

181

山东省聊城地区商业局文件

(84)聊商办字第59号

各县(市)商业局、地直公司(站、校)：

现将《张子元同志在全区县、市商业局长会议上的讲话》印发给你们，望认真贯彻落实。

附：《张子元同志在全区县、市商业局长会议上的讲话》

一九八四年七月二十六日

182

张子元同志

在全区县、市商业局长会议上的

讲 话

同志们：

我们召开的这次各县市商业局长、地直公司站经理会议，是在全区面临着商业体制改革、上半年工作已经结束的情况下召开的，是各单位新的领导班子明确后，第一次会议。这次会议的主要任务是：传达贯彻中商部和省厅关于商业体制改革的精神；总结交流上半年工作情况和经验；研究部署下半年商业体制改革和市场安排等问题。经过学习讨论，大家对改革的方向、目的比较明确，提出了许多好的意见和建议，会议开的是成功的。下面，我就上半年工作情况和下半年工作安排，讲几点意见。

(一) 关于上半年工作情况

今年以来，我区各级商业部门和干部职工，认真贯彻中共中央1号文件和省扭亏增盈会议精神，紧紧围绕着安排好城乡市场，扩大购销业务，提高经济效益这个中心，进一步疏理流通渠道，开拓市场领域，支援商品生产，加强企业管理，提高服务质量，取得了可喜的成绩。截止六月底，全区商品购调入总值完成15143万

183

元，占年计划的48.8%，比同期增长10.2%；销调出总值16930万元，占年计划的47.7%，比同期增长4.2%；实现利润39.6万元，较上年同期上升180.85%；亏损单位亏损额为153.8万元，较上年同期减少2.29%。

回顾上半年，我们主要抓了以下几项工作：

一、明确主导思想，支援地方工业生产。

为振兴我区经济，促进地方工业生产的发展，各级商业部门和企业单位，认真总结检查了在地产品经营中存在的问题，吸取了经验教训，进一步明确了指导思想，收购地产品786万元。由于多种原因，收购量虽比去年有所减少，但在收购的品种上，除棉布等品种比去年有所减少外，大部分品种都比去年有所增加。其中线袜增长131.3%，化纤布增长58.6%，卫生衫裤增长166.7%。在经营过程中，一方面积极收购、推销地产品；一方面发挥商业部门“腿长耳灵”的特点，根据市场情况，向工业部门反馈信息，建议工业部门按市场需要调整生产结构，发展适销对路产品。在经营方式上，采取举办各种展销会、供货会、代购代销等多种形式，大力组织地产品推销。各县大都建立了地产品专柜，在搞好广泛宣传的基础上，优先推销地产品。

二、加强商业服务，促进农村商品生产的发展。

根据中央1号文件精神，我们商业部门面对农村，加强商业服务，为促进农村商品生产的发展，做了积极的努力。

在以石油为重点的支农物资供应方面，一是积极组织货源，上半年购调入柴油36186吨，占计划的100.5%，比去年同期增长1%，为农业生产提供了较为充裕的油源储备。二是及时的供应了农业急需。截止六月底销售柴油39083吨，比去年同期增长24%，在早春旱情比较严重的情况下，为夺得夏粮丰收做出了一定的贡献。

在农副产品收购方面，积极增加网点，充实收购力量，扩大服务项目。在生猪经营上，既抓当地收购，又抓外地采购，即搞平收平供，又大力开展议购议销。上半年全区购调入生猪48472头。同时，还积极开展菜牛、菜羊的经营业务。上半年，收购菜羊39699只，较上年同期增长138.9%，收购菜牛2705头，较上年同期增长5倍多。鲜旦收购立足一个早字，突出一个快字。截止六月底，收购鲜旦426.47万斤，较计划增长21.8%，较上年同期增长31.4%。莘县采取三结合的收购方法（即突击收购和正常收购相结合；定点收购和赶集串乡流动收购相结合；精神鼓励和物资鼓励相结合）调动了广大职工的积极性，收购鲜旦254万斤，名列全区第一，创历史最好水平。

