

情报信息工作方法300例

(内 部 传 递 资 料)

辽宁省中小型电机情报传递中心

1986年5月

编 者 的 话

国外有的学者认为，在当代，时间、效率、信息和人是一个企业取得成功的四个要素。时间就是金钱，效率就是生命，信息就是资源，人才就是根本。这些至理名言已被越来越多的人所认识并身体力行，取得了显著的效益。不管是国营企业，还是专业户和个体户，不管是大企业还是中小企业，要想使自己的技术不断进步，开发出新产品，要想使自己的产品有市场，久销不衰，在激烈的竞争中立于不败之地，就必须注意收集、研究新的情报，把握主动权，绝不能靠一时的运气。

但是，值得注意的是，一些企业尤其是中小企业中相当一部分决策人或搞情报工作的同志，他们对情报工作并未引起重视，所以没有尝到重视情报信息给企业带来的甜头。为此，我们从国内外一些书刊报纸上选编了这份材料，它包括企业如何开发情报信息，如何捕捉并利用信息，中小企业靠情报信息致富的诀窍，乡镇企业以及专业户、个体户巧用信息的妙方等，以期对企业决策人、情报工作者、供销人员及专业户、个体户，如何利用情报信息搞经营取得成功，提供一些参考范例，相信它将成为大家的参谋和助手的。本书由曲景山、林世堃、黄阿密、周立新同志汇编。

由于编者水平有限，本书定会有许多不足之处或谬误，诚望同人批评指正。

目 录

国 内 篇

(1~270例)

一、抓情报信息,增强了企业的活力	(1)
二、情报信息是领导决策的重要依据之一	(10)
三、抓情报见效益	(21)
四、借助情报信息,企业扭亏为盈	(34)
五、抓情报信息,小厂换新颜	(40)
六、面向市场,效益大增	(50)
七、抓情报信息,带来了技术进步	(56)
八、依靠情报搞好开发与引进	(73)
九、情报工作人员要主动服务	(89)
十、人人都当情报员	(97)

国 外 篇

271、掌握市场动态,搞好销售计划预测	(103)
272、“松下”的成功秘诀	(104)
273、收集销售信息的方法	(104)
274、销售人员的基本职责和必备条件	(105)
275、市场调查的内容	(105)
276、为用户做好事,信誉、信息都可得	(105)
277、“小松”制作所靠市场信息开发新产品	(106)
278、美国“礼维”服装公司开发新产品的经验	(106)
279、中小型企业怎样开发新产品	(107)
280、新产品投入市场后的检查与评价	(108)
281、考察、合作是获取信息的有效方法	(111)
282、市场销售的新特点	(114)
283、美国公司市场经营的新手法	(115)
284、信息使一家大饭店生意兴隆	(116)
285、“市场是顾客导向,向非产品导向”	(118)
286、全体人员都当推销员	(119)
287、印度怎样培训销售人员	(120)

288、	资本主义国家的广告业务.....	(123)
289、	一切为了用户.....	(125)
290、	严格的业务管理.....	(126)
291、	人才是决定因素.....	(127)
292、	技术地位和三个优势.....	(128)
293、	信息工作胜利的典型.....	(128)
294、	市场调研的几则经验与教训.....	(131)
295、	十年节约劳动力九千人胶.....	(133)
296、	列宁格勒金属工厂的自动化管理系统.....	(135)
297、	信息“加工”的经验.....	(136)
298、	信息社会的新行业——资料保管系统.....	(138)
299、	华尔街一号的艾文信托银行的经济简报室.....	(139)
300、	英国通用电子公司利用“简报”管理企业的方法.....	(139)

一、抓情报信息、增强了企业的活力

1、依靠情报信息，增强企业活力

吉林省白城市机床厂是一个仅有700多名职工的中小型车床生产厂，自建厂投产以来，由于管理不善，品种单一，水平不高，质量欠佳，连续亏损了十八年，亏损额达433万元，相当于赔了一个半白城市机床厂。

近几年，他们大胆改革，加强情报信息工作，采用新技术，改造老产品，开发新产品，开拓市场，扩大经营，使企业起死回生。

1982年秋进行市场调查，征求用户意见，对C618K—1普通车床进行改进设计，开发C618K—1B（C360B）普通车床。该产品采用多项新技术，结构居全国同类产品之冠，荣获1983年吉林省优秀新产品奖。两年销售800多台，获纯利55万余元，已成为市场热门货。

1983年冬进行产品水平调查，获悉数显技术在机床上应用已达成熟阶段。他们迅速开发CX360B型数显车床，被机械工业部推荐为更新换代产品。目前，已销售130台，产值210万元，可获利45万元，还有近100台合同等待付货，企业赢得声誉，产品供不应求。

1984年冬进行产品方向调查，搞清数控车床的发展动向、技术水平、试销情况和用户心理，决定研制CJK360B经济型多功能数控车床，可望85年底出样机，86年试销。

白城市机床厂三年进行三次情报信息调研，推出三种新产品，做到生产一代，试制一代，研制一代，不断占领市场，取得了明显的经济效益。1983年不仅扭亏17万元，还盈利8万元，第一次摘掉了亏损帽子；1984年完成产值350万元，盈利37万元，超计划三倍；1985年计划产值490万元，上半年已完成290万元，预计全年可完成600万元，计划利润55万元，上半年已完成39.3万元，预计全年实现89万元，有可能超过100万元。

