

发展多渠道购销是零售商业

提高经济效益的主要途径

沈 帆

上海市黄浦区商业集中，专业特色名店较多。有些专业特色商店努力发展多渠道采购商品和多种形式的购销关系，销售、盈利显著上升。

一、产销联营。南京路万象百货商店自产的“象牌”衬衫质量好、牌子老，年销量达四五十万件，而营业场地只有260平方米。为克服营业场地窄小的困难，他们发挥自己的技术优势，与江西九江市服装公司开展产销联营。九江有从日本引进的先进设备，万象派技术人员指导，生产出的“象牌”衬衫，在当地市场销售。去年已签订20万件的合同，可增加销售额一百二十三十万元。

二、定点经销。为满足外地消费者对上海产品的需要，南京路朋街服装商店同四川省农牧厅劳动服务公司所属的成都南苑、四美两个商店建立定点经销关系，专门经销上海朋街的妇女时装。去年4月1日两店开张营业以来，成都许多妇女买到了上海朋街的时装。去年朋街服装店仅批售给成都两店的服装，就增销200多万元。

三、定牌订货。大不同皮鞋商店与江苏泰兴蒋华皮鞋厂商定特约定牌生产，皮鞋款式质量按大不同要求生产，用大不同的牌子，订制三万双，销售额六七十万元。上海缝纫机商店与浙江乐清拷边机厂定牌订货，生产上海“申佳牌”拷边机，去年订货六千台，销售额约二百万元。百新文化用品商店经销浙江黄岩的速印机，在区公司的帮助下，工厂改进设计，将手摇速印机改为电动速印机后，性能好，效率高。黄浦区文化用品公司以上海“浦江牌”定牌监制，计划供货三千台，销售额约一百万元。

四、引进风味食品。为丰富上海市场供应，区糖糕公司采购试销的宜兴和桥豆腐干，工艺独特，口味鲜美。已达成协议确保每月供应2,400袋豆腐干，由七个商店专销。公司还与安徽歙县茶叶公司搞联营代批业务，1983年销售茶叶600多担，1984年增为2,000担。

五、系列化供应。金陵东路上海理发用具商店经销的理发设备、工具、用品和修理用零配件，品种规格齐全，高中低档都有，既可零星购买，也可分档成套系列化供应。这种新的售货方式，经营灵活，适合各方面需要，1984年销售额达1,000万元，比1979年增长二倍半。

六、批零联销。北京东路东方卫生器材五金商店积极搞好建筑卫生用品的供应工作，以适应近年住宅建筑迅速发展的需要。去年三月，与市建筑五金批发部签订批零合作经营协议，为方便用户购买，商店按照用户需要承担全套卫生器材和配件的供应。去年头五个月的销售额和利润都比上年同期增长30%以上。

改革带来活力

一年扭亏为盈

温德福 张俊科

辽宁盖县捕捞公司是一九五九年建立的有五百名职工的老企业，虽然每年给市场提供了大量鲜鱼，为改善人民生活作出了一定的贡献，但由于管理不善，责任制不落实，造成年年亏损，到一九八三年总计亏损五百多万元。去年，在县委的领导下调整了企业的领导班子，充实了年富力强的、有文化的干部，更主要的是全面落实了经济责任制后，一举扭亏为盈，截至去年十一月上旬已盈利十万多元，比上年同期增盈二十四万元。他们具体抓了“一包三改”：一包：层层承包。公司将上级下达的指标包到各车间船队，由车间船队层层分解，最后落实到个人。三改：一改工分制。公司根据各基层单位的经营情况，确定不同分值，实行工分制，按完成工分定应得报酬。二改用人制度。他们对现有中层干部进行了一次考核，对那些因循守旧，工作打不开局面的干部调离领导岗位，把那些有改革闯劲的干部提拔到领导岗位上来。三改革机构，精简人员。这个公司原来共设九个股室，管理干部有四十八人，他们结合渔业生产的特点，将九个股室合并成一股两室，减少行政人员二十多人，节省企业管理费四万多元。

抓了“一包三改”企业呈现出“二增一降”的好势头。二增：一是产值利润增长。产值比上年同期增长五十多万元，利润比上年同期增长二十四万元。二是生产人员增加。去年共有非生产人员一百三十五人，调整后只有十五人。一降是成本费用下降。按可比口径计算，成本费用比上年同期下降百分之二十一。