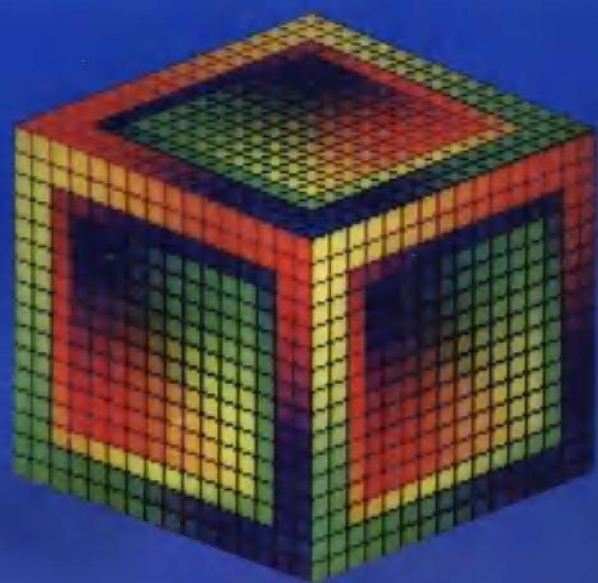


Q I Y I E F A Z H A N D E Y I U



张大芝 主编

企业发展的 艺术

厦门大学出版社

(闽)新登字 09 号

企业发展的艺术

张大芝 主编

*

厦门大学出版社出版发行

福建省沙县印刷厂印刷

*

开本 850×1168 1/32 4 印张 1 插页 100 千字

1993 年 2 月第 1 版 1993 年 2 月第 1 次印刷

印数:1—10000 册

ISBN 7—5615—0555—8/F·97

定价:2.80 元

前 言

一家企业不仅要能够生存,还要努力求得发展;不仅要能维持简单再生产,还要努力求得扩大再生产;不仅要保证最起码的经济效益,还要不断提高经济效益。在严格的计划经济体制条件下,企业的生存、发展、扩大和经济效益的提高在根本上是由国家计划决定的;但在商品市场经济不断扩大的改革形势下,则主要取决于企业自身的素质和对市场经济的适应能力。

自从党的十一届三中全会确定了以经济建设为中心的总路线以来,国家在经济体制改革中不断地缩小指令性计划,在运用指导性宏观调控手段的同时,努力扩大商品市场经济的范围,逐步把企业推向市场。市场经济为广大企业的发展开辟了广阔的活动天地,形势十分有利。但是另一方面,竞争也随之出现;企业如何适应市场不断变化的需要,改革自身的管理机制,提高自身的经营素质,便极为严峻地提到每个企业主管的面前。因此,研究如何改革企业的管理机制,如何提高企业自身的经营素质,就成为当前企业界的重大课题,这个课题在这里我们统称之为“企业发展艺术”。

企业的管理是一门科学,为什么我们又称之为“艺术”呢?我们认为,企业的经营管理活动具有内在的规律性,因而必须学习、研究、反映这种规律性的科学,才能办好企业;但是另一方面,企业在其经营管理活动中所面临的客观条件是多样的、瞬息万变的,概言之是极为复杂的,企业主管必须按照经营管理科学的规律对极为

复杂的客观条件灵活地做出恰当的反应。换句话说,在企业经营管理行为中不存在僵死的教条,而善于按照规律灵活变通以适应不断变化的复杂形势,乃是企业经营管理活动的焦点。这就使经营管理活动由科学而近于“艺术”了。

本书所收文章是否达于科学、近于“艺术”,编者不下敢妄断。但是文章作者的所在单位,大多是近年涌现出来的先进企业,而作者又都是企业的领导者和管理工作。他们不仅有丰富的实际工作经验,也非常善于从理论上进行思考和探讨。因此一般说来,这些文章都能联系企业发展的实际情况,努力从理论与实践的结合上说明问题。虽然企业有大有小,行业各异,但讨论的问题具有普遍性,仍然会对各级各类各个行业的企业家们、广大的经济工作者和管理工作者有所启发。