185

三、积极扩大购销业务，安排好城乡市场。

面对“三多一少”的流通体制，为了把城乡市场安排好，发挥国营商业主渠道作用，各单位一是加强采购力量，对原有采购人员进行训练，提高业务素质。同时扩大采购力量48人。二是在抓好计划内商品调运的同时，各批发企业和较大的另售企业，积极参加省内外召开的展销会、补货会、交流会，实行多渠道进货，直接从工厂采购商品，截止六月底，共购进计划外商品9086万元，占购进总额的60%，为满足市场供应提供了比较充足的货源。

在扩大推销方面，一是改进批发工作。各县、市举办了各种类型的展销会、供货会、补货会34次，销售1116万元，同时，密切与供销社的关系，加强汇货力量，坚持下乡汇货、送货制度，调给供销社总值4889万元，占销售总值的32.2%，比去年同期增长14%。二是继续狠抓了小额批发业务。在营业时间、批发起点、结算手续等方面，为集体、个体商业进货提供方便，促进了批发业务的开展。地区副食公司对集体、个体商业的批发额，占全部批发额的70%。三是另售单位普遍开展了门外摆摊、流动送货。据不完全统计，全区门外摆摊124个，13111人次，销售额152万元，到机关、工厂送货5481人次，销售381万元。四是大力组织工业品下乡，上半年下乡流动推销1262人次，销售252万元。在

180

县市以下重点集镇下伸的20多个分销处，也各自发挥优势，扩大销货472万元，占公司销售的10.5%。五是开展代购代销业务，聊城市百货大楼，为120个单位开展代销业务，计352个品种，大至洗衣机、电风扇，小至副食、糖果、小百货。代销金额达56万元，占大楼总销售额7.2%。

四、狠抓扭亏增盈，提高经济效益。

半年来，各单位认真贯彻了省、地两级扭亏增盈会议精神，联系实际，制定措施，积极开展工作，取得了较好的效果。全区亏损单位亏损额153.8万元（其中临清纺织品公司亏损77.3万元），比上年同期亏损157.4万元减亏2.29%。地区食品公司和县、市局对抓好食品的扭亏工作都很重视，今年一开始就列入重要议事日程，进行认真研究，逐级下达扭亏增盈指标，层层分解，落实到食品站。具体措施：一是加强领导，紧紧抓住不放，月月检查，季季评比；二是不吃大锅饭，积极推行经营承包责任制；三是积极开展议购议销业务，实行地销与调出相结合，扩大经营，增加收益；四是实行冷库与各食品站分开核算，加强冷库经营管理，较好地解决了冷库经营差、亏损大的问题；五是严格财务监督和开支制度，降低了费用。由于食品系统干部职工的努力，上半年食品亏损单位亏损额66.6万元，较上年同期减亏55.7万元，扭亏

幅度为45.55%。阳谷县食品公司抓得较早，措施得力，由去年亏损31.5万元，扭亏增盈4.6万元。

在狠抓亏损企业减亏的同时，还大抓了副食、五金、百货等盈利企业的增盈工作。副食系统虽因卷烟交出的影响，销货额下降，但实现利润87.2万元，比上年同期增加19.3万元，上升28.64%；五金实现利润47.6万元，比上年同期增加18.4万元，上升63.01%；百货如剔除纯棉布降价损失的影响，利润也比去年同期增长10%以上。

五、开展帐务大检查，严格财务管理制度。

根据行署和省厅指示精神，开展了全区帐务大检查。到六月底，已经进行自查的单位142个，占应查单位数的84.53%；进行抽查的单位55个，占应查单位数的32.73%。通过自查和抽查，暴露了不少问题。一是有的单位帐帐、帐表、帐实不符；二是违犯财经纪律和财会制度；三是盲目跨行业经营，造成严重损失；四是制度不健全，管理不善，造成不应有的浪费。根据查出的问题，研究了改进措施，在学习文件、提高认识的基础上，坚持边查、边建、边改，并及时掌握工作进展情况，交流经验，促进了查帐工作的平衡发展。通过检查，解决了不少问题，进一步健全了财务管理制度。

