

### 大千五十天，实现双过半

#### 狄亚民同志在门店主任以上干部大会上的讲话

同志们：

今天召开的是我系统门店经理以上的干部大会。会议的主要内容，总结工作，交流经验，动员起来，大千五十天，实现双过半。刚才蔬茅公司等几个单位介绍了扩大购销超额完成计划的经验，这些经验都很好。先进单位的实践回答了一个问题在当前购买力下降的情况下，我们能不能扩大购销完成计划呢？完全可能，关键在于我们能不能发挥主观能动性，希望各单位都要很好地学习这些单位的经验，克服畏难情绪，鼓足干劲，加大措施，力争实现双过半，以实际行动落实全国人大六届四次会议精神，努力实现第七个五年计划。下面我就今年1—4月份工作情况和下步工作讲几点意见：

#### 一、一至四月份工作情况

截止四月底，全系统购进1207.9万元，占去年同期的84%，销售完成1351.7万元，占年计划的30.9%为去年同期的76.2%，利润完成24.1万元，占年计划的31.7%，为去年同期的95.6%；费用率7.91，比年同期上升0.75，资金周转1.06，比去年同期下降0.59。各单位完成情况销售：大楼完成507.5万元，占年计划的34.9%，比去年同期减少23%，蔬茅完成80.2万元，占年计划的44.5%，比去年同期增长5.9

174  
%。食品服务公司完成96.4万元，占年计划的30%，比去年同期减少0.3%，综合公司完成341.7万元，占年计划24.5%，比同期减少21.1%，百货公司完成169.7万元，占年计划的25.3%，比去年同期减少32.4%，付食公司完成140.9万元，占年计划的40.2%，比去年同期减少35.1%，食品公司完成87.9万元，占年计划的29.3%，比去年同期减少33.6%；利润：食品公司盈利0.2万元，（亏损计划5万元）比去年同期减亏29.1万元，蔬茅公司盈利1.6万元，为去年同期84.2%百货大楼完成20.2万元，占年计划32.5%，为去年同期的65.7%，饮食服务公司完成2万元，占年计划的20%为去年同期的32.7%，付食公司完成0.4万元，占年计划的13.3%，为去年同期的6.45%，百货公司亏损0.3万元，比去年同期减少103.2%，综合公司亏损2400元，比去年同期减少200%。

从以上计划完成情况看，几项主要指标都完成的不够好，销售，除蔬茅公司比去年上升，饮食服务公司接近去年同期外其余单位都下降幅度很大，一般都在30%左右，利润下降幅度比较大，并出现了两个亏损单位。计划所以完成不够好，从主观上检查，我们业务工作抓的不紧，特别是市局抓的不紧，当然在客观上也有很多因素。分析计划完成不好的原因，最主要的是销售大幅度下降，由于销售下降，直接影响到利润、费用和资金周转计划的完成，这是一个关键性的问题。具体讲有

175

四个原因：1.农村购买力下降，特别棉花减产影响很大；2.去年一季度实行有奖销售，吸收了城乡购买力，上升幅度很大；3.去年下半年调整工资，每人平均增长22元，加大费用开支，影响到利润的实现。从领导责任上讲，我们对业务工作抓的不紧，信息不灵，货源组织不够充分，在销售上坐门等客，尤其经营责任制，落实的不够好，管理上也有不少漏洞。我们指出这些问题，正视现实，但决不是说，我们工作中没有成绩，应该肯定，过去的四个月，在整党的推动下，各单位做了大量的工作，取得了明显的成绩，有的单位成绩还比较显著，刚才发言的单位就是例子如蔬芽公司，把整党和业务工作紧密结合起来，以整党促进业务工作的开展，业务工作抓的比较紧，一手抓整党，一手抓业务，因此，在购买力下降的情况下，而销货却出现了上升的趋势，说明我们做了大量艰苦的工作。食品公司，为了搞活食品业务，在市政府的领导下和有关部门的支持下，很抓了“四统一”，实现扭亏转盈，在搞活食品经营上迈出了可喜的一步，百货大楼在竞争对手多，购买力下降的情况下，狠抓了企业经营管理，挖掘了企业内部潜力，从资金、进货、仓储、保管四个方面，加强了管理，初步收到了明显的效果，如代销商品、退货10万余元，库存趋向合理。其它单位，也为了扩大销售，想了很多办法，开拓新的服务门路，改造旧门店，为下一步搞活经营打下了基础。当然总的看，经济效果很不理想，这个问题，应当引起我们的高度重视。