由于水平有限,错误和疏漏之处,在所难免,敬请广大读者批评指正。

编 者

于杭州大学

1992年5月

目 录

前言	(1)
试论物质流通格局的变化与对策	吕洪生(1)
提高物资流通企业经济效益诸因素探讨	张国梁(8)
对二轮承包若干问题的思考	朱 斌(16)
协作公司管理初探	傅贤生(24)
深化改革 加强管理 强化服务 提高效益	赵昭森(34)
象山二建公司全面推行“项目法”施工管窥	王泽光(45)
开拓市场 增强后劲 提高效益	沈良安(56)
短缺经济营销战略初探	尚才国(63)
试论山区产品的销售策略	麻祥兴(67)
从“现充现卖”销售法论心理学在销售 工作中的运用	麻祥兴 孙克成(71)
推进改革 拓宽市场	汪建荣(77)
企业利义论	王一匡(83)
挖掘人才潜力 增强科技后劲	吕敏琪(92)
挖掘职工潜能 促进企业发展	郑宁平(102)
思想政治工作的“活难杂繁”及其对策	张淑英(112)
企业报在企业发展中的价值	曹文荣(117)

试论物资流通格局的变化与对策

吴 洪 生

内容提要:本文首先论述“独家经营”本来就不应该是物资流通企业的特权,物资流通的多元化才是它的本来属性。然后联系实际,说明“条块分割、地区封锁”怎样违背了物资流通的客观规律。只有建立高效、通畅、行业间互相渗透、公平竞争的物资流通社会化体系,才能繁荣和发展物资流通本身。生产资料既是商品,又是国民经济发展的物质基础,国家仍将对其实行必要的控制,物资部门除仍将继续承担少量计划物资的管理外,主要的应从事计划外物资的经营活动。因此文章认为物资部门应主要从市场吸取营养,市场将是物资企业发展壮大的唯一的活力源泉。我们应进一步解放思想,改革的胆子更大一些,在内部要建立和完善与市场竞争机制相适应的激励机制,逐步建立适应物资流通社会化体系的新格局。

物资流通格局已经发生了深刻的变化,严格地说这种变化是从党的十一届三中全会以后,随着“改革开放”的逐步深化而深化的。1979年以前,物资流通格局基本上是物资部门“一统天下”的“条块分割”、“封闭式”的分配管理型格局,它既是产品经济的产物,也是为产品经济服务的。随着商品经济的发展,物资流通格局也随之潜移默化,特别是近二年社会供求趋于平衡,生产资料市场相对疲软,使得这种变化更加明朗、更加深刻。概括起来说,物资流通格局的变化可以归纳为这样三种转变:在经营权上冲破了物资

部门“独家经营”的模式转向多元化；在流通体制上冲出了“条块分割”、“地区封锁”的界线转向社会化；在思想认识上突破了产品经济的观念，生产资料主要由计划分配转向市场商品化。下面我想就这些变化谈谈认识 and 对策。

一、“独家经营”本来就不应该是物资流通企业的特权，它只不过是产品经济条件下的“畸形儿”，物资流通的多元化才是其本来属性，我们应该因势利导，与工业部门、生产企业实行多种形式的广泛联合。

“独家经营”是在我国长期产品经济这种特定条件下的产物，它是为产品经济服务的。十一届三中全会以后，经济建设成了全党工作的中心，并把建立社会主义商品经济体制作为我国经济体制改革的目标模式。在这些正确原则的指导下，生产力得到了很大提高，商品经济得到了很大发展，生产资料相对丰富，供求矛盾相对平缓。同时，随着改革开放的不断深化，人们的商品意识不断强化，工业部门、生产企业为了部门和企业的利益对自己生产的产品的真正价值的追求越来越强烈。因此，要求摆脱物资部门的倾向亦不断增强。在近十年中，工业部门的供销机构迅速发展，工厂企业纷纷从生产管理型向经营生产型转变，加大了接触市场的广度和深度，以自销企业产品为主的经营机构，经营范围远远越出了地区和行业界线，各种名目的办事处、经营部如雨后春笋，各种自发市场遍地开花，物资流通格局实际上已形成了群雄纷争的多元化、立体化格局。

