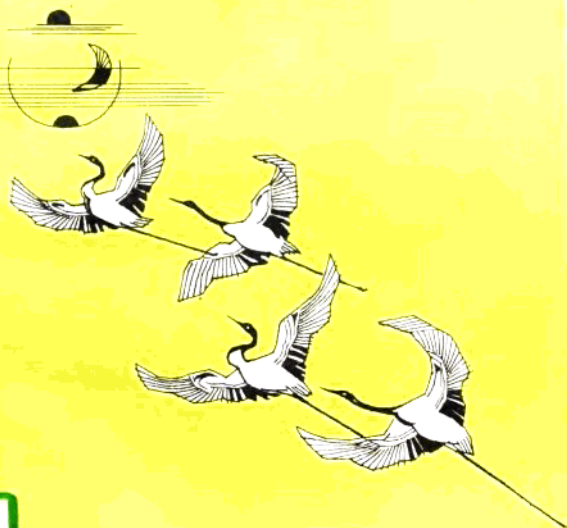


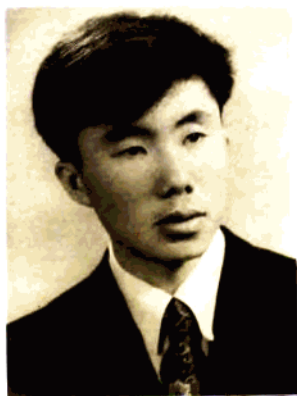
鹤城社科文丛

周明书文集



2

黑龙江人民出版社



①



②



③

经营管理座谈会上发言

③ 1992 年末周明书在加强企业

② 1987 年在齐市商检局工作的周明书

① 1960 年在上海学习的周明书



④1989年10月周明书等同志同来访的前苏联远东滨海边区贸易代表团进行经贸谈判



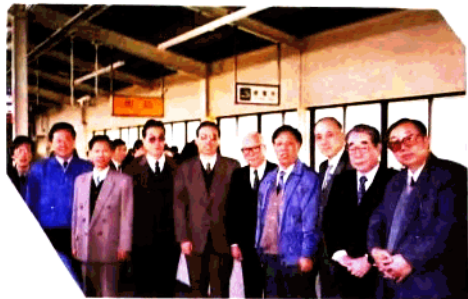
⑤1990年8月周明书在伦敦。这是同英国米切尔考茨化学有限公司经理在一起

⑥ 1999年秋周明书与张振华在一起



⑦ 1999年6月周明书在杜蒙连环湖。左为于恩江，后右起梁庆雨、李志东





⑧1995年2月周明书作为市人大代表团成员出访日本。这是离开宇都宫市去东京，在新干线车站。右起：周明书，宇市役所收入役田琪、议长藤他三郎、王永泰，宇市市长增出道保，崔文志、李广庆、郑少军、孙清礼、金明生



⑨1995年，全家福。前排右起：周明书、周天鄂、周天铭、周耘霞，后排左起：周长历、姚再霞、张春梅、周长听

目 录

一、著述部分·论文

疏通商品羊的流通渠道 努力提高经济效益·····	2
关于蔬菜产销见面的调查与思考·····	6
坚持产销见面 搞好蔬菜生产和供应工作 ·····	13
认真搞好粮食统销整顿工作 ·····	17
谈谈整顿粮食统销问题 ·····	23
嫩江地区粮油市场预测 ·····	28
批发下伸农村是批发体制改革的当务之急 ·····	32
谈谈推行农商合同问题 ·····	39
对改进农资经营的刍议 ·····	43
谈谈化肥销售中的几个问题 ·····	47
对经营农用化肥几个问题的探讨 ·····	52
要加快供销社企业经济体制改革的步伐 ·····	58
从持续、稳定增加粮食生产看大力发展化肥工业的长远战略意义 ——兼谈学习齐市“七五”计划的一点体会 ·····	65
论我市化肥工业生产的战略重点及实施对策 ·····	72
试谈我省西北部经济区化肥工业生产的现状及对策 ·····	77
对改革重要农业生产资料经营体制的思考 ·····	83
坚持实行蔬菜产销见面的经营体制 ·····	89
对我市农资科技服务体系的调查与思考 ·····	93