## 二、下一步工作意见：

鉴于1—4月份计划完成的不够好，这就加大了我们下一步

176

工作任务，现在到六月底只有50天的时间了，而我们销售任务还有834万元，占年度计划的20%，利润还应完成14万元，时间短，任务艰巨。如果具体到企业，任务就更加艰巨了，我们如不清醒，完成全年计划就会落空，应当认识，今年是第七个五年计划的第一年，又是改革深入发展的一年，同时也是基层企业整党的一年，如果我们计划完不成，如何向上级和领导交待呢？应怎样体现整党成果呢？再进一步说，对企业的发展和收入都有直接影响，因此，市局要求，全体干部职工要立即动员起来，把业务工作确实当成工作中心和重点来抓，各级领导都应对业务抓的很紧很紧，人人都要设千法，设百计为扩大购销，加强管理，提高效益而努力工作，争取大于50天，实现销售、利润双过半。为此，提出以下几项措施，供大家参考。

1. 认清形势，增强完成计划的信心。由于计划完成不好，现在职工中普遍存在着畏难、压头精神不振的状况，认为竞争对手多，农村购买力低，再努力也白搭，“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”这种情况严重影响到购销的扩大，是值得我们警惕的，如果不解决，我们的工作可能会出现“一落千丈”的局面。应当认识，这种思想情绪是片面的，消极的，不对的，虽然今年农村购买力低了一些，但是潜在购买力很大，城乡储蓄不是下降而是上升，加上今年中央一号文件的贯彻，农村产业结构调整，农村经济必将出现活跃的新情况，夏季又丰收再望，从工业生产看，特别轻纺商品，稳步上升，再加上宏观上的加强控

177

制，市场不法经营收敛，形势越来越有利于我们，只要我们发挥主观能动性，就会较好地完成计划。希望大家认清形势，振作精神，放下包袱，克服困难，加大措施，抓紧工作，坚决把业务工作搞上去，我想只要有这点精神，完成计划是大有希望的。

2.掌握市场信息，大力组织进货，进货是销货的基础，只有备足充分的适销对路商品，才能扩大销售，蒜茅公司所以一季度上升，最主要的一条经验，就是货源准备充分，因此，各单位都必须加强进货工作，不能因为怕积压就不进货。现在夏季已到，为做好夏季商品经营，商品行业要进行清仓排队，对准备不足的商品，要立即做出计划，抓紧订货、调进，凡是已签订合同的要派专人催调，迅速调进来，防止落空。但大力组织进货不是盲目进货，一定要按照市场需要组织进货，切实把好进货关，坚持“勤进快销”，坚持三为主，“即以工厂进货为主，以当地站为主，以省内为主”，坚持“多品种，少批量”大力发展横向经济联系。这里提一提，横向联系是今年改革的重点，是扩宽流通渠道的必由之路，今年在这方面要迈出探索性的一步。这方面主要抓三个方面，一是与全国各工厂和批发站建立固定的业务关系；二是搞多种形式的联营，引进新品种技术、设备；三是扩大代购代销业务。各单位要试办。

3.大力组织销货，开展一个推销商品的热潮。人人为完成计划献策献计，做出贡献。为此，在扩大销售上，要抓好以下几项工作：（一）、把销售计划落实到柜组、个人，做到日检查

旬评比，比销售，也可以把计划分到人，走出柜台联系推销；

(二)、合理调整营业时间，延长营业时间，现已进入夏季，凡是营业时间短的都要适当延长，饭店、付食商店、食品店，更要长一些。地处交通要道的商店，可搞通宵经营，或者组织灯光夜市，要求百货大楼十字路口的商店、饭店五月底要搞起来。

