

138

## 聊城市商业局

### 关于增加盈利确保完成今年计划的意见

为了迅速扭转商业企业经济效益下降的局面，确保完成全年销售和利润计划，我们最近认真学习贯彻了全区商业临清会议精神，层层落实了任务，制定了完成措施，坚定了完成任务的信心。八六年利润计划66万元，截止8月底完成13.2万元，尚有52.8万元，计划9月份完成5万元，10月份完成10万元，11月份完成17万元，12月份完成20万元。我们的具体措施是：

1. 解决思想认识问题，树立完成任务的信心。当前职工中普遍存在着畏难压头情绪，认为购买力下降，市场竞争激烈，任务不好完成。要教育职工分析认识今年市场大好形势和各种有利条件，充分发挥国营商业的优势，坚定信心，增强斗志，确保任务的完成。

2. 把今后四个月的~~任务~~任务指标迅速落实到商店、班组和个人，落实到月、旬、天，加强调度工作，做到一天一统计五天一上报，一旬一检查，每天的任务要每天完成，欠帐采取措施补上。

3. 进一步落实承包责任制，彻底解决“大锅饭”“铁饭碗”的问题。各企业都要实行浮动工资，完成利润计划保原工资，完不成计划按完成计划的比例浮动工资，超计划给予奖励。或者把工资一部分拿出来和奖金捆在一起使用，

139  
并推行单项奖励办法，如：紧缺商品采买奖，推销有问题的商品奖，业余时间推销商品奖，坚决纠正干好干坏、干与不干一个样的做法，工资拉开差距，进一步调动职工的积极性。

4. 搞好旺季的购销工作。今后四个月是商业的旺季，是黄金时代，机不可失，我们要抓住这一有利时机，千方百计扩大购销工作，确保销售计划的完成。扩大购销采取七项措施：(1)、加强横向联系，组织适销对路商品，特别是旺季货源要落实好，每个企业要建立2—3处稳固横向联系点；(2)、销货任务落实到人，试行按完成销货任务分配工资奖金，调动职工的经营积极性；(3)、走出店门，推销商品，开展赶集、摆摊、串乡、送货到机关的活动，人员多的店要抽出一部分人，组织推销组，专门进行推销；(4)整顿劳动纪律，延长经营时间，做到早开门、晚关门，方便群众购买；(5)、增加服务项目，开拓新的经营门路，食品公司下半年把肉食复制加工搞起来，蔬菜公司建起酱腌菜车间，饮食服务增加高级房间等；(6)、改换商店门面，增加设施，增强商店经营能力，下半年计划改建食品一部、清真、人民饭店等；(7)、开展优质服务，落实服务规范，做好售前、售中、售后服务工作，提高信誉，扩大经营。

5. 加强企业管理，降低费用开支，向企业管理要效益。局和公司都建立了领导小组，根据当前管理存在的问题，主要加强资金管理，搞好“两清”（清资金，清商品）收回外欠，加速资金周转，同时严把开支关。各企业都要实行一支笔审批，凡是可以压缩开支的坚决不开支，制定降低费用的措施，堵塞漏洞。

140  
增加企业利润。

6.加强商业领导。在指导思想，把搞活商业，提高效益，当成工作的中心来抓，要集中领导，集中时间，集中力量，抓好旺季购销业务。并层层落实责任，局对公司签订责任书，实行奖罚，完成或超额完成利润计划，领导干部奖金可高于企业平均数的50、80%和100%，完不成任务，领导干部不能发原工资，不能享受职多津贴。同时，各级领导，要深入基层，分线包点，局领导分包公司，公司领导分包门店，扎扎实实做好工作确保任务完成。

一九八六年九月二十日