

辟了更多的服务领域。

二、供销社内部的分配形式发生了很大变化，端“铁饭碗”，吃“大锅饭”的现象见不到了。过去，供销社的资金是国家的，花多花少没人心痛。现在社员股金扩大了，再搞赔本买卖就不好交账，因此各县普遍推行了经营责任制，死工资变成活报酬。目前分配形式大体有这样几种：一是浮动工资，二是联购销计酬，三是超利润分成和大包干，真正做到了工资、奖金上不封顶，下不保底。大同县峰峪供销社有一职工，吃大锅饭时一年病半年，改革中承包了一个分销店，两个月没请过一天病假；怀仁县副食日杂公司从四月份实行浮动工资后，人均出勤28天，月营业额达10,000元，比去年同期增长51%。

三、联营范围和内容有了新变化，打破了独家经营的局面。目前，全区供销系统已同598个社队集体和29名农民实行联营，同27万户专业户签订产销合同23万份，联营总值达5,163万元。联营形式之多，范围之广，规模之大是过去曾未有过的。阳高县供销社同4,000多户农民联营经销蔬菜5,000万斤，价值300多万元。灵邱县柳科供销社同柳科、塔底两个大队联营办珍珠岩粉加工厂，供销社投资7万元，大队投资3万元，今年头五个月加工700吨，推销600吨，计划到年底产量达到12,000吨，总产值达到50万元，实现利润10万元。

联营企业的兴起还促进了集镇建设，阳高县罗文皂供销社同社队工业、个体工商业联合办起了印刷厂、面粉加工厂、旅店、酱醋加工厂、砖厂、家具厂等14个经济联合体，联营总值达54万元，可增加收入17万元，供销社可盈利3万元。

四、供销体制有了新变化，冲破了按行政区域建社的老框框。右玉县有五个小社并社留店，广灵县，左云县各合并了一个供销社，在商品经济比较发达的大村，新建了19个村社、5个分社。山阴县山阴城供销社在盛产葵花的羊圈头、快乐村、西小河三个大队新建了村社，大大方便了群众购销。

五、流通领域的信息网络发生了新变化，冲破了封闭式经济的状况。今年全区建立信息机构250个，信息人员共有1,264人，其中专职30名，兼职824名，从外面聘请139名。通过信息反馈，推销农副产物总值达900多万元，采购农民喜欢的工业品320种，共420万元。浑源县供销社聘请本系统退休老干部26人和分布在全国各省市的老干部36人为信息员，先后发出信息函件366份，成交120多份，先后推销葵花籽200万斤，粉面30万斤，蚕豆20万斤，豌豆1万斤，麻饼30万斤，黄芪苗2,500万株，总值达138万元；购回木材、硝酸、大米、挂面、彩电等总值达152万元。

改革经营体制

活了流通 增了效益

蔡 尚

南充地区是四川省的生猪重点产区之一。1979年以来，随着畜禽生产的发展，在10个县（区）城新建了10座500吨的小型冷库。这些冷库和肉联厂与各县城原有的经营站、营业部、加工厂机构重叠，同一县城几处宰猪，相互调拨，宰销脱节，环节增多，费用增加，成本提高，亏损加大。南部县冷冻厂1981年亏损26万多元，加上县城流通环节的亏损共达71万多元。为了改变这一状况，南充地区食品分公司于1982年改革了食品经营体制，打破按行政层次组织商品流通的老框框，调整撤并了重叠的食品经营机构，把原来各县的32个厂、场、部、站合并成18个经营机构。体制改革后，以县城肉联厂为中心，实行就厂收购、宰销结合、产供销“一条龙”的经营形式。由原来封

闭式、多环节、少渠道的经营体制，改为开放式、少环节、多渠道的经营体制，把肉联厂由过去单一生产型企业初步办成了生产经营型食品中心，充分发挥了县城肉联厂的经济纽带作用，扩大了业务，开拓了销路，搞活了流通，经济效益有了显著提高。1982年这10个县城关肉联厂和县城经营部门亏损为231万元，体制改革后，1983年下降到83万元，比上年减亏了148万元，扭亏64%。1984年1—5月，10个县肉联厂（包括县城经营部门）共盈利45.8万元，又比上年同期扭亏增盈95.6万元。他们的具体做法是：

一、直接收购，减少调拨环节。岳池、武胜、广安、阆中、苍溪、工农等6个县（区）把城郊食品站与肉联厂合并后，由厂直接收购，减少了过去由食品站收购再转调到厂的这道环节。1982、1983两年厂直接收购生猪20.2万头，占屠宰总量的46%。与过去比较，每头可节约费用1.2元，共节约24.2万元，还减少了死亡掉膘等损失，提高了出肉率，1983年平均出肉率达到68%以上。

二、统一屠宰，提高劳动效率。体制改革后，既改变了原来同一县城几处杀猪，人力、设备、能源的浪费现象，又克服了宰销脱节的现象，由过去的时宰时停变成了常年生产，提高了劳动效率。10个厂1983年总产值2,792万元，比上年上升12%；全员劳动生产率2.26万元，上升4.63%。岳池、武胜、广安3个肉厂主要经济指标，已达到并超过商业部颁发的标准。

三、设营业部，直接供应市场。全地区有8个县（区）把原负担县城供应的营业部（站）并入肉联厂，由厂直接安排销售网点，保证了肉源和卫生质量，销售量逐年扩大。1983年销售14.8万头，占屠宰量的81%，比上年增销15.6%。在旺季除满足市场供应外，合理增加冻肉库存，既解决了“卖猪难”，又保证了淡季供应。过去因宰销脱节，猪下水经常卖不出去发臭变质，现在当天就能全部销完，避免了损失。

四、结成网络，搞活经营流通。体制改革后，各县（区）肉联厂与地区冷冻厂由单一的技术协作发展到业务、经济协作，普遍扩大了生产经营能力。1982年各县肉联厂调出冻肉2,060吨，1983年增至4,311吨，1984年一季度调出量达5,490吨。同时充分利用冷藏手段扩大了深加工和精加工，新增分割肉、三排、三骨和牛羊禽等20多个品种，既支援了外地的市场供应，又促进了本地区畜牧生产的发展。

五、健全班子，精简行政人员。体制改革后，经营机构合并，行政管理人员由192人减少到112人。各肉厂普遍实行了“厂长行政指挥，职工民主管理”的办法。同时厂内还建立了统一管理的分环节考核经营责任制，各厂从收购、调入、饲养、屠宰、加工、库存，到销售、调出等各个环节都有严格的责任制。供应市场部分，计划、业务、财务等实行单列，盈亏单独核算，调动了各环节增收节支的积极性。

积极支持农口事业 单位的改革

河北省遵化县财政局

今年以来，随着中共中央（84）一号文件的传达贯彻，在我县农口事业单位掀起了改革的浪潮。面对这场改革，我们积极而又稳妥地进行了支持，并就财政部门如何促进改革进行了初步探索。下面，谈谈我们的几点体会：

一、解放思想，支持改革。一开始，对农口事业单位的改革怎样搞，我们的思想还停留在过去“事改企”的观念上。通过学习中央一号文件，我们认识到，财政部门对农口事业单位的一些改革方案，不能单纯的硬按制度条文衡量可否，而应深入到单位进行细致的调查研