

加快流通业改革和发展

拉动经济快速增长

盐城市副市长 徐昆荣

当前流通业的改革和发展,既存在着许多机遇,同样也面临着诸多挑战,改革和调整的任务相当繁重。随着市场机制的建立和不断完善,给流通业发展带来了机遇;首先,党的十五届四中全会进一步明确了企业改革和发展的方向,为国合流通企业的大发展提供了强有力的政策依据。其次,国家继续把扩大内需作为宏观调控的首要任务,为流通部门开拓新的市场领域提供了前提。当然,也应看到不利因素,主要是买方市场这个大格局不会有大的改变,市场竞争白热化的问题将更加突出等。对此,我们必须正视现实,增强信心,真抓实干,克服困难,千方百计做好各项工作。

一、解放思想,振奋精神,切实增强国合流通企业改革和发展的责任感、紧迫感。首先要在增强责任意识和使命意识上下功夫。今年我市经济增长的调控预期目标比全国平均速度快四个百分点,比全省平均速度快一个百分点。作为国民经济的支柱产业,市场经济的先导产业,流通业理应多挑重担,多作贡献。这样的形势既对流通业提出更高的要求,也为我们的发展提供了广阔空间。奋战在流通一线的同志要克服畏难情绪,增强使命感和责任感,迎难而上,面对新情况,拿出新办法,解决新问题,为加快流通发展步伐、促进经济增长再作新贡献。其次,必须在增强市场意识和竞争意识上下功夫。商业企业一定要树立“经营围绕市场转、商品围绕经营转、效益围绕商品转”的市场意识,改变计划经济时期形成的“经营围绕生产转、资金围绕银行转、遇到困难围着领导转”的陈旧观念,敢于面对困难,迎接挑战,奋力拼搏,在激烈的市场竞争中闯出一条生路来。再次,要在积极探索符合盐城实际的流通发展新路子上下功夫。我市是一个农业大市,粮食、棉花以及农副产品在全省乃至全国占有重要地位,如何搞活我市农副产品的流通,始终应是我们流通工作的重点。我市有790万人口,其本身潜力就十分巨大,采取正确的

对策措施,通过现代营销方式,进一步巩固和占领本地市场,需要我们作出积极的探索。在流通体制上,如何广泛吸纳私人资本和社会资本,鼓励与外地人、外地企业以及个体私营户开展合作等等,也需要我们进行大胆的尝试。总之,凡是有利于流通改革与发展的,都坚决支持;凡是束缚流通改革与发展的,一定要彻底铲除。

二、以产权制度改革为重点,打好国合流通企业改革攻坚战。结合国有经济的战略性调整,全面推进流通企业改革改制和资产重组,坚决实施抓大放小,加快机制和体制创新,力争今年国合流通企业改革取得突破性进展。一是加快流通企业战略性改组步伐。按照建立社会主义市场经济的要求,优化重组经营要素,切实改变国有经济在流通领域分布过广、过散的状况,重点支持三类企业:一是经营粮食、棉花、蚕茧、农资等关系国计民生重要商品的大中型企业;二是以市内外市场为目标、主力业态集中、核心竞争力较强的大中型企业;三是在区域市场中有重要影响的连锁代理企业。围绕这一目标,实施相同业态、相同行业的联合重组,培育出我市的骨干流通企业集团。二是切实加大企业改制力度。按照“宜售不股,宜股不租、宜租不包、宜退不留、宜死不保”的原则,加快放开搞活国有中小企业的步伐。鼓励经营者或经营者群体买断全民、集体产权,鼓励和支持个体工商户、私营企业等非公有制经济、乡镇企业和自然人采取承包、购买、租赁、兼并、入股等多种形式,参与国有企业的改制。在改制中,允许个体、私营经济成分占控股权。已改制企业也要进行回头看,进一步建立和完善法人治理结构。三是着力转换企业内部经营机制。把企业改制和转制有机地结合起来,按照加快形成企业优胜劣汰、经营者能上能下、人员能进能出、收入能增能减、资产保值增值等机制的要求,对流通企业内部经营机制进行全方位的改造,广泛引进和借鉴非国有企业灵活的经营机制,不断提高企

业竞争力。四是进一步深化粮、棉等重要农产品的流通体制改革。各级政府要像重视工业改革那样重视流通企业的改革,认真研究解决企业改革中的人多、债多、负担重的问题,为流通企业改革创造必要的外部环境。