六、增强“顾客至上”的观念，积极开展优质服务。

今年以来，我们积极开展文明经商优质服务活动，特别是文明礼貌月活动期间，各级商业部门都成立了文明礼貌月活动领导小组，由一名领导同志亲自抓这项工作。提出了搞好文明礼貌月活动的具体要求。在治脏治乱的同时，重点解决服务质量差的问题。根据中央精神，把创建文明商店列入重要议事日程，制定标准，积极开展活动。在全省组织的检查评比中，获得了90.25分的好成绩。在文明礼貌月活动的推动下，各单位进一步增强了“信誉第一”、“顾客至上”的客念，清除了以我为主的官商作风，较好地解决了服务质量不高的问题。聊城市百货大楼，针对青年职工较多，素质较差的问题，举办职工培训班，对全体职工普遍进行了一次轮训，重点学习商业基础知识和营业员应注意的问题，加强了职业道德、职业纪律的教育，提高了业务水平，改善了服务态度，为了满足顾客的多种要求，经营品种已达九千多种，比过去增加了二千多种。并且自五月七日开始，延长营业时间两个半小时，得到了广大顾客的好评。地区五金交电站开办了电视村，一方面帮助农民搞好安装调试，一方面实行销后服务，定期不定期地帮助农民搞维修，提高了商业信誉，受到了农民群众的欢迎。

在物价管理方面，根据出现的新情况，开展了一次全区性的大检查，发现问题，及时研究了改进措施，放活了一些商品的价格，

促进了经营活动的开展。

企业整顿、商业教育、商办工业、基建和饮食品卫生也有不同程度的进展，在三多一少、开放式的流通体制下，对搞活流通、提高效益，发挥了应有的作用。

上半年的工作，我们虽然取得了较好的成绩，但与新形势的要求还有很大差距。主要是“左”的影响没有完全肃清，老的框框没有完全冲破，对市场变化的新形势还不适应。有几项经济指标完成的不够理想，特别是利润指标，仅占年计划的10%。企业整顿进展不快，市场信息不灵，企业的决策能力和应变能力还不适应新形势的发展，经营水平不高。财务管理还不够严格，违犯财经纪律的现象时有发生。在安全方面，虽然事故比去年同期有所减少，但经济损失却大于去年。这些问题，还有待于我们在今后的工作中，认真研究改进，推动全区商业工作全面发展。

(二) 关于下半年的工作意见

一九八四年下半年的经济形势很好，给商业工作带来了十分繁重的任务。概括起来说有两大任务：一是商业体制改革；二是安排好旺季市场和“双节”物资供应。为了完成这些任务，总的指导思想是：以改革为动力，以扩大购销，安排好城乡市场为重点，以提高经济效益为中心，全面完成和超额完成各项经济指标。

今年我区经济形势大好，夏粮又获得大丰收，工业生产持续发展，社会商品购买力大幅度增加。据有关部门统计，六月底城乡储蓄额达46774万元，比去年同期增长28.4%。企业职工调资和奖金制度的改革，工资总额将有大幅度增长。上半年我区社会商品另售额为59478万元，高于全省平均水平，多数商品销量大增，有些成倍增长，秋后旺季市场将会更旺。为扩大推销提供了有利条件。

今年是国庆三十五周年，各地都将举办适当规模的庆祝活动，检阅建设成就，振奋民主精神，鼓舞爱国热情，增长四化志气。城乡人民对节日的商品，特别是各种副食品的需求将有大量增加。总之，要充分认识下半年市场旺季更旺的新形势，积极地做好物资储备，迎接旺季市场的到来。为此，重点抓好以下工作：

一、关于商业体制改革问题。

根据中央、国务院关于商业改革的指示，除认真贯彻执行商业部、商业厅对商业改革的规定外，结合我区商业系统的实际情况，提出如下贯彻意见：

1、改革批发机构，建立贸易中心。

二级批发站的下放，按省府指示执行。目前各县市要积极筹建贸易中心，可先建立班子，筹划地点，制定方案，做好充分的准备，根据筹备情况，可分别在十月一日或年底开业。其方法是：先搞联

191
合体，逐步向实体过渡。各专业批发公司或各县公司的批发部分，均作为贸易中心的主体和后盾。根据情况，有的可以建立综合贸易中心，也可以建立专业贸易中心。不论采取什么形式，都要做为下半年一项突出工作抓好。