白城市机床厂能够在同行中站稳脚跟，成为赫赫有名的小企业，与他们有效的情报信息工作是分不开的。

2、依靠信息做决策

白城市机床厂对所有信息进行多次市场反馈跟踪，并进行分析预测，最后认准了四大方面的新产品。即为人民生活服务的新产品；为轻工市场服务的新产品；为农业服务的新产品；作为科研成果转让的新产品。他们筛选信息的原则是适销对路；决策的方法是广立题，选定案，抓投产，早见效。他们在众多的新产品信息中已决策出20余种，其中有十多种投入了批量生产。他们把食品、包装机械列为开发重点，其中挤压喷爆机1982年通过鉴定，83年被评为省优质产品，行销22个省、市、自治区，目前已创产值800万元，实现利润240万元，成为逐年盈利的一项拳头产品。自动充气包装机是该厂于1983年获得信息，当年调研，当年试制，当年鉴定投产的省优秀新产品，投产仅三个月销售额达38万元，实现利润8.25万元。

3、依靠情报，顺利转产

广州汽车修配厂由于生产任务严重不足，处于半停产状态。1982年，广东省科技情报所

组织该厂参观了“国外日用消费品展览会”，看到一台儿童玩具——双人荡椅，款式新颖，结构简单，是一种很实用的儿童体育玩具。当该厂决定转产时，省情报所又协助该厂查找有关资料，从中筛选出20多篇参考文献，如日本特许《运动具》、《伸缩运动器具》、《幼儿用三轮车》等，参考这些资料，该厂试制出一批产品，如空中蹬椅、空中转椅、伸缩健康架等。1983年该厂正式定名为广州少年儿童体育玩具厂，产品远销深圳、珠海特区，扭转了亏损。

4、黄石市电子工业公司依靠情报振兴企业

随着经济改革的深入，科技情报工作在工矿企业中的作用日益明显。湖北省黄石市电子工业公司就是靠市场情报与技术情报相结合，走技术引进的道路发展起来的。

这家公司1979年只有3个小厂，400多职工。这些小厂经常完不成产值，处境艰难，尤其是磁带厂，已经陷入了靠贷款发工资的困境。一个偶然的机，该厂在与外商的接触中，得知外商有与内地合作生产磁带的意图。他们紧紧抓住这个信息，与外商洽谈，引进了磁带生产技术，很快扭转了濒临倒闭的局面。1983年，该厂累积产值已达800多万元。市无线电厂也曾有过不景气的时刻，他们吸取了教训，注意掌握市场行情，重视情报工作。他们通过多种途径搞到了一个消磁器样品，在查阅了有关技术资料后，着手对样品进行解剖、研究，很快试制成功，投入生产，仅此一项，1983年获得120万元的产值。市电子工业公司1983年同1979年相比，利润从4.86万元上升到210万元，固定资产由158.2万元上升到353万元，他们真正尝到了抓情报的甜头。黄石市电子工业公司已成立了由十几人组成的情报站，为企业的生存和发展打开了道路。

5、情报牵线，提高了铁路运输效能

铁路运输企业是一种多专业的联合企业，它拥有机车、线路、桥梁、通信、电子计算机等多种设施和装备，只有从各专业中吸取先进技术才能提高运输效能。上海铁路局科研所情报室针对这一特点开展服务工作，效果很好。

如在客货运输中，火车司机乘务时间长，极易瞌睡，危及行车安全。他们针对这一问题查找资料，在一份国内期刊上发现，上海冶炼厂在上海生理研究所的协助下，研制成功半导体温差致冷“止瞌器”，戴在头上可驱除倦意，使头脑清醒。他们将这一信息发表在《上海铁路科技动态》上，引起全路系统的重视。广州铁路局购买了500多套，用于运输服务，已收到效果。

又如铁路沿线通话困难，影响运输质量。对此，情报人员通过上海邮电研究所和上海519厂了解到，环路载波新技术能使10多个用户通过自动交换机同时拨号通话，而互不干扰，提高了信息流量和服务范围。他们立即把这一信息提供给上海路局的有关部门。现在这项技术已在沪杭沿线、杭州长兴沿线开通了十几条话路，各项技术指标均达到了铁道部颁发的通信标准，改善了沿线小站的通话情况，从而提高了工作效率。

6、情报是企业生存和发展的一把金钥匙

黑龙江省沙市农机修造厂在市场激烈竞争中认识到，企业要想生存和发展，必须依靠情报信息。为此，1983年初，这个厂设立了专职情报员，厂领导还动员全厂职工要注意搜集情

报信息。

不久,这个厂有两位同志在出差中了解到,卫生筷子在国际市场上销售量很大,我国很多地方都想筹建筷子厂,但制筷设备要从国外进口,进口一套设备(不包括安装费)就需要人民币60万元。这个厂领导了解这一信息后,立即组成技术考察小组,到国内生产卫生筷子的工厂了解其工艺流程和设备。考察后,厂里组织技术人员开展了设计试制工作,经过三个月的艰苦奋斗,设备试制成功,产品质量和使用性能都达到日本进口设备的水平,而成本却比进口设备低60%。当年,这个厂就为大岭林场等三个有关工厂提供了成套制筷设备,创造产值90多万元,仅这项新产品就为国家节省了大量外汇,同时又使我国桦木资源得到了合理使用。

随着经济体制的改革,小型拖拉机的需求量不断增加,这个厂了解到这个信息后,结合该厂的设备和技术条件,与北安庆华工具厂签订了提供1000套小型拖拉机转向机的合同,又和双城县农机厂签订了生产3000个小型拖拉机变速箱体的合同,1985年批量生产交货。仅这两项就可创造产值38.4万元。

该厂从情报中获悉,一种新型耐火材料——硅酸铝耐火纤维毡,重量轻,耐高温,便于用以改造旧加热设备,改造费用低。该厂及时采用这种材料改造了厂里的箱式电阻炉,改造后,平均节电率30%以上,每年可节约电费3000多元以上。

