

83

推进商业改革、做好旺季供应
大千五个月，力争实现全年各项计划指标

狄亚民同志在市商业系统上半年
总结大会上的讲话

(一九八六年八月六日)

同志们：

我们今天召开的是：总结上半年工作，安排下半年工作的大会。目的是，进一步动员全系统广大党员、干部、职工，认清形势，鼓足干劲，振作精神，大千五个月，为实现全年各项计划指标而努力奋斗。现在，我就上半年工作情况和下半年工作讲几点意见。

一、1—6月份商业工作简要总结。

截止六月底，全系统商品购进1768.7万元，占年计划的49.8%，为去年同期的86.2%，销售完成1953万元，占年计划的44.7%，为去年同期的80.4%；利润完成19.8万元，占年计划的29.5%，为去年同期的58.6%；费用率8.35，比计划增加0.65，比去年同期增加1.99；资金周转1.47次，比计划减伤2.06，比同期减伤1.21。

从上半年计划完成情况看，各项指标都完成的不算好，特别是销售，利润下降幅度较大。完成不好的原因，主要是我们工作抓的不够好，在竞争激烈的情况下，缺乏应变能力，仍然

84
固守旧的经营模式，打不开新的局面。但是客观上也有些实际问题，如购买力下降，社会大型网点增多，职工工资增加，多造、扩造网点停业等。当然主要是我们开拓能力不够。

虽然计划完成的不够好，但是，我们系统的各级领导班子，以及干部、职工，面对竞争对手越来越多，越来越强的形势下，不畏困难，想了很多办法，采取了一些新的措施，都做了大量的工作，付出了辛勤的劳动，并且出现了一些好的单位，如蔬芽公司的领导班子，通过整党，振作精神，勇于改革，开拓前进，在市场购买力下降的情况下，购销上升，利润增加，1—6月份销售110.5万元，占计划的61.3%，比去年同期上升13.2%，利润完成1.2万元，占计划的120%，为去年同期的52.2%。食品公司，今年以来，为了扭转亏损，积极主动参与市场调节，大力推行生猪经营“四统一”扩大了购销，上半年实现了扭亏为盈。其他各单位也涌现了一批时间过半、任务过半和经营比去年同期上升的单位以及先进个人，他们有：

百货大楼：交通组、搪瓷组、调味品组、粉果组、袜子组、呢龙组、童帽、女上衣。个人是：范珩、孙淑兰、李小会、张敏、郝广红、刘小华。

付食公司：新区商店、付食楼。个人是：刘凤菊、亢香太、汶勇。

百货公司：华昌商店、劳保商店。个人是：高文质、陆维国、李燕、满仓议。

饮食服务公司：第一旅馆部、东风池、东方红照相馆
先进个人：徐树春、郭德洪、刁瑞生、靳玉江。

食品公司：食品五部六部坐邑食品站、西王食品站、侯营食品站。

蔬芽公司：永和门市部、批发部、长虹商店。个人是：吴存莲、路希法、白成禄。

综合公司的先进个人是：刘平、孙尚玉。

上半年主要抓了以下几项工作：

1.按照市委的部署，从二月下旬开始，进行了企业整党工作。到目前止，经过学习文件，检查对照，整改和党员登记几个阶段，已基本完成了整党任务，达到了整党的予期要求。通过这次整党，全系统300名党员受到了一次党的集中教育，提高了党组织和广大党员的战斗力和战斗力，普遍增强了党性，明确了党的宗旨，坚定了共产主义的信念，提高了为人民服务的自觉性，精神面貌焕然一新，特别各级领导班子，统一了认识，端正了业务指导思想，增强了改革的信心和决心，加强了团结，振作了精神，推动了各项工作的开展。

2.狠抓商业改革，落实经营承包责任制。年初，我系统本着“巩固、消化、补充、改善”的方针，多改制定了改革方案总的我们巩固、提高已放开的小企业，并在宏观方面加强控制根据去年商业改革方面存在的问题，主要在进货、财务开支、奖金分配、有问题商品处理加强了控制。如在进货上，过来柜组进货造成了一些积压，普遍采取了三结合（经理、业务人员