我市农资专营商品系列化科技服务的现状问题及对策	98
浅谈化肥农药农膜专营中出现的新矛盾、新问题及其应急对策·····	103
发展我省农村商品经济的思路·····	109
试论企业经营机制的转换·····	114
浅谈农资企业资金使用效益下滑的成因及对策·····	118
重要农业生产资料经营萎缩的成因及对策·····	125
贯彻《公司法》建立现代企业制度·····	129
生产要素市场的概况·····	133
农业生产资料供应管理·····	141
我国市场类型的划分·····	157
市场商品销售渠道·····	173
市场营销与价格策略·····	189

二、著述部分·短论

要把市场搞活 满足群众需要·····	200
要疏通农副产品渠道·····	202
努力把粮油工业综合利用生产搞上去·····	204
不能放弃对集市贸易的管理·····	206
冬寒商品紧缺亟待解决·····	207
加强领导 贯彻政策 推动打场送粮·····	209
切实把居民粮油供应工作搞好·····	211
必须加强财政监察工作·····	213
采取措施把粮食保管工作做好·····	214
用经济手段把农货搞活·····	216
搞好农业用油供应保证春耕·····	218
“试看”范围应缩小·····	220

打开销路 多收多销·····	222
要把支农工作落到实处·····	224
要象种粮豆一样种好经济作物·····	226
让蔬菜产销直接见面·····	228
薄利多销 小商品要经营好·····	230
抓紧处理库压商品,活跃市场满足供应 ·····	231
经费包干与电话问题·····	233
贯彻政策搞好“小秋收”生产·····	235
切实把土豆收调工作抓紧抓好·····	237
正确发挥退休职工的积极作用·····	239
注意解决回收欠款中的问题·····	241
搞活粮油市场·····	242
切实抓好农副产品收购工作·····	243
抓紧完成粮食征购任务·····	245
年终话“包袱”·····	247
解决饲草不足事关重要·····	249
赛销办法好·····	250
坚持计划性 把流通搞活·····	252
赛着干比“独一处”好·····	254
做好报刊投递工作·····	256

三、事迹、评介部分

企业家的风采

——记齐齐哈尔市农业生产资料公司总经理周明书 ·····	258
------------------------------	-----

一篇没有写完的报道

——访齐齐哈尔市农业生产资料公司总经理周明书 ·····	265
------------------------------	-----

献身改革志不移

——记齐齐哈尔市农业生产资料公司总经理周明书	269
勇于开拓的企业家	
——记齐市农资公司总经理、高级经济师周明书	275
闯进大市场的企业家	280
开拓进取,兢兢业业	
——记齐齐哈尔市农业生产资料公司总经理周明书	289
周明书和他的利益共同体	295
老兵新传	
——记齐齐哈尔市生产资料公司总经理周明书	297
一本指导把企业推向市场的“百科全书”	299
经济管理领域再结新硕果	
——简评《企业现代管理学》	301
企业管理学的新篇	
——《企业现代管理学》评价	305
企业家,你读过这本书吗?	
——简评周明书、张超《企业现代管理学》	308
周明书业绩入典出版物简介	312
周明书作品及获奖情况简介	313
附:周明书生平纪事	316

一、著述部分·论文

疏通商品羊的流通渠道 努力提高经济效益

三中全会以来,由于农村各项经济政策的落实,畜牧业发展很快,嫩江地区仅羊一项到11月末不完全统计,存栏就达140万只,其中绵羊120万只到130万只。全区国家年收购绵羊计划2.85万只,已收购2.924万只,超收近千只,全区各县还有尚需调剂处理的菜羊3万只,其中憋在社员手里的约占74.9%,生产队仅占25.1%,可见大部分菜羊压在农民手中,急待处理。

