

支持农民集资办企业

加快农村致富步伐

广东省吴川县财政局农财股

我县地处广东沿海，每人平均只有六分多耕地，由于连年遭受自然灾害，农业生产发展缓慢，且社队企业基础薄弱，群众生活比较困难。党的十一届三中全会以后，县委在抓农业生产和社队企业的同时，支持农民自己集资集股办合作企业，开创了农村勤劳致富的新路子。目前，我县已有8,700多农户，集资1,700多万元，办起了新的合作企业2,100多个。主要经营农副产品加工、日用品加工、建材生产、禽畜饲养、淡水养殖、浅海捕捞、水果种植、交通运输等项目。

合作企业的出现，给我县农村带来了多方面的变化。一是促进了农村商品生产的发展。我县是黄麻产区，年产生麻30万担左右。过去每斤麻出售只值0.43元，而且渐趋滞销。合作企业大批出现以后，把完成国家交售任务剩余的黄麻加工成麻绳、包线、腊肠线圈等运销外地，仅此一项，一年就增收200多万元。1983年我县合作企业提供农副产品和工业产品2,170多万元，向国家交纳税金达210多万元。二是解决了农村剩余劳力的就业问题。我县2,100多个新的合作企业，容纳了固定从业人员31,000多人，还有60,000人为合作企业搞厂外加工和短期服务，两项占全县农村总劳力的34%。合作企业的出现，还使农村中的大批能工巧匠有了用武之地，得以发挥其专长。三是合作企业的发展，增加了农民的收入，加快了农村致富的步伐。在2,100多个合作企业中，有1,200多个是办得比较好的，1983年纯收入达910多万元，入股的6,000多农户平均每户增收1,500多元，使全县农村人均分配达到235元，比1981年增加了123.8%。塘尾区高屋村，平均每人只有六分旱田，群众生活比较困难，近两年全村先后办起了14个合作企业，男女老少大搞胶丝网具和缆绳加工，1983年人均纯收入达540多元，全村社员存款达62万元。

农民集资办合作企业是一新事物，为促进其发

展，我县农财部门对支农资金的使用重点，作了适当的调整，积极予以支持。

1、扶持新的合作企业发展工副业生产。梅云镇博铺村，有9,000多人口，过去是闻名全县的“救济村”。十一届三中全会后，这个村的农民利用自己的一技之长，并引进外地先进技术，兴办起一些工副业，前两年，我们及时借给周转金58万元，促进了该村工副业生产的迅速发展。现在，该村共有塑料鞋厂、塑料制品厂、模具厂、针织厂、尼龙袜厂、砖瓦厂等联合体专业户350家，拥有固定资产近千万元，各种机器设备近千台，基本形成家家办厂、户户入股，人人农闲做工的局面。仅塑料产品就有鞋、喷雾器、桶、瓶盖等数十种，物美价廉，款式新颖，远销全国各地。1983年该村工副业总产值1,300多万元，纯收入470多万元，上缴国家税收90多万元。全村有150多户万元户，昔日的“救济村”变成今天的“幸福村”。

2、支持利用地域优势，发展海、淡水养殖。我县境内可供养殖的水面达40,000多亩，还有50公里长的海岸线，可利用的滩涂也不少。我县毗邻湛江市，交通方便，逐步建立水产基地，可为城市提供大量水产品。近年来，我们每年用于扶持农民水产养殖的投资达10多万元，发展了鲮鱼、对虾、蟹等海产养殖，一年提供市场水产品10多万斤。浅水区狮子岭水库有300多亩水面，多年来没有开发利用。去年有10户农民计划承包开发，但缺乏资金，浅水区财政所与当地地区公所一起下乡落实，借给有偿周转金40,000元，初步建立了一个综合利用的养鱼场，做到当年投产，当年收益。

3、支持巩固和发展水果基地。我县水果供应历来靠外地支援，1980年我县试种甜橙成功，以后逐年有所发展。但农村落实生产责任制后，社队集体办的果场承包问题未解决，一批果场面临毁灭。我们配合主管部门狠抓农户的承包落实，并抽出一定的资金扶持这批果场改善生产条件。1983年又拨出30,000多元扶持十几个新果场发展，使我县相继建立起59个果场，并获得了较好的收成。据统计，1983年我县共收获柑橙11,000担，比1982年增收6,000担，产值达44万多元。

4、扶持恢复和发展传统产品。我县梅六镇的手工业发展较早，有一些历史悠久的传统产品，农村中也有不少能工巧匠。过去在“左”的路线影响下，不少传统产品生产萎缩。十一届三中全会以后，传统产品逐渐得到恢复和发展，但大多因资金不足，发展生产

