



克难挖潜财路通

种，上产量，继续降低成本，增加利润，努力做到你无我有，你有我新，你少我多，你多我廉，以产品常新、常变、物美价廉来占领市场。

事在人为，潜力靠

近几年，市场需求变化较快，部分原材料价格升高，部分工业产品降价，给许多工业企业安排生产、增加利润带来不少困难。在困难面前，是畏难不前，无所作为呢？还是发挥主观努力，知难而进，勇于克难制胜？天津市的一些企业是后者而不是前者，因而在广开财路、提高经济效益方面取得了较显著的成绩。

增强应变能力 适应市场变化

天津第二手表厂是专业生产石英电子表的工厂。过去，由于产量少、品种少、成本高、售价高，产品滞销，一度靠借债发工资。1982年下半年，他们认真调查了解了国内外市场需求变化，分析出产品滞销亏损的原因不是质量问题，而是由于成本高缺乏竞争能力。他们下决心转变经营思想，在产品大量积压的情况下，大胆决策，从扩大产量中降低成本，从降低成本中增强竞争能力。过去，该厂年产手表6万只，1982年下半年提高到9.3万只，使机芯成本由38.36元降到18元，这样一来，产品销路马上打开，产品供不应求。

在生产形势好转的情况下，他们认识到当前国内外手表市场存在着激烈的竞争，产品畅销时，要居安思危，想到滞销，要不断提高企业应变能力才能站住脚。为此，他们进一步抓好市场预测，摸清手表的销售规律和消费者的心理要求。例如，女表比男表、镀金比镀白、全钢比半钢、方型比圆型好销，而目前国产表外观陈旧，价格偏高。于是他们决定进口一批新颖、美观的外观件，装配机芯，在国内市场薄利多销，结果深受顾客欢迎。同时，该厂组建了科研科、试制基地，集中力量上品

发掘。天津第二手表厂1982年亏损52万元，1983年转亏为盈，他们的经验充分证明了这一点。

面向内部挖潜 企业面貌改观

天津无缝钢管厂有2,000多名职工，由于管理基础差，企业生产一直徘徊不前。党的十一届三中全会后，由于该厂面向内部挖潜的决心大，在提高经济效益方面做出了突出成绩，实现利润连续大幅度增长，企业面貌有了很大变化。这个厂的主要经验是：

推行成本目标管理。这个厂每年10月就着手测算来年的生产，制订经营决策（包括产品的品种结构、产品质量、产品大纲、市场调查、市场预测、产品需求关系、服务对象、销售市场等），进行生产目标的测算，在先进水平的基础上确定年度生产总任务和利润目标。然后，再把总目标层层分解，落实到各有关科室以及车间、班组，反复进行测算，统一思想，直到群众接受、各部门认帐后再填报目标计划。为了实现年度利润计划目标，该厂始终坚持实行限额领料，每月开好有工人群众参加的当家理财会；坚持实行经济核算制度，建立三级核算网；对厂内资金流动的各个环节全部使用厂币；把分解后的岗位经济责任和每个职工的权、利结合起来，使大家都关心班组、车间以及全厂经济效益的好坏。

抓好技术改造。他们依靠自己的力量，调整了生产布局，对两条主要的生产线进行了几十项技术改造，挖掘了老设备的潜力。经过技术改造，冷拔管生产能力由年产1万吨增加到3.3万吨，加热炉节能三分之一，每吨管加工费节约近50元，仅此一项全年可节约168万元。

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。