2、把国营商业中的小型另售企业和饮食服务业转为集体经营或租赁给经营者个人经营。

根据以自然门点为核算单位，一般县市年利润在8万元以下的商业另售和饮食服务业，均实行超额八级累进税，税后不缴纳承包费。退休保险金在实行社会保险之前，由县市局组织统筹，统筹的比例，县市局可根据退休人数多少和具体情况自行确定。企业完成各项规定的缴纳后，实行公积金和公益金制度，本着“公积金要大于公益金”的原则，具体办法由县市局规定。

国营小型另售企业按自然门点为核算单位，实行改、转、租之后，公司本身的行政管理人员要大量缩减，公司下设的总店要研究撤销，精简压缩下来的人员或充实到自然门点或另行安排生产门路。各公司只留少量人员负责对门市部的行政领导，这些人员的工资可从各自然门点提一定比例的管理费。集体企业也要按照上述原则划小核算单位和压缩行管人员。理发浴池业的提成工资，仍在税前提取；饮食、旅店、照相、杂货业提成工资占基本工资30%以内，其他小型日用工业品企业奖金额在标准工资两个半月之内的，列费用开支，超过部

分由企业留利解决。集体企业可参照上述规定执行。

3、大中型国营另售企业和饮食服务业实行经营承包责任制。

企业在实行第二步利改税之后，企业和国家是交税的关系，实行利税奖金率。企业内部实行经营承包责任制。企业对部、组的承包办法，原则上应以两个半月的工资和上年利润实绩挂钩，求出利润提成比例。在具体分配上，要按经济效益定分配，按服务质量定奖惩，实行指标分解，落实到组到人，严格考核百分计酬的办法。

为了鼓励企业领导人搞好经营，商店、科室、部组负责人，除参加统一考核奖惩外，可以从商店的奖励基金中，给商店、科室、部组负责人每月给以适当的浮动职务津贴，根据成绩好坏，逐级考核确定。如企业发生亏损或造成严重损失者，要追究责任。根据情况，取消浮动津贴、扣发奖金或一定数量的基本工资外，还要适当给予行政处分。

另售企业下放和实行经营承包责任制，是一项涉及面广，政策性很强的工作。首先要做好干部职工的思想政治工作，向他们讲明体制改革的方向、目的和重大意义，要求他们顾大局，向前看，在政治上和中央保持一致。其次，要搞好测算工作。按照文件精神，结合自然门点的座落、技术力量和历年来的经营情况，搞出改、转、租的各种数据。其三，抓点带面。小型企业实行改、转、租，这是

193
一项新工作，在没有经验的情况下，为慎重和稳妥，各县市可先从一个行业搞起，待取得经验后再全面铺开。

二、安排好城乡市场，满足人民群众需要。

1、加强调查研究，大力组织适销商品的采购工作。

实践证明，信息工作是一项重要的工作，它对指导企业经营，提高企业的决策能力和应变能力将起到重要作用。各单位必须高度重视，组织专门人员，根据季节变化，搞好调查研究，特别是对秋后旺季市场，要摸清商品的需求变化。在掌握市场信息的前提下，加强采购力量，大力组织适销商品的采购工作。目前，鉴于采购人员少而弱的情况，要加强对采购人员的培训工作，提高政治素质和业务素质。为了适应当前形势，采购人员要做到“一员”变“三员”。既是采购员、推销员，又是信息员。充分发挥采购人员的才智和作用。

从上半年购进和库存情况看，虽然数量不少，但质量较差，有效库存比重不大。因此，下半年我们要搞好清仓查库，对各类商品进行排队摸底，做到心中有数。在此基础上，要着重搞好适销商品的采购工作。要求领导亲自带队，一是参加省内外的供货会、展销会、补货会，选购适销对路商品；二是直接与工厂挂钩，开展联销、代销业务。本着迎季进货的原则，要积极组织人员出发采购，力争在八、九月份将商品拿到手，为旺季市场做好充分的物资准备。