(三)、转变坐门等客的经营方式，要走出柜台，下农村，串工厂送货上门。现在正处农忙季节，赶集上店的人员减少，要扩大推销商品，必须走出店门，不然就影响销售，特别是小门店更应走出去。也可以到集市贸易摆摊销售。

(四)、搞好夏季冷饮的经营，特别是冰糕，付食商店、饭店要重点抓一下，是扩大经营的好门路；

(五)、要以业为主，多种经营，凡是群众需要我们又办到的，要积极去办，蔬芽公司正在筹备服装加工、汤芽加工业务，饮食服务开展旅业业务，这都很好，希望各单位都要搞一些“短、平、快”的项目。

(六)、搞好食品经营和饭食服务业务。食品行业继续搞好“四统一”，搞好肉制品加工复制业务鲜蛋储存，引进技术品种，饮食业要恢复传统名吃，搞好早晚点供应，增加服务项目。

4、加强企业管理，提高企业经济效益。这是完成今年利润计划一个关键问题。因此，我们要把企业管理当成工作重点之一来抓，在经营上除了扩大购销外就是抓管理，向管理要效益。市局最近成立企业管理领导小组和办公室，抽调了一些有管理经验的同志来抓，初步摸了管理方面的底子，存在问题不少，企业压力很大，如全系统有问题商品110多万元，结算

179

资金占用311.5万元，占全部流动资金29.9%（上级要求7%）如剔除存贷分开，贷款不能及时归贷的因素外，还占18.4%，有很多外欠不能收回，资金浪费很大，同时待处理有问题资金和待摊费用达50多万元，实在惊人，从这些问题看是到了非抓管理不可的时候了，应引起我们的高度注意。希望各单位要下决心很好抓一下，抓的方法从宏观控制资金管理，进货管理入手，特别资金管理，资金是企业的命脉，如果抓的不好，经营得来利润很可能白白流失了。如何管理，前一段市局在百货大楼召开管理现场会，要认真落实那次会议精神，这里不多讲了。

五、开展优质服务活动，提高服务质量，向优质服务多要效益。优质服务不仅是商业精神文明建设的重要方面，而且是扩大购销的根本办法，竞争的重要手段，很多单位的经验证明，优质服务搞好了业务才能扩大，因此，我们必须把优质服务搞上去。市局计划，从五月份开始，全系统开展优良服务月活动，重点抓好以下几点：1.搞好夏季卫生，保证人民身体健康。各商店都要立即开展以食品卫生为重点的突击活动，增加“三防”设备，落实食品卫生法，改变店容店貌，同时地区局最近在我市召开饮食卫生和实施卫生法的现场会，要迎接这次会议的召开；2.落实省厅关于维护消费者利益的八条，制定服务规范，做到物价计量准确；3.开展评优活动，六月底各单位要评出最佳服务员，树立典型，大力表彰，市局要求，每个企业都要树立二至五名优秀服务员，以点带面。4.搞好优质服务检查评比，市局计划，五月底，搞两次优质服务检查。

六、加强对业务工作的领导，保证购销业务的顺利开展。各公司都要把业务工作当作工作中心来抓，要坚持两个文明一齐抓，当前一手抓整党，一手抓业务，以整党促进业务，以业务工作检验整党，互相促进，同时要解决承包后对基层门店撒手不管的问题，公司领导，要深入基层，分试包点，帮助基层解决扩大购销业务的关键问题，搞好协调服务工作，坚决把业务工作促上去。

同志们，我们的工作是有成就的，我们的任务也是很艰巨的，只有动员起来，振作精神，认清形势，完成任务也是大有希望的，市局党委号召，全体共产党员，共青团员，和广大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，力争完成和超额完成上半年的各项任务，实现时间过半、任务过半的要求。

聊城市商业局

一九八六年五月八号



# 聊城市商业局信笺

181

大于五十天，实现双过率

杜重远同志在门市主任以上干部大会上的讲话

(一九八六年五月十日)

同志们：

今天召开的是~~市~~<sup>我</sup>系统门市主任以上干部大会。~~会议~~<sup>经过</sup>的主要内容为：~~动员起来~~<sup>动员起来</sup>，大于五十天，实现双过率。~~的~~