但是,当前的问题,主要是收购计划小,有羊没人要,吃羊赔钱。根据调出的菜羊数量多少、重量大小、运输里程的远近,在一般情况下,郊区杀一只羊要倒挂20元到25元,甚至比这还要多。而财政补贴只限于计划内部分,超销部分国家不予补贴,这就造成了产区每年需要调剂淘汰的菜羊卖不出去,压在生产队和农民手里,有羊没处卖,农民有意见,影响生产发展;另一方面城乡市场,特别是大中城市、工矿林油区市场上见不到羊肉,有价无肉,居民有钱吃不到羊肉,满足不了供应。

为了把农民要卖的菜羊收上来,调动社员生产积极性,使农村养羊事业持续发展,支援工农业生产,繁荣经济,活跃市场,必须扭转当前产区有羊卖不出去,销区不调羊,城镇居民吃不到羊肉的被动局面。

怎么解决？根本办法就是打通商品羊流通渠道，解决憋羊问题。疏通渠道应当遵循的原则：社员和集体养羊积极性不能受到打击，使农民感到养羊仍然有利可图，此其一；城乡市场可以有一定数量的羊肉上市，此其二；财政补贴要有所下降；最后，商品羊的流通渠道能够打开，憋羊问题基本上得到解决。

根据上述原则，改变当前憋羊状况，可以研究通过以下几项办法加以解决。

一、下调羊的收购价。价格问题是个政策问题，不应变来变去，朝令夕改，那样会失去民心。羊的收购价高这是个事实，我们不能回避，要面对现实，价格不调不行，但大动也不行，要实施小手术，下调幅度5分钱。以一等绵羊为例，现行收购价每毛斤为5角钱，出肉率按31%计算，折肉每斤1.60元，下调5分钱，则每毛斤收购价为0.45元，折肉每斤为1.45元，这样，每斤羊肉就降下0.15元。一等羊出28至30斤肉，每只羊就降下4.80元。根据出肉率综合测算，二等绵羊肉每斤可下降0.18元，三等绵羊每斤下降0.20元，一、二、三等羊加在一起，平均起来，每只羊折肉每斤可下降4.00元。就是说，按原来价格杀一只羊亏20至25元钱，采取这种办法，就可减亏4.00元。在收购价格下调同时，要做出养羊不收草原管理费的决定。养猪、养牛要收管理费，因为猪、牛给饲料地，羊没有。在收购价格政策上这样稍加调整之后，对养羊来说，有得有失，经济利益没有受到多大损失，既没有挫伤农民养羊的积极性，又可以使羊的收购价有所缓和；同时，对大力推进养羊事业又起到了积极作用，对打通商品羊流通渠道是个积极的办法。

二、提高出肉率。现在绵羊一等出肉率为31%，二等28%到不足31%，三等出肉率25%到不足28%，可把一等绵羊出肉率提高到33%—35%，这样每只羊需多出7至10斤肉，达不到标准的降为二等羊收购。按此标准类推，达不到二等的降为三等。这样，每只羊净增7至10斤肉可以达到，但在一般喂养、放牧情况下是不

易办到的,这实质是提高等级标准,是一种变相降价。

三、卖议价羊肉。一是,回民、回民饭店,根据历年羊肉供应水平,确定年供应标准,发给羊肉供应证,按平时月、季或四大节日凭证供给,这部分羊肉仍执行现行平价价格标准,保证回民能吃到足够数量的羊肉。超供部分按议价羊肉供应。二是,除回民、回民饭馆之外的所有上市羊肉,均实行议价供应。嫩江地区各县共有回民7689人,每人每月羊肉按半斤供给,一年才4.6万斤肉,而全区自1979年以来平均每年内销羊5000只,出肉率按最低25斤算,有12.5万斤肉,去掉保回民部分,还余7.9万斤可卖议价羊肉。议价标准应基本相当于市场供应的三等猪肉价格,大中城市由现在每斤0.98元,提高到1.20元,每斤肉增加0.22元,提高22.4%;县镇由现在每斤0.90元提高到1.10元,增加0.20元,提高22.2%。这样,市县平均每斤议价羊肉比原来净增0.21元,一、二、三等羊平均出肉率按25斤算,每只羊可多卖5.00元钱。就是说,按原价杀一只羊亏20元至25元,通过议价销售就可少亏5.00元钱。这个办法即保证了回民平价吃上了羊肉,又可以使市场摆上羊肉,供居民随时选用,调剂口味,活跃市场,弥补不足,扭转目前羊肉市场有牌无肉的状况。