194

2、积极扩大销售，安排好旺季市场供应。

(1) 疏理流通渠道，扩大工业品下乡。目前，农村市场潜力很大，是我们扩大推销的主题市场。批发企业，要树立为基层另售服务的思想，千方百计地为基层供销社、集体商业和个体商业进货提供方便；要及时召开供货会、补货会和各种类型的展销会；继续办好小额批发部，简化手续制度，降低批发起点，改进结算办法，鼓励另售进货；要切实加强汇货力量，要求每个县、市公司要有8至10人的专职汇货员，明确汇货任务，带样品、带目录，联络推销汇货，密切批另关系；要继续开展赶集串乡、联村展销活动，方便群众购买；要充分发挥全区20多个分销处的作用，充实品种，简化手续，现场交易，方便提货。要积极开展代批、代销、赶集、赶会、流动推销等多种工业品下乡形式，充分满足广大农民对日用工业品的需要。

(2) 切实搞好双节物资供应。今年是建国三十五周年，各地将举行适当规模的庆祝活动。人民群众对日用工业品，特别是副食品的需求，将比去年有较大增长，我们要积极搞好供应。一是要把日用工业品的货源落实好，及早调进，做好准备；二是安排好副食品的生产计划、品种、数量，做到多品种、多档次、有特色、有风味。特别是对中秋节的月饼和糕点，要抓好生产，及早上市；三是

195
做好庆祝活动用品的供应工作，色纸、油漆、笔墨、电线、灯泡等有关物资，要适时供应。

(3) 加强精神文明建设。商业是传播社会主义精神文明的窗口，各级商业部门，要加强对职工的政治思想教育，积极开展文明经商、礼貌待客活动，不断提高服务水准。要求各零售商店，要树立“信誉第一，顾客至上”的观点，积极为消费者服务。一是搞好店容店貌。坚持上下班前打扫卫生制度，保持店内店外整洁卫生。在橱窗布置、商品陈列上，要美观大方，整齐醒目，具有节日的特色和气氛。二是改善服务态度。严格遵守营业员“十不纪律”，开展“三声”活动，坚决杜绝冷、硬、顶的现象，对顾客服务做到耐心、周到、主动、热情。三是积极开展优质服务活动。要按照商品必备目录，扩大经营品种，以品种多、规格全、花色新吸引顾客盈门。同时，要积极扩大服务项目和服务领域，在搞好店内经营的前提下，走出柜台，增加摊点，走街串乡，送货上门。各县还要根据情况，延长营业时间，尽快把灯光夜市办起来，开辟商业一条街市场，为顾客提供更多的购买方便。四是维护消费者的利益。保证出售商品足秤足尺，对掺杂使假、少斤短两、坑骗顾客者，要严惩重罚。五是搞好饮食品卫生。要认真贯彻《食品卫生法》，切实加强对食品卫生工作的领导，发挥食品卫生监督员的作用，加强监督和检查。要逐步完善化验办事机构，对冷食品

和易霉食品要及时化验，发现霉变物品及时处理。对由于不负责任而造成食品中毒或人身伤亡事故的，要根据情节给予经济处罚或追究刑事责任。确保人民群众的身体健

3、大力支援工农业生产。

(1) 积极搞好以石油为重点的支农物资供应。要积极组织货源，及时调运；认真贯彻“保、压、停”的原则，坚持统配定量，不违农时地做好供应。

(2) 积极主动地密切工农关系。及时向工业部门提供市场信息，协助工业部门生产适销对路的商品；按照国务院规定的六种购销形式，主动衔接计划，积极组织收购；采取有力措施，搞好地产品经营。批发和另售企业同质、同价、同规格、同品种的条件下，要优先购进销售地产品。要积极开展联营联销，利益均沾，风险共担，工农携手，广开门路，扩大地产品销售市场。要继续办好地产品销售专柜，在做好广泛宣传的基础上，大力推销地产品，支持当地工农业生产的发展。

(3) 搞好两办工业生产加工。根据群众多层次、多品种、多花色的消费需要，要采取有效措施，切实搞好生产加工和经营。副食加工要抓住重点产品。在糕点生产上，要抓好多品种、多档次。要求聊城、临清两市要保持20个品种以上，其他县要在15个品

