

企业瞭望

责任编辑 王仓盛 专栏主持 郝振宇

今年是实现经济上新台阶的第一年。也是全面完成和超额完成“八五”计划的关键一年。

1993年省工交生产思想的指导是：认真贯彻十四大精神，全面落实《全民所有制工业企业转换经营机制条例》，深化企业改革，加快技术进步，搞好结构调整，努力实现生产速度和经济效益的较快增长。乡及乡以上工业增长速度初步确定保持在12%左右。

（一）落实《条例》深化改革，从实际出发，认真搞好当前影响企业发展的几件大事。

对西安仪表厂、汉江工具厂、西北国棉四厂等15户省属企业，全方位地引进“三资”企业的经营机制。按照“三资”企业的政策，进行组织管理和协调，根据公平赋税的原则，所得税税率一律降到33%以下，最低降到15%。

学习首钢经验，进一步改善和深化企业承包责任制。总的原则是“死包一头，其余放开”，即包死上缴国家利润，包死国有资产存量的保值和增值，在此前提下，企业放开经营，放开价格，放开工资管理，职工收入由企业根据效益情况自主决定。承包企业的所得税率，一律降到33%，超过者按33%重新核定基数，低于者原定基数不变。

切实搞好企业组织结构的调整。根据不同情况，采取不同对策。对部分无主导产品、无发展方向、无有效对策的大中型企业要进行解体改造，划小核算单位，以车间或分厂为主体确立法人，独立对外；对部分长期亏损而又扭亏无望的企业实行拍卖、兼并改造。

大力发展第三产业。对有条件的企业，特别是生产经营状况不好的企业都要大力发展第三产业，不拘形式，各显其能，以增加收入，提高效率。理顺企业现行领导体制。从实际出发，按照党的“一个中心，两个基本点”的基本路线，学习和借鉴山东等地的经验，除特大型企业外，在国有大中型企业普遍推行党、政一肩挑的领导体制，以从根本上解决“两心”不一及责权脱节、管事不管人的问题。部分厂长和党委书记分设的企业，也要坚持以生产经营为中心，强化厂长（经理）的责任。

（二）适应市场经济要求，实行工业生产全方位、大跨度调度。

抓好生产要素调度，及时搞好能源、原材料、资金和交通运输的合理配置，以保证生产的需要。要通过抓产品运行和资金运行，按照市场需求和产品的销售库存状况，及时地制定产品的保、限、压

序列，对畅销产品大力支持，对平销产品扩销促销；对滞销积压产品严格控制生产。与此同时，搞好宏观调控指导，建立有权威、高效的生指与调度系统，按照分级负责的原则，建立和完善必要的生产调度制度，搞好设备检修，确保安全生产。

强化产品销售，坚持以销促产、以销扩产。在抓好产品结构调整的基础上，抓好企业销售队伍建设，完善销售承包责任制，加强售前、售后服务，学习和推广外省关于销售的一些做法和经验。对于目前市场平销、疲销，一段时间内又无多大回升希望的产品，该限产的坚决限产，该停产的坚决停产，该降价的尽快把价格降下来，以减少库存，促进循环。

努力扩大工业品出口。积极做好我国加入关贸总协定的各项准备工作。动员企业积极参加各种形式的商品交易会及技术洽谈会等活动，发展与东南部地区的商品交易，加强与西北兄弟省市之间的横向联合，建设一批区域性的、高标准的商品交易场所，以增强我省市场的凝聚力和扩散功能。同时，还要鼓励有条件的地市、部门、企业走出去，在国外设点，开拓东南亚、独联体各国的市场，积极参与

改造的紧密结合；在上规模、上批量、上水平上狠下功夫；发挥现有的技术和资源优势，使产品具有鲜明的地方特色和较强的市场竞争能力。

实行项目承包责任制，坚持谁批的项目谁负责任，从工程立项、施工建设到竣工验收、达产达效。对于省上确定的50个重点技改项目，省经委采取主任与有关处室分工包干负责的办法，将责任直接落实到人，帮助企业做好协调工作，确保按合理工期施工，按设计方方案达产达效。