虽然，物资企业在长期的实际工作中，在人、财、物方面积聚了雄厚的实力，潜在的优势是明显的，但由于长期在占统治地位的“独家经营”思想下，缺乏市场锻炼和竞争考验，缺乏市场应变能力和竞争能力，这是物资企业的先天不足。因此，在这种局面下，有些同志一筹莫展；有些同志仍以主渠道自居，祈求行政保护；更多的一些同志寄希望于“治理整顿”，所有这些，其实质归结到一点，还

是“独家经营”思想在作祟。“独家经营”本来就不应该是我们物资企业的特权,它是和物资流通本身属性和客观规律相对立的,多元、立体、公平竞争的流通格局才能真正体现物资流通的本身价值,这是商品经济发展的必然要求,是不以人的意志为转移的客观规律。因此,我们如果还死抱这种“独家经营”观念不放;既不合时宜,也是十分有害的,对这种局面的排斥,其结果只能是自我孤立。我们必须彻底摒弃这种观念,面对现实,因势利导。我们应该与各行各业的流通部门建立既竞争又联合的广泛联系,特别要以各种形式发展与工业部门、生产企业的联合,通过联合与其建立千丝万缕的、不可分割的、互相信赖的关系,充分发挥我们几十年形成的人才、资金、流通设施等方面的优势,使我们既成为它们实现再生产所需原材料的可靠供应者,又成为它们争夺销售市场的有力助手和忠实的同盟军,这是我们物资企业在新的社会流通体系中赖以生存、发展、壮大的必由之路,一个不能与工业部门、生产企业,以及其它流通行业建立良好的、互相信赖关系的物资企业是一个没有前途的企业。

二、“条块分割、地区封锁”违背物资流通的客观规律,建立高效、通畅、行业间互相渗透、公平竞争的物资流通社会化体系,才能繁荣和发展物资流通,我们应打破“封锁”,使物资企业间的联合成为现实。

“条块分割、地区封锁”是我国目前流通体制的一大弊端。流通作为联接生产与消费的桥梁和纽带,一方面把商品转移到消费者手中,使最终消费得以实现,另一方面又为生产提供所需要的物质资料和销售市场,使再生产得以实现。因此,流通事业的发展对经济发展有着十分重要的、决定性的作用。生产资料作为国民经济发展的物质基础,其流通更应该面向社会、面向市场、保持高度畅通。人为地阻塞、割裂其正常流通必然严重影响生产、阻碍国民经济的发展。在产品经济条件下,“条块结合”的物资分配体制决定

了其“条块分割”的流通形式,但在今天商品经济得到很大发展,国家指令性计划不断缩小,指导性和市场调节范围不断扩大的情况下,这种“条块分割”的流通形式不仅阻塞了物资的正常交流,同时也妨碍了商品经济的发展,而且也束缚了物资企业的手脚,限制了物资企业的自我发展和壮大。