7、市场情报和技术情报是企业的生命线

陕西省泾阳县何什电磁线厂是一个生产漆包线的社队企业,自1979年以来,产品大量积压,工厂严重亏损。为了解决这个问题,该厂派人走访用户,从而了解到随着生产责任制的实行和机电产品质量的提高,农用电机损坏率下降,大规格漆包线的需要量减少。他们又到交电公司、科研单位、工厂等单位调查,并把所搜集到的材料进行综合分析,得出家用电器大有发展前途的结论。据此,他们调整了产品生产方向,增加了为电风扇、洗衣机配套的小规格漆包线的产量。不久以后,该厂扭亏为盈,1982年实现利润19.8万元,产品远销甘肃、山西等地。

社队企业设备落后、能耗高,产品竞争能力差。该厂领导认识到,要提高企业经济效益,必须用新技术改造落后生产手段和设备,降低能耗。要做到这一点,就要依靠情报资料。他们除订阅科技期刊外,还走出去调查研究。在采用远红外加热技术改造漆包线电阻烘干炉时,他们走访了上海硅酸盐研究所,听取了专家们对方案和技术细节的意见,回厂后,烘干炉一次改造成功,三年来节电30万度,共计2.4万余元。

8、小城产品遍布全国

浙江绍兴电子管厂是个生产低压显示器件的专业厂。在几年时间里,该厂依靠情报信息,预测市场,指导生产,产品不断增加,品种不断翻新,产品遍布全国二十九个省、市、自治区。

该厂获取信息的方法有七种: 1、订购与交换各类情报资料,并对这些资料进行加工整理,从中获得所需要的情报信息。2、发挥科技人员作用,使本厂科技人员与兄弟厂、整机厂的科技人员取得联系,以获取兄弟厂的最新要求。3、聘请用户厂的有关人员担任信息反馈员,一方面可及时获得本厂产品的性能、质量方面的信息,另一方面可以获得产品需求方

面的信息。4、本厂人员担任兄弟厂的信息反馈员，一方面反映兄弟厂产品的情况，另一方面了解本厂产品所存在的问题。5、质量科不断向用户单位发出意见征询函，每年举行用户座谈会，直接、间接地征询用户意见，获得大量信息。6、销售科人员出差回来，必须填写信息卡，把所了解的信息记录下来，作为预测市场的重要依据。7、聘请大学、研究所的专家、教授担任技术顾问，从他们那里获得信息和技术知识。

9、情报搭桥，企业复苏

内蒙古轻工科研所于1978年已研制成功日处理2.5吨鲜牛奶的乳粉加工成套设备，适合我国偏僻产奶地区的社队使用，曾被列为全国重点推广项目。由于种种原因，长期以来一直没有得到推广。

呼和浩特第三机床厂虽然具有生产多种产品的技术基础，多年没有选择到适当产品，连年亏损，急待寻求搞活企业的新产品。内蒙古机械厅经济技术情报所经过情报需求调查，了解到广大农、牧区迫切需要小型乳品加工设备，就把这一信息和轻工科研所的科研成果推荐给呼和浩特第三机床厂，受到该厂的热烈欢迎。

该厂随即与内蒙古科研所签订了试制合同，仅仅9个月就试制成功两台样机，经鉴定后已批量投产。到1983年年底为止，该厂共生产乳粉加工设备10套，纯增产值150万元，盈利19.8万元，使该厂扭亏为盈，摘掉了长期亏损的帽子，收到了建厂以来最好的经济效益。

10、厂所挂钩，情报畅通

浙江建德县新安江分析仪器厂是个只有200人左右的小厂，该厂领导和技术人员是善于吸收和利用科技情报的“明白人”，他们依靠情报使这个小厂的产品不断更新换代，行销全国各地，受到用户的欢迎。这个小厂获取情报的方法是：靠与科研单位挂钩，建立科技协作关系来获取，靠厂里的“明白人”来消化和吸收。近十年来，该厂先后与湖南冶金研究所、中科院上海昆虫研究所、上海生化研究所等单位挂钩，并通过这些科研单位的科研人员了解和掌握技术情报和市场情报，再结合本厂的实际加以消化吸收。自1978年以来，该厂为湖南冶金研究所试制生产了该所研制的全差示光度计的几个品种，产品行销全国，质量稳定可靠。82型全差示光度计目前定货应接不暇。

11、依靠信息探讨产品销售的优势

由八位婆婆创办起来的湖南华容塑料制品厂，开始时，主要生产塑料食品盖，由于缺乏技术，产品单一，局面很难维持。几位厂领导决心在情报信息上找门路，从科学技术上求生存。于是他们带领几名职工走出去，在市场上寻觅信息，终于发现靠木材生产的农用木桶、脚盆、洗衣板等，价格昂贵，产品又短缺，回厂后，他们自己决定以塑代木，积极搜集资料，引进设备，很快就试制成功了新产品，刚一投放市场，就深受广大农村用户的欢迎。后来，由于同行竞争激烈，他们又到市场调查，了解到随着生活水平的提高，人们对产品的外观、色彩越来越讲究，产品要有竞争力，光靠优质还不行，还得凭花色新颖取胜。所以，他们又对生活用品类产品先后采取了抛光、印花、喷花、贴花四次产品更新，保证了产品的经久不衰。

12、信息给企业带来活力

大连催化剂厂在市场变化快、产品竞争激烈的新形势下，非常重视信息的作用。他们抽调了十多名懂生产、有技术、会经营的工程技术人员，负责市场调查和信息收集处理工作，先后在沈阳、北京、天津、上海、广州等十三个城市建立了技术、销售信息网。

他们抓到信息以后，坚持以快取胜。去年年初，从北京传来信息：一家电冰箱制造厂打算选用国产分子筛取代进口产品。催化剂厂立即派技术人员与这家电冰箱厂联系，按要求研制了一种专供电冰箱用的分子筛小球，经试用效果很好。事隔不久，又从上海获得信息：目前国内正在开发一种把催化剂用于氩气、氢气、氮气脱氧。这个厂又组织技术人员搞技术攻关，不到半年就把这种催化剂试制出来了，并已提供给六个用户试用。现在又在信息的指导下，继续开发与研制果糖分离剂、消除硝酸尾气催化剂等四种新产品。