认真落实全国质量工作会议精神，按照质量工作规划的要求，尽快建立起适应我国企业特点的、有效的质量监督保证体系。一方面通过抓好现场管理、工序管理以及质量检验，加强生产过程的质量管理；一方面通过市场抽查，征询群众意见，发现产品质量存在的问题，以有针对性地采取措施，搞好整改。

（四）转变政府职能，改进工作作风，切实搞好宏观协调，为企业服务。

按照综合部门管宏观、专业部门办实事、后勤服务社会化、群众团体群众化的原则，下决心对现行管理体制和工作方法进行改革。逐步做到，对企业只管一把手，一个工资总额，一个承包方案，其余全由企业自主决定。

推动企业走上市场。除了在价格、运输、经销渠道、经营管理等方面进一步理顺关系，创造条件，为企业扩大销售搞好服务协调外，重点放在为企业开拓国际市场方面，明年有重点地组织有关企业在韩国、日本及东南亚国家举办几个大型的展销活动，扩大我省在国际上的影响，增加我省产品的销售渠道。有计划、有步骤地组织一批企业的厂长（经理）到国外学习，引进先进管理经验。

认真贯彻执行国务院经贸办通知精神，坚决制止各种社会评比活动。对企业有关摊派、评比的举措，要及时受理并进行制止，对极少数打着“评比”旗号、对企业敲诈勒索、蒙骗消费者的行为，要采取切实有力的措施，给予严厉制裁，以保障企业的合法权益，努力为企业创造一个良好的外部环境。

在抓好国有大中型企业的同时，重视县级地方工业和乡镇企业的发展，为解决县级领导对工业不熟悉、很多领导不愿分管工业的状况，积极配合组织部门，从省级工业管理部门和部分大中型企业选派一批富有经验、懂管理、有技术的人员到县上担任副县长职务，专抓工业发展，使县级工业尽快成为全省工业的一支重要力量，在增强县级经济实力中发挥更大的作用。

建筑业，作为城市经济改革的突破口，一改过去靠计划部门分配任务过日子，用招投标寻任务生存，一下子把建筑施工企业推向市场经济的“大海”。

面对风云变幻的市场，哪个企业不想在激烈的竞争中占领一席之地？就建筑行业来说，不少企业难以维继。也许有人会说，陕西省设备安装公司是竞争中的“幸运儿”，他们的日子太好了。近年来，企业走出家门、国门，效益连年增长，工业产品供不应求，企业连登三个台阶：六好企业、省级先进企业、全国先进施工企业，各种荣誉接踵而来……但是，又有谁知道他们经营的困难与艰辛呢？

走向市场，企业出现了“危机”。施工任务靠投标来招揽，企业流动资金的“拔改贷”引起“利息”大幅度上涨，原材料和配件的不断涨价，管理费用不断增加，各种杂费、社会摊派接连不断，企业更新改造资金、大修基金入不敷出，1000多名离、退休职工每年近400万元营业外支出完全要靠企业承受……企业如同断了奶的婴儿，嗷嗷待哺。

困难，往往伴随着希望。企业的转机在哪里？数千名职工着急，公司的决策者们更煎熬，会，没有少开；路，没有少跑；安定人心的思想工作，不知做了多少。

一切围着市场转，在市场竞争中求生存，求发展。公司决策者们提出了响亮的口号：转变观念，转换机制，立足陕西，面向全国，争取国外工程，一业为主，发展多种经营。针对企业的形势，在全公司开展了“企业有困难，职工怎么办”的大讨论，用改革开放意识和市场竞争意识统一思想，形成共识，戮力同心参与市场竞争。与此同时，他们进行了一系列配套改革，将激励机制和竞争机制引入到企业的分配制度、用工制度和干部制度，对9个基层单位实行了承包经营责任制和全员风险抵押承包责任制。按照精简效能的原则，将公司机关25个行政