搞活经营 提高盈利水平

湖北省物资局

熊 蕊

咸宁地区机电公司是湖北省的一个小型物资企业，由于咸宁地方小，工业少，对机电产品的需要量很小，加上当前市场机电产品供大于求，企业经营更是困难，稍有疏忽，就会出现亏损。在这种情况下，咸宁地区机电公司重视适应市场需要，不断改善经营管理，搞活流通，使企业扩大了销售，提高了盈利水平。1983年销售额达1,129万元，比1982年增长了50.4%；盈利15.6万元，为年计划的3.5倍。他们的主要做法是：

一、微利多销，坚持为基层服务。他们把地区各县的机电公司作为销售

的基础市场，经常与县公司交换库存信息，积极为基层服务。对库存产品，县公司可以择优选购，可以返销、代销，也可以延期付款。为了做到多销，他们把好处多留一些给县级公司，销给县公司的产品价格，大都同中南机电产品一级站、省机电公司和武汉市机电公司产品的价格相同，有的还略低一些。由于这个公司的业务经营活动始终坚持为基层服务，微利多销，1983年销到县公司的产品比1982年增加了60%，从多销中求得多利。

二、开展联营联销，努力扩大销售。机电产品的特点是需求变化大，有时有货源没有用户，有时用户需要又没有货源，加上机电产品规格品种多，很难做到供应齐全。为满足用户需要并提高盈利水平，他们采取了与地区内各县公司和省内其他地、市兄弟公司建立联合经营、联合销售，代为采购、代为销售，调余补缺等经营方式。对销售利润，采取合理的分配方

法，既扩大了销售业务，又满足了用户需要。

三、灵活供应，提高服务质量。在业务经营活动中，这个公司始终坚持“用户至上，服务第一”的思想，采取灵活多样的供应方法，不断改善服务态度，提高服务质量。用户可以打电话购货；遇到紧急需要，可以先提货后开票；用户资金有困难时，可以延期付款；发现差错，可以随时查询；在用户购货无法搬运的情况下，他们还帮助装卸。为了方便用户，对某些需要量少，可以分斤破两销售的产品（如电磁线），就拆零供应。有时为了满足用户生产需要，即使没有盈利，他们也千方百计想办法供应。如咸宁工程机械厂生产急需绝缘板和圆锯刀片，但用量少，价值低，他们宁可不赚钱，也组织供应，不让用户生产为难。用户到了这个公司，有“宾至如归”的感受，因此，他们的经营越搞越旺。

四、组织物美价廉货源，提高竞争能力。在经营过程中，他们认识到，要赢得市场，必须提高竞争能力，销售的产品力求做到“你无我有，你有我全，你全我新，你新我精，你精我廉”。1983年，他们从哈尔滨工具厂、成都量具厂购进了10万余元的名牌工量具，购进了上海产的电焊机、砂轮机、手电钻等，购进的轴承，也大多是哈尔滨、洛阳等省市的名牌产品或进口产品，绝不购进质次价高的产品，使用户对他们出售的产品信得过。这样也就提高了市场竞争能力，他们经营的产品远销湖南、广东、广西、云南、贵州、河南、安徽等省区。1983年仅轴承这项产品的外销额就占56%。

五、采取有效措施，调动职工积极性。为使全体职工都能做到各司其事，各负其责，该公司积极推行经营责任制。在业务上，从计划、采购、进货到销售都明确了责任，一环扣一环，环环衔接。并规定大型产品以销定进，小型产品合理库存，力求品种齐全，适销对路。在财务上，要根据业务要求管好用好资金，勤贷勤还，对应收销货款要加紧催收，尽量减少费用开支和节约利息支出。在行政管理上，确定专人负责抓职工生活，搞好职工福利，解除职工的后顾之忧，有效地调动了职工搞好工作的积极性。

困难较多。如黄坡、中山、梅六、塘坎等区的农民有加工生产炮竹的传统技术，但缺乏资金。1983年我们扶持周转金48万元，除巩固原有炮竹厂外，还发展了11个炮竹厂，一个烟花车间和一个炮竹、烟花原料

厂，炮竹税收比上年增加80多万元。又如我县历来有烧砖制瓦的传统，1983年我们从资金上扶持村队、联合体利用荒坡荒岭办起3个轮机砖厂和10多个机砖厂，增加税收近80万元，取得了好的效果。