四、实行财政补贴分成制。通过上述办法,降价、卖议价肉之后,吃一只羊由原来要亏20至25元下降到10至15元,这十几元钱仍需地方财政补。现在的财政体制是:“砸大锅,立小灶”、“划分收支,分级包干”,谁吃菜谁补,这个办法应该为省、市、县分成补贴,实行2:8补贴法,省2市或县8。比如:少羊县或临近产地的销区,要吃一只羊,除降价收购,卖议价肉之外,综合算帐,每只羊还须补12.00元钱,那么这12.00元钱,由产县财政自己负担8,即掏腰包9.60元,省财政补贴2,为2.40元。大中城市、工矿林油区均按此办法退库,多吃多补、少吃少补,不吃不补。调动吃羊的积极性,这可以做为国家对改善群众生活的一个有力支持,为人民办了

一件大好事。

五、以猪带羊。为了防止在一些地方尽管采取上述一些办法，仍然不调羊、不吃羊、憋羊的流通渠道仍然打不开，可采取以猪带羊的办法，调猪必须调羊，羊随猪走，猪羊统一结算的办法，促进上调。以地区为单位，产区如调往销区，调8头猪带1头羊，按8比1比例算，这样菜羊的流通渠道就可以搞活。比如嫩江地区绵山羊存栏140万只，其中，绵羊为120万只，淘汰率按10%计算，每年要出12万只左右的菜羊。嫩江地区每年外调猪在45万只左右，这样，随猪调出的羊按8比1算就是5万只以上。剩余7万只菜羊，一部分农村自食；一部分自然流入农贸市场；再就是支持农村社员、城镇个体、集体商业部门在城乡之间和边远销区进行长途贩运，或开展农商联营，调剂余缺，搞活流通。

（原载《财贸经济研究》1982年24、25期）

关于蔬菜产销见面的调查与思考

蔬菜是一种季节性强,极易霉烂变质的鲜嫩商品,除了白菜、土豆、萝卜及其制品可以储存之外,其他都不能长久储存。城镇居民、农村广大社员每天都离不开蔬菜,它是人们日常生活中必不可少的食品。但是,对于蔬菜的生产和供应,在有的地方,有些主管生产和负责商业工作的同志,对蔬菜和其他副食品生产不够重视,只抓工农业生产,农业主要是粮食、油料作物;工业主要是基本建设、重工业、轻纺工业,而往往把蔬菜的生产和供应放到无足轻重的位置上,这显然是不对的。陈云同志说:“只注意建工厂,不管职工吃的,那怎么行?过去只注意厂房和机器这些东西,没有很好地注意职工的生活需要,对蔬菜和其他副食品的供应抓得不紧。我看,蔬菜和其他副食品的供应问题,其意义决不在建设工厂之下,应该放在与建设工厂同等重要的地位。”(《陈云同志文稿选编》1956——1962年本第49页)陈云同志这些话是在1957年讲的,现在看来他仍然具有十分深远的政治和经济意义。可见蔬菜问题不能认为是个可有可无,可抓可不抓的小事,而是关系到亿万人民群众生活的大事,同工农业生产一样重要。因此只能抓好,不能搞得一塌糊涂,使群众怨声载道,特别是县城蔬菜生产就当前来说更为重要,应当摆上主要领导议事日程,千方百计抓好。