刚才朱某同志几个单位介绍了扩大经销超额完成计划的经验，这些经验都很好。先进单位的实践~~也~~回答了~~一个~~问题，在~~当前~~扩大经销力量下降的情况下，能不能扩大经销超额完成计划呢？完全可能，关键不在于我们能不能发挥主观能动性，希望各单位都要很好的学习这些单位的经验，克服畏难情绪，~~加~~是干劲，加大措施，力争实现双过率，以~~实现~~<sup>陪</sup>行动落实全国~~三~~<sup>人大</sup>层口次会议精神，努力实现本七个五年计划。下面我就今年1—4月工作情况和大家讲几点意见：

一、1—4月工作情况：

# 聊城市商业局信笺

182

截止四月底止：全系统购进 1207.9 万元，~~占年计划的~~  
比去年同期的 84%；销售完成 1351.7 万元，占年计划的 30.9%  
比去年同期 76.2%，利润完成 24.1 万元，占年计划的 31.7%，  
比去年同期的 95.6%；费用率 7.91%，比去年同期 ~~上升 0.75~~  
次月同转 ~~1.06~~ 1.06，比去年同期 ~~下降 0.59~~。各单位完成概况  
大帮完成 507.5 万元，占年计划 34.9%，比去年同期减少  
· 销售 ~~140.9 万元，占年计划的 34.9%，~~ 比去年同期  
23%  
~~减少 23%~~，~~在公~~ 荣泰公司完成 80.2 万元，占年计划 44.5%  
比去年同期增为 5.9%，金合印刷公司完成 96.4 万元，占  
年计划 30%，比去年同期减少 0.3%，综合公司完成 34.7 万  
元，占年计划 24.5%，比同期减少 21.1%，百货公司完成  
169.7 万元，占年计划的 25.3%，比去年同期减少 32.4%，  
付合公司完成 140.9 万元，占年计划 40.2%，比去年同期减少  
5.1%。食品公司完成 87.9 万元，占年计划的 29.3%，比去年  
同期减少 33.6%；利润：食品公司盈利 0.2 万元，(计划计  
划 5 万元) 比去年同期减少 29.1 万元，荣泰公司盈利 ~~1.6~~ 1.6 万元

# 聊城市商业局信笺

183

比去年同期84.2%，百货大楼完成20.2万元，佔年计划的32.5%  
比去年同期65.7%，综合服务公司完成2万元，佔年计划的  
20%，比去年同期32.7%，综合公司完成0.4万元，佔年计划的  
13.3%，为去年同期6.45% 百货公司亏损0.3万元，比去年同  
期减少103.2%，综合公司亏损24,000元，比去年同期减少  
200%

从以上计划完成情况看，几项主要指标都完成的  
不够好，百货大楼、综合服务公司均比去年上升，综合服务公司  
接近去年同期外，其他各单位都下降幅度也很大，一般都在  
30%左右，利润下降幅度比较大，并且观  
两个亏损单位。计划所以完成不好的原因，从主观上分析  
我们也有主观上的原因，特别是市局理私的不学，当然  
在客观上也有很多因素。分析计划完成不好的原因，  
最主要的是百货大楼幅度下降，由于百货下降，直接影  
响到利润。是用和定主同球计划的完成，这也是一

个关键性的问题。具体讲有四个~~问题~~原因：①农村耕  
买力下降，特别粮食减产影响很大；②去年一季度国家  
银行有紧信贷，吸收3城分耕买力，上昇幅度较大，~~今年~~  
③去年下半年~~所以下降幅度较大~~，<sup>又</sup>④去年下半年调整工  
资，每人平均增资22元，加大费用开支，影响净利润  
的兑现；⑤从经营条件讲，我们对业户工作抓的不紧，  
信息不灵，宣传途径不够充分，就在访信上坐门等客  
，尤其经常查访制，落实的不太好；~~这些管理上~~  
<sup>有</sup>也不少漏洞。我们指出这些问题，~~是~~正视现实，  
但决不是说，我们工作中没有成绩，应当肯定，过去  
的一个月，在~~基本~~整党的推动下，各单位做了大量  
的工作，取得了明显的成绩，有的单位成绩还比较  
显著，刚才发言的单位<sup>就</sup>都是例子。如荣泰公司，  
把整党和业务工作紧密结合起来，以整党促进业务工  
作的开展，业务工作抓的比较紧。一手抓整党，

