



讲究“三财”之道 使企业经济效益有一个明显的提高

南京市财政局研究室

1982年，南京市的工业生产形势很好。据国家统计局公布的材料，1982年上半年在全国41个重点城市中，南京和昆明两市考核的十项主要经济指标全面有所改善，得分较高，名列前茅。随着工业总产值的增长，财政收入也有所突破，创历史新纪录。

南京市的工业生产所以能迅速渡过难关，从“谷底”回升，经济效益逐步提高，是同全市61个重点企业抓紧整顿工作和各行各业从实际情况出发，讲求生财、聚财、用财之道分不开的。近两年来，南京市的工业企业在经营管理上开始出现了几个方面的转变，这主要是：

一、从只重生产转为生产、经营并重。在市场变化较大、竞争激烈的情况下，多数企业认识到再也不能只抓生产不抓经营了，因而重视了市场信息，及时地调整产品方向，努力增产适销对路的产品，并采取相应的经营措施，使产品尽快销售，增加收入。例如，南京制药厂根据市场需求的变化，1981年调整生产计划，努力增产市场需要的盐酸普鲁卡因、VB₆和抗菌增效剂，使全厂销售收入增长了22%，利润增长了42%。

二、从只重产量转为在提高质量、增加品种上下功夫。过去，许多企业主要靠增加产量来增加利润，在市场竞争日趋剧烈的情况下，这些企业已经意识到必须在提高质量、增加品种上下功夫，才能取得良好的经济效果。例如，南京油泵油嘴厂近两年十分重视产品质量，油泵获部优质奖，油嘴获省颁优质奖，各地慕名前来订货的很多，生产任务饱满。单缸

泵，全国产量安排了32万台，该厂一家就承担20万台。由于产品质量好，1982年1—8月销售增长28%，利润增长30%。又如，电讯仪器厂一方面抓产品质量，一方面抓增加品种，订货大量增加，产值增长45%，利润增长81%。

三、从重外延转为重内涵挖潜。过去，许多企业争项目，搞新建，靠提高生产能力来增加企业收入。现在开始走内涵挖潜的路子，并尝到了甜头。例如，南京毛巾厂1982年结合工艺改革搞改造，自己动手新建了两条后整理自动流水线，试验成功气蒸、漂白、染色一步法和缩、硷、染色一步法新工艺，提高了产品质量，增加了品种，利润可以比改造前增长50%。

四、从重推销转为重技术服务。有些企业为扩大产品销路，不仅抓推销，争取订户，还积极通过扩大技术服务来开拓新的销路。例如，南京起重机械厂的起重葫芦，一度销路不畅，生产面临困难。该厂一方面千方百计满足用户需要，另一面先后在全国20多个省市设了200多个代销点，方便用户购买试用，结果销路大增，1982年提前五个月完成了全年生产计划和利润指标。

五、从只重增产增收转为既抓增产增收，又抓节支增收。现在，已有越来越多的企业，在抓增产增收的同时抓节支增收，重点放在加强经济核算，降低产品的成本上。这样既有利于增强产品的竞争能力，又有利于增加企业收入。例如，南京调速电机厂从节约外协加工费、追回外协废品损失、开展维修利废等方面

入手，节约支出，降低成本，1982年1—8月成本下降9.1%，在新增利润124万元中，属于成本下降而增加的就有58万多元。

上述五个方面的转变，成效是显著的，为进一步提高经济效益提供了有益的经验。但是发展还不平衡，例如，在全市305个主要轻纺产品中，真正畅销的只有147种，仅占34.4%，而在这些畅销品种中，有的由于翻新慢、式样旧、弱点多，正在受到兄弟城市的严重挑战，有逐步失去优势的危险。例如，钟山牌的九钻手表，一直以物美价廉受到消费者欢迎，但是，近几年各地手表工业发展迅速，不仅产品款式新颖，价格也在逐步下降，对钟山牌手表的威胁很大。所以，对所有企业都有一个适应形势发展需要，进一步研究生财、聚财、用财之道，不断提高经济效益的问题。下面就财政部门在促进企业提高经济效益工作中迫切需要解决的几个问题，提出一些看法。

一、促进企业增产适销产品和挤“水份”的问题。增加生产，实现增产增收，是生财之道。但是，如果生产出来的产品不为社会所需要，就不能实现销售，不仅不能为国家增加收入，而且会造成不应有的浪费和损失。因此，在促进企业增产适销产品的同时，要注意挤“水份”，防止企业为了追求产值、多得奖金，而盲目生产，造成新的产品积压。发现企业盲目生产，主管部门应及时采取行政干预或经济制裁措施，各有关综合部门要在能源、物资、资金供应等方面严格加以控制。为了促使企业自己挤“水份”，有必要把产成品资金占用额列为一个控制指标，定期进行检查、对比、分析，并同企业的经济利益挂起钩来。

