



简报

聊城市百货公司

1986年10月

10

星期五

第5期

奋战一月扭亏为盈

九月上旬，针对业务不景气现象，公司连续召开了支甲会议，司务会议，商店经理会议和全体职工会议；认真贯彻落实会议精神，制定了二十三条有力措施，号召全体职工行动起来，大干四十天，扭亏为盈，为实现全年利润计划而奋斗。

一月来，经过商店经理的大力组织领导，广大职工的积极努力，克服了神疲力乏，消除了畏难情绪，扭转了思想涣散和纪律松弛的现象；劳动纪律，服务态度，店容店貌，精神面貌，都有了大幅度的提高，如营业时间延长了（对外营业，2小时，每人在店8小时）迟到早退的现象没有了，坐门打瞌睡的现象不见了，空柜台干私活的现象杜绝了，从而促使业务有了明显的提高，扭转了亏损局面。如劳保商店

上下一心，群策群力，想方设法开展业务，抽出两人义务送货，不计报酬，从而超额完成了计划；销货超计

初法超计划140%。华昌商店采取了灵活的销货方式；信息灵，予测准，看准了就办；不犹豫，不观望，办就是抓紧。如永电不亮之后，他们立即改抓轻骑、自行车；利用赶集拉出去的办法，仅九月份就销出150余辆，从而超额完成了计划，销货超计划30%，利润超计划66.7%。其它商店也都较上月大有提高。如闸口商店加强核算，降低成本，改变进货渠道，提高毛利率；在经理的带领下，大力开展店外经营，每人定款1000元，从而调动了职工的积极性和责任感。如田桂珍同志与科查联系，两去济南，购进电子计算机20台，一次销货3100元。又如转因商店，在

地处偏僻的困难条件下，大力开展了店外经营，联系送货的销货方式，取得了良好效果，店外经营额达25000元以上，佔整个销货的41.76%；调动了职工的积极性，大五金组和交通组较为突出：如大五金组在组长陈佑智的带领下，经常早出晚归，联系送货，不计时间，不计报酬，如给劳改某因送货两次计销货2700余元；显邦助表厂採購文件柜4个计销货1500元；从而扩大了销货，较上月销货款提高了四倍。又如交通组组长林峰同志积极与冠县联系为无粮进碱石10吨，亲自带车去装，一次销货5800余元；并与乔芝莲同志为粮局进涂料5吨，自装自卸，不怕累不怕苦，一次销货2250元。再如古楼商店，严格服规范，对歪风邪气敢抓敢管，对违反服务规范的现象，及时给予了罚款和职工大会检查批评，从而树立了正气，打击了歪风；并及时进行传舍排队，分批处理有问题商品，他们的经验是处理有问题商品要拉开溜，以便吸引顾客，带动其他商品的销售，从而扩大了销货，增加了效益。

总之，九月份的成就是显著的，这是广大职工积极努力的结果，但应看到这仅是个起步，虽然扭亏为盈，但距完成全年计划，还相差甚远，所以我们的任务仍是十分艰巨的；为此公司已召开了各商店经理

会议，认真总结了九月份的经营情况，提出了今后任务，并确定了奖惩办法，严格考核，坚决兑现。公司领导班子，已作出决定：对公司的行管人员，按九月份全公司的经营情况，扣发工资，坚决纠正公司行管人员不劳而获，业发死工资的作法。

希望全公司的广大干部职工，从经理到每个职工，上下一致，积极行动起来，振奋精神，急起直追，团结一心，共同努力，严格服务规范，搞好店外经营，奋战三个月，为完成全年计划而努力。