一手抓业务，因此，在购货力下降的情况下，而销售量却出现了上升的趋势，说明我们做了最大量艰苦的工作。的领导下和有关部门食品公司，为了搞活食品业务，在本局支持下，狠抓了“四统一”，在抓扭亏转盈，在搞活食品经营上迈出了可喜的一步，下步再接再厉，在竞争对手多，购货力下降的情况下，狠抓了企业经营管理，挖掘企业内部潜力，从经营、~~经营~~进货、仓位保管四个方面，加强了管理，初步收到了明显的效果。如优等商品进货10<sup>余</sup>万元，库存趋向合理。其他单位，也增加了开拓经营，想了很多办法，开拓新的经营门路，改造旧门市，为下一步搞活经营打下了基础。当然总的看，企业经营效果很不理想，这个问题，应当引起我们的高度重视。

## 二、下一步意见：

鉴于1-4月份计划完成的不太好，这就加大了我们下一步的工作，现在到六月底只有50天的时间了

而我们的销售任务还有84万元，销货按计划20%，利润还完  
完成14万元，时间同短，任务艰巨。如果县作出决定，任  
务就更加艰巨了，~~如果~~<sup>如</sup>我们的不乐观，完成今年计划  
就会落空。应当认识，今年是第七个五年计划的第一年  
，又是改革更深入发展的一年，同时也是基层企业整党  
的一年，如果我们的计划完不成，如<sup>何</sup>向上汇报和领导  
交待呢？应当怎样整党成果呢？再进一步说，对企业的  
发展和个人收入都有直接影响。因此，市局~~要求~~<sup>要求</sup>  
求，令作干部职工立即行动起来，把企业作为切实  
完成工作的中心和重点来抓，各级领导都要对企业的  
组织整顿，人人都要整好，按原计划为扩大购销，  
加强管理，提高效益而努力工作，争取在75天，实  
现销售-利润~~双~~双过半。为此，提出以下几项措  
施，供大家参考。

1. 认清形势，增强完成计划的信心。由于计划完

# 聊城市商业局信笺

187

成不好，现在职工中普遍存在着号叫死灰耗神不振的状况，认为竞争对手多，农村购买力低，再努力也白费，是“无牛掉到井里，有力使不上”，~~再~~也号叫不是积极办法，而是“享、松、拖”，这种情况严重影响对计划的扩大，是值得引起我们的警惕的，~~思想情绪~~。如果~~不~~不解决，我们的工作可能会出现“一落千丈”的局面。应当认识，这种思想情绪是片面的，消极的，不对的，但是<sup>然</sup>今年农村购买力低了一些。但是潜在购买力很大，城市经济<sup>是</sup>不是下降而是上升。再加上今年中央一号文件精神，农村产业结构调整，农村经济必将出现活跃的新情况，夏利又丰收在望，以工业为基础，特别轻纺商品，稳步上升，再加上宏观上加强控制，市场不法经营以会定，形势也<sup>是</sup>很利于我们的。只要我们发挥主动能动性，就会较好的完成计划。希望大<sup>家</sup>认清形势，<sup>知下之忧</sup>振作精神，<sup>大</sup>克服困难，<sup>大</sup>加措施，

抓紧工作，坚决把业务叫高上去，大型只要有这种精神，  
完成计划是~~有~~<sup>大</sup>有希望的。

2. 掌握市场信息，大力组织进货。进销是销售的基础，只有备足充分的适销对路商品，才能扩大销售。某某公司所以一季度经营上升，最主要的一条经验，就是货源准备充分，因此，各单位都必须加强进货工作，不能因循守旧，就不进货。现在厚厚~~不~~<sup>已</sup>得到果，为做好厚厚商品经营，~~行~~商品行业要~~进~~<sup>行</sup>组织队伍，~~建立进货计划~~，对准备不足的商品，立即做~~之~~<sup>计划</sup>，批进行信、调进，凡是已签订合同的要派人催调，迅速调进来，防止落空。但大力组织进货不是盲目进货，一是根据市场需要组织进货，<sup>坚持勤进快销</sup>切要把好进货关，<sup>坚持三为主</sup>坚持三为主，即以工厂进货为主，以专地站为主，以省内为主，<sup>坚持多品种、小批量</sup>大力发展横向经济联系。这里提一句，横向联系是<sup>今年</sup>经济的关键，是拓宽流通渠道的必由之路，今年在这方面要广泛探索。