三、在全力搞好阵地经营的前提下,大力开拓农村和外地市场。开拓市场是一项复杂的系统工程,涉及方方面面,流通部门要在开拓市场方面切实负起重要责任。一是调整营销策略,积极组织各种促销活动。真正把工作重点转移到分析市场,研究市场上来。按照每一个市场、每一个用户的需求和特点,采取灵活多变的措施,积极抢占市场份额。抓住休闲消费、保健消费、文化消费等新的消费热点,抓住新千年、假日消费等题材,积极组织各种营销活动,以形成强烈的市场效应,千方百计把市场炒热,人气转旺。大力调整经营结构,压缩淘汰弱势门类和品种,集中人力、财力、物力,壮大优势门类的品种。二是进一步开拓农村市场。县级国合流通企业是城乡市场的连接点,应在开拓市场中充分发挥主力军作用,通过发展商品配送、连锁经营、代理制等形式,向农村延伸流通网络,成为农村商业网点的批发商。在开拓农村市场的过程中,国合流通企业要通过提供信息服务、提供仓储保鲜设施、开拓城市中的农副产品市场、以物易物等各种措施,帮助农民打开农副产品销路,以增加农民收入,提高购买力。要树立服务第一的思想,坚持薄利多销的原则,尽量减少中间环节,降低销售成本,从农村市场的特点出发,千方百计向农民提供价廉物美的商品。三是做好开拓市外市场这篇大文章。开拓外地市场,首先要加强对外地市场的调研,流通部门要主动与工业企业加强联系,开展合作,优势互补,把盐城的名、特、优、新产品打出去。四是培育和开发新的消费领域和消费市场。当前及今后相当长的时间内,流通企业要抓住国家制定的刺激消费扩大内需和积极开拓西部市场的机遇,千方百计开拓市场,切不可坐失良机。

四、积极推行新型业态和现代营销方式,努力培植新的增长点。一是经营业态要创新。近几年,流通业发展一个十分明显的特点是连锁经营。有实力的流通企业可以联合起来,以现有超市为基础,以资产为纽带,连锁经营,共同组建若干个大型连锁超市。在发展连锁超市的同时,还应探索发展连锁便利店、货仓式商场、专卖店、专业店、特色店等多种业态;少数骨干综合性零售商场可以发展为具有多种功能的现代化购物中心。二是经营方式要创新。商业企业要改变传统的经营方式,走“品牌经营”的路子,尽可能地掌握优质畅销货源。批发行业应继续在探索品牌代理这一现代批发商业新模式上下功夫,所有批发企业都要通过做大规模,不断提升地域代理的档次,力争成为厂商总经销商、总代理商。三是经营手段要创新。规模较大、实力较强的企业要大力发展商业信息技术和网络技术,开发电子订货系统,使商品

采购实现零售商和批发商、厂商之间的联机化和电子化,降低进货成本;开发客户网络资源,培育固定客户群体;利用打折优惠、派送礼品、寄送商品目录等方法,锁定一大批消费者并吸引更多的客户加盟。四是加快培育流通业新的经济增长点,扩大流通发展新空间。

在努力做好以上四项工作的同时,还要切实加强企业管理,狠抓扭亏增盈,加强组织领导,提高流通工作组织化水平。近年来,流通业经营成本上升,经济效益不高,管理薄弱是不可忽视的原因。为此要全面加强流通企业基础管理,把企业经营业绩要同经营者的分配紧密挂钩,改变负盈不负亏的状况。在实践中还要加快管理创新步伐,如实行集中进货制、买断制、采购进货三员分离制等。对于亏损企业,领导同志要深入基层调查研究,采取一企一策,分类指导的办法,把扭亏增盈目标层层分解,限期扭亏增盈。

各级领导也要从全局和战略的高度,进一步加强组织领导,切实把搞好流通工作的各项任务和措施落到实处,帮助协调解决改革和发展中遇到的问题。要将流通人才建设作为发展流通经济的一项基础工程来抓,把那些熟悉流通、有经济头脑、敢于创新、勇于开拓的年轻同志选拔充实到企业家队伍中去,为流通企业发展不断注入新生力量。

国泰民安



万象更新



治印: 王本兴