

适应新形势 采取新措施 做好农财工作

湖南省汉寿县财政局

门要按照事业计划、工作任务、定员定额和财力可能，认真核定单位预算。各主管部门要规定具体的考核指标。一般地说，财务指标和事业指标由主管部门和财政部门共同考核，并把财务指标的考核与事业计划、工作任务完成情况的考核紧密结合起来；技术指标可由主管部门负责考核。

预算包干结余一定要按规定留给单位。但是，由于事业计划和工作任务有重大变化或没有完成任务，结余过多的，应按规定及时调整预算，或作妥善处理。有些事业单位收入较多的，应上交一部分，统筹使用。

预算包干结余的使用范围，原则上应主要用于发展事业，改善工作条件，其次用于职工集体福利和奖励。由于各单位的情况不同，可根据单位节约潜力的大小，由各级财政部门商同各有关部门，对结余使用的范围和分配比例，作出具体规定。

为了便于考核和防止重复提取集体福利和奖励，包干结余最好能单独管理，单独记帐。动用上年结余，应列入当年预算或专案报经财政部门（或主管部门）审批后才能使用。

（三）关于集体福利基金和奖励的提取和使用问题。文教行政单位的奖励是节约性质的奖励，并不是正式建立了奖金制度。但为了制止滥发奖金、乱搞福利，各地也要根据中央有关整顿和改进奖金的文件精神，进行整顿和改进。提取奖励必须是在完成了各项事业计划、行政工作任务以后，经主管部门认真考核，确有定额节约或增收节支结余的，才能按规定提取。要坚持增收节支结余多的多提、增收节支结余少的少提、没有结余不提的原则。不得因发奖而影响事业计划、工作任务的完成，不得预留经费发奖，也不得因发奖而增加国家开支。年终结余中属于专项资金的结余，只能专项结转使用，不能提取奖励。对收入来源多、资金来源多的单位，要采取措施加强管理，防止重复提奖。要规定发奖的最高限额，严格控制发奖数额，超过规定的要降下来。集体福利基金除有规定者外，不能发给个人或发实物给个人。

我县位于洞庭湖之滨，丘陵起伏，沟港纵横，自然资源比较丰富。党的十一届三中全会以后，全县农村普遍建立了以联产承包为主的多种形式的生产责任制，社员的生产积极性调动起来了。面对着新的形势，我们在农财工作中采取了一些新的措施，促进了农村经济的发展。

一、在支持社队发展生产的同时，也要支持专业户、重点户发展生产。随着农业生产责任制的不断巩固和完善，1982年我县联产承包的专业户、重点户已发展到两万户，占总农户的18%。在这种新的情况下，财政支农工作的对象要不要作些变动？开始，我们心中无数。有些同志认为，实行包产、包干到户了，国家用不着再支援了；也有的认为，支农资金只能支持社队集体，不能支援到户。我们带着这些问题，重温了三中全会的文件和《实践是检验真理的唯一标准》等文章，联系实际展开讨论。通过学习、讨论，使同志们认识到，搞好财政支农工作，必须面对现实。当前对农民实行联产承包，是调动广大社员群众积极性的一种有效措施，我们财政支农工作，也应当相应地从过去单纯支持社队发展生产转移到既支持社队发展生产又支持专业户、重点户发展生产上来。1982年，我们顺应群众渴望增产增收的需要，从利用自然条件、技术力量着眼，贯彻择优的原则，对全县266户专业户、46户重点户发放支农周转金15.15万元，帮助这些户新扩湘莲3,500亩，养鱼550亩、猪70头、牛4

头、鹅150只、鸭850只，种植柑3.5亩、茶叶5亩，全年可增加收入141.75万元，每户平均4,540元。西竺山公社有个社员全家12口人，6个劳动力，有养鱼技术，承包大湖面积50亩，种湘莲20亩，精养鱼池10亩，协议每年向生产队交2,700元。这个社员高高兴兴地与生产队达成了协议，但又为缺乏发展生产的资金而发愁。我们得悉后，到现场作了调查，并经公证处鉴证后，借给这户人家2,500元周转金，使他们及时买回了藕种和养鱼设备，扩种了湘莲，放养了成鱼，全年收入可达19,200元，除去各项成本，可得纯收入11,000元，做到了当年投资当年获益。

二、在支持发展粮食生产的同时，还要支持发展多种经营。我县发展多种经营的有利条件很多，群众又有搞多种经营的习惯。过去，由于受“左”的思想束缚，只抓粮食生产，忽视多种经营。财政支农工作也没有跳出这个圈子，路子不宽，影响了多种经营的全面发展。十一届三中全会精神，象一盏明灯，指明了农业生产发展的方向，也指明了财政支农工作的方向。为了总结经验，我们深入西竺山公社团湖大队进行调查研究。这个大队的田地本来是一个蓄水湖，盛产莲、鱼。1975年，他们为大办粮食，一举围湖造田700亩，由于违背自然规律，积雨受淹，连年歉收。三中全会以后，他们决心走退田还莲致富的道路。我们支持了他们，发放支农周转金7,000元，用于改种湘莲70亩，当年就盈利12,500元。1980年又发放周转金14,000元，扩种400亩，虽遭春涝秋旱，仍获盈利31,000元。1981年扩种到600亩，获利59,000元。三年中，不仅还清了贷款，而且每人平均纯收入达到389元，比1978年增长4.6倍。这个大队的经验，使我们进一步认识到，财政支农工作，只有贯彻“决不放松粮食生产，积极发展多种经营”的方针，才能真正帮助农村社员由穷变富。几年来，我们在继续支持社队发展粮食生产的同时，共发放支持多种经营的投资和周转金195.6万元，有效地促进了全县多种经营的发展。1981年，全县多种经

