

领导带头应战 企业效益改观

——天津市委市政府带领全市职工克服困难增加财政收入的调查

于有海

1983年，天津市工业企业的经济效益经历了一个前低后高的过程。以上交利润为例，一至七月很低，平均每月只有一亿二千八百六十万元，八至十一月升高，平均每月达一亿五千二百四十四万五千元，后四个月同前七个月相比，平均每月多出二千三百八十四万五千元，猛增百分之十八点五。

前后差别如此之大，原因在哪里呢？在天津调查期间，我们听取了工业、财政、银行、商业、物资、工会等各行业干部、群众的介绍，大家共同的想法是：市委、市政府的领导同志对当前工业企业面临的新的挑战认识明确，思想对头，措施得力，善于带动广大职工发挥主观能动性，眼睛向内挖潜力，知难而进打胜仗。

从主观方面找原因

去年上半年和上一年同期相比，天津市工业总产值增长百分之六点一，但上交利润却下降百分之十三点九，其他经济效益指标也完成得不好。

市的负责同志意识到这种状况是不正常

的，应当尽快加以改变。但是他们看到，相当一部分企业的干部存在着一种消极情绪，这些同志总强调，生产增长、利润下降，是部分产品降价、原材料涨价和产品销路不畅等客观原因造成的，并觉得客观困难很多，还能取得现在这样的成绩，已经很不错了。

对这种“客观困难论”，市的负责同志保持着清醒的头脑。他们认为，许多企业长期习惯并依赖于客观上的有利条件，即：原材料低价，产品高价，工资费用少，卖方市场和商业包销形成的“不愁嫁”的销路。如今情况发生了变化，企业在管理上、技术上的落后面暴露出来了，但是许多干部却依旧是老思想、老办法。这些同志不是积极地去迎接新形势的挑战，而仍然在幻想过去那些有利的客观条件再现，仍然在用老尺码算死帐。因此，对增产不增收的现实，不是怨天尤人、唉声叹气，就是找各种理由开脱责任，自我安慰。市的负责同志突出地感到：“客观困难论”不破除，人们的思想就不能解放。要使大家懂得，客观困难任何时候都会有，指望不必克服困难就可以提高经济效益，是一种懒汉思想，永远也不会进步。必须从主观方面寻找经济效益不好的原因，才能看清问题，无所作为的消极情绪不克服，革命精神很难振作起来。

根据这个认识，市委、市政府把去年上半年天津市落后的经济效益指标同一些兄弟省、市、自治区比较先进的指标一一加以对照，同时要求本市的后进企业向先进企业找差距。

市委第一书记陈伟达指出：“我们强调从主观上找原因，不是说没有客观原因。什么提价、降价、限产等等因素都是原因，不承认客观原因不是唯物主义者。但是，在同等的条件下，为什么有的企业搞上去了，有的企业就没有上去呢？可见，事在人为。要多在主观方面找原因。”陈伟达同志要求那些经济效益不好的企业认真检查一下：“是不是自己的班子不强，是不是自己的经营决策没有搞对头，是不是自己的市场预测不准确，是不是自己还在那里单纯追求产值，没有转到以提高经济效益为

中心这个轨道上来，是不是自己怕困难，守老摊摊，过太平日子？”

在调查中产生办法

认识到要从主观方面找原因，迎接新形势的挑战，并不等于已经有了解决这个问题的答案。市的负责同志看到，现在企业特别希望上级结合新的情况拿出切合实际的指导意见，而不愿听那种似乎正确却又不解决问题的原则话。这就需要领导机关深入实际，在调查研究中提出解决问题的办法。为此，市委和市政府先后组织了三次大的调查：四月份，组织近三百名自然科学工作者，调查工业企业的技术改造问题；五月份起，组织二百四十多名社会科学工作者调查有关企业经济效益的二十二个专门课题；从七月份起，组织四百多名财税专管员、银行信贷员和机关干部，调查了全市七百二十个国营工业企业中的六百九十个，对它们经济效益指标的变动情况进行全面的分析研究。三次调查中，效果最好、影响最大的是三次对六百九十户企业的调查。

从调查中看出：最近几年，六百九十户企业的经济效益总的来说不理想，而且企业之间也很不平衡。按照好中差的标准分类，一类企业二百零二户，占百分之二十九点三；二类企业三百四十一户，占百分之四十九点四；三类企业一百四十七户，占百分之二十一点三。在客观条件大体相同的情况下，这几年二类企业经济效益不稳定，三类企业退步，一类企业却取得了明显的进步。从一九七九年到一九八二年，二百零二户一类企业的可比产品成本平均每年降低百分之一零六，劳动生产率平均每年提高百分之五点三，定额流动资金的周转速度平均每年加快百分之六点九，盈利平均每年增长百分之十八点九，四年间利润翻了一番。一类企业的经济效益能够不断提高，有几条共同的经验。而这些经验正是二类、三类企业所缺乏的。