13、靠信息起家

河南禹县中州合营铝矾土矿是在由三个大队集资二千元合办的小铝土矿的基础上迅速发展起来的。

1974年冬天，常建国获得一条信息，铝矾土熟料是国际上的缺货，他高兴得睡不着觉，吃不好饭，当时只有一座小锻烧炉，日产15吨熟料，符合出口标准的特级料只占20%。为了扩大生产能力，他们日夜奋战，日产量达到四、五十吨，经过两个多月的反复试验，终于使特级料提高到70%。胜利鼓舞他们陆续建造了七座锻烧炉，产量大增。到1979年，特级铝矾土熟料已经销往西德、意大利、英国、美国等十多个国家。

14、掌握信息，产品长盛不衰

北京人民机器厂目前生产的五种主导产品，分别荣获国家金质奖、银质奖、部优、市优称号，产品已达到七十年代末国际水平，有的还达到八十年代初国际水平。产品在全国的覆盖率高达75%，在国内处于领先地位，目前已有五分之一的产品行销欧洲、美洲、亚洲、非洲等十几个国家和地区。该厂产品所以如此畅销，而且长盛不衰，就是信息这个重要资源起的作用。

近三年来，该厂派出五十多人到美国、联邦德国、新加坡、印度、西班牙、日本等国家和地区参展、服务、考察，在国内接待外商二百多人次，搜集国际市场需求动向和发展趋势，为开发新产品提供了科学依据。同时，他们还与机械工业部总院合作，对国内市场进行预测，两次邀请国内专家进行技术咨询，多次利用展览会和发函形式，了解市场动向。科学的市场预测，为他们研制新产品确定了方向，所以，新产品一经问世，便得到了用户的热烈欢迎。

15、靠信息使“滞销”转为畅销

北京电冰箱厂是我国生产电冰箱最早的厂家，产量居全国首位，生产的雪花牌电冰箱畅销全国及世界许多国家和地区。这个厂是如何实现产量逐年增加，质量不断创优的呢？他们是靠信息取得这样好的成绩的。

1980年该厂实行“以税代利，自负盈亏”，但就在这时，电冰箱大量“滞销”，不少订货单位要求变更或撤销合同。为查清原因，寻求生路，厂领导决定广泛开展市场调查，他们下江南、过黄河、闯关东，奔走了20多个省市，进行了艰辛的调查、访问、座谈，掌握了大量的信息和情报资料，在此基础上，进行分析、研究，认为电冰箱已经由原来的奢侈品转变为生活的必需品，人们购买力提高，渐渐注意到电冰箱在家庭生活中的重要位置，但由于电冰箱的规格、价格、质量和服务不称心，所以下不了决心购买。厂里认为，只要在这些方面尽快改进，打开销路是不成问题的。所以当即决定，发展电冰箱生产必须在家用上下功夫，抓住规格、价格两大关键，迅速开拓市场，打开产品销路。在1980年一年里，就试制生产了100升、130升和150升三种规格的电冰箱，并为个体户和集体单位设计生产了350升的低温电冰箱，从而使产品适销对路，一举打开了家用电冰箱的销路。

16、服务中获取信息

沙洲橡胶塑料机械厂通过服务来获取信息，是及时反馈用户信息，提高产品质量的一个好办法。他们主要做法有：1、设立用户登记卡。2、以信件、电传方式与用户保持联系。3、帮助用户培训技术力量，解决生产难题。4、为用户建立维修队伍，常年提供各种配件。5、不定期走访用户或开好用户座谈会。通过服务，他们了解到要提高塑料挤出机的质量，首先要提高挤出机心脏螺杆的质量。为此，该厂与科研单位合作，研制出一批理想的螺杆。实践证明了其性能全优于同类型螺杆。有一次，一家塑料厂在使用该厂的SJ—65/25型挤出机时，不慎将一颗六角螺丝随料倒入机中，以致故障。厂方接信后立即派人前往检修，在机筒中取出那颗早已磨损的螺丝，但发现机筒和螺杆却仍然完好无损。用户感激之余，佩服不已，称他们的挤出机为硬老虎，表扬他们为用户服务周到。

17、狠抓情报信息，生产由被动变主动

株洲市汽酒厂是1981年底由市第一机床厂转产过来的，是省内生产汽酒、汽水的首家专业定点厂。在转产后的两年多来，狠抓了科技情报工作，提高了产品质量，增加了花色品种，打开了销售市场，由被动变主动，各项经济技术指标都提前和超额完成了年计划。去年总产值完成年计划的147.1%，利润为年计划的230%，全员劳动生产率为年计划的127.67%，经济效益显著提高。

厂党支部采取了一些依靠科技情报工作的切实可行的措施。一是建立了专门的科研机构；二是明确分工，指定有关同志抓科技情报工作，责任到人；三是协调各部门间的配合，有什么问题，及时研究解决。由于党支部的重视，放手发动群众，大搞科技情报工作，企业出现了新的起色。

18、依靠信息，财源茂盛

江苏省灌云县水产公司营业部建立于一九八三年四月，属独立核算贸易实体。开业前，仅有八间平房，九个人，手头缺资金，靠一借、二贷、三预付做买卖。年终结算，七除八扣，收益不足八千元。一九八四年，他们立足改革，搞经营承包，承包利润额为四万五千元，定奖定赔，限额浮动，超奖欠罚。为了实现承包指标，他们围绕市场信息，广辟财源，搞活经营，收到显著经济效益，头七个月就实现利润九万二千元，比一九八三年利润增长十