和柜组)的办法,避免了积压。在商品削价上,为防止盲目削价规定了削价幅度,在财务开支上也建立了一些相应的制度。

同时,各单位都在制定基数的基础上,实行了各种不同形式的经营承包责任制。百货大楼实行了“三定到组”百分计奖的办法综合公司多数单位大包干的办法,食品、蔬芽公司采取利润分成的办法,放开的小型企业,自负盈亏,多劳多分。实行这些办法后,调动了各单位和职工的积极性。如食品公司,实行利润定额超额三、七分成的办法,并且坚持兑现,实现扭亏转盈,19个食品站完成利润4.2万元,比去年增加5.5万元。

3.采取各种措施,提高竞争能力,扩大购销业务。上半年主要抓了四项措施:(1)、加强市场预测,大力组织进货,狠抓横向联系。据不完全的统计,横向联系进货点,由年初的380个发展到456个,组织进货1104万元,占进货总值的64.2%,如百货大楼,固定进货点由年初的65家,发展到170余家,蔬芽公司与安阳、青岛自行车厂建立进货关系,上半年销自行车1500辆,比去年同期上升50%;(2)、扩大经营门路,走开拓经营的路子。不少单位在搞好主营的前提下,扩大新的经营门路,蔬芽公司办起了服装加工和调味品生产,食品公司扩大附营业务达10多万元,毛利1万元,迎宾旅馆和济南天桥宾馆搞起了客运联营业务,方便了旅客住宿,扩大了业务;(3)、狠抓了生猪经营“四统一”,在市政府组织下,建立了公安工商、税务等部门参加的“四统一”办公室,加强“四统一”的领导和检查,保证了“四统一”的顺利进行。从四月开始到六月

87

底“四统一”宰杀生猪3865头，查出病死猪25头，未检疫500头，杜绝病死猪流入市场，维护了消费者的利益；(4)转变作风，大力组织商品销售。不少单位采取销货到人，送货上门，扩大柜组等措施，加强商品推销。百货公司在竞争激烈的情况下，上半年送货395人次，总值达49万多元，百货大楼通过调整柜组，增加了七个柜组，扩大营业面积350平方米，这些柜组增销32.9万元，付食品公司和蔬芽公司等单位，销货到人，开展业余推销活动。

4. 加强企业管理，提高企业管理水平。今年以来，鉴于管理水平低的情况，把企业管理当成一个重点和主攻方向来抓。市局成立企业管理领导小组，抽调有经验的财会人员组成办公室，各公司也建立相应的组织，开展了三清（清理资金、商品帐目）一查（查经营薄弱环节）。查出有问题商品共111.3万元，挂帐和待处理损失50多万元，结算资金占流动资金的29.2%，在弄清家底的基础上，加强了进货和资金管理，积极处理有问题商品，压缩各项开支，初步收到了一些效果。如百货大楼，针对经营管理中存在的问题，加强进货、资金和仓库管理，已处理有问题商品4.4万元，收回欠牧19户2.5万元，退回进货单位代销商品10.8万元。付食公司加强资金清理，已收回5万多元。

5. 开展优质服务活动，维护消费者利益。为了进一步落实省府维护消费者利益的八条，市局，进入八六年以来，就狠抓了优质服务工作，特别是春节“五一”和进入夏季以来都开展

88

了以卫生达标为目标，以优质服务为重点的优服活动。各单位都根据“八条”，制定了落实措施，开展卫生突击，市局和各公司及时进行检查评比，有的开展评选优秀服务员活动。通过这些措施，使我系统，卫生面貌，服务质量，物价计量都有新的提高，维护了消费者的利益，促进了购销业务的开展。

6.加强网点建设，增强企业的经营能力。各单位为改变网点陈旧的情况，今年规划改造一批网点和仓库。有蔬芽公司的长虹商店，酱腌芽车间，百货公司新园商店，饮食公司东风池豆付加工生产线，百货大楼改造西楼，付食公司新建仓库等，共投资150万元，面积5000多平方米。这些项目已基本落实，正在动工兴建。付食公司还改造两处小网点。

