内容。总之要通过各种方式各种活动，把职工的精气神集中到安排好旺季市场上来，造成一个人为完成全年计划多做贡献的局面。

4.要进一步转变作风。局党组研究，各局长除抓好线上的工作外，都要到自己点上跑下来，帮助研究四季度工作。同时各单位的领导要分包门市部、组，深入基层指导检查工作，提高工作效率。

5.各职能单位要积极作用，围绕安排好旺季市场做好工作。业务要紧紧围绕旺季市场的需要抓好购销，做到购得进，销得出，确保市场需要，决不能脱销断档。财务、物价部门要紧紧围绕旺季市场，加强财务管理和物价管理，压缩费用开支，堵塞漏洞，集中

177

资金全力支援购销。政工下门要做好思想政治工作，发挥群众组织的作用，积极配合旺季市场开展各项工作。基迫储运，要在旺季市场大忙季节，加强车辆管理，保证运轨并加强措施，搞好商品养护，尽量减少不必要的损失。

同志们：这次会议归结到一点，就是要求我们大家要认清形势，振作精神，明确目标，坚定信心，鼓足干劲，打好旺季市场这一仗。局党组相仗，有我们在座的各位领导同志的带头，再加上积极上进的全体职工的努力，一定能够安排好今年的旺季市场，一定能够全百完成和超额完成全年各项经济指标。

安

认清形势，振奋精神，^{安排旺季市场}大干四季度

努力完成和超额完成全年各项经济指标，~~而奋斗~~

——狄瓦氏同志在商业系统青年工作会议上的讲话

(一九八三年十月八日)

