

# 商业工作

(第二期)

聊城市商业局办公室编印

一九八八年四月二十八日

接语：

商业系统的招标投标工作已全部结束，在竞争中，产生了一批懂经营、会管理、群众信得过的公司经理。承包经营责任制，以契约的形式确定了国家与企业的关系，强化了企业的经营权，但随之而来的是如何抓好企业内部经营机制的改革。如果内部改革搞不好，承包指标就落不到实处，职工的积极性就调动不起来，承包任务也就难以完成。在这一点上，饮食服务公司探索出一条深化企业内部改革的好路子，他们的经验值得借鉴。

饮食服务公司采取有力  
措施抓好企业内部改革

通过招标投标，饮食服务公司赵钊臣同志中标，被市局聘任为公司经理。中标后，他为了确保承包任务的完成，从公司的实际情况出发，从狠抓深化企业内部改革入手，做了一系列扎扎实实

10  
实的工作。一方面把公司转轨变型，精简公司人员，压缩行政开支。另一方面把竞争机制引入企业内部承包，由经理承包变为全体职工承包，整个公司出现了勃勃生机的局面。

集思广益。公司领导一上任，就立即召开座谈会，发动职工献计献策。收到合理化建议十几条，这为开创公司新局面打下了基础。

深挖企业的潜力。公司原办公的地方，占用第一旅馆房屋12间；为扩大旅馆经营面积，增加收入。公司人员全部迁到陈设简陋的西楼办公，工资全部在总店开支，公司变成了经济实体。

优化劳动组合。公司根据生产的需要，本着精干、效能的原则，合理设置内部管理机构，他们一方面把公司与迎宾总店合并，精简公司人员10人充实到基层店。另一面对各基层店全面实行定员定额，组织冗余人员开辟新的生产门路。新投资10万元的膨化雪糕生产线已进行试车，五月初，冰糕就可上市，满负荷日产量可达1.5万支。

把竞争机制引入基层店的承包。为了更好的发挥职工的主人翁作用，调动职工的积极性，把经理的责、权、利变为全体职工的意志。公司把承包指标层层分解到各基层店，千斤重担大家挑，对八七年底已租赁的基层店的合同保持不变，稳定了职工的情绪。对未承包的12个基层店，通过测算基数，亮出标底，实行公开招标。每个投标者，都在基层店全体职工参加的会上进行了公开答辩。为了选择最佳承包人，公司领导采取民主评议与领导相结合的办法，对每个投标者的政治素质，业务素质，经济指标和经营方案逐个进行考察，择优确定了承包者。通过招标，各基层店确定了新的承包

人，经营额比原计划上升10万元。

改革分配制度，为使职工的工资收入，直接同实际完成的劳动量挂起勾来，体现多劳多得的原则。完成计划的发原工资，超计划利润，针对不同基层店，制定了85%、90%的提成比例。

以上措施，增强了企业的活力，大大调动了职工的积极性，出现了公司上下、齐心协力为企业发展出力的好势头。

---

报：地区商业局、市政府办公室、市经委。

发：本局局长、各科室，下属各公司、百货大楼。

---

# 商业工作

## (第二期)

聊城市商业局办公室编印 一九八八年四月二十八日

按语:

商业系统的招标投标工作已全部结束，在竞争中，产生了一批懂经营，会管理，群众信得过的公司经理。承包经营责任制，以契约的形式确定了国家与企业的关系，强化了企业的经营权，但随之而来的是如何抓好企业内部运行机制的改革。如果内部改革搞不好，承包指标就落不到实处，职工的积极性就调动不起来，承包任务也就难以完成。在这一点上，饮食服务公司探索出了一条深化企业内部改革的好路子，他们的经验值得借鉴。

饮食服务公司采取有力措施

抓好企业内部改革

通过招标投标，饮食服务公司，赵锡臣同志中标，被市局聘任为公司经理。中标后，他为了确保承包任务的完成，从公司的实际情况出发，从狠抓深化企业的内部改革入手，做了一系列扎扎实实的工作。一方面把公司转轨变型，精简公司人员，压缩行政开支；另一方面把竞争机制引入企业内部全部承包，由经理承包变为全体职工承包，整了公司出现了勃勃生机的局面。

——集思广益。公司领导一上任，就立即召开座谈会，发动职工献计献策。收到合理化建议十几条，这为开创公司新局面打下了基础。

——深挖企业的潜力。公司原办公的地方，占用第一旅馆房屋12间，为扩大<sup>旅</sup>馆经营面积，增加收入。

公司人員全部遷到陳設簡陋的西樓辦公，工資全部  
在總廠開支，公司變成了經濟實體。

—— 優化勞動組合。公司根據生產的需要，奔  
着精干、效能的原則，合理設置內部管理機構，他  
們一方面把公司與迎賓總廠合併，精簡公司人員10人  
充實到基層廠。另一方面對各基層廠全面實行定員定  
額，組織富餘人員開辟新的生產門路。新投資10萬元  
的膨化雪糕生產線已進行試車，五月初，冰糕就可上  
市，滿負荷日產量可達~~20~~<sup>15</sup>萬支。

—— 把競爭機制引入基層廠的承包。為了更好的發  
揮職工的主人翁作用，調動職工的積極性，把經理的  
責、權、利變為全體職工的意志。公司把承包指標  
层层分解到各基層廠，千斤重擔大家挑，對87年底  
已租賃的基層廠的合同保持不變，穩定了職工的情緒  
對未承包的12個基層廠，通過測算基數，亮出標底，實

行公开招标。每个投标者，都在基层智囊团职工参加的会上进行了公开答辩。为了选择最佳承包人，公司领导采取民主评议与领导相结合的办法，对每个投标者的政治素质，~~业务素质~~<sup>业务素质</sup>，经济指标和经营方案逐一进行考察，择优确定了承包人。通过招标，各基层智确定了新的承包人，经营额比原计划上升10%以上。

——改革分配制度。为使职工的工资收入，直接与司实际完成的劳动量挂起钩来，体现了劳多得的原则。完成计划的发原工资，超计划利润，针对不同<sup>基层</sup>岗位，制定了85%，90%的提成比例。

以上措施，增强了企业的活力，大大调动了职工的积极性，出现了公司上下、齐心协力为企业发展出力的好势头。