其他各项工作，如职工培训，安全保卫，仓储保管，物价计量等工作都取得了一定成绩。

当前工作存在的主要问题：

1.政治思想工作还比较薄弱。主要表现在，重视经济手段，忽视思想工作，认为“没钱”不好调动职工积极性，存有束手无策，无能为力的思想。另一方面我们的思想不够解放，旧的传统观念比较深，工作缺乏开拓精神。服务质量不高，纪律松弛，仍存有冷硬顶的现象。

2.在改革上，我们的思想还不够解放，不是积极主动的改，而是等待观望，改革的步子迈的不大。有的单位工资改革后，又重开大锅饭，影响了职工的积极性。

85

3.在购销业务上，普遍存有畏难压头情绪，看困难多，看有力条件少，强调客观多，发挥主观能动性不够，因而精神不振，劲头不足。

4.管理水平差，经济效益不高，利润完成不好。特别是在资金运用上不合理，库存积压商品多。

总之，我们上半年工作有一定成绩，但是差距很大，欠帐很多。最近我到平阴县商业局参观学习，人家这个县30多万人口，商业职工600多人，上半年经营2716万元，实现利润100多万元。感触很大。我们内部之间差距也很大，如蔬芽公司、食品六部、华昌商店等，同样在一个城市，这些单位经营不仅不下降，反而上升，这就说明一个问题，工作好坏的关键，在人的主观能动性，客观条件不是决定因素。大家可以深思这个问题。

二、下半年工作意见

上半年过去了，下半年怎么办？是开拓前进，还是畏难发愁，这是摆在我们面前的一个十分重要的问题。我们要坚持改革，振奋精神，克服困难，以提高经济效益为中心，以提高服务质量为重点，狠抓两个文明建设，努力完成全年各项工作任务，做好商业工作。这是我们下半年的基本指导思想。

下半年总的要求是，大力发展横向经济联合，进一步完善内部经营承包责任制，向扩大销售要效益，向提高服务质量要效益，向经营管理要效益，向节约挖汗要效益。下半年我们的

任务是艰巨的，销售全年4370万元，下半年还有55%，利润全年67万元，下半年还有47.2万元，因此下半年的工作要做到“一创三上”（创优质服务水平，上购销，上管理，上效益），各单位要根据全年计划，定出下半年的奋斗目标，努力完成各项任务。

这个任务能否完成？我看只要坚持改革，振作精神，开拓前进，是有可能的。当然，要想完成这个任务是有困难的，但是我们要先克服困难，克服悲观失望情绪，什么“四面夹击，层层包围，背水作战，步步艰难”“形势大好，网点减少，利润难保”等一些冷风低调都是错误的，我们要正视困难，但要分析积极有利的因素，首先，国务院、政府，对商业改革，都又制定了一些新的政策，对搞活企业必将起着积极的作用，第二，今年农村购买力虽然有些下降，但是夏粮丰收，全市总产突破四万万斤；麦后小旺季已到来，城市职工由于调整工资，购买力还是大幅度上升的，第三，工业生产稳步增长，为我们提供了充足的货源，第四，本地和外地的一些好的企业都为我们提供了很多的经验，第五，通过整党，我们广大党员的思想觉悟有了很大提高，职工队伍素质有了较大的提高。总之，有利条件很多，只要我们发挥优势，立足竞争，就一定会立于不败之地。

（一）、继续坚持改革方向，进一步增强企业活力。

最近，中央、国务院和省地先后制定了一些进一步搞活企业的有关规定。前些天，国务院又转发了56号文件，批转了国家

91

体改委，商业部等单位关于一九八六年商业体制改革几个问题的通知。要求在对已出台的改革，做好巩固、消化、补充、改善的同时，进一步解放思想，抓好商业的横向联合，探索新的流通渠道、新的商业形式，把改革推向前进。省政府、市委、市政府，也制定了具体规定。这些规定，充分反映了企业的普遍愿望和要求，解多了许多企业多年想解决而未得到解决的问题，在许多方面有了较大的突破，对增强企业后劲必将起着重要的作用，现在对这个问题主要强调三点：