近几年,物资部根据物资流通的客观规律倡导的“大市场、大流通、大买卖”,就是旨在彻底打破“条块分割、地区封锁”的旧的物资流通体制,建立“高效、畅通、可调控”的物资流通社会化新体制。应该说,这几年在这种思想的指导下,许多物资企业向社会开放了流通设施,开展代转、代购、代销业务;以投资方式开发资源、开办实业,开展补偿贸易;工商重新登记,扩大经营范围,开展一业为主多种经营等等,积极向其他流通领域、生产领域开拓、渗透,推动了行业的发展。但“大市场、大流通、大买卖”并不是物资部门的“专利”,商业、供销、外贸、工业企业等流通机构也同样适用。这些年,这些部门的流通机构、流通范围、经营规模发展很快,远远地超过了物资部门的发展速度,以各种渠道、各种方式不断地向生产资料流通领域渗透。应该说这种互相渗透、交叉经营,促进了生产资料的正常交流,反映了生产资料流通的属性,是对商品经济、社会化大生产的适应,同时也是物资企业本身发展壮大的需要。关于这个问题,目前我们物资部门有许多同志是有不同看法的,认为这种“销售权”的扩散是造成当前生产资料流通领域诸多不正常现象和给物资企业造成生存危机的主要原因,要求有关部门采取行政措施给予保护,这种认识不仅不符合事实,而且其要求也是不可能得到满足的。

面对这种新的流通格局,我们不是要寻找理由谋求保护,而是要面对客观现实,迎接“大流通、大市场”的考验。我们要在这种复杂多变、竞争激烈的社会化大流通中继续发挥主渠道作用,我们物资部门除了要积极与工业部门、生产企业开展各种形式的联合以

外,物资部门之间应充分利用人、财、物优势,互相取长补短,进行物资、资金、信息等各方面的广泛联合。关于这一点,过去说得多,实质性行动少,这除了还存在许多技术上的问题以外,主要是思想认识上还有差异,对联合的重要性和作用认识不足。恩格斯在论述辩证法中的整体效能(即非加和定律)时举了一个精彩例子:一个法国骑兵和一个木马留克骑兵单打独斗不是对手,但二个法国骑兵对付二个木马留克骑兵能打个平手,三个法国骑兵能绝对打胜三个木马留克骑兵。这充分说明了联合的重要性。去年煤炭在整个华东供过于求,上海煤炭市场竞争十分激烈,竞争的结果是江苏、浙江两省的燃料公司为争夺市场轮番降价,都实行亏本销售,一些“煤贩子”利用我们降价的时间差大发横财。试想如果江苏、浙江、上海的燃料公司能联合起来,完全可以控制上海的煤炭市场,避免两败俱伤的局。从这里可以看出,物资企业之间的联合不仅重要,而且势在必行。只有走联合的道路,才能继续保持和发挥主渠道的地位和作用。我们一定要破除思想障碍,积极行动,使物资企业之间的联合成为现实。

三、生产资料作为国民经济发展的物质基础,国家仍将对其实行必要的控制,但物资部门除仍将继续承担少量计划物资的管理职能外,应主要从事计划外物资的经营。物资企业发展、壮大的活力源泉在市场,我们应进一步解放思想,深化内部改革,建立和完善与市场竞争机制相适应的企业内部激励机制。

生产资料是商品,经过多年的理论界的讨论、争论和社会实践,这个观念已普遍为人们所接受,但我国地域辽阔,人口众多,资源也不丰富,生产力水平还很低,商品经济还很不发达,许多重要生产资料,特别是能源、原材料在总供给和总需求的平衡上和品种结构上不合理的矛盾还将在相当长的一段时间内依然存在,为保证国家重点建设和人民生活的需要,国家将继续对一部分生产资料的一定数量进行必要的控制,但随着商品经济的不断发展,这种

控制方式难以为继,矛盾太多,这主要表现在产品本身价值的实现和利益分配上。例如,煤炭作为国民经济发展的重要物质基础,解放以来,国家一直实行指令性分配,并十分强调计划的严肃性,但由于价格过低,造成利益分配上的不公,使煤矿大量亏损。近几年,国家为改变这种状况,一方面不断调整煤炭价格,另一方面不断削减指令性分配计划,扩大指导性和市场调节范围,但这些措施仍然解决不了煤矿的亏损,迫使煤矿在已经削减了的计划基础上进一步降低兑现率,扩大自销量,使这种控制效果事实上进一步缩小。目前江苏、浙江等一些主要缺煤省指令性煤炭在社会消耗中只占20%多(不包括电煤),比重已十分小。另一方面,这些省煤炭经营部门为满足社会需求,大量从事计划外煤炭的经营,不但没有随指令性计划的削减而缩小经营规模,相反得到很大发展。预计今后几年国家将进一步缩小指令性计划的分配,国家对市场的指导和调节主要通过社会总供给和总需求的平衡、资金的投向、信贷规模、交通运输等进行宏观、间接控制。物资企业的职能将转换,除继续承担很小一部分计划物资的分配、管理、调拨以外,主要从事计划外物资的经营活动,从市场吸取营养,市场将是物资企业发展、壮大的唯一的活力源泉。

