



艰苦创业是我党的优良传统。仪征市供销合作总社建社40多年来这个传统不仅没有丢掉，反而更加发扬光大，不断赋予其新的内涵和生命力。特别是在改革开放中，该社把艰苦创业精神贯穿于深化改革、加强管理、发展社办工业、增强企业发展后劲之中，成为干部职工自强不息、锐意进取、争创一流业绩的持久动力，推动着供销社经济持续、稳定、健康地发展。1996年在宏观经济继续偏紧、市场持续清淡的困难形势下，仍保持了较好的发展态势。全系统完成商品销售8.8亿元，比上年增长7.3%；实现综合经济效益1317.3万元，与上年基本持平；亏损企业由上年的7个减少为1个，全系统经济增长质量得以提高。

一、加强企业管理，提高企业素质

管理出效益，管理也是生产力。加强企业管理是艰苦创业的重要体现。近几年来，该社十分注重将深化改革与加强企业管理有机地结合起来，坚持从严治社，科学管理，使企业各项工作逐步走上制度化、规范化和科学化轨道，提高了企业整体素质。

1. 积极开展以清商品、清资金、清人员和清“蛀虫”为内容的四清活动。为了摸清家底，夯实管理基础，该社在全系统广泛开展了清商品、清资金、清人员、清“蛀虫”的四清活动。市总社周密部署，落实人员抓进度，落实措施抓清查，落实责任抓处理，1996年全系统共清出有问题商品1456万元，已处理983万元；清出有问题资金616万元，已处理223万元；精简科室人员32人，解除长期挂名不上班人员合同21人，辞退临时工61人。通过四清搞实了家底，堵塞了漏洞，优化了资金结

构，提高了劳动生产率，净化了企业风气。

2. 坚持不懈地抓好水电费、电话费、医药费和招待费四费管理。从1995年开始，该社就要求小家庭、承包门店单独装水电表，按表收费，谁用谁承担；办公电话要安装控制器或计费器，严格禁止公话私用，谁使用谁付费；医药费实行按工龄及工资比例按月发放，包干使用，超支单位与个人按比例承担；招待费实行一支笔审批，每月公布开支情况，接受监督。这些管理制度实施后，效果十分明显，1996年全系统水电费、电话费、医药费和招待费分别比上年节约20%、31%、32%和15%，共节约开支73.3万元，增加了企业经济效益。谢集、十二圩、马集供销社等亏损企业通过狠抓管理，节约四费，成为扭亏为盈的有效途径。月塘麻纺厂原来是一个资不抵债企业，市社派人去帮扶后，严格企业管理，定人定岗，定岗定责，定产量定收入，把好质量关，当年扭亏为盈，1996年实现综合效益62万元，成为月塘乡创利大户。

3. 加强领导班子建设，优化领导班子结构。10多年来，该社引入竞争和风险机制，推行领导干部任期目标责任制和聘任制，坚持干部以效益定升迁。对企业主要经营者每年下达四个档次的效益指标，实行联利计奖，完成奖励，超额分成，缺额赔偿。同时坚持领导干部离任审计与任期承包经营效益审计相结合，以政绩论英雄，做到能者上，平者让，庸者下。1996年全系统开展领导干部审计11次。通过审计暴露了问题，查清了责任，对有关人员进行了严肃处理。一年来，调整正股级以上干部54人，其中提拔25人，平调23人，降职免职6人。在企业改制中，又进一步深化干部制度改革，改经

营者聘任制为选举制,由股东民主选举“两会”领导人。近年全系统49个改制企业中,有46名职工被选入“两会”机构,其中有4人当选董事长并兼任经理,在一定程度上优化了领导班子结构,增强了领导干部风险意识、竞争意识和责任意识。

二、转变经济增长方式,提高企业经济运行质量和效益

近几年来,该社积极推进两个根本转变,深化产权制度改革,优化经营结构,多角度、全方位开拓经营,经济增长方式由单纯的商品经营向商品经营和资产、资本经营相结合转变,由单一的传统经营向多元化规模经营转变,由外延扩张粗放型经营向内涵挖潜集约型经营转变,形成了适应市场经济发展的经营新格局,提高了经济运行质量和效益。