一点九倍。这个公司营业部的同志们深有体会地说：“企业要发展，信息是关键”。

改革经营方式，靠信息搞活流通

灌云县水产公司营业部按老方式营业，购进销出，不能循环，生意不旺，效益不佳。一九八三年十月他们六人到大连购货，由于信息不准，人到地头，购货发愁，东奔西跑两个多月，来回往返几千里，花钱二千多，到头来两手空空。于是他们下决心改革经营方式，重视信息在市场经营中的作用。

首先，他们注意从消费者中收集需求信息。外出搞业务的同志每到一地，下了火车或汽车，一头扎到市场上看一看、问一问，这里缺什么、需要什么，记下一笔帐，以便购余补缺。一九八四年春天，当地缺海蜇，他们就从外地一次购进三吨多海蜇投放市场。群众满意地说：“过去难买的稀罕货又来了，过年又多多个下酒的菜”。

其次，从社会活动中收集信息。去年五月下旬，两位同志去修电视机，言谈中得知甘肃吃不到海产品，闻讯后，便同甘肃一家工厂联系，该厂立即派人来，一次订购带鱼三十吨。

再次，从流通渠道中捕捉信息。流通渠道最能反映消费者的需求，一次，他们从外资出口的二十多吨鳗鱼中“筛”下次品小鳗鱼四吨多，当地无人买，成了“死”货。他们从流通渠道中找信息，得知河南安阳地区特别欢迎，经联系一次成交。实践说明，“只要信息通，货就不愁卖。”

制订经营策略，靠信息提供依据

信息是打开市场大门的钥匙，制订经营策略，要靠信息提供依据。灌云县水产公司营业部，运用信息采取“四个取胜”策略。

1、在时间上以快取胜。市场行情日趋多变，抓信息要快，得到信息采取行动要快。为了实现以快取胜的策略，在收购上坚持随到随收，做到白天来当班收，下班来加班收，夜里来开灯收，大批来集中收，零星来积极收，千方百计以快保数量，以快保储运，以快保质量，以快求信誉。

2、在价格上以浮取胜。价格灵活，上下浮动，随行就市，是搞活流通的重要措施。他们懂得薄利多销赚大钱的经营之道，也是一种独到的经营之术。实践使他们认识到，以薄利搞经营是丢小头得大头，失之毫厘，得益无穷，划得来。

3、在质量上以优取胜。海产品的质量优劣，直接影响到消费者的健康和利益，特别是出口海产品的质量好坏，还影响到国家声誉。他们形象地比喻：劣质品，喊破嗓子没人要；上等品，不用叫卖客自来。例如：对虾加工采用三斤装，把虾体包在冰衣里，易保管，不风干，色泽新鲜，味道鲜美；在规格上，保持二十二公分以上，每斤五到六只。去年五月份，外商看到后，十分高兴，说从南到北难见到这样新鲜的大批量对虾，一次购买十吨，一笔获利几万元。

4、在服务态度上以佳取胜。接待服务工作的质量优劣，直接关系到经营的兴衰，他们做生意讲究“和气生财”，业务人员礼貌待客，做到：接待上客气，服务上热情，食宿上周到。他们的方法是，笑迎顾客先三问：生活上有何缺少，生产上有何需求，工作上需要什么帮助。想用户所想，急客户所急，这样一来生意越做越活，路子越走越宽。

收集信息广快精准，经营灵活多样

随着市场行情的变化，他们根据经营需要建立了信息网络，广、快、精、准地收集市场信息。广：就是广泛收集信息，他们建立从东北到南国海疆的信息网络，用发信、发电、专

人跑点等多种形式和渠道收集市场需求，供应信息。他们选聘信息员，设立联络站，出差回来填写市场信息调查表，将所到之处的人口、民族习惯、饮食爱好、市场供求、数量价格等填写清楚。快：就是要有强烈的时间观念，用信息指导经营，就是要快进、快出、灵活经营。精：就是收集的信息要具体，具有使用价值。准：就是收集的信息，力求准确无误，要排除真真假假信息，在进行市场调查时，要防止片面性，对所获信息要作定量分析，分析购货价格当不当，分析销路畅不畅，分析需要量多和少，分析效益高和低。

19、这种有用的技术情报越多越好

陕西省商洛地区是农业区，实行生产责任制后，农民迫切需要实用的农业技术。洛南县科委针对当地小麦长期缺肥而影响产量的问题，积极传递关于“小麦根外喷磷”的技术情报。据调查，每亩用磷肥4斤，仅用0.30元，可增产小麦20~30斤，群众争相应用。1981年全县小麦喷磷面积占小麦种植总面积的70%，增产400万斤。

商洛地区情报所针对商南县新茶树老化经济效益不佳的问题，及时向该县茶叶站提供江西省宣德县农业局控制茶树老化的技术资料，茶叶站借鉴对方抑制生殖生长、促进营养生长的经验，因地制宜地制订了三条防老化措施，经试验，花费不大，效果很好。采取措施前，全县2千亩茶园产量只有2万斤，茶籽产量却有3万斤，采取措施后，产量猛增至8.9万斤，茶籽只有2万斤，基本上控制了茶树老化，茶场普遍增产增收。技术人员和茶农高兴地说，这种有用的技术情报越多越好。

20、情报先行，“五业”并举

四川省江津县大桥公社，近几年来为满足农业生产对科学技术的需要，采取多种形式交换科技情报，进一步促进了农、林、牧、副、渔——“五业”的全面发展。

这个公社地处丘陵低山地带，气候温和，雨量充沛。过去，在“左”的思想影响下，单抓粮食生产，忽视多种经营，集体经济薄弱，社员生活困难，个别队甚至生活靠返销粮，生产靠贷款。