柳暗花明又一村

省设备安装公司向市场、开拓经营的调查

本报记者 王仓盛 通讯员 张福恩

科室合并为15个，机关工作人员减少了1/3以上。新聘任的各科室领导和工作人员实行双向选择，优化组合，制定了岗位、职责、职能考核管理办法，把机关工作由管理型变为服务型。适应市场经济的机制运作后，激发了职工的主人翁责任感，增强了企业的向心力，职工把企业的兴衰与自己的命运系在了一起。全公司职工集资300多万元帮助企业，各种合理化建议汇集到了公司，成千条经济信息飞到了信息中心，公司、工程处、施工队三级任务人员从四面八方招揽回了施工任务。施工队把每项工程的质量，工期放在首位，干一项成一项，百分之百的合格，优良工程优良品率达到69.31%。他们就是这样靠高质量、高速度、优质服务取得了市场，同时，又延续了新的施工任务。

公司不断完善市场信息网络，及时抓住市场，进行调查、预测、分析。当他们在承担陕西彩管厂二期工程、西安啤酒厂、杨森制药厂、咸阳机场、陕西历史博物馆等重点工程安装时，就根据陕西市场的变化，及时提出“借船出海，异地生财”的口号，迅速实行全方位开放转移。他们兵分多路，主动出击，先后下广州、进上海、赶深圳、涉海南，在沿海地区组建了5个安装分公司，抽调强悍的技术人员和施工工人，先后承担了佛山、深圳、东莞3个彩管厂及上海吴淞煤气厂等工程

的安装任务。现在，市场不断扩大，上海的工程任务已从浦西延伸到浦东及太仓、苏州等长江三角洲地区，广东的工程任务已从佛山、东莞延伸到惠州、茂名、珠海等地区，已与福建、海南的数项工程单位签订了施工合同，在沿海地区牢牢地站稳了脚跟。他们还先后四次走出国门，承担了阿尔及利亚等国家的建筑工程的安装任务。

逐鹿市场，智者胜。省设备安装公司之所以能赢得市场一席之地，就在于他们抓住机遇，敢冒风险，勇于开拓，捷足先登。（上）

盈亏赚赔环系我心

——主持人的话

新年后，奉献在您面前的这盆“羹汤”，便是《企业瞭望》专栏，请各位朋友品尝。

建立社会主义市场经济体制，把企业推向市场大海，面对波涛汹涌的大潮，《企业瞭望》为您扬帆鼓劲，伴您一起拼搏奋斗，愿为您排忧解难。

《企业瞭望》虽由我主“企业家写实”，抒写企业家上下求索、酸甜苦辣；“经营之道”，让你获取经营的锦囊妙计；“经济随笔”，任你挥笔墨点评商战风云；“堡垒占领”，是为企业党组织辟出一方乐土；“企业电话亭”的“月老”为己任。

在这些栏目之外，经济与法、企业公关、科技开发、营销促产之类内容也是本栏的“家常便饭”。

《企业瞭望》虽由我主“企业家写实”，抒写企业家上下求索、酸甜苦辣；“经营之道”，让你获取经营的锦囊妙计；“经济随笔”，任你挥笔墨点评商战风云；“堡垒占领”，是为企业党组织辟出一方乐土；“企业电话亭”的“月老”为己任。