1. 突出营销手段,转变营销方式。城区公司商场和大型供销社商场,在激烈的市场竞争中,敢于突破原有的思维定势,面向市场,面向消费者,改变传统的营销模式,破墙开门,变封闭式柜台为开架自选,增加品种,降低价格,服务承诺,极大地方便了顾客,扩大了销售。到目前为止,全系统已开办有一定规模的超市5家,销售额比以前明显增长。

2. 以市场为导向,调整结构,开拓经营。主要是扩大三个比重:一是扩大工业物资经营在总销售额中的比重。近年该社先后创立了供销物资有限责任公司、供销工业物资公司、供销五交化公司和汽车农机配件公司等8个专业公司和10多个经营部,建立了购销基地和销售网络,1996年工业物资销售额达3.2亿元,扩大了工业物资的销售比重,拓宽了经营领域。二是扩大外购外销比重。由固守本地市场向市外省外市场开拓,拓展了经营空间。目前全系统有总经销总代理企业工厂32个,品种达200多个,销售达2000万元,建立起了大市场、大流通、大买卖的经营体制。三是扩大市场零售比重。先后在城乡市场新建了15个大型商场,营业面积达3万平方米,经营品种齐全,式样新颖,价格低廉,有效地扩大了商品零售额。1996年全系统零售额达1.3亿元,比上年增长10.5%。

3. 以集约经营为目标,开展资产、资本经营,提高经济增长质量。该社在企业改制中,推行了“增量扩股,存量折股,先售后股,售租结合”为主要形式的股份合作制改造,先后有11个企业改制为股份合作制和有限责任公司,有16个企业实行抽本承包,有18个企业推行租赁经营,募得股金520万元,抽回本金830万元,社有

资产存量折股4561万元,社会投资入股603万元,形成了多元产权结构。改制后企业转换经营机制,向资本经营发展,开发闲置固定资产270万元,盘活沉淀资金430万元,优化流动资金1320万元,提高了资产使用效率。全系统三年来资产增值919.3万元,增值率达68.3%,极大地巩固了供销社艰苦创业的根基。

三、增强企业实力,加快经济发展步伐

改革开放以来,该社坚持把发展的立足点放在自力更生上,激励干部职工艰苦创业,奋发进取,争创一流业绩,走出了一条自强自立,振兴发展之路。

1. 调整资本结构,促进基层社扭亏增盈。近几年来,微亏基层社逐年增多,严重影响供销社的发展,为此,市总社在学习外地改革经验的基础上,从1994年起在基层社大力推行了抽本承包改革。改革后,由于职工以劳动者和资产占有者双重身份成为供销社企业主人,极大地调动了经营积极性,一些亏损企业从盘活闲置资产入手,增收节支,大打扭亏翻身仗,成绩十分显著。1996年7个企业在扭亏240万元的基础上,盈利120万元,摘掉了长期亏损帽子,使企业焕发了新貌。

2. 立足高起点,追求新目标。该社注意正面引导,树立奋发向上的好风气,促进效益好的企业永不满足,年年创佳绩。市棉麻公司在本地无棉花资源,全国棉花市场疲软,效益大滑坡的困难形势下,公司经理与职工一起,顽强拼搏,1996年完成销售1.4亿元,实现综合效益151.8万元,分别比1992年增长3倍和1.2倍,连续两年被市委市政府评为“双文明单位”。在这些先进企业的影响带动下,一些企业纷纷自我加压,奋发进取,敢为人先,推动了经济发展上台阶。1996年有96%的企业完成了承包任务,出现了经济全面增长的好势头。

3. 加大投入,增强企业发展后劲。近几年来该社先后筹资4600万元,新建了15座式样新颖造型美观的大型商场,购置多部运输汽车,建造13200平方米的仓储设施,新建12座加油站,更新柜台货架,调整柜台布局,装璜门面、店堂,形成了良好的购物环境,增加了市场吸引力。1997年市总社计划开发城乡房地产业10项工程,总面积达2.1万平方米,建成后将大大增强供销社经济实力和发展的后劲。

责任编辑 秦中良



庆祝五一国际劳动节