粉碎“四人帮”以后，公社领导注意搜集情报，当他们从科技刊物上看到某些社队依靠科学致富的经验后，很受启发。他们通过调查研究，制订了以柑子、蚕子、桐子、梔子、油菜子等“十子”为骨干的带动农林牧副渔全面发展的规划。几年来，昔日的荒山布满绿林，桑、蚕、柑桔、桐子、梔子等开始丰收，并饲养了生猪69000头，耕牛698头，养鱼10多万尾，多种经营得到很大的发展。粮食产量1981年比1980年增产11.8%，社员生活有了明显改善。社员说：“情报开路眼界宽，山区面貌大改变”。

21、信息做引导，一步一层楼

江汉丝织厂过去是耳目闭塞，信息不通，企业一直处于借钱买原材料——继续生产不对路产品——继续积压——继续吃大锅饭的状态中，究其原因是不重视信息工作，信息闭塞，管理混乱，产品质量低，品种不对路。为了改变这种被动局面，他们除了在工资制度上作了大胆改革外，还加强了信息工作。厂里规定，供销人员除了完成本身业务外，必须按时向厂部提供市场信息、产品技术信息，并作为经济责任纳入考核制度，对产品开发有贡献的给予奖励。近年来，这个厂依靠信息作指导，共开发出涤纶华达呢、涤香呢、锦香呢等七个新产品，在

市场上都很畅销。1983年各项经济指标完成的都很好，工业总产值为年计划的148.4%，比上年增长184.96%；实际产量为年计划的106.61%，比上年增长146.25%，实现利润为年计划的159.6%。

22、情报灵，企业活，产品新，效果好

四川达县市二轻系统大多数是集体企业，厂子小、资金少、行业多、工种杂、技术力量薄弱。要在这样一个系统里搞好科技情报工作，适应各行业用户的情报需求是比较困难的。但达县市二轻局科技科的情报工作却搞得有声有色，比较活跃。在市二轻系统所属的五金机械、日用家具、服装鞋帽、工艺美术等十多个行业、二十二家企业里，厂厂有盈余，经常有革新，年年有成果（去年两年已鉴定的科技成果就有二十四项）。近几年来，他们有的产品畅销国内外，国际展销会上有他们这些小企业的展品，东南亚国家市场上有他们的水泵钳、木工锤、钳工锤、皮手套、竹藤产品、儿童椅、花篮、提篮等等，连当今世界发达国家的美国、加拿大、澳大利亚市场上也有他们的西服、童睡衣、圆口鞋、藤箱等产品，这些小企业的产品为什么能进入国际市场呢？就是因为他们的科技情报工作搞得比较好，信息灵通，对新技术、新产品、新成果抓得快，产品能不断更新，跟上时代，适应市场需求，受到广大消费者的欢迎。

他们是怎样开展科技情报工作的呢？

一、自订报刊抓资料。他们明确地认识到，现在搞科技工作，耳目闭塞，情报不灵，必然搞不好。在行政经费紧缺的条件下，他们自费订阅报刊二十六种，各自还根据业务需要剪贴积累不少科技情报资料，以便于学习和从各种资料上获取科技信息。

二、利用各种会议：业务会、行政会、成果鉴定会、学术讨论会、外出参观学习和各种展览会及各种社会关系、工作关系获取科技情报。例如，他们去成都参加工艺美术业务会议时，一个偶然的机会参加了武术座谈会，从座谈会上获悉全国开展武术活动，并了解到武术活动所需的一些器械。他们根据这一情报，回来后研究生产了健身刀、健身剑、哑铃、健身弹子等，产品畅销省内外。

三、利用多种形式：小报、简报、照片等交换情报资料。他们与行业有关的情报所、研究所、高等院校、企业单位建立情报资料交换关系，较密切、较经常的有全国各地的四十三个单位，他们从这些单位中不断获取新科技情报。

四、对新产品、新技术、新工艺，抓得及时，抓得紧，上得快。例如他们在省工艺美术会上获悉真空镀铝制镜是国家“六五”期间推广的重点科技项目及有关情报，回来后立即向上级打报告争取这个项目。今年五月份批准下达任务，就立即组织到北京参观学习，六月份购置设备，七月份安装试验，八月份就投入生产。再如印刷技术的四色直挂也是国家“六五”期间推广的重点科技项目，他们从获悉情报、引进技术到投产，仅用了三个多月的时间。

二、情报信息是领导决策的重要依据之一

23、一份符合实际的情报预测

1981年春，缝纫机是长春市市场上紧缺商品，当地生产的缝纫机虽然质量低、价格高，在全国处于中下游水平，但销路仍然很好，工厂的生产积极性也很高。

长春市科技情报所从情报分析中，预感到市场竞争的形势即将到来，必须及早应变，才能适应新形势。为此，长春市科委情报处组织了“缝纫机产品发展方向和市场预测”的情报调研。市缝纫机厂情报员调查了全国、吉林省和长春市各缝纫机厂历年的产量、品种、质量等各项技术经济指标，以及与长春市产品的水平差距，得到了先进工厂的技术进步与产量发展动向的情报，并积累了大量有关生产、销售、群众消费等方面的数据。1981年底，他们经过分析、预测后，及时向有关领导和工厂提供了调研报告。报告预测，1982年下半年和1983年初，长春市生产的缝纫机将滞销，建议迅速改造老产品，开发新产品，以适销对路争生存，以物美价廉争市场。

1981年底，他们提出上述预测时，缝纫机仍在畅销，有的厂领导持怀疑甚至否定态度。1982年上半年滞销局面出现了，市场上缝纫机被上海、杭州、广东等地名牌产品占领，当地产品严重积压。1982年底，长春市领导决心限产整顿，狠抓技术攻关，聘请专家帮助企业“诊断”，“诊断组”十分重视这份情报调研报告，并给予很高评价。