在这次调查中，市委、市政府具体地了解到全市工业企业经济效益的实际情况和潜力所

在，弄清了挖掘潜力、增加收入的途径。市的负责同志在做到了胸中有数，掌握了指导工作的发言权之后，对工业企业增产增收问题陆续提出自己的意见。去年九月二日，全市举行动员大会，由市委第一书记陈伟达和市长李瑞环出面讲话，就提高经济效益、完成国家财政上交任务进行部署，向广大干部、职工发出号召。

两位领导同志的讲话，对企业当前的主客观条件分析得很透彻。他们摆了差距，又讲了潜力；交代了任务，又提出了措施；列举了困难，又介绍了天津第二手表厂、天津电焊机厂、天津无缝钢管厂、天津电缆厂、天津无线电一厂和天津味精厂等企业的行之有效的好经验。帮助企业干部解决普遍存在的三种畏难情绪：

——有些企业认为：“市场变化快，产品卖不出去，影响了经济效益。”李瑞环说，市场变化快，这是事实。但是第二手表厂、天津电焊机厂的事实证明，只要企业有了应变能力，能够根据市场的变化及时生产适销对路的产品，是不愁产品卖不出去，经济效益是不会受影响的。

——有些企业认为：“原材料缺口大，价格升高，成本加大，利润指标无法完成。”李瑞环说，原材料提价，这是个长期的趋势。无缝钢管厂、天津电缆厂看清了这种趋势，他们面对原材料涨价的困难，改进管理，革新技术，加强经济核算，把原材料消耗降下来，结果利润非但没有减少，反而大幅度增长。

——有些企业认为：“产品降价，销售收入减少，企业承担不了。”李瑞环说，必须看到，加工工业产品价格过高的情况不可能长期维持，企业的真本事就是要在产品不断降低价格的情况下拿到利润。无线电一厂、天津味精厂等企业就是在产品降价很多的条件下，通过降低成本，扩大销售，做到了降价反而不断增加收入的。

有些企业的干部，本来是带着许多难题和希望缩减上交利润计划的想法参加这次动员大

会的，可是听了陈伟达、李瑞环同志的讲话后，心情变了。他们说，市的负责同志对我们的情况摸得准，提出的办法对路，说得实在，讲到了点子上，使人不能不信服。我们再也不能光强调客观困难了，要从主观上找差距，努力赶上去才行。

此后，一个群众性的提高经济效益，增加收入的活动，在天津市陆续地开展起来了。

帮助基层解决问题

强调企业眼睛向内挖潜力，决不是说可以不必为企业提供必要的外部条件了。企业遇到的客观困难，很大一部分能够通过自己的主观努力解决，但也有一些是企业本身难以克服的客观困难，需要上级有关部门加以帮助的。只是号召企业提高经济效益，领导机关不相应地改进自己的工作是不行的。天津市的负责同志对这一点有深入的了解。他们设身处地地为企业着想，要求机关工作为提高工业的经济效益服务，要求市党、政、群机关抽出领导干部下去抓一个局、一个公司、一个企业，实行面对面的领导，以实际行动克服官僚主义，改进领导作风。由十二名市委常委、副市长和三十七名市的部、委、办主要负责同志等组成的九个调查组，从九月上旬开始，分头深入到二十四个经济效益比较差的企业了解情况，帮助企业疏通商业、外贸的销售渠道，解决急需的物资和资金，整顿、调整领导班子，加强思想政治教育，改进经营管理，研究产品的发展方向等，使二十四个企业的面貌发生了很大变化。这些企业都扭转了收入下降的局面，去年九月、十月实现利润和上交利润比一至八月份分别增长了百分之五十六和百分之六十五。

在派出调查组的同时，市的负责同志又广泛了解全市工业增产增收需要解决的共同性的问题，设法为企业解决困难，给企业创造增产增收的条件。

去年九月下旬，李瑞环同志带领市政府十九个部门的领导干部，到化工、纺织、一轻、二轻、医药、一机等工业局现场办公，听取意

见和要求，解决生产、经营中遇到的困难。在六天时间里，他们先后给各局解决了供电、外贸出口、引进技术、工商协作、资金、增产紧缺产品等问题，使这些局的所属企业可以在更好的条件下完成增产增收任务。

职工们行动起来了

天津市负责同志带头迎战困难的思想 and 行动，感动了“上帝”，带动了全市的广大干部、职工。各级干部纷纷深入到生产第一线，一度笼罩着企业的“客观困难论”正在消除，“迎接新的挑战，努力增产增收”的口号日益深入人心。