为了适应这一客观条件的变化,物资企业必须加大内部改革的力度。改革的中心应是提高经济效益。这中间除了要加强人才、资金、流通设施、管理手段等基础建设和改革,全面提高企业的现代化管理水平和整体素质以外,最重要、也是最关键的是改革企业内部的分配制度,进一步完善企业内部的承包经营责任制,建立与市场竞争机制相适应的激励机制,提高企业的市场应变能力和竞争能力。目前,大部分物资企业都相继实行了承包经营责任制,但这种承包经营责任制大部分仍然是建立在平均主义、大锅饭基础上的简单指标分解,并没有把每个职工所承担的企业责任、工作质量、工作数量、工作成果与企业的经济效益紧密相联系。关于这一

点,我们必须从社会主义公有制企业为特征的劳动关系来认识它的重要性。在社会主义公有制企业的经济活动中,劳动者的劳动是联合劳动,而且这种劳动客观地存在着差别性,因此,经济组织或社会,就只能凭劳动者提供的劳动来分配个人消费品。也就是说,劳动者的经济利益和所承担的经济责任以及所贡献的劳动成果产生了一种内在的必然的联系。只有保持和加强这种联系,劳动者的劳动积极性和创造性才能充分发挥出来。我们完善企业承包经营责任制,强化激励机制,必须依据这一原则而建立。在这一方面我们应该思想更解放一点,胆子更大一点,步子更大一点。

作者简介:吴洪生,70年代初开始从事物资工作,在浙江省化建公司工作15年,先后从事化工原材料的分配、供应和进口业务工作。1985年调任浙江省燃料公司副总经理,主要分管煤炭资源的组织、调运和供应。现为公司的法人代表,主持全面工作。

提高物资流通企业经济效益 诸因素探讨

张国梁

内容提要:本文认为流通是社会再生产的一个重要环节。物资流通过程作为社会再生产过程的必要阶段,其经济效益的好坏,制约着生产过程乃至全社会经济效益的好坏。文章就提高物资流通企业经济效益诸因素作了较为深入的探讨,并结合嘉兴市机电设备公司的实际情况,提出树立资金效益观念、不断调整库存结构、建立“管放”结合制度、建立经济指标与管理工作相结合的分配制度等,以期既能提高职工生产积极性,又能提高物质流通效率,以逐步实现物资流通过程的社会化和现代化。

党的十三届七中全会通过的《中共中央关于制订国民经济和社会发展规划和“八五”计划的建议》指出:“必须坚持国民经济持续、稳定、协调发展,始终把提高经济效益作为全部经济工作的中心。要把全部经济工作切实转移到提高经济效益的轨道中来,力争工业生产的产量、品种、效益有一个明显的进步。”

流通是社会再生产的一个重要环节。物质流通过程作为社会再生产过程的必要阶段,其经济效益的好坏,制约着生产过程乃至全社会经济效益的好坏,如何提高物质流通企业经济效益,以及如何与社会宏观经济效益相结合,是物资流通部门普遍关心的问题。本文将联系嘉兴市物资系统的情况,对这一问题作些初浅探讨。

