

开拓市场 增产创收

运乃林 张绍武

天津市宁河县酒厂认真贯彻治理整顿和深化改革的方针，以增产创收为主攻方向，在市场疲软，原材料涨价、资金紧张等困难条件下，经过全厂干部职工的艰苦奋斗，由过去单一生产白酒的小厂发展成为年产啤酒2万吨、白酒2000吨、产值近千万元的中型企业，经济效益持续、稳步提高，成为该县财政收入的支柱企业，1989年还被评为市级先进企业。

一、注重市场调研，调整产品结构

近年来，随着经济形势的发展和治理、整顿的深入，酿酒行业的市场竞争越来越突出。针对这种情况，他们把注重市场调研，调整产品结构，作为企业生存和发展的主要经营手段，采取多种方式，把握广大消费者的需求心理变化，不断推出新品种投向市场。首先他们

组织业务员走出去，广泛征求用户意见。1989年初先后出动60多人，走访了120多家，对本厂销售市场影响较大的客户，搜集市场信息70多条。其次是召开不同类型的订货会、征求意见会、座谈会，把用户请进来，产销直接见面，从而掌握了消费者的购买力、心理特征、生活习惯等等。然后根据了解到的信息、意见，对市场进行综合预测。基于国家名酒降价，地方高档酒将要受到冲击，而中、低档酒价格便宜，适应大多数消费者的购买力，可能会出现热销局面的考虑。该厂及时组织力量研制、生产了特制金奖芦台春、芦台陈酿、芦台佳酿等8种白、啤酒新品种，投放市场后很受消费者欢迎。

此外，还根据部分消费者的不同要求，不

水平，经过三年的努力，财务科三位同志都取得了大专文凭，两位同志获得地方和军队的中级会计专业技术职称。为了帮助新任司务长尽快熟悉业务，学会当家理财，我们突出抓了两方面的工作：一是针对基层财务人员事情多，任务重，没有机会长时间系统学习的情况，坚持每月抽出两天时间对新任司务长进行应急训练。我们先后编印了《连队司务长常用财务标准制度百题问答》、《连队经委会工作手册》等材料发给所供单位，对连队常用标准制度、核算原理、帐目记载方法和要求等进行在职小集训。二是搞好传帮带，旅财务科三位同志，经常深入连队，手把手教，使连队司务长们都

在较短的时间内提高了业务水平。

2、帮助连队发展业余生产。四年来我们建议党委扶植连队发展农副业生产投资达3.8万元，先后帮助4个连队、2个营部摘掉了超支的帽子。我们帮助连队，一是保障资金，对有条件发展生产的连队，优先提供资金，并为他们进行技术咨询和信息服务。二是树立典型，以点带面。近年来我们从业务特点出发，先后树立和表彰了5名坚持原则、秉公办事的“红管家”，树立了4个艰苦奋斗、双增双节的先进单位，表彰了11名技术过硬，管理有方的优秀基层司务长。这些典型的树立，有效地促进了我旅的财务管理工作。

断改进包装、装璜，在“小、巧、精”上下功夫，如推出小老窖、小天尊、小德合、小陈酿、金天尊等。这些品种由于酒质优良，外观漂亮，携带方便，深受消费者的青睐。

目前，该厂拥有啤酒、白酒两大系列50多个不同档次、不同规格的产品，不仅丰富了市场，也为企业创造了较高的经济效益。1989年仅新品种酒销售就创税利80多万元。

二、注重产品质量，增强市场竞争力

县酒厂自芦台春白酒问世并于1975年在华北地区评酒会上夺得第一块金牌，荣获“北方小茅台”美称以来，一直把提高产品质量做为刻意追求的奋斗目标。建立了从生产工艺，到产品检验一整套质量保证体系，制定了20多项严格的质量管理制度。对全厂职工干部广泛进行质量意识教育，车间、班组设质量监督员，厂内设质量检验科，一名副厂长专管质量工作。做到质量不合格不灌装，不出厂。还经常邀请天津轻工业学院、天津市食品工业办公室等单位的专家教授来厂进行质量咨询。使新、牌子的酒质一直保持稳定，并不断提高，在市场上赢得了较好的信誉。

由于狠抓了产品质量，在产品创优中连续5年榜上有名。有6种白酒、啤酒品种被评为天津市优质酒，1988年底在北京举办的中国首届食品博览会上，“天尊白酒”和“芦台春白酒”双双荣获金奖，“芦台液白酒”获铜牌奖。

三、注重优质服务、赢得客户信誉

用户第一，信誉至上，是该厂一贯坚持的基本原则。多年来，他们在销售服务上坚持了“三主动”、“三服务”的制度，即：主动介绍产品，主动送货上门，主动为外地客户装车；产品破损负责换，产品缺量负责补，产品积压负责调剂。这种一切为客户着想的服务态度，赢得了客户的信赖，拓宽了产品销售市场。销售覆盖面扩大到东北、华北地区的各省市，销售网点不断增加。

四、注重节支降耗，眼睛向内挖潜

近几年，市场酒类价格稳中有降，制酒原

料价格上涨幅度较大，加大了产品成本。县酒厂采取了一系列节支降耗措施，深挖内部潜力。一是在全厂职工干部中贯彻“过紧日子”的思想。对各项费用开支严格把关，减少生产环节中的浪费，堵塞经营管理中的漏洞。二是实行节支、降耗目标管理，把指标逐级分解到车间、班组和个人，同职工的切身利益有机地结合起来，调动了大家的积极性。啤酒车间职工将制冷机用水改为循环使用，每天节水10吨，在其它设备上搞了四项小改革，一年节约电费5.4万元，使啤酒成本降了下来。去年全厂共搞了12项技术改革，节约资金近百万元。三是教育职工增强节约意识，从点滴做起。过去厂内包装箱，酒瓶到处乱扔，现在一经发现，人们主动拣起来，一种节约光荣，浪费可耻的风气正在全厂形成。去年通过推行强化管理，堵塞跑冒滴漏有效措施，全厂消化减利因素200多万元。啤酒生产全员劳动生产率27109元，百元资金利税率达54.8元，各项消耗和效益指标全部达到或超过国家二级企业标准。



大中型企业资金 问题专题研讨会征文

中国注册会计师研究会定于1990年10月下旬在北京召开“大中型企业资金问题研讨会”，为此，向全国征文。一、征文主题：大中型企业资金周转和经济效益问题。二、文章题材：论文、调查报告、经验总结、情况反映、良策建议。三、征文截止日期：1990年9月30日。四、征文请寄：北京燕山10033信箱中国注册会计师研究会秘书处，邮政编码：102500。投稿者请写明真实姓名、工作单位、职务、详细地址和邮政编码。五、中国注册会计师研究会将聘请优秀征文作者参加研讨会。

(中国注册会计师研究会秘书处)