19

种以上。做到老幼食品、寿礼食品、营养食品、传统名特产品样样齐全。一般产品要做到平价、议价、高、中、低档次都有。酱油要抓好按工艺规程生产，提高出油率和成品质量。要恢复部分传统工艺，增加高档产品，创出具有独特风味的产品。肉食的加工和经营，要改过去那种单一生产型为生产经营型。由粗加工少品种改为精加工多品种。把过去只加工白条肉，改为生产加工分部位、分割肉、小包装、熟肉制品，要努力增加供应品种和供应数量。平日上市品种，聊、临两市要在15种以上，其他县在10种以上，节日期间要适当增加。同时要恢复发展本地名特产品，积极引进外地产品，开发新的产品，使节日市场的食品丰富多彩，满足群众的多种需要。

三、加快企业整顿，提高企业素质。

企业整顿是提高经济效益，争取财政经济状况根本好转的一项战略措施，一定要切实抓好。从我区情况看，八四年规划验收合格的企业是75个，而截止到六月底，我们仅验收了6个。与上级提出的要求还相差很远。企业整顿的任务十分艰巨，各县对这个问题要引起高度重视。新的领导班子建立后，按照中央对企业整顿的五项要求，切实加强领导，建立由主要领导亲自抓、分管领导钉得死的领导小组，充实加强办事机构，选派得力人员抓企业整顿工作，及早落实单位，加快整顿的步伐，实行整顿工作责任制，把任务落实到各级领导干部

头上。对规划验收的企业，要定负责人，定验收时间，定奖惩。对完成任务好的要给予奖励，进度不快和质量不高的要进行督促和批评。对验收合格的企业，要抓巩固提高，争创“六好企业”，归口集体企业的整顿，也要列入企业整顿规划，抓紧整顿。要切实通过整顿，提高企业素质。

总之，下半年的企业整顿工作，时间紧，任务重，我们要有紧迫感，要扎扎实实地工作，克服各种困难，千方百计，保质保量地完成企业整顿验收合格70%的要求。

四、搞好扭亏增盈，打击经济犯罪，提高经济效益。

扭亏增盈，提高经济效益，是企业经营的核心。上半年，我们尽管做了大量工作，取得了一定成绩，但盈利企业的经营水平还比较低，亏损企业的面还比较大。销售额、实现利润、上交税利，还没有实现三个同步增长。扭亏增盈的任务还是很重的。据此，我们要进一步做到：第一，切实加强领导。领导要有专人负责，建立专门班子，具体抓好这项工作。第二，深入基层，定期检查；全面推动，重点帮助。第三，在重点抓好亏损单位的同时，抓好盈利企业的增盈。要使扭亏与增盈同步进行，获得双丰收。第四，对上半年扭亏增盈工作进行一次全面总结。按省扭亏增盈会议精神，凡是未达到要求的，要限期扭亏，特别是对现存的45个经营性亏损

199

单位，要重点抓一抓，限期扭亏。聊、临两市和地区冷库，要进一步加大措施，改进工作，减少亏损。年底一定不要突破地区下达的亏损指标。各县要进一步解放思想，振作精神，努力完成今年的扭亏增盈任务。扭亏增盈工作，一定要和切实安排好旺季市场相结合，要和企业整顿相结合，要和打击经济领域犯罪斗争相结合。工作中，要在正确执行政策，搞好市场供应的前提下，努力改善经营管理，抓好财务整顿，堵塞漏洞，不能转嫁负担，不能搞假盈真亏。

深入开展打击经济犯罪活动的斗争，是整顿党风、党纪的一项重要工作，一定要抓好。各县要根据帐务大检查暴露出的问题，认真加以解决。对于没有挖掘出来的“死角”“死面”，要进一步加以清理，结合企业整顿和财务大检查，严厉查处商品经营中的经济犯罪。要继续抓好帐务大检查，一抓重点单位，二抓重点问题。对问题多的单位，要组织力量，集中时间，彻底清查。对已查出的重大问题，要一个一个地查清落实。要认真查处大案、要案和新案。要运用典型事例，震慑坏人，教育群众。

五、关于其他几项工作。

在搞好商业体制改革，安排好城乡旺季市场的同时，我们还要兼顾到其他几项工作。一是抓好防汛工作。连续几年大旱后，今年汛期来得较早，各单位一定要引起重视。要制定切实措施，做好汛期物资