1. 认真学习落实有关规定，增强企业活力。市局根据上级的有关指示，制定了本系统商业改革的若干规定，现已上报市委、市政府，正在研究讨论，准备予以转发执行。各单位要认真贯彻学习，并要制定自己的改革方案，在制定方案时，要正确处理三个关系（速度、效益、后劲），调动三个积极性（企业、班组、个人），防止任何极端情况的出现，一定要把这些规定落到实处。

2. 广泛发展横向经济联合，扩大购销业务。广泛发展横向经济联合，是进一步改革商业流通体制的关键。在这方面，各单位都做了大量的工作，初步探索了一些联合的新路子，并且取得了较好的效果。但是与形势的要求还有很大的差距，仍然没有较大的突破，下一步应该作为重点工作，首先要彻底打破因循守旧的思想，要突破一次性的购销业务关系，认真学习国务院《关于进一步推动经济联合若干问题的规定》，提高认识

92

增强紧迫感，要下大力发展适合本企业特点的横向经济联合。第二，形式要多种多样，胆子要大。联合的形式可以是产前、产后服务的联合，可以是商品购销的联合，可以是一种和几种业务的联合，可以是企业的松散和紧密的联合，每个企业在年内要集中力量搞一、二种比较固定性的横向联合。总结经验，逐步扩大。

3. 进一步完善企业的内部责任制，调动职工的积极性，过去在推行经营承包责任制方面，各企业都总结了一些好的经验。这次工资改革，把部分奖金纳入了工资，这给实行经济责任制带来了新问题。为了解决这个问题，从工资中拿出一定的数额和奖金捆在一起，用于职工的奖励。各公司可根据自己的实际，制定自己的奖惩办法，拉开分配档次，奖勤罚懒，体现差别。

(二)、疏通流通渠道，扩大购销业务。

1. 抓好信息，搞好市场预测，增强决策能力和应变能力。信息是决策的基础，对搞活流通有着及其重要的作用。关于这个问题，我们讲过多次，但始终做的不够好，在这里有必要在强调一下。各单位一定要加强市场预测队伍，建立健全信息机构，利用各种手段和渠道搜集、整理、分析、传递经济信息，预测市场发展趋势，分析社会购买力动向。各单位要有一名专职和兼职预测员，做到季调查、月分析，经常召开预测员、进货员、营业员会议，下一议，并强调营业员搞好柜组调查，及时把市场信息掌握起来，给组织进货提供可信的依据。

2. 广开货源，大力组织适销对路商品，在市场调查研究的基

83

础上，要广开货源，大力组织商品进货。在进货上，要抓住火口，“早”字当头，“快”字当先。通过各种形式参加外地的展销会、订货会，及时把适销对路的商品组织起来。在进货上要进行改革，进货权要收归商店。对进货员，要实行承包责任制，核算商品保本期，制定商品销售天数，对所采购商品低于销售天数的要进行奖励，超过销售天数的要进行惩罚。由于不正之风所造成积压损失的，谁进的，由谁负责赔偿，严把进货关，切实使购销中的每一个环节与经济效益和职工的切身利益挂起钩来。

3. 立足竞争，大力组织商品推销。何济海付部长在电话会议上指出，扩大销售的重点是人民生活普遍需要的大路货，扩大销售的对象，重点是农村市场，扩大销售的路子主要是，积极疏通流通渠道，搞活经营。因此，我们要克服以前那种重紧销轻一般，重金额，轻品种；重城市轻农村，重大轻小的错误思想，一定把重点转移到扩大销售上来，下大力气，抓住成效。具体采取以下八种措施：(1)、坚持顾客至上，信誉第一，出售商品在不影响出售的情况下，包退包换；(2)、出售大件笨重商品代为安装，免费送货上门；(3)、对耐用消费品实行售后服务如代安装、代修理，代传授商品使用知识等。(4)、实行缺货登记，电话联系，预约登记，送货上门；(5)、组织行商队伍，下乡推销商品；(6)、大力提倡在乡镇摆摊设点，占领农村商业阵地；(7)、延长营业时间；(8)、增强花色品种。充分发挥我们的优势，力求在竞争中取胜。