营产值达13,542万元，占农业总产值的49.6%。

在支持发展多种经营上，我们强调因地制宜，合理布局，选择优势，重点支持，做到了靠山吃山，靠水吃水。如山区重点发展竹木，丘区发展茶叶、柑桔，湖区发展湘莲、鱼类，外湖荒洲发展芦苇生产，使地尽其力，山、水、田、土都得到合理使用。

三、在支持发展社队工业的同时，还要支持发展种养业。过去，我们在支持发展社队企业的工作中，由于不注意主客观条件，建起了一些不适合我县情况的工业企业，投资效果不理想。而我们直接扶持的32个种养企业单位，经济效果却很显著，而且逐年有所发展。1981年全县社办种植业总收入为70万元，比1974年增长8倍；养殖业1981年总收入为355万元，比1974年增长5.4倍。这说明社队举办种养业是符合我县自然环境条件的，从资金上给予支持，是发展社队企业不可忽视的一个途径。因此，1982年我县用于扶持种养企业发展的资金增加到56.5万元，预计将会取得更好的经济效果。

对社办工业企业，我们主要是通过调查研究帮助进行整顿。对确有材料来源、有一定的技术力量、产品畅销对路、有利可获的企业，继续给予支持。

四、既要支持大型水利工程的续建配套，又要支持兴办小型水利工程。

由于农村普遍实行了生产责任制，财政支持水利建设工程也要适应新的特点，要讲求效益。以自力更生为主，小型配套为主，既支持大型水利工程的续建配套，也支持兴办小型水利工程。从1980年开始，我县水利建设的重点转为搞小型配套工程，这些工程都是从各公社的实际出发，增加旱涝保收面积的，使水电建设资金真正用到了实处。三和公社宝塔铺大队是个山丘区，过去三日无雨就旱，一日落雨就成灾，1981年冬建起了一个小电灌站，使700多亩水田实现了旱涝保收。

为了管好、用好水电建设资金，提高投资效果，加速我县水电建设事业的发展，我们对

水电工程实行了经济责任制，按经济合同进行管理，加强检查监督，坚持竣工验收，并分别不同情况，采取收、扣、罚、补的办法，以维护经济合同的严肃性。对已到竣工期尚未动工的工程，收回全部投资；对降低工程质量、擅自更改设计的，扣回全部结余资金；对合同期满尚未竣工的工程，根据渡汛保安的要求，除限期完成外，并罚投资总额的1—5%；对隐蔽工程在施工中出现难以预料的情况而超过预算的，予以补齐。1982年通过两次检查验收，共收回投资43,480元，追补投资700元。对收回的投资又重新安排了22处工程。

按照商业特点

郝文龙

上海市黄浦区财税部门联系商业企业的专管员同志，注意研究市场变化的新情况，按照商业特点，积极发挥自己的职能作用，出主意，提建议，帮助和促进商业企业扩大商品销售，节减流通过费用，提高经济效益。1982年上半年，在商业主管部门和企业的共同努力下，这个区商业企业的财政收入完成1.09亿元，比去年同期增长5.35%，完成年度计划的50.14%。他们的做法，路子较宽，灵活机动。

一、研究市场变化情况，组织适销货源，扩大商品流通。商品流通量的扩大，是直接带动各项经济指标的枢纽。联系五金交电行业的专管员，抓住占行业比重一半以上的几个专业大店，推动企业按照市场需要，组织适销货源，备齐品种规格，扩大商品销售。他们了解到不少食品厂为了提高产品质量，对设备进行改造，把原来的铜制、铁制阀门零件改用不锈钢阀门零件来替换，所以东海阀门水暖商店经销的不锈钢阀门零件销路很好。但是，由于这个店经销的品种规格不齐，不能适应需要。于是他们积极配合企业，帮助一个街道协作工厂增加设备，调整生产，使商店不锈钢阀门

五、既要搞好无偿扶持，又要搞好有偿扶持。为了发挥支农资金的效果，我县从1979年以来，除发放无偿投资外，还陆续发放支农周转金245万元，通过收回后再发放的有12万元，共12项。实践证明，有偿扶持是提高效益、增强财政支农能力的有效方法，并能加强受援单位的责任感，促使其更加珍惜受援资金和物资。三年来，我们对县商品鱼基地发放周转金41万元，建成商品鱼池12,300亩，平均亩产鲜鱼达到257斤，县水产科研所亩产鲜鱼800斤以上。受援单位反映：有偿支援促进了他们单位管好钱，用好钱，发展生产多赚钱。

促进开源节流

沈帆

零件增为6个品种、36个规格，比原来增加一倍，销售上升较多。1982年上半年该店的销售量和利润分别比上年同期增长30%和20.4%，每百元资金实现的利润提高19.38%。

二、支持经济联合，开拓流通渠道，丰富市场供应。联系果品行业的专管员，去年初听到该区杭州商店反映：浙江省茶叶公司看到他们地处近南京路的闹市地段，又是专门经营杭州土特产品的，因而很想同他们搞联合，以扩大茶叶的销售；商店也觉得联营将有利于发扬经营特色。专管员通过多方联系，对上海茶叶的供需情况作了市场调查，并向市果品公司作了分析汇报，说明在目前上海茶叶供应偏紧的情况下，同浙江搞联营，将能有年销近万担的茶叶货源；联营后产品直调上海市场，能够及时供应新茶名茶，消费者也将是欢迎的。公司很重视，派人去浙江联系了解后，认为可以联营，商定盈利对半分，筹建沪浙茶叶联营处——浙江商店。1981年底浙江商店开业以来，营业情况很好。1982年3月，浙江明前新茶提前直调上海，新龙井和特级狮峰等浙江名茶，十分畅销。1982年上半年该店销售额达103万