准备工作。要建立有领导参加的防汛小组，从物资上做好充分准备，对地区、县控制的一类物资要保证供应，对属于旬报的物资要做到随销随进，保证数量，下达的防汛用石油指标，严加控制，不得挪用。对库房设施，要进行一次全面检修，老化的电线要更换，下水道要疏通，露天商品垛要加垫、加苫。要提高警惕，做到安全渡汛。

二是抓好商业教育。要贯彻“围绕商业办教育，办好教育促商业”的指导思想，积极抓好商业教育。下半年除按计划完成对青工的“双补”扫尾工作外，还要抓好高中文化和中级技术教育；要按上级的要求，抓好对职工进行“三本书”的教育；为满足商业体制改革的需要，还要抓好对“财会”“统计”“商品养护”等专业人员的培训。各县都要有专人抓教育，加强对商业教育工作的领导，解决资金不足的问题，办好商业教育，促进商业工作的大发展。

三是抓好基建安全工作。对没有完成的六个基建项目，要抓紧时间，按时完成，尽快交付使用。上半年的安全工作，由于抓得不及时，连续发生了几起事故，造成了严重的经济损失。为了扭转这种局面，安全工作一定要抓紧、抓死。要搞好事故分析，找出规律，制定严格制度，加强防范，尽量杜绝事故的发生，减少不必要的损失。

六、顺应新的形势，切实加强领导。

商业新的领导班子的建立，给整个商业工作带来了活力和朝气。

201

新上任的领导班子，是按照“四化”标准配备的，具有年轻化、知识化、精力充沛、朝气蓬勃的特点。还具有一定的领导能力和工作经验，有开创商业工作新局面的信心和决心。这是搞好下半年工作的先决条件。但还应看到，有许多领导同志是刚从其他部门选配来的，缺乏从事商业工作的实际经验，业务比较生疏，还有一个熟悉的过程。为了顺应新的形势，搞好下半年的工作，还需切实加强领导。

1、领导要有明确分工。下半年工作紧迫，头绪繁多，为使工作有条不紊、井然有序，必须搞好领导班子分工。根据下半年的工作任务，在改革方面，批发要抓贸易中心，零售要抓改、转、租和经营承包责任制；在业务方面，重点抓好购销业务、“双节”供应和扭亏增盈工作。对上述重点工作，要分工具体，各负其责，下大力抓出成效来。

2、新老班子要团结一致，相互尊重，同心协力，搞好工作。老班子领导成员，大都具有从事商业工作的实际经验和领导经验，是商业战线的宝贵财富。他们虽然离开了领导岗位，但还有责任帮助新班子搞好工作。新班子要主动与他们联系，虚心听取他们的意见和建议，充分调动他们的主观能动性，新老班子携起手来，齐心协力搞好工作。鉴于各县公司新领导班子还没建立，要注意发挥老班子的作用。要加强政治思想教育，支持老班子大胆工作。即使新班子成立后，也还有一个交接过程，老班子要负责到底，搞好传帮带。避免因新老交

替使工作造成损失。

3、加强业务学习，适应新的工作。

新领导班子上任后，除积极抓好各项工作外，还要挤出时间，加强业务学习。要认真学习商业基础知识，学习商业管理，尽快摸清商业规律，以适应新形势的要求，实行科学管理，大力开展商业工作。

4、搞好调查研究。

随着经济形势的发展，商业情况不断变化，调查研究工作一定要搞好。各级领导要进一步转变作风，按照分工，深入基层，亲自搞调查研究。特别是在当前商业体制改革中，有许多新问题、新情况，需要我们去熟悉，去了解。要在调查的基础上，搞好试点，以点带面，推动全盘。要做到改革、业务两手抓。既抓好当前的商业体制改革和公司领导班子的配备，又要抓好旺季市场的供应。使改革和业务活动同步进行，相互促进。

同志们，下半年的任务是繁重的，对我们新上任的领导班子，既是一个严峻的考验，又是一次施展才智和抱负的良机。只要我们有坚定的信念，有必胜的信心，从当前起，就集中时间，集中精力，专心致志地搞好工作，全年利润400万元的任務还是有希望的。让我们团结起来，以新的精神面貌，新的工作作风，同心协力，大

703

于下半年，搞好商业体制改革，安排好旺季市场，以优异的成绩，迎接建国三十五周年的到来。