94

(三)、狠抓经营管理，提高经济效益。

1. 加强流动资金的管理，合理使用资金，减少非商品资金占压。下半年仍按年初提出的要求，各单位商品资金占全部流动的比重不得低于90%，加强结算资金的清理和回收工作，使结算资金在现有的基础上压缩20%，严禁预付货款和随意赊销商品。

2. 严格财经纪律，加强费用管理，实行一支笔理财，防止开支无度的现象。按照上级要求，其他费用在上半年的基础上要压缩20%，合理组织运输，减少商品损耗，降低流通费用。

3. 改善库存结构，有计划的处理有问题商品，在进货上，要多品种，少批量，防止造成积压。对原有的有问题商品要积极推销，实在销售不出去的，要根据积极慎重的原则和企业的负担能力，采取加工改制，削价处理，余缺调剂的办法，分批分期进行处理。减少库存压力，增强企业自我消化能力。对大宗的削价处理商品要成立专门班子，设立专柜，有组织，有计划的进行处理。各单位要注意清仓查库，定期对库存商品进行排查，使有效库存年末达到90%以上。

四、端正商风，提高服务质量。最近一个时期，从中央到地方，各级领导都非常重视。端正党风问题，中央的方针是一要坚决二要持久。胡耀邦同志最近指出：我们的战线很宽，行业很多业务情况有很大的不同，长期历史形成的作风也有很多不同的特点。进一步结合行业特点整顿党风，我们就能把这项工作引向深入。前段通过整党和在业务经营活动中，对提高服务质量，端正

商风做了一些工作，有了一定好转，但没有从根本上解决问题。仍然存在一些突出的不正之风。例如，商品销售冷热搭配，商品宣传不实，事求是，出售商品短秤缺尺，不讲卫生，收购商品压级压价，提级提价，经营商品重大轻小，不拆整卖零，经营假冒伪劣商品，开假报消单据，紧销商品走后门，搞截留，削价商品搞私分，冷滞商品吃回扣，收取好处费，服务态度冷、硬、顶等等，这些不正之风直接损害了消费者的利益和社会商业信誉，同时严重影响了党群关系。已到了非下决心纠正不可的地步。

1. 要认真学习，提高认识，巩固发展整党成果，树立全心全意为人民服务的思想。充分认识商业是精神文明建设的窗口而且只有商风有根本好转，才能体现党风和整个社会风气的根本好转。从现在起，要在广大干部职工中进行普遍的宣传教育，进行为人民服务的宗旨、职业道德和纪律的教育，提高全心全意为人民服务的自觉性和做好本职工作的光荣感。把做好本职工作和远大理想紧密地结合起来，满腔热情地为顾客服务。

2. 建立商业零范服务工作规范，关于这个问题，市局已经印发了文件，制定了具体规定，各单位要树立长期不懈的思想，要建立专门的领导机构，经理、书记借上抓，主管部门具体抓，有关部门配合抓，党政工团，齐抓共管，切实把服务规范落到实处。在贯彻落实服务规范的同时，要制定具体实施细则，建立严格的考核和奖惩制度，把服务质量同职工的经济利益挂

96

起勾来，建立检查评比制度，企业月月自查，市局将组织定期不定期的抽查，切实做到奖惩兑现；在十月一以前争取使我们的服务质量、礼兑卫生，有一个较大的转变。

五、切实加强领导，努力改进工作作风。

下半年的任务十分繁重，各项工作能否有条不紊地进行，在很大程度上取决于各级领导能否转变作风，改进工作方法，提高领导水平。

一是领导班子要明确工作的重点，总览全局，搞好分工，尽职尽责，齐心协力，抓住主要矛盾和中心环节，带动各项工作。二是各级领导特别是主要负责人，要以身作则，带头学习和掌握马列主义基本原理，学习党的方针政策，学习商业经济理论和专业知识，提高政治理论水平和实际工作能力。三是充分发挥各职能部门的作用，搞好物价、工会、纪检、共青团工作，加强安全保卫，全年开展“四无”活动，要争安全月，创安全年，争取下半年没有较大事故的发生。加强网点建设，基建部门要加强指导工作。四是转变工作作风，牢固地树立为基层服务，为群众服务的思想，面向基层，面向群众，讲实话，办实事，讲实效。各公司领导也要深入下去，帮助企业做好工作。

