

工作简报

160

聊城市百货大楼办公室编印

1986年9月5日

落实全区商业工作会议精神

做好旺季供应，大干一百二十天，力争实现全年各项计划指标

——许振清经理在全体干部职工大会上的讲话摘要

同志们：

今天是：贯彻全区商业工作会议精神，明确今后四个月工作重点。目的是，认清形势，统一思想，鼓足干劲，振奋精神，大干一百二十天，为实现全年各项计划指标誓师动员大会。

前两天，我到临清参加了全区商业工作会议，这次会议很重要，省商业厅李厅长，行署杜专员都到会作了重要讲话，地区商业局张局长作了重要报告，还有十几个单位介绍了经验，先进单位的实践回答了一个问题，我们能不能完成计划呢？完全可能。关键在于我们能不能发挥主观能动性，在这里我就不详细传达了。现在结合我店的实际情况，讲以下两个问题。

一、一至八月份的情况：到八月底，购进计划¹²⁰⁰万元，一

161

至八月份实际完成879.1万元，占购进计划的73.3%，销货计划全年1450万元，一至八月份实际完成878万元，占年度计划的60.6%，比同期减少232.5万元。利润年度计划62万元，一至八月份实际完成24.6万元约占年度计划的40%，剩下的四个月购进计划327万元，销货计划还剩571万元，利润计划还有37.4万元。一楼年度计划713.5万元，被120天除，每天得完成21680元，二楼年度计划736.5万元，一至八月份实际完成425.5万元，4个月还有311万元，被120天除，每天得完成25830元。

从以上的计划完成情况看，各项指标完成得不算好，特别是销售、利润下降幅度较大，完成不好的原因是多方面的，既有客观的因素影响，又有主观原因。我们应该着重从主观上查找问题，首先在思想上还存在着等待，包括领导班子在内，（一班子内，一说完不成计划的原因，就强调四面夹击、客观原因造成的。（二）在落实经营承包责任制上，没有彻底打破大锅饭，分配上的平均主义仍然存在，影响了职工的积极性；（三）完成国家计划缺乏信心，看客观多，查找内部潜力，看大好形势，有利形势少。（四）在经营上没有打破传统旧观念，服务质量和热情不高涨，没有很好地从主观上挖潜力，在进货、销售、资金使用上，费用开支等方面还存有很多的不足，以上这些问题，都直接影响到经营和效益。

现在全店干部职工应紧急动员起来，掀起扩大销售的热潮。下大气力挖掘内部潜力，进一步修订完善经营承包责任制，端正商风，实施好服务规范，提高竞争能力，为实现全年销售计划1450万元，利润62万元而努力奋斗！

二、下步工作意见

162

1. 提高认识, 增强完成计划的信心。前八个月的经济效益不好, 现在干部、职工中普遍存在着畏难、压头、精神不振的状况, 有的对完成全年任务缺乏信心, 有的认为竞争对手多, 农村购买力差, 再努力白搭, 是“老牛掉到井里, 有劲使不上”, 业务工作不是积极主动地去抓, 而是“等、松、拖”这种情况严重的影响到购销的扩大, 是值得我们高度重视的, 如果不解决, 我们的工作可能会出现“一落千丈”的局面。应当充分认识到, 这种思想情绪是片面的、消极的、不对的, 我们要求大家都应该从有利方面找方向, 树立信心, 增强动力。现在的有利条件还没有彻底失掉, 还很多, 为时不晚。一是在时间上还有四个多月, 况且这是我们的黄金季节。旺季已来临。今年农村的夏粮获得了空前的丰收, 创造了历史最好水平。目前的棉花及其他的作物长势很好, 丰收在望。农民的收入将进一步增加, 社会购买力将高于上半年, 大有高于去年同期的好势头, 我们只要踏踏实实地干, 上半年的欠帐完全有可能补上。2. 从工业生产上看, 特别是轻纺商品, 稳步上升, 市场上的不法经营正逐步收敛, 其他竞争对手的企业素质和我们相比还有一定差距, 只要我们眼睛向内, 不等待观望, 而是努力创新, 认识统一, 把潜力都挖出来, 销售额和效益就一定能上去。3是进一步实施服务规范, 提高服务质量, 以热情招徕顾客, 这是我们增加效益的一个很好的办法和措施。一样的东西如果人家都愿到我们店来买, 让顾客买得满意痛快, 我们的销售额就会慢慢增加。俗话说, “事在人为”, 我们要积极向上的“事在人为”, 要奋发图强的“事在人为”。关心企业, 完成计划, 是大家都有份的事, 只有我们都发挥了主观能动性, 劲往一处使, 就一定能迅速扭转局面。

(二) 立足改革, 进一步修订完善经营承包责任制。在过去的改革中, 尽管我们做了不少的工作, 但步子迈得不大, 在发展横向联系

163

上，疏通流通渠道，拓宽服务领域上路子还不宽阔，特别是今年的经营承包方案在某些方面不完善，使职工形成了吃大锅饭的依存思想，任务不具体，责任不明确，考核不认真。我们不下决心打破大锅饭是不行的。上次会议我已向大家传达了承包方案的修订措施，在这里就不再说了。目前我们如不修订承包责任制，势必造成人心散，管理乱，效益差。今天首先使职工明确任务，经济任务与个人经济利益挂起钩来，把后四个月的任务，自上而下的层层落实下去，然后按月按旬分解开来，思想工作先行，考核制度是保证，后四个月我们要结合承包方案以及新规定，实行基本任务，基本工资，超额奖励，欠额扣罚，拉开档次人定岗，岗定责，完成任务好就是要高工资多奖金。坚决纠正好坏照常发工资、奖金的作法，销货和工资挂钩，经营部主任吃每层楼的百分数，每少完成百分之一销货，扣百分之一的工资，大楼的领导和行管人员吃大楼的平均数，计算方法与经营部相同。