同志们：

我们这次会议，是在旺季市场到来的情况下召开的。

主要任务是贯彻落实地区商业局会议精神，^{是局关于安}

排如旺季市场的意见。会上有十三名同志发了

言，^{回顾了}总结了本单位^{1-9月}的工作情况，互相交流了经验；

~~大家~~如何^{当前}做好旺季市场^的工作，做出了很好的^的计划。这次会议，

大家一致认为是一次关键性的会议，^{必将}对~~安~~安排如旺

季市场，正确落实各项指标的完成~~起~~作用。

为了~~把~~把这次会议精神~~更~~落实下去，^起最大^{限度}地

调动~~全~~系统广大干部职工的积极性，抓住当前有利时

机，努力扩大购销，~~完成~~全年各项经济指标的~~超额~~

完成或超额

新阶段工作

（一）~~工作~~ 回顾：

一、总结找差距，增强新阶段计划的紧迫感。

今年以来，在十二大精神指引下，通过贯彻全国商业

工作会议精神，调动了职工群众的积极性，从而使我
~~国~~ ^国商业取得了一定成绩。全系统计划购进计划 2950 万元，

—— 8 月份实际完成 1735.8 万元，占年度计划的 $\frac{59.2}{94.8}$ %，占

同期的 $\frac{99.8}{94.8}$ %；销售年度计划 3380 万元，实际完成 2000 万元，

占年度计划的 59.2%，占同期的 96.5%；利润年度计划

39 万元，实际完成 45 万元，占年度计划的 115.4%，占同期

的 272.7%；费用率为 6.72，~~比~~ 年度同期为 105.4%；

资金周转 3.34 次，比同期的 3.53 次 ~~增加了~~ 0.19 次。 ~~前~~ ^前

~~在贯彻十二大精神过程中，各单位在贯彻全国商业~~

~~工作会议过程中，积极推行经营承包责任制，大力~~

~~开展促销活动，围绕扩大经济效益，采取了一些有力措施，~~

~~取得了不少成绩，做了不少工作。在多种经济成分并存情况下，~~

归纳起来主要有以下四点。

的竞争中新前进, 实现利润比上年增长同月大幅度增长, 共

~~建设同业的:~~

多渠道开放式

一是~~建设同业的~~在流体制改革的情况下, 积

~~推行竞争机制~~

极发挥国营商业在~~市场中的~~主体作用, 努力扩大经营范围,

为~~繁荣~~市场供应做出一定的贡献。~~取得~~ ~~经济效益~~

二是~~对~~的负责, 对~~人民~~负责的观念, 在~~线~~的~~中~~中~~出~~得

地位, 不断加强市场管理, 在多种经济成份并存的情况下, 认真

是表上

~~经济体制改革, 推行竞争机制, 学会竞争本领~~

做好~~本职工作~~, 抓住~~第一~~有利的~~时机~~, 为完成各项计划指标

打下良好基础。~~取得~~ ~~经济效益~~

三是~~全面~~推行~~经营~~承包责任制, 调动~~了~~职工~~群众~~

的积极性。七月中旬对各单位~~推行~~责任制~~的~~进行了全

面考核。从而~~使~~经济效益有~~很大~~提高。

~~推行承包制, 考核合格, 有的超计划, 有的比计划还多~~

四是, ~~在~~改革中~~出现~~了一些~~新的~~问题, 和~~市场~~的~~新~~情况

~~都~~ ~~存在~~ ~~不少~~

~~保持~~ ~~得~~ ~~以~~ ~~较好~~ ~~的~~ ~~发展~~, 如~~在~~ ~~大~~ ~~批~~ ~~企业~~ ~~中~~, 活~~跃~~ ~~的~~ ~~市~~ ~~场~~ ~~变~~ ~~化~~

积极发挥国营商业的主体作用, 各项指标, 较~~之~~ ~~上~~ ~~年~~ ~~同~~ ~~期~~ ~~增~~ ~~加~~ ~~11.3%~~

管理, 盈利~~和~~ ~~经济~~ ~~效益~~ ~~呈~~ ~~着~~ ~~显~~ ~~化~~, 于~~是~~ ~~在~~ ~~理~~ ~~有~~ ~~的~~ ~~担~~ ~~任~~ ~~重~~ ~~任~~ ~~重~~ ~~之~~ ~~下~~, 各项指标同~~期~~ ~~增~~ ~~加~~ ~~了~~ ~~很~~ ~~大~~ ~~的~~ ~~幅~~ ~~度~~

不断深化改革

付年。公司去年计划... 在... 只有... 只有地... 只有... 只有...

实现利润... 比上年计划... 90%... 10.2... 2.4...

实现利润... 比上年计划... 可比... 可比... 可比...

实现利润... 比上年计划... 13.2万元... 比上年... 8.24%

由于... 比上年... 比上年... 比上年... 比上年...

6.8万... 比上年... 比上年... 比上年... 比上年...

比上年... 比上年... 比上年... 比上年... 比上年...

在道

十年之已定经济计划

奋起斗争，坚定信心，加大措施，把前欠的指标回来。

今年由于多种原因，整个地商业系统完中的经济效果很不理想，战的取战号在全地区来讲还是比较不错的，为了扭转

被动局面，弥补差距，地区商业局寄予战号很大的希望。战号我们要乘胜前进，做如各次战。努力完成利润65万元，力争

比战号翻一番。如果按65万元计算的话，到年底战号的任

务还有20万元。为了确保计划的实现，我们将计划指标

分解落实到各单位，百货大楼保60万元争70万元，现已实现39.8万元，什货公司保12万元，争13万元，已实现10.8万元。

饮食服务公司保20万元，争22万元，已实现13.2万元。百货公司保20万元，争22万元，已实现14.5万元。批发丁扭子转盈争取盈利

1-3万元，已实现1.4万元。茶号公司扭亏为盈的指标，茶号经营有了新发展，要采取积极措施，扩大经营品种，

在降低收支平缓和的形势下力争盈利。食品公司计划收支

60 45万元，争取40万元，现已实现27.8万元。这是战号战号

实现之一战号

~~由于棉花收购价格的~~
~~增加~~
~~使总产量比去年的~~
~~增加~~
~~由于棉花收购价格的~~
~~增加~~
 为收购的随落现，今年收购的投放的货中多于去年。~~增加~~部
 分能取之调态工资，~~增加~~收入部~~增加~~年增加。因此，
 该群点的生活水平不断提^高，社会的动力大^幅增加。在反的买投
 向也在发生变化，由原来的~~生活资料~~（逐步~~转向~~）

~~生活资料~~吃、穿、用商品销售增加。过去的“三件”
 除~~收音机~~外，已~~具备~~条件，正在向现在的家用电器“新文件”
 （~~电视机、电冰箱、电唱机、电风扇、电度表、电灯~~）

中交指商品发上。随着经济改进一步调态，花色品种不断
 增加，适销对路商品日益增多，~~大部分~~商品有充足的货源。
 因此，今年秋后的旺季市场将比去年更旺。

其次~~认清形势~~，增强信心，打好关键仗。战的高生部
 的~~任务~~就是沟通工农关系，繁荣稳定市场，满足~~人民~~生活
 需要，为国家提供积累。今年旺季市场货源投放多，购买力
 增长高，要~~利用~~一切智力~~支持~~旺季市场。满足~~人民~~