同志们，下半年的工作是艰巨的，任务是繁重的，我们认清形势，振奋精神，团结战斗，再展宏图，为圆满完成党交给的各项工作任务而努力奋斗！

打印稿

山东省聊城市商业局拟稿纸

推进商业改革 做好旺季总结

大于五个月，为完成全年商业计划指标

—— 林雁风同志在市商业系统上半年总结大会上的讲话 ——

(一九八六年八月六日)

同志们：

我们今天要召开的是：总结上半年商业工作，布置下半年工作的会议。目的是，进一步动员全系统广大营业员、干部、职工，认清形势，鼓足干劲，排除干扰，大于五个月，为完成全年商业计划指标而努力奋斗。现在，我就上半年工作情况，和下半年工作，提几点意见。

一、1—6月份商业工作简要总结。

截止六月底止，全系统商品购进1468.7万元，占年计划的49.8%，比去年同期86.2%，销售完成1953万元，占年计划的44.7%，比去年同期80.4%；利润完成19.8万元，占年

山东省聊城市商业局拟稿纸 98

计划的29.5%，比去年同期的58.6%，费用率8.35，比计划增加0.65，比去年同期增加1.99 资金周转1.47次，比计划减慢2.06，比去年同期减慢1.21次。

从上半年计划完成情况看，各项指标都完成的不太好，特别是销售、利润下降幅度较大。完成不好的原因，主要是我们开拓能力的不太好。在竞争激烈的情况下，缺乏应变能力，开拓能力，仍然固守旧的运营模式，打不开新的局面。但是客观上也有一些实际问题，如购买力下降，社会大网关增多，112~2~增加，②修建扩建网关停业等。当然主要是我们开拓能力不好。

虽然计划完成的不太好，但是，我们系统的各级领导干部，以及干部，112，面对竞争对手越来越强，越来越强的形势下，不畏困难，想了很多办法，采取了一些新的措施，都做了大量的工作。付出了辛量力的劳动

67
山东省聊城市商业局拟稿纸 99

表彰上半年先进单位和个人名单

百货大组:

先进组:

交通组

搪瓷组

调味品组

糖果组

袜子组

毛巾组

童帽

女上衣 (完成计划, 服务态度好)

先进个人:

范玲, 孙淑兰, 李小会, 张敏

郝广红, 刘小华 (服务态度, 服务质量)

饮食公司:

先进单位:

新区商店

饮食组

(服务质量, 完成计划, 卫生条件)

先进个人: 刘凤英, 元香太, 沈勇

山东省聊城市商业局拟稿纸 100

百货公司:

先进单位: 华昌商店、劳保商店

先进个人:

高文振、陆维国、李燕、满包议

饮料公司:

先进单位: 第一旅陪部、~~东风池~~、东风池

东方红照相馆。

先进个人: 徐树春、郭德洪、万瑞生

靳玉江。

食品公司:

先进单位: 董邑食品站、西王食品站、

侯营食品站、食品五部、六部

茶业公司:

先进单位: 永和门市部、批发部、长岭商店

山东省聊城市商业局拟稿纸 101

先进个人:

关存进, 路希法, 白成禄

综合部门:

先进单位:

先进个人: 刘平, 孙尚玉

山东省聊城市商业局拟稿纸 102

~~办法~~。对于一些措施，都做了很多工作，并且立改了一些

好的单位，如某某公司的领导干部，通过整党，松绑精神，

勇于改革，开拓前进，在市场供给力下降的情况下，购销上

升，利润增加，1-6月销售 110.5 万元，按计划数的 61.3%，比

去年同期上升 13.2%，利润完成 1.2 万元，按计划数的 120%，比

去年同期上升 2.2%，食品公司，今年以来，为了扭转亏损，积

极主动地与市场调节，大力组织生活必需品经营，向统

扩大购销，上半年完成了扭亏为盈。其他各单位也涌现了

一批先进单位和先进个人，和先进单位比去年同期上升的单位

和先进个人是：

• ~~现将一批好的先进单位和先进个人公布如下。~~

• (详见附表)

