

“清仓利库”活动，翻箱倒柜，互相调剂余缺，出现了没有摆摊设点形式的厂内物资交易会，通过调剂，有的物资连续3个多月没进一分钱的货，生产照常进行。不仅复活了资金还处理调剂了一批积压和超储的物资。

通过上述挖浮财和对产品边角料的回收利用活动，还引出了对某些过去在试制阶段不合格产品的重新研究，复活了部分攻关的课题。

三、“四保证”，充分发挥有限资金的作用

(一) 保工资，维护安定团结，工厂在银行开立“保付帐户”对零星回笼的贷款，一概划入该帐户，待存入该帐户的款额够发一个月工资时，资金再派其他用场，在资金极度紧张的困难面前，工厂没有向银行以工资名义贷款一分而按时足额发放职工工资。

(二) 保生产，保持适当增长速度。为了防止因资金不足而影响生产，厂长赐给财务处“尚方宝剑”一把，有权砍杀非生产性开支，并可先斩后奏，或斩而不奏。对生产性开支也要分轻重缓急，有先后之分。为了保得准，砍得狠，减少盲目性，财务处成立了“资金使用调查小组”，其任务一是专项调查，对生产性大笔资金的使用，如支付的原料款，逐笔调查核实；二是普遍调查，对生产各环节的资金使用做到心中有数，为后期生产提前安排资金，掌握了生产上急用资金的主动权，保证了生产资金的供给和生产顺利进行。

(三) 保重点，为扩大再生产奠基。在资金紧张时，我们仍坚持“统筹兼顾”原则，既顾眼前，也要看将来，在生产能转开时，就及时腾出手，将生产暂时占用的专用基金抽回，投入专项改造工程，保证了重点工程的进度。

(四) 保正常的工作秩序，做好用款人的思想工作。压缩非生产支出，我们不是采取一刀切的政策，对必须开支的，我们千方百计及时调节资金支持，如按时定额拨付福利基金，工资统筹基金。对被压缩开支的单位和用款人，我们耐心细致地做思想工作，做到同舟共济，共度难关，真正过几年紧日子。

克服市场疲软

搞活药品经营

舒华栋



年初以来，湖北省罗田县医药公司针对药品市场疲软，经营成本上升，竞争日益激烈等多种困难，牢固树立紧中开拓、紧中求活的指导思想，大力加强思想政治工作，充分发挥职工的积极性和创造性，不断克服困难，强化内部管理，狠抓挖潜，开拓市场，使企业在困境中得到发展。1~4月份，全公司完成销售额、实现利润、上交税金三项主要经济指标分别比去年同期增长4.87%、50.46%和28%，均创造了历史同期最高水平。他们的主要做法是：

一、活化一个因素，即人的因素。该公司在经营活动中，始终注重调动干部职工的社会主义积极性，实行民主管理，增强职工的主人翁意识。公司的重要工作部署和大的活动安排，都经职工代表大会讨论，让职工直接参与管理和决策，增强了职工的主人翁责任感和企业的凝聚力，使大家心往一处想，劲往一处使，

有效地促进了经营活动的开展。

二、狠抓两个重点，即内部挖潜和扩大销售。在内部挖潜方面，公司领导同干部职工一起，查漏洞，摸家底，挖潜力，找出了合理调整库存结构，加速资金周转，减少利息支出，节约业务费、水电费，自己动手修旧利废等10多条增收节支的门路。同时，对各门店、批发部都下达了增收节支任务，制订了具体的管理细则，对费用水平下降比例、资金周转加快次数也都有明确的控制指标。在扩大销售方面，一是实行目标管理。公司对各门店、批发部不仅下达了年度、季度销售计划，而且根据销售淡旺情况，逐月下达销售任务，月底检查结帐，使各门店、批发部目标明确，任务具体，增强了各个层次的责任感。二是走出去请进来，征求意见，了解需求。1月份，公司主动到县人民医院介绍药品货源形势，征求院长和各科室主任的意见。通过座谈了解到当时有109种常用小药品缺货。于是，公司立即派人组织了50多种小药品，一次就销售4万多元。三是送药到院，服务上门。2月份以来，公司安排两部汽车和两部摩托车巡回送药达400人次，销售药品40多万元。春节刚过，该县大河岸镇卫生院做结扎手术，急需普鲁卡因。公司得知这一情况后，立即派车送去，为卫生院解决了急需。四是优化柜台服务，为顾客提供方便。各门店、批发部都设有意见簿、茶水处，接待顾客主动、热情，有问必答，服务周到。3月初，英山县医院来人要求购买一批药品，他们当晚加班办理手续，装好药品，第二天清晨，公司派车将药品送到英山，一次销售1.2万元，并因此而建立了长期业务联系。

三、突破三个难关，即资金、进货、库存三关。资金不足且互相拖欠，多头进货影响库存结构，是近年来商业企业经营管理中的难点。今年以来，该公司对这三方面进行了综合治理，做到该统的统住，该放的放活。首先是盘活资金。公司对各门店实行贷款额度控制，统筹安排，统一调度，防止资金分散、流失。并充分利用资金的时空差、间隙度，灵活调度，加速

周转。为解决资金不足，他们一方面在财政、银行部门的大力支持下，争取一些短期周转金和临时性贷款；另一方面，通过各种业务往来关系，经购销双方协商，采取一些灵活的办法，化解资金紧缺的矛盾，使购销业务顺利开展。二是统一进货。今年以来，他们根据市场需求，由公司统一编制进货计划，统一安排进货品种、批量，具体业务由各批发门店组织。凡自行进货的，公司概不安排资金和运力，并作为违规行为论处。从而避免了盲目进货、重复进货，提高了商品适销率。同时，也杜绝了多头进货中的一些不正之风，堵住了各种漏洞。三是合理调整库存结构。通过清仓查库，公司各批发部、门店均建立了商品进、销、存分析卡，以利及时掌握商品动态。1月底，全公司有13%的药品销小存大，占压了部分资金，影响了企业的经济效益。经过调查分析，这些药品并非没有销路，主要是宣传不够，推销不力。于是，他们立即从宣传工作入手，并采取让利销售、送货上门等扩销办法积极推销。如貂油药膏原库存4600多支，通过登门宣传，已基本销完。到4月底，销小存大的药品库存额已下降70%，从而减少了积压，盘活了资金，促进了经营业务的发展。



△1990年7月20日，河南省周口地区经贸委举行了首届经贸会计知识大赛，来自各县、市外贸公司、地直一些公司的财会人员参加了比赛。赛中，选手们争先恐后，竞相回答问题，表现出掌握财会知识的熟练程度。经过激烈角逐，地区畜产公司、地区土产公司、周口市外贸联合代表队获得团体第一名，沈丘县外贸局代表队获得团体第二名；路兰香同志获个人第一名，杨晓岩同志获个人第二名，宋建军和石国忠同志获个人第三名。

(张广夫 许登科 刘尚祿)