

商业工作

(第七期)

聊城市商业局办公室编印

一九八六年八月二十二日

加快改革步伐，力争完成计划

八月六日市局召开了门市部主任以上的干部大会，提出大千五个月，力争完成各项指标。会后，各单位立即行动起来，研究了具体措施。

综合公司按照自愿互利的原则，大力开展了横向经济联合。

综合楼商店同天津市新力服装厂开展了工商联销，由我们提供场地、设备、人员，提供色泽、数量、款式，厂方提供产品，扣除税费后利润五、五分成，半年结算一次，削价损失由厂方负担，出现问题双方协商解决。

东昌商店同仓洲毛纺厂联营，货到付款30%，以70%售款作为业务周转金。

付食总店同哈尔滨松花江奶粉二厂，呼兰奶粉厂联营，两个厂方每月供货各3.5吨，中旬发货，月底结算，售出付款接毛利率14.6计算五、五分成，双方负担运费。

37

下步公司准备组织饮食人员到天津学习新品种，到北京学习涮羊肉，为在竞争中立于不败之地，综合公司又研究了以下措施：

1. 任务到组到人，根据各组情况发放销售券。
2. 百货总店，杂货总店轮流外出销货，按券计算。
3. 下乡设点，下乡送货。
4. 调整营业时间。

5. 认真贯彻执行市局制定的服务规范，争取使服务质量在国庆节以前有个明显的变化。

6. 进入旺季，各工业品行业搞好外购外销工作。

饮食公司为新形势下适应改革的需要，采取了以下措施：

1. 为提高干部基本管理知识，开办了股长、总店经理、包括书记、经理参加的干部培训班，主要学习饮食服务管理知识，由书记、经理讲课。10天一期，现在第一期已结束，下一期由门市会计、股长参加，逐步使干部的管理素质有一个明显的提高。

2. 发动干部职工集资，改造店门面，每人200元，夫妻双方都在饮食则每人150元，总共可集7万元，现在集资额已达30%。

3. 为加快改革步伐，切实提高职工的积极性，根据上级文件准备实行提成工资制度，现已成立了专门班子正在进行。

总之，市局召开动员会以后，各单位都已经积极行动起来，采取不同的形式和方式，努力扩大购销业务，提高经济效益，为争取全年工作任务创造了良好的条件。

本期发：各公司、大楼、较大门市部，本局局长、书记、各科室。
报：地区商业局办公室、市委、市政府、经委办公室、财贸科。

商业工作

第七期

市商业局办公室编印

一九六二年八月二十二日

加快改革步伐 力争完成计划

8月6日市局召开3个市口主任以上的平
平大会，提出大干5个月，力争完成各项指标。
会后，各单位立即行动起来，研究了具体措施。

综合公司按照自愿互利的原则，大力开展了
3个横向综合联合。

综合楼商店同天津市新力服装厂开展了工
商联销，由我方提供场地、设备、人员，提供
包译、裁量、款式，厂方提供产品，扣除费税
后利润五五分成，半年结算一次，削价损失由
厂方自理，出现问题双方协商解决。

东昌商店同合洲毛纺厂联营，货到付款30%
以70% ~~借款~~ 作为业务周转金。

付笔总店同哈尔滨松花江奶粉二厂、峰兰
奶粉厂联营，两个厂方每月供货各3.5吨，中

司发货、月底结算、售出付帐、按毛利14.6%计算五、五分账、双方负担运费。

下步,公司准备组织饮食人员到天津学习新品种,到北京学习涮羊肉,为在竞争中立于不败之地,综合公司又确定了以下措施:

1. 协商到天津人,根据各组情况发放销货券。

2. 百货总店、集货总店轮流外出销货,按券计算。

3. 下乡设点,下乡送货。

4. 调整营业时间。

5. 认真贯彻执行市局制的服务规范,争取保持服务人员在~~天津~~天津市以外有较大量的变化。

6. 进入旺季,各工业品外业搞好外购外销工作。

粮食公司为在新的形式下，适应改革的需要，采取以下措施：

1. 为提高干部管理基本知识，开办了股长、总店经理包括书记经理参加的干部培训班，主要学习粮食服务管理知识，由书记经理讲课。十天一期，现在第一期已结束，下一期由门市部合计，组织参加，逐步使干部的管理素质有一个明显的提高。

2. 发动干部职工集资，改造^店门面，每人200元，夫妻双方都在粮食叫每人150元，总共可集7万元，现在集资款已达30%。

3. 为加快改革步伐，切实提高职工的积极性，根据上级文件，准备实行提成工资制，现已成立3个门市班子正在进行。

总之，市局召开的委员会以后，各单位都

已能极尽的起来、采取不同的形式和方式、努力扩大购销业务、提高经济效益、为争取完成全年工作任务创造良好的条件。

投

关