嘉兴市物资系统独立核算的市、县物资企业共 69 个,1990 年

全市物资总销售额 18.1 亿元,仅次于杭州市和宁波市,居全省第 3 位;人均销售额 70 万元以上,为全省最高;定额流动资金周转 27 天,全省最快;物质流转费用水平为 2.78%,全省最低;人均创利 8710 元,也是名列前茅。在市场疲软、销售不畅、库存上升、生产资料价格不断下降的困难情况下,嘉兴市物资企业为什么能取得较好的经济效益?关键是在普遍建立了承包经营责任制后,抓紧落实内部经济责任制,把强化资金管理,加强经济核算,加速物资流通,提高物资价值的补偿效率,作为提高企业经济效益的重要途径来抓,常抓不懈,达到了预期效应。以嘉兴市机电设备分公司为例(见表一):

表一: 嘉兴市机电设备公司经济效益对比表

项 目	1984 年	1990 年	± %
自有资金	115.5 万元	204.75 万元	+77.27
银行贷款	486.0 万元	510.0 万元	+4.94
全市销售款	3151.2 万元	8271.5 万元	+162.5
周转天数	60 天	29 天	
库存余额	662.0 万元	796.8 万元	+20.37
费用水平	3.71%	2.29%	
利润总额	69.1 万元	153.5 万元	+122.14
固定资产	56.0 万元	273.2 万元	+387.8
专用基金	27.8 万元	159.2 万元	+472.3

注:专用基金包括:生产发展基金、后面基金、福利基金、奖励基金。

从上表可以看到,6 年来,该公司经过努力,企业经济效益有了大幅度提高。自有资金和银行贷款合计只增加 18.82%,而销售

额却猛增1.6倍,资金周转大大加快,创利增长1.22倍。由于经济效益好,企业积累多,增加了流通设施建设,固定资产增值3.8倍,企业基金增加4.72倍,企业经济实力也大大加强。

这个公司提高经济效益的诀窍何在?主要有以下几个方面:

一、树立了一个资金效益观念,资金的时间价值和资金成本观念,并因此建立起了以资金管理为核心的经济责任制。针对企业经营和资金管理中一些薄弱环节,该公司采取了一系列有效措施,使企业资金运动达到最佳状态。资金管理不仅是经理和财务部门的事,也应成为业务管理人员普遍关心的问题。群策群力,是管好、用好资金的有效方法。为此,他们建立了“核定基数,分档计息,超额加息,节余返回”的资金管理制度,以“内部银行”形式加强资金管理。早在1989年,该公司就建立了分科核算制度,在年初下达的各项指标中,将自有资金、信贷额度分割到各业务科室,并相应建立起了资金管理考核制度,每日发生的每笔收支,均按类别分开记帐;月底分类考核经营情况和经济效益。为了推动各部门管好、用好资金,公司电脑室每天向经理室和各业务科室提供分类的托收货款和应收货款的收支发生数以及占用资金数;每旬提供包括各科分商品类别的销售收入进度、经营毛利累计核算、核定资金计划及实际占用余额等,达到既提示又推动的目的;每月对各业务科分类进行进、销、存等全面的盈亏考核。这项工作虽然细致繁琐、工作量大,但在资金管理上发挥了大家的主观能动性,使每一个业务人员都树立了资金效益观念,从而使资金运转速度大大加快,每万元销售额占用资金从1984年的22.48元减少到1990年的10.26元,既节省了资金,降低了利息,又提高了经济效益。

二、不断调整库存结构,提高物资流通效率,是加速资金周转、提高资金效益的重要环节。库存结构不合理,呆滞积压物资占很大比重,这就势必影响到资金周转速度,增加利息支出,降低经济效益。嘉兴市机电公司在1984年以前库存中呆滞积压物资占50%