由于化纤布降价等原因使收入大受影响的棉纺一厂，去年初制定了一个实现利润一千三百万元的计划，曾经感到难以完成。后来职工们对照先进企业找差距，看到了增收的潜力，把利润指标提高到一千六百万。接着，全厂认真讨论客观困难与主观努力的辩证关系，大力加强企业的应变能力，使产品适应市场的变化，又把利润指标提高到一千八百万元。这之后，大家进一步献计献策，在管理上、技术上继续挖潜力，把利润指标提高到两千万。

一轻局系统的企业，去年也遇到了产品降价、原材料涨价的严重困难，有些干部因此哀叹“轻工业的黄金时代过去了”。但是，在市委、市政府带动下，干部、职工们很快振作起来。第二自行车厂提出的“客观损失，主观努力挖潜补”的倡议，已经成为全局各企业共同的行动。特别是九、十两个月，产销两旺，增产增收，月上交利润水平比一至八月平均增长了百分之三十五。

在全市广大职工中，由总工会发起的“做主人，献计策，反浪费，挖潜力，增效益”的社会主义劳动竞赛热潮，正在广泛兴起。

胜利属于不畏困难、开拓前进的人们，天津市工业企业的经济效益正在迅速改观。和上年同期相比，去年前七个月上交利润下降的状况结束了，八、九、十、十一月的形势是步步

(下接第10页)

降低原材料、燃料消耗。原材料、燃料消耗占该厂生产成本的绝大部分。他们在企业整顿中，选择了在经济技术指标中差距最大的钢耗作为突破口，发动群众分析指标，落实降低钢耗的责任，以此带动各项基础管理工作的整顿，降低生产消耗。热轧车间对与钢耗有关的生产岗位都明确了降低钢耗的责任，并按工序制订保证措施及考核标准，使热轧管钢耗比整顿前减少50多公斤。经过整顿，全厂降低钢耗节约元钢1,831吨，节约天然气2万吨，节约原油1,290吨，节约电240万度，节水56万立方米，全年各项节约近200万元。

近几年来，这个厂产量增加了3倍，但能耗没有增加。1983年上半年总产量与1982年同期相比增产24.5%，总能耗量降低8.13%。1983年比1982年增长纯利润500万元，其中有半数是靠降低原材料、燃料消耗，降低管理费用实现的。

改进经营作风 扩大产品销售

天津市延安化工厂是专门生产以低分子巨酰胺树脂为主的固化剂、粘合剂的工厂。近两年来，巨酰胺树脂大幅度降价，其中011*树脂，每吨降价9,000~10,000元，比1980年下降61.3%。由于产品降价，1982年影响利润190.7万元，再加上原料、燃料提价和产品滞销，对企业的压力是很大的。在这种严峻的形势面前，该厂从主观方面挖潜力，迎难而上。

首先，大力加强物资、财会管理，大搞革

新挖潜，努力降低原料、能源消耗。011*树脂主要原料吨耗，1982年同1980年相比，豆油降低10.2%，乙二胺降低8.1%。万元产值煤耗，1982年比1980年降低137.9%，电耗降低28.6%，成本连续二年大幅度下降。

其次，狠抓产品质量，提高信誉，不断改进经营作风。为了扩大销售，该厂组织主要技术力量进行攻关，提高产品质量。1982年主要产品011*树脂荣获天津市优质产品称号，液态巨酰胺树脂，在军工项目上先后两次受到党中央、国务院、中央军委表扬。近两年来，他们几乎每月都派出一定数量的供销和技术人员走访用户及有关领导机关，及时听取用户的意见和要求，以及国内外树脂的供需情况。他们还改变了过去只抓生产不问应用的作风，积极为滞销产品开辟新用途。他们用滞销的液态巨酰胺树脂，先后为某空军基地的储油罐、输油管道，北京葡萄酒厂的贮酒池，天津红旗毛纺厂的生产车间等一些单位的设备、厂房作了防腐、修补工作，不仅为用户解决了技术困难，同时为液态树脂的应用打开了新的途径。

经过主观努力，这个厂1982年比1981年产值增长46.1%，利润增长41.9%。主要产品011*固体巨酰胺树脂接近日本N-164-L产品技术指标，产量占全国产量60%以上，彻底转变了我国以进口树脂为主的局面，为国家每年节约100多万美元的外汇。

(本刊通讯员)



篆刻 孙竹

缅怀敬爱的
周恩来同志

(上接第8页)

高，十二月份略有下降，全年上交利润超过计划十五亿多元。

当然，在前进的道路上还会出现新的问题、遇到新的困难。但是，对工业面临的新挑战已经有了充分思想准备的干部、职工们来说，精神状态已经不同以往。尽管表现出畏难情绪的人还是有的，但是动脑筋克服困难的人却是更多了。