~~需要~~ 如果这次工作做不好，群众手中有钱，买不到^{称心如意的}商品

~~甚致脱销出格。很容易造成货币堆积~~，那我们就无法向克文诗^站

向合里以交诗，更谈不出完成计划~~任务~~。所以，我们要^站对

市场负责，从认真负责的角度上，充分发挥^站主体作用。大力开

销活动。满足^站市场需要，为消费者服务，为^站建设服务。^站今年

~~剩下的时间不多了，全面完成和超额完成计划指标，任务相当艰~~

巨，因此，我们要认清当前形势，~~抓住^站的宝贵季节~~，^站利

用有利条件：

一是中央采取了一些重大决策，制止了轻原料乱涨价，严格控制货币投放，控制基建规模，抓紧增加早支支，对确保市场物价的稳定极为有利。

二是战果复粮和棉花丰收，其他作物和多种经营发展，轻纺轻原料和副食品货源充裕，有雄厚的物质基础。

三是通过贯彻会议精神，落实^站轻工业“六个优先”的原则，^站轻纺产品产量会增加。

2. 执行计划外商品的采购。除补商品可供号与旧号外，
 要力~~的~~差~~别~~，调剂花色品种，~~来买补~~，~~拾遗补缺~~。要~~积极~~
 参加有内外召开的展销会，补货会，交流会，看样进货、按单
 进货。广开门路，开辟新的~~进货渠道~~。凡是当地就有的货，要
 就地组织进货，不要~~盲目追求运路~~。~~费用~~。

3. 各单位要~~认真~~调查研究~~的~~买~~的~~投向变化及商品
 销售趋势，要~~抓紧~~组织商品~~的~~采购。~~国家~~反复强调以~~计划~~
~~采购~~为主，要求国营~~零售~~零售店~~的~~批发经营比重占70%，当地没有
 的货源，要争取多种~~渠道~~进货。做到看样往，~~抓得住~~，~~有~~
~~放矢~~，避免满天飞~~地~~盲目~~性~~。要把~~计划~~计划的~~重点~~放在大路商
 品上，~~紧俏~~商品要抓~~紧~~，~~重要~~商品要抓~~紧~~，大路商品要抓~~紧~~
 “全”。

4. 按照~~上级~~要求每~~个~~以上~~的~~店要~~配备~~3-5名~~的~~采购员，
 组织~~于~~有~~力~~的~~采购~~力量，~~积极~~从事~~工作~~。他们~~要~~不断~~研究~~市场
 行情，掌握~~市场~~变化~~规律~~，要~~本着~~购~~的~~进，销~~的~~出~~的~~原则，~~抓~~

长季前头。~~扭亏并不易也。~~

二、行百计划大批销。确保经济效益中心。今年的季销
物品种类比去年更旺，商品销路大。^{同场，销路}要把大批销的重头放在
在~~销路比较充足~~大路商品上，~~批销大宗商品。~~“~~批销~~”
商品，^{采取}①~~批销~~多种形式，想方设法努力扩大销售。

1. 当前，有条件的单位，要迅速认识如^{到商}西交双低，在~~批销~~店内
经营的基础上，~~大力开展~~大批销。^{一、大力批销}到丁、到院
到机关的~~批销~~活动，~~要~~支双低，~~要~~起集事乡。^{二、批销}定时定点，~~农村~~
市场，~~下~~的商品~~要~~放在城市滞销、农村好销的^{商品}上。

2. 认真搞如商品批销，~~改变~~对有问题商品要^{批销}
要搭棚设批，大造声势，积极批销。削价商品要本着~~批销~~得位
销得^{批销}原则进行处理，~~尽量~~减少~~向~~损失。对一些滞销商品要
发的~~批销~~定人、定时、定款~~批销~~联系~~批销~~的办法，~~鼓~~
励~~批销~~积极批销。

3. 批销、交、兑批前跨入八四年的活动，~~要~~各门市部和柜

组都要插标, 报名排队, 掀起竞赛热潮, 看谁能早日
跨入八四年。而对提前跨入八四年九队的柜
组, 门市部授锦旗, 发贺信; 对提前六队的, 发锦旗柜进行
鼓励; 提前三队的, 发荣誉证书, 通报表扬。