上半年主要做了以下几项工作：

1. 按照市委的部署，从四^下月开始，进行了企业整党

工作。到目前为止，通过学习文件提高认识，自查对照，

山东省聊城市商业局拟稿纸 10

~~表本~~

整社和党是登记几个队阶段，已因~~两~~完成了整党任务，达
 到了整党的主要要求。通过整党，全系统300名党员受
 到了一次党的集中教育，提高了党组织和广大党员的战斗力，
 普遍增强了党性，明确了党的宗旨，坚定了共产主义信念，
 提高了为人民服务的自觉性，精神面貌焕然一新，特别为

认识

组织整顿，统一了思想，端正了工作态度，增强了改革
 的信心和决心，加强了团结，陶冶了精神，使~~使~~

作用

~~作用的开展。主要表现在，为企业加强了组织纪律性，
 提高了企业素质，纠正了不正之风，开拓了一些新的业务
 经营门路，为搞好~~商~~打下了~~基础~~的基础。~~

2. 狠抓商业改革，落实经营承包责任制。年初，就系统本
 着巩固、消化、补充、提高的方针，研究制定改革方案。总
 的指导思想，提高已开办的企业，并在完善方面加强控
 制。根据去年商业改革方面存在的问题，主要在进货、

山东省聊城市商业局拟稿纸

在不开支、集金计划、有问题商品处理加紧了控制。~~对于~~
~~对于不开支的作法~~。如在进货上，过去柜组^{进货}曾~~有~~造成了一些积
 压，靠通条(即)已结合(即)柜组、业务员和柜组)的办法，减少
 了积压。在~~商品~~商品前值上，和防止盲目乱削价。因批
 发前值幅度，在不开支上也造成了一些相应的制度。

同时，各单位在制定基础性的基础上，实行了各种不同形
 式的经济责任制。下边下边实行之是到组“~~经济责任制~~”
~~经济责任制~~。集金~~计划~~下^分计型的办法，综合之司季由单位大
 是干的办法，食品~~公司~~茶业公司条以利润分成办法。
 开办的企业，自置经营，集金~~计划~~分。在实行这些办法后，

共同实行了单位和柜组的积利性。如食品公司，实行利润分成
办法，七分分成的办法，并且实行^分，实行租了经营，19个企
 业^{完成}完成利润4.2万元，比去年增加3.5万元。

3. 采取各种措施，提高竞争力，防止经济滑坡。

72
105

山东省聊城市商业局拟稿纸

上丰年主要抓了四项措施：①加强市场预测，大力提倡进货
 根根稳向顺季。会系统不完善的统计，提倡顺季进货。由
 年初的380个，发展到456个，进货总额1104万元，比进货总额
 的62.4%，如下表表格，因是进货类由年初的65个，发展到120余
 个。来东公司与平阳县自行车厂建立进货关系，上半年自行
 自1500辆，比去年同期上升50%；②扩大经营范围，走开环
 经营范围。不少单位，在搞好主营的前提下，扩大新的
 经营范围。来东公司办起了服装加工和服装调味品生产。食
 品公司扩大经营范围还¹⁰不少，如金利1万8千，食品副业公司和
 济南天桥宾馆搞起了多业经营业号，方便了旅客住宿。扩大
 了业号；③狠抓“四统一”，在市、县府统一领导下，进行了公、商、统
 身、零售门市部的“四统一”不自主，加强“四统一”的组织和检查
 工作，进行了“四统一”的组织和检查，从四月开始到六月为止“四统一”等
 共发生额3865元，查二辆此额25元，未和额500元，共发生额4515元

