

商业工作

(第11期)

聊城市商业局办公室编印

一九八八年九月二十九日

聊城市综合公司

狠抓管理，开拓经营 增强企业的承受力

聊城市综合公司，是一个下设东昌商店，综合楼，饮食总店，理发总店等八个基层单位的集体企业。明年价格、工资改革的陆续出台，将使商业的增支因素进一步增加，给企业经营带来一定的困难，这对于综合公司来说，更是一个大难关，在这种情况下，他们认清形势，正视现实，大胆改革，采取一系列措施，进一步挖掘公司内部潜力，焕发了企业的生机，增强了承受能力。他们的主要做法是：

——加强资金管理。为了节约资金压缩开支，保证库存商品的有效性，他们加强了控制，制定了措施。对100元以上

57
上的行政费用，500元以上的购置费，修理费一律由公司批准，5000元以上的进货，必需由公司研究决定。为明年的工资、价格改革奠定了基础。

——开拓经营扩大销售。针对当前市场旺、紧、涨的情况，他们加强采购力量，调动各种积极因素，走南京，闯天津克服重重困难，多种渠道组织货源，千方百计稳定市场。到目前他们已签订10—12月份合同215万元，其中毛线，肥皂、洗衣粉、床单等与人民生活关系密切的敏感商品12万元；名牌自行车41万元；彩电、冰箱等149.84万元。与此同时他们把销货计划落实到人，调动了职工积极性，年增加销货计划200万元。

——业为主多种经营。百货、土杂、饮食、理发四个总店建起了批发部。理发总店批发理发工具，并设理发员培训班，取得了较好的效益，其他几个单位的批发部在10月份全部建成。

此外，他们还根据改革的需要，准备压缩行政人员，把现有的各个层次的行管人员77名压缩40%，公司首先做出表率。各总店今后实行自种自吃，不再吃基层店的管理费。同时还准备筹集部分资金，搞好网点建设，并把一部分比较偏僻的门市部进行处理。

报：市委、市政府办公室，市经委财贸科，体改办，地区商业局发。本局局长、书记，各科室，下属各公司、百货大楼。

高义

山东省聊城市商业局信笺

③ 高义打印

58

高义

88.9.28

聊城市综合公司
招租管理、开招经营

深化企业内部改革 增强企业的承受能力

聊城市综合公司，是一个下设东昌商厦、综合楼、饮食总店、理发总店等几个基层单位的集体企业。明年价格、工资改革的陆续出台，将使商业企业的增支因素进一步增加，给企业经营带来一定的困难。他们认清形势，正视现实，大胆改革，采取一系列措施，进一步挖掘公司内部潜力，焕发了企业的生机，增强了承受能力。他们的主要做法是：

精简行政人员 压缩行政开支。他们决定从公司到总店的行政人员77人压缩40%，公司带头做出表率，由13人精简到7人，仅此一项每年可节约管理费3.5万元。同时他们决定把公司变成个批发部为依托的经济实体，所有行政人员今后自种自吃，不因从下边各基层单位取管理费。此项可节约开支6万多元。

加强资金管理。对100元以上的行政费用

500元以上的购置费，修理费一律由公司审批，5000元

以上的进货必须由公司研究决定。

开拓经营 扩大销售。针对当前市场旺、紧、涨

高义

山东省聊城市商业局信笺

59

的情况地以加强采购力量，调动各种积极因素，走南京，
闯天津克服重重困难，多种渠道组织货源，千方百计稳
定市场。到目前，地以已签订10—12月份供合同215万元，
其中毛线、肥皂、洗衣粉、床单等与人民生活关系密切的敏感
商品11.99万元；名牌自行车41万元；彩电、冰箱等大件耐用
消费品149.84万元。与此同时地以把信贷计划落实
到人（年增强信贷计划200万元，调动了职工的积极性）。

~~此外各基层单位全部建立批发部，一业为主，多种经营。~~

~~一业为主，多种经营。万县、埕镇、理发的三个单位建立了批发部。~~
~~理发总店，^批理发工县，并设理发员培训班，取得了较好的~~
~~的效益。到目前百货总店，土杂、综合楼、东昌高级批~~
~~发部已全部建成，其他几个单位^{incomplete}10月份全部~~建成~~。~~

此外，地以还根据改革的要求，~~将有编制的人员~~把私人的这个
~~店法的77名外带人员~~已编入内，~~公司~~已编入内，~~同时~~已编入内。
体部分资金，~~已编入内~~已编入内，~~并把~~一部与比较偏僻的门市部也编入内。