多,资金周转天数长达 116 天。他们针对这个薄弱环节,狠抓了库存结构的调整,采取多种方式推销处理积压呆滞物资,并把它作为一项长期工作来抓。为了防止出现新的积压,他们坚持把好进货关,经理、财务、业务层层把关,连仓库保管员也把关。凡进库不流动的物资,保管员及时发出警报。公司还建立了每季报一次“库存物资购销动态表”的制度,发现问题及时采取措施。他们还根据市场需求变化,及时调整购销合同。1989 年初,该公司预测上半年市场趋势,一次就注销进货合同 300 多万元。由于这个公司几年来一直注重库存结构的合理调整,使上万个品种、规格的机电产品库存,90%以上得到了正常运转,从而提高了流动资金使用率。

三、建立“管放”结合制度,调动干部职工积极性。随着市场形势的变化,特别是出现买方市场后,经营活动竞争十分激烈。在这样的形势下,经销业务倘若全由经理统揽,就无法调动干部、职工的积极性,就会影响经营的发展;但如果只是简单地把经济指标分解下去,放任不管,也可能造成各行其事,效益低下。如何做到既调动职工的积极性,又有必要的制约?嘉兴市机电公司建立“管放结合,管中有放,放中有管”的办法,在这方面做出了有益的尝试。如放开进货权,管住进货渠道;放开销售权,管住价格;放开资金使用权,管住货款往来等等。这样做以后,各业务员可以充分发挥自己的主观能动性,积极开拓经营,不断扩大市场。又促进了企业内部的各项管理,保证了经济效益的持续、稳定增长。

四、建立了经济指标与管理工作相结合的分配制度。我们推行责任制的核心,就是要摆正职工的责任与利益之间的关系。企业内部的分配,关系到每个职工的切身利益。因此,要根据责、权、利三者关系,制订合理的考核办法和奖励制度,使分配有据可依。考核范围不但要根据完成经济指标的情况,而且要有管理方面的内容,使企业内部的分配,不只是单纯地凭利润高低“论英雄”。这样做,既可以避免企业单纯追求经济效益的短期行为,又可以确保企业

效益的稳定增长。几年来,嘉兴市机电公司正是通过建立经济目标与管理制度相结合的经济承包责任制,经营与管理并重,取得了经济效益的逐年稳定增长的。

从以上对嘉兴市机电设备公司的分析我们可以看出,物资企业提高经济效益的途径是多方面的,不仅有赖于企业外部条件、宏观经济环境的改善,更有赖于企业经营、管理水平的不断提高和完善,有赖于干部职工积极性的调动,有赖于企业内部改革的不断深入。

从物资流通的总体来说,要提高物资流通企业的经济效益,笔者以为还应当从以下几个方面进行努力:

(一)加速物资流通社会化进程。流通社会化是生产社会化的必然趋势,也是提高物资流通企业效益的重要途径。社会化大生产要求有社会化的流通与之相适应。流通不畅,就会影响甚至窒息生产的发展。物资流通的社会化,就是在全社会范围内协调生产资料的产、供、需关系,使产、销、运、存等环节有机结合,以最经济最有效的方式,优化资源配置,从而达到社会再生产的最佳运行。当前,我国流通在国民经济中处于落后地位。同西方发达国家相比,物资流通滞后。表现在:条块分割、行行层层设库;物资流通政策性障碍很多;市场还不发达;生产资料库存较大,周转慢、费用高;等等。1989年,全国钢材库存全社会达2681万吨,库存周转天数达224天之多。而日本钢材库存周转天数仅约51天;香港为75天。倘若能把全社会钢材库存压缩 $\frac{2}{5}$,全国就可以节约200多亿元的资金。为此,必须尽快改变流通落后于生产的格局,一手抓生产,一手抓流通,使物资流通实现社会化。加速物资流通的社会化进程,不仅可以提高物资企业自身的微观效益,还可以提高整个社会宏观经济效益。以桐乡县建材公司为例,1990年这家公司同全县年产70万吨水泥的17个水泥厂(年需石灰石77万吨)以及涉及这77万吨石灰石供应的36家石矿、6个运输单位组成产供需联合体,