

业第一大宗出口商品。目前省纺织行业专门生产出口商品的企业达74个，这些出口骨干企业，不仅带动了全省纺织工业出口创汇的发展，还使出口产品结构发生了明显变化，增加了深加工、高附加值的商品出口。

**三、抓好技术改造工作，促进产业结构的调整。**“六五”期间及1986年、1987年辽宁省技术改造共投资95.38亿元，其中轻纺及电子工业投资35.67亿元，占投资总额的37.4%。1987年是省技术改造的高峰期，轻纺及电子工业技术改造投资达13.61亿元。多年来财政部门通过多种措施支持企业加快技术改造步伐，各企业也不失时机地深挖内部潜力，积极引进、消化吸收先进技术，使企业产品质量显著提高，产量翻了几番，企业效益明显增加。大连磁头厂通过两次技术改造，产量由60万只增加到700万只，1988年企业实现利润350万元，比1987年增长了75%。由于在技术改造过程中，注重了产业结构的调整，重点企业的固定资产得到及时更新改造，企业的竞争能力增强，企业素质有了提高，产品结构、出口结构都发生了变化，从而使国民经济各部门之间的比例关系得到一定的改善。

近几年，虽然辽宁省财政部门在调整产业结构上做了一些工作，但是，产业结构的不合理仍然阻碍着省经济的发展。目前国家正处在产业结构的调整时期，我们必须抓住时机认真贯彻和实施《国务院关于当前产业政策要点的决定》，有计划、有步骤地运用财政调控手段和经济上的倾斜政策，来优化经济结构和产业结构，对不同的产业分别实行有保有压，有上有下的原则，克服总体上的经济过热现象，优先发展农业、能源、交通、原材料等基础产业和新、高技术产业，增加有效供给，增强经济发展后劲，使辽宁省经济持续、稳定、协调地向前发展。



## 为优化产品结构办实事

天津市财政局财税管理二处一科

天津电机厂是我科的联系户，该厂生产的潜油泵是市场上急需的短线产品，也是我市“七五”期间发展的拳头产品之一。随着石油工业的发展和深度油层的开发，近年来潜油泵急需高温泵缆配套，而给我市潜油泵产品配套的主要厂家天津电缆厂，1987年仅能生产高温泵缆66条，远远满足不了潜油泵配套的需要。为了实现产品结构的优化，支持重点产品的生产，开辟财源，我们对两厂的生产多方进行了协调，收到了积极效果。1988年，电缆厂生产高温泵缆244条，比上年多增产2.69倍，增加税利275万元；电机厂比上年多销售油泵67台，增加税利101.7万元。两厂1988年共增加税利376.7万元。我们主要做了以下工作：

**一、深入实际调查，找出症结所在。**为了找出配套难的问题，我们深入电缆厂了解高温泵缆的生产情况。通过调查得知，该厂高温泵缆产量低的主要原因是引进的生产设备不配套，不能均衡生产和交货。并影响了资金周转。在供货规格上，电机厂所需泵缆规格虽然总体已定，但由于市场变化快，若按与电缆厂的合同生产，同用户需要往往不一致，不按合同生产工厂又无所适从。两厂之间矛盾很大，电缆厂提出：“如果电机厂不及时交付货款，就把电缆供给外地用户”；电机厂则说：“如果电缆厂不能满足我厂需要，只好进口电缆来配套”。虽经潜油泵联合公司多次协调，矛盾仍

未解决。我们认为这些问题不解决，将阻碍我市引进技术产品的生产和产业结构的调整，影响两个企业的经济效益和我市财政收入，为此，我们决定帮助企业协调关系，提高潜油泵的配套能力，为促进能源工业的发展和实现增产增收办点实事。

**二、全力支持高温泵缆增产，满足潜油泵配套需要。**针对我市引进的高温泵缆生产设备不配套、产量上不去的情况，我们决定帮助电缆厂进行设备配套改造，形成综合生产能力，发挥引进设备效益。这项设备改造共需资金137万元。为使改造工程落到实处，我们于去年3月2日在电缆厂召开了由我处、主管局及公司领导参加的现场办公会。会上，我们决定采取贷款方式为企业解决资金困难。并且要求企业抓紧时间按进度完工投产，产品全部满足电机厂潜油泵配套的需要。电缆厂采纳了我们的意见。

在帮助电缆厂进行设备配套改造期间，我们及时为企业出谋献策，加快工程进度。我处领导随时听取专管员汇报，每月两次到该厂了解工程进度，发现问题及时帮助企业解决。例如：该厂从国外引进的生产油泵缆的装铠机，所需原材料由橡缆分厂提供。由于该厂产量低，造成引进设备达不到满负荷，不能充分发挥效益。橡缆分厂生产的另一种产品橡胶套电缆市场不景气，发生亏损。为此，我们建议天津电缆厂进行调整，把橡缆分厂改造成为天津电缆厂专门生产油泵电缆原材料的封闭车间，以满足进口设备生产油泵缆的需要。为了使调整工作顺利进行，保证工程质量，我们帮助企业成立专门的机构，组织搬迁，并采取承包形式，把责任落实到人，奖罚分明。在日常工作中，我们发现设备安装进度较慢，马上建议企业采取单项承包方法，不仅节约安装费约10万元，而且使安装速度加快一倍。我们还主动找到市经委共同研究措施，帮助企业解决了增加锅炉所缺的资金，保证了高温泵缆增产的用气需要。电缆厂的改造工程终于在去年9月按期竣工投产，1988年生产高温泵缆244条。

**三、协调两厂关系，促进潜油泵增产增销。**在高温泵缆增产问题得到初步解决后，我们针对两厂在供货资金、供货规格上存在的矛盾，在认真听取双方意见的基础上，我们一方面联合银行共同解决企业实际困难，另一方面分别同企业协商双方厂家都能接受的意见。我们先后召开了两个厂供、产、销及财务有关人员的座谈会，讲明企业各自存在的困难。经过几次协调工作，在银行的支持下，我们的建议得到了双方的赞同：电缆厂力争全年生产高温泵缆300条，全部满足电机厂的需要，努力做到生产均衡，每月中、下旬供货。电机厂在接到交货通知单后5日内办理付款手续，更改合同规格必须在每月20日前通知电缆厂，以便电缆厂安排生产。我们又在潜油泵联合公司组织召开了由双方厂长、供、产、销和财务负责人参加的协调会，我处领导讲了两厂搞好协作的重要性，建议双方互相理解，互相支持，主动解决问题，携起手来共同把我市的拳头产品搞上去。两个厂一致感谢我们所做的大量工作，表示不辜负财政部门的希望，在今后的工作中一定要从大局出发，搞好协作。通过这次大会，双方沟通了思想，交流了信息，改进了管理，增进了团结。

1989年这两厂更上了一层楼，电缆厂计划生产高温泵缆604条，比去年增加360条，增加税利394.4万元。一季度实际生产88条，比去年同期增加43条，增加税利65万元。电机厂今年计划生产油泵845台，比去年增产438台，增加税利570万元。一季度实际生产160台，比去年同期增加77台，增加税利51万元。