二、讲究经营艺术的问题。有些企业虽已开始重视经营，但多数企业的经营水平还比较低。经营是一门科学，是一种艺术，大有讲究。要使企业树立为用户和消费者着想观念，注意掌握用户和消费者的需求心理，从用户或消费者的需要角度出发，采取灵活的经营措施。在这方面，南京市是有好的经验的。如长江机器厂将“蝙蝠牌”电扇放在闹市区商店

橱窗里，连续开几千小时，进行现场质量宣传，并定期免费为用户检修；江南光学仪器厂设立技术服务网，扩大技术服务面，为用户培训技术骨干；起重机械厂到处设立代销点，便利用户购买、试用；调速电机厂帮助用户安装后，邀请用户和同行业到现场参观操作表演；等等。这样就把生意做活了，比单纯靠召开订货会更受用户欢迎，易于收到好的经营效果。

三、新产品开拓问题。这个问题对增强企业竞争能力，提高经济效益，具有重大意义。南京市产品更新换代已经刻不容缓，轻纺工业尤为突出。为了开拓新产品，应从以下几个方面着手：

1.各企业都应根据“产品梯次储备”的要求，即生产第一代，试制第二代，设计第三代，构思第四代，把新产品的开拓放到重要位置上来。

2.各企业应抽调得力的科技人员，配备必要的设备，安排必要的资金，采取切实的措施，确保新产品能够按计划试制、投产。有条件的企业，应当成立新产品的试制小组或专门车间。

3.南京市正在筹设“新产品开发基金”，由财政拨款一部分，全民企业从更新改造资金中集中一部分，集体企业从税后利润中筹集一部分，由市里统筹安排，采取无偿拨款或无息贷款的形式，支持企业搞新产品开拓。此外，税务部门也应在税收上予以支持、促进。

4.开拓新产品，不能“踩着别人的脚印走”，要在“新”字上下功夫，做到新品种、新花色、新款式、新性能、新水平。要尽快组织定型的新产品批量投产，改变过去那种只见样品、展品，而无产品供应的状况。

四、技术改造问题。要使经济效益明显提高，财政收入大幅度增加，必须对现有工业企业进行技术改造。技术改造的重点应该放在节约能源，节约原材料，降低消耗；改变产品结构，提高产品性能和质量；合理利用资源，提高综合利用水平和防治工业污染等方面。特别要把节约能源放在优先地位。各企业都要制订

技术改造规划，充分运用自有资金，有计划、有步骤、有重点地进行。各主管部门要根据本行业的特点，集中可能集中的资金，有重点地帮助企业进行技术改造。发放技术措施贷款，要着眼于提高技术水平，不能再偏重于新增生产能力。

五、商品流通渠道问题。南京市的工商关系总的来说是好的。但是，工商之间也很难避免发生矛盾，流通渠道也确有不够畅通的地方。工商发生矛盾，往往由于双方各自考虑本身的经济利益。流通渠道不畅通，首先是国家利益受到损害，而且对工商双方也未必有利。因此，双方必须以全局为重，多照顾对方的困难，少计较本身的得失，同心协力，疏通渠道，加速购销。对某些产品，为了减少积压，扩大销售，还可以根据物价政策，本着互谅互利的精神，双方主动让利，或者采取联销、代销等形式。南京市已经建立了由市经委、财贸部牵头，有关综合部门参加的工作班子，组织各工业商业部门排出积压滞销商品清单，分别采取不同的扩大销售的措施，以协调工商关系。

在商业部门内部也有一个商品流通渠道是否畅通的问题。批发部门要为零售服务，特别要为农村的基层商店服务。要真正做到只要库里有货，批发部门就要有样品，零售柜台就要有销售。

六、加强基础工作问题。目前，南京市的企业整顿正在积极进行，整顿的一个重点是完善经济责任制，进一步消除“吃大锅饭”的现象。在企业内部要实行计划管理，把生产、技术、供销、财务等方面的责任。落实到每一个人、每一个岗位；要实行全面质量管理和全面经济核算，以保证增加品种，提高质量，降低成本，增加利润，实现全面的经济效益。而要完善经济责任制，一定要把企业的各项基础工作搞扎实，加强原始记录、计量、检测、统计、核算等工作。还要结合财务会计整顿，把财务会计的基础工作抓好。为什么企业的浪费损失相当严重？为什么企业出现“跑、冒、

滴、漏”的现象？为什么经济领域中的犯罪分子有机可乘？财务会计的基础工作没有搞好是一个重要原因。一定要使企业的领导干部认识到加强基础工作的重要性和迫切性，扎扎实实地把这项工作搞好。