怎么个抓法？1962年以前县城的蔬菜供应，基本是采取产销见面办法的。1962年商业部在总结了全国各地经验之后，曾要求“一般县城，国营商业不论淡旺季不经营”。1963年我省也提出了“一般县城，国营商业原则上不再经营，建立蔬菜市场，组织产销见面”。那时群众一靠郊区生产队卖菜，二靠集市贸易，蔬菜上市均衡，量足，质好，品种多，价格适中，购买方便，市场活跃，基本上满足了居民吃菜问题，形势很好。但是，文化大革命开始后，由于林彪“四人帮”的干扰破坏，把产销见面这种行之有效的深受群众欢迎的产销形式当作资本主义去批，结果把它搞垮了，各县才相继建起了官办的蔬菜公司，居民吃菜全部由国家包了下来。1977年省委省政府根据三中全会以来各项政策又做出决定，要求全省县城在1980年都要推行产销见面的办法，已经搞的要巩固提高，没有搞的要积极去搞，条件不具备的要积极创造条件。

可是，从1980年至1982年近3年的实践表明，县城蔬菜生产、经销情况又是怎么样呢？到底是国家包销办法好还是产销见面好，哪种形式更符合客观经济规律的要求，适应生产力水平的不断提高，有利于国家，有利于集体，有利于生产者和消费者呢？仅从嫩江地区11个县实践情况进行分析比较就可以说明这个问题。

嫩江地区所辖11个县，有县城11个，另外还有龙江县景星、讷河县拉哈、甘南县平阳等三个集镇属国家集镇，加11个县，共14个镇。从1980年开始这14个镇在蔬菜生产、加工、供应上，是三年三种情况：以县为单位，一是商业全包销；二是半包半产销见面；三是全产销见面。1980年有讷河、龙江县，还有克山城镇公社一半生产队，计两个半县实行商业全包销办法，其余甘南、富裕、克山、克东、拜泉、林甸、杜蒙、泰来、依安等8个半县实行了产销见面。1981年除讷河、龙江两县继续商业包销之外，原来实行产销见面的克山、克东县改由商业包销，这样1981年商业包销的县由1980年的两个半县增加到4个县，而实行产销见面的县则由8个

半县减少到7个县。到了1982年商业包销的县由上年的4个县增加到7个半县,产销见面的县减少到3个半县。根据现在掌握的情况,1983年还要有一个县从1982年的产销见面退回到商业包销的轨道上来,这样产销见面的县可能只剩下林甸、杜蒙两个县,其余9个县将全部实行商业包销。

为什么商业包销的县会逐步增加,产销见面的县却逐年减少,它的利弊在什么地方?这是个很值得探讨研究的课题。

现在仅就实行蔬菜商业包销与产销见面两种形式进行一下分析比较,这种比较主要是春夏菜,因为秋菜各县都是产销见面的(当然有时为了说明问题也要提及秋菜)。

第一,从蔬菜上市量看。1981年嫩江地区有杜蒙、林甸、富裕、甘南、拜泉、泰来、依安等7个县实行蔬菜产销见面,讷河、龙江、克山、克东4县商业包销。这一年包销4县春夏菜上市总量1843万斤,居民有22.3万人,120天,日人均上市量为0.69斤;而产销见面7个县春夏菜总上市量3436.7万斤,32.5万人,人均日上市量0.88斤,比包销县人均日上市量多0.19斤。1982年商业包销的克东、克山、富裕、甘南、讷河、龙江、泰来等7个县春夏菜上市总量为3605.6万斤,日人均上市量0.84斤;在产销见面的杜蒙、林甸、拜泉等三个县,春夏菜上市总量2128.3万斤,有13万居民,120天,日人均吃菜1.36斤,比包销县日人均多上市0.52斤,其中春夏菜日人均多0.12斤,夏菜日人均多0.76斤。

三季度也可作个比较,1982年包销的7个县,春夏秋三季菜,年均每人401.6斤,而产销见面的3个县三季上市总量为5304.3万斤,年人均408斤,也高于包销县。

杜蒙自治县1975年镇郊上市菜只有496万斤,平均每个城镇居民吃菜120斤,群众吃菜比较困难。1980年实行蔬菜产销见面后,上市量猛增到1272万斤,1981年达到1344万斤,平均每人吃菜300多斤,1982年上市量1547万斤,平均每人吃菜368.3斤。