性的一等。这方面主要抓两个方面，一是与全国各工厂和批发站建立固定的业务关系；二是搞多种形式的经营，引进新产品、新技术、新设备；三是打大代销代销业务。各单位要试办。

3. 大力组织推销，开展一个推销商品的热潮。人人为完成计划做贡献，做好三算。为此，在打大推销上采取如下这几项工作：①把推销计划落实到柜组个人，柜组日日检查、旬评比、比推销。也可以把计划分到个人，设立柜台联系柜组；②合理调整营业时间，延长营业时间，现已进入夏季，凡是营业时间短的都应当适当延长，百货店、综合商店、食品店，夏季应当一般<sup>一般无夏季早晚</sup>。地处交通要道的商店，可搞通宵经营，或者组织灯光夜市。要求百货大楼十字路口的商店百货店<sup>要</sup>同夜要搞起来。③转变坐门等客的经营方式，设立柜台，下店村串工厂，送货上门。现在正处在旺季，夏季上市的商品

人之减少,要扩大推销商品,必须走老路门,不然就  
 利响销售,特别是小门路更在是云云。也可以到集市等  
 另找摆摊销售,④搞如厚季冷饮的经营,特别是啤  
 酒~~啤酒~~冰棍,竹筒商店,饭店要重类疏一下,是扩大经营  
 的如门路;⑤阜以业为主,~~种~~经营,凡是群众需求我  
 们又能办的,要积极主动,茶菜公司~~也~~已在筹备~~加~~<sup>北</sup>  
 一蔬菜加工业,饭店~~也~~开展旅游业,这些都很好,希  
 ⑥中观各单位都要搞一些“短平快”的项目。⑦搞如食  
 品经营和饭店~~也~~旅游业,食品行业继续搞如“统一”  
 ,搞如~~肉~~肉制品加工复制业<sup>和豆制品</sup>,引进技术品种,饭店业要推  
 拿传统名吃,~~引进名吃~~搞如早晚茶点心,增加服务  
 之用。

4. 加强企业带性,要提高企业经济效益。这是美成  
 今年利润计划一个关键问题。因此,我们的企业带性也  
 成工作关键之一关键,除在经营上除了扩大推销外,

# 聊城市商业局信笺

191

就是抓管理，向管理要效益。市局最近成立企业管  
理领导小组，抽调了一些有管理经验的老同志，初步  
摸了管理方面的底子，存在问题不少，企业潜力很大。  
如金系统有问题商品 1108 万元，结余“唯主信”用 311.5 万元，  
信金部流动资产 29.9%。 (<sup>上40</sup> ~~按~~ 要求 7%) 如剔除存贷分开，  
贷款不能及时归还的因素外，还信 18.4%，有较多外  
款不能收回，流动资金量很大，同时得处理有问题  
资产和坏账是用途 500 多万元。实在惊人，从这些问题  
看达到了抓管理不可的地步了。引起已我们的  
高度注意。希望各单位要下 <sup>45</sup> 决心狠抓一下，抓的方法  
从整主管理、进管理入手，特别整主管理，<sup>拿</sup> 整主  
企业的命脉。如果抓不好，经营得来利润 有可能白  
白流走了。如何管理，前一阶段市局在信管大群召开管理经验  
交流会，要认真学习那次会议精神，这里就不讲了。  
五、开展优质服务活动，提高服务质量，向优质服务