七、生产、科研相结合的问题。经济振兴、提高经济效益，必须依靠科学技术进步。一定要把生产同科研紧密结合起来，把最新科研成果运用到生产实践中去。南京市的一些企业在这方面取得了很好的效果。例如，江浦制药厂是一个只有109个职工的县办小厂，技术人员缺乏，为了发展制药工业，采取走出去求教、请进来指导的办法，邀请在南京的高等院校、医疗单位以及外地的科研医疗单位十多个，建立了科技协作关系，双方共同选定科研课题，制定科研方案，开展科研活动，使适应市场需要的新产品越来越多，经济效益也越来越好。1982年1—3季度可比产品成本下降了7.12%，实现利润比上年同期增长了3.9倍。

南京市的高等院校和科研机构较多，科技力量雄厚，走生产同科研相结合的道路具有非常有利的条件。在南京市现有的117个主要工业门类中，大多数可以就地找到相应对口的科研部门或人员。这种优势过去运用和发挥得还远远不够。工业企业要主动上门请教，有关主管部门应积极倡导、推动，建立多种形式的生产、科研相结合的协作关系，围绕生产中的难题，组织攻关，并把科研出来的成果，尽快地在生产中应用推广。在生产、科研相结合中，要考虑到生产单位和科研部门双方的经济利益，以便调动各方面的积极性。

八、经济信息问题。随着工农业生产的发展和人民生活的改善，市场需求情况不断发生变化。要使企业、部门的生产经营措施适应客观需要，掌握市场经济信息是十分重要的。不仅要及时全面地掌握国内市场的经济信息，还要了解国际市场的商品信息，认真地对照本企业、本部门产品的数量、质量、品种、花色、款式、装潢、性能、价格、成本、销路、包装等等，逐项分析，弄清发展趋向，才能作出正

确的生产经营决策。南京造漆厂生产民用漆，原来是用桐油作主要原料，每吨漆要亏损300—400元。后来，他们根据市场经济信息，采取了一些对策，在保证产品质量的前提下，改用亚麻油作原料，每吨漆由亏损转为盈利340元。醇酸调和漆，原来用亚麻油生产，因价格偏高，销路不畅，现改用棉籽油，每吨降价500元，立即成为畅销品，企业的收入不但没有减少，反而增加了。

南京市的经济信息工作，目前仍处于“各自为战”的局面，往往给市主管部门决策带来很多困难。看来在全市应建立一个比较完整的经济信息网，把各方面的力量统一组织起来。各有关综合部门、各主管局和各企业都要有一个机构或专人负责搞这项工作，使各种渠道提供的经济信息能得到及时汇集、归纳、分析和有效地运用。这对提高经济效益，增加财政收入将起积极作用，有助于开拓新的局面。

健全机构 做好文教行政财务工作

张华祥

编者按：湖北省财政部门，在各级党、政领导的重视和支持下，建立健全了文教行政财务机构，配备了一批专管人员，使文教行政财务工作得到了加强。他们的经验说明，只要我们各级财政部门真正认识到建立文教行政财务机构的必要性，只要我们把这项工作的重要意义向各级领导讲清楚，取得领导的支持，并采取切实可行的措施，就可以把这项工作搞好。

文教行政财务是我国财政管理工作的一个重要组成部分。其主要任务是管理文教行政单位的预算分配、审批，搞好部门的预算拨款、决算审查、财务管理，检查、监督各项开支标准的执行情况与制订收支管理办法等等。国家财政通过预算分配，每年都要安排相当大的一部分资金用于这方面的开支，以促进各项事业的发展 and 保障行政工作的需要。以我们湖北省为例，1981年全省用于文教行政卫生等事业的开支，占全省预算支出的53.3%；县级财政所占的比重更大，一般的达到70%左右，有的达到80%以上。对于这部分资金的管理，我省在1981年以前，基本上处于“上面有头，下面无尾”的状况，机构极不健全。全省除了省局设有行政文教财务处外，地、市、县都是由预算科（股）兼管。这样既分散了预算管理工作的精力，又影响了文教行政财务工作的管理。不少地县的财政部门反映强烈，有的说：“上面分了家，下面一把抓，一股（预算股）对三

处（预算处、行财处、农财处），处处难应付。”

为了改变这种被动局面，适应工作的需要，我省财政部门在加强管理，提高资金使用效果，促进事业发展的思想指导下，狠抓了文教行政财务机构的建立健全工作。1981年6月，省局召开了一次全省文教行政财务工作会议，专题讨论了加强文教行政财务工作的问题。根据会议的讨论情况，省局就如何建立和健全文教行政财务机构的问题，专门发了一个文件，提出了具体的要求。各地、市、县财政部门，按照省局的要求，健全了文教行政财务管理机构，充实了干部力量。目前全省8个地区、6个省辖市、77个县（市）大都建立了文教行政财务科（股），共配备了干部350多人，为加强文教行政财务管理创造了有利的条件，工作开始出现新气象。

一、制度建设逐步开展起来。由于健全了机构，1981年全省上下一齐动手，对文教行政