4. 较大的门市部, 要设县政管督台, 由柜组长带领记录
柜组值日, 维持正常的营业秩序, 解答顾客提出的问题,
解决顾客与营业员之间的纠纷矛盾。

5. 积极提倡柜组服务活动, 接受顾客的监督, 严格
遵守省商厅制定的“一补一, 内部罚十”的规定, 维护消费
者的切身利益。要大力开展优质服务活动, 增加花色品种,
增加服务项目, 改善服务态度。严格执行
“食品卫生”及“个人卫生”制度, 推行“文明经商”在人民
群众中的信誉。

6. 搞“五年”经营。根据经营, 要贯彻中央一号文件
和省厅 23 号文件精神。在保持城市人口供应的前提下, 放手大搞

订购订购，临时供给

^{无字}
~~茶芽和粗茶政府收购~~ 前要做如冬季大白茶的收购和供应的储备，同时要扩大经营品种，扩大增产。

高工地的潜力很大，在加工出主要现有的条件下，大胆改革，提高产品质量，增加花色品种和产量，创优产品，提高地区的竞争能力。
~~增加花色品种，增加产量，提高质量，提高地区竞争能力。~~
~~增加花色品种，增加产量，提高质量，提高地区竞争能力。~~

三、严格财会制度，集中资金

1. 加速资金周转，节约利息支出。
~~要加速资金周转，节约利息支出。~~
~~要加速资金周转，节约利息支出。~~

二是要积极处理积压物资，增加流动资金；
三要收回和扣回欠款和外汇欠款，
~~要收回和扣回欠款和外汇欠款。~~

制收集中资金，
~~制收集中资金。~~

2. 严格财务管理，严格控制收支

按要求，~~要严格控制收支~~ 行政经费压缩20%，
~~要严格控制收支~~ 生产经费压缩10%，
~~要严格控制收支~~ 严格审核收支手续，堵塞漏洞。

合格。今年的合格评比也较晚，大量收集是在今后四五个
 月份。验收工作十分繁重。有关单位可结合文件，自已在各边改
 按照自学教材的要求，边学边改，严格对照验收标准，
 要缺什么补什么，防止合格评比走过场。凡是自学教材“经过
 验收达到合格标准地，~~即~~发给合格证，列入已经合格
 的企业。

当前，评比忙，汇报多，各企业单位要结合验收，实
 在地完成统一要求。各做各素，各尽其忙。
 各专管经理负责考核制。各职能部门要协助做好考核，分类
 指导，~~加快验收合格的企业步伐~~。促进经济改革有一个新的
 提高。

四. 加强领导

第一季度，是确保实现今年经济改革的关键季节，
 是关键的时刻。各单位要切实加以领导。抓紧抓实、抓质量。

1. 各单^位领导要把主要精力放在抓如旺季市场和提高经
 济效益上来。其他工作都要围绕这个中心进行。领导班子
 要冲前

新投动员、伙计、的、

要拿出更多的时间抓生产。社会主义生产之积极计划性，

为生产好以争市场，完成今年各项经济指标，振奋精神，

克服困难，下大力气，落实各项措施。各单位领导除亲自

负责处理日常事务性以外，其余地要全力以赴深入第一线。

要认真地检查一下各单位的情况，保证旺季生产的开工。

2. 要根据本单位的实际情况，把计划指标层层落实，

做到句句有计划，天天有进款，今天欠的帐，明天

要一环扣一环，环环扣紧。

3. 要学习这次会议精神，要做的政治思想工作，把思想发动放在首位，提高认识。

统一思想，以思想领先，对社会主义总路线，

要讲形势，提要求。打击到了犯罪活动，

促进思想、制度、纪律的建设。要提倡社会主义教育，

开展“三热爱”活动，促进生产。发动大家制定

经济战线上，要

要提倡

为党的

在战斗中，要掀起

~~物产~~。喜促情施，要出旺季的大忙季节，加强车物
 管理，作证运款，^{后是以前以心为主的}加强各措施，搞好商品养护，~~减少损失。~~

~~总之，这地、那地、这部的干部，都要紧、团结、~~
~~同心、同德、同力，努力扩大购销，提高经济效益，全面完成各~~
~~项计划指标的实现。~~

同志们：
 冲昏头一云，~~就我偏大云~~

~~这次会议，线州大家~~要认清形势，振作精神，~~明~~
~~确奋斗目标，坚定信心，鼓足干劲，打好旺季市场这一仗。~~

同志们相信，有成们~~在~~各位领导~~带~~同志的带领下，再加工
 积极上进的合作，~~取~~一定能多^{探那好今年旺季的}同心协力，~~下最大的决心，~~

全面完成和超额完成~~各项~~各项经济指标。~~在~~

~~胜利完成。~~ 而努力。