张

# 聊城市商业局信笺

1972

务，社会效益。优质服务不仅是商业精神文明建设的重<sup>要</sup>方面，而且是扩大购销的根本办法，竞争的重要手段。过去的经验证明，优质服务提高了业务才能扩大，因此，我们必须把优质服务搞上去。本市自计划、从五月作开始，在全市开展优质服务月活动，重点抓如下几类：①搞如蒙<sup>已生</sup>的~~活动~~，给顾客以作健康。各商部都注意开展以商品已生和竞争的<sup>案</sup>活动，增加“三防”<sup>同时地</sup>而~~在~~在~~本市~~开~~展~~和~~经济~~理~~论~~的~~理~~论~~学~~，要~~迎~~迎~~接~~接~~过~~过~~这~~这~~次~~次~~开~~开~~展~~展~~的~~的~~开~~开~~展~~展，~~要~~要~~迎~~迎~~接~~接~~过~~过~~这~~这~~次~~次~~开~~开~~展~~展的~~开~~开~~展~~展；②落实<sup>行</sup>关于<sup>作</sup>作<sup>是</sup>是<sup>若</sup>若<sup>利</sup>利<sup>益</sup>益<sup>的</sup>的<sup>等</sup>等<sup>，</sup>制定<sup>作</sup>作<sup>规</sup>规<sup>范</sup>范，做好<sup>物</sup>物<sup>征</sup>征<sup>计</sup>计<sup>量</sup>量<sup>作</sup>作<sup>准</sup>准<sup>备</sup>；③~~对~~对~~于~~于~~商~~商~~业~~业~~界~~界~~开~~开~~展~~展~~评~~评~~优~~优~~活~~活~~动~~动，<sup>在</sup>在<sup>月</sup>月<sup>初</sup>初<sup>各</sup>各<sup>单</sup>单<sup>位</sup>位<sup>选</sup>选<sup>评</sup>评<sup>之</sup>之<sup>最</sup>最<sup>佳</sup>佳<sup>服</sup>服<sup>务</sup>务<sup>点</sup>点，~~如~~如~~和~~和~~理~~理~~典~~典~~型~~型，大力表彰，市局<sup>要</sup>要<sup>环</sup>环<sup>包</sup>包<sup>保</sup>保<sup>各</sup>各<sup>企</sup>企<sup>业</sup>业<sup>都</sup>都<sup>要</sup>要<sup>树</sup>树<sup>起</sup>起<sup>二</sup>二<sup>至</sup>至<sup>五</sup>五<sup>个</sup>个<sup>优</sup>优<sup>秀</sup>秀<sup>服</sup>服<sup>务</sup>务<sup>点</sup>点，<sup>以</sup>以<sup>点</sup>点<sup>带</sup>带<sup>面</sup>面<sup>。</sup>④搞如<sup>优</sup>优<sup>质</sup>质<sup>服</sup>服<sup>务</sup>务<sup>和</sup>和<sup>否</sup>否<sup>评</sup>评<sup>比</sup>比，<sup>市</sup>市<sup>局</sup>局<sup>计</sup>计<sup>划</sup>划，<sup>五</sup>五<sup>月</sup>月<sup>初</sup>初<sup>至</sup>至<sup>六</sup>六<sup>月</sup>月<sup>底</sup>底<sup>。</sup>搞<sup>二</sup>二<sup>次</sup>次<sup>优</sup>优<sup>质</sup>质<sup>服</sup>服<sup>务</sup>务<sup>和</sup>和<sup>否</sup>否<sup>评</sup>评<sup>比</sup>比<sup>。</sup>

六、加强对业务工作的领导，保证二月份业务的顺利

墨

开。各公司都要把业务工作当成工作中心来抓，要坚  
 持两个文明一齐抓，当前一手抓经营，一手抓业务，以  
 经营促进业务，以业务工作经验经营，互相促进，同  
 时解决。（一）对基层门市部给予不断的指导，公司  
 领导，要深入基层，分线包干，帮助基层解决扩大经  
 营业务的关键问题。搞如协调门市部工作，坚决把地  
 方工作提上去。

同志们：我们的工作是有成就的，我们的任务也是艰巨的。  
 完成业务也是大有希望的，充分调动起大家的积极性和  
奉献精神，发扬共克艰苦，共争回春精神，为  
 完成党的任务，大力开展购销业务，积极开展学先进，  
学先进，力争超额完成和超额完成全年各项任务，  
完成各项任务。