73
106
山东省聊城市商业局拟稿纸

杜绝病虫孳流入市场·维护了消费者利益；④在大力推
销商品销售。不少单位积极组织人员，赠送上门，扩大
柜位等措施，加强商品推销。有些公司在竞争激烈的情况下，
上半年送货359人次，总值达49万8千。在百货大楼，^{进口}调整柜位，
增加37个柜位，扩大营业面积350平方米，这些柜位增加
32.9万元，付给公司和某公司手续费，请些人员，开展全套推
销活动。

4. 加强企业管理，提高企业管理水平。今年以来，鉴于管
理水平低的情况，把企业管理当成一个重点和主攻方向来抓
。今年向成建~~立~~企业管理经济责任制，把国有经济干部会
社成立了办公室，各公司也建立相应的机构，开展了三定（定经
营主、商品、帐目）一查（查经营循环环节），查定全年经营计划
商品111.3万，坏帐和待处理损失50多万。经营主经营周旋
动力定金的29.9%。在弄清企业经营的基础上，加强了进销

山东省聊城市商业局拟稿纸

和营业员说，积极处理有问题的商品，在统计上予以开单，初
 步起到了一些效果。如百货士林，针对经营过程中存在的问
 题，加以处理。退货和退货处理。已处理有问题的商品4.4
 元。退回欠账19户2.5元。退回进货单位代请商品10.8元。对
 于公司加给营业员吃。已退回5元。

5. 开展优质服务活动，维护消费者利益。为了进一步落
 实市社局下发的维护消费者利益的措施，自进入86年以来，就
 开展了优质服务活动。特别是春节“五一”和进入夏季以来
 都开展了以卫生达标为^{目标}，以优质服务为重点的优质服务
 活动。市社局都提倡“三好”，制定了高查措施，开展卫生竞赛，市
 局和各公司~~也~~进行抽查评比。所有的开展评选优质服务
 活动。通过这些措施，使消费者，已见面貌。服务在量
 上^{新的}都有~~提高~~提高，维护了消费者的利益。促进
 了文明经商活动的开展。

25
108
山东省聊城市商业局拟稿纸

6. 增加网点建设，~~增强~~企业的经营能力。各单位为改变网点陈旧的情况，今年规划改造一批网点和仓库。有蔬菜公司的高老商店、德顺泰车间，百货公司新园商店，粮食服务公司东风池豆腐加工车间，百货大楼改造内楼等计划付给公司新建仓库等，共投资150万元，面积5000多平方米。这些工程已基本落实，正在动工建设。粮食公司还改造两处小网点。

其他各项工作，如职工培训、安全行、仓库管理、物价管理等项工作都取得了一些成绩。

当前存在的突出问题：

1. 对改革的思想还比较保守。主要表现在，重视经济手段，忽视思想工作，认为“经济”不如“思想工作”的积极性，存有缚手无策，无所作为的思想。另一方面对物的思想不够解放，旧的传统的观念比较深，工作缺乏开拓精神。

山东省聊城市商业局拟稿纸 109

1. 服务态度不高，纪律松弛，仍存在冷硬顶的现象。

2. 在改革上，我们的思想还不够解放，不主动积极，而是等待观望，改革的步子迈的不大。有的单位工资改革后，又重开大锅饭，影响了职工的积极性。

3. 在^办工业上，~~普遍~~^{普遍}存在~~死~~^呆板现象，祖国观念，福利条件少，统一多观念，安排之死板积极性不够，因而，~~萎靡不振~~，~~干劲~~打不起来。

4. 基础水平差，经济基础不高，利润完成不好。特别是投资支出上不合理，库存积压商品多。

总之，我们上半年工作有一定成绩，但是差距很大，欠帐很多。最近我们平阳县商业局参观学习，人家这个县30多万人口，商业职工2万多人，上半年纯增2716万元，实现利润100多万元。感受很大。我们内部之间，差距也很大，如东台公司、食品厂、华昌商店等，同样在一个城市，这些单位经济

山东省聊城市商业局拟稿纸 / 10

不但不上降，反而上升，这就说明一个问题，物价好坏的关系，在人的主观能动性，物价好坏不是决定因素。大家可以再考虑这个问题。