24、情报调研为领导决策提供依据

用动物血液加工制成的血粉，是饲料工业的重要原料。1982年四川绵阳地委为了发展配合饲料，决定投资60万元，在绵阳地区肉联厂兴建一个血粉车间。1983年该厂提出了“离心喷雾干燥工艺”生产血粉的设计方案。为了解决“喷雾法”工艺是否可行适用、效益怎样的问题，绵阳地区科技情报所开展了专题情报调研。

情报人员查阅了大量文献，并进行了实际情况的调查分析认为：“喷雾法”有能耗高、效率低的缺陷，在技术论证会上提出了引进瑞典血粉生产设备的意见。地委根据这一情况，及时作出了暂停实施原设计方案，进一步开展调研的决定。绵阳地区情报所及时派人分赴全国各地进行调查，搜集了近10万字的情报资料，了解了国内外动物血利用的发展趋势，对瑞典阿法拉伐公司的血粉生产设备的可靠性、先进性和适用性作了深入细致地分析、研究，并与西德威斯特法利亚公司的设备进行了技术经济比较，认为瑞典设备能降低成本，节省能源，适合我国生产条件。地委根据绵阳地区情报所提供的情报和建议，做出了取消原设计方案、引进和仿造瑞典设备的决策。采用这一新设备（按原设计方案生产150吨血粉计）每年仅能源费用就可节约8.6万元。

25、田七生产走向兴旺发达，情报工作作出贡献

广西壮族自治区靖西县是田七生产之乡。靖西县地理位置、自然环境得天独厚，很适合

田七生产。加以这里有几百年种植历史，群众有比较丰富的经验，解放以来，田七生产发展很快，产量占全区总产量的70%以上，1971年，田七特产税达327万余元，占全县财政收入的55.8%，一直是靖西县的“拳头”产品。

但是，从七十年代中期开始，在极左思想影响下，生产停滞不前。1979年产量和质量急剧下降。1980年产量下降到1971年的62.3%，全县财政总收入下降49.8%，其中田七特产税竟下降85.1%，全县51万人口，田七收入每人年平均减少了30多元。如何振兴田七生产，成为靖西县领导和群众十分关心的问题。为此，县科委领导决定由县情报所对田七生产问题进行调查研究。

经过3个多月的调查，走访了县计委、财政局、农业局、多种经营办公室和国营田七场等11个单位，并深入海拔900米的北部盛产田七的老区和海拔较低的南部田七生产的新区。经过广泛调查和实地考察，掌握了大量的资料 and 情况，又查阅了有关田七种植加工的文献。在此基础上，他们进行了分析研究，在1981年12月正当田七种植即将来临之际，写出了有情况、有分析、有建议的《靖西县发展田七生产大有作为》的报告，上报自治区、地、县的有关领导。

靖西县委领导看过报告后，随即建议县政府研究实施方案。县政府召集计委、经委、科委、财政局、农业局、医药公司、多种经营办公室等单位讨论了这个报告，不久就成立了机构，召开了田七生产工作会议，下达了文件。到1982年第3季度为止，全县15个公社都行动起来，建立了田七生产责任制，产供销各方签订了购销合同和承包合同，田七生产大大发展。

据不完全统计，1982年一年，全县田七种植面积从原来的800多亩发展到2100多亩，1983年又发展到4500多亩。日前，全县田七长势喜人，群众正在为培育高档品而努力。

1983年秋，靖西县人民政府制订了发展田七生产的长远规划，要求在三、五年内发展到8000~9000亩。从1985年起，每年采挖加工2000亩，年总产量达2000~2500担，年产值2500万元，全县年平均收入增加40元左右，田七特产税达250万元。

26、一份很有参考价值的情报调研报告

1982年9月，湖北省长阳县领导决定在离县城130公里的渔峡口公社新建一座玻璃厂，并已贷款50万元着手筹备。事关该县重大决策问题，县科技情报所进行了专题情报调研。他们先后访问了全国玻璃厂、玻璃研究所和玻璃机械厂共14个单位，听取了技术副厂长、工程师的意见，并搜集了很多有关的技术、经济情报。

他们对上述信息和文献资料进行了分析研究，得出讨论是：长阳县目前不具备新建玻璃厂的条件。主要论据有以下五点：

- 1、新建一座普通平板玻璃厂需投资2000万元，长阳县目前无力提供这笔投资。
- 2、制造玻璃所需要的能源为煤或石油。煤需从大同购入，重油需从大连购入，而重油是国家控制物资，很难争取；再则，国内烧重油的工厂都在逐步改烧煤，所以煤的供应也很紧张。
- 3、交通运输也很困难。一是整套设备重约百吨，从上海玻璃厂到渔峡口公社，相距2000多公里，该公社不通火车、轮船，只有一条公路，还要三渡清江，如何运输，问题很大。二是能源运输，从大同到渔峡口约2380公里，从大连到渔峡口约2850公里，能源运输也成问题。

4、一个玻璃制造厂需要有较强的技术力量（总工程师数人、工程师十儿人），而长阳县没有一名玻璃制造专业的技术人员。

5、目前，湖北省已建成玻璃生产骨干企业，如华中玻璃厂、新生玻璃厂等，并在襄樊、沙市、宜昌、沔阳等地建成中小型玻璃厂若干座。不久前，国家还批准当阳县新建一座玻璃厂，已投资2000万元，长阳县再办新厂已无必要。县委采纳了《关于停办渔峡口玻璃厂的建议》，避免了一次损失。

27、情报工作为工厂领导决策服务，发挥了重要的参谋作用

南京炼油厂是一个燃料型的炼油厂，加工胜利原油，含硫高，产品采用酸碱精制，质量较差，污染也较严重，这些问题成了该厂一个突出的矛盾。厂领导认为本厂暂时还没有条件搞加氢精制，要提高油品质量，只能走自己的非加氢道路。该厂情报人员根据本厂领导的要求，同技术人员一起，对国内外油品精制技术路线进行了调查，并参加了石油部情报所组织的国外炼油水平的调研活动。