实行同奖同罚，力争在短期内把各种形式的责任制完善起来，从九月份起计算，当月兑现。

其二我们变坐商为行商，要走出柜台，下农村，串工厂送货上门，也可以建立农村分销点，抽调科室人员和部分营业员，组成四分之一的力量，领导亲自带头赶大集，串大村，定时定点，送货下乡。无论在人员上还是在物力上都要大力支持。

(三)加强企业管理，节约费用开支。增加利润，我们占用国家这么多资金，结果完不成计划，这是不好向党委和上级领导交待的。广大职工应当引起震动，要细水长流，当作一件大事来抓，要走内涵为主，从点滴抓起，向管理要效益，具体我们从八个方面压缩开支：

1. 医药费的管理。从九月份起，凡是执行药费包干的人员，在当地县以上医院诊治需住院的，经领导批准，取消本人原包干药费，

报销住院期间的医药费。到外地和上一级医院看病者，一切费用由自己承担，经医院证明确实需要转院治疗的，经领导批准，只报销医药费、路费、城市交通费，住宿费不予报销。取消家庭病床。住院期间需要陪床的，由政工部门提出意见，办公会研究，补贴生活费40元，对名义上住院，而实际在家养病者，经查明不予报销药费，并进行批评。离退休人员的医药费按原规定执行。

2. 搬运费自九月份起，从仓库到柜组和当地站、厂进货，不能找搬运工，自搬自运。

3. 削价商品自九月份起到年底原则上能改制的改制，能加工的加工，能借旺季售出的一定要推销出去。除此，秋季商品存大销小、质次价高的，经经理批准方可削价处理，凡是利用削价机会公家便宜、自己要、私分和拿出去再高价出售的一律按贪污论处，夏季商品，不再销售。

4. 基建和维修，今后由王书记、马主任负责，所有开支事先要和王书记商量，由王书记和马主任审批，经手人签字。经理最后审批。木工电工的修理，由林主任审批后最后由经理审批。

5. 包装品。我们提倡用旧利废，各经营部列出用包装品的柜组，由业务主任按月按季审批，糖果组一次最多报销包装纸不超一令，其他柜组不得超过一百张。各单位的办公用品，要每月造计划，由林主任审核，经理批准购买。

出发的借款及费用必须经理批准，外出展销会会议费过高，如能订货不交，可尽量不交。途中绕道办私事，探亲的费用不予报销，出发回来后，借款三日内报销，超过时间按超天付利息。

6. 出发进货，要本着当地站有货不外采的原则，立足当地站，今后凡省外采购须经理、业务主任、业务股长三方批准。到本地区的

165 88
县(市)进货,由业务股长及业务主任批准,未经批准和没有凭证的不予报销,业务主任的出发外采要由经理批准。对本地区购进的商品,一律由物价员统一核价,不准私自核价。

7. 水电费的管理。电费由电工每月按电字进行核算记录,经常注意检查校对,外单位用水应按时足额地收水费,由办公室制表,会计股收款。

8. 印刷品的印制,信封、信笺、由办公室印制,营业中的单据由业务股印制,一切会计凭证由会计股印制,每个单位领用都要制订计划,由股室、经营部主任领用,每项印刷的数量、次数、都要由经理批审,以上八条措施的详细情况我们将另文印制公布。我这里就不多解~~释~~了。

最后我还要讲一讲,加强领导,圆满完成全年任务,在时紧、任务重的情况下要首先各级领导人包括大楼领导班子、工会、共青团、各股室、经营部、柜组长,要把主要精力、主要时间、主要骨干力量集中到抓最后四个月的业务工作上。心中想着经营,胸中装的是效益,工作的中心是提高利润,提高效益,其他一切工作都要围绕销售的扩大,提高效益。二要加强团结,团结就是力量,要互相协作,不要各扫门前雪,顾大局,为整体,齐心协力,勤奋工作,对个别不工作的人和事要人人敢批评,个个敢斗争;三要各尽其责,各尽其能,有多大劲使多大劲。书记经理亲自抓,职能部门靠上抓转变作风,店内办公,深入第一线;四要经常总结,对经济效益、服务质量,经营管理中的情况要按时汇报,不断汇总,进行表扬,做到忙而不乱,有节奏、有步骤地工作,使各项任务落到实处。

同志们,我们的工作是有成绩的,摆在我们面前的任务是十分光荣而艰巨的,困难也不少,只有动员起来,统一认识,振奋精神,克

166

服畏难情绪，完成任务是大有希望的，我们号召全体党员、团员，干部职工要立即行动起来，大力开展购销业务，狠抓经营管理，提高服务质量，提高经济效益，大干一百二十天，定能圆满地完成全年各项经济指标，为振兴商业做出新的贡献！