持，唱主角的当然该是企业及经济界的朋友。唯愿各位在属于咱们的“责任田”中耕耘。

企业盈亏赚赔，环系我心。

△陕西送变电公司去年实现总产值7348万元，全员劳动生产率人均达3.05万元，比上年增长46%以上，创历史最高水平。（李传江）

△镇安县水泥厂获悉重晶石粉在国际市场走俏，立即组织生产，首批加工出的400吨重晶石粉已远销法国。（张云贵 孙振承）

△西安市工商银行解放路办事处团委开展创建“共青团储蓄所”活动，促进了服务质量的提高，连年被省市团组织评为先进单位。（任新玉）

简讯

耳闻目睹：抽奖风悄然兴起
如果你注意一下近期的传媒就会发现，不少订货、联谊乃至开业的广告里赫然注明：会上将有抽奖仪式。

如果你能亲临这些会议就会发现，有幸在这些场合露面的多为各方面头头脑脑，至少也是在某些方面拥有批文、收税、订货、采供诸方面权利的“神仙”。

而抽奖的奖品也日益看“涨”，从几十元的工艺品到几千元的家电，有的甚至干脆就是上万元的现钞。

我们不得不承认，时下会议抽奖，正在三秦大地上兴起。

镜头一：
省城某大酒店，彩旗高悬，华灯齐放，某企业新年联谊会正在此举行。院内一字排开的高级轿车，显示出会议的规格和参会人的身份。

平日只在荧屏上露面的两位节目主持人手执话筒，仪态万方、口吐莲花，正在进行此次盛会的压轴戏：抽奖。

没有公证，没有任何监督。担任抽奖的也多是平日传媒中有名露声留影的人物。来宾们顾不上享用水果烟酒，两眼直视着台上由厂家预先打有数码的请柬。

奖品多且丰厚：一等奖20名，均为价值千元的高档相机；二等奖50名，送的是价值四五百元的床上用品……

尽管最后人人有份，但台下仍发出了嘘声。来宾们感到惊诧的是，虽然周围频频有人中彩，但一二等奖总在某某某夫人圈中打转，甚至得奖者就是抽奖者自己。原来人家早将奖号与关系、职位挂钩作了手脚。

镜头二：
比起上述联谊会，从场面、规模、来宾档次来说，某烟酒批发商店召开的这个供货会都无法相比。此次会议是在一间相当简陋的郊区小饭店召开，但会议一开始就宣称，凡订购某产品达×万元者可获一抽奖资格，奖额最高为88888的5位“吉祥数”的人民币。为视公证起见，专门有两名“大盖帽”压阵监督。

一时间人群川流不息，生意洽谈室人满为患，以至于午餐不得不加开了好几桌。

旁观者言：送者受者各怀心事
设宴者慷慨大方；获奖人笑容可掬，一派平和谦让景象。然而，天上不会自然掉下馅饼。在这施受之间，其实各有各的心事和企盼。

A企业这几年陡然暴发，老板明白这与以财开道

密不可分。花小钱挣大钱是小孩都以划算的美事。因而该企业逢会便抽奖；俨然一副“大款”模样。厂长乐善好施，各方大员也如过江之鲫纷纷上钩。在企业效益增长的同时，厂长头上的桂冠也越来越多。不就是花点钱吗？既气派风光，又未尝不是一种广告宣传。

B公司这几年销售不景气，经理几番南下终获妙计：只要给管进货人口袋塞满，何愁货无销路。私下送礼既不方便又怕“肉包子打狗”，于是引入“竞争机制”，在定货会上让采购员们“公平竞争”按订货数抽奖，既好玩又刺激。反正羊毛出在羊身上。

C商场地处繁华闹市生意不错，于是工商、税务、整顿办、街道办、连交警都时常光临“服务”。承包入明白在时下这“法”那“条例”都不如“现管”来的厉害，逢年过节自然要上下左右打点一番。可如何送、送什么人、送多少这些“技术性”问题却颇令精于算计的老板皱眉。

几番思考，奉行拿来主义，联袂抽奖便由此而生。“群英会”上觥筹交错，其乐融融。

比起施家的良多用心来，而受者则坦然自在得多。

陈某，年龄不大官也不大，手下辖区市场却甚为繁荣，于是他每每进入于这宴会，而且颇获佳绩。

老刘，年届五旬，历经宦海沉浮，曾将不少送礼者拒之门外，某小报也曾载文赞其“铁面无私，清政廉洁”。但抽奖会会场不拉，他内心很是平静：咱一没偷二没抢三没敲诈勒索；有奖募捐，体育券奖不是国家也公开干的吗？

莫衷一是：旁观者各执己见
对于会议抽奖，存在着两种截然不同的看法。

一些人言：抽奖人一张口两双手空空而来。有的吃有的玩有的拿，而且并不是一只皮夹袋，一瓶洗发水，是大件大件东西，大把大把的人民币。凭什么，无非是他们手中或大或小那么一点权罢了。因此上，会议抽奖是变相行贿。我们不仅要大声疾呼廉政，而且要有整顿市场秩序的必要，否则市场经济就要变成“贿赂性经济”。

另一些人则劝大家“宽容”。他们是认为既然企业有自主权，人家爱怎么花就怎么花是自己的事，外界不要过多干预。“水至清则无鱼”，只要能刺激经济还是放开点好，不要盲目定性姓“社”姓“资”，即使有些副作用，也是商品经济发展过程中的必然现象，随着市场逐步发育会自然消失，不必过份忧虑。