通过调查研究，他们了解到国外提高油品质量的手段虽然主要是依靠各种类型的加氢技术，但是，非加氢精制的技术仍在不断发展，其中不少方法是很有前途的。他们共搜集到37种不同的化学药剂抽提和分子筛吸附精制的工艺，这些材料说明，发展非加氢精制技术不仅是可能的，而且符合该厂实际情况。调研结果，对南京炼油厂领导作出决策起了重要参谋作用，根据上述情报，厂领导经过分析研究，决定发展以分子筛技术为主的非加氢精制工艺，并组织力量进行了研究和开发。

十年来，该厂先后研究生产了A型、Y型、丝光沸石、ZSM等12个品种的沸石分子筛，形成了产品系列。利用这些分子筛先后开发了7项炼油新技术，这些新技术对提高该厂产品质量，增加新品种，促进炼油新工艺的发展都有重要作用。这7项技术中有3项获得全国科学大会奖，3项获国家科委创造发明奖，并向罗马尼亚、朝鲜分别出口了各1项新技术，成为我国第一次向国外出口的炼油技术项目。

28、抓情报，赢得了索赔任务的胜利

戚墅堰机车车辆工厂过去由于不了解国外市场行情，往往因报价不准，影响外汇收入。接受教训以后，这个厂的情报室通过各种渠道搜集国内外市场价格资料，在限期内能向对方提出比较有利的价格，取得了较好的效果。

这个情报室由于重视了经济情报，在一次索赔任务中发挥了重要的参谋作用。1982年6月，美国通用电气公司国际机车部要求该厂修改原订合同，减少CE构架的生产数量。这个厂情报室在短时间内归纳整理出6条意见，认为根据国际贸易法条款和合同法等国际通用标准，美方应当赔偿损失。在双方谈判中，我方有理有节，美方不得不承认该厂的要求是合理的，在修改合同中，同意赔偿30多万美元。

29、水泵生产为什么能在调整中翻番

1981年春，我国国民经济正在调整中，为重工业配套用的水泵需求量显著下降，因此，不少水泵厂的生产任务严重不足。在这种情况下，长春市水泵厂怎么办？能不能保住这个“拳头”产品？在整个机械行业大调整的形势下，长春水泵厂能不能“大上”？

针对这些带根本性的问题，长春市机械工业情报站陈锡影和水泵厂王志仁等情报员，开展了国内外水泵生产的情报调研。调研的结论认为，八十年代泵类产品的需求量将大幅度上升。依据是，虽然在调整中重工业配套用水量下降，但迅速发展中的农业、轻纺、水产、食品、石油、化纤、城建、环保等行业以及城市用水和节水对泵的需要不断增加，所以不久的将来，泵的需要量必将大幅度上升。如农田水利用的深水潜水泵，上海生产了4.5万台仍供不应求。农村落实生产责任制后，农民购买小型自吸泵的将大量增加；大庆油田急需小型注水泵和电动抽油泵；城市高层建筑群需要低噪音管道泵，从国外引进的成套化工设备需要大量流程泵。因此，调研报告建议改进老产品，开发新产品，大幅度增加生产。市水泵厂据此修订了生产计划，1982年产品比1981年翻了一番，产值由578万元增到780万元，出口额28.8万元。

30、提供情报要注重经济效果

为农村提供情报，除注重技术上的先进性外，还要注重经济效果，在这个问题上，我们有过正反两方面的经验。

我们为丹东市振安区九连城公社农机厂提供过“日本小型播种机”的情报资料，该厂据以研制成功了“爱河”一号播种机。这种播种机从技术上看是先进的。该厂在制成样机的基础上，批量生产了近100台。但它不适应当地农机作业的实际情况，有的部件传动失灵，播种时大面积断条，造成减产、减收。这100台播种机几乎全部报废，损失近2万余元。

相反，有些情报从技术上看并不是先进的，但能适合当地农村实际情况，往往很快得到应用和推广，收到明显经济效果。例如宽甸县情报站向重点户和专业户提供的“小型手摇脱粒机”的情报，就很受农民欢迎。这种脱粒机从技术上看并不先进，但很适用，价格很低，每台仅16.80元，使用寿命可达10年左右。这种脱粒机比人工穿锥脱粒可提高效率2~3倍，破碎率下降1.5%，而且操作灵活，性能可靠，大大减轻了劳动强度。因此这种脱粒机一到农村，农民就争先购买。由此可见，在提供情报时，既要注意技术先进性，还要考虑生产适用性，以便取得经济效果。

31、加强市场预测，明确了自行车生产方向

1981年春，长春自行车厂生产的“梅花鹿”牌自行车，质量低，成本高。为使产品在未来市场竞争中能够立足，这个厂的情报员吴慧明、张振宏等人到一些省市同行业调查，获得大量信息。经分析研究后预测，自1982年开始，国内自行车市场供需矛盾将大为缓和，名牌紧张，质次价高产品将滞销。“梅花鹿”牌自行车属于滞销品。他们建议：长春自行车厂应提高产品质量，降低成本，重点生产农村需要的农用加重车，“26”轻便车应减产。根据这一建议，该厂调整了生产方向，农用加重车由1981年的10万辆增加到1982年的26万辆，适应了市场需要。农用加重车单位成本也有所降低，1982年共可降低10万余元。

32、红安县科技情报所为县委决策服务见成效

湖北省红安县科技情报所积极开展情报工作，几年来为县委领导决策服务，收到明显效果。

1983年县委提出当年粮食总产超5亿斤的奋斗目标。但由于过去“左”的思想影响，片面强调种植双季稻，而将中稻列入被“淘汰”之列。近几年群众沿袭历史上的习惯，仍然种