

打印 504  
88.6.11

## 商 业 工 作

(第 五 期)

聊城市商业局办公室编印

一九八八年六月八日

## 学习南方经验 振兴聊城商业

我~~市~~商业局张秋五民同志，随由市政府杨桂芳副市长组织的参观团，一行十五人，在五月十三日—五月三十一日，历时十九天，参观访问了广州、深圳等经济发达城市，并以东莞市为重点进行了较为细致的对比考察。通过学习考查，进一步解放了思想，开阔了眼界，提高了认识，增强了信心，为我们聊城市商业经济的变迁提供了宝贵经验，受到了很大启发。

秋局长回聊后，立即召开了党委会议介绍了参观

学习情况，随后又召开了各公司全体领导班子会议作了参观汇报。

东莞市位于广州和深圳特区这一经济走廊中间，是国务院批准的珠江三角洲经济开放区，全市总面积2465平方公里，117万亩耕地，125万人，34个镇（区），580个管理区。东莞市在党的十一届三中全会以来的路线指引下，<sup>抓了把</sup> <sup>抓了把</sup> ~~商业~~改革，进一步加强了国内外的经济交往，拓展国内外销售市场，内外贸易日益兴旺，形成了一种多种经济成份，多种经营方式，多渠道的商业网络，有国营、集体、个体商业26000多户，从事流通近9万人，做到了国营、集体、个体商业一齐上，搞活了流通，繁荣了市场。87年国营商业、供销社纯购进23.82亿元，纯销售17亿元，分别比86年增长68.07%和67.31%。城镇职工人均收2067元，比86年增长27.8%，人均储蓄1512元，

人均购买力 1265元。

东莞市的经济之所以发达，有他的客观原因，  
~~地~~经济开放区，有深圳、广州的影响，又南部香港，这都是他们的~~主要~~有利因素。但，更主要的是他们主观作用，他们主要做到了五靠：一靠政策。党中央、国务院统一制定了改革开放的政策，看你敢不敢用，有没有胆量做；二靠横向联合。联合就是“买卖”，其中有工商联合，商商联合，没有联合就不可能有经济的大发展，要立足当地，放眼世界，要把买卖做到全国和世界上去。现在东莞市有了专业进出口公司，200多个品种，远销世界68个国家和地区；三靠变通。改革就是“变通”，没有变通就没有改革，对于国家政策就是要灵活运用，但不等于钻改革的空子，“变通”不是违法。四靠信誉。没有信誉就等于关门做买卖。五靠信息。信息要准确，

时间性强，还要胆大，只要准确就要大胆去做。

通过介绍东台市经验，狄局长讲了几点认识，  
总的说：思想要解放，改革意识要浓厚，政策要放开，  
经营要灵活，部门要协调。首先，全党全民把经济  
建设当成核心来抓，有条件要上，没有条件创造  
条件也要上，看准就干。其次要有紧迫感，工作高效  
率，快节奏，真正体现了时间就是效益的观念。

第三，在经营上，要以业为主，多种经营。有两句瓦则，  
一要社会需要，二是赚钱。要打破行业界限，批发  
可以零售，零售可以批发。市场无诉着竞争，只有在竞  
争中才能生存、发展、壮大。商业工作总的形象是：  
热情、周到、卫生、文明，快节奏、高效率。

最后，狄局长根据市商业系统的实际讲了几  
点意见：

一、重新学习有关文件。特别是国务院、省政

府、行署、市政府有关商业改革的规定，学习后要提出变更意见，要用足、用活。

二在领导上要做到几个转移。一是在搞好经营的同时，迅速转移到管理上来；二是公司机关要从管理型迅速转移到经营型；三是搞好零售的同时迅速转移到批发上来，远销深销。

三、以业为主，多种经营。~~饮食公司已开了先例，前几天自己采购8千多斤黄瓜，运到北京盈利1000多元，其他各公司也要立即行动起来。~~

四、提高服务质量，改善服务态度。用三天的时间学习本行业的规范，要学规范，用规范，以优质服务招揽顾客，用一周时间详细研究提出方案。

报：市委、市政府办公室，市经委，地区商局，聊城广播电台，

发：本局局长、各科室、下属各公司、百货大楼。