众说纷纭，莫衷一是，读者看罢此文，不知作何感想？



西安杨森制药有限公司两眼盯在，双脚迈向市场，以明显的经济效益，成为我国有影响的成功企业之一。由此引发出他们一系列面向市场的大胆决策。

强化市场意识，建立销售网络。他们招聘了130名具有专业知识，有销售技巧、一专多能的人才，组成市场销售网络，把工作做到医院、医药商店和医生面前，赢得了信任，赢得了客户，赢得了市场。

成立杨森科学委员会中国分会，“让每一个中国医生了解西安杨森产品”。分会由献身于医药事业的医药界名流、权威、学者组成，面对面地向医务人员，特别是有处方权的中青年医生进行宣传，有效

的扩大了企业产品影响面。并计划有步骤地应用大众宣传媒介在全国各大报刊、广播电台、电视台大作企业形象和产品的宣传广告，大大提高了西安杨森和杨森产品的知名度。

搞好公关宣传，强化促销工作。在一年一度的全国药品定货会上，他们抓住每一次时机，开展规模盛大的公关宣传活动，由于宣传手段新颖，促使药品订货量直线上升。他们还制定了符合中国国情的销售策略，坚持依靠国营商业主渠道销售产品。对大批量经销西安杨森产品的客户在价格上实行优惠，对付款及时者实行现金折扣，调动了商业界经销西安杨森产品的积极性，取得了显著的经济效益，投产开业第一年，销售总额就突破亿元大关，1991年上半年增长近3倍，去年前9个月的销售总额相当于前年全年的总和。

西安杨森制药有限公司占领市场的奥秘

经营之道
功夫在厂外

赵荣涛 李志荣

为你扬帆鼓劲 伴你走向市场

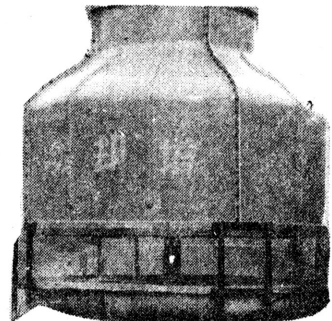
陕西咸阳玻璃钢公司为您提供玻璃钢系列产品



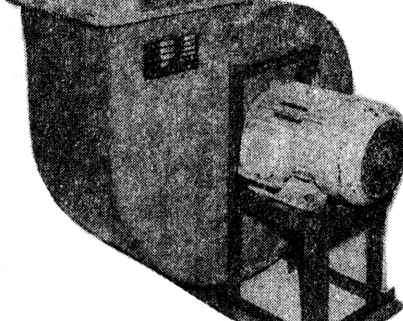
经理：史康仁

我公司是生产玻璃钢产品的专业型公司，现有固定资产190万元，流动资金240万元；有职工265人，其中专业工程技术人员51人；年产值达850万元。产品主要有8—1000T/H玻璃钢逆流式、横流式、冷却水塔及系列玻璃钢通风管道、酸碱运输罐、大型储存罐、酸雾净化塔系列产品，还有西北地区独家生产的玻璃钢屋顶风机、离心风机、轴流风机及各种防腐工程和耐酸瓷砖花岗岩防腐地面等。现场施工，并承接丙烯酸高级涂料内外墙喷涂工程。本公司产品已销往全国16个省市，受到彩管总厂、陕广厂、西安仪表厂、长庆油田、西安电厂等广大用户的好评，连续四年被当地政府命名为“重合同守信用”单位。本公司产品一律免费保修五年，终身维修。我们的宗旨是：信誉第一，优质服务，保证质量。欢迎广大用户光临指导。

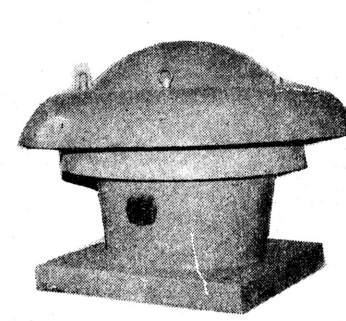
地址：陕西省咸阳市文汇西路2号（乘11路汽车民院向西100米） 电话：216329 邮编：712000



冷却水塔



离心式风机



屋顶风机